



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## فهرست مطالب

### فصل اول: اهمیت و چگونگی یادگیری احکام الهی

۷	..... اهمیت فراگیری احکام
۱۱	..... لزوم مراجعه به فقهاء
۱۳	..... علت لزوم تقلید

### فصل دوم: مفاهیم و اصول کسب و کار حلال

۱۹	..... جایگاه و اهمیت کار از منظر اسلامی
۲۳	..... کسب و کار
۲۷	..... معناشناسی حلال
۳۱	..... موضوعات اخلاقی مرتبط با دستمزد کارکنان
۳۵	..... اصول و معیارهای اسلامی در معاملات و فروش کالا
۴۷	..... اصول اخلاقی در مورد مصرف و تولید
۵۱	..... اصول و معیارهای بازار اسلامی
۵۷	..... قواعد فقهی کاربردی در کسب و کار

### فصل سوم: احکام کسب و کار

۶۵	..... احکام خرید و فروش
۶۹	..... شرایط فروشنده و خریدار
۷۱	..... شرایط جنس و عوض آن
۷۳	..... صیغه خرید و فروش
۷۵	..... مواردی که انسان می تواند معامله را بهم بزند

منبع: آیت الله العظمی سیدعلی سیستانی، توضیح المسائل جامع، جلد اول، صص ۳۱-۳۸

## فصل اول:

# اهمیت و چگونگی یادگیری احکام الهی



بخش اول:

## اهمیت فراگیری احکام

یکی از مهمترین واجبات دین مبین اسلام که از اهمیت ویژه‌ای برخوردار می‌باشد، فراگیری احکام دین است که درک و فهم درست نسبت به مسائل آن و عمل بر طبق آن تضمین کننده سعادت انسان است. کسی که اسلام را به عنوان دین خود بر می‌گزیند باید برنامه‌های آن را به طور کامل در همه قلمروهای زندگی خود بپذیرد و رفتار و عملکرد خویش را مطابق با احکام دین تنظیم نماید، انجام چنین تکلیفی می‌طلبد فرد مسلمان نسبت به مقدار مورد نیازش از احکام دین که به آن احتیاج دارد و برایش پیش می‌آید، شناخت پیدا کند تا بتواند آن را در زندگی خود اجراء نماید، بر این اساس قرآن کریم و روایات ائمه هدی بر این موضوع تأکید بسیار نموده و همگان را به یاد گرفتن احکام دین تشویق و ترغیب کرده‌اند و از ضررهای فراوان آشنا نبودن با احکام الهی بر حذر داشته‌اند:

در حدیث نقل شده است که امام صادق(ع) فرمودند: «فرا گرفتن یک حدیث درباره حلال و حرام از شخصی راستگو، برای تو بهتر از دنیا و زر و سیم‌های آن است».<sup>۱</sup>

و نیز روایت شده مردی به امام صادق(ع) عرض کرد: فرزندی دارم که دوست دارد مسائل حلال و حرام را از شما بی‌پرسد و از مطالبی که اهمیت ندارد و به دردش نمی‌خورد، پرسش نمی‌کند. حضرت صادق(ع) فرمودند: «آیا بهتر از

۱. المحاسن، فصل مصاییح الظلم، باب ۱۵، ص ۲۲۹، ح ۱۶۶.

حلال و حرام سؤالی هست که مردم پرسند؟<sup>۱</sup> و در حدیث دیگر نقل شده است که حضرت صادق(ع) فرمودند: «در دین خدا دانا و فقیه شوید و مانند اعراب زمان جاهلیت نباشید (که از احکام خدا و معارف دینی بی‌خبر بودند)، سپس حضرتش(ع) فرمودند: کسی که در دین خدا دانا و بصیر نگردد، خداوند متعال در روز قیامت هرگز به او نظر لطف نمی‌افکند و بر پاکیزگی اعمالش مهر تأیید نمی‌گذارد».<sup>۲</sup>

و همچنین از امام صادق(ع) روایت شده که رسول اکرم(ص) فرمودند: «من از مسلمانی که هفته‌ای یک روز را برای آشنایی با امر دینش و پرسش از (معارف و احکام) دینش اختصاص نمی‌دهد، منزجر و بیزارم».<sup>۳</sup>

در حدیث نقل شده است که امام صادق(ع) فرمودند: «لقمان در اندرز به فرزندش فرمود: فرزندم! در روزها و شب‌ها و ساعات زندگی خود بهره‌ای برای تحصیل علم در نظر بگیر زیرا تو هرگز برای خودت ضایعه‌ای مانند ترک علم نخواهی یافت».<sup>۴</sup>

و نیز روایت شده که امام صادق(ع) فرمودند: «کسی که بدون علم و آگاهی اعمالش را انجام دهد مانند فردی است که به سمت سرابی در بیابان حرکت کند لذا هر چه تندتر برود از مقصدش دورتر می‌شود».<sup>۵</sup>

نکته مهم دیگر این است که در روایات معصومین(ع) موضوع «تفقه در دین» یعنی داشتن شناخت کامل درباره دین و بصیر و بینا بودن نسبت به احکام و معارف آن، مورد توصیه و تأکید بسیار قرار گرفته است.

روایت شده که امام کاظم(ع) در این باره فرمودند: «در دین خدا فقیه و دانا شوید زیرا فقه کلید بصیرت و شناخت است و مایه کامل شدن عبادت و وسیله رسیدن به مقامات بلند و مراتب عالی دینی و دنیایی است، برتری فقیه بر عابد همچون برتری خورشید بر ستارگان است و هر کس در دین خود دانا و فقیه نشود خداوند عملی را از او نمی‌پسندد».<sup>۶</sup>

و نیز روایت شده که امیر المؤمنین(ع) فرمودند: «اگر خواستی دانا شوی، در دین خدا فقیه و دانا شو».<sup>۷</sup>

و در حدیث نقل شده است که پیامبر خدا(ص) فرمودند: «خداوند به چیزی برتر از آگاهی دینی و فهم دین عبادت نشده است».<sup>۸</sup>

۱. المحاسن، فصل مصابیح الظلم، باب ۱۵، ص ۲۲۹، ح ۱۶۸.

۲. کنز الفوائد، فصل فی ذکر العلم، ص ۲۴۰؛ المحاسن، فصل مصابیح الظلم، باب ۱۵، ص ۲۲۸، ح ۱۶۲.

۳. المحاسن، فصل مصابیح الظلم، باب ۱۳، ص ۲۲۵، ح ۱۴۹.

۴. امالی الطوسی، ج ۱، المجلس الثالث، ص ۶۶.

۵. امالی شیخ مفید، مجلس ۵، ص ۴۲، ح ۱۱.

۶. تحف العقول، ص ۴۱۰، باب ما روی عن موسی بن جعفر فی قصار هذه المعانی.

۷. غرر الحکم و درر الکلم، ص ۴۹، فصل فی الفقه و الفقاهة، ح ۲۶۴.

۸. الامالی الطوسی، ص ۴۷۴، (چاپ قم) ح ۱۰۳۳.

و نقل شده که امام صادق(ع) فرمودند: «هنگامی که خداوند خیر و سعادت بنده‌ای از بندگان خود را بخواهد او را نسبت به دین بصیر و بینا می‌سازد».<sup>۱</sup>

و روایت شده که حضرت امام صادق(ع) فرمودند: «هنگامی که خداوند متعال می‌خواهد قوم و گروهی را به خیر و صلاح و موفقیت برساند، آنان را در شناخت دین، بصیر و بینا قرار می‌دهد...».<sup>۲</sup>

بدیهی است که انسان نمی‌تواند در فراگیری مسائل دین کوتاهی کرده و به بهانه ندانستن مسأله از عمل به تکالیف الهی که ابلاغ شده شانه خالی کند، از امام صادق(ع) روایت شده است:

«... خداوند روز قیامت از کسی که به تکلیف خود عمل نکرده می‌پرسد: آیا تکلیف خود را می‌دانستی؟ اگر بگویند می‌دانستم، به او خطاب می‌شود چرا به آنچه می‌دانستی عمل نکردی؟ و اگر بگویند نمی‌دانستم به او خطاب می‌شود چرا یاد نگرفتی تا عمل کنی؟...»<sup>۳</sup>



۱. اصول الکافی، ج ۱، ص ۳۲، ح ۳، باب صفه العلم و فضله و فضل العلماء.

۲. مستدرک الوسائل، ج ۱۱، ص ۱۹۰، ح ۱۲، باب استحباب التخلّق بمکارم الأخلاق.

۳. امالی شیخ طوسی، ج ۱، مجلس اول، ص ۹ و ۱۰؛ امالی شیخ مفید، مجلس ۲۶، ص ۲۲۷ و ۲۲۸، ح ۶.





## بخش دوم:

### لزوم مراجعه به فقهاء

علم فقه یکی از مقدّس‌ترین علوم ارزنده اسلامی است که عهده‌دار بیان روش اصیل بندگی خداوند متعال و کیفیت صحیح آن است. این علم در عصر پیامبر اکرم (ص) و امامان (ع) پژوهندگان زیاد و رونقی چشم‌گیر داشته و مورد توجه پیروان دین بوده به ویژه در زمان امام باقر و امام صادق (ع) که به حدّ اعلای اوج خود رسیده و دانشمندان بسیاری در مسائل مختلف دینی و فروع احکام در محضر آن دو پیشوای بزرگ شیعه پرورش یافتند.

مسائل و احکام اسلامی در آن عصر نورانی علمی چنان تحلیل و بررسی می‌شد که نقل شده زراره بن اعین، مدّت چهل سال مسائل حجّ را از امام صادق (ع) می‌آموخت و باز هم زمینه بحث باقی بود. چنانچه او خود می‌گوید: به امام صادق (ع) عرض کردم خداوند مرا فدای تو گرداند، از چهل سال پیش تاکنون راجع به مسائل حجّ از شما می‌پرسم و شما همواره جواب می‌دهید، حضرت فرمودند: «ای زراره کانون مقدّسی که دو هزار سال پیش از آدم، مورد توجه و زیارتگاه بوده، تو می‌خواهی مسائل آن در ظرف چهل سال بیان شود؟»<sup>۱</sup>

۱. وسائل الشّیعه، ج ۱۱، ص ۱۲، ح ۱۲، باب ۱ وجوبه علی کلّ مکلف مستطیع.

در زمان ائمه معصومین (ع) عهده‌دار بیان احکام الهی، خود امامان (ع) بودند و نیز این موضوع را به عهده اصحاب و شاگردان خاص خویش هم می‌گذاشتند، مردان فاضل و مایه‌دار و با فضیلتی مانند زراره و محمد بن مسلم و ابو بصیر و ابان بن تغلب، مسائل حلال و حرام و احکام دین را در اختیار مردم می‌گذاشتند و خود ائمه (ع)، مردم را به آنان ارجاع می‌دادند.

چنانچه نقل شده شعیب عرقوفی می‌گوید به امام صادق (ع) عرض کردم: چه بسا نیاز پیدا می‌کنیم که در موردی سؤال کنیم حال از چه کسی پرسیم؟ حضرت فرمودند: «بر تو باد به اسدی یعنی ابو بصیر».<sup>۱</sup>

و نیز نقل شده که عبد الله بن ابی یعفور می‌گوید: به امام صادق (ع) عرض کردم در هر وقت، برای من ممکن نیست شما را بینم و محضر شما شرفیاب شوم و از طرفی چه بسا شخصی از شیعیان می‌آید و مطالبی را از من می‌پرسد و من پاسخ همه مسائل او را نمی‌دانم (وظیفه من چیست؟) حضرت فرمودند: «چرا به محمد بن مسلم مراجعه نمی‌کنی؟ هر چه ندانستی از او پرس که او از پدرم امام باقر (ع) مسائل را فرا گرفته و در نزد آن حضرت آبرومند و محترم بود».<sup>۲</sup>

نیز در نقل دیگر علی بن مسیب همدانی می‌گوید: به حضرت رضا (ع) عرض کردم: من در ناحیه‌ای دور دست زندگی می‌کنم و در هر زمانی دسترسی به شما ندارم، پس از چه کسی برنامه‌های دینی‌ام را فرا بگیرم؟ حضرت فرمودند: «از زکریا بن آدم قمی که امین و محلّ اعتماد بر امر دین و دنیا است»، علی بن مسیب می‌گوید: هنگامی که به شهر خود بازگشتم هر مطلبی را که مورد نیاز بود از زکریا بن آدم پرسش می‌کردم.<sup>۳</sup>

و همچنین روایت شده که عبد العزیز بن المهتدی می‌گوید: از امام رضا (ع) پرسیدم: در هر زمانی ملاقات با شما برایم میسر نیست پس معالم دینم را از چه کسی فرا بگیرم؟ حضرت فرمودند: «از یونس بن عبد الرحمن بیاموز».<sup>۴</sup>

و گاهی بعضی از اصحاب خود را امر می‌کردند که برای مردم فتوی بدهند چنانچه در حدیث است که امام باقر (ع) به ابان فرمودند: «إِجْلِسْ فِي مَسْجِدِ الْمَدِينَةِ وَأَقْتِ النَّاسَ فَإِنِّي أُحِبُّ أَنْ يُرَى فِي شِيعَتِي مِثْلُكَ». در مسجد مدینه بنشین و فتوی بده زیرا دوست دارم که همانند تو در میان شیعیانم دیده شود.<sup>۵</sup>

تا سرانجام اعصار امامان (ع) کم‌کم گذشت و دوران غیبت امام زمان (ع) فرا رسید و بیان حلال و حرام و روشننگری برنامه‌های زندگی جامعه، یکسره واگذار به فقهای جامع شرایط گردید و موضوع فتوی و نیز موضوع تقلید به صورت خاصی رواج کلی یافت.



۱. وسائل الشیعه، ج ۲۷، ص ۱۴۲، ح ۱۵، ابواب صفات القاضی، باب ۱۱، وجوب الرجوع فی القضاء و الفتوی.

۲. وسائل الشیعه، ج ۲۷، ص ۱۴۴، ح ۲۳، ابواب صفات القاضی، باب ۱۱، وجوب الرجوع فی القضاء و الفتوی.

۳. وسائل الشیعه، ج ۲۷، ص ۱۴۶، ح ۲۷، ابواب صفات القاضی، باب ۱۱، وجوب الرجوع فی القضاء و الفتوی.

۴. وسائل الشیعه، ج ۲۷، ص ۱۴۸، ح ۳۴، ابواب صفات القاضی، باب ۱۱، وجوب الرجوع فی القضاء و الفتوی.

۵. معجم رجال الحديث، ج ۱، ص ۱۴۴، حرف الف، مورد ۲۸، ابان بن تغلب.

## بخش سوم: علت لزوم تقلید

اسلام آخرین و کامل ترین مکتب الهی است و تمام برنامه های آن مطابق مصلحت انسانها بوده و با پیاده کردن آن سعادت انسانها تأمین می شود چه اینکه پروردگار متعال است که انسانها را آفریده و به مصالح و مفاسد زندگی آنها و خواسته ها و احتیاجات فطری آنان آگاه است و قوانین زندگی انسانها را به عنوان وظایف عبادی، اقتصادی، اخلاقی، فرهنگی، جسمی، روانی، فردی، اجتماعی و... به وسیله پیامبران و اوصیاء و جانشینان آنها(ع) به انسانها ابلاغ نموده است و به طور کلی برنامه های نجات بخش اسلام که توسط پیامبر اکرم(ص) و ائمه هدی(ع) تبیین شده، سه دسته است:

۱. معارف اعتقادی و اصول دین ۲. مسائل اخلاقی ۳. احکام عملی و فروع دین.

دسته سوم یعنی احکام عملی که رساله های عملیه با این دسته از احکام خداوند مرتبط هستند، گستردگی زیادی دارد، زیرا احکام و قوانینی است که کلیه اعمال انسانها اعم از اعمال عبادی، اقتصادی، فردی، خانوادگی، اجتماعی، قضایی، جزایی و... را زیر پوشش خود قرار می دهد و در رابطه با این دسته از احکام الهی، توجه به چند مطلب لازم است:

الف. علم دارای رشته های متعددی است و ممکن است یک فرد در عین حال که در یک رشته مهارت فوق العاده ای دارد، از رشته دیگر اطلاعی نداشته باشد، در نتیجه باید به حکم عقل در رشته ای که تخصص ندارد به متخصص و کارشناس همان رشته مراجعه کند و از گفته او پیروی کند. مثلاً شخصی که در علوم قضایی متخصص است، هنگامی که

مریض می‌شود، از آنجا که با بیماری‌ها و روش معالجه آنها آشنا نیست، به ناچار باید به پزشک متخصص مراجعه کند، این پزشک است که دستور می‌دهد که چند عدد از فلان قرص را باید بخورد و فلان آمپول را تزریق کند، چرا که متخصص علوم فضایی، پیروی از گفته پزشک را بر خود لازم می‌داند و به طور کلی، هر کاری را که بخواهیم انجام دهیم و راه و روش آن را ندانسته باشیم، به خبره همان کار مراجعه می‌کنیم و راه و چاره آن را از متخصص همان حرفه می‌پرسیم و هر فن و صنعتی را که بخواهیم یاد بگیریم، به شاگردی استادی می‌شتاییم که در آن فن و صنعت، بصیر و توانمند است. شیوه چگونگی آشنایی با احکام شرعی و شناخت حلال و حرام الهی نیز به همین شکل است بدین منظور، باید به فقیه که متخصص و کارشناس احکام دین است، مراجعه نمود.

ب. مدرک و منبع احکام الهی به طور عمده، قرآن کریم و احادیثی که از پیامبر اکرم (ص) و ائمه معصومین (ع) روایت شده (که ثقلین نامیده می‌شوند) می‌باشد.

ج. فهمیدن و بدست آوردن مطالب و معارفی که در قرآن مجید و روایات اهل بیت (ع) آمده است، کار آسانی نیست و احتیاج به تخصص و مهارت دارد و تا یک فرد در ادبیات عرب و علوم مختلف اسلامی از قبیل تفسیر قرآن، درایه و حدیث شناسی، رجال و شناخت راویان احادیث، اصول فقه، شناخت آراء و نظرات فقهای اسلام و... تخصص و مهارت نداشته و به اصطلاح با توفیق الهی به درجه اجتهاد و فقاقت نرسیده باشد، هرگز نمی‌تواند احکام خداوند متعال را از منابع خود استخراج کند، شما کتاب کوچک و کم حجمی به نام رساله و توضیح المسائل را می‌بینید و شاید ندانید که این رساله محصول عمر یک فقیه است که با توجه به تخصص خود و با زحمتهای طاقت فرسا، آن را از منابع دینی استنباط کرده و در دسترس مردم گذاشته است.

با توجه به آنچه بیان شد، لزوم مراجعه به فقهاء و عالمانی که راه اجتهاد و فقاقت را با وسعت و گستردگی خاصی که دارد پیموده، واضح شده و مسأله تقلید از مجتهد به حکم عقل و منطق، ثابت می‌گردد و معلوم می‌شود که تقلید به معنای پیروی کورکورانه (که اسلام با تمام قوا با آن مبارزه کرده و قرآن مجید آن را یکی از ناپسندترین صفات انسانی معرفی می‌کند) نمی‌باشد، بلکه تقلید به معنای مراجعه فرد غیر متخصص در مسائل دینی، به متخصص در دین است و می‌توان حدیث ذیل که از امام عسکری (ع) نقل شده را مؤید این مطلب دانست: «... فَأَمَّا مَنْ كَانَ مِنَ الْفُقَهَاءِ، صَائِنًا لِنَفْسِهِ، حَافِظًا لِدِينِهِ، مُخَالِفًا عَلَى هَوَاهُ، مُطِيعًا لِأَمْرِ مَوْلَاهُ فَلِلْعَوَامِ أَنْ يُقَلَّدُوهُ...»<sup>۱</sup>

«... و اما هر کس از فقهاء که ۱. دارای صیانت نفس باشد (مالک نفس خود و نگهبان آن باشد تا بتواند خویشتن را در مقابل هر گونه انحراف و کج روی از صراط مستقیم و مسیر بندگی خداوند متعال، مصون و ایمن نگاه بدارد) ۲.

۱. وسائل الشیعه، ج ۲۷، ص ۱۳۱، ح ۲۰، باب ۱۰.

حافظ و نگهبان دین الهی باشد. ۳. با هواهای نفسانی خود مخالفت کند. ۴. مطیع فرمان خداوند متعال و مولای خویش باشد، بر مسلمانان است که از او تقلید کنند...»

اکنون با توجه به آنچه که ذکر گردید، روشن می‌شود که اظهار نظر در مسائل دینی و احکام شرعی بر کسانی که به رتبه اجتهاد نرسیده‌اند و با أدله احکام، آشنایی ندارند جایز نیست و بر مؤمنین و مؤمنات واجب است در تمام احکام دینی و مسائل شرعی به مراجع بزرگوار تقلید و اسلام شناسان مورد اعتماد، مراجعه نمایند.



## پرسش‌های فصل اول

۱. اهمیت فراگیری احکام را بنویسید.
۲. آیا انسان می‌تواند در فراگیری مسائل دین کوتاهی کرده و به بهانه ندانستن مساله از عمل به تکلیف الهی شانه خالی کند؟ با ذکر حدیثی از امام صادق(ع) توضیح دهید.
۳. علم فقه عهده‌دار بیان چه مطلبی است؟ رونق آن مربوط به چه زمانی است؟ این علم در دوران غیبت امام زمان(عج) به چه کسانی واگذار شد؟
۴. اسلام چگونه سعادت انسان‌ها را تأمین می‌کند؟
۵. برنامه‌های اسلام را بنویسید. این برنامه‌ها توسط چه کسانی تبیین شده است؟
۶. احکام عملی چه اعمالی از انسان را تحت پوشش خود قرار می‌دهند؟
۷. برای آشنایی با احکام شرعی و شناخت حلال و حرام الهی باید به چه کسی مراجعه کرد؟ چرا؟ توضیح دهید.
۸. مدرک و منبع احکام را نام ببرید.
۹. چه کسی می‌تواند احکام خداوند متعال را از منابع خود استخراج کند؟
۱۰. تقلید به چه معنی نیست و به چه معنی است؟
۱۱. اظهار نظر در مسائل دینی و احکام شرعی بر چه کسانی جایز نیست؟
۱۲. بر مؤمنین و مؤمنات واجب است در تمام احکام دینی و مسائل شرعی به چه کسانی مراجعه نمایند؟
۱۳. علت لزوم تقلید را شرح دهید.



منبع: مسعودی پور، سعید، مفاهیم و اصول کسب و کار حلال، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی

## فصل دوم:

# مفاهیم و اصول کسب و کار حلال





## بخش اول:

### جایگاه و اهمیت کار از منظر اسلامی

یکی از شئون جدایی ناپذیر از زندگی انسان در دنیا، مشغول شدن به انجام کاری است که به وسیله آن بتواند ضمن کسب درآمد، نیازهای مادی خود و خانواده تحت سرپرستی اش را تأمین کند. ابن عباس روایت کرده است که رسول خدا هر گاه مردی را می دیدند و از او خوشش می آمد و از دیدار او خوشوقت می شدند می پرسیدند: آیا حرفه و شغلی دارد؟ اگر می گفتند ندارد می فرمود از چشمم افتاد. پرسیدند چگونه یا رسول الله؟ می فرمود هر گاه مؤمن کسبی و شغلی نداشته باشد به دینش گذران زندگی می کند.<sup>۱</sup>

مهمترین اثر کار، کسب درآمد است و روایات به این موضوع بسیار تأکید داشته اند، تا جایی که از طلب روزی حلال به عنوان یک فریضه و واجب بر هر مسلمانی یاد شده است و کسب روزی حلال به عنوان یک عبادت و حتی برترین عبادات شمرده شده است:

و رُوِيَ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَ آلِهِ: الْعِبَادَةُ سَبْعُونَ جُزْءً أَفْضَلُهَا طَلَبُ الْحَلَالِ.<sup>۲</sup> عبادت هفتاد جزء است و برترین آن طلب حلال است.

۱. علامه مجلسی، بحار الانوار، بیروت، مؤسسة الوفاء، (۱۴۰۴ ق)، ج ۱۰۰، ص ۹.

۲. بحار الانوار، ج ۱۰۰، ص ۹.

وَقَالَ عَلَيْهِ السَّلَامُ: الْعِبَادَةُ عَشْرَةُ أَجْزَاءٍ تِسْعُهُ أَجْزَاءٌ فِي طَلَبِ الْحَلَالِ.<sup>۱</sup> اگر عبادت ده جزء باشد، نه جزء آن در طلب حلال است.

از آنجا که قبولی بسیاری از عبادات در گروی حلال بودن کسب انسان است، لذا نه جزء عبادات که سهم غالب آن تلقی می‌شود زمانی محقق خواهد شد که درآمد انسان حلال باشد. به‌عنوان مثال شرط صحت نماز مباح بودن لباس و مکان نمازگزار است، شرط صحت حج حلال بودن مالی است که صرف مخارج حج می‌شود و... که همگی زمانی ممکن خواهد شد که درآمد فرد حلال باشد، لذا طبیعی است قبولی بیشتر عبادات منوط به حلال بودن مال باشد.

کار برای کسب درآمد، عزت بخش به فرد است. در روایات آمده است که هر کس که از مالی که با تلاش خود بدست آورده، ارتزاق کند در روز قیامت به سرعت برق خاطف (یعنی در یک چشم به هم زدن) از پل صراط عبور است.<sup>۲</sup> هم‌چنین این افراد در روز قیامت از نظر رحمت الهی برخوردار شده و خداوند آنها را هرگز عذاب نخواهد کرد.<sup>۳</sup> درهای بهشت بر روی این افراد باز خواهد شد و از هر جایی که بخواهند می‌تواند وارد آن شوند<sup>۴</sup> و از همه جذاب‌تر این که افرادی که از سعی و تلاش خود روزی خورند، در روز قیامت در شمار انبیای الهی قرار گرفته و ثوابی که به انبیاء داده به آنها نیز داده می‌شود:

مَنْ أَكَلَ مِنْ كَدِّ يَدِهِ كَانَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فِي عِدَادِ الْأَنْبِيَاءِ وَيَأْخُذُ ثَوَابَ الْأَنْبِيَاءِ<sup>۵</sup>

اهمیت کار تنها به کسب روزی و درآمد انسان محدود نمی‌شود. کار از نگاه اسلامی کارکردهای فراقضایی نیز دارد که حتی در صورت بی‌نیازی انسان به کسب درآمد بیشتر، باز هم سفارش روایات به انجام کار است: قَالَ لِأَبِي عَبْدِ اللَّهِ عَلَيْهِ السَّلَامُ إِنِّي قَدْ أَيْسَرْتُ فَأَدْعُ التَّجَارَةَ فَقَالَ إِنَّكَ إِنْ فَعَلْتَ قَلَّ عَقْلُكَ أَوْ نَحَوَهُ<sup>۶</sup> معاذبن کثیر به امام صادق (ع) عرض کرد من توانگر شده‌ام آیا تجارت را رها کنم؟ فرمود: اگر این کار را بکنی عقلت کم می‌شود، یا چیزی شبیه به این جمله.

بر همین اساس روایات دیگری نیز وجود دارند که بر کراهت داشتن ترک تجارت تأکید دارند که در این خصوص می‌توان به روایاتی که در باب کراهه ترک التجارة در کتاب شریف وسائل الشیعه اشاره کرد: امام صادق (ع) از معاذ کرباس فروش جويا شد، عرض شد ترک تجارت کرده است. فرمود کار شیطان است. کسی که تجارت را رها کند

۱. همان.

۲. مَنْ أَكَلَ مِنْ كَدِّ يَدِهِ مَرَّ عَلَى الصَّرَاطِ كَالْبَرْقِ الْخَاطِفِ (بحار الأنوار؛ ج ۱۰۰؛ ص ۹)

۳. مَنْ أَكَلَ مِنْ كَدِّ يَدِهِ نَظَرَ اللَّهُ إِلَيْهِ بِالرَّحْمَةِ ثُمَّ لَا يُعَذِّبُهُ أَبَدًا (بحار الأنوار؛ ج ۱۰۰؛ ص ۹)

۴. مَنْ أَكَلَ مِنْ كَدِّ يَدِهِ حَلَّالًا فَتُجِّحُ لَهُ أَبْوَابُ الْجَنَّةِ يَدْخُلُ مِنْ أَيِّهَا شَاءَ (بحار الأنوار؛ ج ۱۰۰؛ ص ۱۰)

۵. بحار الأنوار، ج ۱۰۰، ص ۱۰.

۶. حر عاملی، وسائل الشیعه، ج ۱۷، ص ۱۴، ۲۱۸۵۸، (۱۴۰۹ ق)، قم، مؤسسه آل‌البیت علیهم‌السلام.

دوسوم عقلش پریده است. مگر نمی‌داند که کاروانی از شام آمد و پیامبر از آن کالا خرید و با آنها تجارت کرد و سودی برد که با آن وام خود را پرداخت.<sup>۱</sup>

قرآن کریم در آیه‌های فراوانی یادآوری می‌کند که خداوند، منابع و امکانات تولید را در اختیار انسان‌ها قرار داده و با تأکید بر تصرف در عوامل تولید، آنان را به آباد کردن زمین و برطرف کردن نیازهای معیشتی خود، تشویق کرده است و می‌فرماید: «هو أنشأكم من الأرض و استعمرکم فیها»؛ «الله الذی سخر لكم البحر لتجرى الفلک فیہ بأمره و لتبتغوا من فضله و لعلکم تشکرون و سخر لكم ما فی السموات و ما فی الارض جمیعاً منه» مصداق بارز «ابتغاء فضل» در این گونه آیه‌ها، «فعالیت‌های تولیدی» است. افزون بر اینها، آیه‌هایی که به «فراهم‌سازی زمینه تولید»<sup>۲</sup> اشاره دارند و نیز آیه‌هایی که به «مطلق تصرف»<sup>۳</sup> یا «آمادگی همه‌جانبه»<sup>۴</sup> فرمان می‌دهند، نیز به گونه التزامی، بر مطلوبیت فعالیت‌های تولیدی دلالت دارند.<sup>۵</sup>

بهبود بخشیدن به وضع زندگی و تدارک برخی از برنامه‌های اقتصادی در جامعه نه تنها نقص و عیبی برای یک انسان مسلمان به حساب نمی‌آید، بلکه ناشی از قوت ایمان و اراده استوار او در راه رسیدن به اهداف والای معنوی است. رئیس مذهب جعفری (ع) بر این اندیشه پای می‌فشرد که: «يَتَّبَعِي لِلْمُسْلِمِ الْعَاقِلِ أَنْ لَا يُرَى ظَاعِنًا إِلَّا فِي ثَلَاثٍ: مَرَمَةٍ لِمَعَاشٍ أَوْ تَزَوُّدٍ لِمَعَادٍ أَوْ لَذَّةٍ فِي غَيْرِ ذَاتٍ مُحَرَّمٍ»؛ کوچیدن برای یک مسلمان عاقل شایسته نیست مگر در سه مورد: بهبود بخشیدن به وضع اقتصادی (سفرهای تجارتي و...)، کسب توشه آخرت (سفرهای زیارتی)، رسیدن به لذت‌های حلال (سفرهای تفریحی).<sup>۶</sup>

در نظام ارزشگذاری اسلام، کار و تولید، نه امری صرفاً مادی، بلکه عبادتی بزرگ و دارای ارزش ذاتی است؛ بدین معنا که کار و تولید، صرفاً مقدمه کسب سود و درآمد یا ضرورتی برای جلوگیری از فقر نیست، بلکه نفس کار کردن به سبب آثار مثبت اقتصادی، روحی و اخلاقی آن مطلوب است.<sup>۷</sup>

علی بن عبدالعزیز می‌گوید: امام صادق (ع) روزی از من احوال عمر بن مسلم را پرسید. عرضه داشتم: فدایت شوم او از تجارت دست برداشته و به عبادت و نماز و دعا روی آورده است. امام فرمود: «وای بر او! آیا او نمی‌داند که هر کس به دنبال دنیا و کسب روزی حلال نرود، دعایش مستجاب نخواهد شد». سپس امام افزود: «هنگامی که آیه «مَنْ يَتَّقِ اللَّهَ»

۱. وسائل الشیعه، ج ۱۷، ص ۱۶.

۲. سوره اعراف، آیه ۱۰ و سوره حجر، آیه ۲۰.

۳. سوره ملک، آیه ۱۵، سوره بقره، آیه ۱۶۸، سوره انعام، آیات ۱۴۱، ۱۴۲.

۴. سوره انفال، آیه ۶۰.

۵. جواد ایروانی، اخلاق اقتصادی از دیدگاه قرآن و حدیث، مجله الهیات و حقوق، شماره ۱۴، از صفحه ۹۱ تا ۱۲۰، ۱۳۸۳، ص ۱۰۱.

۶. وسائل الشیعه، ج ۱۷، ص ۶۳.

۷. عبدالکریم پاک‌نیا، گذری بر اندیشه‌های اقتصادی امام صادق (ع)، مجله مبلغان، ۱۳۸۳، شماره ۵۳، صص ۵۸ تا ۷۲ و ص ۵۹.

۸. ایروانی، ۱۳۸۳، ص ۱۰۲.

يَجْعَلُ لَهُ مَخْرَجًا وَيَرْزُقُهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ؛ «هرکس تقوای الهی پیشه کند (خداوند) راه خروج از مشکلات را برایش قرار می‌دهد و از جایی که گمان نمی‌برد روزی‌اش می‌دهد» نازل شد، تنی چند از اصحاب پیامبر (ص) از کسب‌وکار دست کشیده و درها را به روی خود بسته، مشغول عبادت شدند تا خداوند متعال روزی آنان را از طریق عبادت برساند. هنگامی که رسول اکرم (ص) خبردار شد، آنان را احضار نمود و فرمود: شما به چه انگیزه‌ای از کسب‌وکار دست کشیده و از جامعه فاصله گرفته و به عبادت پرداخته‌اید؟! گفتند: یا رسول‌الله! خداوند روزی ما را تکفل کرده و ما هم به عبادت او روی آورده‌ایم! رسول خدا صلی‌الله علیه و آله فرمود: «إِنَّهُ مَنْ فَعَلَ ذَلِكَ لَمْ يُسْتَجَبْ لَهُ، عَلَيْكُمْ بِالطَّلَبِ؛ هرکس چنین کند دعای او پذیرفته نخواهد شد، بر شما باد به کسب [روزی و درآمد]».<sup>۱</sup>



۱. پاک‌نیا، ۱۳۸۳، ص ۶۳، به نقل از تهذیب‌الاحکام، ج ۶، ص ۳۲۳.

## بخش دوم: کسب و کار

در ادبیات غربی کلمات گوناگونی به معنای کسب و کار مورد استفاده قرار می گیرند که مهمترین آنها عبارت است از business, trade و commerce. یکی از لغتنامه های موجود در حوزه کسب و کار، کلمه Trade را این گونه معنا کرده است: فعالیت فروش کالا و خدمات به منظور سودآوری خریدن یا فروختن در بازار.<sup>۱</sup> اما دانشنامه ویکی پدیا این کلمه را این گونه معنا کرده است:

عبارت است از انتقال مالکیت کالا یا خدمات از یک فرد حقیقی یا حقوقی به دیگری در مقابل چیزی که در مبادله از خریدار به دست می آورد. این کلمه گاهی اوقات به اشتباه تجارت<sup>۲</sup> یا معامله مالی<sup>۳</sup> یا معامله پایاپای<sup>۴</sup> نامیده می شود. یک شبکه که اجازه معامله می دهد را بازار<sup>۵</sup> می گویند. شکل ابتدایی Trade همان معامله پایاپای (یا تهاتر) است که در آن کالاها و خدمات به طور مستقیم مبادله می شود.

---

۱. A dictionary of Business, ۱۹۹۶, Second Edition, oxford, p۵۰۳.

۲. Commerce

۳. Financial Transaction

۴. Barter

۵. Market

به نظر می‌رسد که معنای کلمه Trade (البته براساس تعریفی که از دانشنامه فوق به دست آمد) بسیار نزدیک به معنای کلمه بیع است. یعنی از آن جهت که دانشنامه فوق بر مفهوم انتقال مالکیت تأکید می‌کند، می‌توان وجه تشابهاتی با تعریف فوق و تعریف بیع در فقه و حقوق جستجو کرد.

همان‌طور که روشن شد، بیع انتقال مالکیت کالا است، درخصوص خدمات حق انتفاع مطرح می‌شود که ذیل عقد اجاره جای می‌گیرد. با این بیان می‌توان این‌گونه نتیجه گرفت که کلمه Trade بر خود عقدی که در آن مالکیت کالایی از فردی به دیگری منتقل می‌شود یا حق انتفاع از خدمتی به فروش می‌رسد دلالت دارد.

کلمه Commerce این‌گونه معنا شده است: کل سیستم یک اقتصاد است که شکل‌دهنده محیطی برای Business می‌باشد. این سیستم شامل سیستم‌های قانونی، اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و تکنولوژیکی است که در هر کشوری در حال فعالیت هستند. بنابراین Commerce یک سیستم یا یک محیطی است که بر جنبه‌های کسب و کار یک اقتصاد یا یک دولت اثرگذار است.

در نهایت در معنای کلمه Business باید گفت که یک کسب و کار (که همچنین به عنوان مؤسسه اقتصادی<sup>۱</sup> یا بنگاه<sup>۲</sup> شناخته می‌شود) یک سازمان است که درگیر معامله کالا یا خدمت یا هر دوی آن با مصرف‌کنندگان است.<sup>۳</sup>

کسب و کارها غالب بر اقتصادهای سرمایه‌داری هستند، جایی که بیشتر آن مالکیت خصوصی دارند و برای به دست آوردن سود به منظور افزایش ثروت مالکانشان مدیریت می‌شوند. کسب و کارها همچنین ممکن است غیرانتفاعی<sup>۴</sup> یا دولتی<sup>۵</sup> باشند. یک کسب و کاری که چندین مالک دارد ممکن است با عنوان شرکت نام برده شود، اگرچه این اصطلاح بیشتر از یک دقیق دارد.

از نظر ریشه‌شناسی کلمه Business مرتبط است با حالت مشغول بودن<sup>۶</sup> چه در مورد فرد یا جامعه به عنوان یک کل، که فعالیت‌های تجاری و بازرگانی پایدار و کار سودآور انجام می‌دهند. اصطلاح کسب و کار براساس محدوده، حداقل سه نوع استفاده دارد:

۱. استفاده مفرد آن به معنای یک سازمان مشخص و ویژه است.

۲. استفاده در حالت کلی اشاره به یک بخش ویژه بازار<sup>۷</sup> دارد.

۱. Enterprise

۲. Firm

۳. Sullivan, Arthur; Steven M. Sheffrin (۲۰۰۳). Economics: Principles in action. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall. P ۲۹.

۴. Not-for-profit

۵. State-owned

۶. Being Busy

۷. Market sector

۳. حالت‌های ترکیبی آن مثل Agribusiness و معنای وسیع آن که دربرگیرنده همه فعالیت‌هایی است که مجموعه تأمین‌کنندگان کالاها یا خدمات انجام می‌شود.

معنای مدنظر در نوشتار حاضر از کلمه کسب‌وکار، کلی‌ترین معنای آن است. یعنی تمام فعالیت‌هایی که انسان به‌منظور کسب سود در جهت تأمین نیازهای مادی خود انجام می‌دهد و این تلاش‌ها و فعالیت‌های وی گاهی به‌عنوان یک کارمند در یک سازمان بزرگ یا کوچک صورت می‌گیرد، یا اقداماتی است که فرد در قالب فعالیت‌های اقتصادی که به‌صورت خرد اداره می‌شود، انجام می‌دهد. بنابراین تفاوتی نمی‌کند که فعالیت اقتصادی انسان در سطح کلان و یک سازمان بزرگ صورت گیرد یا در سطح خرد و در کسب‌وکاری که وی با سرمایه اندک خویش راه‌اندازی نموده است. تفاوت عمده‌ای که در بین کسب‌وکارهای مختلف ممکن است وجود داشته باشد، وجود افتراق‌هایی در موانع کسب‌وکار حلال است. از آنجایی که کسب‌وکارهای مختلف برحسب اینکه به چه کاری مشغول هستند، باید‌ها و نباید‌های خاص خود را نیز دارند، لذا موانع تحقق این باید‌ها و نباید‌ها نیز ویژه خواهد شد. به‌عنوان مثال شرکتی که در حوزه تبلیغات و بازاریابی فعالیت می‌کند، باید‌ها و نباید‌های تولید مبتلابه آن نیست.







## بخش سوم:

### معناشناسی حلال

برای شناخت معنای حلال ابتدا با مراجعه به متون لغوی، معنای لغوی آن را بررسی می‌کنیم و سپس با استفاده از آیاتی که در آن‌ها از ریشه حلال به کار رفته است، به شناخت معنای قرآنی حلال می‌پردازیم.

#### ۱- معنای لغوی

حلال از ریشه حلل است. در معنای این ریشه نوشته‌اند که حَلَّ به معنای باز کردن می‌باشد: **وَاحْلُلْ عُقْدَةً مِنْ لِسَانِي**<sup>۱</sup>. گره از زبان من باز کن. حلول که به معنی نزول است اصل آن باز کردن بار وقت نزول است سپس در مجرد نزول به کار رفته. مثل **وَمَنْ يَحْلِلْ عَلَيْهِ غَضَبِي فَقَدْ هَوَى**<sup>۲</sup> هر که غضب من بر او نازل شود حَقًّا که سقوط کرده است. حلال آن است که از ممنوعیت باز شده است.<sup>۳</sup> حلال: **أَيُّ غَيْرِ مُحَرَّمٍ**.<sup>۴</sup> بنابراین می‌توان گفت که «**الْحَلَالُ: ضِدُّ الْحَرَامِ**»<sup>۵</sup>

۱. سوره طه، آیه ۲۷.

۲. سوره طه، آیه ۸۱.

۳. سیدعلی اکبر قرشی، قاموس قرآن، تهران، دارالکتب الاسلامیه، ۱۴۱۲ هـ.ق، ج ۲، ص ۱۶۶.

۴. نشوان بن سعید حمیری، شمس العلوم و دواء کلام العرب من الکلوم، بیروت، دارالفکر المعاصر، ۱۴۲۰ هـ.ق، ج ۳، ص ۱۲۵۵.

۵. ابن اثیر جزری، مبارک بن محمد، النهایة فی غریب الحدیث و الاثر، قم، مؤسسه مطبوعاتی اسماعیلیان، بی تا، ج ۱، ص ۴۲۸.

به‌طور خلاصه حلال را از این جهت حلال گفته‌اند که کلمه «حل» در اصل به معنای باز کردن گره است؛ همچنان که در مقابل آن کلمه «عقد» به معنای گره و گره زدن و پای بستن است و گره باز کردن نوعی آزاد کردن است و حلال بودن چیزی برای انسان نیز نوعی آزادی است برای او.<sup>۱</sup> راغب در مفردات گفته است: «حرام» به معنای چیزی است که از آن منع شده باشد، چه این منع به تسخیر الهی باشد و چه به منع قهری و چه به منع عقلی یا منع شرعی یا از ناحیه کسی که اطاعت امرش لازم است.<sup>۲</sup>

## ۲- مفهوم حلال از دیدگاه قرآن

برای شناخت معنای قرآنی، ابتدا تمام آیاتی که از ریشه حلل می‌باشند، احصا می‌شود. در مجموع ۵۱ بار این ریشه در کلمات قرآن تکرار شده است که این ۵۱ بار در ۴۳ آیه و در ۲۱ سوره می‌باشد. البته برخی از کلماتی که از این ریشه ساخته شده‌اند، در آیات قرآن معنای متفاوتی از معنای کلی مورد پژوهش می‌دهند که می‌بایست کنار گذاشته شوند. برخی از آیاتی که باقی می‌مانند به موضوع حلیت و حرمت در بحث ازدواج پرداخته‌اند. آیاتی که به‌طور خاص در موضوع نکاح و طلاق می‌باشند که آنها نیز باید کنار گذاشته شود. به‌طور کلی می‌توان مصادیق حلال در قرآن را در دو دسته قرار داد: موضوعات مربوط به نکاح و طلاق و غیر آن. از آنجا که حوزه مورد بحث، حلال در حوزه کسب و کار است، لذا این دست آیاتی که ارتباط با موضوع ندارند، کنار گذاشته می‌شوند.

موضوعاتی که در خصوص غیر نکاح مطرح می‌شود شامل مطالبی نظیر حلال بودن بیع (بقره ۲۷۵)، حلال بودن غنائم جنگی (انفال ۶۹)، حلال بودن برخی از چهارپایان (مائده ۱)، کیفیت حلال بودن شکار (مائده ۹۶) و ... می‌شود. از جمله نکات جالب توجه در شناخت مفهوم حلال می‌توان به همراه شدن آن با مفهوم رزق در برخی از آیات اشاره کرد:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ<sup>۳</sup>

ای مردم، از آنچه در زمین است حلال و پاکیزه را بخورید، از گام‌های شیطان پیروی نکنید که او دشمن آشکار شماست.

ابتلای عمومی این است که براساس خرافات، اموری را بر خود حرام می‌کنند؛ آیه شریفه در مقام رفع این خرافه است و بیان می‌دارد که از آنچه که در زمین هست و حلال و طیب است استفاده کنید.

۱. سیدمحمدحسین طباطبایی، ترجمه تفسیرالمیزان، ترجمه سیدمحمدباقر موسوی همدانی، قم، دفتر انتشارات اسلامی جامعه مدرسین حوزه علمیه قم، ۱۳۷۴، ج ۳، ص ۵۳۴.

۲. طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۶، ص ۱۵۸.

۳. (سوره البقره، آیه ۱۶۸).

يَسْأَلُونَكَ مَاذَا أَحَلَّ لَهُمْ قُلْ أَحَلَّ لَكُمْ الطَّيِّبَاتُ وَمَا عَلَّمْتُم مِّنَ الْجَوَارِحِ مُكَلِّبِينَ تُعَلِّمُونَهُنَّ مِمَّا عَلَّمَكُمُ اللَّهُ فَكُلُوا مِمَّا أَمْسَكْنَ عَلَيْكُمْ وَاذْكُرُوا اسْمَ اللَّهِ عَلَيْهِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ سَرِيعُ الْحِسَابِ.<sup>۱</sup>

از تو می پرسند: چه چیزی برای آنان حلال شده است؟ بگو: «چیزهای پاکیزه برای شما حلال گردیده و [نیز صید] حیوانات شکارگر که شما به عنوان مربیان سگ های شکاری، از آنچه خدایتان آموخته، به آنها تعلیم داده اید [برای شما حلال شده است]. پس از آنچه آنها برای شما گرفته و نگاه داشته اند بخورید و نام خدا را بر آن ببرید، پروای خدا بدارید که خدا زودشمار است».

در این آیه نیز در پاسخ به سؤالی که در مورد آنچه حلال است، به پیامبر دستور می دهد که نخست به آنها بگوید هر چیز پاکیزه ای (طیب) برای شما حلال است. یعنی تمام آنچه را اسلام تحریم کرده در زمره خبائث و ناپاک ها است و هیچ گاه قوانین الهی، موجود پاکیزه ای که طبعاً برای استفاده و انتفاع بشر آفریده شده است تحریم نمی کند و دستگاه «تشریع» در همه جا هم آهنگ دستگاه «تکوین» است.<sup>۲</sup>

این آیه ضابطه ای کلی برای تشخیص حلال از حرام داده و آن این است که حلال، آن چیزی است که تصرف در آن -البته نه هر تصرف بلکه تصرفی که هر عاقلی غرض از آن چیز را همان تصرف می داند، از قبیل خوردن نان نه خفه کردن کودکی به وسیله نان- امری طیب (پاکیزه) و معقول شمرده شود.

اگر این آیه لفظ طبیات (پاکیزگی ها) را به صورت مطلق آورده، این اطلاق برای این است که بفهماند آنچه در تشخیص طیب (پاکی) از خبیث (ناپاکی) اعتبار دارد، فهم متعارف عموم مردم است؛ نه فهم افراد استثنایی که یا از پاره ای خبائث (ناپاکی ها) لذت می برند و یا از پاره ای طبیات (پاکی ها) دچار تهوع می شوند. پس هر چیزی که فهم عادی عموم مردم آن را طیب بدانند، آن طیب است و هر چیزی هم که طیب شد حلال است.<sup>۳</sup>

فَبُظْلِمَ مِنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدِّهِمْ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا.<sup>۴</sup>

پس به سزای ستمی که از یهودیان سرزد و به سبب آنکه [مردم را] بسیار از راه خدا باز داشتند، چیزهای پاکیزه ای را که بر آنان حلال شده بود حرام گردانیدیم.

منطق و قاعده کلی این است که امور حلال همان طبیات است، یعنی رابطه تساوی برقرار است؛ چرا همان طور که در آیات پیشین آمد آنچه که حلال باشد طیب نیز هست و برعکس. اگرچه برخی از نافرمانی ها یا عوامل دیگر ممکن است،

۱. (سوره المائدة، آیه ۴).

۲. مکارم شیرازی، ۱۳۷۴، ج ۴، ص ۲۷۴.

۳. طباطبائی، ۱۳۷۴، ج ۵، ص ۳۲۴.

۴. (سوره النساء، آیه ۱۶۰).

دایره امور حلال را تنگ نماید؛ یعنی تبدیل به عموم و خصوص من وجه شود. چرا که بر اساس آیه فوق بخشی از طیبات بر یهودیان حرام شد. در واقع چیزی بوده است که طیب بوده اما برای ایشان حلال نبوده است.

قُلْ أَرَأَيْتُمْ مَا أَنزَلَ اللَّهُ لَكُمْ مِنْ رِزْقٍ فَجَعَلْتُمْ مِنْهُ حَرَامًا وَحَلَالًا قُلْ اللَّهُ أَذِنَ لَكُمْ أَمْ عَلَى اللَّهِ تَفْتَرُونَ<sup>۱</sup>

بگو: «به من خبر دهید، آنچه از روزی که خدا برای شما فرود آورده [چرا] بخشی از آن را حرام و [بخشی را] حلال گردانیده‌اید» بگو: «آیا خدا به شما اجازه داده یا بر خدا دروغ می‌بندید؟»

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ<sup>۲</sup>

پس، از آنچه خدا شما را روزی کرده است، حلال [و] پاکیزه بخورید، و نعمت خدا را - اگر تنها او را می‌پرستید - شکر گزارید.

آیه شریفه در مقام این است که هر رزق طیبی را حلال کند. مراد از حلیت و طیب بودن این است که رزق طوری باشد که طبع بشر از آن محروم نباشد، یعنی طبع آدمی آن را پاکیزه بداند و از آن خوشش آید، ملاک حلیت شرعی هم همین است، چون حلیت شرعی، تابع حلیت فطری است، آری دین خدا همه‌اش مطابق فطرت است و خدای سبحان انسان را مجهز به جهاز تغذیه خلق کرده، موجوداتی از زمین مانند حیوانات و نباتات را ملایم با قوام بشر قرار داده و طبع بشر بدون هیچ نفرتی مایل آنها هست، چنین چیزی برای او حلال است.<sup>۳</sup>

در نهایت امر به نظر می‌رسد از منظر قرآن کریم، حلیت بر موضوعاتی بار می‌شود که اجازه انجام در آن موضوع وجود دارد و محدودیت و قیدی که مانع بهره‌مندی انسان شود، نیست. اما در مقابل حلال، حرام قرار دارد که خط قرمز رفتاری انسان از نگاه شارع است. هم چنین واژه طیب در آیات متعددی در کنار حلال آمده است که حکایتگر این است که آنچه حلال است، طیب نیز می‌باشد اما ممکن است به عللی برخی از طیبات حرام شوند. واژه رزق نیز ناظر به آنچه که از راه حلال بدست آید و به مصرف برسد می‌شود، لذا رزق حرام از منظر قرآن به رسمیت شمرده نمی‌شود، یعنی آنچه که از طریق حرام بدست آید عنوان رزق بر آن بار نمی‌شود.



۱. (سوره یونس، آیه ۵۹)

۲. (سوره النحل، آیه ۱۱۴)

۳. طباطبائی، ۱۳۷۴، ج ۱۲، ص ۵۲۴.

## بخش چهارم:

### موضوعات اخلاقی مرتبط با دستمزد کارکنان

در کتاب شریف کافی بابی با عنوان «بَابُ كَرَاهِيَةِ إِجَارَةِ الرَّجُلِ نَفْسَهُ» وجود دارد که به بیان احادیثی در بیان ذم اجیر شدن انسان برای کار دیگری در مقایسه با اینکه فرد از خود تجارت و کسب و کاری داشته باشد، می‌پردازد:

عمار سابطی می‌گوید به امام صادق (ع) عرض کردم انسان می‌تواند تجارت کند با این حال اگر خودش را اجیر (دیگری) سازد، به اندازه‌ای که خودش تجارت کند به او داده می‌شود. فرمود اجیر نشود، بلکه از خداوند بزرگ روزی طلبد و دست به تجارت زند؛ زیرا اگر مزدوری کند، مانع روزی خود شده است.<sup>۱</sup>

به نظر می‌رسد یکی از حکمت‌های ترجیح ایجاد یک کسب و کار در مقایسه با اینکه فرد تنها توان و داشته‌های خود را به کارفرما عرضه کند، ضرورت رونق کارآفرینی و افزایش فرصت کار در بازار باشد. در صورتی که قرار بر این باشد که افراد به جای استفاده از خلاقیت و نوآوری خود در راه‌اندازی تجارتي تنها منتظر ایجاد فرصت کار در بازار باشند، در آن صورت در عمل بسیاری از افراد نمی‌توانند روزی خود را کسب کنند.

در هر حال، اجیر نمودن افراد و به کارگماری آنان در کار، حقوق و تکالیفی را برای طرفین به وجود می‌آورد. به عنوان مثال از جمله حقوق کارفرما که تکلیف کارکنان به شمار می‌رود می‌توان به انجام با کیفیت کار اشاره کرد. اما روایات

۱. الکافی ج ۵، ص ۹۰، ح ۳.

زیر به بیان برخی از تکالیف کارفرمایان در مقابل کسانی که آنها را استخدام کرده‌اند می‌پردازد. بعد از مقدمه فوق، در ذیل نکات اخلاق حرفه‌ای از منظر اسلامی در مواجهه با منابع انسانی به صورت مختصر بیان می‌شود:

### الف) اصل معلوم نمودن دستمزد کارکنان قبل از به کارگماری آنان

یکی از موارد بسیار مهمی که در روایات بر آن تأکید فروان شده است، معلوم نمودن دستمزد اجیر در ابتدای به کارگماری وی است. شفاف بودن حقوق و روابط، هزینه‌های معاملاتی در بازار را کاهش و بازار را به سوی بازار کارآمد سوق می‌دهد. روابط حاکم بر بازار مانند رابطه بین کارگر و کارفرما، حقوق کارگر، وضعیت محیط کار و خصوصیات الزامی نیروی کار برگرفته از دیدگاه مکتب اقتصادی حقوقی است. در اقتصاد اسلامی، مکتب اقتصادی بایسته‌ها و نبایسته‌های بازارهای اقتصادی از جمله بازار کار را با استفاده از متون دینی روشن می‌سازد.<sup>۱</sup>

اهمیت این موضوع تا جایی است که در روایتی از به کارگماری اجیر تا قبل از اینکه اجرتش مشخص شود نهی شده است.<sup>۲</sup> البته این موضوع تا حد زیادی مورد توجه سازمان‌ها قرار می‌گیرد و با عقد قرارداد فرد استخدامی را از مزایای بهره‌مندی در قبال کاری که انجام می‌دهد مطلع می‌سازند. در ذیل به برخی از روایات که به این موضوع پرداخته‌اند اشاره می‌شود:

عَنْ أَبِي عَبْدِ اللَّهِ عَلَيْهِ السَّلَامُ قَالَ مَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَلَا يَسْتَعْمِلَنَّ أَجِيرًا حَتَّى يُعْلِمَهُ مَا أَجْرُهُ وَمَنْ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا ثُمَّ حَبَسَهُ عَنِ الْجُمُعَةِ يَبُوءُ بِإِثْمِهِ وَإِنْ هُوَ لَمْ يَحْبِسْهُ اشْتَرَكََا فِي الْأَجْرِ.<sup>۳</sup> کسی که به خدا و روز واپسین ایمان دارد، نباید مزدبری را به کار گیرد مگر آنکه پیش‌تر مزدش را معلوم سازد.

همچنین از امام رضا (ع) نقل شده است که فرمودند: بدان که اگر کسی مزدش معین نشود و برای تو کاری انجام دهد و در عین حال مزد او را سه برابر پردازی، باز گمان می‌کند که مزدش را کم دادی. اما اگر با او طی کنی و آن‌گاه مزدش را پردازی از اینکه اجرتش را کامل داده‌ای سپاسگزار خواهد بود و اگر ذره‌ای بیشتر از مزدش بدهی می‌فهمد که به او بیشتر داده‌ای.<sup>۴</sup>

یکی دیگر از نکات جدی که در روایات، مصداقی از گناهان غیربخشودنی معرفی می‌شود عدم پرداخت مزد کارگر است:

۱. مجید رضایی، آثار برخی قواعد فقهی بر بازار کار، اقتصاد اسلامی، سال پنجم، تابستان ۱۳۸۴، ۶۳-۸۷، ص ۶۴.

۲. نهی آن يستعمل اجیر حتی يعلم ما أجرته (الأمالی للصدوق، ص ۴۲۶).

۳. الکافی، ج ۵، ص ۲۸۹، ح ۴.

۴. الکافی، ج ۵، ص ۲۸۸، ح ۱.

خداوند بزرگ هر گناهی را می‌آمزد مگر کسی را که دینی نو پدید آورد یا مزد کارگری را نپردازد یا کسی که یک فرد آزاد را بفروشد.<sup>۱</sup>

### ب) اصل توجه به پرداخت عادلانه و منصفانه حقوق کارکنان

نکته دومی که در خصوص دستمزد کارمندان مطرح است، پرداخت عادلانه است. این انتظار به جایی است که کارمند یک سازمان در قبال زحماتی که برای سازمان خود می‌کشد از دستمزد منصفانه و عادلانه برخوردار شود. ضرورت توجه به این اصل اخلاقی در سازمان‌ها از آنجا ناشی می‌شود که در برخی مواقع به دلایل مختلف (از جمله زیاد بودن عرضه نیروی کار در مقایسه با تقاضای آن، مضطر بودن خود فرد در پیدا کردن شغلی که بتواند با آن ارزاق معاش کند و...) این فرصت برای سازمان به وجود آید که در حقوقی کمتر از آنچه که حق فرد است به او پیشنهاد دهند. کم گذاشتن از حق کارکنان در روایات زیر به شدت مورد مذمت و نهی قرار گرفته‌اند:

کسی که مزد مزدوری را کم دهد خداوند عملش را باطل گرداند و بوی بهشت را که از مسافت پانصد ساله به مشام می‌رسد بر وی حرام کند.<sup>۲</sup>

### ج) اصل پرداخت بدون تأخیر حقوق کارکنان

یکی دیگر از سفارشات که در مورد دستمزد کارکنان شده است، پرداخت بدون تأخیر آن است:

شعیب می‌گوید گروهی را اجیر کردیم که تا هنگام عصر در باغ امام صادق کار کنند. همین که کارشان تمام شد آن حضرت به معتب فرمود پیش از آنکه عرق آنان بخشکد مزدشان را پرداز.<sup>۳</sup>

روایت فوق و سایر روایاتی که در این خصوص هستند می‌توانند این گونه معنا شوند که از آنجایی که مصداق بیان شده در روایت کارگرانی بوده‌اند که به صورت روزمزد مشغول به کار می‌شدند، بلافاصله بعد از اتمام کار مزدشان را دریافت می‌کردند. بر این اساس لازم است که حقوق کارکنان سازمانی که غالباً به صورت ماهیانه پرداخت می‌شود، در زمان معهود پرداخت گردد و تأخیری در آن نباشد.

### د) اصل عدم کم کاری و کوتاهی در کار

۱. عیون أخبار الرضا (ع)، ج ۲، ص ۳۳، ح ۶۰.

۲. الأُمالی للصدوق، ص ۴۲۷.

۳. الکافی، ج ۵، ص ۲۸۹، ح ۳.



کوتاهی کردن در امور، در روایات با کلمه تفریط آمده است. به‌طور کلی به‌عنوان یک قاعده رفتاری انسان باید در انجام کارهای محوله به او، تلاش و توان خود را برای انجام آن به بهترین شکل به کار گیرد در غیر این صورت کوتاهی کردن در کار منجر به پشیمانی، سرزنش و حسرت برای فرد خواهد شد.

امیرالمؤمنین علیه‌السلام: ثَمَرَةُ التَّفْرِيطِ النَّدَامَةُ وَ ثَمَرَةُ الْحَزْمِ السَّلَامَةُ.<sup>۱</sup> نتیجه کوتاهی در کار، پشیمانی است و نتیجه دوراندیشی، سالم ماندن [از خسارت و دریغ] است.

ازجمله مصادیق کوتاهی در کار می‌توان کم‌کاری کارکنان در انجام وظایف خود یا کوتاهی کارفرما در پرداخت حقوق کارکنان و... را نام برد.

### هـ) اصل رفع نیازها و خواسته‌های کارکنان

یکی از نکاتی که در روایات بسیار بر آن تأکید شده است، برآوردن حاجت و درخواست مؤمنان است. در سازمان‌ها و بنگاه‌های تجاری، این وظیفه برعهده مدیریت بنگاه است که تاحدامکان مشکلات کارکنان خود را برطرف سازد:

هر که برادر مؤمنش برای حاجتی نزد او آید (بداند که) این رحمتی است که ازسوی خدای تبارک و تعالی به او روی آورده است. پس اگر حاجت او را روا سازد خود را به ولایت ما پیوند زده است و ولایت ما به ولایت خدا پیوسته است. اما اگر می‌تواند حاجت او را برآورد و برنیاورد خداوند در قبرش ماری آتشی بر او مسلط گرداند که تا روز قیامت وی را بگذرد.<sup>۲</sup>



۱. نهج‌البلاغه، الحکمه ۱۸۱.

۲. الکافی، ج ۲، ص ۱۹۶.

### بخش پنجم:

## اصول و معیارهای اسلامی در معاملات و فروش کالا

قسمتی از روابط تجاری هر سازمانی با فروشندگان و تأمین کنندگان مواد اولیه (ورودی‌های سازمان) بوده و در نهایت محصول نهایی برای اینکه به مصرف برسد باید از طریق عرضه کنندگان توزیع شود، لذا قسمتی از تعاملات معمول سازمان‌ها با این دو حلقه خواهد بود. در اینجا برخی از گزاره‌های اخلاقی که می‌بایست در ارتباط و تعامل با این افراد مدنظر قرار داد، آمده است.

### ۱- اصل نهی از سوگند خوردن در کسب و کار

یکی از رفتارهای رایج در روابط تجاری، سوگند خوردن و قسم خوردن یکی از طرفین (غالباً فروشنده) است تا سعی کند یک نوع اطمینان خاطری به طرف مقابل بدهد که آنچه می‌گوید راست و حقیقت است و وی قصد فریب وی را ندارد. از آنجا هم که سوگند خوردن یک امر معنوی است، می‌تواند منجر به تحت تأثیر قرار گرفتن طرف مقابل شود. به‌طور کلی روایات معصومین افراد را از سوگند خوردن در کسب و کار باز داشته‌اند. سوگند و قسم یا مبتنی بر حقیقت است که سوگند راست تلقی می‌شود یا مبتنی بر کذب است و فرد به دروغ قسم یاد می‌کند. در حرمت شق دوم شکی نیست که روایات زیر بیانگر نهی شدید از آن هستند:

قَالَ أَبُو عَبْدِ اللَّهِ عَلَيْهِ السَّلَامُ مَنْ حَلَفَ عَلَى يَمِينٍ وَهُوَ يَعْلَمُ أَنَّهُ كَاذِبٌ فَقَدْ بَارَزَ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ.<sup>۱</sup> هر که سوگندی خورد و بداند که دروغ می‌گوید به جنگ خدا رفته است.

اما روایات حتی افراد را از سوگند راست در کسب و کار بازداشته و به عدم آن سفارش کرده‌اند، تا جایی که گفته شده کسی که خرید و فروش کالایش با سوگند صورت می‌گیرد، خداوند در روز قیامت به وی نگاه نمی‌کند:<sup>۲</sup> ای علی چنانچه ضرورتی در میان نباشد نه به راست و نه به دروغ به خدا سوگند مخور و خدا را وسیله سوگند خود قرار مده؛ زیرا خداوند به کسی که سوگند دروغ به نام او یاد کند رحم نمی‌کند و از او مراقبت نمی‌نماید.<sup>۳</sup> در روایات حتی اثر مادی برای سوگند خوردن در کسب و کار آمده و آن را مایه تلف شدن کالا و از بین رفتن برکت دانسته است:

از قسم خوردن بپرهیزید، چرا که کالا را تلف می‌کند و برکت را از بین می‌برد.<sup>۴</sup> همچنین در روایتی فروش کالا با قسم را مایه خشم الهی دانسته‌اند.<sup>۵</sup> از آنجا که در روایت زیر قید یا صفتی برای سوگند (ایمان) نیامده است، لذا می‌توان نتیجه گرفت که حتی اگر سوگند راست هم باشد مصداق این روایت است.

## ۲- اصل مطلوب بودن پس گرفتن کالا

یکی دیگر از نکاتی که در روایات مورد تأکید و توجه قرار گرفته است، سفارشات است که در مورد پس گرفتن کالا شده است. امری که دیده می‌شود بسیاری از فروشندگان از آن امتناع کرده و حتی با نصب تابلو در فروشگاه خود مبنی بر عدم امکان تعویض یا پس گرفتن کالا، این امکان را سلب می‌کنند. در روایت آمده است که کسی که بیع انسان پیشمانی را فسخ کند در روز قیامت مورد توجه خداوند خواهد بود:

قَالَ الصَّادِقُ عَلَيْهِ السَّلَامُ: أَرْبَعَةٌ يُنْظَرُ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ: مَنْ أَقَالَ نَادِمًا، أَوْ أَغَاثَ لَهْفَانًا، أَوْ أَعْتَقَ نَسَمَةً، أَوْ زَوَّجَ عَزَبًا.<sup>۶</sup> چهار کس در روز قیامت مورد توجه خداوندند: ۱. کسی که خرید و فروش شخص نادمی را فسخ کند ۲. آنکه اندوه‌زده‌ای را فریادری کند. ۳. کسی که برده‌ای را آزاد سازد ۴. کسی که زن و یا مرد بی‌همسری را همسر دهد. قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ: مَنْ أَقَالَ نَادِمًا أَقَالَهُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ.<sup>۱</sup> هر کس معامله شخص پیشمانی را فسخ کند، خداوند روز قیامت از گناهان او بگذرد.

۱. الکافی، ج ۷، ص ۴۳۵.

۲. در کتاب شریع و مسائل الشیعه بابی با عنوان کراهت داشتن سوگند صادق در خرید و فروش و حرام بودن سوگند کاذب وجود دارد. (بَابُ كَرَاهَةِ الْحَلْفِ عَلَى الْبَيْعِ وَالشَّرَاءِ صَادِقًا وَتَحْرِيمِ الْحَلْفِ كَاذِبًا) (وسائل الشیعه، ج ۱۷، ص ۴۲۰).

۳. بحار الانوار، ج ۷۴، ص ۶۸.

۴. الکافی، ج ۵، ص ۱۶۲.

۵. بحار الانوار، ج ۱۰۳، ص ۹۹.

۶. وسائل الشیعه، ج ۱۲، ص ۴.

### ۳- اصل عدم بدهی و وام

یکی از مسائلی که بیشتر بنگاه‌های تجاری و تولیدی با آن مواجهه دارند، موضوع بدهی و وام است. در روایات از یک سو افراد را از گرفتن وام و مدیون نمودن خود به دیگری باز داشته‌اند، اما از سوی دیگر در صورتی که فرد نتواند مخارج زندگی خود را تأمین کند، در این صورت اجازه گرفتن وام به وی داده شده است، لذا می‌توان این گونه نتیجه گرفت که آنچه در وهله اول مورد تأکید است کسب روزی از طریق کار و تلاش است؛ اما اگر به دلایلی این امر محقق نشد فرد می‌تواند اقدام به گرفتن وام از دیگری نماید:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ إِيَّاكُمْ وَالدَّيْنَ فَإِنَّهُ هَمٌّ بِاللَّيْلِ وَذُلٌّ بِالنَّهَارِ.<sup>۲</sup> از وام گرفتن بپرهیزید که آن اندوه شب و خواری روز است.

أَبُو الْحَسَنِ عَلَيْهِ السَّلَامُ مَنْ طَلَبَ هَذَا الرِّزْقَ مِنْ حِلِّهِ لِيَعُودَ بِهِ عَلَى نَفْسِهِ وَعِيَالِهِ كَانَ كَالْمُجَاهِدِ فِي سَبِيلِ اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ فَإِنْ غُلِبَ عَلَيْهِ فَلَيْسَتْ دَيْنٌ عَلَى اللَّهِ وَ عَلَى رَسُولِهِ مَا يَقُوتُ بِهِ عِيَالَهُ<sup>۳</sup> امام کاظم (ع): هر که برای تأمین خود و خانواده‌اش در پی کسب این روزی از راه حلال بر آید مانند مجاهد در راه خداست، اما اگر نتوانست به دست آورد به امید خدا و رسول او وام بگیرد و خوراک خانواده‌اش را تأمین کند.

شاید یکی از حکمت‌های سفارش به عدم مدیون شدن و وام گرفتن به خاطر تبعات و پیامدهای آن بوده است. در روایات عدم توجه به این نکته و زیاده‌روی در بدهکاری را منجر به خروج از مسیر راستگویی و خوش‌قولی معرفی نموده‌اند.<sup>۴</sup> همچنین برای کم بودن قرض و بدهی، تبعات و فوایدی از جمله طولانی شدن عمر را بر شمرده‌اند.<sup>۵</sup>

در روایت زیبایی زیر از رسول اکرم صلوات الله علیه و آله یک دسته‌بندی از رفتار افراد در طلب و پرداخت بدهی ارائه شده است و برای هر دسته نتایج این رفتار معرفی شده است:

وام سه‌گونه است: کسی که هرگاه طلبکار باشد مهلت می‌دهد و چون بدهکار باشد (به موقع) می‌پردازد و تعلل نمی‌ورزد، چنین کسی سود می‌برد و زیان نمی‌کند و کسی که طلبکار باشد، به موقع می‌گیرد و اگر بدهکار باشد نیز به موقع می‌پردازد؛ چنین کسی نه سودی می‌برد و نه زیانی می‌کند و کسی که اگر طلبکار باشد به موقع پس می‌گیرد و اگر بدهکار باشد در پرداخت آن تأخیر و تعلل می‌ورزد، چنین کسی زیان می‌کند و سودی نمی‌برد.<sup>۶</sup>

۱. میزان الحکمه، ج ۱، ص ۵۲۳.

۲. بحار الانوار، ج ۱۰۰، ص ۱۴۱.

۳. الکافی، ج ۵، ص ۹۳.

۴. غرر الحکم، ص ۳۶۲.

۵. بحار الانوار، ج ۱۰۰، ص ۱۴۵.

۶. بحار الانوار، ج ۱۰۰، ص ۱۴۷.

گروه‌های رفتاری	اگر طلبکار باشد	اگر بدهکار باشد	توصیف نتایج
دسته اول	مهلت می‌دهد	به موقع می‌پردازد	سود می‌برد و زیان نمی‌کند
دسته دوم	به موقع می‌گیرد	به موقع می‌پردازد	نه سود می‌برد و نه زیانی می‌کند
دسته سوم	به موقع پس می‌گیرد	تعطل و تأخیر می‌کند	سودی نمی‌برد و زیان می‌کند

جدول گروه‌های رفتاری در جایگاه طلبکار و بدهکار

همان‌طور که از روایات فوق نیز برمی‌آید در اسلام از یک‌سو افراد را سفارش به عدم وام گرفتن و مدیون شدن کرده‌اند. در سوی مقابل اگر در مواقع اضطرار افراد وام گرفتند یا وام دادند توصیه شده است که اگر انسان در مقام طلبکار است برای بازپرداخت آن به طرف مقابل مهلت بدهد و اگر در مقام بدهکار است باید به موقع دین خود را ادا کند. پرداخت به موقع و بدون تأخیر بدهی، قرض و وام نکته مهمی است که در روایات بسیار بر آن تأکید شده است تا جایی که گناه تعلل کسی که می‌تواند حق دیگری را بپردازد همانند گناه افراد باجگیر و مصداقی از ظلم معرفی شده است:

قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ مَنْ يَمْطُلُ عَلَى ذِي حَقٍّ حَقَّهُ وَهُوَ يَقْدِرُ عَلَى آدَائِهِ حَقَّهُ فَعَلَيْهِ كُلُّ يَوْمٍ خَطِيئَةٌ عَشْرًا.<sup>۱</sup> اگر کسی بتواند حق کسی را بپردازد و تعلل ورزد، هر روز که بگذرد گناه باجگیر برایش نوشته شود.

#### ۴- اصل سود منصفانه گرفتن

موضوع سود گرفتن یکی دیگر از موضوعات بسیار بحث‌برانگیز و مهم در تمام کسب و کارهاست. سؤال اصلی در این موضوع این است که آداب و شرایط اخلاق تجاری اسلامی در مورد گرفتن سود چگونه است؟ در روایت آمده است که ضرر رساندن به مؤمن حرام است؛<sup>۲</sup> لذا سود دریافتی باید به گونه‌ای باشد که این اصل را خدشه‌دار نکند. همچنین در روایت زیر آمده است که سود گرفتن مؤمن از مؤمن ریاست مگر اینکه بیش از صد درهم از او خرید کند که در این صورت به اندازه مصرف یک روز می‌توان از او سود گرفت:

عَنْ أَبِي عَبْدِ اللَّهِ عَلَيْهِ السَّلَامُ قَالَ رِبْحُ الْمُؤْمِنِ عَلَى الْمُؤْمِنِ رِبَا إِلَّا أَنْ يَشْتَرِيَ بِأَكْثَرِ مِائَةٍ دِرْهَمٍ فَرَبِحَ عَلَيْهِ قُوتَ يَوْمٍ أَوْ يَشْتَرِيَهُ لِلتَّجَارَةِ فَرَبِحُوا عَلَيْهِمْ وَارْقُفُوا بِهِمْ<sup>۳</sup>

درخصوص سود گرفتن در معامله داستانی در مورد امام صادق نقل شده است که در اینجا به آن اشاره می‌شود. امام صادق (ع) بنده خود به نام مصادف را احضار کرد و هزار دینار به او داد و فرمود آماده شو که به مصر بروی چون خانواده‌ام زیاد شده است. وقتی به مصر نزدیک شدند کاروانی به استقبال آنها آمد و به اطلاعشان رساندند که در مصر از

۱. بحار الانوار، ج ۱۰۰، ص ۱۴۷.

۲. عَنْهُ عَنْ عُثْمَانَ بْنِ عِيسَى عَنْ مُسِيرٍ عَنْ أَبِي عَبْدِ اللَّهِ (ع) قَالَ غَنَى الْمُؤْمِنُ حَرَامٌ (الکافی، ج ۵، ص ۱۵۳).

۳. الکافی، ج ۵، ص ۱۵۵.

کالاهای آنها چیزی نیست. پس با هم عهد و پیمان بستند که کالاهای خود را به کمتر از یک دینار سود در یک دینار بفروشند. پس از فروش کالا و گرفتن پول خود به مدینه برگشتند. مصادف با دو کیسه که در هر یک هزار دینار بود خدمت امام صادق رسید و عرض کرد فدایت شوم این کیسه اصل سرمایه است و این یکی سود آن. حضرت فرمود: این سود زیادی است با کالا چه کردی؟ مصادف برای امام توضیح داد که چه کردند و چگونه با هم عهد و پیمان بستند. حضرت فرمود سبحان الله. علیه گروهی مسلمان هم پیمان می‌شوید که کالاهای خود را به آنان کمتر از یک دینار سود در یک دینار بفروشید؟ سپس یکی از دو کیسه را گرفت و فرمود این سرمایه من است و ما را به این سود نیازی نیست. آنگاه فرمود: ای مصادف شمشیر زدن آسان‌تر از به‌دست آوردن مال حلال است.<sup>۱</sup>

به‌طور کلی باید گفت که «کسب سود پس از تأدیه حقوق واجب از نظر اسلام نه تنها اشکالی ندارد که موجب گردش مال و کسب و کار است و از نظر اسلام نشانه عقل. در این حال نظر به اطلاق روایات حسن تجارت، کثرت سود نیز بدون اشکال است مگر آنکه به انباشتن و ذخیره کردن (بدون گردش قبلی) بیانجامد. اما اصل کثرت سود در صورتی که در گردش باشد و حقوق واجب آن تأدیه شود، نه تنها حرام نیست که در بسیاری موارد موجب ایجاد اشتغال و رونق بازار کسب و کار کلان مملکت است».<sup>۲</sup> اما همان‌طور که بیان شد رعایت اصول اخلاقی و شرعی در سود گرفتن امری ضروری است. به‌عنوان مثال رعایت عدالت، انصاف و ایثار بسته به مخاطب باید مد نظر قرار گرفته شود.

## ۵- اصل انصاف

انصاف اصل اخلاقی دیگری است که در تمام شئون کسب و کار باید به آن توجه شود و منحصر در رفتار با فروشندگان و مشتریان نیست. از توصیفاتی که در مورد انصاف در روایات آمده است می‌توان به برترین فضایل،<sup>۳</sup> برترین خصلت‌ها،<sup>۴</sup> داشتن بزرگ‌ترین ثواب برای انصاف،<sup>۵</sup> به‌عنوان زیور زمامداری،<sup>۶</sup> دوام بخش محبت و دوستی،<sup>۷</sup> الفت‌دهنده دل‌ها،<sup>۸</sup> خصلت بزرگان،<sup>۹</sup> مایه آسایش<sup>۱۰</sup> و... اشاره کرد.

۱. همان، ص ۱۶۲.

۲. قراملکی و شهریاری، ۱۳۸۹، ص ۴۴۹.

۳. الإمام علی (ع): الانصافُ أَفْضَلُ الْفَضَائِلِ.

۴. عنه (ع): الانصافُ أَفْضَلُ الشَّيَمِ.

۵. عنه (ع): إِنَّ أَعْظَمَ الْمَتُونَةِ مَتُونَةُ الْإِنْصَافِ.

۶. عنه (ع): الْإِنْصَافُ زِينُ الْأَمْرِ.

۷. عنه (ع): الْإِنْصَافُ يَسْتَدِيمُ الْمَحَبَّةَ.

۸. عنه (ع): الْإِنْصَافُ يُؤَلِّفُ الْقُلُوبَ.

۹. عنه (ع): الْإِنْصَافُ شِيْمَةُ الْأَشْرَافِ.

۱۰. عنه (ع): الْإِنْصَافُ رَاحَةٌ.

همان‌طور که ذکر شد، یکی از عواملی که سطح و نوع رابطه انسان با سایرین را شکل می‌دهد، اعتقادات فرد و مسلمان بودن و شیعه بودن آنهاست. در روایت زیر انصاف به‌عنوان حداقل‌ترین سطح رفتاری است که یک فرد مسلمان باید با تمام انسان‌ها فارغ از دین و مذهبی که دارند داشته باشد معرفی شده است و سطح بالاتر از آن یعنی ایثار است که مخصوص مؤمنان است:

امیرالمؤمنین (ع): *عَامِلُ سَائِرِ النَّاسِ بِالْإِنصَافِ وَ عَامِلُ الْمُؤْمِنِينَ بِالْإِثَارِ*. با دیگر مردم به انصاف رفتار کن و با مؤمنان به ایثار.

یکی از نکات جالب توجه در روایات درخصوص لزوم رعایت انصاف حتی با کسی که وی فرد منصفی به‌شمار نمی‌رود، می‌باشد: *الْمُؤْمِنُ يُنصِفُ مَنْ لَا يُنصِفُهُ*. درواقع به‌واسطه اهمیت موضوع انصاف، باعث شده است تا حتی در این خصوص اجازه عمل متقابل به مثل داده نشود.

## ۶- اصل مطلوب بودن چانه‌زنی

یکی از نکات جالب توجه در آداب کسب‌وکار از منظر اسلامی، سفارش‌هایی است که نسبت به چانه‌زنی برای کم کردن قیمت و گرفتن تخفیف از فروشنده شده است که اثر روانی پس از فرآیند خرید برای فرد به‌دنبال خواهد داشت و نوعی اطمینان و آرامش خاطر برای کسانی که کالای خود را بعد از چانه‌زنی خرید کرده‌اند به‌وجود می‌آورد:

قال أَبُو جَعْفَرٍ (ع) *مَا كَسِ الْمُسْتَرِي فَإِنَّهُ أَطِيبُ لِلنَّفْسِ وَإِنْ أُعْطِيَ الْجَزِيلَ فَإِنَّ الْمَعْبُودَ فِي بَيْعِهِ وَ شِرَائِهِ غَيْرُ مَحْمُودٍ وَلَا مَأْجُورٍ*<sup>۱</sup> امام باقر (ع): با خریدار چانه بزن، زیرا اگر چه زیاد هم پول بدهد چانه زدن موجب آرامش و رضایت خاطر بیشتری می‌شود. زیان در خرید و فروش کاری پسندیده یا سزاوار پاداش نیست.

سَمِعْتُ أَبَا عَبْدِ اللَّهِ عَلَيْهِ السَّلَامُ يَقُولُ وَقَدْ قَالَ لَهُ أَبُو حَنِيفَةَ *عَجِبَ النَّاسُ مِنْكَ أَمْسٍ وَأَنْتَ بِعَرَفَةَ تَمَا كَسُ بُيُوتِكَ أَشَدَّ مِكَاسًا يَكُونُ قَالَ لَهُ أَبُو عَبْدِ اللَّهِ عَلَيْهِ السَّلَامُ وَمَا لِلَّهِ مِنَ الرِّضَا أَنْ أُعْبَنَ فِي مَالِي*<sup>۲</sup> ابوحنیفه به امام صادق (ع) عرض کرد: دیروز مردم از آن همه چانه زدن شما بر سر خرید شتران قربانی تعجب کردند. حضرت فرمود خدا راضی نیست که زیان مالی ببینم.

واضح است که این اصل در کنار اصول دیگر مثل قیمت عادلانه به این معنا خواهد بود که چانه زنی می‌بایست بر سر قیمت واقعی و عادلانه باشد نه قیمت غیرواقعی و فراتر از ارزش محصول. هم چنین ذکر این نکته در اینجا ضروری است که از آنجا که یکی دیگر از بایدهای رفتاری در کسب‌وکار، آسان‌گیری در خرید و فروش معرفی شد و با توجه به اینکه در عرف جامعه حدی از چانه‌زنی مقبول و پذیرفته شده است، لذا منافاتی با آسان‌گیری نخواهد داشت. البته باید هم

۱. وسائل الشیعه، ج ۱۷، ص ۴۵۵.

۲. الکافی، ج ۴، ص ۵۴۶.

فروشنده و هم خریدار در فرآیند توافق بر سر قیمت سختگیرانه و بسته عمل نکنند و تا جایی که امکان دارد رعایت طرف مقابل را کرده و به سود و منفعت کمتر قناعت کنند.

## ۷- اصول اخلاقی در مورد ویژگی‌های محصول

به‌طور کلی می‌توان دو اصل در مورد محصول بیان کرد که ریشه و پایه بسیاری از باید‌ها و نبایدهای رفتاری در مورد تولید محصول است. نخست آنکه محصول باید طوری تولید شود که بتواند نیازی از مشتری را به نحوی شایسته و عادلانه در مقابل قیمت پرداختی وی برآورده سازد. دوم اینکه توصیفات و ویژگی‌هایی که از محصول می‌شود یا نحوه ارائه محصول به مشتری برای خرید به گونه‌ای باشد که مشتری بتواند علم کافی و صحیح به محصول و ویژگی‌ها و صفات آن پیدا کرده و جهل او برطرف شود. این اصل اساسی می‌تواند در قالب شکل بسته‌بندی، تبلیغات و معرفی کالا که از سوی فروشنده صورت می‌گیرد و... بروز پیدا کند.

## ۸- اصول اخلاقی در رابطه با توزیع کالا: احتکار

یکی دیگر از گناهان بزرگی که در کسب و کار نسبت به آن نهی بسیاری وجود دارد، احتکار است. یک بنگاه بنابراین که چه جایگاهی در زنجیره ارزش تولید یک محصول دارد، اشکال متفاوتی برای احتکار برای آن قابل فرض است. اگر محصول تولید شده بنگاه به مصرف سایر بنگاه‌ها برسد، در این صورت بازار مصرف بنگاه‌هایی هستند که ورودی آنها محصول تولید شده بنگاه مفروض بوده و انبار کردن محصولات تولیدی و عدم عرضه آنها به بازار می‌تواند مصداقی از احتکار باشد، اما شکل دوم احتکار که روایات بیشتر ناظر به آن بوده و به شدت از آن نهی کرده‌اند، انبار کردن و از دسترس خارج کردن کالاهای ضروری و اساسی افراد جامعه است به شکلی که این اقدام باعث کمیاب شدن آن محصول و در نهایت افزایش قیمت آن می‌شود.

به‌طور دقیق‌تر، احتکار عبارت است از کاهش دادن یا متوقف کردن جریان توزیع کالا توسط همه یا برخی از فروشندگان به‌طور موقت. این اقدام فروشندگان با توجه به وضع بازار و به‌خصوص تقاضای تحریک شده خریداران به‌منظور بالا بردن قیمت<sup>۱</sup> و درآمد حاصل از افزایش قیمت کالا صورت می‌گیرد.<sup>۲</sup> چنانچه محتکر بتواند با کم کردن یا

۱. اما اگر انبار کردن به‌منظور بالا بردن قیمت نباشد و فرضاً به‌علت فراوانی کالا انبار نمودن آن تأثیری در قیمت نداشته باشد، در این صورت احتکار اتفاق نمی‌افتد؛ همچنان که روایت ذیل به آن اشاره می‌کند: عن ابی عبدالله (ع): قال: سألت عن الرجل یحتکر الطعام و یتربص به هل یصلح ذلک؟ قال: ان کان الطعام کثیراً یسع الناس فلا بأس به و ان کان الطعام قلیلاً لا یسع الناس فانه یکره ان یحتکر الطعام و یتربص به الناس لیس لهم طعام. حلبی از امام صادق (ع) نقل می‌کند: از حضرت صادق سؤال کردم راجع به شخصی که مواد غذایی را احتکار می‌کند و انتظار گرانی را می‌کشد چه حکمی دارد؟ فرمود: اگر گندم فراوان در دسترس مردم باشد نگه داشتن آن عیبی ندارد و اگر اندک باشد و به همه نرسد احتکار گندم و محروم کردن مردمان از آن کراهت دارد.

۲. احتکار الطعام و هو کما فی الصحاح، و عن المصباح: جمع الطعام و حبسه یتربص به الغلاء (انصاری، ۱۴۱۰، ج ۱۲، ص ۲۰۲).



متوقف ساختن توزیع کالا به منظور خود برسد؛ یعنی تقاضای مصرف کنندگان را افزایش دهد و جریان توزیع را در کمترین حجم خود نگه دارد.

درخصوص شرایط پیدایش احتکار، از دو امر نام برده شده است: یکی وجود نیاز (و اضطرار) و دیگری فقدان عرضه کننده. اگر کالا مورد نیاز نباشد، حبس آن کالا احتکار محسوب نمی شود. همچنین اگر کالا در فصل خاصی ضروری و مورد نیاز باشد، حبسش در غیرفصل مصرفی آن احتکار به شمار نمی آید. ازسوی دیگر، اگر کالای ضروری توسط عرضه کنندگان متعددی ارائه و وارد بازار گردد، حبس آن کالا توسط یکی از عرضه کنندگان به نحوی که موجبات کمبود کالا را فراهم نیاورد، احتکار محسوب نمی شود. ازاین رو، می توان از عدم وجود یک شبکه صحیح و سالم توزیع کالا (نداشتن قابلیت جانشینی کالا) وقوع حوادثی از قبیل خشکسالی در زلزله و غیره، توزیع غیرعادلانه درآمد، ضعف ایمان و عدم اعتقاد به مبانی اخلاقی و دینی عده‌ای از فروشندگان، کم بودن تعداد تولیدکنندگان و فروشندگان و زیاد بودن تعداد مصرف کنندگان به عنوان شرایط زمینه ساز برای ایجاد احتکار نام برد.<sup>۱</sup>

برای احتکار اقسام و انواعی ذکر شده است که عبارتند از:

۱. حبسی که موجب نبود یا کمبود شدید در بازار شود و در اثر آن مردم به تنگنا و یا سختی افتند،
  ۲. حبسی که به موجب آن قیمت بازار افزایش می یابد، ولی مردم در تنگنا و سختی نخواهند افتاد،
  ۳. حبس کالا به منظور جلوگیری از رکود و کساد در بازار و ایجاد رونق،
  ۴. حبسی که مصرف کنندگان و نه عرضه کنندگان، برای ذخیره سازی قوت سالیانه، نه تجارت، انجام می دهند.<sup>۲</sup>
- میزان احتکار و مدت آن، بستگی به وضع بازار و تقاضای مشتریان برای کالا دارد، تا وقتی که زمینه ذهن مصرف کنندگان آکنده از نگرانی و نااطمینانی نسبت به آینده باشد و کم شدن موقتی کالا را کم شدن دائم آن تصور کنند، به خرید کالا به مقداری بیش از اندازه مورد نیاز و به منظور ذخیره سازی شتاب می آورند. در این وضعیت کردار احتکاری فروشنده، ثمربخش بوده و درصدد تکرار برخواهد آمد. سودآوری این اقدام به زودی سایر فروشندگان را تحریک خواهد کرد که از محترکان نخستین پیروی نمایند. این کردار در صورت عدم دخالت مقامات مسئول، تا جایی که خریداران تقاضای خویش را برای خرید کالا ابراز می دارند، همچنان ادامه خواهد داشت.<sup>۳</sup>
- از توصیفاتی که در روایات در شرح محترکین دیده می شود می توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱. سبحانی، ۱۳۸۰، ص ۶۵.

۲. همان، ص ۶۶.

۳. محمدطاهر ولی پور، احتکار و مقابله با آن از دیدگاه روایات، سفیر، شماره ۲، ۱۳۸۶، صص ۱۱۱ تا ۱۵۶ و ص ۱۲۳ و ۱۲۴.

رسول الله صلى الله عليه و آله: يحشر الحكارون و قتلہ الانفس الى جهنم في درجة<sup>۱</sup>. محتكران و آدم كشان در جهنم هم ردیف و هم درجه‌اند.

رسول الله صلى الله عليه و آله: من احتكر طعاما على امتی اربعین يوما و تصدق به لم تقبل منه<sup>۲</sup>. هر کس خوراکی را بر امت من چهل روز احتکار کند، اگر همه آن را هم صدقه بدهد از او پذیرفته نشود.

به نظر می‌رسد مصادیق اصلی احتکار در کالاهای اساسی و غذایی است که مورد مصرف عموم جامعه است، اما توجه به روایت زیر، دامنه فراتری از احتکار را نشان می‌دهد و با تنقیح مناط قطعی می‌توان حکم آن را به دیگر کالاهایی که حیات مردم به آنها بستگی دارد، توسعه داد:<sup>۳</sup>

وَعَنْهُ (ع) قَالَ وَ كُلُّ حُكْرَةٍ تُضَرُّ بِالنَّاسِ وَ تَغْلِي السَّعْرَ عَلَيْهِمْ فَلَا خَيْرَ فِيهَا<sup>۴</sup>. هر احتکاری که به مردم زیان رساند و نرخ‌ها را بالا برد خیر و برکتی در آن نیست.

در روایت بالا همان‌طور که ملاحظه می‌شود هر نوع زبانی که ناشی از احتکار کالا به منظور بالا بردن قیمت کالا صورت گیرد خود مصداقی از احتکار در نظر گرفته شده است، لذا می‌توان گفت که انبار کردن و احتکار کردن کالاهایی که مورد نیاز جامعه به امید افزایش قیمت احتکار بوده و تفاوتی میان نوع کالا وجود ندارد، اما نهی روایات از احتکار مواد غذایی، شدت حرمت در این دست از کالاها را نشان می‌دهد. «ملاك ممنوعیت احتكار (بنابر آنچه که در اخبار ذکر شده است) شامل همه چیزهایی می‌شود که مردم در معیشت خود به آنها نیازمندند، بنابراین تنها به گندم و مواد خوراکی اختصاص ندارد و طعام (گندم) به عنوان مثال ذکر شده است، زیرا احتیاج مردم به گندم از آشکارترین نیازهاست، لذا بعضی از بزرگان فرموده‌اند تعیین اجناس و موارد احتکار در هر زمان و محیطی به دست حکومت اسلامی است»<sup>۵</sup>.

در نهایت باید گفت تسری دامنه محصولاتی که احتکار در خصوص آنها صدق می‌کند به کالاهای اساسی غذایی یا کالاهای اساسی غیرغذایی و ... نیازمند تحقیق و بررسی اجتهادی است و آنچه که در این قسمت آمد، تنها بیان برخی از دیدگاه‌ها به صورت موجز بود. اما گذشته از این می‌توان یک اصل اخلاقی برای تمام بنگاه‌های تولیدی (چه آنان که کالای تولیدی آن به مصرف نهایی خریداران می‌رسد و چه آنهایی که کالای تولیدی آنها به مصرف سایر بنگاه‌های تولیدی می‌رسد) فرض نمود و آن این است که صرف نظر از این که در چه حوزه چه محصولاتی فعالیت می‌کنند، تحت تأثیر شرایط روانی بازار قرار نگرفته و فرصت‌هایی که منجر به سودآوری برای آنان می‌شود، اما به قیمت در

۱. کنز العمال، ص ۹۷۳۹.

۲. همان، ص ۹۷۲۰.

۳. سیدحسین میرمعزی، رقابت و تعاون در نگرش اسلامی، اقتصاد اسلامی، سال هشتم، شماره ۲۹، بهار ۱۳۸۷، ص ۲۸.

۴. مستدرک الوسائل، ج ۱۳، ص ۲۷۵.

۵. ولی‌پور، ۱۳۸۶، ۱۱۷.

سختی قرار گرفتن مردم تمام می‌شود را نادیده بگیرند. در خصوص محصولاتی که در احتکار بر آنها صدق می‌کند، ضمن حرام بودن آن، می‌تواند جنبه حقوقی پیدا کند.

## ۹- اصل عدم کم فروشی

یکی از نکات مهم در فروش یک محصول این است که هر یک از طرفین حق مقابل را به‌طور کامل پرداخت کنند. یکی از آسیب‌های رفتاری که در حوزه فروش ممکن است فعالان حوزه کسب و کار به آن مبتلا شوند، کم‌فروشی است که در قرآن کریم نیز نسبت به آن هشدار داده شده است. آیه ذیل سفارش حضرت شعیب به قوم خود است که آنها را سفارش به پرداخت حقوق افراد در معامله و فروش می‌کند:

وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ (سوره هود، آیه ۸۵)  
«وای قوم من، پیمانه و ترازو را به داد، تمام دهید و حقوق مردم را کم مدهید و در زمین به فساد سر بر مدارید».

«کلمه «اوفوا» امر حاضر از باب «ایفاء» افعال است و ایفا به معنای آن است که حق کسی را به‌طور تمام و کامل پردازی، بخلاف «بخس» که به معنای نقص است، در این آیه بار دیگر سخن از مکیال و میزان را تکرار کرد و این از باب تفصیل بعد از اجمال است که شدت اهتمام گوینده به آن کلام را می‌رساند و می‌فهماند که سفارش به ایفای کیل و وزن آن قدر مهم است که مجتمع شما از آن بی‌نیاز نیست. چون جناب شعیب در بار اول با نهی از نقص کیل و وزن، آنان را به‌سوی صلاح دعوت کرد و در نوبت دوم به ایفای کیل و وزن امر کرد و از بخش مردم و ناتمام دادن حق آنان نهی نمود و این خود اشاره است به اینکه صرف اجتناب از نقص مکیال و میزان در دادن حق مردم کافی نیست».<sup>۱</sup>

خداوند متعال در اوایل آیات سوره مطففین، به ذم عمل ایشان می‌پردازد. مطففین حق را برای خود رعایت می‌کنند، ولی برای دیگران رعایت نمی‌کنند و به‌عبارتی دیگر حق را برای دیگران آن‌طور که برای خود رعایت می‌کنند رعایت نمی‌نمایند و این خود باعث تباهی اجتماع انسانی است که اساس آن بر تعادل حقوق متقابل است، اگر این تعادل از بین برود و فاسد شود همه چیز فاسد می‌شود.<sup>۲</sup> کم‌فروشی شامل کم‌گذاری در کمیت و کیفیت کالا هنگام معامله است. درباره اهمیت این رفتار باید توجه داشت که قرآن کریم از میان همه گناهان قوم شعیب، کم‌فروشی و نقص مکیال و میزان را به‌عنوان علت فرو فرستادن عذاب برمی‌شمرد.<sup>۳</sup>

۱. طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۰، ص ۵۴۲.

۲. همان، ج ۲۰، ص ۳۷۹.

۳. علی‌اصغر هادوی‌نیا، فلسفه اقتصاد (در پرتو جهان‌بینی قرآن کریم)، تهران، سازمان انتشارات پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی، چاپ اول، ۱۳۸۷، ص ۱۳۸.

## ۱۰- اصل عدم فروش کالا قبل از تحویل آن

در روایت زیر، حضرت رسول اکرم افراد را از فروش کالایی که فرد خریداری کرده است، اما هنوز تحویل وی داده نشده است باز داشته‌اند:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ: إِذَا اشْتَرَيْتَ بَيْعًا فَلَا تَبِعْهُ حَتَّى تَقْبِضَهُ.<sup>۱</sup> وقتی چیزی خریدی پیش از آنکه آن را تحویل بگیری نفروش.

## ۱۱- اصل عدم فروش کالای معیوب

یکی دیگر از مسائلی که ممکن است افراد با آن مواجه شوند، فروش کالای معیوب یا آسیب‌دیده است که از دو حال خارج نیست؛ یا فروشنده نسبت به عیب کالا اطلاع دارد و یا ندارد. در صورتی که فروشنده از عیب کالا مطلع باشد باید خریدار را نیز در جریان نقص یا عیب کالا بگذارد، در این صورت خیار عیب ساقط خواهد شد و مشتری اگر با علم به وجود عیب اقدام به خرید کرد، دیگر حق فسخ معامله به‌خاطر وجود عیب در کالا را نخواهد داشت:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ: الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ وَلَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَّهُ.<sup>۲</sup> مسلمان با مسلمان برادر است و جایز نیست به برادرش چیز معیوبی را بفروشد مگر آنکه به او اعلام نماید.

اما در صورتی که فروشنده نیز از عیب کالا مطلع نبود و بعد از فروش خریدار از عیب کالا مطلع شد، در اینجا چون اصل معامله بر فروش کالای سالم و بدون نقص بوده است، لذا حق خیار برای مشتری وجود خواهد داشت.

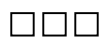
اما رفتارهای غیراخلاقی در فروش کالای معیوب زمانی رخ می‌دهد که فروشنده با وجود این که علم به عیب کالا دارد، اما آن را به اطلاع مشتری نرسانده و در هنگام فروش به مشتری عرضه می‌دارد که کالا را بررسی نماید، چراکه اگر بعداً ادعای وجود عیب یا نقص کند نمی‌تواند معامله را به هم زده و ثمن خود را دریافت کند، به عبارت دیگر خیار عیب را در ساقط می‌کند. درواقع فروشنده با علم به وجود عیب سعی می‌کند تا خیار عیب را ساقط کرده تا مشتری بعد از اطلاع از وجود عیب نتواند معامله را فسخ کند. البته فرض این قسمت این است که امکان اسقاط خیار عیب وجود دارد.

آنچه که قطع و مسلم است این است که اصول اخلاقی و رفتاری در حوزه کسب و کار فراتر از مواردی است که در نوشتار حاضر مورد احصا قرار گرفت. همچنین با توجه به ایجاد مسائل مستحدثه در کسب و کار، مصادیقی که هر روز باید براساس بایدها و نبایدهای اخلاقی حلاجی و تحلیل شود، بیشتر می‌شود. در این قسمت تلاش شد برخی از مهمترین اصول شناسایی و ارائه گردد، اما لازم است به‌طور مستمر و با شکل‌گیری مسائل جدیدتر، اصول حاضر بازخوانی شده و

۱. کنز العمال، ج ۴، ص ۱۵.

۲. همان، ص ۵۹.

در صورت لزوم سایر اصول کاربردی و مورد نیاز از منابع دین اصطیاد شود. در ادامه به چند اصول اخلاقی دیگری اشاره می‌شود.



## بخش ششم:

# اصول اخلاقی در مورد مصرف و تولید

یکی از مباحث عمده در متون موجود، اسراف است و درباره آن گفته شده است که عبارت از هرگونه گزافه کاری و گذشتن از حد میانه است و به مصرف بیش از حد حاجت و مصرف غیرمعقول گفته می شود و یا اسراف به معنی تجاوز از حد است و لذا هرگونه مخارجی که با توجه به موازین عقلی و شرعی و مقتضیات اجتماعی، سیاسی، فرهنگی و فردی، از حد و مرز لازم تجاوز کند، اسراف و از گناهان بزرگ و موجب پیامدهای ناگوار است. از آنجا که مراتب احتیاج از لحاظ شدت و ضعف متفاوت و برخی مهمتر و لازم تر از بعضی دیگر است، در این قبیل موارد با داشتن حاجت مهمتر، خرج کردن ثروت و مال در رفع احتیاج غیرمهم، اسراف به شمار می رود.<sup>۱</sup> لذا مهمترین اصل اخلاقی در حوزه مصرف را می توان مصرف مبتنی بر نیاز و نیز مصرف به اندازه نیاز دانست.

در حوزه تولید نیز مباحث مربوط به حفظ محیط زیست و جلوگیری از آلودگی و ویرانی آن مهمترین موضوعی است که باید به طور جد مورد توجه قرار بگیرد. «هرچند امروزه در جهان شرق و غرب مطالبی جهت حفاظت از محیط

۱. حسن سبحانی، بررسی عناصری از مناهای اقتصادی در احکام اسلامی، مجله تحقیقات اقتصادی دانشگاه تهران، شماره ۵۸، از صفحه ۴۹ تا ۷۶، ۱۳۸۰، ص

زیست مطرح شده ولی باید به این مطلب توجه داشت که هر سخن صحیحی برگرفته از پیام ادیان الهی است؛ زیرا مکاتب شرق و غرب از معارف الهی بی‌بهره هستند، آنان مانند انسان بی‌اصل و نسب، ریشه ندارند و به وحی و تعالیم آسمانی مربوط نمی‌شوند، ولی انسانی که به مکتب وحی مرتبط و سخن او مستند به کتاب‌های آسمانی مانند قرآن، تورات و انجیل باشد دارای اصل و ریشه است.<sup>۱</sup> حرمت تولید کالاهایی که به مصرف حرام می‌رسند از جمله نکاتی است که باید به آن توجه داشت.

درخصوص بهره‌مندی و استفاده از امکانات طبیعی به‌طور کلی دو رویکرد افراطی و تفریطی وجود دارد. رویکرد افراطی که متعلق به تفکر سرمایه‌داری است عقیده دارد که به هر شکل و هر نحو ممکن انسان حق دخالت و تصور در طبیعت و استثمار آن را دارد. اگر بایدها و نبایدهایی هم در دوران اخیر گذاشته شده است نه از جهت اخلاقی و دینی بلکه از جهت برهم خوردن نظم اجتماعی است. به‌عنوان مثال دیده‌اند که آلودگی هوا بیش از اندازه شده و امکان ضرر به سلامتی افراد وجود دارد، لذا بایدها و نبایدهایی در این خصوص قرار داده‌اند، اما رویکرد تفریطی که متعلق به تفکر شرق آسیایی است می‌گویند انسان نباید دخل و تصرفی در طبیعت کند و چنین اجازه‌ای به او داده نشده است.

رویکرد میانه و معتدل که رویکرد اسلامی است، نه عدم امکان تصرف در طبیعت را نفی می‌کند و نه هرگونه تصرف را مجاز می‌شمرد. این رویکرد عقیده دارد که باید در تصرف در طبیعت هم به مسئولیت‌های طولی و هم عرضی توجه نمود. مسئولیت‌های طولی ناظر به زمان آینده و انسان‌هایی است که بعدها پا به روی کره خاکی می‌گذارند و حق استفاده از امکانات را دارند و مسئولیت عرضی ناظر به انسان‌هایی است که در عصر حاضر زندگی می‌کنند و نباید استفاده از طبیعت منجر به نادیده گرفته شدن حقوق ایشان شود.

## ۱- تزئین و تبلیغ محصول

یکی از مهمترین مباحث مطرح شده در ادبیات متعارف مدیریت بازاریابی، تبلیغات برای محصول است که در ذیل یکی از چهار رکن اصلی بازاریابی (۴p)<sup>۲</sup> یعنی فعالیت‌های ترویجی<sup>۳</sup> مطرح می‌شود. آنچه به‌نظر می‌رسد این است که تبلیغ محصول از آنجا که اطلاعات لازم برای رفع جهل مشتری در مورد محصول را فراهم کرده تا وی بتواند با توجه به نیاز و درآمد خود تصمیم‌گیری در مورد خرید یا عدم خرید کالایی داشته باشد، امری پذیرفتنی و مشروع و بعضاً لازم نیز به‌شمار می‌آید. اما قرائت موجود در ادبیات متعارف مدیریت بازاریابی که مبتنی بر تفکر نظام سرمایه‌داری شکل

۱. عبدالله جوادی آملی، اسلام و محیط زیست، مرکز نشر اسراء، چاپ سوم، ۱۳۸۶، صص ۹۱-۹۲.

۲. Product, Price, Place, Promotion

۳. Promotion

گرفته است، به قطع و یقین فاصله زیادی با آموزه‌های اسلامی دارد که بیان وجه افتراق تبلیغات تجاری از منظر اسلامی و نظام سرمایه‌داری خود بحثی است مفصل که در این مجال نمی‌گنجد.

اما اگر بخواهیم به کلیدی‌ترین و ابتدایی‌ترین عنصر در تبلیغ یک محصول برای فروش آن اشاره کنیم، باید بر فریب و نیرنگ در این فرآیند تأکید کرد که در آموزه‌های اسلامی به شدت مورد نهی واقع شده است:

رسول الله صلی الله علیه و آله: *مَلْعُونٌ مَنْ ضَارَّ مُؤْمِنًا أَوْ مَكْرَهُ بِهِ*<sup>۱</sup>. ملعون است کسی که به مؤمنی زیان رساند یا به او نیرنگ زند.

رسول الله صلی الله علیه و آله: *مَنْ كَانَ مُسْلِمًا فَلَا يَمْكُرُ وَلَا يَخْدَعُ؛ فَإِنِّي سَمِعْتُ جَبْرِئِيلَ عَلَيْهِ السَّلَامُ يَقُولُ: إِنَّ الْمَكْرَ وَالْخَدْيَةَ فِي النَّارِ*<sup>۲</sup>. کسی که مسلمان باشد، نه نیرنگ می‌زند و نه حيله‌گری می‌کند؛ زیرا از جبرئیل علیه السلام شنیدم که می‌گفت: همانا نیرنگ و حيله‌گری در آتشند.

رسول الله صلی الله علیه و آله: *لَيْسَ مِنَّا مَنْ مَكَرَ مُسْلِمًا*<sup>۳</sup>. از ما نیست کسی که به مسلمانی نیرنگ زند.

در روایات پیامدهایی برای فریب مردم نیز گفته شده است که از جمله آن می‌توان به امین نبودن فرد، مبتلا شدن خود فرد به تبعات نیرنگی که ضد دیگران انجام داده و متضرر شدن خود فرد اشاره کرد:

امیرالمؤمنین علیه السلام: *مَنْ مَكَرَ حَاقَ بِهِ مَكْرُهُ*<sup>۴</sup>. هر که نیرنگ زند، نیرنگش دامن خود او را می‌گیرد.

فریب و نیرنگ در کسب و کار می‌تواند در مصادیق متعددی معنا پیدا کند که مهمترین آن در ارائه محصول است و شکل قالب آن این است که فرد محصول را آن گونه که حق صفات و ویژگی‌های آن نیست معرفی کند:

امیرالمؤمنین علیه السلام: *مِنْ أَعْظَمِ الْمَكْرِ تَحْسِينُ الشَّرِّ*<sup>۵</sup>. از بزرگ‌ترین نیرنگ‌ها، خوب جلوه دادن بدی است.

## ۲- غش در معامله

غش در معامله زمانی است که فروشنده سعی می‌کند با فریب مشتری کالای نامرغوب یا ناخالص خود را مرغوب و خالص نشان دهد و این کار مصادیق متعددی می‌تواند به خود بگیرد. یکی از اصول مهمی که در هر معامله‌ای باید حاکم گردد، از بین بردن موانعی است که باعث عدم جاری ساختن معیارهای عقلایی در فرآیند خرید و فروش می‌شود که از جمله آن می‌توان به غش در معامله اشاره کرد. در این اقدام فروشنده کاری می‌کند که خریدار کالا را به گونه‌ای متفاوت از آنچه که هست تصور کرده و بنابر تصورش اقدام به خرید کند؛ درحالی که اگر واقعیت امر برای مشتری

۱. نهج الفصاحة، ص ۷۲۱.

۲. بحار الانوار، ج ۳۶، ص ۳۲۶.

۳. بحار الانوار، ج ۷۲، ص ۲۸۵.

۴. غرر الحکم، ص ۵۸۲.

۵. غرر الحکم، ۹۲۶۰.



روشن می‌شد، عقلانیت وی اجازه انجام معامله با قیمت اعلامی را نمی‌داد. در روایات نیز کاسبان و تاجران نسبت به این موضوع هشدار داده شده‌اند:

قال رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ: يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ، أَسْفَلُ هَذَا مِثْلُ أَعْلَاهُ؟ مَنْ عَشَّ الْمُسْلِمِينَ، فَلَيْسَ مِنْهُمْ.<sup>۱</sup> ای خواروبارفروش، زیر این کالا همانند روی آن است؟ هرکس به مسلمانان خیانت کند مسلمان نیست.

عَنْ عَلِيٍّ عَلَيْهِ السَّلَامُ أَنَّهُ دَخَلَ السُّوقَ فَقَالَ: يَا مَعْشَرَ اللَّحَّامِينَ مَنْ نَفَخَ مِنْكُمْ فِي اللَّحْمِ فَلَيْسَ مِنَّا.<sup>۲</sup> امام علی (ع) وارد بازار شد و فرمود: هان ای گوشت‌فروشان، هرکس در گوشت بدمد و آن را چاق نشان دهد از ما (مسلمانان) نیست.



۱. کنز العمال، ج ۴، ص ۶۰.

۲. بحار الانوار، ج ۱۰۳، ۱۰۲.

## بخش هفتم:

## اصول و معیارهای بازار اسلامی

## ۱- اصل آسان‌گیری در کسب‌وکار

اولین اصل اخلاقی و رفتاری که در تمام شئون تجارت باید جاری و ساری باشد، آسان گرفتن در کسب‌وکار است. آسان گرفتن در کسب‌وکار می‌تواند مصادیق مختلفی به‌خود بگیرد، مثلاً در هنگام وزن کردن حتماً نیازی نیست که آن‌قدر جنس روی ترازو کم و زیاد شود تا دقیقاً وزن مدنظر حاصل شود. یا اینکه فرضاً اگر قرار بود در سر ماه فرد بدهی خود را بپردازد، اما موفق به پرداخت به‌موقع نشد و با تأخیر چند روزه پرداخت کرد، انسان باید سعی کند زیاد سختگیری و درشتی از خود نشان ندهد و تجارت و تعاملات اقتصادی را سهل و آسان بگیرد که این سهل و آسان‌گیری خود نوعی سود و منفعت برای انسان خواهد بود:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ: غَفَرَ اللَّهُ لِرَجُلٍ كَانَ قَبْلَكُمْ كَانَ سَهْلًا إِذَا بَاعَ سَهْلًا إِذَا اشْتَرَى سَهْلًا إِذَا قَضَى سَهْلًا إِذَا اسْتَقْضَى.<sup>۱</sup> خداوند عزوجل پیش از شما مردی را آمرزید که در خرید و فروش و پس دادن و پس گرفتن وام سهل و آسان می‌گرفت.

---

۱. وسائل الشیعه، ج ۱۷، ص ۴۵۰.

رسول الله صلى الله عليه و آله: الْبَرَكَةُ فِي الْمُمَاسَحَةِ. برکت، در آسان گرفتن است.

## ۲- اصل وفاداری نسبت به معاملات

همان گونه که از آیات و روایات استفاده می شود مسئله وفای به عهد از مسائل مهم و اساسی به شمار می رود که در دین مقدس اسلام مورد کمال عنایت قرار گرفته است، زیرا اگر بنا باشد به این مسئله اساسی توجه نشود نظام اجتماعی جامعه دچار خدشه خواهد شد و در اثر بی نظمی و هرج و مرج مردم از یکدیگر سلب اعتماد خواهند کرد و در نتیجه زیربنای روابط اجتماعی سست می شود. از این رو اسلام آن قدر به وفای به عهد اهمیت می دهد که حتی در مورد دشمن و کسی که از نظر عقیده و مسلک و هدف با انسان توافق ندارد وفای به عهد و پیمان را لازم می شمرد. قرآن مجید یکی از ویژگی ها و خصوصیات افراد با ایمان را وفای به عهد می داند و می فرماید: وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمَانَاتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ<sup>۱</sup>.

«به دلیل آنکه شکستن پیمان نوعی مکر و حيله است و موجب پایمال شدن حقوق افراد می شود، عقل انسانی، پابندی به عهد و پیمان را ضروری و لازم می بیند. از این رو، قرآن کریم، التزام به عهد را امری ضروری دانسته و در آیات فراوانی با عبارت های مختلف بر وفای به عهد و پیمان در همه مصادیق آن تأکید و به تمام معنا درباره آن سخت گیری کرده و پیمان شکنان را نکوهش نموده و به آنان وعده عذاب سخت داده است»<sup>۲</sup>. در اهمیت وفای به عهد همین بس که خدای متعال آنگاه که می خواهد از حضرت اسماعیل (ع) به عظمت نام ببرد وفای به عهد را به عنوان یکی از اوصاف برجسته او یاد آور می شود و می فرماید: وَادْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِسْمَاعِيلَ إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ وَكَانَ رَسُولًا نَبِيًّا.

## ۳- اصل عدالت و عدم ظلم

منظور از عدالت در اینجا عدالت اجتماعی است؛ یعنی اعطای حق به صاحبان آن یا رفتار با هر کس به گونه ای که عقلاً یا شرعاً مستحق آن است.<sup>۳</sup>

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَنِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ (سوره نحل، آیه ۹۰)

این یک اصل عام در همه رفتارهای اجتماعی انسان و از جمله رفتارهای اقتصادی او است. در حدیث آداب تجارت نیز به رعایت این اصل در فعالیت های اقتصادی تصریح شده است. حضرت امیرالمؤمنان فرمودند از ظلم پرهیزید و حضرت امام باقر (ع) نیز فرمودند تاجر فاجر است، مگر آنکه حق را بدهد و حق را بستاند.<sup>۴</sup>

۱. مؤمنون آیه ۸ - معارج آیه ۳۲

۲. اسمعیل سلطانی، روابط اخلاقی و اجتماعی مسلمانان با غیرمسلمانان از دیدگاه قرآن، مجله معرفت، آبان ۱۳۸۳، شماره ۸۳ (از صفحه ۶۲ تا ۷۱)، ص ۶۴.

۳. میرمعزی، ۱۳۸۷، ص ۲۳.

۴. میرمعزی، ۱۳۸۷، ص ۲۴.

#### ۴- اصل عدم دخالت در معامله دیگران

یکی از اصول اخلاقی که در خرید و فروش باید به آن پایبند بود، عدم ورود و دخالت در زمانی است که فردی در حال انجام معامله با دیگری است:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ: أَنْ يَدْخُلَ الرَّجُلُ فِي سَوْمِ أَخِيهِ الْمُسْلِمِ.<sup>۱</sup> رسول خدا از اینکه کسی در معامله برادر مسلمان خود وارد شود، نهی فرمود.

#### ۵- مکانیسم قیمت‌ها در بازار اسلامی

یکی از مهمترین موضوعاتی که بسیار در کسب و کار مورد مطالعه و بررسی قرار می‌گیرد، قیمت و موضوعات مرتبط با آن است. در ذیل به برخی از نکاتی که باید در این خصوص توجه کرد اشاره می‌شود.

#### الف) عدم افزایش کاذب قیمت

بالا بردن قیمت یک جنس بدون اینکه فرد قصد خرید آن را داشته باشد، به عنوان خیانت شمرده می‌شود. قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ: أَلْناجِشُ خَائِنٌ.<sup>۲</sup> کسی که قیمت جنسی را بالا می‌برد بدون آنکه قصد خرید داشته باشد، خائن است.

#### ب) لزوم تحقیق در مورد قیمت

روایت زیر دلالت بر این دارد که انسان برای خرید یا فروش کالایی باید پیش از اقدام به خرید، با کسب اطلاعات از قیمت‌های موجود در بازار اطلاع کافی به دست آورده تا دچار ضرر نشود: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ: أَلْمُعْبُونُ لَا مَحْمُودٌ وَلَا مَأْجُورٌ.<sup>۳</sup> کسی که مغبون می‌شود نه نزد خلق پسندیده است و نه نزد خدا دارای پاداش می‌باشد.

#### ج) عدم آرزوی گرانی

نه تنها تلاش برای گران کردن قیمت کالا در اشکال مختلف مطرود است، بلکه حتی آرزوی گرانی کردن کالا نیز مورد مذمت واقع شده است:

۱. وسائل الشیعه، ج ۱۲، ص ۳۳۸.

۲. بحار الانوار، ج ۷۳، ص ۳۴۸.

۳. بحار الانوار، ج ۱۰۰، ص ۹۴.

رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ: مَنْ تَمَنَّى عَلَى أُمَّتِي الْغَلَاءَ لَيْلَةً وَاحِدَةً أَحْبَطَ اللَّهُ عَمَلَهُ أَرْبَعِينَ سَنَةً.<sup>۱</sup> هر کس یک شب در آرزوی گرانی برای امت من باشد خداوند اعمال چهل ساله او را تباه خواهد کرد.

### د) عدم سوءاستفاده از اضطرار مردم

یکی دیگر از نکاتی که باید در کسب و کار به آن توجه داشت عدم سوءاستفاده و فرصت‌طلبی از اضطرار افراد است: عَنْ أَمِيرِ الْمُؤْمِنِينَ عَلَيْهِ السَّلَامُ: نَهَى رَسُولُ اللَّهِ عَنْ بَيْعِ الْمُضْطَرِّينَ.<sup>۲</sup> رسول خدا صلی الله علیه و آله از خرید (اجحاف گرانه) اموال اشخاص که ناچار به فروش شده‌اند منع فرموده است.

### ۶- حذف ربا از بازار اسلامی

ربا را می‌توان خطرناک‌ترین گناه در کسب و کار دانست. آیات و روایات زیادی به موضوع ربا پرداخته و ضمن بزرگ معرفی کردن این گناه، افراد را نسبت به نزدیک شدن به این گناه برحذر داشته‌اند. در روایاتی ضرورت یادگیری احکام کسب و کار را به خاطر عدم ابتلا به این گناه معرفی نموده‌اند:

ای مردم ابتدا احکام سپس تجارت، به خدا قسم که ربا در میان این امت ناپیداتر از حرکت مورچه بر روی تخت سنگ سیاه است.<sup>۳</sup>

دقت و تدبیر در روایت بالا، حکایتگر مخفی بودن این گناه در کسب و کار است. موضوعی که باعث می‌شود دقت افراد برای پرهیز از به دام افتادن در آن بیشتر شود.

همچنین در مورد حرمت ربا، تفاوتی میان رباخوار، ربادهنده، مسئول نوشتن و ثبت ربا و حتی شاهدان ربا وجود ندارد و همگی مورد لعنت خداوند قرار گرفته و در گناه آن شریکند:

خدای عزوجل رباخوار و ربادهنده و کاتب و گواهان بر آن را لعنت کرده است.<sup>۴</sup>

درخصوص مجازات‌های دنیوی و اخروی رباخواران، روایات زیادی وجود دارد که در ذیل به تعدادی از آنها اشاره می‌شود:

امام صادق (ع): یک درهم ربا نزد خداوند سنگین‌تر از هفتاد بار زنا کردن با محارم در خانه خداست.<sup>۵</sup>

۱. کنز العمال، ج ۴، ص ۹۸.

۲. میزان الحکمه، ج ۱، ص ۵۲۱.

۳. الکافی، ج ۵، ص ۱۵۰.

۴. وسائل الشیعه، ج ۱۸، ص ۱۲۷.

۵. بحار الانوار، ج ۱۰۰، ص ۱۱۷.

شبی که به معراج رفتم بر مردمی گذشتم که شکم‌هایشان چون خانه‌ای بود و در آنها مارهایی وجود داشت که از بیرون شکم‌هایشان دیده می‌شد. پرسیدم: ای جبرئیل اینها کیستند؟ گفت: اینان رباخوارانند.<sup>۱</sup>

روایت زیر در مورد افراد ظاهربینی است که از رباخوارانی که به واسطه رباخواری ثروتشان زیاد شده است تعجب کرده و چگونگی این امر را از معصوم سؤال می‌کنند که چگونه ممکن است خداوند از ربا بکاهد و به صدقات زیاد کند (يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُزِيلُ الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ (سوره بقره، آیه ۲۷۶))؟

قِيلَ لِلصَّادِقِ عَلَيْهِ السَّلَامُ قَدْ نَرَى الرَّجُلَ يُرَبِّي وَ مَالُهُ يَكْثُرُ فَقَالَ يَمْحَقُ اللَّهُ دِينَهُ وَإِنْ كَانَ مَالُهُ يَكْثُرُ.<sup>۲</sup> به امام صادق (ع) عرض شد گاه می‌بینیم که مردی ربا می‌خورد و مال و ثروتش هم زیاد می‌شود، حضرت فرمود خداوند دین او را می‌برد اگرچه مال و ثروتش زیاد شود.

از آنجا که رساله‌های عملیه به انواع ربا و احکام ذیل آن پرداخته‌اند، برای جلوگیری از تکرار و دوباره‌گویی، از ذکر آنها در اینجا خودداری می‌شود، اما با توجه به موضوعی که در بحث یادگیری احکام کسب و کار ذکر شد، لازم است تمامی فعالان در عرصه‌های اقتصادی با احکام این مسئله به ویژه آشنایی کافی پیدا کنند.

مسئله ربا در موضوع تأمین مالی شرکت نیز ممکن است مطرح باشد. براساس دستورات اسلامی مشارکت در سود تنها در قالب عقود مشروع می‌تواند باشد و سود تضمین شده‌ای که در قالب ربا پرداخت می‌شود، مورد اشکال است.



۱. کنز العمال، ح ۹۷۶۶.

۲. بحار الانوار، ج ۱۰۰، ص ۱۱۷.



## بخش هشتم:

### قواعد فقهی کاربردی در کسب و کار

هدف از طرح قواعد فقهی، آشنایی با اصول و چارچوب‌های کلی است که بر اساس آن فعل مکلف مشخص می‌شود. در بسیاری از مواقع، آشنایی با این اصول و چارچوب‌ها می‌تواند کمک خوبی به فعالان در تجارت و کسب و کار نموده تا بتوانند تصمیمات و رفتارهایی منطبق با دستورات و موازین شرعی و اخلاقی اتخاذ کنند. برای دستیابی به دیدگاه مکتب اقتصادی درباره روابط حاکم بر هر بازار باید قواعد فقهی حاکم بر آن تبیین شود. هرچند تعداد قواعد فقهی مطرح در منابع فقهی بسیار است و می‌توان قواعد جدیدی را استخراج کرد. از آنجا که در خود این قواعد بحث‌های زیادی وجود دارد، در این جا تنها به آشنایی اجمالی با برخی از قواعد و بیان مختصری از آن اکتفا می‌شود.

#### قواعد فقهی چیست؟

قواعد جمع قاعده و قاعده به معنای ریشه، بنیان و ستون چیزی است. در هر علمی پایه‌های آن علم را قواعد آن علم می‌گویند که آن قواعد از مسائل بنیادین آن علم بحث می‌کند و بسیاری از مسائل علم منوط به استحکام آن پایه‌هاست و چنانچه تزلزلی در آن‌ها ایجاد شود ریزش آن بخش از علم حتمی است؛ پس قواعد فقه در لغت پایه‌ها و ستون‌های فقه است.



قاعده فقهی سه خصوصیت کلی دارد:

۱- اصلی کلی است، اگرچه در مواردی این اصل به علل مختلف استثنا خورده است.

۲- به وسیله ادله شرعی اعم از آیه، روایت، عقل و اجماع فقها و... ثابت شده است.

۳- بدون واسطه بر مصادیق خود منطبق است.

### جایگاه قواعد فقه در علم فقه

برخلاف برخی قواعد که به کارگیری آن تنها از سوی مجتهد صورت می‌گیرد، قاعده فقهی را هم مجتهد و هم غیر مجتهد می‌توانند به کار گیرند به این معنا که در قاعده فقهی فرد غیرمجتهد می‌تواند با انطباق فردی از مصادیق فقهی بر آن، حکم آن مصداق را بفهمد. مثلاً خود بدون مراجعه به مجتهد به قاعده قرعه رجوع و بر اساس آن عمل کند. هم‌چنین برای بدست آوردن حکم شرعی، قاعده فقهی به طور مستقل به کمک مکلف شتافته، حکم مساله را روشن می‌کند.

### برخی از قواعد فقهی

#### ۱- قاعده غرور

هرگاه شخصی عملی انجام دهد که باعث فریب خوردن شخص دیگری شود، و از این طریق ضرر و زیانی متوجه او شود، شخص اول به موجب این قاعده ضامن است و باید از عهده خسارت وارد، برآید. شخص اول را «غار» (فریب دهنده) و شخص دوم را «مغرور» (فریب خورده) می‌گویند. پس زمانی که مشتری فریب خورده و بیشتر از آنچه عرف است، متضرر شود او مغرور خواهد بود و کسی که منجر به ضرر او شده غار نامیده می‌شود. در این موقع مشتری مغرور باید به فروشنده غار مراجعه کند تا ضرر وارد شده بر خود را جبران نماید. اگر غار و مغرور هردو از ضرر آگاه باشند، در این صورت نه غاری وجود دارد نه مغروری. زیرا در غرور، جهل و عدم آگاهی مغرور شرط است؛ چون مغرور کسی است که اصطلاحاً گول خورده است.

#### ۲- قاعده حرمت ایذا مؤمن

یکی از قواعد فقهی مهم در حوزه کسب و کار که در ابعاد مختلف باید به آن توجه شود، اصل حرمت اذیت مؤمنان است. آزار و اذیت مؤمنان چه در عنوان مشتری و ارباب رجوع و چه در عنوان کارمند و کارگر سازمان، چه در قالب پیچیده و طولانی کردن روابط سازمانی به بهانه بروکراسی و چه در قالب ندادن حق و حقوق افراد مانند دستمزد کارکنان، همگی می‌توانند مصداقی از ایذا مؤمن تلقی شوند.

از جمله دیگر مصادیق ایذا مؤمن در کسب و کار که باید مورد توجه قرار بگیرد، توجه به کیفیت کالا و دوام آن، خدمات پس از فروش و عمل به تعهدات پس از فروش از جمله ضمانت و... است. به طور کلی باید گفت فرآیندهای سازمان، محصولات سازمان، تعاملات سازمانی و ... باید به گونه‌ای تنظیم شوند که پیامد آن به شکل مستقیم و غیرمستقیم منجر به آزار رساندن مؤمنان نشود.

### ۳- قاعده احسان

یکی از قواعد موجود که نقش نیت و انگیزه فرد عامل را دخیل در مساله به وجود آمده دیده و بر اساس آن قضاوت و بیان حکم می‌پردازد، قاعده احسان است. «منظور از این قاعده این است که هرگاه کسی به انگیزه خدمت و نیکوکاری به دیگران، موجب ورود خسارت به آنان شود، اقدامش مسئولیت آور نیست.» این قصد نیکوکاری می‌تواند برای دفع ضرر یا جلب منفعتی باشد. در هر دو صورت اگر کار وی به این انگیزه منجر به خسارت شود، ضامن نیست.

مثل این که خانه کسی آتش گرفته باشد و شخصی که ناظر این آتش سوزی است برای خاموش کردن آتش، دیوار خانه را خراب کند، در این صورت خواه آتش خاموش شود و خواه خاموش نشود، در هر حال قصد شخصی که اقدام به خراب کردن دیوار کرده، احسان بوده؛ لذا ضامن و مسئولیتی بر او نیست. ولی گفته اند که عدم ضمان در جایی است که اهمیت خطری که فرد احسان کننده (محسن) برای دفع آن اقدام کرده به حدی باشد که ضرری که وارد آمده در مقایسه با آن قابل توجیه باشد.

احسان و محسن نسبت به کسی صدق می‌کند که عملی را با اعتقاد و قصد این که خوب است انجام می‌دهد، اگرچه در واقع خوب نباشد. دلیل این مطلب این است که قاعده بحث می‌گوید محسن‌ها مواخذه نمی‌شوند و بدیهی است که خردمندان به ویژه شارع که در رأس آنان است از کسی که عملی را با اعتقاد این که خوب است مواخذه نمی‌کند، هرچند آن عمل در واقع بد باشد.

رفتار با کارکنان سازمان بر اساس این قاعده فقهی باعث می‌شود، احساس مسئولیت و تکلیف آن‌ها نسبت به سازمان بیشتر شده و اگر منفعتی از سازمان در حال فوت شدن است یا ضرری جدی در حال وارد شدن بر سازمان است، وظیفه خود بدانند که تا حد امکان در صدد کسب منفعت و دفع ضرر تلاش کنند، حتی اگر در خارج از چارچوب وظایف تعیین شده برای ایشان باشد. چون در این حالت فرد می‌داند که چون نیت و انگیزه او احسان و خیر رساندن در سازمان است، لذا اگر خسارتی هم ایجاد شود، وی مواخذه نخواهد شد. اما اگر از این اصل فقهی در رفتار سازمانی غفلت شود، در این صورت نمی‌توان از کارکنان توقع داشت تا در صورت پیش آمدن مواردی خارج از وظایف محوله به ویژه در شرایطی که خسارتی هم از عمل آن‌ها ممکن است ایجاد شود، پیش قدم شوند.

#### ۴- قاعده بازار مسلمانان

این قاعده نزد همه فقهای گذشته و حال مسلم بوده و هست. با این قاعده حکم می‌شود به این که هر چیزی که از بازار مسلمانان خریده می‌شود، حتی گوشت و پوست حیوانی که تذکیرش مشکوک می‌باشد، پاک و حلال است. روایات فراوانی دلالت می‌کند بر طهارت و حلیت هر چیز مشکوکی که از بازار مسلمانان گرفته می‌شود. سیره ائمه همین بوده که نسبت به آن چه می‌خریدند از فروشندگان سوال نمی‌کردند و حتی دستور می‌دادند سوال نشود.

#### ۵- قاعده تقدم حق الناس على حق الله

روشن است که این قاعده به مواردی نظر دارد که حق الناس با حق الله تعارض پیدا می‌کند. مثالش این است که انسان برای حج پول کافی دارد ولی به کسی یا کسانی بدهکار است، در چنین مواردی ادای دین که حق مردم است بر حج که حق خداست مقدم می‌باشد. در صورت تعارض حق خدا و حق مردم، اولویت با پرداخت حقوق مردم است.

#### ۶- قاعده المؤمنون عند شروطهم

یکی از الزامات جدایی ناپذیر هر کسب و کاری، عقود یا قراردادهایی است که یک بنگاه با سایر بنگاه‌ها (تامین کنندگان مواد اولیه، توزیع کنندگان و...)، کارکنان و کارگران، سازمان نظارتی و حکومتی و... می‌بندد. بر اساس قاعده فقهی المؤمنون عند شروطهم، پای بندی کامل به شرایط ذکر شده در قرارداد لازم است. طبق این قاعده، مؤمنان باید به شروطی که در معامله تعهد می‌کنند، وفادار باشند و در حد امکان و توان در تحقق آن بکوشند؛ البته شروط معامله نباید با قواعد شرع مخالفی داشته باشند.

#### ۷- قاعده نفی عسر و حرج

قاعده نفی عسر و حرج یکی از قواعد عام فقهی به شمار می‌رود که در تمام ابواب و مسائل فقهی می‌تواند جاری شود. این قاعده در زمانی جاری می‌شود که فعلی دارای سختی و دشواری فوق تحمل برای فاعل آن باشد. البته باید توجه داشت که انجام هر کاری که با سختی مواجه است؛ ولی چنانچه عملی مشقت فوق العاده و غیرقابل تحمل داشته باشد، این نوع مشقت قابل تحمیل بر افراد به جهت انعقاد قرارداد نیست.

معنی و مفهوم قاعده نفی عسر و حرج این است که در اسلام حکمی که موجب عسر و حرج بر مردم باشد، وجود ندارد و به عبارت دیگر هر حکمی که موجب عسر و حرج باشد از نظر شرع منتفی است. منظور از عسر و حرج هر مشقتی است که بیش از متعارف باشد. بر این اساس باید گفت که هرگونه زیاد بودن ساعت کار، نامناسب بودن وضعیت کار و عدم رعایت مسائل بهداشتی و امنیتی و دستمزد پایین باید لغو شود.

## پرسش‌های فصل دوم

۱. با ذکر مضمون حدیثی از پیامبر اسلام(ص)، جایگاه کار را شرح داده و بنویسید مهم‌ترین اثر آن چیست؟
۲. عبارت «قبولی بیشتر عبادات منوط به حلال بودن مال است» را توضیح دهید.
۳. کارکرد فرااقتصادی کار از نگاه اسلامی را با ذکر مضمون حدیثی از امام صادق(ع) شرح دهید.
۴. آیا در نظام ارزش‌گذاری اسلام، کار و تولید امری صرفاً مادی است؟ توضیح دهید.
۵. تفاوت معنای واژگان Trade, Commerce, Business را بنویسید.
۶. واژه «حلال» از لحاظ لغوی به چه معنی است؟
۷. بر اساس آیات «يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا...» و «يَسْأَلُونَكَ مَاذَا أُحِلَّ لَهُمْ قُلْ أُحِلَّ لَكُمْ الطَّيِّبَاتُ...» خداوند چه چیزهایی را حلال قرار داده و چه چیزهایی را تحریم کرده است؟ توضیح دهید.
۸. ضابطه کلی برای تشخیص حلال از حرام چیست؟
۹. بر اساس آیه «فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا...» چه چیزی طیب و چه چیزی حلال است؟
۱۰. از منظر قرآن کریم، حلیت بر چه موضوعاتی بار می‌شود؟
۱۱. اینکه در آیات متعددی از قرآن کریم، واژگان طیب و حلال در کنار هم آمده‌اند، به چه معنی است؟
۱۲. با توجه به روایات معصومین (ع) ایجاد یک کسب و کار ارجحیت دارد یا اینکه فرد توان و داشته‌های خود را به کارفرما عرضه کند؟ چرا؟ توضیح دهید.
۱۳. موضوعات اخلاقی مرتبط با دستمزد کارکنان را نام برده و با ذکر مضامین احادیث مرتبط، توضیح دهید.
۱۴. اصول و معیارهای اسلامی در معاملات و فروش کالا را نام برده و با ذکر مضامین احادیث مرتبط، توضیح دهید.
۱۵. اصول اخلاقی در مورد ویژگی‌های محصول را بنویسید.
۱۶. «احتکار» را تعریف کنید و شرایط پیدایش آن را بنویسید.
۱۷. اقسام و انواع احتکار را بنویسید.
۱۸. چند نمونه از توصیفات که در روایات از شرح محتکرین آمده را با ذکر مضامین احادیث مرتبط بنویسید.
۱۹. احتکار شامل چه کالاهایی است؟ با ذکر مضامین احادیث مرتبط، توضیح دهید.
۲۰. کم‌فروشی شامل چه مواردی است؟ درباره اهمیت این رفتار باید به چه نکته‌ای توجه داشت؟
۲۱. انواع حالات فروش کالای معیوب را توضیح دهید. حق فسخ معامله در هر صورت چگونه خواهد بود؟
۲۲. «اسراف» به چه معنی است؟
۲۳. رویکردهای افراطی، تفریطی و میانه در خصوص بهره‌مندی و استفاده از امکانات طبیعی را توضیح دهید.
- کدام یک از آن‌ها رویکرد اسلامی است؟
۲۴. آیا تبلیغ محصول امری پذیرفتنی و مشروع است؟ چرا؟ توضیح دهید.
۲۵. کدام یک از عناصر تبلیغ یک محصول برای فروش، در آموزه‌های اسلامی به شدت مورد نهی واقع شده

است؟

۲۶. «غشّ در معامله» چه زمانی رخ می‌دهد؟
۲۷. اصول و معیارهای بازار اسلامی را با ذکر مضامین احادیث مرتبط بنویسید.
۲۸. مکانیسم قیمت‌ها در بازار اسلامی را توضیح دهید.
۲۹. «ربا» را با ذکر مضامین احادیث مرتبط توضیح دهید.
۳۰. بر اساس دستورات اسلامی، مشارکت در سود، تنها در چه قالبی می‌تواند مشروع باشد؟
۳۱. حکم سود تضمین شده‌ای که در قالب ربا دریافت می‌شود چیست؟
۳۲. هدف از طرح قواعد فقهی چیست؟
۳۳. قواعد فقهی چیست؟
۳۴. سه خصوصیت کلی قاعده فقهی را بنویسید.
۳۵. جایگاه قواعد فقه در علم فقه را توضیح دهید.
۳۶. قاعده غرور را توضیح دهید.
۳۷. قاعده حرمت ایذا مؤمن را توضیح دهید.
۳۸. قاعده احسان را توضیح دهید.
۳۹. قاعده بازار مسلمانان را توضیح دهید.
۴۰. قاعده المؤمنون عند شروطهم را توضیح دهید.
۴۱. قاعده نفی عسر و حرج را توضیح دهید.

□ □ □

منبع: آیت الله العظمیٰ حاج سید محمد حسینی شاهرودی، رساله توضیح المسائل

## فصل سوم:

# احکام کسب و کار



بخش اول:

## احکام خرید و فروش

۱- چیزهائی که در خرید و فروش مستحب است

مسئله ۲۰۵۸- پنج چیز در خرید و فروش مستحب است:

اول- یاد گرفتن احکام آن، حضرت صادق علیه السلام فرمودند: کسی که می‌خواهد خرید و فروش کند، باید احکام آنرا یاد بگیرد، و اگر پیش از یاد گرفتن احکام آن خرید و فروش کند، بواسطه معامله‌های باطل و شبهه ناک به هلاکت می‌افتد.

دوم- آنکه در قیمت جنس بین مشتریهای مسلمان فرق نگذارد.

سوم- آنکه در قیمت جنس سخت گیری نکند.

چهارم- چیزی را که می‌فروشد زیاده‌تر بدهد، و آنچه را می‌خرد کمتر بگیرد.

پنجم- کسی که با او معامله کرده، اگر پشیمان شود و از او تقاضا کند که معامله را بهم بزند، برای بهم زدن معامله

حاضر شود.



## ۲- معاملات مکروه

**مسئله ۲۰۶۱-** عمده معاملات مکروه از این قرار است:

اول- ملک فروشی، مگر آنکه بجای آن ملک دیگری بخرد

دوم- قصابی

سوم- کفن فروشی

چهارم- معامله با مردمان پست

پنجم- معامله بین اذان صبح و اول آفتاب، حسب روایت علی بن اسباط که نهی نموده

ششم- آنکه کار خود را خرید و فروش کند و جو و مانند اینها قرار دهد

هفتم- آنکه برای خریدن جنسی که دیگری می‌خواهد بخرد، داخل معامله او شود. حسب روایت ضعیفی که شیخ صدوق علیه الرحمۃ نقل نموده.

## ۳- معاملات حرام

**مسئله ۲۰۶۲-** معاملات حرام شش است:

اول- خرید و فروش اعیان نجسه، مگر سگ شکاری و عبد کافر، مثل مردار و خنزیر(خوک) و خمر و سگ غیرشکاری و همچنین است بقیه نجاسات در صورتی که منفعت مُحَلَّله نداشته باشند، لکن در صورتی که گوشت مردار و تذکیه شده بهم مخلوط شده باشد، جایز است فروختن آن به کسانی که مردار را حلال می‌دانند.

دوم- خرید و فروش مال غصبی

سوم- خرید و فروش چیزی که مال نیست مثل حیوانات درنده

چهارم- معامله چیزی که منافع معمولی آن فقط کار حرام باشد، مانند اسباب قمار

پنجم- معامله ای که در آن ربا باشد

ششم- فروش جنسی که با چیز دیگر مخلوط است، در صورتی که آن چیز معلوم نباشد و فروشنده هم به خریدار نگوید، مثل فروختن روغنی که آنرا با پیه مخلوط کرده است و این عمل را غش می‌گویند.

**مسئله ۲۰۶۸-** خرید و فروش گوشت و پیه و چرمی که از ممالک غیراسلامی می‌آورند، یا از دست کافر گرفته می‌شود، باطل است. ولی اگر انسان بداند که آنها از حیوانی است که به دستور شرع کشته شده، خرید و فروش آنها اشکال ندارد. و همچنین اگر بداند که یک مقدار از گوشت یا پیه یا چرمی که از حیوانی است که می‌داند تذکیه شده به آن مملکت غیراسلامی رفته، و احتمال بدهد که آنچه به دست او رسیده از همان تذکیه شده‌ها باشد و بقیه آن محل ابتلاء او نباشد، در این صورت نیز خرید و فروش و استعمال آن اشکال ندارد.

**مسئله ۲۰۷۰-** خرید و فروش مسکرات<sup>۱</sup> حرام و معامله آنها باطل است.

**مسئله ۲۰۷۱-** فروختن مال غصبی<sup>۲</sup> باطل است و فروشنده باید پولی را که از خریدار گرفته به او برگرداند.

**مسئله ۲۰۷۵-** اگر چیزی را که می شود استفاده حلال از آن ببرند به قصد این بفروشند که آنرا در حرام مصرف کنند، مثلاً انگور را به این قصد بفروشد که از آن شراب تهیه نمایند، معامله آن حرام و باطل است.

**مسئله ۲۰۷۷-** خریدن چیزی که از قمار، یا دزدی، یا از معامله باطل تهیه شده حرام است و اگر کسی آنرا بخرد، باید به صاحب اصلی اش برگرداند.

**مسئله ۲۰۷۹-** اگر مقداری از جنسی را که با وزن یا پیمانه می فروشند، به زیاده از همان جنس بفروشد، مثلاً یک من گندم را به یک من و نیم گندم بفروشد، ربا و حرام است، و گناه یک درهم ربا بزرگتر از آنست که انسان هفتاد مرتبه با محرم خود زنا کند، بلکه اگر یکی از دو جنس سالم و دیگری معیوب، یا جنس یکی خوب و جنس دیگری بد باشد، یا با یکدیگر تفاوت قیمت داشته باشند، چنانچه بیشتر از مقداری که می دهد بگیرد، باز هم ربا و حرام است، پس اگر مس درست را بدهد و بیشتر از آن مس شکسته بگیرد، یا برنج صدری را بدهد و بیشتر از آن برنج گرده بگیرد، یا طلای ساخته را بدهد و بیشتر از آن طلای نساخته بگیرد، ربا و حرام می باشد.

**مسئله ۲۰۸۰-** اگر چیزی را که اضافه می گیرد غیر از جنسی باشد که می فروشد، مثلاً یک من گندم به یک من گندم و یک قران پول بفروشد باز هم ربا و حرام است بلکه اگر چیزی زیاده تر نگیرد ولی شرط کند که خریدار عملی برای او انجام دهد، ربا و حرام می باشد.

**مسئله ۲۰۸۱-** اگر کسی که مقدار کمتر را می دهد چیزی اضافه کند، مثلاً یک من گندم و یک دستمال را به یک من و نیم گندم بفروشد، اشکال ندارد. و همچنین است اگر از هر دو طرف چیزی زیاد کنند مثلاً یک من گندم و یک دستمال را به یک من و نیم گندم و یک دستمال بفروشند.

**مسئله ۲۰۸۲-** اگر چیزی را که مثل پارچه با متر و ذرع می فروشند یا چیزی را که مثل گردو و تخم مرغ با شماره معامله می کنند، بفروشد و زیاده تر بگیرد مثلاً ده تا تخم مرغ بدهد و یازده تا بگیرد اشکال ندارد.

**مسئله ۲۰۸۴-** اگر چیزی را که می فروشد و عوضی را که می گیرد از یک جنس نباشد، زیادی گرفتن اشکال ندارد، پس اگر یک من برنج بفروشد و دو من گندم بگیرد معامله صحیح است.

<sup>۱</sup>. مست کننده ها

<sup>۲</sup>. «غصب» عبارت است از تسلط جابرانه بر مال یا حق دیگری.

**مسئله ۲۰۸۵-** اگر جنسی را که می‌فروشد و عوضی را که می‌گیرد از یک چیز عمل آمده باشد، باید در معامله زیادی نگیرد، پس اگر یک من روغن گوسفند بفروشد و در عوض آن یک من و نیم پنیر گوسفند بگیرد، ربا و حرام است.

**مسئله ۲۰۸۶-** جو و گندم در ربا یک جنس حساب می‌شود، پس اگر یک من گندم بدهد و یک من و پنج سیر جو بگیرد ربا و حرام است. و نیز اگر مثلاً ده من جو بخرد که سر خرمن ده من گندم بدهد، چون جو را نقد گرفته و بعد از مدتی گندم را می‌دهد، مثل آنست که زیادی گرفته و حرام می‌باشد.

**مسئله ۲۰۸۷-** اگر مسلمان از کافری که در پناه اسلام نیست ربا بگیرد اشکال ندارد. و نیز پدر و فرزندی و زن و شوهر، می‌توانند از یکدیگر ربا بگیرند.



بخش دوم:

## شرائط فروشنده و خریدار

**مسأله ۲۰۸۸-** برای فروشنده و خریدار شش چیز شرط است:

اول - آنکه بالغ باشند.

دوم - آنکه عاقل باشند.

سوم - آنکه سفیه نباشند یعنی مال خود را در کارهای بیهوده مصرف نکنند.

چهارم - آنکه قصد خرید و فروش داشته باشند، پس اگر به شوخی بگویند مال خود را فروختن معامله باطل است.

پنجم - کسی آنها را مجبور نکرده باشد.

ششم - آنکه جنس و عوضی را که می دهند مالک باشند و احکام اینها در مسائل آینده گفته خواهد شد.

**مسأله ۲۰۸۹-** معامله با بچه نابالغ باطل است، اگر چه پدر یا جد آن بچه به او اجازه داده باشند که معامله کند علی

الاحوط. اما اگر طفل وسیله باشد که پول را به فروشنده بدهد و جنس را به خریدار برساند، یا جنس را به خریدار بدهد و

پول را به فروشنده برساند، معامله صحیح است؛ چون واقعاً دو نفر بالغ با یکدیگر معامله کرده اند. ولی باید فروشنده و

خریدار یقین داشته باشند، که طفل، جنس و پول را به صاحب آن می رساند.

**مسأله ۲۰۹۳-** اگر انسان مال کسی را بدون اجازه او بفروشد، چنانچه صاحب مال به فروش آن راضی نشود و اجازه ندهد معامله باطل است.



بخش سوم:

## شرائط جنس و عوض آن

**مسأله ۲۰۹۷-** جنسی که می‌فروشند و چیزی که عوض آن می‌گیرند پنج شرط دارد:

اول- آنکه مقدار آن با وزن یا پیمانه یا شماره و مانند اینها معلوم باشد.

دوم- آنکه بتوانند آنرا تحویل دهند، بنابر این فروختن اسبی که فرار کرده صحیح نیست، ولی اگر اسبی را که فرار کرده با چیزی که می‌تواند تحویل دهد مثلاً با یک فرش بفروشد، اگر چه آن اسب پیدا نشود، معامله صحیح است.

سوم- خصوصیتی را که در جنس و عوض هست و بواسطه آنها میل مردم به معامله فرق می‌کند، معین نمایند.

چهارم- کسی در جنس یا در عوض آن حقی نداشته باشد، پس مالی را که انسان پیش کسی گرو گذاشته، بدون

اجازه او نمی‌تواند بفروشد.

پنجم- خود جنس را بفروشد نه منفعت آنرا، پس اگر مثلاً منفعت یک ساله خانه را بفروشد، صحیح نیست ولی

چنانچه خریدار بجای پول، منفعت ملک خود را بدهد مثلاً فرش را از کسی بخرد و عوض آن منفعت یکسال خانه خود

را به او واگذار کند اشکال ندارد و احکام اینها در مسائل آینده گفته خواهد شد.

**مسأله ۲۱۰۰-** اگر یکی از شرطهایی که گفته شد در معامله نباشد معامله باطل است. ولی اگر خریدار و فروشنده

راضی باشند که در مال یکدیگر تصرف کنند، تصرف آنها اشکال ندارد.

**مسئله ۲۱۰۱-** معامله چیزی که وقف شده باطل است، ولی اگر بطوری خراب شود که نتوانند استفاده ای را که مال برای آن وقف شده از آن ببرند، مثلاً حصیرمسجد بطوری پاره شود که نتوانند روی آن نماز بخوانند، فروش آن اشکال ندارد، و در صورتی که ممکن باشد، باید پول آنرا در همان مسجد به مصرفی برسانند که به مقصود وقف کننده نزدیکتر باشد.

**مسئله ۲۱۰۳-** خرید و فروش ملکی که آنرا به دیگری اجاره داده اند اشکال ندارد، ولی استفاده آن ملک در مدت اجاره، مال مستأجر است. و اگر خریدار نداند که آن ملک را اجاره داده اند، یا به گمان اینکه مدت اجاره کم است ملک را خریده باشد، پس از اطلاع می تواند معامله خودش را بهم بزند.



بخش چهارم:

## صیغه خرید و فروش

**مسأله ۲۱۰۴-** در خرید و فروش لازم نیست صیغه عربی بخوانند، مثلاً اگر فروشنده به فارسی بگوید این مال را در عوض این پول فروختم و مشتری بگوید قبول کردم معامله صحیح است، ولی خریدار و فروشنده باید قصد انشاء داشته باشند یعنی به گفتن این دو جمله مقصودشان خرید و فروش باشد.

**مسأله ۲۱۰۵-** اگر در موقع معامله صیغه نخوانند، ولی فروشنده در مقابل مالی که از خریدار می گیرد، مال خود را ملک او کند و او بگیرد معامله صحیح است و هر دو مالک می شوند.

□ □ □





### بخش پنجم:

## مواردی که انسان می‌تواند معامله را بهم بزند

**مسئله ۲۱۳۱-** حق بهم زدن معامله را خیار می‌گویند و خریدار و فروشنده در یازده صورت می‌توانند معامله را بهم

بزنند:

اول- آنکه از مجلس معامله متفرق نشده باشند، و این خیار را خیار مجلس می‌گویند.

دوم- آنکه مغبون<sup>۱</sup> شده باشند (خیار غبن).

سوم- در معامله قرارداد کنند که تا مدت معینی هر دو یا یکی از آنان بتوانند معامله را بهم بزنند (خیار شرط).

چهارم- فروشنده یا خریدار، مال خود را بهتر از آنچه هست نشان دهد و کاری کند که قیمت مال در نظر مردم زیاد

شود (خیار تدلیس).

پنجم- فروشنده یا خریدار، شرط کند که کاری انجام دهد، یا شرط کند مالی را که می‌دهد طور مخصوصی باشد، و

به آن شرط عمل نکند، که در این صورت دیگری می‌تواند معامله را بهم بزند (خیار شرط).

---

<sup>۱</sup> غبن در لغت به معنای فریب و مکر است و در اصطلاح عبارت است از فروختن مال خود به کمتر از قیمت واقعی آن و یا خریدن کالایی بیشتر از بهای واقعی‌اش با جهل مغبون (فروشنده یا خریدار) به واقع.

ششم- در جنس یا عوض آن عیبی باشد (خیار عیب).

هفتم- معلوم شود مقداری از جنسی را که فروخته اند، مال دیگری است، که اگر صاحب آن به معامله راضی نشود، خریدار می‌تواند معامله را بهم بزند، یا پول آن مقدار را از فروشنده بگیرد. و نیز اگر معلوم شود مقداری از چیزی را که خریدار عوض قرار داده، مال دیگری است و صاحب آن راضی نشود، فروشنده می‌تواند معامله را بهم بزند، یا عوض آن مقدار را از خریدار بگیرد (خیار شرکت).

هشتم- فروشنده خصوصیات جنس معینی را که مشتری ندیده به او بگوید، بعد معلوم شود طوری که گفته نبوده است، که در این صورت مشتری می‌تواند معامله را بهم بزند و نیز اگر مشتری خصوصیات عوض معینی را که می‌دهد بگوید، بعد معلوم شود طوری که گفته نبوده است، فروشنده می‌تواند معامله را بهم بزند (خیار رؤیت).

نهم- مشتری پول جنسی را که نقد خریده تا سه روز ندهد و فروشنده هم جنس را تحویل ندهد، که اگر مشتری شرط نکرده باشد که دادن پول را تأخیر بیندازد، فروشنده می‌تواند معامله را بهم بزند، ولی اگر جنسی را که خریده مثل بعضی از میوه‌ها باشد که اگر شب بماند ضایع می‌شود، چنانچه پول آن را ندهد، و شرط نکرده باشد که دادن پول را تأخیر بیندازد، فروشنده می‌تواند معامله را پیش از ضایع شدن بهم بزند (خیار تأخیر).

دهم- حیوانی را خریده باشد، که در این صورت تا سه روز می‌تواند معامله را بهم بزند، و اگر در عوض حیوانی که خریده، حیوان دیگری داده باشد، فروشنده هم تا سه روز می‌تواند معامله را بهم بزند (خیار حیوان).

یازدهم- فروشنده نتواند جنسی را که فروخته تحویل دهد، مثلاً اسبی را که فروخته فرار نماید که در این صورت مشتری می‌تواند معامله را بهم بزند (خیار تعذر تسلیم).

**مسئله ۲۱۳۲-** اگر خریدار قیمت جنس را نداند، یا در موقع معامله غفلت کند و جنس را گرانتر از قیمت معمولی آن بخرد، چنانچه به قدری گران خریده که مردم به آن اهمیت می‌دهند، می‌تواند معامله را بهم بزند و نیز اگر فروشنده قیمت جنس را نداند، یا موقع معامله غفلت کند و جنس را ارزانتر از قیمت آن بفروشد، در صورتی که مردم به مقداری که ارزان فروخته اهمیت بدهند، می‌تواند معامله را بهم بزند.

**مسئله ۲۱۳۳-** در معامله بیع شرط، که مثلاً خانه هزار تومانی را به دویت تومان می‌فروشند و قرار می‌گذارند که اگر فروشنده سر مدت، پول را بدهد بتواند معامله را بهم بزند، در صورتی که خریدار و فروشنده قصد خرید و فروش داشته باشند، معامله صحیح است.

**مسئله ۲۱۳۴-** در معامله بیع شرط اگر چه فروشنده اطمینان داشته باشد که هر گاه سر مدت پول را ندهد، خریدار ملک را به او می‌دهد معامله صحیح است، ولی اگر سر مدت پول را ندهد، حق ندارد ملک را از خریدار مطالبه کند، و اگر خریدار بمیرد، نمی‌تواند ملک را از ورثه او مطالبه نماید.

**مسئله ۲۱۳۵-** اگر چای اعلا را با چای پست مخلوط کند و به اسم چای اعلا بفروشد، مشتری می تواند معامله را بهم بزند.

**مسئله ۲۱۳۶-** اگر خریدار بفهمد مالی را که گرفته عیبی دارد مثلاً حیوانی را بخرد و بفهمد که یک چشم آن کور است، چنانچه آن عیب پیش از معامله در مال بوده و او نمی دانسته، می تواند معامله را بهم بزند، یا فرق قیمت سالم و معیوب آنرا معین کند و به نسبت تفاوت قیمت سالم و معیوب، از پولی که به فروشنده داده پس بگیرد. مثلاً مالی را که به چهار تومان خریده، اگر بفهمد معیوب است در صورتی که قیمت سالم آن هشت تومان است و قیمت معیوب آن شش تومان باشد، چون فرق سالم و معیوب یک چهارم می باشد، می تواند یک چهارم پولی را که داده، یعنی یک تومان از فروشنده بگیرد.

**مسئله ۲۱۳۷-** اگر فروشنده بفهمد در عوضی که گرفته عیبی هست، چنانچه آن عیب پیش از معامله در عوض بوده و او نمی دانسته، می تواند معامله را بهم بزند، یا تفاوت قیمت سالم و معیوب را به دستوری که در مسئله پیش گفته شد بگیرد، در صورتی که برگرداندن ممکن نباشد یا خریدار به دادن تفاوت راضی شود.

**مسئله ۲۱۳۸-** اگر بعد از معامله و پیش از تحویل گرفتن مال عیبی در آن پیدا شود، خریدار می تواند معامله را بهم بزند، و نیز اگر در عوض مال بعد از معامله و پیش از تحویل گرفتن، عیبی پیدا شود، فروشنده می تواند معامله را بهم بزند، ولی اگر بخواهند تفاوت قیمت بگیرند اشکال دارد.

**مسئله ۲۱۳۹-** اگر بعد از معامله عیب مال را بفهمد و فوراً معامله را بهم نزند، دیگر حق بهم زدن معامله را ندارد.

**مسئله ۲۱۴۰-** هر گاه بعد از خریدن جنس، عیب آن را بفهمد، اگر چه فروشنده حاضر نباشد، می تواند معامله را بهم بزند.

**مسئله ۲۱۴۱-** در چهار صورت اگر خریدار بفهمد مال عیبی دارد، نمی تواند معامله را بهم بزند، یا تفاوت قیمت بگیرد:

اول- آنکه موقع خریدن، عیب مال را بداند.

دوم- به عیب مال راضی شود.

سوم- در وقت معامله بگوید: اگر مال عیبی داشته باشد، پس نمی دهم و تفاوت قیمت هم نمی گیرم.

چهارم- فروشنده در وقت معامله بگوید این مال را با هر عیبی که دارد می فروشم، ولی اگر عیبی را معین کند و بگوید، مال را با این عیب می فروشم، و بعد معلوم شود عیب دیگری هم دارد، خریدار می تواند برای عیبی که فروشنده معین نکرده مال را پس دهد، یا تفاوت قیمت بگیرد.

**مسئله ۲۱۴۲-** در سه صورت اگر خریدار بفهمد مال عیبی دارد، نمی تواند معامله را بهم بزند، ولی می تواند تفاوت قیمت بگیرد:

اول- آنکه بعد از معامله در مال تصرف کند.

دوم- بعد از معامله بفهمد مال عیب دارد و فقط حق بر گرداندن آنرا ساقط کند.

سوم- بعد از تحویل گرفتن مال، عیب دیگری در آن پیدا شود. ولی اگر حیوان معیوبی را بخرد و پیش از گذشتن سه روز عیب دیگری پیدا کند اگر چه آنرا تحویل گرفته باشد، باز هم می‌تواند آنرا پس دهد، و نیز اگر فقط خریدار تا مدتی حق بهم زدن معامله را داشته باشد و در آنمدت، مال عیب دیگری پیدا کند، اگر چه آنرا تحویل گرفته باشد، می‌تواند معامله را بهم بزند.

**مسأله ۲۱۴۳-** اگر انسان مالی داشته باشد که خودش آنرا ندیده و دیگری خصوصیات آنرا برای او گفته باشد، چنانچه او همان خصوصیات را به مشتری بگوید و آنرا بفروشد و بعد از فروش بفهمد که بهتر از آن بوده، می‌تواند معامله را بهم بزند.



**پرسش‌های فصل سوم**

۱. مستحبات خرید و فروش را بنویسید.
۲. عمده معاملات مکروه را نام ببرید.
۳. معاملات حرام را بنویسید.
۴. چند نمونه از معاملات ربوی (ربا) را مثال بزنید.
۵. طبق احکام کسب و کار چه کسانی مجازند از یکدیگر ربا بگیرند؟
۶. شروط فروشنده و خریدار را بنویسید.
۷. شروط جنس و عوض آن را بنویسید.
۸. در چه مواردی خریدار و فروشنده می‌توانند معامله را برهم بزنند؟ نام برده و برای هریک مثالی بزنید.

□□□

