

السلام

بديل شرعي للتمويل التقليدي
وسوق ما بين البنوك



الدكتور / التجاني عبد القادر أحمد

الطبعة الثالثة

الفهرست

رقم الصفحة	الموضوع
4	المستخلص
4	أولاً: الجوانب الفقهية لعقد السلم
4	مقدمة
5	تعريف
5	مشروعية السلم
6	أركان السلم وشروطه
9	تعيين سلعة السلم
14	التسليف في عقد السلم
17	سعة عقد السلم التمويلية
19	ثانياً: عقد السلم البديل للتمويل المصرفي التقليدي
19	ميزة عقد السلم
20	مرونة عقد السلم التمويلية
22	مشكلات وحلول
23	الصيغة المقترحة
26	المشكلات الشرعية التي تواجه الصيغة المقترحة
26	ابتداء الدين بالدين
30	السلم المتوازي
33	النتيجة التي نستخلصها من الملحق
35	ثالثاً: التطبيقات المعاصرة لعقد السلم والمعالجة المحاسبية
37	عقد السلم والسلم الموازي
39	المحاسبة في الحزم التمويلية المتكاملة
40	المحاسبة في السلم المتوازي
42	المعالجة المحاسبية للأرباح في السلم
49	رابعاً: السلم وسوق ما بين البنوك
51	صيغ وأساليب التمويل الإسلامي الملائمة لتنفيذ عمليات سوق ما بين المصارف
53	القسم الأول: صيغ التمويل النقدي

55	أهمية الجاري مدين
56	البديل الشرعي المقترح للجاري مدين
60	التورق
61	التورق المرتب
62	إجازة العين لمن باعها إجازة منتهية بالتمليك
65	القسم الثاني: توسيع دائرة الصكوك
65	صكوك تأجير الطرق والجسور
69	صكوك تمويل مشروعات البنية التحتية
69	المحافظ المالية من خلال الصكوك (صكوك المحافظ)
70	تصكيك محافظ مالية قائمة (صكوك محافظ قائمة)
71	خامساً: عقد الاستصناع
73	أهمية عقد الاستصناع
74	الاستصناع المصرفي
77	نتائج البحث
79	المراجع
81	الملحق (أ) - أسواق التبادل المستقبلي Futures Exchanges
86	ملحق (ب) - نموذج عقد السلم
88	ملحق (ج) - مثال

السلام

بديل شرعي للتمويل التقليدي

وسوق ما بين البنوك

الدكتور / التجاني عبد القادر أحمد
المستشار السابق لوزير المالية الإتحادية
رئيس اللجنة الاستشارية العليا للصكوك الحكومية

الطبعة الثالثة
(مزيدة ومنقحة)

فهرسة المكتبة الوطنية - السودان

332.6 التجاني عبد القادر أحمد

ت.س

السلم بديل شرعي للتمويل المصرفي المعاصر : نظرة مالية ومحاسبية /

التجاني عبد القادر أحمد ط.1- الخرطوم: دار السداد، 2006م.

- ط.2. - شركة مطابع السودان للعملة المحدودة ، 2009م.

- ط.3- مطبعة الامارات ، 2017م.

72 ص، 24 سم.

ردمك : 8-7-827-99942

1- التمويل - صيغة إسلامية.

2- السلم (فقه إسلامي).

3- سوق ما بين البنوك.

أ.العنوان.



السلم بديل شرعي للتمويل التقليدي وسوق ما بين البنوك
نظرة مالية ومحاسبية
الدكتور / التجاني عبد القادر أحمد
المستشار السابق لوزير المالية الاتحادية
رئيس اللجنة الاستشارية العليا للصكوك الحكومية

المستخلص: يستكشف البحث الخصائص التمويلية لعقد السلم والتي تتيح تمويلاً نقدياً وسعة في الاستخدام بكافة معلومة، ويقترح صيغة لتحقيق ذلك بعمليات في أسواق السلع الدولية، حيث يحمي العميل نفسه من تقلبات أسعار السلعة بالدخول في عقد مستقبلي لشراء سلعة بنفس مواصفات وأجل سلعة السلم، كما يستعرض التحفظات حول الصيغة المقترحة. ويرجح الباحث بعد عرض الأدلة الفقهية أن تعيين مصدر أو مكان سلعة ليس ممنوعاً لذاته وإنما لنفي الغرر وترجيح القدرة علي التسليم؛ ويتساءل عن حكمة منع الفقهاء تأخير تسليم رأس المال. فإذا كان السبب هو حاجة المتعاملين والواقع التطبيقي الذي اتخذ عقد السلم بديلاً للقرض، فقد ينبني على ذلك نتائج مهمة. ثم يستعرض البحث الصيغ المختلفة لاستخدام عقد السلم في المجال المصرفي والاستثماري، مع اقتراح أسس محاسبية لتسجيل عمليات السلم وأرباحه. وخصائص عقد السلم تجعله لاعباً أساسياً في سوق ما بين البنوك، ومن عقد السلم انطلق عقد الاستصناع الذي يحقق تأجيل البدلين في عقد البيع.

أولاً: الجوانب الفقهية لعقد السلم

مقدمة

يتضمن هذا الجانب من البحث لمحة شرعية وفقهية مختصرة عن عقد السلم مع التركيز على الجوانب ذات المدلولات التطبيقية والعملية في المجالين التمويلي والمحاسبي؛ بدون الدخول في تفاصيل وتفريعات فقهية أغنت عنها كتابات الأقدمين

والمعاصرين من الفقهاء . ومع ذلك لا يخلو هذا الجانب من نظرات وملاحظات تساعد، إن قبلت، على تشكيل عقد السلم بما يوافق الحاجات التمويلية المعاصرة.

تعريف

السلم أو السلف هو عقد بيع يعجل فيه الثمن ويؤجل فيه المبيع. فهو بذلك بيع آجل بعاجل، وهو عكس البيع بثمن مؤجل (الضريير، السلم، ص ٢). وللفقهاء اصطلاحات استعملوها لبيان أطراف ومفردات عقد السلم. فيسمى المشتري « رب السلم » أو « المسلم » ويسمى البائع « المسلم إليه ». أما المبيع (السلعة) فيسمى « المسلم فيه »، والثمن « رأس مال السلم » (الزحيلي، ج ٤ / ٩٩٥). وسوف نستخدم غالباً في هذا البحث الاصطلاحات الأربعة: المشتري والبائع والسلعة والثمن.

مشروعية السلم

عقد السلم جائز وقد ثبتت مشروعيته بالكتاب والسنة والإجماع (المغني، لابن قدامة، ج ٤ / ٣٣٨).

● فأما الكتاب: فما روي عن عبد الله بن عباس أنه قال: أشهد أن السلف المضمون إلى أجل مسمى قد أحله الله في كتابه وأذن فيه، ثم قرأ: (يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فأكتبوه) ”سورة البقرة ٢٨٢: ٢“.

والدلالة في الآية الكريمة أنها أذنت بالدين، والسلم نوع من الدين، فأستدل على جوازه، إذ إن بضاعة السلم دين مؤجل ثابت في ذمة البائع (ابن العربي، أحكام القرآن، ج ١ / ٣٢١).

● وأما السنة: فما أخرجه الأئمة الستة عن ابن عباس أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قدم المدينة، وهم يسلفون في الثمار السنة والمستين والثلاث، فقال: ”من أسلف في شئ فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم إلى أجل معلوم“.

● وأما الإجماع: فقال ابن المنذر: أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز.

عقد السلم مما تدعو الحاجة إليه ويحقق مصلحة واضحة لطرفيه، البائع والمشتري فالبايع يستفيد من تعجيل رأس المال والمشتري يستفيد من رخص ثمن السلعة، كما يطمئن إلى وجودها عند حاجته إليها. وإنما جوز السلم لموضع الارتفاق، ولأن المسلف يرغب في تقديم الثمن لاسترخاء المسلم فيه، والمسلم إليه يرغب فيه لموضع النسيئة

”ابن رشد، بداية المجتهد، ج ٢/ ٢٠٦“

أركان السلم وشروطه

حيث إن السلم من عقود البياعات عند الفقهاء، لذلك فإن أركانه هي أركان البيع من صيغة (إيجاب وقبول)، وعاقدين (بائع ومشتري)، ومعقود عليه (ثمن ومثمن).
إما شروط السلم فمنها ما هو متفق عليه بين الفقهاء ومنها ما هو مختلف فيه. فالمتفق عليه: أن يكون الثمن والمثمن مما يجوز فيه النساء أي التأجيل، وأن تكون السلعة مقدررة إما بالكيل أو الوزن أو العدد، أو منضبطة بالصفة، وأن تكون موجودة عند حلول الأجل، وأن يكون الثمن حالاً غير مؤجل أجلاً بعيداً، فقد أجاز مالك اشتراط تأخير اليومين والثلاثة. أما أبو حنيفة والشافعي فذهبوا إلى أن من شرط السلم التقابض في المجلس كالصرف. ”واختلفوا في الأجل في السلم ووجود جنس المسلم فيه في حال العقد، ومكان قبض المسلم فيه، وكون الثمن جزافاً“ (ابن رشد، بداية المجتهد، ج ٢/ ٢٠٥-٢٠٧).

السلع التي يجري فيها السلم

يجري السلم في كل سلعة يجوز بيعها، ويمكن أن تنضبط صفاتها، وتثبت ديناً في الذمة أو ما يعرف بالمثلثيات. أما السلع التي لا يجوز بيعها، أو لا يمكن أن تنضبط بالصفة، أو لا تثبت ديناً في الذمة، فلا يجوز السلم فيها. لذلك يجوز السلم في كل ما يكال أو يوزن أو يذرع أو العددي المتقارب (الضريير، السلم، ص ٢١).

الأحكام المترتبة على عقد السلم

انتقال ملكية الثمن والمبيع

بانعقاد السلم يصبح البائع مالكا للثمن المدفوع إليه، وبالمقابل تنتقل سلعة السلم إلى ملكية المشتري، ومع أن ملكية سلعة السلم صارت إلى المشتري بمقتضى العقد، إلا أن ملكيته لها غير مستقرة، وذلك بسبب أنه قد يطرأ عليها الانقطاع من السوق فيؤدي ذلك إلى فسخ العقد (نزيه حماد، فقه السلم، ص ٣٥ نقلاً عن الأشباه والنظائر للسيوطي).

بيع بضاعة السلم قبل قبضها

وبناء على كون دين السلم (السلعة) غير مستقر، فقد ذهب الأحناف والشافعية والحنابلة إلا أنه لا يصح بيع السلعة لمن هي في ذمته، كما أنه لا يصح بيعها من غيره، لأنه لا يؤمن من فسخ العقد بسبب انقطاعها، فكان كالمبيع قبل القبض. وخالف في ذلك شيخ الإسلام بن تيمية وتلميذه ابن قيم الجوزية، حيث أجازا بيع سلعة السلم قبل قبضها من غيره في ذمته، وهذا القول رواية عن أحمد ووجه عند الشافعي (نزيه حماد، فقه السلم، ص ٣٦).

وقال ابن القيم ” السلم بيع مضمون في الذمة موصوف مقدور على تسليمه غالباً، لذلك فهو دين من الديون، وهو كالابتياح بثمن مؤجل، فأى فرق بين كون أحد العوضين مؤجلاً في الذمة وبين الآخر (أعلام الموقعين، ج ٢/ ١٩). كذلك أجاز ابن تيمية الاعتياض عن سلعة السلم (أي بيعها لمن هي في ذمته) قبل قبضها بثمن المثل أو دونه لا أكثر منه حالاً، وهو قول ابن عباس رضي الله عنه قال: إذا أسلمت في شئ فجاء الأجل فلم تجد الذي أسلمت، فخذ عوضاً بأقصد منه، ولا تبيع مرتين. (والحديث رواه سعيد في سننه، المغني، لابن قدامة، ج ٤/ ٣٧١-٣٧٢، وابن تيمية، مجموع الفتاوى، ج ٢٩/ ٥٠٣-٥٠٥).

أما المالكية فقد أجازوا بيع سلعة السلم لغير بائعها إذا لم تكن طعاماً، بمثل ثمنها

وبأقل منه أو أكثر، حالاً غير مؤجل. فقد جاء في بداية المجتهد: « أما بيع السلم من غير المسلم إليه، فيجوز بكل شئ يجوز به التبائع ما لم يكن طعاماً، لأنه يدخله بيع الطعام قبل قبضه (ابن رشد، بداية المجتهد، ج ٢/ ٢٠٩) . أما إذا باعها لبائعها، قبل الأجل، فلا يجوز أن يبيعها بأكثر من الثمن الذي اشتراها به، وإنما يبيعها بمثل الثمن، أو بأقل، ويقبض الثمن. (الضرير، السلم وتطبيقاته المعاصرة، ص ٢٦) .
وكذلك رأى المالكية جواز الاعتياض عن المسلم فيه، أي جواز قضائه من غير جنسه، سواء حل الأجل أم لا بشروط ثلاثة :

- أ. أن تكون بضاعة السلم مما يباع قبل قبضه (وهو ما سوى الطعام).
 - ب. أن يكون العوض مما يباع ببضاعة السلم يداً بيد. كما لو أسلم دراهم في ثوب مثلاً، فأخذ عنه طست نحاس.
 - ج. أن يكون المأخوذ مما يجوز أن يسلم فيه رأس المال، كما لو أسلم دراهم في حيوان، فأخذ عن ذلك الحيوان ثوباً (الخرشي على مختصر خليل، ج ٥/ ٢٢٧).
- وقد أجاز الإمام أحمد بن حنبل الاعتياض عن بيع سلعة السلم من بائعها، وإن كان طعاماً أو مكيلاً، أو موزوناً، إذا باعها بغير مكيل أو موزون (ابن تيمية، الفتاوى ج ٢٩/ ٥١٢).

انقطاع سلعة السلم عند حلول الأجل

- إذا انقطعت سلعة السلم عند حلول الأجل، وتعذر تسليمها قال جمهور الفقهاء :
- أ. إذا وقع ذلك كان المشتري بالخيار بين أن يأخذ الثمن أو يصبر إلى العام القابل.
 - ب. وذهب آخرون إلى القول بوجوب فسخ عقد السلم، ويسترد المشتري رأس ماله، ولا يجوز التأخير.
 - ج. وقال آخرون ليس للمشتري فسخ السلم، وإنما له أن يصبر إلى العام القابل (ابن رشد، بداية المجتهد، ج ٢ ص ٢٠٨، وابن قامة، المغني، ج ٤/ ٣٦١-٣٦٢).

الإقالة في السلم

الإقالة هي فسخ العقد بالتراضي وعودة العاقدين إلى حالهما قبل التعاقد، وجمهور الفقهاء على جواز الإقالة في السلم: فإذا أقاله المشتري (رب السلم) وجب على البائع (المسلم إليه) رد الثمن إن كان باقياً، أو مثله إن كان مثلياً، أو قيمته إن كان قيمياً إذا لم يكن باقياً. قال ابن المنذر: أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن الإقالة في جميع ما أسلم فيه جائزة (ابن قدامة، المغني، ٤/ ٢٧٣؛ نزيه حماد، فقه السلم، ص ٤٢).

توثيق دين السلم

ذهب جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والأحناف إلى جواز توثيق دين السلم بالرهن أو بالكفالة (ابن قدامة، المغني، ج ٤/ ٧٧٣؛ نزيه حماد، فقه السلم، ص ٤٤؛ الضرير، السلم وتطبيقاته المعاصرة، ص ٤١-٤٢).

الاتفاق على تسليم المسلم فيه على أقساط

إذا أسلم شخص في بضاعة على أن يقبضها بالتقسيط في أوقات متفرقة أجزاء معلومة، كتمح يأخذ بعضه في أول أبريل وبعضه في أول يوليو وهكذا.. فقد ذهب أكثر الفقهاء إلى صحته (نزيه حماد، فقه السلم، ص ٤٥، وكذلك الفقرة ٣ من عقد السلم كما هو مطبق في البنوك السودانية في: الضرير، السلم وتطبيقاته المعاصرة، ص ٤٠).

تعيين سلعة السلم

تعيين بضاعة السلم إما أن يكون بتحديد سلعة بعينها وجعلها محلاً للعقد، وإما أن يكون يتعين البستان أو المزرعة أو المصنع الذي ينتج سلعة السلم.

فالنوع الأول من التعيين، وهو تحديد سلعة بعينها لتكون محلاً لعقد السلم لا خلاف بين الفقهاء على عدم جوازه. وإنما يشترطون في بضاعة السلم أن تكون ديناً في ذمة البائع المسلم إليه. ولا يصح أن تكون سلعة السلم شيئاً معيناً بذاته، إذ من المحتمل

هلاك ذلك الشئ المعين قبل وقت تسليمه مما يدخل الغرر في العقد. بخلاف ما إذا كانت بضاعة السلم موصوفاً في الذمة، لأنه يمكن في هذه الحالة أداء أية عين في الأجل المحدد تتوافر فيها الأوصاف. جاء في الموسوعة الفقهية: « لا يجوز تعيين المسلم فيه، بل يجب أن يكون ديناً في الذمة، فإن أسلم في عين كدار... » لم يصح السلم، لأنه ربما تلف المعين قبل أو ان تسليمه (وزارة الأوقاف، الموسوعة الفقهية، مادة: سلم، ج ٢٥).

وأما النوع الثاني من التعيين وهو تحديد حائط أو حديقة أو بستان بعينه تسلم منه بضاعة السلم فقد منعه الفقهاء اعتماداً على ما رواه ابن ماجه عن عبد الله بن سلام، قال: ((جاء رجل إلى النبي صلى الله عليه وسلم فقال: إن بني فلان أسلموا (تقوم من اليهود) وأنهم قد جاعوا، فأخاف أن يرتدوا، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: من عنده؟ فقال رجل من اليهود: عندي كذا وكذا (لشئ قد سماه) أراه قال ثلاثمائة دينار بسعر كذا وكذا من حائط بني فلان، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: بسعر كذا وكذا، وليس من حائط بني فلان)).

وقد وردت أحاديث أخرى رواها ابن ماجه وأبو داود تذكر السلف في نخل محدد أو حديقة بعينها. وقد أشار بن القيم إليها قال: سئل صلى الله عليه وسلم عن رجل أسلف في نخل فلم يخرج تلك السنة، فقال: "أردد عليه ماله" ثم قال: "لا تسلفوا في النخل حتى يبدو صلاحه". وفي لفظ أن رجلاً أسلم في حديقة نخل قبل أن يطلع النخل، فلم يطلع النخل شيئاً ذلك العام، فقال المشتري هو لي حتى يطلع، وقال البائع: إنما بعثت النخل هذه السنة، فاخصما إلى النبي صلى الله عليه وسلم، فقال: «أخذ من نخلك شيئاً؟ أردد عليه ماله" ثم قال: "لا تسلفوا في النخل حتى يبدو صلاحه" (سنن أبي داود، ج ٣ / ٢٧٤ الحديث رقم ٣٤٧٦). ومع أن في إسناد هذا الحديث رجلاً مجهولاً، فقد استدل الأمام أبو حنيفة على أنه لا يصح السلم فيما ينقطع قبل حلول الأجل، بل لا بد من أن يكون موجوداً من العقد إلى المحل (مختصر السنن، ص ١١١ عون المعبود، ج ٣٥٢/٩).

وهكذا نلاحظ أن حديث ابن ماجه الأول قد منع تحديد حائط أو بستان بعينه، فقال الرسول صلى الله عليه وسلم: ” وليس من حائط بني فلان “. أما الأحاديث الأخرى فقد ذكرت أن السلف قد تم في نخل محدد وحديقة نخل بعينها. ولم تمنعه السنة. بل إن أبا داؤد قد عنون للحديث بـ ” باب في السلم في ثمرة بعينها “ وإنما يفهم من التوجيه الوارد بعبارة ” لا تسلفوا في النخل حتى يبدو صلاحه “ إلى جواز التعيين. وقد يشير هذا إلى تعارض بين حديث ابن ماجه الأول وهذه الأحاديث الأخيرة، إن صحت، والتي رواها ابن ماجه نفسه وأبو داؤد ” المعجم المفهرس لألفاظ الحديث النبوي، ج ٣ / ٥٠٤، ج ٦ / ٣٨٦، وكذلك نيل الأوطار للشوكاني، ج ٣ / ٢٢٨ .“

ولعل هذا التعارض يزول إذا تبينا أن الرسول صلى الله عليه وسلم منع البائع من أخذ مال المشتري إذ لم يسلمه السلعة المشتراة، ذلك أن المشتري لم يأخذ من نخل البائع شيئاً. فإذا أخذ البائع المال فقد استحله من غير مقابل يدفعه إلى المشتري، ولذلك جاء التوجيه النبوي ” لا تسلفوا في النخل حتى يبدو صلاحه “، قطعاً للتنازع والاختلاف بين البائع والمشتري، إذ إن بدو الصلاح مظنة راجحة لاستيفاء المشتري لحقه المحدد من النخل والحديقة. لذلك فإنه قد يبدو أن المنع الوارد في الحديث من تعيين حائط بعينه ليس مقصوداً لذاته، وإنما دفعاً للغرر حتى لا يظن البائع أنه قد باع الثمرة من هذه الحديقة بعينها، فإذا لم تنتج الحديقة جاز له أخذ المال، مما يؤدي إلى أكل مال المشتري بالباطل، ومن غير مقابل يقدمه إليه البائع، كما يؤدي إلى التنازع والخصام بين البائع والمشتري للغرر الذي يلابس العملية عندئذ، إذ إن المشتري لا يرضى أن يضيع ما دفعه من مال في غير مقابل يأخذه. أما إذا أسلم شخص في بستان بعينه وأنتج ذلك البستان ثم استوفى المشتري حقه كاملاً فله أن يجوز ذلك. لأن الأحاديث الواردة في المجموعة الثانية لم تمنعه ولأن الخلاف بين البائع والمشتري لا يقع أصلاً في هذه الحالة، وهو مؤدى التوجيه النبوي: ” لا تسلفوا في النخل حتى يبدو صلاحه “.

و كذلك لعله يجوز أيضاً أن يسلف في بستان بعينه على أنه إذا لم يخرج ذلك البستان شيئاً وفي البائع المشتري ثمره المثلي بأية طريقة يراها كأن يشتريه من السوق ثم يعطيه له، لأن شرط التسليم من هذا البستان المعين إذا أنتج، أو من غيره إذا لم ينتج، يقطع التنازع والخلاف، ولا يكون أحد الطرفين قد استحل مال الطرف الآخر من غير حق.

وهكذا نرى أن المنع من تعيين حائط بعينه تستوفى منه سلعة السلم قد تكون حكمته قطع النزاع ومنع الخصومة التي قد تنشأ بين البائع والمشتري الناشئة عن الغرر، حيث يظن البائع أنه ملتزم بالوفاء فقط من الحديقة المحددة، ويرغب المشتري في وفاء البائع له بالسلعة المتفق عليها في كل الأحوال، فإذا لم تنتج الحديقة، ثار التنازع والخلاف بينهما. لذلك جاء التوجيه النبوي لقطع دابر ما يؤدي إلى التنازع والخصومة بعدم تحديد حديقة بعينها.

إذاً قد يفهم أن المنع من تحديد حائط أو بستان بعينه القصد منه استبعاد كل الأسباب التي قد تؤدي إلى التنازع والخلاف. فإذا شرط التسلم في كل الأحوال من هذا البستان المحدد إذا أنتج أو من غيره، فقد زالت أسباب الخلاف والنزاع والغرر، ولا يضر التعيين في هذه الحالة. وبهذا يزول التعارض الذي قد يتبادر من حديث ابن ماجة الأول والأحاديث الأخرى في المجموعة الثانية. ولعل رأي شيخ الإسلام ابن تيمية: إن علة النهي عن بيع الأشياء المعدومة هو الغرر وليس العدم أو الوجود، يقوي ما ذهبنا إليه. قال: ” فليس في كتاب الله ولا سنة رسول الله صلى الله عليه وسلم، بل ولا عن أحد من الصحابة أن يبيع المعدوم لا يجوز، لا لفظ عام ولا معنى عام، وإنما فيه النهي عن بيع بعض الأشياء التي هي معدومة، كما فيه النهي عن بيع بعض الأشياء التي هي موجودة، وليست العلة في المنع الوجود أو العدم، بل الذي ثبت في الصحيح عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه نهى عن بيع الغرر، والغرر ما لا يقدر على تسليمه سواء كان موجوداً أو معدوماً، كالعبد الأبق والبعير الشارد ونحو ذلك مما لا يقدر على تسليمه، بل قد يحصل وقد لا يحصل (ابن تيمية، مجموع الفتاوى، ج ٢/ ٥٤٢-٥٤٣) .

ولعل مما يستأنس به في هذا المقام جواز السلم في ثمار وعسل بلد معينة (المغني، ج ٤ / ص ٣٤٥) . فإن كان التعيين لا يجوز لذاته لمنع أيضاً تعيين بلد تسلم من إنتاجه سلعة السلم . وقد صرح بعض الفقهاء أن المنع من التعيين هو بسبب التخوف من عدم المقدرة على تسليم بضاعة السلم . أما إذا غلب الظن بتوافر وعدم انقطاع المسلم فيه من تلك القرية جاز التعيين . جاء في مدونة الإمام مالك (ج ٣ / ١٢١) : رأيت إن أسلفت في قرية بعينها أو في حنطة قرية بعينها (قال) قال مالك : من سلف في ثمر هذه القرى العظام مثل خيبر ووادي القرى وذي المروة وما أشبهها من القرى فلا بأس أن يسلف قبل إبان الثمر، ويشترط أن يأخذ ذلك تمراً في أي الإبان شاء . قال مالك وكذلك القرى المأمونة التي لا ينقطع ثمرها من أيدي الناس أبداً والقرى العظام لا ينقطع طعامها من أيدي الناس أبداً ... لكثرة نخيلها وزرعها ... فإن كانت قرى صغاراً أو قرى ينقطع طعامها منها في بعض السنة أو ثمرها في بعض السنة فلا يصح أن يسلف في هذه . ويظهر من ذلك أن التعيين يجوز في القرى العظام ولا يجوز في صغار القرى أو صغار الحيطان . وكذلك « قال مالك لا يسلف في لبن غنم بأعيانها إلا في إبان لبنها » . ويشترط الأخذ في إبانه قبل إنقطاعه (المدونة، ج ٣ / ١٢٠) . وهذا يشير بوضوح إلى أن منع التعيين ليس مقصوداً لذاته وإنما لإزالة الغرر وعدم المقدرة على التسليم .

وقد يتم الجمع بين حديث ابن ماجه الأول القاضي بمنع تعيين حائط أو بستان بذاته تسلم منه بضاعة السلم، والأحاديث الأخرى في المجموعة الثانية والتي تجوز تعيين نخل أو حديقة نخل، بالقول أن التعيين كان ديدن أهل المدينة قبل قدوم النبي صلى الله عليه وسلم فنهاهم عن ذلك بالأحاديث الأولى (الضرير، السلم وتطبيقاته المعاصرة، ص ١٥) . لكن هذا التأويل بعيد بالنظر إلى الأحاديث في المجموعة الثانية فهي :

أولاً : لم تمنع تصريحاً السلم في نخل بعينها، وإنما كان التوجيه النبوي الشريف أن يرد البائع للمشتري ماله وأن لا يستحله من غير مقابل، إذ لم يعطه المسلم فيه .

ثانياً؛ جاء التوجيه النبوي بأن لا يتم السلم في النخل حتى يبدو صلاحه. وهذا يشير ضمناً بجواز التعيين إذا أمن الغرر أو زالت الأسباب التي تؤدي إليه. ثالثاً؛ إن حديث (لا تسلموا في النخل حتى يبدو صلاحها) معتبر عند الأحناف ولم يقولوا بنسخه. جاء في بداية المجتهد لابن رشد (ص ٢٠٧)؛ وعمدة الحنفية ما روى من حديث ابن عمر أن النبي صلى الله عليه وسلم قال (لا تسلموا في النخل حتى يبدو صلاحها). وهو حديث أبي داؤد المذكور ضمن المجموعة الثانية أعلاه، وإن اختلف اللفظ.

والتعيين وتحديد مصنع بذاته تسلم منه بضاعة السلم قد تميله في أحيان كثيرة الضرورات العملية في التمويل المعاصر. فقد يلزم ذكر ماركة معينة لتمييز بضاعة السلم، أو بيع المنازل الجاهزة المنضبطة بالصفة عند من يجيز ذلك (الضرير، السلم وتطبيقاته ص ٢٣) وهذا يقتضي تعيين وتحديد موقع لها. إلا إذا كان المقصود بالمنازل الجاهزة المنقولة والمصنوعة من الخشب أو الحديد أو ما شابه، مع أن ذلك مستبعد، لأن الكلام جاء في معرض الرد على جواز السلم في الدور والعقار، وهي غير المنازل الجاهزة المنقولة المستحدثة. لذلك فعمل من المناسب إجازة السلم مع التعيين في مثل هذه الحالات، واتخاذ كافة التحوطات والأسباب التي تزيل التنازع والخلاف والغرر. ومن ذلك مثلاً شرط التسليم في كل الأحوال حتى لو اقتضى ذلك الشراء من السوق سلعة لها نفس المواصفات المتفق عليها بين الطرفين.

التسليف في عقد السلم

فكرة التسليف واضحة في عقد السلم. فالمشترى، يدفع للبائع الثمن حالاً، وللأخير استخدامه لتغطية حاجاته المختلفة من غير قيد أو شرط سوى تسليم السلعة المسماة في التاريخ المحدد. بل إننا نجد من الفقهاء من لا يوافق أصلاً على أن السلم بيع، لأن الرسول صلى الله عليه وسلم سماه سلماً، أو سلفاً، ولم يسمه بيعاً (المحلى لابن حزم

ج ٨/ ٣٩، ٤٠، الضرير، السلم وتطبيقاته، ص ٢). وعلى هذا يمكن النظر إلى السلم على أنه تسليف، وهو أشمل من القرض (البهوتي، شرح منتهى الإرادات، ج ٢/ ٩٩)، على أن يرد المستلف سلعة محددة ومعلومة الكيل أو الوزن في أجل محدد، وجاء في صحيح مسلم بشرح النووي ” ويشترك السلم والقرض في أن كلاً منهما إثبات مال في الذمة بمبذول في الحال“ م ٦، ص ٧٤.

وهذا المعنى يشير إليه بوضوح حديث ابن ماجة الذي سبق ذكره، قال: جاء رجل إلى النبي صلى الله عليه وسلم، فقال: إن بني فلان أسلموا (لقوم من اليهود) وأنهم قد جاعوا، فأخاف أن يرتدوا. فقال النبي صلى الله عليه وسلم: من عنده؟ قال رجل من اليهود عندي كذا وكذا... أراه قال ثلاثمائة دينار.. ” فالرسول الكريم كان يريد مالاً يسد به جوعة قوم أسلموا. لذلك قال الرسول: من عنده؟ فقال رجل من اليهود عندي كذا وكذا بسعر كذا وكذا. ولعل اليهودي لا يريد أن يدفع قرضاً إليه مثله فقط من غير زيادة، لذلك اختار أن يسلم في ثمر ويستفيد من رخص ثمنه. ولعل هذا المفهوم التسليفي لعقد السلم هو الذي يستدعي تعجيل كامل الثمن والذي يقوم مقام مبلغ القرض. وحيث إن البائع سوف يسلم سلعة مسترخصة لأجل السلم، فهو لا يعقد سلماً إلا على الكمية التي توفر له من المال بقدر حاجته فقط. وشرط تسليم كامل رأس مال السلم في مجلس العقد يلقي ما يشبه الإجماع بين الفقهاء، إلا ما ثبت عن المالكية من جواز اشتراط تأخير رأس مال السلم اليومين والثلاثة، وما روى عن مالك من جواز تأخيره بلا شرط (ابن رشد، بداية المجتهد، ج ٢/ ٢٠٥). وقد يفهم أن المنع من تأخير رأس مال السلم، عند الفقهاء، يعود لجملة أسباب هي:

أ. ما جرت به عادة الناس وعملهم من تعجيل كامل رأس مال، وإقرار الرسول صلى الله عليه وسلم لذلك.

ب. حمل كلمة ”السلم“ على ضرورة تسليم رأس المال. ”يقال السلم... من أسلمت

الشيء، ولذلك لم يجر أن يتفرقا إلا عن قبض، لأنهما إن افترقا من غير قبض الثمن لم يكن ذلك سلماً، لأنه لم يسلم إليه شيئاً (نزيه حماد، السلم، ص ٤، نقلاً عن حلية الفقهاء لابن فارس).

ج. تأخير الثمن يؤدي إلى ادخال كامل المعاملة في حكم الكائى بالكائى، وتكثر المخاطرة وتدخل حد الغرر الكثير المحذور، لأن المبيع في السلم مؤجل فيصبح البدلان (المبيع والثمن) مؤجلين (ابن القيم، أعلام الموقعين، ج ٢ / ٢٠).

وبالنظر إلى هذه الأسباب نجد أنه بالإمكان تجاوز الاشكالية في التبرير الأخير(ج)،

كما سيأتي بيانه في التعليق على هذه النقطة لاحقاً في القسم الثاني من هذا البحث. أما التبرير الثاني(ب) فهو جزء من التبرير الأول ويصب مصبه، ذلك أن استخدام كلمة «سلم» في الحديث لا ينشئ بالضرورة فهماً جديداً ينبني عليه حكم جديد. فالحديث استخدم كلمة «سلم» الموجودة والمستخدمه أصلاً، فغاية ما يفهم من إثبات استخدامها هو الإقرار بها وبمعناها المستخدم. وبهذا يصبح التبرير الأول هو الأساس الذي انبنى عليه الرأي باشتراط تعجيل رأس مال السلم وعدم جواز وتأخير. وعليه، إن صح هذا الفهم والتحليل، من أن السلم كان يستخدم بديلاً عن القرض وأن حاجة المتعاملين فيه وواقع التطبيق هو الذي أدى إلى أن لا تتحقق لهم المصلحة من جراء التسليف إلا من خلال تسلم كامل رأس المال، فقد يترتب على هذا التحليل بعض النتائج المهمة في مجال التمويل.

والسلم يوافق القرض في أن البائع (المسلم إليه) أشبه المقترض في استفادته من الثمن كما يستفيد المقترض من مبلغ القرض في حاجته من غير تدخل من رب السلم كما هو الحال في القرض، الذي يملك فيه المقرض المقترض مبلغ القرض. وفارق السلم القرض في أن القرض حال وعلى المقترض أن يرد بدله من نفس نوعه، إن كان نقوداً

فعليه أن يرد نقوداً مثله. ولا يجوز التفاضل في القرض، لأن المقترض يرد قدر ما اقترضه فقط. أما في السلم فالمتوقع أن يحصل المشتري على قيمة أكبر مما يدفعه من ثمن (رأس مال) للسلم.

سعة عقد السلم التمويلية

من حق البائع استخدام رأس مال السلم في حاجته أو للنفقة على نفسه أو أن يتصرف فيه كما شاء، وليس واجباً عليه أن يخصص انفاقه بالضرورة على عمل معين مرتبط بمنتجات السلعة المباعة سلباً، وهذا الحق للبائع إليه له شواهد كثيرة في السنة النبوية والفقهاء الإسلاميين.

روى أحمد والبخاري « كنا نصيب المغانم مع رسول الله صلى الله عليه وسلم فكان يأتينا أنباط من أنباط الشام، فنسلفهم في الحنطة والشعير والزيت إلى أجل مسمى، قيل: أكان لهم زرع أم لم يكن؟ قالوا: ما كنا نسألهم عن ذلك (نيل الأوطار للشوكاني، ج ٣/ ٢٢٧). وفيما روى أبو داود:

● عن عبد الله بن أبي أوفى الأسلمي، قال: غزونا مع رسول الله صلى الله عليه وسلم الشام، فكان يأتينا أنباط من أنباط الشام فنسلفهم في البر والزيت سعراً معلوماً وأجلاً معلوماً، فقيل له: ممن له؟ قال: ما كنا نسألهم.

● قال الراوي فبعثوني إلى ابن أبي أوفى، فسألته، فقال: إن كنا نسلف على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم وأبي بكر وعمر، في الحنطة والشعير والتمر والزبيب، زاد بن كثير: إلى قوم ما هو عندهم (سنن أبي داود، ج ٣/ ٢٧٣).

وقد ورد في المدونة بلفظ " كنا نسلف على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم في القمح والشعير والتمر والزبيب إلى أجل معلوم وكيل معدود وما هو عند صاحبه (المدونة ج ٣/ ١٢٢).

فدلت هذه الآثار على أنه ليس من شرط السلم أن يكون البائع منتجاً لبضاعة السلم. وأيضاً فقد استشهد ابن المنذر لجواز السلم بحاجة الناس إليه فقال: ”لأن أرباب الزرع والثمار والتجارات يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم..“ (المغني، ج ٤/ ٣٣٨)
فدل على جواز استخدام المسلم إليه لرأس مال السلم فيما شاء من استخدامات وإن لم ترتبط بإنتاج وتوفير سلعة السلم.

وقد ذكر الكاساني (نزيه حماد، فقه السلم، ص ٢٨٩) في معرض حديثه عن تقدير حد أدنى لأجل السلم، أن الأجل إنما شرط في السلم ترفيهاً وتيسيراً على البائع، وليتمكن من الاكتساب في المدة. وقال أيضاً أن المشتري أعطى رأس المال إلى البائع الذي صرفه في حاجته، ثم له ان يتكسب في مدة الأجل للوفاء بما عليه من دين حين حلول الأجل.

ثانياً : عقد السلم البديل للتمويل المصرفي التقليدي

ميزة عقد السلم

لعقد السلم ميزة تمويلية فريدة ويحقق مصالح اقتصادية عامة. ولعل الفقه الإسلامي الذي أقر مبدئياً قاعدة عدم جواز بيع المعدوم، قد استثنى السلم باتفاق الاجتهادات تلبية لهذه المصلحة الاقتصادية العامة. ويلبي عقد السلم حاجة المنتج والصانع والتاجر إلى رأس المال العامل يستعين به على نشاطه الاقتصادي. ويحقق كذلك في الجانب الآخر رغبة المشتري لتحصيل بضاعة محددة الكمية والوصف بثمن أرخص عادة بسبب تسليف ثمنها (الزرقا، عقد البيع في الفقه الإسلامي، ج٤، ص١١٧). وميزة أخرى يستفيد منها المشتري في عقد السلم هي أن بإمكانه تحديد الوقت الذي يستلم فيه بضاعة السلم بما يلائم حاجاته الإنتاجية، فيقلل من مصروفات التخزين، فقد يكون المشتري منتجاً يحتاج إلى شراء مواد أولية أو مواد نصف مصنعة يستخدمها في صناعاته. وبهذا يمكن أن يكون عقد السلم في الاستخدام المعاصر أداة تمويلية ذات كفاءة عالية من حيث استخدامها للاستجابة لحاجات التمويل المتنوعة والمختلفة للمتمولين سواء أكانوا زراعاً أم صناعاً أم تجاراً أم مهنين من مقاولين أو مهندسين، ولا تكاد تحصر مجالات تطبيق عقد السلم في النشاطات الزراعية والتجارية الداخلية والخارجية والصناعية والحرفية وغيرها.

عند الحديث عن الدور التمويلي لعقد السلم، ينصرف الحديث غالباً إلى تمويل المنتجين، بالشراء منهم، سلماً نفس السلع التي ينتجونها. فلتتمويل الزراع والصناع مثلاً نشترى منهم سلماً منتجاتهم الزراعية أو الصناعية. وهذا التصوير قد يخفي الدور التمويلي المتميز والفريد لعقد السلم في التطبيق المعاصر. فالمعلوم أن الحديث عن تمويل الزراع أو الصناع بشراء منتجاتهم المقصود منه تغليب جانب استطاعتهم

التسليم في الأجل المحدد لهذه المنتجات. ولا يمنع ذلك من استخدام عقد السلم للتمويل باشتراط سلعة ليس من الضروري أن يكون المسلم إليه متخصصاً في إنتاجها. ولزيادة التوضيح نقول: قد يكون غرض البائع المسلم إليه هو استئلاف رأس مال السلم لغرض استهلاكه، ليس له أدنى علاقة بمجال عمله الإنتاجي، أو قد يكون مجال نشاط المسلم إليه مختلفاً تماماً عن إنتاج بضاعة السلم التي التزم بتسليمها. فلا مانع أن يكون المسلم إليه مقاولاً يعمل في مجال العقارات، ولكنه يلتزم بتسليم قمح أو زيت أو حديد... الخ، يشتريه من السوق عند حلول أجل السلم. ويكون دافعه لاستئلاف رأس مال السلم هو أن يبني به عمارة حسب طلب أحد عملائه. فله أي المقاول الربط بين أجل البضاعة التي التزم بتسليمها وبين الوقت الذي يقبض فيه أتعابه من عميله مقابل بناء العمارة، على أن يستخدم هذا المال المقبوض لشراء سلعة السلم وتسليمها إلى المشتري في التاريخ المحدد.

مرونة عقد السلم التمويلية

المعلوم أن المصارف تقوم بدور الوسيط المالي في الاقتصاد. فهي تتلقى الودائع بمختلف أشكالها من الجمهور، ثم تعرضها للاستثمار من خلال تمويل عملائها الراغبين، لتحريك نشاطهم التجاري والخدمي، الذي يعود بالنفع على المجتمع من خلال تلبية حاجات هذا المجتمع المختلفة.

وتقوم المصارف الإسلامية بهذا الدور التمويلي باستخدام عقود شرعية مقبولة مثل المرابحة والمضاربة والمشاركة والإجارة والسلم... الخ. والملاحظ توسع المصارف الإسلامية في استخدام عقد المرابحة لتمويل عملائها لما لهذا العقد من خصائص تجعله قريباً إلى حد كبير من التمويل المصرفي التقليدي بما تطور معه من مفاهيم ونظم محاسبية ومالية ورقابية، تجدها المصارف الإسلامية ذات فائدة مباشرة لأعمالها. وأكثر ما تشبه المرابحة التمويل التقليدي بعد إكمال عملية البيع للعميل

ورصد قيمتها ديناً في ذمته. فيصبح العميل مديناً للبنك بعد انعقاد البيع مثلما يغدو المقترض مديناً للبنك التقليدي من لحظة تخويله الاستفادة من القرض المقدم له. لذلك نجد المصارف الإسلامية تسعى جهدها لتضييق المدة التي تقع بين شرائها للسلعة ثم إعادة بيعها للعميل. وكلما قلت هذه المدة تجنب البنك المخاطر المرتبطة بامتلاك السلعة وحيازتها. وقد تنعدم هذه الفترة تماماً في الحالات التي يوكل البنك عميله بالشراء ثم بيع السلعة إلى نفسه بالوكالة عن البنك. بالإضافة إلى ما سبق فإن إدخال مفهوم الوعد من العميل بشراء السلعة في المراجعة، يؤدي إلى بعض الصورية في عمليات المراجعة المصرفية. لذلك فإن صيغة المراجعة في التطبيق المصرفي المعاصر مع أنها تمثل النسبة الغالبة في حجم التمويل الكلي بدأ الاعتراف بها يلقي بعض الفتور من العلماء المهتمين، كما ارتفعت الأصوات مطالبة بتقليل الاعتماد عليها في العمل المصرفي الإسلامي.

كذلك فإن المراجعة لا توفر المرونة الكافية للمتمولين من رجال الأعمال والشركات التي تحتاج إلى رأس المال العامل. لأن المصرف لا يستطيع في المراجعة منح العميل نقوداً، وإنما يقوم بشراء سلعة معينة ثم بيعها للعميل. وحتى إن قام العميل ببيع تلك السلعة للحصول على النقد فإن هذا يجعل التمويل بالمراجعة بالنسبة إليه أكثر كلفة عليه. وذلك لأن البنك يتقاضى ربحاً من بيع السلعة للعميل. ثم إن العميل سوف يقوم ببيع السلعة للحصول على النقد، في الغالب، بمبلغ نقدي أقل من ثمن المثل لحاجته للنقد.

لكل هذه الأسباب مجتمعة فإن المصارف الإسلامية تقف اليوم على مفترق الطريق وهي في حاجة ماسة إلى بديل شرعي يحقق السلامة الشرعية والمرونة المالية المناسبة بما يوفر لعملاء هذه البنوك التلقائية والسعة في استخدام الأموال التي تقدمها لهم هذه المصارف. ونظن أن عقد السلم يمكن أن يقوم بهذا الدور على أكمل

وجه بما يحقق السلامة الشرعية والسعة والتكلفة التمويلية المناسبة للعملاء.
وكما أشرنا سابقاً فإن من خصائص عقد السلم عدم الربط بين التمويل الممنوح من
البنك (رأس مال السلم) وبين تخصص المسلم إليه (البائع) في إنتاج سلعة السلم.
وهذه الخاصية تمنح العميل فرصة استخدام الأموال في أغراضه وحاجته التي
يحددها هو من غير تدخل من أية جهة في هذا الاستخدام.

مشكلات وحلول

يمكن أن يتقدم العميل الذي يرغب في دفع رواتب موظفيه وعماله مثلاً إلي البنك
ليبيعه سلعة بالسلم، ويتم الاتفاق بينهما علي تحديد تلك السلعة، فينفق العميل
المبلغ المدفوع إليه من البنك في غرضه الذي يريده، ثم عند الأجل المحدد يقوم
العميل بشراء تلك السلعة من السوق ويسلمها للبنك.

ومع أن تحديد سلعة السلم يتم بالاتفاق بين البنك والعميل، إلا أن ذلك لا يعني
أن توقعات كل منهما فيما يتعلق بالأسعار المستقبلية لتلك السلعة ستصدق، حتى وإن
كانت قائمة علي دراسة علمية للسوق، فأسعار السلعة عرضة للتغيرات مما يجعل كلا
الطرفين الممول والمتمول يواجهان مخاطر الخسارة، وإن كانت المخاطر التي تواجه
الممول (البنك) أقل إذ إنه يشتري بضاعة مسترخصة بسبب الأجل، كما أن العميل
لا يعرف بالتحديد تكلفة تمويله، مما يصعب معه معرفة أرباحه المستقبلية ومقدرته
علي المنافسة والاستمرار في السوق. لذلك فإن عقد السلم لن يكون بديلاً تمويلياً
مناسباً إذا لم يتم معالجة هذه المشكلات معالجة حاسمة.

واجه عقد السلم هذه المشكلات عند استخدامه للتمويل المصرفي. والتطبيق
الفعلي لعقد السلم هو في الحقيقة محاولة لتجنب هذه المشكلات ومعالجتها. ومن هذه
المحاولات والمعالجات :

- تبني مفهوم الاعتياض (استبدال سلعة السلم)،

● السلم الموازى أو المتوازي لتجنب تقلبات الأسعار في سلعة السلم من غير الدخول في المحظور ببيع بضاعة السلم قبل قبضها.

● الحزم التمويلية المتكاملة، حيث يدخل البنك في عقد سلم مشترياً بعد تلقيه وعداً من أحد عملائه بشراء تلك السلعة منه عند حلول أجل تسليمها.

وسيشير البحث لهذه الحلول والمعالجات لاحقاً عند الحديث عن التطبيق الفعلي لعقد السلم. ولكن سنقترح الآن صيغة نرجو أن تعالج الصعوبات المذكورة. ليصبح السلم عقداً تمويلياً ذا مرونة وكفاءة عالية.

الصيغة المقترحة

ويتلخص المقترح في الاستفادة من العمليات التي تجرى في الأسواق العالمية للسلع والمعادن والبتترول. وتعمل هذه الأسواق وفق نظام غاية في الدقة والانضباط في إطار قانوني يراعي متطلبات الأطراف المختلفة التي تتعامل في الأسواق، حيث تتاح المعلومات المتعلقة بالأسعار وكميات السلع، للبائعين والمشتريين سواء بسواء، من خلال نظام للمعلومات للمتعاملين الداخليين والخارجيين، ووكالات إعلامية متخصصة مثل رويتر. بالإضافة إلى ذلك فإن كل المعاملات يتم تصويرها تلفزيونياً والاحتفاظ بأشروطها، وكذلك تسجيل كل المحادثات التلفزيونية المتعلقة بعمليات الشراء والبيع، بغرض حسم الاختلافات التي قد تقع بين المتعاملين، ومما يزيل تماماً مخاطر الشكوك في أسواق المستقبلات أن مركز المقاصة (Clearing House) يصفي يومياً كل العمليات التي تمت. بجانب ذلك فإن مركز المقاصة يقوم بدور الطرف الثاني في عقد البيع فإن كان العميل مشترياً في العقد كان مركز المقاصة بائعاً والعكس بالعكس، فيصبح بذلك الطرف الآخر في العملية مكان الطرف الأصيل الذي عقدت معه العملية فعلاً، لذلك فإن التجار لا يحتاجون إلى فحص المقدرة المالية للطرف الآخر في العقد المبرم، طالما أن مركز المقاصة (التسويات) يتولى ويكفل تنفيذ العملية.

ولا يعني هذا أن بإمكان المصارف الإسلامية العمل في أسواق السلع العالمية المختلفة بالبيع والشراء في كل المجالات، وباستخدام مختلف الصيغ بغض النظر عن سلامتها من الناحية الشرعية. ولكن يقتصر عمل المصارف الإسلامية على تلك الصيغ المقبولة مما يحقق غرض هذه الصيغة المقترحة من استخدام عقد السلم بمرونة عالية في التمويل المصرفي.

وتقوم هذه الصيغة المقترحة على بيع العميل طالب التمويل سلعة محددة مثلية أو منضبطة بالصفة، ونقل نحاساً، إلى البنك الذي يقوم بتسليم ثمنها نقداً إلى العميل، على أن يتسلم البنك السلعة في التاريخ المستقبلي المتفق عليه بين الطرفين والمحدد في العقد. ولحماية نفسه من تقلبات الأسعار، يقوم العميل في نفس التاريخ بشراء ذات الكمية والصفة من النحاس بسعر مستقبلي محدد، وينعقد الشراء حالاً مع تأخر آثاره (تسليم البديلين) إلى أجل المتفق عليه، والذي يوافق أجل السلم مع البنك، ليقوم العميل بتسليم وتسليم النحاس إلى البنك في ذلك التاريخ.

وكذلك يستطيع البنك حماية نفسه من تقلبات الأسعار بالدخول بعد مرور مدة من الزمن على انعقاد عقد السلم مع عميله الأول في عقد سلم مواز، يبيع فيه نحاساً بنفس الصفة والمقدار، والتي ذات الأجل الذي يتسلم فيه سلعة السلم الأول من عميله. وعند حلول الأجل يقوم البنك بتسليم السلعة إلى عميله الثاني، بعد أن يكون قد تسلمها من عميله الأول. والغرض من تأخر البنك في إبرام عقد السلم الموازي (أو المتوازي) هو تمكين البنك من تحقيق ربح من الفرق بين العقدين، لأن البنك في سوق ذي شفافية عالية، كما هو الحال في أسواق السلع العالمية، لا يجد من يشتري منه سلعة السلم بعقد سلم مواز في ذات تاريخ السلم الأول بأكثر من الثمن الذي دفعه البنك للحصول عليها.

ويظهر من هذا العرض إمكانية تجنب العميل مخاطر تقلبات أسعار سلعة السلم، لأنه يستطيع شراء السلعة التي يجب عليه تسليمها ، عند عقد السلم مع البنك من غير أن يدفع ثمنها الآن، وبذلك يستطيع معرفة تكلفة تمويله وهي تساوي الفرق بين المبلغ الذي يدفعه مقابل السلعة التي اشتراها من أسواق السلع وبين التمويل الذي دفعه له البنك وهو رأس مال السلم ويضاف إلي هذه فوات الربح المتوقع من استخدامه لمبلغ هامش الجدية (Margin) الذي يدفعه للسماح في سوق السلع مقابل التزامه بتنفيذ العقد في التاريخ المستقبلي المحدد.

إما فيما يتعلق بالبنك فإنه يستطيع تأمين موقفه وتحقيق ربح مناسب من جراء هذه العملية باستخدامه عقد السلم الموازي ، كما سنوضح لاحقاً ، والتطبيق العملي لهذا العقد يحقق تغطية كافية لمخاطر البنك المتعلقة بتقلبات أسعار سلعة السلم ، وكذلك يمكن للبنك ، في تاريخ لاحق لتاريخ عقد السلم الأول ، أن يبيع ببيعاً مستقبلياً سلعة مماثلة لسلعة السلم، بنفس الطريقة التي يشتري بها العميل السلعة من سوق السلع كما جرى توضيحه أعلاه، وذلك بأن يدفع البنك مبلغاً من المال عبارة عن هامش مع تحديد ثمن السلعة على أن يتم تبادل الثمن والسلعة بين البنك والمشتري في تاريخ مستقبلي يوافق تاريخ تسلم سلعة السلم من العميل. وهذا الخيار متاح في حالات زيادة الأسعار المستقبلية للسلعة في الفترة التي تقع بين إبرام عقد السلم وأجل تسليم السلعة، فغني عن البيان أن البنك عندما يقوم بتحديد السلعة التي يشتريها سلفاً يدرس توقعات أسعارها المستقبلية دراسة دقيقة تحسباً لأية خسارة قد تترتب على انخفاض أسعارها.

وهكذا يتضح أن للبنك ثلاثة خيارات تجعل احتمال خسارته من بيع سلعة السلم متدنياً وهذه الخيارات هي:

أ. بيع السلم المتوازي كما تم بيانه.

ب. البيع المستقبلي لسعة مماثلة لسعة السلم في الفترة التي تقع بعد تاريخ انعقاد عقد السلم وقبل حلول أجله.

ج. الانتظار إلي اجل السلم واستلام السلعة لبيعها حالاً أو يترصب بها الأسواق .

المشكلات الشرعية التي تواجه الصيغة المقترحة

من العرض السابق للمقترح تظهر مشكلات من وجهة النظر الشرعية :

ابتداء الدين بالدين

وتظهر هذه الإشكالية عند دخول العميل أو البنك في عقد بيع مستقبلي لشراء سلعة مماثلة للسلعة التي يجب عليه توفيرها عند حلول أجل السلم، أو بيع سلعة مماثلة لسلعة السلم، فينعقد البيع بشراء العميل للسلعة من غير تسديد ثمنها أو تسليمها مما يعني تأخير كلا البدلين، فيصبح هو مديناً بالثمن ويصبح البائع مديناً بالسلعة . وهذه الصورة من البيع لا يجيزها الفقهاء . ومع أن ابن القيم يرى جواز أنواع من بيع الدين، إلا أنه يمنع هذه الصورة ويعلل ذلك بأن فيها شغلاً لذمتين، لأن البائع لم يتسلم الثمن والمشتري لم يتسلم المبيع، فلم يستفد واحد منهما من هذا العقد، حيث إنه لم يتعجل أحدهما ما يأخذه فينتفع بتعجيله وينتفع صاحب المؤخر بربحه، بل كلاهما اشتغلت ذمته بغير فائدة (ابن القيم ، أعلام الموقعين، ج ٢ / ١٩ الضرير / الغرر وأثره في العقود، ص ٣٣٤). والظاهر أن سبب المنع عند ابن القيم هو اشتغال ذمة البائع وذمة المشتري من غير فائدة. لكن دعوى عدم الفائدة في ابتداء الدين بالدين غير مسلمة عند بعض الفقهاء المعاصرين، فإن المشتري يصبح بالعقد مالكا للمبيع والبائع يصبح مالكا للثمن، وكون أن التسليم يتأخر إلي أمد لا يذهب بفائدة العقد. ثم إن العاقل لا يقدم علي عمل لا مصلحة له فيه، فقد يكون للعاقدين غرض صحيح في ابتداء الدين بالدين، حيث يعمد التجار لهذا النوع من البيع، لضمان تصريف بضائعهم ، أو لأن المسلم إليه لا

يرغب في تسلم الثمن عند العقد. لهذا يرى الضرير جواز هذه الصورة من بيع الدين بالدين لما فيها من مصلحة ظاهرة للمتعاقدين، فلا يصح التضييق عليهم بمنعها. كما أن المالكية قد جوزوا بعض صور بيع الدين بالدين إن لم يكن الدين من الأموال الربوية، ولعل هذه الصورة الأخيرة التي يكون فيها الدين من الأموال الربوية هي التي أجمع الفقهاء علي منعها (الضرير، الغرر وأثره في العقود، ص ٣٣٤ - ٣٣٥).

فاعتماداً علي هذا الرأي الذي لا يري بأساً في ابتداء الدين بالدين، واعتماداً كذلك علي جواز بيع الدين بالدين حسب ما اعتمده المالكية نستطيع تجاوز هذه الإشكالية، ويمكن للبنوك الإسلامية وعمالها اعتماد هذا العقد المستقبلي للتوقي من تقلبات الأسعار، حيث يدخل البنك أو عميله في عقد يبيع بموجبه أو يشتري سلعة مثلية أو منضبطة بالصفة، على أن يجري تبادل الثمن والمثمن في وقت مستقبلي محدد.

وفي بحثه القيم عن بيع الكائئ بالكائئ المحظور عند الفقهاء حصر الدكتور نزيه حماد خمس صور له، منها الصورة التي نتحدث عنها وهي ابتداء الدين بالدين. وذكر أن تعليل الحظر في هذه الصورة من خمسة وجوه:

١ - انتقاء الفائدة الشرعية منه فور صدوره.

٢ - أنه ذريعة إلي ربا النسيئة.

٣ - إفضاؤه للخصومة والنزاع.

٤ - إفضاؤه إلي تعاضل الغرر في العقد.

٥ - بلوغ الخطر فيه حد الغرر الممنوع شرعاً (نزيه حماد، بيع الكائئ، ص ٣٠).

وقد فند الباحث من هذه الوجوه الخمسة ثلاثة وجوه رأى عدم سلامتها، ولم يعتد إلا بوجهين هما: انتقاء الفائدة منه فور صدوره، وبلوغ المخاطرة فيه حد الغرر المحظور.

وقال د. حماد مشيراً إلي رأى الشيخ الضرير السابق أن عدم الفائدة من العقد

محمول علي توقف نيل كل واحد من المتبايعين ما يستحقه من ثمرات العقد فور

صدوره، فيكون عقب انعقاده عديم الفائدة لكليهما، خلافاً لحكمه الأصلي ومقتضاه وغايته الشرعية (المرجع السابق ص ١٧). أما عن الوجه الثاني الذي يرى د. حماد صوابه فهو: بلوغ المخاطرة فيه حد الغرر المحظور، حيث يتأخر الثمن والمثمن فتزيد المخاطرة في هذا العقد وتبلغ حد الغرر الكثير المحظور شرعاً (المرجع السابق، ص ١٩).

وواضح من التبرير الأول أن نزيه حماد يرى أن لعقد البيع غاية شرعية ومقتضى يوافق حكمه الأصلي، وهو تبادل الثمن والمثمن أو علي الأقل تسلم أحدهما، وإلا أصبح العقد مخالفاً لحكمه ومقتضاه وغايته الشرعية .

ولكن هذا التبرير قد يتوقف عنده القارئ بالنظر إلي أنه قد ثبت في السنة النبوية أن رسول الله صلي الله عليه وسلم اشترى من جابر بن عبد الله رضي الله عنه بعبيراً وهما في سفر عائدان إلي المدينة، واشترط جابر لنفسه ظهر البعير إلي المدينة، أي أن يبقى البعير معه راكباً إياه حتى يصل عليه إلى المدينة فيسلمه فيها. ويدفع الثمن إليه (الزرقا، تعليق علي بعض فتاوى بيت التمويل الكويتي ، الفتاوى الشرعية في المسائل المصرفية، ص ٤٢). وكما ترى فإن البيع قد تم من غير تبادل للثمن والمبيع .

ولعل مما يستأنس به في هذا المقام في العمل المصرفي المعاصر، عقد الاستصناع حيث يتأخر كلا البديلين ، وكذلك ما تعتمد بعض البنوك الإسلامية من وعود يلتزم فيها كلا الطرفين بإجراء عملية البيع في تاريخ مستقبلي تتم فيه المبادلة (فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في دبي ١٣٩٩هـ/ ١٩٧٩م ، فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني ، المنعقد بالكويت ١٤٠٣هـ/ ١٩٨٣م). ودعوى عدم الفائدة في هذين العقدين مردود بالمشاهدة وبما تحققانه من مصالح للمتعاقدين ، وبما يتقوى بهما كذلك علي انجاح تجربة المصارف الإسلامية.

أما بلوغ المخاطرة في ابتداء الدين بالدين حد الغرر المحظور بسبب تأخر البدلين، فقد يكون في التنظيم الدقيق في أسواق السلع العالمية لتجنب هذه المشكلة ما يعالج هذا المحذور. وتعتمد أسواق السلع العالمية وسائل وأساليب غاية في الإتقان لتجنب مخاطر الغرر والنكول . فقد ذكر د. سامي حمود أنه قد قيل له «بأنه لم يحدث في تاريخ سوق لندن ومنذ مائة عام أي نكول من جانب الوسيط». والوسيط (Broker) هو الجهة التي تتم من خلالها عمليات الشراء والبيع. (سامي حمود، الفتاوى الشرعية في المسائل المصرفية، بيت التمويل الكويتي، ص ٤٦).

ومن الوسائل المستخدمة لجعل أسواق السلع أسواقاً معتمدة وذات صدقية، ترميظ السلع (Standardization)، وتبني أسلوب أخذ هامش من البائع والمشتري حتى لا يتضرر أي من الطرفين في حالة نكول الآخر مع سياسة قلب العقد، فيصبح المشتري بائعاً والبائع مشترياً فيتحلص من العقد بالبيع أو الشراء بالثمن السائد ويقوم الهامش بدور الموازن (Stabilizer) بين الثمن المتفق عليه والأسعار السادة للسلعة . ولشرح فكرة استخدام الهامش كمتص لأثار النكول وعدم تنفيذ العقود، نستعرض المثال المبسط التالي :

بافتراض أن ثمن الشراء المستقبلي للسلعة الذي تعاقد عليه البائع والمشتري هو ٥ ريالات للوحدة . فإذا ارتفع السعر المستقبلي لهذه السلعة في تاريخ معين إلي ٦ ريالات، فإن الهامش المطلوب من البائع سيكون ريالاً واحداً . أما إذا انخفض السعر إلي ٤ ريالات، فإن الهامش المطلوب من المشتري في هذه الحالة سيكون أيضاً ريالاً واحداً. وبهذا يستطيع الوسيط باستخدام الهامش شراء السلعة وتسليمها للمشتري، في حالة نكول بائعها أو شرائها ممن باعها ودفع ثمنها في حالة نكول المشتري، من غير تحمل أية خسارة في الحالتين.

وفي ضوء المناقشة أعلاه، وإذا سلمنا بالفائدة الشرعية للعقد وانتفاء مخاطر النكول والعجز عن التنفيذ، فيكون رأي د. نزيه حماد مقوياً وداعماً للرأي القاضي

وتجدر الإشارة إلي أن الدكتور نزيه حماد هو أيضا يرى إباحة ابتداء الدين بالدين مادام خالياً من الربا في حالة خاصة: ” هي بيع دين مؤخر لم يكن ثابتاً في الذمة بدين مؤخر كذلك ، والتي يسميها المالكية (ابتداء الدين بالدين) يعتبر في أيامنا الحاضرة من الحاجة الخاصة لطائفة التجار وأهل الصناعة لضمان تصريف بضائعهم ، ولتأمين المواد الأولية لصناعاتهم بسعر معلوم قبل وقت كاف، وطائفة المقاولين في عقود الاستصناع لتعذر إقامتها علي غير تلك الصورة . وعلي ذلك فلا يكون هناك مانع شرعي من القول بإباحته استثناء لداعي الحاجة الخاصة، مادام خالياً عن الربا (نزيه حماد، بيع الكالئ بالكالئ، ص ٢٩).

ولبيان زوال الغرر وزوال المخاطرة عن عقد التبادل المستقبلي (ابتداء الدين بالدين) في الأسواق العالمية نرفق في نهاية هذا البحث نبذة عن هذه الأسواق في الملحق (أ)، مع إيضاح الأساليب والطرق المستخدمة لنفي الغرر والمخاطر عن العقود المبرمة فيها.

السلم المتوازي

الإشكالية الثانية التي تتضمنها الصيغة المقترحة أعلاه لاستخدام عقد السلم بكفاية (بكفاءة) في مجال التمويل ، هي السلم الموازي ، وهو استخدام صفقتي سلم متوافقتين ، دون ربط بينهما ، حيث يبيع المشتري في السلم الأول سلعة للمشتري في السلم الثاني بنفس المواصفات والمقدار ، وإلى نفس الأجل الذي سيتسلم فيه السلعة التي أسلم فيها (الضرير، السلم وتطبيقاته المعاصرة، ص ٣٤) . وبهذه الطريقة يستطيع رب السلم الأول ، وهو البنك في حالتنا هذه ، تجنب تقلبات أسعار السلعة عند حلول الأجل ، ويلتزم في ذات الوقت بعدم بيع سلعة السلم قبل قبضها .

ويرى بعض الفقهاء المعاصرين أن السلم الموازي لا يخلو من علة الربا التي أشار إليها ابن عباس رضي الله عنه بقوله: " ذاك دراهم بدراهم والطعام مرجأ " ، وبخاصة إذا اتخذ هذا الأسلوب من السلم المتوازي بقصد التجارة والربح (الضرير، السلم وتطبيقاته المعاصرة، ص ٣٥) .

وهذا القول بعلّة الربا في السلم المتوازي يقع فقط فيما إذا كان البيع إلي نفس الشخص الذي اشترى منه السلعة بأكثر من الثمن الذي اشتراها به ، حسب رأي المالكية ، بالإضافة إلي ذلك أنهم لا يعدلون الطعام بغيره من السلع. وتفسيرهم لكلام ابن عباس أن الربا يقع فقط في حالة البيع بأكثر من ثمن الشراء الأول لنفس الشخص. جاء في الموطأ بشرح الزرقاني (ج٣ / ٣٠٧) « عن القاسم بن محمد أنه قال: سمعت عبد الله بن عباس ورجل يسأله عن رجل سلف في سبائب، فأراد بيعها قبل أن يقبضها، فقال ابن عباس: تلك الورق بالورق، وكره ذلك. قال مالك وذلك فيما نرى والله أعلم أنه إنما أراد أن يبيعها من صاحبها الذي اشتراها من بأكثر من الثمن الذي ابتاعها به». أما الطعام فإن المالكية لا يرون جواز بيعه قبل قبضه في السلم أو غيره من البيوع. وحجة مالك ومن وافقه كأحمد وداؤد حتى إن كان غير الطعام مثل الطعام عند ابن عباس أنه (خص الطعام، فأدخل غيره في معناه ليس بأصل ولا قياس لأنه زيادة علي النص بغير نص. والله أحل البيع مطلقاً إلا ما خصه علي لسان رسوله أو ذكره في كتابه، وحديث حكيم رفعه، إذا ابتعت شيئاً فلا تبعه حتى تقبضه، إنما أراد الطعام بدليل رواية الحفاظ حديث حكيم... أن النبي صلى الله عليه وسلم قال إذا ابتعت طعاماً فلا تبعه حتى تقبضه (الموطأ بشرح الزرقاني، ج٣ / ٣٠٧) .

وهكذا نرى أن علة الربا بحسب رأي المالكية لا تتحقق إلا إذا كان البيع في السلم المتوازي لذات البائع الأول. وهذا غير وارد في اقتراحنا، حيث إن السلم المتوازي بطبيعته ينعقد مع طرف ثالث آخر غير الطرف الأول بغرض بيع بضاعة مشابهة في

الصفة والأجل ومن غير ربط بين العقدين.

بالإضافة إلي ما ذكر فإن هنالك فتاوى تجيز السلم الموازي مثل فتوى الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار حول السلم. وهناك من يجيز السلم الموازي حتى وإن كان بقصد التجارة وحماية التجار لأنفسهم من تقلبات الأسعار، طالما لا يتعاقب البيع علي دين السلم نفسه. فقد جاء في تعقيب الشيخ الزرقا علي فتوى بيت التمويل الكويتي حول السلم ما يلي: أما إذا أراد المشتري في السلم اعتماداً علي ما سوف يستحقه ويقبضه من بائعه أن يبيع سلماً أيضاً بضاعة من النوع الذي اشتراه، وإلى الأجل نفسه أو أبعد منه قليلاً، وهو يقصد أن يقبض ما اشتراه من بائعه في أجله، فيسلمه إلي المشتري منه، فهذا لا مانع منه شرعاً، ولو تكررت هذه الصفقات السلمية من مشترٍ لآخر، ذلك لأن المبيع مستقل في كل صفقة عنه في الأخرى، وليس الصفقات اللاحقة منصببة علي حق المشتري الأول نفسه تجاه البائع الأول، وكل بائع فيها مسؤول بالتسليم تجاه المشتري منه مسؤولية مستقلة لا علاقة لها بما يستحق هو قبضه من بائعه“ (بيت التمويل الكويتي، الفتاوى الشرعية في المسائل المصرفية، ص ٤٣)، والذي تم اقتراحه من دخول البنك في عقد سلم موازٍ يوافق تماماً هذه الفتوى.

نتيجة عن المشكلات الشرعية التي تواجه المقترح

يتضح من العرض السابق إن ابتداء الدين بالدين مقبول عند بعض الفقهاء. ويقوي وجهة النظر هذه إمكانية تلافي التحفظات الشرعية المثارة حوله. كما أن السلم المتوازي مفتى بجوازه، وهو يمثل إحدى الصيغ التمويلية والاستثمارية المستخدمة في العمل المصرفي المعاصر.

بناء علي ذلك تظهر الملاءمة الشرعية للمقترح أعلاه باستخدام عقد السلم بديلاً للتمويل التقليدي. وبهذا يكون له الغلبة علي تمويلات المصارف الإسلامية بما يغطي

من حاجات متوسعة وغير محدودة وبما يحقق من مرونة وتكلفة تمويلية محسوبة تساعد المتعاملين من شركات ومؤسسات ومصانع ورجال أعمال، علي الحساب الدقيق لإرباحهم المتوقعة، وما لذلك من آثار حسنة علي نشاطهم التجارية والاستثمارية، ومردود علي المجتمع بما يتوفر من استقرار في الأسعار.

النتيجة التي نستخلصها من الملحق (أ)

نعرض في الملحق (أ) لمحة عن أسواق المستقبلية، تظهر بجلاء أنها أسواق منظمة يجري العمل فيها بصورة تجعل المخاطر المتعلقة بالجهالة في الثمن أو البيع تكاد تنعدم تماماً (الملحق أ) كما أن مخاطر النكول والعجز عن التنفيذ تمت معالجتها بكيفية لا تؤدي إلي أية أضرار تقع علي الطرف الآخر في العقد.

ومع هذا فهناك مشكلتان إحداهما إمكانية المضاربة علي الأسعار في هذه الأسواق، والثانية الفائدة الربوية التي قد يمنحها السمسار (الوسيط) علي حساب الهامش. ومع أن النظام في هذه الأسواق يسمح بالمضاربة (أي المجازفة علي الأسعار) إلا أن عميل البنك الذي يبيع البنك سلعة بالسلم لا هدف له في المضاربة، وذلك لأنه مطلوب منه تسليم تلك السلعة للبنك في وقت محدد، وهو يشتري السلعة شراءً مستقبلياً بغرض تسليمها للبنك. لذلك فإن دافع المضاربة منعدم تماماً عند العميل.

ومعلوم إن زيادة أسعار السلعة هي التي تدعو العميل للربحية في المضاربة ببيع السلعة لتحقيق ربح، ولكن حتى إن فعل ذلك فعليه أن يشتري سلعة أخرى بنفس الصفة لتسليمها للبنك، فإما أن يشتريها بنفس الثمن ولا يتحقق له ربح في هذه الحالة، وإما أن ينتظر انخفاض أسعارها ليشتريها، مما يعيده إلي وضعه الأول عرضة لمخاطر تقلبات أسعار السلعة. وهذا الوضع هو ما سعى العميل لحماية نفسه منه بالدخول في عقد مستقبلي. وتجدر الإشارة إلى أن انخفاض أسعار السلعة بالمقابل والسحب من حساب هامش العميل لا يؤدي إلي أن يدفع العميل مبلغاً كلياً زائداً علي المبلغ المتفق عليه

في العقد المستقبلي، لأن الهامش يعمل متمماً بين ثمن السلعة عند انخفاض أسعارها
والثمن المتفق عليه عند انعقاد العقد المستقبلي.

أما موضوع الفائدة التي تمنح في بعض الأحيان للعملاء عن حسابات الهوامش،
فيمكن للعميل الامتناع عن هذه الفائدة أو بالإمكان إيجاد ترتيب شرعي مناسب يتم
به التخلص من هذه الفوائد أو تحويلها إلى أرباح في ضوء الاستخدامات الفعلية لمبلغ
الهامش.

ثالثاً التطبيقات المعاصرة لعقد السلم والمعالجة المحاسبية

استخدامات عقد السلم:

تم استخدام عقد السلم في العمل المصرفي الإسلامي المعاصر لتمويل القطاعات المختلفة وبخاصة المزارعين، كما تم استخدامه في المجال الاستثماري، حيث تم تشغيل ودائع المستثمرين علي أساسه. وسيهتم هذا القسم من الدراسة باستعراض بعض التجارب المصرفية العملية المعاصرة بغية اتخاذها أساساً للمعالجة المحاسبية لعمليات السلم، مع التركيز علي المعالم البارزة من غير الخوض في التفاصيل.

عقد السلم التمويلي

أكثر ما يستخدم عقد السلم التمويلي في المصارف الإسلامية السودانية. فعندما منع البنك الزراعي من التعامل بالفائدة، وهو الممول الأول للمزارعين في السودان، طلب من هيئة الرقابة الشرعية البديل، فاقترحت عليه عقد السلم وقدمت له عقداً مكتوباً أصبح نموذجاً لسائر البنوك في السودان (الملحق ب) الضرير، السلم وتطبيقاته المعاصرة، ص ٣٩-٤٠).

ويجري العمل في المصارف السودانية بعقد السلم علي النحو التالي : يتقدم عميل للبنك بطلب لتمويله عن طريق عقد السلم فيقوم المصرف بدراسة ائتمانية لطلب العميل وبعد الموافقة عليه واستيفاء الضمانات الكافية ، يقوم البنك بتقديم رأس مال السلم مقدماً للعميل من خلال حساب يتم فتحه لهذا الغرض، مقابل المبيع (محل عقد السلم) الذي تحدد مقداره ومواصفاته وأجل تسليمه في العقد.

ويصلح هذا النموذج لتمويل الأفراد. ولكن حيث إن الزراعة تمثل النشاط الأساس في السودان ، فقد ركز بنك السودان (البنك المركزي) في سياسته التمويلية على قطاع الزراعة ، حيث خصص له ٥٠% من السقوف الائتمانية للبنوك العاملة في السودان. و تمشياً مع هذه السياسة فقد تم إنشاء محفظة البنوك التجارية لتمويل هذا القطاع. وتقوم المحفظة باستخدام صيغ تمويلية مختلفة من بينها صيغة السلم (سراج الدين وعبد الهادي ، بيع السلم ، ص ٢٠ - ٢٤).

ولمعالجة مشكلة تحديد أسعار السلم وتعثر المزارعين في تسليم سلعة السلم ، فإن أسعارها وتوقعاتها المستقبلية تدرس دراسة وافية من جميع الأطراف المعنية وهي المحفظة، والبنوك، المؤسسات ، واتحادات المزارعين بجانب الوزارة المختصة. ويحدد الثمن الذي تشتري به المحفظة السلع بالسلم في ضوء المعايير التالية :

(أ) إجمالي تكاليف زراعة الفدان الواحد ، وفق الدراسة التي تقوم بها

إدارة المؤسسات بالتعاون مع وزارة الزراعة.

(ب) متوسط إنتاجية الفدان الواحد.

(ج) إضافة أرباح مجزية للمزارع في حدود ٣٣%.

ومع هذا فقد ترتفع أسعار المحاصيل عند موعد التسليم ، فيقع النزاع بين الطرفين المزارعين والمحفظة. وقد تم علاج هذا بإدخال بند إزالة الغبن ، وهو المادة الثامنة في عقد السلم (الملحق ب) (الضرير ، السلم وتطبيقاته ، ص ٤٨ ، سراج الدين مصطفى و عبد الهادي عبد الله ، بيع السلم ، ص ١٦ ، ٢٤ ، ٢٥).

إما معالجة مشكلة التعثر في تسليم سلعة السلم بسبب شح المحصول ، فقد وضع البند السابع في العقد لحلها (الضرير ، المرجع السابق ص ٤٢). ويتم ذلك إما عن طريق :

(أ) فسخ عقد السلم وإرجاع رأس مال السلم.

(ب) التأجيل لأمد محدد أو لموسم مقبل.

(ج) التقييط لتسلم المسلم فيه أو لاسترداد راس مال السلم.

(د) فسخ العقد جزئياً ، وإمضائه بالبقية .

(هـ) تخفيض كمية السلعة المسلم فيها كتسوية بموافقة المشتري رب السلم.

(سراج الدين مصطفى و عبد الهادي عبد الله ، بيع السلم ص ١٧ - ٨)

عقد السلم والسلم الموازي

يستخدم عقد السلم في المجال المصرفي المعاصر لتشغيل أموال المودعين الهادفين إلى تحقيق ربح من استثمار مدخراتهم. فيتم إنشاء صندوق استثماري لهذا الغرض تجمع فيه هذه الأموال، ثم تستخدم لشراء سلعة مثلية أو منضبطة بالصفة عن طريق عقد السلم بأجل محددة. و بعد مرور فترة من الزمن، ولكن قبل حلول أجل السلم الأول، يدخل الصندوق في سلم مواز يبيع بموجبه سلعة مماثلة، و لنفس أجل السلع التي اشتراها بالسلم الأول، وعند حلول الأجل يقوم الصندوق باستلام السلع ثم تسليمها إلى المشتريين في السلم الموازي. و بهذه الطريقة وبإنشاء عقدين منفصلين يبتعد الصندوق عن بيع بضاعة السلم قبل قبضها، فهو ملتزم بتسليم سلعة السلم في العقد المواز، حتى وإن لم يف البائع بتسليم السلعة التي اشتراها البنك منه بعقد السلم الأول.

ويحقق الصندوق ربحه من الفرق بين قيمة العقدين. فعندما يبيع الصندوق سلعة بعقد السلم الموازي فهو يحرص على أن يكون ثمن البيع أعلى من الثمن الذي اشترى به السلعة بعقد السلم الأول . و حيث إن السلم الموازي يقع بعد مرور فترة من تاريخ انعقاد السلم الأول، فإن الثمن الذي يبيع به الصندوق السلعة في السلم الموازي، وبافتراض أن السلم الموازي انعقد بعد مرور شهرين من السلم. الأول والذي كان الأجل فيه ثلاثة اشهر يتحدد في ضوء المتغيرات التالية :

(أ) تكلفة التمويل التي تساوي الربح الفائت على الصندوق من عدم استخدام راس

مال السلم الأول ، الذي دفعه إلى البائع عند انعقاد السلم.

(ب) الانخفاض أو الارتفاع في أسعار السلعة المماثلة لسلعة السلم والتي يعقد السلم المتوازي عليها. فالتغيرات في أسعار هذه السلعة المماثلة لسلعة السلم، سلباً أو إيجاباً، بعد مرور شهرين، هي التي يتم على أساسها تحقيق الصندوق لربح أو خسارة. وتتم تصفية الصندوق بصفة دورية تتوافق مع تاريخ البيع بالسلم المتوازي. ويمثل الفرق بين أسعار الشراء وأسعار البيع الربح الذي تحقق للصندوق.

الحزم التمويلية المتكاملة

تقوم بعض المصارف الإسلامية في الواقع العملي بتمويل عملائها بعقد السلم. ولكنها خوفاً من تقلبات أسعار السلعة المشتراة سلباً تبحث عن طرف راغب في سلعة السلم المحددة وصفاً وكما قبل الدخول في عقد السلم، والحصول علي وعد من هذا الطرف بشراء سلعة السلم من المصرف في تاريخ يوافق تاريخ تسلم سلعة السلم، أو يتأخر عنه قليلاً. وفي التاريخ المحدد يتسلم البنك السلعة ثم يبيعها لعميله الثاني بالنقد أو بالأجل.

وهذا النوع من الحزم التمويلية مع أنه يحقق غرض البنك بالاطمئنان إلى وجود من يشتري منه سلعة السلم عند تسلمها في الأجل المحدد، إلا أنه تنقصه التلقائية والسهولة فالمعلوم أن طلبات العملاء للتمويل تكون لأغراض مختلفة، وقد يصعب في الواقع العملي توافق رغبة طالب شراء السلعة مع رغبة العميل طالب تمويل إنتاج السلعة. لذلك فإن هذا النوع من العمليات لا يتم إلا في نطاق محصور، ولا يتوقع أن يمثل التمويل الذي يتم علي أساسه حجماً كبيراً من تمويلات المصارف الإسلامية، مع ملاحظة أهميته في بعض الحالات التي كون فيها منتج السلعة عميلاً موثقاً وله عملاء لهم تعامل طويل معه مع سمعة تجارية وملاءمة جيدة تتيح للبنك التعامل معهم.

المعالجة الحاسوبية للسلم

يهتم هذا الجانب من الدراسة بالمعالجة الحاسوبية لعمليات السلم التي تجري في

مجال العمل المصرفي الإسلامي. وكيفية تسجيل أرباح عمليات السلم علي أساس دوري قد تكون مدته أقل من المدى الزمني الذي يفصل بين تسليم رأس مال السلم وتسلمه السلعة في الأجل المضروب.

المحاسبة في الحزم التمويلية المتكاملة

عند إتمام عقد السلم يقوم البنك رب السلم بإثبات عملية تسديد رأس المال في دفاتره ب قيد محاسبي يكون فيه حساب النقدية دائناً وحساب السلم أو مديني السلم مديناً، وذلك لإثبات استحقاق البنك لسعة السلم في التاريخ المحدد. وفي الظروف العادية ينتظر البنك الى الأجل وعند تسلم السلعة يقوم بقفل أو إغلاق حساب السلم أو مديني السلم بجعله دائناً بالقيمة الدفترية لسعة السلم، وعند بيع السلعة يظهر ربح أو خسارة البنك من العملية. وحيث إن البنك يواجه خطرين، يتعلق أحدهما بمقدرة البائع علي تسليم سلعة السلم، والثاني يرتبط بتقلبات أسعار السلعة، فلا بد من عمل مخصصات لهما بما يؤدي إلى امتصاص آثارهما. وإذا عجز المسلم إليه عن تسليم سلعة السلم، وتم فسخ العقد كلياً أو جزئياً يسترد المصرف رأس المال من المسلم إليه ويسجل ذمماً عليه (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، معيار السلم والسلم الموازي، ص ٢٦٤).

وبدلاً من انتظار البنك إلى اجل السلم، وتسلم بضاعة السلم ثم بيعها لمعرفة ربحه، يمكنه أن يقدر ربحه من عمليات السلم علي أساس شهري واعتماداً علي الأسعار الفعلية أو المستقبلية السائدة نهاية كل شهر، كما سيأتي بيانه. وبذلك يحتاج المصرف إلى إنشاء مخصص واحد وهو المتعلق بعدم مقدرة عملائه علي الوفاء بسلع السلم.

أما الحزم التمويلية المتكاملة فإن التسجيل المحاسبي لعمليات السلم فيها يتم كما بيناه آنفاً، وعند الأجل وتسلم سلعة السلم يقوم البنك ببيعها إلى عميله التواعد بالشراء بالثمن المتفق عليه، ومن ثم يحول الربح إلى حساب الأرباح والخسائر.

والمعلوم أن المخاطر التي يتعرض لها البنك في حالة الحزم التمويلية المتكاملة بجانب تلك المتعلقة بتسليم سلعة السلم، هي نكول العميل عن الوفاء بوعده، وهذه يمكن جبر الخسارة فيها بالحكم علي العميل بالتعويض، كما يجري العمل به في التطبيق المصرفي الإسلامي المعاصر، وفقاً لفتاوى مجمع الفقه الإسلامي بجدة. وسيأتي الحديث لاحقاً عن كيفية تسجيل أرباح السلم في الحزم التمويلية المتكاملة علي أساس شهري.

المحاسبة في السلم المتوازي

ظهر من استعراض التطبيق العملي للسلم انه مستخدم لتمويل العملاء، ثم يقوم المصرف أو المحفظة (الصندوق) الاستثماري في تاريخ لاحق بعقد سلم متواز بغرض تحقيق ربح وتجنباً لبيع بضاعة السلم قبل قبضها . وعندما يقوم البنك بتسليم رأس مال السلم للعميل ينبغي أن يتم إثبات العملية حيث يكون حساب الصندوق (النقدية) دائماً بالمبلغ ويكون حساب السلم في حالة توسيطه أو حساب مديني السلم، مدينا . وتفترض الدراسة أن رأس مال السلم يكون دائماً نقداً. مع العلم أنه يجوز أن يكون عيناً أو منفعة (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ، معيار السلم والسلم الموازي، ص ٢٦٣). أما السلم الموازي فتتم عملياته المحاسبية عند قبض المصرف لرأس مال السلم، وذلك بجعل حساب الصندوق مديناً وحساب السلم أو دائني السلم دائماً.

وحيث إن عقد السلم الأول وعقد السلم الموازي عقدان منفصلان يلتزم المصرف في الأخير بتسليم بضاعة موصوفة بغض النظر عن قيام عميله بتسليمه السلعة الملتزم بها، لذلك فلا بد من فصل حسابي السلم الدائن والمدين من غير إجراء مقاصة بينهما. وعند استلام سلعه السلم الأول يقوم البنك بتسليم سلعة السلم المتوازي وعندها يظهر الربح الذي حققه البنك من العمليتين. ولكن عملية المقاصة بين السلم الدائن والسلم المدين به لا بد منها عند إظهار الموقف المالي للمصرف أو الصندوق الاستثماري.

وهكذا نري أنه لامناص عند إعداد الميزانية من المقاصة بين عمليات السلم الدائنة والمدينة والتي لم يحن بعد أجلها. فالمعلوم أن الحسابات الختامية هي إظهار للموقف المالي وربح المؤسسة في ذلك التاريخ. ومعادله الميزانية الختامية هي:

الربح = الأصول- الخصوم.

وضمن الأصول تظهر كل عمليات السلم المستحقة للمصرف، أما الخصوم فتظهر ضمنها السلع التي التزم المصرف بتسليمها، وهكذا تحدث المقاصة. والمعلوم إن ربح البنك الذي يظهر ضمن الحسابات الختامية يكون مأخوذاً فيه بالاعتبار مخصص لتلافي احتمالات عدم وفاء العملاء بالتزاماتهم بتسليم سلعة السلم وما يترتب علي ذلك من خسارة متوقعه للبنك. أما احتمالات انخفاض قيمة السلعة والتي اقترح معيار السلم والسلم الموازي تكوين مخصص لها، فقد يكون في المعالجة المقترحة لاحقاً لكيفية تسجيل أرباح السلم بصفه دورية (شهرية) مايفني عن إنشاء مثل هذا المخصص.

بناء علي ما سبق، واعتماداً علي أن عقدي السلم الأول والسلم المتوازي عقدان علي سلعتين منفصلتين وان ماثلت السلعة في السلم المتوازي سلعة السلم الأول في الصفة والأجل، إلا أن الالتزام بتسليم السلعة المتوازي لا يتوقف علي استلام سلعة السلم الأول، واعتماداً علي التطبيق العلمي التي تظهر فيه للمصرف ميزانية واحدة كل سنه مالية، فيمكن أن تظهر حسابات المصرف التزاماته ومستحقاته عن عقود السلم في حسابات منفصلة تماماً، ولا تحدث بين هذه الحسابات إلا مقاصة فعليه عند استلام المصرف لسلعه السلم من عملية البائع وتسليمها إلي عملية المشتري بموجب عقد السلم المتوازي. إما عند إعداد الميزانية السنوية فلا مناص من المقاصة الافتراضية مع التحسب للمخاطر المختلفة والمتعلقة بعدم الوفاء من خلال مخصص يمتص الآثار

المالية المترتبة علي عدم الوفاء.

أما الحالات التي تظهر فيها أكثر من حسابات ختامية دورية للمصرف خلال السنة المالية فيمكن اعتماد المقاصة الافتراضية عند تاريخ إظهار كل حسابات ختامية، مع التحرز للمخاطر المترتبة علي عدم وفاء العملاء بالسلع في التاريخ المدد ضمن عقد السلم الأول، بإنشاء مخصص لذلك.

المعالجة المحاسبية للأرباح في السلم

يهدف هذا الجانب من الدراسة إلى معالجة الكيفية التي يتم بها تسجيل أرباح عقود السلم في دفاتر البنك، حيث تكمن المشكلة في أن عمليات شراء السلع بصيغة السلم تتضمن أجلاً يتراوح بين ثلاثة أشهر وستة أو أكثر، ويرغب البنك في توزيع الربح على كامل الفترة التي يستغرقها السلم، منذ الدخول فيه ودفع رأس مال السلم إلى تاريخ استلام البضاعة وبيعها.

ونقدم فيما يلي أمثلة رقمية توضح المشكلة التي نرغب في معالجتها، كالتالي :

مثال رقم (١)

أولاً: بافتراض أن البنك اشترى سلماً ٥٠,٠٠٠ كيلو من الزبيب بسعر الكيلو ٩ جنيهات، على أن يتم التسلم بعد ثلاثة أشهر في ٣١ يوليو. وحيث إن البنك لا يعلم الآن المبلغ الذي سيبيع به الزبيب بعد ثلاثة أشهر فهو لا يستطيع إثبات أية أرباح وإنما تظهر دفاتره المبلغ الذي دفعه مقابل الشراء وهو ٤٥٠,٠٠٠ جنيهاً.

ثانياً: إذا افترضنا أن البنك قد تلقى وعداً من أحد عملائه بشراء كل الكمية من الزبيب عند استلام البنك لها بسعر ١١ جنيهاً للكيلو، ففي هذه الحالة يستطيع البنك معرفة ربحه المتوقع من هذه العملية التي تستغرق ثلاثة أشهر. ولكن المشكلة التي تواجه البنك في هذه الحالة هي كيفية إثبات هذه الأرباح المتوقعة منذ تاريخ الشراء في أول مايو حتى تاريخ البيع في ٣١ يوليو. فأمام البنك أحد الخيارات التالية :

أ. أن يسجل كامل الربح عند إكمال عقد شراء السلم وتلقي الوعد من العميل بشراء الزبيب منه، أي في أول مايو.

ب. أن يسجل الربح عند نهاية أجل السلم واستلام البضاعة ثم بيعها للعميل، أي في ٣١ يوليو.

ج. أن يقسم الربح على كامل فترة السلم وهي ثلاثة أشهر. فيسجل لكل شهر نصيبه من الربح، بقسمة الربح المتوقع على ٣.

$$(٩-١١) \times ٥٠,٠٠٠ = ١٠٠,٠٠٠٠ \text{ جنيهاً.}$$

$$٣٣,٣٣٣ = ٣ / ١٠٠,٠٠٠ \text{ جنيهاً.}$$

المعالجة المقترحة

ولمعالجة المشكلات أعلاه والتي تتعلق بشراء البنك سلع بالسلم مع وعد من عميل بالشراء أو غير وعد، يقترح أن يتم تسجيل الأرباح والخسائر المتحققة من عمليات السلم على أساس الأسعار الفعلية في نهاية الفترة المحاسبية التي يرغب البنك إظهار موقفه المالي عندها وهي شهر. أي إن البنك يرغب في معرفة موقفه المالي عند نهاية كل شهر ميلادي، فيمكن للبنك تحديد ربحه من عمليات السلم اعتماداً على الأسعار الفعلية للسلعة نهاية كل شهر بالمقارنة مع الشراء. ويكون ذلك على النحو التالي:

مثال (٢)

بافتراض أن البنك قد اشترى ١٠٠,٠٠٠ لتراً من زيت الطعام سعراً ٦ جنيهاً للتر الواحد في أول أبريل على أن يتم التسلم بعد ثلاثة أشهر في ٣٠ يونيو، فيمكن للبنك في ٤/٣٠، أي بعد شهر من تاريخ الشراء أن يسجل أرباح هذا الشهر بناءً على الأسعار الفعلية للزيت في ذلك التاريخ، وهكذا في كل شهر حتى ينتهي أجل السلم، ويتسلم البنك السلعة فعلاً ثم يبيعها. فإذا علمنا أن البنك قد تسلم الزيت في التاريخ المحدد وباعه بـ ٨,٥ جنيهاً للتر، وبافتراض أن أسعار الزيت الفعلية كانت على النحو التالي حسب التواريخ المبينه أدناه:

التاريخ	السعر
٤/٣٠	٧ جنيهاً
٥/٣١	٨ جنيهاً
٦/٣٠	٨,٥ جنيهاً

فإن الأرباح الشهرية التي حققها البنك ويمكن تسجيلها في دفاتره تكون كالتالي :

التاريخ	ثمن البيع - ثمن الشراء	عدد اللترات	الربح الشهري (جنيهاً)
٤/٣٠	(٦-٧) ×	= ١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠
٥/٣١	(٧-٨) ×	= ١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠
٦/٣٠	(٨-٨,٥) ×	= ١٠٠,٠٠٠	٥٠,٠٠٠
	الربح الكلي		٢٥٠,٠٠٠

ملاحظة

إن التسجيل الفعلي للأرباح يتم نهاية كل شهر على حدة. فعندما يقوم البنك بتسجيل الأرباح في ٤/٣٠، لا تكون المعلومات عن الشهور اللاحقة متاحة له في ذلك التاريخ. يبين المثال أعلاه الأرباح الشهرية التي حققها البنك التي تخص كل شهر على حد. وذلك اعتماداً على السعر الفعلي للزيت نهاية كل شهر. ومجمل هذه الأرباح الشهرية يساوي الربح الذي حققه البنك من هذه العملية بغض النظر عن الأرباح الشهرية وإنما بالنظر إلى سعر الشراء مقارنة بسعر البيع.

(ثمن البيع - ثمن الشراء) × عدد اللترات = الربح الكلي.

$$٢٥٠,٠٠٠ = ١٠٠,٠٠٠ \times (٦-٨,٥) \text{ جنيهاً}$$

غير أن الميزة المتحققة من استخدام الطريقة المقترحة، أي التسجيل على أساس شهري، هي أن بالامكان توزيع الربح على كامل فترة السلم وعلى أساس شهري اعتماداً على المعلومات المتاحة في نهاية كل شهر ومن غير الحاجة إلى الانتظار لنهاية أجل السلم.

إن الطريقة المقترحة لتوزيع أرباح السلم على كامل فترة السلم، هي الطريقة التي يمكن من خلالها تحديد الموقف المالي بدقة لعمليات السلم. فالأسعار الفعلية لسلعة السلم في نهاية المدة المحاسبية المعنية، والتي يرغب البنك في إظهار موقفه المالي عند نهايتها، هي المقياس الحقيقي الوحيد الذي يستطيع البنك الاعتماد عليه لتحديد ربحه أو خسارته. ومن المعلوم أن تحديد الموقف المالي للمؤسسة مقصود به المقاصة بين ما دفعه البنك للحصول على سلعة السلم، والمبالغ التي يستطيع البنك الحصول عليها اعتماداً على الأسعار الفعلية السائدة. فإذا تسلم البنك السلعة في هذا التاريخ، فإن الأسعار الفعلية السائدة هي الأساس الذي يحدد المبالغ التي يحصل عليها البنك من بيع السلعة.

تحفظات

لكن الأسعار الفعلية الشهرية لسلعة السلم قبل حلول أجل السلم لا تمثل الأسعار الحقيقية لسلعة السلم، وذلك لأن البنك لا يستطيع تسلم السلعة في التاريخ المحدد. وأمام البنك أحد خيارين لتصفية بضاعة السلم وتسوية وضعه المالي فيما يتعلق بسلعة السلم في نهاية كل شهر قبل حلول أجل السلم:

١. فإما أن يدخل في عقد سلم مواز يبيع بموجبه سلعة مماثلة في الصفة والأجل للسلعة التي اشتراها سلفاً.

٢. أو أن يبيع بضاعة السلم في ذلك التاريخ ما لم تكن طعاماً عند من يجوز ذلك من الفقهاء.

وفي كلتا الحالتين لا يجد البنك من يشتري منه بضاعة السلم بالسعر الفعلي الذي يظهر نهاية ذلك الشهر، وإنما قد يجد من يشتري منه بأسعار مستقبلية تأخذ

في اعتبارها الأجل الذي سيقبض عند انتهائه البنك سلعة السلم. ونعني بالأسعار المستقبلية، تلك الأسعار التي يكون المشترون على استعداد لدفعها ثمناً للوحدة من سلعة السلم التي سيتم قبضها في تاريخ مستقبلي محدد.

ولا شك أن هذا التحفظ في مكانه، وخاصة في الحالات التي يدخل فيها البنك في عقود لشراء سلع من غير وعد من عملائه بشرائها منه عند قبضه لها، لأن باستطاعة البنك معرفة ربحه الكلي المتوقع من العملية في الحالات التي يتلقى فيها وعوداً بالشراء. ولا يحتاج في مثل هذه الحالات لتحديد موقفه المالي اعتماداً على الأسعار المستقبلية، وإنما يمكنه كذلك تحديد هذا الموقف على أساس الأسعار الشهرية الفعلية.

أما الحالات التي يشتري فيها البنك سلعاً بالسلم من غير وعود بشرائها منه، فيمكن للبنك حساب أرباحه على أساس شهري بنفس الطريقة المقترحة، ولكن اعتماداً على الأسعار المستقبلية، التي يتوقع أن تكون أقل من الأسعار الفعلية لنفس الشهر.

والمثال رقم (٣) يوضح ذلك. وهو يقوم على نفس البيانات والمعلومات الواردة في المثال (٢) أعلاه، مع إضافة بند للأسعار المستقبلية لسلعة السلم بحسب أجل استلامها، علماً بأن الثمن الذي اشترى به البنك الزيت سلماً هو ٦ جنيهاً.

المثال رقم (٣)

١	٢	٣	٤	٥ (مجموع الأرباح)
التاريخ	٤/٣٠	٥/٣١	٦/٣٠	
الاسعار الفعلية	٧	٨	٨,٥	
الأرباح بناء على الأسعار الفعلية	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	٥٠,٠٠	٢٥٠,٠٠٠
الأسعار المستقبلية بحسب أجل السلم	٦,٥	٧,٧٥	٨,٥	
الأرباح بناء على الأسعار المستقبلية	٥٠,٠٠٠	١٢٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٢٥٠,٠٠٠

ملاحظة

يبين المثال رقم (٣) أن حساب الربح على أساس الأسعار المستقبلية يؤدي إلى اختلاف الربح الشهري. أما الربح الكلي فلا يتغير. ومن المعلوم أن السعر في ٦/٣٠

(العمود رقم ٤) هو سعر فعلي، ذلك لأن البنك يقبض سلعة السلم في هذا التاريخ وهو الأجل المضروب للسلم، ثم يبيعها بالأسعار الفعلية السائدة نهاية ذلك الشهر. يمثل الجدول التالي حساب أرباح السلم بافتراض أسعار شهرية فعلية ومستقبلية مختلفة اعتماداً على المثال رقم (٣) حيث إن ثمن الشراء ٦ جنيهاً والكمية المشتراة ١٠٠,٠٠٠ لتراً وأجل السلم هو ٦/٣٠.

التاريخ	٤/٣٠	٥/٣١	٦/٣٠	مجموع الأرباح
(أ) الأسعار الفعلية	٧	٨	٨,٥	-
الأرباح بناء على الأسعار الفعلية	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	٥٠,٠٠٠	٢٥٠,٠٠٠
الأسعار المستقبلية بحسب أجل السلم	٦,٥	٧,٧٥	٨,٥	-
الأرباح بناء على الأسعار المستقبلية	٥٠,٠٠٠	١٢٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٢٥٠,٠٠٠
(ب) الأسعار الفعلية	٥	٧	٨	-
الأرباح بناء على الاسعار الفعلية	(١٠٠,٠٠٠)	٢٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	٢٠٠,٠٠٠
الأسعار المستقبلية بحسب أجل السلم	٤,٩٠	٦,٧٥	٨	-
الأرباح بناء على الأسعار المستقبلية	(١١٠,٠٠٠)	١٨٥,٠٠٠	١٢٥,٠٠٠	٢٠٠,٠٠٠
(ج) الأسعار الفعلية	٦	٦,٥	٦	-
الأرباح بناء على الاسعار الفعلية	-	٥٠,٠٠٠	(٥٠,٠٠٠)	صفر
الأسعار المستقبلية بحسب أجل السلم	٥,٧٥	٦	٦	-
الأرباح بناء على الأسعار المستقبلية	(٢٥,٠٠٠)	٢٥,٠٠٠	-	صفر
(د) الأسعار الفعلية	٧	٨	٥	-
الأرباح بناء على الأسعار الفعلية	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	(٣٠٠,٠٠٠)	(١٠٠,٠٠٠)
الأسعار المستقبلية بحسب أجل السلم	٦,٧٥	٧,٧٥	٥	-
الأرباح بناء على الأسعار المستقبلية	٧٥,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	(٢٧٥,٠٠٠)	(١٠٠,٠٠٠)

ملاحظة

باستطاعتنا الحصول على الأرباح الكلية عن طريق جمع الأرباح الشهرية الفعلية أو المستقبلية أو عن طريق الحصول على الربح المتحقق من جراء بيع بضاعة السلم في

نهاية المدة بالمقارنة مع أسعار الشراء في بداية العقد ثم ضرب الناتج في عدد اللترات.

بذلك فإن الربح الكلي في الجدول السابق يحسب كالتالي :

(ثمن البيع في يوليو) - (ثمن الشراء في أبريل) مضروباً في عدد اللترات

$$= (٨,٥ - ٦) \times ١٠٠,٠٠٠ = ٢٥٠,٠٠٠ \text{ جنيهاً.}$$

مخصص أرباح السلم

اعتماداً على العرض السابق نلاحظ أن المصرف لا يحتاج لإنشاء مخصص لأرباح السلم، حيث إن الأسعار المستقبلية عند نهاية كل شهر تمثل مؤشراً دقيقاً، يستطيع البنك بناءً عليه معرفة أرباحه من عمليات السلم. ولا يحتاج المصرف إلى إجراء أية تقديرات تتعلق بأرباحه، حيث إن الأسعار التي تظهر للسلعة هي أسعارها الفعلية التي تتم على أساسها عمليات البيع والشراء، فإذا لم يحتج البنك لتقديرات انتفت حاجته لعمل مخصص للأرباح.

وتجدر الإشارة إلى أن الأسعار الواردة في الجدول أعلاه هي أسعار افتراضية، وإن أظهرت خسارة، فالغرض منها بيان المعالجة المحاسبية للأرباح، وأن الأرباح الكلية لفترة عقد السلم لا تختلف باستخدام أي من الطريقتين :

أ. جمع الأرباح الشهرية الفعلية أو المستقبلية.

ب. الحصول على الربح اعتماداً على طرح أسعار الشراء من أسعار البيع.

والمعلوم أن البنك سيقوم بكل الاحتياطات لتجنب الخسارة في عقود السلم المختلفة. ومن ذلك مثلاً الدخول في عقود سلم موازية آنية في بعض الحالات، أو بعد مرور بعض الوقت في حالات أخرى، ولكن قبل انتهاء عقد السلم الأول الذي يكون فيه البنك مشترياً، أو الدخول في عقد وعد لبيع بضاعة السلم عند تسلمها إلى أحد العملاء، أو تصميم رزمة تمويلية، بحيث يكون البنك فيها مشترياً لبضاعة سلم، ثم يبيع ذات البضاعة عند تسلمها إلى جهة ثالثة بحسب الاتفاق كما تم بيانه سابقاً.

رابعاً : السلم وسوق ما بين البنوك

تقديم

إن الحركة الدائبة للمصارف في المال إيداعاً أو سحباً، حسب حاجة أصحاب الحسابات الجارية لدى هذه المصارف، وكذلك فرص الاستثمار ذات توقعات الربحية العاليه، هي التي تنشيء لدى المصارف الحاجة إلى استثمار الفائض من سيولة لديها أو تغطية العجز الذي ينشأ بصيرورة الأرصدة المدينة (المسحوبة) أكثر مما لدى المصارف من سيولة نقدية ناتجة عن الإيداع في فترة زمنية محددة. وهذا ما أنشأ الحاجة الماسة لمعالجة هذه الإشكالية : توافر سيولة أكثر من الحاجة أو نقص سيولة لمقابلة سحبوات العملاء الفعلية. وغالباً ما تكون هذه الحاجة لمدد قصيرة.

وعالجت المصارف التقليدية هذه الإشكالية وبالذات المتعلقة بالنقص في السيولة بالاقتراض بالفائدة من المصارف المثيلة أو من المصرف المركزي الملجأ الأخير (المقرض الأخير «النهائي»). وإن عالجت المصارف التقليدية هذه الاشكالية بالاقتراض المحرم- في اعتقاد المسلمين. فكيف لنا أن نتعامل مع هذه الاشكالية في نظام مصرفي لا ربوي يمنع الفائدة المصرفية ويحرمها؟.

وتظهر هذه الاشكالية بالبحاح عند حاجة المصرف إلى سيولة نقدية، عند نهاية اليوم المالي و إحداث المقاصة بين المصارف المختلفة بين حساباتها الدائنة والمدينة. حيث تفوق الحسابات المدينة الحسابات الدائنة، مما يستوجب تغطية آنية لهذه المديونية (العجز) فأما أن تكون للمصرف سيولة نقدية تغطي هذا العجز أو أن يدبر ذلك عن طريق اللجوء إلى مصارف أخرى ذات سيولة فائضة لتمويله أو أن يفعل ذلك البنك المركزي. وترتبط هذه الاشكالية بشكل أساس باخفاقنا في مصرفية التجزئة (Retail Banking) في تطوير صيغ متوافقة مع مبادئ وأحكام فقه المعاملات لتوفير

السيولة النقدية للعملاء. وهذا الإخفاق هو الذي أدى إلى ظهور هذه الإشكالية في نطاق المصرفية الكلية أي بين المصارف الإسلامية بعضها بعضاً.

إن حاجة العملاء إلى التمويل النقدي في المصارف الإسلامية على نطاق جانب مصرفية التجزئة كانت تقتضي معالجات وابتكارات وتطوير لصيغ إسلامية توفر هذا التمويل، ولم تعمل المصارف الإسلامية بشكل عميق لتجاوز هذه الإشكالية. بما ألجأ العملاء إلى التورق البسيط (الكسر) واضطرت المصارف معه إلى تبني نظام التورق المرتب أو التورق المصرفي، مما أوجد شرخاً في مجال التنظير المصرفي الإسلامي، حيث صدرت فتاوى تجيز التورق المصرفي وأخرى تمنعه وتجعله أخية الربا. وهكذا سكنت الحاجة إلى تطوير واستنباط صيغ ومنتجات مصرفية توفر التمويل النقدي.

علماً أن هناك صيغاً كثيرة يمكن من خلالها توفير التمويل النقدي، ولكننا قعدنا عن تطوير هذه الصيغ لتوائم الإجراءات المصرفية. فعولنا على المخاطر الأخلاقية فوأدنا صيغة المشاركة والمضاربة (المشاركات)، ولم نعمل على تطبيقها وتطويرها مع ما فيها من امكانات ومقدرات وملائمة للتمويل النقدي. بل لقد لجأنا إلى توفير التمويل النقدي من خلال عقد القرض في مؤسسات هي أبعد ما تكون عن مؤسسات خيرية تعمل من خلال الصدقة والتبرع. علماً أن هناك مجموعة من المؤسسات- في الاقتصاد الإسلامي- تقوم على البر والاحسان، مثل مؤسسات الزكاة والوقف والصدقة والمنيحة والعمري... ثم إن الله قد فتح علينا فابتكرنا في السودان الصكوك الحكومية التي بدأت بشهامة ثم انتهت بصيغة متوسعة في التمويل النقدي ألا وهي إجارة العين لمن باعها إجارة تشغيلية. وقد فتحت الصكوك نافذة لتقديم التمويل للمصارف بعضها من بعض. ثم إن هناك عقد السلم، قرض المسلمين في مقابلة القرض بفائدة. حيث يتيح للممول "رب السلم" ربحاً حلالاً لاسترخاض سلعة السلم- من غير تكبير ولا اعتراض، كما بينت ذلك السنة النبوية بنص واضح يستلزم فيه الرسول الكريم صلى الله عليه

وسلم مبلغاً لشراء طعام لمجموعة من المسلمين جاعوا، مع ربح ملاحظ للمسلم ”رب السلم“ مشتري سلعة السلم. وأبعد عقد السلم من التجربة والتطبيق العملي والتطوير بحجة مخاطر تسليم سلعة السلم أو تذبذب أسعارها عند الأجل، ملتفتين تماماً عن الحلول المقترحة- في سلعة مسترخصة أصلاً- مع معالجات لتجاوز تذبذبات الأسعار من عقد مستقبلي، بعذر أن تأجيل البدلين يؤدي إلى مخاطر متصورة استبعادتها تماماً الأسواق المالية، وإن كانت ممكنة في عقد آحادي، لا نحتاج إليه في أسواق منظمة بدقة كبيرة. كذلك تجاهلت التطبيقات المصرفية للسلم فكرة إزالة الغبن وحصرتها فقط عند التفاوت الكبير في الأسعار. علماً أن الفتوى تنص على أن تحديد نسبة الغبن هو معيار مرن يجوز أن يقل عن الثلث. ونسبة الـ ١٨٪ - ٢٢٪ قد تكون غبناً كبيراً في اقتصاد غير تضخمي. كذلك فإن معالجات أخرى قد تم اقتراحها مثل استخدام السلم الموازي، وكذلك إنشاء مؤسسة السلم المصرفية. ولكنها كسابقاتها لم تجد العناية والاهتمام في التطبيق حتى تطور من خلالها صيغاً مصرفية عملية تحقق التمويل النقدي في جانبه المتعلق بمصرفية التجزئة؛ حتى نتمادى بها في تطبيقات لاحقة كلية بين المصارف بعضها البعض، لتوفير سيولة نقدية تحتاجها وتساعد وتؤدي إلى نظام مصرفي إسلامي متماسك ومتكامل يعمل في سهولة ويسر على دعم الاقتصاد.

أقول إلا أن عدم الاهتمام بتطوير صيغ في الجانب المصرفي المتعلق بخدمات التجزئة قد أغلق علينا فرصاً كانت يمكن أن تنعكس بشكل مباشر في امكانية تعامل المصارف فيما بينها لمقابلة حاجتها للسيولة النقدية لفترات محددة.

صيغ وأساليب التمويل الإسلامي الملائمة لتنفيذ عمليات سوق ما بين المصارف

ويتناول الكتاب في هذا الجانب بعض صيغ التمويل الإسلامي التي توفر تمويلاً نقدياً لتعمل كآلية مساعدة ذات وظيفة محددة تمكن المصارف من الاستفادة من هذه الصيغ في توفير السيولة النقدية للمصارف ذات العجز من المصارف ذات الفوائض المالية، حسب دورها في الصيغة كمصرف مشارك برأسمال كما في عقد المشاركة، أو كرب مال كما في عقد المضاربة أو كمسلم (رب سلم) كما في عقد السلم، أما عقد القرض فإن جاز من الناحية النظرية إلا أن هناك مشكلات قد تكتنفه من الناحية العملية، علماً أن عقد السلم أو السلف يقوم بدوره بكفاية وفعالية حيث إنه قرض المسلمين، ولكن للقرض دوراً في العمل المصرفي الكلي عند حاجة المصارف للسيولة النقدية من بعضها من خلال القروض المتبادلة.

كذلك فإن الدراسة تهتم باقتراح صكوك جديدة تعمل على توسيع دائرة الصكوك وأعدادها بحسبانها الطريقة الشائعة التي يمكن من خلالها تغطية عجز السيولة لدى المصارف. فكلما كثرت الصكوك وتنوعت كلما أتاح ذلك فرصاً متوسعة للمصارف في إدارة سيولتها بطريقة مريحة، وتغطية لعجزها في حال حدوثه.

الهدف

تهدف الدراسة إلى اقتراح صيغ ومنتجات وأساليب مصرفية لمعالجة إشكالية العجز في السيولة الذي يواجه المصارف الإسلامية، وكذلك منح هذه المصارف فرص لاستثمار سيولتها بطريقة ذات كفاية توفر ربحاً ومن ثم إعادتها إلى سيولة نقدية بشكل سريع عند الحاجة.

أهمية الدراسة

إن اقتراح صيغ ومنتجات تساعد المصارف في أعمالها وإدارة سيولتها بما يحقق لها استخداماً مريحاً عند توافر السيولة وكذلك يتيح لها ردم عجز سيولتها بسهولة ويسر وبتكلفة مالية مناسبة؛ إن إيجاد مثل هذه الأساليب والصيغ يحقق الفائدة والمصلحة لهذه المصارف بشكل فردي، كما أن تطبيق استخدام هذه الأساليب والصيغ على المستوى الكلي فيما بين المصارف يساعد على إيجاد نظام مصرفي متماسك يدعم ويطور الاقتصاد. وبذلك تستقر المعاملات المصرفية وتطمئن المؤسسات والشركات والأفراد على أموالها الموجودة في المصارف بما اكتسبته هذه المصارف من ملائمة تستدعي قيام الثقة وتوافرها فيها.

يتألف هذا الجزء من الكتاب من قسمين يهتم القسم الأول باستعراض صيغ تمويل إسلامي يمكن من خلالها توفير معاملات لسوق مابين البنوك فيما يتعلق بسد عجز السيولة لدى المصارف. أما القسم الثاني من البحث فهو يهتم بتوفير وزيادة عرض الصكوك، التي يمكن من خلالها معالجة إشكالية سد عجز السيولة. والمعروف أنه كلما كان عدد الصكوك المتاحة للتداول كبيراً كلما أعطى ذلك المصارف فرصة البيع والشراء للصكوك سداً للعجز أو تحيناً لفرص استثمارية ذات عائد مغر ومجز وذلك لأن الصكوك تمثل سلعة ذات سيولة عالية (Quasi Money) وربحية مقدره يحملها الصك في باطنه.

القسم الأول: صيغ التمويل النقدي

كما سبقت إليه الإشارة فإن المصرف الذي يعاني من عجز في السيولة هو في حقيقة الأمر يحتاج الى تمويل نقدي وان كان هذا التمويل النقدي لمدة محدودة وقصيرة الأجل في أغلب الأحيان، والتمويل النقدي يمكن تحقيقه في نظام مصرفي لا ربوي من خلال صيغ محددة وهي: عقد المشاركة وعقد المضاربة وعقد التورق وعقد القرض

واجارة العين لمن باعها إجارة تشغيلية ، وعقد السلم... ونحاول في الصفحات أدناه تطويع هذه العقود والصيغ وتطويرها لتوافق سد عجز السيولة الذي يواجه المصارف الإسلامية.

التمويل النقدي

يقصد بالتمويل النقدي، في سوق مابين المصارف، توفير سيولة نقدية لطالب التمويل، لتغطية مبلغ نقدي(سيولة) لمقابلة سحبات عملائه في حالة تقاصر السيولة النقدية لديه لمقابلة هذه السحوبات.

عقد المضاربة

شركة في الربح بين طرفين، يقدم احدهما مالاً ويقوم الآخر بالإدارة والعمل. ويسمى الطرف الأول الذي يقدم المال «رب المال» أما الطرف الذي يقوم بالعمل والإدارة فيسمى «المضارب». وينبغي أن يكون رأسمالها معلوماً ومحددًا، كما ينبغي تحديد حصة كل طرف من الربح قبل الدخول في العقد، وأن تكون هذه الحصة شائعة من الربح لا من رأس المال. ويعد الربح متحققاً بعد سلامة رأس المال، وهو ما زاد عنه ويوزع بين الطرفين بحسب الحصص المتفق عليها مسبقاً. أما الخسارة في المضاربة فتقع على رأس المال ولا يتحمل المضارب منها شيئاً، وإنما يخسر جهده وعمله إلا في حالة التعدي والتقصير.

والصيغة المقترحة لتقديم التمويل النقدي من خلالها وسد عجز سيولة المصارف، هي أن يقدم المصرف (أ) صاحب السيولة الفائضة مالاً إلى المصرف (ب) صاحب العجز السيولي، فيصبح المصرف (أ) رب مال والمصرف (ب) المضارب وحيث إن مال المضاربة سيخلط برأسمال المصرف المضارب فتتقلب المضاربة الي مشاركة، يمكن توزيع الأرباح فيها على أساس نظام النمر كما هو مقترح في نظام المشاركة بنظام النمر أدناه.

عقد المشاركة

اشترك في المال والعمل بهدف الربح، بحيث يشترك شخصان أو أكثر بأموالهما على أن يعمل كليهما في المشروع موضوع المشاركة. ويقتسم الربح بينهما بحسب الاتفاق. أما الخسارة فيتم توزيعها على قدر المائين (رأسمال المشاركة). ويجب أن يكون نصيب كل شريك في الربح حصة شائعة منه، ويتم تحديد هذه الحصة عند التعاقد وقبل الشروع في العمل. ويمكن الاتفاق في عقد المشاركة على إدارة أحد طرفي العقد لموضوع المشاركة. ويتم التمويل في عقد المشاركة بالمساهمة في توفير سيولة نقدية أو رأسمال عامل لمشروع قائم أو توفير تمويل نقدي لمشروع جديد. ولتوفير السيولة النقدية يستطيع العميل (شركة) الذي يحتاج إلى رأسمال عامل لتسديد رواتب وأجور موظفيه أن يدخل شريكاً مع المصرف، الذي يحدد حصته في الشراكة ويقوم بتسديدها نقداً إلى العميل الذي يستخدمها في حاجاته المذكورة آنفاً.

عقد الشركة البديل الشرعي للجاري مدين (السحب على المكشوف - Overdraft)

تم اقتراح عقد الشركة ليكون بديلاً شرعياً للجاري مدين حسب تقديم الخدمة المصرفية في إطار مصرفية التجزئة. لذلك سنبدأ به ثم نتقل بالجاري مدين لنرى مدى قدرته على سد العجز السيولي للمصارف. يمثل الجاري مدين أو السحب على المكشوف Over draft في النظام المصرفي التقليدي تمويلاً قصيراً للأجل للعملاء لمقابلة احتياجاتهم النقدية وتمويل رأس المال العامل Working Capital. وأحد صور السحب على المكشوف يتم من خلال قبول المصرف لشيك مصرفي حرره أحد عملائه بمبلغ يزيد على رصيد العميل، ويعد المصرف المبلغ الزائد عن الرصيد قرضاً أو ديناً يستوفي عنه فائدة مصرفية مع مطالبة العميل بتسديد أصل القرض. وصور أخرى للجاري مدين (السحب على المكشوف) تكون في شكل ترتيب بين المصرف وأحد

عمالته بحيث يحدد المصرف سقفاً مالياً يسحب العميل مبالغاً في حدود حاجته، خلال مدة معلومة. وتعد المبالغ المسحوبة قرضاً من المصرف إلى العميل، ويتقاضى المصرف عنها فائدة.

أهمية الجاري مدين

يوفر هذا النوع من التمويل خدمة أساسية للمؤسسات والشركات المالية، التي دائماً ما تتعرض في دوراتها الإنتاجية لفترات تقل فيها السيولة لديها بدرجة عالية، مما يعرضها إلى مخاطر كبيرة إذا لم تجد جهة ما توفر لها تمويلاً آنياً، على أن تقوم بإرجاعه حالما تتوفر لها إيرادات نقدية. إن هذا النوع من التمويل على أهميته لا يتوافق مع عمل المصارف الإسلامية حيث إنه يحتوي على الفائدة المحرمة. لذلك فإن المصارف الإسلامية مطالبة بإيجاد بديل شرعي يحقق الانضباط الشرعي والبديل العملي في آن معاً.

البديل الشرعي المقترح للجاري مدين

يقوم البديل الشرعي على عقد الشركة والذي يعرف في التطبيق المصرفي المعاصر بعقد المشاركة، حيث يدفع المصرف للعميل التمويل المطلوب ويصبح بذلك شريكاً مع المؤسسة أو الشركة «العميل» بحسب رأسمالها المدفوع. وتستطيع الشركة متى ما رأت إرجاع حصة المصرف في المشاركة إليه أو أي جزء منها بحسب رغبتها ويتم توزيع الربح باستخدام نظام النمر، وقد يأخذ هذا الترتيب الخطوات العملية التالية :

- يتقدم العميل بطلبه للمصرف لتمويله.

- يجري المصرف الدراسة الائتمانية للعميل بغرض تحديد سقف التمويل ونسبة الربح المتوقعة (والغالب أن العملاء الذين يتقدمون بطلبات تمويل عن طريق الجاري مدين يكونون من العملاء الممتازين الذين تمت دراسة أوضاعهم المالية والائتمانية سابقاً).

- عندما يتخذ المصرف قراره بالموافقة على الطلب يحدد مبلغاً يمثل مساهمته في المشاركة ، يسحب منها العميل حسب حاجته، وله، أي العميل، إرجاع أي جزء من المال يرى أنه لا يحتاجه في أعماله.

- عند تصفية المشاركة يتم تحديد حصة المصرف في المشاركة بحسب مساهماته اليومية في المشاركة عن طريق نظام النمر.

أدناه نبذة مركزة عن المشاركة وإمكانية استخدامها كبديل للجاري مدين في أعمال المصارف الإسلامية.

استخدام المشاركة في العمل المصرفي

يمكن استخدام عقد المشاركة لتمويل العملاء بحيث يدخل المصرف شريكاً مع أحد عملائه بحصة معلومة في رأسمال المشاركة.

رأسمال المشاركة المصرفية

هو مجموع المبالغ التي يساهم بها كل من المصرف وعميله ويتم استخدامه في عمليات المشاركة.

التنضيق

تحويل أصول المشاركة إلى نقود فعلياً بالبيع أو حكماً بالطرق المحاسبية التي تعتمد على تقويم الأصول في تاريخ محدد.

ربح المشاركة

هو المبلغ الزائد عن رأسمال المشاركة في نهاية مدتها عند تصفيتها وتنضيقها فعلياً أو حكماً.

الخسارة

هي النقص الذي يطرأ على رأسمال المشاركة عند التنضيق الفعلي أو الحكمي.

نظام النمر

هو طريقة حساب تساعد على تحديد حصص الشركاء في المشاركة، بغرض توزيع الربح، ويعتمد على المدد الزمنية التي تظل فيها مساهمات الشركاء عاملة في نشاط المشاركة.

حصة الشريك (النمر)

هي مجموع الأرصدة اليومية للشريك في حساب المشاركة خلال فترة المشاركة.

نفقات المشاركة

هي المصروفات التي تنفق لتنفيذ عمليات المشاركة ويتم تحميلها على الإيرادات التي تحقق نشاط المشاركة. فهل يمكن أن يغطي عقد الشركة سد عجز السيولة لدى المصارف، سنتناول الموضوع بالدراسة بالمثل التالي:

مثال:

بافتراض أن أحد المصارف الإسلامية (أ) إحتاج لتغطية العجز السيولي لديه وقام المصرف (ب) بتمويله لمدة شهر عن طريق المشاركة المتغيرة (باعتبار رأسمالها). وعند نهاية الفترة وتصفية عملية المشاركة تحقق ربح مقداره (ر). وكانت مساهمة البنك (أ) ومساهمة البنك (ب) ونمر كل منهما كما يوضح الجدول أدناه:

التاريخ	مساهمة المصرف (أ)	نمر المصرف (أ)	مساهمة المصرف (ب)	نمر المصرف (ب)	مجموع النمر
1/4	10	300 = 30 × 10	300	9000 = 30 × 300	9300 = 30 × 310
2/4	5	145 = 29 × 5	300	8700 = 29 × 300	8845 = 29 × 305
3/4	7	196 = 28 × 7	300	8400 = 28 × 300	8596 = 28 × 307
4/29	12	24 = 2 × 12	300	600 = 2 × 300	624 = 2 × 312
4/30	7	7 = 1 × 7	300	300 = 1 × 300	307 = 1 × 307
					(س + ص)

ولتوزيع الربح (ر) بين المصرف (أ) والمصرف (ب) باستخدام نظام النمر يكون:

$$\text{نصيب المصرف (أ) من الربح} = \frac{\text{س} \times \text{ر}}{\text{س} + \text{ص}}$$

$$\text{نصيب المصرف (ب) من الربح} = \frac{\text{ص} \times \text{ر}}{\text{س} + \text{ص}}$$

يلاحظ أن هذه الطريقة تناسب الشركات (البنوك) والمؤسسات المالية والتجارية. وتتطلب الطريقة المقترحة احتفاظ الشركات بحسابات دقيقة مراجعة مع إمكانية الحصول على قوائم مالية لمدة قصيرة. وباستخدام الحاسب الآلي يمكننا الآن الحصول على حسابات وقوائم مالية تعكس بصدق وشفافية الوضع المالي للمصارف المستخدمة له في فترات قصيرة (كل ١٥ أو ٣٠ يوم). وهذا بدوره يساعد على التنضيق الحكومي وتصفية المشاركة. وهكذا يمكن أن يكون عقد المشاركة بديلاً مناسباً لسد عجز السيولة لدى المصارف، بحيث يستطيع المصرف الحصول على السيولة النقدية من المصرف الذي لديه وفرة في السيولة ليستخدمها في تغطية حاجات الأنية.

أما المصرف الذي لديه فائض سيولة فيستفيد من مشاركته في الأرباح المتحققة عن الفترة التي يساهم فيها بجزء من رأسمال المشاركة. مع الإشارة إلى إمكانية حصول العميل على هامش إدارة بالإضافة إلى نصيبه في الربح.

والمعلوم أن الربح المتوقع الذي يحققه المصرف يكون في متوسطه أعلى الفائدة المصرفية التي تتقاضاها المصارف التقليدية. وذلك لأن الربح في المدى الطويل أعلى من الفائدة من المصرفية حتى في النظام التقليدي، لأن العملاء لا يلجأون للاقتراض بالفائدة من المصارف إذا كانت نسبة الفائدة أعلى من هامش الربح الذي يحققونه. وتجدر الإشارة في الختام إلى أن ما يساعد على نجاح هذا المقترح اعتماد كثير من الشركات والمصارف على الحاسب الآلي في تنظيم أعمالها المالية ومسك دفاقرها المحاسبية، مما يمكن معه معرفة أداء الشركة الحقيقي وربحها عن الفترة التي ساهم المصرف فيها مشاركاً في أعمال الشركة أو المصرف. وإذا أمكن استخدام المشاركة كبديل شرعي وعملي للجاري مدين والسحب على المكشوف وسد عجز السيولة باستخدام

النمر لتوزيع الأرباح، فإن ذلك سيغلق باباً للشرع العظيم في تجربة العمل المصرفي الإسلامي عالمياً وسيحفظ للسودان ريادته في مجال العمل المصرفي الإسلامي.

وينبغي في الختام الإشارة إلى أن عقد المضاربة المنقلب إلى مشاركة ونظام المشاركة بالنمر، نستطيع فيهما استقراء نسبة الربح المتوقعة والتحكم فيها وذلك لأن حصة المضارب في ربح المضاربة وكذلك نسبة توزيع الربح في المشاركة يمكن تحديدهما بما يحقق نسبة ربح متوقعة محسوبة بظن يقيني يرضي كلا طرفي المعاملة من مصرف له سيوله فائضه وآخر يحتاج، سد عجز سيولته.

ولا يخفى أهمية دراسة المصرف الممول للمصرف الذي يحتاج إلى سيولة قبل الدخول معه في عقد مشاركة ومعرفة قوة موقفه المالي.

التورق

حاجة العملاء للتمويل النقدي هي التي أدت إلى ظهور التورق كصيغة تمويلية في العمل المصرفي الإسلامي. والتورق كما يقع في التجربة المصرفية الإسلامية يكون في أحد صورتين:

التورق البسيط

يلجأ المصرف (أ) الذي يحتاج إلى السيولة النقدية لشراء سلعة بالأجل من المصرف الإسلامي (ب) أو بالأجل (التقسيط) المرابحة ثم يقوم ببيعها نقداً إلى مصرف آخر (ج) غير الذي اشتراها منه. وبذلك يحقق ما يصبو إليه بحصوله على السيولة النقدية. فهذه الصورة جائزة عند جمهور الفقهاء. وقد تضافرت الفتاوى المعاصرة على جواز هذا النوع من البيع، منها قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في دورة مؤتمره الخامسة عشرة (رجب ١٤١٩هـ)، وكذا هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية، كما أفتى بجوازه الشيخ عبد العزيز بن باز رحمه الله. والتورق البسيط عقد يشبه إلي حد كبير شركة الوجوه، حيث

يشتري الشركاء بالأجل ثم يبيعون ما اشتروه بغرض تحقيق الربح وقد يقع البيع نقداً. وهذه الصورة جائزة عند بعض الفقهاء. وهناك من رأى تبني وجهة نظر ابن تيمية بمنع التورق البسيط باعتبار أنه يقع ضمن بيع المضطر، ولكن هذا الرأي يمكن الرد عليه بالآتي:

١. ضعف إسناد الأحاديث الواردة فيه فهي بذلك لا تنهض حجة للقول بالمنع (ابن حزم، المحلى).

٢. ما يحدث في المصارف ليس فيه اضطرار.

وقد لا تتوافق هذه الطريقة مع سد العجز لدى المصارف، حيث إن استخدامها في أغلب الأحيان لأجل طويلة. ولكن يمكن التفكير في دخول المصرف وسيط بين شركات تباع بالأجل مثل شركات السيارات، فيشتري المصرف (أ) الذي يحتاج السيولة النقدية بالأجل من الشركة ثم يبيع بالنقد الى المصرف (ب) صاحب الفائض النقدي الذي سيقوم بالبيع مرابحة أو بالأجل الى عملائه. فيصبح المصرف (أ) مديناً لشركة السيارات وسيحصل على النقد الذي يغطي عجز سيولة من المصرف (ب).

التورق المرتب

وفيه يشتري المصرف (أ) الذي يحتاج الى سيولة نقدية سلسة من المصرف (ب) بالأجل أو مرابحة ثم يوكل المصرف (ب) في بيعها له نقداً وتوريد قيمتها في حساب المصرف (أ). وهذا النوع من التورق حوله تحفظات كثيرة، والرأي الفقهي السائد لا يرى جوازه.

إجارة العين لمن باعها إجارة تشغيلية

وفيها تباع الجهة طالبة التمويل النقدي أصلاً للممول (المشتري) نقداً ثم تقوم هذه الجهة باستئجار الأصل من المشتري إجارة تشغيلية، وتحقق هذه الصيغة تمويلاً نقدياً ضخماً حسب قيمة الأصل المباع. ولاستفادة طالب التمويل من الأصل واستخدامه يقوم باستجاره مرة أخرى من المشتري على أن يدفع أقساطاً إيجارية

صغيرة نسبياً. وفي نهاية مدة الإجارة يستطيع البائع شراء الأصل مرة أخرى من المشتري الأول (الممول) بسعر السوق. وقد أثبتت هذه الصيغة نجاحات كبيرة عند تمويل الدولة من خلال الصكوك. كما أن لها مميزات اقتصادية أخرى عديدة. ونستطيع استخدام هذه الصيغة لتمويل سد عجز السيولة ببيع أصل مملوك للمصرف (أ) الذي يحتاج السيولة إلى المصرف (ب) بالنقد ثم إستئجاره وتملكه مرة أخرى عند نهاية فترة إجارته . وحسب الفتوى الصادرة عن الهيئة العليا للرقابة الشرعية على الجهاز المصرفي والمؤسسات المالية فإن إجارة الأصل ينبغي أن تكون تشغيلية وليس إجارة منتهية بالتمليك.

إجارة العين لمن باعها إجارة منتهية بالتمليك

ان إجارة العين لمن باعها اجارة منتهية بالتمليك لا تجوز؛ لأنها عكس العينة. وعكس العينة لا يجوز للأسباب المانعة للعينة، وهو الربا. (فتوى الهيئة العليا للرقابة الشرعية، رقم ١٠ / ٢٠٠٥ م).

وتتوافق الفتوى اعلاه مع المعايير الشرعية - هيئة المحاسبة والمراجعة التي تشترط تجنب عقد العينة ونفيه في المعاملة. فقد نصت الفقرة ٨/٥ من المعيار الشرعي رقم (٩) على:

«إذا كانت العين المؤجرة مشتراة من المستأجر قبل اجارتها اليه إجارة منتهية بالتمليك فلا بد لتجنب عقد العينة من مضي مدة تتغير فيها العين المؤجرة او قيمتها ما بين عقد الإجارة وموعد بيعها الى المستأجر». (المعيار الشرعي رقم ٩، الإجارة والاجارة المنتهية بالتمليك، فقرة: ٨/٥، هيئة المحاسبة والمراجعة - البحرين).

ومما يؤكد على هذا المعنى، وهو ان التغيير في العين (المبيع) ينفي عن المعاملة العينة، ما جاء في المغني عند تعريف العينة قال: «هو ان يبيع سلعة بثمن مؤجل، ثم يشتريها منه بأقل من الثمن نقدا. وهو غير جائز... وهذا اذا كانت السلعة لم تنقص عن حالة البيع؛

فإذا نقصت، كما لو تخرق الثوب، جاز شراؤها بما شاء». (المغني، ج ٤ / ص ٢٥٧، فهرس).

وهذا ما يؤكد على المعنى الذي اوردته المعيار: باشتراط مضي مدة من الزمن بحيث تتغير فيها العين او قيمتها. وايضا يفهم ان تغير العين من غير مضي مدة من الزمن معتبر، فتمزق السلعة (الثوب) يجعل بيعه على من باعه جائزا، وهو مدعاة الى نفي العينة عنه. وهكذا بترتيبات يتفق عليها يمكن أن يبيع المصرف الذي يحتاج السيولة أصلاً بالنقد ثم يستأجره مرة أخرى، علماً أن البيع يمكن أن يكون جزئياً. وبذلك تتوافر له سيولة نقدية.

القرض

من الصيغ التي يمكن استخدامها لتقديم التمويل النقدي عقد القرض. وهو دفع المال لمن ينتفع به على أن يرد بدله بموجب إيجاب وقبول. ويدخل القرض ضمن أعمال الخير والبر والتعاون. ولا يجوز في القرض الأرد مثل ما اقترض. ويمنح القرض على سبيل الترفه والإحسان، فلا يمكن تبنيه في العمل المصرفي بتوسع، وهي مؤسسات تستهدف الربح. وهناك من المؤسسات الخيرية في النظام الاقتصادي التي تقوم بهذا الدور مثل: مؤسسات الضمان الاجتماعي، ومؤسسات الزكاة والصدقات والنفقات الواجبة. أما المؤسسات المالية والمصرفية، التي تستهدف الربح فإن تبني صيغة القرض فيها يؤدي لا محالة إلى إساءة الاستخدام، فقد تتحول تكلفة التمويل من القرض إلى معاملة أخرى للعميل تضاف إليها هذه التكلفة مما يؤدي إلى الحيل وارتكاب المحظور، والمشاهدة تشير إلى شئ من ذلك، هذا في إطار مصرفية التجزئة، أما على مستوى العمل المصرفي الطلب بين المصارف بعضها بعض فتستطيع تبني القروض المتبادلة. قد جرى في التطبيق المصرفي المعاصر تسمية القرض بالقرض الحسن، ولا يخفى ما في هذا من تجاوز، علماً بأنه لا مشاحة في الاصطلاح. ولكن كان الأولى أن يسمى القرض الذي يحمل فائدة بالقرض الربوي أو القرض بفائدة، ويظل الاسم المستخدم للقرض كما هو ليعبر عن التعريف الأساس وهو دفع المال على أن يرد بدله ومثله.

القروض المتبادلة

وتستطيع المصارف التعامل فيما بينها بالقروض المتبادلة لتغطية وسد عجز السيولة لديها وذلك بأن يقترض المصرف (أ) صاحب العجز السيولي من المصرف (ب) صاحب الفائض من السيولة مبلغاً يساوي هذا العجز، على أن يقترض المصرف (ب) في المستقبل نفس المبلغ لذات الأجل أو أن يقترض اضعافه لمدة تساوي نصف المدة من المصرف (أ). أو أن يقترض نصف المبلغ الي مدة تساوي ضعف المدة.

القسم الثاني: توسيع دائرة الصكوك

يهتم هذا القسم باقتراح صكوك جديدة تزيد وتوسع من دائرة الصكوك المتداولة، مما يساعد ويزيد من فرص التعامل في سوق ما بين البنوك.

صيغ مبتكرة لتمويل الدولة

١/ صكوك تأجير الطرق والجسور

● من الصيغ المبتكرة لتمويل الدولة صيغة بيع الدولة للمنافع لمن يبيعها من خلال تأجيرها. وتقوم الفكرة علي عرض أصول عينية (طرق وجسور) لتأجيرها لصندوق مالي الذي يديرها بما يحقق عائد خلال سنوات الإجارة المتفق عليها وتحديد لرسوم العبور، بما يحفظ حقوق الجمهور ويضمن لهم رسماً عادلاً ومعقولاً. والداعي الأساس لهذه الصيغة هو التحفظات التي أثيرت حول شهامة والتصكيك من خلال إجارة العين لمن باعها تشغيلية. حيث إنه يترتب على الدولة توفير مبالغ مالية ضخمة إذا رغبت الدولة في إعادة تملك الأصول مرة أخرى. وذلك لأن شهامة في أصلها هي بيع لأصول حكومية، وكذلك إجارة العين لمن باعها إجارة تشغيلية حيث تباع الدولة أصولاً ثم تستأجرها. وترغب الدولة في الحالتين إعادة تملك الأصول مما يقتضي توافر أموال ضخمة يصعب على الدولة توفيرها في ظل عجز موازنتها الحالية. لذلك فإن

في المقترح تجاوز لهذه الإشكالات، حيث تؤجر الدولة أصولاً وحقوقاً تملكها لصندوق مالي. حسب الخطوات والإجراءات والشروط التالية :

● تنحصر الأصول في الجسور والطرق وأي حقوق أخرى للدولة (وزارة المالية والاقتصاد الوطني).

● تحدد الدولة الأصل (الطريق أو الجسر) المراد تصكيكه عن طريق عقد الإجارة.

● ينشأ صندوق مالي (SPV) يجمع الأموال من المستثمرين (محلين وخارجيين) عن طريق عقد المضاربة أو الوكالة.

● يستأجر الصندوق المالي الأصل من الدولة لمدة طويلة (عشر سنوات أو أكثر).

● يدفع الصندوق قيمة الأجرة كاملة لكل السنوات للدولة.

● يدير الصندوق الأصل ويمكن أن يكون ذلك عن طريق شركات متخصصة وتحصيل الرسوم من المستخدمين (الجمهور) (IoT).

● يتم تحديد الرسم بالاتفاق بين الطرفين (الدولة والصندوق المالي) ويمكن ذهاب جزء منه للصيانة.

● تجدر الإشارة إلى أن هذه الآلية توفر أموالاً ضخمة للوزارة من غير التزامات مالية مستقبلية مع امكانية تجديد إجازة الأصول لفترات مستقبلية. بجانب ما يتحقق من ضبط لتحصيل رسوم الطرق والجسور وترشيد استخدامها وصيانتها.

تحسين أداء (تحصيل) رسوم الطرق والجسور

بجانب ذلك فإن الصيغة المقترحة من الصكوك تمكن من مقارنة مع الطرق المستخدمة حالياً لتوفير موارد مالية لصيانة هذه الطرق والجسور؛ وذلك بتوجيه الموارد المالية المتحصلة لعمليات الصيانة، مع ما قد يلزم ذلك من اجراءات تنفيذية ومحاسبية وإدارية وقضايا مالية وتعقيدات مرتبطة بتخصيص الموارد المالية للصيانة وإجراء التعاقدات مع الجهات والشركات المختصة لتنفيذها.

تحصيل رسوم العبور عن طريق الصكوك

بجانب التحصيل المباشر وتوجيه موارده لإجراء الصيانة، نستطيع من خلال طرق مستحدثة تحقيق اغراض كثيرة بما في ذلك تحصيل رسوم العبور وتحسينها وتجويدها مما يزيد من كفاية (كفاءة) تحصيلها وزيادة مواردها المالية، مع ما يتوافر من تمويل مباشر لوزارة المالية تستخدمه حسب أولوياتها للصراف، وضمان تنفيذ الصيانة الدورية والمستمرة من خلال العقود التي تبرم مع المدير (المضارب) وبينها وبين الشركات التي تدير عمليات التحصيل. علما ان تحديد رسم العبور يتم بالتراضي بين الوزارة والمدير بما يراعي ويؤمن تكلفة مالية مناسبة على المواطنين من مستخدمي الطرق والجسور. وتجدر الاشارة الى انه يمكن تبني قائمة الرسوم القائمة الآن. وذلك لأننا نستطيع زيادة الموارد المالية عن طريق رفع كفاية (كفاءة) التحصيل باستخدام الطرق الآلية والتقنية وعن طريق زيادة عدد سنوات الإجارة للطرق والجسور حسب الآلية التي تم اقتراحها أعلاه:

ويتأسس المقترح علمياً على (شركة السودان للخدمات المالية- المدير) التي تعمل على استقطاب الاموال من المستثمرين عن طريق عقد المضاربة او الوكالة، ثم يتم استخدام الاموال لاستئجار طريق او جسر قومي لمدة محددة (١٠ سنوات او اكثر او اقل) من وزارة المالية على ان يدفع مبلغ الإجارة لكامل فترة الإجارة للوزارة لاستخدامه فيما ترى حسب بنود الصراف في موازنتها. ويمكن النص في عقد الاجارة الذي يوقع بين الوزارة والمدير على الصيانة للطريق او الجسر بحيث تضمن في العقد من بين مسؤوليات المدير فينص العقد عليها بشكل شامل ومفضل مع توصيف دقيق لها ولفتراتهاالخ حسب رؤية المختصين والجهات الاستشارية التي قد ترى الوزارة الاستفادة من خدماتها. اما المدير(شركة السودان للخدمات المالية) فيقوم على

استئجار شركة متخصصة لإدارة الطريق او الجسر بالأساليب المستحدثة المعاصرة (Toll) لتحصيل الرسوم من المستخدمين.

ومن مزايا هذا المقترح

- لا يرتب التزامات مالية على الوزارة، مع توفير تمويل للوزارة؛
 - الأصول فيه متجددة، وغير متناقصة كما في بعض الصكوك الاخرى، حيث يمكن اعادة تاجير الاصل عند انتهاء مدة اجارته؛
 - يمكن التحكم في مبالغ الاموال وضبط قيمة الرسم حسب المطلوب، اعتمادا على عدد سنوات الإجارة وقيمة الإجارة السنوية؛
 - ضبط تحصيل الرسوم وترشيد استخدام الطرق والجسور وصيانتها؛
 - كفاية التحصيل من خلال الطرق الآلية والتقنية تزيد من موارد التحصيل المالية وتمنع الهدر والفاقد المالي؛
 - تحقيق أرباح مناسبة للمستثمرين، وبعضهم من مستخدمي الطرق والجسور.
- ويلاحظ ان هذه الآلية تتوافق مع نظام البوت (البناء والتملك والتشغيل وتحويل الملكية) غير ان الأصول في هذه الآلية مملوكة بالكامل للدولة في حين ان نظام البوت يتوجه فيه التحصيل لسداد مديونية الجهة الممولة. وهذا التشابه يجعل من الممكن الاستفادة من التقاليد والأساليب المستخدمة في نظام البوت وبالذات طرق التحصيل والأساليب التقنية فيها، مما يساعد في انسياب حركة المرور وكفاية (كفاءة) التحصيل.

١٢ صكوك تمويل مشروعات البنية التحتية

تتمثل هذه الصيغة المقترحة في الاستفادة من المنتج أعلاه، بحيث نستطيع تمويل مشروعات البنية التحتية. فعندما تنشأ حاجة لإنشاء مشروع بنية تحتية جسر مثلاً، نحدد أولاً جملة التكاليف المالية المطلوبة لإكمال المشروع. فنقوم بتعيين أصل آخر (طريق مثلاً) لتأجيره حسب المنتج أعلاه (صكوك تأجير الطرق والجسور)

فيحسب المبلغ المطلوب للإجارة بما يساوي التكاليف المالية الكلية لإنشاء الجسر، ويتم على أساس ذلك تحديد مدة الإجارة، فيحول المبلغ مباشرة لإنشاء الجسر، وبذلك يتحقق تمويل مشروعات البنية التحتية الجديدة بمشروعات البنية التحتية القائمة، فنمول جسراً جديداً من حصيلة تأجير طريق موجود أصلاً.

٣ / المحافظ المالية من خلال الصكوك (صكوك المحافظ)

- تنشأ محفظة مع تحديد مدير لها لتمويل مشروع محدد، زراعي مثلاً.
- تجمع المساهمات المالية من المصارف (المستثمرين) الراغبة.
- تمنح المصارف صكوكا مقابل مساهماتهم المالية (عدد الصكوك = المساهمة المالية مقسومة على قيمة الصك).
- تستخدم الاموال في تمويل المشروع باستخدام صيغ التمويل الاسلامية مع منح الإجارة (الأعيان) الغلبة وذلك لجعل الصكوك قابلة للتداول (بيعا وشراء) مع ضرورة تسجيلها في سوق الخرطوم للأوراق المالية.
- جعل الغلبة للأصول العينية (الحقيقية) دائماً في مجمل اصول المحفظة المالية.

مميزات المقترح

- تنشيط وإضافة أدوات مالية لسوق ما بين البنوك، مع تمويل للمشروعات وتحريك الاقتصاد ولايخفى أهمية ميزة تنشيط سوق ما بين البنوك في ضوء ماتعاني البنوك من عدم توافر ادوات مالية كافية تتوافق مع مفاهيم ومبادئ الاسلام المالية لإدارة سيولتها.

٤ / تصكيك محافظ مالية قائمة (صكوك محافظ قائمة)

- ينبني المقترح على تصكيك محافظ مالية قائمة مع توافر شروط التصكيك. ويمكن النظر في اعتبار رأسمال المحفظة الاسمي الذي ساهم به كل مصرف، او مجمل اصول المحفظة لغرض التصكيك في تاريخه، ومن مبررات اقتراح هذه الصكوك أنها تستجيب

للدواعي الشرعية باعتبار ان الأصول المالية للمحفظة محددة ومعلومة مما ينفي عنها جهالة ادخال اصول تخرم قاعدة غلبة الأعيان. ومن المبررات القوية لقبول هذا النوع من الصكوك وجود صكوك متداولة تشبه تماماً ما نحن بصدده، والميزة في المقترح الاول تنطبق على المقترح الثاني.

إن الهدف من هذا القسم هو العمل على توسيع دائرة الصكوك بزيادة أعدادها وصيغها مما يتيح فرصاً كبيرة للمصارف في التعامل من خلالها لتجاوز إشكالية سد عجز السيولة، فيستطيع المصرف الذي يحتاج السيولة الى بيع صكوك مملوكة له ليشتريها من له فائض سيولة يرغب في تحقيق ربح حسب الصك وربحيته المتوقعة. ونشير في الختام إلى أن تصكيك المحافظ المالية القائمة أو المستقبلية ينبغي أن يراعى فيه شرط الغلبة في أصول المحفظة للأعيان حتى يتسنى تداولها، حسب الآراء الفقهية في الموضوع.

وهذا الشرط وان بدا مقبولاً فهو ينبغي أن لا يعكس على صكوك المحافظ، فالابد من التساهل فيه بقدر كبير وذلك بناءً على أن نموذج المصرف الاسلامي نفسه يقوم على خلاف هذه القاعدة، حيث تغلب الاصول النقدية من نقود وديون في أصول المصارف الاسلامية، حسب ميزانياتها وحساباتها المالية الختامية. ولكن لا بد من العمل لجعل الغلبة للأعيان في أصول المصارف الإسلامية. ويمكن تحقيق ذلك من خلال التوسع في صيغة الإجارة المنتهية بالتمليك ذات المخاطر المحسوبة وهي صيغة ملائمة للعمل المصرفي. والحاجة الى دراسة هذا الأمر دراسة وافية متعينة للخروج من هذا المأذق؛ أن الغلبة في أصول المصارف الاسلامية هي ليست للأعيان، مع السماح بتداول اسهم هذه المصارف.

خامساً: عقد الاستصناع

ويذكر الفقهاء الاستصناع في عقد السلم. ولما كان عقد الاستصناع بيعاً وليس وعداً مجرداً، فإذا انعقد فليس لأحد العاقدين الرجوع عنه بدون رضا الآخر. فيجبر الصانع على عمل الشيء المطلوب، وليس له الرجوع عنه، كذلك ليس للمستصنع أن يرجع عنه. ولا يلزم في الاستصناع دفع الثمن حالا (وقت العقد) إذ أن تعجيل دفع الثمن شرط في السلم لا في الاستصناع.

هل يصح في الاستصناع بيع الصانع ما أنجز لطرف ثالث بالاتفاق مع المستصنع في حال تعسره في السداد؟

ولد وتطور عقد الاستصناع في رحم الفقه الحنفي، وجوز استحساناً لاجتماع الناس عليه وحاجتهم إليه، ولأن فيه معنى عقدين جائزين: السلم والإجارة، وما اشتمل على معنى عقدين جائزين كان جائزاً.

وقد اختلف في معناه، فقال بعضهم هو مواعدة وليس ببيع وقال بعضهم هو بيع (الكاساني، ص ٩٣ - ٩٤). ويفهم من هذا أن المواعدة ليست بيعاً بخلاف ما عليه الفتوى في المصارف السودانية في المرابحة.

لزمه وحكمه

عقد الاستصناع عقد غير لازم قبل العمل. أما بعد الفراغ من العمل فمختلف فيه؛ حيث يرى أبو حنيفة أن لكل واحد منهما الخيار، وروي عن أبي يوسف أنه لا خيار لهما جميعاً (المرجع السابق ص ٩٥). وتفصيل رأي أبي يوسف أنه إذا أتم الصانع صنع المصنوع موافقاً للأوصاف فليس لأحد منهما خيار. بل لأبي يوسف رواية ثانية نقلها صاحب المحيط البرهاني بلزوم عقد الاستصناع من بداية التعاقد. هذا وقد جاء نص المجلة العدلية موافقاً لذلك: «إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع

فيه، وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة البيئة كان المستصنع مخيراً. الزرقا، ص ٢٥ - ٢٧. بناء على ذلك يمكن تعريف عقد الاستصناع بالتالي:

التعريف

«هو عقد يُشترى به في الحال شئ مما يصنع صنعا يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده، بأوصاف مخصوصة وبثمن محدد» الزرقا، ص ٢١.

وتجدر الإشارة إلى أن التعريف الذي اختارته هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية ضمن المعايير المحاسبية هو: «الاستصناع عقد بيع بين المستصنع (المشتري) والصانع (البائع)، بحيث يقوم الثاني- بناء على طلب من الأول- بصناعة سلعة موصوفة (المصنوع) أو الحصول عليها عند أجل التسليم على أن تكون مادة الصنع و/أو تكلفة العمل من الصانع، وذلك في مقابل الثمن الذي يتفقان عليه وعلى كيفية سداده: حالاً عند التعاقد أو مقسطاً أو مؤجلاً».

وعرفته المعايير الشرعية بأنه: عقد على بيع عين موصوفة في الذمة مطلوب صنعها. كما فرقت المعايير الشرعية بين الإجارة والاستصناع، بأن الإجارة عقد على عمل الأجير دون التزامه بتقديم مواد الصنع، أما الاستصناع فيلزم فيه الصانع بتقديم المواد والعمل جميعاً منه.

وحكم عقد الاستصناع ثبوت الملك للمستصنع في العين المباعة في الذمة وثبوت الملك للصانع في الثمن الذي يكون غالباً مؤجلاً (في الذمة). ويلاحظ أن عقد الاستصناع يشبه عقد السلم في أن المبيع يصبح ديناً في ذمة البائع، ويختلف عنه أن رأس المال السلم يعجل! وبهذا فإن عقد الاستصناع عقد بيع ينعقد بإيجاب وقبول وثمان ومثمان (المصنوع)، ويترتب عليه أن يصبح المصنوع ديناً موصوفاً في ذمة الصانع، وعلى المستصنع دفع الثمن المحدد الذي قد يكون معجلاً كله، أو مؤجلاً كله، أو مقسطاً، وهكذا يدخل عقد الاستصناع تأجيل البدلين، من غير حرج شرعي. مما يمكن من دعم الصناعات وتوفير

الانشاءات الضخمة من غير دفع الأموال الطائلة مقابلها مقدماً، وإن إلتزم طرفا العقد بشروطه. حيث يلتزم الصانع بتوفير المصنوع مطابقاً للمواصفات، وان كان معدوماً عند التعاقد كما يلتزم المستصنع بدفع الثمن المحدد في أجله المتفق عليه.

أهمية عقد الاستصناع

استمد عقد الاستصناع أهميته في الوقت الراهن من التطور الذي واكب حياة الناس في الصناعات المختلفة التي أصبحت الحاجة إليها ماسة وملحة من مختلف السلع وبالذات الاستعمالية مثل الآليات والطائرات والمعدات والمطارات والسفن والمصانع والطرق والجسور... بل إن مجلة الاحكام العدلية أخذت بعدم خيار الرؤية للمشتري المستصنع في عقد الاستصناع وهو قول مرجوح في المذهب الحنفي الذي يجوز الاستصناع، وبررت ذلك بدافع المصلحة للأهمية الكبرى التي أصبحت لعقد الاستصناع وشموله لأنواع جديدة من المصنوعات المكلفة التي إذا أُعطي فيها خيار الرؤية للمشتري المستصنع (ولو جاءت موافقة للمواصفات المطلوبة) تترتب عليه مشكلة وضرر لا يحتمل للصانع (الزرقا، ص ١٥). والمعلوم أن كثير من المعدات والأجهزة والانشاءات قد تبلغ تكلفة انجازها وصناعتها ملايين الدولارات، مع ما لها في بعض الأحيان من خصوصية.

إن وضع كثير من الدول الإسلامية أو قل كلها يحتاج إلى دعم للصناعات ومشروعات البنية الأساسية التي تتطلبها التنمية، لذلك فإن الحاجة لاتمام هذا القصور من خلال عقد الاستصناع ملحة وعاجلة.

إن التوسع الذي لازم الصناعة والانشاءات المتنوعة من سكنية أو استشفائية أو تعليمية أو طرق وجسور وسدود.. كل ذلك يجعل لعقد الاستصناع أهمية خاصة وأولوية في الاستخدام مما يستدعى قيام المصارف التي تدخر فيها أموال الأفراد والجماعات والمؤسسات بما يجعل معظم موارد الاقتصاد تصب فيها، يستدعى أن تولي

هذه المصارف تمويل تلك القطاعات عن طريق عقد الاستصناع اهتماماً خاصاً وتوجيه نسبة مقدره من مواردها إليه.

الاستصناع المصرفي

هو توسط المصرف لتمويل صناعة سلعة أو إنشاء أصل معين يطلبه العميل بمواصفات محددة، يتم تسديد ثمنها مؤجلاً.

ويشترط في المعقود عليه (الأصل) أن تجرى عليه الصناعة وأن يكون خاضعاً للوصف على أن يوفر الصانع المواد والعمل من عنده. ويهدف عقد الاستصناع المصرفي إلى تمويل وإنشاء الأصول والحصول عليها بوساطة الجهات التي تحتاجها من شركات ومؤسسات وهيئات...، ويعتمد عقد الاستصناع المصرفي على عقدين:

- (١) عقد استصناع بين المصرف وعميله، يكون فيه المصرف صانعاً والعميل مستصنعاً. بحيث يلتزم المصرف بتوفير المصنوع (الأصل) حسب المواصفات والكميات والأوقات المحددة؛ مقابل التزام العميل بتسديد الثمن (مبلغ الاستصناع) حسب الاتفاق.
 - (٢) عقد استصناع مواز بين المصرف والصانع النهائي (المقاول)، يكون فيه المصرف مستصنعاً والمقاول صانعاً، بشرط عدم تعليقه على عقد الاستصناع الأول بين المصرف وعميله. ويتم تسديد الثمن فيه نقداً حسب الإنجاز.
- ويمثل الفرق بين ثمن الاستصناع الموازي و ثمن الاستصناع الأول ربح البنك.

حالات الطوارئ

ونعني بها ما يعترض العقد من صعوبات واشكالات تتعلق بالتنفيذ أو بالمواصفات أو بالتسديد، وسنتهم في هذا الجانب بدراسة حالات الطوارئ المتعلقة بالتسديد في حال تأخر العميل أو عجزه عن السداد.

وعقد الاستصناع حسب طبيعته إما أن يكون منقولاً أو عقاراً على أرض يملكها العميل. والمنقول نفسه طائرة أو سفينة أو دولا ب... ينقسم إلى قسمين:

(أ) منقول بمواصفات خاصة (خاص).

(ب) منقول يشترك في مواصفاته مع امثاله (عام).

المنقول العام

قد يطلب المستصنع دولاباً أو باخرة.. أو أية سلعة أخرى يكون لها مثيل في السوق. وحيث إن المواد والعمل هي من التزامات الصانع فإذا تعذر السداد يستطيع الصانع أن يفسخ العقد ثم يبيع المصنوع لمن شاء. بل هناك رأي يمنح الصانع، بعد الفراغ من العمل، أن يبيع المصنوع لمن شاء (الكاساني، ص ٩٥). علماً أن الدراسة لم تتبن هذا الرأي.

المنقول الخاص

فإذا تعذر السداد وتعذر كذلك وجود مشترٍ للمصنوع لخصوصيته، فإن عقد الاستصناع بطبيعته لازم، مما يستدعي التنفيذ على الضمانات لاستيفاء حق الصانع.

العقار

في حالة كون المصنوع عقاراً فإنه يأخذ حكم المصنوع الخاص، حيث إن الأرض مملوكة للمستصنع.

وتناقش الحالات السابقة كون المصنوع قد أنجز. أما في الحالات التي يكون فيها المصنوع قيد التنفيذ، فإن حكم المنقول العام يستمر كما هو، حيث يمكن فسخ العقد من غير ضرر على الصانع الذي يمكنه أن يتصرف في المصنوع، حسب مراحل تنفيذه، باعتبار أن المواد والعمل منه. أما في حالة المصنوع الخاص أو العقار، فإن ما تم انجازه وما نفذ فعلاً من عقد الاستصناع يعد مملوكاً للصانع حيث إن المواد والعمل منه وبهذا نستطيع أن نتبنى الحكم بإمكانية بيع الصانع لما تم انجازه وان كان على أرض يملكها المستصنع، إن وجد له مشترياً.

وعليه فإذا عجز المستصنع أو تأخر عن السداد في عقد استصناع أنجز جزء منه، وكان

المصنوع منقولاً خاصاً أو انشاءات على أرض يملكها المستصنع؛ فتتري الدراسة أن من حق الصانع (المقاول) بيع ما انجز لطرف ثالث باعتبار أن المواد والعمل منه. ويتأكد هذا المعنى إذا وافق المستصنع على ذلك.

نتيجة

وهكذا تخلص الدراسة إلى أنه يصح أن يبيع الصانع ما أنجز لطرف ثالث بالاتفاق مع المستصنع في حال تعسره في السداد.

ملخص

● عقد الاستصناع هو عقد بيع تنطبق عليه أركان البيع من:

صيغة: إيجاب وقبول

عاقدين: بائع ومشتري

معقود عليه: ثمن ومثمن.

ويقع ناجزاً عند توقيعه بحيث يكون الصانع ملتزماً بتقديم المصنوع موافقاً للمواصفات ويتحول ديناً في ذمته، ويكون بالمقابل المستصنع ملتزماً بسداد الثمن المحدد ويتحول ليصبح ديناً في ذمته (إذا كان السداد مؤجلاً).

● المواد والعمل في عقد الاستصناع يقدمها الصانع، ولا يقدم المصنوع شيئاً منها.

● إذا لم يف المصنوع بالثمن جاز للصانع التصرف بالبيع في المصنوع.

● إذا اكمل الصانع جزءاً من المصنوع، وتعذر السداد للصانع بيع ما تم إنجازه إلى طرف ثالث وإن كان المصنوع على أرض يملكها المستصنع، ويتأكد ذلك المعنى إذا وافق المستصنع على ذلك.

نتائج البحث

١ - إن أهم نتيجة للبحث هي اقتراحه نموذجاً قائماً على السلم يكون بديلاً عملياً للتمويل المصرفي التقليدي، حيث يتم التمويل النقدي للعميل بشراء البنك منه سلعة بالسلم . ويقوم العميل بالدخول في عقد مستقبلي لشراء سلع مماثلة ولذات الأجل، وبذلك يحمي نفسه من تقلبات أسعار السلعة. أما البنك فأمامه أحد الخيارات التالية : إما بيع سلعة مماثلة بالسلم المتوازي ، أو الدخول بائعاً في عقد مستقبلي ، أو الانتظار وتسلم السلعة من العميل في الأجل المحدد، هذا بجانب إمكانية تلقيه وعداً من أحد العملاء برغبته في شراء السلعة من البنك في الأجل المحدد، كما يجري في التطبيق المعاصر.

٢ - تغليب النظر الفقهي الذي يرى جواز ابتداء الدين بالدين وبنى انعدام الفائدة منه، ويحقق استبعاد الغرر والمخاطرة عن البدلين باستخدام آليات الأسواق المالية كالتمهيط، وسياسة الهامش، ووظيفة مركز المقاصة.

٣ - ترجيح أن منع تعيين المكان أو المصدر الذي تسلم منه سلعة السلم ليس مقصوداً لذاته، وإنما لمنع الغرر وتغليب القدرة على التسليم، فإن أمن الغرر، وترجحت القدرة على التسليم فلعن التعيين يجوز.

٤ - يلبي السلم حاجة البائع بالنسبة للمسلم إليه إلى النقد مثلما يلبي القرض حاجة المقترض. فلعن اشتراط تعجيل رأس مال السلم أملاه واقع الحال وحاجة المسلم إليه الأنية للنقود. فهل يجوز بناء على ذلك، إذا تغيرت المصالح أن تغير الشروط المتعلقة برأس مال السلم؟

٥ - يحقق عقد السلم مرونة وسعة في الاستخدام التمويلي في المجال المصرفي الإسلامي، لا تحققها أية صيغة أخرى، إذا تمت معالجة المخاطر المتعلقة بتقلبات أسعار السلع.

(أنظر النتيجة "أ" أعلاه)، وذلك لما لهذا العقد من ميزة تحقق للبائع المسلم إليه استخدام رأس المال في أي من حاجاته دون أي تدخل أو شرط من المشتري.

٦ - حيث إن عقدي السلم والسلم المتوازي عقدان منفصلان، فيجب أن يعكس التسجيل المحاسبي هذه الحقيقة. لذلك لا ينبغي عمل مقاصة بين المستحقات والالتزامات الناشئة عن هذين العقدين، إلا عند اكتمال آثار العقود فعلاً في الأجل المحدد، باستلام وتسليم سلعة السلم. ولكن لا مانع من المقاصة الحكيمة عند إعداد الحسابات الختامية والميزانية في نهاية الفترة المالية الدورية.

٧ - ولعلاج إشكالية قياس وإثبات أرباح السلم لكل فترة مالية، يقترح البحث اعتماد الأسعار المستقبلية لسلعه السلم والتي توافق أجل استلام السلعة، فلا يحتاج البنك حينئذ إلي عمل مخصصات لامتناس آثار تذبذبات الأسعار، حيث أن الأسعار التي تظهر نهاية كل شهر أو فترة مالية هي الأسعار الحقيقية التي تتم علي أساسها عمليات شراء وبيع السلعة في الأجل المحدد.

٨ - تعجيل رأس مال السلم يكسبه مرونة فائقة في استخدامه في سوق ما بين البنوك بحيث يعالج العجز لدى المصارف بفاعلية وكفاية ومرونة عالية، بما يوفر من فرص ربحية مناسبة للمصرف الذي تتوافر فيه سيولة نقدية.

٩ - وعقد السلم هو الذي انطلق منه عقد الاستصناع ليصبح أداة تمويلية مرنة تحقق التوافق الشرعي مع ما يتضمنه من تأجيل للبائدين - الثمن و السلع المصنوعة.

وبالله التوفيق ومنه المدد

وعليه التوكل

المراجع

أولاً: المراجع العربية

- ابن تيمية: مجموع فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية، جمع وترتيب عبد الرحمن بن قاسم، ج ٢٩ الرياض، ١٣٩٨هـ.
- ابن حزم، أبو محمد علي بن أحمد، المحلي، بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤٠٨هـ/١٩٨٨م.
- ابن رشد، محمد بن أحمد بن محمد: بداية المجتهد ونهاية المقتصد، بيروت دار القلم ١٩٨٩/١٤٠٨م.
- ابن العربي أبوبكر محمد بن عبد الله أحكام القرآن بيروت دار الكتب العلمية ١٤٠٨هـ/١٩٨٨م.
- ابن قدامة: المغني والشرح الكبير، بيروت: دار الفكر، ١٤٠٤هـ/١٩٨٤م.
- ابن قيم الجوزية: أعلام الموقعين عن رب العالمين، بيروت: دار الجيل، د.ت.
- أبو داود: سنن أبي داود القاهرة: دار الحديث، د.ت.
- الاتحاد الاممي للمجامع العلمية، المعجم المفهرس لألفاظ الحديث النبوي، ليدن: مكتبة بريل ١٩٣٦م.
- البهوتي، منصور بن يونس بن إدريس: شرح منتهى الإرادات، بيروت: عالم الكتب، ١٤١٤هـ/١٩٩٣م.
- بيت التمويل الكويتي: الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، الكويت: بيت التمويل الكويتي، ١٤٠٠هـ.
- حماد نزيه: فقه السلم وتطبيقاته المعاصرة، مقدم إلي مجمع الفقه الإسلامي دورة ابوظبي ١٤١٥هـ.
- حماد نزيه: بيع الكائى بالكائى (بيع الدين بالدين) في الفقه الإسلامي، جده مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، ١٤٠٦هـ/١٩٨٦م.
- الخرشي: الخرشي علي مختصر سيدي خليل، بيروت: دار الفكر ط٢ ١٣١٧هـ.
- الزحيلي، وهبة: الفقه الإسلامي وأدلته، ج ٤، دمشق: دار الفكر، ١٤٠٩هـ/١٩٨٩م.
- الزرقاء، مصطفى أحمد: عقد البيع في الفقه الإسلامي، دمشق: مطبعة الجامعة السورية، ١٩٤٨م.
- الزرقاني، محمد: شرح الزرقاني علي موطأ الإمام مالك، بيروت: دار الفكر، ١٣٥٥هـ.
- الشوكاني، محمد بن علي بن محمد: نيل الأوطار، شرح منتقى الأخبار، بيروت: دار القلم، د.ت.
- الضير، الصديق محمد: السلم وتطبيقاته المعاصرة، مقدم إلي مجمع الفقه الإسلامي، دورة ابوظبي، ١٤١٥هـ.

- الضير، الصديق محمد: الفرر وأثره في العقود، جدة: مجموعة دله البركة، ط٢، ١٤١٠هـ/ ١٩٩٠م.
- العظيم آبادي، أبي الطيب محمد شمس الدين، عون المعبود شرح سنن أبي داؤد بيروت: دار الفكر ١٣٩٩هـ/ ١٩٧٩م.
- فتاوي مؤتمر المصرف الإسلامي الأول، الكويت، ١٣٩٩هـ/ ١٩٧٩م.
- فتاوي مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني، ١٤٠٣هـ/ ١٩٨٣م.
- مالك بن انس (الإمام): المدونة الكبرى، بيروت: دار الفكر ١٤١١هـ/ ١٩٩١م.
- مصطفى، سراج الدين وعبد الهادي عبد الله: بيع السلم، أحكامه وضوابطه الشرعية والمحاسبية في المصارف الإسلامية، الخرطوم: بنك الخرطوم، ١٤١٤هـ/ ١٩٩٣م.
- المنذري، زكي الدين عبد العظيم بن عبد القوي، مختصر سنن أبي داؤد، بيروت: دار المعرفة ١٤٠٠هـ/ ١٩٨٠م.
- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: معيار السلم والسلم الموازي، البحرين ١٤٢٠هـ.
- وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية: الموسوعة الفقهية، ط٢، الكويت: دار السلاسل، ١٤٠٨هـ/ ١٩٨٨م.
- الكساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع.
- الزرقا، عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة.
- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والإسلامية، معايير المحاسبة والمراجعة.
- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والإسلامية، المعايير الشرعية.
- أحمد، التجاني عبد القادر، إدخال صيغ التمويل الإسلامي في المؤسسات المالية العالمية والأقليمية، الخرطوم ٢٠٠٦م.
- أحمد، التجاني عبد القادر، إقتراض الدولة بالفائدة، الضرورة والبدائل، الخرطوم ٢٠٠٩م، ط٢.
- أحمد، التجاني عبد القادر، تعميق إسلام النظام الإقتصادي السوداني، الخرطوم، نوفمبر ٢٠١٢م.
- التمويل المحلي من خلال الصكوك الحكومية، اللجنة الإستشارية العليا للصكوك الحكومية، وزارة المالية، الخرطوم.

ثانياً: المراجع الأجنبية

- Hull,J.C. Options, Futures and other Derivatives. London. Prentice-Hall. 1996
- Winstone, D., Financial Derivatives. New York. Chapman& Hall. 1995.

الملحق (أ)

أسواق التبادل المستقبلي Futures Exchanges

هناك أسواق عديدة للتبادل المستقبلي في السلع. ولا يكاد يخلو مركز مالي عالمي من سوق للتبادل المستقبلي.

دواعي العقود المستقبلية

الدافع الأساس للبيع والشراء المستقبلي هو تخوف بائع السلعة من انخفاض أسعارها في المستقبل، وتخوف المشتري من ارتفاع أسعارها في المستقبل عند حاجته إليها. فإذا أراد المشتري تجنب هذه المخاطر فالطريقة المثلى التي تتاح له هي شراء السلعة الآن والاحتفاظ بها حتى تاريخ احتياجه إليها، وعليه في هذه الحالة تحمل التكاليف المرتبطة بذلك بجانب ثمن شراء السلعة، وهي ما يسمى كلفة الحمل (Cost of Carry) والتي تشمل التالي:

- تكلفة ترحيل السلعة.
- تكلفة تخزين السلعة.
- تكلفة التأمين علي السلعة.
- تكلفة التمويل، وهي تساوي فوات الربح علي المشتري الذي كان يمكن تحقيقه من استخدام ثمن الشراء وقيمة التكاليف السابق في أعماله.

لهذا فإن هذا المشتري إذا وجد من يبيعه السلعة المطلوبة بثمن الشراء، بالإضافة إلي هذه التكاليف (كلفة الحمل) علي أن يتسلمها ويسلم ثمنها في ذلك التاريخ المستقبلي الذي حسبت علي أساسه كلفه الحمل، تجنب مخاطر تقلبات أسعار السلعة التي يرغب في شرائها والاستفادة منها في نشاطه. أما البائع فطالما انه يرغب كذلك في

تجنب مخاطر تقلبات أسعار السلعة فهو أيضاً علي استعداد لبيع السلعة بثمنها الحال زائداً كلفة الحمل للمدة التي تفصل بين تاريخ اليوم والتاريخ المستقبلي. والمعلوم أن ربح البائع يكون متضمناً في ثمن البيع الحال (ثمن الشراء بالنسبة للمشتري). وبهذا فان الثمن المستقبلي المحدد بهذا الطريقة يحقق رغبة كل من البائع والمشتري ويحميهم كذلك من تقلبات أسعار السلعة، مما يمكنهما من حساب تكلفة إنتاج أو شراء السلع التي يتعاملان فيها مما يسهل تقدير أرباحهما المتوقعة بدقة مناسبة تساعد علي اتخاذ القرارات المالية المختلفة.

وعلي هذا فان الثمن المستقبلي = الثمن الحال + كلفة الحمل.

وتظهر بهذا الدوافع العلمية للبائع والمشتري في الدخول في عقد تبادل مستقبلي.

الشراء المستقبلي

ويدعى التعامل طويلاً (going long) ، وهو الموافقة علي شراء سلعة بثمن يحدد الآن علي أن يتم في تاريخ مستقبلي تسلم السلعة ودفع الثمن (”قبض“ السلعة). وهو يحمي المشتري من ارتفاع أسعار السلعة في المستقبل. لذلك فإذا دخل المشتري في عقد مستقبلي، وارتفعت أسعار السلعة في ذلك التاريخ المستقبلي. فإنه سوف يحقق ربحاً.

البيع المستقبلي

ويدعى التعامل قصيراً (going short) ، وهو الموافقة علي بيع سلعة بثمن يحدد الآن علي أن يتم تسليمها وقبض الثمن في تاريخ مستقبلي، وهو يحمي البائع من انخفاض أسعار السلعة في المستقبل. فإذا لم يدخل البائع في عقد مستقبلي، ثم تدنت أسعار السلعة التي يتعامل فيها، فإنه يحقق خسارة ببيعها بالأسعار الحالية في ذلك التاريخ المستقبلي. وحيث إن أطراف العقد لا يعرفون بالضرورة بعضهما البعض، فان أسواق التبادل توفر آلية تمنح أطراف العقد ضماناً بتنفيذه.

سوق التبادل ومركز المقاصة Exchange and Clearing House

السوق ومركز المقاصة وظيفتان منفصلتان، يمكن من خلالهما تنفيذ عقود المستقبلات.

سوق التبادل The Exchange Market

سوق التبادل موقع مادي يجتمع فيه المشترون بالبائعين، مما يوفر الوقت والجهد وتكلفة البحث. والسوق منظم بحيث تتم العمليات التجارية بصورة مفتوحة وعادية، من خلال شاشات مبنوثة حول السوق، أو عن طريق المعلومات التي توفرها وكالات إعلامية مثل "رويتر". وهذه الشفافية العالية في الأسعار والكميات المتداولة في السوق، والتي هي احد خواص أسواق التبادل، تقلل كثيراً من فرص الاستفادة من المعلومات الداخلية في عقد صفقات تجارية بصفة خاصة.

وتتم العمليات في هذه الأسواق بالعرض أو الطلب، حيث يتقدم المشتري بعرضه مثلاً لشراء ٢٠ عقداً مستقبلياً من القمح بسعر ٥ دولارات للعقد الواحد. ولو وافق هذا السعر احد البائعين الراغبين فسوف يقبل هذا العرض مما يؤدي إلي انعقاد البيع المستقبلي. وبمجرد إن تتم العملية فان المعلومات المتعلقة بها ترسل بوساطة كل من البائع والمشتري إلي سمسار شركته، حيث تختم قصاصة العملية بالوقت ثم تستكمل تفصيلاتها وتسجل في السوق خلال ثلاثين دقيقة، وإن لم يتم ذلك تفرض غرامة في مثل هذه الحالات. وبعد ساعة فان المعلومات التفصيلية من البائع والمشتري سوف يتم مطابقتها. وفي حالة نشوء خلاف، يحال الأمر إلي أحد موظفي السوق لمعالجته بالطريقة المتبعة، من ذلك مثلاً إعادة تسجيل شريط التصوير المتعلق بالعملية.

إضافة إلي ذلك، فإن الشفافية في الأسعار وحجم التبادل تتحقق من خلال المراقبة الدقيقة للعمليات، التي تتم داخل باحة السوق أو خارجه بواسطة الموظفين. هناك أيضاً عامل المراقبة الذاتية، حيث يكون التجار المتعاملون في السوق علي استعداد للإبلاغ عن أي تصرف من المتعاملين الآخرين، لا يقره نظام السوق، ويكون له تأثير

سلبى عليهم. ومن حقهم أيضا الإبلاغ، في حالة الشك، عن أي تصرف غير قانوني.

مركز المقاصة (Clearing House)

الوظيفة الثانية المكملة لعقود المستقبلات هي وظيفة مركز المقاصة، وهي آلية منفصلة تماماً عن سوق التبادل.

وظيفة مركز المقاصة هي تسوية وتصفية كل العمليات التي تمت في السوق علي أساس يومي، بالإضافة إلي العمل كطرف آخر مكمل لكل العقود التي تتم في السوق. وبهذه الطريقة فإن مخاطر النكول في أسواق المستقبلات تتلاشى بفعالية وبصورة كاملة، مما يجعل العمليات التجارية أسرع. فالتجار المتعاملون في السوق لا يحتاجون للتحري عن المقدرة الائتمانية والسمعة التجارية للأطراف الأصليين الذين يتم التعاقد معهم للتأكد من وفائهم والتزامهم بالعقود الموقعة معهم بيعاً كانت أو شراء، وذلك لأن مركز المقاصة يصبح هو الطرف الآخر (Counterparty) في العقد مكان الطرف الأصيل الذي تم التعاقد أساساً معه.

وعليه فيمكن أن يصبح البائع، في مرحلة لاحقة، مشترياً، والعكس بالعكس، وهذا يمنحه وضعاً مساوياً ومعاكساً في مركز المقاصة، بعد التسوية، مما يؤدي إلى إلغاء وضعه الأصلي الأول مشترياً كان أو بائعاً. ولهذا السبب فلن يحتاج هذا التاجر البحث عن التاجر الأصلي الذي دخل معه في العقد ليعكس أو يلغي العقد معه، لأن أي تاجر آخر، يرغب في أخذ هذا الوضع، يحقق الغرض، الذي سوف يحل محله في نهاية اليوم مركز المقاصة. ونتيجة لهذه الخصائص تجد أن أسواق المستقبلات ذات سيولة عالية، بمعنى أن تنضيض (تصفية) أي عقد تتم بسرعة وبتكلفة ضئيلة.

إن ضم سوق التبادل مع مركز المقاصة يؤدي إلى:

● جمع التجار بعضهم مع بعض. وهذا نتج عنه سيولة عالية تساعد بدورها في تحويل

المخاطر إلى مركز المقاصة.

• تتحسن متطلبات السيولة من خلال تنميط العقود، لان السعر يصبح هو المتغير

الوحيد الذي يكون عرضة للتفاوض.

• سهولة معرفة الأسعار يحققها نظام مفتوح للإعلان عن الأسعار (عن طريق الصياح)،

الهوامش (Margins)

إذا دخل طرفان في عقد مستقبلي لشراء وبيع سلعة محددة، فان هذه العملية تتضمن مخاطر لكليهما، فقد يعدل أي من الطرفين عن العملية، إذا رأى أنها توقعه في خسارة، بسبب ارتفاع أو انخفاض أسعار السلعة عند التسليم، وأحد أهم أدوار سوق التبادل هو تنظيم المعاملات التجارية، بحيث تزول منها مثل هذه المخاطر من النكول أو عدم القدرة على الوفاء. وهنا يأتي دور الهامش.

وتقوم فكرة الهامش على الاحتفاظ بحساب لدى سمسار المشتري وسمسار البائع تودع فيه مبالغ من طرفي العقد، بغرض تعويض البائع للمشتري وبصفة يومية عن الخسارة التي تقع بسبب ارتفاع الأسعار عن السعر المتفق عليه، وتعويض المشتري للبائع عند انخفاض الأسعار عن السعر المتفق عليه. وقد سبق أن أوضحنا في الكتاب كيف يحقق الهامش التوقّي من خطر عجز أي طرف أو نكوله عن الوفاء.

التنميط (Standar dization)

بجانب تبني سياسة الهامش لتجنب نكول العملاء وعدم وفائهم، فان أسلوب تنميط السلع أيضاً قد تبنته هذه الأسواق حتى تنفي أية جهالة في المبيع، فتوصف السلعة وصفاً فنياً دقيقاً، بحيث يمكن الاطمئنان إلي أن السلعة الموصوفة هي نفسها التي سوف تسلم للمشتري. وعليه يتم في العقد:

• تحديد النوعية والكمية.

• تحديد تاريخ التسليم ومكانه.

ملحق (ب)

نموذج عقد السلم

تم هذا العقد في هذا اليوم — من شهر — سنة — ١٤هـ.

اليوم — من شهر — سنة — ٢٠٠م

بين كل من:

١. السادة بنك — فرع — ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك (طرفاً أول — رب السلم).

٢. والسيد / السادة — ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني (المسلم إليه).

بما أن الطرف الثاني قد رغب في بيع — للبنك بموجب عقد السلم، ووافق البنك على شرائها، فقد اتفق الطرفان على إبرام عقد سلم بينهما على النحو التالي:

١. باع الطرف الثاني للبنك عدد — (هنا يذكر جنس المبيع ونوعه وصفته ومقداره، ويوصف وصفاً مميزاً له عن غيره). بمبلغ — بواقع — للوحدة (أردب، جوال... الخ) —

٢. قبل البنك والتزم بأن يدفع للطرف الثاني الثمن كاملاً (رأس مال السلم) بعد التوقيع على هذا العقد في مدة لا تتجاوز ثلاثة أيام.

٣. التزم الطرف الثاني بتسليم المبيع (المسلم فيه) للبنك على النحو التالي:

أ. دفعة واحدة في يوم — من شهر — سنة — ٢٠٠م أو

ب. أو على دفعات كالاتي:

التاريخ	الكمية	الدفعة
-----	-----	-----
-----	-----	-----

٤. التزم الطرف الثاني أن يسلم البنك المبيع (المسلم فيه) في المكان التالي:
٥. على الطرف الثاني تقديم ضمان عيني مقبول، أو ضمان شخصي، يتعهد فيه الضامن بتسليم أي كمية من المسلم فيه يعجز الطرف الثاني عن تسليمها في وقتها المحدد.
٦. يجوز للبنك أن يطلب من الطرف الثاني، أو الضامن، أو منهما معاً، تقديم شيكات بمبلغ يتفق عليه الطرفان، ويكون للبنك الحق في التصرف في الشيكات لشراء المسلم فيه المطلوب من الطرف الثاني، بسعر السوق في أي يوم بعد تاريخ التسليم.
٧. في حالة عدم وجود المسلم فيه عند حلول الأجل، للبنك الخيار بين انتظار وجود المسلم فيه، وفسخ العقد وأخذ الثمن (رأس مال المسلم).
٨. اتفق الطرفان على إزالة أي غبن فاحش يلحق بأي منهما بسبب زيادة سعر المسلم فيه، أو نقصه وقت التسليم عن السعر المتفق عليه، بما يزيد عن الثلث، ففي حالة الزيادة يتحمل البنك ما زاد عن الثلث، وفي حالة النقص يتحمل المزارع ما زاد عن الثلث.
٩. إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يحال ذلك إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين، يختار كل طرف محكماً واحداً منهم، ويتفق الطرفان على المحكم الثالث، الذي يكون رئيساً للجنة التحكيم، وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث، أو عدم قيام أحدهما باختيار محكمة في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر، يحال الأمر لمحكمة البنوك، أو أقرب محكمة مديرية مختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم، أو المحكمين المطلوب اختيارهم.
- تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية، وتصدر قراراتها بالأغلبية العادية، وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين.

وقع عليه

وقع عليه

الطرف الثاني

ع / الطرف الأول

الشهود

الشهود

(٢)

(١)

ملحق (ج)

مثال:

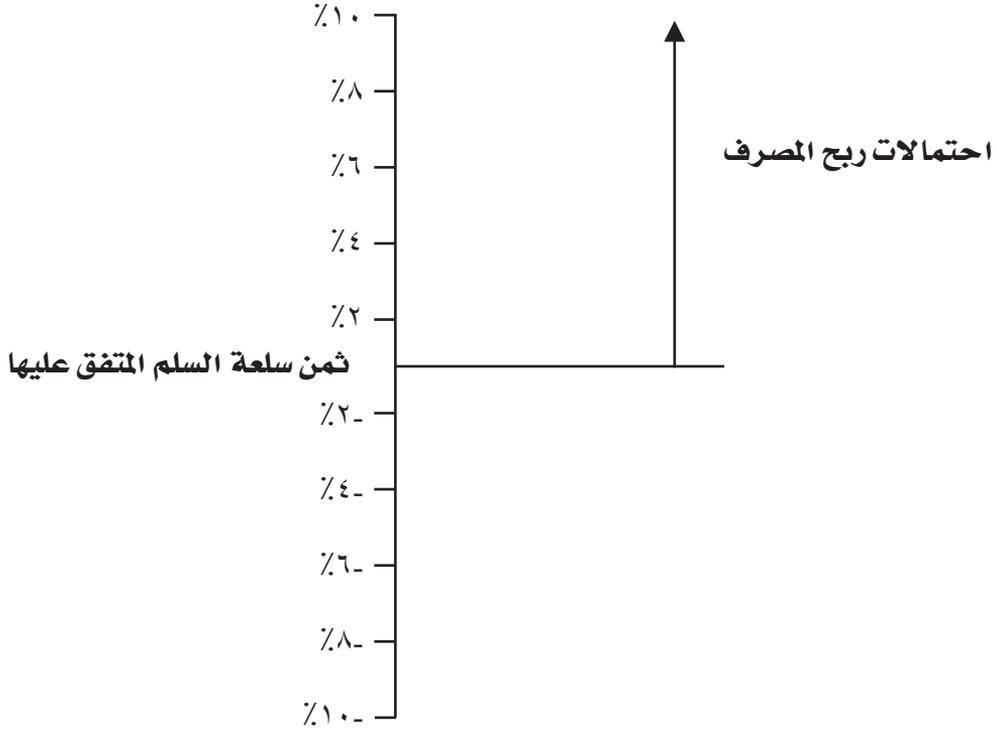
بافتراض أن أحد العملاء (شركه) تقدم إلى أحد المصارف للحصول علي مبلغ مقداره مليون جنيهاً لحاجته إلى التمويل النقدي "رأس المال العامل".

بعد الدراسة للعميل تبين للمصرف أن العميل من العملاء الممتازين وله تاريخ طويل وممتاز في التعامل المصرفي وبناء علي ذلك قرر المصرف توفير التمويل المطلوب للعميل عن طريق عقد السلم.

تم الاتفاق بين المصرف والعميل علي الآتي:

- صيغه التمويل :عقد السلم.
- المسلم فيه (سلعه السلم): الأسمنت.
- أجل السلم ستة أشهر من تاريخ توقيع العقد.
- رأس مال السلم مليون جنيها عن ١٠٠٠ طن اسمنت بواقع ألف جنيهاً للطن الواحد ١٠٠٠ طناً ١٠٠٠X جنيهاً = مليون جنيهاً.
- نسبة إزالة الغبن ١٠٪.
- في حال زيادة الأسعار عن ١٠٪ عند الأجل يتحمل المصرف الزيادة ، وفي حاله النقص عن ١٠٪ يتحمل العميل ما زاد عنها.
- استوفى المصرف من العميل الضمانات المناسبة. (علما أن التمويل لا يمنح لقوة الضمانات وإنما لجدوى المشروع الاقتصادية والمالية ومصادر السداد).
- وبهذا فان تكلفه التمويل بالنسبة للعميل لا تتجاوز ١٠٪ من خلال الفترة (٦ أشهر) وربما قلت عن ذلك إذا كانت الزيادة في أسعار الاسمنت بين أكثر من صفر و اقل من ١٠٪ وكذلك فان نسبة ربح المصرف لا تتجاوز هذه النسبة وان تأرجحت دونها.
- ومن الناحية النظرية فربما كانت تكلفة تمويل العميل صفرأ أو اقل ، ولكن هذا الاحتمال ضعيف نسبة لشراء المصرف سلعة مسترخصة بسبب الأجل .

والشكل أدناه يبين الاحتمالات المختلفة لأسعار سلعة السلم عند الأجل :



وبافتراض أن ثمن السلعة عند الأجل كان :

١,٠٧٠ جنيهاً

١,١٠٠ جنيهاً

على التوالي فإن العميل سوف يشتري السلعة بأحد المبالغ التالية :

١٠٠٠ طن X ١,٠٧٠ جنيهاً = ١,٠٧٠,٠٠٠ جنيهاً (٧%) للفترة

١٠٠٠ طن X ١,١٠٠ جنيهاً = ١,١٠٠,٠٠٠ جنيهاً (١٠%) للفترة

أما إذا زاد ثمن السلعة عن ١,١٠٠ جنيهاً فأن المصرف سيتنازل عن الزيادة للعميل

حسب شرط إزالة الغبن المتفق عليه بينهما .



المؤلف

الدكتور التجاني عبد القادر أحمد

- محاسب ومراجع قانوني
- المستشار السابق لوزير المالية والاقتصاد الوطني
- ورئيس اللجنة الاستشارية العليا للصكوك الحكومية
- تخرج في جامعة الخرطوم - كلية الاقتصاد والدراسات الاجتماعية
- نال درجة الدكتوراة - جامعة هل (HULL) - بريطانيا 1991م.
- عضو المجلس الأعلى لامناء الزكاة
- عضو الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية
- عضو هيئة الرقابة الشرعية للسوق المالية الإسلامية الدولية - البحرين
- عضو هيئة الرقابة الشرعية - بنك المال المتحد - الخرطوم
- متعاون مع بعض الجامعات (جامعة الخرطوم - جامعة الجزيرة «إسلام المعرفة» - جامعة امدرمان الاسلامية)

الانجازات:

- المساهمة في تغيير البيئة الاستثمارية في اكبر مصرف إقليمي (البنك الأهلي التجاري - جدة) من الاستثمار الربوي إلى الاستثمار الإسلامي
- المساهمة في تصميم وهيكلتة اكبر صندوق إسلامي استثماري في العالم صندوق المتاجرة بالأسهم العالمية (GTEF)
- العمل علي تصميم بديل شرعي للجاري مدين (Overdraft)
- إعداد دليل عمل لمحاسبة صيغ التمويل الإسلامي
- اقتراح بديل شرعي للقرض يقوم علي عقد السلم
- المساهمة في إعداد صكوك السلم لمملكة البحرين من خلال مجمع الفقه الإسلامي - جده
- المساهمة والعمل علي إعداد المعايير لتحديد الضرورة الملجئة لاقتراض الدولة بالفائدة وزاره المالية والاقتصاد الوطني (السودان - الخرطوم)
- المساهمة في تطوير الصكوك الحكومية وإيجاد بدائل شرعية للسندات الحكومية واذونات الخزانتة
- شهادة المشاركة الحكومية (شامة) وصكوك الاستثمار الحكومية (صرح) باستخدام صيغ تمويل إسلامية مثل الإجارة والمرابحة والمشاركة والاستصناع والسلم والمضاربة

البحوث:

- الف العديد من الكتب والبحوث والدراسات في مجال الاقتصاد والمال والمصارف الإسلامية (أكثر من ستين مؤلفاً وبحثاً)
- رئيس وعضو العديد من اللجان العلمية والفضية
- المشاركة بتقديم أوراق علمية وتعقيبات ومبادرات في المؤتمرات والندوات الإقليمية والعالمية