



أساسيات التمويل الإسلامي

أ.د. مُنذِر قحف



ISRA

البنك الإسلامي العالمي للتجارة العالمية



أساسيات التمويل الإسلامي

أ.د. منذر قحف

First Published by:

International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA)

2nd Floor, Annexe Block,

Menara Tun Razak, Jalan Raja Laut

50350 Kuala Lumpur, Malaysia.

Tel: +603 2781 4000 Fax: +603 2692 4094

www.isra.my

International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA)

2011

All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system,
or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording,
or otherwise without prior permission of the publisher.

Perpustakaan Negara Malaysia

Cataloguing-in-Publication Data

ISRA

**FUNDAMENTALS OF ISLAMIC FINANCE: International Shari'ah Research
Academy for Islamic Finance, 2011.**

288 p.

ISBN: 978-967-10318-1-0

1. Islamic Finance. 2. Islamic Law. 3. Islamic Economics.

Print & Design by:

Kaci Trading Sdn. Bhd.

Tel: +603 402 403 08

Disclaimer:

The views expressed in this book do not
necessarily reflect those of International Shariah
Research Academy for Islamic Finance (ISRA).

محتويات الكتاب

1

الفصل الأول: مبادئ عامة في التمويل الإسلامي

2

الاقتصاد الإسلامي

3

الاقتصاد الإسلامي بوصفه علماً

5

الاقتصاد الإسلامي بوصفه نظاماً

6

المبادئ الأساسية للنظام الاقتصادي الإسلامي

9

الموجّهات السلوكية في النظام الاقتصادي الإسلامي

13

لماذا نشأ التمويل الإسلامي

15

التمويل والشريعة

16

الشريعة والمال

19

الفصل الثاني: المنتجات المالية الإسلامية شروطها وتصنيفها

20

أولاً: الشروط العامة للعقود المالية الإسلامية

27

ثانياً: تصنيف العقود المالية الإسلامية

35

الفصل الثالث: العقود التمويلية المسماة

36

1. البيع الآجل

42

2. عقد السلم

44

3. عقد الاستصناع

45

4. المشاركة

47

5. المضاربة

51

6. عقد المزارعة

53

7. الإجارة

57

الفصل الرابع: خصائص العقود التمويلية المسماة

58

الخصائص العامة لعقود التمويل الإسلامي

62

خصائص تتعلق بعقود المشاركات

64

خصائص عقود البيوع

66

خصائص التمويل بالإجارة

68

ملحق: خصائص التمويل بالتبرعات

71

الفصل الخامس: العقود المولدة في التمويل الإسلامي

- 72 الوساطة المالية ومؤسساتها
77 1. عقد المراجعة
85 2. عقد الوديعة الإستثمارية
87 3. عقد الوديعة بالحساب الجاري
88 4. السلم التمويلي
91 5. الاستصناع التمويلي

95

الفصل السادس: عقود التمويل المولدة الجديدة

- 96 1. الإجارة للآمر بالشراء
98 2. الإجارة للآمر بالاستصناع
100 3. الشراء والإجارة للبائع
102 4. الإجارة والتملك للآمر بالشراء أو للآمر بالاستصناع
104 5. الإجارة مع إعادة الإجارة للمؤجر
105 6. التورق
111 7. المراجعة العكسية
115 8. القرض مع الرهن
116 9. البيع للبائع بثمن أجل

119

الفصل السابع: الابتكار في المنتجات التمويلية الإسلامية

- 120 القسم الأول: أشكال الابتكار في التمويل الإسلامي
122 القسم الثاني: متطلبات الابتكار في التمويل الإسلامي
123 أولاً: فهم الجوانب الشرعية للتمويل الإسلامي
124 المحرمات المالية في الشريعة الإسلامية
124 1. تحريم الربا
128 ما الدين وما طبيعته؟
129 تعريف الربا
130 ما العيب في الفائدة؟
132 مقاصد تحريم الربا
137 2. ربا الفضل
141 3. تحريم بيع الغرر
142 شروط إبطال العقد بالغرر
144 الغرر في عقود التبرعات

- 144 4. تحريم الميسر (القمار) والغبن وبيع ما لا يملك
144 الميسر "القمار"
145 الغبن
146 بيع ما لا يملك
147 ثانياً: الشروط الأخرى
147 1. الشروط القانونية
149 2. الشروط العلمية والفنية
149 3. الشروط التطبيقية الواقعية

الفصل الثامن: قواعد جمع العقود التمويلية وتركيبها وإضافة شروط إليها

151

- 152 التمويل بالوساطة المالية الإسلامية والتمويل التجاري
153 مفهوم ومعنى جمع العقود
155 أمثلة على عقود مركبة أو مجموعة بعضها مع بعض
156 شروط جمع العقود
157 مبادئ شرعية تتعلق بجمع العقود التمويلية
158 1. ضمان الفريق الثالث
160 2. العرض (الإيجاب) المفتوح
160 3. الوعد الملزم من طرف واحد
161 4. قواعد قسمة الأموال المشتركة والتخارج بين الشركاء
161 5. قواعد التعامل مع الحُزم أو المجموعات التي تشمل أنواعاً متعددة
162 من الممتلكات

الفصل التاسع: أدوات مالية لإدارة السيولة وتمويل رأس المال

165

- العامل في التمويل الإسلامي
166 1. المراجعة العكسية
171 2. تمويل المخزون التجاري العالمي
173 3. خط الائتمان بالمراجعة
176 4. المشاركة بالحساب المكشوف
179 5. الودائع القصيرة الأجل بين البنوك الإسلامية

الفصل العاشر: مقارنة التمويل الإسلامي مع

187

التمويل بالفائدة

197

الفصل الحادي عشر: البنوك الإسلامية في واقعها المعاصر

- 198 لماذا نشأت البنوك الإسلامية المعاصرة؟
 199 الإرهاصات الأولى للمصرفية الإسلامية
 200 القرض والوديعة
 201 مؤسسة الصرافة والصرافون
 203 الأشكال المبكرة للبنوك الإسلامية المعاصرة
 205 نشوء البنوك الإسلامية المعاصرة
 207 تعريف المصرف الإسلامي
 212 السمات الأساسية للمصرف الإسلامي
 214 مقارنة المصارف الإسلامية مع المصارف التي تقوم على الفائدة
 216 الخدمات المصرفية الإسلامية
 216 خدمات التمويل
 217 النشاط الاستثماري للبنوك الإسلامية
 219 الخدمات الملحقية
 221 خدمات مصرفية تقليدية تتجنبها المصارف الإسلامية
 221 هل البنوك الإسلامية بنوك لا ربوية فقط؟
 222 الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية
 224 المراجعة الشرعية الداخلية
 224 هل نموذج هيئات الرقابة الشرعية هو النموذج الأفضل؟

227

الفصل الثاني عشر: الصكوك (أو السندات الإسلامية)

- 228 نشأة الصكوك
 229 أهداف إصدار الصكوك
 232 التصكيك والتوثيق
 232 اقتصاديات صكوك الإجارة
 235 مبادئ شرعية تبنى عليها الصكوك
 237 أنواع الصكوك
 237 صكوك العائد الثابت
 237 1. صكوك الأصول الثابتة المؤجرة
 238 2. صكوك المنافع
 239 3. صكوك الخدمات
 239 4. صكوك السلم المتوازي
 240 5. صكوك المراجعة

240	6. صكوك الاستصناع
240	صكوك ذات العائد المتغير
241	1. صكوك المضاربة
241	2. صكوك المشاركة بالربح والخسارة
242	3. صكوك المشاركة بالإيراد الإجمالي
242	معياري هيئة المحاسبة والمراجعة حول الصكوك
242	1. تعريف الصكوك
243	2. أنواع الصكوك
244	3. خصائص الصكوك
245	4. أهم أحكام الصكوك
246	5. تداول الصكوك وتسعيرها
247	تطور سوق الصكوك وحجمها
248	مخاطر الصكوك
248	مخاطر السوق بالنسبة للمستثمر
250	مخاطر الائتمان بالنسبة للمستثمر
251	مخاطر السيولة
252	مخاطر المنتج الجديد
252	مخاطر الثقة بمشروعية الصكوك من ناحية الالتزام الكامل بأحكام الشريعة
253	مخاطر السوق بالنسبة للمُصدر
254	مخاطر الصكوك من وجهة نظر الملتزم بالسداد
255	أدوات تخفيف مخاطر الصكوك
256	الصكوك وأسواق رأس المال المعاصرة
258	قابلية الأوراق المالية للتداول من وجهة نظر الشريعة
263	أحكام الشريعة المتعلقة بتداول هذه الأنواع من الأصول المالية

265

خاتمة

267

قائمة المراجع

271

فهرس لأهم المصطلحات

تقديم

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد؛

فقد شهدت المالية الإسلامية في صياغتها المعاصرة تحولات جوهرية عكست فاعليتها وقدرتها على الاستجابة للتحديات المختلفة؛ واستطاعت رغم حداثة نشأتها وقلة حيلتها أن تثبت وجودها وتزاحم السوق المالية الوضعية ذات العراقة وقوة الساعد، وكان ملفتا للانتباه التوسع القياسي لعدد المؤسسات المالية الإسلامية، وأقسامها، وتوزعها في شتى دول العالم.

وإلى جانب التحولات المتسارعة والانتشار الجغرافي؛ شهدت المالية الإسلامية نموا مطردا في أصولها حيث تجاوزت أصول المصارف الإسلامية سنة 2011م الترليون دولارا بنسبة نمو تجاوزت 20%. وشهدت كذلك تطورا ملحوظا في منتجاتها المالية فانتقلت من الاكتفاء بهندسة المنتجات المالية القائمة على عقود المداينات إلى منتجات قائمة على المشاركة في رأس المال. أضف إلى ذلك التنوع في التعاملين، فلم تتوقف على التعاملين المحليين أو المسلمين، بل استقطبت متعاملين من ديانات وأقطار مختلفة.

وعلى الصعيد النظيري شهدت المالية الإسلامية تبشيرا منظما بمقاصدها ومنتجاتها، وذلك من خلال الندوات والمؤتمرات والبحوث والرسائل العلمية التي تناولت مؤسسات المالية الإسلامية بالبحث والدراسة والاحتفاء، وواكب ذلك كله فتح كثير من الجامعات أقساما لتدريس الاقتصاد الإسلامي والمالية الإسلامية ونشأة مراكز مالية، ومعاهد استشارية، وظهور تخصصات وتكاثر عدد المتخصصين في هذا المجال.

وقد بدا الأمر إيذانا ببلوغ المالية الإسلامية مرحلة صلابة العود وبلوغ الأشد، ومن ثم القدرة على المواجهة الحقيقية للمالية الوضعية. غير أن الأزمة المالية العالمية التي عصفت بالاقتصاد العالمي ومؤسساته المالية الوضعية، وطعنت في أسسه التي قام عليها والتي ظل ردحا من الزمن يتغنى بنجاحاتها وفاعليتها، وكذا تداعيات هذه الأزمة على المؤسسات المالية الإسلامية، أثارت تساؤلات كثير من المتخصصين عن مدى مناعة المالية الإسلامية ومنتجاتها من هذه الأزمة، الأمر الذي دفع بكثير منهم إلى المناداة بضرورة مراجعة أساسيات المالية الإسلامية لا لغرض الطعن والتشكيك، ولكن من أجل التأكيد على أهمية هذه الأساسيات في ضبط مسار المالية الإسلامية وضمان شرعية منتجاتها، وكذا

التأكد من سلامتها من الانحرافات التي قد تؤول بها إلى ما آلت إليه المالية الوضعية فأنت على بنائها من القواعد.

والكتاب الذي بين أيدينا والذي اختارت الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية بهاليزيا (إسرا) إصداره محاولة نوعية في هذا السياق. فهو يتناول بالبحث والتفصيل أساسيات التمويل الإسلامي، من خلال بحث مبادئ التمويل الإسلامي العامة، والعقود النازمة له وأنواع هذه العقود وشروطها وخصائصها، وكذا بحث موضوع الابتكار في المنتجات التمويلية الإسلامية من خلال مناقشة أدوات إدارة السيولة والتي من أهمها الصكوك الإسلامية.

وميزة هذه الدراسة أنها محاولة من متخصص في الاقتصاد الإسلامي والمالية الإسلامية، ومعين للتجربة المالية الإسلامية منذ انطلاقتها، وهو ما يعطي بعدا إضافيا لها، لأن صاحبها يجمع بين التمكن النظري، والمعايشة الميدانية. وميزتها الثانية أن مؤلفها تناولها بأسلوب سلس سهل ممتنع وبلغة معاصرة يسهل على المتخصص كما المتعلم فهم معانيها وبلوغ مراميها.

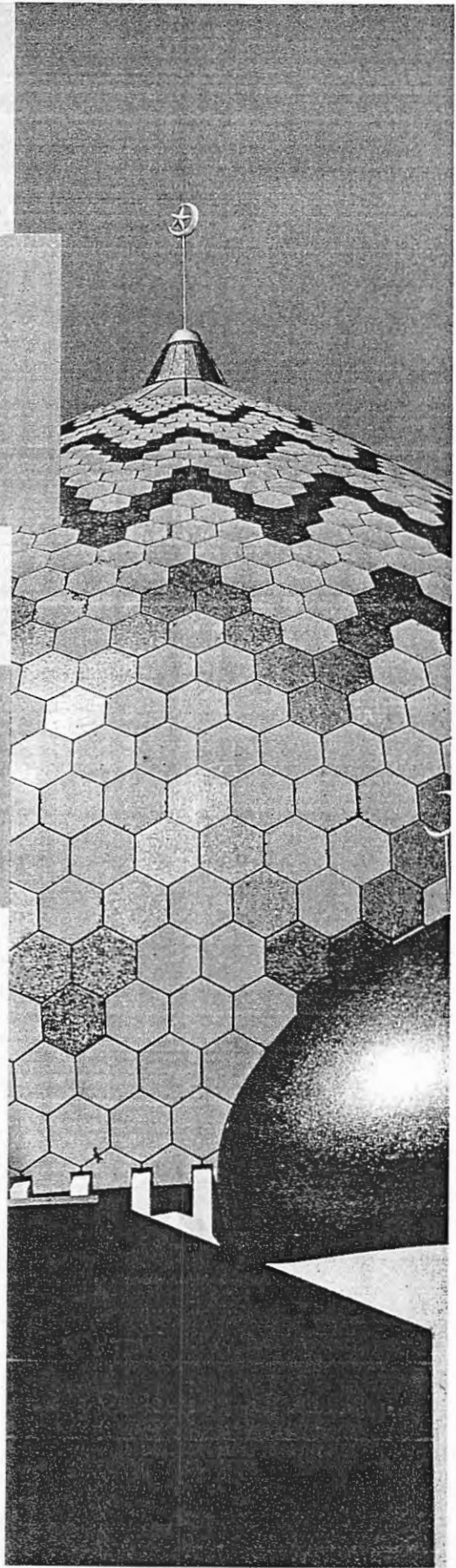
وإسرا إذ تقدم للقراء هذه الدراسة؛ تؤكد على أن الاجتهاد في عرض هذه الأساسيات لم تُقل فيه الكلمة النهائية، وأن صاحب هذه الدراسة لم يدع فيها كمالا، وإنما بذل جهده في وضع لبنة نوعية في معاودة البحث المنهجي لأهم جانب في المالية الإسلامية وهو أساسياتها التي ستعلي بنائها، وتضمن انضباطها.

والله الهادي إلى سواء السبيل

الأستاذ المشارك الدكتور سعيد بوهراوة
الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية بهاليزيا (إسرا)

1

مبادئ عامة في التمويل الإسلامي



من المسلم به أن كل فرع يستند إلى أصل؛ استنبط منه أو دل عليه، لذا كان لزاماً العودة إلى أصول التشريع الإسلامي من أجل تبين المبادئ الأساسية التي تحكم النظام الاقتصادي الإسلامي ومصادره، وهو ما يمكن به التأسيس لدراسة موضوع التمويل الإسلامي دراسة شاملة في خطوة تالية. ولا شك أن هناك كتابات كثيرة تناولت مبادئ الاقتصاد الإسلامي يمكن الرجوع إليها بسهولة ويسر، وهذا ما يفرض علينا التركيز على مباحث أساسية فقط ستعيننا على فهم التمويل الإسلامي.

الاقتصاد الإسلامي

إن المهمة الأساسية للدين نفسه إنما هي إعادة صياغة سلوك الإنسان في جميع جوانبه بهدف إزالة الأعمال السيئة وإشاعة الأعمال الصالحة وتكثيرها. والدين هو التزام ومسلك حياة مجال عمله هو سلوك الإنسان. وهو لا شك ينطلق ويبدأ من أفكاره ومعتقداته (فالدين يشمل المعتقدات أيضاً ولكنها ليست مجال بحثنا هنا). وإذا كانت مهمة الدين هي إعادة صياغة نشاط الإنسان وأعماله وكان مجال الدين وميدانه هو السلوك الإنساني في تعامل الإنسان مع جميع ما حوله من أشياء وأشخاص بما في ذلك تعامله مع نفسه، فإن الدين بهذا المعنى ينبغي أن يشمل الاقتصاد كله. فالاقتصاد - حسب التعريف الأكثر قبولاً عند جميع الاقتصاديين - إنما هو دراسة سلوك الإنسان من وجهة العلاقة بين الغايات المادية والوسائل النادرة المتاحة لتحقيق هذه الغايات. أي أن الاقتصاد يدرس النشاط الإنساني في حيز استعمال الموارد المتاحة من أجل العمل على إشباع الرغبات والحاجات المادية التي يرغب بها الإنسان.

وإذا كان الدين يبحث في سلوك الإنسان الفردي في استعمال موارده لتحقيق الغايات التي يرغب فيها، وإذا كان الدين أيضاً يعمل على ترغيب هذا الإنسان وحثه على إعادة تكوين أو صياغة أهدافه وغاياته المادية وغير المادية بما يتوافق مع القيم التي يدعو إليها الدين، وإذا كان الدين أيضاً يناقش سلوك الإنسان مع الآخرين في مجتمعه وسلوك المجتمعات وقياداتها ويدعو لتجسيد نظام مجتمعي مرغوب فيه فهذا يعني أن كل الجوانب المادية هي أيضاً اهتمامات دينية رغم أنها تقع في حيز النشاط الاقتصادي الذي هو موضوع علم الاقتصاد. وبعبارة أخرى فإن علم الاقتصاد يناقش سلوك الإنسان الفردي بوصفه وحدة تتصرف بموجودات أو موارد مادية وهو ما نسميه بالاقتصاد الجزئي Microeconomic كما يبحث في النشاط الاقتصادي للمجموعات البشرية ولعلاقاتها البينية بعضها ببعض وهو ما يسمى بالاقتصاد الكلي

مجال الدين ومجال الاقتصاد هو:

سلوك الإنسان

- مهمة الدين: إصلاح أو إعادة صياغة سلوك الإنسان في جميع جوانبه
- وقد عرف روبن الاقتصاد بأنه: العلم الذي يدرس سلوك الإنسان من جهة العلاقة بين الغايات المادية والوسائل النادرة المتاحة لتحقيقها



Macroeconomic. أما الدين فإنه أيضا يشمل سلوك الإنسان في تصرفاته مادية كانت أو غير مادية، فردية كانت أو جماعية. فالحديث عن الدين إذن بالنسبة لما يطرحة من مقولات وأوامر ونواه تتعلق بالجوانب المادية من سلوك الإنسان لا يكون إلا حديثاً عن الاقتصاد الديني لأن الدين يتحدث عن القيم والنماذج السلوكية التي تطبق على سلوك الإنسان بكل جوانب هذا السلوك المادية منها وغير المادية. وبمعنى آخر فإن لكل دين اقتصاده الذي ينبثق عنه ويرجع إلى قيمه ونماذجه السلوكية. ينطبق ذلك حتى على تلك الأديان التي تشير إشارات قليلة فقط إلى الجوانب المادية في سلوك الإنسان. والدين الإسلامي يتضمن الكثير من المبادئ والقيم والنماذج السلوكية والأوامر والنواهي التي تتعلق بالجوانب المادية من السلوك الإنساني، ولعل أية قراءة سريعة لبعض من الآيات أو الأحاديث تؤكد ذلك. إذ تكاد لا تخلو صفحة واحدة من صفحات القرآن الكريم من عدة إشارات إلى السلوك المادي للناس.

الاقتصاد الإسلامي بوصفه علما

يمكن النظر إلى عبارة «الاقتصاد الإسلامي» من زاويتين: بوصفه علما يدرس جوانب مادية من سلوك الإنسان، وبوصفه نظاما يدرس المنهج والتعليمات الضابطة للجوانب المادية من سلوك المؤمنين به الملتزمين بأحكامه.

فالإقتصاد الإسلامي هو العلم الذي يبحث في الجوانب المادية من سلوك الإنسان؛ فرداً كان أو جزءاً من مجتمع، على ضوء الحقيقة الموضوعية التي أتى بها الوحي، ومع اعتبار تام للعلاقات والسنن والقوانين التي أودعها الله في طبائع الخلق والعلاقات الناشئة عن

التعاملات المادية وتغيراتها. وبمعنى آخر فإن علم الاقتصاد الإسلامي يستند إلى مصدرين من مصادر المعرفة هما الوحي السماوي وملاحظة التغيرات والنتائج أو العلاقات وأسبابها وتفاعلاتها وآثارها. أي أن الاقتصاد الإسلامي علم يقوم على فهم وإدراك أساسين جوهريين هما: قوانين الطبيعة المادية المتمثلة بالقوانين الاقتصادية التي نكتشفها بالملاحظة التاريخية وأحياناً بالتجربة المباشرة، والحقائق المطلقة التي نزلت بها نصوص الوحي، ثم يعمد إلى تطبيق هذه الحقائق والقوانين على سلوك الإنسان دون غفلة عن كونه وحدة كاملة لا تنقسم إلى أجزاء اقتصادية واجتماعية وعاطفية وغيرها. وذلك بغض النظر عن

الاقتصاد الإسلامي يقوم على مرتكزين أساسيين هما:

1. فهم القوانين الاقتصادية: «وهي قوانين من صنع الله وضعها في مخلوقاته» وهذا ما يعرف بالاقتصاد الوضعي.
 2. العمل على تنفيذ الأوامر الإلهية: وهو ما يعرف بالاقتصاد المعياري أو القيمي.
- ومثاله: ﴿يا أيها الذين آمنوا كونوا قوامين بالقسط شهداء لله﴾
(النساء 135)

دينه وعقيدته وغير ذلك مما يتفاوت ويتغير به الناس بعضهم عن بعض؛ وذلك من أجل

تفسير هذا السلوك ثم فهم التغيرات التي تطرأ عليه وإدراك مساراتها وتغيراتها ومعرفة كيفية التحكم فيها وتوجيهها بما يحقق مصالح الإنسان.

وعندئذ فإن الفرق بين علم الاقتصاد الإسلامي وعلم الاقتصاد كما عرفناه سابقاً يتمحور في نقطتين أساسيتين أولاهما: مصادر المعرفة وهي النقطة الأساسية والأكثر أهمية. ذلك لأن علم الاقتصاد الإسلامي يقوم على قبول كل من الوحي الإلهي من جهة والملاحظة والتجربة الإنسانية من جهة ويعدّهما مصدرين متوافقين متكاملين للمعرفة الاقتصادية. والنقطة الثانية: هي شمولية النظرة من حيث الإمام بجميع الجوانب التي تشكل الإنسان وتتحكم في سلوكه وتصرفاته واعتباره وحدة كاملة لا تتجزأ كما عبرت عنه معطيات الوحي. ولناخذ بعض الأمثلة على ما تقرره هذه المعطيات من مبادئ في فهم السلوك المادي للإنسان:

- الإنسان يحب دائماً إشباع شهواته ورغباته مع الاستزادة في ثروته، ولا يكفُّ عن ذلك إلا الموت: ﴿زَيْنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْخَرْثِ﴾. (آل عمران: 14) والحديث «لو أن لابن آدم وادياً من ذهب لأحب أن يكون له ثانياً، ولو أعطي ثانياً لأحب أن يكون له ثالثاً، ولا يملأ جوف ابن آدم إلا التراب».¹
- الإحساس بالغنى يمكن أن يؤدي إلى التعدي على حقوق الآخرين: ﴿كَلَّا إِنَّ الْإِنْسَانَ لِكَفٍّ، أَنْ رَأَاهُ اسْتَغْنَى﴾. (العلق: 6-7)
- الإنسان عجول، وقصير النظر، وكثير التوهم، أي هو قليل التمييز بين ما يؤول إلى النفع وما يؤول إلى الضرر: ﴿وَيَدْعُ الْإِنْسَانَ بِالشَّرِّ دُعَاءَهُ بِالْخَيْرِ وَكَانَ الْإِنْسَانُ عَجُولًا﴾. (الإسراء: 11)

الإنسان قليل الاحتياط للمخاطر وكثير الاندفاع نحو المكاسب: الحديث: روى ابن مسعود «قال: خط لنا رسول الله صلى الله عليه وسلم خطاً مربعاً، وخط وسطه خطاً وجعله خارجاً منه، وخط عن يمينه ويساره خطوطاً صغاراً، فقال: هذا ابن آدم وهذا أجله محيط به، وهذا أمله قد جاوز أجله، وهذه الخطوط الصغار الأعراض (الأخطار)، فإن أخطأه هذا نهشه هذا، وإن أخطأه هذا نهشه هذا».²

وهذه جوانب في الإنسان نظر إليها النظام الاقتصادي بعين الاعتبار كما سنرى فيما بعد.

وتعد محاولة ابن خلدون لرسم معالم علم الاقتصاد الإسلامي في القرن التاسع الهجري من أولى المحاولات؛ فقد اعتمد على مصدري الوحي كما ورد في القرآن والسنة من جهة، والملاحظة البشرية والتجربة التاريخية من جهة أخرى. وحاول دراسة سلوك الإنسان كما

1 (رواه أبو نعيم في شعب الإيمان، حديث رقم 10227).

2 (ذكره القرطبي في تفسير الآية 14 من سورة الحديد).

هو في أرض الواقع، دون التركيز على دينه، أو معتقده، أو منهجه في الحياة، معتمداً في دراسته على النظر في التاريخ، باعتبار التاريخ الإنساني هو موطن الملاحظة للباحث في علوم سلوك الإنسان، وباعتبار التجربة التاريخية بالنسبة للعلاقات الإنسانية بديلاً عن التجربة الموضوعية في علوم الطبيعة.

أما بالنسبة لموضوعات البحث في علم الاقتصاد الإسلامي، فهي تشمل سلوك الإنسان بعمومه، كما تشمل جانباً خاصاً يتعلق بتطبيق الأوامر والنواهي الدينية، المتعلقة بالسلوك الاقتصادي. وبعبارة أخرى فإن علم الاقتصاد الإسلامي هو علم يبحث في سلوك الإنسان المادي في إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها واستهلاكها، أي ما يتعلق بالإجابة عن الأسئلة الاقتصادية الثلاثة: ماذا نتج؟ وكيف نتج؟ ولماذا نتج؟ على ضوء مصادر المعرفة المذكورة من وحي إلهي وملاحظة تاريخية.

الاقتصاد الإسلامي بوصفه نظاماً

يقوم النظام الاقتصادي الإسلامي على مرتكزين أساسيين: أولهما فهم السنن والقوانين الاقتصادية والعمل على ضوءها من أجل الوصول إلى المبادئ النازمة للحياة الاقتصادية واستنباط قواعدها وترتيبها حسب مقتضيات الدلالات القرآنية والنبوية. والثاني دراسة طرائق تنزيل الأوامر الإلهية من حلال وحرام، والآثار المترتبة عنها في المتغيرات الاقتصادية الأساسية، وفي قرارات الوحدات الاقتصادية. فدراسة النظام الاقتصادي الإسلامي تدخل إذن في الجانب المعياري أو القيمي من الاقتصاد الإسلامي وهو ما تعبر عنه آيات عديدة منها:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنْفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدَيْنِ وَالْأَقْرَبِينَ إِنْ يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىٰ أَنْ تَعْدِلُوا وَإِنْ تَوَلَّوْا أَوْ تَعْرِضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا﴾. (سورة النساء: 135)

﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (سورة البقرة: 275)
﴿وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنْفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ﴾ (سورة البقرة: 110)

﴿وَالَّذِينَ فِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ مَعْلُومٌ، لِلنَّاسِ وَالْمَحْرُومِ﴾ (24-25: 70)

فالاقتصاد الإسلامي بوصفه نظاماً يبحث في سلوك الإنسان المسلم، الذي يتبنى المبادئ والعقائد الإسلامية، ويتصرف في قراراته الاقتصادية بمقتضاياتها على مستويين: المستوى الجزئي الفردي المتمثل بسلوك الفرد، مستهلكاً أو منتجاً، وعلاقاتها ببعضها في السوق، وتكون الأسعار، وتغيراتها. والمستوى الكلي المجتمعي الذي يدرس المعطيات والمتغيرات الكبرى في الاقتصاد، من استهلاك كلي، واستثمار كلي، ونشاط تنموي، وسياسات نقدية ومالية، ومسائل موارد الميزانية، والضرائب، والإنفاق الحكومي، وغيرها مما يتعلق بالمجتمع

كله. ويتطلع الفكر الاقتصادي الإسلامي المعاصر لدراسة هذه المكونات الاقتصادية جميعاً وتوجيهها وفقاً للأوامر والنواهي الإلهية.

ونظام الاقتصاد الإسلامي أو الاقتصاد الإسلامي بوصفه نظاماً يتميز عن غيره من الاقتصادات الدينية، بنفس ما يتميز به الدين الإسلامي عن غيره من الأديان، من حيث شموله لجميع جوانب النشاط الإنساني، وارتكازه على السنن الكونية، التي خلقها الله ووضعها لتوجيه التعاملات المادية.

تتمثل الملامح الرئيسية للنظام الاقتصادي الإسلامي في مجموعتين من القضايا. نسسمي أولاهما المبادئ الأساسية، ونسسمي الثانية الموجّهات السلوكية؛ تعني المجموعة الأولى المبادئ والمنطلقات التي يقوم عليها النظام الاقتصادي، وتنشّق منها الموجّهات السلوكية. وتشكل هذه المبادئ والمنطلقات الفلسفة الأساسية للنظام الاقتصادي الإسلامي. أما المجموعة الثانية فتتمثل بقواعد سلوكية، من أوامر ونواهٍ مباشرة، تحدّد معالم النشاط الاقتصادي للأفراد والمجتمعات وفق الوجهة التي تصبو الشريعة الإسلامية إليها.

المبادئ الأساسية للنظام الاقتصادي الإسلامي

فالوحدانية هي أساس الدين الإسلامي كله، وهي الأصل الأول الذي يقوم عليه الاقتصاد الإسلامي. وهي توحيد الله، سبحانه وتعالى، الخالق البارئ المصور، المالك الإله والرب. وإذا كان الخالق واحداً لا شريك له، فكل ما عداه مخلوق، وكل ما عداه لا يتمتع بأية ميزات خاصة به. فلا يوجد أبناء لله ولا أحياء. ولكن الخلق كلهم عيال الله أحبهم إليه أنفعهم لعياله. وبالتالي فإن مبادئ المساواة بين الناس تقوم أساساً على مبدأ الوحدانية. وهي مساواة عامة مطلقة، لا تتأثر باللون، ولا بالدين، ولا بالأصل العرقي، أو المكان الجغرافي.

والحساب يوم القيامة هو صنو الإيمان بالوحدانية. فكل بني آدم محاسبٌ في ذلك اليوم الذي يقفون فيه جميعاً، ليكونوا مسؤولين عن جميع أعمالهم، وقراراتهم في الحياة الدنيا. إن الإيمان باليوم الآخر، يوم الحساب، جاء في القرآن الكريم تالياً للإيمان بالله واحداً أحداً. والحساب والمسؤولية يبنّي عليهما إعادة صياغة البعد الزمني Time Horizon للسلوك الإنساني، فكل قرار اقتصادي يقوم به الإنسان، ستكون له آثار آنية في الحياة الدنيا، وآثار أخرى يلقيها عند الحساب يوم القيامة.

الاقتصاد الإسلامي بوصفه نظاماً يبحث في السلوك الاقتصادي للإنسان المسلم، الذي يتبنى المبادئ والعقائد الإسلامية، ويتصرف في قراراته الاقتصادية بمقتضياتها على مستويين: المستوى الجزئي الفردي المتمثل بسلوك الفرد، والمستوى الكلي المجتمعي الذي يدرس المتغيرات الكبرى في الاقتصاد.



المبادئ الأساسية للنظام الاقتصادي الإسلامي هي:

الوحدانية
والحساب
والرسالة
والعبادة
والاستخلاف



فالإيمان بالحساب والجزاء والعقاب يقتضي إذن إعادة حساب المنافع والمضار، لكل نشاط اقتصادي. وعلى قدر عمق هذا الإيمان، سيعيد كل إنسان صياغة نشاطه الاقتصادي، بشكل يقوم على تعظيم مجموع منافعه، سواء منها القريبة أم البعيدة، إلى أكبر قدر ممكن، وتقليل مضاره إلى أدنى حد ممكن.

وإعادة صياغة البعد الزمني للنشاط الاقتصادي تقتضي أيضاً إعادة حساب المنافع وأوزانها في القرار الاقتصادي من جهة، وإعادة صياغة معاني الأنانية أو الأثرة والغيرة أو الإيثار، بما يجعل السلوك الغيري متضمناً في داخل السلوك الأناني نفسه من جهة أخرى. ومعنى ذلك أن تحقيق النجاح للفرد المسلم ينبغي أن يمر من قناة أو عمر الإحسان للآخرين. فقد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم «مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسِّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ، وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ، وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا كَانَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ».³

فإذا كنْتُ معظمًا لمنفعي خلال البعد الزمني كله، الذي يمتد إلى يوم القيامة، حيث الحساب وإلى ما بعد الحساب من جنة ونار، فإن الأعمال التي يُقصد بها محضاً نفع الآخرين، من إعانة محروم، ونجدة ملهوف، تصبح داخلية ضمن تعظيم المنافع الشخصية الأنانية، لأنها تؤثر في زيادة الحسنات، ورجحان الميزان يوم القيامة. فالمؤمن بالبعث والحساب يقيس منافعه قياساً دقيقاً ويحسب منافعه الدنيوية والأخروية، فهو في منتهى الأنانية. ولكنها أنانية تعني - فيما يتعلق بالحياة الدنيا - حداً أعلى من الغيرية والإيثار، ومن تقديم المنافع للآخرين، دون رجاء مكاسب أو جزاء منهم. كما أشارت إليه الآية الكريمة «وَيُطْعَمُونَ الطَّعَامَ عَلَى حُبِّهِ مِسْكِينًا وَيَتِيمًا وَأَسِيرًا. إِنَّا نُطْعِمُكُمْ لَوَجْهِ اللَّهِ لَا نُرِيدُ مِنْكُمْ جَزَاءً وَلَا شُكْرًا» (الإنسان: 8-9).

يتأكد ذلك بال تكرار الكثير لعبارات الأجر والثواب من جهة، والعقاب والعذاب من جهة أخرى، في مصادر الوحي من قرآن وسنة. ففي القرآن الكريم إشارات كثيرة جداً تجعلنا - في غير حاجة لذكر أمثلة منها - مدركين لمعاني ما أعدده الله سبحانه وتعالى من نعيم وترفيه لمن يعين الآخرين، ويقدم لهم الماعون، ويعتني بالمسكين والفقير، ويكسو العاري، ويطعم الطعام على حبه له، وميل نفسه فيه. كما أن فيه أيضاً إشارات كثيرة للعذاب المهين، والعقاب الشديد، لمن يمتنعون الماعون، ولا يحضون على طعام المسكين، وغير ذلك من أشكال الاستئثار بالمنافع لأنفسهم فقط. بحيث تصبح أعمال الخير والمعروف، وتقديم المنافع للآخرين، ورعاية من يحتاج إلى رعاية في المجتمع، رغبة ذاتية داخلية، مدفوعة بالحرص على تعظيم الحسنات وتقليل السيئات.

أما بالنسبة لأوزان الأعمال من حسنات وسيئات، فنجد في القرآن الكريم والسنة

3 رواه مسلم، كتاب الذكر والدعاء والتوبة، باب فضل الاجتماع على تلاوة القرآن وعلى الذكر، حديث رقم 2074/4، 2699.

المطهرة النصوص الكثيرة، التي تقدر أوزاناً للأعمال. فمنها ما هو حسنة، ومنها ما هو عشر حسنات، ومنها ما هو مائة حسنة، ومنها ما هو سبعمائة، ومنها ما يسبق فيه درهم مائة ألف درهم،⁴ ومنها ما يرجح في الميزان ... إلى آخر ما هنالك من مقارنات رقمية لأعمال البر والخير. ونجد مثل ذلك للأعمال الشريفة المفسدة في الأرض أو المسيئة للناس. فكأن القرآن يعلم المسلم حسابات الجمع والمضاعفات، والسلاسل الزمنية والمعادلات والمترجمات، للحسنات وتعدادها، وللسيئات وأوزانها. وفي الأحاديث نجد أيضاً تعداداً محدداً للحسنات والسيئات لأنواع الأعمال المتعددة، وتكراراً لمعاني حساب طرفي الميزان من أعمال بر ومعروف أو فساد ومنكر. بحيث يكون سلوك الإنسان المؤمن بالحساب في اليوم الآخر سلوكاً تعظيماً لحسناته أو لرصيده في ذلك الميزان. بمثل هذا الفهم لحساب الحسنات والسيئات يمكن أن نفسر السلوك الإيثاري الغيري، الذي نجد أمثلة له كثيرة عند المؤمنين باليوم الآخر.⁵

أما الرسالة فتتضمن الهداية السماوية للإنسان. إذ لم يخلق الله تعالى الإنسان عبثاً، وإنما خلقه بقدرات وإمكانات، وأعانه بهداية سماوية واجبة الاتباع. ﴿قُلْ إِنْ كُنْتُمْ تُحِبُّونَ اللَّهَ فَاتَّبِعُونِي يُحْبِبْكُمُ اللَّهُ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾. (آل عمران: 31) وكذلك ﴿وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأَحْذَرُوا فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَأَعْلَمُوا أَنَّمَا عَلَى رَسُولِنَا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ﴾. (المائدة: 123). والرسالة أنزلت لتبين للناس طريق الخير في الدنيا، وتحثهم عليه حتى يستطيع الإنسان الاختيار لقراره سواء أكان ذلك القرار يتعلق بالأشياء المادية الاقتصادية أم بغيرها من الأمور والمسائل بشكل متبصر مبني على المعلومات الكاملة. فقد قال تعالى ﴿وَأَنْزَلْنَا إِلَيْكَ الذِّكْرَ لِتُبَيِّنَ لِلنَّاسِ مَا نُزِّلَ إِلَيْهِمْ وَلَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ﴾ (النحل: 44) وكذلك ﴿وَهَدَيْنَاهُ النَّجْدَيْنِ﴾ (البلد: 10).

أما المبدأ الرابع فهو مبدأ العبادة. وتعني طاعة الله باتباع هدايته التي أرسلها مع الرسل، والالتزام بأوامره ونواهيه، في جميع أمور الحياة ومسائلها. فالعبادة في الدين الإسلامي لا تتمثل فقط بالتوجه إلى الله بالدعاء والصلاة، وغيرهما من أشكال عبادة الخالق، وإنما هي سلوك في الحياة يبني على الوقوف عند حدود الله. فاتخاذ القرار الاقتصادي أياً كان شكله هو عبادة أيضاً، إذا ما اتخذ الإنسان ضمن الأطر والحدود والأبعاد التي بنتها الرسالة وشرعتها، وحثت على الالتزام بها.

4 رواه النسائي، كتاب الزكاة، باب جهد المقل، حديث رقم 2527، 5/59.

5 ولنا هنا أن تسأل ألا يقوم غير المؤمنين باليوم الآخر والحساب بأعمال غريبة أيضاً؟! إن الواقع الفعلي يدل على أن جميع الناس، مؤمنهم باليوم الآخر وكافرهم به، يقومون بأعمال البر والإحسان للآخرين بها في ذلك التبرعات لإعانة الفقراء والمحرومين. وهذا السلوك يفتر بمحورين رئيسيين هما رجاء منافع غير مادية من شهرة وسمعة دنيويين، والإشباع النفسي الإنساني لعواطف ومشاعر الرحمة والعناية بالآخرين. وهي عواطف ومشاعر إنسانية كريمة، نجدها في ضائرت الناس كلهم، كجزء من فطرة الإنسان التي فطره الله عليها. فالسلوك الغيري بهذا المعنى هو سلوك يقوم على الإشباع الذاتي وليس على حساب المنافع والمضار، أو الحسنات والسيئات في ميزان يوم القيامة.

وبعبارة أخرى فإن جميع نواحي النشاط الاقتصادي هي ألوان من العبادة. فالاستثمار، والسعي لاكتساب الرزق، واستهلاك الطيبات، وبناء الطرق والاتصالات بين الناس، كل ذلك من ألوان العبادة حسب ما تدل عليه نصوص القرآن والسنة، ما دام القيام بهذه النشاطات الاقتصادية ملتزماً بحلالها ومحرمات حرامها وحدودها التي بيّنها الكتاب والسنة، كما تقرر ذلك الآيات العديدة التي نذكر منها على سبيل المثال ﴿قُلْ إِنْ كُنْتُمْ تُحِبُّونَ اللَّهَ فَاتَّبِعُونِي يُحْبِبْكُمُ اللَّهُ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾ (آل عمران: 31) و﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ وَلَا تَوَلَّوْا عَنَّهُ وَاتُّمَّ تَسْمَعُونَ﴾ (الأنفال: 20).

أما مبدأ الاستخلاف، فيقضي أن الأرض والسماوات وسائر المخلوقات، إنها خلقت من أجل الإنسان، ليستعملها في مصالحه، وطاعة ربه. وقد جعلت الأرض ذلولاً للناس ليمشوا في مناكبها وليتغوا من رزق الله.⁶ والاستخلاف ليس لطائفة معينة من الناس، مؤمنة أو كافرة، وإنما هو للجنس البشري كله. ومن العدل أن يكون دائماً الحصاد للزارعين وأن لا يحصد من لا يزرع. فمبدأ الاستخلاف يقتضي إذن المساواة في الفرص، وفي القدرة على تذليل الأرض ومواردها لاستخدام الإنسان.

ناقش مقتضيات تبني مبادئ
الاستخلاف وأن العبادة
هي العمل الصالح
النافع على العلاقات
الإنتاجية والعلاقات
الاقتصادية عموماً

الموجهات السلوكية في النظام الاقتصادي الإسلامي

تمثل الموجهات السلوكية في النظام الاقتصادي الإسلامي في خمس نقاط. هي بمثابة إشعاعات سلوكية توجه سلوك المسلم، في نشاطه الاقتصادي، وفي قراراته المتعلقة بالمال، واكتسابه، وإنفاقه، واستعمالاته المتعددة. وهذه الموجهات السلوكية الخمسة هي السعي في سبيل الإكتساب؛ والعدالة والمساواة بين الناس وعدم الظلم؛ والرحمة والرأفة بالآخرين؛ ودور المال ومفهومه؛ وأخيراً التوازن بين الملكية الخاصة والملكية العامة.

فالموجه السلوكي الأول هو أن السعي في الأرض هو سبيل التكسب. وهو عنوان الخطاب الإسلامي الاقتصادي، فمن لا يسعى لا يستطيع أن يكون له دعوى أو حق في الاكتساب. والله يرزق الناس - كما جاء في الحديث الشريف - مثلاً يرزق الطير تغدو في الصباح خماصاً، فتسعى طيلة يومها، وتعود في المساء شباعاً.⁷

إن من أهم مقتضيات «أن السعي سبيل الكسب» الحرية الاقتصادية للناس كلهم. فالحرية الاقتصادية في النظام الإسلامي ليست مسألة تقررها الدساتير والقوانين. وإنما هي

6 انظر الآية 15 في سورة الملك (67).

7 نصي الحديث: «قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: لو أنكم كنتم توكّلون على الله حقّ توكّله لرزقتم كما يرزق الطير، تغدو خماصاً، وتروح بطاناً.» رواه الترمذي، كتاب الزهد، باب التوكل على الله، حديث رقم: 2344، 4/573. وقال حديث حسن صحيح.

مقررة مسبقاً من الله، الذي خلق الناس وكتب لهم أرزاقهم وضمنها لهم ﴿وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا وَمُسْتَوْدَعَهَا كُلٌّ فِي كِتَابٍ مُبِينٍ﴾. (هود: 6) فالحرية الاقتصادية والحق في السعي للاكتساب هي من الحقوق الأساسية التي كفلها الله خالق السموات والأرض للإنسان.

ومن مقتضيات أن السعي هو سبيل الكسب أن يتساوى الناس أيضاً أمام الفرص الاقتصادية. فلا فضل لأحدهم على الآخرين. وإذا تساوى الناس في الفرص، فينبغي أن يكونوا أيضاً متساوين في أساس الحقوق والواجبات الاقتصادية. أي أن مبادئ النظام الاقتصادي الإسلامي نفسه تضمن أن لا تقبل مزايا لأشخاص على آخرين، من حيث أساس وأصول الحقوق والواجبات الاقتصادية، دون أي اعتبار لفوارق العرق واللون واللغة والدين والموقع الجغرافي.

ومن مقتضيات «أن السعي هو سبيل الكسب» أيضاً أن نتائج الكسب محترمة ومصونة لمن يكتسبها، ﴿وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى﴾. (النحل: 39) فما يكسبه الإنسان يصبح حقاً له، لا يجوز استلابه منه، سواء من قبل الحكومة، أم من قبل الأشخاص الآخرين إلا بحق شرعي. لذلك جاء النص عاماً شاملاً: «ألا إن الله حرم عليكم دماءكم وأموالكم، كحرمة يومكم هذا، في بلدكم هذا، في شهركم هذا». ⁸ كما يضمن له القانون الإسلامي أن ينتفع به وأن يورثه إلى أقرب الناس وأحبهم إليه.

والموجه السلوكي الثاني يتمثل في العدل بين الناس. فالعدل في النظام الاقتصادي الإسلامي هو أساس العلاقات الاقتصادية والاجتماعية بين الناس. ومما يذكر أن معنى العدل والقسط هو من أكثر المعاني تكراراً في القرآن الكريم، إذ يأتي الثالث في تكراره في القرآن بعد لفظ الجلالة «الله» ثم معنى العلم والمعرفة.

ومن مقتضيات العدل ألا يُسمح لأحد أن يتسلط على مكتسبات الآخرين وأموالهم. فما حُرِّمت المحرّمات الاقتصادية، من سرقة ونهب وربما إلا لأنها تتنافى مع موجه العدل في السلوك الإنساني. والعدل في النظام الاقتصادي الإسلامي لا يقتصر على معاملات الأفراد فيما بينهم، بل هو أيضاً موجه سلوكي في معاملات الأفراد مع الحكومات، والحكومات فيما بينها أيضاً. فمصادرة الملكية الخاصة من قبل الحكومات تتنافى مع مبدأ العدل، لذلك يقف الإسلام حاجزاً دون المصادرات ويقوم النظام الاقتصادي فيه على صون حقوق الناس، وأموالهم حتى في مواجهة الدولة.

أما الموجه السلوكي الثالث فهو مبدأ الرأفة والرحمة بالآخرين والإحسان إليهم. يتمثل ذلك في تشريعات الزكاة، والصدقات، والأوقاف. فالزكاة - وهي الركن الثالث من أركان الإسلام كما ورد في الحديث الشريف - إنما هي إلزام للمسلم بحد أدنى من الرأفة والرحمة

8 الحديث جزء من خطبة الوداع الشهيرة. وقد رواه البخاري في صحيحه عن عبد الله بن عمر. البخاري، كتاب الحج، باب الخطبة أيام منى، حديث رقم: 1655، 2/620.

والإحسان للآخرين. والصدقات تمثل بعداً أسمى يرتفع فوق الزكاة الواجبة. وقد حث عليها القرآن الكريم في حوالي 167 موضعاً من كلام الله سبحانه وتعالى. أما الأوقاف فتمثل إقامة بنية تحتية مادية أساسية Infrastructure للقطاع الخيري، بتخصيصها لأصول ثابتة تُنتج إيرادات ومنافع للقطاع الخيري، الذي يستقل عن كل من القطاع الخاص الذي يندفع بالرغبة في الكسب والربح، والقطاع الحكومي الذي تتحمل أعباءه الدولة وإداراتها. وهذه البنية التحتية للقطاع الخيري، الذي لا يهدف إلى الربح من جهة، كما لا تتسلط عليه الدولة من جهة أخرى، إنما الهدف منها أن تكمل الإنفاق المباشر المتمثل في الزكاة والصدقات.

إن موجّه الرحمة والرأفة بالآخرين والإحسان إليهم، المتمثل في تشريعات الزكاة والصدقات والأوقاف وغيرها، إنما هو تعبير عن قضية أساسية في النظام الاقتصادي الإسلامي، تتعلق بتوزيع الدخل والثروات في المجتمع. ففي حين نجد أن الفكر الذي لا يقوم على موجّه الرأفة والرحمة يتمثل بعدم قبول فكرة إعادة توزيع الثروة والدخل، وذلك بدعوى أن إعادة توزيع الثروات بإعانة الفقراء والمحرومين ليست مسؤولية إنسانية مباشرة؛ فإن النظام الاقتصادي الإسلامي يتبنى مبدأ إعادة توزيع الدخل والثروات على أساس الحاجات الحقيقية للناس بإرادة فاعلة واعية تقصد إعانة الآخرين والرأفة بهم. وقد أجاب كفار قريش دعوة الوحي إلى الرأفة والرحمة بالآخرين بقولهم الذي نقله القرآن العظيم ﴿وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ أَنْفِقُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ قَالُوا الَّذِي كَفَرُوا لِلَّذِينَ آمَنُوا أَنْطَعِمُ مَنْ لَوْ يَشَاءُ اللَّهُ أطعمَهُ إِنْ أَنْتُمْ إِلَّا فِي ضَلَالٍ مُبِينٍ﴾ (يس: 47).

وقد عبر مؤسسو الاقتصاد الرأسمالي عن رفضهم لموجه الرأفة والرحمة بما أسموه باليد الخفية، التي تقتضي أن مصلحة المجتمع بكامله تتحقق، إذا ما اقتصر كل فرد على العمل من أجل تعظيم مصالحه الخاصة به وحده. بمعنى أنه لا يحتاج لأن يحمل معه الكل والفقير، ولا حاجة عنده لأن يعيد توزيع الثروة لسد حاجة المحتاج. وما جاءت قوانين الرأفة والرحمة بالآخرين Welfare laws في البلدان الرأسمالية إلا بعد معاناة شديدة، وصراع اجتماعي عنيف، امتد عشرات السنين منذ منتصف القرن التاسع عشر، إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية.

أما تشريعات الرحمة والرأفة بالآخرين والإحسان إليهم التي جاء بها الوحي الإلهي لرسول الرحمة، فكأنما تقول لنا إن الأخذ بيد أولئك الأفراد الذين عجزت وسائلهم وإمكاناتهم الفردية الخاصة بهم أن تجعلهم يتمتعون كما يتمتع الآخرون؛ هو جزء أساسي من النظام الاقتصادي الإسلامي، يجب على كل فرد أن يتحمل مسؤوليته فيه، بحد أدنى لا بد منه دائماً هو الزكاة، ومن دون حد أقصى إذ لا حدود لإعمال الإحسان. ففعل البر وعمل

المال هو الطيبات، أما
ما يضر الإنسان أو البيئة
فهو من الخبائث، لا
تشتري،
ولا تملك، ولا
تباع ولا تمول



الخير ليس لهما منتهى يقفان دونه. لذلك نجد موجّه الرأفة والرحمة بالآخرين تشريعاً ثابتاً ركناً في النظام الاقتصادي الإسلامي، كما أنه مسألة يدعو إليها المنهج الإسلامي بكل جوانبه.

والموجّه السلوكي الرابع يتعلق بتصور المسلم للمال، سواء أكان المال دخلاً أم ثروة. وهو تصور يتجه في منحيين أساسيين هما منحى الطيبات والخبائث، ومنحى الدور الاجتماعي للمال. فالمنحى الأول يقتضي أن كل ضار خبيث. وما كان خبيثاً فهو ليس بهال يكتسب، أو يملك، أو يُنفق. فالمال إذن هو الطيبات التي تنفع الناس. والطيبات هي وحدها ما يمكن أن يكتسب ويملك ويستعمل. أما الخبائث فليست مالا متقوماً أساساً. وبالتالي فلا يشكل تملكها ثروة، ولا اكتسابها دخلاً. أما معيار الطيب والخبث فهو النفع والضرر، سواء أكان ذلك لجسم الإنسان، أو نفسه، أو بيئته المادية أو الاجتماعية.

أما المنحى الثاني فهو بالمسؤولية الاجتماعية عن استعمال المال كما يراها النظام الاقتصادي الإسلامي. تعبر عن ذلك الآية ﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا﴾. (النساء: 5) أي أن السفه في استعمال المال - وهو وضعه في غير مواضعه - يقتضي تدخل المجتمع لإعادة توجيه استعماله وتوظيفه نفعاً للمالكة، دون هدر أو إسراف. على أننا نلاحظ أيضاً في هذه الآية صوناً كبيراً للملكية الخاصة، وتأكيدها واحتراماً لها. إذ إن إساءة التصرف في استعمال المال لا يمكن اعتبارها مبرراً لحرمان المالك من ملكيته. بل فيها تقييد التصرف، مع التوصية باستعمال المال لصالح مالكة نفسه، وهو ما عبرت عنه الآية الكريمة بـ ﴿وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا﴾.

وإذا كانت الخبائث ليست مالا في النظام الاقتصادي الإسلامي، فلا يصح إنتاجها، ولا تداولها، ولا استهلاكها، كما لا تصح الإعانة في إنتاجها أو تداولها أو استهلاكها. أي أنه لا يُقبل تمويل أي من هذه الأعمال والمنتجات الضارة. الأمر الذي يتطلب تطبيق معيار أخلاقي في التمويل.

وأما الموجه السلوكي الخامس فيعني بتوزيع الموارد الطبيعية بين الملكية الخاصة والملكية العامة. فالنظام الاقتصادي الإسلامي يرى أن الدولة تحتاج إلى موارد، كما يحتاج الأفراد إلى موارد، من أجل استقرار قُدرات كل من الدولة والأفراد على الكسب والإنتاج والإنفاق. لذلك نجد النظام الاقتصادي الإسلامي يركز على صون الملكية الفردية من جهة. كما يخصص موارد للملكية العامة لتشكيل مصدراً لإيرادات الدولة، تستطيع أن تنفق منها للقيام بواجباتها العامة من جهة أخرى. وتنقسم الملكية العامة إلى نوعين: نوع تستغله الدولة لصالح المجتمع، يمكن أن نسميه ملكية الدولة المباشرة، مثل المعادن في باطن الأرض وظاهرها، والأراضي غير الداخلة في ملكيات الأفراد واستعمالاتهم. وهذا النوع هو ما يمكن أن يسمى بالملكية العامة للدولة، تستطيع الدولة استثمارها، وتنميتها،

واستعمال مواردها في ميزانيتها العامة، لتمويل وظائفها والواجبات العامة التي تقوم بها، وتحمل أعباءها تجاه المجتمع بشكل عام. أما النوع الثاني فهو ملكية المرافق العامة التي توضع لاستعمالات المجتمعات المحلية، مثل مناطق الرعي حول القرى، وموارد المياه في الأرياف، أو الحدائق العامة في المدن. وهذا النوع من الملكية يعبر عنه عادة باسم الملكية الاجتماعية. وهي أملاك تنظمها الدولة، ولكنها لا تتصرف بها، فهي من حقوق المجتمعات المحلية، كما أشار إلى ذلك الرسول صلى الله عليه وسلم في حديثه عما يشترك فيه الناس من ماء وكلاً ونار.⁹

لماذا نشأ التمويل الإسلامي

يروى الكاتب الجزائري مالك بن نبي قصة تعبر عن حقيقة سبب نشوء مؤسسات التمويل الإسلامي في عصرنا الحاضر فيذكر أن امرأة وقفت تصيح داخل صالة أحد البنوك في اسطنبول مستنكرة ما أضيف لحسابها من فوائد وهي تردد عبارة هذا مال حرام لا أريدكم أن تضعوه في حسابي. فمؤسسات التمويل الإسلامي إنما نشأت استجابة لهذا الطلب، ويشكل نشوءها نموذجاً اقتصادياً للحالات التي ينشئ فيها الطلب العرض الذي يستجيب له.

بعد أن داهمت البنوك الغربية حواضر المجتمعات الإسلامية

منذ أواخر القرن التاسع عشر، كان للجمهور الإسلامي ردة فعل من نوعين. النوع الأول هو البعد عن التعامل مع هذه البنوك، واستمرار التعامل النقدي المباشر، واستعمال العملات

المعدنية ثم الورقية الدارجة، ومحاولة تجنب كل ما يتعلق بالبنوك من معاملات. وصدرت بذلك فتاوى كثيرة تحرم حتى الإيداع في هذه البنوك في حسابات جارية لا تنتج أية فوائد. أما النوع الثاني من ردة الفعل فكانت عند طبقة تزايدت مع الزمن، وتتألف بشكل خاص من التجار والمستوردين، الذين شعروا أن التعامل مع هذه المصارف هو شر فرضته الضرورة، لا يمكن التخلص منه. ثم صدرت بعض الفتاوى التي تبيح الفوائد المصرفية بمبررات عديدة أهمها الضرورة الملجئة.

التمويل الإسلامي والشريعة

الإسلام هو: منهج للحياة إلهي ونهائي وشامل

كما هو مفصل في الشريعة (القانون الإسلامي)

الموجهات السلوكية في النظام الاقتصادي الإسلامي هي الإشعاعات التي تشكل أنماط السلوك الاقتصادي للمسلم وتحدد أنواع قراراته المتعلقة بالمال، واكتسابه، وإنفاقه، واستعمالاته المتعددة. وهذه الموجهات السلوكية الخمسة هي السعي في سبيل الإكتساب؛ والعدالة والمساواة بين الناس وعدم التظالم؛ والرحمة والرفقة بالآخرين؛ ودور المال ومفهومه؛ والتوازن بين الملكية الخاصة والملكية العامة.

9 حديث «المسلمون شركاء في ثلاث: الماء والكلاً والنار» رواه أبو داود، كتاب الإجارة، باب في منع الماء، حديث رقم: 3477، 3/278.

ولكن النبض الحقيقي للمجتمعات الإسلامية كان دائماً في اتجاه أن الالتزام بأحكام الشريعة ينبغي أن يكون تاماً وكاملاً في جميع النشاطات، وشاملاً لجميع جوانب حياة المسلم، ومجتمعه. مما يعني وجود طلب كامن للتمويل الإسلامي. وقد ساعدت على ذلك عوامل متعددة، نشأت خلال النصف الأول من القرن العشرين، أهمها الصحة الإسلامية العامة وما ترتب عليها من تزايد الرغبة لدى المسلم المعاصر، للالتزام بجميع أحكام دينه. ومنها أيضاً الكتابات الإسلامية العديدة التي تبين مواقف الشريعة من أمور الحياة المتعددة، وتشرح مقاصدها، وأهدافها، وتتغنى بحسناتها ومفاتها. مما كَوّن قناعات عميقة شملت جمهور المسلمين، وتعدتهم إلى كثيرين غيرهم، بأن الإسلام دين شامل لجميع نواحي الحياة. وأنه كما أمكن تطبيقه في الماضي، يمكن أيضاً تطبيقه في الحاضر الآتي، في كل جوانبه، ودون أن يؤدي هذا التطبيق إلى التضحية بمنتجات العلوم المادية، التي توسعت على أيدي علماء غير مسلمين، وفي بلاد أكثرية أهلها غير مسلمين، مثل أوروبا وأمريكا واليابان. وأنه يمكن للمسلم على ضوء المعايير الشرعية، أن يغربل المنتجات الثقافية التي تولدت في الغرب، فيقبل منها ويرفض حسب مقتضى المعايير الشرعية.

وبعبارة أخرى فإن القناعات بشمولية الإسلام، وكونه نظاماً للحياة، وبصلاحه لمجتمع يتبنى جميع منتجات التقدم العلمي، صارت مسلمات عند كثير من الناس في البلدان الإسلامية، كما بدأ يدركها كثير من الغربيين من غير المسلمين.

ولكن مشكلة التمويل كانت تحتاج إلى كسر حاجز نفسي كبير، وهو كيف يمكن تقديم التمويل الإسلامي بصورة مؤسسية، تشابه مؤسسات التمويل الربوي؟ أي لا بد من الإجابة على التساؤل حول كيفية قيام مؤسسات تقدم التمويل بصيغ تتفق مع الشريعة، دون أن تضحي بالنموذج المؤسسي الذي ابتكره الغرب، وصدره إلينا. وهو نموذج المؤسسة المتخصصة بالوساطة المالية. ويمكن لنا إذن أن نصوغ أسباب نشأة التمويل الإسلامي وظروفها في هذه النقاط:

1. النفور من التمويل القائم على القرض الربوي.
2. تزايد القناعات بكمال النظام الإسلامي، وتكامله وشموله لجميع جوانب الحياة، بما فيها النظام الاقتصادي، وما يتضمنه من ترتيبات ونظم مالية.
3. المطالبات العديدة في جميع بلدان المسلمين بإلغاء الربا من النظام التمويلي.
4. التربص والتساؤل حول إمكانية قيام مؤسسات تمويلية تتجنب القرض الربوي، دون أن تتنازل عن مزايا الوساطة المالية. وهي الوساطة بين الموفرين والمدخرين من جهة، وبين المستثمرين والمستهلكين من جهة أخرى.
5. وجود طلب متزايد لتمويل إسلامي في شكل مؤسسي، يضاهي النموذج المصرفي المؤسسي الذي ابتكره الغربيون.

التمويل والشرعية

تمثل الشريعة منهج الدين الإسلامي في تنظيم حياة الأفراد والجماعات بجميع جوانبها. والشريعة تنبثق من الوحي المنزل في القرآن والسنة. فهي تعبر إذن عن منهج حياة المسلم، وترسم له خطواته، ومنطلق قراراته. وهي ربانية المصدر، وخاتمة الرسالات التي أنزلها الله سبحانه على أنبيائه ورسله، مما جعلها الصيغة النهائية للفلاح. والشريعة الإسلامية لا تقتصر على النصوص القانونية التي تُعرّف الممكن فعله وغير الممكن فعله، والجائز وغير الجائز، وإنما تشمل أيضاً الآداب والأخلاق، التي تحيط بالأوامر والنواهي، وتشكل سياجات وأطراً، تصون حدود تلك الأوامر والنواهي من تجاوزها أو التعدي عليها.

فالتمويل المنبثق عن الشريعة هو التمويل الذي يلتزم بها أمراً ونهياً وأدباً وخلقاً. ونشير هنا إلى ثلاث خصائص رئيسة فقط للأوامر والنواهي الشرعية، التي تحدد معالم التمويل الإسلامي وهي: (1) التمويل من خلال دعم المبادلات في السوق الحقيقية. (2) صون حق الملكية الفردية وما يرتبط بها من حق الاستحقاق Entitlement Right. (3) الالتزام بتمويل الطيبات وعدم تمويل الخبائث.

1. التمويل من خلال دعم المبادلات في السوق الحقيقية

ترتبط الشريعة التمويل بعقود البيوع والإيجارات والمشاركات، مما يجعل التمويل مساعداً وميسراً لعمليات إنتاج السلع والخدمات وتداولها فالتمويل من خلال البيوع يتم بتقديم السلع مع تفاوت المدى الزمني بين الحصول على السلعة ودفع ثمنها، فيكون التمويل إما بيعاً آجلاً أو تسليماً آجلاً مع دفع الثمن مقدماً. أما التمويل بالإيجارات فيقوم على تملك سلعة، وتقديم منافعها وخدماتها للغير، دون أن يحتاج المتفع منها إلى دفع كامل ثمنها. أما التمويل بالمشاركات فيتضمن تجميع الموارد من جهات متعددة من أجل إقامة المشروعات، وإنتاج السلع والخدمات.

2. صون حق الملكية الفردية وما يرتبط بها من حق الاستحقاق Entitlement Right

يشكل صون حق الملكية الفردية، وما يرتبط بها من حق الاستحقاق، قاعدة أساسية من قواعد النظام الاقتصادي الإسلامي، وبخاصة في جميع جوانبه المالية. فالناس مسلطون على أموالهم، لا يجوز تقييدهم، ولا الاعتداء على ممتلكاتهم، من قبل الآخرين بما في ذلك الدولة. والناس يستحقون الزيادات الناشئة عن أموالهم، ولا يجوز لأحد الاعتداء على هذه الزيادات، لأنها مملوكة لمن يملك الأصل الذي نشأت عنه. كما أنه لا يمكن التنازل عن الملكية الفردية أو الزيادات الناشئة عنها إلا بإرادة واعية، بعقد من عقود التنازل

التمويل المتوافق مع الشريعة هو التمويل الذي يلتزم بها أمراً ونهياً وأدباً وخلقاً. وهو يتميز بثلاث خصائص رئيسية هي:

1. اقتصاره على المبادلات في السوق الحقيقية
2. صون حق الملكية الفردية وحق الاستحقاق
3. تمويل الطيبات دون الخبائث



عن الملكية، وهو ما يسمى بعقود التبرعات، التي تعتمد إرادة واحدة وترتبط بها. أما فيما عدا عقود التبرعات ذات الإرادة الواحدة، فإن المبادلات التعاقدية بين الناس تخضع لمبدأ التوازن والتعادل بين طرفي العقد. لذلك ترفض الشريعة الظلم بكل أشكاله، بما في ذلك عدم التعادل في عقود المبادلات، الذي يُنبئ عن عدم سلامة الرضا في الإرادة التعاقدية. إن اشتراط التعادل أو التكافؤ في عقود المبادلات يشكل قاعدة من قواعد الشريعة الأساسية، لأن الإنسان بطبيعته لا يقبل عدم الموازنة بين ما يؤخذ ما يُعطى. رغم أنه في عقود التبرعات وإرادة واحدة واعية يعطي ما يشاء كيفما يشاء. لذلك حرم الله الربا، أي لأنه زيادة لا يملكها الدائن، الذي كان - عند إعطائه القرض - قد حوّل ملكه إلى دين غير قابل لإنتاج زيادة. فمن أين تتأتى له هذه الزيادة؟ ولذلك نجد آيات تحريم الربا تصفه بالظلم، وأنه أكل للمال بالباطل. فهو أخذ دون مقابل أو دون تعادل وتوازن في عقد مبادلة.

3. الالتزام بتمويل الطيبات وعدم تمويل الخبائث

إن اقتصار التمويل الإسلامي على الطيبات يعني أنه يساعد على زيادة إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها، بما ينفع الناس في معاشهم وأحوالهم الأخرى. أما السلع الضارة بالإنسان، أو المؤذية لبيئته الاجتماعية أو المادية، فإن من الخير للبشرية كلها، أن يقل أو ينعدم إنتاجها وتداولها بين الناس. فتطبيق المعيار الأخلاقي في التمويل أمر يربط التمويل بمصلحة الإنسان نفسه، ويجعله ملتزماً بإعانة الإنسان على تحسين بيئته الفردية والجماعية وتنميتها معاً.

إن هذه الخصائص الأساسية الثلاث للتمويل الإسلامي تجعله متميزاً بالالتزام بمصالح الإنسان، بغض النظر عن معتقده، أو دينه، أو لونه، أو مكانه الجغرافي. مما يجعل التمويل الإسلامي تمويلاً عالمياً على الرغم من أن المسلمين هم الذين طالبوا به في عصرنا الحاضر، وهم الذين جعلوا منه واقعاً ملموساً في الحياة الاقتصادية المعاصرة. فالتمويل الإسلامي يهدف إذن إلى تحقيق مصالح إنسانية ذات صبغة عالمية، لا تنحصر في مجتمع أو دين أو نظام اقتصادي أو سياسي. وذلك لأنه أكثر منطقية وعقلانية من التمويل عن طريق القرض الربوي، الذي لا يلتزم بحكم طبيعته بهذه الخصائص الثلاث.

الشريعة والمال

أنزل الله دينه وشريعته لتحقيق مصالح البشر، وحفظ جنسهم، واستمرار صلاحهم، أفراداً وجماعات. وليس للشريعة من هدف غير ذلك. فالنصوص القرآنية والنبوية تؤكد أن الله سبحانه وتعالى لا يتنفع بطاعة عباده، ولا باتباعهم لشريعته، كما لا تضره معصيتهم.

المقصد العام للشريعة:

حفظ جنس الإنسان واستمرار
صلاحه أفراداً
وجماعات وذلك
بتحقيق مصالحه
ودره ما يفسده.



«عَنْ أَبِي ذَرٍّ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فِيمَا رَوَى عَنْ اللَّهِ تَبَارَكَ وَتَعَالَى، أَنَّهُ قَالَ: ... يَا عِبَادِي، إِنَّكُمْ لَنْ تَبْلُغُوا ضُرِّي فَتَضُرُونِي. وَلَنْ تَبْلُغُوا نَفْعِي فَتَنْفَعُونِي. يَا عِبَادِي، لَوْ أَنَّ أَوْلَكُمْ وَأَخْرَكُمْ، وَإِنْسَكُمْ وَجَنَّتْكُمْ، كَانُوا عَلَى أَتَقَى قَلْبَ رَجُلٍ وَاحِدٍ مِنْكُمْ، مَا زَادَ ذَلِكَ فِي مُلْكِي شَيْئًا. يَا عِبَادِي، لَوْ أَنَّ أَوْلَكُمْ وَأَخْرَكُمْ، وَإِنْسَكُمْ وَجَنَّتْكُمْ، كَانُوا عَلَى أَفْجَرِ قَلْبِ رَجُلٍ وَاحِدٍ، مَا نَقَصَ ذَلِكَ مِنْ مُلْكِي شَيْئًا»¹⁰. وقد قام عدد من العلماء عبر عصور التاريخ باستقراء جميع النصوص التي وردت في القرآن الكريم والسنة المطهرة واستعراضها، مما يتعلق بالأحكام الشرعية في جوانب الحياة، بما فيها الآداب والأخلاق، ولاحظوا أن مقصداً عاماً واحداً يتنظمها كلها، أسموه المقصد العام للشرعية وهو «حفظ جنس الإنسان واستمرار صلاحه، أفراداً وجماعات، وذلك بتحقيق مصالحه ودرء ما يفسده».

وقد لاحظوا أيضاً أن الأوامر والنواهي، أو المصالح والمفاسد، يمكن تصنيفها من حيث أهميتها إلى درجات ثلاث هي: الضروريات، والحاجيات، والتحسينات.

فالضروريات تشمل ما لا بد منه لوجود الإنسان، كما تشمل ما يجب اجتنابه مما يقضي على وجود الإنسان، مثال ذلك الطعام والشراب ومنع السرقة. أما الحاجيات فتتعلق بالمسائل التي تولد فائدة كبيرة، أو ترفع حرجاً أو عبئاً كبيراً، من غير كونها أساسية في هذا الجانب أو ذاك، ومثال الحاجيات راحة المسكن أو فطر رمضان في السفر والمريض. وأما التحسينات فهي ما يدخل أو يضفي جمالاً ولطفاً للإنسان وجنسه البشري أو يجنب به ما يدخل بشاعة عليه وتنغيصاً منه ومثالها جميع كماليات الحياة وتحسيناتها.

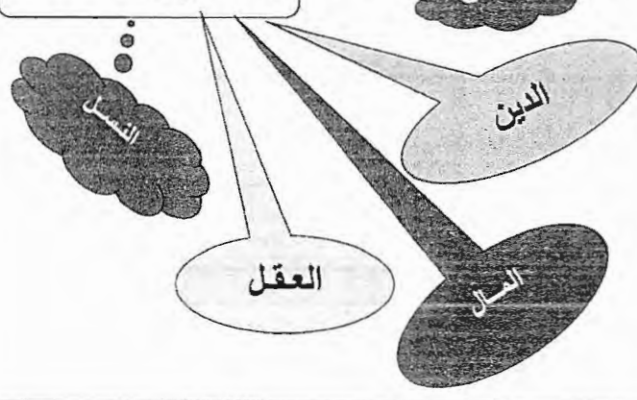
كما لاحظوا أن المصالح والمفاسد يمكن أن تحصر في دوائر خمس أسموها الأصول الخمسة، وهي النفس والدين والمال والعقل والنسل.

فما تعلق من مقاصد الشريعة بالنفس يشمل صون الحياة الإنسانية، وترقيتها، وإبعادها عن الأمراض والآلام. وما يشمل الدين من أوامر

شكل 1: الأصول الخمسة

والشريعة الإسلامية لا تقتصر على النصوص القانونية التي تُعرّف الممكن فعله وغير الممكن فعله، والجائز وغير الجائز. وإنما تشمل أيضاً الآداب والأخلاق، التي تحيط بالأوامر والنواهي، وتشكل سياجاً وأطراً، تعمل على صون حدود تلك الأوامر والنواهي من تجاوزها أو التعدي عليها.

**المصلحة تتعلق
بالأصول الخمسة**



ونواهٍ يتعلق بتقريب الإنسان من خالقه، واكتسابه لرضاه. وما يشمل العقل يتناول نضجه، ونصحه، وسلامة ملكاته، وقدرته على التفكير، وعلى الإنتاج الفكري. وما يشمل النسل يتعلق بصونه، وتربيته، استمراراً للجنس البشري وصيانة لمستقبله. على أن ما يهمننا هو ما تعلق بالمال من مقاصد شرعية، عامة بالمال والثروة، أو خاصة بأحكام مالية مخصوصة. والملاحظ أن علماء المسلمين وعامتهم، خلال عصور التاريخ كلها، قد لاحظوا أن صون المال، وتحسينه، وترقيته هو واحد من الأصول الخمسة، التي جاءت الشريعة لصيانتها وترقيتها. أي أن الشريعة الإسلامية لا تترك مسائل المال دون أن تربطها بالمصلحة العليا للإنسان، فهي تشترع لها ما ينظمها ويحفظها بنصوص الوحي الإلهي، في القرآن والسنة. وإذا أنعمنا النظر في مقاصد الشريعة المتعلقة بالمال، فإننا سنلاحظ أن هذه المقاصد يمكن تلخيصها في جانبين اثنين: هما صون الأموال الخاصة وترقيتها، وصون الأموال العامة وترقيتها. فبالنسبة للأموال الخاصة بالأفراد أو الوحدات الاقتصادية في القطاع الخاص، لدينا مجموعة كبيرة من الأحكام الشرعية التي تتعلق بصيانة أموالهم، وحمايتهم تجاه الآخرين، وتجاه الدولة أيضاً، وتؤكد حقهم في تنميتها، واستثمارها، وتسلطهم على استعمالها، وحماية الزيادات التي تتولد عنها والعوائد التي ترتب لهم عليها من أي ادعاء من قبل الآخرين بما في ذلك المقرض والدائن. وكذلك فيما يتعلق بالأموال العامة، فإن الأحكام الشرعية في القرآن والسنة قد نصت على صيانتها، وحمايتها، وحق المجتمع فيها، وفي استثمارها، وتنميتها، واستعمالها لصالح المجتمع.

ثلاث مستويات
للمصلحة:



الضروريات
الحاجيات
التحسينيات

مقاصد الشريعة المتعلقة بالمال

- حماية وتنمية الأموال الخاصة
- حماية وتنمية الأموال العامة

- صون حق الاستثمار والاستزادة والتشجيع عليهما
- حماية العوائد والزيادات المستحقة

شكل 2:

مقاصد الشريعة
المتعلقة بالمال

2

المنتجات المالية الإسلامية شروطها وتصنيفها



المنتجات المالية التي تتعامل بها البنوك والمؤسسات المالية الأخرى هي عقود تمت صياغتها بشكل دقيق بحيث تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية من جهة، ومع القوانين والتعليمات والنظم السائدة في البلدان التي تعمل فيها البنوك الإسلامية أو المؤسسات المالية الإسلامية من جهة أخرى. وبعبارة أخرى، فإن المنتجات المالية إنما هي عقود تصوغها المؤسسة المالية الإسلامية صياغة دقيقة، بحيث تكون متفقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ومنسجمة في الوقت نفسه مع القوانين والنظم والتعليمات السائدة في بلدانها. ثم جعلها نبراساً لها في التعاقد بين المؤسسة المالية وعملائها. لذلك لا بد أن يتوفر في هذه العقود المالية نوعان من الشروط، حتى توصف بالتوافق مع الشريعة، ويمكن استعمالها من قبل مؤسسة مالية إسلامية سواء أكانت مصرفاً، أم شركة تأمين إسلامي، أم صندوقاً إسلامياً للاستثمار، أم شركة تمويل إسلامية، أو غير ذلك من مؤسسات التمويل الإسلامي. النوع الأول من هذه الشروط هو الشروط الشرعية، والنوع الثاني هو الشروط التي تتطلبها القوانين والأنظمة السائدة في البلدان حيث توجد مؤسسات التمويل الإسلامي.

وسنناقش في هذا الفصل الجانب الشرعي من هذه الشروط، تاركين الجوانب القانونية المحضة خارج إطار هذا الكتاب، باعتبارها تتغير وتتفاوت من بلد إلى آخر. أي أن هذا الفصل سيستعرض القواعد العامة للعقود المالية في الشريعة الإسلامية. ولكننا سنناقشها من وجهة نظر مالية، بدلاً من الاقتصار على الجانب الفقهي وحده. وستشكل هذه القواعد العامة الجزء الأول من هذا الفصل. أما الجزء الثاني من الفصل فإننا سننظر فيه إلى أصناف العقود المالية الإسلامية حتى نتعرف على الخصائص المميزة لكل صنف منها.

أولاً: الشروط العامة للعقود المالية الإسلامية

العقد علاقة اتفاقية رضائية بين شخصين أو أكثر. وللعقد في الشريعة - كما في كل القوانين الأخرى - أركان وخصائص. أما أركان العقد فهي ثلاثة: العاقدان، الإيجاب والقبول، والشئ المتعاقد عليه وما يقابله من ثمن نقدي أو عيني. (وقد يعدها البعض ستة لأنها كلها أزواج). ولكل ركن من هذه الأركان شروطه المعروفة في مواضعها من المجلدات الفقهية. والتي لا نرى حاجة إلى ذكرها هنا. وستقتصر مناقشتنا في هذا الفصل على الشروط العامة التي تتعلق بجميع العقود المالية، تاركين للفصلين الثالث والرابع الحديث عن كل عقد من العقود المالية على حدة، والتفصيل في شروطها المكلمة لهذه الشروط العامة.

هنالك خمس مسائل عامة، تشتمل على جميع الشروط العامة الأساسية المتطلبة في عقود التمويل من الوجهة الشرعية هي: الأهلية، التراضي، التوازن، المعيار الأخلاقي، وتجنب المحرمات الشرعية، وأخيراً الواقعية.

1. الأهلية والتراضي

تتعلق الأهلية بصفات العاقلين وقدرتهما القانونية والشرعية على إجراء العقد. وأهلية التعاقد عموماً يراها الفقهاء متوفرة في البالغين العاقلين. أي الأشخاص الذين أتموا سن البلوغ فصاروا بذلك مؤهلين، جسدياً وعقلياً، لإدراك مصالحهم، وتفهم ما يمكن أن تقول إليه أعمالهم من تحقيق منافع لهم أو درء مفساد عنهم، ومعرفة المسؤوليات التي تترتب عليهم نتيجة العلاقات التي ينشئونها بينهم وبين الآخرين. ومن ثم يستطيعون اتخاذ القرارات التي تحمي مصالحهم، وتحقق منافعهم، وتعظم ثرواتهم. على أن فقهاء الأحناف، منذ مؤسس المذهب الإمام أبو حنيفة قد لاحظوا أن الآية السادسة من سورة النساء قد فرقت بين البلوغ والتصرف بالأموال. فالآية ﴿وَابْتُلُوا الْيَتَامَى حَتَّىٰ إِذَا بَلَغُوا النِّكَاحَ فَإِنْ آنَسْتُمْ مِنْهُمْ رُشْدًا فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ وَلَا تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِدَارًا أَنْ يَكْبَرُوا وَمَنْ كَانَ غَنِيًّا فَلْيَسْتَعْفِفْ وَمَنْ كَانَ فَقِيرًا فَلْيَأْكُلْ بِالْمَعْرُوفِ فَإِذَا دَفَعْتُمْ إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ فَأَشْهَدُوا عَلَيْهِمْ وَكَفَىٰ بِاللَّهِ حَسِيبًا﴾. تضيف شرط الرشد أو قيد الرشد قبل أن يرد مال اليتيم له ليستطيع التصرف به كما يشاء. وقد اختار الإمام أبو حنيفة معياراً للرشد هو إتمام السنة الثامنة عشرة.

هذا من جهة التفريق بين المؤهل وغير المؤهل من حيث العمر. أما من حيث الجنس، ذكورة أو أنوثة فعلى الرغم من وجود قول في الفقه الإسلامي يقيد أهلية المرأة المتزوجة في التصرفات المالية، فإن الفقهاء المعاصرين وجمهور الفقهاء السابقين والمذاهب الفقهية الإسلامية قد رفضوا هذا القول واعتبروه خارجاً عن طبيعة الشريعة الإسلامية، فهو يفرق بين المتساوين دون أي مبرر عقلي أو نقلي، أي أن هذا الرأي لم يؤخذ به من قبل جمهور العلماء وجمهور المذاهب لعدم وجود أي دليل يؤيده أو يبرره.¹

أما الجانب الثاني من قضايا الأهلية فيتعلق بالقدرات العقلية لكل من طرفي العقد. فالأصل في التعامل مع الأشخاص البالغين جميعهم أنهم عقلاء سليمون، من حيث قدراتهم الذهنية والعقلية، يدركون مصالحهم وما ينفعهم أو يضرهم. فالعقل - في مقابلة الجنون والبله - مفترض في جميع الأشخاص البالغين، إلا أن يكون قد ثبت عكس ذلك قبل التعاقد.

على أن هنالك مسائل أخرى في الأهلية لا نحتاج إلى التفصيل فيها هنا وبخاصة فيما يتعلق بتصرفات المدين المحجور عليه أو التصرفات في مرض الموت وغير ذلك مما يطعن بأهلية العاقد ويناقشه بالتفصيل الفقهاء والقانونيون على حد سواء.

ونريد هنا أن نؤكد على قضيتين مهمتين جداً. القضية الأولى أن الشريعة الإسلامية لا تميز في مسائل الأهلية بسبب الدين، أو العرق، أو الجنس، أو اللون، أو الأصل الجغرافي. فالناس كلهم مؤهلون للتملك والتصرف بأموالهم مهما كانت أديانهم وألوانهم وأجناسهم وأعراقهم ومواطنهم.

1 الإمام محمد أبو زهرة، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، دار الفكر العربي، القاهرة 1977، ص 296-297.

أما القضية الثانية فهي أن قوانين الدنيا، ببلدانها المتعددة تتفاوت في أهلية الإنسان للتعاقد المالي. فمن القوانين ما يشترط سن الواحد والعشرين، ومن القوانين ما يسمح بربط هذه الأهلية بمصدر المال المتعاقد عليه، فلو كان المال إراثاً اشترط فيه المورث أن لا يتصرف الوارث إلا بعد سن معينة، نحو خمسة وعشرين أو ثلاثين سنة، أو حالة معينة نحو ألا يتصرف قبل الزواج أو إتمام شهادة جامعية، فإن كثيراً من القوانين الغربية تلزم الوارث بمثل هذه الشروط، فتقيّد أهليته بالتصرف بالمال الموروث، وهو أمر لا ترتاح له الشريعة. إذ إن الناس مسلطون على أموالهم ليس لأحد أن يلزمهم أو يقيدهم فيها، كما تؤكد القاعدة الشرعية، وليس للميت أن يقيد الحي في تصرفه بهاله، الذي ورثه وانتقلت ملكيته إليه، بنص القرآن الكريم وليس بإرادة المورث الذي هو تحت التراب.

ومن المسائل المتعلقة بالأهلية مسألة التفويض بالتعاقد، سواء أكان هذا التفويض ضرورياً بنص القانون، كما هو الشأن في تصرفات الأشخاص الطبيعيين نيابة عن الأشخاص القانونيين أو المعنويين، كالشركات والإدارات الحكومية وغيرها من الشخصيات القانونية، أم كان بتفويض شخصي مباشر من قبل المؤهل، لإجراء عقد مالي لشخص آخر مؤهل أيضاً، يتضمن الإذن له أو أمره بإجراء العقد نيابة عنه من خلال عقد الوكالة. ويسمى التفويض أو التأهل للتعاقد نيابة عن شخص قانوني أو معنوي *Appropriate Representative*، يتم اتخاذه حسب نظام الشركة أو الإدارة الحكومية ومن قبل السلطة المسؤولة عن ذلك.

أما الحاجة للأهلية فهي من أجل التراضي الذي هو الجزء الثاني من هذه القاعدة. فهي أهلية لإعلان الرضا بالعقد، ويعبر عن الرضا بالإيجاب والقبول أو بعبارتي العرض والموافقة كما هو الدارج والمعتاد في العقود المالية.

2. التوازن

العقود المالية نوعان. نوع يتطلب إرادتين، وهو ما نسميه بعقود المعاوضات والمشاركات، وتتقابل هاتان الإرادتان وتلتقيان على أمر مشترك، يؤدي إلى صون مصالح الطرفين أو تعظيمهما. وإلا لما دخل الشخص في ذلك العقد. أما النوع الثاني فيحتاج إلى إرادة واحدة مؤثرة، وهي عقود التبرعات. ومنها الوصايا لأن الوصية نوع من التبرع أيضاً. ففي التبرعات نجد معطياً مانحاً ينشئ العقد ويؤثر فيه. وإن تطلبت بعض القوانين - كما هو الشأن في الشريعة الإسلامية نفسها - إرادة ثانية فإن هذه الإرادة الثانية ليست فاعلة مؤثرة منشأة للعقد، وإنما هي إرادة ثانوية ينحصر دورها بحق الرفض فقط، فلها أن تقبل هذا العطاء أو ترفضه.²

2 كثير من القوانين لا تسمح للأشخاص القانونيين كالجمعيات الخيرية مثلاً أن ترفض عقود التبرعات هذه، إلا إذا أثبت أن القبول يضر بمصلحتها المادية. كما أن الشريعة الإسلامية تكره للمهدي إليه أو المتصدق عليه أن يرفض قبول الهدية أو الصدقة، إلا لسبب وجيه واضح بين، كما ورد في عدة أحاديث للرسول صلى الله عليه وسلم في هذا الشأن.

والعقود المالية التي تتطلب إرادتين يشترط فيها التوازن بين ما يأخذ العاقد وما يعطي. بمعنى أن تتكافأ المنافع للطرفين من هذا العقد. فإذا لم تتكافأ أو تتوازن المنافع لطرفي العقد، كان العقد المالي إما باطلاً، أو قابلاً للطعن فيه. فعقد القرض الربوي مثلاً يفقد شرط التوازن، لأن فيه مقابلة بين زيادة مالية محققة هي مقدار الربا للطرف المقرض. أما ما يحصل عليه الطرف الآخر فهو احتمال انتفاع، قد يتحقق، وقد لا يتحقق، بل قد يتحقق عكسه أيضاً. فعقد القرض الربوي هو إذن مبادلة ما يسميه الفقهاء «عيناً بوهماً». وهو ما يجعله مفقداً إلى عنصر التوازن. ومن أمثلة عدم التوازن في العقود المالية ما يُعرف بعقود الغرر.³ فبيع حصان شارد تائه في الغابة لا يُعرف وجوده من عدمه أو لا تعرف حالته التي هو عليها من كسر في قوائمه أو غير ذلك بمبلغ نقدي محدد، هو من بيوع الغرر فهو أيضاً من العقود التي تخل بمبدأ التوازن، لذا رفضته الشريعة. وكذلك أيضاً العقد الذي يتضمن دفع مبلغ محدد مقابل فرصة لتحقيق كسب مادي، مثل عقود القمار أو اليانصيب، فهو عقد يفقد شرط التوازن، لأنه مبادلة مقدار من المال بفرصة أو حظ، قد تتحقق فيه منفعة، وقد لا تتحقق. فهو إذن يفقد إلى شرط التوازن أيضاً. ومن أمثلة فقدان شرط التوازن ما يسمى بالشرط الجزائي في عقود التمويل. ومثاله: «في حالة عدم دفع أي قسط من الأقساط الفرعية تعتبر جميع المدفوعات السابقة من حق الطرف الأول وليس للطرف الثاني أي حق في السلعة المباعة». إذ إن من حق البائع أن يعوّض عن أي ضرر يتسبب له من عدم دفع القسط المطلوب، أما أن يكتسب منافع هي جميع ما دفعه المشتري سابقاً مهما كان مقدارها، بسبب عدم الدفع فأمر ليس له ما يقابله من منافع للطرف الآخر. فهو يفقد أيضاً إلى عنصر التوازن.

3. المعيار الأخلاقي

يقوم المعيار الأخلاقي على المبدأ الذي ذكرناه سابقاً. وهو أن كلّ ضار خبيث وكلّ خبيث محرّم. الأمر الذي يعني أن كل ما يضر الإنسان ليس بهال يمكن أن يُمتلك أو يُتّج أو يُشترى. وإذا لم يكن الشيء مالاً فلا يجوز بذل المال في إنتاجه أو مبادلاته. ومن ثم فلا يجوز تمويله أو تمويل من يقوم بإنتاجه أو مبادلاته.

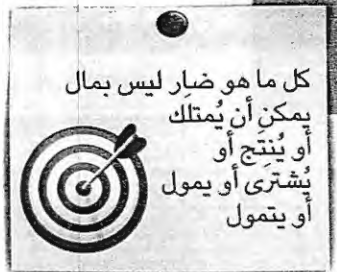
إن تطبيق المعيار الأخلاقي في التمويل يقتضي أن يقتصر التمويل الإسلامي على الإعانة في إنتاج الطيبات وحدها دون الخبائث. فما اتفق الناس على ضرره وأذاه هو من المنكر الخبيث، الذي لا يجوز أن يُموّل أو يُتموّل. الأمر الذي يعني أن التمويل - حتى يكون متفقاً مع الشريعة الإسلامية - ينبغي أيضاً أن يحرص على ما ينفع الناس، وأن يتعد عما يضرهم. فلا يمكن في إطار التمويل الإسلامي تقديم المال للإعانة على إنتاج الخمر

3 انظر شرح الغرر وتعريفه في الفصل الثامن.

أو التبغ والسجائر أو منتجات بيع الأعراض وما شابه ذلك مما يمكن أن تموله المؤسسات التي لا تلتزم بالشرعية. من هنا يكون التمويل الإسلامي تمويلًا إنسانياً أيضاً، تُراعى فيه منافع الإنسان الحقيقية والقيم الأخلاقية العامة، التي يشترك فيها جميع الناس، بما يعين على صون صحتهم وأخلاقهم وبيئتهم الاجتماعية والمادية. فلا تمول المسكرات والمخدرات، ولا تمول المفسدات الاجتماعية ولا المفسدات البيئية.

ومما يشمل مبدءاً المعيار الأخلاقي في التمويل أن يُحجَب التمويل عن المؤسسات التي تخالف حقوق الإنسان الأساسية، مثل الشركات التي تستخدم الأطفال في صناعة منتجاتها، أو الشركات التي تتحيز في رواتبها ومنافعها ضد النساء، أو ضد أي فئة اجتماعية أخرى.

ويشمل المعيار الأخلاقي أيضاً حجب التمويل الإسلامي عن الشركات التي تنتج الأسلحة ووسائل الدمار الأخرى، لما في ذلك من الإفساد في الأرض. وكذلك الشركات التي تفسد في الأرض والبيئة مثل الشركات التي تلقي بالنفايات الصناعية في أجواء الأرض أو في فجاج البحار. وكل ما ماله الإضرار بال مخلوقات المحيطة بنا، مما ينعكس على الإنسان نفسه في النهاية.



4. معيار الإباحة الشرعية

يقتضي معيار الإباحة الشرعية أن كل شيء من سلعة أو عمل تحرمه الشريعة الغراء وتدينه لا ينبغي أن يصله التمويل الإسلامي. مثال ذلك تمويل إنتاج لحم الخنزير ومبادلاته ومشتقاته.

ولا شك أن هنالك تداخلاً بين المعيار الأخلاقي ومعيار الإباحة الشرعية. فبالنسبة للمسلمين يسود الاعتقاد أن كل ما حرّمته الشريعة هو من الفساد المادي أو الاجتماعي أو الأخلاقي. ذلك لأن الله تعالى إنما حرم الخبائث وأحل الطيبات. لذلك نعتقد أن كل محرم خبيث، اعتقاداً إيمانياً عميقاً ومحضاً، سواء أبين العلم وأبحاثه ما في المحرم من مضرات ومساوئ، أم لم ينجح بعد في بيان ذلك. فالذي نعتقد في هذا الخصوص أنه إذا لم نجد الدليل من العلوم الطبيعية على خُبث محرم من المحرمات، فإنما ذلك لأنه لم تُبدل في ذلك جهود علمية تفصيلية، أو لأن للتحريم أهدافاً متعددة لم يصل إليها البحث العلمي بعد.

لذلك نجد كثير من المسلمين يُدخلون معيار الإباحة الشرعية ضمن المعيار الأخلاقي. ولكن هذا الاعتقاد الإيماني لا يشاركنا فيه غير المسلمين، على الرغم من أننا نلتقي معهم فيما يتعلق بكل جوانب المعيار الأخلاقي نفسه. لذلك رأينا أن نفصل بين المعيار الأخلاقي والمعيار الشرعي هنا، حتى يتبين ما يشاركنا فيه غير المسلمين مما لا يشاركوننا فيه. فكل ما يثبت علمياً ضرره وأذاه أمر أخلاقي عام، لا يمكن أو لا يجوز أن يدعمه التمويل

الإسلامي. أما ما نصت على تحريمه الشريعة مما لا نجد في العلوم المادية ما يؤكد ضرره تأكيداً، لا جدال فيه ولا مراء، فيدخل في المعيار الشرعي، الذي لا يشترك معنا فيه غير المسلمين، على الرغم مما نعتقده من أنه يرتبط بالأخلاق أيضاً.

5. معيار الواقعية في التمويل الإسلامي

وهو من المعايير الأساسية التي تكتسي أهمية خاصة. فالتمويل قطاع مساعد للقطاعات الإنتاجية التي تنتج السلع والخدمات. ويعني معيار الواقعية أن لا يمول إلا ما هو سلعة حقيقية أو عمل حقيقي، وأن يستبعد تمويل النشاطات التي لا تستند إلى الحقيقة الواقعية كما هي مجردة في عالم الواقع، مما لا تعتبره الشريعة مالا أصلاً بسبب ابتعاده عن الحقيقة واقترابه من التخيلات والأوهام.

ومعيار الواقعية يقتضي ألا تستعمل الموارد في أصول مُتَخَيِّلَةٍ ليس لها حقائق على الأرض. مثال ذلك المؤشرات Indexes أو الاختيارات Options⁴. فالمؤشرات نحو مؤشرات أسواق الأسهم ومؤشرات أسعار السلع كالبتروول والسكر والنحاس ومؤشرات أسعار العملات كالดอลลาร์ واليورو وغيرها تقدم معلومات ذات دلالة كبيرة، وهي أدوات مهمة في فهم تحركات الأسواق والأسعار. ولكن هذه المؤشرات ليست بذواتها أموالاً حقيقية مادية كانت أم معنوية. إذ إن المؤشرات إنما هي عمليات حسابية، وبالتالي يتعارض تملكها، أو بيعها وشراؤها مع مبدأ الواقعية.

أما الاختيارات فإنها هي عقود ابتكرتها الأسواق المالية كأسلوب للمضاربة يتعد عن الحقيقة الواقعية، بمعنى أن تملك الاختيار ليس تملكاً

لجزء من الشركة، كما هو الشأن في تملك السهم. فلا تقبل الشريعة أيضاً تمويلها، ولا تمويلها، ولا تملكها، ولا بيعها، ولا شراءها. فالاختيار هو حق بشراء (أو بيع) سهم أو سلعة في الأسواق العالمية المنظمة، خلال فترة زمنية محددة أو عند نهايتها. يتمثل هذا الحق في عقود ابتكرتها الأسواق المنظمة بهذا الاسم، يتم بيعها وشراؤها مستقلة عن السهم أو السلعة التي هي حق شرائها أو بيعها. فلو أن إنساناً امتلك سهماً في شركة من الشركات وآخر امتلك اختياراً لشراء سهم لتلك الشركة نفسها. فإن ارتفاع قيمة السهم يزيد في ملك مالكة، مما يعني أنه يمثل ارتفاعاً في تقويم السوق لتلك الشركة (زيادة الطلب) أو زيادة حقيقية في موجودات الشركة وممتلكاتها. الأمر الذي يجعل مالك السهم أكثر ثروة نتيجة لارتفاع قيمة سهمه. ولكن ما الذي يبرر الزيادة التي يحصل عليها مالك الاختيار الذي هو حق شراء سهم لتلك الشركة؟ فهو لم يمتلك ذلك السهم فعلاً حتى نقول إن ملكه

لماذا ترفض الشريعة
التعامل بالمؤشرات
والاختيارات
وترفض
تمويلها؟

قد زاد! إن استحقاق مالك الاختيار لزيادة مماثلة لما استحققه مالك السهم ليس له مبرر حقيقي، إذ لم يملك أي شيء في تلك الشركة، وإنما امتلك شيئاً مُتَخَيَّلاً يعكس كالمراة التغيرات التي حصلت لمالك السهم. لذلك يفتقد الاختيار إلى عنصر الواقعية، فلا يقع ضمن حدود التمويل الإسلامي.

ومن أمثلة فقدان الواقعية أيضاً الزيادة في الديون بسبب الزمن، فإن الدين لا يولد في الحقيقة أي زيادة، لأنه بطبيعته أمر معنوي، غير قابل للزيادة، إلا إذا أضفنا إليه افتراضات تعسفية غير واقعية. فالفائدة نفسها أو الربا إنما هي زيادة افتراضية، غير واقعية لأن الدين لا يولد إضافة، أو ديناً صغيراً. ومن ثم فإن الربا يفتقد إلى معيار الواقعية الذي يتطلبه التمويل الإسلامي.



شكل 3: الشروط الشرعية العامة لعقود التمويل

مقارنة شروط التمويل الإسلامي مع شروط التمويل التقليدي

إن الشروط الخمسة المذكورة التي ينبغي توافرها كلها معاً في عقود التمويل الإسلامية تتميز تميزاً واضحاً عن عقود التمويل التي تقوم على القرض بفائدة.

ففى حين أننا نجد شرطَي التراضي والأهلية في جميع العقود المالية، إسلامية كانت أم تقليدية، فإن هنالك فوارق كبيرة في باقي المعايير المتمثلة في شروط الواقعية والتوازن والمعيار الشرعي، كما نجد فروقاً أيضاً فيما يتعلق بالمعيار الأخلاقي.

فالقوانين كلها في جميع بلدان العالم وفي ظل الأيديولوجيات المتعددة تشترط نوعاً من التوازن في العقود، ولكن التمويل الإسلامي يحِمل شرط التوازن إلى أبعد مدى، فلا يقبل

اختلال التوازن بأي شكل من أشكاله. حتى إن الفقه الإسلامي ليسمي عقد الربا «عقد مبادلة عين بوجه». حيث إنه لا توازن بينهما. يضاف إلى ذلك ما يتحدث عنه الفقهاء من الشروط التي تخالف معيار التوازن مثل اشتراط تقيد المالك في ملكه نتيجة لعقود بيع السلع والمنافع، أو مثل اشتراط توزيع الخسارة بغير نسبة المساهمة المالية في عقود المشاركات. وهي مسائل ترى فيها الشريعة الإسلامية تعارضاً مع شرط التوازن في العقود المالية.

أما المعيار الأخلاقي فعلى الرغم من الفكرة العامة أن قوانين المجتمعات كلها إنما هي مبنية أساساً على حقوق الإنسان وأن الأخلاق إنما هي مبادئ إنسانية عامة، فإن التمويل الذي يقوم على القرض بالفائدة لا يهتم بتطبيق المعيار الأخلاقي فيما يُمول. فلا تمييز بين تمويل المنتجات الضارة بالإنسان أو البيئة مما يمكن أن نسميه بالخباثات وبين تمويل الطيبات. وحتى إن وجدت في البلدان الغربية مؤسسات مالية تسعى إلى تطبيق المعايير الأخلاقية في التمويل، فإننا ذلك وصف إضافي لهذه المؤسسات أو لبعض عقودها التمويلية، دون أن يكون خاصة من الخصائص الذاتية لطبيعة التمويل بالقرض بالفائدة نفسه. ذلك لأن المقرض ليس له أن يتحكم فيما سيفعله المقرض بما تملكه من مال نتيجة عقد القرض. أما التمويل الإسلامي فلا أنه يقوم على تملك السلع والخدمات، ثم بيعها، فلا بد له أن يمر بالمعيار الأخلاقي لأن ما خُبث من منتجات وخدمات لا يصح أن يُشترى أو يُمتلك أو يُباع.

أما معيار الواقعية فإن فيه تفاوتاً كبيراً بين التمويل الإسلامي والتمويل التقليدي. فالقطاع المالي في الاقتصاد الرأسمالي المعاصر لا يهتم أبداً بمبدأ الواقعية. لأنه تحول إلى اعتبار المضاربة على الأسعار Speculation أهم عناصر الأسواق المالية. إذ إنه يبيح كثيراً من المعاملات غير الواقعية مثل المضاربات على الأسعار المستقبلية Futures، والاختيارات Options، وتداول المؤشرات Trading indices، والعقود على الفروق (CFD) Contracts for the Difference، والمراهنات على فروق أسعار العملات Betting on Currency prices وغيرها من عقود المضاربات المحضة. فالقطاع المالي الرأسمالي تحول إلى قطاع مضاربات، لا حاجة له أن يرتبط بالسوق الحقيقية. في حين أن التمويل الإسلامي يؤكد على مبدأ التملك كأساس لنشوء الربح أو الزيادة التمويلية.

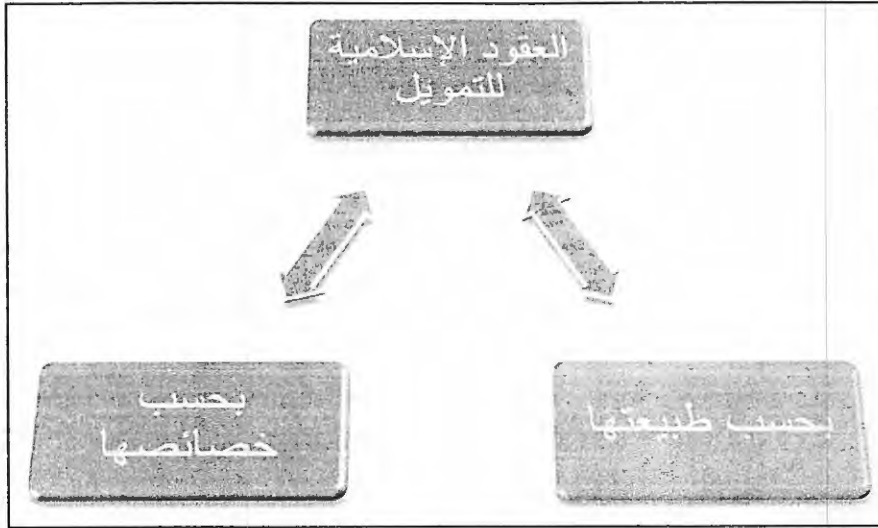
ثانياً: تصنيف العقود المالية الإسلامية

تُصنّف العقود المالية الشرعية حسب طبيعة العقد وخصائصه الرئيسة. وهذا التصنيف بحسب هذين المعيارين هو ما نستخلصه مما درجت عليه الكتابات الفقهية التقليدية. ولكننا سنضيف تصنيفاً ثالثاً لأغراض دراسية محضة حيث سنقسم العقود المالية الإسلامية أيضاً إلى عقود

هل القوانين الوضعية
غير أخلاقية؟

ناقش فكرة الأصول المالية
الوهمية، ما معناها؟ وما العيب
في السماح بالتعامل بها؟ ولماذا
تحرمها الشريعة؟ وما
هي آثار تحريم التعامل
بها على قطاع التمويل؟

مساهمة وهي العقود التمويلية التي وردت في الكتابات الفقهية التي تمتد عمقاً في التاريخ الإسلامي إلى ما يزيد عن عشرة قرون فهي مساهمة لأنها مُنحت أسماء متميزة عُرفت بها في الكتابات الفقهية التراثية. أما القسم الثاني فهو العقود المالية المولدة وهي أكثر العقود شيوعاً في البنوك الإسلامية اليوم وهي عقود قامت على أساس جمع عقود مساهمة وتركيبها في معاملة واحدة.



شكل 4: العقود الإسلامية للتمويل

تصنيف العقود المالية من حيث طبيعة العقد

لقد درجت الكتابات الفقهية على تقسيم العقود المالية من حيث طبيعتها والعلاقة الناشئة بين طرفيها إلى ثلاث مجموعات هي: المعاوضات والمشاركات والتبرعات.

عقود المعاوضات

عقود المعاوضات التمويلية هي العقود المالية التي تقوم على مبادلة شيء بآخر. وتشمل البيع الآجل وبيع السلم وبيع الاستصناع والإجارة لأن الإجارة هي بيع منافع. كما تشمل أيضاً معظم العقود التمويلية المولدة من مربحة، واستصناع متواز، وسلم متواز، وإجارة مع الاقتناء، وغير ذلك من العقود التمويلية التي سوف ندرسها في الفصول القادمة.

فالمعاوضات التمويلية هي ما يقوم على المبادلة بين سلعة (أو منفعة) وثمر، يكون أحدهما أو كلاهما مؤجلاً. ويتضح في عقود المعاوضات انتقال ملك السلعة أو المنفعة من البائع إلى المشتري، وانتقال ملكية الثمن من الشاري إلى البائع، وهو ما تعنيه المعاوضة نفسها. ومن الواضح أن



أياً من الإرادتين في العقد لن ترضى بإجرائه، إلا إذا كان فيه نفع لها. لذلك يمكن القول إن عقد البيع يولد منافع للطرفين، لأنه لو انعدمت المنفعة المولدة لأي واحد من طرفي العقد لما نشأ العقد. إذ لا يوجد أي دافع عندئذ للطرف الذي لا يتنفع من العقد لأن يدخل فيه. فالتمويل بالمعاوضات هو عملية إنتاجية بطبيعتها لأنها تولد منفعة جديدة لم تكن موجودة من قبل تنشأ عن المبادلة نفسها.

عقود المشاركات

أما عقود التمويل بالمشاركات فتشمل شركة العقد، والمضاربة، والمزارعة، والمساواة والمغارسة، والشركة على أساس توزيع العائد الإجمالي، وغير ذلك من العقود التمويلية المسماة أو المولدة.

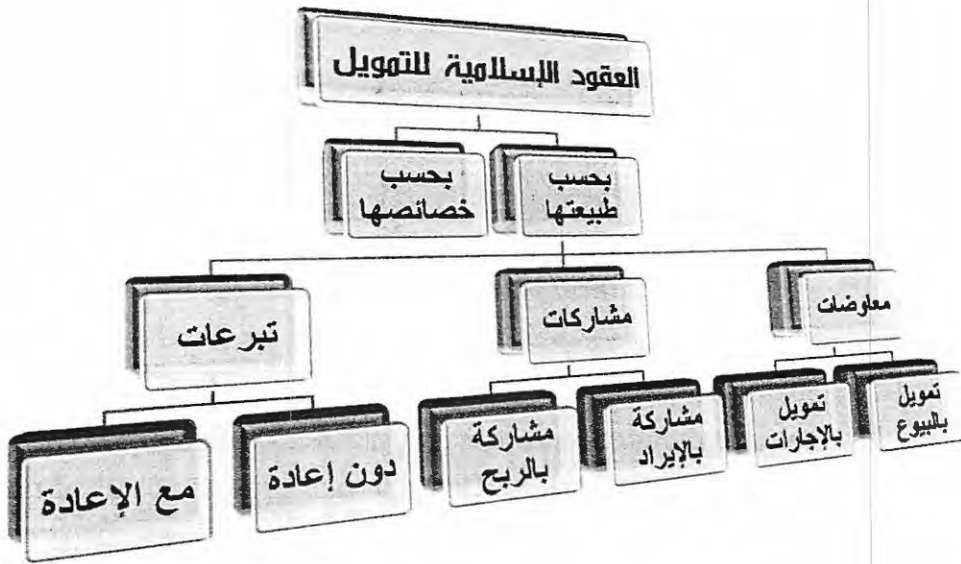
والمشاركات هي الصنف الثاني من العقود بحسب طبيعتها، فهي تقوم على تجميع موارد وأصول مالية وبشرية من طرفين أو أكثر من أجل القيام بمشروع، يهدف إلى بيع سلع أو خدمات وتحقيق أرباح منها. مثال ذلك عقود المشاركة والمضاربة والمزارعة. فعقود المشاركات تتضمن جمع أصول وموارد بعضها إلى بعض، دون أن يتغير شيء في ملكيتها، وذلك بقصد التمكن من إنتاج سلع أو خدمات لتباع لآخرين بثمن أكثر من كلفتها. أي أن قصد عقود المشاركات إنها هو الاسترباح، من خلال بيع سلع وخدمات. ويعتقد طرفا العقد أن ضم مواردهما يمكنهما من إنتاج تلك السلع أو الخدمات وبيعها، أو على الأقل يحسن قدراتها على ذلك. فعقود المشاركات هي في الحقيقة عقود تمكن من الاسترباح ولكن مجرد إجراء العقد فيها (أي ضم الموارد) لا يولد منافع بنفسه، وذلك خلافا لعقود المعاوضات كالبيع.

عقود التبرعات

والنوع الثالث من العقود المالية من حيث طبيعة العقد هو عقود التبرعات. والتبرعات عقود تعتمد أساساً على إرادة واحدة هي التي تُنشئ التبرع وتمنحه للطرف الآخر. فهي إرادة مقررة مانحة منشئة للعلاقة التعاقدية بين الطرفين. وإذا كان للإرادة المتلقية للتبرع من دور، فإنها هو دور القبول أو الرفض، فهي لا تنشئ العقد أساساً.

والتبرعات تمويل بكل تأكيد على الرغم من عدم إدخالها في العادة ضمن الدراسات المالية أو دراسات القطاع المالي. إذ كثيراً ما تقتصر الدراسات المالية على تقديم وسائل الدفع التي تقصد إلى انتفاع صاحبها من ذلك التقديم وحدها دون التبرعات. وفي الحقيقة فإن التبرعات، سواء أكانت عينية أم نقدية هي تمويل للطرف المستفيد من الطرف المانح. وهذا النوع من التمويل هو ما تقوم عليه الجمعيات التي لا تهدف إلى الربح، وما يقدمه أيضاً الأفراد فيما بينهم من هدايا وصدقات ومنح وتبرعات. ومن أمثلة العقود التمويلية

التبرعية الهبة والمنحة والصدقة وسائر العطايا والتبرعات.



شكل 5: العقود الإسلامية للتمويل

على أننا ينبغي أن نلاحظ أن التمويل الذي يقوم على التبرعات ولا يهدف إلى الربح أنها هو تحويل مجاني، أحادي الاتجاه، لوسائل الدفع أو للسلع والخدمات من طرف مانح إلى طرف آخذ. فمن جهة نلاحظ أن عقود التبرعات تنقل ملكية الشيء الممنوح إلى مالك جديد.

ومن جهة ثانية فإن عقود التبرعات لا تولد منفعة أو قيمة مضافة جديدة. اللهم إلا إذا اعتبرنا أن عملية التبرع ذاتها تولد رضا نفسياً داخلياً عند المانح، وهي منفعة غير مضمّنة في المعاملات بين الناس، أي هي منفعة ذاتية غير تبادلية لا يمكن أن نضع لها وزناً مالياً أو قيمة مالية.

والتمويل التبرعي لا يدخل - كما قلنا - في مجال النشاطات التي تمارسها مؤسسات القطاع المالي من مصارف وشركات تمويل وغيرها. لذلك سنعتبر التمويل التبرعي وعقوده خارجة بصورة أساسية عن موضوع هذا الكتاب ولن نعود إلى تفصيل فيها في الفصول القادمة، الأمر الذي يقتضي أن نوليها شيئاً قليلاً من العناية الآن.

فعقود التمويل التبرعي يمكن أن تصنف إلى محورين أساسيين هما: العقود التي يُشترط فيها إعادة المال المتبرّع به، والعقود التي لا تُشترط إعادة المال.

فمن العقود التي تُشترط إعادة المال عقد القرض وعقد العارية. فالقرض هو تقديم كمية محددة من المثليات المستهلكة (وهي السلع المتماثلة القابلة للعد أو الوزن أو

الكيل والتي تنعدم من ملك صاحبها بالاستعمال) شريطة إعادة ما يئاثلها في المستقبل. ونلاحظ في هذا التعريف أنه يتضمن عدة نقاط أهمها أن المقرض يستعمل الشيء المقرض ويستهلكه، ويتصرف فيه تصرف المالك لأن عقد القرض ينقل الملكية إلى المقرض. وبذلك فإن المقرض يصبح مديناً للمقرض بكمية مماثلة لما اقترضه يعيدها في المستقبل. فعلى افتراض أخذ جميع الضمانات التي تُطْمِئِن المقرض إلى استرداد ماله - ومن مقتضيات الرشد أن لا يقرض بدون هذا الاطمئنان - فإن المقرض لا ينقص من ملك المقرض شيئاً لأن ملكه يتحول بالإقراض من حالة نقد حال سائل إلى حالة دين مضمون في ذمة المقرض، الذي يصير بذلك مديناً. كما أنه لا يزيد من ثروة المقرض لأنه يصير مديناً بمقدار مماثل لما أخذ من المقرض. وبمعنى آخر فإن القرض لا يولد قيمة تبادلية يمكن أن تثمن.

والخاصية الثانية للقرض أنه يمكن أن يكون نقوداً أو سلعاً، طالما أنه يتوفر فيها شرط التماثل الذي يعني أن تجل مثيلاتها محل ما تم اقترضه واستعماله فعلاً من قبل المقرض. فالمقرض إنما يأخذ القرض من أجل استعمال النقود أو السلعة التي يحتاج إليها، ويعبر الفقهاء عن هذا الاستعمال بعبارات الاستهلاك أو الإتلاف. فهو استهلاك من حيث إنه استعمال تزول به ملكية الشخص لهذا الشيء كما في حالة استعمال النقود لشراء أي سلعة استهلاكية أو استثمارية. ويرتب في ذمة المقرض مقدار من النقود أو السلعة المثلية يساوي المقدار الذي أخذه.

أما الخاصية الثالثة للقرض التي نلاحظها من التعريف المذكور فهي عدم وجود تاريخ استحقاق للقرض. إذ الأصل في القرض أنه يستحق في كل حين وأن، لأنه تبرع. والتبرع من أعمال البر والإحسان و﴿مَا عَلَى الْمُحْسِنِينَ مِنْ سَبِيلٍ﴾ [التوبة: 91]. وبمعنى آخر، فإن عقد القرض في الشريعة عقد إحسان وبر لا ينبغي أن يُحمَّل المانع فيه قيوداً أو أعباء، بما في ذلك التقيد بأجل لاستحقاق دفع المال، أو الشيء المقرض. كما لا ينبغي تحميله تكلفة، أو أعباء مالية أخرى، بسبب القرض، بما في ذلك كلفة كتابة عقد القرض وتوثيقه وإدارته.

من الواضح أن عقد القرض في الشريعة عقد غير ربوي، لأن القرض ينشئ ديناً والدين من طبيعته أنه مال معنوي، بين ذمتين غير قابل بحكم طبيعته للزيادة أو النقصان. فالقرض الشرعي قرض حسن، دون الحاجة إلى إضافة هذه الكلمة لتصفه. أما ما يقابله من قرض «غير حسن» فهو القرض الربوي المحرم، الذي تعده الشريعة من الظلم، ومن أخذ أموال الناس بالباطل، كما سناقشه في الفصول القادمة.

ولنا أن نتساءل: إذا كان القرض لا يولد قيمة فلماذا يقوم به الناس؟ ولماذا يقرض الناس بعضهم بعضاً؟ ألا يستفيد المقرض من القرض؟ وإلا فلماذا يقرض؟ ثم إذا كان القرض تبرعاً فما الذي تبرع به المقرض، حتى استحق أن يكون العقد تبرعاً؟

ولا شك أن هذا التساؤل يستحق الاهتمام والتوقف لديه. فإذا أنعمنا النظر في عقد القرض في محاولة لاكتشاف ما الذي يستفيد منه المقرض وما الذي يتنازل عنه المقرض، فإننا نجد أن المقرض يستغني عند الإقراض عن مقدار من حريته في التصرف، كما أن المقرض تزداد قدرته وحريته في التصرف بالاقتراض. فالقرض إذن يفيد المقرض زيادة في الحرية ويقلل من حرية المقرض. والحرية ليست من الأشياء التي تقبل القِيم والأخلاق الإنسانية تُمِينها وعرضها في الأسواق مثل السلع والخدمات. لذلك نجد في الحديث الشريف عن النبي (ص) أن الله تعالى يؤجر على الإقراض.⁵

ومن عقود التمويل التبرعي التي تشترط الرد أيضاً عقد الإعارة. والإعارة بالإجارة هي عقد يقع على منافع الأصول أو الموجودات غير المستهلكة المعينة بذواتها، مثل سيارة محددة أو كمبيوتر معين. والرد فيه يكون لهذه الأصول التي تستخلص منها المنافع. وعقد الإعارة عقد تمويلي أيضاً مثله مثل عقد الإجارة، ولكنه يختلف عنها بأنه تبرعي لا يقصد المعير فيه الاسترباح من تبرعه. فهو يُمكن المستعير من استعمال الأصل واستخلاص منفعة دون أن يدفع له ثمن هذه المنفعة. فهو يشبه عقد الإجارة من حيث إنه استعمال لأصل معمر، ولكنه يختلف عنه من حيث عدم التزام المستعير بدفع الأجرة.

أما عقود التمويل التبرعي التي لا تشترط الإعادة فهي الهبة Grant، والهدية Gift، والصدقة Charity، والعطاء المحض Donation، وهي معروفة لا نحتاج إلى تفصيل فيها.

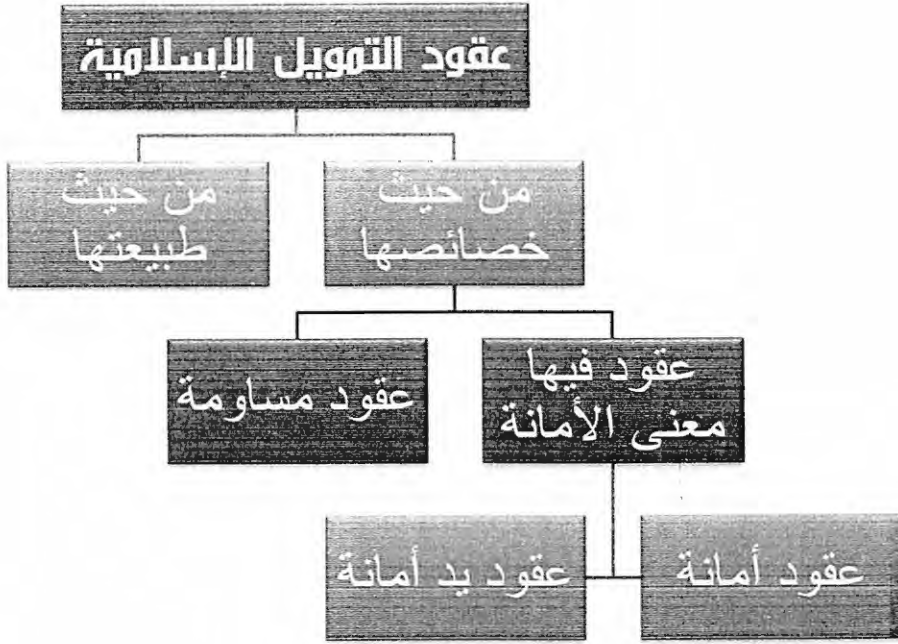
تصنيف العقود المالية من حيث خصائص العقد

تصنّف المراجع الفقهية عقود التمويل من حيث خصائص العقد إلى عقود تقوم على فكرة الأمانة، وعقود تقوم على فكرة المساومة. وفي الحقيقة فإن هذا التقسيم يقوم على معنى العبارتين المذكورتين. فالمساومة تعني التفاوض والتحاوّر على العقد وشروطه. والأمانة لغة تعني الصدق والثقة.

عقود التمويل التي تقوم على الأمانة

إن العقود التي تتضمن فكرة الأمانة هي نوعان أيضاً حسب معنى كلمة الأمانة نفسها. فالنوع الأول من العقود المالية التي تتضمن فكرة الأمانة هي العقود التي تقوم على معنى الصدق وتسمى عادة ببيع الأمانة. وأهمهما بيع المرابحة وبيع الوضعية وبيع التولية.

5 روى البخاري عن أبي هريرة أن الرسول (ص) قال: «من أخذ أموال الناس يريد أداءها أدى الله عنه ومن أخذها يريد إتلافها أتلفه الله». البخاري، كتاب الاستقراض وأداء الديون والحجر والتفليس، باب من أخذ أموال الناس يريد أداءها أو إتلافها، 2257، 2/841. ويروى أن من الصحابة من كان كلما أدى ديناً استقرض مجدداً حتى يكون دائماً في عون أداء الله تعالى. وهنالك روايات في سنن ابن ماجه أن أجر القرض نصف أجر الصدقة، ولكن علماء الحديث قد ضعفوها.



شكل 6: عقود التمويل الإسلامية

فبيع المرابحة يقوم على صدق الإفصاح عن التكلفة ومقدار الربح بحيث يعرف الطرفان كلفة البضاعة على البائع ومقدار الربح الذي يضيفه إلى تكلفتها. أما بيع الوضعية فهو يقوم على الإفصاح أيضاً ولكنه يتضمن تخفيضاً (وضعاً) من الكلفة بحيث يكون الثمن معادلاً للتكلفة محسوماً منها نسبة أو مقدار معين متفق عليه بين الطرفين. أما بيع التولية فيقوم أيضاً على الإفصاح عن الكلفة ولكن الثمن فيه يعادل الكلفة دون زيادة أو نقصان.

أما العقود التمويلية التي تقوم على فكرة الأمانة بمعنى الثقة فتسمى عقود يد الأمانة. وهي العقود المالية التي ينشأ عنها وجود مال يملكه طرف تحت يدي طرف آخر، يديره أو يستثمره أو يستعمله لأي غرض تمويلي آخر. ومن أمثلة عقود يد الأمانة الإجارة فهي تضع الآلة أو الأصل المؤجر المملوك للمؤجر تحت يد المستأجر، على أنه أمانة عنده، حتى يتمكن أن يستخلص منها المنفعة التي اشتراها بعقد الإجارة.

ومن العقود المالية التي تتصف بكونها عقود يد أمانة عقد إدارة الأموال Asset / Property management. وهو عقد يمكن أن يقوم على مبدأ إجارة المدير الذي توضع تحت يده الأموال مقابل أجره تحدد بنسبة معينة متفق عليها من القيمة الصافية للأموال المدارة، أو ببدل أو أجر نقدي محدد. وقد يسمى عقد إدارة الأموال في كثير من الأحيان عقد

وكالة أو وكالة للاستثمار ولكنه لا يخرج بهذه التسمية عن أنه عقد إجارة يقوم على يد الأمانة. على أنه يمكن أيضا أن يقوم عقد إدارة الأموال على أساس المضاربة حيث يكون تعويض أتعاب المدير حصّة من الربح. فإذا لم يحقق الاستثمار ربحا لم يستحق المدير شيئا، وتحمل المستثمرون الخسارة وحدهم لأن الخسارة ما هي إلا نقص في أموالهم.

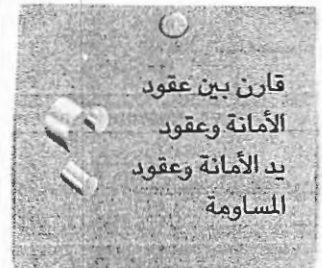
ومن العقود المالية التي توصف بأنها عقود يد أمانة المشاركات بأنواعها، من شركة عقد أو مضاربة أو مزارعة أو غير ذلك. إذ المشاركات تتضمن تصرف شريك بهال شريك آخر فيكون المال بيده أمانة أيضا.

إن من أهم ما يميز عقود يد الأمانة أن المدير المؤتمن على المال فيها لا يسأل عن أي نقص بالمال إلا في حالة التعدي على العقد وشروطه أو على المال الذي في يده، أو التقصير في القيام بما التزم به في العقد، أو الإهمال المفرط غير الاعتيادي. أي أن المدير المؤتمن لا يسأل عن الخسائر التجارية الاعتيادية، التي تحصل نتيجة التغيرات في الظروف والأوضاع الاقتصادية والمالية طالما أنه لم يقصّر في بذل الجهد الطبيعي المتوقع حسب نوع المال ونوع الاستثمار، ولم يتعدّ على العقد بمخالفة شروطه ولا على المال المؤتمن عليه بقصد إتلافه أو إفساده.

عقود المساومة

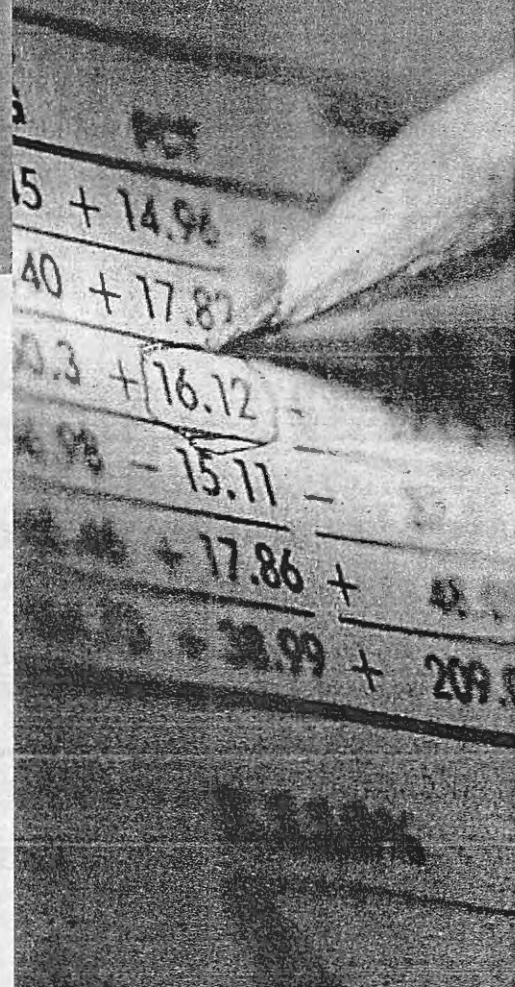
وهي العقود التي تتضمن شروطاً يتفاوض عليها الطرفان. وبمعنى آخر فإن جميع عقود التمويل هي عقود مساومة، لأن فيها من الشروط ما يتفاوض عليه طرفا العقد، ويتفقان على ما يجده كل طرف مرضياً له، ومحققاً لمصالحه من العقد. معنى ذلك أن بيع الأمانة التمويلية، وكذلك العقود التمويلية التي توصف بأنها عقود يد أمانة، وجميع عقود المعاولات والمشاركات هي أيضاً عقود مساومة من حيث إن فيها من الشروط ما يتفاوض عليه الطرفان، مثل مقدار الربح أو نسبته، ومواصفات السلعة، وموعد التسليم، أو الدفع ومكانها، والتمن وغير ذلك.

على أنه يمكن مع ذلك أن نميز بين العقود التمويلية التي تقوم على المساومة وتلك التي تقوم على صدق الإفصاح وأمانته. فلو تركنا عقد البيع الآجل للتفاوض على مقدار الثمن الآجل دون إفصاح عن الكلفة لصار العقد عقد مساومة بدلاً من أن يكون عقد مباحة. فالبيع التمويلي الذي يوصف بأنه عقد مساومة هو بيع آجل لا يُشترط فيه أن يعرف المشتري كلفة السلعة على بائعها، في حين أن البيع التمويلي الذي يكون في الثمن الآجل مساوياً للكلفة مضافاً إليها نسبة معينة متفق عليها هو عقد أمانة.



3

العقود التمويلية المسماة



A close-up photograph of a financial document, likely a ledger or a table of financial data. A pen is pointing to a specific value in the table. The table contains several rows of numbers and mathematical symbols.

15	+	14.96	+
40	+	17.87	+
13	+	16.12	-
18	-	15.11	-
16	+	17.86	+
19	+	38.99	+
			209.5

سنناقش في هذا الفصل سبعة عقود تمويلية وردت بأسمائها وتوصيفاتها في التراث الفقهي الإسلامي، الذي يزيد عمره عن اثني عشر قرناً. فهي عقود مسماة لأنها وردت بهذه الأسماء، متميزة عن غيرها من العقود. وهذه العقود هي البيع الآجل والسلم والاستصناع والإجارة والمشاركة والمضاربة وأخيراً المزارعة ومشتقاتها كالمساقاة والمغارسة.

1. البيع الآجل

هو عقد بيع لسلعة مملوكة لبائعها، يتم تسليمها عند العقد، ويدفع ثمنها في موعد لاحق، ويكون هذا الثمن الآجل أكثر من الثمن الحال. فمعنى التمويل فيه هو إذن بتأجيل دفع الثمن مع تعجيل تسليم السلعة ومع الزيادة في الثمن التي تشكل الربح التمويلي في هذا العقد.



شكل 1: البيع الآجل

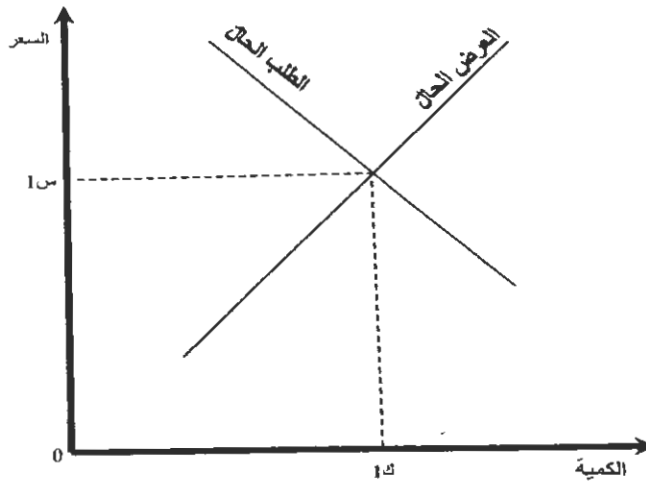
أما مرجعية إباحة هذا العقد التمويلي فهي الآية 275 من سورة البقرة ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾. إذ من الواضح أن هذه العبارة تشمل بشكل خاص البيع الآجل بثمن أكبر من الثمن الحال، لأن العبارة جاءت في معرض الرد على التشابه بين الربا والبيع الذي أورده القرآن الكريم على لسان المشركين، ولا تشابه بين البيع الحال والربا. إذ التشابه هو فقط بين البيع الآجل بثمن أعلى من الثمن الحال والربا. يؤكد ذلك الآية 282 وهي آية الدين التي وردت بعيد آية حلية البيع.

إن فارق الثمن بين السعر الحال والسعر الآجل يستدعي تفسيراً تزول به شبهة الربا عن البيع الآجل بثمن أعلى من الثمن الحال. فالواقع أن استلام السلعة دون دفع ثمنها عند العقد يولد قيمة مضافة للمشتري نتيجة للإفادة الآنية من السلعة دون أن يتكبد أي نقص من منافعها التي يستخلصها من جميع عناصر ثروته ومكوناتها في تلك اللحظة. حيث إنه لم يدفع الثمن بل أجله إلى وقت لاحق. هذه المنافع الإضافية هي

قيمة مضافة يثمنها الناس في معاملاتهم. وهي حقيقية لأن السلع في الحقيقة تولد منافع للناس. فمن السهل أيضاً بل من المعقول أن يدفع المشتري الذي زادت المنافع المتولدة عنده ثمناً أعلى في المستقبل - أي عند الاستحقاق - للبائع مقابل هذه المنافع الإضافية أو جزء منها.

أما من وجهة نظر البائع فإن عدم قبض الثمن عند العقد، أي عند تسليم السلعة المبيعة، يعني أن مقدار المنافع التي يستخلصها من عناصر ثروته ومكوناتها المتعددة قد نقص، بسبب انتقال واحد من هذه المكونات إلى المشتري دون أن يحصل البائع على مقابل آني له، لأن الثمن مؤجل. الأمر الذي يعني أن البائع لن يقبل بهذه التضحية إذا لم يعوض عنها.

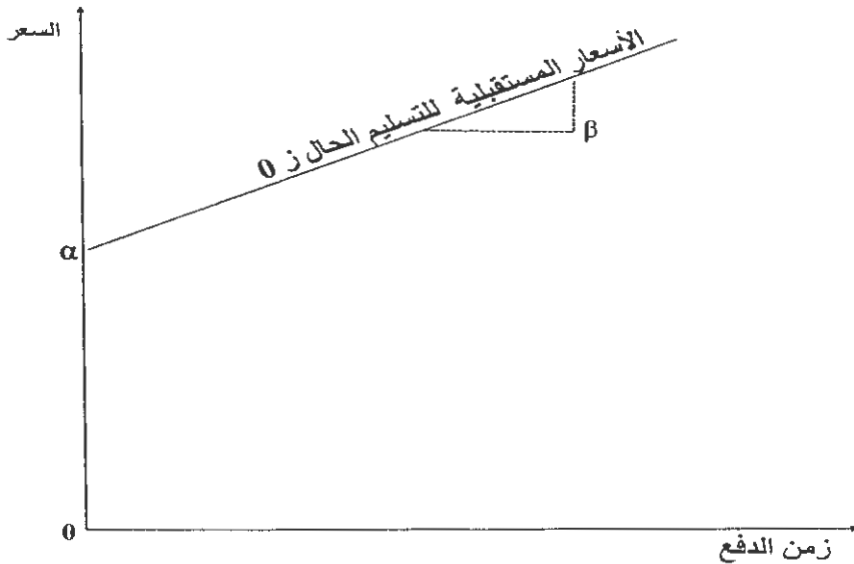
نستنتج مما تقدم أن من العدل أن يكون الثمن الآجل للسلعة المسلمة عند العقد أكبر من الثمن الحال لو دفع وقت العقد أيضاً. وهذا الفارق هو ما يمكن أن نسميه القيمة الزمنية للسلع. وهو أمر حقيقي لأنه يستند إلى حقيقة المنافع التي تولد من السلع. ذلك لأن هذه المنافع هي منافع مرتبطة بالزمن، سواء أكانت السلع معمرة أو مستهلكة. لذلك نجد فقهاءنا عبر تاريخ التراث الفقهي كله يؤكدون مبدأ «للزمن نصيب من الثمن». الأمر الذي يؤكد أن فقهاءنا عبر التاريخ الفقهي المجيد والطويل، قد لاحظوا واقعية وأهمية هذه المنافع المتولدة من السلع عبر الزمن، وأدركوا قيمتها وتأثيرها على أسعار السلع. الأمر الذي يجعلنا نؤكد أننا نجد في كل لحظة أن للسلع أكثر من ثمن واحد عبر محور الزمن. فالثمن الحال لقاء التسليم الحال للسلعة يتشكل نتيجة للعرض والطلب الحاليين في السوق كما نلاحظ من الشكل رقم (2).



شكل 2: العرض والطلب

هذا ويمكن التفرقة بين حالتين. الأولى أن يتم تسليم السلعة بتاريخ العقد ويدفع ثمنها في المستقبل، والثانية أن يدفع الثمن عند العقد الآن على أن يتم تسليم السلعة مستقبلاً.

أما العرض والطلب للسلعة التي تُسلم عند العقد ويُدفع ثمنها في المستقبل، فيتأثر بقيمة المنفعة المستخلصة من السلعة عبر الزمن (وذلك للسلع المعمرة) أو بالزيادة التي تنشأ عن تفضيل الاستهلاك الآتي عن الاستهلاك المستقبلي (بالنسبة للسلع الاستهلاكية غير المعمرة). فكلما أغرق زمن الدفع عمقا في المستقبل -أي كلما طالت مدة تأجيل الدفع- كلما ازداد هذا الثمن الآجل، الذي يكافئ السلعة ومنافعها خلال هذا الزمن الذي يتناول. وهذا تعبر عنه النقاط على منحنى الثمن عبر الزمن للتسليم الحال كما في الشكل رقم (3). أما ميل منحنى الثمن عبر الزمن فيعكس مقدار تقييم المنافع المستخلصة من السلعة قبل أن يتم سداد ثمنها أو مقدار الأفضلية الزمنية للسلع، باعتبار أن السلع تنتج قيمتها الاستهلاكية خلال الزمن. وسوف نرمز لهذا الميل بالرمز β . ونلاحظ أن ميل منحنى السعر خلال الزمن إيجابي، أي أنه يعكس علاقة طردية بين سعر البيع ومدة تأجيل الدفع. أما نقطة تقاطع المنحنى مع المحور الرأسي فهي تعبر عن السعر الحال للسلعة، أي الحد الأدنى للسعر الذي يقبله البائع إذا تم الدفع نقداً عند تاريخ العقد، وسوف نرمز لهذا السعر بالرمز α .



شكل 3: السعر وزمن الدفع

ويمكن حساب سعر السلعة المستقبلي باستخدام المعادلة رقم (3-1) كالآتي:

$$S_t = \alpha + \beta \times Z \times \alpha$$

معادلة 1-3: سعر السلعة المستقبلي

حيث: S_t = السعر الآجل للسلعة
 α = السعر الحال للسلعة وهو الثمن الذي يقبله البائع لو كان الدفع حالا
 β = ميل خط الأسعار الآجلة عبر الزمن، وهي تعبر عن مقدار المنفعة المتحصلة من السلعة قبل أن يتم دفع ثمنها
 Z = زمن تأجيل الدفع

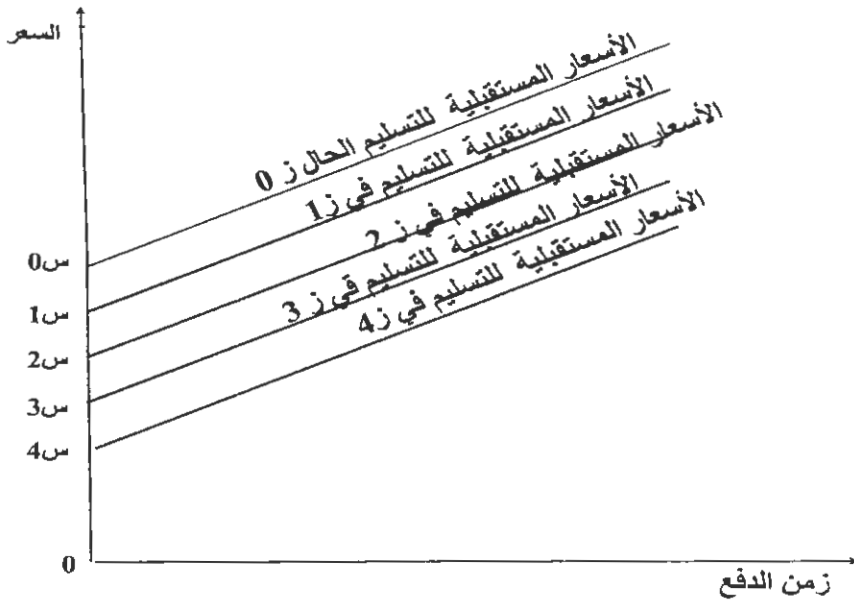
ولتوضيح ذلك نأخذ المثال التالي: لنفرض أن زبونا يرغب بشراء سيارة ثمنها الحال هو 10,000 دينار، وهو يرغب أن يدفع الثمن بعد تسعة أشهر، وأن يأخذ السيارة الآن بتاريخ العقد. فعلى فرض أن منفعة السلعة الزمنية هي 9٪. وبتطبيق المعادلة رقم (3-1) سيكون السعر الآجل للسيارة هو 10,450 محسوبا كما يلي:

$$S_t = 10,000 + \frac{9 \times 6 \times 10,000}{100 \times 12} = 10,450$$

أما في الحالة الثانية وهي حالة تأجيل تسليم السلعة إلى المستقبل ودفع الثمن عند العقد، فسيكون السعر الحاضر للسلعة أقل من ألفا α كما هي في (الشكل رقم 3). وبعبارة أخرى فإن نقطة تقاطع منحنى السعر مع المحور الرأسي تنخفض عن السعر الحاضر للسلعة إذا كان تسليمها عند العقد.

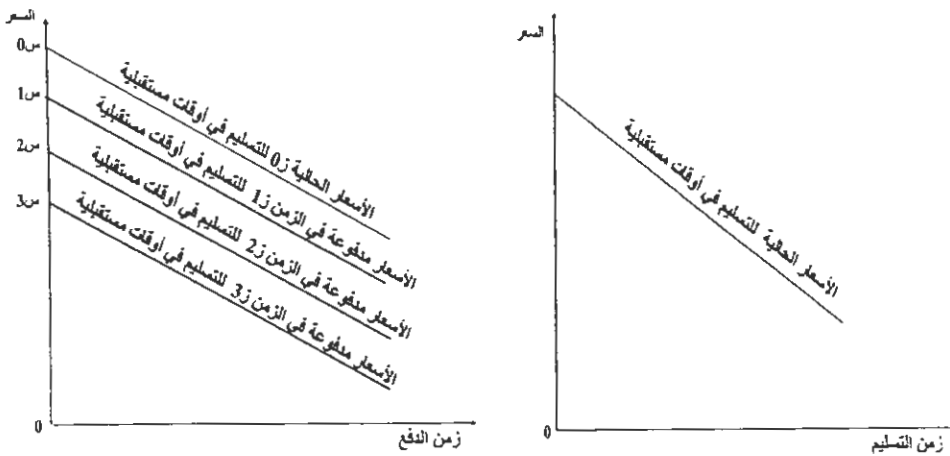
ونلاحظ هنا أنه سيتكوّن منحنى للأسعار عبر الزمن يتناسب مع كل وقت لتسليم السلعة. فإذا كان وقت تسليم السلعة هو Z_1 أي بعد Z_1 ، فإن الثمن الذي يتناسب مع الدفع عند العقد سيكون أقل من الثمن الحال في حالة كون التسليم عند العقد أيضاً، أي أن α_1 هي أقل من α_0 كما هو موضح في (الشكل رقم 4).

ونلاحظ في (الشكل رقم 4) أن الأسعار ستكون على المحور الرأسي متزايدة كلما قُرب زمن التسليم من تاريخ العقد ممثلة في الجزء العمودي من الخط الأحمر بحيث تمثل النقطة α_0 أعلى هذه الأسعار. وهي النقطة التي يكون عندها كل من التسليم والدفع بتاريخ العقد.



شكل 4: السعر وزمن الدفع

إن مبدأ منع بيع الكالئ بالكالئ (أي الآجل بالآجل وهو أن يؤجل التسليم والدفع معاً)، وهو ما تمثله جميع نقاط المنحنيات السوداء z_1, z_2, z_3, z_4 . أما منحنى السعر الذي يمثله الخط الأحمر في (الشكل رقم 4) فهو الذي يتوافق مع الأسعار الحالية المتعددة للتسليمات المستقبلية - وذلك في جزئه العمودي - والأسعار المستقبلية للتسليم عند العقد - وذلك في جزئه المائل نحو أعلى اليمين - وهذا الجزء من المنحنى هو ما يمثل البيع الآجل.



شكل 5: السعر وزمن التسليم

فإذا ما كان تسليم السلعة في المستقبل ودفع ثمنها حالاً بتاريخ العقد، فإن الثمن سيتضاءل كلما بُعد تاريخ التسليم في عمق المستقبل، كما يوضح ذلك منحنى الأسعار في (الشكل رقم 5أ). وهو منحنى سالب الميل يعكس وجود علاقة عكسية بين سعر البيع وزمن تسليم السلعة. وهنا أيضاً يمكن أن نفكر في منحنيات عدة للثمن يتوافق كل منحنى مع أزمان التسليم المتعددة كما يوضح ذلك الشكل 5ب.

القيمة الزمنية للنقود

إن القيمة الزمنية للسلع الحقيقية تختلف اختلافاً كبيراً عن القيمة الزمنية للنقود. فالقيمة الزمنية للنقود يتحدث عنها الاقتصاديون التقليديون على أنها مبررة بأفضلية الاستهلاك الآني للسلع والخدمات فوق الاستهلاك المستقبلي. وهو أمر حقيقي كما هو مذكور أعلاه. ولكنهم يعبرون عنها بالكلفة البديلة opportunity cost، التي تنشأ عن خسارة الفارق بين الاستهلاك الآني المفضل وبين الاستهلاك المستقبلي الأقل تفضيلاً، ومن ثم الأقل ثميناً.

ونلاحظ من هذا التبرير أن الاقتصاديين التقليديين يوافقون فقهاءنا الترائين بالقول إن الاستهلاك الآني أكثر ثميناً من الاستهلاك المستقبلي، ولكنهم لا يقفون عند هذا الحد (الذي يستدعي أن يكون الثمن المؤجل أكثر من الثمن الحال) بل يسحبون هذه المقولة بالقياس الضمني إلى النقود باعتبار أن النقود تُشترى بها السلع. وهنا يخالفهم فقهاءنا، كما نخالفهم نحن أيضاً، لأن هذا القياس غير كامل بل غير صحيح.

النقود من السلع إلى النقود نقلة غير مقبولة، لأن السلع تُنتج منافع ذاتية ناشئة من طبيعتها الانتفاعية، أما النقود فليس لها هذه المنافع الذاتية. مما يعني أن قبول زيادة في الثمن الآجل عن الثمن الحال القائم، على مبدأ «إن للزمن نصيباً من الثمن» لا يقتضي أبداً الانتقال إلى القيمة الزمنية للنقود، لأن النقود ليست لها منفعة تنشأ من ذواتها. فالنقود لا تُنتج منافع تُستخلص عبر الزمن. لذلك لا يمكن قبول زيادة القيمة الزمنية للنقود، إذ من الملاحظ المحسوس أن النقود لا تزيد عبر الزمن كما أنها لا تُنتج منافع خلاله.¹

ومن جهة أخرى فإن الاقتصاديين التقليديين لا يتحدثون عن القيمة الزمنية للنقود، إلا في معرض الحديث عن إقراضها وانقلابها إلى دين في ذمة المقرض. فهم يقصدون في

1 ينبغي أن نلاحظ أننا في هذه المناقشة نفترض أن كل الظروف والأحوال الأخرى لا تتغير بين نقطتي الزمن الحال والزمن الآجل. وهو ما يعرف بشرط ceteris paribus. فلا نتكلم عن مسألة التضخم أو انخفاض قيمة النقود نتيجة للتضخم. فالقيمة الزمنية للنقود تعني زيادة يطلبها المقرض ليس مقابل التضخم، وإنما هي مقابل تلك التضحية المزعومة المعبر عنها بالقيمة الزمنية للنقود.

ناقش حديث «ضعوا وتعجلوا». وما الشروط الشرعية للحطيطة في الديون؟ وهل تجوز الحطيطة في دين القرض؟



الحقيقة تبرير الفائدة التي يطالب بها المدين في حين أنهم يعلمون أن النقود لا تزيد عبر الزمن. فليست ما يدعونه هو إذن قيمة زمنية للنقود، ولكنه قيمة زمنية للديون. وهذا مما سنناقشه بالتفصيل في الفصول القادمة.

الدين الناشئ عن البيع بالثمن الآجل

والبيع الآجل بثمن أعلى من الثمن الحال هو إذن عقد تمويلي، سمّته الشريعة، وحددت معالمه. فهو عقد بيع يقتضي تسليم السلعة والانتظار فترة من الزمن لقبض ثمنها. الأمر الذي يعني أن البيع الآجل ينشئ ديناً قابلاً للتوثيق بكل وسائل التوثيق المعروفة، من كتابته، والإشهاد عليه كما تذكر ذلك الآية 282 من سورة البقرة، أو بتأمين هذا الدين برهن، أو كفالة، أو غير ذلك من وسائل التوثيق والتأمين. ولا بد أن نحدد في العقد موعد استحقاق الدين، لأنه حالما ينشأ الدين يكون مرتبطاً بأجل محدد، لا يمكن زيادته بسبب تأجيل موعد الاستحقاق، فالزيادة عندئذ تصبح زيادة في دين وليست جزءاً من ثمن سلعة.

تستعمل بعض البنوك الإسلامية عقد البيع بثمن آجل أكثر من الثمن الحال في معاملاتها التمويلية، حيث يكون الثمن الآجل إما دفعة واحدة في أجل محدد في المستقبل، أو على أقساط متعددة محددة موعد دفع كل منها. على أننا ينبغي أن نلاحظ أن البنوك الإسلامية، التي تستعمل هذا العقد المسمى، ينبغي أن يكون لديها مخزون من السلع التي تبيعها لزبائنهم عند الطلب. وهذه الممارسة تعتبر مستغربة في الأسواق المالية، التي تفترض دائماً أن التمويل تقوم به مؤسسات متخصصة بالوساطة المالية فقط.

ذلك لأن الأعراف المالية، وكثيراً من القوانين، لا تتقبل أن يمتلك الوسيط المالي مخزوناً من السلع. ومن جهة أخرى، فإن الأمر المألوف في الأسواق التجارية أن معظم التجار يمولون زبائنهم على أساس عقد البيع الآجل التمويلي. فتجار الجملة مثلاً يبيعون تجار التجزئة سلعهم مع دفع آجل يتراوح بين 90 و180 يوماً، وبسعر أكبر من السعر الحال بقليل. كما أن تجار التجزئة كثيراً ما يقدمون التمويل بواسطة هذا العقد لزبائن السلع الاستهلاكية المعمرة، وبخاصة على طريقة البيع بالتقسيط.



2. عقد السلم

عقد السلم هو عكس البيع بالأجل. فهو تمويل للمنتج الذي يحصل على ثمن السلعة عند العقد، مقابل التزامه بتسليم السلعة في المستقبل. فهو بذلك ينشئ ديناً عينياً بكمية من السلع المباعة، يستحق تسليمها في أجل محدد في العقد كما يظهر في الشكل رقم 6.



شكل 6: بيع السلم

وبيع السلم يتضمن نفس التحليل السابق للفارق بين الثمن الحال لتسليم سلعة آجلة، والثمن إذا كانت السلعة تسلم عند العقد أيضاً. وبمعنى آخر فإن الثمن في عقد السلم يكون أقل من الثمن لو كان تسليم السلعة عند العقد أيضاً. ولقد سماه فقهاؤنا التراثيون بيع المسترخين، ذلك لأن المشتري في عقد السلم يدفع جزءاً من مكونات ثروته عند العقد، فيخسر بذلك منافع الثمن هذا إلى أن يحين موعد التسليم، فهو يقبل هذه الخسارة لقاء أن يعوض عنها بانخفاض في ثمن السلعة عما لو كانت تسلم حالة.

هنالك شروط عدة تشترطها كتب الفقه في عقد السلم أهمها أن يدفع الثمن بكامله عند العقد، وأن تكون السلعة مما يوجد عادة في الأسواق في وقت تسليمها، يضاف إلى ذلك ضرورة وصف السلعة وصفاً كاملاً، يرفع الخلاف حولها، وتحديد كميتها، وموعد تسليمها ومكانه، فضلاً عن تحديد مقدار الثمن الذي يدفع حالاً.²

فعقد التمويل بالسلم هو إذن تمويل للمنتج ينشئ ديناً بكمية محددة من سلعة موصوفة، تستلم في وقت محدد في المستقبل. ولأنه ينشئ ديناً يمكن فيه تطبيق جميع شروط التوثيق والتأمين التي ذكرناها عند تأجيل دفع الثمن. فيجوز أخذ الرهون والكفالات وغيرها من أدوات التوثيق لضمان هذا الدين العيني.

ومن جهة أخرى فإن الدين العيني يولد مخاطر إضافية تتجاوز مخاطر الائتمان التي تترافق عادة مع الدين النقدي. فبالإضافة إلى الخطر الذي يحيط بقدرة المدين على سداد هذا الدين

(2) ومن الشروط المهمة ألا تكون السلعة والثمن من السلع الستة، التي جاءت في حديث الربا الفضل المعروف. وهي الذهب والفضة والقمح والشعير والتمر والملح، حيث يشترط هذا الحديث أن تكون المبادلة بينها يدا بيد دون تأجيل واحد منها. ومن طبيعة السلم كعقد مسمى أن فيه تأجيلاً.

عند استحقاقه، نجد في عقد السلم مخاطر تغير سعر السلعة في الأسواق، ومخاطر توفر طلب لها يمكن من خلاله بيعها عند الاستلام. لذلك تستصعب مؤسسات الوساطة المالية استعمال عقد السلم هذا لأنها تستصعب التعامل مع مخاطر السوق بالنسبة لأنواع السلع المتعددة. يضاف إلى ذلك أن هذا العقد لا يمكن تظهيره لطرف آخر، بمعنى أنه لا يمكن بيع السلعة، التي تشكل دين السلم الآجل، بعقد آخر بسبب نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن البيع ما لم يقبض.³

لذلك نلاحظ قلة استعمال هذا العقد بشكله المسمى، كما ورد في كتب التراث الفقهي من قبل المصارف الإسلامية المعاصرة. فهو عقد يحتاج إلى ثبات الأسعار واستقرارها فيما بين تاريخ العقد واستحقاق أجل التسليم، كما يحتاج إلى سوق فعالة نشطة للسلعة موضوع العقد، فضلاً عن توفر الضمانات اللازمة لسداد الدين العيني. ولكنه عقد معروف في البيئات الزراعية، وبين المزارعين، حيث يحتاج المزارعون إلى التمويل خلال فترة الزراعة، قبل موسم الحصاد أو جني المحصول.

3. عقد الاستصناع

عقد الاستصناع هو عقد تمويل على سلعة موصوفة، من طبيعتها أنها سلعة مصنوعة أو مبنية. فهو أيضاً مثل السلم عقد على سلعة يتم تسليمها في أجل محدد في المستقبل، ولكنه يختلف عن عقد السلم في أمور. أولها وأهمها أنه لا يُشترط فيه تقديم الثمن من المشتري عند العقد. مما يجعل التمويل في عقد الاستصناع يمكن أن يهدف إلى المنتج أو المستهلك. بخلافاً لعقد السلم يمكن من خلال عقد الاستصناع أن يمول المستصنع (وهو المشتري) البائع (وهو المستصنع) فيكون الدفع مقدماً على موعد التسليم. ويمكن كذلك أن يكون الدفع في أي وقت بعد تاريخ التسليم، فيكون العقد بذلك تمويلًا للمنتج المستصنع. كما يمكن أن يكون الدفع على أقساط أو دفعات متعددة أو يكون التسليم على مراحل كذلك.

أما الخاصية الثانية فهي أنه تمويل للسلع الصناعية، أي التي تتضمن معنى من معاني الصناعة أو البناء. فيكون من عناصر إنتاجها العمل والمواد الأولية والآلات. ففي حين ينطبق عقد السلم على المواد الزراعية وغيرها، نجد أن الاستصناع -بحكم اسمه- لا يصلح

أهم شروط السلم

١. توصيف كامل للسلعة وللثمن، النوع والمواصفات والكمية، إلخ
٢. تحديد زمن ومكان التسليم
٣. يجب أن تكون السلعة مما يوجد عادة في السوق في موعد التسليم
٤. دفع الثمن بكامله عند العقد

سؤال تحليلي:

لماذا يكون البيع الآجل بثمن أكبر من الثمن الحال؟ ولماذا يكون بيع السلم بثمن أقل من الثمن الحال؟ في حين أن الربا محرم؟

3 للحديث روايات عدة، وألفاظ مختلفة، انظر: الترمذي، كتاب البيوع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، حديث رقم: 1232 - 1235، 3/534.

تمويل المنتجات الزراعية ولا المنتجات الأولية كالمعادن الخام. على أنه لا يشترط أن يكون المستصنع البائع هو الذي يقوم بعمل الصناعة. مما يمكن من الاستعمال التمويلي لهذا العقد من قبل مؤسسات الوساطة المالية، مثل البنوك الإسلامية وشركات التمويل الإسلامية.

أما الشروط الأخرى لعقد الاستصناع، ومنها الوصف الكامل للسلعة، وزمن تسليمها ومكانه، وتحديد الثمن، وكيفية دفعه زماناً ومكاناً، فهي مما يشترك فيها عقد الاستصناع التمويلي مع عقد السلم. وكلاهما عقد ناجز باتّ ينشئ آثاره في نقل ملكية السلعة المبيعة، ديناً في الذمة على البائع ونقل ملكية الثمن إلى المستصنع.

ولقد نصت مجلة الأحكام العدلية على عدم اشتراط دفع الثمن في الاستصناع بتاريخ العقد. وأكد ذلك مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في اجتماعه السابع عام 1992. الأمر الذي يجعل عقد الاستصناع التمويلي استثناءً من القاعدة المشهورة بين الفقهاء التي تنص على منع تأجيل البدلين في بيع، وهو ما يسمى ببيع الكالئ (أي الآجل) بالكالئ.

4. المشاركة

اشتهر لفظ المشاركة في البنوك والتمويلات الإسلامية المعاصرة علماً على شركة العقد التي وردت في التراث الفقهي منذ القدم كعقد مسمى⁴. فشركة العقد هي جمع أو خلط أموال وأعمال وسمعة اثنيانية في السوق (سماها التراث الفقهي وجهاء، ج وجوه) وإدارتها بعضها مع

4 درج الفقهاء على تقسيم الشركة إلى شركة ملك وشركة عقد. فشركة العقد هي عقد تمويلي، لأنه يقدم الموارد المالية لمن يديرها. أما شركة الملك فهي تعبر عن واقع يحصل لأسباب عدة خلاصتها، أن يمتلك أكثر من شخص سلعة أو أصلاً ثابتاً غير قابل للقسمة، أو أنه يقبل القسمة والفرز ولكنه لم يقسم بعد.

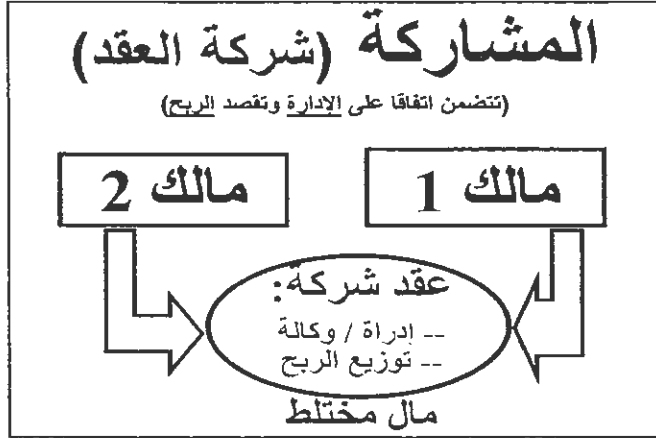
فشركة الملك إذن هي خلط أموال، دون خلط أعمال (إدارة)، ودون أن يشترط لها هدف مشترك هو تحصيل الربح. وقد تنشأ شركة الملك لأسباب إدارية في كثير من الأحيان، أو لأسباب غير إدارية في أحيان أخرى. فلو باع إنسان نصف حصان أو نصف عقار لا تسمح النظم بقسمته، أو لو أهدى ذلك الآخر لصار الاثنان شريكي ملك، لا شريكي عقد. لأنها لم يتفقا على أسلوب إدارة ولم يقصدا تحقيق الربح بإدارة مشتركة. وهذا مثال لشركة الملك التي تنشأ بسبب إرادي اختياري.

كما يمكن أن تنشأ شركة الملك نتيجة لحادثة الموت والإرث. فلو ورث شقيقان عقاراً أو سلعة كانت مملوكة لورثتهما، لنشأت عن ذلك شركة ملك غير اختيارية. لأنها حصلت بحكم قانون الإرث. ومثل ذلك لو خصصت البلدية في مدينة ما عقاراً مشروطاً بعدم قسمته لأكثر من شخص، يملكونه بحصص مشاعة.

ومن الواضح أن من حق كل مالك أن يتصرف بملكه كما يشاء. ولكن الشريك في شركة الملك لا يستطيع أن يفعل ذلك مستقلاً، بسبب تعلق حق شريكه بنفس الملك. مثال ذلك مالك نصف الحصان، إذ لا يستطيع الإنتفاع بحصته، لأن الحصان لا يُقسم. لذلك ابتكر فقهاؤنا نظرية الاشتراك بالانتفاع تقسيماً لزمان الانتفاع حسب توزيع الحصص في شركة الملك، وأسماؤ ذلك مُهاياةً. فالمهاياة إذن هي نوع من الاشتراك بالزمن Time Sharing في استعمال الشيء المملوك شركة ملك. وهي إما اختيارية يتفق عليها الشركاء، أو إلزامية يفرضها القضاء إذا عجز المالكون عن الاتفاق عليها.

والجدير بالذكر أن معظم عقود التمويل بالإجارة تشترط فيها البنوك الإسلامية - كما سنرى - أن يشترك الطرف المتمول بملك جزء من العقار أو الأصل المؤجر. الأمر الذي يعني نشوء شركة ملك في كل تمويل بالإجارة، وبخاصة التمويلات التي تنتهي بتملك الطرف المتمول للأصل الثابت، بعد فترة زمنية متفق عليها كما في التمويل الإسلامي لشراء المساكن. وقد تعتمد بعض المؤسسات المالية لوصف هذا النوع من التمويل بأنه تمويل بالمشاركة، مع أنه في الحقيقة إجارة متناقصة أو منتهية بالتملك. وذلك لأن كلمة مشاركة أكثر قرباً من قلوب التمويل من كلمة إجارة. لأنها تُشعرهم بالملك بالاشتراك مع مؤسسة مالية كبيرة. فهو استعمال دعائي بحث، لا يدل على حقيقة العقد الذي يستريح من خلاله الطرف الممول.

بعض بقصد الاسترباح ببيع سلع أو خدمات. وأبسط الصيغ التمويلية لشركة العقد هي أن يقدم المصرف الإسلامي التمويل المطلوب، لشركة بمقدار محدد بعد أن يتم تقدير موجودات الشركة وتأمين أصولها، بحيث يعرف مقدار مساهمة كل من الطرفين في الشركة الجديدة التي يُشئها عقد المشاركة هذا. ويكون للبنك الإسلامي حق الاشتراك في اتخاذ القرارات الإدارية بحيث يمثل في مجلس إدارة الشركة بعضو أو أكثر. يضاف إلى ذلك أن عقد المشاركة ينبغي أن ينص على نسبة اقتسام الأرباح بينهما. أما الخسائر فتكون دائماً بنسبة المساهمة في رأس المال، لأن الخسارة هي نقص في المال، لا ينبغي أن يتحملة غير مالك ذلك المال.



شكل 7: المشاركة

وتكون إدارة الشركة مبنية على مبدأ الوكالة. إذ يتضمن كل عقد مشاركة وكالة لأحدهما أو كليهما بإدارة أموال الآخر الموضوعة في الشركة. وينطبق مبدأ الوكالة نفسه في حالة كون المدير من غير الشركاء. والوكالة هي من العقود الجائزة، أي التي تقبل الإنهاء من طرف واحد دون الحاجة إلى بيان أسباب، لأن منع الإنسان من حقه في إلغاء الوكالة يتعارض مع الحقوق الإنسانية الأساسية. لذلك تنص الشريعة الإسلامية، وسائر قوانين الدنيا، على حق الموكل في إلغاء الوكالة متى شاء. على أن ممارسة هذا الحق ينبغي ألا تؤدي إلى الإضرار بالغير، وبخاصة الوكيل. فلو نشأ ضرر على الوكيل من ممارسة هذا الحق، وجب على المضر أن يعرض المتضرر.

وإذا كانت الوكالة عقداً جائزاً (أي قابلاً للإلغاء) فإن المشاركة نفسها هي أيضاً عقد جائز، لما في منع الشريك من حقه بإلغاء عقد الشركة بإرادته وحدها من افتئات على الحقوق الإنسانية الأساسية أيضاً. إذ ليس لأحد أن يجبر الناس أن يبقوا أموالهم حيث لا يرغبون، ولا أن يديرها لهم من لا يريدون. فالناس مسلطون على أموالهم، لا يُجبرون فيها على ما لا يرغبون. وينطبق على إلغاء الشركة مبدأ التعويض عن الضرر إذا أدى إلغاء الشريك لعقد الشركة منفرداً إلى الإضرار

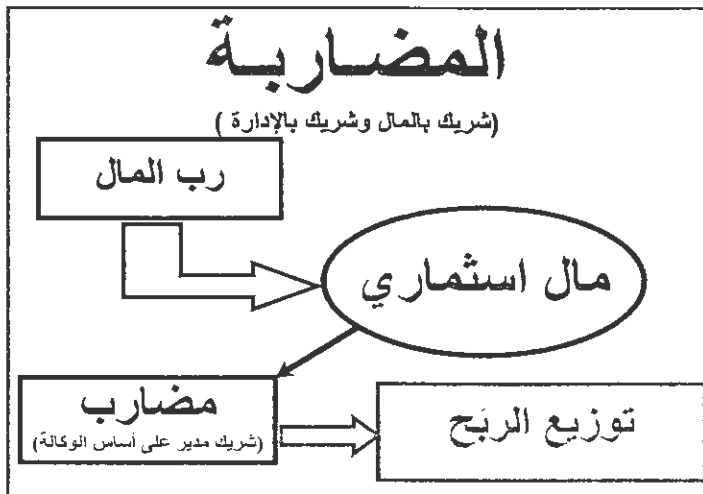
بالآخرين، وبخاصة بقية الشركاء، كما هو الشأن في إلغاء الوكالة.

وأخيراً نلاحظ أن عقد المشاركة هو عقد تمويلي، يساعد على توفير الموارد اللازمة لإنتاج سلعة أو خدمة أو لتحسين كفاءة إنتاجها، ثم تباع هذه السلع أو الخدمات التي تنتجها الشركة بعد ذلك. فالمشاركة نفسها لا تولد أو تولد قيمة مضافة. وذلك خلافاً للتمويل بالبيع الآجل أو بيع السلم أو بيع الاستصناع لأن التمويل بهذه البيوع يولد بنفسه قيمة مضافة كما رأينا ذلك فيما سبق من هذا الفصل. أما نتيجة التمويل بالمشاركة، فيمكن أن تكون زيادة إذا تمكنت إدارة الشركة من بيع منتجاتها من سلع أو خدمات، بثمن أكبر من كلفة إنتاجها. كما يمكن أن تكون النتيجة سلبية إذا حصل عكس ذلك.

أما مبدأ توزيع الأرباح حسب الاتفاق ولو خالف ذلك نسبة توزع رأس المال، فيعبر عن الاعتراف بدور الإدارة في توليد الربح. في حين نجد أن الالتزام بضرورة توزيع الخسارة حسب رأس المال يعبر عن مبدأين مهمين من مبادئ حقوق الإنسان الأساسية، وهما: (1) فعل الوكيل تنعكس آثاره على الموكل ما دام أن تصرفه تم من دون تعدي أو تقصير، و (2) ليس للمرء أن يلقي أعباء ملكه على الآخرين.

5. المضاربة

هي نوع من شركة بين المستثمر، الذي تسميه كتب الفقه رب المال، والمدير الذي يُسمى المضارب، من أجل تحقيق ربح يوزع بينهما حسب العقد. فالمضاربة عقد استثمار تقوم على تعاون المستثمر مع المدير على أساس تحمل المخاطرة لكليهما. إذ المضارب يدخل في العقد على حصة من الربح، فإذا لم تُنتج المضاربة ربحاً لا يحصل المدير على أي تعويض لعمله. أما الخسارة فباعتبارها نقصاً في مال المستثمر ينبغي أن يتحملها المستثمر رب المال وحده.



شكل 8: المضاربة

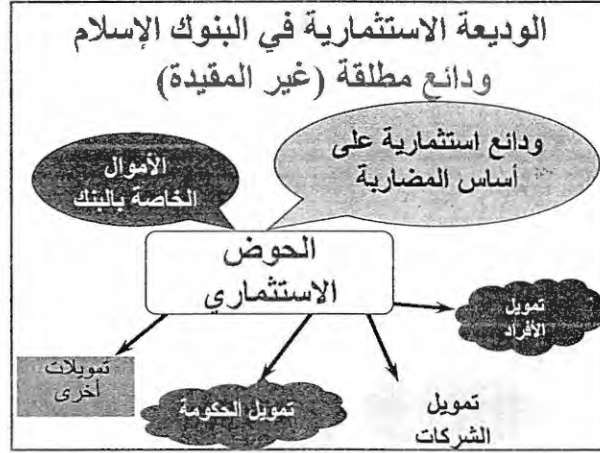
وينبغي أن ينص عقد المضاربة على نوع الاستثمار، ومجاله، ونسبة توزيع الربح بين طرفيه. فإذا لم يُذكر نوع الاستثمار كانت المضاربة عامة، تنحصر بطبيعة نشاط المضارب، وما يقوم به من استثمارات معتادة. فلو ضارب ربُّ مال مصرفاً إسلامياً دون ذكر مجال نشاط هذه المضاربة، فإن مجالها يتحدد بنوع الاستثمارات التي تقوم بها المصارف الإسلامية عادة. كما أن قواعد الاستثمار المصرفي من حيث التحوط، والتنويع، وعدم التركيز على زبون معين، وهو ما يطلق عليه عادة عبارة «قواعد الفطنة والتفكير المناسب Rules of Prudence & Due Diligence» تنطبق على مثل هذا العقد ولو لم يُنصَّ عليها فيه.

وللمستثمر الحق في التدقيق على أعمال المضارب، للتأكد من مدى التزامه المستمر بشروط العقد، المذكورة نصاً، أو المتضمنة في معنى المضاربة. وبما أن تصرف المدير بهال المستثمر يستند إلى مبدأ الوكالة المتضمنة دائماً في جميع عقود المشاركات، فإن نتائج عمل الوكيل تنصرف وتطبق على الموكل ربُّ المال، طالما أن المضارب يتصرف بحسن نية، دون إهمال، أو تقصير، أو تعد، أو مخالفة لشروط العقد.

إن أهم تطبيقات عقد المضاربة في التمويل الإسلامي المعاصر هو في حسابات الودائع الاستثمارية لدى المصارف الإسلامية. ففي حين أن المصارف التقليدية تقبل الودائع على أساس عقد القرض الربوي الذي يمنح المستثمر الدائن عائداً ثابتاً محدداً في العقد هو في الحقيقة زيادة في دين، وهو ما تُعرِّفه الشريعة بالربا. نجد أن البنوك الإسلامية تقبل الودائع من المستثمرين على أساس عقد المضاربة. فهي تقدم لجمهور مودعيها ثلاثة أنواع من حسابات الودائع ذات العائد تقوم كلها على مبادئ عقد المضاربة. وتحدد هذه العقود نسبة توزيع الأرباح بين المصرف الإسلامي والمستثمر رب المال.

وهذه الأنواع الثلاثة هي حسابات التوفير، وحسابات الودائع المطلقة أو غير المُقيدة، وحسابات الودائع المقيدة أو المخصصة. فحسابات التوفير يحق فيها لرب المال أن يسحب أي جزء من ماله، في أي وقت دون أن يعطى حق استعمال الشيكات (لأن هذا الحق محصور بأصحاب الحسابات الجارية وهي ليست من أنواع حسابات المضاربة). ويعتبر الرصيد الأدنى لحسابه خلال الفترة الاستثمارية هو ما يشارك في حساب الأرباح. وتعتبر حسابات التوفير هذه هي أدنى الحسابات من حيث نسبة مشاركتها في الربح. وذلك لاضطرار المصرف إلى الإبقاء على أجزاء كبيرة منها في حالة نقدية جاهزة حتى يستطيع الاستجابة لطلبات السحب دون تأخير. ولذلك فإن مشاركتها في الربح تتراوح في العادة بين 30 إلى 50٪ من مقدار الربح، الذي يحققه البنك الإسلامي نتيجة استعمال هذه الأموال في أعماله المربحة. ويكون الباقي نصيب البنك الإسلامي بصفته المضارب الذي يدير عملية الاستثمار.

أما النوع الثاني من حسابات المضاربة فهو حسابات الودائع الاستثمارية المطلقة أو غير المقيدة. وهي التي يوكل فيها المستثمرون البنك الإسلامي في استعمالها في تمويلاته المتعددة وسائر أنشطته الاستثمارية. وتختلف الفترة الاستثمارية لهذه الودائع، فتكون في العادة ما بين الشهر الواحد والخمس سنوات. ولا يحق في العادة سحب هذه الودائع قبل الميعاد المتفق عليه لانتهاؤ عقد المضاربة.



شكل 9: الوديعة الاستثمارية في البنوك الإسلامية

وتتراوح نسبة الربح التي توزع على هذه الودائع المطلقة من 50% إلى 90% من الأرباح وذلك حسب مدة الوديعة. فكلما طالت مدة الوديعة كلما زادت نسبة مشاركتها في الأرباح، لأن طول مدة الإيداع الاستثماري يعطي المصرف الإسلامي فرصة أكبر لاختيار نوع الاستثمار الأفضل، ولو كانت مدة تصفيته طويلة. ويكون باقي الربح، أي ما بين 50% و10% للبنك الإسلامي بصفته المضارب الذي يدير الأموال المودعة.

ومن الواضح أنه ينبغي أن ينص عقد المضاربة على نسبة توزيع الأرباح بين الطرفين. كما أنه ينص في العادة على السماح للمصرف الإسلامي أن يخلط أموال المودعين، بعضها مع بعض وكذلك مع أموال البنك نفسه، في حوض استثماري واحد.

وكثيراً ما تحدد المصارف الإسلامية آجالاً لهذه الودائع. فمنها ما يقبل الودائع لشهر واحد ومنها ما لا يقبل الودائع المطلقة لأقل من ثلاثة أشهر. وجميع المصارف الإسلامية تقبل الودائع لستة أشهر وسنة وستين وغير ذلك. وتشارك هذه الودائع بالأرباح التي تنشأ من عمليات الاستثمار والتمويل التي يقوم بها المصرف الإسلامي خلال فترة وجودها فيه. كما أنها تتحمل الخسائر بنسبة أموالها المستثمرة إلى مجموع الأموال المستثمرة من قبل المصرف الإسلامي.



شكل 10: توزيع الأرباح والخسائر للودائع الاستثمارية

أما النوع الثالث من حسابات المضاربة فهو الودائع الاستثمارية المقيدة. وهي ما يشترط فيها المستثمر أن يستعمل ماله في مشروع معين محدد، أو في قطاع استثماري بعينه، مثل الاستثمار بأسهم الشركات المباحة شرعاً. ويكون فيها الربح بين المصرف الإسلامي والمستثمر حسب النسبة المتفق عليها في العقد، أما الخسارة فيتحملها المستثمر وحده.



شكل 11: الودائع الاستثمارية المقيدة وتوزيع ربحها وخسارتها

ويلاحظ أن عقود المضاربة التي يتم بواسطتها إيداع الأموال المقصودة للاستثمار في المصارف الإسلامية تنص عادة على حق المصرف في خلط أموال المودعين المتعددين وكذلك خلط مال البنك نفسه مع ودائع أرباب الأموال. ويُستعمل عقد المضاربة في عدد من صناديق الاستثمار الإسلامية، حيث تكون حصة المدير نسبة من الربح (بدلاً من أن تكون نسبة ثابتة من الأموال المستثمرة مبنية على عقد الإجارة). ففي هذا النوع من صناديق الاستثمار الإسلامية، يقوم المدير بنشاطه في استثمار

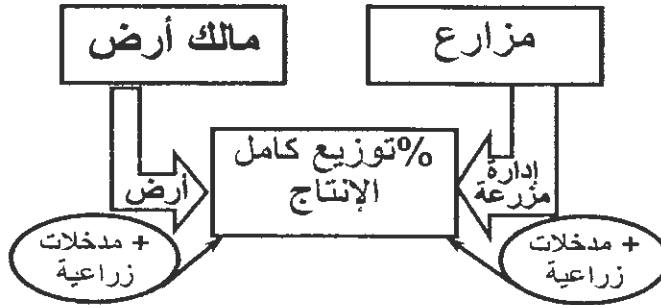
هذه الأموال بصفتها شريكا مضاربا بحصة من الربح. فإذا لم يحقق ربحاً، فإنه لا يحصل على أي عائد. ونلاحظ في مثل هذا النوع من صناديق الاستثمار الإسلامية جواز وضع حد أعلى لعائد أي من الطرفين، بحيث يكون ما زاد عن هذا الحد الأقصى بمثابة إضافة تحفيزية للطرف الآخر. فيمكن مثلاً أن يشترط عقد صندوق الاستثمار الإسلامي أن يتقاسم المستثمر مع المدير الأرباح بنسبة 80٪ للأول و20٪ للثاني، مع اشتراط أن لوبلغت حصة المستثمر هذه 20٪ من رأس المال فما زاد من الربح عن ذلك يؤخذ كله للمضارب. ومن الشروط المألوفة أيضاً في صناديق الاستثمار التي تقوم على المضاربة، أن تزداد حصة المضارب كلما ارتفعت نسبة الأرباح إلى رأس المال. ففي صندوق استثمار توزع فيه الأرباح كما في المثال السابق، يجوز اشتراط أن ترتفع حصة المضارب من 20٪ إلى 50٪ مثلاً فيما يزيد من الأرباح عن 20٪ من رأس المال. ويعتبر ذلك أيضاً من الحوافز التي تمنح للمضارب لتشجيعه على رفع كفاءته الاستثمارية.

6. عقد المزارعة

المزارعة عقد مشاركة على المحصول الزراعي، بين مالك الأرض والفلاح المزارع، الذي يقوم بأعمال الزراعة. وينبغي أن تُذكر في العقد نسبة توزيع المحصول بين الطرفين.

مزارعة

(زراعة الأرض بقصد تحصيل غلة أي عائد)



شكل 12: المزارعة

فالمزارعة إذن هي عقد على تقاسم المحصول الإجمالي، وليس العائد الصافي من المشروع. وهو عقد يقدم فيه أحد الطرفين الأرض، ويقدم الطرف الآخر العمل الزراعي المناسب. أما سائر المدخلات الزراعية، من بقر أو آلات للحرثة وبنذور وأسمدة ومبيدات حشرية وأدوات يدوية وآلات زراعية صغيرة، فيمكن أن يتم تقديمها من أي من طرفي العقد. ولكن قيمة هذه المدخلات أو بدل استعمالها لا تُنزل من المحصول الإجمالي، أو من

ثمنه عند التوزيع. معنى ذلك أن الطرف الذي سيقدم هذه المدخلات الزراعية الأخرى أو بعضها، سوف يلحظ القيمة الاستهلاكية لما يقدمه عند مفاوضته على تحديد حصته من توزيع المحصول بينها.

فلو كان صاحب الأرض في مزارعة هو الذي يقدم البذور والآلات والأسمدة وغيرها لرغب أن يشترط نسبة عالية من المحصول الإجمالي، بحيث يكون جزءاً من هذه النسبة من أجل سداد قيمة هذه المستهلكات الزراعية التي يقدمها إضافة للأرض. أما لو كان المزارع هو الذي يقدم هذه المدخلات أو بعضها، فإنه سيشرط هو لنفسه نسبة عالية من مجموع المحصول الإجمالي، لتعويضه عن قيمة هذه المدخلات، إضافة لما يرغب به من عائد على نشاطه وخبرته الزراعية.

فالمزارعة إذن تختلف اختلافاً جوهرياً عن كل من المضاربة والمشاركة، وهو أنها تقوم على توزيع المحصول الإجمالي، الذي هو في الحقيقة الإيراد الإجمالي للمشروع الزراعي. في حين أن كلاً من المشاركة والمضاربة توزع الربح الصافي، أي بعد تنزيل المصروفات المتعددة التي صرفت على المشروع. يضاف إلى ذلك أن الأصل في المضاربات والمشاركات، أن يكون رأس المال نقدياً، في حين أن رأس المال في المزارعة يكون أساساً هو الأرض والآلات، أي من الأصول الثابتة. أما ما يستتبع ذلك من مدخلات استهلاكية في الزراعة فإنها هو تبع لذلك الأصل الثابت.

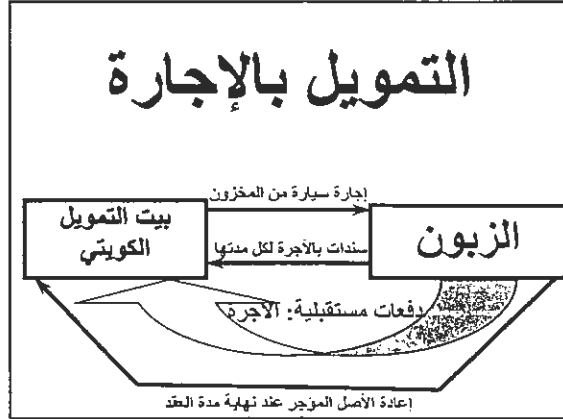
وإذا كان اسم عقد الزراعة يجعل منه عقداً زراعياً، فهل يمكن تطبيق هذا العقد والمبدأ الذي يقوم عليه خارج النشاط الزراعي؟ يقول ابن قدامة في كتابه المغني في باب المضاربة: إن من الجائز إقامة مضاربة يقدم فيها أحد الطرفين أصلاً ثابتاً مثل زورق الصيد أو دابة النقل، ويقوم الآخر بالعمل عليها، ويقتسمان الإيراد الإجمالي لهذا النشاط الاقتصادي المشترك. ويتابع ابن قدامة أن هذا النوع من المضاربة إنما يقاس على المزارعة، لا على عقد المضاربة المعروف. مما يجعل لهذا العقد، أي عقد المزارعة تطبيقات معاصرة كثيرة، سنتناقشها في الفصل التالي.

ومن مشتقات المزارعة عقد المساقاة وعقد المغارسة. فالمساقاة هي مشاركة على الثمر، أي المحصول الإجمالي للأشجار بين صاحب الأشجار والفلاح الذي يقوم بسقايتها، ورعايتها، والعناية بها.

أما المغارسة فهي عقد يكون من نتيجته الاشتراك ليس بالثمر أو المنتجات الزراعية وحدها بل وبملكية الأرض أيضاً. فهو عقد يكون بين مالك أرض بور غير مزروعة، وتحتاج إلى استصلاح فيها من أجل إدخالها في حيز الاستعمال الاقتصادي المنتج. فهي تحتاج إلى أعمال استصلاحية أساسية مثل حفر الآبار، أو إزالة ملوحة التربة، أو استئصال الأشجار البرية من غابة طبيعية، ثم إعداد الأرض للإنتاج الزراعي، بما في ذلك غرس الأشجار المثمرة ورعايتها. ثم ينتهي العقد بتقاسم الثمر والشجر والأرض كلها - حسب ما اتفق عليه في العقد - عند تحصيل الثمر.

7. الإجارة

عقد الإجارة هو بيعٌ للمنفعة. فهو عقد معاوضة على منفعة أصل منتج لمنفعة. وهو أيضاً عقد تمويلي، لأن المستفيد منه سيحصل على الحق باستعمال أصل ثابت، أو آلة ذات، ثمن هو أضعاف عديدة لما يدفعه مقابل ثمن المنفعة.



شكل 13: التمويل بالإجارة

وبما أنه عقد معاوضة أي مبادلة بين شيئين مثل عقد البيع، فهو ينقل الملكية. حيث يصبح المؤجرُ بائعُ المنفعة مالِكاً للأجرة ويصبح المستأجرُ، مشتري المنفعة مالِكاً لما اشتراه من منفعة. والمنفعة مال مثل سائر الأموال تملك، وتباع، ويتصرف بها مالِكها، كما يتصرف بسائر الأموال. ومن الواضح أن عقد الإجارة إنما يكون لأصول معمرة، تعيش أكثر من مدة الإجارة، بحيث تستطيع هذه الأصول أن تنتج كامل منافعها المبيعة بالعقد.⁵

ويلاحظ في الإجارة معنى آخر من معاني التمويل، وهو أن الأجرة نفسها تحتمل التقديم والتأخير. بحيث يمكن استئجار آلة، ودفع الأجرة بعد زمن من استهلاك المنفعة، فيتضمن العقد عندئذ تمويلاً للمستأجر، لأنه يستعمل المنفعة دون دفع ثمنها عند استعمالها. ويمكن أيضاً في عقد الإجارة أن يقدم دفع الأجرة على

5 استعملنا لفظ مستأجر لشيوعه، رغم أنه لا يدل على العاقد من حيث تركيبه اللغوي. فالاستئجار هو طلب الإجارة وليس التعاقد عليها. واللفظة التي تستعملها الكتابات الفقهية عادة هي لفظة المؤجر له.

6 لاحظ أن عقد الإجارة ينطبق على منافع الأصول المعمرة، كما ينطبق أيضاً على عقود الاستخدام. فيقال إجارة الأشياء وإجارة الأشخاص. مع ملاحظة الفوارق بين استخدام الإنسان واستئجار الآلة. لذلك فإن عقود الاستخدام يشترط فيها دائماً ما يضمن احترام الإنسانية، وحقوقها الأساسية، وكرامة الإنسان، وما تقتضيه المبادئ الأخلاقية من معان مهمة. فلا يجوز مثلاً استئجار الإنسان لتحمله فوق طاقته، ولا لما يخالف المبادئ الأخلاقية. وفي معرض الحديث عن التمويل، فإننا نجتنب من الإجارة هو عقد إجارة الأشياء، لا عقد إجارة الأشخاص.

زمن بدء المنفعة، بحيث يدفع المستأجر أجرة سيارة لمدة شهر، يبدأ بعد العقد بفترة طويلة أو قصيرة.⁷

وفي عقد الإجارة تتحدد مسؤولية المؤجر بتمكين المستأجر من استخلاص منفعته، التي اشتراها من الأصل المؤجر. ويكون ذلك بوضع الأصل المؤجر تحت تصرف المستأجر. وتختلف هذه العملية حسب طبيعة الأصل المعمر، الذي تباع منافعه بعقد الإجارة. فإذا كان الأصل المؤجر سيارة مثلاً، فيكون التمكين بتسليم المفتاح والسيارة معاً، ومعها وثيقة ترخص للمستأجر استعمالها تجاه الأطراف الأخرى الخارجة عن العقد. أما في إجارة كتاب فيكون التمكين بتسليم الكتاب فقط. وفي استئجار أرض زراعية، يكون ذلك ببيان حدود الأرض والإذن للمستأجر باستعمالها.

وبما أن المنفعة إنما تُستخلص خلال الزمن، فإن مسؤولية المؤجر تمتد أيضاً خلال الزمن، بحيث تشمل التمكين في كل آن من مدة العقد. وبعبارة أخرى فإن المؤجر مسؤول عن المحافظة على التمكين. ولا يكون ذلك إلا باستمرار الأصل المعمر بإنتاج المنفعة المبيعة. ففي إجارة السيارة مثلاً، لا بد من بقاء السيارة قابلة للاستعمال المعتاد خلال مدة الإجارة كلها. فلو تعطل فيها المحرك وتوقف عن العمل، فإن المؤجر يكون مسؤولاً عن إعادة المحرك لطبيعته المنتجة.

ولا يستحق المؤجر أي أجرة عن الزمن الذي افتقد فيه التمكين. الأمر الذي يعني أن المؤجر مسؤول عن بقاء الأصل المؤجر واستمرار قدرته على إنتاج المنفعة المبيعة، خلال مدة الإجارة كلها. أي أن المؤجر هو المسؤول عن صيانة الأصل المؤجر، كما هو مسؤول عن بقاءه. فلو زال الأصل المؤجر، أو تحطم، أو فقد قدرته على إنتاج المنفعة المبيعة، لكان ذلك إخلالاً من الطرف المؤجر بالتزاماته التعاقدية، مما يتولد عنه مسؤولية مدينة فضلاً عن عدم استحقاق الأجرة، لأن الأجرة إنما هي ثمن المنفعة ولم توجد منفعة.

وإذا أنعمنا النظر في مسؤولية المؤجر عن الصيانة، فإنه يمكن لنا أن نميز بين ثلاثة أنواع من أعمال الصيانة ونفقاتها. أولها الصيانة الأساسية التي يرتبط بها قدرة الأصل المعمر على إنتاج منافعه. مثال ذلك الصيانة التي تمنع تعطل محرك السيارة عن العمل والنفقات اللازمة للمحافظة على استمراره بعمله المعتاد. وهذا النوع الأول من الصيانة يقع ضمن مسؤولية المؤجر الذي هو مطالب بتمكين المستأجر من الانتفاع. أما النوع الثاني من أعمال الصيانة فهو الثانوي البسيط الذي يؤثر على تحسين استعمال الأصل المؤجر وجمال ذلك الاستعمال، مثال ذلك خدوش في طلاء السيارة أو في جدران المنزل. وهذا النوع من الصيانة وإن كان الأصل فيه مسؤولية المؤجر أيضاً فإنه يمكن بالتراضي تحميل المستأجر نفقات وأعباء

7 ويمكن أيضاً في الإجارة تأجيل البدلين: المنفعة والأجرة معاً. فيتعاقد الطرفان على استئجار آلة لمدة ثلاثة أشهر مثلاً تبدأ بعد العقد بخمسين يوماً وأن تدفع الأجرة في المستقبل أيضاً في أي وقت قبل بدء مدة الإجارة أو أثناءها أو بعدها، دفعة واحدة، أو على أقساط متعددة.

هذه الصيانة الثانوية. أما النوع الثالث من أعمال الصيانة فهو ما يرتبط باستخلاص المنفعة نفسها مثل تغيير زيت المحرك كل فترة استعمالية معينة. فإن هذه الصيانة تعتبر جزءاً من عملية استخلاص المنفعة التي تقع على عاتق مالك المنفعة وهو المستأجر.

ومما ينبغي أن يلاحظ أن مسؤولية المؤجر في بقاء الأصل المؤجر وفي استمرار قدرته على توليد المنفعة المبيعة هي من المخاطر القابلة للتأمين. فيستطيع المؤجر أن يؤمن عليها لدى شركة تكافل أو تأمين إسلامي، ويدفع قسط التأمين من الأجرة. وبعبارة أخرى، فإن اهتمام المؤجر في عقد الإجارة يمكن أن يكون اهتماماً تمويلياً بحتاً، يتركز على العائد الصافي لاستثمار أمواله في إجارة تمويلية. فعندئذ سيرغب المؤجر بتحديد الأجرة الاتفاقية، بحيث يلاحظ أنه سيخصص منها مقدار قسط التأمين ليصل إلى العائد الصافي للاستثمار. أي أن المؤجر الفطن سيتخذ قراره بمقدار الأجرة التي يرغب بالحصول عليها بناء على إدراك جميع مسؤولياته والتكاليف المقدرة لها.

أما مسؤولية المستأجر فتتحدد في إعادة الأصل المؤجر، عند نهاية مدة العقد، بحالة سليمة، تشبه حالته عند وضعه تحت يده، في أول مدة الإجارة، دون أن يكون مسؤولاً عن الاستهلاك الطبيعي، الذي يحصل للأصل المؤجر نتيجة لاستعماله الاعتيادي. فيطالب مستأجر السيارة مثلاً أن يعيدها في نهاية مدة الإجارة، سليمة من أية كسور، أو عيوب في هيكلها، أو تمزقات في مقاعدها، ولكنه لا يطلب بأن يعيد عجلاتها إلى الحالة التي كانت عليها قبل الاستعمال ولا أن يعرض المؤجر عن الاستهلاك الطبيعي لسائر أجزائها. وكذلك لا يطلب مستأجر الأرض الزراعية أن يعيد قوتها النباتية عند نهاية السنة كما كانت في أولها عند بدء مدة الإجارة. ولكنه يطلب بإزالة ما وضع في الأرض من أحجار وعوائق، أو بردم ما أنشأ فيها من حفر. وبعبارة أخرى فإن الاستهلاك الطبيعي للأصل المؤجر لا يدخل ضمن مسؤولية المستأجر، لأن يد المستأجر على الأصل يد أمانة. فلا يكون مسؤولاً عن الهلاك الناتج عن الاستعمال الطبيعي، الذي يقتضيه استخلاص المنفعة التي تملكها بموجب العقد.

ولأن يد المستأجر يد أمانة، فإنه مسؤول عما يطرأ على الأصل المؤجر نتيجة للتعدي، أو التقصير، أو الإهمال في المحافظة على سلامة الأصل المؤجر، الذي هو ملك الغير أمانة تحت يديه. إن المستأجر يكون مسؤولاً عن نتائج إهماله أو تعديه. فلو كان الشيء المؤجر كمبيوتراً مثلاً، ووضع عليه المستأجر كأس الشاي، فانقلب الكأس وأتلف الكمبيوتر، فهو مسؤول عن نتائج هذا الإهمال. أما لو جاءه فيروس أصابه وسائر الكمبيوترات في المنطقة المحيطة به، فلا يكون المستأجر مسؤولاً عن تكلفة ذلك لعدم التعدي أو الإهمال. وأخيراً لا بد لنا من التأكيد على أن التمويل بالإجارة، يعتبر تمويلاً من خارج الميزانية. ذلك لأن المستأجر لا يمتلك الآلة التي اشترى منافعها دون أن يشتريها بنفسها. فلا تظهر أي قيمة للآلة في ميزانية المستأجر، ولا ضمن أصوله الثابتة. وإنما يظهر مقدار الأجرة

المدفوعة، وهو ثمن المنفعة ضمن حسابات النفقات. الأمر الذي يعني أن المستأجر يستطيع أن يوفر سيولته وموارده المالية، لشراء المواد والأجهزة الأخرى التي يصعب استئجارها. كما أن أرقام ميزانيته الختامية ستكون أقل مما لو اشترى الأصل المستأجر، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين بعض المؤشرات المالية مثل معدل دوران رأس المال أو معدل دوران الأصول الثابتة أو معدل دوران إجمالي الأصول.

ومن جهة أخرى فإن التمويل بالإجارة يتضمن حيزاً كبيراً من المرونة، من حيث تاريخ دفع الأجرة، وتاريخ بدء المنفعة، وتسليم الأصل المؤجر. يضاف إلى ذلك ضرورة استمرار مبدأ تسلط المالك على ملكه، فمالك العين - أي الأصل المؤجر - مسلط على ملكه، يستطيع أن يفعل به ما يشاء، من بيع، وهبة، وغير ذلك من تصرفات، شريطة عدم الإخلال بحقوق المستأجر. وكذلك يستطيع مالك المنفعة أن يتصرف بها كما يشاء، باعتباره مسلطاً على ما يملك، دون الإخلال بحقوق صاحب الأصل المؤجر. مما يعني أن التمويل بعقد الإجارة يتضمن مرونة كبيرة، لا نجدها في كثير من العقود التمويلية الأخرى.

4

خصائص العقود التمويلية المسماة



إن المتأمل في العقود التمويلية المسماة السبعة المذكورة في الفصل الثالث يستطيع أن يستخلص الخصائص العامة للتمويل الإسلامي. فنلاحظ أولاً وقبل أي شيء أن التمويل الإسلامي في عقود المسماة ينحصر في عقود البيوع والإيجارات والمشاركات بأنواعها التي ذكرت في الفصل السابق، ذلك إذا كان التمويل عملاً اقتصادياً يهدف إلى تحقيق ربح. نقول ذلك لأن تقديم الأموال تبرعاً للمؤسسات الخيرية أو صدقة للفقراء والمساكين بل وهدية للأصدقاء والأقارب هو أيضاً تمويل في حقيقته ولكنه تمويل لا يهدف إلى تحقيق الربح. وبعبارة أخرى فإن التمويل الذي لا يقصد تحقيق عائد وهو التمويل بالتبرعات والهبات والهدايا والصدقات لا يدخل في العادة في اهتمامات القطاع المالي، بل يُدرس في مجالات أخرى هي مجالات العمل التطوعي والمؤسسات الخيرية.

وسيكون تركيز اهتمامنا على التمويل الذي يقصد الربح فسنبحث في خصائص التمويل بصورة عامة أولاً وهي الخصائص التي تنطبق على جميع عقود التمويل المسماة ثم نبحث في الخصائص التي تتسم بها كل زمرة من زمر عقود التمويل الإسلامية المسماة في الفقه التراثي.

الخصائص العامة لعقود التمويل الإسلامي

تتميز عقود التمويل الإسلامية بخمس خصائص تشترك فيها جميع هذه العقود وهي:

- (1) ارتباط التمويل بالسوق الحقيقية؛ (2) التملك هو أساس الربح في التمويل؛ (3) اعتماد السوق آلية لتحديد العائد؛ (4) العدالة التعاقدية؛ (5) الالتزام الأخلاقي. وسنقوم بدراسة هذه الخصائص بالتفصيل، وسيلي ذلك دراسة الخصائص التي تتمتع بها كل زمرة من هذه العقود التمويلية.

الخاصية الأولى: ارتباط التمويل بالسوق الحقيقية

إن أهم نتيجة لحصر أعمال التمويل في هذه العقود هي أن التمويل يرتبط - في النظام الإسلامي - بالسوق الحقيقية. ونعني بالسوق الحقيقية الأسواق التي يتم فيها إنتاج السلع والخدمات وتبادلها. فيكون تمويل عمليات الإنتاج بالمشاركات أي بتكوين شركات تقوم بأعمال إنتاج السلع والخدمات، كما تمويل أيضاً بإجارة الآلات والأرض والمباني باعتبارها وسائل إنتاج. ويمكن كذلك أن يتم تمويل عمليات الإنتاج من خلال عقود البيع الآجل والسلم والاستصناع لشراء الآلات والمواد الإنتاجية الأخرى. أما عمليات تداول السلع والخدمات من أجل وصولها إلى المستعملين النهائيين فيكون تمويلها من خلال عقود البيوع والإيجارات.

الأمر الذي يجعل التمويل الإسلامي مرتبطاً - بحكم العقود التي يقوم عليها والتي هي وسائل التمويل وأدواته - بالقطاع الحقيقي لا يخرج عن حدوده ولا يزيد عن مقداره.

مما يعني أن عقود التمويل المسماة لا تسمح بأن يتجاوز التمويل حجم التداول والإنتاج الفعليين في الاقتصاد بحكم أن هذه العقود لا تسمح بانفصال التمويل عن السلع والخدمات أو عن مشروعاتها الإنتاجية.

الخاصية الثانية: التملك هو أساس الربح في التمويل

نلاحظ أن جميع عقود التمويل المسماة تقوم على التملك الحقيقي التام لسلعة أو خدمة أو أصل إنتاجي ينتج سلعة أو خدمات. ففي البيع الآجل لا بد أن يمتلك البائع السلعة ملكاً كاملاً ويجوزها في قبضته قبل أن يستطيع بيعها سواء بيعاً آجلاً أو حاضراً. فامتلاك السلعة وحيازتها أمر لا بد من وجوده قبل عقد البيع التمويلي. وقد رأينا كذلك في الفصل الثالث أن نصيب الزمن في بيع الآجل إنما هو جزء من ثمن السلعة المباعة ولا يمكن أن يستحق الثمن ولا ذلك الجزء منه إلا الشخص الذي ملك تلك السلعة فعلاً وحقيقةً. ومثل ذلك بيع السلم وبيع الاستصناع إذ إن للأجل فيهما نصيب من الثمن أيضاً لا يستحق إلا بوجود السلعة فعلاً وتسليمها. أما في الإجارة فتستحق الأجرة للمالك الأصل المعمر المؤجر التي استحقها لكون المنفعة التي تم بيعها بعقد الإجارة إنما هي مما ينتجه الأصل المملوك له. وقاعدة حق الاستحقاق Entitlement Right تقتضي أن ما ينتجه الشيء المملوك من إضافات إنما يختص بملكه مالك الأصل دون غيره. وكذلك الأمر في المشاركات فضم أطراف الشركة لأموالهم لا ينهي ملكية كل منهم لأمواله التي وضعها في الشركة وإنما يستمر ملكه ليقع على نصيب مشاع من تلك الأموال المشتركة. ويكون استحقاق كل شريك من الشركاء للعوائد الناتجة عن بيع السلع والخدمات بمقتضى أو بسبب ذلك الملك واستمراره (أي الملك) للأموال المشتركة فيما بينهم. فمبدأ الاستحقاق يسري هنا أيضاً ويقتضي أنها ينشأ عن أموال الشركاء التي اختلطت مع بعضها من زيادات (أي أرباح) إنما هو ملك لهم يملكونه بمقتضى مبدأ الاستحقاق لأنهم يملكون الأصول التي نشأت عنها هذه الزيادات.

لذلك نجد خاصية التملك واستمراره أساساً في استحقاق أية عوائد أو إيرادات أو أرباح في جميع عقود التمويل الإسلامي. وبهذا سُمي التمويل الإسلامي تمويلًا يعتمد على الأصول Asset based finance.

الخاصية الثالثة: اعتماد السوق آلية لتحديد العائد

إن طبيعة ارتباط عقود التمويل المسماة بالسلع أو المنافع المباعة كما هو الشأن في عقود البيوع والإيجارات، أو بالربح أو الإنتاج المتحقق من بيع المنافع والسلع المنتجة كما هو الشأن في عقود المشاركات، تلك الطبيعة تجعل سوق السلع والمنافع والخدمات هو المكان الذي تحدد فيه عوائد التمويل. فالعائد التمويلي في البيع الآجل يتحدد بمقدار المنافع

الفائضة التي يحصل عليها مستلم السلعة خلال المدة التي تفصل بين تاريخي التسليم والدفع. وكذلك الأمر في عائد بيع السلم فإنه يتحدد بالتخفيض الذي يقتضيه تأخير استلام السلعة عن موعد دفع الثمن. ومثل ذلك في الإجازات التي هي أثمان للمنافع المبيعة وهي المنافع التي ينتجها الأصل المعمّر المستثمر أي المملوك من قبل المؤجر. أما في المشاركات فإن عوائدها تتحدد أيضاً في أسواق بيع السلع والمنافع والخدمات التي ينتجها المشروع الذي يتم تمويله من خلال عقود المشاركات المسماة. وبمعنى آخر فإن عوائد التمويل إنما تتحدد في السوق من خلال القيمة المضافة وهي المنافع الإضافية التي تولدها التمويلات بهذه العقود للملكي السلعة أو الخدمة التي تم بيعها من خلال عقود التمويل المسماة.

إن الاعتماد على السوق في تحديد عوائد التمويل كما هو الشأن في تحديد أسعار السلع والمنافع والخدمات بأنواعها إنما يستند إلى مبدئين أساسيين جداً في النظام المالي/الاقتصادي الإسلامي وهما الملكية الفردية وحرية التعاقد التي تقتضي إلزامية العقود.

فالملكية الفردية تؤكد النصوص القرآنية العديدة التي تنسب الأموال لأصحابها وتمنع الاعتداء عليها إضافة إلى النصوص الصريحة الواردة في الأحاديث ومنها الحديث المشهور باسم خطبة الوداع حيث قال الرسول صلى الله عليه وسلم «فإن دماءكم وأموالكم عليكم حرام كحرمة يومكم هذا في شهركم هذا في بلدكم هذا إلى يوم تلقون ربكم، ألا هل بلغت. قالوا نعم. قال اللهم اشهد»¹ يضاف إلى ذلك أن فريضة الزكاة وركنتها إنما تستند إلى وجود الملكية الفردية للأموال فلو لم تكن الأموال مملوكة للأفراد لما كان لوجوب الزكاة معنى ولا تطبيقاً واقعياً.

أما المبدأ الثاني فهو مبدأ حرية التعاقد فيستند إلى أصل عريض في النظام الاقتصادي الإسلامي وهو أن الناس مسلطون على أموالهم يفعلون بها ما يشاءون ليس لأحد أن يلزمهم بغير ما يرغبون. يتأكد ذلك بقوله تعالى ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ [المائدة: 1]

كما نجد أن وظيفة السوق في تحديد أسعار السلع والخدمات بما فيها خدمات التمويل تتأكد بالأحاديث المتعددة التي تمنع خدش فعالية السوق أو تشويهها من خلال منع الغش والتلاعب بالأسعار والنجش وتلقي الركبان وبيع الحاضر لباد وغير ذلك. ففعالية السوق تقوم على حرية التعاقد التي أساسها الملكية الفردية. والشرعة تعتبر السوق هو المرجعية في تكوين السعر من خلال العرض والطلب وتصف ذلك بالسعر العدل الذي ترجع إليه المحاكم في فض الخلافات والمنازعات. وهو ما يعرف في الفقه الإسلامي بضمن المثل.

الخاصية الرابعة: العدالة التعاقدية

تستند العدالة التعاقدية على حرية التفاوض وعلى القدرة عليه. أما حرية التفاوض فهي أساس في السوق المالية الإسلامية شأنها في ذلك شأن النظرية الإسلامية في الأسواق الأخرى. وحرية التعاقد تتضمن كما رأينا في الفصول السابقة شرطي الأهلية والرضا الذين لا بد منهما حتى تتحقق الإرادة الواعية لكل طرف في حرية الدخول في العقد. أما القدرة على التفاوض فتؤثر فيها الشروط الموضوعية للسوق وبشكل خاص ظروف الاحتكار والقوة الاحتكارية فإذا كان منتج الخدمة المالية محتكراً فإنه يستطيع أن يفرض العوائد التي تعظم أرباحه على حساب المتعاملين معه عن طريق إغلاء أسعار الخدمات المالية التي يقدمها. لذلك تحرم الشريعة الاحتكار بكل أشكاله لأن الاحتكار ظلم والظلم محرم في الإسلام. وهو محرم في سوق السلع كما أنه محرم في السوق المالية وبخاصة أن السوق المالية المعاصرة تتضمن معنى ما يسمى بالزبائن الأسرى *Captive clientele* للبنك الإسلامي لأن كثيراً من زبائنه يرفضون التعامل مع البنوك التقليدية بسبب رغبتهم بالبعد عن الربا.

الخاصية الخامسة: الالتزام الأخلاقي

إن الالتزام الأخلاقي سمة أساسية من سمات عقود التمويل المسماة بحكم طبيعتها فهي عقود تقوم على التملك كما في البيع والإجارة أو تقوم على التملك وإنتاج السلع والخدمات من أجل بيعها للآخرين كما في المشاركات. ولا يصح في الشريعة الإسلامية تملك السلع إلا إذا كانت سلعاً طيبة. أما الخبائث فليست بأموال تملك من قبل أي مسلم. ومن ثم فإنه لا يمكن للتمويل بالعقود المسماة أن يقدم أية خدمات لإنتاج الخبائث بكل أشكالها. والالتزام الأخلاقي عنصر أساسي يشترطه التمويل الإسلامي لأنه تمويل يستند إلى معطيات الشريعة كلها وليس فقط إلى الخدمة المالية وحدها. من هنا لم يكن التمويل الإسلامي تمويلًا غير ربوي فحسب، فالربا مسألة تتعلق بالقرض أو الدين فقط. أما التمويل الإسلامي (الذي نعرف من خلاله أن الربا هو أيضاً ممارسة محرمة لأنها تتضمن الظلم وهو أمر سنناقشه في الفصول القادمة) فإنه تمويل أخلاقي لأنه يمر من قناة التملك الحقيقي لسلع وخدمات تباع أو تنتج. وما يضر بالإنسان هو من الخبائث التي لا يجوز أن تملك أو تباع. الأمر الذي يعني أن التمويل الإسلامي يحمل في طياته احترام الإنسان ووقايته بالبعد عن كل ما يؤذيه أو يعطل طاقاته أو يفسد عليه حياته.

وقد يلتزم بعض من يقدم التمويل التقليدي ببعض المبادئ الأخلاقية بخصوص ما يموله من سلع وخدمات. ولكن هذا الالتزام عندما يحصل من البعض إنما هو التزام إضافي ليس من طبيعة القرض، تضيفه بعض المؤسسات التمويلية التي ترغب بتحقيق أهداف إضافية ذات معنى اجتماعي. أما معظم مؤسسات التمويل التقليدي فلا تضيف مثل هذا الالتزام الخارج عن طبيعة التمويل نفسه. وهذا أمر ملاحظ في واقع جميع البلدان

إذ تقوم المصارف التقليدية بتمويل إنتاج التبغ والخمور ومنتجاتها وتوزيعها وغير ذلك من السلع الضارة وذلك بحجة أن القانون قد سمح بها في حين نجد المصارف الإسلامية ملتزمة بالابتعاد عن تمويل هذه السلع على الرغم من سماح القانون بها. وأخيراً فبعد أن درسنا الخصائص العامة التي تشترك فيها جميع عقود التمويل الإسلامي بقي علينا أن نتقل إلى دراسة الخصائص التي تتمتع بها كل زمرة منها على حدة. وسنبداً بخصائص عقود المشاركات ثم البيوع وننتهي بخصائص عقود الإيجارات.

خصائص تتعلق بعقود المشاركات

تمتاز العقود المسماة للتمويل بالمشاركات في الشريعة الإسلامية بخاصيتين أساسيتين تتعلق أولاهما بالأساس الذي تعتمده في إدارة المشاركات وهو مبدأ الوكالة، وتعلق الثانية بكيفية توزيع الربح والخسارة.

فالوكالة هي الأساس الذي يُستند إليه في إدارة كل من المشاركة والمضاربة والمزارعة لأن ملك كل شريك يستمر على أمواله التي خصصها في المشاركات سواء في ذلك المضاربة أو المشاركة أو المزارعة ومشتقاتها من مساقاة ومغارسة. وذلك لأن مال كل شريك يبقى مملوكاً له وإن كان قد تحول بالمشاركة إلى نصيب مشاع ضمن مجموع أموال الشركة بعد أن كان مخصصاً للمالكه على وجه الاستقلال.

ولا بد للمدير حتى يتمكن من التصرف في أموال الشركاء الآخرين من وكالة تعطي له الشرعية والصلاحيّة في التصرف. فالوكالة إذن متضمنة في كل عقود المشاركات من مشاركة ومضاربة ومزارعة، فهي التي بموجبها يستطيع الشريك المدير أن يجري عقوداً محلها أموال الشركة بكاملها بما فيها أموال الشركاء الآخرين.

والوكالة بطبيعة كونها تصرفاً في أموال الغير مبنية على مبدأين هما مبدأ التحفظ وتجنب المخاطر Reservation and risk aversion ومبدأ الإفصاح Transparent disclosure. فلا بد للوكيل أن يكون حذراً في تصرفاته بأموال الغير حتى يتجنب إيقاعهم في خسارة كان يمكن تجنبها، وليس له أن يغامر أو يقبل من المخاطر ما يزيد على المعتاد.

كما أن الوكيل ليس له أن يضحي بأموال الموكل فيتبرع بها دون بدل أو مقابل إلا بموافقة صريحة محددة. لذلك تمنع الشريعة الوكيل من التبرع من أموال الموكل إلا بإذن خاص مقصود. فالتبرع غير مشمول بوكالة الاستئثار إلا إذا نص العقد صراحة عليه. والحذر والحيلة في التصرف هما من مقتضيات الأمانة فإن يد الوكيل يد أمانة.

وكذلك الأمر بالنسبة للإفصاح الكامل لأن الوكيل إنما يتصرف نيابة عن الأصيل فينبغي عليه أن يضع كل المعلومات التي لديه تحت تصرف الأصيل وهو الشريك الآخر أو الشركاء الآخرين في الشركة وليس له أن يكتُم أي معلومة أو حادثة تتعلق بالمشاركة عن شركائه الآخرين.

فإذا كان تصرف الوكيل قائماً على مقتضيات يد الأمانة بما في ذلك من حذر وإفصاح، فإنه لا يكون مسؤولاً عن نتائج المشاركة التي يتحملها عندئذ الشركاء كلهم، باعتبارهم المالكين الأصلاء كل بحسب ما يملكه وبمقتضاه. إذ إن يد الأمانة لا تُسأل إلا في حالة الإهمال أو التعدي سواء أكان التعدي تعدياً حاصلاً بمخالفة العقد أم بالتعدي على ملك الشريك الآخر.

توزيع الربح والخسارة

يمكن لعنصري الإنتاج الأساسيين من رأس مال وإدارة Entrepreneurship (العنصران الآخران وهما العمل غير الإداري والأرض يُتعاقد عليهما عادة بأجر محدد) أن يدخلوا العملية الإنتاجية إما على أساس الأجر الثابت المحدد مسبقاً عند العقد أو على أساس تحمل المخاطرة وتوقع ربح أكبر من الأجر الثابت. فإذا كان رأس المال -أو صاحبه- هو الذي يتحمل وحده مخاطر المشروع فإنه سيستأجر الإدارة -أو المدير- بعقد إجارة يكون فيه التعويض محددًا مسبقاً في تاريخ العقد. وعندئذ فإن جميع الأرباح المحققة بعد دفع الالتزامات الثابتة -وهي تعويضات عناصر الإنتاج الأخرى بما فيها المدير- ستكون من نصيب صاحب المشروع الذي هو صاحب رأس المال.

وكذلك فإنه يمكن للمدير أن يكون هو الذي يتحمل مخاطر المشروع ويمتلكه، فتكون الأرباح من نصيبه بعد أن يدفع الالتزامات التعاقدية الثابتة، وهي أثمان عناصر الإنتاج الأخرى بما في ذلك أجرة رأس المال. وذلك مع ملاحظة أن رأس المال معرّف في علم الاقتصاد على أنه الآلات والسلع التي تُستخدم في إنتاج سلع أخرى أو خدمات، فيمكن لهذه الآلات والأصول الثابتة الأخرى أن تُستأجر بعقد إجارة يلتزم فيه المدير بدفع أجرة ثابتة محددة عند العقد لمالك رأس المال هذا.²

ويمكن كذلك أن يشترك المدير وصاحب رأس المال في ملكية المشروع وتحمل مخاطره. فتكون الأرباح بينهما موزعة بنسبة يتفقان عليها عند العقد؛ فيكون العقد عندئذ عقد مضاربة. ولا يلتزم أي منهما تجاه الآخر بعائد ثابت أو محدد في العقد. وفي هذه الحالة يمكن أن يكون رأس المال عينياً كآلات والأصول الاستثمارية الأخرى. أو نقدياً وهو ما يعرف برأس المال المحاسبي. فإذا كان رأس المال المستثمر نقوداً فإن العلاقة

لماذا تقبل توزيع الربح حسب شروط العقد ولو اختلفت عن نسبة المساهمة في رأس المال؟
ولماذا لا تقبل توزيع الخسارة على غير نسبة المساهمة في رأس المال؟

2 أما رأس المال المحاسبي الذي هو ما يمثل في العادة النقود المستثمرة في المشروع فلا يمكن إجارته لأن النقود لا تؤجر. فهي ليست مثل الآلات والأصول الأخرى (التي هي رأس المال بالمعنى الاقتصادي) التي تنتج منافع بذاتها، مما يجعلها تصلح لعقد الإجارة. فالنقود لا تنتج منافع وإنما تستبدل بسلع وخدمات حقيقة يمكن لها أن تنتج المنافع. الأمر الذي يعني أن إجارة رأس المال الاقتصادي لا يمكن أن تكون مبرراً للفائدة على النقود لعدم المائلة بينها في إنتاج المنافع والأجرة إنما هي ثمن هذه المنافع.

بينهما تتخذ في أولها شكل الوكالة المحضة، فيكون المدير وكيلاً لرب المال في تحويل رأس المال النقدي إلى رأس مال عيني يتمثل بالاستثمارات العينية للمشروع من سلع وآلات وخدمات.

وإنما يستحق صاحب رأس المال النقدي ثروة مضافة إذا ما أنتج تحوله إلى سلع وأصول وخدمات ثروة مضافة حقيقية (أي ربحاً) عند نهاية فترة التعاون المشترك بينهما. إن توزيع الأرباح في كل من المشاركة والمضاربة مبني على الاعتراف بدور كل من رأس المال والإدارة في إنتاج الربح.³ ويتم هذا التوزيع حسبما يتفقان عليه من نسبة تتحدد بالاتفاق بينهما طبقاً لظروف السوق.

فإذا كنا في سوق يندر فيها رأس المال ويعزب بيننا يكثر فيها المديرون Entrepreneurs فإن النسبة من الأرباح التي ستكون من نصيب صاحب رأس المال تزايد في حين تتناقص نسبة المدير من الأرباح. أما في ظروف معاكسة يندر فيها المديرون الأكفاء ويعزبون في حين يكثر رأس المال فإن حصة المديرين من الأرباح ستكون عندئذ متجهة نحو التزايد.

أما توزيع الخسائر فيكون دائماً بنسبة المساهمة في رأس المال لأن الخسارة إنما هي نقص في المال نتيجة لفشل الممارسة الاستشارية. فعندما يتصرف المدير في استثمار الأموال الموضوعة في الشركة من قبل أربابها فهو يقوم بذلك بصفته وكيلاً. فإذا ما أنتجت نشاطاته ثروة جديدة تُقسم هذه القيمة المضافة بين المدير ورب المال، لأن هذه الثروة الجديدة تم إنتاجها بجهد الإدارة وكفاءتها.

أما في حالة فشل الإدارة في إنتاج ربح وتزايد هذا الفشل إلى أن تسبب بنقص رأس المال نفسه فإن المدير لا يُسأل عن ذلك، وإنما يتحمل هذه الخسارة (أو العودة دون خسارة أو ربح) صاحب المال لأن تصرف المدير إنما هو تصرف وكيل أمين لا يصح أن يُسأل إلا في حالة التعدي والإهمال، فطالما أنه لم يكن مهملاً ولا متعدياً في نشاطه الإداري فإن نتائج تصرفاته تنصرف إلى الموكل الذي هو رب المال.

خصائص عقود البيوع

تقوم عقود البيوع كما لاحظنا في الفصل الثالث على فعالية السوق في تحقيق وظيفته باكتشاف السعر. فالبيع القائم على حرية التعاقد لا بد له أن ينتج منفعة مضافة لكل من طرفيه. إذ لولا هذه المنفعة المضافة لكل طرف لما كانت هنالك حاجة لدى ذلك الطرف

3 يلاحظ هنا أن النظام المالي الإسلامي يقوم على الاعتراف بدور كل من العمل ورأس المال في إنتاج الثروة المضافة (الربح). فهو يختلف عن النظرية الاقتصادية القديمة التي بُنيت عليها الشيوعية. وهي التي تقول بأن العمل هو المنتج الوحيد للثروة. والنظرية الإسلامية في اعترافها بدور كل من العمل ورأس المال (الذي يتمثل بملكية السلع المنتجة) إنما تؤكد أن هنالك دوراً للمنحة الإلهية الأساسية التي منحها الله تعالى للإنسان - بعموم لفظ الإنسان - في قوله تعالى: ﴿هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مِنْهَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعاً﴾ [البقرة: 29]، وقوله سبحانه: ﴿هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ الْأَرْضَ ذُلُولاً فَأَمْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ﴾ [المالك: 15].

للدخول في العقد إذ إن لكل عقد كلفة يتكلفتها أطراف العقد مهما قلت. لذلك فإن التعاقد على البيوع من خلال السوق التي لا احتكار فيها ولا غش ولا خداع يكشف نقاط التقاء مصالح كل من طرفي العقد التقاءً بإرادة حرة قادرة على التعاقد.⁴ فالتمويل بالبيوع إذن يولد قيمة مضافة طالما أن شروط التعاقد قائمة متوفرة، وهذه هي الخاصية الأولى لعقود البيوع.

ولقد أكدت الشريعة هذه النقاط فقررت نظام الملكية الخاصة ركناً أساسياً من الاقتصاد الإسلامي. وعملت على حماية هذه الملكية وصيانتها ومنعت الاعتداء عليها. ثم قررت أن الإرادة الحرة هي أساس العقود، وبخاصة عقود البيوع التي تقوم على حرية التعاقد. وحددت شروط الأهلية التعاقدية بها يكفل قدرة المتعاقد على ممارسة هذه الحرية، وإدراك نتائج العقود التي يقوم بها وما تؤدي إليه من التزامات. ثم جعلت هذه العقود كلها تجري من خلال نظام للسوق، يخلو من عوامل التشويش والتشويه لإرادة التعاقد. فمنعت الغش بجميع أشكاله وأنواعه ومنعت الاحتكار وسائر مشوهات السوق. ثم ألزمت الإرادة الحرة بها اختارت ودخلت فيه من عقود ومبادلات بل اعتبرت عقد البيع عقداً ملزماً واجب الوفاء. ونص القرآن الكريم على وجوب الوفاء بالعقود ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ [المائدة: 1]. فحرية التعاقد بإرادة حرة واعية تمثل إذن الخاصية الثانية للتمويل بالبيوع.

أما الخاصية الثالثة للتمويل من خلال البيوع فهي الالتزام الأخلاقي فيما يتم تمويله من سلع وخدمات. فبما أن البائع الممول لا بد له من امتلاك السلعة وحيازتها، وبما أن الشريعة لا تسمح بتملك أشياء ضارة بالإنسان أو بيئته ولا أشياء تنتج بوسائل تخالف المبادئ الأخلاقية مثل التمييز في أجور العمال على أساس الجنس أو اللون أو الأصل العرقي، فإن طبيعة التمويل بالبيوع تستبعد الأشياء الضارة سواء أكانت سلعاً أو خدمات. ينطبق ذلك على كل من التمويل بالبيع الآجل لأنه بيع يشترط الملك قبله، والتمويل بالسلم فهو شراء لا بد فيه من الملك والقبض أيضاً، والتمويل بالاستصناع لأنه تملك وبيع أيضاً.

أربع خصائص لعقود التمويل بالبيوع

١. تولد قيمة مضافة
٢. حرية التعاقد
٣. الالتزام الأخلاقي
٤. مستوى الإفصاح



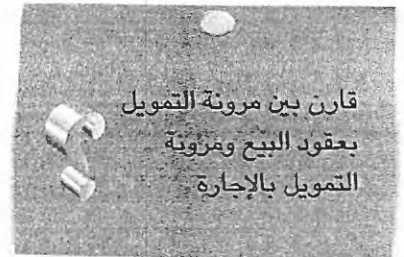
4 يلاحظ أن ما تشترطه الشريعة الغراء في السوق من ظروف وأحوال تؤدي إلى عدالة الأسعار قد لا تتوفر دائماً في الحياة الواقعية مما قد يستدعي التدخل بالتسعير من قبل الدولة في بعض الأحيان. فإذا كانت ظروف السوق في فعاليتها محققة لشروط العدالة إلى درجة معقولة، فعندئذ تكون الأسعار التي تنشأ نتيجة تلاقي إرادات الشراء مع إردات البيع عادلة ومنصفة للطرفين. وهو ما عبر عنه الرسول صلى الله عليه وسلم بأن الله تعالى هو «الباسط الرازق المسعر»، وذلك بعد أن نظر للسوق فوجدها خالية من أي مظهر من مظاهر الغش أو المكوس أو غيرها من التشوهات، وبعد أن أخضعها لرقابة أخلاقية تتمثل بأخلاق المتبايعين من جهة، وبرقابة أخلاقية على السوق والمعاملات يقوم بها المحتسب من جهة أخرى.

أما الخاصية الرابعة للتمويل بالبيع فتتعلق بمستوى الإفصاح. إذ لو ملك الممول السلعة فإنه يمكن أن يبيعها بيعاً تمويلياً بأحد أسلوبين: أسلوب المساومة أو أسلوب المراجعة. فبيع المساومة يتفق فيه الطرفان على الثمن والسلعة وسائر شروط العقد دونها حاجة لبيان البائع تكلفة السلعة التي يبيعها. أما بيع المراجعة فهو بيع أمانة يتضمن ضرورة إفصاح البائع إفصاحاً كاملاً أميناً عن كلفة السلعة لأن التفاوض فيه ينصب على مقدار الربح أو نسبته إلى التكلفة. فبيع الأمانة يعتمد على البيان الأمين الصادق بمقدار الكلفة وهو بذلك يحتاج إلى إفصاح عن معلومات لا يحتاج إليها عقد المساومة. ويمكن لكل من البيع الآجل والاستصناع أن يكونا قائمين على أسلوب المساومة أو أسلوب المراجعة بما فيها من إفصاح عن التكلفة. لذلك فلا بد في التمويل بالبيع من مراعاة درجة الإفصاح التي تناسب كل عقد من عقود البيع.

خصائص التمويل بالإجارة

إن الإجارة بيع تنطبق عليه جميع خصائص التمويل بالبيع وبخاصة العدالة التعاقدية وتوليد القيمة المضافة والالتزام الأخلاقي. ولكن طبيعة الشيء المبيع - وهو المنفعة التي هي مال معنوي - تجعل الإجارة مرتبطة بالزمن.⁵ لذلك يمكن لقائل أن يقول إن الإجارة تشبه الربا بسبب ارتباطها بالزمن إذ إن عقد القرض الربوي مرتبط بالزمن أيضاً. ولكن هذا التشابه ليس سبباً للتطابق في الحكم الشرعي. فالتحريم في الربا لم تفرضه الشريعة بسبب الزمن، بل لأن الدين لا يزداد خلال الزمن. في حين أن الأصول المعمّرة تنتج منافع معروفة خلال الزمن، وهي منافع معروفة مثمّنة عند الناس. يضاف إلى ذلك أن هنالك أشياء كثيرة أخرى في الحياة، مرتبطة بالزمن بما في ذلك الإنسان نفسه منذ بدء الحمل به إلى أن يموت، وكذلك العبادات من صلاة وزكاة وصوم وحج. فالزيادة خلال الزمن ليست سبباً للتحريم؛ إنما يكون التحريم إذا وجدت أسبابه الحقيقية.

ومن جهة أخرى، فإن طبيعة المنفعة تجعل منها مالا من نوع خاص يختلف عن طبيعة السلع. فإذا ملكت سلعة تستطيع أن تقبضها ثم تباعها بعد ذلك إن شئت. ولكنه من غير الممكن في المنفعة تطبيق شرط القبض قبل البيع، لأن المنفعة إذا قبضت فقد استهلكت وزالت. ولم تبقَ في تلك



قارن بين مرونة التمويل
بعقود البيع ومرونة
التمويل بالإجارة

5 الإجارة ترتبط دائماً بزمن. ولا يعني ذلك أنها دائماً تقاس بالزمن، إذ إن عقد الإجارة يمكن أن يكون لفترة من الزمن معينة كأن يستأجر صاحب مال وكيلاً لإدارة أمواله لمدة سنة مثلاً. كما أنها يمكن أن تكون مقاسة بإنجاز معين مثل أن يستأجر صاحب المال وكيلاً يقوم نيابة عنه باستعمال المال الموكول إليه لتمويل مشروع معين في حدود المليون دينار مثلاً وتنتهي مهمة الوكيل عند انتهاء إنجاز عمليات التمويل وتحصيل عوائدها مثلاً. ولكننا نلاحظ أن الإجارة في الحالة الثانية ترتبط أيضاً بالزمن، فلا بد فيها من مرجعية زمنية هي المدة القصوى التي يستغرقها إنجاز الخدمات التي هدف إليها عقد الإجارة.

اللحظة مالا يمكن بيعه لشخص آخر. لذلك ومراعاة لطبيعة المنفعة التي هي موضوع عقد التمويل بالإجارة، فقد وضعت الشريعة شرط التمكين بدلاً من شرط القبض الموجود في البيع. فيكفي في الإجارة أن يمكن المؤجر المستأجر من استخلاص المنفعة التي اشتراها بالإجارة.

إن عدم انطباق شرط القبض في المنفعة والاكتفاء فقط بشرط التمكين يعني أن تاريخ البيع بالنسبة للمنافع يكون دائماً قبل تاريخ الاستلام. فإذا أردنا أن نطبق مبادئ بيع السلم أو البيع بثمن مؤجل على الإجارة فإن ذلك يعني أن الثمن والشيء المبيع ينبغي أن يؤجلا معاً في التمويل بعقد الإجارة. وهذه قضية مهمة في الإجارة لها تأثير كبير، إذ إنها تجعل عقد الإجارة كثير المرونة. وفيما يلي أمثلة لذلك:

- يمكن دفع الأجرة سلفاً لفترات إيجارية متلاحقة نحو دفع الأجرة سلفاً لخمس سنوات قادمة. فيكون ذلك تمويلاً من المستأجر للمالك الأصل المؤجر.
- يمكن أيضاً تأخير دفع هذه الأجرة إلى نهاية السنوات الخمس في المثال السابق. فيكون ذلك تمويلاً من مالك الأصل المؤجر للمستأجر.
- يمكن لمشتري المنفعة في الحالتين السابقتين أن يبيع منفعته التي تملكها بالعقد بثمن (أجرة) يدفع مقدماً أو لاحقاً أو بأي تقسيط متفق عليه.
- يمكن بيع منفعة (أي تأجير) أصل موصوفٍ وغير موجود بتاريخ العقد، سيبنى بعد ذلك ويسلم للمستأجر.
- ويمكن أيضاً للمؤجر أن يستعمل الأجرة المدفوعة التي تملكها بعقد الإجارة في بناء الأصل المؤجر نفسه ثم تسليمه للمستأجر.
- بما أن المنفعة يمكن تحديدها بوحدة زمنية فيمكن إذن تقسيمها إلى أجزاء متساوية مما يمكن من بيعها أجزاءً متماثلةً ممثلةً بسندات أو صكوك متساوية بحيث يمثل كل صك منها منفعة ساعة أو يوم أو سنة.

خمس خصائص عامة لعقود التمويل الإسلامي

١. ارتباط التمويل بالسوق الحقيقية
٢. التملك هو أساس الربح في التمويل
٣. اعتماد السوق آلية لتحديد العائد
٤. العدالة التعاقدية
٥. الالتزام الأخلاقي

كما يمكن في كثير من الأحيان أن يكون الأصل المنتج للمنفعة قابلاً لتقديم المنفعة بوحدة متساوية فلو أن فندقاً فيه ألف غرفة متساوية من حيث مزاياها لكان من الممكن تقسيم المنافع إلى وحدات متساوية يمثل كل منها منفعة غرفة فندقية ليوم واحد. أي أنه يمكن تمثيل هذه المنافع بصكوك تمثل منافع متساوية.

وبما أن المنفعة مال، فيمكن للمالك أن يبيعها كما يشاء شريطة عدم الإخلال بعقد الإجارة وحقوق الطرف الآخر فيه. ولا شك أن البيع يكون قبل بدء مدة الإجارة لأن المنفعة تزول وتندم بالقبض.

وكذلك لصاحب الأصل المؤجر أن يبيع الأصل أو يتصرف فيه كما يشاء، لأنه تصرف مالك بملكه. وذلك مع اشتراط عدم الإخلال بشروط عقد الإجارة وحقوق المستأجر، فتنتقل بالبيع التزامات المؤجر إلى المالك الجديد. فإذا كان الأصل المؤجر مما يقبل أن يمثل بسندات ملكية قابلة للتقسيم إلى أجزاء متساوية فإن ذلك يعني أن يصبح لدينا صكوك تمثل ملكية هذه الأجزاء المتساوية من الأصل المؤجر وهي صكوك ذات عائد محدد مسبقاً هو الأجرة المتعاقد عليها.

كل ذلك يعني أن التمويل بعقد الإجارة يقدم لنا مرونة كبيرة جداً في ابتكار أشكال من التمويل تستجيب للحاجات المتنوعة كما أنه قابل لتوليد عقود جديدة عديدة تناسب مع الظروف الاقتصادية والتمويلية المتعددة.

ثم إن يد المستأجر على الأصل المؤجر إنما هي يد أمانة، لأن الإجارة من عقود يد الأمانة. الأمر الذي يعني أن المستأجر لن يكون مسؤولاً عما يطرأ على الأصل المؤجر من استهلاك طبيعي أو بسبب أحوال غير الإهمال أو التقصير أو التعدي على العقد أو على الأصل المستأجر.

وأخيراً فالتمويل بالإجارة يحتاج دائماً إلى إجراءات خاصة تتعلق ببقاء الأصل الثابت واستمرار إنتاجه للمنفعة المبعة. ولا يقع ذلك ضمن مسؤولية المستأجر لأن طبيعة العقد تتطلب أن يوفر المؤجر للطرف الآخر إمكانية استخلاص المنفعة المبعة طيلة مدة عقد الإجارة.

ملحق: خصائص التمويل بالتبرعات

على الرغم من أن التمويل بعقود التبرعات لا يدخل في العادة ضمن الأبحاث المنصبة على القطاع المالي، فإنه في الحقيقة تمويل قد لا تقل أهميته عن التمويلات الأخرى التي يُتعاقد عليها في أسواق المال. فعقود التبرعات هي وسيلة تمويل مؤسسات القطاع الخيري بصورة أساسية.

ولكن التمويل بعقود التبرعات وبخاصة الصدقات Charities والمنح Grants والقروض Loans والوقف Endowment/Trust له آثار واستعمالات عديدة في إطار التمويل الإسلامي.

عقد القرض

يتميز عقد القرض في الشريعة بأنه عقد تبرع. يتبرع فيه المقرض بدرجة من حرية التصرف Degree of Freedom للمقرض. في حين يبقى مال المقرض مضموناً لم ينقص شيئاً بعملية الإقراض، وأنها تحول ماله من شكل نقد في صندوقه إلى شكل آخر هو دين على المقرض. وله أن يطالب المقرض بتقديم الضمانات الكافية المقنعة للمقرض.

فالمقرض إذن لا ينقص ماله وإنما تتحول صفته من مال نقدي جاهز للاستعمال إلى دين في ذمة المقرض لا يمكن استعماله إلا بعد قبضه وتحصيله. فالمقرض يمنح المقرض وسائل الدفع التي تمكنه من توسيع دائرة تصرفاته المالية. وفي الوقت نفسه يقيد حرية المقرض طيلة الفترة إلى أن يسترد ماله من المقرض. بما أن ما يمنح في القرض هو في الحقيقة درجة حرية وليس كلفة محددة فإن الشريعة تعتبر القرض تبرعاً لأن درجة الحرية لا تباع ولا تثمن لأن الحرية جزء من الحقوق الأساسية للإنسان. لذلك فإن الله سبحانه هو الذي يجزي على القرض إذ إن المقرض قد قام فعلاً بالتضحية ببعض حريته من أجل أن يساعد المقرض.

إن أهم استعمالات عقد القرض في التمويل الإسلامي هو الودائع في الحساب الجاري في البنوك الإسلامية. فهذه الودائع مضمونة لأصحابها يمكن لهم سحبها في أي وقت. وباعتبار الضامن هذا الذي هو أهم سمات القرض فإن المصرف المودع لديه يطالب باتخاذ الإجراءات التي تراها السلطات الرقابية مناسبة للتأكد من القدرة على تنفيذ هذا الضمان. ومن البديهي أن القرض لا يمكن أن يشترط فيه أي عائد مادي فالقاعدة الشرعية جازمة في أن «كل قرض جر نفعاً فهو ربا».

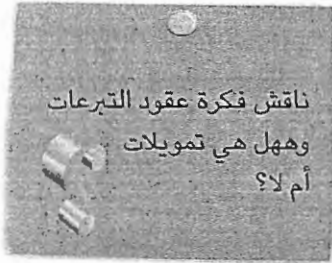
عقد المنحة أو التبرع Grant / Donation

عقد المنحة أو التبرع هو عقد يتطلب إرادة واحدة هي الإرادة المنشئة للعقد. وهو ينقل ملكية المال المتبرع به إلى الطرف الآخر أي إلى المتبرع له. أما استعمالات عقد المنحة في التمويل الإسلامي فهي التكافل أو التأمين الإسلامي.

فالتكافل يقوم أساساً على مبدأين عريضين: أولهما أن يكون صندوق المخاطر الذي ترد إليه أقساط التأمين وتخرج منه المدفوعات التي تعوض الأخطار المؤمنة صندوقاً تعاونياً مبنياً على مبدأ التعاون بين المؤمن عليهم أنفسهم، فلا يكون هذا الصندوق مملوكاً لأي طرف ولا لشركة التأمين. وثانيهما أن تكون أقساط التأمين تبرعاً من المؤمن عليهم إلى هذا الصندوق. ولا تمنع الشريعة التبرع إلى صندوق مشترك يلتزم أن يقدم خدمات للمتبرعين أنفسهم بل يقتصر في خدماته على هؤلاء المتبرعين، كما يحصل في كثير من النوادي والجمعيات ذات النفع لأعضائها.

عقد الوقف

يلعب عقد الوقف الأهلي أو الذري دوراً مهماً في التمويل الإسلامي من خلال الأوقاف على الذرية التي اشتهرت وكثرت في السنوات الأخيرة في جميع المجتمعات



الغربية.⁶ كما أن لهذا العقد دوراً مهماً أيضاً في نوع من التأمين الإسلامي أو التكافل الذي يعرف بالتأمين الإسلامي أو التكافل الوقفي. وهو يقوم على أن يكون صندوق المخاطر صندوقاً وقفياً تقدم إليه التبرعات على أساس أن أية فوائض واحتياطات تتشكل في صندوق المخاطر هذا تصبح وفقاً لأهداف التأمين على من يحتاج إلى التأمين من الناس كلهم. وبذلك فإن صندوق المخاطر يقدم الخدمات التأمينية لأعضائه كما يمكنه أن يقدم خدمات لغير الأعضاء بحيث يوسع بعض خدماته ليشمل ما يمكن أن يسمى بالتأمين على الصغار Micro insurance.

6 يتخذ الترسر العائلي Family Trust أحد شكلين من العقود الشرعية أولهما الوقف على الذرية، وذلك عندما يخرج المال الموقوف من ملكية الواقف وهو مؤسس الوقف الذري خروجاً تاماً مؤبداً وينتقل إلى الوقف الذري نفسه كشخصية معنوية مستقلة. وثانيها عقد الأمانة مع أمين يدير مال مؤسس الوقف دون أن يخرج هذا المال من ملكية الواقف. بحيث يعود حق التصرف في المال إلى المالك الأصلي بعد انتهاء فترة الأمانة.

5

العقود المولدة في التمويل الإسلامي

بعد أن ناقشنا في الفصلين السابقين العقود المسماة واستخلصنا خصائصها التمويلية سيكون من الممكن لنا في هذا الفصل أن ندرس العقود التمويلية المولدة التي بنيت على العقود المسماة وركبت منها بعد إدراك خصائصها التمويلية. إن أهم سبب استدعى ابتكار عقود تمويلية جديدة مولدة من العقود المسماة هو الحاجة إلى مجارة طبيعة الوساطة المالية الإسلامية بصفتها نوعاً جديداً من الأعمال لم يكن واضح المعالم في القرون الماضية من عصور الازدهار الفقهي عندما دونت العقود التمويلية المسماة. فما هي الوساطة المالية وما هي احتياجاتها؟

الوساطة المالية ومؤسساتها

فالوساطة المالية Financial Intermediation هي الوظيفة التي تقوم بتحصيل الوفروات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الوفرة، وهي بصورة حصرية أصحاب الثروات والدخول من تجار وعمال وصناعيين ومدراء وأصحاب أراض ممن يكسبون أشكال الدخول المتعددة في الاقتصاد وهي الأرباح وأجرة الأرض وعائد رأس المال وأجور العاملين ورواتبهم؛ ثم تقديم هذه الأموال للوحدات الاقتصادية ذات العجز المالي لتستعملها وتستفيد منها في أنشطتها الإنتاجية والاستهلاكية المتعددة، وهذه الوحدات يكون لديها في العادة شرةٌ ونهمٌ لاستقطاب التمويلات لذلك سميت بوحدات العجز، وهي مؤسسات الأعمال والمستهلكون.

ويقوم بالوساطة المالية نوعان من المؤسسات المالية الوسيطة Financial Intermediary institutions يتميزان عن بعضهما بطبيعة الموارد التي يحصلان عليها. النوع الأول هو ما يسمى بالمؤسسات الإيداعية Depository Institutions مثل البنوك التجارية وشركات التأمين. وهذه المؤسسات تتلقى من الجمهور وفوراتهم، على شكل ودائع بأشكال متعددة، كما هو الشأن في المصارف التجارية، أو أقساط التأمين Insurance premiums وبخاصة أقساط التأمين على الحياة، ذات الأجل الطويل، كما هو الشأن في شركات التأمين. أما النوع الثاني من مؤسسات الوساطة المالية فهو شركات التمويل Finance companies وشركات رأس المال المغامر venture Capital Companies وبنوك الاستثمار Investment banks وغيرها من الشركات والمؤسسات التي تعتمد على أموالها الخاصة، أو على تمويلات من البنوك الأخرى، أو تعتمد أيضاً على إيداعات ذات طبيعة استثمارية متوسطة وطويلة الأجل.

إذا كانت الوساطة المالية التقليدية، أي القائمة على الربا، تقوم على الاقتراض بشكل ودائع مصرفية ذات آجال متعددة أو ودائع تحت الطلب في الحسابات الجارية، هذا من

جهة تعبئة أو استجلاب الأموال. أما من جهة استعمالات هذه الأموال فتقدمها مؤسسات الوساطة المالية التقليدية على أساس الإقراض أيضاً. فتقدم القروض القصيرة، والمتوسطة، والطويلة الأجل للمستهلكين، وللتجار، وللصناعيين وغيرهم. فإن مؤسسات الوساطة المالية الإسلامية تستقطب وتستجلب الأموال من أصحاب المؤسسة المالية نفسها، ومن الجمهور، عن طريق ثلاثة أنواع من العلاقات التعاقدية. فالأموال المتوفرة من أصحاب المؤسسة المالية الوسيطة نفسها تقدّم على أساس عقد الشركة Equity. والأموال من الجمهور إما أن تكون على أساس الودائع ذات الأجل، فتؤخذ من أصحابها على أساس عقد المضاربة، الذي درسناه في الفصل الثالث. وإما أن تكون ودائع في الحساب الجاري، يمكن أن يسحبها أصحابها في أي وقت يشاؤون، فتؤخذ على أساس عقد القرض كما لاحظنا في الفصل الرابع.

هذا من جهة الحصول على الأموال. أما من جهة استعمالات هذه الأموال فإن مؤسسات الوساطة المالية الإسلامية تقدم الأموال للوحدات الاقتصادية المتعددة، التي تطلب منها التمويل، على أساس عقود البيع التمويلية، وعقود الإيجارات بأشكالها المتعددة، كما يمكن أن تقدم التمويل على أساس عقود المشاركة والمضاربة أيضاً.

ولكن الوساطة المالية هي وساطة مالية على كل حال، سواء أكانت تقليدية أم إسلامية. فمؤسسة

الوساطة المالية تعرف أنها تتعامل، مع مودعين للأموال من جهة، ومستعملين لهذه الأموال من جهة أخرى. وبالنظر لأن المودعين إنما يودعون نقوداً مع مؤسسة الوساطة المالية، فقد أدركت هذه المؤسسات من خلال الممارسة الطويلة للوساطة

المالية، أن التزاماتها تجاه المودعين يمكن أن تضطر إلى الوفاء بها، في أي وقت قد يطلبونها بصورة نقدية. لذلك فإن مؤسسات الوساطة المالية تحرص على أن تكون استعمالاتها للأموال، بطريقة تُعينها على الوفاء بالتزاماتها النقدية هذه. وبعبارة أخرى فإن مؤسسات الوساطة المالية، سواء الإسلامية منها أم التقليدية، تحرص على الابتعاد عن اقتناء سلع وخدمات، في أصولها وموجوداتها الاستثمارية، وتعمل دائماً على

قضايا للحوار

- لماذا تحتاج المجتمعات المعاصرة لوظيفة الوساطة المالية؟
- ولماذا لم تدرس كتب الفقه التراثية هذه الوظيفة؟
- ما الفرق بين المؤسسات الإيداعية للوساطة المالية والمؤسسات غير الإيداعية

ناقش الفروق بين الوساطة المالية الربوية والوساطة المالية الإسلامية، من حيث:

- العلاقة مع أنواع المودعين بأنواعهم
- الحاجة إلى السيولة والقدرة على التسهيل
- الأساس الشرعي للتعامل مع أموال أصحاب الودائع بأنواعهم

التحول من تملك السلع، إلى تملك الديون قدر الإمكان. وذلك لأن السلع يصعب في العادة تحويلها بسرعة إلى نقود جاهزة، عندما تصبح الحاجة ماسة إلى النقود الجاهزة. ومن جهة أخرى فإن السلع والخدمات هي -بحكم طبيعتها- عرضة لتقلب الأسعار، مما قد يعرض مؤسسة الوساطة المالية إلى مخاطر، هي في غنى عنها. مما قد يوقعها في العجز عن الوفاء بالتزاماتها نحو أصحاب الودائع.

وفيما يلي نموذجان واقعيان للميزانية الختامية لعام 2009 لمصرف تقليدي ومصرف إسلامي، كلاهما في بلد واحد، وهما أكبر مصرفين في بلدهما. يوضح المثالان مدى أهمية الالتزامات المالية نحو المودعين بنوعيهما في حسابات الودائع لأجل (وحسابات الودائع الاستثمارية في البنوك الإسلامية هي حسابات ودائع لأجل تتم حسب عقد المضاربة الذي درسناه في الفصل الثالث) وفي حسابات الودائع تحت الطلب، وهو الاسم الآخر المرادف لاسم الحسابات الجارية في كل من البنكين.

فبغض النظر عن الفروق الكبيرة في نوعية العقود بين هذين البنكين، وعن طبيعة الالتزامات المتباينة التي تنشأ عن هذه العقود. نلاحظ أن كلا النوعين من البنوك يعتمد على أموال أصحاب الودائع. فإن مجموع الودائع ذات الأجل والودائع في الحسابات الجارية تشكل 75.50٪ من مجموع المطلوبات في البنك الربوي، ومجموع الودائع الاستثمارية والودائع في الحسابات الجارية تشكل 67.26٪ من مجموع المطلوبات في البنك الإسلامي.

أي أن هاتين النسبتين متقاربتين كثيراً. الأمر الذي يعني أن كلا المصرفين يعتمدان على أموال أصحاب الودائع، وأن كليهما أيضاً يتعرض لاحتمال طلب هذه الودائع من قبل أصحابها بدرجات متقاربة جداً.

أي أن طبيعة الوساطة المالية التي يقوم بها البنكان تفرض عليهما الحرص دائماً على قدرة عالية من السيولة والقابلية لتسييل الموجودات، كما تفرض عليهما أيضاً البعد عن مخاطر السوق قدر الإمكان.

وكذلك نلاحظ أن البنك الإسلامي لا يحتفظ بأية سلع، بل إنه يحول جميع مشترياته في عقود المرابحة والاستصناع بسرعة إلى حسابات مدينة. فإن نسبة الحسابات المدينة الناشئة عن التمويلات الإسلامية في البنك الإسلامي إلى مجموع موجوداته هو 57.71٪، بينما تبلغ نسبة الحسابات المدينة الناشئة عن عمليات الإقراض في البنك الربوي 59.05٪ من مجموع موجوداته.

قائمة الموجودات والمطلوبات في مصرفين كبيرين إسلامي وتقليدي

ميزانية مصرف إسلامي 2009 / 12 / 31	%	ميزانية مصرف تقليدي 2009 / 12 / 31	%
الموجودات		الموجودات	
نقد وأرصدة في البنك المركزي	3.41	نقد وأرصدة في البنك المركزي	5.48
استثمارات وودائع في بنوك ومؤسسات مالية أخرى	22.67	استثمارات وودائع في بنوك ومؤسسات مالية أخرى	16.66
حسابات مدينة من أنشطة تمويلية	57.71	قروض وسلف من أنشطة تمويلية	59.05
استثمارات مالية	8.75	أوراق مالية مستثمرة	13.97
استثمارات أخرى	3.06	استثمارات أخرى	3.37
موجودات ثابتة	0.76	موجودات ثابتة	0.38
موجودات أخرى	3.64	موجودات أخرى	1.08
مجموع الموجودات	100	مجموع الموجودات	100
مطلوبات وودائع مطلقة وحقوق الملكية		مطلوبات وودائع لأجل وحقوق الملكية	
مستحقات لبنوك ومؤسسات مالية أخرى (28.71)	22.13	مستحقات لبنوك ومؤسسات مالية أخرى (13.59)	10.79
		اتفاقات إعادة الشراء (1.52)	1.21
ودائع جارية (22.20)	17.11	ودائع جارية (25.50)	20.26
		ودائع لأجل (52.0)	41.30
		قروض أخرى (4.89)	3.88
مطلوبات أخرى (3.37)	2.60	مطلوبات أخرى (2.50)	1.99
مجموع المطلوبات	41.84	مجموع المطلوبات	79.43
ودائع استثمارية مطلقة (45.06)	34.74		
حقوق أقلية (0.66)	0.49		

ميزانية مصرف تقليدي		ميزانية مصرف إسلامي	
2009 / 12 / 31		2009 / 12 / 31	
مجموع مطلوبات	79.43	مجموع مطلوبات وغيرها	77.07
	(100)		(100)
حقوق المساهمين		حقوق المساهمين	
رأس المال المصدر والمكتتب به	20.83	رأس المال المصدر والمكتتب به	22.97
		سلفة على زيادة رأس المال	10.62
احتياطيات إلزامية	39.86	احتياطيات إلزامية	42.17
احتياطيات عامة	9.13	احتياطيات عامة	7.41
احتياطي مخاطر	7.34	احتياطي مخاطر	4.75
احتياطي القيمة المعادلة	2.52	احتياطي القيمة المعادلة	-0.50
		احتياطي فروق عملات	-0.52
أرباح مقترح توزيعها	6.28	أرباح مقترح توزيعها	13.11
أسهم مقترح توزيعها	4.70		
أرباح محتفظ بها	9.78		
مجموع حقوق الملكية	100	مجموع حقوق الملكية	100
	20.57		22.93

الأمر الذي يؤكد ما ذكرناه من الرغبة الشديدة، والحاجة الملحة لدى جميع مؤسسات الوساطة المالية، إسلامية كانت أم تقليدية، أن تبتعد عن وجود أية سلع في موجوداتها. لا فرق في ذلك بين المصرف الإسلامي والمصرف الربوي لأن هذا النوع من السلوك تتطلبه الفطنة وقواعد الوساطة المالية نفسها.

إن التجربة التاريخية القصيرة للبنوك الإسلامية منذ نشأتها في منتصف السبعينيات من القرن الماضي، واستفادة هذه المؤسسات من التجربة الطويلة للوساطة المالية التقليدية، جعلت البنوك الإسلامية، تبحث دائماً عن أصول ومعاملات وعقود، تيسر لها القدرة على احتسابها بشكل نقود أو ديون بمقدار من النقود، يسهل تسيلها بتحويلها إلى نقود جاهزة، كما يسهل احتساب مخاطر عدم الدفع فيها، لأنها بصفتها ديوناً لا تعرّض المصرف الإسلامي لمخاطر تغير الأسعار الذي تخضع له السلع والموجودات العينية. من هنا جاء أول وأهم عقد مولّد في تاريخ البنوك الإسلامية، ألا وهو عقد المراجعة للأمر بالشراء/الواعد بالشراء (ويسمى اختصاراً المراجعة)، الذي استند في صياغته وتكوينه إلى عقد البيع الآجل الذي درسناه ضمن العقود التمويلية المسماة في الفصل الثالث.

ولأهداف تنسيقية محضة ستقسم العقود المولدة إلى قسمين: عقود مولدة نشأت بصورة رئيسة في القرن الماضي، وتماشت مع نمو التمويل الإسلامي، ومع تزايد عدد

البنوك الإسلامية، وانتشارها في بلدان عديدة. فصارت بذلك هذه العقود تقليدية مألوفة سنسميها العقود التمويلية المولدة التقليدية. وهي ما سندرسه في هذا الفصل.

أما القسم الثاني فهو العقود المولدة الحديثة، التي لاحظنا نشوءها منذ أوائل القرن الحادي والعشرين. فهي بذلك عقود تمويلية مولدة حديثة. وهي التي نخصص لها الفصل السادس إن شاء الله تعالى.

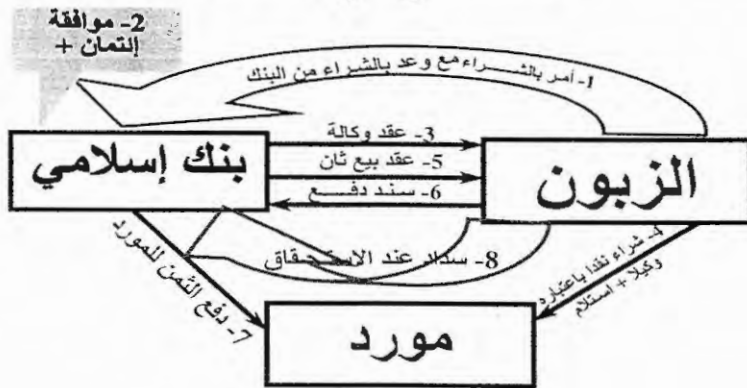
عقود التمويل المولدة التقليدية

سوف نبحث في هذا القسم خمسة عقود هي عقد المراجعة وعقد الوديعة الاستثمارية وعقد الوديعة في الحساب الجاري وعقد السلم التمويلي وأخيراً عقد الاستصناع التمويلي.

1. عقد المراجعة¹

عقد المراجعة هو بيع أمانة للأمر بالشراء الواعد بنفس الوقت بالشراء من الممول بضمن أجل يزيد عن الثمن الحال. فهو إذن بيع بالأجل، ولكنه ليس بيعاً لبضاعة موجودة مسبقاً عند البنك الإسلامي، لأن تملك البنك الإسلامي للبضائع لا يتفق مع خصائص وظيفة الوساطة المالية. فالبنك الإسلامي يشتري هذه البضاعة بناء على أمر بالشراء من عميله، يترافق معه وعد من العميل بأن يشتري ما أمر بشراءه، بعد أن يقوم البنك فعلاً بعملية الشراء، وبعد استيفاء قبض السلعة فعلاً من قبل البنك الإسلامي.

المراجعة



شكل 1: المراجعة

1 كما اعتدنا في الفصل الثالث فإن مناقشتنا لهذا العقد وما سيأتي بعده ستركز على وجهة النظر التمويلية دون إهمال العناصر الفقهية التي ترد في كل عقد.

عناصر التمويل بالمربحة

فالمرابحة إذن معاملة مولدة تتركب من العناصر التالية:

1. أمر بالشراء من العميل للبنك. يتم هذا الأمر بعد أن يكون العميل قد حدد رغبته بما يريد أن يشتري مستعيناً بالتمويل المصرفي. أي أن العميل يكون قد اختار السلعة وحدد موردها وفاوض بائعها على الثمن الحال. فهو يذهب إلى البنك الإسلامي إذن وفي يمينه كل هذه المعلومات، ويطلب منه أن يشتري تلك السلعة بالثمن الحال الذي فاض عليه البائع. معنى ذلك أن الأمر بالشراء، رغم أنه الخطوة الأولى في عملية التمويل من وجهة نظر المصرف الإسلامي، فإنه ليس في الحقيقة خطوة أولى في عملية اقتناء السلعة من وجهة نظر الزبون. إذ يكون قد سبقته خطوات حدد فيها العميل رغبته وفاوض على السلعة التي يريد أن يشتريها بأسعارها فهو يذهب إلى بدء عملية التمويل مع المصرف الإسلامي بعد أن قام بهذه التحضيرات كلها.
2. يترافق مع الأمر بالشراء وعد من العميل بأن يشتري ما أمر بشرائه من سلع بعد أن يقوم البنك بشرائها فعلاً وقبضها. هذا الوعد ملزم للعميل الواعد لأن المصرف الإسلامي إنما يشتري السلعة من أجل تيسير حصول العميل عليها، ومساعدة له من خلال تقديم التمويل اللازم لذلك.²
3. اتفاق البنك الإسلامي مع عميله على قبول الأمر بشراء السلعة والوعد بأن يشتريها العميل منه بثمن أعلى. ويتضمن هذا الاتفاق تحديد الثمن الآجل الذي سيتم به عقد البيع التالي تنفيذاً للوعد بالشراء. أي أنه لا بد من عنصر الاتفاق المسبق على ما سيعقد بعد ذلك من بيع آجل على فرض استكمال البنك الإسلامي بالشراء والقبض. وكثيراً ما يتم تحديد مقدار ربح البنك في هذا البيع الآجل الذي سيعقد فيما بعد على أساس نسبة من الثمن الحال أو مجموع الكلفة التي يتكلفها المصرف في عملية الشراء. وتسمى هذه النسبة عادة بنسبة ربح البنك الإسلامي Mark Up rate. وينبغي أن نلاحظ أن

2 عاشت ثمانيات القرن الماضي مرحلة اشتد فيها النقاش بين فقهاء الشريعة والمصرفيين الإسلاميين حول إلزامية هذا الوعد. ولكن هذه المناقشات الحادة قد خبت وانطفأت بريقها. فدخلت المصارف الإسلامية جميعها تقريباً القرن الحادي والعشرين وهي تطبق كلها إلزامية هذا الوعد. واستقرت معاملات المربحة على هذه الإلزامية. يضاف إلى ذلك أن من بقي من الفقهاء والبنوك الإسلامية ممن شدد على الالتزام بعدم إلزامية هذا الوعد قد أدرك أن الشريعة تبيح للطرف المتضرر الذي التزم بالالتزام محدد وأضر به الإخلاف بالوعد أن يحمل المخلف ما يقع عليه من آثار هذا الضرر. الأمر الذي يعني أن أي خسارة مالية تنشأ من إخلاف الوعد إضراراً بالبنك الإسلامي الذي سيضطر عندئذ لبيع السلعة المأمور بشراءها بأي سعر يتيسر له في السوق ولو بكلفة أو نفقة إضافية. وله أن يرجع هذه الكلفة أو النفقة على الأمر بالشراء المخلف للوعد وذلك بمقدار ما تحقق من خسارة أو كلفة. فمع تطبيق التعويض عن نتائج الإخلاف بالوعد اقتراب القولان بإلزامية الوعد أو بعدم إلزاميته من بعضهما.

هذا الاتفاق ليس تواطؤاً على رباً محرم لأن الفرق في الثمن بسبب تأجيل موعد الدفع هو فارق حقيقي يتمثل بالكنافع الحقيقية المضافة بسبب حصول المشتري على السلعة قبل دفع ثمنها بزمان، وهذه المنافع التي تنعكس على شكل زيادة في الثمن على الثمن الحال تعترف بها الشريعة وتقرها حسب قاعدة "إن للزمن نصيباً من الثمن".

4. عقد شراء بين البنك ومالك السلعة العارض لها بالثمن الذي اقترحه العميل وبالدفع الحال عند العقد حيث يقوم البنك الإسلامي بسداد الثمن للبائع.

5. قبض السلعة من قبل البنك ودخولها في ملكه وحوزته.

6. كثيراً ما يتم إجراء العنصرين 4 و 5 عن طريق عقد وكالة يفوض فيه المصرف

الإسلامي عميله بإجراء هاتين الخطوتين لحساب المصرف الإسلامي ونياية عنه. وبخاصة أن العميل يقصد على كل حال استلام السلعة لأن معاملة التمويل نفسها إنما تقصد إعانتته على الحصول عليها.

7. عقد بيع ثان بين المصرف الإسلامي وعميله تنتقل بموجبه ملكية السلعة إلى العميل الأمر والواعد بالشراء. ويكون الثمن في هذا العقد آجلاً بالزيادة التي اتفق عليها.

8. تسليم السلعة للعميل المشتري بالآجل. ولا تحتاج المعاملة إلى هذه الخطوة إذا ما قام العميل وكالة بالخطوتين 4 و 5.

9. أما الخطوة الأخيرة فهي قيام العميل بسداد الثمن في المستقبل حسب الاتفاق إما دفعة واحدة عند الاستحقاق أو على أقساط متعددة حسب ما بينه الاتفاق في الخطوة

رقم 3 المشار إليها أعلاه.

ونلاحظ هنا أن مقارنة سريعة مع عقد البيع الآجل المسمى، كما درسناه في الفصل الثالث، تبين لنا أن البيع الآجل يكون لسلعة مملوكة للبائع وموجودة تحت يديه أيضاً. وهو أمر لا يتناسب مع الوظيفة المالية للبنك، لذلك جاء عقد المراجعة

عناصر التمويل بالمراجعة

1. أمر بشراء سلعة بمواصفاتها وكميتها ومصدرها وثنمنها من العميل للبنك
2. وعد بشراء السلعة بعد أن يشتريها البنك ويقيضها
3. اتفاق البنك الإسلامي مع عميله على قبول الأمر بشراء السلعة والوعد بأن يشتريها العميل منه بزيادة معلومة فوق كلفة الشراء، وأجل محدد
4. عقد شراء بين البنك وبائع السلعة بالدفع الحال
5. قبض السلعة من قبل البنك ودخولها في ملكه وحوزته
6. كثيراً ما يتم إجراء العنصرين 4 و 5 عن طريق عقد وكالة يفوض فيها البنك الإسلامي عميله القيام بها نيابة عنه
7. عقد بيع ثان بين المصرف الإسلامي وعميله تنفيذاً للوعد بالشراء بثمان آجل
8. تسليم السلعة للعميل المشتري بالآجل
9. سداد الثمن في المستقبل حسب الاتفاق



بديلاً تمويلياً لأنه لا يبدأ من تملك البنك وحيازته للسلع، الأمر الذي لا يتناسب مع طبيعة الوساطة المالية.³

خصائص التمويل بالمربحة

ونلاحظ في عقد المربحة الخصائص التالية:

1. يملك البنك الإسلامي السلعة. ويقوم فعلاً بقبضها وحيازتها سواء أتم ذلك عن طريق تفويض أو توكيل أحد موظفي البنك - كما كانت معظم البنوك الإسلامية تفعل في الثمانينات من القرن الماضي - أم عن طريق توكيل العميل نفسه بإجراء عقد الشراء من البائع والقبض منه أيضاً نيابة عن البنك الإسلامي. إن هذا التملك يؤكد أن التمويل الإسلامي يقوم على تملك فعلي للأصول الحقيقية.
2. لا يتم بيع السلعة إلى العميل من قبل البنك إلا بعد تملكها بالشراء وحيازتها بالقبض. فيتحمل بذلك المصرف الإسلامي ضمان السلعة بصفته مالكاً. ونلاحظ هنا أن تخفيف الإجراءات أمر مرغوب فيه دائماً، فلا بأس أن تلجأ بعض البنوك الإسلامية إلى التوقيع المبدئي على عقد البيع هذا للزبون عند مرحلة الموافقة على التمويل، وعندئذ يتضمن هذا العقد نصاً صريحاً واضحاً أن العقد موقع بصورة مبدئية وأنه لا يعتبر نافذاً إلا بعد قبض السلعة من قبل الوكيل نيابة عن البنك الإسلامي وقيامه بإبلاغ البنك بالشراء والقبض الفعلي.
3. لا بد في المربحة من وجود سلعة حقيقية تنتقل ملكيتها وحيازتها من يد البائع إلى يد البنك الإسلامي ثم إلى العميل الأمر بالشراء. فالسلعة إذن مقصودة لذاتها فلا يمكن أن تكون المربحة تمويلاً لسلعة افتراضية أو وهمية أو سلعة لا تُنقل ملكيتها انتقالاتاً حقيقياً.
4. يبنى على الخصائص الثلاث السابقة الخاصية الرابعة وهي أن التمويل بالمربحة لا يمكن أن يتجاوز حجم المعاملات الحقيقية ومقدارها الحقيقية في سوق السلع. ذلك لأن البيع الآجل في المربحة هو للسلعة الحقيقية بثمنها الآجل. الأمر الذي يجعل التمويل بالمربحة مساعداً وخدمياً محضاً للمعاملات الحقيقية، وليس مستقلاً عنها. بل إن واقع الممارسة في البنوك الإسلامية هو أن لا تقوم بتمويل

3 درس المرحوم د. سامي حسن حمود (ت 2004) عقد المربحة وعناصره في رسالة الدكتوراه التي نالها من كلية دار العلوم جامعة القاهرة 1976. وهو صيغة مطورة عن نموذج تعاقدى وجده للإمام الشافعي في كتابه الأم. وقام بتقديم وشرح هذا العقد التمويلي المولد للبنك الإسلامي للتنمية 1976 مما مكن البنك من القيام بأول عملية تمويلية في شهر آب (أغسطس). ثم قدم سامي حمود نفس العقد لبنك دبي الإسلامي وبيت التمويل الكويتي في أواخر السبعينيات مما جعل هذين البنكين يتحولان إلى التمويل بالمربحة بدلاً من المضاربة على أسعار الأراضي والعقارات. ولما أقام البنك الإسلامي للتنمية جائزته في التمويل الإسلامي والاقتصاد الإسلامي في أواخر ثمانينيات القرن الماضي، كان أول من نالها المرحوم سامي حمود لابتكاره عقد المربحة التمويلي الذي صار اليوم النموذج الأكثر شيوعاً وممارسة في جميع المصارف الإسلامية.

كامل ثمن السلعة بل يقتصر تمويلها في العادة على جزء يتراوح بين 70٪ و 80٪ حيث تتطلب البنوك الإسلامية من عملائها أن يقوموا بإيداع جزء من الثمن لديها عند طلب التمويل. ويسمى هذا الجزء بهامش الجدية، وتقصد منه البنوك الإسلامية أن عميلها جادٌ في رغبته في الحصول على السلعة ومستعدٌ وقادرٌ على أن يدفع جزءاً من ثمنها فوراً. فمع هامش الجدية هذا نجد أن التمويل الإسلامي أقل في الحقيقة من حجم المعاملة الحقيقية، أي من ثمن كامل السلعة.

5. حالما يرتبط الدين الآجل بذمة العميل الأمر بالشراء، وذلك بعقد البيع الآجل وهو العقد الثاني في معاملة المراجعة، فإن هذا الدين لا يقبل إعادة الجدولة بزيادة أيّاً كانت، لأن مثل هذه الزيادة ليست ثمناً في بيع آجل وإنما هي ربا محض إذ هي فقط زيادة في دين سبق أن ترتب في الذمة. ينشأ عن هذه الخاصية عدم إمكان بيع

ديون المراجعة أو إعادة جدولتها سواء بالزيادة بالأجل والمقدار أم بالتقصص فيهما. وذلك لأن كل زيادة هي من الربا المحرم بصريح القرآن الكريم، وكل نقص بسبب تقريب الأجل هو رباً أيضاً لأنه فرق بين نقد حال ودين آجل أكبر منه. وقد نص قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم: 64 (2/7) [1] في دورته السابعة المنعقدة بمدينة جدة عام 1992 بشأن البيع بالتقسيط "إن حسم (خصم) الأوراق التجارية غير جائز شرعاً، لأنه يؤول إلى ربا النسيئة المحرم".

6. بما أن المراجعة تنتهي بدين نقدي على العميل فإنها يمكن أن توثق بجميع أنواع الضمانات والرهون التي يترضى عليها الطرفان. فإن المصرف الإسلامي من صالحه أن يطلب الرهون والضمانات التي تطمئنه على استرداد دينه عند الاستحقاق بشكل تام وكامل. وينطبق مبدأ أخذ الضمانات هذا على أي معاملة تنتهي بترتب دين لطرف في ذمة طرف آخر.

7. من وجهة نظر المصرف الإسلامي فإنه ابتداءً التمويل بدفع النقود للبائع وأنها بترتب دين نقدي على العميل يدفع في استحقاقات

خصائص التمويل بالمراجعة

1. تملك البنك للسلعة، وقبضه لها، ولو لزمّن قصير جداً، وهذا التملك هو المستند الشرعي لكسب الربح
2. تحمل البنك لضمان السلعة ومسؤوليته عنها لفترة تملكه لها وتحمله لغرم الملك بما في ذلك العيوب الخفية
3. تتكون المعاملة من أمر بالشراء ووعد بالشراء وعقدي بيع ووكالة
4. وجود سلعة حقيقية مقصودة لذاتها تنتقل من يد إلى أخرى
5. الانتقال السريع من ملك السلعة إلى ملك دين على العميل لتقليل مخاطر السوق
6. لا يمكن لمقدار التمويل أن يتجاوز ثمن السلعة، وهو الكلفة + الربح أي ما يعادل قيمتها عند الزبون المشتري النهائي لها
7. إحساس البنك بمسؤوليته يجعله حريصاً على مصداقية الصفقة بأكملها
8. إعادة جدولة الأقساط بزيادة غير ممكنة: وبالتالي لن تتراكم طبقات من الديون ولن تتزايد أحجامها
9. وعد بالبيع من طرف واحد، وهو جائز ومقبول
10. هذه الصيغة التمويلية يصعب تطبيقها في تمويل بعض نفقات رأس المال العامل



مستقبلية. فهي إذن معاملة تنسجم ومقتضيات الوساطة المالية، لم يتحمل فيها المصرف الإسلامي مخاطر تغير أسعار السلع كما أنه لم يتجشم أعباء شراء السلع لنفسه والتفاوض مع بائعيها وتخزينها وعرضها انتظاراً لرغبات طالبيها مما يعرضه أيضاً لمخاطر كساد السلعة أو ضعف الطلب عليها. وبعبارة أخرى فإن البنك الإسلامي لم يقيم بأعمال التجار في تعاملهم مع السلع، وإنما تعامل معها تعاملًا ماليًا محضاً دون أن يخرج ذلك عن قواعد الشريعة وحدودها وأحكامها.

8. إن التمويل بالمربحة يُنشئ ديناً كما أن الإقراض الربوي ينشئ ديناً كذلك. وقد أدى هذا التشابه إلى نتيجتين مهمتين. إحداهما سلبية والأخرى إيجابية. فالنتيجة الإيجابية هي أن تبني التمويل بالمربحة أدى إلى تيسير فهم هذا الأسلوب التمويلي على العاملين في البنوك الإسلامية وبخاصة في أول نشأتها. فلقد كانت البنوك الإسلامية تحصل على موظفيها من البنوك التقليدية، وهؤلاء قد اعتادوا التعامل مع الديون ودراسة مخاطر الائتمان، وعرفوا خطوات تقديمه للعميل، وما ينبغي أن يتأكد منه الموظف عند دراسة طلب التمويل بالائتمان. والمربحة لا تبعد عن ذلك. فقد اعتاد هؤلاء العاملون على دراسة الائتمان من خلال ممارساتهم السابقة في البنوك التقليدية، فلم يكن من الصعب عليهم الانتقال من دين القرض إلى دين المربحة واستعمال خبراتهم السابقة في دراسة الائتمان ومخاطره.

أما النتيجة السلبية فهي أن كثيراً من العاملين في البنوك الإسلامية لم يدركوا الفوارق الدقيقة والمهمة جداً بين التمويل بالقرض الربوي والتمويل بالمربحة على المستويين الجزئي Micro والكلي Macro، وبخاصة مع ضعف تدريب العاملين وتوعيتهم بمبادئ التمويل الإسلامي وعقوده أو انعدام هذا التدريب والتعريف. فقدّموا التمويل بالمربحة لعملاء البنك الإسلامي على أنه تمويل بالقرض الربوي مع تغيير أسماء بعض متغيرات العقد حتى شاع بين كثير من المتعاملين مع البنوك الإسلامية أن المربحة إنما هي استمراراً للمعاملات الربوية بأسماء أخرى. ولقد وصلت هذه المفاهيم الخاطئة إلى أذهان كثير من النقاد والاقتصاديين الإسلاميين والفقهاء حتى أخذت شكل الموجة العارمة التي تستحيي من عقد المربحة وتتهمه بأنه يخرج البنوك الإسلامية عن طبيعتها فصرنا نجد أن كثيراً من الباحثين يطالبون البنوك الإسلامية بالتقليل من استخدام هذا العقد في تمويلاتها والعدول عنه إلى عقود تمويلية أخرى يعتبرونها أكثر أصالة.

وفي الحقيقة فإن التمويل بالمربحة هو من صميم المعاملات الإسلامية التي تحقق أهداف التمويل الإسلامي ومقاصده دون أن تضحي بتناسبها الضروري مع وظيفة الوساطة المالية الإسلامية.

9. تقليل مخاطر السوق والأسعار والاقتصار على مخاطر الائتمان (الدين). إن التمويل بالمرباحة يقلل الفترة الزمنية التي يمتلك بها البنك الإسلامي السلعة إلى أدنى حد ممكن، ولكنه لا يلغي وجود التملك وحقيقته. وبذلك فإن خطر تغير أسعار السلع وخطر توفر مشتري لها (وهما أهم ما يعرف بمخاطر السوق) يكادان ينعدمان بالكامل. وبما أن التمويل بالمرباحة ينقل بسرعة ملكية البنك من السلع إلى الديون التي تترتب في ذمة العميل نتيجة للبيع الثاني وهو البيع بالأجل، فإن مخاطر الائتمان تبقى هي الواضحة في واجهة التمويل بالمرباحة، وذلك على الرغم من أن هنالك مخاطر أخرى تتضمنها عملية التمويل بالمرباحة بالنسبة للبنك الإسلامي، إذ إن التملك -ولو للحظات- ينشأ عنه ضمان الملك وما قد يتبين في المستقبل من عيوب خفية.

إن وضع خطر الائتمان في واجهة التمويل بالمرباحة يجعل التشابه مع الإقراض الربوي أكثر إلحاحاً. فالإقراض الربوي يقتصر أيضاً على مخاطر الائتمان. الأمر الذي زاد الالتباس في أذهان كثيرة حول مدى توافق التمويل بالمرباحة مع مقاصد التمويل الإسلامي. مما جعل بعض الباحثين يؤكدون

على اعتبار تحمل المخاطر أساساً في التمويل الإسلامي دون تمييز بين مخاطر السوق (أي مخاطر تغير أسعار السلع وتوفر المشتريين) ومخاطر الملكية المعروفة في الفقه الإسلامي باسم ضمان الملك. فـ"ضمان الملك هو ما تشير إليه القاعدة الشرعية الشهيرة "الغنم بالغرم". فالغرم الذي تشير إليه هذه القاعدة هو مخاطر الملك وليس مخاطر السوق. ذلك لأن الشريعة لا تقبل أية مكاسب دون تملك مال يولد قيمة

مضافة. فالغنم هو القيمة المضافة التي تتولد عن تملك المال، والملك نفسه يفرض على مالكه تحمل غرمه، أي ضمان الشيء المملوك.

فمخاطر السوق ليست هي المعيار في الكسب والغنم. بل المعيار هو ملك مال يمكن أن ينتج قيمة مضافة. وهو أمر يتحقق في التمويل بالمرباحة بالنسبة للبنك الإسلامي، مما يجعل ربحه مطابقاً لقاعدة الغنم بالغرم. ولا يوجد في الشريعة ما يدل على أن تحمل مخاطر السوق مطلب شرعي يؤسس عليه التكسب في المال. فالتمويل بالمرباحة إذن يتضمن ضمان الملك، في حين يقلل إلى الصفر مخاطر السوق، أي مخاطر تقلب الأسعار ووجود مشتري للسلعة. وهو بذلك أسلوب في التمويل يتناسب مع وظيفة الوساطة المالية، مستقلاً بذلك عن وظيفة الوساطة

مناسبة المرباحة للتمويل المصرفي

- تنشئ دينا يشبه دين القرض الربوي يسهل على المصرفيين التعامل معه
- يمكن توكيده بجميع أنواع الرهون والضمانات كما هو الشأن في القرض الربوي

التجارية التي تقوم على إيصال السلع من منتجها إلى مستعملها وتخصص بذلك بتحمل مخاطر السوق.

10. إن دخول البنك الإسلامي في معاملة التمويل بالمربحة، مالكاً لسلعة يشترها، ثم بائعاً لها بدين آجل، يجعله أكثر إحساساً بمسئوليته عن مصداقية الصفقة بأكملها. فهو يحرص على مطابقة السلعة للمواصفات المكتوبة في وثائقها، كما يحرص على حقيقة أو مصداقية المعاملة وعدم وهميتها.

هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن عدم السماح بإعادة جدول الدين بأية زيادة وعدم السماح ببيع دين المربحة إلى جهات أخرى أو مؤسسات أخرى يجعل البنك الإسلامي أكثر حرصاً على تحري قدرة الزبون على الوفاء بالتزاماته في موعدها وصدقه في تنفيذ ما يلتزم به من آجال ودفعات. ولا نجد مثل ذلك في البنك التقليدي الذي يقدم القروض دون ارتباط بالسلعة والذي يستطيع تحميل فائدة إضافية على إعادة جدول الدين.

التمويل بالمساومة للأمر بالشراء

رأينا أن المربحة بيع أمانة تتطلب الإفصاح الكامل عن الكلفة ومقدار الربح. ولاحظنا أن معاملة التمويل بالمربحة تبدأ من الراغب بالاستفادة من التمويل باختيار السلعة والمفاوضة على ثمنها، ثم الطلب من البنك الإسلامي أن يشتريها بالثمن المعروف للطرفين، ثم يبيعها للزبون الأمر بالشراء بربح معروف لها أيضاً يجدد في مذكرة التفاهم بينهما ويذكر بعد ذلك في عقد البيع الآجل.

وقد لاحظ أحد البنوك الإسلامية أنه من خلال معاملات المربحة يشتري كميات كبيرة من سلعة معينة من نفس الباعة الموردين، مثل وكالات السيارات. مما دفعه إلى مفاوضة هؤلاء الباعة للحصول على خصم الكميات الكبيرة الذي لا تحصل عليه كل معاملة بمفردها. وباعتبار البنك الإسلامي معظماً للربح، شأنه في ذلك شأن الوحدات الاقتصادية الأخرى في أي مجتمع، فقد عمل على تغيير صفة العقد بحيث لا يشترط عليه الإفصاح عن كلفته الحقيقية. عندئذ يتضمن العقد الثاني في المعاملة التمويلية بيع السلعة بالآجل بالثمن الذي فاوض عليه العميل البائع وجاء به إلى البنك الإسلامي (وهو ثمن لا ينزل منه خصم الكميات الكبيرة) مضافاً إليه الربح الذي يتفقان عليه. فيصبح العقد بذلك عقد مساومة لا تتطلب بيان الكلفة الحقيقية بدلاً من أن يكون مربحة يضطر فيها المصرف الإسلامي أن يفصح عن خصم الكمية الذي سيناله من البائع المورد. وقد عُرف هذا

قارن بين بيع المربحة للأمر
بالشراء، والمساومة للأمر
بالشراء، والمشاركة مع الواعد
بالشراء

قارن بين مخاطر السوق
ومخاطر الملك، وناقش أهمية
الفرق بينهما في التمييز
بين المربحة والربا، وبين
مقتضى القاعدة الشرعية
الخارج بالضمان

الشكل التمويلي بالمساومة للآمر بالشراء. حيث يحدد الطرفان في عقد المساومة ثمن البيع الآجل بدلاً من الإفصاح عن الكلفة الحقيقية للبائع وزيادة مقدار الربح عليها. ونلاحظ أن عقد التمويل بالمساومة للآمر بالشراء مماثل تماماً للتمويل بالمربحة للآمر بالشراء بجميع خصائصه وعناصره وخطواته، وذلك فيما عدا فارقين هما الفارق في الاسم والفارق في بيان البنك لكلفته الحقيقية في عقد البيع الآجل، وهو البيع الثاني في المعاملة التمويلية.

المشاركة مع الوعد بشراء حصة الشريك

نشأ هذا العقد نتيجة لرغبة بعض العملاء ألا يكشف عن اسم البنك مشترياً للسلعة من البائع المورد كما هو الشأن في التمويل بالمربحة. وذلك لأسباب عديدة منها طبيعة علاقة عميل البنك مع مورديه وتاريخ هذه العلاقة، ومنها أيضاً بعض المتطلبات التوثيقية والإجراءات التي قد تتطلبها بعض الإدارات الحكومية، وبخاصة إدارة الجمارك والضرائب فيما يتعلق ببعض معاملات الاستيراد خاصة. لذلك لجأت بعض البنوك الإسلامية إلى تعديل عقد المربحة بحيث يصبح مشاركة بين المصرف الإسلامي وعميله شركة خاصة فيما بينهما لا تُبلغ للأطراف الأخرى، ويكون دفع المصرف الإسلامي للثمن بصفته شريكاً ضامناً وكافلاً لشريكه الآخر حسب ما تقضيه عقود الشركات في الشريعة. فيظن الطرف الآخر أن البنك الإسلامي يقوم بالسداد مقرضاً فقط كما هو الشأن في البنك التقليدي. ولكن عميل البنك الإسلامي الذي هو شريك للبنك في هذه المعاملة التمويلية يعدُّ البنك الإسلامي بشراء حصته منه حسب ما يتفقان عليه بضمن أجل أعلى من ثمن حصة البنك الشريك في هذه الصفقة. فالمشاركة مع الوعد بشراء حصة الشريك تبدأ مشاركة وتنتهي بيعاً آجلاً مثل البيع الآجل في المربحة. وهي في خطواتها وعناصرها وخصائصها مماثلة للمربحة للآمر بالشراء، فيما عدا تغيير اسم المعاملة وتغيير طبيعة التمويل الذي يدفعه البنك الإسلامي من كونه ثمن سلعة في التمويل بالمربحة إلى كونه رأس مال في شركة لصفقة واحدة في المشاركة مع الوعد بشراء حصة الشريك.

2. عقد الوديعة الاستثمارية

الوديعة الاستثمارية في البنوك الإسلامية هي البديل عن الودائع بالأجل في البنوك التقليدية. وقد لاحظنا في الفصل الثالث كيف أن عقد المضاربة قد استعمل فعلاً في البنوك الإسلامية في الودائع ذات الأجل.

وقد بينا في الفصل الثالث أيضاً عقد الوديعة الاستثمارية العامة (غير المقيدة) والمقيدة. ولاحظنا

عقد الوديعة الاستثمارية العامة

تعريف: هي مضاربة أضيف إليها

٣ شروط هي:

١. خلط أموال أرباب المال المتعدين مع بعضها

٢. إجراء التنضيض الحكمي بدل الحقيقي

٣. خلط أموال رب المال مع أموال المضارب

أن الفرق بينها جوهري من حيث سلطة البنك الإسلامي في استعمال المال المودع لديه، وكذلك فيما يتعلق بتوزيع الربح والخسائر. وبيننا كذلك كيفية توزيع الأرباح والخسائر بين البنك الإسلامي وبين أصحاب الودائع غير المقيدة والودائع المقيدة. ولذلك يمكن الرجوع إلى الفصل الثالث وبخاصة الأشكال رقم 9-11 لسائر تفاصيل هذه الودائع. وكل ما نود تأكيده في هذا الفصل هو أن استعمال عقد المضاربة في الودائع المصرفية ما كان يمكن أن يتم إلا بعد بعض التعديلات على عقد المضاربة المسمى في الفقه الإسلامي التراثي، وذلك من أجل استيعاب طبيعة النشاط المصرفي والوساطة المالية. وهو ما انتهى إلى توليد عقد الوديعة الاستثمارية من عقد المضاربة المسمى. إن أهم التغيرات التي أدخلت على المضاربة التقليدية هي ما يلي:

1. الاستعاضة عن التنفيض الحقيقي الذي يتطلبه عقد المضاربة المسماة بالتنفيض الحكمي المحاسبي فقط. فعقد المضاربة المسماة يشترط تسجيل (تنفيض) أموال المضاربة عند انتهائها حتى يتأكد من استعادة رأس المال ومن معرفة مقدار الربح وتحديده. فالربح هو ما يفيض على رأس المال عند التنفيض. إذ الربح فقط هو الذي يخضع للتوزيع بين طرفي المضاربة. ولا يوجد الربح إلا بعد ضمان سلامة رأس المال أي استعادته كاملاً. ولكن طبيعة النشاط المصرفي تتطلب قبول الودائع كل يوم أيضاً. الأمر الذي لا يمكن من التنفيض الفعلي لأن المصرف الإسلامي مستمر في نشاطاته وعملياته وتمويلاته. لذلك كان لا بد من الاجتهاد بقبول التنفيض الحكمي المبني على تقدير جميع استثمارات البنك الإسلامي وشمئها طبقاً لأدق المعايير المحاسبية المعروفة والمتفق عليها، واعتبار ذلك الثمين بمثابة بديل كامل للتسجيل الفعلي لهذه الاستثمارات. وبذلك يستطيع البنك أن يتعرف على مقدار أرباح أو خسائر كل فترة تمويلية، وأن يعتبر هذه النتائج نهائية بحيث يتم توزيع الربح أو الخسارة عند انتهاء كل فترة محاسبية دون الحاجة إلى التصفية الفعلية لاستثمارات البنك.

2. ضم أموال المودعين المتعددين بعضها إلى بعض وضمها إلى الأموال الاستثمارية للمضارب نفسه.

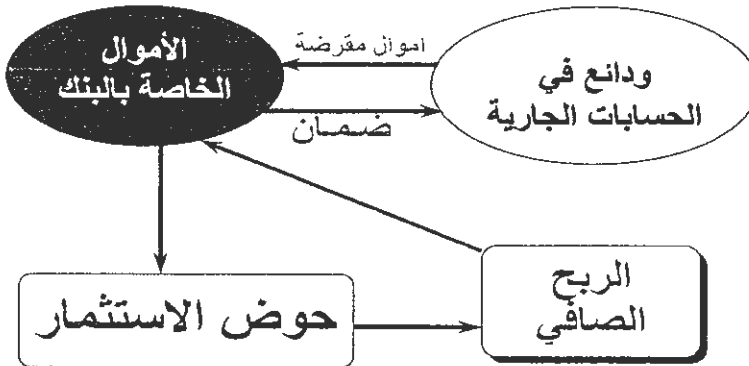
إن طبيعة العمل المصرفي تقتضي فتح أبوابه لكل العملاء، ولا يستطيع البنك تحديد استثمارات كل مال مضاربة منفصلاً ومستقلاً عن أموال المضاربات الأخرى. فمن البدهي إذن أن استمرار المصرف الإسلامي في أعماله لا تمكنه من فصل استعمال كل مال مضاربة من كل مودع، صغرت أو كبرت، عن استعمال أموال المودعين الآخرين. لذلك لا بد من اعتماد مبدأ حوض الاستثمار، الذي تدخل إليه جميع الأموال الاستثمارية من أرباب الأموال المتعددين ومن البنك المضارب نفسه، وتخرج منه التمويلات التي يقدمها لزبائنه وعملائه.

ومن أجل ذلك لا بد من اعتماد طريقة الحساب المعروفة بـ "طريقة الدينار اليومي". وهي التي تعني اعتبار المساهمات في حوض الاستثمار حسب عدد الأيام التي تبقى فيها كل وحدة نقدية واحدة فتحدد بذلك حصة كل رب مال في مجموع الحوض الاستثماري. وقد رأينا في الفصل الثالث تنوع الودائع الاستثمارية من حيث كونها مطلقة أو مقيدة ومن حيث آجالها الزمنية أيضاً. ونضيف هنا أن البنك يتقبل هذه الودائع يومياً كما أنه يتلقى طلبات يومية للسحب منها.

3. عقد الوديعة بالحساب الجاري

تعرف الوديعة في الحساب الجاري في النظم المصرفية التقليدية بأنها قرض مضمون على البنك يستطيع صاحبه أن يسحبه في أي وقت يشاء. وقد حاول بعض الباحثين اقتراح بدائل أخرى غير مبدأ القرض أساساً للوديعة المصرفية في الحساب الجاري مثل عقد الوديعة الشرعي الذي يقتضي على الوديع بحفظها أمانة، ويمنعه من استعمالها كما يجعل ضمانها على مالكها. وفي الحقيقة فإن عقد الوديعة بمعناه الشرعي هذا ينطبق على ما يودعه عملاء البنك في صناديق الأمانات التي يقدمها لهم البنك بأجر أو من دون أجر. وهي صناديق لا تفتح إلا بمفتاحين معاً وتكون موجودة في داخل خزائن البنك وتعتبر أمانة ضمن مبانيه لا يُسأل عنها -خسارة أو ضياعاً- في غير حالة التقصير أو الإهمال أو التعدي.

الودائع الجارية - - بدون عائد



شكل 2: الودائع الجارية

إن مبدأ ضمان المصرف الإسلامي للودائع في الحساب الجاري وحرية المودع بسحب أمواله في أي وقت يشاء يجعلان هذا النوع من الودائع قرصاً تنطبق عليه كل خصائص

القرض التي يتحدث عنها الفقهاء. لذلك تنص عقود الوديعة في الحساب الجاري في البنوك الإسلامية على انتقال المال المودع إلى ملكية البنك الإسلامي والتزامه مقابل ذلك برد هذه الأموال ورد هذه المبالغ عند طلبها من قبل المودعين، مع حق البنك الكامل باستعمال الأموال المودعة لديه في الحساب الجاري، وعدم استحقاق هذه الأموال أية فوائد باعتبار أن كل زيادة في قرض هي من الربا المحرم.

وكثيراً ما يتحمل المصرف الإسلامي أعباء طباعة دفاتر الشيكات، وإرسال كشف بالحساب كل شهر أو كل ثلاثة أشهر، وتقديم بطاقة مجانية للسحب الآلي من الآلات التابعة للبنك نفسه، وخدمات الاتصال الإلكتروني وإدارة الحساب من خلال الانترنت، وغير ذلك من الخدمات المجانية. وهي نفقات وأعباء تعتبر نوعاً من حسن الوفاء الذي يساعد صاحب الحساب على التصرف بأمواله. وهي أيضاً بنفس الوقت تعتبر من وسائل الدعاية والإعلان التي تقصد إلى ترغيب الزبون بفتح حساب جار لدى البنك الإسلامي والإيداع فيه. ومن المعلوم أن الأموال المودعة في الحسابات الجارية تعتبر أموالاً مجانية قليلة التكلفة بالنسبة للبنك الذي سيستفيد منها في دعم نشاطاته التمويلية.

4. السلم التمويلي

إن تمويل المنتج بعقد السلم كما درسناه في الفصل الثالث ينتهي بمديونية المنتج الذي هو البائع في السلم نحو المصرف الإسلامي ديناً عينياً يستحق في زمن لاحق. وهذا الدين العيني يتضمن مخاطر السوق بأسعاره وبتحركات الطلب والعرض فيه. فقد يتغير السعر تغيراً كبيراً، وقد لا يجد البنك الإسلامي مشترياً عند استحقاق ذلك الدين إذا تم تسليمه بوقته أو موعد استحقاقه المحدد. كما أن دين السلم -ولو أنه عيني- يتضمن أيضاً مخاطر الائتمان. حيث يمكن أن لا يستطيع المدين فيه لسبب أو آخر أن يقوم بتسليم السلع المباعة عند الاستحقاق. والبنوك -إسلامية كانت أم تقليدية- تتقن في العادة كيفية التعامل مع الديون فهي ماهرة في التحوط لمخاطر الائتمان، أما مخاطر السوق فالتعامل معها أمر يحتاج إلى خبرة خاصة، يتقنها في العادة التجار الذين يتعاملون بالسلع ضمن اختصاصات كل منهم، ولا تتقنها البنوك. ومن المعلوم أن دين السلم لا يجوز بيعه قبل استلامه لأنه صار متعيناً بارتباطه بمدينه المعين ولم يبق سلعة موصوفة الذمة.

من أجل ذلك ابتكرت المصارف الإسلامية السلم التمويلي الذي يمكنها من تخفيف مخاطر السوق إلى الصفر أو ما يقرب منه. فبما أن عقد السلم المسمى جائز، وبما أن البنك الإسلامي وسيط مالي، فيمكن -عند قيام البنك الإسلامي بالتمويل بالسلم لأحد زبائنه- إجراء عقد سلم آخر بين البنك الإسلامي بائعاً وبين مشتر آخر لهذه السلع بحيث يكون العقد الثاني موازياً لعقد السلم الأول ومساوياً له بنوع السلعة وكميتها وموعد التسليم ومكانه، ويختلف عنه بالسعر فقط إضافة إلى كون البنك في العقد الأول مشترياً وفي الثاني

بائعاً. فإذا وضع البنك الإسلامي هذين العقدين واحداً بجوار الآخر، فإن ما له من دين عيني على المنتج، يقابله ما عليه من دين عيني أيضاً نحو الطرف المشتري في العقد الثاني، وهو في العادة ممن يستعمل هذه السلعة. مثال ذلك أن يمول المصرف الإسلامي مزارع القمح بمبلغ من المال ثمناً لدين عيني بكمية ألف كغ من نوع معين من القمح يسلم بعد أربعة أشهر في بلدة معينة. وفي الوقت نفسه يتعاقد مع شركة المطاحن لتشتري منه سلباً ألف كغ من ذلك النوع من القمح وبموعد التسليم ومكانه نفسها كما ورد في العقد الأول. فالمصرف الإسلامي لا يبيع الدين نفسه الذي له على المزارع، وإنما يبيع على الوصف كمية ماثلة تماماً بكل شروطها، وقد يختلف الثمن بين العقدين ويكون الفارق عندئذ هو ربح المصرف الإسلامي في هذه المعاملة.

إن عقدي السلم والسلم الموازي كما يتناهما في الفقرة السابقة يغيران معاً المديونية العينية إلى مديونية نقدية. فيتحوط بذلك المصرف الإسلامي لمخاطر السوق لأنه في الواقع سيسلم المشتري، أي شركة المطاحن في المثال المذكور، السلعة نفسها التي سيستلمها من المزارع. بل إن هذه المعاملة يمكن تسهيلها بأن يضاف إليها عقد وكالة من البنك الإسلامي إلى المشتري، شركة المطاحن، بأن تستلم السلعة نيابة عن البنك من البائع المزارع مباشرة. ولكن ما ينبغي أن يلاحظ أن عقد السلم الموازي يشترط دفع ثمن السلعة عند العقد. فقد رأينا في الفصل الثالث إن من أهم شروط عقد السلم المسمى أن يُدفع الثمن فيه كاملاً عند العقد. والدفع عند العقد يؤدي إلى نقطتين مهمتين. الأولى أنه لن يوجد

مبرر لفارق في السعر بين السلم الأول والسلم الثاني في ظل شروط معقولة للمنافسة في السوق. ذلك لأن رغبة المصرف الإسلامي بتخفيض مخاطر السوق إلى الصفر تجعله يعتمد إلى إجراء العقدين، السلم والسلم الموازي في وقت واحد، أو بفارق دقائق أو ثوان فقط. لأن كل فارق زمني بين العقدين سيرضه لمخاطر السوق والأسعار. معنى ذلك أنه لا يوجد مبرر تمويلي يمكن المصرف الإسلامي من تحقيق أرباح في هذه المعاملة التمويلية.⁴

أما النقطة الثانية فهي أن المصرف الإسلامي ينبغي أن يقبض الثمن من شركة المطاحن عند العقد، لأن دفع الثمن عند العقد شرط أساسي من شروط السلم.

السلم المتوازي

ويمكن أن يتخذ أحد شكلين:

- عقد سلم مع عقد سلم آخر، أو
- عقد سلم مع وعد بالشراء

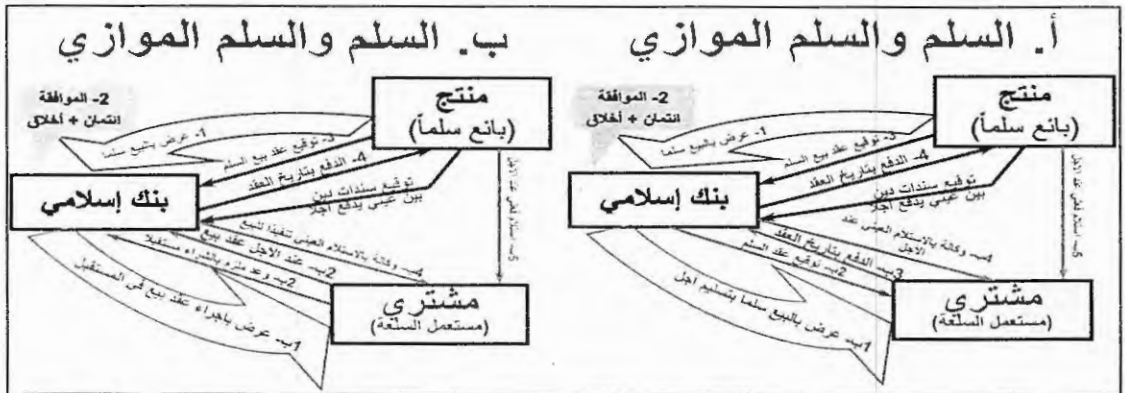


4 قد يقال إنه قد يوجد فارق بين سعري العقدين بسبب توزيع الكميات كأن يشتري المصرف الإسلامي من المزارع كميات كبيرة بسعر الجملة ويبيع إلى أصحاب المطاحن بنصف الجملة فيكسب الفرق بين السعيرين. ولكن مثل هذا الكسب هو كسب تجاري وليس كسباً تمويلياً. فكأن المصرف الإسلامي هنا يقوم بأعمال تجار الجملة وليس بنشاط تمويلي. لأن النشاط التمويلي تتولد أرباحه خلال الزمن كما لاحظنا في الفروق بين أسعار السلع حسب تاريخ الدفع وتاريخ التسليم. حيث إن «لزمن نصيب من الثمن» في السلع لا في النقود كما درسته في الفصل الرابع.

فالبنك الإسلامي بذلك يسترد ما دفعه للمزارع في الوقت نفسه الذي أقدم فيه على تمويله، ولكنه سيسترد ذلك المبلغ من شركة المطاحن. معنى ذلك أن البنك لم يستعمل أمواله في التمويل إذ بقي رصيده النقدي في آخر النهار كما هو دون تغيير. وليس هذا مما ينبغي أن تعمل البنوك!

إن هذين الاعتراضين المهمين على معاملة السلم والسلم الموازي جعلنا هذه الأداة التمويلية قليلة التطبيق في واقع المصارف الإسلامية، فهي معاملة نادرة الحدوث في الواقع الفعلي على الرغم مما يبدو من جمال لها عند النظرة الأولى.

على أننا يمكن أن نولد صورة أخرى للسلم التمويلي لا تتعرض لهذين الاعتراضين. وذلك بأن يُستبدل عقد السلم الثاني بين المصرف الإسلامي ومشتري السلعة، أي شركة المطاحن، بوعده ملزم لواعده من طرف واحد فقط،⁵ هو المشتري يعطيه للبنك الإسلامي وقت إجراء عقد السلم مع المزارع. فيكون هذا الوعد الملزم هو الذي يتحوط به البنك الإسلامي من مخاطر السوق في الدين العيني، وذلك بتحويله إلى التزام بمبلغ هو الثمن الموعود به. كما يمكن أيضاً أن يتضمن هذا الوعد تمويلاً من المصرف للمشتري، شركة المطاحن، فيكون الدفع فيه بعد تاريخ التسليم بفترة تمويلية. ولا شك أن الثمن سيكون أكثر مما دفعه المصرف الإسلامي للمنتج المزارع يوم العقد بما يعادل الفارق التمويلي بين تاريخ العقد وتاريخ دفع الثمن في الوعد الملزم.



شكل 3: السلم والسلم الموازي

5 يمكن أن يكون الوعد ملزماً من طرف واحد، ويتحمل فيه الواعد أي خسارة مالية تلحق بالطرف الموعود إذا كان للوعد أثر في اتخاذ الطرف الموعود لأي إجراء مالي، كما هي الحالة هنا. ولقد قرر مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في اجتماعه الخامس أن الوعد يجوز أن يكون ملزماً من طرف واحد في حين أن المواءمة الملزمة من الطرفين يشترط لها ما يشترط للعقد نفسه.

ولكننا ينبغي أن نضيف أن السلم التمويلي سواء أكان مركباً من سلم وسلم مواز أم من سلم ووعده مواز لا يحقق إزالة كاملة لمخاطر السوق بسبب أن كلا من العقدين مستقل عن الآخر. مما يعني أنه لو عجز المنتج عن التسليم في عقد السلم الأول فإن المصرف الإسلامي يبقى مضطراً للتسليم في عقد السلم الثاني، أو ملتزماً أدبياً بقبول تنفيذ الوعد الملزم من المشتري في صورة السلم مع الوعد. الأمر الذي يتطلب من المصرف الإسلامي أن يشتري السلعة من السوق بثمنها عند حاجته لتسليمها إلى المشتري، ويتحمل بذلك مخاطر الأسعار.

5. الاستصناع التمويلي

رأينا في الفصل الثالث أن الاستصناع عقد تمويلي يشبه السلم ويختلف عنه في نقطتين هما عدم اشتراط دفع الثمن عند العقد وانطباق العقد على السلع المصنعة أو المبنية وليس أي سلعة كانت، مما يعني استثناء المواد الزراعية والأولية. والاستصناع عقد ينتهي بدين عين على البائع المستصنع لصالح البنك الممول. والبنك لا يجب الدين العيني لما يتضمنه من مخاطر سوق كما رأينا. فيحتاج إلى عقد آخر يتحوط فيه بالالتزام باستلام السلعة العينية من قبل طرف آخر، والالتزام مقابل ذلك بمبلغ نقدي. وبذلك يستطيع البنك الإسلامي أن يتحوط لذلك الدين العيني على المستصنع.

الاستصناع التمويلي



شكل 4: الاستصناع التمويلي

والاستصناع التمويلي مثل السلم التمويلي معاملة مركبة من عقدين. كل منهما عقد استصناع يكون فيها المصرف الإسلامي طرفاً، فيكون مشترياً في عقد الاستصناع مع

صانع السلعة أو باني العمارة مثلاً، ويكون بائعاً للمبنى أو للسلعة المصنوعة مع الطرف الذي هو المستفيد النهائي. أما وصف السلعة وكميتها ومواعيد التسليم ومكانه فهما متمثلان في العقدتين.

ويختلف عقدا الاستصناع الواحد عن الآخر في شيء واحد فقط هو ثمن السلعة ومواعيد الدفع سواء أكان ذلك دفعةً واحدة أو أقساطاً متعددة. أما في عقد الاستصناع بين المصرف الإسلامي والمنتج فإن الثمن المتفق عليه يمكن أن يتضمن تمويلاً للصانع، فتكون الدفعات قبل استلام مراحل التصنيع. في حين أن مواعيد دفع الثمن في العقد بين المصرف الإسلامي والمشتري النهائي يمكن أيضاً أن يتضمن تمويلاً للمستفيد من قبل المصرف الإسلامي، فيكون الدفع أو الدفعات بعد استلام السلعة بفترة تطول أو تقصر. وبما أن نشاط المصرف الإسلامي والوساطة المالية الإسلامية تقتصر على عمليات التمويل ولكن من خلال تملك السلع الحقيقية حتى تكون ضمن حدود الشريعة الغراء، فإن معاملة الاستصناع التمويلي تبدأ - كما في المراجعة - من المستفيد النهائي ولعل المثال التالي يوضح هذه الخطوات.

1. شركة صناعية ترغب في بناء مصنع أو شركة طيران ترغب في شراء عدد من الطائرات من مصنع الطائرات. تعتمد الشركة أولاً إلى تحديد ما ترغب فيه فتلجأ إلى المهندسين والفنيين لتحديد نوع البناء وشكله وسائر المواصفات التي ترغب فيها أو نوع الطائرات ومواصفاتها. ثم تعتمد إلى اختيار المقاول أو شركة البناء المناسبة أو شركة صناعة الطائرات، وتتفاوض معها على الثمن الذي تتطلبه لإنجاز البناء المطلوب ومواعيد الدفع التي تحتاجها شركة المقاولات. وهذه المواعيد قد تسبق مواعيد استلام مراحل البناء فتضمن عندئذ تمويلاً للمقاول.
2. بعد قيامها بكل هذه التحضيرات تذهب الشركة الصناعية إلى البنك الإسلامي لتتفاوض معه لتمويل المشروع. ويكون في جعبتها ما ترغب فيه من مواعيد الدفع من قبلها للبنك الإسلامي. وتكون هذه المواعيد في العادة بعد الاستلام أو حتى بعد بدء تشغيل المصنع أو استلام الطائرات والحصول على إيرادات من مبيعات المصنع أو استعمال الطائرات.
3. بعد دراسة المشروع ودراسة قدرة الشركة المستفيدة على الدفع والنظر في مقدار أرباح البنك في المعاملة التمويلية هذه وغير ذلك من عناصر الاتفاق العامة لهذه المعاملة التمويلية يتخذ المصرف قراره التمويلي. ويمكن أن تحسب أرباح البنك - وهي الفارق بين الثمنين في العقدتين - على أساس الكلفة + نسبة مئوية أو على أساس مقدار محدد يضاف إلى الكلفة. وفي كلا الأسلوبين يلحظ الطرفان مواعيد دفعات البنك الإسلامي للمقاول في عقد الاستصناع الأول ومواعيد دفعات الشركة الصناعية المستفيدة في عقد الاستصناع الثاني.

4. بعد تحضير الأوراق والوثائق اللازمة لعقدين مستقلين، كل منهما عقد استصناع يكون فيها الملحق رقم (1) -الذي يتضمن وصف المشروع وصفاً تفصيلياً ومراحل تنفيذه بدقة- مشتركاً بين العقدين. ويكون عقد الاستصناع الأول بين البنك الإسلامي مشترياً مستصنعاً، ويكون المقابل بائعاً مستصنعاً. ولا علاقة للشركة المستفيدة بهذا العقد. ويكون الملحق رقم (2) هو الذي يحدد مقدار الثمن -وهو كلفة البنك الإسلامي- وطريقة دفعه في هذا العقد. أما عقد الاستصناع الثاني فيكون بين الشركة الصناعية المستفيدة شارية مستصنعة ويكون فيه البنك الإسلامي بائعاً مستصنعاً، ويكون الملحق رقم (2) هو الذي يحدد ثمن هذا المبيع وطريقة دفعه. ولا بأس أن يسبق توقيع أي من العقدين الآخر لأنها عقدان مستقلان، أحدهما عن الآخر. ويكون الفرق بين الثمنين هو ربح البنك الإسلامي.

5. وبما أن البنك الإسلامي لا يرغب في التدخل في إجراءات استلام مراحل البناء وغير ذلك، ولا بتتبع مراحل الصنع ومراقبتها فإنه يوقع أيضاً عقد وكالة للشركة الصناعية المستفيدة لتقوم نيابة عنه باستلام مراحل البناء من المقابل بنفسها مباشرة. فيكون هذا الاستلام هو أيضاً استلام من الشركة المستفيدة بالنسبة للعقد الذي بينها وبين البنك الإسلامي في الوقت نفسه.

ونلاحظ في الاستصناع التمويلي أن ما يرد من اعتراضات على السلم التمويلي لا تنطبق عليه لأن عقد الاستصناع لا يتطلب دفع الثمن عند العقد.

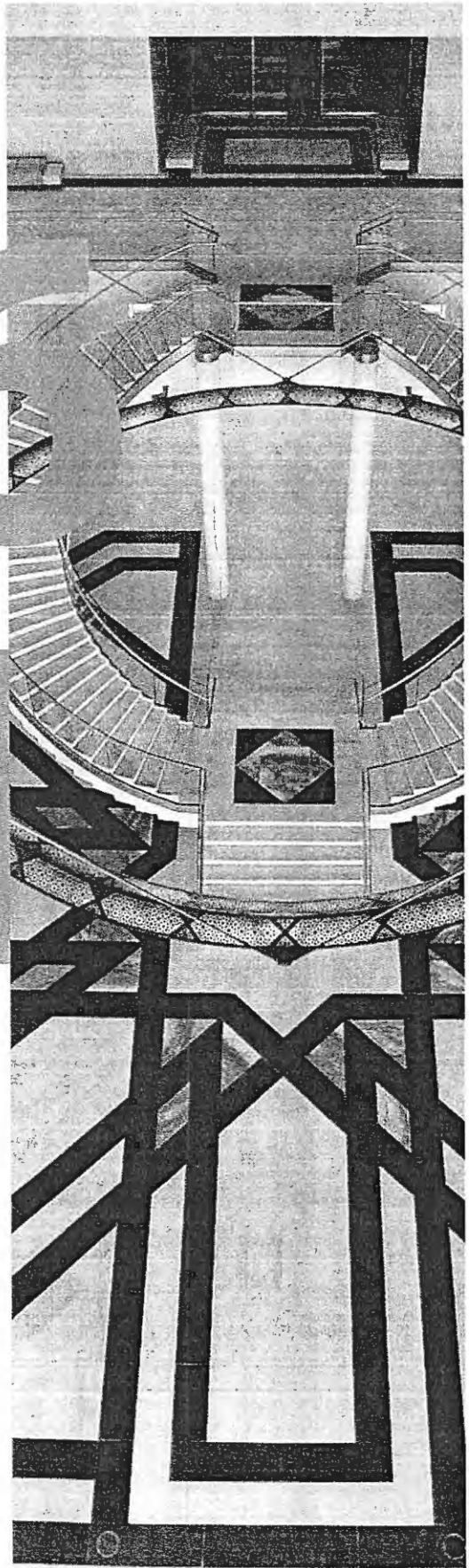
وإذا كانت معاملة الاستصناع التمويلي تخفف الكثير من مخاطر السوق والأسعار بالنسبة للبنك الإسلامي، فإنها لا تزيل هذه المخاطر بصورة كاملة بسبب أن كلاً من العقدين مستقل عن الآخر. فما يمكن أن يحصل في أي منهما من عجز عن الدفع أو

التسليم لا يعفي المصرف الإسلامي من التزامه في العقد الآخر بالاستلام أو بالدفع، ومن ثم فإنه لا بد للمصرف الإسلامي من أن يتحوط لمخاطر السوق في معاملة الاستصناع التمويلي هذه.

يُبين نقاط التشابه
والاختلاف بين الاستصناع
مع الاستصناع الموازي
(الاستصناع التمويلي)
وبين السلم والسلم
الموازي



عقود التمويل المولدة الجديدة

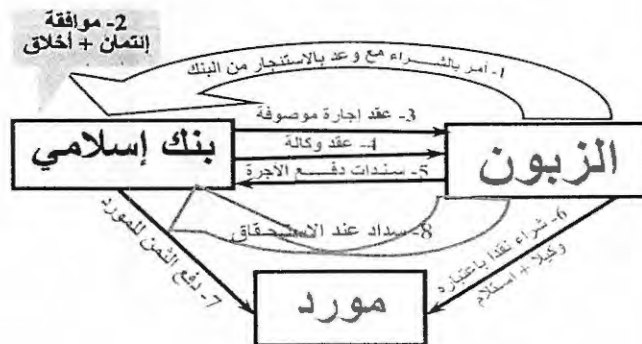


إن عقود التمويل المولدة الجديدة أو الحديثة هي ما انتشر في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بصورة خاصة منذ أوائل القرن الحالي. وذلك رغم أن العديد منها قد بدأ في العقد الأخير من القرن الذي سبقه. إن أهم العقود الحديثة هو ما بُني على الإجارة بسبب المرونة الكبيرة التي تتضمنها طبيعة عقد الإجارة. وسندرس في هذا الفصل عقد الإجارة للأمر بالشراء، والإجارة للأمر بالاستصناع، والإجارة والتملك، والإجارة مع إعادة الإجارة للمؤجر، كما سندرس أيضاً بعض العقود التمويلية التي اختلفت فيها آراء الفقهاء وتباينت. وسنحاول فيها أن نعرض بسرعة الآراء المتعددة مع بيان ما تبناه جمهور المتخصصين من أهل الفقه وأهل الاقتصاد والتمويل. وهذه العقود هي التورق، والمرابحة العكسية، وعقد القرض مع الرهن، وعقد البيع للبائع بثمن آجل. أما الصكوك وهي نوع جديد من الأوراق المالية الإسلامية بُني معظمها على مبدأ عقد الإجارة فسنؤجلها لفصل لاحق.

1. الإجارة للأمر بالشراء

إن عقد الإجارة للأمر بالشراء الواعد بالاستئجار من المصرف الإسلامي هو عقد مبني على عقد الإجارة المسمى الذي رأيناه في الفصل الثالث، بعد أن تم تطويره بشروط وأفكار مقتبسة من عقد المرابحة للأمر بالشراء الواعد بالشراء من المصرف الإسلامي في الوقت نفسه. فالإجارة للأمر بالشراء تهدف إلى تقديم الأصل الثابت أو المعمر لمستهعمله على أساس عقد الإجارة المسمى. وهو بذلك يستعمل هذا الأصل الثابت دون أن يدفع ثمنه، بل يدفع فقط أجرة دورية لقاء انتفاعه بمنافع الأصل الثابت أو المعمر. ولكن المصرف الإسلامي لا يشتري هذا الأصل الثابت بمبادرة من نفسه أو بقرار من ذاته لأنه ليس تاجر عقارات ولا شركة تأجير آلات. بل يعتمد على الشراء بناء على طلب من الراغب باستئجاره. وبذلك يقتصر دور المصرف الإسلامي على الوساطة المالية فقط، ويترافق هنا طلب الشراء مع وعد بالاستئجار من قبل الأمر بالشراء.

الإجارة للأمر بالشراء



الإجارة للأمر بالشراء

وبذلك فإن خطوات الإجارة للآمر بالشراء وعناصرها تشبه خطوات المراجعة للآمر بالشراء وعناصرها. وهي كما يلي:

1. بعد أن يحدد الراغب في التمويل الأصل الثابت أو المعمر الذي يرغب في استجاره ويفاوض البائع المورد على ثمنه وسائر مواصفاته الفنية التي تحدد هذا الأصل تحديداً دقيقاً، يذهب إلى المصرف الإسلامي وفي يديه هذه المعلومات، ويتقدم بطلب إلى البنك ليشتري البنك الإسلامي هذا الأصل الثابت أو المعمر، ويعد الراغب في التمويل البنك بالطلب نفسه أنه سيستأجر منه هذا الأصل لمدة معينة.
2. تدرس لجنة التمويل والائتمان في المصرف الإسلامي هذا الطلب بالإضافة إلى جميع المعلومات عن العميل من حيث قدرته على الوفاء بالتزاماته. كما تخضع الأصل المطلوب شراءه للتأجير إلى الاختبار الأخلاقي الشرعي بحيث يكون مما تسمح به مبادئ الأخلاق والشرعية. ثم يتفاوض مع الأمر بالشراء على مقدار الأجرة، وطريقة الدفع، ومدة الإجارة، وغير ذلك من الشروط المعروفة.
3. بعد موافقة البنك على تقديم التمويل التأجيري يوقع عقد الإجارة على الصفة مع الأمر بالشراء/ الواعد بالاستئجار. ونلاحظ هنا أن المصرف الإسلامي لم يمتلك بعد السلعة التي يؤجرها بهذا العقد، فهو عقد على أصل موصوف غير مملوك. وهذا مما تميزه الشريعة في الإجارة وتجزئه أيضاً في بيع السلم، الذي هو بيع على الصفة، في حين رأينا أن عقد البيع للأمر بالشراء في المراجعة ينبغي أن يتم بعد تملك السلعة من قبل البنك الإسلامي، لأن بيع المراجعة للأمر بالشراء يتم على سلعة معينة بذاتها وليس على سلعة موصوفة فقط.
4. يوقع العميل الأمر بالشراء/ الواعد بالاستئجار سندات الأجرة التي تستحق عليه في مواعيد محددة. ويمكن أن تكون مواعيد استحقاق سندات الأجرة هذه في أي وقت قبل تسليم الأصل الثابت أو المعمر أو أثناء فترة الإجارة أو حتى بعد انتهاء عقد الإجارة حسب ما هو متفق عليه بين الطرفين.
- ولكن الأمر المهم، بل المهم جداً هو أن الأجرة لا تترتب وتستحق على المستأجر إلا عن فترة تمكنه من استعمال الأصل الثابت أو المعمر، مهما كان موعد الدفع. وذلك لأن الأجرة ثمن المنفعة فلا تترتب على المستأجر إلا عن الفترة التي تمكن فيها من استعمال الأصل المعمر واستخراج منفعته. ويبقى له موضوع الاستعمال الفعلي أو عدم الاستعمال حيث لا علاقة للمؤجر بذلك.
5. كثيراً ما تلجأ البنوك الإسلامية إلى توكيل العميل نفسه للقيام بشراء الأصل الثابت أو المعمر من البائع المورد. وعندئذ فإن عقد الوكالة سيتضمن توكيل

الواعد بالاسئجار بشراء الأصل من بائعه واستلامه وتركيبه فى الموضع الذى يتم فىه استعماله أو حسبما تتطلبله فى العادة شروط الاستعمال.

6. يقوم العمىل نىابة عن البنك الإسلامى بشراء الأصل الثابء أو المعمر واستلامه. وفى حالة عدم وجود الوكالة فإن البنك هو الذى يقوم بهذه الخطوة. ويتم تسليم العمىل الأصل الثابء أو المعمر. فىكون ذلك التسلىم تمكناً له من اسءخلاص المنفعة المبيعة له بعقد الإجارة. ونلاحظ فى عقد الإجارة للأمر بالشراء أن المصرف يسءمر مالكاً للأصل المعمر أو الثابء طيلة مدة الإجارة. وعلى البنك الإسلامى إءن أن يقوم باءساب اسءهلاكاء هذا الأصل خلال فترة تملكه.

كما نلاحظ فى عقد الإجارة للأمر بالشراء عدم انءقال ملك الأصل الثابء أو المعمر إلى المسءأجر فى أى وقت. فلا ءوجد فى العقد بالضرورة شروط ءؤدى إلى انءقال الملك. الأمر الذى يعنى أن الأصل الثابء أو المعمر إما أن فىكون مما ءنءهى منافعه خلال فترة الإجارة فءكون قىمءه المءبقىة بعءها مهءرة لا أهمية لها، أو أن يعوءد الأصل إلى مالكه بعء نهاء مدة الإجارة فىءصرف فىه كما يشاء. أما إذا رغب المسءأجر الأمر بالشراء بءملك الأصل الثابء بعء مدة الإجارة فإنه سىلجأ إلى عقد آءر هو الإجارة للأمر بالشراء مع الءملك وهو العقد الءالء الذى سءدرسه فى هذا الفصل.

للمناقشة

أهم قاعدة فى الإجارة الشرعية هى أن الإجارة بىع لا ءسءق فىه الأجرة إلا إذا ءوفء المنفعة. فهل القوانىن الغربىة فى الإجارة ءءضمن مءل ذلك؟ كيف ءطبىق الإجارة ءموىلىة فى القوانىن الغربىة؟

2. الإجارة للأمر بالاستصناع

عقد الإجارة للأمر بالاستصناع هو خطوة مءقدمة على الإجارة للأمر بالشراء. فىكون فىه الأصل الثابء أو المعمر مما هو غير مءوفر عند البائع ومءءاج إلى صناعة أو بناء. فالعقد إءن هو عقد إجارة للأمر بالاستصناع/الواعد بالشراء.

أما خطواته فهى مماءلة لخطواء الإجارة للأمر بالشراء غير أن عقد الشراء هو شراء بالاستصناع. وهو مءل الإجارة للأمر بالشراء فىبقى على ملكىءه الأصل الثابء أو المعمر. ومن ءم فإن المصرف الإسلامى هو الذى سىقوم بعملىة الاسءهلاك المءاسىىة، وهو الذى سىءصرف بالقىمة المءبقىة -إن وءءء- للأصل الثابء بعء نهاء عقد الإجارة.

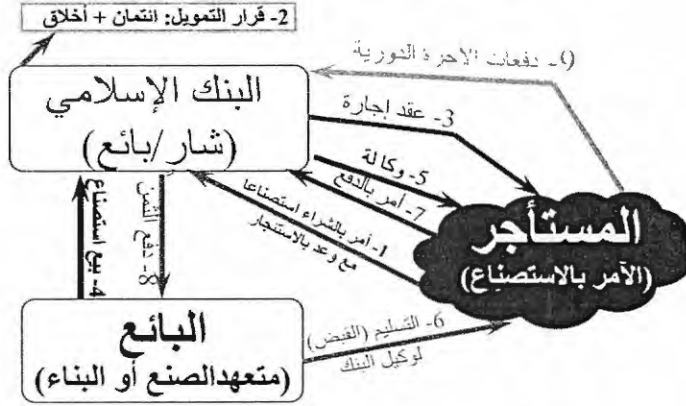
ومما فىنبغى أن نلاحظ فى كل من عقءى الإجارة للأمر بالشراء والإجارة للأمر بالاستصناع أنه فىمكن

كيف ءنءهى الإجارة؟

1. بمنء الأصل هءىة للمسءأجر!
2. بىع الأصل للمسءأجر بعقد مسءقل ءءىء
3. ءمءىء الإجارة لمءة ءءىءة
4. إعاءة الأصل للمؤجر

الاتفاق على عائد إيجاري متغير إما أن يكون متزايداً، أو متناقصاً، أو متغيراً بشكل يربطه بمؤشر متغير آخر شريطة أن يكون هذا المؤشر مستقلاً وخارجاً عن سلطة أي من طرفي العقد.

الإجارة للأمر بالاستصناع



شكل 2: الإجارة للأمر بالاستصناع

معنى ذلك أنه يمكن أن تكون أجرة الشهر الأول مثلاً 100 دينار ثم تزيد الأجرة بعد الشهر السادس ديناراً واحداً كل شهر، أو أن تنقص ديناراً واحداً كل شهر وذلك لباقي مدة الإجارة. كما يمكن أن تكون الأجرة في الشهر الأول 100 دينار وأن تكون أجرة الأشهر التالية متزايدة بنسبة 1% كل شهر عن الشهر السابق له. ويمكن أن تكون أجرة الربع الأول بمعدل سنوي هو 12% مثلاً من كلفة شراء الأصل الثابت، وتكون أجرة كل ربع سنة بعد الربع الأول بزيادة 1% من كلفة الأصل الثابت. وأخيراً يمكن كذلك أن تكون أجرة الربع الأول من السنة 100 دينار مثلاً، ثم تكون أجرة كل من أرباع السنوات التالية بنسبة سنوية تحسب كل ربع سنة على أساس مؤشر سعر الفائدة في تعاملات البنوك التقليدية¹ في دولة الإمارات العربية المتحدة زائداً 2%.

وبما أن المصرف الإسلامي يرغب دائماً بتحويل أصوله من سلع وأصول مادية إلى ديون ونقد، لأن التزاماته تتخذ شكلاً نقدياً، فإن كلا من عقدي الإجارة للأمر بالشراء والإجارة للأمر بالاستصناع يصعب استعمالها من قبل المصرف الإسلامي إلا في حالة كون

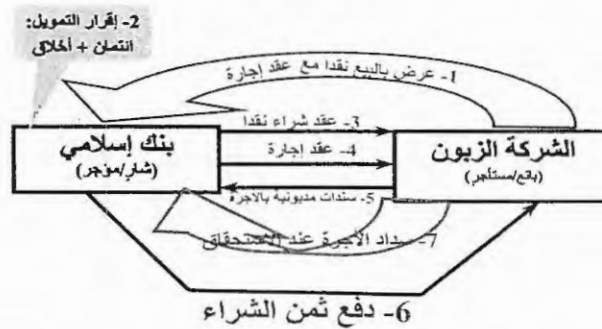
1 نلاحظ من المثال المذكور أنه لا مانع من استعمال سعر الفائدة كمؤشر في حساب الأجرة أو في حساب أي عائد لأي تمويل إسلامي يتم من خلال أي عقد من عقود التمويل الإسلامي. وذلك لأن هذا المؤشر يستعمل فقط لهدف حسابي. فطالما أن العقد بين الطرفين ليس عقد دين، فإن استعمال أي مؤشر لا يؤثر في العقد سلباً أو إيجاباً لأن الربا إنما هو زيادة في دين.

الأصل الثابت أو العمر نفسه من النوع الذي يزول ويتلاشى أو تتلاشى قيمته بنهاية عقد الإجارة. مثال ذلك بعض الأجهزة التي تصلح فقط للعمل لفترة محددة تنعدم منافعتها بعد ذلك، أو العقارات المبنية على شرط تنازلات Concessions محددة المدة من قبل الدولة تؤول ملكيتها بعد ذلك إلى الدولة. ولا يصلح هذان العقدان -من وجهة نظر المصرف الإسلامي- لمعظم الأصول المعمرة أو الثابتة الأخرى، لأنه يغلب أن يكون لها قيمة متبقية كبيرة بعد انتهاء مدة الإجارة. من أجل ذلك نجد أن التطبيق العملي لهذين العقدين يتخذ شكل الإجارة والتملك كما هو مبين في الفقرة الرابعة من هذا الفصل.

3. الشراء والإجارة للبائع

يتألف هذا العقد التمويلي المركب من شراء الأصل الثابت أو العمر من العميل ثم إجارته له نفسه بأجرة دورية متفق عليها. ذلك أن ما يألفه جميع الناس والمؤسسات، ويفعلونه دائماً أنه عندما يحتاج أحدهم إلى سيولة يعتمد إلى بيع بعض أصوله الثابتة أو المتداولة. وهذا العقد هو عقد الحصول على سيولة والغرض منه تسهيل بعض الأصول الثابتة أو المعمرة دون فقدان المنافع التي كان المالك يستخرجها منها. وذلك بانتقاله من كونه مالكاً إلى كونه مستأجراً لذلك الأصل الثابت الذي باعه. ومن البدهي أن الأجرة الدورية ستكون أقل بكثير من ثمن الأصل.

الشراء مع الإجارة للبائع



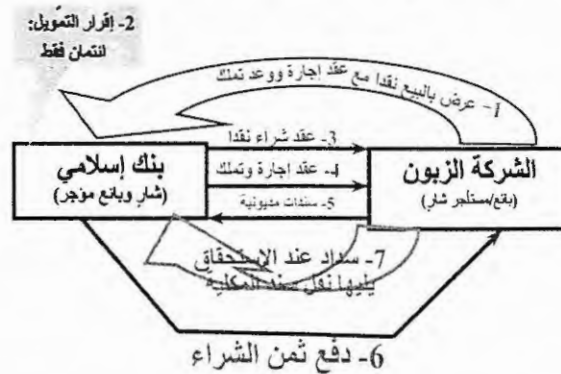
شكل 3: الشراء مع الإجارة للبائع

ويلاحظ في هذا العقد المولد أنه لا يتضمن مخرجاً للبنك من تملك الأصول العينية، فهو لا يتضمن إعادة تحويل هذه الأصول إلى ديون أو نقود. الأمر الذي يعني أن قيام البنك بشراء الأصل الثابت ثم إجارته للبائع هو عقد يعرض البنك لمخاطر تغير أحوال السوق ومخاطر الأسعار فيما يتعلق بهذا الأصل الذي صار مالكا له. لذلك

فإن البنك الإسلامي لا يكثر من تطبيق هذا العقد في الواقع الفعلي، وعندما يطبقه يتخذ له احتياطات لتغير الأسعار والقدرة على بيعه. فإذا رغب البنك الإسلامي في التخلص من مخاطر السوق والأسعار فينبغي له أن يجد مشترياً لهذا الأصل الثابت. وما ينبغي ذكره هنا أن البنك الإسلامي يمكن أن يصدر صكوكاً تمثل أجزاء متساوية من ملكية هذا الأصل الثابت المؤجر، ويبيعها للمستثمرين. وعندئذ فإن مالكي هذه الصكوك يستحقون الأجرة بنسبة ما يملكونه. ولكن إصدار صكوك تمثل الأصول الثابتة المؤجرة يحتاج أن يكون عقد الإجارة ذا أمد متوسط أو طويل بحيث يمكن من تسويق الصكوك المصدرة. ومن جهة أخرى يمكن أيضاً للبنك الإسلامي الذي يملك هذا الأصل الثابت أن يبيعه لبنك إسلامي آخر أو لأي مستثمر آخر تتوفر لديه سيولة يرغب في استثمارها. ولا يؤثر البيع على عقد الإجارة الذي ينتقل إلى المالك الجديد بما فيه من حقوق وواجبات.

ومن جهة أخرى فإن بعض هيئات الرقابة الشرعية التي تشير على البنوك الإسلامية ترى من الممكن بيع الأصل الثابت هذا للعميل نفسه الذي اشترى منه على أقساط متعددة فيكون العقد عندئذ متضمناً لشراء الأصل الثابت مع إجارته وتعليكه للعميل نفسه مرة ثانية. ويكون في هذه المعاملة التمويلية شراء وإجارة وبيع في آن واحد.

الشراء مع الشراء والإجارة للبائع



شكل 4: الشراء مع الشراء والإجارة للبائع

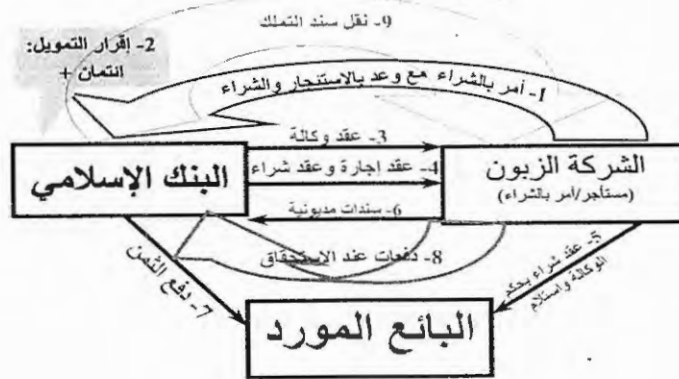
ولا تخلو هذه الصورة من اعتراضات. ذلك لأن حقيقة البيع الأول للسلعة يتضمن عينها ومنافعها معاً. فإذا تم بعد ذلك بيع العين بنفس ثمن الشراء وبيع المنافع بمبالغ إضافية هي الأجرة، فإن المعاملة تصبح بيعاً بثمن نقدي حال وشراء لنفس الأشياء المبيعة من نفس المشتري بثمن مقسط أو مؤجل أعلى من ثمن الشراء

وهو بيع العينة الذي نهى عنه الرسول صلى الله عليه وسلم²، كما سناقشه بعد قليل.

4. الإجارة والتملك للأمر بالشراء أو للأمر بالاستصناع

يعتبر عقد الإجارة والتملك مثالاً بالنسبة للبنوك الإسلامية حين تمول الأصول الثابتة أو المعمرة. ذلك لأنه يتضمن مخرجاً من تملك الأصول الثابتة وانتقالاً إلى ديون أو شبه ديون على الطرف الآخر بعقد الإجارة والتملك هذا. ويتخذ هذا العقد أشكالاً عديدة أهمها الإجارة المنتهية بالتمليك والإجارة مع التملك التدريجي.

الإجارة والتملك



شكل 5: الإجارة والتملك

الإجارة المنتهية بالتمليك

أما عقد الإجارة المنتهية بالتمليك فهو يتضمن وعداً من البنك الإسلامي للمستأجر بأن يهبه مجاناً أو أن يبيعه الأصل الثابت أو المعمار بثمان زهيد - كدينار واحد مثلاً - بعد انتهاء مدة الإجارة، شريطة أن يقوم المستأجر بسداد جميع الأقساط الدورية المتفق عليها.

ومن الواضح أن مقدار القسط الواحد سيكون كبيراً بحيث يشمل على الأجرة التي هي العائد الذي يحصله البنك الإسلامي من هذا النوع من التملك، كما يشمل أيضاً على سداد جزء من ثمن الأصل يوضع في حساب خاص لدى البنك الإسلامي إلى أن يكتمل سداد ثمن الأصل مع اكتمال دفع جميع الأقساط. وعندئذ يقوم البنك الإسلامي بنقل الملكية إلى المستأجر. وقد نص مجمع الفقه الإسلامي

2 رواه أبو داود، حديث رقم: 3462، 3/274. وأحمد، حديث رقم: 4825، 2/28.

المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي أن عقد الإجارة يمكن أن ينتهي بإحدى هاتين النهايتين بيعاً أو هبة.³

ويلاحظ أن مثل هذه النهاية بالهبة أو البيع بثمن رمزي هي مسألة يمكن أن تخضع للمناقشة. فإن البنك الإسلامي ليس مؤسسة هبات، ولا تبرعات، ولا تنازلات عن أملاكه بأثمان رمزية. وإن شرط استكمال الأقساط قبل الهبة أو البيع بثمن رمزي يدل على أن المقصود إنما هو نقل سند الملكية إلى الطرف المستأجر وليس حقيقة البيع.

ذلك لأن المستأجر - بسداده جميع الأقساط - يكون قد دفع جميع ثمن الأصل إضافة إلى عوائده التي هي الأجرة. لذلك فعلى الرغم من شيوع النص بالهبة (أو البيع بثمن زهيد) ومشروطة بسداد جميع الأقساط لم تقبل به المحاكم بل اعتبرت أن المستأجر قد دفع ثمن الأصل فعلاً.⁴

وبعبارة أخرى فإن عقد الإجارة المنتهية بالتملك القائم على هبة الأصل المؤجر بعد اكتمال دفع جميع الأقساط يكون فيه كل قسط مؤلف من جزئين أحدهما أجرة محضة والآخر يحتسب جزءاً من ثمن الأصل المؤجر. لذلك فإن هذا العقد ينقل في الحقيقة ملكية جزء من الأصل مع سداد كل من هذه الدفعات. ويكون انتقال الملك الجزئي هذا بقدر الجزء من القسط المحتسب من الثمن الأصلي.

الإجارة مع التملك التدريجي

عقد الإجارة مع التملك التدريجي ينص صراحة على أن ما يدفعه المستأجر من أقساط متساوية هو جزءان. أحدهما يمثل أجرة الأصل الثابت أو المعمر، وهذا الجزء يتناقص مع دفع كل قسط وذلك بسبب أن الجزء الثاني الذي يدفعه المستأجر يعتبر عقد شراء لجزء من الأصل المؤجر يعادل النسبة بين جزء القسط هذا ومجموع الكلفة الممولة من قبل البنك الإسلامي. وبعبارة أخرى فإن عقد الإجارة مع التملك التدريجي يشتمل على عقد إجارة ووعده بالشراء

ناقش الفرق بين الإجارة المنتهية بالهبة وأجارة مع التملك التدريجي، وبين الآثار المترتبة على هذه الفرق

3 جاء نص القرار رقم 110 (4/12) في دورته الثانية عشرة بالرياض في أيلول (سبتمبر) 2000 أن من صور العقد الجائزة: «عقد إجارة يُمكن المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة، مقابل أجرة معلومة في مدة معلومة، واقترب به عقد هبة العين للمستأجر، معلقاً على سداد كامل الأجرة وذلك بعقد مستقل، أو وعد بالهبة بعد سداد كامل الأجرة» وكذلك «عقد إجارة يمكن المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة، مقابل أجرة معلومة في مدة معلومة، واقترب به وعد ببيع العين المؤجرة للمستأجر بعد سداد كامل الأجرة بثمن يتفق عليه الطرفان.» كما نص قرار المجمع رقم 44 (5/6) على إمكان الاتفاق على عقد إجارة جديدة للأصل الثابت أو على إعادة الأصل عند انتهاء الإجارة إلى مالكه وهو المصرف الإسلامي.

4 هناك قرار لمحكمة في مدينة كوالالمبور يؤكد التملك الجزئي بمقدار ما دفع المستأجر من دفعات مخصصة لسداد كلفة الأصل الثابت أو المعمر.

من قبل المستأجر بواسطة عقود دورية عديدة يعقد كل واحد منها عند دفع كل قسط. أما عقد الإجارة فهو على الحصة التي يملكها البنك الإسلامي من الأصل. وتكون الأجرة فيه متناقصة بسبب تناقص ملكية البنك الإسلامي للأصل المؤجر مع دفع كل قسط. وأما الوعد بالشراء من قبل المستأجر فيحدده جدول مرفق بهذا الوعد يرسم مقدار كل عقد شراء يتم عند دفع كل من الأقساط المتتالية تنفيذاً للوعد المذكور في العقد الأساسي. ويسمى هذا الجدول الملحق باسم جدول الشراء مشابهاً بذلك الجدول المعروف في القروض التقليدية التي تسدد على أقساط والذي يسمى بجدول الاستهلاك Amortization Schedule.

ومن الواضح أن عقد الإجارة هذا لا يتعارض مع الوعد بالشراء لأن الوعد يقع على أجزاء مما يملكه البنك الإسلامي في كل آن. وعند تنفيذ هذا الوعد من خلال عقود الشراء المتتالية التي تحصل في العادة كل شهر فإن الأجرة تتناقص بسبب تناقص ما يملكه البنك الإسلامي من حصة في الأصل المؤجر. وهذا التناقص نفسه في حصة البنك الإسلامي تقابله زيادات متتالية في الحصة التي يملكها المستأجر. وينتهي ذلك التمويل بتملك المستأجر لمجموع الأصل الثابت عندما تتم جميع عقود الشراء المتتالية أي عند سداد جميع الأقساط.

5. الإجارة مع إعادة الإجارة للمؤجر

يتألف هذا العقد التمويلي المولد من إجارة لمدة طويلة لأصل ثابت أو معمر ثم إعادة إجارته على مُدد قصيرة متتالية يعادل مجموعها نفس مدة الإجارة الطويلة. ويهدف هذا العقد إلى تقديم سيولة بدفعة نقدية كبيرة للعميل مالك الأصل المعمر هي أجرة المدة الطويلة دون أن يفقد ملكية الأصل الثابت. ويعتمد البنك في الوقت نفسه إلى تأجير هذا الأصل الذي استأجره لمُدَد قصيرة للعميل البائع نفسه أو لغيره، ويكون الفرق بين أجرة المدة الطويلة ومجموع أجرة المدد القصيرة هو الربح الذي يحققه البنك الإسلامي.

ومن الواضح أن هذه المعاملة لو كانت بين البنك والعميل من جهة وبين البنك ومستأجرين آخرين من جهة أخرى فإنها تشبه عندئذ المراجعة مع ملاحظة أن ما يُشترى ويُباع في هذا العقد التمويلي هو منفعة الأصل المؤجر.

ولكن هنالك حالة أخرى يمكن أن يكون فيها المستأجر للمُدَد القصيرة هو نفس المؤجر للمدة الطويلة، عندئذ ينتهي هذا العقد إلى أن يكون تقديم مبلغ الأجرة الطويلة تمويلاً للعميل يرافقه التزام من العميل نفسه بمجموع أجرة المدد القصيرة وهو لا شك التزام يمثل ديناً على العميل أكبر من مقدار السيولة النقدية التي حصل عليها دفعة واحدة كأجرة للمدة الطويلة. ويلاحظ في هذه المعاملة التمويلية المركبة أنها تقديم مال نقدي مقابل الالتزام بديون مجموعها يزيد عن مقدار السيولة النقدية. مما يشبه الحالة التي رأيناها في الفقرة رقم (3) عندما يتم شراء الأصل الثابت من العميل مع إجارته له إجارة وتملياً.

وهو مما يقتضينا أن نناقش هذه الملاحظة من بابها العريض تحت عنوان بيع العينة فالإجارة بيع كما رأينا في الفصل الثالث.

بيع العينة وإجارة العينة

بيع العينة هو معاملة مركبة من عقدتين مرتبطتين معاً بين الطرفين المتعاقدين نفسيهما (هما: 1) بيع بضمن نقدي حال يُدفع عند العقد، و (2) بيع آخر لنفس السلعة معاكس للأول أي من المشتري للبائع بضمن مؤجل هو أكبر من الثمن النقدي الحال.

ويقصد من هذه المعاملة الحصول على السيولة الحالية مقابل الالتزام بدين هو الثمن الآجل بمبلغ أكبر من السيولة النقدية التي حصل عليها. واستعمال عقدي البيع إنما تم في محاولة لجعل المعاملة بيعاً وشراءً بدلاً عن الاقتراض بزيادة وهو عين الربا. لذلك اعتبر الفقهاء هذه المعاملة حيلة للوصول إلى حقيقة الربا دون اسمه. وقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن هذه المعاملة بأكثر من حديث ويكاد يجمع الفقهاء على تحريمها بشكل واضح.

وإذا كان البيع ثم الشراء بضمن آجل أكبر من ثمن البيع الأول منهياً عنه فإن الإجارة ثم التأجير لنفس المؤجر بأجرة أكبر تقع في دائرة النهي أيضاً. وذلك لأن الإجارة بيع. وقد يلتبس على البعض تغيير بعض الأسماء. فإذا كان الشراء بضمن معادل لثمن البيع الآجل بحيث يشتري البنك الإسلامي عقاراً مثلاً بمليون دينار نقداً من عميل له ثم يبيعه هذا العقار نفسه بمبلغ مقسط هو مليون أيضاً على أن يكون التسليم بعد عشر سنوات ثم يؤجره نفس العقار بمليون آخر لهذه السنوات العشر، ألا يكون هذا المليون الآخر الذي سُمِّيَ أجرة مماثلاً تماماً لفرق السعر في بيع العينة؟

6. التورق

هو معاملة مؤلفة من عدة عقود مركبة مع بعضها يقصد منها الحصول على النقد الحال مقابل دين آجل بمقدار أكبر منه. فالتورق إذن هو واحد من المعاملات التي تهدف إلى الحصول على النقد مما يدخل في إطار ما تسميه بعض البنوك الإسلامية بالتمويل الشخصي.

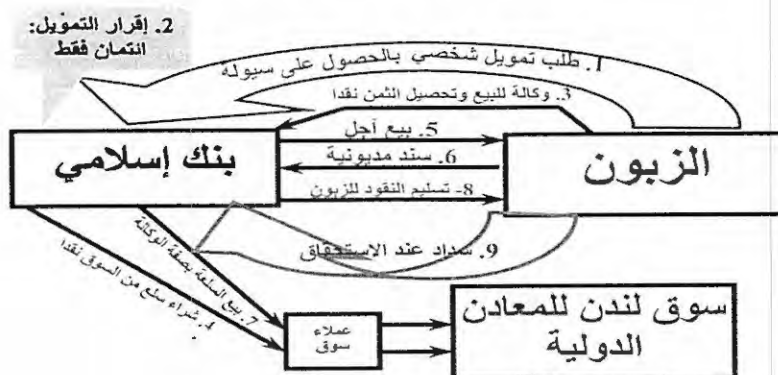
أما الشكل العام لهذه المعاملة التمويلية فهو أن يقوم البنك الإسلامي بشراء سلعة ثم يبيعها لعميله بيعاً مؤجل الدفع لتباع بعد ذلك مرة ثانية بضمن يدفع فوراً. فيحصل بذلك العميل على النقد الحال. وتتخذ هذه المعاملة صوراً عديدة حسب طريقة تنفيذها وأماكن وجود السلعة التي تشتري وتباع فيها.

فقد بدأت هذه المعاملة في أوائل القرن الحالي بعد أن صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في اجتماعه المنعقد في مكة المكرمة في أواخر سنة 1998

الذي نص على جواز التورق دون الإتيان بتفصيلات عملية حول تطبيقه. أما قبل ذلك فكانت المصارف الإسلامية تستعمل معاملة المراجعة في تمويلاتها، وتشدد كثيراً إذا علمت أن العميل قد باع السلعة التي اشتراها مربحة من أجل الحصول على النقد، أو أنه قد تواطأ مع البائع لبيع له السلعة ثانية من أجل الحصول على النقد. وكانت كثيراً ما تفرض العقوبات التي منها قيد العميل والبائع في قائمة سوداء وامتناع المصرف الإسلامي عن التعامل معهما في المستقبل.

أما الصورة الأولى للتورق التي بدأت بها بعض البنوك الإسلامية في المملكة العربية السعودية في أوائل القرن الجديد أو قبيل ذلك بأشهر قليلة فكانت كما يلي:

التمويل بالتورق



شكل 6: التمويل بالتورق

1. يتفق المصرف الإسلامي مع زبونه على معاملة التورق للحصول على مقدار محدد من النقود مقابل دين أجل بمبلغ يزيد عما سيأخذه إما بزيادة محددة أو بنسبة ثابتة يتفقان عليها.
2. يوقع الزبون على عقد وكالة للبنك الإسلامي لبيع الأخير السلعة المشتراة مقابل النقود التي سيضعها في حساب العميل ليستعملها.
3. يقوم البنك الإسلامي بشراء كمية من السلع يعادل ثمنها مقدار النقود المرغوبة من سوق لندن للمعادن (وهو سوق سلع منظم) على أساس الشراء الحال Spot Buy، وذلك عن طريق عقد وكالة آخر بين البنك وبين سمساره في تلك السوق، ويبلغ السمسار البنك الإسلامي باستلام إيصال السلعة الذي يمثل قبضاً حكماً لها.
4. يبيع البنك الإسلامي هذه السلعة للزبون بثمن أجل هو مقدار الدين الآجل المتفق عليه بينهما وتاريخ استحقاق حسب الاتفاق المذكور في الفقرة رقم 1.

5. يبيع البنك الإسلامي السلعة نيابة عن زبونه - وذلك عن طريق السمسار الوكيل في سوق لندن للمعادن - مقابل ثمن حال ويسلم إيصال السلعة إلى المشتري الجديد ويقبض الثمن - عن طرق وكيله السمسار أيضاً - نيابة عن مالك السلعة الجديد وهو الزبون ثم يقدم هذا المبلغ النقدي لزبونه إنهاء لهذه المعاملة.

وقد وردت عدة اعتراضات على هذه المعاملة من قبل العديد من الفقهاء مما نشأ عنه قرار جديد لمجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي (الذي هو نفسه صاحب القرار السابق) صدر في شهر كانون الأول (ديسمبر) 2003 يمنع ما سماه بالتورق المنظم أو التورق المصرفي. الأمر الذي أدى إلى لجوء بعض البنوك الإسلامية إلى تعديل هذه المعاملة فنشأت بذلك صورة ثانية لها.

وتختلف الصورة الثانية عن الأولى بعدم وجود عقد وكالة بين البنك الإسلامي وزبونه على بيع السلعة التي اشترت ثم يبيع للزبون ببعاً آجلاً. وبذلك فإن الصورة الثانية هذه تشتمل على جميع خطوات الصورة الأولى وينودها ما عدا عقد الوكالة المسبق بين المصرف الإسلامي وزبونه من أجل قبض السلعة التي اشتراها الزبون ببيع الأجل ثم بيعها وقبض الثمن لتقديمه للزبون. ففي هذه الصورة الثانية يقال للزبون بعد أن اشترى السلعة شراءً مؤجلاً الدفع بالثمن الأعلى أن السلعة موجودة الآن في مستودعاتها في مكان ما في لندن وإيصال استلامها متوفر لدى السمسار الوكيل في لندن، وهي تحت تصرف زبون البنك ليقوم هو بنفسه ببيعها من أجل الحصول على النقد الذي هو أساس هذه المعاملة وهدفها.

ولا شك أن الزبون ليست له رغبة في السلعة أبداً، وإنما رغبته في النقود فقط، كما أنه ليست له صلة مباشرة مع السمسار الوكيل في سوق لندن للمعادن، الأمر الذي يدفعه إلى أن يرجو البنك ويتوسل إليه ليقبل التكرم بأن يبيع هذه السلعة نيابة عنه. وبذلك ألغى البنك الإسلامي توكله المسبق عن الزبون بتوكل لاحق بناء على طلب الزبون.

يلاحظ في هاتين الصورتين أنها تستعملان سوقاً دولية للسلع مما أضفى على هذا التورق اسم التورق الدولي. ولكن عدم الصلة المباشرة بين الوكيل السمسار الموجود في السوق الدولية وبين الزبون من جهة. والرغبة في التعامل مع الأسواق المحلية وبخاصة بالنسبة للمبالغ الصغيرة من جهة أخرى أدى إلى نشوء صورة ثالثة عرفت باسم التورق المحلي.

وتتميز هذه الصورة الثالثة للتورق بأنها مماثلة للصورة الثانية غير أن السلعة فيها محلية سهلة التداول مثل أسهم في سوق الأسهم المحلية أو سلعة ثمينة كالألماس وغيره من الأحجار الكريمة والمعادن ذات الأثمان العالية ما عدا الذهب والفضة.

على ضوء الشكل رقم (٦) عدد
خطوات التورق المحلي، افترض
أن عميل البنك يتورق
بالأسهم المحلية

فؤؤه العمؤل إلى اسؤلام السلعة الؤى اسؤراها بؤع الأؤل من البنؤ الإسلامى البائع والؤصرف بها كما يشاء. وهو من ءون شك ىرؤء بؤعها فوراً لأن ما ىرؤءه إنما هو النقء الآنى الؤال.

وؤلاؤ أن الصؤورؤن الؤانى والؤالؤة لا ىقوم البنؤ فىهما بالؤرؤرة بؤع السلعة وؤالة عن العمؤل ثم ءءؤؤم النقوء له مما أءى إلى ظن بعض البنؤك الإسلامىة الؤى ءمارس الؤورؤق أنها اسؤطاعؤ بهذه الممارسة أن ءؤاوز مساةة الؤرمة فى مباءلة النقء الؤال بءىن آؤل ىزؤء عنه.

ؤعرىفاؤ

الؤورؤق المؤلى

صفؤة ءؤؤؤن مرابؤة ءمؤؤؤة لشراء سلعة ومن ثم بؤعها بؤاسؤة البنؤ نفسه للؤصول على السؤؤلة النقءىة

الؤورؤق ءؤؤى

صفؤة ءؤؤؤن مرابؤة ءمؤؤؤة لشراء سلعة من السؤق ءؤؤؤة للسلع فوراً (spot) ثم بؤعها آؤلة ءءفع للؤؤون مرابؤة ثم بؤعها فى السؤق الفؤرؤة للؤصول على السؤؤلة النقءىة

المرابؤة السلعىة Commodity Murabahah

اؤفاق للشراء نقءاً من سؤق السلع والبؤع بالأؤل ثم بؤع المؤشرى السلعة نقءاً للؤصول على النقء العاؤل

المرابؤة العكسؤة Reverse Murabahah

اؤفاق للشراء نقءاً من سؤق السلع والبؤع بالأؤل للبنؤ الإسلامى الؤى قء ىسؤعملها أو بؤبؤعها لؤبائؤه مرابؤة أو بؤبؤعها فى السؤق نقءاً

بؤع العؤنة

الشراء نقءاً والبؤع للباؤع بالأؤل وبؤؤن أكؤر



وقء انؤشؤ معاملة الؤورؤق فى العءؤء من البنؤك الإسلامىة فى بعض ءول مؤلس الؤعاون الؤلىؤى وبؤاصة الفروع الإسلامىة فى البنؤك الؤقلىءىة فىها. فءؤل الؤورؤق فى كؤىر من العقود مؤل عقود بؤاؤاؤ الاؤؤمان وعقوء المرابؤاؤ والإؤاراؤ والاستؤناع وؤىرها. كما ءلؤ مؤل عقود الؤمؤؤل الإسلامى الأؤرى فى كؤىر من هؤة البنؤك الإسلامىة والفروع الإسلامىة للبنؤك الؤقلىءىة. وكؤلك انؤشؤ معاملة الؤورؤق من البنؤك الإسلامىة والبنؤك الؤقلىءىة فىما ىؤلق بإءارة السؤؤلة وفىما ىلى أمؤلة عن هؤا الانؤشار لفؤرة الؤورؤق وؤطبؤقاؤها فى عقود أؤرى عؤىءة: أ. صءرؤ عءة بؤاؤاؤ اؤؤمان وصفؤ بالاسلامىة مبنؤة على الؤورؤق بؤىؤ ىؤؤؤن العؤء ءؤكؤل ءامل البؤاؤة للبنؤ المصءر بشراء سلعة من السؤق ءؤؤؤة وبؤبؤعها

بالأجل لحامل البطاقة، وذلك بمقدار الرصيد المستحق، ثم بيع السلعة نيابة عن الزبون أيضا لسداد ذلك الرصيد. وبالتالي يؤجل دين بطاقة الائتمان إلى أجل جديد بزيادة في مقداره ناشئة عن هذا التورق.

ب. أدخل في بعض عقود المراجعة شرط ينص على أن «يوكل الزبون البنك بإجراء عملية تورق في حالة عدم دفع الزبون لأي قسط مستحق عليه.» أي أن البنك سيشتري وكالة عن الزبون من البنك نفسه سلعة بثمن أجل يزيد عن مقدار القسط غير المدفوع (بعد أن يشتريها البنك من السوق الدولية). ثم سيبيع البنك نفس السلعة في السوق الدولية أيضا نيابة عن الزبون بثمن حال ليسدده به القسط غير المدفوع.

ت. وكذلك نصت بعض عقود الإجارة والاستصناع على توكيل البنك بإجراء عملية تورق مماثلة عند استحقاق أي دفعة أو قسط على الزبون وعدم دفعه. وذلك لسداد القسط المستحق أو الدفعة غير المدفوعة، ومن ثم تأجيل الدين بزيادة عن مقدار ما استحق من قسط أو دفعة.

ث. وكذلك قامت بعض البنوك الإسلامية بإيداع فائض سيولتها لدى بنوك تقليدية أو إسلامية أخرى عن طريق التورق. وذلك -فبعد اتفاق وتنسيق مسبق- يشتري البنك الإسلامي الذي يملك سيولة فائضة سلعة من السوق الدولية غير مقصودة لذاتها ثم يبيعها للبنك الوديع بثمن أجل ثم يبيع هذا الأخير السلعة في السوق الدولية نفسها ليحصل البنك الوديع على النقد الحال مقابل الدين الذي ترتب عليه بمبلغ أكبر وأجل لاحق.

ج. وكذلك عمدت بعض البنوك الإسلامية إلى قبول ودائع من بعض زبائنها عن طريق التورق بحيث يشتري البنك نيابة عن المودع سلعة من السوق الدولية، ثم تباع هذه السلعة للبنك الإسلامي بثمن أجل يزيد عن ما دفع فيها من ثمن حال، ثم يبيع البنك تلك السلعة بمقدار ثمنها الحال في السوق الدولية أيضا. فيكون للعميل بذلك وديعة نقدية قدمها للبنك الإسلامي ويحصل مقابلها على دين بمقدار ثابت محدد وأكبر من مقدار الوديعة يستحق بأجل لاحق.

ونلاحظ في التورق بجميع صورته المذكورة أنه يتضمن العناصر التالية:

1. تفاهم واتفاق وتواطؤ بين البنك الإسلامي والزبون على تقديم نقد حال مقابل دين أجل يزيد مقداره عن مقدار النقد.
2. ثلاثة عقود بيع تتمثل في شراء البنك للسلعة ثم بيعها للعميل بثمن أجل ثم بيعها مرة أخرى للحصول على النقد.
3. لا بد فيه من عقد وكالة واحد أو أكثر حسبما يكون التورق محليا أو دوليا. ففي التورق الدولي لا بد من وكالة السمسار الذي يُسمح له بالتعامل في

السوق الدولية المنظمة. ولا بد من وكالة أيضاً تمكّن الزبون من بيع السلعة التي اشتراها.

4. إن السلعة ليست موضع اهتمام أو نظر من قبل أي من أطراف المعاملة لأن ما يهتم به البنك الإسلامي والزبون هو مبادلة النقد الحال بدين آجل، وإنما استعملت السلعة أداة لتحقيق هذا الهدف.

5. تتضمن هذه المعاملة كلفة أكثر من كلفة التمويل بالفائدة لأنها تضطر إلى استعمال خدمات وكلاء متعددين لا بد لهم من تعويضات عن خدماتهم. فإذا فرضنا أن السوق تنافسية بحيث يكون الفارق الذي يحصله البنك الإسلامي بين ما يدفعه من نقد في هذه المعاملة وما يحصله من دين آجل معادلاً للفائدة التي يحصل عليها البنك الربوي فإن هنالك زيادة عمولات الوكلاء Brokers، فهي معاملة إذن أقل كفاءة من الناحية المالية والاقتصادية من التمويل الربوي نفسه.

6. يضاف إلى ذلك أن هذه المعاملة تتضمن مخاطر إضافية هي مخاطر تغير أسعار السلع المستعملة فيها خلال الإجراءات المتعددة لهذه المعاملة وكذلك مخاطر الأطراف الأخرى فيها من وكلاء وبائع أول ومشتري نهائي. ولا شك أن استعمال الأسواق الدولية المنظمة يقلل كثيراً من هذه المخاطر بسبب نظام إدارة السوق الذي يضمن مخاطر الأطراف المتعاملة.

وكذلك فإنه يمكن التخفيف من مخاطر السعر عن طريق التواطؤ مع السماسرة في السوق الدولية على إجراء المعاملتين بسعر واحد. ولكن ذلك كله لا ينفي هذه المخاطر. مما يجعل معاملة التورق أكثر مخاطرة من معاملة القرض بفائدة. ولا يرد هنا أن معاملة المرابحة فيها أيضاً مخاطر سلعة ومخاطر طرف ثالث لأن السلعة في المرابحة مقصودة لذاتها يريد زبون البنك أن يستعملها في أعماله ونشاطه الاقتصادي في حين أن سلعة التورق ليست مقصودة لذاتها ولا حاجة لأي من المتعاملين باستعمالها.

7. قامت بعض المصارف الإسلامية باستعمال سمسارين مختلفين في عملية الشراء في السوق الدولية واحد للشراء الأول وآخر للبيع الأخير، ظناً منها أن تغير السمسار الوكيل يؤثر في المعاملة. والحقيقة أن تغير الوكيل لا يؤثر في طبيعة العقد.

أدى انتشار معاملة التورق بصورها الموصوفة فيما سبق إلى اهتمام العديد من علماء الاقتصاد والتمويل الإسلامي وعلماء الفقه والشرعية بهذه المعاملة وآثارها ونتائجها. فقال بعضهم إن هذه المعاملة تُقَرَّبُ كثيراً بين التمويل الربوي والتمويل الإسلامي، وتجعلها متشابهين جداً بإزالتها أي ارتباط سلعي للتمويل الإسلامي، كما ناقشناه في الفصلين السابقين، كما تجعل التمويل الإسلامي يقدم النقود فقط مقابل الدين الآجل شأنه في ذلك شأن التمويل بالفائدة.

وقد أدى شيوع ذلك في عدد من المصارف الإسلامية في بعض البلدان إلى إعادة النظر مرة أخرى بمعاملة التورق من قبل مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في مكة المكرمة الذي نص في قرار له صدر عن دورته التاسعة عشرة المنعقدة بمكة المكرمة في الفترة من 3-8 نوفمبر 2007، بخصوص ما عرف بـ «المنتج البديل عن الوديعة لأجل»، والذي يسمى أيضاً المربحة العكسية، والتورق العكسي أو مقلوب التورق، «عدم جواز هذه المعاملة لأنها مماثلة لمسألة العينة المحرمة شرعاً من جهة كون السلعة المباعة ليست مقصودة لذاتها ... ولأنها تدخل في مفهوم التورق المنظم وقد سبق للمجمع أن قرر تحريم التورق المنظم ... ولأنها تنافي الهدف من التمويل الإسلامي القائم على ربط التمويل بالنشاط الحقيقي». وكان هذا المجمع قد اتخذ قراراً في دورته السابعة عشرة في العام 2003 ينص على «عدم جواز التورق المصر في المنظم».

وقد أكد ذلك مجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بقراره رقم 179 (5/19) في دورته التاسعة عشرة بتاريخ 1 أيار (مايو) 2009 بقوله «لا يجوز التورقان (المنظم والعكسي) وذلك لأن فيهما تواطؤاً بين الممول والمستورق، صراحة أو ضمناً أو عرفاً، تحايلاً لتحقيق النقد الحاضر بأكثر منه في الذمة وهو ربا». وبذلك أنهى مجمع الفقه الدولي هذا الحوار حول التورق باعتباره محرماً وربما محضاً.

7. المربحة العكسية

من المعروف أن المربحة صارت هي العقد الأساسي والأكثر استعمالاً في الممارسات العملية للبنوك الإسلامية. وقد انقضى الوقت الذي كانت فيه مثار جدل وحوار بين علماء الشريعة، حول مدى جوازها وجواز بعض شروطها، وبخاصة الوعد الملزم من طرف الزبون بشراء السلعة بعد أن يشتريها البنك الإسلامي.

وقد بينا في الفصل الخامس أن المربحة في حقيقتها تولد قيمة اقتصادية تتمثل بالمنافع التي يحصل عليها المشتري خلال الزمن الذي يفصل بين تاريخ استلام السلعة والانتفاع بها وتاريخ دفع الثمن.

وإذا كانت المربحة مقبولة وممارسة حيث يقدم المصرف الإسلامي التمويل لعميله ويمكّنه من استعمال السلعة قبل وقت، طويل أو قصير، من تاريخ دفع ثمنها، فالمربحة العكسية هي أن نعكس أدوار الطرفين بحيث يقدم العميل التمويل للمصرف. فالمربحة العكسية بصورتها الأولى هي إذن عقد مربحة عادي يكون فيه المصرف الإسلامي هو الذي يستفيد من التمويل ويكون فيه العميل هو الذي يقدم التمويل.

وكما أن المربحة تسمح للبنك الإسلامي بالحصول على ربح محدد ثابت معروف مسبق منذ تاريخ العقد، سواء أكان هذا الربح مقداراً من المال أو نسبة مئوية من كلفة شراء السلعة، فإن المربحة العكسية تقدم أيضاً للزبون عائداً ثابتاً معروفاً منذ تاريخ العقد.

لذلك تصبح المرباحة العكسية بديلاً قوياً للوديعة ذات العائد الثابت، لأنها تقتضي أن يدفع العميل عند بدء عملية التمويل مقداراً محدداً هو ثمن السلعة التي يشتريها لبيعها إلى البنك الإسلامي، ثم يحصل على دين على البنك الإسلامي بمقدار ثابت محدد أكبر مما دفعه من ثمن، يُدفع للعميل في المستقبل عند الاستحقاق أي عندما يقوم البنك بالوفاء بدينه في الأجل المضروب.

وبذلك يمكن أن نفكر بصيغتين بديلتين للوائع المصرفية التقليدية يمكن للبنك الإسلامي أن يمارسهما. إحداهما تقوم على مبدأ عقد المضاربة التي ناقشناها سابقاً حيث يكون العائد متغيراً حسب الأرباح الحقيقية التي يحققها المصرف الإسلامي، والأخرى مرباحة عكسية يكون العائد فيها ثابتاً ومضموناً ومحدداً عند العقد.

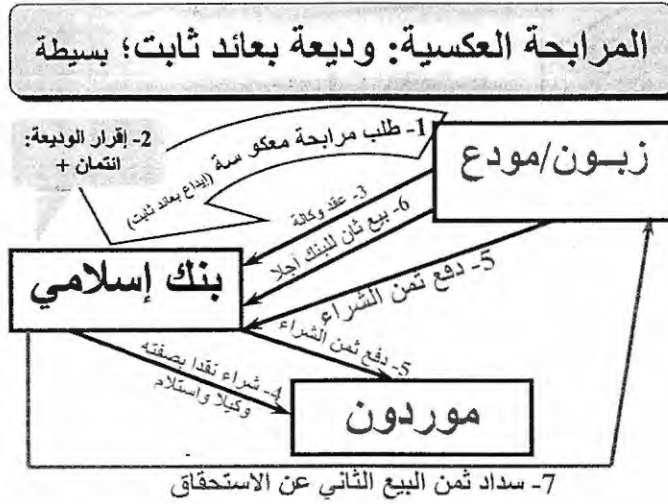
على أننا ينبغي أن نلاحظ أن المرباحة العكسية تتطلب شرطين مهمين جداً هما اللذان يميزان المرباحة العكسية عن الإيداع الربوي. أول هذين الشرطين أن يكون البنك مستعملاً حقيقياً للسلعة التي يشتريها من زبونه مرباحة. والشرط الثاني هو ضرورة التنسيق الزمني بين السلع التي يحتاجها البنك الإسلامي لاستعمالها بنفسه وبين رغبات المودعين بتمويل هذه السلع مرباحة بحيث يحصلون من البنك الإسلامي على عائد ثابت. ولا شك أن ثمن ما يحتاجه البنك من سلع ليستعملها بنفسه يشكل مبالغ قليلة جداً إذا ما قورنت بالودائع التي قد يرغب عملاؤه بتقديمها للبنك الإسلامي. مما يجعل إمكان تطبيق المرباحة العكسية بهذين الشرطين قليلاً ونادراً ويقصر على بعض العملاء المقربين من البنك الإسلامي، أو على كبار المودعين الذين يقدم لهم البنك معاملة خاصة عبر ما يسمى بالخدمات المصرفية الخاصة Private Banking.

ولكن الحقيقة أنه يمكن للمصرف الإسلامي التوسع بممارسة المرباحة العكسية إلى درجة تجعلها منتجاً مالياً قابلاً للتطبيق، إذا ما نظرنا إلى إمكان تمويل مباحات البنك الإسلامي مع زبائنه من خلال مباحات عكسية مع المودعين الذين يرغبون في تحقيق عوائد ثابتة على أموالهم. الأمر الذي يجعلنا ننتقل إلى صورة ثانية للمرباحة العكسية تستعمل فيها أموال المودعين لتمويل مشتريات البنك الإسلامي للسلع التي يبيعها مرباحة لزبائنه.

ونقدم مثلاً بسيطاً حول شرط استعمال السلعة في المرباحة. إن المصرف الإسلامي يمول المستهلكين والتجار والصناعيين وغيرهم من طالبي التمويل. فعندما يمول البنك المستهلك لشراء سيارة أو ثلاجة عن طريق المرباحة فإن السيارة أو الثلاجة تكون هي بذاتها مقصودة للزبون من المعاملة ليستعملها بنفسه، لبيته أو أسرته.

أما عندما يمول البنك الإسلامي تاجراً يستورد السيارات أو الثلاجات أو صانعاً ينتجها بنفسه، فإن البنك سيقدم للتاجر السيارات أو الثلاجات مرباحة بعد أن يشتريها من بائعها في البلد الذي تصنع فيه. أو يقدم البنك للصانع المواد الأولية

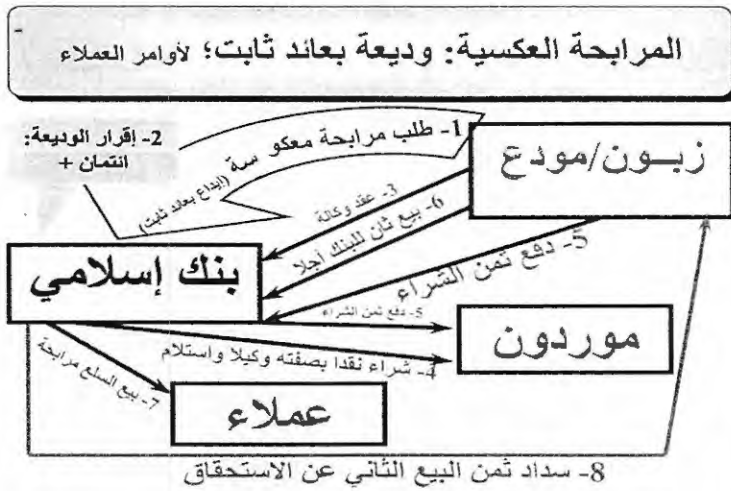
مربحة بعد أن يشتريها من بائعها. إن ما يشتريه التاجر أو الصانع في هذه الحالة لا يُقصد منه الاستعمال الشخصي وإنما يقصد التاجر من شراء الثلاجات والسيارات أن يبيعها لزبائنه. مما يعني أن قصد السلعة لذاتها في التمويل بالمربحة لا يشترط فيه أن يكون المشتري النهائي هو الذي يستعمل السلعة بنفسه، بل يمكن أن يقصدها لذاتها من أجل بيعها لعملائه وزبائنه، سواء أكان هذا البيع بثمن حال يدفع عند البيع أو بثمن أجل يُدفع في وقت لاحق.



شكل 7: المربحة العكسية

وبذلك تتضح الصورة الثانية للمربحة العكسية. وهي أن يستعمل المصرف الإسلامي السلع، التي يشتريها من أصحاب الودائع بثمن مؤجل، في مبيعاته الآجلة التي تنشأ عن مرابحات مع زبائنه المستفيدين من التمويل بالمربحة. وبمعنى آخر فإن البنك الإسلامي سيشتري مربحة من أصحاب الأموال سلعا يبيعها بنفسه مربحة لزبائنه الراغبين في التمويل.

وهذا يتحقق أن السلعة مقصودة لذاتها لأن المستفيدين من التمويل يقصدون هذه السلع إما لاستعمالها بأنفسهم أو لبيعها لزبائنتهم. ولا شك أن استعمال هذه الصورة من المربحة العكسية يتطلب التنسيق الدائم بين مقادير الأموال التي يرغب أصحابها تقديمها مربحة للبنك الإسلامي ومقادير أثمان السلع التي يرغب زبائن البنك بتمويلها مربحة من البنك الإسلامي. والبنوك في العادة ماهرة في مثل هذا التنسيق، لأنه جزء أساسي من عمل المصارف، فيمكن لها إذن أن تستعمل المربحة العكسية مع أصحاب الأموال من أجل تمويل مرابحاتها مع المستفيدين من التمويل بالمربحة.



شكل 8: المrabحة العكسية

ولعلنا نمضي خطوة أخرى في فهم المrabحة العكسية فنضيف صورة ثالثة. وذلك بإضافة عقد وكالة من أصحاب الأموال، والوكالة لا تغير شيئاً بالعقد. حيث يتوكل فيها البنك الإسلامي بأن يشتري سلعة حقيقية نيابة عن الودع ثم يبيعها لنفسه حسب نسبة الربح المتفق عليها مسبقاً مع العميل الودع. وبذلك نبسط المعاملة في هذا المنتج المالي دون أن نفقد شيئاً من حقيقته، أو مضمونه، أو مشروعيته.

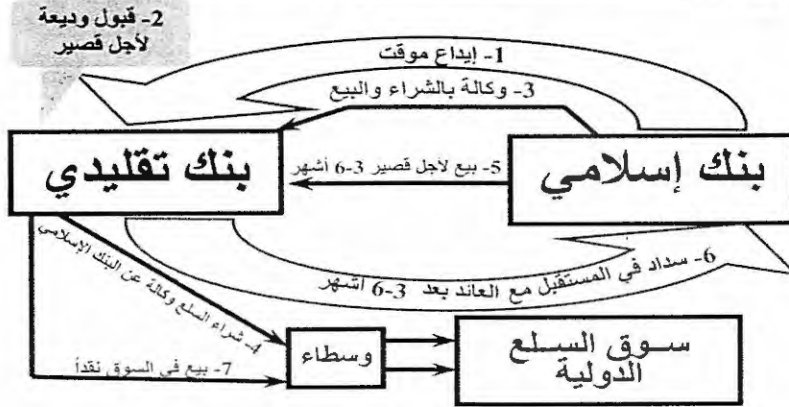
فالوكالة جائزة، وإن بيع الوكيل لنفسه بثمن أجل متفق عليه مسبقاً بين الطرفين جائز أيضاً، لعدم وجود احتمال تعارض المصالح. وهو أمر يمارس أيضاً في المrabحة نفسها حيث يوكل البنك الإسلامي زبائنه بالشراء له من البائعين. وإن إدخال عقد الوكالة هذا ييسر المعاملة، كما يمكن البنك الإسلامي من سرعة اتخاذ القرار التنسيقي بين الأموال التي تقدم إليه مرabحة عكسية وبين التمويلات التي يقدمها هو مرabحة لزبائنه.

وكما هو الأمر في المrabحة ذاتها، حيث يمكن إساءة استعمالها إذا لم توجد سلعة حقيقية يقصدها مستهلك لاستعماله الشخصي أو تاجرٌ يتاجر بها ليقدمها إلى زبائنه، فتكون إساءة الاستعمال عن طريق قصد النقود المعجلة عن طريق بيع السلعة بثمن معجل بدلاً من استعمالها، فإنه كذلك يمكن إساءة استعمال المrabحة العكسية ومن هنا نشأت صورة رابعة للمrabحة العكسية مارستها بعض البنوك الإسلامية مما استدعى اعتراضات شرعية مهمة عليها.

والصورة الرابعة للمrabحة العكسية لا تكون فيها السلعة مقصودة للبنك الإسلامي سواء أكان ذلك لاستعمال البنك نفسه أم لاستعمال السلعة في تمويلات المrabحة لزبائنه. وهذه الصورة الرابعة تكون كما يلي: يرغب عميل بإيداع نقود لأجل محدد وبعائد ثابت،

فَيَتَّفَق مع البنك الإسلامي على أن يشتري سلعة من السوق المحلية أو من أحد الأسواق الدولية المنظمة ثم يبيعها للبنك بضمن أجل ثم يعتمد البنك إلى بيع السلعة مباشرة (لأنها غير مقصودة لاستعمالها من قبل البنك ولا من قبل البنك لتمويل زبائنه) في السوق حيث اشترت بضمن نقدي.

المربحة بالسلع الدولية



شكل 9: المربحة بالسلع الدولية

فتكون خلاصة المعاملة إيداع لمبلغ نقدي مقابل دين أجل أكبر منه مع استعمال سلعة، محلية أو دولية، غير مقصودة لذاتها. ويلاحظ في هذه المعاملة أنها تشبه من حيث الشكل المربحة العكسية ولكن حقيقتها إيداع لأجل محدد بزيادة نقدية ذلك لأن السلعة أعيدت مباشرة إلى الأسواق حيث اشترت، دون أن يكون للبنك الإسلامي حاجة إليها سواء لنفسه أم لزبائنه. ويلاحظ في هذه الصورة الرابعة أنها في الحقيقة نوع من التورق الذي ناقشناه في العنوان السابق. ولقد شاعت هذه الصورة الرابعة في عدد من البنوك الإسلامية التي تمارس التورق. الأمر الذي جعل كلا من مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في مكة المكرمة ومجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي أن ينصا بالتحريم -كما رأينا- على هذه الصورة باسمها ووصفها باعتبارها نوعاً من التورق الذي هو في حقيقته رباً محض.

8. القرض مع الرهن

يمارس هذا النوع من التمويل من قبل بعض البنوك الإسلامية في ماليزيا ويسمى تبسيطاً «الرهن Al-Rahnu». وهو يدخل في إطار ما يعرف بالتمويل الشخصي Personal Finance. وهو عبارة عن قرض بدون أية زيادة على اعتبار أن أي زيادة هي من الربا المحرم.

ولكن هذا القرض يُشترطُ فيه تقديم ضمانة عينية تكون غالباً من المصوغات الذهبية أو الأوراق المالية ذات القيمة العالية. وبما أن هذه المرهونات تحتاج إلى مكان لحفظها، فإن البنك الإسلامي يفرض على المقرض أن يستأجر صندوق أمانات يحتفظ البنك بمفاتيحه بصفته المرتهن، وتكون أجرة هذا الصندوق أعلى بكثير من الأجرة المألوفة بحيث يغطي الفرق في الأجرة عوائد حقيقية على القرض.

وبمعنى آخر فإن هذا المنتج التمويلي هو قرض مع إجارة. ففي حين يوصف بأنه قرض حسن لا زيادة فيه، ويدفع بنفس مقدراه عند الاستحقاق، فإن الأجرة في عقد الإجارة تتضمن زيادة عن الأجرة المعتادة وهي في حقيقتها زيادة تعوض عن فقدان العائد على الأموال المسلفة.

ولقد عرفنا في الفصول الماضية أن الإجارة هي في الفقه الإسلامي بيع للمنفعة. فتدخل إذن في عموم شروط عقد البيع وأحكامه، إلا ما خالف منها طبيعة المنفعة المبيعة. وبمعنى آخر فإن نهي «النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع وسلف» يشمل أيضاً الإجارة والسلف. ذلك لأن قصد النهي عن بيع وسلف إنما هو احتمال أن يتضمن ثمن البيع زيادة مقصودة في القرض. ومن الواضح أن هذا العقد يتضمن فيه الأجرة زيادة واضحة عن الأجرة المعتادة. هي في الحقيقة زيادة ربوية من أجل القرض.

قارن القرض وإجارة صندوق
أمانات مع الشراء
والإجارة مع البيع
للبيع

9. البيع للبائع بثمن أجل

هو منتج تمويلي يستعمل أيضاً في ماليزيا دون غيرها من البلدان في إطار ما يعرف بالتمويل الشخصي. وهو عبارة عن بيع الزبون لأصل معمر نحو سيارة أو عقار إلى البنك الإسلامي نقداً ثم يقوم البنك الإسلامي ببيع الأصل المعمر نفسه إلى البائع بثمن أجل أو مقسط على الأغلب، بزيادة عن الثمن الحال الذي قبضه يكسبها البنك.

وقد تتم ممارسة هذا الأسلوب من التمويل عن طريق بيع وثيقة تمثل ملكية بعض الموجودات المملوكة للبنك الإسلامي إلى الزبون بمبلغ أجل أولاً، فتكون هذه هي الخطوة الأولى. ثم يلزم الربون ببيع نفس هذه الوثيقة للبنك بمبلغ نقدي حتى يحصل على مقدار التمويل الذي يقدم إليه. وهو مما يتم العمل عليه في بعض البنوك الإسلامية في ماليزيا. ومن الواضح أن هذه الوثيقة -التي قد تمثل ملكية سيارة مدير فرع البنك أو بعض الكمبيوترات التي يستعملها موظفوه مثلاً- يمكن أن يتم تداولها أخذاً وعطاءً لعدد كبير من الزبائن، لأنه ليس لثمنها أية أهمية بالنسبة للعقد، طالما أن البنك سيأخذ الضمانات اللازمة بما يتناسب مع مقدار الدين المؤجل الذي تتضمنه هذه المعاملة.

تمويل شخصي: عينة

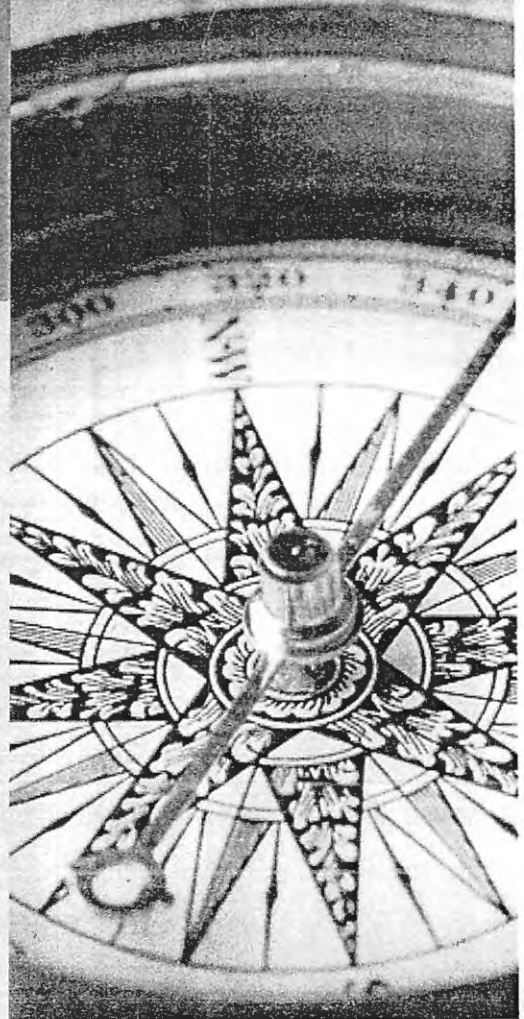


شكل 10 تمويل شخصي

وهذا المنتج ينطبق عليه أيضاً ما ينطبق على المنتج السابق. حيث إن الزيادة في الثمن الآجل إنما تمثل في الحقيقة زيادة على مقدار القرض الذي قُدم للزبون حالاً. وإن استعمال عقدي البيع إنما هو لإظهار أن المعاملة تتألف من بيعين، كل منهما جائز بحد ذاته، إذا انفصل عن البيع الآخر. وهذا المنتج يشمل مباشرة نهي النبي عليه الصلاة والسلام عن بيع العينة.⁵ فهو نفسه ما ورد في وصف بيع العينة أي أنه بيع يقصد منه النقد الحال مقابل دين أكبر منه.

7

الابتكار في المنتجات التمويلية الإسلامية



سندرس في هذا الفصل أشكال الابتكار وأدواته في المنتجات التمويلية الإسلامية الجديدة. فلقد لاحظنا أن العقود التمويلية المسماة -وهي ما ورد في الفقه التراثي مصنفاً ومرتباً ومسمى- لا تستجيب لجميع حاجات الوساطة المالية كما نعرفها في الاقتصادات المعاصرة. مما يجعل ابتكار وصياغة منتجات مالية جديدة تنبثق عن الشريعة الإسلامية، وتتوافق مع أحكامها وشروطها العامة والخاصة أمراً لا بد منه. ولقد لاحظنا أيضاً في الفصول السابقة أن البنوك الإسلامية والتمويل الإسلامي المعاصر قد استطاع ابتكار منتجات مالية جديدة تتلاءم مع طبيعة الوساطة المالية وحاجاتها. وسنحاول في هذا الفصل أن ندرس أشكال الابتكار المالي وأدواته في دراسات التمويل الإسلامي المعاصرة.

سيتألف هذا الفصل من قسمين أولهما يبحث في أشكال الابتكار في التمويل الإسلامي. والثاني يبحث في الأدوات أو المتطلبات الرئيسية، التي يحتاج إليها المبتكر الذي يعمل على صياغة منتجات إسلامية جديدة. ولكننا قبل ذلك لا بد أن نبدأ بتعريف المنتج المالي الإسلامي.

فالمنتج المالي الإسلامي إنما هو في الحقيقة عقد تمويلي مصنوع بدقة وإحكام، بحيث ينسجم ويتسق مع الأحكام الشرعية في كل جوانبه، فلا يخالف نصاً من القرآن أو السنة، ولا قاعدة شرعية، ولا جزئية شرعية معروفة، ومقررة في الفقه الإسلامي وأحكامه التفصيلية. وهو في الوقت نفسه ينسجم ويتسق مع القوانين والنظم والتعليمات المرعية في البلد الذي سيوجد فيه، كما أنه قابل للتطبيق من الناحية العملية. وبعبارة أخرى فإن المنتج المالي الإسلامي ينبغي أن تتوفر فيه ثلاث مجموعات من الشروط هي: (1) شروط شرعية، (2) شروط قانونية وإدارية، (3) شروط تطبيقية وعملية. فهو إذن عقد مالي قابل للتطبيق من وجهة النظر العملية حسب ظروف المؤسسات المالية وأسواقها، وينسجم مع أحكام الشريعة الإسلامية دون أن يخالف أياً منها، وكذلك ينسجم مع القوانين والتعليمات الإدارية التي تسود في البلد الذي يطبق فيه هذا العقد المالي.

القسم الأول: أشكال الابتكار في التمويل الإسلامي

يتخذ ابتكار منتجات مالية إسلامية جديدة أحد طريقتين عامين. أولهما أن تبدأ عملية الابتكار من الممارسين الفعليين في البنوك الإسلامية، الذين يشعرون بحاجة السوق إلى منتج جديد، فيقترحون فكرة المنتج على الخبراء الشرعيين. ويتطور المنتج عندئذ من خلال النقاش والحوار بينهما. مثال ذلك المراجعة للأمر بالشراء. فقد أدرك مصري عريق هو المرحوم سامي حسن حمود أن الوساطة المالية الإسلامية تبدأ دائماً من نقود جاهزة حالة هي ما تحصل عليه من المودعين، فتقدم التمويل للمستفيدين منه. ولكن المعاملة مع المستفيدين ينبغي أن تنتهي أيضاً بدين آجل بمقدار من النقود يلتزم به المستفيدون من التمويل إلى المصرف الإسلامي الذي يلعب دور الوساطة المالية.

فالبنك الإسلامي يحتاج إلى النقود لتلبية طلبات السحب من المودعين التي ترد إليه دائماً. وبكلمة أخرى فإن قيام البنوك الإسلامية بوظيفة الوساطة المالية الإسلامية، يجعلها حريصة أن تكون استثمارات الأموال لديها مبنية على التزامات بمبالغ من النقود. وذلك لأن التزامات البنوك الإسلامية نحو المودعين هي نقدية أيضاً.

ومن جهة أخرى، فإن الوسيط المالي يصعب عليه المبادرة بنفسه إلى اتخاذ قرارات شراء السلع المتعددة. فهو لا يمتلك الخبرة التجارية بالسلع والأسواق والأسعار، كما أنه يخشى التعرض لمخاطر السوق، التي تُعرض أموال المودعين لأخطار تجارية، ليس من الحكمة أو الفطنة أن تتعرض لها مؤسسات تعتمد على أموال الغير في نشاطها. فهي تتعارض بطبيعتها مع طبيعة الوساطة المالية. ونعني بذلك بشكل خاص أخطار تغير الأسعار ومخاطر توافر مشتري في السوق للسلع التي يمتلكها الوسيط المالي. لذلك جاءت المراقبة لتجعل شراء البنك الإسلامي للسلعة مبنياً على أمر بالشراء من زبون، ووعد لزم يعد فيه المصرف الإسلامي بأنه سيشتري هذه السلعة منه بعد أن يشتريها البنك، وتثبت ملكيته لها بالقبض.

فالمرابحة للأمر بالشراء، الواعد بالشراء، بعد الشراء من قبل البنك الإسلامي، أو اختصاراً المرابحة، هي معاملة مبتكرة دعت الحاجة إليها بعد أن أدرك الممارس الفعلي للتمويل، أن الوساطة المالية الإسلامية تحتاج أن تقدم التمويل لزبائنها، بحيث تحصل منهم على التزام بنقود تدفع بعد أجل محدد. ومن جهة أخرى، لا يقوم البنك الإسلامي بشراء السلعة إلا بعد أن يطمئن أن هذه السلعة لن تتكدس عنده في مستودعات، لا توجد لديه أصلاً. ومثل هذا لا يدركه إلا مصرفي خير، يعاني ويمارس الوساطة المالية حقيقةً وفعلاً.

فالمرابحة إذن تعتبر نموذجاً في الابتكار المالي الإسلامي المعاصر. اتخذ منهج البدء من حاجة الممارسة الفعلية. فبدأ من قبل مصرفين فهموا الوساطة المالية، واستطاعوا تطوير منتج مالي، يناسبها من خلال الالتزام بالمبادئ الشرعية المتعارف عليها.

ومن جهة أخرى فإن الأسلوب الثاني للابتكار هو ما حصل في بعض المنتجات المالية حيث بدأت من صفوف الأكاديميين والعلماء الشرعيين. ونأتي بذلك على مثالين أحدهما دخل التطبيق وانتشر انتشاراً واسعاً، والآخر ما زال ينتظر التطبيق الفعلي في مؤسسات الوساطة المالية الإسلامية.

فالصكوك أو ما صار يعرف في أوساط الأسواق المالية العالمية بالسندات الإسلامية Islamic Bonds، إنها هي منتج مالي إسلامي بدأ وترعرع على أيدي الأكاديميين الإسلاميين والعلماء. ثم دخل السوق من بوابة الفقه الإسلامي وليس من بوابة الممارسة المصرفية الفعلية. بدأت الكتابات عن الإجارة منذ أواخر الثمانينات من العقد الماضي ثم كتب منذر قحف كتابه سندات الإجارة في العام 1992 (وقد نشر في العام 1995) يدعو فيه

إلى تبني فكرة السندات التي تمثل أصولاً ثابتة مؤجرة، والسندات التي تمثل منفعة لمدة محددة. وفي العام 2000 كتب الكاتب نفسه ورقة علمية حول سندات الإجارة (أي التي تمثل منافع مبيعة لحامل السند) وسندات الأعيان المؤجرة (أي التي تمثل أصولاً ثابتة مرتبطة بعقد إجارة طويل الأجل) لمجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورته الحادية عشرة المنعقدة في الرياض في سبتمبر من عام 2000 والتي نشأ بعدها سيل من التطبيقات لسندات الأعيان المؤجرة في بلدان متعددة منذ أوائل العام 2001 عندما أصدرت البحرين أول صكوك إسلامية مبنية على فكرة الأصول الثابتة المؤجرة. ثم قامت منظمة المراجعة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية في البحرين بإصدار المعيار رقم 17 في شهر نوفمبر 2003 حول الصكوك الإسلامية. توسعت فيه بمفهوم الصكوك ليشمل صكوك المضاربة وصكوك المرابحة والسلم وغيرها، إضافةً إلى صكوك الإجارة (أي المنافع) وصكوك الأعيان المؤجرة اللذين وردا في أبحاث الكاتب الأول، منذر قحف. ثم صدر بعد ذلك قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي بإقرار الفكرة بشكل نهائي في العام 2004 في دورته الخامسة عشرة.

ولقد كان للصكوك صدى كبيراً فانتشرت في الأسواق المالية العالمية بسرعة كبيرة. وتوسع استعمالها فصدرت صكوك عديدة تمثل أعياناً مؤجرة بأجرة ثابتة أو بأجرة متغيرة، كما صدرت عدة أنواع من الصكوك تمثل مضاربات مع مؤسسات تجارية ومالية، تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية. وكذلك صدرت عدة صكوك تمثل منافع محددة استعملت حصيلتها لتمويل بناء الأعيان الثابتة التي ستنتج هذه المنافع، كان من أشهرها صكوك زمزم التي تمثل منافع فندقية في أبراج زمزم، حيث استعملت حصيلة إصدار الصكوك في بناء برج زيجي زمزم الفندقين الشهيرين، مقابل الحرم المكي الشريف.

القسم الثاني: متطلبات الابتكار في التمويل الإسلامي

سندرس في هذا القسم المتطلبات الأساسية التي نحتاج إليها في عملية ابتكار منتجات مالية إسلامية جديدة. فهناك متطلبات شرعية، وأخرى قانونية، ومتطلبات علمية تتعلق بعلوم التمويل والاقتصاد، وأخيراً هناك المتطلبات التسويقية والعملية التطبيقية. لذلك فدراسة متطلبات الابتكار في التمويل الإسلامي تقتضي منا معالجة جوانب أربعة مهمة هي: (1) فهم الجوانب الشرعية للتمويل الإسلامي، (2) فهم القوانين المحلية مع القدرة على تصميم عقود مالية لا تخالفها، (3) المعرفة العلمية والفنية لأصول التمويل وطبيعة الوساطة المالية ومؤسساتها، وأخيراً (4) الخبرة العملية بالسوق المالية التي يراد المنتج المالي لها وكيفية تسويقه فيها. وسنقوم بدراسة هذه الأمور الأربعة في هذا الفصل.

أولاً: فهم الجوانب الشرعية للتمويل الإسلامي

إن المتطلب الأساسي والأهم لصياغة منتجات مالية إسلامية وتصميمها هو إدراك مقاصد الشريعة المتعلقة بالسلوك المالي. ذلك لأن المتطلبات الأخرى لصياغة العقود المالية يشترك فيها التمويل الإسلامي والتمويل التقليدي معاً، ويختص التمويل الإسلامي بالتزامه بأصوله الشرعية الإسلامية وقواعد الشريعة وأحكامها. وتشكل القدرة على صياغة منتجات إسلامية وتصميمها في جانبها الشرعي من الأمور الأربعة التالية:

1. استيعاب العقود التمويلية المسماة وفهم خصائصها ومقاصد كل منها وتكون القدرة على التعامل مع هذه الخصائص والمقاصد خارج العقود نفسها. فهذه العقود المسماة، بكل تفصيلاتها وأحكامها وخصائصها ومقاصدها، تشكل النموذج الحي التطبيقي الذي استخلصته الأمة، بعلمائها وفقهائها وصرافها وتجارها وأصحاب المال فيها، من نصوص القرآن الكريم والسنة المطهرة، خلال عصور تاريخية مديدة. ثم تعاهدته بالمراجعة المستمرة، وعملت على تنقيحه وتنميته وتوضيحه في كتابات متتالية استمرت قروناً عديدة. فهي عقود تمويلية تطبيقية، تتضمن أصول الشريعة وأحكامها العملية في هيئات العلاقات التمويلية وأشكالها، وهي النواة الأساسية لتكوين عقود مالية جديدة وصياغتها.

2. فهم المحرمات المالية التي منعتها الشريعة، من واقع كل من النصوص الأصلية في القرآن والسنة، وكذلك من فروع الأحكام التفصيلية التي وردت في

النصوص الفقهية في مواطنها من المذاهب الإسلامية المتعددة.

3. فهم الشروط العامة والمبادئ الشرعية الأساسية لعقود التمويل، وإدراك مقاصد هذه القواعد والمبادئ.

4. إدراك قواعد جمع العقود في الشريعة الإسلامية، وكيفية إدخال شروط إضافية عليها، وإدراك ما يأتلف من هذه الشروط مع العقود التمويلية، وما لا يأتلف.

ولقد سعت الفصول الأولى من هذا الكتاب

جوانب أربعة تتعاون في
ابتكار وصياغة عقود تمويل
للمصارف الإسلامية:

- شرعية
- قانونية
- مالية علمية
- مصرفية تسويقية



أربع قضايا شرعية لا بد منها عند صياغة
عقود تمويل إسلامية جديدة:

1. استيعاب العقود التمويلية المسماة وفهم خصائصها ومقاصدها
2. فهم المحرمات المالية التي منعتها الشريعة
3. فهم الشروط العامة والمبادئ الشرعية لعقود التمويل
4. إدراك قواعد جمع العقود في الشريعة

أن تدرس المقاصد العامة للشريعة والشروط العامة لعقود التمويل الإسلامية. كما عملت على دراسة العقود التمويلية المسماة بتفصيلاتها وأحكامها، وعملت على تبيان خصائصها المالية، مما لا نحتاج إلى تكراره هنا. لذلك سنركز في هذا الفصل على اثنتين من المسائل الأربعة المذكورة هما: (1) فهم مقاصد المحرمات المالية التي جاءت الشريعة برفضها وإخراجها من حيز العقود والممارسات المالية المقبولة و(2) إدراك قواعد جمع العقود وإدخال شروط عليها.

المحرمات المالية في الشريعة الإسلامية

من الواضح أن أهم ما وردت الشريعة بتحريمه هو الربا. ولكن ذلك لا يقلل من أهمية تحريم الغرر، والميسر، والغبن، وبيع ما لا يملك، وغير ذلك من عقود أو بيوع، جاءت الشريعة باعتبارها فاسدة، لا تصلح لمجتمع عقلاني إسلامي. لذلك سندرس هذه المحرمات واحدة بعد الأخرى مبتدئين بتحريم الربا.

(1) تحريم الربا

لماذا حرم الله الربا؟ وما هي حقيقته؟ هذا هو التساؤل الأساس الذي يرد دائماً إلى الذهن، عندما يقرأ أحدنا آيات خواتيم سورة البقرة التي نصت على قوله تعالى ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾. وللإجابة على هذا التساؤل لا بد من العودة إلى نصوص القرآن الكريم، وإنعام النظر في معانيها، ومدلولاتها على ضوء التفاسير، وما فهمه الصحابة والسلف علماء الشريعة خلال القرون العديدة.

فلنتنظر إذن إلى هذه الآيات واحدة بعد الأخرى، ولنحاول أن نستخلص منها معنى الربا وحقيقته ومقاصد تحريمه. فالله تعالى يقول في القرآن الكريم: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾. (البقرة: 275) ونلاحظ في هذه الآية نقاطاً مهمة عديدة هي:

1. استعمل القرآن الكريم لفظ الربا معرّفاً. وهي إشارة إلى ما هو معروف، وممارس، ومألوف بين الناس. فلا نحتاج إلى تعريف الربا مجدداً، لأن السامعين في عهد الوحي والرسالة، يعرفونه دون لبس أو تردد أو ارتباك. وكل ما نحتاجه، نحن في هذا العصر هو أن نتعرف على ذلك التعريف وتلك الممارسة.
2. يشبه أكلوا الربا ما يمارسونه من ربا بالبيع. فالربا عندهم يشبه البيع بل قالوا «إنما البيع مثل الربا» أي أن البيع هو الذي يشبه الربا. ومن المعروف أن الأصل في البيع، أنه لا أجل فيه. كما أنه يمكن أن يكون بالربح، أو بالخسارة، أو برأس

المال أيضاً. أما الربا - فكما تدل النصوص الصريحة المعرفة له - هو زيادة مرتبطة بالزمن عند تغيير ميعاد استحقاق دين أو عند منح قرض يدفع فيه الدين بعد فترة زمنية متفق عليها. ولنلاحظ هنا أن منح القرض ينشئ ديناً مما يعني أن تأجيل الوفاء به هو تأجيل لتاريخ استحقاق دين.

وبعبارة أخرى فسواء عُرِفَ الربا عند منح قرض أم عند تأجيل دين فالمعنى واحد وهو الزيادة بسبب الفرق الزمني بين مبلغ آني ومبلغ مؤجل. لذلك لا يمكن قبول الادعاء بفارق بين ربا تأجيل دين مستحق وربا منح قرض لأن كلا الحالتين في حقيقتهما حالة واحدة هي تأجيل دين استحق وأضيفت إليه زيادة.¹

3. فأَيُّ بيع إذن هو الذي «مثل الربا»؟ إن اقتراح وجود الربح في البيع على أنه وجه الشبه مع وجود الزيادة في الربا ليس كافياً، ولا مقتنعاً، لهذا النوع من المماثلة التي ذكرتها الآية الكريمة على لسان المتعاملين بالربا. فهم يعلمون حقاً أن البيع يمكن أن يكون بخسارة أيضاً، أما الربا فلا يكون إلا بزيادة. فالمثلية التي يتحدثون عنها، هي إذن مثلية بين البيع الآجل الذي تُسَلَّم فيه السلعة عند العقد، ويُدفع فيه الثمن بعد حين، ويكون هذا الثمن أكثر من الثمن الحال للسلعة وبين المعاملة الربوية. ففي هذا البيع الآجل - كما وصفناه - زيادة مرتبطة بالآجل، وهي مؤكدة أيضاً، مما يقيم التماثل الذي يظنونه بين زيادة بسبب الآجل في سلعة، وزيادة بسبب الآجل في دين أو قرض.

ونلاحظ أن الآية الكريمة لم تنكر هذا التشابه، وإنما قفزت إلى معنى آخر، يبين خطأ ما فهمه المتعاملون بالربا من تماثل. أي أن الآية أرادت أن تلفت نظرنا أن وجود بعض وجوه شبه لا تكفي للتماثل الحكم، لأنه ينبغي أيضاً أن نتعرف على الفروق بين الأمرين!

4. إن تأكيد الآية الكريمة على حل البيع وحرمة الربا، يشير إلى جوانب مهمة من الفروق بين البيع وبين الربا. فالتشابه في أن الزيادة مرتبطة بالآجل في كل من البيع الآجل والقرض الربوي لا يكفي للمماثلة بينهما. وذلك لأن هنالك فوارق مهمة وأساسية تقتضي أن يكون البيع الآجل بثمن أكثر من الثمن الحال حالاً في حين أن الربا حرام. وبمعنى آخر فإن ادعاء التماثل لوجود شبه، هو الزيادة للآجل، هو ادعاء خاطئ. لأنه لا يكفي لدى العقلاء أن يُنظر إلى وجوه التشابه فقط، في حين تُغفل وجوه الاختلاف: فالربا هو زيادة في دين. والدين بطبيعته لا يزيد. لأنه مال معنوي، لا يحتمل - من حيث طبيعته - أن ينتج منافع من ذاته.

1 لذلك لا نحتاج للرد على من فرق في الحكم بين منح القرض بفائدة، وتأجيل الدين بفائدة، فقال بإباحة القرض بفائدة وحرمة تأجيل الدين بفائدة. لأنها سواء تماماً، فلا يوجد مناط للتفريق في الحكم.

ومن جهة أخرى فإن السلعة، أي سلعة، تنتج منافع ذاتية تُستخلص منها، ويؤثر فيها الزمن. أي أن هذه المنافع التي تُستخلص من السلعة هي نفسها مرتبطة بالزمن. فلو كانت السلعة من السلع المعمّرة، كالسيارة مثلاً فإن لها منافع عبر الزمن زيادةً على قيمتها نفسها. أما السلع المستهلكة فإن منافعها تتفاوت أيضاً بين آن وآخر. وتدل الرغبة في الحصول على السلعة عند العقد على أن قيمتها لدى مستهلكها (أي منفعتها عنده) أكثر من قيمتها لو أُجّل الحصول عليها إلى المستقبل.

5. تشير الآية الكريمة أيضاً إلى شدة خطورة ذنب الربا. فالعودة إلى ممارسته، بعد أن ورد النهي عنه، تجعل العائد إلى الربا من أصحاب النار خالداً فيها. وتؤكد هذه الخطورة الشديدة بالآية التالية وهي ﴿يَمَحُوقُ اللَّهُ الرَّبَا﴾ فالحق هو المحو الكامل، والإزالة مع البغض الشديد.

أما الآيتان 279 و 280 من السورة نفسها وهما ﴿فَإِنْ لَمْ تَعْلَمُوا فَأَذْنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتِغُوا فَلَكُمْ رُؤُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلُمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ. وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾. (البقرة: 279، 280) فتدلان على ما يلي:

1. تطالب الآية الأولى منها بالامتناع عن كل ما بقي من ربا، قل أو كثر. وتندّر بأقصى العقوبات لمن لا يمتنع، حتى عن أدنى ممارسة لبقايا الربا. فالإنذار بحرب من الله ورسوله لم يرد في القرآن الكريم لغير ذنب الربا.
2. كما تؤكد أن أية إعادة جدولة للدين بتأجيله إلى أجل جديد يجب أن تكون إحساناً محضاً، لا يكون فيها أية زيادة بمقدار الدين. فالدين من طبيعته أنه لا يزيد خلال الزمن. لذلك لا يمكن الادعاء بزيادة عند تأجيله، ولا يكون تأجيله إلا بـ ﴿نَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ﴾ لا تتضمن أية زيادة بمقدار الدين، وهي أقرب إلى الصدقات وأعمال البر منها إلى أعمال التمويل الاسترباحية.²
3. ولكن الآية 279 تضيف معنى آخر، هو تعريف الربا الذي نهى عنه القرآن الكريم في هذه الآيات. ألا وهو أي زيادة فوق رأس المال في الدين، دون أي تمييز بين أن تكون هذه الزيادة عند نشوء الدين بعقد القرض، أو عند تغيير أجل سداد الدين، كما هو معروف في مقولة (أنسى وأرب) أو (أنظرنني وأزيدك) التي وردت في كتب تفسير القرآن الكريم توضيحاً لبعض ممارسات الربا في الجاهلية. وهي تعني: أُجِّلْ موعد السداد وزد في مقدار الدين مقابل ذلك. وهو ما كان يعرضه المدين على دائته بدلاً من سداد الدين في مواعده المضروب.

2 سنناقش فيما يلي من هذا الفصل فكرة القرض (ومثلها تأجيل الدين) وارتباطها بمعاني الصدقة والإحسان.

4. الآية 279 المذكورة في سورة البقرة تحدد بدقة معنى الربا المقصود في المعاملات المالية، على أنه الزيادة فوق رأس المال في دين أو قرض. لذلك يؤكد الإمام محمد أبو زهرة، رحمه الله، في محاضراته القيمة تحريم الربا تنظيم اقتصادي،³ أن الربا في التمويل هو أية زيادة فوق رأس المال، وأن ما يروى عن عمر بن الخطاب رضي الله عنه أنه قد التبت عليه أبواب من الربا، لا يتعلق أبداً بالربا التمويلي هذا، وذلك لوضوحه وضوحاً كاملاً، لا يحتمل اللبس في القرآن الكريم وفي نص الآية رقم 279 على وجه الخصوص. وهو ما أجمعت عليه الأمة باعتباره ما حرمه القرآن الكريم، فأطلقت اسم «ربا القرآن» على الربا التمويلي هذا.

5. إن الآية 279 تضيف أيضاً معنى آخر، وهو أن أي زيادة ربوية إنما هي من الظلم. فحتى يمتنع الظلم ينبغي أن يُردَّ رأس مال الدين فقط، دون زيادة، يظلم بها واحد الآخر. والظلم هنا تفسره آية سورة الروم، في قوله تعالى: ﴿وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبٍّ لِيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوَ عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْغِفُونَ﴾ [الروم: 39] فهي تشير إلى أن هذه الزيادة إنما تؤخذ من أموال الناس المدنيين، وليست من أموال يملكها أو يستحقها الدائن/ المقرض. لأن الدين لا يولد بنفسه أية قيمة مضافة. وذلك على خلاف السلع كما رأينا سابقاً.

وأخذ أموال الناس دون مقابل، أي دون إعطائهم شيئاً مقابلها، (أو دون قيمة مضافة تولد في مال الدائن بحيث يحق له ادعاؤها)، ظلم لهم. والظلم محرم في كل الشرائع. لذلك أيضاً عبرت عنه الآية الأخرى في سورة النساء بأنه أخذ لأموال الناس بالباطل. ويكاد يجمع المفسرون على أن المقصود بها هو الربا. وهي الآية ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ (النساء: 29)

6. إن آية سورة الروم المذكورة في الفقرة السابقة تؤكد معنى آخر مهماً جداً، وهو أن الربا، الذي قصد منه الاستزادة في مال المقرض أخذاً من أموال الناس، لا يزيد في الحقيقة عند الله سبحانه وتعالى. وهذه العندية لا يشترط فيها أن تكون في الآخرة فقط، بل إن المعاملة الربوية لا تُنشئ زيادة ولا تولد قيمة مضافة في الحقيقة. فإن الله سبحانه وتعالى هو الحق المطلق. فلكنّا بالآية تشير إلى معنى دقيق ومهم في آن واحد. وهو أن الدين عند النظر إليه نظرة حقيقية متفحصة لا يزيد ولا يستطيع توليد أية زيادة. فلا زيادة في مقدار الدين الذي يُنشئه القرض أو يسعى الدائن فيه إلى أخذ زيادة مدعاة، ليس في مقدور الدين نفسه أن ينتجها، لأن الدين في حقيقته لا يزيد، فهو بطبيعته غير قابل للزيادة. وهو معنى آخر تشير إليه عبارة ﴿فَلَا يَرْبُو عِنْدَ اللَّهِ﴾.

وإذا لم توجد هنالك زيادة، فلا يكون ما يأخذه الدائن من زيادة، إلا من أموال الناس المدينين. فهي إذن نقل جزء ثروة من مالكةا الحقيقي إلى مالك جديد لا يستحقه.

7. إن معنى البيع في الآية 275 هو معنى عام. فمن جهة يشمل عموم أنواع البيوع كلها، ولكنه من جهة أخرى هو أيضاً نوع من البيع فيه زيادة بسبب الأجل، فهو يشبه هذه الزيادة الربا. ولكن بفارق كبير يجعل البيع الآجل بزيادة عن الثمن الحال حلالاً جائزاً، لأن الزيادة في الثمن فيه تقابل قيمة حقيقية مضافة تولدها السلعة من ذاتها، في حين أن الزيادة في الربا لا مبرر لها، لأن الدين لا يولد قيمة مضافة. إن هذا المعنى يتأكد بالآية ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾ (البقرة: 283) فهي تتحدث عن معاملة تُنشئ ديناً إلى أجل مُسمى. فالبيع الآجل هو الذي يُنشئ الدين الذي يستحق في أجل مستقبلي. الأمر الذي فيه تشابه مع الربا، ولكنه يختلف اختلافاً كبيراً عنه كما بينا.

8. يتأكد تحريم الربا بأحاديث كثيرة منها حديث «لعن رسول الله، صلى الله عليه وسلم، أكل الربا وموكله وكاتبه وشاهديه. وفي رواية قال: هم سواء»⁴. وكذلك حديث «درهم ربا يأكله الرجل وهو يعلم أشد من ست وثلاثين زنية»⁵.

ونؤكد أخيراً على الآيات السابق ذكرها أنها كلها تتحدث عن الربا الذي أَلَفَهُ العرب في عهد النبي، صلى الله عليه وسلم، وعرفوه. وقد أجمعت نصوص المفسرين على أنه الزيادة في الدين، سواء عند زيادة أجله أو عند إنشائه بمنح قرض مع شرط الزيادة. وهو ما عرف بالربا المحرم في القرآن الكريم أو أنه اختصاراً «ربا القرآن» وهو ما يعرف أيضاً بربا الجاهلية أي الربا الذي كان يمارسه أهل الجاهلية قبل رسالة النبي، صلى الله عليه وسلم.

ما الدين وما طبيعته؟

إن إنعام النظر بالدين نفسه يبين لنا أن الدين هو علاقة بينية لأشخاص طبيعيين أو اعتباريين. فالدين أمر معنوي بين شخصين يشبه الحب والبغض، وليس أصلاً مادياً قابلاً للزيادة أو النقص.

والدين لا يمكن الانتفاع بذاته، لأنه غير قادر على توليد المنافع. فهو ليس مثل الدراجة النارية التي توصلنا من مكان إلى آخر، أو كأس الشاي الذي نتلذذ بشربه. أي أن الدين من

4 رواه مسلم، حديث رقم: 1598، 3/ 1219.

5 رواه أحمد، حديث رقم: 22007، 5/ 225.

حيث طبيعته لا يُولد منفعة. فيختلف بذلك عن السلع بكل أنواعها سواء أكانت معمّرة أو مستهلكة.

والدين أصل معنوي حقيقي. بمعنى أنه يعتبر جزءاً من ثروة الدائن في ذمة مدينه. فهو جزء من الثروة الشخصية، وإن لم يكن جزءاً من الثروة المجتمعية. لأن الديون تتلاغى عند جمع ثروات الأفراد مع بعضها.

والدين ذو طبيعة متفردة تميزه عن غيره من الأصول المادية، التي تتعرض للزيادة والنقص. أو المعنوية التي يمكن أيضاً أن تتعرض للزيادة أو النقص. مثال ذلك حق النشر أو حق الاختراع الذي هو أصل معنوي يُمكن ماله من إبداع سلعة جديدة يمكن أن تباع بقيمة مضافة. فالدين لا يُمكن من مثل ذلك. فهو نوع من الأصول الصماء التي لا تنتج زيادة لا من نفسها كالأصول المادية، ولا من تكرار استعمالها كبعض الأصول المعنوية مثل حق الاختراع أو برنامج لكمبيوتر.

تعريف الربا

الربا في اللغة هو الزيادة. ويمكن أن يستعمل اللفظ في كل أنواع الزيادة. فالزيادة في مستوى ارتفاع الأرض ربا ومنه جاءت كلمة ربوة وهي المرتفع من الأرض. وقد ورد في القرآن الكريم في التربة بعد أن تشبع بماء المطر ﴿فَإِذَا أَنْزَلْنَا عَلَيْهَا الْمَاءَ اهْتَزَّتْ وَرَبَتْ﴾ (سورة الحج الآية 22:5). والربا بالمعنى القرآني هو الزيادة في الدين أو القرض فوق رأس ماله. إذ إن عبارة الآية ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (البقرة: 275) تبين أن الربا ليس هو زيادة في البيع إذ البيع حلال والربا حرام.

طبيعة الدين:

- الدين علاقة بينية لأشخاص
- هو أصل معنوي
- ليس من طبيعته أن ينتج منفعة
- ليس من طبيعته أن يزيد أو ينقص أو ينتج قيمة مضافة
- طبيعة متفردة تميزه عن غيره من الأصول المادية والمعنوية



ويعرّف الفقهاء الربا التمويلي بأنه زيادة مشروطة في دين بسبب الأجل. أي أن الربا في الشريعة هو زيادة فوق مقدار الدين، سواء أكانت هذه الزيادة عند استحقاق الدين بسبب تأجيله إلى استحقاق جديد مع شرط الزيادة، أم كانت زيادة في مقدار الدين الذي ينشأ عند

منح قرض بسبب الزمن بين تاريخ القرض وتاريخ سداه. فلا فرق أن يكون الدين قد نشأ عن قرض أو عن أي معاملة أخرى طالما أن فيه زيادة مشروطة بسبب الأجل.

ويترتب على التعريف القرآني للربا التمويلي وكذلك على تعريف الفقهاء له أن الربا هو عين الفائدة المعروفة في المعاملات المصرفية المألوفة في البلدان الغربية والتي دخلت بلاد المسلمين منذ أواخر القرن التاسع عشر. أي أن الربا هو عين ما يعرف بالفائدة في المعاملات المصرفية التقليدية في البلاد الإسلامية اليوم.

ما العيب في الفائدة؟

لمعرفة المقاصد الحقيقة لتحريم الربا كما وردت في القرآن الكريم ينبغي أن ندرس عيوب الفائدة، وما الذي يجعلنا نضعها في حيز المعاملات المرفوضة في الفقه الإسلامي من جهة، وفي ممارسات التمويل الإسلامي المعاصر من جهة ثانية.

(1) الفائدة هي زيادة مبنية على فرضية غير واقعية وهي أن الدين يزيد. ولكن الدين في الحقيقة والواقع لا يزيد، بل هو بطبيعته غير قابل للزيادة.

(2) الفائدة تخالف مبادئ حقوق الإنسان، وبشكل أخص حق الملكية. إن حق الملكية الفردية الشخصية هو من الحقوق الأساسية التي جاءت بها كل شرائع الساء، وأقرتها جميع العقول البشرية والقوانين في كل بلدان الدنيا. ومن لوازم حق الملكية الشخصية ما يعرف بحق الاستحقاق Entitlement right. وهو يعني أن الزيادة التي تحصل في ملك شخص تكون خالصة للمالك، لا يئازعه فيها أحد. كما أنه ليس لأحد أن يدعي حقاً على زيادات تحصل في ملك غيره. بل إن حق الاستحقاق هذا يرفض التنازل عن الزيادات التي تحصل في ملك الشخص، إلا بإرادة واعية، تقصد العطاء، أي أن التنازل عن هذا الحق من خلال عقود معاوضات أو مبادلات. وينبغي أن يقابله بدل واضح يقابل الزيادة المتنازل عنها.

ومن المعروف أن القرض ينقل ملكية المال المقرض من صاحبه الأول إلى المقرض. وينشئ مقابل ذلك ديناً في ذمة المقرض. معنى ذلك أن المال المقرض نفسه يصبح بالقرض ملكاً للطرف المقرض. يتصرف فيه كما يشاء، ويتحمل كل تبعاته من هلاك ونقص وغير ذلك. فإذا انتقل مال بالقرض إلى ملكية المقرض، ثم استطاع هذا الأخير أن يستبدل النقود المقرضة بأصول وسلع تولد زيادة ونماء، فإن هذه الزيادة تستحق فقط للمالك هذه السلع والأصول. وليس للمقرض أن يدعي عليها أي حق لأنه كان قد أقرض المال الذي اشترت به هذه الأصول والسلع. إن أي ادعاء من طرف المقرض على أي حق في هذه الزيادات أو جزء منها إنما هو عدوان على ملكية الشخص المدين واستحقاقه.

ذلك لأن القرض قد حول ملكية المقرض من كونها تنصب على المال الذي أقرضه إلى كونها تنصب على دين في ذمة المقرض، له كل الحق في تحصيله من أموال المقرض وموجوداته. ولكن ذلك لا يعطيه أي استحقاق في الزيادات التي تنشأ في مملوكات المقرض وموجوداته.

(3) إن قبول فكرة الفائدة فيه إغراب وبعد عن الواقع الحقيقي للأموال، سواء من حيث وجود زيادة

ما العيب في الفائدة؟

١. مبنية على فرضية غير صحيحة: أن الدين يزيد
٢. تخالف حقوق الملكية: الاستحقاق
٣. إغراب عن الواقع أو الحقيقة في الزيادة والمقدار
٤. تسمح بإعادة الجدولة للديون
٥. لا تطبق التدقيق الأخلاقي
٦. تتوسع بالتمويل أبعد من السوق الحقيقية
٧. تحيز للأغنياء على حساب الكفاءة

في دين حيث إن الدين لا يزيد، أم من حيث مقدار الزيادة. إذ ما الذي يسوغ أن توجد زيادة في دين أصلاً؟ أو ما الذي يحدد مقدار هذه الزيادة؟ الأمران كلاهما اعتباط محض فلا زيادة تنشأ في الحقيقة عن الدين، ولا مقدار لهذه الزيادة يمكن أن يحدد بأي معيار علمي أو واقعي.

(4) إن القبول بفكرة الزيادة في الدين أو القرض يستتبع لزوم القبول بفكرة بيع الديون وتداولها وخصمها مقابل قيمة حالية هي أقل من القيمة الاسمية للدين. وإذا نظرنا إلى معاملات تداول الديون وانتقالها من يد إلى أخرى فنلاحظ فوراً أنها عمليات عقيمة من الناحية الاقتصادية، حيث لا تنتج أي ثروة أو قيمة مضافة.

فأي إضافة في ثروة المجتمع أو في إنتاجه إذا صار الدائن لزيد عمراً بدلاً من أحد؟ وأي زيادة في ثروة المجتمع أو إنتاجه تحصل إذا صار تامر مديناً لقاسم بدلاً من ذكي؟! الحقيقة والواقع أن جميع معاملات تداول الديون لا تنتج أي زيادة في الثروة، ولا تقدم أي قيمة مضافة. ومن ثم لم يصح أن تكون وسائل للكسب. وإن أي فائدة تُكسب منها إنما هي تحويل للثروة فقط من مالك إلى آخر وليست عملية اقتصادية منتجة.

(5) إن التمويل عن طريق القرض ونظام الفائدة لا يُمكن صاحب المال من تطبيق المعايير الأخلاقية في استعمال ماله. ذلك لأن القرض ينقل الملكية إلى المقرض مما يجعل تدخل المقرض في استعمال ماله من التدخل في حقوق الغير وأعمالهم. وفي مقابل ذلك فإن التمويل عن طريق البيوع والإجازات والمشاركات كما درسناه في الفصول السابقة يجعل من المحتم على الممول أن يدقق في تطبيق المعايير الأخلاقية. فليس له أن يشتري أو يمتلك أو يبيع شيئاً ضاراً أو مؤذياً أو يتنافى مع مبادئ الأخلاق ومنافع البلاد والعباد. ومن هنا كان التمويل عن طريق الفائدة غير قادر على تطبيق المعايير الأخلاقية.

(6) إن طبيعة التمويل بالقرض والفائدة يفصل بين القطاع الحقيقي للاقتصاد، وهو قطاع الإنتاج والمبادلات للسلع والخدمات وبين القطاع المالي. بحيث يمكن للقطاع المالي أن يتوسع ويزداد بعيداً عن الحاجات وحجم عمليات الإنتاج والمبادلات. وهذا ما يُنتج الظاهرة المعروفة في علم الاقتصاد باسم الهرم المقلوب.

وظاهرة الهرم المقلوب أول من قال بها الاقتصادي الفرنسي الحائز على جائزة نوبل في أواخر الثمانينات من القرن الماضي موريس ألييه. ويمكن تلخيصها بأن النظام الرأسمالي المعاصر قد توسع بالقروض والفوائد، بحيث كَوّن طبقات عديدة كبيرة وكثيفة، كل منها تزيد عن حجم التي قبلها بسبب زيادة الفوائد، وهي جميعها طبقات من الأصول المالية المحضّة التي لا تعكس ولا ترتبط مباشرة بأصول حقيقية. فهي أشبه بالديون المتراكبة بعضها فوق بعض. تتوضع هذه الطبقات المالية العديدة فوق قاعدة صغيرة بالنسبة لها من الإنتاج والمبادلات الحقيقية. مما يجعل النظام قليل الاستقرار، بحيث يتراوح يمينا ويساراً لدى كل هزة مهما كانت خفيفة. وتزايد آثار الهزات كلما ساء شكل الهرم المقلوب.

إن هذه الظاهرة مرتبطة بطبيعتها بنظام الإقراض والفائدة. ولا يمكن أن تنشأ في نظام للتمويل يقوم على ربط كل عملية تمويلية بعملية إنتاج أو تبادل للسلع والخدمات ومنع تداول الديون وتراكمها.

(7) التمويل عن طريق نظام القرض والفائدة يتحيز للأغنياء، الذين يملكون الموجودات التي ترفع من قيمتهم الائتمانية Credit Worthiness لأنهم قادرون على تقديم الضمانات والرهون التي يرغبها المقرض، وذلك بغض النظر عن وجه استعمال التمويل. فنظام القرض والفائدة يتحيز للأغنياء على حساب نوع استعمال الأموال أو كفاءتها الاقتصادية. في مقابل ذلك فإن التمويل بالبيع والإيجارات والمشاركات يرتبط دائماً بمنافع هذه السلع والأصول أو بعمليات الإنتاج في حالة المشاركات، بحيث لا ينفك التمويل عندئذ عن دوره في تنمية الاقتصاد وترويج عمليات المبادلة والإنتاج.

مقاصد تحريم الربا

نستطيع الآن أن ندرس مقاصد تحريم الربا كما تُستخلص من النصوص الأصلية في القرآن والسنة وتطبيقاتها في الفقه الإسلامي. وهذه المقاصد هي:

1. تأكيد الخاصية الأساسية لأحكام الشريعة وهي ارتباطها بالواقع الحقيقي وبنائها عليه. فالشريعة تعالج الواقع الحقيقي كما هو ملموس وممارس في حقيقة الأمر، وترفض التصورات التخيلية التي تقوم على افتراضات لا حقيقة لها. فالدين في واقع الأمر لا يزيد، بل ولا يمكن أن يزيد لأنه بطبيعته شيء غير قابل للزيادة. وذلك على الرغم من أن الدين حقيقة معنوية في ذمة المدين. فالشريعة إذن تتعامل مع الدين على حسب حقيقته وواقعه الفعلي. وهو أنه مال حقيقي معنوي غير قابل للزيادة أو النقص. وإن كل ادعاء بزيادة فيه هو دعوة مجردة من الصواب ولا تقوم على أرض الحقيقة والواقع.

2. تأكيد الاحترام الشديد الذي تحمله الشريعة لحق الملكية الخاصة وما يتبعه من حق الاستحقاق. فالملكية الخاصة هي ركن أساسي من أركان النظام الاقتصادي الإسلامي. تقوم في أصلها على حق قرره الشريعة للمالك، لا يقبل التفريط. فليس للمالك أن يتخلى عن جزء من حقوقه في الملكية الشخصية إلا بإرادة واعية، تقصد العطاء والبر، وذلك في حالة التبرعات بكل أنواعها. وليس له أيضاً أن يتخلى عن أي جزء من حقوقه الشخصية إلا بمقابل متوازن في حالة عقود المعاوضات.

وَحَقُّ الاستحقاق هو من اللوازم الأولية الأساسية لحق الملكية الشخصية. وهو حق ينشأ عن الملك نفسه، لا يجوز التنازل عنه. بل وتُعَدُّ الإرادة العقدية التي تنازلت عن حق الاستحقاق مشوبةً بالإكراه والاستغلال، لأن المرء لا يتنازل بإرادة حرة عن حقوقه في العلاقات التبادلية إلا بمعاوضة متوازنة، أي مقابل بدل يتناسب مع ما يبذل. والفائدة -حتى لو كانت رضائية في عقد- إنها هي افتئات على حق الاستحقاق هذا، وتجاوز على

ملكية المدين. لأن أي نهاء يحصل في ملك المدين نتيجة لاستعمال المال المقرض إنما هو زيادة يستحقها صاحب المال وحده. ولا يستحق الدائن أي جزء منها. والشرعية تقوم على صون الحقوق، سواء في ذلك حق الملكية نفسه أم حق الاستحقاق.

وفي الواقع فإن حق الاستحقاق هذا يقابله ويرتبط به عبء الغرم، فيما لو نقص مال المدين عما كان اقترضه نتيجة لأي استعمال للمال المقرض. وذلك لأن مثل هذا النقص إنما هو عبء يتحمله صاحب المال أيضاً، لأن صاحب المال هو وحده الذي يستحق كل زيادة تحصل فيه أو تنشأ عنه، كما أنه يتحمل كل نقص أو عبء أو غرم يحدث في ماله أيضاً.

ومن هنا كان الارتباط الدائم بين الغنم والغرم، أو الخراج والضمان. ذلك لأن الغرم أو الخراج هو استحقاق أي زيادة تحصل في المال المملوك، والغرم أو الضمان إنما هو تحمل أي نقص أو خسارة أو عبء يحصل في المال المملوك نفسه. فالغنم والغرم أو الخراج والضمان وجهان لا ينفصلان عن حق الملكية. وليس في الفائدة، التي تؤخذ من استحقاقات المدين للزيادات التي تحصل في ماله، وجه غرم أو ضمان، لأن الدين مضمون على المدين في ذمته بعمومها.

3. تأكيد التناسق الداخلي لأحكام الشريعة وانسجامها الذاتي. فالشريعة لا تقبل أخذ أموال الناس إلا أن يكون ذلك معاوضة متوازنة، أو منحة بإرادة واحدة واعية كما في عقود التبرعات. وفي الربا معاوضة غير متوازنة، لأنها مبادلة زيادة حقيقية بتوقع منفعة، قد تحصل وقد لا تحصل. فالربا في الحقيقة هو مبادلة عين بوهم. وليس مبادلة بين شيئين حقيقيين يمكن فيهما المبادلة والتوازن. والشريعة في جميع أحكامها تشترط التوازن والوضوح في المعاملات.

4. منع المتاجرة بالديون ومبادلاتها باعتبارها أنشطة غير منتجة ولا تستند إلى إضافة قيمة حقيقية. إن تحول الدين من دائن إلى آخر لا شك أنه يمكن أن يكون عملية مرغوبة بها أحياناً، لأنها تيسر المعاملات بين الناس. لذلك ورد في الحديث «من أحيل على مليء فليحتل»⁶ ولكن حوالة الدين من دائن إلى آخر عملية لا تزيد في الثروة في أي مجتمع ولا تنقص منها. فهي معاملة غير منتجة للثروة، لأن مقدار الدين يبقى كما هو دون أي تغيير في حقيقته. وتعتبر عمليات بيع الديون عمليات صماء، من حيث الوظيفة الاجتماعية للمال. فهي عمليات لا تنتج ثروة ولا تولد قيمة مضافة.

5. فإذا حوّل دين من دائن إلى آخر، فإنما ذلك من عمليات المعروف والتعاون بين الناس. وليس عملية اقتصادية منتجة. لذلك منعت الشريعة أن يكون لهذه المعاملة بدل مادي، بحيث تكون حوالة الدين بقيمته الاسمية فقط. وإن أي خصم أو حسم من القيمة الاسمية لصالح الدائن الجديد إنما هو تحويل للثروة من الدائن القديم إلى الدائن الجديد

6 رواه البخاري بلفظ: «من أنبع على مليء فليتبّع»، حديث رقم: 2166، 2/799.

دون توليد ثروة جديدة. وهو أمر يتناقض مع حق الملكية الشخصية ويُعتبر أخذاً لأموال الآخرين دون وجه حق، أو اغتناءً وتكسباً دون تملك لأصل يولد ثروة، لعدم تولد ثروة أصلاً في تحويل الدين من دائن إلى دائن آخر.

وإذا كان لحالة الدين فوائد على المستوى الشخصي الفردي، فإنها هي المعروف والإحسان الخيري، وليست فوائد إنتاج ثروة جديدة، يصح أن تكون موضوع مبادلة اقتصادية.

6. منع تحويل ثروة من شخص إلى آخر لأسباب غير حقيقية. إن القاعدة الاقتصادية العامة هي أن المالك يستحق ما يحصل في ملكه من زيادات، وما يتولد عنه من قيمة مضافة. وأن تحويل ثروة من شخص إلى آخر ينبغي أن يكون بإرادة حرة واعية للطاء، وذلك في عقود التبرعات والهبات، أو نتيجة لمبادلة متوازنة في طرفيها. وفي ما عدا ذلك فإن تحويل ثروة من شخص إلى آخر يكون من الظلم الذي لا تقبله الشريعة ولا تقره ولا تسمح به. والفائدة في القرض أو الدين إنما هي تحويل ثروة من المدين إلى الدائن دون سبب حقيقي، ودون نشوء زيادة حقيقية في معاملة الإقراض. فالإقراض في حقيقته لا يغير في مقادير ثروة أي من الدائن أو المدين، أو المقرض أو المقترض. وإنما هو يغير شكل المال المملوك من نقود أو مثليات أخرى إلى دين نقدي أو عيني في ذمة المدين. ولا يقتضي ذلك زيادة أو نقصاً في مال المقرض/الدائن. ومن جهة أخرى فإن عملية الإقراض (ومثلها عملية تأجيل الدين إلى أجل جديد) لا تغير في ثروة المدين من شيء. ذلك لأن المال المقرض إنما يقابله انشغال ذمته تجاه الدائن بما يمثّل المال المقرض. فعملية الإقراض (أو تأجيل الدين) لا تزيد ولا تنقص لأي من الطرفين، وبالتالي فإنها لا تستحق أن يتم مقابلتها تحويل ثروة من أحدهما إلى الآخر.

وإذا أنعمنا النظر في عملية الإقراض، نلاحظ أن حقيقتها تحويل فرصة تصرف، أو ما يعبر عنه 'بدرجة حرية' من الدائن إلى المدين. فالواقع أن المقرض بإقراض المال إلى الآخر إنما يخسر درجة من حرية التصرف. إذ كان يستطيع يشتري أي سلعة من السوق بما لديه من نقود. وقد قلت حرته الآن، حيث لا بد له أن يحصل الدين أولاً حتى يستطيع أن يستعيد حرية شراء أي سلعة من السوق. وذلك لأن النقود إنما هي حق على المجتمع بكامله، أو على الاقتصاد في كل بلده. في حين أن الدين حق على شخص واحد هو المدين. وفي مقابل ذلك فإن المدين باقتراضه النقود يكون قد زاد درجة حرته في شراء أي سلعة من السوق، أي قد زاد حقه في مطالبة المجتمع بكامله بالحصول على أي سلعة يرغب بها. ويكون قد تحمل مقابل ذلك ديناً شخصياً في ذمته لدائن محدد معين. فانتقال النقود من شخص إلى آخر بالقرض لا يعطي المقرض زيادة في ثروته حتى يزعم أنه ينبغي أن يعطي المقرض جزءاً من هذه الزيادة، وإنما يعطيه فرصة إضافية في التصرف قد يكون من نتائجها أن تحصل زيادة في مال المقرض أو أن يحصل نقص فيه، ربما كان ذلك أم خسارة. ولكن

هذا النقص أو الزيادة إنما هو نتيجة تصرف مالك في ملكه، ليس لغيره ادعاء حق عليه. والنتيجة أن وجود الفائدة أو الربا في مثل هذا العقد إنما هو تحويل ثروة من شخص المدين إلى شخص الدائن لغير ما سبب أو لسبب افتراضي توهمي غير حقيقي.

إن منح درجة الحرية أو فرصة التصرف هو بحد ذاته إحسان للمقترض وتضحية من قبل المقرض. يترتب على ذلك نقطتان: أولاً أن الشريعة تعتبر القرض عقد تبرع وإحسان. فهو إحسان بدرجة الحرية هذه. وهي أمر غير قابل للثمين. بل إن أي محاولة لثمينها أو اختراع سوق لها إنما هو أمر غير أخلاقي. فهي جزء حرية والحرية من حقوق الإنسان الأساسية التي لا تقبل الثمين. أما النقطة الثانية فتتعلق بتضحية المقرض. فهي دون شك إحسان بأمر غير قابل للثمين أيضاً. ولا يجزي مثل ذلك إلا الله سبحانه وتعالى، مالك الناس وحرّياتهم وأفعالهم.

7. منع وصول الموارد المالية إلى استثمارات عبثية أو استثمارات لا تُمكن من تطبيق الاختبار الأخلاقي. إن عملية الإقراض تتيح للمقترض تملك النقود مقابل انشغال ذمته بما يساويها. فإذا حصل على النقود فإنه يمكن أن يستعملها في أي استعمال شاء، ولا يستطيع الممول التدخل في هذه الاستثمارات، لأن أي تدخل يمكن أن يفرضه الممول سيكون من طبيعته إقحام نفسه في أعمال الآخرين وتصرفاتهم فيما يملكون، وذلك لأن القرض ينقل الملكية. ومن ثم فلا يستطيع الممول -إذا كان التمويل عن طريق القرض- أن يتدخل في منع الاستثمارات العبثية أو التي تتنافى مع المعايير الأخلاقية، التي يرغبها المجتمع في استعمال الموارد، أو تفرضها الشريعة أيضاً. وبمعنى آخر فإن التمويل بالقروض يزيل قدرة الممول في الرقابة الأخلاقية على استثمارات أمواله في حين أن التمويل بالبيع والإيجارات

والمشاركات يجعل تطبيق المعيار الأخلاقي ركناً من عملية التمويل ذاتها، لأن الممول لا يستطيع أن يشتري أو يملك سلعة تتنافى مع المعايير الأخلاقية أو المجتمعية أو الشرعية.

لذلك فإن تحريم الفائدة إنما هو في الحقيقة تحريم لتوسع عملية الإقراض من ميدانها الشخصي، القائم على المعرفة التفصيلية الشخصية بين المقرض والمقترض إلى ميدان تجاري لا يوجد فيه للمقرض صلة ولا معرفة شخصية بالمقترض. فيكون القرض بالفائدة باباً أو وسيلة للخروج عن دائرة المعيار الأخلاقي المجتمعي والشرعي في التمويل.

ولا يعني تحريم الفائدة منع القروض أو تحريمها. بل يعني فقط نقلها إلى حيز العلاقات الشخصية،

مقاصد تحريم الربا

١. تأكيد خاصية الشريعة بارتباطها بالواقع الحقيقي
٢. تأكيد التناسق الداخلي لأحكام الشريعة
٣. تأكيد احترام حقوق الملكية الخاصة
٤. منع المتاجرة بالديون ومبادلاتها
٥. منع تحويل ثروة لأسباب غير حقيقية أو غير منتجة
٦. توجيه الموارد المالية والبشرية نحو الإنتاج الحقيقي
٧. منع تمويل استثمارات عبثية أو غير أخلاقية
٨. وضع التمويل الشخصي في مجال العلاقات الشخصية

التي يعرف الناس فيها بعضهم بعضاً، ويدركون الاستعمالات الأخلاقية الغائبة للأموال المقرضة. لذلك اعتبرت الشريعة القرض علاقة إحسان وتعاون بين شخصين لا علاقة معاوضة موضوعية بحتة بين طرفين.

8. توجيه الموارد المالية والبشرية نحو عمليات الإنتاج الحقيقي. إن طبيعة المضاربة على الأسعار في الأسواق المالية تتطلب تخصيص جيوش جرارة من الخبراء والمحللين الماليين والاقتصاديين. ذلك لأن المضاربة بطبيعتها تعتمد على التطلع للمستقبل Forecasting فيما يتعلق بالتغيرات، التي يمكن أن تحصل على الأسهم والسلع والمعادن والعملات الأجنبية الرئيسية، وكذلك أسعار الفائدة وتغيراتها بين بلد وآخر. وكل هذه العوامل والسلع والمعادن وأسعار الفوائد ترتبط بمتغيرات اقتصادية ومالية وسياسية ومناخية وجوية عديدة وكثيرة. الأمر الذي يجعل المضاربات على الأسعار تحتاج إلى توظيف جهود كبيرة جداً لخدمتها وتمكين المضاربين من لعب أدوارهم. مما يعني أن كمية هائلة من الموارد البشرية والمالية تُوظف في أعمال المضاربة. ولا شك أن هنالك فوائد كبيرة لدراسة التوقعات المستقبلية للاقتصادات المتعددة وعلاقتها ببعضها سواء من الناحية المالية أم من الناحية التجارية. ولكن المضاربات في الأسواق المالية قد زادت - إلى حد غير معقول - الموارد البشرية والمالية التي تُستنزف فيها. حتى إنه يمكن القول إن إعادة توظيف الكثير من هؤلاء الذين يعملون على التنبؤ والتحليل لأسعار الفائدة وأسعار الأصول المالية المتنوعة، وتحويلهم من المضاربات في السوق المالية للعمل في مجالات إنتاجية كالزراعة مثلاً يمكن أن تزيد إنتاج الغذاء، ومن ثم تخفف كثيراً من عجز المجتمع الإنساني ومعاناته في توفير مقدار الأغذية المنتجة. وعندئذ سيكون من الممكن أن لا ترتفع أسعار الموارد الغذائية، الارتفاع الذي يهدد مستقبل العديد من المجتمعات المعاصرة بمجاعات وكوارث لا حصر لها.

9. تحويل التمويل الشخصي إلى موضعه الصحيح في دائرة العلاقات الشخصية. تُعرّف الشريعة الإسلامية القرض على أنه من عقود التبرعات، التي تقوم على البر والإحسان. فهو إحسان لأن المقرض يضحي بدرجة من حريته في التصرف كما لاحظنا سابقاً. وأعمال البر والإحسان تفترض بطبيعتها معرفة شخصية بين المعطي والآخذ، بحيث يتولد عن هذه المعرفة تقدير شخصي لحاجات متلقي الإحسان، واهتمام بها وحرص على تلبيتها لدى المقرض المحسن.

كل ذلك يعني أن عملية القرض هي عملية تمويل شخصي تقوم على أمرين هما القناعة بحاجة المقرض والاهتمام بها من جهة، والقناعة بقدرة المقرض على سداد القرض من جهة أخرى. وهذه بطبيعتها أمور شخصية تتطلب توسعاً في دائرة الخوض في الخصوصيات. مما لا ينبغي أن يكون في إطار المعاملات الاسترباحية لأن الأخيرة موضوعية بحتة.

وبمعنى آخر فإن الشريعة الإسلامية بتحريمها الربا ترسل القروض إلى دائرة العلاقات الشخصية بين الأفراد، لأن عملية الإقراض تحتاج بطبيعتها إلى معرفة واهتمام شخصيين في

حين أن العمليات التمويلية التي تقوم على قصد تحقيق الربح ينبغي أن تتخذ معايير مختلفة عن المعايير والأسس الشخصية ذات العلاقة بخصوصيات الأفراد وعلاقاتهم الاجتماعية. ولا يعني ذلك أنه لا يمكن تقديم القروض وغيرها من تبرعات البر والإحسان بوسائل وأدوات مؤسسية، مثل المؤسسات المجتمعية غير الحكومية. وذلك لأن هذه المؤسسات تقوم في واقع الحال بالتعرف على حاجات المقترضين وغيرهم من مستحقي الإحسان والبر، نيابة عن المحسنين والمقرضين. بل إن وجود هذه المؤسسات قد يجعل عمليات البر والإحسان أكثر كفاءة، من حيث قدرتها على تقدير الحاجات والظروف الشخصية للمستحقين، لأن حجم أعمالها يُمكنها من استخدام الخبراء والمتخصصين في العلاقات الاجتماعية، مما يندر أن يتوفر لدى المحسنين أنفسهم. فهي بذلك تقوم بدور الوكالة عن المحسنين المقرضين.

(2) ربا الفضل

استكمالاً لموضوع تحريم الربا لا بد من الحديث عن ربا الفضل. ونلاحظ هنا أن الفقه الإسلامي تعارف على أن يسمى الربا الذي حرم في القرآن الكريم ربا القرآن أو ربا الجاهلية أو ربا الديون أو الربا الجلي. وهو ما يعيننا بالدرجة الأولى لأنه هو الربا التمويلي، الذي يمكن أن نعرفه بأنه الزيادة المشروطة في قرض أو دين. فالقرض دائماً يُنشئ ديناً في الذمة. أما الدين فقد ينشأ أيضاً عن عقود أخرى غير القرض، مثل البيع بثمن مؤجل، أو التخارج بين شركاء، أو غير ذلك من العقود.

وهناك نوع آخر من الربا. لعل ارتباطه بالربا التمويلي إنها هو من وجهة نظر المعنى اللغوي فقط. فالربا كما هو معروف في اللغة هو الزيادة والارتفاع، لأنه زيادة فيما بين الشيئين المتبادلين في بيع. وهذا النوع الآخر هو ما عرف في الكتابات الإسلامية التقليدية باسم ربا الفضل أو الربا الحديث أو ربا البيوع، وهو الربا الذي ورد تحريمه بأحاديث النبي صلى الله عليه وسلم.

وأهم هذه الأحاديث ذلك الذي اتفق على روايته البخاري ومسلم وغيرهما. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، سواء بسواء، وزناً بوزن، يداً بيد، فإذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيفما شئتم على أن يكون يداً بيد».⁷

فربا الفضل إذن هو ما ينطبق على هذه الأصناف الستة، وما يقاس عليها. وقد عرفت هذه الأصناف الستة وما يقاس عليها باسم الأصناف الربوية. ويلاحظ أن

7 رواه مسلم، حديث رقم: 1587، 3/1211.. يلاحظ أن الحديث يشمل ربا الفضل أي التفاوت بالمقدار عند البيع كما يشمل أيضاً الربا المرتبط بالزمن وهو بطبيعة الحال ربا تمويلي يمكن أن يتخذ شكل البيع مع زيادة بالكمية نتيجة لفارق الزمن.

هذه الأصناف تتألف من مجموعتين المجموعة الأولى هي الذهب والفضة. وقد كانا نقود العصر النبوي وما تلاه، إلى أن صار الناس يستعملون النقود الورقية، ثم النقود المعنوية بشكليها الذين هما الودائع المصرفية تحت الطلب والنقود الإلكترونية. ولا شك أن النقود المعاصرة بأنواعها المتعددة مرتبطة بالنظم السياسية. وهي تختلف كلما عبرنا الحدود من دولة إلى أخرى. وهذه النقود هي مما يقاس على الذهب والفضة في زمن الرسالة، لأن هذه النقود تقوم بنفس وظائف تلك النقود التي كانت في ذلك الزمن.

أما المجموعة الثانية مما ورد في الحديث الشريف المذكور فتألف من أربع سلع مادية، ثلاثة منها منتجات زراعية، والرابعة معدن يؤخذ من الأرض أو من مياه البحر. ويلاحظ في هذه السلع الأربعة أنها كانت كثيرة الاستعمال في البيئة الاقتصادية، التي عاشتها المدينة المنورة وما حولها من صحار وبراري، تقل فيها الواحات ويكثر فيها الترحال. حيث تعتبر ثلاثة من هذه السلع الأربعة مواداً غذائية أساسية يخزنها المقيم، ويحملها معه البدوي المرحل، ليأكل منها عند الحاجة، أو يبادل بها إذا احتاج إلى سلع غيرها، للمأكل أو الملبس. أما السلعة الرابعة، الملح، فهي سهلة الحمل وقليلة الحجم نسبياً والطلب عليها كثير أيضاً، مثلها مثل السلع الثلاثة الزراعية.

فالسلع الأربعة كلها هي مما يعرف في علم الاقتصاد بالسلع النقدية Cash Commodities، لأنها تتميز ببعض خصائص النقود، مثل القابلية للتخزين، وسهولة مبادلتها بالسلع الأخرى، لكثرة الطلب عليها باعتبارها أساسية أو مطلوبة دائماً.

ويقاس على هذه السلع أمثالها مما تتوفر فيه هذه الخصائص. فمن العلماء من قال بخاصتي الكيل والتخزين ومنهم من قال بخاصتي التخزين والطعم (أي أنها طعام أساسي للناس). ومنهم من قال بالكيل والجفاف، ليعني به التخزين أيضاً. ومنهم أيضاً من قال بخاصية القرب من النقود أو ما يعرف اليوم بشبه النقود Quasi Money.

والذي نهتم به من كل ذلك في هذا الجزء من الفصل هو مبادلة العملات، باعتبارها من المسائل التي تعتبر في العصر الحاضر جزءاً من نشاط القطاع المالي ومؤسساته، من مصارف وشركات تمويل وغيرها من المؤسسات المالية. وقد عرفت هذه المبادلة في الدراسات الفقهية التراثية باسم عقد الصرف.

فعقد الصرف هو إذن بيع النقود بعضها ببعض. مثل الريال بالدرهم، أو الدينار بالدولار، أو الدولار باليورو، أو الليرة بالجنيه المصري. ومثل النقود من حيث الشمول بعقد الصرف الذهب والفضة على الرغم من أنها قد خرجا من دائرة النقود في عصرنا الحاضر، ودخلا في دائرة السلع الصناعية التي تستعمل في عدد من الصناعات المعقدة. وذلك لأن الحديث المذكور قد ذكر الذهب والفضة بالنص، في حين أن النقود المعاصرة كلها إنما تُقاس فقهاً على الذهب والفضة في العصر النبوي

من حيث الحكم الشرعي لاستعمالها في المبيعات ووجوب الزكاة فيها وقبولها لدفع المهر في الزواج وغير ذلك من العقود الشرعية.⁸

وبإنعام النظر في الحديث المذكور نلاحظ أن شروط عقد الصرف نوعان، قد ذكرهما الفقهاء، واتفقت عليهما المذاهب الفقهية كلها. أما النوع الأول من هذه الشروط، فنحتاج إليه عند مبادلة نقد بنقد آخر (أي من غير جنس الأول مثل الريال بالدينار أو الدرهم بالجينة). فيشترط في هذا الصرف شرطان: (1) أن يتم الدفع والتسليم في مجلس العقد، و (2) أن يستكمل الدفع كاملاً لكل النقيدين المبادلين. وعندئذ تكون المبادلة بسعر السوق أي يمكن أن يبادل 3.75 ريال سعودي بدولار واحد أو 7.10 جينه مصري بيورو واحد. وبمعنى آخر فإن عقد الصرف بين عملتين أو نقدين لا يشترط فيه تماثل الكمية، وإنما يكفي فيه أن يتم دفع كل من العملتين كاملاً في مجلس العقد.

إن الشرطين المذكورين لعقد الصرف عند مبادلة نقد بلد ما بنقد لبلد آخر يقتضيان ألا تصح المبادلة إذا لم يدفع كامل الثمن ويتم تسليم العملة المقابلة بكاملها أيضاً عند العقد. أي أن ما يعرف في أسواق العملات اليوم بالبيع بالهامش Sale on Margin لا يجوز في شريعتنا سواء كان دفع العملة الأخرى آتياً Spot أم لم يكن. وذلك لأن البيع بالهامش يعني أن يدفع جزء من النقد المبيع فقط أو أن يستلم جزء فقط من النقد المشتري. ومن جهة أخرى فإن هذين الشرطين يقتضيان أيضاً منع ما يعرف بعقود المستقبلات بالنسبة للنقود أو العملات. فلا تصح في الشريعة الإسلامية مبادلات العملات بعقود تقتضي أن يتم التسليم لإحدى العملتين أو لكليهما في وقت لاحق.

أما النوع الثاني من الشروط فهو ما يشترط عند مبادلة النقد بنفسه، مثل الريالات من فئة الألف ريال بالريالات من فئة الريال الواحد. ومثل ذلك مبادلة الذهب بالذهب، أو الفضة بالفضة فإنه يشترط لهذه المبادلة ثلاثة شروط هي: (1) دفع وتسليم كامل الكميتين المبادلتين من النقود، و (2) أن يكون ذلك في مجلس العقد، و (3) أن تتساوى كمياتها فتكون المبادلة فقط 10 جرام ذهب بـ 10 جرام ذهب أو ورقة واحدة من فئة الألف ريال بألف ورقة من فئة الريال الواحد.

ولا بد أن نضيف عند نهاية الحديث عن عقد الصرف نقطتين مهمتين. الأولى أن النقود إنما جعلت وسيلة لتيسير المبادلات والمعاملات، ولقياس القيم الحالية والمستقبلية وكذلك لتخزين

8 تصف كثير من كتب الفقه الذهب والفضة بعبارة (الأثان). وكثيراً ما ترد على ألسنة الفقهاء عبارة أن الذهب والفضة أثان بالخلقة. بمعنى أنها مخلوقة لتكون نقوداً. والواقع أن الذهب والفضة معدنان استعملتا في الصناعة منذ اكتشافهما في العصور التاريخية البعيدة ثم جاءت فترة طويلة استعملتهما كثير من الشعوب نقوداً. ولا يوجد أي نص في القرآن الكريم أو في السنة المطهرة يجعلهما نقوداً بالخلقة. فقد جاءت فترة تاريخية قديمة لم يكونا فيها نقوداً كما أنهما اليوم ليسا نقوداً أيضاً. ومن المعروف أن من الشعوب من استعمل أنواعاً من الحجارة، وأنواعاً من الجلود نقوداً، في فترات تاريخية قديمة في الوقت نفسه الذي استعمل فيه الذهب والفضة لدى شعوب أخرى. فالذهب والفضة إذن ليسا نقدين بالخلقة. بل إنهما في العصر الحاضر ليسا في زمرة النقود على الإطلاق، على الرغم أنه ما زال للذهب -دون الفضة- صلة نقدية، تتضاءل مع الزمن حيث ما زالت بعض البنوك المركزية تستعمل الذهب جزءاً من احتياطاتها المخزونة للمساعدة في تقوية قدراتها على تنفيذ التزاماتها الناشئة عن مبادلاتها الخارجية.

القيمة من أجل استعمالات مستقبلية لها. فالتقود - باعتبار قبولها الاجتماعي سواء برغبة الناس أو بحكم القانون - تمثل حقاً على المجتمع يستطيع مالكة أن يستبدله بسلع حقيقية أي وقت يشاء.

فالتقود إذن باعتبار المعاني المذكورة ليست بذاتها مادة للمتاجرة. وإنما هي حقوق يمكن مبادلتها بكل أنواع السلع والخدمات المتوفرة في المجتمع الذي توجد فيه. وهي بذاتها لا تنتج منافع ذاتية كما هو الشأن بالنسبة للسلع المادية، كالسيارة التي تنتج منفعة الركوب والنقل، أو البقرة التي تنتج اللبن أو السمّن (أي الزيادة في حجمها ووزنها) أو البقرة الصغيرة. ولا يعني ذلك أنه لا يجوز شراء التقود وبيعها بتقود أخرى. وإنما يعني أن يكون هذا الشراء والبيع مرتبطاً بتقديم خدمة تيسير الحصول على نقد آخر لمن يحتاجه. فالتقود إذن لا يصح أن تكون موضع مبيعات لا تتضمن تقديم هذه الخدمة الهامة.

أما النقطة الثانية فهي أن الحديث المذكور يطبق نفس شروط عقد الصرف الذي ذكرناه على مبادلة السلع الأربع الأخرى وما يقاس عليها بنفسها - مع اختلاف في الجودة - أو واحدة بأخرى. معنى ذلك أن الحديث لا يبيح مبادلة التمر الرديء مثلاً بالتمر الجيد، وذلك على الرغم من أن الشريعة تعترف بالفارق من حيث الجودة بين التمر الرديء والتمر الجيد. وكذلك لا يسمح الحديث المذكور بمبادلة الذهب المصنوع حلياً بالذهب التبر غير المصنوع إلا وزناً بوزن. وذلك أيضاً على الرغم من اعتراف الشريعة بثمن عملية التصنيع، واستحقاقها للتعويض عن الجهد المبذول فيها.

إن منع الحديث لهذه المبادلة هو منع تحوط وحذر من أن تستعمل هذه المبادلة ذريعة ووسيلة للربا، دون أن يعني ذلك إنكار فرق القيمة أو الثمن بين التمر الرديء والتمر الجيد، أو بين الذهب المصنوع والذهب التبر.

يؤكد ذلك حديث بلال بن الحارث المعروف وهو «عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اسْتَعْمَلَ رَجُلًا عَلَى خَيْبَرَ فَجَاءَهُ بِتَمْرٍ جَنِيْبٍ فَقَالَ لَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكَلْتَ تَمْرَ خَيْبَرَ هَكَذَا فَقَالَ لَا وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّا لَنَأْخُذُ الصَّاعَ مِنْ هَذَا بِالصَّاعَيْنِ وَالصَّاعَيْنِ بِالثَّلَاثَةِ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا تَفْعَلْ بَعْ الْجَمْعِ بِالذَّرَاهِمِ ثُمَّ أَتْبَعَ بِالذَّرَاهِمِ جَنِيْبًا»⁹ الذي دل فيه الرسول صلى الله عليه وسلم بلالاً على الأسلوب الصحيح لتبيان فارق الجودة، ودفع قيمة هذا الفارق. وهو كما قلنا فرق تعترف به الشريعة.¹⁰ ولا يصح

9 رواه البخاري، حديث رقم: 2089، 2/767. ومسلم برقم: 1593، 3/1215.. ورواه مالك في الموطأ رقم 1138.

10 لاحظ هنا أن الحديث اشترط في هذه المعاملة البيع الفعلي للتمر الرديء في السوق بالدرهم، والشراء الفعلي للتمر الجيد من السوق بالدرهم أيضاً. يعني ذلك أن المقايضة لا تصح حتى ولو كانت بنفس نسبة السعر الموجود في السوق، لأن سعر السوق ليس كما ثابتاً لا يتأثر بالعرض والطلب. بمعنى أن ما ترغب بيعه من تمر أو بشرائه من تمر من نوع آخر يؤثر على العرض والطلب لكل من النوعين في السوق. فلا يعتبر السعر حقيقياً إلا بواقعة البيع نفسها، أو بالشراء نفسه. وهذا الحديث يعني أيضاً أن أهم وظيفة للسوق هي كشف الفروق الدقيقة في الأسعار بين السلع أو بين أنواع السلعة الواحدة. ففي حين يمكن أن تكون المبادلة الجزافية في المزرعة «صاعاً بصاعين أو صاعين بثلاثة» فإن المبيعات في السوق بالدرهم والدينار تكشف الفروق الدقيقة للأسعار. فلا يُعْبَن بالسعر أحد المتعاملين. والغبن إنما هو زيادة فهو ربا بالمعنى اللغوي.

الاستشهاد بهذا الحيث لفارق لا تعترف به الشريعة. وليس له وجود حقيقي، مثل الفرق بين نقد حال ودين آجل. فالنقد ليست لها منفعة ذاتية تتولد عنها، بحيث تخلق قيمة مضافة. وكذلك الديون، حيث لا يوجد لها أيضاً منفعة ذاتية تولد قيمة مضافة خلال الزمن، كما درسنا ذلك في الجزء الأول من هذا الفصل. والشريعة لا تقبل أن تعترف بفرق موهوم، غير حقيقي، بين نقد حال ودين آجل، أو بين دين ذي أجل معين ودين ذي أجل آخر. لذلك لا بد من القول: إنَّ من الخطأ اتخاذ حديث بلال بن الحارث المذكور ذريعة لتبرير أية حيلة لمبادلة نقد حال بنقد أو دين آجل.

(3) تحريم بيع الغرر

الغرر في اللغة هو الخطر أو هو وصف لشيء مرغوب ظاهره، ولكن باطنه غير مرغوب فيه. فالخطر بهذا المعنى يشمل عدم التأكد من صفات شيء ما أو من أصل وجود هذا الشيء.

أما الغرر في الفقه فهو ما لا يُعلم مآله لجهالة حول حقيقة وجوده أو لجهالة صفاته الأساسية. أي أن الغرر إذا اتصفت به سلعة فمعنى ذلك أن صفاتها الأساسية المؤثرة في ثمنها والانتفاع بها غير معلومة، أو أن هنالك شك في أصل وجود هذه السلعة أو عدم وجودها. مثال ذلك لو أن حصاناً أملكه قد شرد وضل في غابة كبيرة، مليئة بالوحوش الضارية، فإنني لا أعرف حقيقة إذا ما كان هذا الحصان ما زال حياً أم لا، كما أنه في حالة غيابه في الغابة لا أعرف إذا ما أصيب بعطب أو ضرر ما، فكسرت إحدى قوائمه مثلاً أو تعرض لأي ضرر آخر، حتى لو كان ما زال حياً.

هذا النوع من الجهالة، الذي يجعلني أشك فيما إذا كان حصاني موجوداً أو سليماً بعد أن شرد في تلك الغابة، إذا قام عليه عقد البيع أو أي مبادلة أخرى، فهو الغرر كما يعرفه الفقهاء. ومثل ذلك لو أن صياداً للسّمك يذهب في عادته كل يوم إلى البحر ليصطاد، فيأتي بكميات تتفاوت بمقدارها بين يوم وآخر، كما تتفاوت وتتراوح أنواع الأسماك التي يصطادها في كل يوم. فربما لم يصطد شيئاً في يوم من الأيام أو أنه يصطاد كمية كبيرة من الأسماك النفيسة الغالية الثمن في يوم آخر. إن هذا الصياد لا يعرف مقدار صيده غداً أو بعد غد. ونلاحظ في هذين المثالين أن الحصان ما زال مملوكاً لصاحبه، سواء أكان سليماً متعافياً، أم جثة هامدة ميتة أو نصف مأكولة. وكذلك فإن الصياد سيذهب للصيد كل يوم، ويسعى كل جهده ليأتي بصيد ثمين. ولكنه لا يعرف ما الذي يحدث غداً، فقد لا يستطيع الصيد لعاصفة في البحر، أو لمرض يصاب به يمنعه أن يذهب في يوم تال، وإن ذهب فهو لا يعرف ما الذي سيفوز بصيده. إن بيع هذا الصيد غير المعروف من حيث وجوده أو كميته وصفاته هو بيع غرر.

نلاحظ في هذين المثالين أن الغرر كوصف للحصان أو لما سيصطاده الصياد في غده لا يؤثر أبداً على ملكية مالك الحصان لحصانه ولا الصياد لما ستتاله شباكه في البحر. فهو

المالك سواء أكان الحصان حياً قوياً سليماً أم كان جثة هامدة. فهذا المقدار من الشك والجهالة والخوف من الخطر لا يؤثر على الملك. فقد يتعرض كل مالك لكل هذه الأحوال فيما يملك. وكذلك فإن عدم التأكد والشك حول صيد الغد لا يوهن عضد الصياد. فلا يؤثر على عمله وجهده ومهنته التي يعمل فيها جاهداً كل يوم، كما أنه لا يؤثر على ملكيته لما سيفوز به من صيد، قليلاً تافهاً كان أم كثيراً ثميناً.

من أجل ذلك كان عنوان هذا القسم من الفصل بيوع الغرر، وليس الغرر وحده. فوجود الغرر في عقد مبادلة سواء أكان هذا العقد بيعاً أم إجارة يفسد العقد. وإن كان لا يؤثر في ملكية كل طرف لما يملكه. فبيع الحصان على حالته المذكورة هو بيع غير صحيح لأنه بيع فيه غرر. فلو تبين أن الحصان كان ميتاً لما رغب المشتري أن يدفع أي شيء ثمناً له. (فقد حرم رسول الله صلى الله عليه وسلم بيع الميتة وثنمها). وكذلك صيد الغد الذي لا يعرف لا يصح بيعه لأن الجهالة الكبيرة تلتف بما يلتزم به أي من طرفي العقد. مما يجعل ذلك الالتزام كثير الجهالة والشك بحيث يكون العقد مرفوضاً لو علمت الحقيقة بعد تبينها.

ومن أمثلة الغرر في عقود المعاوضات عقد التأمين بين طرفين هما شركة تأمين والمؤمن عليه. فإن ما يلتزم به الشركة هو دفع مقدار غير معلوم في وقت غير معلوم. وفي مقابل ذلك فإن الطرف الآخر قد يلتزم بدفع مبلغ معلوم هو قسط التأمين دفعة واحدة، أو أنه يلتزم بدفع مبلغ معلوم كل فترة زمنية، شهر مثلاً، ولكن لأجل غير معلوم. فإن كل ما نعرفه بتاريخ العقد عن التزام الشركة هو دفع تعويض الضرر عندما يحصل، بحد أدنى أقصى مقداره مبلغ كذا المحدد في العقد. ولا نعلم متى سيقع الحادث المضر، ولا مقدار التعويض اللازم له. ففي هذه المعاوضة العقدية نلاحظ وجود الغرر في أساس التزام الطرف المؤمن عليه. إن وجود الغرر يبطل عقد المعاوضة هذا، كما قال بذلك جمهور علماء المسلمين المعاصرين.

شروط إبطال العقد بالغرر

قد يكون الغرر قليلاً مما يتساهل الناس بمثله عادة، أو قد يكون في عقد ضروري لا غنى للناس عنه، أو قد يكون في جزئية ثانوية من السلعة، بحيث يكون تأثيرها في أصل العقد ثانوياً أيضاً. فهل يبطل كل غرر العقود التبادلية بين الناس؟

إن من طبيعة كثير من السلع أن فيها مقدار من الجهالة يدعو إلى شيء من عدم التأكد قد يقل أو قد يكثر. فالتفاحه عندما تشتريها قد يكون فيها بذور صغيرة أو كبيرة أو يكون فيها دودة أيضاً. ومثل ذلك من يشتري السيارة وهو لا يستطيع أن يعرف كل خفاياها، وخفايا جزئياتها، وأنواع المعدن الذي استعمل في بعض أوصالها وعُقدّها. وكذلك من يشتري بيتاً أو صندوقاً حديداً أو غيرها من السلع. ولا شك أن الغرر أمر غير مرغوب فيه

وغير محبب. ولكن طبيعة الحياة تقتضي أن نتحمل بعض الغرر من الناحية العلمية، وإلا لفست معظم العقود بين الناس. فما هي الحدود والشروط التي ينبغي أن تتوفر في الغرر حتى يفسد العقد؟ تحدّثنا كتب الفقه الإسلامي عن ثلاثة شروط ينبغي أن تتوفر في الغرر حتى يبطل عقد المعاوضة بين المتعاقدين، وهذه الشروط هي:

1. أن يكون الغرر أساسياً في العقد. كما لاحظنا في بيع الحصان النائه في الغابة، أو صيد الغد للسماك، أو عقد التأمين بين الشركة وبين المؤمن. معنى ذلك أنه لو كان الغرر في جانب صغير من السلعة كأن يتبايع اثنان سيارة وفي أحد إطاراتها عطب قد تختلف قيمة إصلاحه بين بضعة دراهم أو بضع مئات مقابل ثمن السيارة الذي هو في عشرات الألوف، فإن مثل ذلك الغرر الذي هو قليل جداً بالنسبة للسيارة لا يبطل العقد.

2. أن يكون الغرر في عقد معاوضة يمكن الاستغناء عنه، بمعنى أن له عقوداً بديلة متوفرة يمكن أن يتعاقد من خلالها الناس. فعقد التأمين القائم على المعاوضة بين شركة ومؤمن يمكن أن توجد له بدائل في عقود التكافل التي تقوم على مبدأ التبرع والتعاون معاً. بحيث لا يصير العقد عقد معاوضة بين طرفين، بل تبرعاً لعضوية في جمعية أو صندوق تعاوني.

أي أن هنالك بديل لعقد التأمين القائم على المعاوضة بحيث يمكن الاستغناء عنه والاكتفاء ببديله. ولكن إذا سلّمنا بأن التأمين ضروري لما فيه من فوائد كثيرة ومصلحة راجحة، أو لما تفرضه قوانين كثير من البلدان، ولم يوجد عقد بديل له، فإن من الممكن عندئذ تحمل الغرر في العقد، باعتباره عقداً لا غنى للناس عنه.¹¹ ومثل ذلك بيع العمارات دون النظر إلى أساساتها وقواعدها، أو حقيقة المواد التي استعملت في إنشائها، مما تغطيه الطبقات السطحية فيها، فإن في التعرف على هذه المواد إتلافاً للسلعة نفسها وهذا لا تقرّه الشريعة، فالغرر في مثل هذا العقد يُحمّل، لأنه لا بديل لبيع العمارات إلا مع تحمل هذا الغرر.

3. أن يكون الغرر كثيراً مما لا يتساهل الناس به في المعتاد. فإذا كان الغرر يسيراً فإنه لا يبطل العقد. كأن يكون الحصان الشارد ضمن حدود مزرعة كبيرة ذات أسوار معروفة، وهو سيرجع إلى حظيرته عند المساء، وهو معروف للمشتري يراه من بعيد دون أن يتفحص كل جوانبه، أو أن تكون السيارة فيها بعض الخدوش الصغيرة غير الواضحة. مما يجعل هذا النوع من الغرر متسامحاً فيه، فلا يفسد العقد.

11 لا نقصد من ذلك إصدار فتوى تقول بإباحة التأمين التعاوضي في حالة عدم وجود التأمين التكافلي. لأن عدم وجود التأمين التكافلي في مجتمع إسلامي ما، يجعل من فروض الكفاية ضرورة تأسيس مؤسسات للتأمين التكافلي وإقامتها. وبالتالي فإن القول بقبول الوضع الراهن، إذا كان التأمين فيه تعاوضياً يشطط المدافع لإقامة التأمين التكافلي. ولكن المبدأ الذي ذكرناه مبدأ مهم يمكن الارتكاز إليه في حالة عدم التمكن من إقامة التأمين التكافلي.

الغرر في عقود التبرعات

لاحظنا فيما سبق أن الغرر لا يؤثر في الملك، فهو ليس ممثلاً لعدم التأكد Uncertainty حول مستقبل استثمار، أو مآل ما ستكون عليه قيمة ما يملكه الإنسان من أسهم في شركة صناعية أو تجارية. فإن كل مالك يتحمل جميع ما يطرأ على ملكه من نقص أو عيب أو ضرر أو هلاك. وهذا النوع من عدم التأكد واحتمال النقص أو الخسارة هو ما يعرف بالغرر أو ضمان الملك. وهو يقابل كما رأينا فيما سبق الغنم أو الاستحقاق الذي يرتبط أيضاً بالملك من جانب النماء والزيادة، فإن المالك يستحق وحده كل زيادة تحصل في ملكه، وهو ما نسميه بالغنم أو الخراج الذي هو مقابل الغرم أو الضمان. كما ورد في قاعدة الغنم بالغرر وحديث «الخراج بالضمان»¹².

كما لاحظنا أيضاً أن الغرر -بشروطه- يُبطل عقود المعاوضة، لأنه يطعن في حقيقة الرضا بالعقد، فالطرف المغرّر به لم يكن له ليقبل بالتوقيع على العقد لو كانت الحقيقة كلها معروفة لديه. أي أن الجهالة التي تؤدي إلى صفة غير مرغوب بها أمرٌ يطعن في مصداقية الرضا التعاقدية.

أما في التبرعات فإن الجهالة بالصفات غير المرغوبة في الشيء المتبرّع به لا تفسد عقد التبرع، لأن التبرع عقد تُنشئه إرادة واحدة، وتكون فيه الإرادة الثانية خاضعة للأولى وتابعة لها، فهي إرادة لها أن تقبل أو ترفض، وليس لها أن تُنشئ التبرع.

وعقد التبرع يشكل خسارة مطلقة -من الناحية المادية- للمتبرّع وكسباً محضاً للمتبرّع له، مهما كانت كمية الشيء المتبرّع به أو صفته، أي أن المستفيد من التبرع سيكسب على كل حال سواء أقل المتبرع به أم أكثر.

مما يعني أن الجهالة وعدم التأكد لا يضرّان العقد -في التبرعات- حتى لو تبين أن الشيء أو السلعة موضوع التبرع تساوي الصفر. فكل ما في الأمر أن الإرادة المانحة تكون عندئذ عبثية لا فائدة منها. أما من وجهة نظر الطرف المانح فالعقد بالنسبة له خسارة لا يتوقع منه أي كسب. فلو قدم له المستفيد أي شيء مثل شهادة تقدير معنوي أو مدالية أو منفعة مادية صغيرة أو كبيرة، فإن ذلك لم يكن مقصوداً من التبرع فلا يضر عقد التبرع عدم التأكد من هذا التكريم المقابل للتبرع. ومن ثم فإنه لا غرر في التبرعات كما جاءت بذلك القاعدة الفقهية في العقود والأموال.

4) تحريم الميسر (القمار) والغبن وبيع ما لا يملك الميسر «القمار»

الميسر هو صورة قصوى من الغرر، لأنه مبادلة نقد مقابل حظ مجرد، قد يكون احتمالاً قليلاً جداً أم كبيراً، بالحصول على كمية أكبر منه من النقود أو السلع والمنافع

12 رواه أبو داود، حديث رقم: 3508، 3/284. والترمذي، حديث رقم: 1285، 3/581.

الأخرى. وبمعنى آخر فإن الميسر أو القمار لا يربط بين ما قد يحصل عليه المرء من زيادة في ثروته وما يقوم به من عمل أو ما يقدمه من ثمن لتلك الزيادة. إذ إن الرابط بين الزيادة التي يحصل عليها المقامر الذي يكسب «الكاسب في المقامرة» وبين ما يدفعه من ثمن إنها هو رابط عبثي محض.

فما العلاقة بين الزهر أن يقع على أحد وجوهه الستة وبين أن يكسب إنسان أو يخسر؟ أو بين آلة تدوير أرقامها أن تقف على أي رقم وبين أي مبلغ من المال يحصل عليه صاحب الرقم؟ أو بين أن تقع عملة معدنية على أي من وجهيها وبين الكسب والخسارة؟ فالقمار إذن هو اقتراع على محض الغرر، فهو لا يستند إلى أية حقيقة واقعية تمثل إنتاجاً لقيمة مضافة أو مبادلة حقيقية تنشئ منافع لطرفيها. لذلك حرمت الشريعة الميسر،¹³ كما ورد في الآية الكريمة: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾. (المائدة: 90)

الغبين

الغبين هو زيادة في الثمن عن السعر الرائج في السوق. فهو يتضمن استغلالاً للجهل الطرف الآخر بسعر السوق وتحميلاً له ثمناً أكثر من السعر السائد، ويناقض ذلك مبدأ التوازن في المعاملة التبادلية. مما يتضمن ظمناً للطرف المغبون، وزيادة للطرف الغابن لا يستحقها. وفي ذلك مخالفة لمبدأ التوازن في العقود الذي تقتضيه الشريعة الإسلامية وجميع الشرائع والقوانين الأخرى.

ولا شك أن العقود التي يتفق عليها الناس فيما بينهم إنما يقصدون منها تنفيذها، وإجراء المبادلة التي تتضمنها هذه العقود. الأمر الذي يقتضي أن نقيم توازناً نظرياً بين فكرتي إبطال العقد بسبب الغبن من جهة، وإمضاء العقد بسبب رضا الطرفين وقبولهما له من جهة أخرى. لذلك فعلى الرغم من أن الزيادة في الثمن عما هو سائد في السوق أمر لا يمكن قبوله على المستوى الأخلاقي فإنه لا يصح قبول الادعاء بالغبين في كل عقد بعد أن نال العقد موافقة الطرفين وقبولهما ورضاهما. لذلك تعتمد الشريعة الإسلامية، والقوانين الأخرى كذلك، إلى تضيق مساحة إبطال العقد بسبب الغبن واقتصارها على الغبن الكثير الذي يعرف باسم «الغبين الفاحش» دون أن يعني ذلك أن قليل الغبن أمر يُتحمّل أو يُقبل

13 نلاحظ أن التحريم في الميسر لا يقع على فكرة الحظ أو القرعة نفسها. وإنما يقع على المبادلة فيها. فعندما تكون العلاقة علاقة تبادلية أو علاقة معاوضة بين الحظ وثمرته يقع الغرر. ويزداد الغرر كلما ازداد احتمال الحظ قلة. معنى ذلك أن الحظ في غير المعاوضات لا يتعارض مع مبدأ التوازن في العقود، ولا مع مبدأ الواقعية الذي يقتضي خلق قيمة مضافة لطرفي المعاوضة. لذلك كان من الجائز في الشريعة، وعند جميع العقلاء قبول القرعة أو الحظ في منح جوائز تبرعية، أو في منافع تبرعية أخرى، لا تقوم على مبدأ المعاوضة. فالرسول صلى الله عليه وسلم كان يختار بالقرعة الزوجة التي ترافقه في كل سفرة من أسفاره. وكذلك يمكن أن يختار بالقرعة الفائز بجائزة تبرع بها جهة من الجهات. ومثل ذلك ما تفعله الحكومة الأمريكية في هذه الأيام من اختيار أناس أو أسر تمنح حق الهجرة إلى أمريكا بقرعة عشوائية من خلال نظام للانتقاء العشوائي بالحاسب الآلي.

في المعاملات. فالغبين ظلّم، والظلم كثيره وقليله غير مقبول، ولكن الناس يتسامحون في العادة بقليل الغبن دون كثيره.

بيع ما لا يملك

من المعروف أنني لا أستطيع أن أبيعك مئذنة الحرم، ولا تمثال الحرية في نيويورك، ولا هرم الجيزة في مصر، ولا سيارة زميلي في العمل، لأن هذه الأشياء غير مملوكة لي. وإن أي محاولة لبيعها من قبلي ستعتبر إما من قبيل الهزل والنكتة أو من قبيل الاحتيال وابتزاز أموال الآخرين دون وجه حق. لا تختلف في ذلك الشريعة الإسلامية عن غيرها من الشرائع.¹⁴ وإذا أنعمنا النظر في الأمثلة المذكورة للاحتظنا أن الشيء المبيع فيها هو شيء معين محدد بذاته، مملوك لغير من يبيعه. وهنا تكمن حقيقة التحريم والمنع لأن في ذلك تعدياً من قبل البائع على أموال لا يملكها، ولا يستطيع تسليمها إن هو باعها. وقد جاءت الشريعة بالنهي عن بيع ما لا يملك الإنسان. والحديث الشريف في ذلك مشهور في كتب الفقه الإسلامي، وهو حديث حكيم بن حزام، حيث نهى الرسول صلى الله عليه وسلم بقوله «لا تبع ما ليس عندك».¹⁵ وكان قد أرسله النبي صلى الله عليه وسلم ليشتري شاةً أضحية، وأعطاه ديناراً من أجل ذلك، ولكن حكيم بن حزام باع الشاة التي اشتراها للنبي بدينارين وعاد مرة ثانية إلى السوق فاشترى شاة أخرى بدينار، وجاء إلى النبي صلى الله عليه وسلم بالشاة والدينار. ولكن النبي صلى الله عليه وسلم أقر شراءه للشاة وأمره بالتضحية بها، وأمره أن يتصدق بالدينار برّاً وإحساناً.¹⁶

على أننا ينبغي أن نلاحظ أن هنالك معاملات تتضمن بيع ما لا يملك البائع، بل يبيع ما ليس موجوداً عند تاريخ البيع مطلقاً. وهذه المعاملات هي مما يسمى بـ «البيع على الصفة». مثال ذلك بيع المزارع كمية من القمح بأوصاف محددة معلومة وتاريخ تسليم في المستقبل عند الحصاد. ومثل ذلك أيضاً بيع مقاول البناء لبناء سيقوم بإنشاءه حسب مواصفات تفصيلية ملحقه بعقد البيع. ومثل ذلك أيضاً بيع أو شراء عدد من الكمبيوترات ستصنعها الشركة المنتجة حسب مواصفات تفصيلية محددة متفق عليها.

فهذه البيوع جائزة في الشريعة الإسلامية، وممكنة في الواقع التطبيقي حيث تلتزم شركة صناعية أو زراعية ببيع كمية محددة من سلعة محددة لتسليمها في وقت معين في المستقبل.

14 على أنه يلاحظ وجود حالة خاصة هي ما يسمى «بيع الفضولي». وبيع الفضولي هو بيع شيء يملكه شخص آخر معروف وقريب من البائع، بشكل أو بآخر بحيث يظن البائع أن مالك الشيء سيوافق على البيع. فإذا أقر المالك ذلك العقد صح البيع، وصار قابلاً للتنفيذ، لأن الفضولي بهذا الإقرار يعتبر وكيلًا عن المالك. ولكن بيع الفضولي لا يعتبر لازماً إلا بإقرار المالك لذلك البيع. وبيع الفضولي كما وصفناه معروف في الشريعة الإسلامية وفي غيرها من القوانين.

15 رواه أبو داود، حديث رقم: 3503، 3/283.

16 رواه الترمذي، حديث رقم: 1257، 3/558. وينبغي أن نلاحظ أن النبي صلى الله عليه وسلم لم يأمره أن يرجع الدينار إلى المشتري ويسترد منه الشاة الأولى، أي أنه أقر البيع ولكنه كره أن يأخذ هذا الكسب وأثر التصديق به والصدقة تكون بما يملك المرء. مما يدل على أن إقرار المالك بعد بيع الفضولي يصححه فيكون من الجائز أخذ الدينار ربحاً للمالك.

وقد تكون هذه السلعة مما تنتجه الشركة نفسها أو مما ستحصل عليه من الأسواق، طالما أن البيع قد حدد بشكل دقيق جميع مواصفات السلعة المتفق عليها. فما هو الفرق بين البيع على الصفة لسلعة ستنتج أو تحصل من الأسواق وبين بيع سلعة أو شيء بذاته غير مملوك للبائع؟ إن الفارق يكمن في الشيء المبيع. فأن يبيع إنسان شيئاً بذاته لا يملكه هو من العبث أو الاحتيال وينبغي عليه بعد عن الواقعية فيتعامل الناس بمعاملات وهمية على شيء مملوك للغير، وقد لا يمكن تحصيله فتنتفي القدرة على تنفيذ عقد البيع.

أما البيوع على الصفة فإنها تُنشئ ديناً عينياً، وليس نقدياً، قابلاً للوفاء به من قبل البائع، حيث يستطيع أن يصنع السلعة المبيعة، أو ينتجها من مزرعته أو مصنعه، أو يحصلها من الأسواق، لأن ما يبيعه على الصفة لا يتعين بذاته، وإنما بصفاته، فيمكن فيه التنفيذ بتسليم سلعة تتوفر فيها الأوصاف والكميات المتفق عليها في العقد.

وقد اشترطت الشريعة الإسلامية ألا يستعمل البيع على الصفة بطريقة غير واقعية قد تؤدي إلى بيع لا يمكن تنفيذها. وأهم هذه الشروط (1) أن تكون السلعة المبيعة مما يمكن للبائع أن ينتجها أو يحصلها في السوق عند تاريخ التسليم (2) أن لا يقوم المشتري ببيع هذا الدين العيني -الذي هو سلعة تُسلم في المستقبل- قبل استلامها فعلاً من البائع.

ثانياً: الشروط الأخرى

ذكرنا في أول القسم الثاني من هذا الفصل أن هنالك شروطاً أخرى ذات أهمية كبيرة في تصميم عقود مالية إسلامية أو صياغتها. وذكرنا أن هذه الشروط منها ما هو قانوني، ومنها ما هو فني معرفي، ومنها ما هو عملي تطبيقي.

(1) الشروط القانونية

أما الشروط القانونية فتتأسس على فكرة أن أي عقد تمويلي إسلامي سيكون تطبيقه في واقع جغرافي محدد، أي في بلد معين، أو أنه بين مؤسسات في بلدان متعددة، فيكون عندئذ عقداً دولياً. لذلك فإنه لا بد أن يتفق العقد التمويلي الإسلامي مع جميع المتطلبات القانونية في البلد الذي سيطبق فيه، فإذا كان العقد دولياً فلا بد فيه من تحديد المرجعية القانونية لفض المنازعات فيه عندما يلزم الأمر.

وبمعنى آخر فإن عقود التمويل الإسلامية ينبغي لها أن تجتاز بنجاح اختبار الشروط القانونية في البلد الذي تطبق فيه، مما يتطلب أن تكون منسجمة مع القوانين المحلية لبلدانها. وفي العادة فإن عقود التمويل الإسلامية تنسجم مع القوانين في جميع البلدان. ذلك لأن التمويل الإسلامي كما رأينا يمر في قنوات البيع أو الإجارة أو المشاركة، وهي قنوات قانونية إنسانية عامة، معروفة لدى جميع الشعوب، وفي جميع القوانين.

ولكننا ينبغي أن نلاحظ أن العقد التمويلي شيء والمؤسسة التمويلية شيء آخر. فقيام مؤسسة تمويلية إسلامية تقدم عدداً متنوعاً من الخدمات التمويلية الإسلامية يحتاج إلى توفير عدد كبير من الشروط والإجراءات القانونية والرقابية التي تفرضها القوانين في كل بلدان العالم. ومن هذه القوانين ما يشترط على المؤسسة المالية -إسلامية كانت أم غير ذلك- أن توفر شروطاً معينة لعملائها. فمثلاً قوانين معظم الولايات الأمريكية تشترط في المؤسسة المالية التي لها الحق أن تقبل ودائع من عموم الناس أن تضمّن عائداً ثابتاً إيجابياً -أي أكثر من الصفر- للودائع ذات الأجل. إن مثل هذا الشرط لا تستطيع مؤسسة مالية إسلامية أن تقبله، لأنه شرط ربوي. من أجل ذلك كان من الصعب إنشاء مؤسسات مالية تقبل الودائع ذات الأجل من الجمهور في أمريكا. في حين لم يكن من الصعب من الناحية القانونية أن تقوم مؤسسات تقدم لجمهورها التمويل الإسلامي من خلال عقود البيوع من مرابحات واستصناع وغيرهما، أو إجازات منتهية بالتمليك أو مشاركات ومضاربات وغير ذلك من عقود تتوافق مع الشريعة الإسلامية الغراء.

أما بالنسبة للعقود التمويلية الإسلامية التي تجري بين مؤسسات من بلدان متعددة فإنه لا بد من تحديد القانون الذي ينطبق عليها في حالة المنازعات. وكثيراً ما يحصل أن ينص العقد نفسه على القانون الذي يخضع له في حالة المنازعة. وقد حصل بالفعل أن بعض المحاكم الأوروبية لم تأبه بعبارة «يخضع هذا العقد للشريعة الإسلامية في حالة المنازعة». لأن هذه العبارة عامة وغير محددة، وبخاصة مع عدم وجود أية دولة تطبق أحكام الشريعة الإسلامية، في قانونها المكتوب بالنسبة للمعاملات المالية والمصرفية. حوادث من هذا النوع اقتضت أن تنادي بعض المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية إلى إنشاء هيئة عالمية للتحكيم في المنازعات المتعلقة بالعقود التمويلية الإسلامية.

فتم إنشاء الهيئة العالمية للتحكيم في المنازعات المالية الإسلامية في ربيع 2005 ومركزها دبي. والغرض الأساسي بل الوحيد لهذه الهيئة هو القيام بالتحكيم على ضوء أحكام الشريعة الإسلامية في المنازعات التي تنشأ حول عقود تمويلية إسلامية. وقد أقامت هذه الهيئة علاقات وثيقة مع قضاة ومتخصصين في المعاملات التمويلية الإسلامية، تمكنها من القيام بدور تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في المنازعات التي تحصل حول تطبيق العقود المالية الإسلامية. ولكن اللجوء إلى هذه الهيئة اختياري ينبغي أن يتفق عليه طرفا العقد إما في العقد نفسه أو بعد ذلك عند نشوء خلاف حول تطبيقه. فإذا تضمنت العقود التمويلية الإسلامية النص على أن يكون التحكيم فيها من قبل هذه الهيئة، فإن القوانين المعاصرة في جميع الدول تقبل وتعترف بالتحكيم الذي يختاره المتعاقدان فيما بينهما، فيصبح بذلك حكم هيئة التحكيم إلزامياً قابلاً للتنفيذ في جميع الدول. وقد اقترحت هذه الهيئة على المؤسسات المالية الإسلامية أن تضع في عقودها نصاً، يقتضي إحالة جميع المنازعات التي تنشأ عن

العقد إلى الهيئة العالمية للتحكيم في المعاملات المالية الإسلامية. وذلك من أجل أن يتم تحكيم خبراء الشريعة في هذه المنازعات.

(2) الشروط العلمية والفنية

إضافة إلى الشروط القانونية لا بد أيضاً من توفر الشروط العلمية الفنية في أي عقد مبتكر للتمويل الإسلامي. نأخذ على ذلك مثال الصكوك، التي هي أوراق مالية تمثل ممتلكات حقيقية مؤجرة إجارة طويلة الأجل، أو أنها مستعملة في إنتاج سلع وخدمات. فهذه الصكوك ما كان لها أن تنشأ ويتم تداولها في الأسواق المالية المعاصرة، لولا أنها تخطت الامتحان العلمي للورقة المالية الذي يمكن من دراسة دورها التمويلي، وفوائد استعمالها أداة استثمارية، والأسباب والدوافع التي تدعو المستثمرين إلى شرائها، وكيفية تداولها بيعاً وشراءً، وكيفية تصفيتها عندما يقتضي الأمر التصفية، إلخ....

ومثل ذلك ينطبق على جميع العقود التمويلية الإسلامية الأخرى، التي لا بد من أن تُدرس من الناحية العلمية المالية، بحيث يمكن التعرف على الدور الذي يمكن أن تؤديه باعتبارها عقوداً جديدة، وكيفية التعامل معها لتحقيق الأهداف التمويلية المتعددة.

(3) الشروط التطبيقية الواقعية

أما الشروط التطبيقية الواقعية فتقوم على دراسة السوق التي سيطبق فيها العقد التمويلي المقترح، ومدى استجابة هذا العقد للحاجات التمويلية في تلك السوق. وكذلك كيفية تقديمه للمتعاملين وتسويقه بينهم. وهذه دراسة فنية تتعلق بسوق واقعية لها ظروفها وأوضاعها وعرضها وطلبها. وهي دراسة تحتاج إلى معرفة تطبيقية إضافة إلى المعرفة التسويقية العلمية.

إن الشروط المذكورة كلها لا يمكن أن تتوافر لشخص واحد. فلا بد من تضافر الجهد الجماعي المشترك، بحيث يتم ابتكار عقود تمويلية جديدة وصياغتها من خلال العمل الدؤوب والحوار الإيجابي المستمر بين الفقيه، والعالم المالي، والمتخصص القانوني، والممارس الواقعي، وخبير التسويق.

8

قواعد جمع العقود
التمويلية وتركيبها
وإضافة شروط إليها

ناقشنا في الفصل السابق أهم الشروط اللازمة المتعلقة بالهندسة المالية الإسلامية، ونود أن ندرس في هذا الفصل منتجات هذه الهندسة المالية، وهي عقود تمويلية تتضمن شروطاً عديدة مأخوذة من عقود وتعاملات أخرى. كما تتضمن ضم عقود بعضها مع بعض في معاملة مالية مركبة واحدة، بحيث تصيح وحدة يتم التعامل بها على مستوى منظم في البنوك الإسلامية والمؤسسات الإسلامية الأخرى. ولا بد لنا، قبيل دراسة جمع العقود وإضافة شروط إليها، من التأكد من فهم مسألتين مهمتين هما التمييز بين الوساطة المالية والوساطة التجارية، وإدراك مفهوم جمع العقود ومعناه الأساسي.

التمويل بالوساطة المالية الإسلامية والتمويل التجاري

لاحظنا في فصول سابقة أن عقود التمويل الإسلامي هي نفسها العقود التمويلية التي تعرفها الأسواق ويعرفها الناس ويارسونها في جميع العصور والمجتمعات. فهي إذن العقود نفسها التي يمارسها التجار في معاملاتهم فيما بينهم من بيع بالدفع الآجل، أو سلم، أو استصناع، أو إجارة، أو مشاركات بأنواعها. فما هو الفرق بين التمويل الذي يقدمه التجار بعضهم لبعض، والتمويل الذي تقدمه البنوك الإسلامية أو بشكل أعم مؤسسات الوساطة المالية الإسلامية؟ إن التمييز بين الوساطة المالية والوساطة التجارية هو أمر يقتضيه النظر إلى طبيعة البنوك الإسلامية.

فمند نشوء البنوك الإسلامية في أوائل سبعينيات القرن الماضي، ما زالت تدور مناقشات كثيفة بين الفقهاء وعلماء التمويل، حول طبيعة أعمال البنوك الإسلامية وطبيعة تخصصاتها. ذلك لأن الاختصاص بالوساطة المالية أمر محسوم بالنسبة للبنوك التقليدية، فهي تقوم على عقد القرض اقتراضاً من المودعين وإقراضاً للمستفيدين من نشاطها التمويلي.

أما البنوك الإسلامية فطبيعة أعمالها التمويلية تقتضي منها التملك. وقد رأينا أنه لا بد من تملك أصول حقيقية، قابلة بطبيعتها على إنتاج زيادات، كشرط أساسي لاستحقاق أي ربح أو عائد على أعمالها التمويلية. لذلك ينشأ تساؤل مهم حول طبيعة نشاط الوساطة المالية الإسلامية، وتميزها عن التمويل الذي يقدمه التجار من خلال الوساطة التجارية. وذلك لأن التمويل التجاري يعتبر جزءاً لا يتجزأ من أنشطة البيع والشراء. فمن المألوف لدى جميع التجار سواء أكانوا في تجارة الجملة أم في تجارة التجزئة أن يقدموا تمويلات لزبائنهم من تجار آخرين أو مستهلكين، بحيث يستلم المستفيدون من التمويل السلع التي يرغبون فيها، ويكون دفع الثمن بعد فترة. الأمر الذي يجعل هذه المعاملة تشبه التمويل بالمرابحة الذي يقوم به البنك الإسلامي. وكذلك فهم يقدمون الثمن أحياناً كدفع مقدم من أجل استلام السلع في المستقبل فيكون المشتري هو الذي يمول البائع، مما يشبه عقد السلم الذي تمارسه البنوك الإسلامية أيضاً. وكذلك فإن هنالك تجاراً وشركات تجارية تقوم

بالتحويل عن طريق الإجارة فتتملك الآلات والمعدات والعقارات وتؤجرها للمستفيدين من التمويل. مما يشبه أيضاً عقود التمويل بالإجارة التي تمارسها البنوك الإسلامية.

هنالك عاملان أو عنصران أساسيان، يفرّقان بين التمويل التجاري الذي يقوم به التجار والشركات التجارية، وبين التمويل الذي تقوم به مؤسسات الوساطة المالية الإسلامية. أول هذين العاملين أن التجار يبادرون في العادة بقرار ذاتي من أنفسهم باتخاذ قرار شراء السلع والأصول التي يرغبون في المتاجرة بها أو تأجيرها. لذلك نلاحظ أن من سمات النشاط التجاري الأساسي الاختصاص بين التجارات المتعددة من سلع زراعية أو صناعية أو عقارات وغيرها. في حين أن مؤسسات الوساطة المالية الإسلامية لا تبادر - بقرار ذاتي من نفسها - بشراء السلع والأصول الثابتة من أجل بيعها ببعاً تمويلياً، أو إيجارها إجارة تمويلية، ذلك لأن تخصصها بالوساطة المالية يتطلب منها أن تستجيب لرغبات المستفيدين من التمويل. فيكون تملكها للسلعة أو الأصل الثابت بناء على طلب خارجي يأتيها من الجهة المستفيدة من التمويل، وليس بمبادرة ذاتية من مؤسسة الوساطة المالية الإسلامية. إن لهذا الفارق نتائج مهمة جداً من حيث أنواع المخاطر التي يتحملها التجار والشركات التجارية وهي مخاطر السوق في حين تسعى مؤسسات الوساطة المالية الإسلامية إلى التخفيف منها أو الهروب منها كلية إذا استطاعت إلى ذلك سبيلاً، بحيث تقتصر على مخاطر التملك (ضمان الملك) التي لا بد منها من أجل استحقاق الربح في عمليات التمويل.

أما العامل الثاني فهو أن الوساطة المالية تقتضي دائماً الاطمئنان إلى وجود مخرج من المعاملة التمويلية منذ بدئها، في حين أن التجار يقصدون تملك السلع والأصول بقصد بيعها سواء أكان البيع متضمناً نشاط تمويلياً أم لم يكن. وبعبارة أخرى فإن مؤسسات الوساطة المالية تعمل دائماً على الحصول على التأكيدات والضمانات اللازمة من أجل الانتقال من تملك السلع إلى تملك الديون على العملاء.

ويضاف إلى هذين العاملين عنصر ثالث يرتبط بهما ارتباطاً وثيقاً، وهو أن مؤسسات الوساطة المالية الإسلامية تعتمد على أموال الآخرين التي تستعملها بحكم الوكالة. ومن ثم فإن التزاماتها نحو أصحاب الأموال وبصورة أكثر دقة أصحاب الودائع الاستثمارية وأصحاب الودائع بالحسابات الجارية هو التزام نقدي، فهي تحتاج من أجل هذا الالتزام أن تحوّل موجوداتها بصورة مستمرة وسريعة من موجودات وسلع عينية إلى أصول نقدية وشبه نقدية (وهي الديون).

مفهوم ومعنى جمع العقود

هل الحديث عن جمع العقود يعني ترابطها وتداخلها مع بعضها بحيث تشكل عقداً واحداً يتألف من مواد متعددة؟ وبمعنى آخر هل يعني جمع العقود وجودها مع بعضها

في وثيقة واحدة، فإذا انفصلت الأوراق وتعددت الوثائق يختفي عندئذ جمع العقود؟ أم أن جمع العقود يعني إجرائها في جلسة تعاقدية واحدة؟ فلو فصلنا بين جلسات التعاقد بحيث أجري عقد في غرفة وأجري العقد الآخر في غرفة أخرى لا يكون هنالك جمع للعقود! وبعبارة أخرى هل المقصود بكلمة «جمع العقود» إجرائها في مكان واحد بحيث يكون البعد المكاني هو المعيار في جمع العقود؟ ومثل ذلك يقال عن البعد الزمني، بحيث لو وقع عقد في يوم، ثم وقع العقد الآخر في يوم آخر، فهل يعتبر العقدان مجموعين معاً أم أن كل واحد منهما مستقل عن الآخر؟

ولنأخذ على ذلك بعض الأمثلة من أحاديث النبي صلى الله عليه وسلم للاستعانة بها على فهم المعنى الحقيقي لجمع العقود. فقد نهى الرسول، صلى الله عليه وسلم، عن بيع وسلف.¹ أي أنه نهى عن جمع عقد القرض مع عقد البيع، سواء أكان هذا البيع حالاً أم آجلاً. إن من الواضح من هذا الحديث أن النهي إنما هو نهى احترازي من أجل ما يسمى بسد الذرائع. ذلك لأن هنالك احتمالاً بأن يتضمن ثمن المبيع مكافأة للقرض أو زيادة فيه، وهو عين الربا المحرم. فهل يمنع هذا النهي فقط الاتفاق على عقد البيع وعقد القرض في وثيقة واحدة؟ أم أنه يمنع إجراء العقدین في مكان واحد سواء اتحدت الوثائق أم اختلفت؟ أم أنه يعني منع إجراء عقدي البيع والقرض في زمان واحد عقداً بعد الآخر؟

وكذلك فقد نهى رسول الله، صلى الله عليه وسلم، عن بيعتين في بيعة، وتابع ذلك أنه في حالة بيع سلعة بسعرين، أحدهما حال والآخر آجل، فإن الفرق بينهما يكون ربا.² فهل يعني هذا الحديث السماح بالبيع باختيار بين سعرين حال وآجل إذا انفصل العقدان بالأوراق التي كتبا عليها؟ أم أن الفصل المكاني أو الفصل الزمني يخرجنا من حرمة الربا التي أشار إليها النبي، صلى الله عليه وسلم.

ومثل ذلك أيضاً حديث النهي عن بيع العينة. وذلك لأن بيع العينة يتألف من بيعين، أحدهما بضمن حال نقدي والثاني بضمن آجل مع انقلاب المشتري بائعاً والبائع مشترياً. فهل الفصل بالوثائق والأوراق أم بمكان إجراء العقدین أم بزمانه هو ما عناه النبي، صلى الله عليه وسلم، بهذا النهي؟ بحيث نخرج من الحرمة إذا قمنا بأي من الفصل الزمني أو المكاني أو الوثائقي أو بكل أنواع الفصل معاً!

إن الحقيقة أن جمع العقود يعني ترتيبها مع بعضها وربط بعضها ببعض بحيث لا يجري الطرفان أحدهما إلا مع التفاهم أن العقد الآخر سيتم أيضاً إجراؤه. وهو ما يعبر عنه بكلمة واحدة هي التواطؤ. ولا يؤثر في جمع العقود أو عدمه كون التواطؤ عليها مكتوباً في مذكرة

1 رواه أبو داود، حديث رقم: 3504، 3/283. «عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده قال نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة وعن بيع وسلف وعن ربح ما لم يضمن وعن بيع ما ليس عندك».

2 أبو داود، حديث رقم: 3461، 3/274. «عن أبي هريرة قال قال النبي صلى الله عليه وسلم من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا».

تفاهم بين الطرفين، أم متفقاً عليه شفاهاً بينهما، لأن المشافهة مثل الكتابة في التعاقد. كما لا يؤثر في الجمع من عدمه كون التواطؤ ضمنياً، مفهوماً من العلاقة بين الطرفين أو من طبيعة التعامل بينهما، أم كون التواطؤ عرفياً متعارفاً عليه بين المتعاملين بعضهم مع بعض. وذلك لأن ما هو معروف ومعتاد يعامل معاملة ما هو مشروط شرطاً كتابياً أم شفاهياً إعمالاً للقاعدة الفقهية «المعروف عرفاً كالمشروط شرطاً».

أمثلة على عقود مركبة أو مجموعة بعضها مع بعض

لنأخذ على سبيل المثال بعض العقود التي تتعامل بها المؤسسات المالية المعاصرة. فهي تتعامل بعدد من العقود المركبة أو العقود التي تتضمن شروطاً تتعلق بعقود أخرى. إن أكثر أشكال التمويل الإسلامي المعاصر يتم بعقد المrabحة أو المrabحة للآمر بالشراء. إذ نلاحظ في المrabحة مجموعة عقود وشروط مترابطة، بحيث لا يجزى واحد منها إلا مع الاطمئنان والتأكد أن العقد الآخر سيتم إجراؤه أيضاً. وأهم ما في التمويل المrabحة من ارتباط هو مذكرة التفاهم التي تتضمن أمراً بالشراء مع وعد بالشراء من البنك، بعقد يتم بعد تملك البنك للسلعة المأمور بشرائها وقبضه لها. ونلاحظ في المrabحة أن هذا الربط لا يمنع من حصول الملك الحقيقي بيد البنك الإسلامي المشتري للسلعة، كما لا يمنع من تحمله نتائج هذا التملك وهو ما يعرف بضمان الملك. ومن ثم فإن الوعد الملزم بشراء السلعة لا يؤثر في تحقق الملك للبنك الإسلامي، ولا في تحقق ضمانه.

الإجارة المنتهية بالتملك هي أيضاً عقد يضاف إليه وعد بالشراء على دفعات بعقود بيع مستقبلية يقدمه المستأجر للمؤجر. ونلاحظ هنا أن عقد الإجارة ينصب فقط على الجزء من الأصل الثابت، الذي يملكه المؤجر في كل فترة إيجارية في حين أن عقود البيع المتتالية، التي تأتي تنفيذاً للوعد تنقل ملكية أجزاء من الأصل الثابت المؤجر من المؤجر إلى المستأجر/المشتري. وعندئذ لا تستحق أية أجرة عن الجزء الذي انتقلت ملكيته. وبعبارة أخرى فإن كل فترة إجارة جديدة إنما تنطبق فقط على الجزء الذي ما زال مملوكاً للمؤجر ولا تنطبق على ما صار المستأجر مالكاً له. أما إذا كان عقدا الإجارة والبيع ينصبان على كامل الأصل فإن تناقضاً يقع عندئذ لأن البيع ينقل الملكية فلا تستحق أجرة على ما انتقلت ملكيته للطرف الآخر.

عقد القرض مع عقد الشركة. أي أن يتفق الشركاء على أن يقدم واحد منهم أو أكثر قرضاً للشركة. بحيث يكون مقدار القرض مضموناً على الشركة للشريك المقرض في حين أن رأس ماله خاضعٌ للنتائج التي تحققها الشركة في أعمالها ربحاً كان ذلك أم خسارةً. ونلاحظ هنا أن من حق الشركة أن تقترض من أي جهة حتى ولو كانت هذه الجهة أحد الشركاء، طالما أن القرض لا يتضمن أي زيادة ربوية. وإذا قارنا ذلك مع عقد الشركة المترافق مع عقد استخدام لأحد الشركاء (إجارة عمل) فإننا

نلاحظ أن الأخير قد يتضمن في بعض الحالات تعارضاً للمصالح. وذلك إذا كان الاستخدام في عمل يتطلب اتخاذ قرارات مؤثرة على نشاط الشركة وأرباحها. وهو تعارض بين مصلحة الشريك الذي يضمن له عقد الإجارة دخلاً ثابتاً في حين يكون عائد الشركاء الآخرين مرتبطاً بنتائج نشاط الشركة الذي يؤثر فيه قرار الشريك الذي ضمن له عائد ثابت هو أجرة عمله.

الوكالة مع بيع الوكيل لنفسه. إن شرط السماح للوكيل بالبيع لنفسه يفسح مجالاً لتعارض المصالح. فهو كمشتري يرغب بتقليل ثمن الشراء، وتيسير شروطه إلى أبعد حد، لأن في ذلك تعظيماً لمصالحه. الأمر الذي يناقض عمل الوكيل الذي يفترض فيه أن يعظم مصالح موكله، وذلك بالبيع بأعلى سعر. لذلك فإن الجمع بين الوكالة وبيع الوكيل لنفسه غير مقبول في الشريعة، وفي كل النظم القانونية الأخرى. ومن جهة أخرى فلو وجد اتفاق عام أساسي بين الوكيل والموكل يحدد جميع شروط البيع، من حيث الربح والأجل ونوع البضاعة وغير ذلك بحيث يقوم الوكيل بالبيع لنفسه، بعد شرائه وكالة عن الأصيل، حسب شروط ذلك الاتفاق الأساسي، وليس له أن يخالفها، فإن وكالته في البيع لنفسه تصبح عندئذ مسألة إجرائية محضة، لا تؤثر في شروط البيع اللاحق لنفسه، فينتفي عندئذ احتمال التعارض بين المصالح، الذي يمنع الوكالة مع بيع الوكيل لنفسه.

إن جميع هذه الأمثلة، وكذلك الأحاديث التي ذكرناها في الفقرة السابقة، توضح لنا معالم قضايا جمع العقود والشروط وتركيبها، بعضها مع بعض، مما يمكننا من استخلاص شروط جمع العقود وإضافة شروط لها، بسهولة ويسر.

شروط جمع العقود

تحدثنا المراجع الفقهي عن ثلاثة شروط لا بد من توافرها من أجل جمع العقود أو إضافة شروط إليها،³ وهي: (1) أن لا يناقض الشرط طبيعة العقد، و(2) أن لا يؤدي الشرط المضاف إلى ممارسة أي نوع من أنواع الربا أو غيره من المحرمات، و(3) أن لا يخالف الشرط نصاً من القرآن والسنة الصحيحة أو قاعدة شرعية معلومة.

فمن أمثلة الشروط التي تخالف طبيعة العقد ما يقيد حق المشتري في بيع المربحة بالتصرف بالسلعة التي اشتراها. ذلك لأن من مقتضيات البيع انتقال الملكية التي تعني، فيما تعنيه، حرية التصرف. ولا يشمل ذلك الشروط التي تتعلق بحماية حق الدائن

3 الشروط التي تضاف في العقود المالية هي بصورة عامة نوعان: شروط تتعلق بمصالح الطرفين مثل ما يتعلق بالثمن، ومواعيد الدفع، ومواعيد التسليم، ومواصفات السلعة. أما النوع الثاني فيتعدى المصالح المباشرة للطرفين من العقد، أو يربط العقد بعقد آخر، مثال ذلك أن يشترط البائع أن لا يبيع المشتري السلعة إلا بعد وقت معين، أو بعد أدنى أو أقصى من السعر، أو أن يشترط استرداد السلعة المبيعة بعد وقت معين بثمن محدد مسبقاً. إن هذا النوع الثاني من الشروط هو الذي نتحدث عنه في هذه الفقرة. أما النوع الأول فهو يخضع للتفاوض بين الطرفين، ولبدأ حرية التعاقد على ضوء ظروف السوق العامة.

بتحصيل دينه، كأن يضاف رهنٌ على السلعة، يمنع البائع من التصرف بها دون تسوية الدين نحو الدائن، (وهو في الغالب البائع أي البنك الإسلامي نفسه في المراجعة). ومن الشروط التي تخالف طبيعة العقد تقييد حق المستأجر بالتصرف بما تملكه بعقد الإجارة، لأن الإجارة بيع للمنفعة فلا يقيد مشتري المنفعة بالتصرف بملكه من خلال ما يُعرف بالإجارة من الباطن.

أما أمثلة الشروط التي يمكن أن تؤدي إلى الوقوع في الربا، فمنها اشتراط بيع أصل ثابت مع إجارته إلى البائع واشتراط إعادة البيع للبائع مرة ثانية عند نهاية عقد الإجارة فإن هذا الشرط يجعل الانتفاع بالأجرة نوعاً من الربا ويجعل عقد البيع الأول بمثابة رهن احترازي لقاء قرض هو ما سمي في العقد ثمناً في البيع الأول، كما قضت بذلك إحدى المحاكم الكويتية (حكم محكمة التمييز - الدائرة التجارية الثانية - بتاريخ 2004 / 5 / 12 حول عقد بيع وإجارة للبائع ثم إعادة بيع الأصل الثابت للبائع مرة ثانية). ومن الأمثلة أيضاً التي تؤدي إلى الربا اشتراط استفادة المرتهن من الشيء أو العقار المرهون إلى أن يتم تسديد الدين الذي استدعى عقد الرهن. إذ إن اشتراط هذه الاستفادة هي بمثابة اشتراط تكسب من الدين والتكسب من الدين ربا.

أما الشروط التي تخالف نصوصاً أو قواعد فقهية معلومة، فمنها بيع العينة وهو أن يشترط إعادة بيع السلعة إلى بائعها مع فارق في الثمن وفي تاريخ التسديد. لأن الرسول، صلى الله عليه وسلم، نهى عن هذا البيع الذي يعرف باسم بيع العينة. ومثل ذلك أيضاً النهي عن بيع وسلفٍ حتى لو كان البيع بالسعر الراجح في السوق، دون زيادة يقصد منها إعطاء المقرض زيادة على قرضه.⁴ ومثل ذلك أيضاً النهي عن البيع بسعرين أحدهما حال والآخر أجل. وذلك لأن الفرق بين السعرين هو ربا محرّم، لأنه

زيادة في دين. وذلك بسبب أن عقد البيع ينقل ملكية السلعة إلى المشتري والتمن إلى البائع، فتكون الزيادة في الثمن الذي ترتب ديناً على المشتري هي زيادة في دين، والزيادة في الدين ربا.

مبادئ شرعية تتعلق بجمع العقود التمويلية

هنالك عدد من المبادئ الشرعية، التي نستفيد منها في دراسة جمع العقود التمويلية وتركيبها، وإضافة شروط إليها. أهم هذه المبادئ: (1) ضمان الفريق الثالث، و(2) العرض

4 نلاحظ أن النهي الذي ورد عن الرسول، صلى الله عليه وسلم، هو نهى لاحتفال وجود الربا فقط، حتى لو لم يتأكد وجوده. وذلك تحريزاً عن الوقوع في الربا المحرم.

شروط جمع العقود أو إضافة شروط في العقد ثلاثة:

١. أن لا يناقض طبيعة العقد
٢. أن لا يؤدي إلى الربا أو محرّم آخر
٣. أن لا يخالف نص من القرآن أو السنة أو قاعدة شرعية



(الإيجاب المفتوح)، و(3) الوعد الملزم من طرف واحد، و(4) قسمة الأموال المشتركة والتخارج بين الشركاء، و(5) قواعد التعامل مع الحزم أو المجموعات التي تشمل أنواعاً متعددة من الممتلكات.

1. ضمان الفريق الثالث

كان إنتاج وتوزيع الكهرباء في إحدى دول الخليج ضعيفاً جداً في ستينيات القرن الماضي. بحيث كانت الكهرباء تنقطع عن المستهلكين والمصانع أكثر من مرة في كل يوم. وقد رغبت حكومة ذلك البلد في دعم إنتاج الطاقة الكهربائية. فقدمت عرضاً للمستثمرين بضمن رأس المال وضمن ربح 15٪ سنوياً للاستثمار في إنتاج الكهرباء وتوزيعها، والتي كانت تُنتج من قبل شركات خاصة. وكانت النتيجة أنه خلال فترة وجيزة تأسست أربع شركات لإنتاج الكهرباء، شملت جميع أنحاء ذلك البلد إنتاجاً وتوزيعاً.

ذلك هو ضمان الفريق الثالث. فهو إذن ضمان لرأس المال، أو للربح، أو لهما معاً، يقدمه طرف لا علاقة له بالعقد التمويلي، ولا يستفيد منه، وليس طرفاً فيه. وإنما لهذا الفريق الثالث، الذي هو غريب عن العقد نفسه، مصلحة في إنجاز العقد. فعقد تأسيس شركة للكهرباء، ثم إنتاج الطاقة وبيعها للمستهلكين منازل وشركات، ليست الحكومة طرفاً في أي من ذلك كله. ولكن للحكومة أيضاً مصلحة كبيرة في تأمين وصول الكهرباء لكافة المستهلكين في البلد.

إذن فضمن الفريق الثالث هو ضمان من طرف لا علاقة له بالعقد، ولا هو مستفيد منه، وإنما هو تبرع محض من الطرف الثالث، الذي لا شك أن له اهتماماً كبيراً في قيام ذلك العقد التمويلي. ولا شك أن التبرع بهذا الضمان يشكل عبئاً وكلفة على الطرف الثالث، وهو طرف مستعد لتحمل هذا العبء. ومستند ذلك حرية الطرف الثالث بالتصرف في ماله، وبما يتحمل، متطوعاً ومتبرعاً، من تكاليف وأعباء. أما إذا كان الطرف الثالث حكومة تستعمل الأموال العامة، فلا شك أن مثل هذا القرار يُحمّل أعباء مالية على ميزانية الدولة، ويكون

ما معنى جمع عقدين؟

- وضعهما بوثيقة واحدة؟
- توقيعهما بوقت واحد؟
- توقيعهما بمكان واحد؟
- أم التواطؤ على ربط العقدين واحد مع الآخر؟

التواطؤ هو: الاتفاق على إجراء العقدين بحيث يرتبط الواحد بالآخر فلا يجري عقد إلا ويتم إجراء العقد الآخر

يكون التواطؤ شفهياً أو مكتوباً
أو عرفياً

قارن بين التمويل الذي تقدمه مؤسسات الوساطة المالية الإسلامية والتمويل الذي يقدمه التجار وبين لماذا تحتاج البنوك الإسلامية إلى الانتقال إلى ملكية الديون من ملكية السلع

تقديمها لهذا الضمان خاضعاً لأسلوب اتخاذ القرار في تلك الدولة.⁵

ونلاحظ أن ضمان الفريق الثالث يمكن أن يشمل رأس المال وحده، أو رأس المال والعائد معاً. ومن أمثلة ضمان رأس المال ما قدمته الحكومة الأردنية بقانون صدر في العام 1981 فيما يتعلق بسندات المقارضة. فقد رأت أن هنالك أراض عديدة موقوفة منذ زمن بعيد، لأغراض خيرية متعددة، وكذلك أراض تملكها البلديات في مختلف المدن الأردنية. وأن الاستفادة من هذه الأراضي تحتاج إلى تمويل كبير، للبناء عليها مع عدم قدرة البلديات أو الإدارة المشرفة على الأملاك الوقفية على تجهيز الأموال اللازمة للبناء. لذلك صدر قانون سندات المقارضة يعرض على المستثمرين على أساس المقارضة (وهو اسم آخر لعقد المضاربة) بناء الأملاك الوقفية ضماناً لرأس المال تقدمه وزارة المالية. ونلاحظ هنا أن وزارة المالية مستقلة عن البلديات استقلالاً كاملاً، وهي أيضاً مستقلة عن أراضي الأوقاف، إذ من المعلوم أن أراضي الأوقاف ليست ملكاً للدولة.

من ذلك يتبين أنه يشترط في الفريق الثالث الذي يقدم ضماناً لعقد تمويلي أربعة شروط هي: (1) أن يكون غريباً عن العقد، أي ليس أحد أطرافه، و(2) أن يكون متبرعاً بضمانه، سواء أكان هذا الضمان لرأس المال وحده أو للربح أيضاً، و(3) أن لا يكون الطرف الثالث منتفعاً أي انتفاع من العقد التمويلي نفسه، و(4) أن يكون صاحب سلطة قادرة على التنفيذ فيما يتبرع به من ضمان.

ولا بد لنا أخيراً أن نميز بين ضمان الفريق الثالث وضمن الفريق الثاني. إن كل عقد تمويلي يُنشئ ديناً لطرف على آخر، سواء أكان الدين نقدياً كما في المربحة أم عينياً كما في السلم، يمكن فيه أن يطلب الدائن من مدينه أية ضمانات يرى نفسه محتاجاً إليها لاسترداد ماله عند تاريخ استحقاقه. ويجوز لهذه الضمانات أن تتخذ شكل رهون، كما هو الشأن في الرهن العقاري مثلاً، أو رهن السيارة المشتراة تقسيطاً بالمربحة. كما يجوز أن تكون هذه الضمانات ضمانات شخصية من أي شخص طبيعي أم معنوي. إن المسؤول عن مثل هذه الضمانات هو الطرف المدين في العقد التمويلي. فهي إذن ضمانات طرف ثان، ولو قدم هذا الطرف الثاني ضمانات من أطراف أخرى، مثل خطاب الضمان الذي يحصل عليه المدين من بنك إسلامي آخر، أو من أي شخص آخر مقبول لدى



أربعة شروط لضمان الفريق الثالث:

- أ. أن يكون غريباً عن العقد
- ب. أن يكون متبرعاً بضمانه
- ج. أن لا يكون منتفعاً من العقد التمويلي نفسه
- د. أن يكون قادراً على تنفيذ ما يتبرع به من ضمان



5 من الواضح أن أساليب اتخاذ القرارات المالية تختلف حسب النظام الذي تتبعه الدولة، فمنها ما يكون بيد الحاكم فرداً، هو الذي يقدر وحده مصالح الناس والمجتمع. ومنها ما يحتاج إلى موافقة شعبية. وهو أمر خارج على كل حال عن نطاق بحثنا. ولكن الملاحظ أنه قد توجد أسباب اقتصادية حقيقية تبرر استعمال المال العام في مثل هذا الضمان. كما هو الشأن في دعم الصناعات الناشئة، لتمكينها من المنافسة مع المؤسسات الكبيرة والعريقة، وكذلك بالنسبة للصناعات الاستراتيجية، وبخاصة ما يتعلق بالأمن الغذائي، أو العسكري، أو السياسي للبلد.

الدائن. فضمان الفريق الثاني إذن هو ضمان طرف في عقد ينشئ ديناً ملزماً لهذا الفريق. في حين أن ضمان الفريق الثالث - كما لاحظنا في الأمثلة السابقة - ينطبق على عقود تمويلية لا تنشئ ديناً، كما هو الحال في عقد تأسيس شركة الكهرباء مثلاً، أو في عقد استثمار بالمضاربة كما رأينا في سندات المقارضة. وبعبارة أخرى فإن عقدي المشاركة والمضاربة لا يجوز فيهما لطرف في العقد أن يضمن رأس المال أو الإيراد للطرف الآخر. فهنا إذن نحتاج إلى ضمان الفريق الثالث، حيث إن ضمان الفريق الثاني يُبطل مشروعية العقد التمويلي، ويدخله في الربا المحرم. ونلاحظ أن الاستثمار بالوكالة عن طريق استئجار وكيل يدير عمليات الاستثمار، هو مثل المضاربة والمشاركة لا يجوز فيه للوكيل أن يضمن رأس مال المستثمر ولا أي عائد له.

2. العرض (الإيجاب) المفتوح

من المعلوم أن أي عقد يحتاج إلى أن يلتقي فيه إيجاب (عرض) وقبول وأن يتوافقا بجميع شروطهما حتى يعتبر العقد نافذاً. وإن النظر في الدراسات الفقهية التراثية يبيّن لنا أن الغالب السائد فيها هو أن العرض إذا لم يلقَ قبولاً من الطرف الآخر في مجلس العقد يصبح ملغياً بمجرد افتراق الطرفين. وبعبارة أخرى فإن الفقه التراثي لم يألف فكرة إبقاء العرض سارياً لمدة طويلة. ولكن ذلك أمر عرْفِي محض لا يستند إلى نص من القرآن أو السنة، ولا إلى قاعدة شرعية معروفة. وبعبارة أخرى فإنه يمكن لأحد الطرفين أن يقدم عرضاً للطرف الآخر يبقى سارياً لمدة طويلة إذا حُدِّدَ ذلك كشرط إضافي في العقد. فيمكن مثلاً في تمويل العقارات عن طريق الإجارة المنتهية بالتملك، أن يقدم البنك الإسلامي عرضاً مفتوحاً مضافاً إلى عقد الإجارة بيع كامل حصته أو جزء منها بضمن محدد في أي وقت يختاره المستأجر سواء أكان ذلك دفعة واحدة، أم بسلسلة من عقود بيع متعددة متتالية. وقد كان لمثل هذا العرض المفتوح أثر كبير في نمو صناعة تمويل العقارات بعقود تتوافق مع الشريعة في البيئات التي تنافس فيها هذه العقود عقود التمويل العقاري القائمة على الفائدة. ذلك لأن العقود الربوية تعطي في بعض البلدان كأمریکا مثلاً الحق بسداد رأس مال القرض كلياً أو جزئياً قبل تاريخ استحقاقه دون عقوبة. فكان لا بد للعقد التمويلي الإسلامي من أن يقدم مثل هذه الفرصة للمشتري المسلم ليتوازى بذلك مع ما يقدمه العقد الربوي من تسهيلات، وبخاصة أن عقود التمويل العقاري طويلة الأمد بحيث كثيراً ما يرغب المشتري المتمول ببيع البيت بعد بضع سنوات من شرائه.

3. الوعد الملزم من طرف واحد

أصدر مجمع الفقه الإسلامي الدولي قراره رقم 40 في دورته الخامسة في العام 1988 الذي ينص على «الوعد الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفراد يكون ملزماً

للواعد ديانة إلا بعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعد في كلفة نتيجة الوعد. ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر. «إن هذا القرار صدر في معرض دراسة التمويل بالمrabحة وهو يشكل إضافة مهمة مكنت من تطبيق عقد المrabحة في الوساطة المالية الإسلامية. ولا شك أن الوعد الملزم من طرف واحد يمكن أن يطبق في صياغة عقود وأشكال تمويلية متعددة. فيمكن مثلاً للوكيل في الاستثمار بالوكالة أن يقدم وعداً ملزماً بشراء الأصول المستثمرة. ويمكن أيضاً للوكيل الذي ينوب عن المستثمر في عقد الاستصناع أن يقدم وعداً بشراء المنشآت أو المعدات موضوع عقد الاستصناع كذلك. الأمر الذي يمكننا من توليد عقود استثمارية متعددة.

4. قواعد قسمة الأموال المشتركة والتخارج بين الشركاء

يستعمل الفقهاء في الدراسات التراثية لفظة القسمة للتعبير عن تقاسم الورثة لما ورثوه فيما بينهم. فإذا كانت التركة تتألف من أنواع متعددة من الممتلكات بما في ذلك النقود، والديون، والسلع، والموجودات الثابتة، والحقوق، والمنافع، وغير ذلك، فإنه يجوز للورثة الاتفاق فيما بينهم على تقاسم التركة بحيث يختص كل منهم بأجزاء من الأشياء الموروثة. ولا تخضع قسمة الموروثات لما درسناه فيما مضى من الفصول لشروط حوالة الدين أو لشروط عقد الصرف حتى ولو كان من ضمن الأشياء الموروثة نقود وديون.

ويشبه ذلك التخارج بين الشركاء. فإن الأموال المشتركة بينهم كثيراً ما تشتمل على أنواع متعددة من الممتلكات، بما في ذلك النقود والديون. فإذا أراد الشركاء الاتفاق فيما بينهم على خروج واحد أو أكثر من الشركة، أو دخول شريك جديد، فإن الاتفاق فيما بينهم على تخصيص ما يملكه كل شريك ببعض موجودات الشركة، لا يحتاج أيضاً أن يتقيد بمبادئ الصرف بالنسبة للنقود، ولا بمبادئ الحوالة بالنسبة للديون، طالما أن أموال الشركاء المختلطة تشتمل على أنواع عديدة من الممتلكات.

وبعبارة أخرى فإن مبادئ القسمة والتخارج تجعل من اليسر تحويل استثمار أحد المستثمرين إلى مستثمر آخر، أو خروج بعض المستثمرين ودخول مستثمرين جدد، طالما أن الاتفاق على تسعير الموجودات المشتركة يقوم على مبادئ عادلة، ومقبولة لدى جميع الأطراف.

إن التيسير في مبادئ القسمة والتخارج يجعل من السهل تكوين محافظ استثمارية تخصص في استثمارات تشكل فيها الديون أو الاستحقاقات المستقبلية أجزاء كبيرة، مثل صناديق الاستثمار بالمrabحة أو صناديق الاستثمار بالإجارة. ففي هذه الصناديق تتضمن الموجودات عادة كميات كبيرة من الديون على الغير وكميات قليلة من النقود بهدف الاستعمالات الطارئة. فإذا رغب أحد المستثمرين في تصفية حصته أو رغب مستثمرون

جدد في الدخول في هذا النوع من صناديق الاستثمار، فإنه يمكن إجراء ذلك عن طريق حساب القيمة الحالية للديون والاستحقاقات المستقبلية، بحيث لا يأخذ المستثمر المنسحب أرباحاً عن فترات مستقبلية لم تحن بعد، ولا يحرم المستثمر الجديد من الأرباح التي تتحقق بعد اشتراكه في الصندوق الاستثماري، وذلك تطبيقاً لمبادئ القسمة والتخارج، على الرغم من أن الأصل في الديون تطبيق قواعد عقد الحوالة، أي اعتبار قيمتها الاسمية فقط.

5. قواعد التعامل مع الحُزم أو المجموعات التي تشمل أنواعاً متعددة من الممتلكات هنالك في واقع الحياة الكثير من الممتلكات التي تتألف من مجموعات متعددة، من أصناف عديدة من سلع، وخدمات، وحقوق معنوية، ومنافع، وأصول ثابتة، وغير ذلك، فكيف نتعامل مع هذه الممتلكات المركبة؟ فلو امتلك شخص محلاً تجارياً في أحد شوارع المدينة، فهل له أن يبيع المحل بكل ما فيه من أصول ثابتة ومخزون من السلع وديون على الزبائن ونقود في الصندوق وأصول معنوية مثل شهرة المحل والعلامة التجارية ومنافع مثل عقد الإجارة، جملة واحدة بعقد واحد، أم أنه ينبغي أن يقسم هذه الموجودات بسبب الشروط المتفاوتة التي يتطلبها كل عقد على حدة، فيعامل النقود بعقد الصرف، والديون بعقد الحوالة، والسلع والأصول الثابتة بعقد البيع، والمنافع بعقد الإجارة؟

إن من طبيعة الفقه الإسلامي أنه يتعامل مع الواقع العملي، كما هو دون أن يُدخل تعقيدات فيه. ذلك لأنه من الصعب فصل هذه الموجودات بعضها عن بعض في كثير من الأحيان. لذلك نظر الفقهاء منذ زمن بعيد إلى مثل هذه الموجودات المركبة، التي يمكن أن نسميها حُزماً أو مجموعات، ووضعوا لها من القواعد ما ييسر التعامل معها. وأهم هذه القواعد قاعدة الأكثرية أو الغلبة. فإذا غلبت العقارات على هذه الموجودات المركبة عاملناها، كلها، معاملة العقارات فلو كان نقل ملكية العقارات يحتاج إلى شرط معين، لاشتربنا ذلك في التعامل مع المجموعة وحدة واحدة غلبت فيها العقارات. ولو

خمس مبادئ شرعية فهمها ضروري عند صياغة عقود تمويل إسلامية جديدة:

١. ضمان الفريق الثالث
٢. العرض (الإيجاب المفتوح)
٣. الوعد الملزم من طرف واحد
٤. قسمة الأموال المشتركة والتخارج بين الشركاء
٥. قواعد التعامل مع الحُزم أو المجموعات التي تشمل أنواعاً متعددة من الممتلكات

غلبت النقود في هذه المجموعة، لعاملنا المجموعة بكاملها حسب شروط عقد الصرف التي تتطلب التقابض الكامل للثمن والمبيع بتاريخ العقد. أما لو غلبت الديون في هذه المجموعة من الممتلكات، لعاملناها معاملة عقد الحوالة الذي يشترط أن يتم انتقال الملكية بالقيمة الاسمية فقط.

إن أهم تطبيقات قاعدة التعامل مع الحُزم والمجموعات هو تداول أسهم الشركات. وذلك لأن الأسهم ينظر إليها على أنها ممثلة للملكية الشركة بكل ما فيها من سلع وأصول معنوية وديون ونقود وحقوق ومنافع. فإذا كانت الأكثرية مما تقبل الشريعة التعامل معه بعقد البيع، أي بما يتفق عليه الطرفان من ثمن يتحدد في ضوء عوامل السوق، مثل السلع والأصول المعنوية والحقوق والمنافع، لطبقنا القاعدة، التي تنطبق على هذه الأنواع من الممتلكات، على التعامل بالسهم، حتى مع العلم بوجود نقود وديون ضمن ما يمثله السهم من ممتلكات. أما إذا كانت أكثرية الشركة مما يتطلب شرط القيمة الاسمية كالديون مثلاً، فإن التعامل مع السهم يكون بالقيمة الدفترية له. وكذلك إذا كانت الأكثرية من النقود أو الذهب التي تتطلب شرط التقابض بتاريخ العقد، لكان هذا الشرط ضرورياً عند التعامل مع هذا السهم.

من أجل ذلك جاء قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم 30 (4 / 5) في العام 1988، المتعلق بتبادل سندات المقارضة. وقد نص على أنه «إذا صار مال القراض موجودات مختلطة من النقود والديون والأعيان والمنافع، فإنه يجوز تداول صكوك المقارضة وفقاً للسعر المتراضي عليه، على أن يكون الغالب في هذه الحالة أعياناً ومنافع. أما إذا كان الغالب نقوداً أو ديوناً فتراعى في التداول الأحكام الشرعية التي ستبينها لائحة تفسيرية توضع وتعرض على المجمع في الدورة القادمة.»

9

أدوات مالية لإدارة السيولة
وتمويل رأس المال العامل
في التمويل الإسلامي



تحتاج البنوك الإسلامية إلى أدوات عديدة من أجل إدارة السيولة النقدية لديها. إذ تصادفها دائماً فترات قصيرة تكون لديها أموال نقدية فائضة عن حاجتها القصيرة الأجل، كما تصادفها أحياناً فترات تحتاج فيها إلى دعم سيولتها المتوفرة لديها باللجوء إلى مؤسسات وجهات أخرى لمساعدتها في الاستجابة لطلبات السيولة التي تتلقاها. كل ذلك يجعل إدارة السيولة النقدية من أهم وظائف مؤسسات الوساطة المالية الإسلامية كانت أم تقليدية.

والبنوك الإسلامية، باعتبارها مؤسسات تقوم بدور الوسيط المالي بما يتناسب مع الشريعة الإسلامية، تحتاج أيضاً إلى أدوات ووسائل تمكنها من استعمال السيولة الفائضة بصورة مؤقتة ولأجل قصير، أو الاستفادة من دعم مؤسسات مالية أخرى ومساعدتها للإفادة من السيولة المتوفرة لدى تلك المؤسسات لتغطية حاجاتها النقدية لأجل قصير أيضاً. فهي إذن تحتاج إلى عقود تعينها على إدارة السيولة سواء في حالة الفائض أم في حالة العجز.

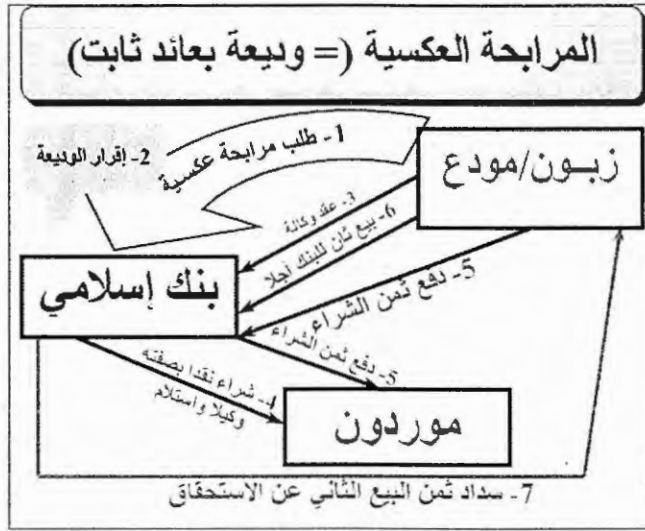
ومن جهة أخرى فإن الشركات الإنتاجية، صناعية كانت أم تجارية أم خدمية، تحتاج أيضاً إلى سيولة تتمثل في العادة بما يسمى برأس المال العامل. فهي تحتاج إلى تمويلات في الأجل القصير لشراء مواد أولية أو إنتاجية أو مخزون السلع التي تتاجر بها، وتحتاج أيضاً إلى تمويل أجور العاملين وغيرها من النفقات القصيرة الأجل والمتكررة في العادة مثل نفقات الكهرباء والاتصالات وغير ذلك. كل ذلك يقتضي أيضاً وجود عقود تساعد على تمويل الحاجات القصيرة الأجل، وبعبارة أخرى فإن جميع الشركات تحتاج إلى ما يعرف بتمويل رأس المال العامل. يضاف إلى ذلك أنه قد تتوفر بعض السيولة لدى هذه الشركات لفترات قصيرة تحتاج فيها إلى استثمارها لأجل قصير بشكل ييسر الحصول عليها عند الحاجة ويعطيها في الوقت نفسه بعض عائدات عليها.

وسنناقش في هذا الفصل الأدوات الخمسة التالية: المرابحة العكسية، وتمويل المخزون التجاري العالمي، وخط الائتمان بالمرابحة، والمشاركة بالحساب المكشوف، والودائع القصيرة الأجل بين المصارف الإسلامية. كما سنناقش أيضاً أداتين أخريين اختلفت فيهما الآراء اختلافاً كثيراً بين محرّم ومبيح هما التورق وبيع الدين.

1. المرابحة العكسية

تقوم المرابحة العكسية على فكرة المرابحة للآمر بالشراء نفسها مع تغيير في الأدوار، حيث يكون البنك الإسلامي هو الذي يأمر الطرف الآخر بالشراء، ويتلقى بذلك تمويلاً بالمرابحة من عميله يقوم على تحديد الثمن الأجل بزيادة محددة عند العقد. وبمعنى آخر فقد رأينا أن المرابحة للآمر بالشراء أداة تمويلية أجمعت على استعمالها البنوك الإسلامية. وهي أداة مالية تتيح للبنك الإسلامي أن يحصل على ربح محدد معروف عند العقد أي عند قيامه بالتمويل على أساس البيع الأجل الذي هو عقد البيع الثاني في معاملة المرابحة للآمر

بالشراء. فلم لا يكون البنك الإسلامي نفسه هو الذي يستفيد من التمويل بالمرباحة؟ تقدمه له جهة أخرى شركة كانت أم مصرفاً إسلامياً آخر.



شكل 1: المربحة العكسية

فالمربحة العكسية إذن هي مربحة يكون فيها البنك الإسلامي هو الذي يستفيد من التمويل. فهي عند ذلك تيسر حصول البنك الإسلامي على سيولة يحتاج إليها من شركة أو بنك إسلامي آخر. ولكننا إذا نظرنا إلى المربحة العكسية من وجهة نظر الشركة أو البنك الآخر الذي يقدم التمويل فإنها ستعادل عندئذ وديعة بعائد ثابت. فهي تساعد إذن في تحديد أمرين مهمين يتعلقان بإدارة السيولة أولهما مقدار الربح الذي يحصل عليه الطرف الممول، شركة كان أم مصرفاً إسلامياً آخر. وثانيهما موعد استحقاق الدفع، الأمر الذي يعتبر مهماً في إدارة السيولة من حيث ما يعرف بتنسيق الأجل للتدفقات النقدية الداخلة والخارجة.

إدارة السيولة هي اتخاذ القرارات السريعة المتعلقة باستعمال أية فوائض نقدية لأجل قصير، أو تأمين الاحتياجات الآتية إلى النقود لأجل قصير أيضاً.

إدارة السيولة تتطلب وجود عقود مالية تساعد على مرونة وسرعة القرار

وهي أمر تحتاجه البنوك الإسلامية لأنها مؤسسات وساطة مالية، كما تحتاجه الشركات الأخرى فيما يتعلق برأس المال العامل



فمن وجهة نظر الشركة أو البنك الذي يقدم التمويل تصبح المربحة العكسية شبيهة بالوديعة ذات الأجل. ولكنها وديعة تقدم للمودع ربحاً ثابتاً محدداً يشبه، من حيث ثباته وتحديد موعد استحقاقه، الفائدة الثابتة الذي يحصل عليها المودع في البنوك الربوية. ولكنه يختلف

عن الفائدة اختلافا جوهريا يميز بين الحل والحرمة، وهو أن هذا الربح هو جزء من ثمن سلعة في بيع آجل الدفع، والبيع الآجل الدفع بثمن أكبر من الثمن الحال حلال شرعا لأن للزمن نصيبا من الثمن كما علمنا في الفصول السابقة.

على أننا ينبغي أن نؤكد أن أهم ما تتصف به هذه المراجعة العكسية هو أنها حقيقية وليست صورية. ومعيار ذلك هو أن السلعة التي يشتريها البنك نيابة عن زبونه (ليقوم بعد ذلك بشرائها لنفسه من الزبون) هي سلعة يحتاج إليها حقيقة. فالمعاملة بمجموعها تتضمن سلعة مقصودة لذاتها يرغب البنك الإسلامي في الحصول عليها. وهو ما يجعلها مماثلة للمراجعة مع تبديل طرفي العقد.

أما استعمالات المراجعة العكسية فتتعدد وتتنوع وفقاً لصور عديدة تتنوع حسب أطرافها وأهدافها.

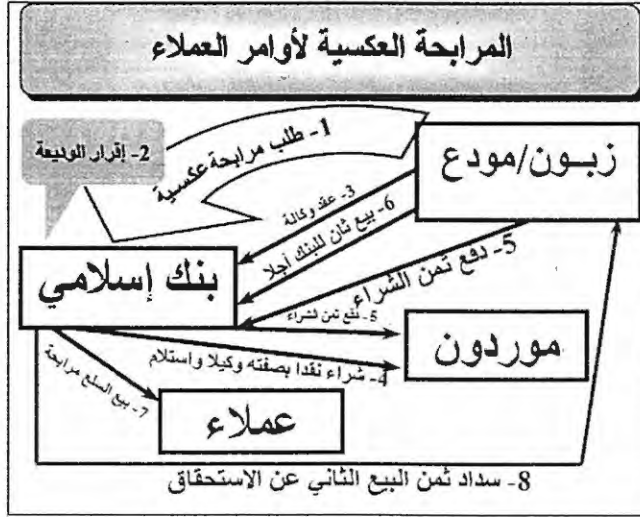
فالصورة الأولى هي أبسط هذه الصور، وتتجلى في حاجة البنك الإسلامي إلى مشتريات لاستعمالاته الخاصة. فالبنك الإسلامي شأنه شأن غيره من شركات الأعمال يحتاج إلى مباني لمكاتبه وفروعه وأثاث وكمبيوترات وأنظمة إلكترونية ومحاسبية وغير ذلك. فإذا تعامل البنك مع عميل يرغب في الحصول على عائد ثابت من البنك لقاء فائض السيولة لديه، بأن يطلب البنك من هذا العميل أن يشتري له سلعة يحتاجها مثل ألف كمبيوتر لاستعمال موظفي البنك الإسلامي. فيكون البنك الإسلامي هو الأمر بالشراء ويكون العميل هو الممول بالمراجعة. فعند ذلك سيشتري العميل الكمبيوترات بمليون دولار ويبيعها للبنك الإسلامي بمليون وخمسين ألف تستحق بعد سنة من تاريخ التمويل. وعند الاستحقاق سيدفع البنك الإسلامي الثمن الآجل للسلعة التي اشتراها مراجعة من العميل.

ولكن البنك الإسلامي لن يحتاج دائماً إلى شراء هذه السلع لنفسه. ولا يستطيع أن يتعامل مع كل العملاء الراغبين في تمويل مشتريات البنك بهذه الطريقة، فهو سيقصر بذلك على بعض منهم فيما يسمى بالمعاملات المصرفية الخاصة Private Banking التي يتعامل بها مع عدد قليل من كبار العملاء.

كل ذلك يستدعي نشوء الصورة الثانية وهي أن يشتري البنك هذه السلع بواسطة عملاء لديهم فوائض مالية لآجال قصيرة، وذلك لتقديم هذه السلع مراجعة لعملائه الآخرين. وبمعنى آخر فظالما أن لدى البنك الإسلامي في كل آن وحين طلبات يتلقاها للتمويل بالمراجعة أو للتمويل بالإجارة المنتهية بالتملك، فإنه يستطيع أن يشتري هذه السلع التي يؤمر بشرائها، من أجل زبائنه هؤلاء، بواسطة عملاء آخرين لديهم فوائض مالية، فيأمرهم البنك الإسلامي أن يشتروا هذه السلعة من السلع ليشتريها بدوره منهم بالأجل ثم يبيعها هو مراجعة لزبائنه الأمرين بالشراء.

وبعبارة أخرى فإن البنك الإسلامي يستطيع أن يمول مشترياته في المراجعات التي يقدمها لزبائنه، عن طريق مراجعات عكسية يقوم بها مع بعض أصحاب الفوائض المالية

القصيرة الأجل. كل ما يحتاجه في ذلك هو القدرة على التنسيق بين طلبات الشراء من الراغبين في التمويل وبين الأموال المتوفرة لدى العملاء الراغبين بتقديمها للبنك الإسلامي وهذا التنسيق هو طبيعة عمل البنك الإسلامي بصفته وسيطاً مالياً، بل إنه من أهم الأدوار التي يتقنها الوسطاء الماليون، أو يجب أن يتقنوها في كل آن وحين.

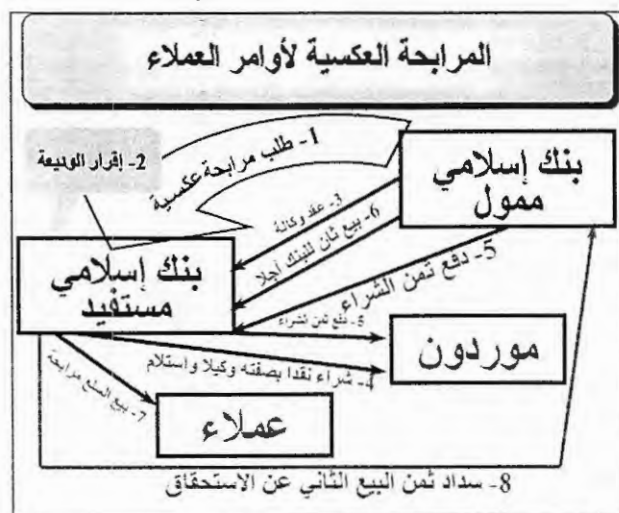


شكل 2: المربحة العكسية لأوامر العملاء

على أن هذه الصورة من المربحة العكسية يمكن أن تبسط عن طريق عقد وكالة يفوض فيه البنك الإسلامي، نيابة عن العملاء ذوي الفوائض المالية، بأن يقوم بشراء السلع التي يحتاجها (لتمويل عملائه طالبي المربحة)، وذلك بناء على عقد وكالة بين البنك الإسلامي والعميل ذي الفوائض المالية. فيكون عندئذ بيع الوكيل لنفسه جائزاً ولا يثير أي تعارض في المصلحة باعتبار أن كل شروط هذا البيع قد تم الاتفاق عليها مسبقاً.

أما الصورة الثالثة فهي شبيهة جداً بالصورة الثانية، ولكنها تختلف عنها بطبيعة الطرف الذي يمول البنك الإسلامي مربحة. بحيث يكون الطرف الممول هنا بنكاً إسلامياً أو بنكاً تقليدياً آخر. فإذا انتهالت طلبات التمويل بالمربحة أو بالإجارة المنتهية بالتملك على البنك الإسلامي دون أن تكون لديه السيولة اللازمة للاستجابة لها كلها، فإنه يستطيع أن يطلب من بنك إسلامي آخر أو بنك تقليدي أن يشتري بعض السلع المطلوبة منه، ليقوم بشراءها مربحة فيستفيد بذلك من السيولة المتوفرة لدى بنك آخر. وبمعنى آخر فإن الصورة الثالثة هي صورة إدارة سيولة بين بنكين أحدهما إسلامي لا يتعامل بالقروض وإنما يتعامل بالمربحة، والآخر يمكن أن يكون إسلامياً أيضاً أو أن يكون غير ذلك، فلا يضره أن يقدم السيولة مربحة للبنك الإسلامي الأمر بالشراء، لأن ذلك سيعادل من

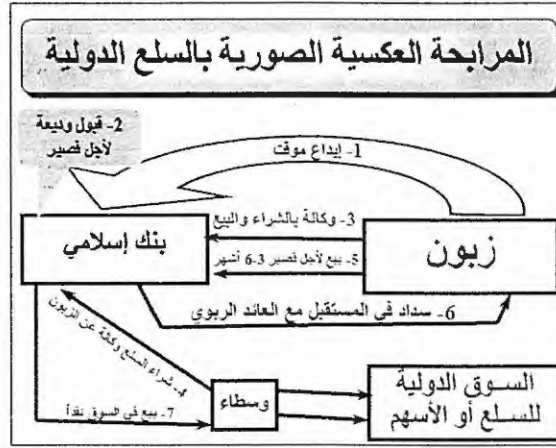
وجهة نظر البنك التقليدي تقديم أموال بعائد ثابت محدد عند العقد مما يشبه بالنسبة إليه القرض بفائدة. أي أن الصورة الثالثة للمرابحة العكسية هذه هي صورة إدارة سيولة بين بنكين أحدهما إسلامي والآخر يمكن أن يكون إسلامياً أو غير ذلك.



شكل 3: المرابحة العكسية لأوامر العملاء

وبشكل أخص فإن هذه الصورة الثالثة يمكن استعمالها مع البنك المركزي بديلاً عن الاقتراض من البنك المركزي، فتتحقق بذلك فائدة ما يعرف بوظيفة الملجأ الأخير التي هي من الوظائف الرئيسة التي يقوم بها البنك المركزي عادة.

أما الصورة الرابعة فهي أن يلجأ البنك الإسلامي لتنفيذ معاملة مرابحة صورية مع عميله. بحيث تكون السلعة التي تُشترى من السوق المحلية مما لا يحتاج إليه البنك الإسلامي، سواء لاستعمالات البنك نفسه كما في الصورة الأولى أم لاستعمالات زبائنه الأمرين بالشراء كما في الصورتين الثانية والثالثة. وبمعنى آخر فإن البنك الإسلامي يطلب من العميل الذي يمتلك الفوائض المالية أن يشتري سلعة من السوق المحلية كالأسهم ويدفع ثمنها حالا، ثم يبيعها للبنك الإسلامي لأجل وزيادة في الثمن، ليقوم البنك الإسلامي بدوره ببيعها ثانية في السوق، لأنه لا يحتاج إليها. فالسلعة إذن غير مقصودة لذاتها. فهذه الصورة الرابعة هي صورة تتخذ شكل المرابحة دون أن تكون فيها حقيقتها، لأن السلعة غير مقصودة لذاتها. وقد صدر لذلك تحريم هذه الصورة في قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في مكة المكرمة في العام 2007 وأيده قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي في العام 2009 كما رأينا ذلك في الفصل السادس.



شكل 4: المربحة العكسية الصورية بالسلع الدولية

وأخيراً فالصورة الخامسة للمربحة المعكوسة هي صورة شبيهة بالصورة الرابعة ولكنها تتم من خلال السوق الدولية للسلع والمعادن. وغالباً ما تتم عن طريق شراء سلعة دولية من سوق لندن للمعادن London Metal Exchange كالنحاس أو الحديد أو البلاتين عن طريق سمسار في السوق فتُشترى هذه السلعة باسم العميل المودع، ثم تباع للبنك الإسلامي الذي يعتمد إلى بيعها في السوق ثانية، لأن القصد فيها هو الحصول على النقود فقط، وليس الحصول على السلعة نفسها. فهذه الصورة إذن هي مماثلة للصورة الرابعة، ولكنها تتم على مستوى دولي، وبواسطة السماسرة في تلك السوق الدولية. وهي أيضاً محرمة مثل الصورة السابقة.¹

2. تمويل المخزون التجاري العالمي

إن ما يفيض من أموال في المصارف الإسلامية هو في معظم الأحيان من النوع القصير الأجل، حيث إن هذه المصارف تحتاج دائماً إلى سيولة لا تستطيع أن تربطها في استثمارات طويلة الأجل، وبخاصة إذا لاحظنا أن السوق المحلية في البنوك الإسلامية هي على العموم صغيرة وضيقة، بسبب ضعف اقتصادات معظم الدول الإسلامية، كما هو الحال في واقعها الحالي. الأمر الذي يعني أن البنوك الإسلامية قليلة الانفتاح على العالم الخارجي، وليست لديها علاقات مباشرة كثيفة مع الشركات الكبيرة.

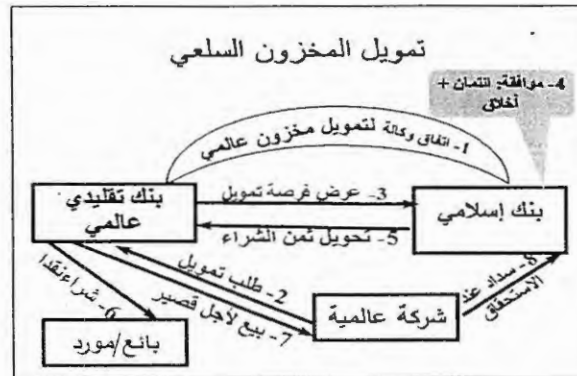
ومن جهة أخرى فإن الشركات العالمية الكبرى وبخاصة ما يعرف بالشركات ذات الجنسيات المتعددة Multi-National corporations تحتفظ دائماً بكميات كبيرة جداً من المخزون السلعي، الذي تموله عادة بواسطة البنوك التقليدية الكبرى، لآجال قصيرة تتراوح ما بين ثلاثة

1 نلاحظ هنا أن كل عقد يمكن أن يزور فلا تقصد حقيقته. ومن ثم يخرج به المتعاقدان عن مقصد العقد وطبيعته. لأنها قصداً التعامل بالنقود فقط بصورة توهم أنها متفق مع الشريعة.

شهور إلى سنة. وجزء من هذا المخزون العالمي الهائل لهذه الشركات هو البضائع التي تكون في مرحلة الشحن البحري، الأمر الذي يستغرق أسابيع قليلة ويحتاج إلى تمويل أيضاً.

إن مشكلة البنوك الإسلامية في هذا المجال، هي أنها لا تستطيع دخول هذه السوق التمويلية مباشرة، بسبب ضعف اتصالاتها العالمية وقلة قدرتها على التعامل مع المؤسسات العالمية الكبيرة خارج بلدانها. مما استدعى أن تتخذ وسائل غير مباشرة، للوصول إلى هذه السوق التمويلية ذات الأجل القصير، والتي هي في العادة مقصورة على المصارف العالمية الكبيرة. لذلك عمدت بعض المصارف الإسلامية إلى دخول سوق تمويل المخزون العالمي، تمويلًا قصير الأجل واتخذته وسيلة لاستخدام فائض سيولتها بأسلوب غير مباشر، عن طريق عقد اتفاقات مع البنوك العالمية الكبرى.

فتمويل المخزون العالمي تمويلًا قصير الأجل هو استعمال للسيولة الفائضة بواسطة البنوك التقليدية، ولكن ضمن معطيات التوافق مع الشريعة الإسلامية الغراء. ويتم ذلك بإحدى صورتين. الصورة الأولى أن يتفق البنك الإسلامي مع بنك عالمي كبير، ليقوم الأخير بدور الوكيل في تقديم التمويل بالمرابحة لبعض كبار الشركات التي يتعامل معها، ويأخذ لقاء ذلك عمولة هي عمولة الوكالة. أما العلاقة بين المصرف الإسلامي والشركة التي يمول مخزونها مرابحة فتكون عقد تمويل بالمرابحة مباشرة، يتم بواسطة الوكيل. كما يمكن أن يقدم الوكيل ضماناً للبنك الإسلامي لتوثيق هذا الدين.



شكل 5: تمويل المخزون السلعي

أما الصورة الثانية فتكون بأن يشتري البنك التقليدي العالمي السلعة نيابة عن البنك الإسلامي، ثم يبيعها لنفسه حسب الشروط المتفق عليها، ليقوم بعد ذلك ببيعها إلى الشركة المستفيدة من تمويل المخزون مرابحة أيضاً. أي أن تتألف المعاملة من عقدي مرابحة، واحد بين البنك الإسلامي والبنك العالمي، والآخر بين البنك العالمي والشركة المستفيدة. ويكون بذلك البنك العالمي هو المدين للبنك الإسلامي. وقد قامت البنوك الإسلامية بممارسة هذا

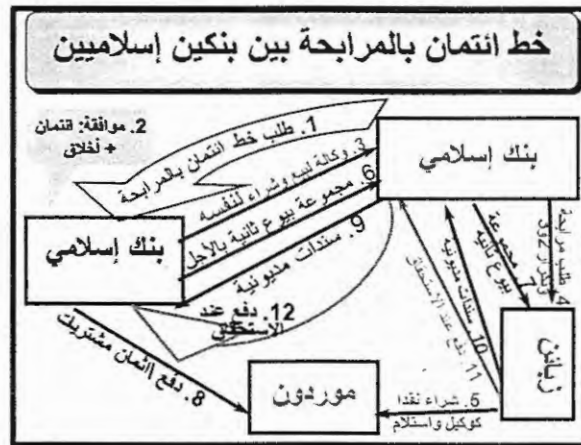
التمويل لاستعمال فوائضها المالية ذات الآجال القصيرة. ذلك لأن مخزون هذه الشركات والبضائع التي تكون في مرحلة الشحن البحري تشكل كميات هائلة، ولكنها متجددة دائماً في آجال قصيرة، مما يجعل تمويلها متيسراً باستعمال فوائض السيولة في آجال قصيرة.

3. خط الائتمان بالمربحة

خط الائتمان بالمربحة هو اتفاق يهدف إلى دعم السيولة النقدية في مصرف إسلامي بالإفادة من فوائض مالية في مصرف آخر، أو إلى تمويل رأس المال العامل في الشركات الصناعية والتجارية وغيرها. وهو يتألف من اتفاق أساس عام Master Agreement يلتزم فيه بنك إسلامي أو تقليدي تجاه بنك إسلامي آخر بتمويل عدد من عمليات المربحة، لزبائن هذا الأخير، ضمن حدود سقف تمويلي محدد نحو 50 مليون دينار مثلاً، وخلال فترة زمنية معينة مثل سنة كاملة، وبشروط محددة أهمها تحديد نسبة الربح في المعاملات التي تتم تنفيذاً لهذا الاتفاق العام. ويتضمن هذا الاتفاق العام توكيلاً للبنك الإسلامي المستفيد لشراء السلع التي يتم تمويلها حسب هذا الاتفاق وبيعها لنفسه.

ويتم تنفيذ هذا الاتفاق العام من خلال عقود مربحة عديدة حسبما يطلبه عملاء البنك الإسلامي المستفيد من التمويلات.

فالصورة الأولى لخط الائتمان بالمربحة أن تكون بين بنكين. فيكون المستفيد من خط الائتمان بنكاً إسلامياً أما البنك الآخر فيمكن أن يكون إسلامياً أو غير ذلك. والسلع التي يشتريها البنك المستفيد، حسب أوامر الشراء التي يتلقاها من زبائنه، ستكون مشتراً - ضمن اتفاق خط الائتمان بالمربحة - لصالح البنك الممول، ثم تشتري منه بموجب عقد الوكالة، ليقوم بعدئذ البنك المستفيد من خط الائتمان هذا، ببيعها لزبائنه الذين أمروا بشرائها للحصول على التمويل بالمربحة.



شكل 6: خط ائتمان بالمربحة بين بنكين إسلاميين

وتنتهي هذه المعاملة بأن يصبح زبائن البنك المستفيد من خط الائتمان مدينين له بالائتمان المؤجل، أثماً لما اشتروه من سلع مرابحةً من البنك، ويصبح البنك المستفيد في نفس الوقت مديناً للبنك المانح لخط الائتمان بالثمن المؤجل لما اشتراه من سلع، نيابة عن البنك المانح ثم يبيعه لنفسه، ليقدمه بدوره إلى زبائنه. ونلاحظ في خط الائتمان بالمرابحة أنه يمكن أن يكون البنك المانح إسلامياً أو تقليدياً، شريطة أنه يقبل تقديم التمويل للبنك المستفيد على أساس المرابحة لا القرض.

ويمكن تطبيق هذه الأداة التمويلية بصورة خاصة مع البنوك الدولية أو الأجنبية، التي قد يصعب دخولها للسوق المحلية لتمويل التجار والشركات مباشرة، فيلعب البنك الإسلامي المحلي دور الوسيط بكونه هو البنك المستفيد من خط الائتمان.

وكذلك يمكن استعمال هذه الأداة في التمويلات غير المباشرة. كأن يوجد بنك حكومي أو غير حكومي يقصد تمويل مجموعة من المشروعات المحددة، ولكنه لأسباب لوجستية لا يرغب أن يقوم بهذه الأعمال مباشرة، كما هو الشأن مثلاً في البنكين العقاريين الأمريكيين فاني ماي Fannie Mae وفريدي ماك Freddie Mac. إذ يمكن مثلاً لبنك أو شركة تمويل إسلامية أن تتفق مع البنك العقاري على منحها خط ائتمان لتقديم التمويل العقاري للزبائن مباشرة حسب الأسلوب الذي ذكرناه.

ويمكن استعمال هذه الصورة من قبل البنك المركزي في ممارسته لدور ممول الملجأ الأخير Last Resort Finance provider مع البنوك الإسلامية. بحيث يقدم لهم خط ائتمان بالمرابحة، يستعملونه في تمويلات جديدة بالمرابحة بدلاً من خصم سندات ديون سابقة.

أما الصورة الثانية لخط الائتمان بالمرابحة فتكون بين بنك إسلامي وشركة، بقصد تمويل رأس المال العامل للشركة. فيمنح البنك الإسلامي الشركة

المستفيدة خط ائتمان بالمرابحة بمبلغ كبير في العادة، يتم تنفيذه عن طريق عدد من المراجعات خلال فترة زمنية معينة. ثم يتم التسديد حسب المواعيد المقررة لكل عقد مرابحة جزئية على حدة. ولعل المثال التالي يوضح آلية هذا العقد التمويلي:

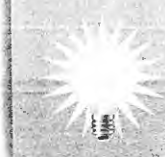
يتفق البنك الإسلامي مع الشركة المستفيدة اتفاقاً عاماً Master Agreement، بمنح الشركة خط ائتمان بالمرابحة بمبلغ 50 مليون دينار مثلاً، لمدة سنة. وتقدم الشركة الضمانات اللازمة التي يقبلها البنك، وهي ضمانات تؤكد قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها الناشئة عن هذا العقد. وينبغي أن يتضمن العقد النقاط الرئيسة التالية:

1. مقدار نسبة الربح لكل معاملة مرابحة جزئية تتم تنفيذاً للاتفاق العام.

خط ائتمان بالمرابحة لتمويل

رأس المال العام

- تعريف: اتفاق على سلسلة من المراجعات تنفذ عن طريق الوكالة
- الهدف: تمويل رأس المال العامل
- أنواعها: مراجعات لتمويل السلع ومراجعات لتمويل الخدمات



2. تاريخ استحقاق الثمن في كل مرابحة جزئية بحيث يكون بعد فترة معينة من تاريخ إجراء المrabحة الجزئية، أو تفويض الشركة باختيار تاريخ الاستحقاق لثمن البيع في كل مرabحة جزئية، ضمن حدود أجل عام متفق عليه كأن يكون خلال مدة لا تتجاوز 90 يوماً من تاريخ المrabحة الجزئية.
3. أنواع السلع والخدمات التي يجوز للشركة أن تشتريها بالمrabحات الجزئية بحيث تكون كلها مما تبيحه المبادئ الأخلاقية والشرعية.
4. تفويض الشركة بأن تشتري لحساب البنك الإسلامي أي سلعة أو خدمة ضمن حدود هذا الاتفاق ثم تبيعها لنفسها حسب الشروط العامة في الاتفاق. فتقوم الشركة عندئذ بكل الإجراءات التي تتطلبها كل مرabحة جزئية، نيابة عن البنك الإسلامي، ويكون إعلامها للبنك بالمعاملة من خلال أمرها البنك الإسلامي بدفع ثمن الشراء للبائع.
5. بما أن العلاقة التعاقدية ستنفذ عن طريق مرabحات جزئية متعددة، فإنه يمكن أن ينص الاتفاق العام على تغيير نسبة الربح عند كل معاملة جديدة، إما بما يتفق عليه قبيلها، أو بالإشارة إلى تحديد نسبة الربح بالاستناد إلى مؤشر خارجي معلوم للطرفين قبيل إجراء كل مرabحة جزئية. وبعبارة أخرى فإن المrabحات الجزئية يمكن أن تتضمن نسباً متغيرة للأرباح تتوافق مع معدلات الأرباح في السوق عند كل مرabحة جزئية.

خمسـة استعمالات لخط الائتمان بالمrabحة

١. تقديم التمويل من بنك إسلامي أو تقليدي لبنك إسلامي آخر لدعم السيولة
٢. تقديم التمويل لرأس المال العامل لشركة
٣. تقديم خدمة الملجأ الأخير من البنك المركزي لبنك إسلامي
٤. تقديم التمويل من بنك أجنبي لبنك إسلامي محلي مراسل له
٥. تقديم التمويل من بنك جملة إلى بنك تجزئة



6. بما أن الاتفاق العام سينفذ من خلال مرabحات جزئية، فإن الدين الذي يترتب عند إجراء كل مرabحة منها سيكون غير قابل لإعادة الجدولة بزيادة كما هو معلوم في عقد المrabحة. إذ إن كل زيادة تُفرض لتغيير موعد الاستحقاق هي من الربا المحض.
7. يمكن استعمال هذا العقد لشراء السلع والخدمات التي تحتاج إليها الشركة، مما يدخل في العادة ضمن احتياجات رأس المال العامل، مع ملاحظة أنه قد يصعب استعمال هذه المrabحات لبعض

المصروفات التي سبق أن تعاقدت عليها الشركة. ففي حين يمكن استعمال هذه الأداة التمويلية لشراء تذاكر السفر وجميع الخدمات التي تحصل عليها الشركة من مقاولين أو بائعين آخرين Out-sourced Services، فإنه قد يصعب تطبيقها على

مدفوعات الهاتف والكهرباء والماء، إلا إذا تم الحصول عليها بعقد جديد خلال فترة خط الائتمان بالمراوحة.

ويلاحظ أن خط الائتمان بالمراوحة هذا يختلف اختلافاً جوهرياً عن خط الائتمان الذي تمنحه البنوك التقليدية، وهو خط ائتمان قائم على الربا، إذ يقوم خط الائتمان بالمراوحة على أسلوب البيوع المتتالية التي أحلها الله، في حين يقوم خط الائتمان التقليدي على أسلوب الإقراض بالفائدة المحرمة. وينشأ عن ذلك أن خط الائتمان بالمراوحة سينشئ ديوناً بتواريخ محددة لاحقة. الأمر الذي يقتضي حاجة الشركة المستفيدة فيه إلى تنظيم ديونها ومدفوعاتها بحيث تفي بالتزاماتها في مواعيدها المحددة. وذلك من خلال برمجتها للتدفقات النقدية الداخلة والخارجة. أما خط الائتمان بالفائدة فإنه يمنح الشركة المستفيدة القدرة على السداد في أي وقت بدلاً من المواعيد المحددة مسبقاً.

4. المشاركة بالحساب المكشوف

يقصد من هذه الأداة التمويلية تقديم تسهيلات التمويل لرأس المال العامل خلال فترة معينة من الزمن، على أساس المشاركة بين البنك الإسلامي والشركة المستفيدة مشاركةً لمدة معينة. وهي مشاركة يكون فيها رأس مال البنك الإسلامي متغيراً حسبما تقوم به الشركة المستفيدة من سحب أو إيداعات خلال مدة الاتفاق. ويحسب رأس مال البنك في هذه المشاركة بقسمة مجموع مضروب كل سحب أو إيداع بعدد الأيام التي هي بين تاريخ السحب أو الإيداع وبين نهاية الفترة المحاسبية، قسمة هذا المجموع على عدد أيام الفترة المحاسبية. أما رأس مال الشركة فهو مجموع حقوق الملكية المعلومة لدى الطرفين منذ أول الفترة المحاسبية التي يحددها اتفاق التمويل بينهما. وبما أن رأس مال كل من الطرفين يصبح معلوماً عند نهاية الفترة المحاسبية فيمكن عندئذ اقتسام الأرباح والخسائر حسب النسبة المتفق عليها مسبقاً. وبذلك تساعد هذه الأداة الشركة في السحب على المكشوف، والإيداع لكل فائض يتوفر لديها فهي بذلك تقدم خدمة كشف الحساب Over Draft للشركة المستفيدة.

أما من الناحية الشرعية فإن هذه الأداة التمويلية تستند إلى مبدأ في الفقه الشافعي، وهو أن مساهمة الشريكين في الشركة يمكن أن تكون متغيرة، شريطة العلم بمقدار كل مساهمة عند الحاجة، أي عند حساب الأرباح والخسائر، حتى يتم اقتسامها حسب النسبة التي حددها عقد الشركة. معنى ذلك أن البنك يمكن أن يشارك في رأس مال هذه الشركة بالمقادير التي يأذن للشركة بسحبها على المكشوف حسبما ينص عليه عقد الشركة العام بينهما. وكل ما نحتاج إليه هو التعرف على مقدار مساهمة كل من الشركة المستفيدة والبنك الإسلامي في هذه المشاركة بينهما، عند حساب الربح والخسارة في آخر كل فترة مالية.

أما آلية هذه الأداة التمويلية فهي كما يلي: بعد موافقة البنك الإسلامي على منح تسهيلات السحب على المكشوف للشركة لمدة معينة ولتكن سنة مثلاً تكون الخطوة الأولى تقدير مقدار حقوق الملكية Equity في هذه الشركة ولتكن مثلاً 10 ملايين دينار، وسيكون هذا المقدار هو رأس مال الشركة في المشاركة الجديدة المتعاقد عليها بينها وبين البنك الإسلامي للمدة المضروبة. فإذا اتفق الطرفان على منح تسهيلات على المكشوف حداً الأقصى 7 ملايين دينار، فإن الشركة سيُسمح لها أن تسحب لمدفوعات المتعددة ما تشاء في أي وقت تشاء، وأن تودع أيضاً ما تشاء في أي وقت تشاء، في الحساب نفسه بحيث لا يتجاوز رصيد هذا الحساب المكشوف السقف الائتماني المذكور. ويحسب رصيد النمر اليومية للسحوبات والإيداعات في هذا الحساب (وهي مضروب كل سحب أو إيداع بعدد الأيام الباقية من تاريخ السحب أو الإيداع إلى آخر مدة الدورة الحسابية أو الاتفاق) بحيث يكون هذا الرصيد مساوياً لمجموع نمر المسحوبات ناقصاً مجموع نمر الإيداعات. فإذا قسمنا هذا الرصيد عند نهاية المدة على عدد أيام الدورة الحسابية نصل إلى مقدار مساهمة البنك الإسلامي في رأس مال المشاركة بين الطرفين الذي يقابل الملايين العشرة التي هي مساهمة الشركة المستفيدة في تلك المشاركة. وعندئذ توزع الأرباح أو الخسائر حسب النسبة التي حددها الاتفاق.

ونلاحظ في المشاركة بالحساب المكشوف ما يلي:

1. لاشك أن هذا الاتفاق يقوم بعد أن يكون المصرف الإسلامي قد تأكد من توافق أعمال الشركة جميعها مع الشركة الإسلامية، لأنه يصبح شريكاً لها في كل قرار تتخذه، سواء أكان ذلك يتعلق بالخط الرئيسي لأعمال الشركة أو بأي مصروفات أخرى، صغيرة كانت أو كبيرة. وبعبارة أخرى فإن هذا العقد بالمشاركة في الحساب المكشوف لا يصح الدخول فيه إذا كان من بعض نفقات الشركة أن تقيم حفلاً تقدم فيه محرمات كالخمر أو السجائر.

2. ينص الاتفاق العام بين الطرفين على نسبة توزيع الأرباح بينها، بحيث تعطى نسبة من الأرباح الصافية التي تحققها الشركة من هذه المشاركة بينهما للشركة مقابل أعباء الإدارة، التي تقوم بها وليكن ذلك مثلاً 30٪ من الأرباح، أما الـ 70٪ الباقية فتوزع بنسبة مساهمة كل من البنك الإسلامي والشركة المستفيدة برأس مال هذه المشاركة. ويلاحظ أن نسبة توزيع الأرباح ينبغي أن تكون ثابتة لكل دورة محاسبية، أي أنها متفق عليها عند العقد في أول كل دورة حسابية، وأنه يمكن تغيير هذه النسبة عند بدء كل دورة محاسبية جديدة أو عند تحديد عقد المشاركة بالسحب على المكشوف Musharakah Over Draft.

3. في ظل هذا العقد تستطيع الشركة أن تستفيد من فوائضها المالية بإيداعها في الحساب، كلما توفرت لديها هذه الفوائض، لأن إيداعها سيعني تخفيض رأس

مال البنك في هذه المشاركة ومن ثم تخفيض حصته من الربح. وذلك على خلاف خط الائتمان بالمرابحة الذي تحتاج فيه الشركة المستفيدة أن تسدد أثمان المراجحات الجزئية في مواعيدها المحددة مسبقاً.

4. يمكن كما رأينا تغيير نسبة توزيع الأرباح عند بدء كل دورة محاسبية جديدة وذلك باتفاق الطرفين. أما الخسائر فلا توزع إلا حسب نسب المساهمات في رأس المال كما هو معروف في الشريعة.

5. إن هذه الأداة التمويلية تتضمن مخاطر ينبغي أن يتحملها البنك الإسلامي بصفته شريكاً وليس دائناً. وهي مخاطر تغيرات السوق، وقدرة الشركة على تحقيق أرباح، أو تسهيل موجودات المشاركة عند انتهاء مدتها. وهذه المخاطر لا يستطيع المصرف الإسلامي أن يحصل مقابلها على ضمانات من الشركة، لأن ذلك سيكون بمثابة ضمان الشريك لرأس مال شريكه، وهو أمر غير مقبول حسب أحكام الشريعة الإسلامية. ولكنه يمكن الحصول على ضمانات مقابل احتمالات مخالفة العقد أو الإهمال والتقصير من قبل إدارة الشركة. ولكننا ينبغي أيضاً أن نلاحظ أن تسهيلات السحب على المكشوف في البنوك التقليدية هي أيضاً من التمويلات التي تتضمن مخاطرة عالية. إذ من المعروف أن هذا الأسلوب من التمويل هو من الأساليب ذات المخاطر الأعلى لدى البنوك التقليدية.

6. يكون سداد هذه التسهيلات بالمشاركة في الحساب المكشوف عند انتهاء مدتها أو حسب ما يمكن أن ينص عليه الاتفاق العام بين الطرفين بأن يكون السداد بعد فترة من انتهاء المشاركة أو بصورة تدريجية من خلال الإيداعات المتتالية أثناء فترة المشاركة.

ويمكن استخدام هذه الأداة أيضاً بديلاً لما يعرف بالإيداعات والقروض اليومية بين البنك المركزي والبنك الإسلامي. فالإيداعات والقروض اليومية هي تسهيلات ائتمانية يقدمها المصرف المركزي عادة من خلال ما يعرف بالسوق النقدية، وهي تقضي بالسماح للبنوك في الحصول على قروض فورية من البنك المركزي لمدة يوم واحد، وفي حدود سقف محدد لكل بنك باتفاق مسبق بين البنك والبنك المركزي؛ وهي أيضاً تمكن البنك من إيداع أي مبلغ لدى البنك المركزي لمدة يوم واحد أيضاً. وهذه التسهيلات تكون



بفوائد يعلن سعرها البنك المركزي عند افتتاح السوق كل يوم، وهي تساعد البنوك في إدارة السيولة بحيث يكسب البنك الربوي الفائدة اليومية على فوائضه النقدية، كما يلبي الاحتياجات للسيولة النقدية بالاقتراض من البنك المركزي.

إن استخدام أسلوب المشاركة بالحساب المكشوف يتطلب تحديد مجموع حقوق الملكية للبنك الإسلامي عند بدء الاتفاق بينه وبين البنك المركزي، وهو أمر معروف في العادة، وليكن مثلاً 2 بليون دينار في أول السنة أي 1/1/2010. ولنبدأ بأن يأخذ البنك الإسلامي 200 مليون دينار ليوم واحد مشاركة في الحساب المكشوف من البنك المركزي، ثم يأخذ في اليوم الثاني 100 مليون ليوم واحد أيضاً، ثم يأخذ في اليوم الثالث 300 مليون، ثم يودع في اليوم الرابع 100 مليون. وعند نهاية الفترة المحاسبية وليكن ذلك في آخر كل شهر، سنحسب مشاركة البنك المركزي من خلال الحساب المكشوف، وبما أن كل سحب من البنك المركزي وكل إيداع لديه كان ليوم واحد فقط، فيكفي أن نحسب متوسط هذه السحوب والإيداعات وليكن مثلاً 200 مليون، إن هذا المبلغ هو ما شارك فيه البنك المركزي البنك الإسلامي طيلة الشهر في حين كانت مساهمة البنك الإسلامي هي حقوق الملكية المعلومة لمدة شهر. فيكون من الممكن عندئذ حساب الأرباح وقسمتها بالنسبة التي حددها الاتفاق المسبق، وهي نسبة تحدّد بحيث تكون الأرقام النهائية غير بعيدة عما تتحمّله البنوك الربوية في البيئة التعاملية نفسها.

ويلاحظ أنه يمكن تطبيق هذه المشاركة بالحساب المكشوف بين بنك إسلامي وبنك إسلامي آخر. فيقدم البنك المانح تسهيلات السحب على المكشوف للبنك المستفيد، خلال فترة معينة يشاركه فيها بالأرباح والخسائر، حسب ما تم بيانه فيما سبق.

5. الودائع القصيرة الأجل بين البنوك الإسلامية

هذه الأداة التمويلية هي ودائع على أساس عقد المضاربة. تستفيد منها البنوك الإسلامية ذات السيولة الفائضة بتمويل بنوك إسلامية أخرى تحتاج إلى سيولة نقدية، وهي إيداعات تحقق إيرادات مالية قليلة بسبب كونها قصيرة الأجل لا تتجاوز في العادة ثلاثة شهور. ومن جهة أخرى فإنه يمكن للبنك المركزي أن يمارس من خلال هذه الأداة المالية تقديم السيولة للبنوك الإسلامية التي قد تحتاج إليها بمقتضى خدمة تمويل الملجأ الأخير. فيقدم البنك المركزي ودائع قصيرة الأجل للبنك الإسلامي، أو يزيد في مقدار الودائع القائمة، أو ينقص منها.

ويمكن من خلال هذه الأداة المالية التحكم في نسبة توزيع الأرباح فيها، بحيث يعرض البنك المركزي ودائعه الجديدة بحصة من الربح أقل من الودائع السابقة عند الرغبة في التوسع النقدي، أو بحصة ربح لصاحب رأس المال أعلى من السابق في حالة رغبته في التخفيف من التوسع النقدي. وذلك حسب الأهداف النقدية التي

يرمي إليها البنك المركزي. الأمر الذي يعني أنه يمكن استعمال هذه الأداة وسيلة من وسائل السياسة النقدية، سواء من حيث كمياتها أم من حيث معدلات توزيع الربح فيها. وكثيراً ما تجري البنوك الإسلامية اتفاقات فيما بينها لمدد طويلة لتنظيم هذه الودائع القصيرة الأجل، وبخاصة عندما يكون لبنك إسلامي حصة مشاركة في ملكية بنك إسلامي آخر أصغر منه.

ولكن السؤال الجدير بالطرح هنا هو ما إذا كان من الممكن استعمال هذه الأداة بديلاً للسحوبات والإيداعات اليومية التي تسمى over night facilities or daily deposits and loans للبنوك بعضها لدى البعض، أو للبنك الإسلامي في تعامله مع البنك المركزي. ولا شك أن الإجابة على هذا السؤال ينبغي لها أن تُمَيِّز بين حالتين محتملتين هما: ما إذا كان البنك المركزي نفسه يلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية كما هو الشأن في السودان وإيران. أم أن البنك المركزي يشرف على بنوك إسلامية وتقليدية ويتعامل بالفائدة في معظم تعاملاته، ولكنه يحرص على تقديم خدماته للبنوك الإسلامية بما يتفق مع أحكام الشريعة كما هو الشأن في كثير من البلدان الأخرى. والحالة الثانية نجدها أيضاً عندما يتعامل بنك إسلامي مع بنك تقليدي.

إن أهمية هذا التمييز تتضح في إمكانية التبادل في المعاملات بحيث يودع البنك الإسلامي لدى البنك المركزي، ويودع الأخير لدى الأول أيضاً. أم أن الإيداعات ستكون من طرف واحد فقط. فإذا كان البنك المركزي غير ملتزم بأحكام الشريعة فإن البنك الإسلامي لا يستطيع أن يودع لديه على أساس المضاربة لأن معظم أرباحه تنأتى من الفائدة المحرمة. ومثل ذلك عندما يتعامل البنك الإسلامي مع بنك تقليدي فإنه يستطيع أن يقبل إيداعات من البنك التقليدي على أساس المضاربة الشرعية، ولكنه لا يتمكن من الإيداع لديه. وفي هذه الحالة سيبدأ التعامل بينهما بأن يودع البنك المركزي أو التقليدي لدى البنك الإسلامي وديعة استثمارية على أساس المضاربة، ثم يتم التعامل بعدها بإيداعات جديدة يومية أو باسترداد هذه الودائع بصورة يومية أو أثناء اليوم الواحد، بحيث لا ينكشف حساب البنك المركزي أو التقليدي لدى البنك الإسلامي في أية حالة لأن هذا الأخير لا يستطيع المشاركة في أرباح البنك المركزي أو التقليدي. ونلاحظ في هذه الحالة أنه يمكن تغيير معدل توزيع الأرباح بين إيداع وآخر، ولكنه لا يمكن التفاوت بين الإيداعات والاسترداد لأنها سوف تكون لتلك الإيداعات نفسها أو لأجزاء منها.

أما في حالة التعامل بين بنكين إسلاميين، أو كون البنك المركزي ملتزماً أيضاً بأحكام الشريعة الغراء، فإنه يمكن تغيير نسبة توزيع الأرباح عند كل إيداع، كما يمكن الإيداع المقابل بدلاً من استرداد وديعة، وفي الإيداع المقابل يمكن تغيير نسبة توزيع الأرباح. الأمر الذي يعني أننا نستطيع عندئذ أن نفاضل في نسب توزيع الأرباح بين إيداعات البنك المركزي لدى البنك الإسلامي وبين إيداعات البنك الإسلامي لدى البنك المركزي. وذلك فضلاً عن إمكان تغيير هذه النسبة عند كل إيداع جديد يومياً أو أثناء اليوم أيضاً.

6. التورق بين البنوك

ناقشنا في الماضي التورق سواء من حيث آليات تطبيقه، أم من حيث حكمه الشرعي، وما انتهى إليه رأي مجمع الفقه الدولي الإسلامي من تحريم جازم. وستناقش في هذه الفقرة استعمال التورق أداة لإدارة السيولة النقدية في البنوك الإسلامية.

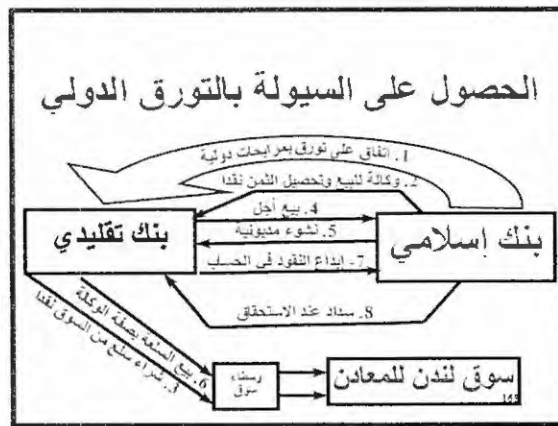
عندما تتوفر لدى بنك إسلامي سيولة نقدية لمدة قصيرة فبدلاً من السعي في اتخاذ استثمارات قصيرة الأجل من خلال الأدوات المالية الخمسة التي ذكرناها في الجزء الأول من هذا الفصل يقوم البنك بعملية تورق مع بنك تقليدي أو إسلامي آخر، وذلك بشراء سلع من سوق لندن للمعادن وبيعها لأجل قصير للبنك الذي سيقبل الوديعة بالزيادة الربوية ثم يبيع الأخير تلك السلعة فوراً في السوق نفسه، لأنه ليس بحاجة إليها وهي غير مقصودة لذاتها.

وقد بدأ هذا النوع من الممارسات منذ أواخر التسعينيات من القرن الماضي، أي قبل شيوع التورق المنظم في بعض المصارف الإسلامية في منطقة الخليج. حيث قامت بعض البنوك الإسلامية بممارسة هذا التورق مع بنوك تقليدية فقط، وقُدِّمت المعاملة إلى هيئات الرقابة الشرعية على أنها إحسان وتكرم من البنك التقليدي، الذي قبل أن يشتري بالأجل كمية كبيرة من السلع التي يشتريها البنك الإسلامي بفائض سيولته لبيعها للبنك التقليدي. لذلك تبدو هذه المعاملة -لِلناظر البسيط أو المتغافل- مربحة عادية محضة، إذ إنها تماثل في ظاهرها المربحة التي يطلبها الزبون من البنك الإسلامي، لشراء أي سلعة بالأجل. فهي تتضمن -في الظاهر- جميع عناصرها وهي: (1) يتقدم البنك الإسلامي للبنك التقليدي بالإعلان عن رغبته في بيعه سلعة يشتريها من سوق لندن للمعادن؛ (2) يقبل البنك التقليدي شراء هذه السلعة بثمن أعلى من ثمن الشراء ولأجل قصير؛ (3) يترتب بذلك دين آجل بمبلغ أكبر من ثمن شراء السلعة على البنك التقليدي للبنك الإسلامي؛ (4) يغمض البنك الإسلامي عينه عن حقيقة أن البنك التقليدي لا تهمه السلعة مطلقاً، وإنما سيعمد إلى تحويلها فوراً إلى نقد ببيعها في سوق لندن للمعادن نفسه. فالمعاملة بالنسبة للبنك التقليدي هي قبول وديعة بفائدة لأجل قصير، ومعروف أن البنوك عندها نهم دائم للودائع. ولكن هذه الخطوة لا حاجة أن تذكر لهيئة الرقابة الشرعية، لأنها من الناحية النظرية عمل يقوم به آخرون، لا يدخل في مجال الرقابة الشرعية للبنك الإسلامي؛ (5) يتم إجراء جميع هذه الخطوات عن طريق وكالة يقدمها البنك الإسلامي للبنك التقليدي للشراء نقداً نيابة عنه ثم البيع بالأجل لنفسه حسب الاتفاق المسبق. وليست هذه الوكالة جزءاً مما يؤثر على الحكم الشرعي للمعاملة. ومن الواضح أن كل هذه الخطوات تتم من خلال الانترنت وبسرعة كبيرة، فلا تستغرق بمجموعها أكثر من دقائق قليلة.

أما إذا احتاج البنك الإسلامي إلى السيولة النقدية فإنه سيلجأ أيضاً إلى البنك التقليدي نفسه ليقدّم له تورقاً من خلال سوق لندن للمعادن، بجميع الخطوات السابقة نفسها،

ولكن مع قلب الأدوار. حيث يشتري البنك التقليدي لنفسه السلعة نقداً، ثم يبيعها بئمن آجل للبنك الإسلامي، ثم يقوم نيابة عن البنك الإسلامي بمقتضى عقد الوكالة ببيع السلعة نقداً، وإيداع ثمنها في حساب البنك الإسلامي لديه.

وأخيراً لا بد أن نلاحظ أن الأسعار في الأسواق المنظمة يمكن أن تتغير في أي وقت، بل في كل لحظة. فمهما أمكن اختصار مدة المعاملة بين الشراء والبيع إلى أدنى حد ممكن فإن المعاملة لا تزال تتحمل مخاطر تغير السعر. لذلك تعتمد البنوك عند قيامها بهذه المعاملة إلى أن تحجز لدى السمسار broker في سوق لندن للمعادن الكمية المطلوب شراؤها وبيعها مسبقاً بحيث يُثبت السمسارُ سعرَ البيع ليكون بسعر الشراء نفسه، وهو أمر اعتاد أن يفعله سماسرة الأسواق المنظمة طالما أنهم سيحصلون على عمولة الشراء وعمولة البيع أيضاً.



شكل 7: الحصول على السيولة بالتورق الدولي

ومن الواضح أن هذه المعاملة هي أكثر كلفة وأكثر مخاطرة من القرض بفائدة الذي هو في الحقيقة مضمونٌ ولا يحتاج كلفة إضافية لأنه يجري بين البنكين دون تدخل أطراف أخرى. إن معاملة التورق هذه - في واقعها الفعلي - تتضمن عمليات للسماسة ومخاطر ما يمكن أن يتعرض له التعامل مع السماسرة ولو للحظات قصيرة من أمور طارئة مفاجئة. ولكننا ينبغي أن نلاحظ أن هذه المعاملة لا تتضمن نقل الأموال من أي من البنكين إلى سوق لندن للمعادن إذ إن السوق إنما تستعمل فقط أداة لتحويل الأموال بين البنكين نفسيهما. فهي إذن لا تتضمن استثماراً للأموال المحلية في مراكز استثمارية عالية كسوق لندن للمعادن، لأنها لا تحتوي على عملية إخراج الأموال خارجاً عن التحويل فيما بين البنكين. هذا حتماً مع ملاحظة أن العمولة سيتم تحويلها لتدفع للسمسار في بلده حيث توجد السوق المنظمة. ولا بد من القول عند ختام هذه الفقرة أن البنوك الإسلامية صارت تعتمد إلى التعامل بهذا النوع من التورق فيما بينها أيضاً بعد عام 2000 أي

بعد بدء انتشار الفتوى المغلوطة بإباحة التورق والتي تم تصحيحها بفتوى مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي عام 2007، ثم بعد ذلك بفتوى مجمع الفقه الإسلامي الدولي عام 2009.

وأخيراً لا بد من الإشارة إلى أن هذه المعاملة تتخذ أسماء متعددة. فقد تسميها بعض البنوك الإسلامية مرابحات دولية، وتسميها بنوك أخرى مرابحات سلعية أو مرابحات بالسلع أو بالسلع الدولية. وسنرى في المثال الذي أوردناه في الفصل الحادي عشر أن البنك الإسلامي الذي أوردنا ميزانيته قد سماها مرابحات بالسلع وأدخل ماله من أرصدة ديون² بتاريخ 2009/12/31 على بنوك أخرى ناشئة عنها في جانب الأصول ضمن «ودائع واستثمارات لدى بنوك ومؤسسات مالية إسلامية». وقد بلغت هذه الأرصدة حوالي 20٪ من مجموع الأصول. أما ما عليه من ديون نتيجة هذه المعاملات بالتورق فدخل تحت اسم «مستحقات لبنوك ومؤسسات مالية أخرى».

7. بيع أو تصكيك الدين

عرفنا فيما سبق أن انتقال الدين من شخص إلى آخر يتم في الشريعة حسب عقد الحوالة الذي يقضي أن يكون هذا الانتقال بالقيمة الاسمية للدين فقط، بغض النظر عن تاريخ استحقاقه، وكذلك مبادلة أي دين بدين آخر فإنها تتم بالقيمة الاسمية فقط مهما كان استحقاق أي من الدينين المتبادلين. ومثل ذلك أيضاً مبادلة الدين بالنقد الحال هي أيضاً بالقيمة الاسمية.

ولكن بيع الدين بضمن حال أقل من مقدار الدين الآجل يمارس من قبل البنوك الإسلامية في ماليزيا وبروناي. وهو أمر ترفضه المجامع الفقهية، ولا يقره علماء الشريعة في جميع أصقاع الدنيا. بل إن علماء ماليزيا وبروناي يعترضون على هذه المعاملة دائماً، وذلك باستثناء عدد قليل جداً ممن اشتبه عليهم بيع الديون الآجلة مع بيع الديون التي استحققت قبل تاريخ البيع. لأن بيع هذه الأخيرة بأقل من قيمتها لا يتضمن أي رباً تمويلي. وذلك لأن الديون المستحقة يجب دفعها فوراً، ومن الظلم المماثلة بدفعها بعد أن استحق ميعاد الدفع. فإذا رغب الدائن - في الدين الذي حلَّ أجله ولم يُدفع - أن يتفق مع شخص آخر لتحصيل هذا الدين لقاء أجره فإن هذه الأجرة ليست من الربا في شيء. وإذا قبل هذا الآخر أن يدفع صافي قيمة السند الاسمية بعد حسم أجرته المتفق عليها، فإن ذلك يساوي بيع الدين لهذا الشخص الثالث بأقل من قيمته الاسمية. وبعبارة أخرى فإن بيع الدين المستحق بأقل من قيمته الاسمية ليس من الربا، بل هو من المعاملات الجائزة التي هي مكافأة القدرة على

2 لاحظ أن هذه العمليات هي في العادة قصيرة الأجل، أي أن كثيراً منها يمكن أن تتم تصفيته أثناء السنة المالية فلا يظهر له أثر في الميزانية الختامية، مما يدل على أن مقدار عمليات التورق هذه هو أكبر بكثير من رقم الرصيد عند نهاية العام.

التحصيل. يضاف إلى ذلك أن الدين الذي استحق ولم يُدفع قد صار ديناً ضعيفاً لأن عدم دفعه في ميعاد استحقاقه هو نفسه أمانة على وجود خلل أو ضعف ما في هذه المديونية، بحيث تقل فرص تحصيله أو فرص تحصيله كاملاً على الأقل، أي أن القيمة التحصيلية لهذا الدين هي أقل من قيمته الاسمية لذلك كان من العدل أن يدفع فيه ما يساوي قيمته التحصيلية. وبعبارة أخرى فإن التفاضل بين القيمة الاسمية والقيمة المدفوعة ثمناً للدين الحال غير المدفوع ليس تفاضلاً بسبب الزمن. وفي مقابل ذلك فإن بيع الدين الآجل بقيمة حالية تقل عن قيمته الاسمية يجعل الفرق بين القيمتين رباً محرماً سببه الزمن، أي أنه زيادة في دين بسبب الزمن، وقد علمنا أن الدين لا يولد أية زيادات بسبب مرور الزمن. فبيع الدين الآجل هو عملية: «قَدِّمِ وَأَنْقِصِ» في دَيْنٍ تتم من خلال شخص آخر غير المدين. وهي عملية من نفس طبيعة «أَنْسِ وَأَرْبِ» التي وردت في تحريمها النص القرآني.

ويكون بيع الدين بإحدى صورتين. الصورة الأولى أن يقوم البنك الإسلامي الماليزي بحمل عدد من سندات الدين الآجل التي يملكها وهي موقعة من زبائنه إلى بنك آخر أو إلى البنك المركزي ليستبدلها بمقدار من النقد الحال أقل من الكمية الاسمية لذلك الدين بفارق سعر الفائدة الدارج في ذلك الوقت. وهذه هي عملية خصم السندات المعروفة والمألوفة لدى البنوك التقليدية جميعها. أما هدف هذه المعاملة فهو تحصيل السيولة النقدية التي يحتاج إليها البنك الإسلامي الماليزي. فإذا كان لدى البنك الإسلامي فائض سيولة فإنه سيعتمد إلى شراء هذه الديون من بنك إسلامي ماليزي آخر.³ وقد أصدر مجمع الفقه الإسلامي الدولي قراره رقم 64/ (2/7) في العام 1992 الذي ينص على «إن حسم (خصم) الأوراق التجارية غير جائز شرعاً، لأنه يؤول إلى ربا النسئة المحرم». وكذلك قراره رقم 101/ (4/11) في العام 1998 الذي يؤكد تحريم بيع الدين بغير قيمته الاسمية إذ نص على «أنه لا يجوز بيع الدين المؤجل من غير المدين بنقد معجل من جنسه أو من غير جنسه لإفضائه إلى الربا، كما لا يجوز بيعه بنقد مؤجل من جنسه أو غير جنسه لأنه من بيع الكالء بالكالء المنهي عنه شرعاً. ولا فرق في ذلك بين كون الدين ناشئاً عن قرض أو بيع آجل».

أما الصورة الثانية فهي أن يعتمد البنك الإسلامي إلى تجميع عدد كبير من الديون الآجلة نحو 100 مليون دينار مثلاً، ويصدر بها سندات ذات قيمة متساوية وصغيرة نحو 100 دينار مثلاً يبيعهها في السوق المالية لجمهور المستثمرين وهو ما يعرف بتصكيك (أو توريق أو تسنيد أو سنددة) الديون. ومن الواضح أن ثمن البيع سيكون بقيمة حالية تقل

3 لا تقل البنوك الإسلامية في ماليزيا وبروناي أن تشتري ديوناً من البنوك التقليدية، على اعتبار أن هذه الديون نشأت من معاملة محرمة وهي الإقراض بالربا. في حين أن الديون عند البنوك الإسلامية نشأت من معاملة مشروعة وهي المراجحات بضمن آجل. ولا بد من ملاحظة أن مجمع الفقه الإسلامي الدولي بقراره الذي يحرم بيع الديون الآجلة بضمن حال أقل من قيمتها الاسمية واعتبر ذلك ربا محضاً قد ذكر صراحة أن المعاملة التي ينشأ عنها الدين لا تؤثر في حرمة هذا البيع.

عن القيمة الاسمية لهذه الديون. ويكون بيعها بهامش يزيد أو ينقص حسب توقعات المتعاملين لتغيرات أسعار الفائدة المستقبلية. لذلك فإننا نجد في السوق المالية في ماليزيا سندات ديون إسلامية (كما تُسمى) يتم تداولها بين المستثمرين.

مقارنة التمويل الإسلامي مع التمويل بالفائدة

سنحاول في هذا الفصل أن نعقد مقارنة تفصيلية بين منتجات التمويل الإسلامي والمنتجات المالية القائمة على الفائدة. وكما لاحظنا في الفصول العشرة الماضية فإن المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة لا بد أن تكون إما بيوعاً أو إيجارات أو مشاركات، في حين أن المنتجات المبنية على الفائدة تقوم على عقد القرض وحده، فهي تتعامل مع الديون على جانبي الوساطة المالية.

وسنلاحظ في هذا الفصل أن جميع الفروق التي نجدها بين المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة وبين المنتجات القائمة على الفائدة تنشأ في الواقع عن هذا الفارق الأساسي أي عن الفارق بطبيعة العقود التي يتبناها كل من الأسلوبين في التمويل.

ولكننا قبل الحديث عن الفروق لا بد لنا من كلمة وجيزة عن وجوه التشابه، وهي أوجه تشابه لم تنكرها آية تحريم الربا الرئيسة، وهي قوله تعالى ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّا بِالْبَيْعِ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾. (البقرة: 275) فالربا التمويلي زيادة في دين بسبب عامل الزمن. وكذلك فإن الربح في البيوع الآجلة، والأجرة في إجارة الأصول المعمرة، والأرباح التي تنشأ عن عقود المشاركات المتعددة من شركة ومضاربة ومزارعة، كلها أيضاً عوائد تنشأ عبر الزمن. مما يؤكد على أهمية العبارة الفقهية التقليدية، التي عرفتها جميع المذاهب الإسلامية خلال عصور التاريخ وهي «إن للزمن نصيباً من الثمن».

فليست القضية في تحريم الربا هي وجود عامل الزمن، ولا هي ارتباط مقدار الزيادة بالزمن. وليست القضية أيضاً هي ثبات مقدار الإيراد منذ تاريخ التعاقد. فالنبي، صلى الله عليه وسلم، أمر

بتحديد الأجرة - وهي إيراد - عند التعاقد، وكذلك فإن الزيادة في الثمن بسبب تأجيل ميعاد سداده في البيع الآجل، التي هي أهم وجه للتشابه الذي التبس على المشاركين في عهد النبوة، والذي يلتبس اليوم على كثير من الناس أيضاً هي ثابتة معلومة عند التعاقد على البيع، لأنها جزء من الثمن، والثمن في البيع من أهم ما ينبغي أن يحدد في العقد ويعلم. هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإنه يمكن صياغة معاملة ربوية بزيادة متغيرة، وهي موجودة فعلاً في الأسواق الربوية اليوم، إن ذلك لن يغير من حرمتها شيئاً. وليست القضية في

خصائص ليست محل التحريم في الفائدة

١. الزيادة بنسبة مئوية
٢. الزيادة ثابتة في العقد
٣. الزيادة هي بنفس نسبة الربا في البنوك التقليدية
٤. تحمّل مخاطر الأسعار والأسواق هو الذي يبرر الربح

فما المعيار الذي هو مناط (محل) التحريم في الربا؟



التحريم هي كون الزيادة في ثمن المبيع أو كون الأجرة في إجارة الأصول الممولة نسبة مئوية من الثمن الحال للشيء المبيع أو من ثمن شراء الأصل المؤجر. وذلك لأن للطرفين الحرية في اختيار كيفية تحديد الزيادة في الثمن من أجل الزمن وشكله، وكذلك في تحديد الأجرة في عقد الإجارة. كما أنه لا يغير في الربا كون الزيادة نسبة مئوية من الدين أم كونها مبلغاً محدداً مقطوعاً زائداً على أصل الدين. وكذلك لا يغير في حل الأجرة أو الزيادة في الثمن من أجل الزمن أن مقدارها كان مماثلاً لمقدار الزيادة الربوية التي يطلبها المرابي على دينه الربوي.

لذلك لا بد من التعرف على الفروق الحقيقية، التي تؤثر على الحكم الشرعي، بين الربا والمعاملات التمويلية المشروعة. وسنستعرض فيما يلي هذه الفروق بين التمويل الربوي أو التمويل بالفائدة وبين التمويل بالبيع والإيجارات والمشاركات وهو التمويل المتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

1. الزيادة في المنتجات المالية الإسلامية هي زيادة حقيقية تنتجها منافع الأشياء المملوكة التي يتم بيعها أو تأجيرها أو استعمالها في مشاركات متعددة في حين أن الزيادة في التمويل الربوي هي زيادة موهومة لا حقيقة لها.

فعندما يتم التمويل الإسلامي بالبيع كالمرابحة مثلاً نلاحظ أن عقد البيع لا يمكن أن يقبل به أي من طرفيه إلا إذا تولدت له منفعة حقيقية من العقد. فإذا لم تتولد لكل طرف منفعة حقيقية فلا حاجة له بالدخول في العقد. أما هذه المنفعة الحقيقية فإن سببها أن السلع تنتج منافع من ذواتها بحكم طبيعتها، ولو لم تكن كذلك لما كانت السلع تُقتنى ويبدل الناس فيها موارد مالية وبشرية. وهذه المنافع تتأثر دائماً بالزمن بحيث يفضل الناس السلعة الحاضرة عن السلعة الماثلة الآجلة. ولولا هذا التفضيل لما سعوا للحصول عليها بعقد البيع. ومثل ذلك فإن الأجرة إنما تمثل منفعة الأصل المعمر خلال الزمن، فهي أيضاً زيادة حقيقية في الثروة تتمثل بالمنافع *Usufruct* التي تستخلص من الأصل المعمر. أما المشاركات فإنها تجمع الموارد المالية والعينية والبشرية، بعضها مع بعض من أجل إنتاج سلعة أو خدمة يتوقع أن يقومها جمهور مستهلكها بأكثر من تكاليف إنتاجها. فالمشاركات سواء في ذلك الشركة أم المضاربة أم المزارعة تهدف إلى إنتاج ثروة جديدة أو قيمة مضافة *Added Value* تتحقق عند بيع منتجاتها من سلع وخدمات بأثمان تزيد عن تكاليفها.

أما القرض فإنه لا يغير في الثروة الموجودة شيئاً لأي من المقرض أو المقترض. فمع افتراض أن القرض لا يعطى إلا في الأحوال التي يطمئن فيها المقرض إلى قدرته على تحصيل مقدار القرض كاملاً عند الاستحقاق، ولذلك يعتمد إلى أخذ ما يستطيع من ضمانات ورهون؛ مع هذا الافتراض فإن عقد القرض ينقل ملكية النقود (أو الأموال المثلية الأخرى *Standardize Items*) من المقرض إلى المقترض دون أن يزيد أو ينقص في مقدارها، أو في مقدار

ثروة أي منهما، ودون أن يولد قيمة حقيقية مضافة. فإذا نظرنا إلى ميزانية كل من المقرض والمقرض قبل القرض وبعده فلا نجد أي تغير في ثروة أي منهما. والسبب في ذلك أن القرض ينشئ ديناً، والدين لا يولد منفعةً من ذاته، ولا ينشئ قيمة مضافة، لأنه ليس من الأموال أو المملوكات التي ينتفع بها مالكوها. إذ إن كل ما نفعه بالدين هو انتظار تحصيله. لذلك فإن أي زيادة يتضمنها عقد القرض ستكون زيادة افتراضية لا تمثل إنتاجاً لثروة أو قيمة مضافة.

2. المنتجات المالية الإسلامية تلتزم بالمعيار الأخلاقي والاجتماعي العام بحكم طبيعتها في حين أن المنتجات المالية التي تقوم على الفائدة لا يمكن الالتزام فيها أخلاقياً إلا بإضافة شروط خارجة عن طبيعة العقد.

إن التمويل بالمنتجات الإسلامية، بيوعاً وإجازات ومشاركات، يقوم على تملك الممول للسلعة أو الخدمة الحقيقية التي يقدمها للطرف المستفيد من التمويل. فتمر السلعة أو الخدمة عندئذ بالمصفاة الأخلاقية الاجتماعية، لأن تملك ما يضر المجتمع مثل حق إطلاق غازات مؤذية للبيئة مثلاً، أو ما ينافي المبادئ الأخلاقية مثل الخمر والمخدرات أمر لا تقبله الشريعة الإسلامية ولا تقره جميع المجتمعات بغض النظر عن مدى التزاماتها الأخلاقية أو الاجتماعية في قوانينها. فالأشياء الضارة للإنسان أو البيئة من حوله يتفق عقلاء الناس كلهم على عدم صلاحيتها للتملك لأنها تنتج أضراراً لا منافع¹. وبما أن التمويل الإسلامي يمر دائماً من خلال التملك فإن طبيعة عقود ومنتجاته تتضمن التطبيق الآلي للمعيار الأخلاقي الاجتماعي وذلك إضافة إلى المعيار المالي الذي هو بصورة رئيسية ضمان استرداد رأس المال التمويلي وعوائده.

أما عندما يكون التمويل على أساس القرض، فإن عقد القرض ينقل ملكية النقود إلى المقرض، ولا يتيح الفرصة للممول أن يتدخل في تطبيق المعيار الأخلاقي، لأنه ليس له شأن ولا صلاحية قانونية أن يتدخل فيما يفعله الآخرون في أموالهم. لذلك فإن التمويل بالفائدة لا يستطيع أن يتطابق مع المعيار الأخلاقي لأنه يحمي الممول من هذا الحق بنقله ملكية النقود التي هي وسائل الدفع إلى المقرض. على أننا نلاحظ أن بعض مؤسسات التمويل التقليدي بالفائدة قد تضع شروطاً إضافية في عقودها تتضمن أن لا يكون استعمال المال إلا فيما يتفق مع معاييرها الأخلاقية الخاصة. ولكن مثل هذا الاختبار

1 تتفق قوانين جميع المجتمعات بما في ذلك الشريعة الإسلامية على مبدأ عدم اعتبار ما يضر سلعة قابلة للتملك والتداول وإن اختلفت هذه القوانين فيما بينها على أنواع السلع التي ينطبق عليها هذا المبدأ. ذلك لأن لمعظم السلع الضارة بعض منافع. فإذا التزم القانون بمعنى منع تلك السلعة الضارة رغم منافعها الجزئية يكون قد رجع المصالح العامة للناس على المصالح الجزئية الخاصة لبعض منهم. على أن بعض القوانين قد تسمح بتملك بعض السلع الضارة جهلاً أو تحيزاً أو ترجيحاً لوجهات نظر تثنى الحرية ولو في الإضرار بالغير أو بالبيئة أكثر من مصالح المجموع والأجيال المستقبلية.

الأخلاقي في بعض مؤسسات التمويل التقليدية لا يتم إلا بشروط مضافة، ولا يمكن أن تلتزم بهذه الشروط جميع المؤسسات التمويلية التقليدية، وبخاصة أن القوانين السارية لا تتيح للممول الحق بالتدخل في أعمال الجهة التي تستفيد من التمويل لتعارض ذلك مع حرية الناس في تصرفاتهم

ومن جهة أخرى فإن المشاركات من بين أشكال التمويل الإسلامي تقدم أيضاً النقود أو وسائل الدفع. فهل تفقد بذلك القدرة على تطبيق المعيار الأخلاقي الاجتماعي؟ إذا أنعمنا النظر في جميع أنواع عقود التمويل نلاحظ أنها تقوم أيضاً على تملك الشريك الممول للمشروع كلياً أو جزئياً وأن إدارتها تقوم على مبدأ الوكالة. الأمر الذي يعني أن التمويل بالمشاركات يمر أيضاً عبر قناة التملك فلا بد له إذن من تطبيق المعيار الأخلاقي لأنه يحدد ما يجوز تملكه مما لا تقبل الشريعة أن يملك أو يتج أو يباع.

3. في التمويل الإسلامي يتحمل الممول مسؤولية المال الذي يملكه في مقابل ما ينتجه المال من منافع في حين أن نظام التمويل بالفائدة لا يحمل الممول مسؤولية مال منتج. بما أن التمويل الإسلامي يقوم على تملك مال حقيقي قابل لإنتاج منافع وقادر على ذلك، فإن هذا التملك بطبيعته يضع مسؤولية ما قد يطرأ على هذا المال على المالك نفسه. وفي ذلك عدالة تربط استحقاق الزيادة بتحمل أعباء مخاطر النقص أو الهلاك لأن كلا من احتمال الزيادة واحتمال النقص من خصائص المال المملوك عندما يكون هذا المال ذا طبيعة منتجة لإنماء حقيقي. وبعبارة أخرى فإن من يملك ينبغي أن يتحمل نتائج الشيء المملوك. وكل المملوكات تتعرض للهلاك والتلف. إن من الخصائص اللصيقة بالملك استحقاق الزيادات التي تنشأ في الشيء المملوك وفي الوقت نفسه الوقت تحمل المخاطر التي يتعرض لها ذلك الشيء، وهو ما يعرف بمبدأ الغنم بالغرم.

أما التمويل بالفائدة فإنه يفصل بين الممول والمال الحقيقي الذي ينتج زيادة أو يتعرض لمخاطر النقص. ذلك لأن ملكية الممول تنتقل إلى دين ثابت في ذمة المدين. وهو لا يتعرض للنقص أو الهلاك (على افتراض أن الممول لا يقبل نشوء الدين إلا بضمانات كافية، وإلا كان مفراطاً بهالة لو أعطاه دون ضمانات).

الأمر الذي يجعل التمويل الإسلامي أكثر عدالة، لأنه يحمل مخاطر النقص لذلك الشخص الذي يأمل بالحصول على الزيادات، في حين أن التمويل بالفائدة يلقي عبء مخاطر النقص على الطرف الآخر وحده. إن من خصائص التمويل الإسلامي أنه أكثر عدالة لأنه يربط بين الغنم أي استحقاق الزيادات والغرم أي تحمل أعباء النقص ومخاطره. ولا تتوفر هذه العدالة في التمويل بالفائدة.

ومن جهة أخرى فإن ذلك يجعل التمويل الإسلامي أكثر مخاطرة من التمويل التقليدي بالفائدة، من وجهة نظر المؤسسة التي تقدم التمويل. حيث تصبح المؤسسة التي

تقدم التمويل -في التمويل الإسلامي- مطالبةً بتحمل مخاطر الملك أو ما يعرفني الفقه الإسلامي بالضمان وذلك حتى يتمكن الممول من استحقاق الخراج أي العائد التمويل. ولا يَرَدُ هنا أن التمويل الربوي يتضمن أيضاً خطر عدم دفع الدين عند استحقاقه، وهي مخاطر حقيقية تعرف باسم مخاطر الائتمان. إن مخاطر الائتمان ليست مخاطر تتعلق بهمال منتج لمنافع أو قيم مضافة، وإنما هي مخاطر تتعلق بشخص المدين وتصرفاته جميعها، بكل أنواعها وأشكالها، وبكل أمواله وبمجموع نشاطاته الاقتصادية دون النظر إلى استعمال المال المقترض وحده. وبعبارة أخرى إن مخاطر الائتمان أمر يتعلق بأعمال المدين وأحواله وثروته كلها لأنها مخاطر شخصية بطبيعتها وليست هي مخاطر المال المقترض نفسه، وليست هي مرتبطة مباشرةً بالمال الذي اقترضه فقط واستعمالاته نفسها. فهي نوع آخر من المخاطر أشبه ما تكون بمخاطر فشل البائع في تسليم السلعة المباعة أو تسليمه نوعاً رديئاً منها بدلاً من النوع المتفق عليه.

4. في التمويل الإسلامي هنالك زيادة حقيقية تترتب على المعاملة التمويلية، ولا يوجد في التمويل بالفائدة إلا زيادة افتراضية اعتبارية.

فقد لاحظنا في التمويل بالبيع أن العقد لا يتم إلا إذا كان فيه نفع لكل من طرفي العقد. وبمعنى آخر فإن التمويل بالبيع لا يمكن أن يحدث إلا إذا وجد قيمة مضافة يتقاسمها طرفا العقد حسب قوتها التفاوضية. ولكنه بكل تأكيد لا يمكن أن يتم العقد إلا إذا تضمن مقداراً من النفع لكل طرف، فلا يمكن أن يصل نفع أحد الطرفين إلى الصفر لأنه عندئذ لن يدخل في هذا العقد. وهذه الزيادة هي قيمة مضافة حقيقية تتولد نتيجة الحصول على سلعة تولد بطبيعتها قيمة مضافة.

ومثل ذلك التمويل بالإيجارات الذي تمثل فيه الزيادة بالمنفعة الحقيقية التي ينتجها الأصل المعمر. أما التمويل بالمشاركات فإنه أيضاً يولد قيمة مضافة يستحقها طرفا العقد وذلك بعد أن يتم بيع السلع أو الخدمات التي ينتجها تعاونهم المشترك بأكثر من قيمة المواد والخدمات المستعملة في إنتاجها. فالربح الذي يوزع في المشاركات هو أيضاً قيمة مضافة حقيقية.

أما في التمويل بالفائدة فتقدم فيه وسيلة الدفع فقط أي يتم فيه تحويل ثروة من شخص إلى آخر دون زيادة أو توليد قيمة مضافة. لذلك كان لا بد من افتراض سعر للفائدة يُتفق عليه أو يؤخذ مما هو شائع في معاملات مماثلة.

وينبغي أن نلاحظ هنا أن التمويل في البنوك الإسلامية المعاصرة يتضمن الخصائص التي ذكرناها من حيث خلق أو توليد قيمة مضافة. وذلك بسبب طبيعة العقود التي يقوم عليها هذا التمويل. ولا ينبغي أن تشوّش هذه الصورة في أذهاننا بسبب أن البنوك الإسلامية المعاصرة تختار معدلات للأرباح في بيعها والأجرة في إيجاراتها متشابهة أو

مماثلة لمعدلات الفوائد السائدة في البنوك الربوية التي تعيش معها ضمن نفس البيئة الاقتصادية في سوق مالية واحدة. إذ أن هذا التشابه أو المماثلة إنما ينشأ عن المنافسة في السوق الواحدة بسبب أن البنوك الإسلامية ناشئة وصغيرة بالنسبة للبنوك التقليدية التي تعيش معها في سوق تنافسية واحدة. ولقد أكدنا في هذا الجزء من البحث أن طبيعة عقود التمويل الإسلامية تولد قيمة مضافة في حين أن التمويل بالفائدة ينقل وسائل الدفع من يد إلى يد دون أية زيادة فيها.

ومن جهة أخرى فإن المعروف في الكتابات حول التمويل التقليدي أن الفائدة تتحدد في سوق الإقراض بما يسمى بالطلب والعرض على الأموال القابلة للإقراض Loanable funds. ولكن إنعام النظر في هذه السوق يبين لنا أنها سوق لا تنتج منافع ولا قيمة مضافة. فما هو الطلب على الأموال القابلة للإقراض وما هو عرضها سوى رغبات المتعاملين بالربا؟ وأية منافع يتم إنتاجها في هذه السوق؟ فهي نفسها سوق افتراضية بطبيعتها وبطبيعة ما يتحدد فيها من سعر للفائدة. ولنقم بتجربة افتراضية تبين ما نعنيه بالقول إنها سوق لا تنتج قيمة مضافة. لنفرض أن المجتمع كله يتألف من مقرضين ومقرضين، ولتكن الثروة التي كانت لدى أول وحدة اقتصادية هي 100 دينار عند بدء النشاط. أي أن كل النشاط الاقتصادي الذي يقوم به أفراد هذا المجتمع هو فقط الاقتراض والإقراض، فكل وحدة اقتصادية تقرض من الوحدة المجاورة لها بالفائدة وهي تقرض بالفائدة للوحدة التي تليها. سوف تنتقل الـ 100 دينار من يد إلى أخرى مع اشتراط زيادة هي مقدار الفائدة التي تتحدد في السوق الوحيدة التي هي سوق الأموال المعدة للإقراض. ما الذي يستطيع هذا المجتمع أن ينتجه في نهاية نشاطه ومن أين ستأتي الفائدة التي سيدفعها كل واحد للآخر؟ وهل يتم تحصيل قيمة مضافة أو زيادة في الثروة في هذا المجتمع؟ لنقارن ذلك مع السوق التي تباع التفاح بالبرتقال مثلاً!

ولكنه ينبغي أن لا يغيب عن البال أن التعامل في سوق الإقراض المفترضة هذه ستكون نقطة توازن تلتقي فيها رغبات المقرضين بالربا مع رغبات المقرضين بالربا فيتحدد في هذه السوق سعر للفائدة قد يظنه البعض حقيقياً. وهو يُطلق عليه فعلاً اسم سعر الفائدة الحقيقي real interest rate (في مقابل سعر الفائدة الاسمي أو النقدي nominal or monetary interest rate). ولكن أين الحقيقة الإنتاجية فيه؟ وأين القيمة المضافة منه؟ إنه سعر حقيقي بالمقارنة مع السعر النقدي (أي من وجهة نظر أثر التضخم) ولكنه سعر لأي شيء؟ هل يقابله في المعاملة التبادلية شيء حقيقي؟ أم أن ما يقابله هو الوهم المطلق الذي يسميه المتعاملون العائد المتوقع أو العائد الضائع؟ أليس يمكن أن يقرر بعض الناس التعامل بأي شيء موهوم، ويقبلونه فيما بينهم، فيتكون له سعر وسوق. مثال ذلك الشعوذة والخرافات، مثل خدمة قراءة الكف وقراءة الفنجان، إذا قبلها بعض الناس ورضوا بالتعامل بها، ألا يتكون لها سوق وسعر نتيجة للعرض والطلب؟ رغم أنها شيء موهوم فقط!

5. التمويل الإسلامي يرتبط دائماً بالاقتصاد الحقيقي، ولا يتجاوزه، في حين أن التمويل بالفائدة يبتعد عن الاقتصاد الحقيقي.

ونقصد بالاقتصاد الحقيقي عمليات إنتاج الثروة من سلع وخدمات وعمليات إيصالها إلى مستعملها النهائي، وبعبارة أخرى عمليات الإنتاج وعمليات التبادل. فالتمويل الإسلامي بسبب طبيعة العقود التي يتم من خلالها يلتصق التصاقاً مباشراً بعمليات الإنتاج والمبادلات.

والسبب في ذلك أن التمويل الإسلامي لا يمكن أن يكون إلا من خلال عقود البيع. وهي عقود مبادلات تتم مع المستهلكين، فهي تمويل استهلاكي يخدم النشاط التوزيعي للسلع والخدمات وهو يرتبط بمقدار هذا التداول الاستهلاكي. أو يكون من خلال عقود الإيجار. وهي عقود بيع المنافع كما رأينا، وهي منافع قد يستخدمها المستهلكون أو المنتجون فيكون التمويل أيضاً مرتبطاً بالأصول المعمرة وباستعمالها. أو يكون من خلال عقود المشاركات وهي أيضاً عقود تجمع الموارد المالية والبشرية بعضها مع بعض، وتعمل على إنتاج السلع والخدمات وتقديمها لمستعملها من منتج أو مستهلكين. فالتمويل الإسلامي بجميع أشكاله إذن لا يحدث ولا يحصل إلا مرتبطاً ارتباطاً طبعياً بالقطاع الحقيقي أو بما يعرف عادة بالسوق الحقيقية في مقابلة السوق المالية.

يؤدي هذا الارتباط الحقيقي بين التمويل والسوق الحقيقية للإنتاج والتداول إلى نتيجتين على وجه كبير من الأهمية. النتيجة الأولى اقتصار التمويل على الاقتصاد الحقيقي بحيث يمتنع تمويل جميع العمليات التي لا تنتج ثروة مضافة. إن أقرب مثال على ذلك هو تداول الديون أو بيعها بين مؤسسة مالية ومؤسسة مالية أخرى، فإن هذه المعاملة لا تنتج زيادة حقيقية في الثروة، وإنما تنقلها فقط من مالك إلى مالك آخر، أو

بعبارة أخرى تغير شكل الثروة التي يملكها بائع الدين من دين إلى نقد، كما تغير مقابل ذلك شكل الثروة التي يملكها مشتري الدين من نقد إلى دين.

كما يستبعد أيضاً تمويل جميع معاملات ما يمكن أن يسمى بالاقتصاد الوهمي Virtual economy، مثل تملك وحدات من المؤشرات، سواء أكانت مؤشرات أسعار الأسهم مثل مؤشر داو جونز أو مؤشرات لأسعار السلع في الأسواق المنظمة لأن المؤشرات ومثلها في الحقيقة الاختيارات Options لا تمثل ملكاً حقيقياً لثروة قابلة لإنتاج قيمة مضافة.

أسئلة

اشرح أهمية التصاق التمويل الإسلامي بالسوق الحقيقية، وبين آثار هذه الخاصية على السوق النقدية وسوق رأس المال، وبين مدى التصاق التمويل التقليدي بالسوق الحقيقية



بين أهمية وتأثير منع تداول الديون على السوق المالية وأذكر ثلاثة أمثلة على معاملات يزيلها منع تداول الديون

أما النتيجة الثانية فهي قدرة التمويل الإسلامي على التحكم في استثمارات الأموال، سواء أكان ذلك من الوجهة الأخلاقية بحيث تُستبعد السلع أو الخدمات الضارة بالإنسان أو مجتمعه أو بيئته، أم كان من الوجهة العبئية البحتة التي لا تنتج قيمة مضافة مثل تمويل ألعاب القمار وما شابهها.

وفي مقابل ذلك فإن التمويل بالفائدة لا يرتبط من حيث طبيعته بالاقتصاد الحقيقي لأنه يقدم فقط وسائل الدفع التي يمكن أن تستعمل للاقتصاد الحقيقي أو للمعاملات الوهمية مثل مبادلات المؤشرات والاختيارات، وغيرها من المبادلات التي لا تمثل حقيقة إنتاجية تنشئ ثروة مضافة، وبخاصة ما يعرف بالمبادلات ذات الناتج الصفري Zero-sum transactions. يضاف إلى ذلك أن التمويل بالفائدة يمكن أن يكون عن طريق تبادل الديون مقابل دفعات نقدية تمثل قيمتها الحالية. إن مبادلات الديون بين المؤسسات المالية التي يقوم نظامها على القرض والفائدة كبيرة جداً في واقع الحال، وهي أكثر بكثير من التمويلات المباشرة، التي تقدمها هذه المؤسسات التقليدية لصالح إنتاج السلع والخدمات ومبادلاتها. وبعبارة أخرى فإن مجموع المعاملات الوهمية والمعاملات ذات الناتج الصفري ومعاملات تبادل الديون تفوق بأضعاف كثيرة التمويلات المباشرة التي تقدمها مؤسسات التمويل بالفائدة لمراكز إنتاج الثروة من خلال عمليات الإنتاج والتبادل. الأمر الذي أدى إلى خلق ظاهرة الهرم المقلوب الذي تحدثنا عنها في الفصل السابع.

يضاف إلى ذلك أن الملاحظ، من خلال الأزمات التي يعاني منها النظام القائم على الفائدة، أن الأزمة تبدأ وتكون في القطاع المالي، وبخاصة في تعاملات الديون، وغيرها من المعاملات ذات المجموع الصفري، أو معاملات الأصول غير الحقيقية من أنواع المشتقات، ثم تنتقل هذه الأزمات إلى الاقتصاد الحقيقي بسبب انكماش التمويل عنه. الأمر الذي يلفت النظر إلى أن عدم وجود هذه الأنواع من المعاملات في التمويل الإسلامي قد يجعله أكثر استقراراً وأقل عرضة للأزمات المالية.

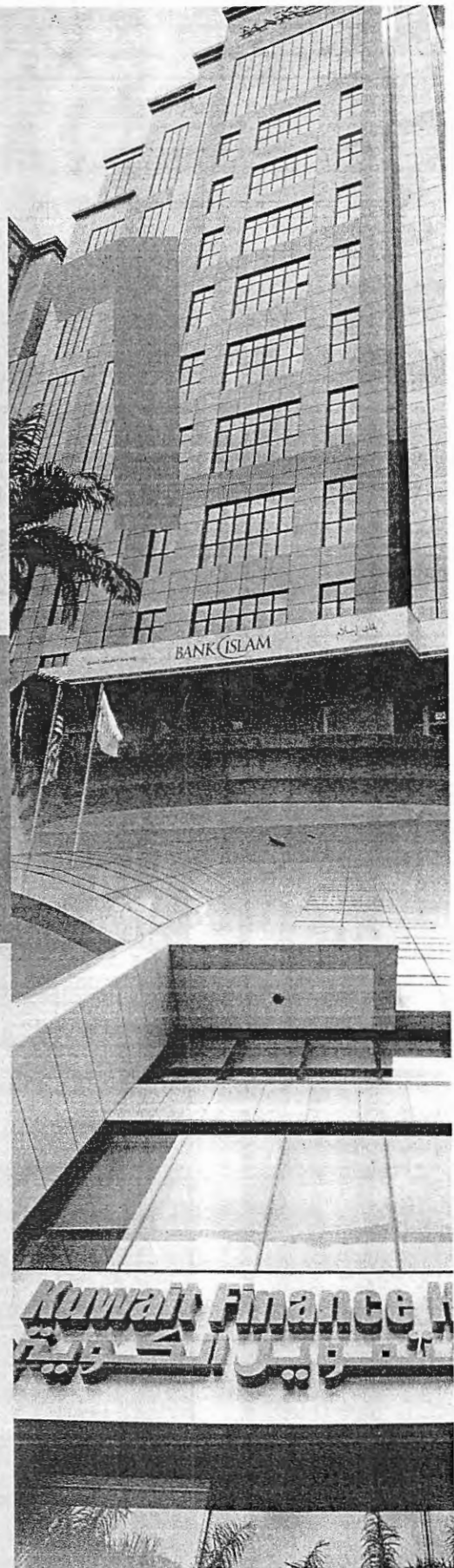
6. لا يمكن في التمويل الإسلامي إعادة جدولة الدين بزيادة، في حين يتم ذلك دائماً في التمويل بالفائدة.

إن طبيعة التمويل الإسلامي، التي تجعله يمر من خلال البيوع والمشاركات والإجازات، تجعل من غير المقبول فيه إعادة جدولة الديون بزيادة. بل إن الصورة التي كانت هي الأكثر شيوعاً في زمن الرسول، صلى الله عليه وسلم، عندما نزل القرآن بتحريم الربا، هي صورة الزيادة في مقدار الدين عند نقله إلى تاريخ استحقاق جديد. وبعبارة أخرى فإن تحريم الربا ينصب أصلاً على إعادة جدولة الديون بزيادة. إن تغيير استحقاق الدين لا يزيد من قيمته ولا من كمية الثروة الموجودة في أي مجتمع. أي أن إعادة الجدولة للدين ليست عملية تنتج قيمة مضافة، شأنها في ذلك شأن بيع الدين من شخص إلى آخر. يضاف إلى ذلك أن إعادة

الجدولة تؤدي إلى تراكم الديون، وتزايدها دون أن يزيد في مقابلتها الإنتاج الحقيقي، أو القدرة على إنتاج ثروة حقيقية أو قيمة مضافة. ومن جهة أخرى فإن إعادة جدولة الديون بزيادة تؤدي إلى تركيز الثروة، وانتقالها من المدين إلى الدائن، الأمر الذي يعني تحويل جزء من ثروة المدين إلى الدائن، دون أن يترافق ذلك مع إنتاج ثروة حقيقية. في حين أن التمويل الإسلامي يقوم على توزيع القيمة المضافة التي تولدت نتيجة لعملية إنتاجية حقيقية بين طرفي التمويل وهما الطرف المالك الذي يقدم ما يملكه بيعاً أو إجارة أو مشاركة، والطرف المستفيد من التمويل، الذي تتولد عنده القيمة المضافة من خلال إدارته أو للسلع أو الخدمات أو استعمالها وفقاً لعقد عقد التمويل.

1

البنوك الإسلامية في واقعها المعاصر



سندرس في هذا الفصل نشوء المصارف الإسلامية، والمبادئ الأساسية التي تقوم عليها، ودورها التمويلي، وخصائصها التي تتميز بها عن المصارف التي تقوم على الفائدة، وكيفية استعمالها للعقود التمويلية، كما سنشير إلى المؤسسات المالية الإسلامية غير المصرفية ودورها في السوق المالية.

لماذا نشأت البنوك الإسلامية المعاصرة؟

دخلت المصارف الغربية التي تقوم على عقد القرض بالفائدة، أخذاً للودائع، وتقديماً للتمويل، إلى البلاد الإسلامية في أواخر القرن التاسع عشر. وهي المرحلة ذاتها التي اشتد فيها الغزو العسكري والسياسي من قبل القوى الأوروبية على شعوب آسيا وإفريقيا. وكانت مدينتا إسطنبول والقاهرة من أوائل المدن التي أسست فيها فروع لبنوك أوروبية. فكان من الطبيعي أن تكون ردة فعل الشعوب الإسلامية سلبية ومعارضة. لذلك لاحظنا أن كثيراً من المسلمين قاموا بمقاطعة حقيقة هذه البنوك. ولم تستطع هذه البنوك، التي تقوم على الفائدة، أن تدخل إلى ضمير الإنسان المسلم، بسبب القوة النفسية الكبيرة المتضمنة في تحريم الربا. ويذكر الكاتب الجزائري المرحوم مالك بن نبي (ت 1974) قصة امرأة وقفت تصيح غاضبة، داخل صالة أحد بنوك إسطنبول، معترضة على أن حسابها قد مُنحت فيه فوائد، وتقول إن هذه الفائدة مال وسخ ينبغي على البنك أن يزيله من حسابها. فهي إذن تعترض على زيادة نقود مُنحت لها، وهو أمر كان يمكن لأي شخص آخر، لا يوجد لديه ذلك الدافع النفسي القوي، أن يعتبره كسباً يسعى لاقتناصه.

وقد لاحظت بعض بعثات صندوق النقد الدولي أن كثيراً من الناس في البلدان الإسلامية يرفضون التعامل مع البنوك التقليدية، مما دعا هذه البعثات (التي لم يكن لها أي غرض يتعلق بالبنوك الإسلامية) أن تقترح على بعض الدول الإسلامية ضرورة إنشاء بنوك إسلامية من أجل اجتذاب هؤلاء الناس للتعامل مع القطاع المصرفي. الأمر الذي يساعد البنك المركزي لتحسين كفاءة إدارته لكمية النقود والائتمان ورقابته عليهما.

إذن فالبنوك الإسلامية المعاصرة نشأت بسبب الرغبة الكبيرة لدى الشعوب الإسلامية لقيام مؤسسات تمويلية لا تتعامل بالربا، بحيث يستطيع أفراد المسلمين ومؤسساتهم التجارية والصناعية التعامل معها مع الإحساس بالراحة النفسية للالتزام بمتطلبات دينهم وشريعتهم، ورفع الحرج الناشئ عن التعامل مع المصارف التي تقوم على القرض والفائدة. ولم يغن في ذلك عدد من الفتاوى التي صدرت عن بعض العلماء والفقهاء التي تبيح التعامل مع هذه المصارف، أو تعتبر معاملاتها غير داخلية في إطار الربا المحرم في الإسلام. ذلك لأن مسألة تحريم الربا تؤثر في كثير من المعاملات والعقود، حتى لنجدها متشعبة ومتفرعة في كل جوانب فقه المعاملات، بحيث صارت مما يعلمه جميع المسلمين عامتهم وعلماءهم على السواء. الأمر الذي جعل جماهير المسلمين ترفض هذه الفتاوى

وتعتبرها مجانية للصواب.

وأخيراً لا بد من ملاحظة أن البنوك الإسلامية قد نشأت بإرادة شعبية محضة. ولم يكن قيام البنوك الإسلامية الأولى أمراً يسيراً، بل إنها قامت على الرغم من الصعوبات القانونية والمالية العديدة والكثيرة، واضطرت إلى الخوض في عراقات قانونية من أجل السماح لها بالترخيص القانوني. وليس السبب في ذلك عداً حكومي أو سلبية مالية. وإنما السبب أن قوانين المصارف في البلاد الإسلامية كلها كانت مصوغة طبقاً للنموذج الربوي للمصرفية، وهو النموذج المستورد، ولم يكن في هذه القوانين متسع للوساطة المالية الإسلامية. لذلك نشأت البنوك الأولى جميعها دون استثناء بقوانين خاصة بعد عناء كبير لإقناع أصحاب القرار بتبني هذه القوانين الخاصة. ولا شك أن خطواتها الأولى كانت صعبة للغاية. لأنه كان عليها أن تُستَنَّ لنفسها أساليب عملها دون بيان ومعرفة مسبقة، وأن تتكرر نماذج عقودها وإجراءاتها وتعليماتها الداخلية دون تجربة أو خبرة تقوم عليها وتستند إلى معطياتها. كما كان لزاماً عليها أن تستقدم العاملين فيها من المؤسسات المصرفية التقليدية الذين اعتادوا فقط على بالقروض.

الإرهاصات الأولى للمصرفية الإسلامية

لعل أول مصرفي في تاريخ الإسلام هو الصحابي الجليل الزبير بن العوام¹، إذ كان مشهوراً بتجارته الرائجة إضافة إلى أمانته العالية، مما جعل كثيراً من الناس يرغبون في إيداع أموالهم معه بقصد حفظها. ولكنه كان يرفض أخذ هذه الأموال على أساس عقد الوديعة لسببين هما: (1) عقد الوديعة هو عقد أمانة يجعل ضمان (أو غرم) المال المودع على مالكة.

فلو فقد هذا المال أو سُرق دون تقصير أو إهمال من الوديع (الزبير) فإن صاحب المال سيكون هو الخاسر، ولا يتحمل الوديع أي شيء من هذا الغرم، (2) لأن عقد الوديعة هو من عقود الأمانة، فإنه لا يسمح للوديع أن يستعمل هذا المال. وإنما يلزمه فقط بحفظه في مكان آمن دون إهمال أو تقصير. أي أن الزبير بن العوام لا يستطيع استعمال هذا المال إذا أخذه وديعة، بل يجب عليه حفظه وصيانته، بما في ذلك من تحمّل تكلفة الحفظ والصيانة. لذلك كان رفضه لقبول الوديعة مبنيًا على عقلية المصرفية، فكان يعرض على صاحب المال أن يأخذه قرصاً لا

قارن وقابل

القرض والوديعة

دور الصراف في التاريخ الإسلامي ودور الصراف في التقليد الغربي في أول عصر النهضة الأوروبية

سندات العطاءات في المدينة المنورة مع سندات مديونية المراجعة

الوديعة المصرفية حسيماً تعرفها قوانين المصارف وعقد الوديعة المعروف في الفقه الإسلامي

1 الزبير بن العوام ممن أسلموا في مكة وهو ابن عمه رسول الله صلى الله عليه وسلم وأحد العشرة المبشرين بالجنة وهو أيضاً زوج أخت عائشة أم المؤمنين. فزوجته أساء بنت أبي بكر المشهورة بذات النطاقين.

وديعة. لأن عقد القرض يجعل المال مضموناً من قبل المقرض فيقدم بذلك الزبير لصاحب المال ضمانه، إذ يصير المال ديناً في ذمته، لأن عقد القرض ينقل ملكية المال المقرض ويشغل ذمة المقرض بدين مماثل لما أخذ من مال. فيكون هو المطالب بإعادته سليماً إلى صاحبه. ومن جهة أخرى فإن عقد القرض، لأنه ينقل الملكية، يتيح للزبير أن يستعمل هذا المال - الذي صار مملوكاً له بعقد القرض - في تجارته وأعماله الاستثنائية. لذلك يذكر عبدالله بن الزبير أن أباه ترك عند موته ديوناً كثيرة جداً - رغم أنه كان تاجراً ميسوراً - لدرجة أن عبدالله كان يخشى ألا تكفي تركة أبيه لسداد كل هذه الديون.²

وقد قامت تجربة لإصدار أوراق مالية في المدينة المنورة في عهد حاكم المدينة مروان بن الحكم في العقد الخامس من الهجرة. فقد أصدر الوالي سندات شخصية لمستحقي العطاء (وهو المعونات الدورية التي تقدمها الحكومة لجميع الأسر في المدينة المنورة، وكان عمر بن الخطاب قد بدأ هذه المعونات). تضمن هذا السند اسم الشخص المستحق ومقدار مبلغ الاستحقاق وتاريخه. وقد لاحظت السيدة عائشة أم المؤمنين أن بعض الناس بدؤوا يبيعون هذه الأوراق المالية قبل استحقاق أجلها بقيمة حالية تقل عن قيمتها الاسمية، فسجلت اعتراضها وطلبت من الحاكم منع هذا التداول باعتباره رباً لأن هذه الأوراق المالية تمثل ديوناً على خزينة الولاية. فلا يجوز تداولها بغير قيمتها الاسمية. وقد منع الحاكم فعلاً تداول هذه الأوراق المالية.

القرض والوديعة

نلاحظ من السلوك المصر في للزبير بن العوام التمييز بين القرض والوديعة، فالقرض ينقل ملكية الشيء المقرض مما يتيح للمقرض أن يستعمل مال المقرض في مصالحه وأعماله كما يشاء. وهو في الوقت نفسه يُنشئ ديناً في ذمة المقرض يعادل تماماً مقدار القرض بكميته ونوعه.³ الأمر الذي يعني أن المدين يضمن سداد القرض. أي أن عقد القرض يغير فقط

2 نص الحديث: «قال عبد الله بن الزبير: لما وقف الزبير يوم الجمل، دعاني فمعت إلى جنبه، فقال: يا بني إنه لا يقتل اليوم إلا ظالم أو مظلوم، وإني لا أراي إلا سأقتل اليوم مظلوماً، وإن من أكبر همي لديني، أفترى يبقي ديناً من مالنا شيئاً؟ فقال: يا بني بع مالنا فاقض ديني... قال عبد الله: فجعل يوصيني بدينه ويقول: يا بني إن عجزت عنه في شيء فاستعن عليه مولاي. قال: فوالله ما دريت ما أراد حتى قلت: يا أبت من مولاك؟ قال: الله، قال: فوالله ما وقعت في كرب من دينه إلا قلت: يا مولاي الزبير اقض عنه دينه فيقضيه، فقتل الزبير رضي الله عنه ولم يدع ديناراً ولا درهما إلا أرضين، منها الغابة وإحدى عشرة داراً بالمدينة، ودارين بالبصرة، وداراً بالكوفة، وداراً بمصر، قال: إنها كان دينه الذي عليه أن الرجل كان يأتيه بالمال فيستودعه إياه، فيقول الزبير: لا، ولكنه سلف، فأني أخشى عليه الضيعة... قال عبد الله بن الزبير: فحسبت ما عليه من الدين فوجدته ألفي ألف ومائتي ألف، قال... فلما فرغ ابن الزبير من قضاء دينه، قال بنو الزبير: اقسم بيننا ميراثنا، قال: لا والله لا أقسم بينكم حتى أنادي بالموسم أربع سنين: ألا من كان له على الزبير دين فليأتنا فلتقضه، قال: فجعل كل سنة ينادي بالموسم، فلما مضى أربع سنين قسم بينهم، قال: فكان للزبير أربع نسوة، ورفع الثلث، فأصاب كل امرأة ألف ألف ومائتي ألف، فجميع ماله خمسون ألف ألف، ومائتي ألف». البخاري، حديث رقم: 2961، 3/ 1137.

3 نلاحظ أن عقد القرض ينطبق على جميع المثليات وليس فقط على النقود. إذ يمكن أن يكون القرض كمية من القمح أو من زجاجات الصابون السائل أو من الريالات أو الدنانير، طالما أنه من المواد المتأثلة في وحدتها وهو ما يسمى بالمثليات، التي تزول من اليد باستعمالها وهو ما يعبر عنه بالمستهلكات، فالقرض إذن يكون بالمثليات المستهلكة.

من طبيعة ما يملكه المقرض فبدلاً من كونه نقوداً مثلاً يصير ديناً نقدياً على المقرض. وهو لا يغير أيضاً في ثروة المقرض لأنه صار مالكا لما أخذه من مال وصار أيضاً مديناً بمقدار مماثل تماماً. فلم تزد ثروته ولم تنقص أيضاً.

ومن جهة أخرى فإن الوديعة لا تنقل ملكية المال المودع للوديع. فهي بذلك لا تمكن الوديع من استعمال المال المودع لديه. ويقتضي ذلك أن تبقى مخاطر الهلاك أو الضياع أو النقص أو نقص الثمن على مالك المال أو الشيء المودع. ولا يحمل الوديع - باعتباره أميناً فقط - أية مخاطر إلا في حالة الإهمال أو التقصير أو مخالفة العقد.

إن هذا الفارق هو من أهم ما يميز المصرفية الإسلامية من المصرفية التي تقوم على الفائدة. فقد نشأت مؤسسة الصرافة في التاريخ الإسلامي على أيدي الصرافين بدءاً من القرن الثاني الهجري، ونشطت مؤسسة الصرافة هذه في جميع المدن الإسلامية، في دمشق وبغداد والقاهرة وحلب والموصل والري (طهران) وواسط (مشهد) وغيرها. وكان لمؤسسة الصرافة دور مهم في تسهيل المبادلات في أسواق هذه المدن، وبخاصة إذا أخذنا بعين الاعتبار أنه كانت هناك عملتان للتعامل هما الذهب والفضة وكانت هناك حاجة لإجراء المدفوعات بواحدة منهما رغم أن العقد قد يكون بالعملية الأخرى. كما كان لهذه المؤسسة دور مهم في تسهيل المبادلات التجارية الخارجية فيما بين المدن وفيما بين الدول.

مؤسسة الصرافة والصرافون

كانت مؤسسة الصرافة تقوم في العهود الإسلامية بعدد من الوظائف التي تقوم بها المصارف المعاصرة. وأهم هذه الوظائف ما يلي:

1. تبديل العملة: فقد كان الناس يستعملون الذهب والفضة عملتين في البيع والمداينات. فيقدم الصراف هذه الخدمة بحيث يبيع الفضة أو الذهب لمن يحتاجهما مقابل العملة الأخرى. إذ كثيراً ما كان يتم العقد بعملة والدفع يتم بالعملة الأخرى.
2. قبول الودائع: إذ كان الصراف يتلقى الودائع من التجار وسائر المتعاملين في الأسواق. ويمسك حسابات ودائعهم. وبما أن الصراف كان متخصصاً بممارسة دور الوسيط المالي في المدفوعات، ولم يكن بنفسه تاجراً أو مستثمراً مثل الزبير بن العوام، فإنه كان يقبل هذه الودائع على أساس عقد الوديعة أمانة لحساب أصحابها وحفظاً لها بحيث يمكن لهم طلبها أو استعمالها كما يشاءون. فكانت شبيهة بالودائع تحت الطلب لأن أصحابها يملكون حق إصدار الشيكات عليها.
3. إصدار الشيكات وسداد المدفوعات: عند تقبل الودائع من الأفراد والتجار كان الصراف يصدر لهم أوراقاً تحمل خاتمه بحيث تميز أوراق كل صراف عن أوراق الصراف الآخر. وكانت هذه الأوراق تسمى صكوكا (مفردها صك) أو رُقْعاً

ورقاعاً (مفردها رقعة). وكانت هذه الصكوك تصدر بعد أن يأخذ الصراف نموذج توقيع المودع. وتستعمل هذه الصكوك من قبل المودع كأدوات للدفع بحيث يكتب فيها شيكاً يتضمن أمراً للصراف بدفع المبلغ الذي يترتب عليه عند شرائه السلع والخدمات من التجار في السوق. وكان التجار يأتون إلى الصراف في آخر كل أسبوع فيقدمون له هذه الصكوك ليحصلوا على الأموال التي يستحقونها. وبعد أن يتأكد الصراف من صحة التوقيع ومطابقته للنموذج الذي يحتفظ به لصاحب حساب الوديعة، كان يقوم بسداد هذه المدفوعات لمستحقيها.

4. إصدار السُفَجات أو السفاتج (مفردها سُفَجة) وهي تشبه ما يعرف اليوم بالاعتمادات المستندية في التجارة الدولية. فهي أمر بالدفع من قبل صراف في بلد إلى صراف معتمد عنده، مراسل له correspondent في بلد آخر يطلب فيه أن يدفع مبلغاً محدداً لشخص معين. ويصدر الصرافون هذه الأوامر للتجار الذين يستوردون البضائع من بلدان أخرى من خلال قوافلهم التي تجوب بين البلدان بحيث لا يحتاجون -بسبب هذه السفَجة- إلى حمل النقود والتعرض لمخاطر نقلها عبر المسافات البعيدة.

وقد كان للصرافين دكاكينهم في جميع الأسواق بحيث يوجد في كل سوق صراف أو أكثر حسب سعة السوق وحاجته المالية وكان للصراف في دكانه طاولة، جاءت منها فيما بعد كلمة بنك Bank، كما أن كلمة شيك Cheque أو Check قد جاءت من كلمة صك عبر انتقالها من خلال اللغة اللاتينية بكلمة sek اللاتينية.

ولكننا نلاحظ أن الصراف في الأمصار الإسلامية لم يصدر الائتمان ولم يقوم بدور المقرض للودائع التي يتلقاها من زبائنه. لأن أساس هذه الودائع هو عقد الوديعة الذي لا يتيح للصراف

أن يستعمل هذه الأموال. إذ ليس له الحق أن يقرضها أو يقدمها بأي أسلوب تمويلي آخر حتى لا يكون ذلك خيانة للأمانة في عقد الوديعة.

وعندما غزت الجيوش الأوربية منطقة شرق البحر المتوسط الإسلامية في القرنين العاشر والحادي عشر لاحظ الأوربيون وجود الصرافين ومؤسسة الصرافة هذه، ونقلوها إلى بلادهم. فبدأ وجود الصرافين من شمال إيطاليا ليقوموا بالأدوار نفسها التي يقوم بها الصرافون المسلمون في بلدانهم بدكاكينهم وطاولتهم (banks) وصكوكهم (Sek). ولكن صرافي أوروبا لاحظوا مع مرور الزمن أن كثيراً من المودعين لا يطلبون ودائعهم بسرعة،

الإرهاصات الأولى للمصارف الإسلامية

- فكرة الوديعة أم القرض (الزبير)
- تجربة تداول السندات ذات الاستحقاق الآجل (مروان في المدينة)
- فكرة الوديعة والشيك (بغداد)
- دور الصراف المحلي
- دور الصراف في التجارة الدولية



عما أوجد أموالاً نقدية كثيرة لدى هؤلاء الصرافين. وقد دفعهم حبهم للكسب وزيادة ثرواتهم إلى خيانة عقد الوديعة واستعمال هذه الأموال إقراضاً للأمرأء والحكام ثم لغيرهم من الناس. الأمر الذي أدى إلى إنشاء الائتمان بمعنى أن الصرافين في أوروبا قدموا تمويلات من خلال عقد القرض بالفائدة من أموال لا يملكونها ولم يفوضوا باستعمالها وكان ذلك بدءاً لنشوء المصرفية التي تقوم على الفائدة في أوروبا. فمن مفارقات الزمان أو فلنقل من مطابقتها أن البنوك الربوية (والربا ظلم محرم) قامت على خيانة الأمانة في عقد الوديعة (والخيانة ظلم محرم أيضاً)!

الأشكال المبكرة للبنوك الإسلامية المعاصرة

أثارت مسألة التوفير من أجل القيام برحلة الحج اهتمام الناس في ماليزيا، وبخاصة مع ازدياد التعلم وانتشار الوعي الديني. وبدأت تلفت نظر الحكومة الماليزية منذ الاستقلال 1958 فأنشأت صندوقاً لمساعدة المسلمين الماليزيين على تجميع مدخراتهم من أجل الإنفاق على رحلة الحج. ومن البدهي أن يرتبط التوفير من أجل رحلة الحج بضرورة مراعاة مبادئ الشريعة وقواعدها في عميلة تجميع هذه المدخرات واستثمارها. أي أنه كان لا بد من مراعاة المبادئ الأخلاقية الإسلامية وتحريم الربا بشكل خاص في هذه العملية. فنشأ بذلك ما عرف بإدارة صندوق الحج Tabung Hajji الذي أخذ شكله المعروف الآن في العام 1962.

وبذلك يكون طابونغ حجي أول بنك إسلامي نشأ في العصر الحديث. وهو يتخذ شكل بنك استثمار، يقوم بتجميع المدخرات الصغيرة واستثمارها في مشروعات تتراوح ما بين الاستثمارات الزراعية والصناعية الكبيرة وكذلك الاستثمار في سوق الأسهم. وهو يقدم أيضاً خدمات الحسابات الجارية وحسابات الادخار لذوي الدخل المحدود كما يتيح فرصة فتح حسابات توفير للأطفال.

وفي تلك الفترة نفسها تقريباً كانت فكرة إنشاء مؤسسات مالية تجمع المدخرات الصغيرة وتستثمرها تراود أفكار كثير من المسلمين في أنحاء أخرى من البلدان الإسلامية فقامت محاولات صغيرة في باكستان وغيرها من البلدان الإسلامية على شكل جمعيات محلية للتوفير والاستثمار.

ولكن التجربة الأهم التي لفتت الأنظار بشكل واضح كانت تجربة بيوت الادخار والاستثمار في مدينة ميت غمر في الدلتا المصرية. وهي مؤسسات مالية لتجميع المدخرات واستثمارها محلياً، تبنّى فكرتها وأسّسها المرحوم الدكتور أحمد عبد العزيز التجار الأستاذ في جامعة القاهرة آنذاك وكان يسميها «بنوك الادخار والاستثمار».

بدأ أول بنك للادخار والاستثمار في ميت غمر في العام 1963. وكان يقوم على تجميع المدخرات من الفلاحين وصغار التجار واستثمارها محلياً على طريقة المضاربة مع

صغار التجار والحرفيين في المحلة ذاتها. وقد انتشرت بنوك الادخار والاستثمار هذه وتوسعت حيث أنشئت بنوك مماثلة في قرى ومدن صغيرة مجاورة أخرى. واستمرت هذه التجربة حتى العام 1967 حيث تم إغلاقها لأسباب سياسية من قبل الحكومة المصرية في ذلك الوقت.

إن أهم ما قدمته هاتان التجربتان في ماليزيا وفي مصر هو كسر الحاجز النفسي. إذ دللتا على أنه من الممكن تجميع المدخرات من الأشخاص والوحدات الاقتصادية ذات الفائض وتقديمها إلى الوحدات الاقتصادية التي تحتاج إليها وهي الوحدات ذات العجز دون اللجوء أو الاستناد إلى الربا. وبعبارة أخرى فإن كثيراً مما كان يُكتب حول البنوك التقليدية في الصحافة والكتابات العربية والمحلية في البلدان الإسلامية الأخرى يصفها بأنها قدر لا يمكن تجنبه، وشر لا يمكن أن يقوم تعامل مالي معاصر من دونه، وأنها ضرورية في أي اقتصاد حديث. كل هذه الكتابات صارت بعد نجاح هاتين التجربتين مما يمكن الشك فيه، بل إنه صار بالإمكان قيام بنوك إسلامية لا تتعامل أبداً بالفائدة، سواء في تجميعها للمدخرات أو في تقديمها للخدمات التمويلية.

ولقد كان لكسر الحاجز النفسي وللبيان العملي بإمكان قيام مؤسسات للوساطة المالية تلتزم بأحكام الشريعة وبخاصة تحريم الفائدة أثر كبير في تنبه أصحاب المال المسلمين إلى إمكان إعادة النظر في البنوك التقليدية. مما شجعهم على بدء هذه التجربة مع إطلالة العقد الذي تلا الستينيات من القرن الماضي.

وقبل أن نختم هذه الفقرة لا بد من ملاحظتين مهمتين. أولهما تأسيس بنك ناصر الاجتماعي في مصر الذي قام على أنقاض إجهاض تجربة بنوك الادخار والاستثمار المحلية، أو ما صار يعرف بتجربة ميت غمر. فقد أسست الحكومة المصرية بنكاً لتمويل الصغار والقيام ببعض الخدمات الاجتماعية مثل جمع الزكاة التي يقدمها الأغنياء تطوعاً منهم لهذا البنك وتوزيعها على المستحقين من الفقراء والمساكين. وقد قام بنك ناصر الاجتماعي بتقديم التمويل للصغار بأساليب وعقود حاولت دائماً الالتزام بالمبادئ الإسلامية بصورة عامة.

أما الملاحظة الثانية فهي أن الكتابات النظرية حول إمكان قيام بنوك أو مؤسسات للوساطة المالية تتلقى الودائع وتقديم التمويل على أسس تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية قد ظهرت منذ منتصف خمسينيات القرن الماضي. فكان كتاب محمد عزير حول المصرفية من دون فوائد Interest Free banking قد صدر باللغة الإنجليزية في باكستان في العام 1954 وترجم إلى العربية ونشر في دمشق في العام 1956. ثم جاء كتاب المرحوم الشيخ محمد باقر الصدر حول البنك اللاربوي الذي نشر في بيروت في العام 1961 حيث عرض فيه عدة عقود شرعية يمكن استعمالها بدائل للعقود الربوية في أي مؤسسة إسلامية للوساطة المالية. كما ظهرت كتب أخرى في أوائل الستينيات باللغات العربية والأردية

والإنجليزية حول الموضوع نفسه. الأمر الذي أدى إلى اقتراحات نظرية عديدة لكيفية القيام بأعمال الوساطة المالية دون الاستناد إلى مبدأ الفائدة. الأمر الذي كان له أثر كبير على نظرة الكتاب والمصرفيين حول أعمال المصرف الإسلامي عندما قامت هذه المصارف في العقد السابع من القرن الماضي.

نشوء البنوك الإسلامية المعاصرة

إن أول بنك إسلامي معاصر هو البنك الإسلامي للتنمية الذي افتُتح في شهر تموز (يوليو) 1975. نشأت فكرة إقامة بنك إسلامي للتنمية لیساعد في تمويل المشروعات الحكومية في البلدان الإسلامية على غرار البنك الدولي وبنوك التنمية الأوروبية والآسيوية والأفريقية، في كواليس منظمة المؤتمر الإسلامي في جدة، حيث دعا بعض رؤساء الدول الأعضاء في هذه المنظمة إلى ضرورة إنشاء بنك يتعامل مع الحكومات الإسلامية لتمويل مشروعات التنمية فيها. مما نتج عنه إعلان نوايا نشر في 15 كانون الأول (ديسمبر) 1973، وقد وقعته ثماني دول من أعضاء منظمة المؤتمر الإسلامي.

وكان من نتيجة إعلان النوايا أن شكلت لجنة تحضيرية لوضع مشروع اتفاقية لتأسيس البنك الإسلامي للتنمية. وتم التوقيع على هذه الاتفاقية في العام 1974 من قبل 25 دولة أعضاء في المنظمة. وقد نصت هذه الاتفاقية على أن البنك هو مؤسسة دولية تقتصر عضويتها على الدول، ويشترط فيها أن تكون هذه الدول أعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي.

والمهم في هذه الاتفاقية أنها نصت في مادتها الثانية أن يكون التمويل الذي يقدمه البنك الإسلامي للتنمية متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية.⁴ وقد قامت الدول الأعضاء في بنك الإسلامي للتنمية بدفع رأس مال البنك الذي حدد في ذلك الوقت بـ 60 بليون دولار أمريكي. وقد ازداد رأس المال هذا خلال السنوات التالية، وهو الآن 60 بليون دولار.

ويدير البنك مجلس إدارة مؤلف من أحد عشر عضواً ستة منهم دائمون يمثلون الدول ذات المساهمات الكبيرة وهي المملكة العربية السعودية والكويت والإمارات العربية المتحدة وليبيا وتركيا وإيران، وخمسة منهم ينتخبون من قبل مجموعات الدول ذات المساهمات الصغيرة. وعلى الرغم من أن البنك الإسلامي للتنمية قد افتتح في العام 1975 إلا أن أول عملية تمويلية قدمها كانت في شهر آب (أغسطس) 1976. وكانت تمويلًا بالمزاد لصفقة بترول خام اشتراها من الجزائر وباعها لحكومة بنغلادش. جاءت هذه الصفقة بعد أن قدم الدكتور سامي حمود عقد المزاولة وبين كيفية إجرائه للبنك الإسلامي للتنمية.

4 كان الفضل الكبير في وجود هذه المادة للدكتور أحمد النجار الذي كان عضواً في اللجنة التحضيرية التي صاغت مشروع اتفاقية التأسيس. وكان في ذلك الوقت أستاذاً للاقتصاد في جامعة الملك عبد العزيز في جدة، وصديقاً حميماً للأمير محمد الفيصل آل سعود الذي أسس فيما بعد سلسلة بنوك فيصل الإسلامية.

أما أول بنك إسلامي تجاري، أي يتعامل مع الأفراد، فكان بنك دبي الإسلامي الذي أسس في العام 1994 وبدأ بالعمل فعلاً في العام نفسه. وكان ترخيصه من قبل المصرف المركزي للدولة الإمارات العربية المتحدة. وهو بنك يقوم على فكرة الوساطة المالية فيتلقى الودائع في الحسابات الجارية على أساس عقد القرض وفي حسابات الاستثمار ذات الأجل الذي يتراوح بين ثلاثة شهور إلى عدة سنوات على أساس عقد المضاربة. وقد بدأ البنك عملياته الاستثمارية بشراء الأراضي في دبي. ولكنه سرعان ما انتقل إلى عمليات المربحة بعد سنة 1977 على أثر انخفاض أسعار الأراضي في دبي من جهة، ونصيحة صاحب فكرة المربحة المرحوم سامي حمود من جهة أخرى.

ثم قام الأمير محمد الفيصل بإنشاء أول بنك من بنوك فيصل الإسلامية في مصر باسم بنك فيصل الإسلامي المصري في العام 1977. وقد صدر الترخيص لهذا البنك بقانون استثنائي خاص من رئيس جمهورية مصر العربية. وذلك لأن قانون البنوك الذي كان معمولاً به في مصر في ذلك الوقت لا يسمح أن يقوم بنك بعمليات المربحة أو الإجارة التمويلية لأنها تتضمن شراء البنك للسلع والأصول بقصد تقديمها تمويلاً لعملائه.

ثم قام سامي حمود بإنشاء البنك الإسلامي الأردني في العام 1977 نفسه، وذلك بالتعاون مع الشيخ صالح كامل الذي يملك ويرأس مجموعة البركة التي قامت فيما بعد بإنشاء بنوك البركة. وقد قام سامي حمود بإدارة هذا البنك لبضع سنوات جاعلاً عقد المربحة عقداً أساسياً في التمويل الإسلامي.

تلا ذلك تأسيس عدد من البنوك الإسلامية في بلدان عدة أهمها بيت التمويل الكويتي وبنك فيصل الإسلامي السوداني. ومع بدء عقد الثمانينات من القرن الماضي انتشرت البنوك الإسلامية إلى بلدان جديدة فتأسس بنك إسلام ماليزيا برهد في العام 1980 وبنك البحرين الإسلامي في العام 1981. كما أسست عدة بنوك إسلامية في السودان وبنغلادش وموريتانيا وغينيا وتركيا وغيرها.

ومنذ العام 1983 بدأت حركات تحويل النظام المصرفي بكامله في بعض الدول إلى النظام الإسلامي. بدأ ذلك في باكستان على مراحل كان أولها تحويل نظام الودائع ذات الأجل إلى ما سمي بنظام الودائع الذي يقوم على المشاركة في الأرباح والخسائر Profit and Loss Sharing أو ما عرف اختصاراً بـ PLS Account ثم صدر في باكستان قانون بتحويل الأعمال المصرفية الداخلية لجميع البنوك الباكستانية إلى التمويل الإسلامي. وقد أصدر البنك المركزي الباكستاني تعليمات تتضمن توصيفاً لاثني عشر عقداً تمويلياً يمكن للبنوك أن تمارسها وذلك بناءً على اقتراح مجلس العقيدة الإسلامية الباكستاني Council of Islamic Doctrine.

قارن خصائص البنك الإسلامي
 مع خصائص البنك التقليدي
 الذي يقوم على التعامل
 بالفائدة، وبين ما
 يشتركان فيه وما
 يختلفان

ولكن هذه الأسلمة الشاملة لبنوك باكستان تغيرت مع مجيء حكومة برفيز مشرف الانقلابية في أوائل القرن الجديد، حيث صدر قانون جديد للمصارف يبيح للمصارف أن تختار بين منهج التمويل الإسلامي أو منهج التمويل القائم على الفائدة، وأعيدت على إثره جميع البنوك الحكومية إلى نظام الفائدة.

وقد صدر في إيران أيضاً قانون جديد للبنوك ينظم أعمالها كلها حسب مبادئ الشريعة الإسلامية منذ ثمانينات القرن الماضي أيضاً. وفي العام 1992 تمت أيضاً أسلمة النظام المصرفي في السودان بأكمله بما في ذلك عمليات البنك المركزي السوداني.

ومنذ أواخر التسعينات بدأت المصارف الإسلامية تتزايد بكثرة، وتنتشر في بلدان عديدة بغض النظر عن ديانة أكثرية سكانها فتعددت البنوك الإسلامية في البلدان ذات الأكثرية الإسلامية بعد أن كان في معظمها بنك إسلامي واحد فقط. من هذه البلدان التي قامت فيها عدة بنوك إسلامية دولة الإمارات العربية المتحدة والكويت وماليزيا وتركيا والمملكة العربية السعودية ومصر وتونس وقرغيزيا وكازاخستان وباكستان واندونيسيا وبيروناي وغيرها. كما انتشرت المعاملات المالية الإسلامية إلى جميع البنوك العالمية التي صارت تقدم التمويلات الإسلامية من خلال ما يعرف بالمصرفية للخواص Private Banking. وقد تجاوز عدد البنوك الإسلامية الثلاثمائة مع إطلالة العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين. وهي منتشرة في أكثر من 50 دولة، وتقدر أصولها بحوالي 1500 بليون دولار أمريكي. ومن المعلوم أن أكثر من 40٪ من معاملات التمويل الإسلامي تجري من قبل البنوك التقليدية التي افتتح عدد منها فروعاً إسلامية، أو أقام أقساماً لمعاملات التمويل الإسلامي.

تعريف المصرف الإسلامي

نستطيع الآن تعريف المصرف الإسلامي كما يلي: هو مؤسسة للوساطة المالية، تعتمد على تلقي الودائع من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، وتعمل على تقديم التمويل للوحدات الاقتصادية ذات العجز بواحد من أساليب البيوع أو الإجازات أو المشاركات، وتلتزم بالضوابط الشرعية في المعاملات المالية وبخاصة المعيار الأخلاقي وتحريم الربا (الفائدة).

ونلاحظ في هذا التعريف النقاط الأساسية التالية:

1. المصرف الإسلامي هو مؤسسة للوساطة المالية. ومؤسسات الوساطة المالية تعتمد بصورة رئيسية على أموال الآخرين التي تودع لديها. ففي حين أن الودائع في المصارف الربوية تؤخذ من أصحابها على أساس عقد القرض، فتتحول ملكية الأموال المودعة إلى البنك الإسلامي، ويصبح أصحاب الودائع مجرد دائنين للبنك. نجد أن البنك الإسلامي يتلقى معظم الودائع على أساس عقد المضاربة الذي يمنح أرباب الأموال استحقاق

Entitlement الزيادات التي تنشأ عن استثمار أموالهم وبذلك يحقق أصحاب الودائع الاستثمارية هذه أرباحاً على ودائعهم. إن عقد المضاربة التي تؤخذ بموجبها هذه الودائع الاستثمارية يتضمن بطبيعته مبدأ الوكالة، لأنه لا ينقل ملكية الأموال المودعة إلى المصرف الإسلامي، وإنما يفوضه ويعطيه وكالة باستثمار هذه الأموال، وسنلاحظ في المثال الذي سنعطيه في آخر هذه الفقرة أن الأموال التي تودع في المصرف الإسلامي على أساس عقد المضاربة تشكل معظم موارده المالية. فعقد الوكالة هنا - أي فيما يتعلق بالأساس الذي تؤخذ به فوائض أهل الفوائض - يمثل الفارق الرئيسي بين الوساطة المالية الإسلامية والوساطة المالية التقليدية.

2. المصرف الإسلامي يعتمد على الودائع التي يتلقاها من الجمهور. وهنالك نوعان رئيسيان من الودائع. النوع الأول هو الودائع التي يرغب أصحابها باستثمارها ويأملون بتحقيق أرباح منها. وهي تقدم لآجال محددة على عقد المضاربة كما رأينا، وهو عقد يُبقي ملكية المال لرب المال، مما يجعله معرضاً لاحتفال الخسارة. أما النوع الثاني فهو الودائع التي يرغب أصحابها بسحبها في أي وقت واستعمالها كما يشاءون. وهي تقوم على عقد القرض الذي ينقل الملكية للمقرض أي أصحاب البنك الإسلامي، ولكنه يلزم البنك الإسلامي أيضاً بأن يعيد هذه الأموال لأصحابها - الذين صاروا دائنين أو مقرضين للبنك - في أي وقت يطلبونها. فهي إذن ودائع تحت الطلب أو ما يعرف بالودائع في الحساب الجاري. وتشكل هذه الودائع في العادة المصدر الثاني من حيث حجمها من مصادر الأموال للبنك الإسلامي. وبما أن هذه الودائع تقدم إلى أصحاب حقوق الملكية في البنك الإسلامي، فإن هؤلاء - بدورهم - يضمنونها إلى الأموال الخاصة بهم في البنك، ويوكلون بها جميعاً إدارة البنك ويفوضونها باتخاذ القرارات اليومية المتعلقة بإدارتها واستثمارها. أي أنه للوكالة أيضاً علاقة هنا أيضاً، فهي ترتبط بشكل غير مباشر بالودائع في الحسابات الجارية.

3. إن قيام المصرف الإسلامي بدور الوساطة المالية، واعتماده الكبير على الودائع الاستثمارية، التي تقدم إليه لآجال معظمها قصير، يتراوح بين الشهر والسنة، وقليل منها ما يتجاوز في العادة السنة الواحدة. وكذلك وجود نسبة عالية من الودائع في الحسابات الجارية لديه، بالمقارنة مع سائر الأموال المتوفرة له. كل ذلك يجعل البنك الإسلامي يحتاج إلى الحذر الشديد والحيلة الكبيرة في إدارة الأموال الموجودة عنده، وفي اختيار الاستثمارات التي تساعد على ذلك. وبعبارة أخرى فإن من الطبيعي، بل من الواجب، أن تعير الوساطة المالية الإسلامية اهتماماً كبيراً لإدارة السيولة، وأن تهتم اهتماماً لا حدود له بالتوفيق بين آجال استحقاق الأموال التي تقدمها لعملائها وبين آجال الأموال التي تحصل عليها من المودعين. وكذلك عليها أن تحرص على إيجاد المخارج المناسبة لكل عملية استثمار أو تمويل تقوم بها، أي أن تقدم التمويل من خلال عقود تمكنها من استرداد الأموال في الوقت المناسب، لأن مصادر الأموال عندها غير دائمة ومتقلبة، بل إن غالبيتها العظمى

ذات آجال قريبة. يضاف إلى ذلك أن طبيعة الوساطة المالية الإسلامية تقتضي من المصارف الإسلامية أن تحرص أشد الحرص على تخفيف المخاطر إلى أدنى الحدود بحيث لا تقبل من المخاطر إلا القدر الذي هو ضروري لإباحة استحقاق العائد. ويلاحظ أن جميع هذه الاهتمامات تنأت من طبيعة الوساطة المالية الإسلامية وهي تشترك في معظمها مع البنوك التقليدية. بل إن البنوك الإسلامية ينبغي أن تكون أكثر حيطة وحذراً، وأقل مخاطرة، لأن الشريعة تدعو دائماً إلى التحوط للمخاطر، كما كان يفعل ذلك رسول الله، صلى الله عليه وسلم، حين كان يحتفظ بقوت سنة في بيته، وبخاصة أن البنوك الإسلامية تقوم على مبدأ الوكالة، وليس للوكيل أن يتوسع أو يفرط في المغامرة بأموال موكله.

4. يقدم البنك الإسلامي التمويل على أساس عقود التمويل الإسلامي التي درسناها في الفصول السابقة. وهي عقود البيوع والإيجارات والمشاركات، سواء بأشكالها البسيطة المسماة، أم بأشكالها المولدة التي هي في العادة أكثر تعقيداً. ونلاحظ هنا أن الكتابات المبكرة وبخاصة تلك التي سبقت إنشاء أول بنك إسلامي معاصر قد ركزت على أن يكون تقديم التمويل للوحدات ذات العجز على أساس عقد المضاربة، كما هو الشأن في قبول معظم الودائع. وقد تمسكت بعض هذه الكتابات بعبارة «المضارب يضارب» التي وجدت في بعض الكتابات الفقهية التراثية حيث ناقش الفقهاء مسألة حق المضارب أن يدفع مال المضاربة لغيره مضاربةً أيضاً، وإن فعل ذلك فهل يستحق هو جزءاً من الربح أم أن الربح هو فقط لرب المال، وتابعت بعض هذه الكتابات لتبتكر عبارة «المضاربات ذات الطرفين أو الطبقتين» Two tier Mudarabah. التي ترى في البنك الإسلامي أنه مؤسسة تقدم التمويل على أساس عقد المضاربة. وقد طُبِّق ذلك فعلاً في تجربة ميت غمر.

ولكن الواقع أن البنوك الإسلامية المعاصرة تعتمد في تمويلاتها بصورة رئيسية على عقود البيوع والإيجارات أكثر بكثير من المشاركات لأن البيوع والإيجارات، وبخاصة عقودها المولدة، تقدم للبنك الإسلامي مخرجاً من عملية التمويل، أي موعداً محدداً في المستقبل يسترد عنده الأموال المقدمة للعملاء. بحيث يستطيع أن يكون في حالة جاهزية دائمة من حيث السيولة. وذلك من أجل الاحتفاظ بالقدرة الدائمة على الاستجابة لطلبات السحب عن المودعين. ونلاحظ في المثال الذي سنذكره في آخر هذه الفقرة أن البيوع والإيجارات تشكل معظم استعمالات الأموال في البنوك الإسلامية. فقد أنتجت أرصدة مدينة بتاريخ آخر سنة 2009 تزيد عن 80٪ من مجموع الأصول (وهو مجموع الحسابات المدينة وحسابات المستحقات من بنوك أخرى). كما قدمت للبنك الإسلامي 71.6٪ من مجموع إيراداته (وهو ما يعادل 94.2٪ من إيرادات العمليات التمويلية)، في حين لم تقدم المضاربات أكثر من 3.4٪ من مجموع الإيرادات (أو 5.8٪ من إيرادات العمليات التمويلية).

5. التزام المصارف الإسلامية بالضوابط الشرعية للمعاملات المالية هو عنوان تعريفها، وهو رأس ما يميزها عن البنوك التقليدية التي لا تهتم بالمعايير الشرعية أصلاً. إن

الضوابط والمعايير الشرعية تتعلق بجانبين من معاملات البنوك الإسلامية هما: (1) الأشياء أو السلع أو المشروعات التي تقوم بتمويلها، (2) العقود والشروط التي تتعامل البنوك الإسلامية من خلالها مع الآخرين، بما في ذلك أصحاب الودائع وأصحاب رأس المال. كما يشمل جميع المتعاملين بما فيهم عملاء البنوك الإسلامية ومستعملو الأموال المتوفرة لديها، والعاملين فيها، والموردين لمشترياتها والبيئة الاجتماعية من حولها، وغير ذلك من ذوي العلاقة بها. وبعبارة أخرى فإنه على الرغم من أن أهم الضوابط الشرعية هي ما يتعلق بالمعيار الأخلاقي وبتحريم الربا، فإن البنوك الإسلامية تلتزم بغير ذلك من الضوابط الشرعية مثل مبدأ التوازن والواقعية وتجنب الغرر في العقود وغير ذلك مما هو معروف في كتب فقه المعاملات والأخلاق.

ونعرض فيما يلي مثلاً لبنك إسلامي يبين مصادر الأموال واستعمالاتها في واحد من البنوك الإسلامية المعاصرة لعام 2009 مع إغفال ذكر اسم البنك. وقد أضفنا أيضاً بنكاً تقليدياً للمقارنة.

مقارنة الميزانية الختامية لعام 2009 لبنكين أحدهما إسلامي والآخر تقليدي هما أكبر بنكين في بلدهما

الميزانية الختامية لبنك إسلامي 31 ديسمبر 2009	%	الميزانية الختامية لبنك تقليدي 31 ديسمبر 2009	%
الأصول		الأصول	
نقد وأرصدة في البنك المركزي	3.41	نقد وأرصدة في البنك المركزي	5.48
ودائع واستثمارات لدى بنوك ومؤسسات مالية إسلامية	22.67	ودائع لدى بنوك ومؤسسات مالية أخرى	16.66
حسابات مدينة من أنشطة تمويلية	57.71	قروض وتمويلات للعملاء	59.05
استثمارات في أسهم وأوراق مالية مشروعة	8.75	سندات خزانة وسندات بنك مركزي	13.97
استثمارات أخرى	3.06	استثمارات في شركات تابعة وشريكة	3.37
أصول ثابتة	0.76	أصول ثابتة	0.38
أصول أخرى	3.64	أصول أخرى	1.08
مجموع الأصول	100	مجموع الأصول	100
المطلوبات والودائع الاستثمارية غير المقيدة وحقوق الملكية		المطلوبات وحقوق الملكية	
مستحقات لبنوك ومؤسسات مالية أخرى	22.13	مستحقات لبنوك ومؤسسات مالية أخرى	10.79

الميزانية الختامية لبنك تقليدي 31 ديسمبر 2009		الميزانية الختامية لبنك إسلامي 31 ديسمبر 2009	
	%		%
اتفاقات إعادة الشراء	1.21	حسابات جارية	17.11
حسابات جارية	20.26	قروض أخرى	3.88
قروض أخرى	1.99	مطلوبات أخرى	2.60
مطلوبات أخرى	79.43	مجموع المطلوبات	41.84
مجموع المطلوبات (جزئي)	41.30	الودائع الاستثمارية غير المقيدة لأجل	34.74
ودائع لأجل	79.43	مجموع المطلوبات والودائع الاستثمارية	0.49
مجموع المطلوبات	79.43	حقوق أقلية	77.07
		مجموع المطلوبات والودائع الاستثمارية	
حقوق الملكية		حقوق الملكية	
رأس المال المصدر والمدفوع	15.68	رأس المال المصدر والمدفوع	22.97
رأس المال المصدر والمدفوع	44.56	سلفة على حساب زيادة رأس المال	10.62
الاحتياطي القانوني	9.13	الاحتياطي القانوني	42.17
الاحتياطي العام	7.34	الاحتياطي العام	7.41
احتياطي المخاطر	2.52	احتياطي المخاطر	4.75
احتياطي القيمة المعادلة	-0.52	احتياطي القيمة المعادلة	-0.50
توزيعات أرباح مقترحة	6.28	احتياطي فروق العملات الأجنبية	-0.52
توزيع مقترح لأسهم مجانية للمساهمين	4.70	توزيعات أرباح مقترحة	13.11
أرباح مدورة	9.78		
مجموع حقوق الملكية	100	مجموع حقوق الملكية	100
مجموع حقوق الملكية	20.57	مجموع حقوق الملكية	22.93
مجموع حقوق الملكية والمطلوبات	100	مجموع حقوق الملكية والمطلوبات	100
		الودائع الاستثمارية وغيرها	

ونلاحظ في هذا المثال أن الودائع الاستثمارية في البنك الإسلامي تشكل 35٪ من مجموع طرف المصادر من الميزانية. وهي المصدر الأكبر والأهم من مصادر الأموال في البنك الإسلامي وبخاصة إذا أضفنا إليها المستحقات لبنوك ومؤسسات مالية أخرى 22٪. وهي أموال استثمارية تقصد الربح أيضاً ولكنها شبه نقدية باعتبار طبيعة الجهات المودعة. أما الودائع في الحسابات الجارية والمطلوبات الأخرى فهي المصدر الثالث من مصادر الأموال بنسبة 19٪ من مجموع الأموال في حين أن ملكية المساهمين في البنك لا تشكل أكثر من 23٪ من مصادر التمويل. وهي تحتل بذلك الموقع الثاني في مصادر التمويل. وهذه ليست

في الحقيقة إلا حالة خاصة بهذا البنك الإسلامي، أما الشكل الأكثر شيوعاً فهو أن تحتل حقوق الملكية الموقع الثالث بنسبة لا تزيد عن 15٪ إلى 18٪.

ومن جهة أخرى فإن التمويلات من خلال البيوع والإجازات تشكل 58٪ من مجموع الموجودات والتمويلات لأنها هي التي تنشئ مديونية على العملاء كما هو واضح من تركيب الأصول. أما المشاركات والمضاريبات فليست تشكل أكثر من 3٪ فقط من مجموع الموجودات في حين أن الموجودات النقدية هي أقل من 3.5٪ من مجموع الموجودات لدى البنك الإسلامي، ولكنها تصل إلى 26٪ إذا أضفنا إليها الأصول التي تشكل التزامات على بنوك ومؤسسات مالية أخرى وهي أصول شبه نقدية.

ونلاحظ من الجدول الذي يقارن بين أكبر بنك إسلامي في إحدى دول الخليج وأكبر بنك تقليدي في الدولة نفسها أن هنالك تشابهاً في نسب بعض الموجودات ومصادر الأموال. وذلك بسبب أن كلا من البنك الإسلامي والبنك الذي يقوم على الفائدة هما مؤسسات للوساطة المالية التي تفرض بطبيعتها الاحتفاظ بنسبة عالية من الموجودات النقدية وشبه النقدية كما تتطلب جاهزية عالية لتسييل الموجودات الأخرى. كما نلاحظ من جهة أخرى أن كلا البنكين يعتمدان على أموال الودائع بكل أنواعها بنسب متقاربة هي 79٪ للبنك التقليدي و 77٪ للبنك الإسلامي في حين أن ملكية المساهمين تبلغ حوالي 20٪ في البنك التقليدي و 23٪ في البنك الإسلامي من مجموع مصادر الأموال.

ابحث عن تعريف آخر للبنك الإسلامي على الانترنت ثم قارن بين التعريف الذي قرأته في هذا الفصل وبين التعريف الآخر، وبين النتائج التي تترتب على كل من هذين التعريفين

السمات الأساسية للمصرف الإسلامي

تتميز المصرفية الإسلامية بسبب طبيعة العقود التي تتعامل بها وبسبب قواعد الشريعة التي تلتزم بها بأنها تنموية بطبيعتها أي أن طبيعة التمويل الإسلامي تجعل من مؤسسات التمويل مؤسسات تساعد وتخدم النشاط التنموي، كما تتميز بالتزامها الأخلاقي، وباعتنادها على شركاء بدلا من مقرضين، إضافة إلى التزامها العام بجميع أحكام الشريعة وعدم الاقتصار فقط على تجنب الربا. وسنقوم بمناقشة هذه الخصائص أو السمات وتفصيلها فيما يلي:

1. المصارف الإسلامية تنموية بطبيعتها. فهي تقوم بتمويل عمليات الإنتاج والتبادل والاستهلاك. وهذه هي العمليات التي تؤدي إلى النمو الاقتصادي والاجتماعي. ومن الواضح أن تمويل عمليات الإنتاج هو تمويل تنموي، لأن فيه زيادة في الثروة بإضافة سلع وخدمات إلى الناتج القومي، مما يعني زيادة في الإنتاج. وكذلك فإن عمليات التبادل تهدف إلى إيصال السلع والخدمات إلى مستعمليها، سواء أكانت مواداً استهلاكية أم مواداً إنتاجية وسيطة. فهي عمليات إنتاجية أيضاً. وكذلك فإننا نعتبر الاستهلاك نفسه عملية اقتصادية

تنمية لسبيين أولهما أن الاستهلاك ينعكس على رفاهية الأفراد ويؤثر على رأس المال البشري في المجتمع. وثانيهما أن الاستهلاك يعطي دائماً إشارة للمنتج، ليقوم بإنتاج وحدات جديدة من السلع والخدمات، بدلاً من تلك التي رفعها المستهلكون من الأسواق.

يضاف إلى ذلك أن تقييد عملية التمويل بمسارات عقود البيع وعقود الإيجارات وعقود المشاركات، والتزام البنك الإسلامي بمبدأ الملك أساساً لكسب الربح واستحقاقه يجعل التمويل الإسلامي متمثلاً دائماً في سلع وخدمات حقيقية، تضاف إلى السوق الحقيقية. الأمر الذي يجعل التمويل الإسلامي متصفاً بالتنمية بحكم طبيعته وقنواته. وبعبارة أخرى فإن التمويل الإسلامي يحجز الموارد التمويلية عن جميع العقود التي لا تنتج قيمة مضافة مثل مبادلات المؤشرات والاختيارات والعقود على الفروق وغيرها مما هو معروف من عقود ذات المجموع الصفري Zero-Sum Contracts. فهذه الأنواع من العقود لا تتمثل بسلع حقيقية، سواء أكانت إنتاجية أم استهلاكية، فهي بطبيعتها استثمارات للموارد في نشاطات غير تنمية تؤدي فقط إلى انتقال الثروة من شخص إلى آخر، لا لإنتاج قيمة مضافة. والشرعية لا تسمح بها ولا بتمويلها.

يضاف إلى ذلك أن البنوك الإسلامية لا تقوم بعمليات إعادة جدولة الديون، ولا بمبادلة أو بيع الديون فيما بينها أو مع مؤسسات مالية أخرى. ومن المعلوم أن بيع الديون لا ينتج قيمة مضافة فيكون الامتناع عنه عملية تنمية بطبيعتها أيضاً بحيث توفر جميع الموارد المالية لتمويل السلع والخدمات التي تنتج قيمة أو ثروة مضافة.

2. البنوك الإسلامية تقتصر في تمويلها على السلع والخدمات الأخلاقية. فإن الامتناع عن تمويل السلع والخدمات التي تضر بالإنسان أو بيئته المادية أو الروحية أو الاجتماعية هو ما يؤمن به التمويل الإسلامي، وهو ما تفرضه الشريعة وتلتزم به البنوك الإسلامية. الأمر الذي يعني أن البنوك الإسلامية تقتصر في تمويلها على الطيبات. وتحجز التمويل عن الخبائث أو المضرات. إن تطبيق المعيار الأخلاقي في تمويل البنوك الإسلامية هو أيضاً عملية تؤدي إلى التنمية لأن أي زيادة في إنتاج السلع الضارة هي نوع من التنمية السلبية لأنها تكلف المجتمع موارد في عملية إنتاجها من جهة، كما تتطلب إنفاقاً أيضاً لمعالجة آثارها وأضرارها من جهة أخرى.

3. تتميز المصارف الإسلامية بالاعتماد على شركاء في مصادر أموالها. إن المصدر الأكبر لأموال البنوك الإسلامية هو الودائع الاستثمارية كما رأينا في الفقرة السابقة. إذ تشكل الودائع الاستثمارية في العادة أكثر من 50٪ من مصادر تمويل عمليات البنوك الإسلامية. وهذه الودائع تقوم على عقد المضاربة الذي يشترك فيه أرباب المال بالربح والخسارة مع البنك الذي يدير استثمارات أموالهم. أما مصادر التمويل الأخرى فهي كما رأينا الودائع الجارية وحقوق الملكية للمساهمين، والأخيرة أيضاً تقوم على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة. يقابل ذلك أن المصارف الربوية تحصل على معظم مواردها من

خلال الالتزام بفائدة على القروض التي تحصل عليها. إن اعتماد البنوك الإسلامية على شركاء بدلاً من دائنين يقدم لها مرتكراً مهماً، يمكن أن تعتمد عليه في حالة مرورها بصعوبات مالية. فإذا انخفضت أرباحها في إحدى السنوات مثلاً، فإنها ستقوم بتوزيع تلك الأرباح المنخفضة على المودعين والمساهمين معاً، في حين أن البنوك التقليدية لا تستطيع تعديل أسعار الفوائد على القروض التي التزمت بها تجاه المودعين. ويعتبر هذا النوع من العلاقة -أي العلاقة مع شركاء بدلاً من مقرضين- بمثابة عامل أمان وسلامة وتحوط بالنسبة للبنوك الإسلامية ليس له مثيل في التمويل التقليدي أو الربوي. وذلك فضلاً عن كونه عاملاً اجتماعياً يوثق العلاقة بين البنك الإسلامي وأصحاب الودائع، وكونه عاملاً اقتصادياً أيضاً يجعل أصحاب الودائع حريصين على ربحية البنك، لأنها في الوقت نفسه ربحية لهم.

4. تلتزم البنوك الإسلامية بأحكام الشريعة كلها وليس فقط تحريم الربا. معنى ذلك أنها تمتنع عن جميع المحرمات، وكذلك عن العلاقات التعاقدية التي لا تقرها الشريعة مثل عقود الغرر، وغيرها من المعاملات التي لا تقوم على مبادئ العدالة والواقعية والوضوح. إن التزام المصارف الإسلامية بالمباحات الشرعية من حيث السلع والخدمات، وكذلك من حيث العلاقات التعاقدية يجعلها دائماً ملتزمة بمبادئ العدالة التعاقدية، سواء في تمويلاتها، أم في عقودها مع سائر المتعاملين بها في ذلك التعامل مع العاملين في البنك الإسلامي نفسه. ويتجلى هذا الالتزام بوجود هيئة شرعية، ورقابة شرعية مستمرة على جميع معاملات وعقود المصرف الإسلامي.

المصارف الإسلامية مع المصارف التي تقوم على الفائدة

إن الخصائص التي ذكرناها في الفقرة السابقة تجعل من الممكن المقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك الربوية. وسنركز في ذلك على أربع نقاط.

1. في حين نجد أن العمليات التمويلية للبنوك الربوية تعتمد على عقد الإقراض، الذي لا يشترط فيه أن يكون دائماً من أجل الحصول على سلعة أو خدمة حقيقية. نلاحظ أن تمويل البنوك الإسلامية تركز على تملك السلع والخدمات بما يتضمنه ذلك من معنى الاستثمار. سواء في ذلك عندما تقوم البنوك الإسلامية بالتمويل من خلال عقود البيع أو الإيجارات أو المشاركات. وبعبارة أخرى فعلى الرغم من أن الكثير من تمويل البنوك التقليدية تتجه إلى السلع والخدمات فإنه لا يمكن الادعاء أن جميع القروض الربوية تستعمل في عمليات تخدم التنمية والإنتاج والتوزيع. ذلك لأن منها ما يذهب لاستثمارات عبثية محضة كالمقامرات مثلاً، ومنها ما يذهب لتحويل الثروة من شخص إلى آخر مثل دفع تسويات القضايا الجنائية في المحاكم، ومنها ما يستعمل في سداد ديون

سابقة وهو استعمال غير إنتاجي أيضا كما عرفنا سابقاً. أما التمويل من قبل البنوك الإسلامية فإنه لا يكون إلا في سلع وخدمات حقيقية. وذلك لسبب بسيط هو أنه يشترط تملك البنك للسلعة أو الخدمة التي يقوم بتمويلها قبل أن يقدمها للمستفيد من التمويل.

2. إن جُلَّ اهتمام البنك الربوي بل كل اهتمامه يتركز على قدرة المقرض على الوفاء. أما البنك الإسلامي فإنه يضيف إلى ذلك سلامة المشروع أو الاستثمار أو السلعة أو الخدمة التي يقوم بتمويلها. ذلك لأن تمويل البنك الإسلامي مبني على مبدأ التملك. إن من نتائج هذا الفارق أن البنك الإسلامي سيكون أكثر حرصاً على السلامة والجدوى في المشروع أو السلعة أو الخدمة التي يقوم بتمويلها، في حين أن البنك الربوي سيكون أقل اهتماماً بذلك، لأنه يمول الشخص لا السلعة أو الخدمة. ولقد لوحظ أن البنوك الإسلامية في بعض البلدان كانت أقل تعرضاً من البنوك الربوية لعمليات الغش من قبل البائعين لمصدرين في بلدان أجنبية لأن اهتمام البنوك التقليدية بالسلعة المستوردة نفسها قليل أو غير وارد أصلاً.⁵

يضاف إلى ذلك أن التركيز على القدرة على الوفاء

يتضمن تحيزاً نحو الأغنياء على حساب سلامة المشروع أو السلعة التي يتم تمويلها. فإذا توفرت القدرة على الدفع لدى العميل، فلا تهتم البنوك الربوية في أي وجه سيكون استعمال تمويلاتها، سواء أكان هذا الاستعمال مفيداً أم ضاراً، أم كان عبثاً أم تنموياً.

3. تركز البنوك الإسلامية على المعايير الشرعية والأخلاقية إضافة إلى القدرة الائتمانية للمستفيدين من التمويل، في حين أن البنوك الربوية ليست لديها في العادة اهتمامات إلا بالمعايير المالية فقط. فهي لا تمتنع عن تمويل السلع الضارة مثل التبغ والسجائر أو الخدمات العبثية مثل كازينوهات القمار. طالما أن القانون يسمح بها.

4. وأخيراً فإن البنوك الإسلامية تعتمد على شركاء في مصادر تمويلها في حين تعتمد البنوك التقليدية على مقرضين فقط.

5. لوحظ في أوائل الثمانينيات من القرن الماضي أن بعض مستوردات دولة الإمارات العربية المتحدة تصل صناديقها وحوايتها متضمنة مواد غير صالحة للاستعمال وذلك على خلاف المستوردات التي يتم تمويلها من البنوك الإسلامية في الإمارات. ويعزى السبب في ذلك إلى أن البنوك الإسلامية تعتبر مشتريتها لنفسها عندما تقوم بتمويل الاعترافات المستندية لأن تمويلها للاعترافات المستندية يقوم على مبدأ المراجعة حيث تشتري لنفسها بالاعتماد المستندي ثم تباع للتاجر المحلي المستورد لهذه البضائع. أما البنوك التقليدية فتفتح الاعتماد المستندي للتاجر المستورد على سبيل القرض مما يجعلها أقل اهتماماً بالشيء المستورد وسلامته وصحة مطابقته للعقد.

قضية للمناقشة

هل للمصرف الإسلامي دور ومسؤولية اجتماعيين؟ ولماذا؟ وهل يختلف دوره ومسؤوليته عن أي وحدة اقتصادية أخرى؟ ولماذا؟

الخدمات المصرفية الإسلامية

تقدم المصارف الإسلامية خدمات التمويل للقطاعات الاقتصادية المتعددة. فتمول القطاع الإنتاجي كما تمول قطاع المبادلات والتجارة، وتمول أيضاً المستهلكين. إن جميع خدمات المصارف الإسلامية تقدم على أساس العقود الإسلامية التي درسناها في الفصول السابقة. ونلاحظ أن البنوك الإسلامية شأنها في ذلك شأن جميع مؤسسات الوساطة المالية، تقوم بثلاثة أنواع من الأنشطة والمعاملات المالية. فهي تقدم خدمات التمويل للوحدات الاقتصادية ذات العجز التمويلي. وتقدم أيضاً خدمات استثمارية من خلال ما تملكه من استثمارات، سواء أكان ذلك من خلال أسواق الأسهم والسلع والعملات الأجنبية، أم من خلال الاستثمارات التي تضعها في الشركات التابعة التي تقدم خدمات تمويلية وغير تمويلية بشكل يتفق مع أحكام الشريعة أيضاً. أما النوع الثالث من الخدمات فهي خدمات ملحقة يستدعيها وجود مؤسسة الوساطة المالية في الأسواق وخبرتها في المعاملات المالية وهي خدمات تدرّ في العادة قدراً مهماً من العائدات للبنك الإسلامي.

خدمات التمويل

تشمل خدمات التمويل ما يعرف عادة بخدمات الدفتر المصرفي Banking Book. وهي تتم من خلال عقود البيوع والإجازات والمشاركات. وتقدم لقطاعي الأعمال بما فيه من صناعة وتجارة وإنتاج خدمات، وقطاع الاستهلاك حيث تقدم الخدمات التمويلية للمستهلكين. ومن أمثلة هذه الخدمات التمويلية تمويل شراء السيارات أو المساكن للأفراد والعائلات. ويتم ذلك عادة إما من خلال عقد المrabحة أو الإجارة المنتهية بالتملك، وذلك لتمويل الحصول على السيارات وغيرها من الأصول الاستهلاكية المعمرة كالأثاث والأدوات المطبخية الكبيرة وما شابهها. أما المساكن فيتم تمويلها عادة من خلال عقد الاستصناع مع الاستصناع الموازي في حالة تمويل عملية البناء، أو من خلال عقد المrabحة أو عقد الإجارة المنتهية بالتملك في حالة شراء مسكن بُني سابقاً.

وقد توسعت كثير من البنوك الإسلامية وبخاصة منذ أوائل القرن الجديد بتمويل الخدمات الاستهلاكية. حيث صارت تمول تذاكر السفر باعتبارها خدمة نقل جوي للمستهلكين وتمول أيضاً الخدمات التقليدية وخدمات الحج والعمرة وخدمات حفل الزواج وشهر العسل. ويتم هذا النوع من التمويل عن طريق شراء هذه الخدمات

خدمات مصرفية مباحة

١. فتح الحسابات الجارية
٢. تأجير صناديق أمانات
٣. تحصيل الحوالات والشيكات
٤. تحصيل الكمبيالات
٥. وساطة شراء وبيع الأسهم (مع تحفظ)
٦. صرافة العملات
٧. إصدار خطابات الضمان (مغطاة وغير مغطاة)



من منتجها ويبيعها للمستهلكين، استناداً إلى عقد الإجارة الذي يقوم على إجارة خدمة موصوفة في الذمة.

أما تمويل قطاع الأعمال فيكون في معظم الأحوال من خلال عقود البيع من مربحة أو استصناع متواز. كما يتم من خلال عقود الإجازات وبخاصة الإجارة المنتهية بالتمليك. وقد بدأت بعض البنوك القيام ببعض التمويلات على أساس المضاربة أو المشاركة مع فئة خاصة من كبار زبائنها الذين توجد لديهم إدارة محاسبية منظمة. إذ إن التمويل بالمضاربات والمشاركات يتضمن درجة أعلى من المخاطرة، سواء في ذلك ما يتعلق باحتمالات تغير الأسعار، أو القدرة على تسهيل التمويل في الوقت المناسب، أو ما يتعلق بالمخاطرة المتعلقة بمصداقية الطرف المستفيد من التمويل فيما يقدمه من بيانات ومعلومات، وهو ما يعرف بـ Moral Hazard.

وقد بدأت بعض البنوك الإسلامية باستعمال مفهوم إجارة الخدمات في تمويل بعض الخدمات الإنتاجية لقطاع الأعمال بما في ذلك تمويل إجارة المباني الإنتاجية والخدمات التي يتم الحصول عليها بطريقة المقاولات الخارجية Out Sourcing.

النشاط الاستثماري للبنوك الإسلامية

حرصت البنوك الإسلامية منذ أول نشأتها في سبعينات القرن الماضي على الحصول على استثناءات قانونية تتيح لها شراء موجودات استثمارية تقصد الاحتفاظ بها لمدة طويلة نسبياً تتجاوز ما يعرف عادة بأصول دفتر المتاجرة Assets of Trading Book التي تكون عادة استثمارات في السوق المالية فقط. ولقد كان من الأنشطة الرئيسية التي قام بها بنك دبي الإسلامي، أول بنك تجاري إسلامي معاصر، في سنواته الأولى أن يتاجر بالأراضي والعقارات في الإمارات العربية المتحدة. كما أن غيره من البنوك الإسلامية حصل على استثناءات مشابهة، وقام بأعمال شراء العقارات بقصد الاستثمار الطويل الأجل. ولكن معظم البنوك الإسلامية تقتصر في متاجراتها على الصكوك والقليل من العملات الأجنبية. وهو في حدود ما يعرف بدفتر المتاجرة.

يضاف إلى ذلك أننا لا نكاد نجد مصرفاً إسلامياً إلا وشارك في إنشاء عدد من الشركات الأخرى وبخاصة داخل القطاع المالي نفسه مثل شركات التمويل وشركات التقسيط وشركات التكافل أو التأمين الإسلامي. كما أن عدداً من البنوك الإسلامية قام بتأسيس شركات تابعة، يملك فيها أكثرية أو أقلية من الأسهم، خارج قطاع التمويل حسبما تتيحه القوانين السائدة وتعليمات بنوكها المركزية.

وإذا نظرنا إلى قائمة الدخل والنفقات لبنك إسلامي أو لميزانيته الختامية للاحظنا وجود إيرادات ناشئة عن كلا النوعين من الاستثمارات وهما (1) الاستثمارات التي يقصد بها البيع في دفتر المتاجرة؛ وهي بشكل خاص استثمارات في أسهم وأوراق

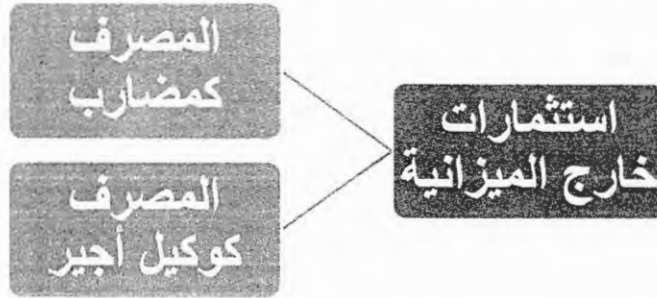
مالية مشروعة و2) الاستثمارات في الشركات التابعة التي يقصد البنك الإسلامي الاحتفاظ بها لأجل طويل.



ففي المصرف الإسلامي الذي درسنا ميزانيته في هذا الفصل نجد أن الاستثمارات في الأسهم والأصول المالية المشروعة الأخرى تصل إلى 8.75% من مجموع الأصول. في حين تشكل الاستثمارات في العقارات سواء بقصد التأجير أم بقصد البيع نسبة 3.06% من مجموع الأصول. أما الاستثمارات في الشركات التابعة فقد وردت ضمن الأصول المتعددة باعتبار أن الميزانية شاملة للبنك وجميع الشركات التابعة له. لذلك نجد حقوق الأقلية في هذه الشركات التابعة موضحة في جانب المطلوبات، وهي تشكل أقل من نصف بالمائة. أما الإيرادات من الاستثمارات العقارية فقد بلغت 12.6% من مجموع إيرادات البنك.

ومما ينبغي الإشارة إليه أننا نجد في البنوك التي تقوم على التعامل الربوي استثمارات في دفتر المتاجرة قد لا تقل في نسبتها عما هي عليه في البنوك الإسلامية. وإذا رجعنا إلى الميزانية المقارنة للبنكين الإسلامي والتقليدي لوجدنا أن لدى البنك التقليدي سندات استثمارية تبلغ حوالي 14% من مجموع أصوله. ولكن استثمارات البنوك التقليدية هذه تكاد تنحصر في سندات الدين التي تصدرها وزارات المالية أو البنوك المركزية أو الشركات الكبرى، وهي سندات تقوم على عقد القرض بفائدة. كما أننا نجد أيضا في

بعض البنوك التقليدية استثمارات في شركات تابعة، ولكن ذلك محصور في القطاع المالي فقط، حيث لا تسمح القوانين والتعليقات السارية في العادة لهذه البنوك بالاستثمارات خارج القطاع المالي. وقد بلغت هذه الاستثمارات في البنك التقليدي الذي أوردنا ميزانيته أكثر من 3٪ من مجموع أصوله.



الخدمات الملحقه

تقوم المصارف الإسلامية بتقديم خدمات مساعدة أو ملحقة عديدة، شأنها في ذلك شأن البنوك التقليدية. ويشمل هذا النوع من الخدمات قائمة طويلة، منها خدمات تبديل العملات الأجنبية، والحوالات الداخلية والخارجية، والاستشارات المالية، وتأجير صناديق الأمانات، وتحصيل الحوالات والشيكات والكمبيالات، وإصدار خطابات الضمان المغطاة وغير المغطاة، وفتح الاعتمادات المستندية، وغيرها من الخدمات المساعدة. وهي خدمات تقدمها أيضاً المصارف التقليدية.

وتتقاضى المصارف الإسلامية رسوماً لقاء هذه الخدمات، وتعتبر هذه الرسوم من الناحية الشرعية من نوع أثان الخدمات أو الأجور عليها. على أنه يلاحظ أن هنالك عدة فتاوى تتعلق برسوم خطابات الضمان. فجمهور العلماء والمذاهب الإسلامية يرى في خطاب الضمان وعداً بقرض. لأن خطاب الضمان يعلن فيه البنك الإسلامي أنه سيدفع مبلغاً من المال للجهة الموجه إليها الخطاب، نيابة عن العميل المضمون، ثم يرجع عليه لتحصيل ذلك المبلغ. فهو بذلك وعد بقرض. لذلك تعتبر كل زيادة فيه أسوأ من الربا، لأن الربا زيادة في القرض الفعلي في حين أن رسم خطاب الضمان هو زيادة على وعد بقرض. لذلك صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 12/2 الذي نص على أن «خطاب الضمان لا يجوز أخذ الأجر عليه لقاء عملية الضمان - والتي يراعى فيها عادة مبلغ الضمان ومدته - سواء أكان بغطاء أو بدونه» و«إن المصاريف الإدارية لإصدار خطاب الضمان بنوعيه جائزة شرعاً مع مراعاة عدم الزيادة على أجر المثل». على أن بعض المصارف الإسلامية تقرض رسوماً تزيد عن المصاريف الإدارية لإصدار خطاب الضمان مستندة في ذلك إلى فتاوى فردية، يصدرها بعض الفقهاء الذين يقدمون مشورات شرعية للبنوك الإسلامية.

وتشكل رسوم الخدمات الجانبية نسبة لا بأس بها من مجموع إيرادات البنوك وهي تعتبر من نصيب المساهمين، لأنه لا يدخل فيها تمويل من أصحاب الودائع الاستثمارية. وبعبارة أخرى فإن هذه الخدمات الملحقمة أو المساعدة تشكل مصدراً مهماً يزيد من حصة حقوق الملكية من الأرباح في أي بنك إسلامي. وقد وصلت هذه الرسوم المحصلة في البنك الإسلامي الذي درسناه في هذا الفصل أكثر من عشرة بالمائة من مجموع الدخل التشغيلي كما يبينه الجدول التالي:

قائمة الدخل المجمعة لبنكين إسلامي وتقليدي لعام 2009

دخل البنك الإسلامي	%	%	دخل البنك التقليدي
الدخل من نشاطات تمويلية	76.0	76.8	الدخل من نشاطات تمويلية
		76.8	الفوائد
مرايحات ومساومات	43.3		
استصناع	15.2		
إيجارات	13.1		
مضاربات	3.4		
الدخل من نشاطات استثمارية	11.5	7.9	الدخل من نشاطات استثمارية
الدخل من استثمارات مع بنوك	-1.1	2.5	الدخل من استثمارات مع بنوك
الدخل من استثمارات معدة للبيع	10.5	3.5	الدخل من استثمارات معدة للبيع
الدخل من بيع استثمارات	2.1	3.5	الدخل من بيع استثمارات
		0.2	إيرادات أخرى
الدخل الصافي من عمولات ورسوم	10.6	11.6	الدخل الصافي من عمولات ورسوم
الدخل من عملات أجنبية	1.9	3.7	الدخل من عملات أجنبية
مجموع الدخل التشغيلي	100	100	مجموع الدخل التشغيلي

إن أهم ما يلفت النظر في قائمة الدخل هو التشابه الكبير بين نسب أرباح النشاط التمويلي بين البنك الإسلامي والبنك التقليدي. وذلك على الرغم من البون الشاسع من حيث طبيعة العقود التي يمارسها كل منهما. إن السبب في ذلك عدة عوامل أهمها: اشتراكهما في كون كل منهما وسيطاً مالياً تنطبق عليه جميع الاختيارات السلوكية فيما يتعلق بالحيلة والحذر وتخفيف المخاطر والحرص على المخرج من العملية التمويلية؛ ثم اشتراكهما في سوق تمويلية واحدة ينافس فيها أحدهما الآخر، ثم خضوعهما لنفس المصرف المركزي للمصرف المركزي نفسه التعليمات الموحدة ومن ثم خضوعها لتعليمات موحدة فيما يتعلق بالسياسة النقدية والائتمانية.

خدمات مصرفية تقليدية تتجنبها المصارف الإسلامية

إن طبيعة السمة التي تتبناها البنوك الإسلامية تفرض عليها الابتعاد عن كل الأنشطة التي تقوم على أساس الفائدة. فلا تقدم خدمات حسم السندات لعملائها، كما لا تقدم أية تمويلات ربوية، ولا تقوم بأعمال الوساطة في شراء السندات التي تقوم على الفائدة وبيعها ولا الأسهم التي لا تتوفر فيها جميع الشروط الشرعية للملك. ولا تقوم بخصم أي من سندات لدى المصرف المركزي، كما لا تستفيد من جميع التسهيلات التي يقدمها المصرف المركزي مما يقوم على الفائدة المحرمة مثل اتفاقات إعادة شراء السندات أو تسهيلات الاقتراض والإيداع بالفائدة اليومية.

هل البنوك الإسلامية بنوك لا ربوية فقط؟

شاع بين عدد من الكتاب في الاقتصاد الإسلامي والتمويل الإسلامي أن أساس التمويل الإسلامي وعموده الفقري هو تحريم الربا. وقد وصفت البنوك الإسلامية في كثير من الكتابات بأنها بنوك لا ربوية أو بنوك من دون فائدة Interest Free Banks.

وإننا نرى من الخطأ تقديم التمويل الإسلامي والمصرفية الإسلامية من خلال ما لا تفعله. إذ لا يصح أن تعرف شيئاً أو فكرة بصورة سلبية. فهناك أشياء كثيرة لا تفعلها البنوك الإسلامية وتقع خارج نطاق التمويل الإسلامي مثل المتاجرة بالخضروات والثمار أو فتح المدارس وتعليم الأطفال.

هل البنوك الإسلامية بنوك لا ربوية فقط؟

١. الالتزام الأخلاقي في التمويل والاستثمار
٢. الالتزام التنموي في التمويل البديل
٣. المحرمات الأخرى في البنوك الإسلامية:
 - في العقود
 - في المواد
 - في المشروعات

فالتمويل الإسلامي قطاع متخصص بتقديم التمويل للوحدات الاقتصادية التي تحتاج إليه، وليس متخصصاً بالامتناع عن التعامل بالربا. لذلك عمدنا في هذا الكتاب إلى تقديم وعرض عقود التمويل الإسلامي قبل الحديث عن تحريم الربا.

ولقد لاحظنا في هذا الفصل أن تعريف البنك

الإسلامي يجعله مؤسسة وساطة مالية، تقدم التمويل وتلقى الودائع على أساس عقود البيوع والإيجارات والمشاركات. وهي بنوك تلتزم بالمعيار الأخلاقي الإسلامي في التمويل والاستثمار، فهي لا تقدم أي تمويل لإنتاج أو تداول سلع تضر بالإنسان أو بيئته الاجتماعية والمادية معاً. ومن جهة أخرى فالبنوك الإسلامية هي بنوك تلتزم بالمعيار التنموي، بسبب طبيعة العقود التي تقدم التمويل من خلالها. فهي عقود تعني الارتباط الكامل فيما بين عملية التمويل وعمليات إنتاج السلع والخدمات وانتقالها من

منتجها إلى المستفيدين منها، ثم تمويل استهلاكها من قبل المستعملين النهائيين لهذه السلع والخدمات.

فالبنوك الإسلامية هي بنوك بيوع وإيجارات ومشاركات، وهي بنوك أخلاقية في عقودها وفي المواد التي تمولها وفي المشروعات التي تساعدتها. وهي أيضاً بنوك تنمية وأخيراً هي أيضاً بنوك لا ربوية.

الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية

الشرعية الإسلامية هي مجموعة المبادئ والقواعد والأحكام الفرعية المستخلصة من القرآن الكريم والسنة النبوية المطهرة. وهما المصدران الأساسيان لهذا الدين. وتشكل أحكامها المعايير التي تنظم سلوك الإنسان المسلم. ولكن هذه المبادئ والأحكام الفرعية ليست مصنفة ولا مكتوبة بشكل مُقنّن، يجعلها في متناول المحامين ومختصي القوانين، وقابلة للتطبيق مباشرة من قبل المحاكم والهيئات الأخرى.

وقد جرت عدة محاولات لتفنين الشريعة، بمعنى وضعها بصيغ قانونية، وصياغة لغوية معاصرة. وكان أول هذه المحاولات وأقدمها ما تبنته الدولة العثمانية بإصدارها مجلة الأحكام العدلية، مأخوذة من المذهب الحنفي في منتصف القرن التاسع عشر، لتكون القانون المدني لجميع الأقطار المنطوية آنذاك تحت ظل الدولة العثمانية، بما في ذلك معظم المشرق العربي. وقد نسج على منوالها عالم حنبلي هو محمد علي القاري في أوائل القرن العشرين، فأصدر مجلة الأحكام الشرعية، وهي مستخلصة من المذهب الحنبلي. كما جرت محاولة في ستينيات وسبعينيات القرن الماضي لوضع قانون مدني موحد للدول العربية، بحيث يكون مستنبطاً من الشريعة الإسلامية بجميع مذاهبها، دون تمييز مذهب على آخر. ولكن هذه المحاولة لم تُستكمل ولم تصل إلى إصدار قانون عربي متكامل.

ومن جهة أخرى فإن التطورات في قطاع المال كثيرة وسريعة. وكذلك التطورات في نشوء البنوك الإسلامية وغيرها من المؤسسات المالية الإسلامية، مما يستدعي اجتهادات جديدة كثيرة. معنى ذلك أنه حتى لو وجدت الأحكام الشرعية بصياغة قانونية معاصرة، فإن عملية التجديد المستمرة ستحتاج إلى خبرات شرعية متجددة. لذلك كان لا بد من احتياج البنوك الإسلامية إلى الاستشارات الدائمة مع خبراء الشريعة.

كل ذلك استدعى أن يصبح من سمات مؤسسات التمويل الإسلامية المعاصرة وجود هيئات شرعية، تعمل معها بصورة مستمرة. فصارت لكل بنك إسلامي هيئته الشرعية التي تقدم له المشورة في كيفية صياغة العقود وسائر الوثائق، بما ينسجم ويتوافق مع الأحكام الشرعية. ويتراوح عدد أفراد الهيئة الشرعية من فقيه واحد إلى عدد من الفقهاء، قد يصل إلى السبعة أو ما يزيد على ذلك. ويغلب أن يكون هؤلاء الفقهاء المستشارين مكافآت مالية يقررها مجلس الإدارة أو الجمعية العمومية للبنك الإسلامي بناء على اقتراح من مجلس الإدارة.

أما مهمة الهيئات الشرعية هذه، التي غلب عليها في اللغة العربية اسم هيئات الرقابة الشرعية. أما باللغة الإنجليزية فاستعملت عبارة المجلس الشرعي Shari'ah Board أو المجلس الشرعي الاستشاري Shari'ah Advisor Board، فهي تلخص فيما يلي:

1. تقديم الاستشارات الشرعية في صياغة عقود البنك الإسلامي وتعليماته التطبيقية Operational Manuals وسائر الوثائق المستعملة كنهاذج متكررة مع معظم المعاملات المنمطة.

2. يضاف إلى ذلك تقديم المشورة في صياغة الشروط الخاصة، التي يطلبها بعض العملاء في معاملاتهم، وعقودهم، سواء في جانب التمويل أم في جانب الإيداعات الخاصة لدى البنك الإسلامي.

3. تقديم الاستشارات الشرعية في صياغة عقود البنك الإسلامي وتعليماته التطبيقية Operational Manuals وسائر الوثائق المستعملة كنهاذج متكررة مع معظم المعاملات المنمطة.

4. يضاف إلى ذلك تقديم المشورة في صياغة الشروط الخاصة، التي يطلبها بعض العملاء في معاملاتهم، وعقودهم، سواء في جانب التمويل أم في جانب الإيداعات الخاصة لدى البنك الإسلامي.

5. تقديم الاستشارات الشرعية في صياغة عقود البنك الإسلامي وتعليماته التطبيقية Operational Manuals وسائر الوثائق المستعملة كنهاذج متكررة مع معظم المعاملات المنمطة.

6. يضاف إلى ذلك تقديم المشورة في صياغة الشروط الخاصة، التي يطلبها بعض العملاء في معاملاتهم، وعقودهم، سواء في جانب التمويل أم في جانب الإيداعات الخاصة لدى البنك الإسلامي.

7. الشهادة على الحسابات الختامية من حيث موافقتها لأحكام الشريعة الإسلامية، وكذلك من حيث انطباق المعاملات التي تلخصها الحسابات الختامية على أحكام الشريعة الإسلامية.

8. تقديم تقرير ختامي للجمعية العمومية حول مدى انطباق معاملات البنك الإسلامي وعلاقاته المالية مع أحكام الشريعة.

9. تقديم المشورة من الوجهة الشرعية في كل ما تحتاج إليه إدارة البنك في أعمالها ونشاطاتها المختلفة.

ولا بد هنا من القول بأن هيئات الرقابة الشرعية لا تتحمل أية مسئولية قانونية تجاه أعمال البنك وعقوده ونشاطاته، سواء فيما يتعلق بعلاقاته مع المستفيدين من التمويل، أم بعلاقاته مع أصحاب الودائع، كما لا تتحمل أية مسئولية قانونية تجاه أصحاب الأسهم، أو البنك المركزي، أو السلطات الرقابية الأخرى. وإذا اعتمدنا مبدأ أن السلطة ينبغي أن

ترافق مع المسؤولية وتتكافأ معها، فإن ذلك يقتضي أن تكون قرارات الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية ذات صفة استشارية غير ملزمة للإدارات. بمعنى أن إدارة المصرف، باعتبارها هي التي تتحمل المسؤولية كاملة تجاه جميع الأطراف الأخرى، فإن هذه الإدارة ينبغي أن تكون صاحبة القرار دون أن تخضع لأي إلزام خارجي.

ولكن واقع الأمر أن السلطة الأدبية لهيئات الرقابة الشرعية في البنوك سلطة قوية، بحيث يصعب على الإدارة أن تخالفها. ولكن السلطة المعنوية شيء والإلزام القانوني شيء آخر. أما مجمع الفقه الإسلامي الدولي فقد اعتبر قرارات الهيئة الشرعية في البنك الإسلامي ملزمة للإدارة، وذلك بالفقرة؟؟؟ من قراره رقم 177 (3 / 19) بتاريخ 2009-4-30.

المراجعة الشرعية الداخلية

بالإضافة إلى هيئة الرقابة الشرعية التي يعمل أفرادها غير متفرغين، فإن البنوك الإسلامية تحتاج إلى مراجعة شرعية داخلية لعقودها ونشاطاتها الأخرى. لذلك تعتمد معظم هذه البنوك إلى تعيين مراجع شرعي أو أكثر، ليكون موظفاً دائماً في البنك الإسلامي، وليؤدي مهمة مراجعة تمويلات البنك وأعماله المالية الأخرى بصورة مستمرة، وتدقيقها من الوجهة الشرعية. ويقدم المراجع الشرعي تقريره إلى هيئة الرقابة الشرعية، كما أنه يبلغ رؤساء الإداريين بما يجده من ملاحظات شرعية، ليتم اتخاذ الإجراءات اللازمة لتفسيرها أو تصحيحها إذا لزم الأمر. وبعبارة أخرى فإن دور المراجع الشرعي الداخلي ومهمته هي أن يكمل هيئة الرقابة الشرعية ويساعدها في تحضير المادة اللازمة لتقريرها السنوي.

هل نحتاج إلى خبراء الشريعة في البنوك الإسلامية؟

ما هي وظائف الهيئة الشرعية في المؤسسة المالية الإسلامية؟

وما هي البدائل الممكنة لإنجاز هذه الوظائف؟

وما الفرق بين المشورة الشرعية والمراجعة الشرعية؟

هل نموذج هيئات الرقابة الشرعية هو النموذج الأفضل؟

شهد العقد الأول من هذا القرن حواراً احتد أحياناً حول دور هيئة الرقابة الشرعية، ومدى تأثير فتاواها وآرائها بعلاقاتها مع إدارة البنك، وبخاصة بعد أن طفاً على سطح الصحافة المحلية في معظم دول الخليج والعالمية أيضاً مسألتان احتلتا مجاًلاً كبيراً من النقاش والحوار وهما: (1) بعض الفتاوى التي اعتبرت متساهلة أو متسرعة وغير مدعّمة بدراسة كافية، و(2) تكرار بضعة أسماء قليلة في عدد كبير من الهيئات الشرعية لبنوك عديدة. وقد تركّز الجدل على الفتاوى التي اعتبرها كثيرون متساهلة وبخاصة في مسائل التورق وإصدار بطاقات ائتمان بشروط تثير الجدل وبعض فتاوى ما سمي

بمشتقات إسلامية. أما بالنسبة للنقطة الثانية فقد نشرت معلومات عديدة تبين مدى تركيز عضوية هيئات الرقابة الشرعية لمؤسسات مالية وبنوك إسلامية عديدة في عدد قليل من الفقهاء بحيث لا تسمح لهم أوقاتهم بتقديم مشورات متعمقة لأي من هذه المؤسسات والبنوك.

الأمر الذي يجعلنا نتساءل عما إذا كان نموذج هيئة الرقابة الشرعية في تقديم المشورة الشرعية هو النموذج الأمثل، أم أنه يمكن البحث عن نماذج أخرى لتقديم المشورة في القضايا الشرعية للمؤسسات المالية والبنوك الإسلامية.

ويلاحظ أن بعض البلدان الإسلامية قد اتخذت بعض المبادرات في هذه المسألة.

فعمد البنك المركزي الماليزي مثلاً إلى إصدار تعليمات حول اشتراك العضو نفسه في أكثر من لجنة شرعية، كما أنشأ البنك نفسه مجلساً شرعياً استشارياً مركزياً، له الحق في الرقابة النهائية على هيئات الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية في ماليزيا. وقد تبنى مجمع الفقه الإسلامي الدولي دعوة السلطات الإشرافية على

البنوك الإسلامية في جميع الدول إلى «إصدار تشريعات وقوانين تنظم الرقابة الشرعية واتخاذ ما يلزم من إجراءات لتحويلها إلى جهة مستقلة» (القرار رقم 177 (3/19)) في العام 2009.

وأخيراً فإنه من الممكن طرح نموذج آخر يشبه ما يتم التعامل به بالنسبة لقوانين المصارف والأعمال المصرفية في جميع الدول، حيث تصدر السلطات التشريعية قانوناً للمعاملات المصرفية الإسلامية، تعرّف فيه هذه المعاملات، وتبين القواعد الشرعية المتعلقة بها بصياغة قانونية، ويمكن عندئذ أن تستغني المصارف الإسلامية عن الهيئات استغناء كاملاً، وتكتفي باستشارة خبراء قانونيين متخصصين بقانون المعاملات

المصرفية الإسلامية. فينتهي بذلك كل الجدل حول دور الهيئات الشرعية وفتاواها، وعلاقتها بإدارة المصارف الإسلامية سلباً أو إيجاباً. وينبغي أن نلاحظ هنا أن الادعاء بأن استبدال هيئات الرقابة الشرعية بقوانين واضحة صريحة للمعاملات المصرفية الإسلامية

ابحث عن قوانين البنوك
الإسلامية لثلاثة دول عربية
وقارن فيما بينها

مؤسسات داعمة في المصرفية الإسلامية

بنوك مركزية وقوانين البنوك الإسلامية: الإمارات، قطر، الأردن، ماليزيا، اليمن، الكويت، إلخ.

مؤسسات دولية:

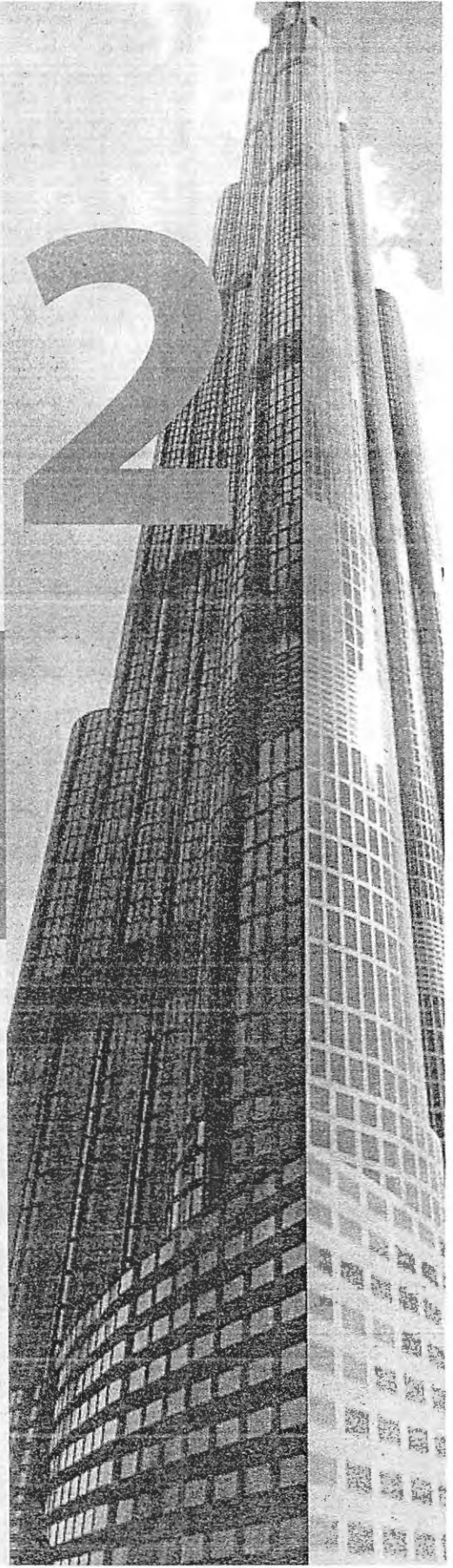
- البنك الإسلامي للتنمية
- هيئة المراجعة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية
- مجلس الخدمات المالية الإسلامية
- هيئة التحكيم للمؤسسات المالية الإسلامية
- المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية
- مؤسسات إصدار المؤشرات الإسلامية: DJIMI, S&P, FT, Sukuk Index, etc

ابحث عن المؤسسات أعلام
على الانترنت وعرف
كل واحدة منها، واذكر
وظائفها

قد يضعف القدرة على التجديد والابتكار هو ادعاء وهمي، لا يستند إلى أي دليل، وبخاصة أن وجود قوانين تفصيلية تنظم أعمال المصارف التقليدية لم يقف حاجزاً دون قدرتها على التجديد والابتكار في معاملاتها، بل إن وجود مثل هذه القوانين ووضوح تعريفات المعاملات والعقود الشرعية يمكن أن يكون محفزاً ومشجعاً على ذلك بسبب الوضوح والشفافية التي يتعامل الناس بها مع قانون بين صريح، بدلاً من فتاوى يمكن أن تختلف وتتغير من فقيه إلى آخر.

12

الصكوك
(أو السندات الإسلامية)



نشأة الصكوك

تمتلك السوق المالية بأنواع عديدة من الأوراق المالية التي يتداولها المستثمرون وغيرهم. ويمكن تصنيف هذه الأوراق المالية في زمريتين عامتين هما الأسهم التي تمثل حقوق ملكية في الشركات المساهمة والسندات التي تمثل ديوناً على حكومات أو شركات. ويتنوع كل من هذين النوعين من الأوراق المالية إلى أوراق فرعية كثيرة. ومن الواضح أن للشرعية تحفظاً كبيراً على السندات باعتبارها مبنية على الفائدة. فيبقى الخيار الوحيد إذن للمستثمر المسلم هو الأسهم، وإن كانت هنالك تحفظات أيضاً على تملك كثير من الأسهم، بسبب عدم التزام شركاتها - في معظم الأحيان - بمبادئ الشريعة الإسلامية الغراء.

ومن جهة أخرى فإن البنوك الإسلامية تحتاج إلى أدوات مالية تستعين بها في إدارة السيولة دون أن تعرضها لمخاطر كبيرة من جراء تغير الأسعار كما هو الشأن في الأسهم. فجاءت فكرة السندات التي تقوم على عقود الإجارة كما وردت في كتاب سندات الإجارة والأعيان المؤجرة الذي نشر في العام 1995.¹

«سندات الإجارة هي صكوك ذات قيمة متساوية تمثل ملكية أعيان مؤجرة، أو منافع، أو خدمات، وهي قائمة على أساس عقد الإجارة كما عرفته الشريعة الإسلامية.»² فهي إذن تعطي صاحبها الحق في حصة من الأجرة في حالة الأصول الثابتة المؤجرة، أو الحق في ملكية منافع موصوفة أو خدمات محددة تُستوفى في المستقبل.

فصكوك الإجارة بأنواعها الثلاثة المذكورة هي في الحقيقة تحويل أصول ثابتة مؤجرة أو منافع موصوفة أو خدمات محددة إلى أموال قابلة للتداول والتسويق في الأسواق المالية. فلو وجدت شركة عقارية تملك ناطحة سحاب تقدر قيمتها بـ 100 مليون دينار، وهي مؤجرة بعقود متوسطة وطويلة الأجل بأجرة يبلغ مجموعها 9 ملايين دينار سنوياً. فإذا أرادت هذه الشركة أن تحول هذا الأصل الثابت المؤجر إلى أصول مالية تبيعها في الأسواق المالية، فإنها تعتمد على إصدار مليون سند أو صك، يمثل كل صك منها حصة واحدة من مليون حصة من ملكية هذه العمارة، وتبيعها في الأسواق المالية بسعر 100 دينار للسند الواحد، أو أكثر أو أقل حسب ما يتوقعه المستثمرون من إيراد بديل في تاريخ الإصدار. وعندئذ سيكون نصيب مشتري الصك الواحد 9 دنانير كل عام.

وكذلك يمكن لشركة فندقية، تقوم بإنشاء فندق كبير في مكة المكرمة مثلاً، أن تصدر سندات أو صكوك يمثل كل صك منها منافع غرفة فندقية لمدة أسبوعين كل سنة لعشر سنوات قادمة تبدأ بعد سنتين من تاريخ الإصدار، بحيث يستكمل البناء عندئذ. فالسند أو الصك يمثل منفعة غرفة فندقية لفترة أسبوعين كل سنة لعشر سنوات. ويكون عائد هذا السند هو الفرق بين ثمن شرائه والتمن المتوقع لهذه المنافع في المستقبل. فإذا ارتفعت أسعار

1 منذر قحف، سندات الإجارة والأعيان المؤجرة من منشورات البنك الإسلامي للتنمية 1995.

2 نفسه، ص 37.

منافع الغرف الفندقية استطاع صاحب الصك أن يبيعه أو يبيع استعمال سنة واحدة منه فقط بثمان يزيد عن ثمن الشراء، أما إذا رغب في استعمال تلك المنفعة بنفسه فإنه يستعملها بتوفير يعادل الفرق بين ثمنها الحالي وثمان الشراء عندما اشترى الصك.

ومثل ذلك سندات الخدمات التي تمثل خدمات محددة موصوفة تستوفي في فترة لاحقة. فتصدر جامعة مثلاً سندات تعليمية يمثل كل سند منها 100 ساعة دراسية تستوفي خلال سنوات عشر تبدأ في نهاية السنة الثالثة بعد الإصدار. وتكون عوائد السندات التعليمية هي الفرق بين ثمن خدمة الـ 100 ساعة دراسية عند إصدار السندات والثمان المتوقع في فترة استيفائها.

هذه الأمثلة الثلاثة مبسطة إلى حدود بعيدة، يُقصد منها عرض فكرة سندات الإجارة وطبيعتها بشكل عام. ولا شك أنه يمكن إدخال تفاصيل كثيرة بعد ذلك، بما يساعد على فهم هذه السندات فهماً تفصيلياً.

وقد جاءت عبارة الصك (جمعها صكوك) خلال دراسة فكرة هذه السندات بأنواعها الثلاثة في مجمع الفقه الإسلامي الدولي بجلسته المنعقدة في الرياض عام 2000. فصكوك الإجارة هي هذه السندات التي يتيها في الفقرات السابقة وهي ثلاثة أنواع، صكوك تمثل أجزاء متساوية من ملكية أصول ثابتة مؤجرة، وصكوك منافع تمثل منفعة موصوفة تستوفي من المصدر في المستقبل، وصكوك خدمات تمثل خدمات موصوفة ومحددة بدقة تقدمها المؤسسة المصدرة خلال فترة زمنية محددة في المستقبل.

وقد صدر المعيار رقم 17 من قبل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في العام 2003 يحدد المعالم الشرعية للمصكوك. وقد توسع هذا المعيار فتحدث أيضاً عن صكوك مضاربة، وصكوك مشاركة، وصكوك مرابحة، وصكوك مزارعة، وصكوك سلم وغيرها. على أنه من الملاحظ أن معظم الصكوك التي صدرت فعلاً منذ العام 2001، أي بعد مناقشة موضوع الصكوك للمرة الأولى في مجمع الفقه الدولي، تمثل أصولاً ثابتة مؤجرة أو صكوك منافع غرف فندقية كما سنبين ذلك فيما بعد.

أهداف إصدار الصكوك

يمكن للحكومات والشركات أن تصدر صكوكاً لأهداف متعددة. فعندما تحتاج شركة إلى سيولة نقدية يمكن أن تبيع بعض أصولها الثابتة، على شكل صكوك تمثل ملكية هذه الأصول، ثم تستأجرها من حملة الصكوك. فالشركة بذلك تحصل على السيولة التي تحتاج إليها دون أن تضحي باستعمالها هذه الأصول الثابتة.

أما إذا كانت هذه الشركة بحاجة إلى عمارة جديدة ترغب في استعمالها لمكاتبها مثلاً، فيمكن لها أن تصدر صكوكاً تمثل أصولاً ثابتة ستنى أو تُشترى (أي العمارة التي ترغب في استعمالها على أساس عقد إجارة متوسطة أو طويلة الأجل). فتصدر بذلك صكوكاً تمثل

هذه الأصول الثابتة التي سيشتريها أصحاب الصكوك لتستأجرها الشركة منهم. وفي هذه الحالة سنحتاج إلى وكيل عن حملة الصكوك يقوم بعملية شراء هذه الأصول الثابتة الجديدة أو بنائها. ولا بأس أن تتكفل الشركة المستأجرة نفسها بهذه المهمة تبرعاً منها أو لقاء عمولة تحددها وثيقة الإصدار نفسها.

فنحن هنا أمام هدفين من أهداف إصدار الصكوك، هما الحصول على سيولة نقدية، أو الحصول على أصول ثابتة إضافية. ولعل المثالين التاليين يوضحان هذين الهدفين:

1. يقوم البنك الإسلامي للتنمية، وهو بنك حكومات فقط، بتقديم التمويل لمشروعات تنموية في الدول الأعضاء في البنك عن طريق عقود إجارة طويلة الأجل، تنتهي بتملك تلك الحكومات للمعدات والمباني التي يمولها البنك. وقد احتاج البنك إلى سيولة فعمد إلى إصدار صكوك يبيع من خلال الإصدار إلى حملة الصكوك حصته المتبقية في ملكية هذه المعدات والمباني المؤجرة لحكومات عديدة. فوضع البنك قائمة بهذه الملكيات بلغ مجموع القيمة المتبقية للبنك 400 مليون دولار أصدر بها صكوكاً عددها 4 مليون صك في العام 2003. يمثل كل صك منها حصة واحدة من أربعة ملايين حصة هي مجموع هذه الأصول. وهي تعطي إيراداً يعادل نسبة متوسطة الأجرة لجميع هذه العقود مجتمعة.³ وفعل ذلك البنك من أجل الحصول على السيولة التي سيستعملها في تمويلات جديدة يقدمها للبلدان الأعضاء في اتفاقيته. وقد نصت شروط الإصدار على أن يقوم البنك نيابة عن حملة الصكوك بتحصيل الأجرة من جميع الجهات المستأجرة وتوزيعها على حملة الصكوك. هذا المثال يبين كيف استطاع البنك الإسلامي للتنمية أن يحصل على السيولة اللازمة له عن طريق بيع (وهو ما يعبر عنه عادة بكلمة تسيل) بعض موجوداته غير السائلة، وهي المباني والمعدات المملوكة للبنك، والمرتبطة بعقود إجارة تنتهي بالتملك مع حكومات عديدة، هي المستفيدة من هذه التمويلات. فنحن هنا أمام حالة تسيل أصول غير سائلة مملوكة من قبل البنك.

2. احتاجت هيئة إدارة المطارات في دبي إلى بناء المرحلة الثانية من مطار دبي الجديد. وبعد تهيئة جميع المخططات والخرائط وإعدادها قدرت التكلفة بـ 1.5 بليون دولار. فعمدت إدارة الطيران إلى بنك دبي الإسلامي / ليقوم بوظيفة متعهد الإصدار، وأصدرت عن طريقه صكوك إجارة تمثل ملكية المرحلة الثانية من المطار، والتزمت الإدارة باستئجار هذه المرحلة (وهي مباني ومعدات) من حملة الصكوك بأجرة حددتها حسب شروط السوق عند الإصدار، بحيث

3 قمنا بتبسيط هذا الإصدار وذلك بحذف الجزء المتعلق بالمرايحات منه. وهو يقوم على مبدأ قاعدة الأكثرية التي ناقشناها في الفصل الثامن. وسنعود إلى تفصيل هذه النقطة لاحقاً في هذا النص.

يُقبل الجمهور على شراء هذه الصكوك. وبالفعل فقد أمكن تسويق جميع هذه الصكوك، وقامت إدارة الطيران نيابة عن حملة الصكوك بالتعاقد مع مقاولي البناء والتجهيزات. وأُسْكِمَت المرحلة الثانية من مطار دبي، وبدأت إدارة الطيران بدفع الأجرة المتفق عليها لحملة الصكوك. ونلاحظ هنا أن الأصول الثابتة، وهي منشآت وتجهيزات المرحلة الثانية من مطار دبي لم تكن موجودة عند تاريخ إصدار الصكوك، وإنما تم بناؤها وتركيبها استناداً إلى عقد الوكالة الذي حصلت عليها إدارة الطيران من حملة الصكوك. فنحن هنا أمام هدف تحصيل أصول ثابتة جديدة من قبل الجهة المصدرة.

ونلاحظ في المثال الأول أن البنك الإسلامي للتنمية لا يرغب ولا يحتاج إلى أن يملك المعدات والمباني التي باعها لحملة الصكوك. وذلك لأن هذه المعدات والمباني المؤجرة هي أصلاً مرتبطة بعقود إجارة تنتهي بالتمليك، مع المؤسسات الحكومية المستفيدة من تمويلات البنك الإسلامي للتنمية. الأمر الذي يعني أن تلك المؤسسات تقوم بدفع الأجرة، ودفع أجزاء من ثمن المعدات والمباني بحيث تملك تدريجياً هذه الأصول الثابتة. الأمر الذي يعني في الوقت نفسه أيضاً أن أصحاب الصكوك سيستردون رأس مالههم الاستثماري، مع الأجرة التي يستحقونها بصورة دورية تدريجية.

أما في المثال الثاني فإن إدارة المطارات في دبي قد ارتبطت مع حملة الصكوك بعقد إجارة ينتهي بالتمليك أيضاً. فهي تقوم بدفع الأجرة دورياً ومع كل دفعة أجرة تقوم بدفع مبلغ إضافي لشراء جزء من ملكية المرحلة الثانية من المطار. وبذلك تنتقل الملكية تدريجياً من حملة الصكوك إلى إدارة الطيران. الأمر الذي يجعل

هذه الحالة ملكية متناقصة بالنسبة لحملة الصكوك ومتزايدة لإدارة المطارات، بحيث تؤول الملكية في النهاية إلى إدارة الطيران وتنتهي بذلك الصكوك.

يوضح لنا هذان المثالان فكرة مهمة جداً، هي من خصائص الصكوك بكل أنواعها، وهي ضرورة وجود مخرج، تتم من خلاله تصفية هذه الصكوك في المستقبل. فالصكوك إذن تمثل استثماراً محدداً بوقت معين.

وأخيراً فإن المثال الثاني يقدم نموذجاً من نماذج اللجوء إلى السوق المالية لتمويل مشروعات جديدة أي أن صاحب المشروع وفكرته يرغب في الحصول على التمويل من السوق المالية، بدلاً من اللجوء إلى مؤسسات الوساطة المالية كالبَنوك وشركات الاستثمار وصناديق التمويل الأخرى. في حين أن المثال الأول كان مثلاً لتحصيل السيولة فقط وذلك بتسييل أصول قائمة مملوكة للجهة التي تصدر الصكوك.

ابحث في الانترنت عن ثلاثة صكوك صدرت فعلاً في أحد البلدان خلال السنوات العشر الماضية، وناقش الأهداف التي صدرت من أجلها وقارنها بعضها مع بعض.

ثم بين فيما إذا كان هنالك أي تطور تاريخي في اختيار أهداف الصكوك من قبل مصدريها



أما الهدف الثالث لإصدار الصكوك فهو سد عجز ميزانية، حيث عمدت بعض الحكومات إلى إصدار صكوك من أجل سد عجز ميزانية الدولة. وفيما يلي مثال يوضح هذا الهدف. رغبت حكومة البحرين في جس نبض السوق لإصدارها صكوكاً، تقوم على فكرة الأصول الثابتة المؤجرة للحكومة، لتستعمل حصيلة إصدار الصكوك لسد عجز الموازنة في العام 2001 فوضعت قائمة من 15 مبنى حكومي، تستعملها وزارات وهيئات وإدارات متعددة. وقد قدرت قيمة هذه المباني بـ 200 مليون دولار وأصدرت الحكومة صكوكاً تمثل ملكية هذه المباني، مرتبطة بعقد إجارة مع حملة الصكوك، بحيث تستمر الإدارات والوزارات ذات العلاقة في استعمال هذه المباني دون أن تكون مالكة لها. وبعد نجاح هذه التجربة في العام 2001 عمدت حكومة البحرين إلى إصدار هذا النوع من الصكوك بصورة مستمرة حتى بلغ مجموع إصداراتها عدة بلايين من الدولارات.

التصكيك والتوثيق

تقوم فكرة التصكيك أساساً على مبدأ توثيق الأصول بأنواعها المتعددة. الأمر الذي يعني إنشاء وثيقة خطية تمثل ملكية الأصل الثابت. وهو أمر صار مألوفاً لدى جميع الشعوب في عصرنا الحاضر بالنسبة لبعض أنواع الأصول، مثل سندات تملك العقارات Deeds، ووثائق ملكية السيارات، والزوارق والطائرات وغيرها، من الممتلكات الشخصية للأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين.

ولكن قلّة من الناس يعلمون أن القرآن الكريم يُحثُّ على توثيق الأصول في آية الدين المعروفة بأنها أطول آية في القرآن الكريم، وهي التي تتحدث عن توثيق الديون الآجلة بشكل خطي، والإشهاد عليها (البقرة: 282). وما التصكيك إلا تعبير عن هذا التوثيق على مستوى التمويل الإسلامي.

اقتصاديات صكوك الإجارة

إن أهم أنواع الصكوك وأكثرها انتشاراً هي صكوك الإجارة بأنواعها الثلاثة، التي ركز هذا الفصل على دراستها حتى الآن. وهي صكوك الأصول الثابتة المؤجرة وصكوك المنافع وصكوك الخدمات.

وتتميز صكوك الأصول الثابتة المؤجرة بخصائص مهمة نود أن نلفت النظر إليها، وهي ما يلي:

1. تمثل هذه الصكوك أصولاً حقيقية ثابتة، تساهم في الإنتاج الحقيقي وتولد قيمة مضافة تتمثل في مقدار الأجرة التي تدفع لحملة الصكوك. فإذا ما قورنت بسندات الحكومة Treasury Bond، أو بسندات الدين التي تصدرها الشركات Corporate Bond التي تمثل قروضاً على خزانة الدولة أو على الشركات، فإن أهم ما يلفت النظر أنه لا يمكن

إصدار الصكوك دون وجود أصول ثابتة حقيقية، إما موجودة فعلاً وهي قيد الاستعمال والإنتاج الحقيقي، أو أنها في طور البناء والإنشاء. في حين أنه لا حدود لمقدار ما يمكن إصداره من سندات دين لأن سندات الدين تعتمد فقط على قدرة المصدر على دفع الفوائد ورأس المال عند الاستحقاق، ولو كان ذلك بإصدار سندات جديدة لإطفاء السندات السابقة. أما الصكوك فتحدد دائماً بمقدار ما هو قائم فعلاً من أصول ثابتة منتجة للمنافع أو أصول قيد الإنشاء.

فإذا أضفنا المبدأ الشرعي المعروف، وهو أن الأجرة لا تستحق إلا عند وجود المنفعة فعلاً، وتمكين المستأجر من التصرف بها، فإننا نستطيع أن ندرك أنه لا يمكن لأي مدين، وبخاصة الدولة أن يستمر في إصدار صكوك عن مشروعات مستقبلية دون إنشاء هذه المشروعات فعلاً وحقيقة على أرض الواقع، لأنه لا يمكن قبول مثل هذه الصكوك التي لن تستطيع أن تنتج إيرادات إلا إذا توافرت فيها المنفعة. وفي مقابل ذلك فإنه يمكن للحكومة أن تستمر في إصدار سندات الدين إلى حدود يصعب تقييدها من خلال السوق.

2. يمكن إصدار الصكوك بعائد ثابت أو متغير، أما العائد الثابت فيمثل الأجرة المتفق عليها مسبقاً عند إصدار الصكوك. وفي هذه الحالة فإن أسعار الصكوك - عند الإصدار وبعده - ستأثر بالعائد السائد في سوق المال، فإذا ازداد العائد الثابت في سوق المال فإن سعر الصكوك ذات العائد الثابت سيتراجع بسبب عزوف المستثمرين عن هذه الصكوك ورغبتهم بالعائد الأكبر السائد في السوق. وعلى عكس ذلك فإذا انخفض العائد على الاستثمارات البديلة في السوق فإن سعر الصكوك ذات العائد الثابت سيرتفع. ويلاحظ أن الظاهرة نفسها تنطبق أيضاً على أسعار سندات الدين Bonds.

ويمكن كذلك إصدار الصكوك بعائد متغير. ويمكن لهذا العائد أن يكون متناقصاً أو متزايداً حسب ما يُحدَّد في نشرة الإصدار Prospectus. كما يمكن أن يكون العائد متغيراً، شريطة أن يكون مربوطاً بمؤشر خارج عن إرادة طرفي العقد في الصكوك، وهما حملة الصكوك والمستأجر. كأن يكون العائد مربوطاً بمؤشر عوائد أخرى بما في ذلك مؤشر أسعار الفائدة في السوق محلياً كان أم عالمياً، مثل مؤشر Libor.

أما أسعار الصكوك ذات العائد الذي يتماشى مع مؤشر سوقي للعائد في السوق فإن تغيراتها سوف تكون أقل حدة بسبب أن العائد فيها يتماشى مع العائد السائد في السوق. مما يعطي لهذا النوع من الصكوك استقراراً أكثر في أسعارها، إذ إن تغيراتها ستكون أقل تأثراً بالعوامل اليومية التي تؤدي إلى تغيرات في معدلات العوائد المالية في السوق فقط. وستقتصر التغيرات في أسعارها على المؤثرات الطويلة المدى التي تؤدي إلى تغيرات في العرض والطلب على سوق الاستثمار.

3. يمكن تسويق الصكوك لكل أنواع المستثمرين على اختلاف معاييرهم الاستثمارية، وبخاصة فيما يتعلق بالتزامهم بأحكام الشريعة وعدم ذلك. فالمستثمر الذي يتقيد بأحكام الشريعة يجد في الصكوك أداة استثمارية بديلة عن السندات التي تقوم على الربا، أما المستثمر الذي لا يتقيد بمعايير الشريعة فيمكن له أيضاً أن يستثمر في الصكوك على أساس عوائدها وقوة ضماناتها، فهي بديل منافس للسندات على كل حال.

4. يمكن إصدار الصكوك من أي جهة كانت، طالما أن الصكوك تمثل أصولاً ثابتة حقيقية موجودة قائمة، أو سيتم إنشاؤها خلال وقت قصير. فلا يقتصر إصدار الصكوك على المستفيد النهائي من الأصول الثابتة، بل يمكن إصدارها عن طريق الوسطاء أيضاً مثل المؤسسات المالية الإسلامية. كما يمكن للمؤسسات المالية التقليدية ولأي حكومة أو شركة أن تصدر الصكوك، طالما أنه تتوفر لها الشروط الموضوعية التي ندرسها في هذا الفصل.

كما أنه لا علاقة للدين أو إيمان مصدر الصكوك بشرعية الصكوك. فيمكن لشركة تلتزم بأحكام الشريعة أن تصدر صكوكاً، كما يمكن لشركة أو حكومة لا تلتزم بأحكام الشريعة أن تصدر صكوكاً، كل ذلك طالما أن الصكوك تمثل أصولاً ثابتة أو منافع أو خدمات تبيعها وتقبلها الشريعة الإسلامية الغراء.

5. وكذلك يمكن إصدار الصكوك لأية آجال قصيرة أو متوسطة أو طويلة. على أن فكرة الصكوك تناسب الإصدارات المتوسطة والطويلة.⁴

6. يمكن دائماً إصدار الصكوك بحيث تتضمن نوعاً من أنواع ضمان رأس المال. ففي حالة إصدار الصكوك لإنشاء أصول ثابتة جديدة، مثل المرحلة الثانية من مطار دبي التي ذكرناها سابقاً، فإن نشرة الإصدار تتضمن شراء هذه الأصول بعد إنشائها من قبل الجهة المصدرة. إن ارتباط الصكوك بوعده بالشراء من قبل الجهة المصدرة يقدم ضماناً لاسترداد رأس المال، إضافة إلى العائد التجاري الذي هو نفسه قابل لتوثيقه بالضمانات المتعددة.

يضاف إلى ذلك أن معظم الصكوك التي صدرت فعلاً قد تضمن ضماناً إضافياً لرأس المال، من قبل جهة خارجة عن العقد، وهو ما يسمى بضمان طرف ثالث كما درسناه في الفصل الثامن من هذا الكتاب.

مقارنات

- الصكوك وسندات الخزينة
- الصكوك والأوراق التجارية
- الصكوك والأسهم العادية
- الصكوك والأسهم المفضلة

4 من أجل ذلك اقتصر مؤشر الصكوك الذي أصدرته شركة داو جونز بالتعاون مع سيتي بانك على الصكوك التي يتجاوز استحقاقها السنة.

7. وأخيراً فإن صكوك الأصول المؤجرة قابلة للتداول من الوجهة الشرعية، في حين أن سندات الدين، ومثلها في ذلك الأوراق التجارية، غير قابلة للتداول لأنها تمثل ديوناً، والشرعية لا تُقرُّ بيع الديون أو تداولها بغير قيمتها الاسمية.

مبادئ شرعية تبني عليها الصكوك

إن أهم المبادئ التي يقوم عليها التمويل الإسلامي، بجميع أشكاله وعقوده، هو ارتباطه بالواقع الحقيقي، وعدم قبوله لانفصال الأصول المالية عن الأصول الحقيقية. فالمبدأ الأول والأساسي والأهم هو أن الورقة المالية تمثل شيئاً حقيقياً، من أصل ثابت، أو سلعة، أو منفعة، أو خدمة. ثم إن أهم مقتضيات هذا المبدأ هو أننا لا ننظر إلى الورقة المالية مستقلة عما تمثله. فالورقة المالية في نظر الشرعية ليست أصلاً مالياً وإنما هي تعبير عن أصل حقيقي.

وبعبارة أخرى فإن الورقة المالية -بجميع أنواعها وأشكالها- ليست سوى تعبير أو توثيق أو تمثيل لأصل حقيقي. وذلك على خلاف الاعتبار الأساسي للأوراق المالية في النظم الغربية، وفي أسواق المال التي لا تقوم على نظام الشرعية الإسلامية. فالورقة المالية هناك يمكن أن تنفصل عن أي واقع حقيقي، فتكون وسيلة للمضاربة المحضة.⁵

فإذا كان الأصل المالي هو فقط تعبيراً أو تمثيلاً للأصل الحقيقي، فإن القواعد والأحكام الشرعية التي تنطبق على الأصول الحقيقة هي نفسها التي ينبغي أن تطبق على الأصول المالية الممثلة لها. معنى ذلك أن الورقة المالية التي تمثل ديناً تعامل على أنها دين، وتنطبق عليها جميع أحكام الديون. وكذلك الورقة المالية التي تمثل ملكية عقار، تنطبق عليها أحكام المعاملات المتعلقة بالعقارات. ومثل ذلك الورقة المالية التي تمثل جزءاً من ملكية شركة مساهمة تنطبق عليها أيضاً الأحكام التي تنطبق على ملكية مجموعة من الأصول الثابتة، والمتداولة، والمادية، والمعنوية، منقوصاً منها الديون والالتزامات التي على الشركة.

ولذلك فإن أهم الأحكام الشرعية التي تنطبق على الأصول المالية هي أحكام عقود البيع والصرف وحوالة الدين. فالأوراق المالية التي تمثل ديوناً مثل سندات الخزينة Treasury Bond وسندات الشركات Corporate Bond والكمبيالات Bills of Exchange وسندات الدفع promissory notes تنطبق عليها أحكام حوالة الدين، سواء أكانت الديون نقدية أي مبالغ من النقود، أم كانت عينية أي ديوناً بمقادير محددة من سلع معينة بجميع أوصافها، مثل الدين بكمية من القمح ذي مواصفات معينة. وأحكام حوالة الدين تتلخص بجواز

5 لا نريد أن ندخل في تفصيلات تتعلق بتعريفات الأوراق المالية في النظم الغربية ولكن تلك التعريفات جميعها تقبل وجود أصول مالية لا تمثل حقائق واقعية. مثال ذلك العقود على فروق أسعار الأسهم والسلع والعقود على المؤشرات وكذلك الاختيارات والمستقبلات.

انتقال الدين من شخص إلى آخر (دائن إلى دائن آخر أو مدين إلى مدين آخر) شريطة أن يكون ذلك بالقيمة الاسمية للدين فقط، بغض النظر عن تاريخ استحقاقه، وبغض النظر أيضاً عن سبب نشوء الدين مهما كان. معنى ذلك أن تداول هذا النوع من الأصول المالية يخضع للقواعد الشرعية المتعلقة بانتقال الدين من يد إلى أخرى.

أما إذا كانت الورقة المالية تمثل نقوداً مثل شهادات الإيداع Certificates of Deposit، أو ذهباً مثل شهادات الذهب Gold Certificates، أو فضة فإنها عندئذ تخضع لقواعد تداول النقود، وهي أن يكون التبادل بشرطين هما: التساوي في القيمة الاسمية، والتسليم الفوري للثمن وللورقة المالية عند العقد، هذا إذا كان البيع بنفس عملة الورقة المالية. أما إذا كان البيع بعملة أخرى، أو كان ذهباً بنقود، فيشترط فقط الدفع والتسليم الفوري عند العقد. أما الأوراق المالية التي تمثل سلعاً أو أصولاً أو حقوقاً أخرى، فتخضع لأحكام البيع. والذي يهمنا من أحكام البيع بالنسبة للأوراق المالية، هو ما الذي يجوز بيعه بقيمة سوقية تخضع للارتفاع والهبوط بسبب عوامل العرض والطلب، وتختلف عن القيمة الاسمية أو الدفترية لذلك الأصل أو السلعة. وهنا نلاحظ أن البيع ينبغي أن يكون لأصل أو شيء حقيقي، فلا يجوز تباع أيه أو هام، أو مجرد حسابات، أو قيم اعتبارية لا حقيقة لها، يمكن أن يسميها البعض أصولاً مالية.⁶ وبعبارة أخرى فإنه يجوز أن يكون البيع بقيمة سوقية يتفق عليها الطرفان للأموال التالية:

- الأموال العينية المادية
- الأموال المعنوية، مثل شهرة المجل والعلامة التجارية وحقوق الاختراع والنشر وغيرها من الحقوق المعنوية.
- المنافع، مثل المنافع المستخلصة من العمارات والأراضي والأصول الثابتة الأخرى كالطائرات والبواخر.
- الخدمات، مثل خدمات التعليم وخدمات الهاتف والإنترنت
- المجموعات، أو الحزم المؤلفة من الأصول الأربعة المذكورة، وحدها أو إضافة إلى النقود والديون، شريطة أن تكون الأكثرية من الأصناف الأربعة المذكورة أعلاه، كما لاحظنا ذلك في الفصل التاسع.

6 نأخذ على ذلك مثال الاختيارات على الأسهم Stock Options التي تُتَّبَعُ في الأسواق الغربية. حيث يكون للشركة مثلاً مليون سهم في السوق تمثل ملكية الشركة، ولكننا نجد 10 ملايين وأحياناً عشرات الملايين من الاختيارات على بيع وشراء هذا المليون سهم. يتم تداولها في الأسواق المالية بيعاً وشراءً، وتمثل استثمارات لكثير من الناس. فإذا ارتفع ثمن السهم في السوق دولاراً واحداً مثلاً، فإن من الطبيعي أن تزداد أيضاً ثروة حملة الأسهم بمقدار دولار واحد مضروب بعدد الأسهم المليون. ولكن الواقع في الأسواق الغربية أن تزداد أيضاً ثروة الناس الذين يملكون اختيارات بالشراء، وقد يكون عددها 100 مليون أيضاً بمقدار دولار لكل واحد من هذه الاختيارات، وفي مقابل ذلك تنقص ملكية أولئك الذين كانوا قد باعوا هذه المائة مليون اختيار. ومثل ذلك بعكس الاتجاه يحصل إذا انخفض ثمن السهم دولاراً واحداً. فالاختيارات إذن هي في الحقيقة أو هام لا تمثل حقيقة، أو إن شئت فقل هي أصول تخيلية virtual assets، لأنه لا يقابلها إلا زيادة الدولار الواحد للمليون سهم التي هي الأسهم الحقيقية للشركة وهي الأصول المالية التي تمثل أو تعبر عن أصول حقيقية هي قيمة الشركة في السوق.

ويمكن أن يكون البيع بالدفع والتسليم عند العقد، أو بضمن أجل مع التسليم الحال، كما يمكن أن يكون بتأجيل التسليم مع الدفع عند العقد. ويكون السعر بسعر السوق حسبها يتفق عليه الطرفان.⁷

أنواع الصكوك

يمكن تصنيف الصكوك أو السندات الإسلامية حسب عدة معايير فمن حيث إيراد الصك نجد صكوكاً بعائد ثابت وصكوكاً بعائد متغير، ومن حيث نوع الأصول التي يمثلها الصك هنالك صكوك الأصول الثابتة وصكوك المنافع وصكوك الخدمات وصكوك السلع. أما من حيث نوع العلاقة التعاقدية بين الجهة المصدرة للصك وبين حامله، فيمكن أن تكون الصكوك قائمة على عقد الإجارة أو البيع أو المشاركة أو المضاربة، إلخ. وسنقتصر على تصنيفين فقط من هذه التصنيفات. فندرس أولاً أنواع الصكوك من حيث العائد الثابت أو المتغير، ثم ندرس ثانياً أنواعها من حيث طبيعة العقد، آخذين بالتصنيف الذي اقترحه المعيار رقم 17 الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية المالية.

مقارنات

- صكوك الأصول المؤجرة وصكوك المربحة
- صكوك المنافع وصكوك الاستصناع مع الوعد بالشراء
- صكوك الخدمات وصكوك السلم
- صكوك المضاربة والأسهم الموقّعة
- صكوك الأصول الثابتة المؤجرة
- وصكوك المشاركة بالإيراد الإجمالي

صكوك العائد الثابت

سندرس ستة أنواع من الصكوك ذات العائد الثابت. وهي صكوك الأصول الثابتة المؤجرة، صكوك المنافع، صكوك الخدمات، صكوك السلم المتوازي، وصكوك المربحة، وصكوك الاستصناع.

1. صكوك الأصول الثابتة المؤجرة

هي صكوك تمثل أصولاً ثابتة مرتبطة بعقد إجارة ذي أجرة دورية ثابتة. ويمكن أن تمثل هذه الصكوك عقارات موجودة تُباع لحملة الصكوك، ثم تستأجر منهم بأجرة ثابتة.

7 مع ملاحظة أن تطبيق المبدأ الأساسي الذي ذكرناه في أول هذه الفقرة، وهو أننا لا نعتبر الأصول المالية إلا بحسب ما تمثله من أصول حقيقية، يقتضي عدم إمكان تأجيل التسليم في بيع الأصول التي تمثل حزماً أو مجموعات معرضة للتغير الكثير، مثال ذلك عدم إمكان بيع الأسهم سلماً، أو بأي عقد آخر يكون فيه التسليم مؤخراً، وذلك بسبب أن التغيرات المستمرة لموجودات الشركة ومطلوباتها تجعل من المستحيل معرفة ما الذي يتم تسليمه في المستقبل. وذلك على الرغم من معرفة عدد الأسهم المطروحة في السوق. وبعبارة أخرى فإن بيع سهم بتسليم أجل لا يمكن تنفيذه لأن الشيء المبّيع فيه، المطلوب تسليمه في المستقبل، غير معلوم أو محدد عند البيع. ومثل ذلك لا يجوز أيضاً - حسب قواعد التمويل الإسلامي - إقراض السهم ولا بيعه ببيع عربون، لأن كلا هذين العقدين يتضمنان وفاء مستقبلياً حيث لا يمكن - عند العقد الآن - معرفة موجودات ومطلوبات الشركة المستقبلية عند زمن الوفاء.

كما يمكن إصدار الصكوك لتمثل ملكية أصول ثابتة سيتم الحصول عليها، إما بعقد الاستصناع أو بعقد البيع من مالكةا. وعند إصدار هذه الصكوك لا بد أن يرافقها (متضمناً في نشرة الإصدار) عقد وكالة من قبل حملة الصكوك إلى المصدر أو متعهد الإصدار، بحيث يتمكن الأخير من شراء الأصول الثابتة (التي كان قد حصل وعد ملزم ببيعها لحملة الصكوك من قبل المالك قبل إصدار الصكوك) أو من التعاقد على صناعتها من قبل الشركة الصانعة. ونلاحظ في صكوك الأصول المؤجرة أن الأجرة ترتبط دائماً بتوفر المنفعة، من خلال مبدأ التمكين الذي ناقشناه في عقد الإجارة. فالتمكين مسؤولية مالك الأصل المؤجر أي حملة الصكوك. فإذا لم تتوفر المنفعة فإنه لا تستحق الأجرة عن الفترة التي لا توجد فيها منفعة.⁸ الأمر الذي يربط عائد هذه الصكوك بمخاطر يتحملها المستثمر، وهي مخاطر ترتبط بالملك. فهي مما يفرق فيه التمويل الإسلامي وصكوكه عن التمويل القائم على الربا وسنداته. على أننا ينبغي أن نلاحظ أن هذا النوع من الخطر هو مما يمكن التأمين عليه في العادة لدى شركات التكافل أو التأمين الإسلامي.

وعلى الرغم من أن معظم صكوك الأصول المؤجرة التي صدرت خلال العقد الأول من القرن الحالي هي صكوك أصول مؤجرة بأجرة ثابتة، فإن الشريعة تسمح بإصدار صكوك أصول مؤجرة بأجرة متغيرة تربط فيها الأجرة للفترات الإيجارية اللاحقة بمؤشر خارج عن طرفي العقد. وبالتالي سنجد صكوك الأعيان المؤجرة ضمن الصكوك ذات العائد المتغير أيضاً.

2. صكوك المنافع

تمثل هذه الصكوك وحدات متماثلة من منافع ثابتة محددة موصوفة في ذمة الجهة المصدرة، يتم استيفائها خلال مدة زمنية لاحقة. وتستعمل حصيلة هذه الصكوك عادة في بناء الأصل الثابت نفسه الذي سينتج هذه المنافع. إن مثال صكوك زمزم الذي ذكرناه سابقاً هو أفضل مثال لهذا النوع من الصكوك. ونلاحظ أن صكوك المنافع لا تتضمن شرطاً بتملك الأصول المنتجة للمنافع من قبل المصدر خلال فترة من الزمن. لأن هذه الصكوك تنقضي بطبيعتها بانتهاء الفترة الزمنية المحددة لاستيفاء هذه المنافع. فلو صدرت صكوك تمثل منفعة غرفة فندقية لمدة أسبوعين في السنة على مدى 20 سنة مثلاً تبدأ من أول عام 2011 وتنتهي بعام 2030، فإن هذه الصكوك ستنقضي عند نهاية عام 2030 دون حاجة لاستهلاكها. على أن صكوك المنافع هي، مثل صكوك الأصول المؤجرة، قابلة للتداول بالأسعار التي تتحدد في السوق، حسب شروط العرض والطلب وعوامله. والسبب في ذلك هو

8 استحقاق الأجرة يختلف عن تاريخ دفعها. فالأجرة لا تستحق إلا عن الفترات الزمنية التي تتوفر فيها المنفعة. ولكنه من الممكن دفع الأجرة مسبقاً، وبخاصة في صكوك الأصول المؤجرة التي سيتم بناؤها أو تصنيعها، وتكون فيها فترة البناء أو التصنيع طويلة كالبنية أو السنين مثلاً. إذ يمكن توزيع دفعات مسبقة خلال فترة التصنيع على حساب الأجرة التي تستحق لاحقاً عن فترات وجود المنفعة وتمكين المستأجر من استيفائها بعد إتمام الصنع.

أن المنافع هي أموال حقيقية معنوية غير مادية، يجوز بيعها وشراؤها شأنها في ذلك شأن الأصول المادية نفسها.

وإذا كانت عوائد صكوك المنافع ثابتة، من حيث إنها تمثل ملكيةً لمقدار محدد ثابت من المنفعة، لا تزيد ولا تنقص، إلا بالاستعمال الفعلي أو بانقضاء زمنها دون أن يستعملها مالكها رغم تمكين المؤجر له من ذلك، فإنها يمكن أيضاً أن يُنظر إليها على أنها متغيرة من حيث سعر هذه المنفعة في السوق. فإذا ازداد الطلب على الغرف الفندقية التي تمثل الصكوك منافعها، فإن أثمان هذه المنافع ستزداد في السوق. وعندئذ يمكن لحامل صكوك المنافع أن يبيع الصك بسعر السوق الذي زاد عن الثمن الذي دفعه. وعكس ذلك إذا انخفض الطلب على هذه المنافع. كما أنه يمكن بيع أجزاء من المنافع - يمكن أن يتم تمثيلها بقسائم أو كوبونات - يمثلها الصك منفردة، كأن يبيع حامل الصك منفعة سنة واحدة أو أكثر من المنافع التي يمتلكها الصك.

3. صكوك الخدمات

تمثل صكوك الخدمات منافع مستخلصة من موجودات أو أصول ثابتة مضافاً إليها الخدمات الفنية للعنصر البشري الذي يعين في إنتاج هذه الخدمات. ومثالها صكوك الخدمات التعليمية أو خدمات الهاتف والإنترنت. فهي خدمات لا يكفي لإنتاجها توفر الأصل الثابت وحده، وإنما لا بد من إضافة العنصر البشري أيضاً. ولا تختلف صكوك الخدمات هذه عن صكوك المنافع من حيث خصائصها الاقتصادية والمالية، سواء في إصدارها أو في تداولها. وهي تتأثر أيضاً بعوامل العرض والطلب في كيفية تحديد أسعارها في السوق المالية.

4. صكوك السلم المتوازي

تمثل هذه الصكوك رأس المال الذي سِيَسْتَعْمَلُ في شراء بضاعة السلم. وحالما يتم عقد السلم فإن الصكوك ستصير ممثلة لدين السلم الذي هو دين عيني بمقدار محدد من سلعة معينة. وهذا الدين هو دين ببضاعة عينية سيتم استلامها عند حلول أجل في زمن لاحق. ولا يجوز تداول دين السلم - شأنه في ذلك شأن غيره من الديون - إلا بقيمته الاسمية (والقيمة الاسمية هنا هي كمية مماثلة من السلعة نفسها بكل أوصافها وبتاريخ استحقاقها). ولا توجد جدوى اقتصادية لتداولها بالقيمة الاسمية. لذلك فإن المؤدى الاقتصادي لعبارة «التداول بالقيمة الاسمية فقط» هو في الحقيقة منع التداول.

ولكن صكوك السلم ترتبط عادة بالسلم الموازي أو بالوعد الملزم بالشراء من طرف ثالث، إذ لا بد من مخرج يؤمن لحامل الصك عائداً مناسباً. ويشكل فارق الثمن بين السلم

الأول والسلم الثاني أو الوعد البديل له الربح الثابت لحملة الصكوك. فصكوك السلم إذن تتضمن ربحاً ثابتاً، ولكنها غير قابلة للتداول ولا للتسعير السوقي لأنها تمثل ديوناً عينية على بائع السلم أو نقدية على المشتري في عقد السلم الثاني.

5. صكوك المرباحة

نلاحظ أن بضاعة المرباحة تباع فور استلامها إلى الأمر بالشراء، وذلك بناءً على الوعد الذي تمت على أساسه عملية الشراء نفسها. معنى ذلك أن صكوك المرباحة ستبدأ بكونها ممثلة للنقد التي يدفعها حملة الصكوك للمُصدر، ثم تمثل بضاعةً عينيةً لدقائق أو ثوانٍ فقط، ثم تصير ممثلة للدين المستحق على الأمر بالشراء بعد عقد البيع الثاني في المرباحة. ويتألف هذا الدين من رأس مال المرباحة مضافاً إليه الربح. وبعبارة أخرى فإن الصكوك تمثل سلعةً عينيةً لفترةٍ وجيزةٍ جداً لا تسمح عملياً بتداولها بأسعار سوقية قد تختلف عن القيمة الاسمية. وما أن تصير الصكوك ممثلة لديون في ذمة المشتري المستفيد من التمويل حتى تصبح خاضعةً لأحكام حوالة الدين التي تمنع تداولها بغير القيمة الاسمية.

6. صكوك الاستصناع

تقوم صكوك الاستصناع على تمويل المشروعات الكبيرة، وبخاصة إنشاءات البنية التحتية أو الصناعات التي تتطلب أصولاً ثابتةً كبيرةً. فلو أرادت شركة بناء مصفاة للبتروال التمويل بصكوك الاستصناع فإنها تستطيع إصدار الصكوك، حيث تتضمن نشرة الإصدار توكيلاً للشركة المصدرة بالقيام بالإنشاءات نيابة عن حملة الصكوك. وترتبط هذه الصكوك بوعده ملزم من الشركة المصدرة بشراء هذه المصفاة، بجميع إنشاءاتها التي مولتها الصكوك على مدى 10 سنوات قادمة مثلاً، وبربح 9٪ سنوياً. إذن فهي صكوك تمثل إنشاءات حقيقية قيد البناء أو بعد أن يكتمل بناؤها ولكنها مرتبطة بوعده ملزم يتضمن ربحاً ثابتاً محدداً. وهي قابلة للتداول لأنها تمثل إنشاءات حقيقية على الرغم من العائد الثابت الذي ترتبط به أيضاً.

صكوك ذات العائد المتغير

إن أهم أنواع صكوك ذات العائد المتغير من حيث الواقع التطبيقي هي صكوك الإجارة التي يرتبط فيها العائد بمؤشر خارجي هو في العادة مؤشر سعر الفائدة بين بنوك لندن⁹

9 لا مانع من مثل هذا الربط من وجهة النظر الشرعية، رغم أن هذا المؤشر هو مؤشر لسعر الفائدة وهي محرمة. وذلك لأن الصكوك تمثل أصولاً ثابتةً مؤجرةً وعائدها إنها هو أجرة مباحة شرعاً. واستعمال المؤشر هو فقط من أجل تحديد مقدار الأجرة المباحة شرعاً وليس للتعامل بالفائدة التي هي زيادة في دين أو قرض.

LIBOR. وفكرة هذه الصكوك مبنية على مبدأ عقود الإجارة المترادفة المعروفة في المذهب الإسلامية وهي أن تعقد الإجارة لمدة قصيرة ولتكن مثلاً ربع سنة مع شرط التجديد كل ربع سنة بأجرة جديدة تحدد بالاستناد إلى قيمة المؤشر في اليوم السابق لتاريخ التجديد. ولا شك أن من المهم أن المؤشر الذي يرتبط به العائد المتغير لصكوك الأصول الثابتة المؤجرة ينبغي أن يكون خارجاً عن طرفي العقد بصورة كاملة بحيث لا يستطيع أحدهما أن يؤثر على قيمة هذا المؤشر الخارجي.

على أن هنالك ثلاثة أنواع أخرى من الصكوك ذات العائد المتغير هي صكوك المضاربة وصكوك المشاركة بالربح والخسارة وصكوك المشاركة بالإيراد الإجمالي.

1. صكوك المضاربة

وهي صكوك تمثل استثمارات في مشروعات منتجة تقوم على تقاسم الربح حسب الاتفاق المحدد في نشرة إصدار الصكوك. أما الخسارة فتوزع بحسب نسبة رأس المال. ولا يشارك حملة هذه الصكوك في الإدارة، شأنهم في ذلك شأن أرباب الأموال في عقد المضاربة. إن خير مثال لهذه الصكوك هو ما أصدره بنك أبو ظبي الإسلامي في العام 2007، حيث يشارك أصحاب هذه الصكوك بأموالهم في جميع أنشطة المصرف وأعماله فيكون حقهم بالأرباح مائلاً لحق حملة الأسهم، وذلك خلال مدة المضاربة المحددة بعدد من السنوات فقط، أي إلى أن تتم تصفية هذه الصكوك عند نهاية مدتها. ويشارك أيضاً أصحابها بالخسائر بنسبة رأس مالهم. على أن الفرق بين هذه الصكوك وبين الأسهم هو أن ارتباط الأسهم بالبنك ارتباط دائم في حين أن استثمار أصحاب الصكوك إنما هو استثمار مؤقت محدد بفترة من الزمن، وهو يتطلع إلى التخلص من هذا الاستثمار عند نهاية مدته. وتعتبر حصيلة إصدار هذه الصكوك بمثابة الشريحة الثانية Tier Two الداعمة لرأس مال البنك.

2. صكوك المشاركة بالربح والخسارة

وهي شبيهة بصكوك المضاربة مع فارق واحد، هو أن حملة صكوك المشاركة لهم الحق بالمشاركة في الإدارة، من خلال اختيار ممثل لهم في مجلس الإدارة. ويستمر هذا الدور الإداري لحملة صكوك المضاربة حتى يتم تصفيتها بالكامل. أما الخصائص الأخرى فهي مماثلة لما ذكرناه في صكوك المضاربة. إن مشاركة حملة الصكوك في الإدارة أمر قد لا ترغب فيه كثير من المؤسسات. من أجل ذلك لا نجد أمثلة لهذا النوع من الصكوك حالياً في سوق رأس المال الإسلامي.

ومن جهة أخرى فإن حملة الصكوك، بجميع أنواعها وبخاصة صكوك المشاركة، يعتبرون ممن لهم نصيب وعلاقة كبيرة بنشاط الشركة المصدرة وإدارتها، باعتبارهم من أهم

مكونات ما يعرف بالمجموعات ذات العلاقة Stakeholders، فلا يكون من المستغرب إذن أن تكون لهم مشاركة حقيقية في الإدارة.

3. صكوك المشاركة بالإيراد الإجمالي

وهذه الصكوك تمثل أصولاً ثابتة تديرها الشركة المُصدرة التي تقوم بجميع عمليات إنتاج السلع أو الخدمات من هذه الأصول، على أن توزع العوائد الإجمالية بدلاً من الأرباح الصافية على الطرفين، أي بينها وبين حملة الصكوك، حسبما هو متفق عليه في نشرة الإصدار.

إن صكوك المشاركة بالإيراد الإجمالي تعتبر -من وجهة نظر المستثمر- أقل مخاطرة بالمقارنة مع صكوك المشاركة أو المضاربة. وذلك لأن احتمال وجود إيراد إجمالي هو أكبر بكثير من احتمال وجود ربح صافي في أي دورة محاسبية لأعمال المؤسسة المنتجة التي أصدرت الصكوك.

معيّار هيئة المحاسبة والمراجعة حول الصكوك

أصدرت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية¹⁰ في العام 2003 المعيار الشرعي رقم 17 حول الصكوك. ويمكن تلخيص أهم عناصر هذا المعيار بالنقاط الخمسة الآتية: تعريف الصكوك، وأنواع الصكوك، وخصائص الصكوك، وأحكام الصكوك، وأخيراً تداول الصكوك. وستقوم باستعراض هذه القضايا الخمس فيما يلي:

1. تعريف الصكوك

عرّفت الهيئة الصكوك بأنها «وثائق متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو موجودات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص». ويلاحظ في هذا التعريف أن الصكوك تمثل ملكية حقيقية لأصول محددة مادية مثل العقارات أو السفن أو الطائرات، أو معنوية مثل حقوق النشر أو حقوق الاختراع. كما يمكن للصكوك أن تمثل المنافع أو الخدمات باعتبار أن المنافع والخدمات مملوكات حقيقية أيضاً، وإن كانت مستقبلية. كما يمكن للصكوك أن تكون ممثلة لمجموعة من الموجودات في مشروع أو نشاط استثماري معين.

وقد وصفت الهيئة عند نهاية تعريفها الصكوك بأنها «استثمارية تميزاً لها عن الأسهم وسندات القرض». أي أن الهيئة قد قصدت التمييز بين الصكوك والأسهم بوصفها

10 وهي هيئة تطوعية ليس لها أية صفة إلزامية، أسستها بعض البنوك الإسلامية في منتصف التسعينيات من القرن الماضي، ومركزها البحرين. وهي تقوم بدراسة أنواع أنشطة البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الأخرى، وتصدر معها معايير شرعية لكل نوع من هذه الأنشطة ثم تقوم أيضاً بإصدار المعايير المحاسبية بتطبيق كل من هذه المعايير الشرعية.

للكوك بأننا «استثمارية». وكأن الأسهم ليست استثمارية أيضاً!.. ولعل المقصود من هذا القيد أن الأسهم تمثل ملكية شركة مساهمة على سبيل الدوام. فلا تنتهي الأسهم بمدة محددة، ولا تستهلك في العادة خلال فترة زمنية معينة. أما الكوك فهي تمثل موجودات مشروع أو نشاط استثماري، مقصود فيها أنها تنتهي وتنفضي في مدة معينة. وبعبارة أخرى فإن اعتبار الكوك استثمارية هو أنها تستثمر لمدة معينة في مشروع محدد أو نشاط استثماري خاص. فهي تقدم مخرجاً من الاستثمار بشكل أو آخر، في حين أن الأسهم تمثل ملكية دائمة للشركة أو المشروع، فلا يكون الخروج منها إلا بيعها في السوق المالية إذا توفر لها مشتر.

2. أنواع الكوك

صنفت الهيئة الكوك إلى تسعة أنواع بحسب العقود المالية المساهمة التي يستند إليها إصدار الكوك. فالنوع الأول منها هو الكوك التي تمثل أصولاً ثابتة مؤجرة، موجودة عند الإصدار أو سيتم إنشاؤها أو بناؤها بموجب وكالة تتضمنها نشرة الإصدار أيضاً. أي أن هنالك نوعين فرعيين لكوك الأصول الثابتة المؤجرة هما: كوك الموجودات الثابتة المؤجرة القائمة بتاريخ الإصدار، وكوك الموجودات الثابتة التي سيتم إنشاؤها باستعمال حصيلة إصدار الكوك. وكلا النوعين الفرعيين لهذه الكوك يستحق الأجرة الدورية التي تقابل منفعة الأصول الثابتة المؤجرة للجهة التي أصدرت الكوك.

أما النوع الثاني فهو كوك المنافع والخدمات. وتنفرع إلى أربعة أنواع فرعية أيضاً هي: (1) كوك تمثل منافع أصول ثابتة موجودة أو قائمة بتاريخ الإصدار، وهذه المنافع ليست أكثر من المنافع التي تقابل الأجرة التي يدفعها المستأجر في عقد الإجارة. وبعبارة أخرى فإن شراء كوك المنافع تعني دفع الأجرة سلفاً لفترة زمنية محددة لتلك الأصول الثابتة الموجودة بتاريخ الإصدار، فيتملك بذلك حامل الكوك المنفعة التي ستستوفي في فترة زمنية لاحقة من الأصل الثابت المؤجر لحملة الكوك. (2) أما النوع الفرعي الثاني فيمثل منافع تستوفي في المستقبل لأصول ثابتة سيتم إنشاؤها أو بناؤها من قبل مُصدر الكوك. فتمثل الكوك إذن منافع لأعيان موصوفة في الذمة غير موجودة بتاريخ الإصدار. (3) والنوع الفرعي الثالث هو كوك تمثل ملكية خدمات تقدمها مؤسسة معينة مثل خدمات الهاتف أو الخدمات التعليمية لجامعة معينة وتكون هذه المؤسسة التي تقدم هذه الخدمات المبيعة لحملة الكوك موجودة عند الإصدار. (4) أما النوع الفرعي الرابع فتكون فيها الخدمة مقدمة من طرف سيقوم في المستقبل مثل جامعة قيد التأسيس ستقدم بعد إنشائها خدماتها التعليمية أو شركة للهاتف الجوال هي أيضاً قيد الإنشاء فتكون كوك الخدمات هذه ممثلة لخدمات الهاتف التي ستقدمها الشركة بعد أن يتم إنشاؤها وتجهيزها بالمعدات اللازمة، أما عند تاريخ إصدار الكوك فإن المؤسسة، التي ستقدم الخدمات التي تمثلها هذه الكوك، غير موجودة بعد.

والنوع الثالث هو صكوك السلم التي تُصدّر لتكون حصيلتها هي رأس مال السلم، الذي يدفع ثمناً لسلعة يتم تسليمها في المستقبل من قبل البائع أو المنتج. مثال ذلك إصدار صكوك من أجل شراء كمية من البترول الخام تسلم في السنة اللاحقة. وبذلك تصبح السلعة المشتراه سلماً مملوكة لحملة الصكوك. وذلك مع ملاحظة أن هذه السلعة هي دين في ذمة البائع يستحق تسليمه في وقت محدد لاحق.

أما النوع الرابع فهو صكوك الاستصناع. وهي تُستعمل حصيلتها عن طريق الوكالة في بناء مشاريع أو إنشاءات، تكون ملكيتها أثناء مراحل التصنيع أو البناء وبعدها أيضاً لحملة الصكوك.

وأما النوع الخامس فهو صكوك المرابحة التي تستعمل حصيلة إصدارها لدفع ثمن شراء سلعة يتم بيعها مرابحة للأمر بالشراء. فهي تمثل إذن ديناً نقدياً على المستفيد من التمويل بالمرابحة.

والنوع السادس هو ما أسمته الهيئة بصكوك المشاركة وهي الصكوك التي تصدر «لاستخدام حصيلتها في إنشاء مشروع أو تطوير مشروع قائم أو تمويل نشاط على أساس عقد من عقود المشاركة». وقد ذكرت الهيئة ثلاثة أنواع فرعية لصكوك المشاركة هذه هي: صكوك المشاركة أو الشركة وهي تعطي حق المشاركة في الإدارة لحملة الصكوك، وصكوك المضاربة التي ليس فيها حق الإدارة، وصكوك الوكالة بالاستثمار حيث تتضمن نشرة الإصدار عقد الوكالة للجهة المصدرة لتقوم بأعمال استثمار حصيلة الصكوك.

أما الأنواع السابعة والثامنة والتاسعة فهي صكوك المزارعة وصكوك المساقاة وصكوك المغارسة على التوالي. وقد ذكرت الهيئة أن حصيلة الاكتتاب في هذه الصكوك تُستعمل في تمويل مشروع على أساس المزارعة، فيشارك حملة الصكوك بحصة من المحصول الزراعي. أو يشاركون بحصة من الثمر في حالة المساقاة. أما إذا صدرت الصكوك على أساس عقد المغارسة، فيشارك حملة الصكوك بحصة من الأرض والشجر والثمر، كل ذلك معاً. ولا بد أن نذكر هنا أن بعض هذه العقود المسماة يصعب إصدار صكوك على أساسها، أو أن الصكوك لو أصدرت فيصعب أو يستحيل تداولها بسبب طبيعة العقد الذي استندت إليه الصكوك.

3. خصائص الصكوك

تتميز الصكوك الإسلامية بالخصائص التالية:

1. تمثل الصكوك حصة شائعة في ملكية موجودات حقيقية ذات عائد متوقع.
2. يمكن أن تكون الموجودات الحقيقية الممثلة بالصكوك أصولاً مادية أو معنوية أو منافع أو خدمات كما يمكن أن تكون خليطاً من موجودات متعددة مخصصة لاستثمار معين.

3. لا يمكن أن تصدر الصكوك ممثلة لدين في الذمة على المصدر. فالصكوك ليست قرصاً للمصدر. ولكنه من الممكن أن تتحول ملكية حملة الصكوك من سلع إلى ديون بمقدار من النقود كما هو الشأن في صكوك المراجعة أو من نقود إلى ديون عينية كما هو الشأن في السلم.
4. تصدر الصكوك دائماً مستندة إلى عقد من عقود التمويل الشرعية.
5. يمكن أن يكون عائد الصكوك ثابتاً أو متغيراً حسب طبيعة عقد التمويل الإسلامي الذي تصدر الصكوك على أساسه وما تسمح به الشريعة الغراء من شروط.
6. بما أن الصكوك تمثل أصولاً حقيقية فهي معرضة لما يتعرض له الأصول الحقيقية الممثلة بالصكوك من عوارض ومخاطر. أي أن ضمان أو غرم هذه الأصول يقع على عاتق حملة الصكوك أنفسهم.
7. يخضع تداول هذه الصكوك لطبيعة الموجودات التي تمثلها. ويمكن أن تتغير هذه الموجودات حسب مراحل العقد كما في المراجعة والسلم والاستصناع أو حسب

خصائص الصكوك

1. تمثل ملكية موجودات حقيقية ذات عائد متوقع
2. يمكن أن تمثل أصولاً مادية أو معنوية أو منافع أو خدمات كما يمكن أن تكون خليطاً من موجودات متعددة مخصصة لاستثمار معين
3. لا تمثل ديناً ولا قرصاً للمصدر
4. يمكن أن تتحول ملكية حملة الصكوك من سلع إلى ديون فتفقد التداول
5. تصدر الصكوك دائماً مستندة إلى عقد من عقود التمويل الشرعية.
6. يكون عائد الصكوك ثابتاً أو متغيراً
7. الصكوك معرضة لمخاطر ضمان المالك
8. يخضع تداول هذه الصكوك لطبيعة الموجودات التي تمثلها في كل وقت
9. تصدر الصكوك بما يتناسب مع قوانين بلد الإصدار وتسجل في البورصات



طبيعة الاستثمار

كما في الاستثمار

بالوكالة. وعندئذ

تتغير تبعاً لذلك

شروط تداول

الصكوك.

8. تصدر الصكوك

بما يتناسب

مع قوانين

بلد الإصدار،

وتسجل في

البورصات

المحلية والعالمية

حسب قواعد التسجيل في هذه البورصات.

4. أهم أحكام الصكوك

تتلخص أهم أحكام الصكوك حسب المعيار رقم 17 بما يلي:

1. يمكن إصدار الصكوك من قبل مالك الأصل الثابت الذي سينقل ملكيته لحملة الصكوك، أو سيباع منفعه أو خدماته لهم في حالة صكوك المنافع والخدمات. كما يمكن إصدار الصكوك من قبل المؤسسة التي يوكل إليها أمر إدارة حصيلة

الاكتتاب بالصكوك. وذلك في إصدار صكوك الإجارة والمرابحة والسلم والاستصناع والمشاركة والمزارعة وغيرها.

يمكن أيضاً إصدار الصكوك من قبل مؤسسات الوساطة المالية بكل أنواعها، سواء أكانت مؤسسات إيداعية أم غير إيداعية طالما أن هذه المؤسسات تقدم الضمانات الكافية لتحقيق الهدف من الصكوك بإدارة حصيلتها حسب قواعد الشريعة.

ويمكن أيضاً إصدار الصكوك عن طريق مؤسسات التعهد بالإصدار Under righting حيث يلتزم متعهد الإصدار بتسويق عملية الاكتتاب ويتعهد بالاكتتاب بما يتبقى من الصكوك بعد انقضاء فترة الاكتتاب.

2. تمثل نشرة الإصدار العقد الشرعي بين حملة الصكوك وبين الجهة المصدرة. لذلك ينبغي أن تتوافق نشرة الإصدار مع الأحكام الشرعية ذات العلاقة، ولا بد من التوثق من مطابقتها لأحكام الشريعة.

3. يمكن لحملة الصكوك أو من يمثلهم أن يتخذوا من الاحتياطات ما يخفف احتمالات الخسارة. ففي صكوك المrabحة والسلم يمكن أخذ ضمانات ورهون من الجهة المدينة لضمان الديون التي تنشأ نتيجة استعمال حصيلة الصكوك. كما يمكن في صكوك المشاركة والوكالة أخذ ضمان فريق ثالث بشروطه التي درسناها في الفصل الثامن من هذا الكتاب.

4. يمكن إصدار الصكوك لأي أجل قصير أو متوسط أو طويل، كما يمكن إصدارها بصورة اسمية أو للحامل، حسبما يتلاءم مع القوانين والنظم المرعية في بلد الإصدار.

5. يمكن أن يكون لكل إصدار من الصكوك أمين Trusty مستقل عن جهة الإصدار، يمثل حملة الصكوك، ويقوم بالأعباء القانونية التي قد يقتضيها تمثيلهم أمام جهات رسمية أو في أحوال المنازعات.

5. تداول الصكوك وتسعيرها

إن القاعدة الأساسية التي تنطبق على جميع الأوراق المالية، وهي أن الورقة المالية لا ينظر إليها إلا بحسب ما تمثله من أصول حقيقية، هي نفسها التي تنطبق على الصكوك. فيكون تداول الصكوك مبنياً على هذه القاعدة.

فالصكوك التي تمثل أصولاً ثابتة مؤجرة أو منافع أو خدمات هي صكوك قابلة للتداول، بيعاً وشراءً بسعر السوق حسبما يتحدد بعوامل ومؤثرات العرض والطلب.

على أن الصكوك التي تمثل أصولاً ثابتة مؤجرة، ولكنها لم يتم إنشاؤها بعد عند إصدار الصكوك، وكذلك الصكوك التي تمثل منافع لمنشآت ستقوم بعد الإصدار، أو التي تمثل

خدمات من مؤسسات سيتم تأسيسها بعد الإصدار، لا يمكن تداولها بغير القيمة الاسمية، طالما أنها ما زالت ديوناً على الوكلاء الذين عهد إليهم ببناء الأصول الثابتة أو إنشائها، والتي تمثلها الصكوك، أو التي ستقوم بتقديم المنافع والخدمات المتمثلة في الصكوك.

إن المبدأ الأساسي الذي ذكرناه ينطبق أيضاً في كل حالة تتحول فيها الموجودات الحقيقية التي تمثلها الصكوك إلى ديون. فعندئذ لا يجوز تداول هذه الديون إلا حسب شروط عقد حوالة الدين التي هي جواز التداول بالقيمة الاسمية فقط. ينطبق ذلك على صكوك الأصول الثابتة المؤجرة عند بيع هذه الأصول الثابتة وتحولها إلى دين على المشتري. وكذلك صكوك المنافع والخدمات عند بيع هذه المنافع والخدمات إلى طرف ثالث، لأنها تصبح بذلك ديوناً نقدية على الطرف المشتري. ومثل ذلك أيضاً صكوك المرابحة والسلم والاستصناع عندما يصبح ما تمثله من موجودات ديوناً عينية أو نقدية على طرف آخر.

أما صكوك المشاركة والمضاربة والوكالة، وهي تمثل موجودات مختلطة من أصول ثابتة وأصول متداولة وبيع وحقوق ونفود وديون، فإنه ينطبق عليها ما ينطبق على الأكثرية من قواعد شرعية في التداول. فإذا كانت أكثريتها من الديون يكون التداول فقط بالقيمة الاسمية. وإذا كانت أكثريتها من النقود فالتداول عندئذ لا يكون إلا بشروطي القيمة الاسمية والقبض والتسليم عند العقد. أما إذا كانت أكثريتها تتألف من أصول ثابتة وبيع وحقوق، فإنه يمكن بيعها وتداولها بسعر السوق.

وأخيراً فإن تداول الصكوك بعقود تتطلب التسليم في المستقبل مثل عقد السلم وعقد العربون يشترط فيه تحديد ما سيتم تسليمه بشكل دقيق. فإذا كان الصك يمثل أصولاً ثابتة مؤجرة، أو منافع، أو خدمات موصوفة، فإنه يجوز تداولها مع التسليم المؤجل. أما إذا كانت الصكوك تمثل مجموعة من الموجودات المتغيرة في كل آن، مثل صكوك المشاركة والمضاربة والوكالة، فإنه لا يمكن معرفة ما سيتم تسليمه في المستقبل عند البيع، فلا يجوز تداولها بأي عقد يقتضي تسليماً مستقبلياً شأنها في ذلك شأن الأسهم كما درسنا ذلك فيما سبق.

تطور سوق الصكوك وحجمها

إن عُمر سوق الصكوك أو السندات الإسلامية مازال قصيراً جداً. إذ لم تبدأ هذه الصكوك بالظهور إلا في القرن الحالي، أي منذ عام 2001، حيث بدأت البحرين وماليزيا بإصدار أوائل الصكوك الإسلامية. وقد بلغت الصكوك التي صدرت حتى آخر 2009 أكثر من 100 بليون دولار، نصفها تقريباً صكوك إجارة. وتقدر نسبة النمو السنوي في الصكوك ما بين 10٪ إلى 15٪. أما مجموع أرصدة الصكوك التي مازالت قائمة لم تتم تسويتها بعد فقد تجاوز الـ 40 بليون دولار.

وإذا نظرنا إلى الجهات التي تصدر الصكوك نجدها تشمل أنواعاً عديدة من المؤسسات. فالشركات المساهمة الكبيرة أصدرت أكثر من نصف الصكوك الموجودة في

السوق اليوم، يلي ذلك الحكومات في البلدان الإسلامية وغير الإسلامية، بما في ذلك بعض الهيئات الدولية مثل البنك الدولي والبنك الإسلامي للتنمية، التي أصدرت ما يزيد قليلاً عن ربع الصكوك الموجودة في السوق اليوم. وأخيراً فإن المؤسسات الحكومية المستقلة وشبه الحكومية هي التي أصدرت ما تبقى من أرصدة الصكوك وهو حوالي 18٪ من الصكوك الموجودة في الأسواق في آخر عام 2009.

أما الحكومات والمؤسسات التي كانت أكثر نشاطاً في إصدار الصكوك في خلال العقد الأول من هذا القرن، فهي حكومة البحرين وحكومة ماليزيا والبنك الإسلامي للتنمية وعدد من الشركات الكبرى في دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وماليزيا.

مخاطر الصكوك

يمكن دراسة مخاطر الصكوك من ثلاث وجهات نظر: وجهة نظر المستثمر في الصكوك Sukuk Investor، ووجهة نظر المصدّر للصكوك Sukuk Issuer، وأخيراً وجهة نظر الملتزم أو الضامن للصكوك المصدّرة Obligor. وسنحاول فيما يلي دراسة هذه المخاطر بالنسبة لكل من هذه الأطراف ذات العلاقة بالصكوك.

مخاطر السوق بالنسبة للمستثمر

أما مخاطر الصكوك بالنسبة للمستثمر فهي متنوعة، بتنوع مصادر الخلل أو العجز المحتمل الذي يمكن أن يكون سبباً لنشوء هذه المخاطر. فهناك مخاطر السوق، ومخاطر الائتمان والسيولة، ومخاطر المنتج الجديد، وأخيراً مخاطر الثقة بمدى شرعية إصدار معين من الصكوك.

مخاطر السوق

إن إصدارات الصكوك ما زالت قليلة بالنسبة لمجموع سوق الأوراق المالية، سواءً أكان ذلك على المستوى العالمي أم على مستوى أي دولة وحدها. فالصكوك ما زالت تمثل نسبة ضئيلة جداً من مجموع الأوراق المالية المتداولة. ومن الواضح أن ذلك الحجم النسبي الصغير يضع إصدارات الصكوك في موضع المتأثر بعوامل السوق، الذي يخضع للتغيرات التي تحصل في الأوراق المالية الأخرى، وليس في موضع الفاعل المؤثر في السوق المالية الذي يستطيع أن يخضع السوق لمعطياته الذاتية.

فعلى الرغم من أن الصكوك تعطي عائداً إيجارياً، ثابتاً أو متغيراً، أو تعطي أرباحاً في حالة الصكوك التي تقوم على عقود البيوع والمشاركات، فإن أسعار الصكوك في السوق المالية تتأثر كثيراً بالتغيرات في سعر الفائدة. وذلك لأن التغيرات في سعر الفائدة تزيد أو

تنقص الطلب على جميع الأوراق المالية ذات العائد الثابت، سواء أكان العائد أجرة أصول ثابتة أم فائدة ربوية على سند قرض، وبخاصة إذا ما لاحظنا أن الأوراق المالية التي تقوم على الفائدة هي الأكثر وجوداً في هذه الأسواق، وأنه لا يمكن لسوق رأس المال الإسلامية أن تعيش منفصلة عن مجموع السوق المالية. فإذا ارتفع سعر الفائدة انخفضت أسعار صكوك الإجارة ذات العائد الثابت، ويحصل العكس إذا انخفض سعر الفائدة. إن خطر ارتفاع سعر الفائدة في الأسواق العالمية خطر حقيقي يؤثر على أسعار صكوك الإجارة. أما صكوك الإجارة ذات الأجرة المتغيرة فإنها ستكون أقل تأثراً من الصكوك ذات الأجرة الثابتة بالتغيرات في أسعار الفائدة في السوق. ولكننا ينبغي أن نلاحظ أيضاً أن تغير الأجرة في هذه الصكوك سيكون دائماً متأخراً، لأن التغير يحصل بصورة دورية فقط عند تجديد الإجارة حسب ما تقتضيه الضوابط الشرعية، وليس يومياً أو أثناء ساعات اليوم مع تغير أسعار الفائدة الآني أثناء ساعات كل يوم.

أما صكوك المشاركات من مشاركة ومضاربة وغيرها، فإنها تتأثر أيضاً بنوعين من مخاطر السوق. أحدهما ينشأ عن توقعات الأرباح التي ستوزع على هذه الصكوك، إذ إنها تتأثر بعوامل العرض والطلب على المنتجات والمشروعات التي استثمرت فيها حصيلة هذه الصكوك. ومن جهة أخرى فإن مقارنة الأرباح المتوقعة لهذه الصكوك مع سعر الفائدة المتغير دائماً في الأسواق العالمية سيعرض صكوك المشاركات هذه لمخاطر انخفاض (أو ارتفاع) أسعار هذه الصكوك بسبب التغيرات المستمرة في سعر الفائدة.

أما صكوك البيوع من سلم ومرابحة واستصناع، فإنها ستكون ذات عائد ثابت أيضاً. إذ تنقلب السلع التي تمثلها هذه الصكوك بسرعة إلى ديون هي ثمن البيع الذي يتضمن ربحاً محدداً ثابتاً عند البيع الثاني في كل من هذه البيوع. ولكن هذه الصكوك -عندما تصبح موجوداتها ديوناً- ستصير غير قابلة للتداول حسب أحكام الشريعة الإسلامية. وينبغي أن نلفت النظر هنا إلى أن هذه الصكوك مسجلة في أسواق عالمية لا تخضع للقواعد الشرعية في التداول، كما أن من البدهي أن يكون كثير من حملة هذه الصكوك ممن لا يلتزم بقواعد الشريعة في التداول. الأمر الذي يؤدي إلى التداول الفعلي لهذه الصكوك، وبخاصة في الأسواق الغربية حيث سجلت معظم إصدارات الصكوك فيها. الأمر الذي يؤدي في نهاية المطاف إلى أن تتداول هذه الصكوك، فتخضع لمخاطر التغير في سعر الفائدة باعتبار أن الصكوك تحمل عائداً ثابتاً يتم مقارنته مع سعر الفائدة السائد في السوق المالية العالمية.

إن مخاطر السوق بالنسبة للصكوك لا تقتصر على التغير بسعر الفائدة. وإنما هنالك التغير بأسعار العملة الأجنبية فيما بين عملة المستثمر والعملة التي صدرت بها الصكوك. ذلك لأن المستثمر يرغب في المال أن يعيد استثماره إلى عملته التي يتعامل بها، فلا بد إذن من أخذ مخاطر تغير أسعار العملات الأجنبية بعين الاعتبار بالنسبة للصكوك.

وكما أن صكوك المشاركات تتأثر بعوامل العرض والطلب على أسعار المنتجات والمشروعات التي استثمرت فيها حصيلة الصكوك، فإن الصكوك التي تمثل منافع أو خدمات تتأثر أيضاً بعوامل السوق، فيما يتعلق بالعرض والطلب على المنافع والخدمات التي تمثلها. وكذلك المنافع والخدمات البديلة والمكملة مما يجعل هذه الصكوك عرضة لعوامل مخاطر السوق أيضاً.

ومن مخاطر السوق أيضاً مخاطر التضخم النقدي الذي يؤثر على حملة الصكوك. فالصكوك ليست مثل أسهم الشركات من حيث تأثرها بانخفاض أسعار العملة. ذلك لأن الأسهم تمثل ملكية الشركة المساهمة التي تشمل موجودات مادية ومعنوية متنوعة ترتفع أثمان معظمها مع التضخم فترتفع بذلك أسعار السهم أيضاً. الأمر الذي يعني أن معدلات تغير أسعار الأسهم تتماشى في العادة مع معدلات التضخم. أما الصكوك فعلى الرغم من أنها تمثل كمية موجودات حقيقية مادية أو معنوية، فهي مرتبطة وملزمة بوعد بالتصفية والإطفاء مقابل دفعات نقدية محددة. الأمر الذي يجعل الصكوك تشبه من هذا الجانب سندات القرض للحكومة أو الشركات Treasury and Corporate Bond. إن هذا الالتزام بالإطفاء النقدي للصكوك يجعلها معرضة لمخاطر التضخم إذ إن تنفيذ الوعد بالشراء من قبل الجهة المصدرة للصكوك سيكون بالقيمة المتفق عليها، وهي محددة مسبقاً، مما يعرض حملة الصكوك للخسارة في حالة التضخم، وهو انخفاض في قيمة العملة التي صدرت فيها الصكوك.

مخاطر الائتمان بالنسبة للمستثمر

تنشأ مخاطر الائتمان من قدرة الجهة التي تلقت حصيلة الاكتتاب بالصكوك على القيام بالوفاء بالتزاماتها التعاقدية. وتكون هذه الالتزامات التعاقدية ديناً في حالة صكوك المرابحة والسلم والاستصناع. فتكون مخاطر الائتمان عندئذ مركزة في قدرة المدينين أو الجهات المدينة، بالدين النقدي في حالة صكوك المرابحة، أو بالدين العيني في حالة صكوك السلم والاستصناع، على الوفاء بهذه الديون.

ولكن صكوك الإجارة، سواء أكانت تمثل أصولاً ثابتة مؤجرة، أم كانت تمثل منافع أو خدمات مبيعة لحملة الصكوك، تخضع أيضاً لمخاطر الائتمان التي تتعلق بقدرة الجهات الملتزمة بدفع الأجرة أو بتقديم المنافع أو الخدمات على الوفاء بالتزاماتها.

أما صكوك المشاركات فإن مخاطر الائتمان يمكن أن تنشأ فيها بأحد شكلين: أولهما ما يُعرف بالمخاطر الأخلاقية Moral hazard، وهي تتعلق بمصداقية الجهة التي تدير هذه الاستثمارات وشفافيتها. وثانيهما مخاطر القدرة على الوفاء عند تصفية الاستثمارات، حيث تصبح في هذه المرحلة ديوناً على الجهات التي تدير هذه الاستثمارات.

قارن مخاطر المستثمر عندما يستثمر في الصكوك أو في سندات الدين الصادرة عن الشركات



ولا شك أن مخاطر الائتمان هذه يمكن أن يكون لها ثلاثة مصادر. أول هذه المصادر التغير الممكن في السياسات، المحلية منها التي تحدث داخل البلد الواحد الذي تقيم فيه الجهات الملتزمة نحو حملة الصكوك. وتتأثر مخاطر الائتمان كذلك بالسياسيات الدولية والعلاقات الدولية عموماً، مما قد يغير من قدرة الجهات الملتزمة بسداد قيمة الصكوك على الوفاء. أما المصدر الثاني لمخاطر الائتمان هذه، فيتعلق بذات الجهات الملتزمة نحو المستثمرين بالصكوك، وبالتغيرات التي تطرأ على هذه الجهات، من حيث قدرتها على الوفاء، بما في ذلك استثمارات هذه الجهات الأخرى، وكفاءتها الإدارية، وغير ذلك من العوامل التي تؤثر على قدرتها الذاتية على الوفاء. وأخيراً فإن المصدر الثالث لمخاطر الائتمان يمكن أن يتعلق بالأصول الثابتة أو الأموال الأخرى التي تُستثمر فيها حصيلة الصكوك.

مخاطر السيولة

تركز مخاطر السيولة بالنسبة للمستثمر في الصكوك بتوفر المرونة في الأسواق المالية، ووجود عدد ممن يرغبون بالبيع والشراء لهذه الصكوك في هذه الأسواق، بحيث يستطيع المستثمر أن يبيع الصكوك التي يملكها عندما يرغب في الحصول على السيولة النقدية. والذي يلاحظ، سواء قبل الأزمة المالية المعاصرة أم بعد بدئها وتوسعها، أن تداولات الصكوك قليلة في الأسواق التي سجلت فيها. (ومن الواضح أنها معدومة في الأسواق التي لم تسجل فيها الصكوك).

ولعل السبب الرئيسي في ذلك هو أن الصكوك مازال يُنظر إليها المستثمرون على أنها من نوع القِطْع النادرة والأصول الثمينة الواعدة، التي لا يرغبون ببيعها، بل يفضلون الاحتفاظ بها في شكل استثمار ذي عائد مقبول، إلى حين حلول أجل تصفية الإصدار. وبعبارة أخرى فإن الطلب على الصكوك ما زال عالياً، بحيث لم تستطع الإصدارات المتتالية بعد أن تشبع كل الطلب الكامن على الصكوك، بحيث يفضل المستثمرون، وبخاصة المؤسسات الاستثمارية كالبَنوك الإسلامية أو التقليدية وصناديق التقاعد، الاحتفاظ باستثماراتهم في الصكوك دون عرضها للبيع في الأسواق الثانوية.

على أنه ينبغي أن نلاحظ أن معظم الصكوك التي سجلت في الأسواق المالية خلال العقد الماضي تضمنت إمكان استرداد قيمة الصك من الجهة المصدرة، وهو ما يسمى بالعرض المفتوح للاسترداد Open offer to Redeem، أو أنها اشتملت على ضمان من طرف ثالث بشراء الصكوك، التي يرغب حملتها في بيعها. وذلك من أجل التخفيف من مخاطر السيولة عند المستثمر الذي يقدم على شراء هذه الصكوك.

مخاطر المنتج الجديد

والنوع الرابع من المخاطر بالنسبة للمستثمر هو مخاطر المنتج الجديد. ومخاطر المنتج الجديد يمكن النظر إليها من زوايا متعددة. فباعتبار الصكوك منتجاً مالياً جديداً في الأسواق فإن كثيراً من المستثمرين، وبخاصة المستثمرين المؤسسيين، فيما عدا البنوك الإسلامية، لا يعرفون الكثير عن الصكوك، فتصدمهم الفكرة الجديدة التي تحتاج منهم إلى وقت وجهد ودراسة لاستيعابها وقبول الاستثمار فيها.

يضاف إلى ذلك أن الصكوك قد صدرت من جهات متعددة، وبتصميمات متنوعة، بحيث تفتقد إلى النمطية Standardization، التي تمكن من جمع عدة إصدارات مع بعضها، كما تمكن من نشوء سوق للتداول في الصكوك. كل هذه العوامل تزيد من مخاطر الصكوك، باعتبارها منتجاً مالياً جديداً على الأسواق العالمية.

يضاف إلى ذلك مخاطر تنشأ عن جهل المحاكم والقضاة والمحامين بهذا النوع الجديد من الأوراق المالية. فقلة استيعاب هذا المفهوم الجديد تزيد من مخاطر المنازعات والمقاضاة ونفقات المحاكم والمحامين.

وكذلك فإن الصكوك باعتبارها منتجاً مالياً لم تأخذ كل نصيبها بعد من قبل شركات التصنيف وشركات البحث في الأسواق المالية التي تقدم توقعات مستقبلية عن المنتجات المتداولة في الأسواق. يضاف إلى ذلك قلة ظهور الصكوك على شاشات عرض الأسعار بسبب قلة التعامل فيها على كل حال.

مخاطر الثقة بمشروعية الصكوك من ناحية الالتزام الكامل بأحكام الشريعة

إن الإقبال على الاستثمار في الصكوك بكل أنواعها يأتي من مجموعتين كبيرتين من المستثمرين هما: (1) المستثمرون الذين يلتزمون بأحكام الشريعة، سواء أكانوا أفراداً أم مؤسسات مثل البنوك الإسلامية وشركات التكافل. (2) أما المجموعة الثانية فهي لا تلتزم بالأحكام الشرعية مثال ذلك المستثمرون غير المسلمين والمؤسسات المالية التي لا تلتزم بالشريعة كالبنوك التقليدية وبعض صناديق التقاعد أيضاً. إن مخاطر الثقة بمشروعية الصكوك تتعلق فقط بالمجموعة الأولى، وهي مجموعة مؤثرة في سوق الصكوك.

وتتأتى مخاطر الثقة بمشروعية الصكوك من تعدد الفتاوى وتنوعها، وكثرة الأفراد الذين يقدمون آراءً شخصية حول الخصائص الشرعية لكل إصدار من الصكوك. فتتوَّع الفتاوى واختلاف من يُصدرها يؤدي دون شك إلى زعزعة الثقة ببعض

أسئلة

١. قارن أدوات تخفيف مخاطر الصكوك مع أدوات تخفيف مخاطر سندائال دين التي تصدرها الشركات
٢. لماذا لا تقبل الشريعة تداول الأوراق التجارية
٣. صنف الأوراق المالية من حيث قبول تداولها في الشريعة

هذه الصكوك. الأمر الذي يؤدي أحياناً إلى عزوف بعض المستثمرين عن هذه الصكوك وعرض استثماراتهم فيها في الأسواق من أجل التخلص من الصكوك التي انخفضت ثقتهم بتوافقها مع أحكام الشريعة.¹¹

مخاطر السوق بالنسبة للمصدر

أما المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها مصدر الصكوك، فإن أهم أنواعها هو مخاطر الفرصة البديلة، وبخاصة في الصكوك ذات العائد الثابت، فإن المصدر قد تتاح له فرص مستقبلية للتمويل بكلفة أقل من كلفة الصكوك التي ارتبط بها.

ومن جهة أخرى، فإنه ينبغي أن نحدد بدقة مفهوم ملكية الأصول التي تمثلها الصكوك. ففي حين ترتبط جميع الصكوك التي صدرت فعلاً بطريقة محددة لإطفاء الصكوك وسداد قيمتها، بغض النظر عن كونها قيمة اسمية أم قيمة سوقية، في أوقات مستقبلية محددة منذ الإصدار، فإن الصكوك تمثل ملكية حقيقية للأصول التي تمثلها. ونلاحظ هنا أن بعض القانونيين، وبصورة خاصة أولئك الذين تدربوا وتمرسوا بالقوانين الغربية يفرقون بين نوعين من الملكية هما ملكية الأصل نفسه وملكبة مصلحة نفعية مؤقتة Benefit Interest في ذلك الأصل. إن من الواضح حسب المعيار رقم 17 الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، وكذلك من قرارات مجمع الفقه الإسلامي الدولي المتعلقة بالصكوك، أن نظرة الشريعة للصكوك هي أنها تمثل ملكية حقيقية كاملة للأصول أو الحقوق التي تمثلها دون أي تمييز بين ملكية الموجودات نفسها وملكبة مصلحة نفعية فيها. فالشريعة الإسلامية لا تقبل أصلاً الفصل بين هذين الشيئين.¹² وقد صدرت كثير من صكوك الإجارة دون نقل سند الملكية إلى الأمين الذي يمثل حملة الصكوك. مما جعل العديد من تلاميذ التمييز بين ملكية العين متمثلة بسند الملكية Deed or Title Document وملكبة

11 ومثال ذلك أن أحد علماء الشريعة من ذوي السمعة العالمية صرح لإحدى الصحف في منطقة الخليج في أواخر العام 2008 بأن 85٪ من الصكوك المدرجة في الأسواق العالمية لا تتفق مع أحكام الشريعة مما كان له تأثير واضح على كثير من المستثمرين الأفراد في الصكوك في أسواق عدد من دول الخليج. وبعد أن درست هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية هذا الموضوع تبين لها أن هنالك عدداً قليلاً جداً من الصكوك لا يتجاوز الـ 5٪ مما هو موجود في الأسواق تعاني من بعض العيوب الشرعية. وهذه الصكوك المختلف عليها كانت قد صدرت فيها فتاوى محلية من قبل لجان أو مجالس شرعية في البلدان التي سجلت فيها.

12 ولا يعني ذلك أن الشريعة الإسلامية لا تقر مبدأ فصل المنفعة عن ملك الأصل الثابت. إن مثل هذا الفصل موجود ومعروف في الشريعة من خلال بيع المنفعة أو إهدائها أو التبرع بها دون التبرع بالأصل نفسه المنتج للمنفعة أو إهدائه أو بيعه. إن هذا الفصل معروف في الشريعة، ومن أمثله عقد الإجارة الذي يفصل بين منفعة الأصل وملكبة عينه. ولكن القوانين الغربية تضيف أمراً آخر هو التمييز بين نوعين من الملكية هما ملكية الشيء نفسه وهي تتمثل بسند الملكية الذي يعطي صاحبه سلطة على العقار أو الأصل الثابت المملوك، متميزة وغير قابلة للمنازعة، وملكبة مصلحة نفعية في الشيء من أمثلتها ملكبة من يشتري العقار دون أن ينتقل إلى اسمه سند التملك نفسه. فمالك هذه المصلحة النفعية ليس له الحق بأن ينقل إليه سند الملكية المتعلق بالعقار. وقد تبنت كثير من قوانين العقارات في البلدان الإسلامية هذا التمييز بقصد حماية الملكيات العقارية من التلاعب.

المصلحة النفعية، يعتبرون الصكوك ممثلة لمصلحة نفعية Benefit Interest فقط، وليس للملكية الأعيان أو الأصول نفسها.¹³

مخاطر الصكوك من وجهة نظر الملتزم بالسداد

هنالك أربعة أنواع من المخاطر يتعرض لها مصدر الصكوك الذي يكون هو الملتزم بسدادها في المآل. وهي مخاطر الكلفة البديلة، ومخاطر ملكية الأصول التي صدرت فيها الصكوك، ومخاطر السداد المبكر الناشئة عن ضمان الصكوك من طرف ثالث، ومخاطر العملة الأجنبية.

أما مخاطر الكلفة البديلة فتتركز حول طبيعة الالتزام بالصكوك طول مدة الالتزام بالصكوك، التي هي في الغالب ما بين الأجل المتوسط والطويل، وبخاصة عندما تكون الصكوك ذات عائد ثابت. الأمر الذي يعني أن انخفاض تكلفة التمويل في السوق في حين يتحمل الملتزم التكلفة الثابتة للصكوك ستُضيق عليه فرصة تخفيض التكاليف عن طريق اللجوء إلى السوق المالية عند انخفاض الكلفة البديلة.

أما مخاطر ملكية الأعيان التي تمثلها الصكوك فتتسبب عن الفروق في التفسيرات القانونية بين الشريعة والقوانين الأخرى. ففي حين لا تميز الشريعة بين ملكية الأصل الثابت وملكيتها ما يسمى بالمصلحة النفعية Beneficial interest، فإن معظم القوانين تميز بين هاتين المملكتين كما رأينا في الفقرة السابقة. ومن ثم فإن الملتزم بسداد الصكوك يتعرض لنفس نوع المخاطر مثل حملة الصكوك.

أما مخاطر السداد المبكر فسببها أن معظم الصكوك صدرت بضمان طرف ثالث. وعندئذ فإن أمين الإصدار الذي يمثل حملة الصكوك قد يمتلك الحق في طلب السداد المبكر في الأحوال التي يعتقد أن الملتزم يمكن أن يتعرض لمخاطر اقتصادية أو قانونية،

13 فقد أثير جدل كبير في الأوساط القانونية في دبي في أوائل العام 2010 عندما استحوذت أقساط بعض إصدارات الصكوك على شركة النخيل حول ما إذا كانت ملكية العقارات، التي هي قيد البناء أو التي يتم بناؤها وهي قيد البيع، تعود لحملة الصكوك، أم أنها تعود لشركة النخيل وليس لحملة الصكوك إلا المصلحة النفعية التي تتمثل باستحقاق الأقساط التي تلتزم بها شركة النخيل، التي كادت أن تتوقف عن الدفع بسبب الصعوبات المالية التي كانت تواجهها قبل أن تقدم لها حكومة أبو ظبي الدعم المالي الذي مكنها من سداد التزاماتها. في هذا الجدل كانت دائما وجه نظرة علماء الشريعة وخبراء التمويل الإسلامي أن الصكوك تمثل الملكية الحقيقية للمباني والأراضي على الرغم من أن سند الملكية قد بقي بيد شركة النخيل، وأن الشركة ملتزمة بتنفيذ وعدها بشراء هذه العقارات بالسعر الذي ورد في نشرة الإصدار عند بيع الصكوك. وعلى العكس من ذلك فقد كانت وجهة نظر كثير من القانونيين أن الصكوك لا تمثل أكثر من المصلحة النفعية في هذه العقارات، فتكون العقارات عندئذ مجرد ضامن لحقوق حملة الصكوك، وهذه الحقوق ترتبط برأيهم بمجرد التزام بدفعات نقدية متوجبة على شركة النخيل. والواقع أنه إذا كانت حالات المنازعة سترد إلى قانون العقارات المعمول به في دولة الإمارات العربية المتحدة فإنه لا يتوقع أن تصدر الأحكام باعتبار العقارات مملوكة لحملة الصكوك. في حين لو أن نشرة الإصدار نصت على تحكيم الشريعة من خلال هيئة التحكيم العالمية في المعاملات المالية الإسلامية الموجودة نفسها في دبي، فإن الحكم المتوقع سيتخذ جانب عدم التمييز بين ملكية سند الملكية Deed والمصلحة النفعية بحيث تعتبر العقارات نفسها ملكا حقيقيا لحملة الصكوك، مع إلزام شركة النخيل بالوفاء بوعدها بشراء هذه العقارات بالسعر الوارد في نشرة الإصدار.

ناشئة عن تغير الأوضاع القانونية والسياسية في بلد الإصدار. وأخيراً فإن هنالك أيضاً مخاطر العملة الأجنبية في جميع الأحوال التي يكون فيها سداد الصكوك بغير العملة المحلية لإيرادات الملتزم بالصكوك.

أدوات تخفيف مخاطر الصكوك

هنالك عدة أدوات أو وسائل لتخفيف مخاطر الصكوك التي يتعرض لها المستثمر، بما يتناسب مع أحكام الشريعة الإسلامية. أهمها الصكوك ذات العائد المتغير، والطلب العالي للصكوك بالنسبة لصكوك المنافع والخدمات، وضمان الطرف الثالث، وتسجيل الصكوك في الأسواق المالية المعروفة بالشدة وبصرامة شروطها، وأخيراً توفر سلطة إشرافية دقيقة على الصكوك المصدرة.

تعتبر صكوك الأصول الثابتة المؤجرة ذات العائد المتغير أداة فعالة للتخفيف من مخاطر السوق بالنسبة للمستثمر ومخاطر الكلفة البديلة بالنسبة للمصدر والملتزم. وذلك لأن إيرادات هذه الصكوك تتغير تبعاً لتغير كلفة التمويل في الأسواق التي تتداول فيها هذه الصكوك. ويضاف إلى ذلك أن صكوك الأصول الثابتة المؤجرة تمثل موجودات حقيقية، مرتبطة بوعود بالشراء من قبل الجهة المصدرة أو الملتزمة، الأمر الذي يخفف من مخاطر أسعار الموجودات التي يمثلها هذا النوع من الصكوك، وبخاصة بالنسبة للصكوك ذات الآجال القصيرة. ومن جهة أخرى فإنه ينقل مخاطر السوق إلى مخاطر الائتمان المتعلقة بقدرة الملتزم بالسداد على تنفيذ التزاماته، فتشكل فيه ملكية الأصول الثابتة نوعاً من الضمان الذي يقلل المخاطر.

أما تأثير الطلب، فقد رأينا أن أهم شرط لنجاح صكوك المنافع وصكوك الخدمات هو توفر طلب مرتفع ومستمر للمنافع أو الخدمات التي تمثلها الصكوك. إن توفر الطلب العالي المستقر للخدمات والمنافع التي تصدر بها هذه الصكوك يمثل أهم أداة للتخفيف من مخاطر السوق، فضلاً عن كونه شرطاً حقيقياً لنجاح الإصدار نفسه. ففي مثال صكوك زمزم للمنافع الفندقية في مكة المكرمة نلاحظ ارتباط هذه المنافع بالطلب على الحج وهو طلب مستقر ومرتفع ومتزايد في الوقت نفسه. وذلك بسبب العوامل الأساسية التي تحدد هذا الطلب، وهي عدد المسلمين المتزايد، وازدياد وعيهم بواجباتهم الدينية، وكذلك تحسن أوضاعهم الاقتصادية والمالية.

أما ضمان الطرف أو الفريق الثالث الذي درسناه في الفصل الثامن فإنه يشكل أداة مهمة للتخفيف من مخاطر الصكوك. وفي الواقع فإن معظم الصكوك التي صدرت تضمنت ضمان فريق ثالث، يلتزم بسداد قيمة الصكوك وتسليم الأصول والموجودات التي تمثلها في حالة عجز الفريق الثاني عن الوفاء بالتزاماته.

أما الأداتان الأخريان للتخفيف من مخاطر الصكوك فهما شروط السوق Listing Conditions التي تسجل فيها الصكوك وشروط السلطة الإشرافية في بلد الإصدار أو

التسجيل. إن شروط تسجيل الصكوك هي في الوقت الحاضر الشروط نفسها التي تخضع لها سندات الدين التي تصدرها الشركات والحكومات. ولم تصدر بعد في معظم الأسواق المنظمة، سواء في البلدان الإسلامية أم في غيرها، شروط تسجيل خاصة بالصكوك. الأمر الذي ولد الكثير من الخلط بين خصائص الصكوك وخصائص سندات الدين. فعلى سبيل المثال، إن المبدأ الأساسي في الصكوك وهو أنها تمثل ملكية حقيقية لأصول حقيقية وليست ديوناً محضة على جهة الإصدار لا يلحظ في الشروط القائمة في التسجيل في هذه الأسواق في الوقت الحاضر. الأمر الذي يشكل نقصاً كبيراً في التخفيف من المخاطر التي يتعرض لها المستثمر في الصكوك إذا ما قورن مع الاستثمار بسندات الدين التي تخالف أحكام الشريعة.

وبما أن الصكوك تمثل أعياناً حقيقية من جهة، وترتبط بالتزام من المصدر أو الملتزم بشراء هذه الأعيان بسعر محدد من جهة أخرى، فإنها تحتاج إلى شروط خاصة بالتسجيل تراعي هذه الخصوصية الفريدة. وبخاصة أن من نتائج هذه الخصوصية أن التزام الطرف الواعد بالشراء يرتبط دائماً بتوفر الأصول الحقيقية التي سيقوم بشرائها ووجودها الفعلي في تاريخ الشراء. وهي مسؤولية تقع في المآل على حملة الصكوك، أي المستثمرين أنفسهم. ومن جهة أخرى فإن صدور الصكوك منذ أول القرن الحالي لم يُسبق بإصدار نظام للصكوك الإسلامية في بلدان الإصدار، بل إن الصكوك صدرت مستندة إلى فتاوى وآراء شرعية بحثه لم ير القانونيون فيها معارضة للقوانين والنظم السارية. إن السلطة الرقابية والإشرافية في البلدان التي تصدر فيها الصكوك مطالبة بالقيام بمسؤوليتها تجاه المستثمرين. وذلك بإصدار نظم تفصيلية تتعلق بشروط الإصدار والإشراف والرقابة على مصدري الصكوك والملتزمين بها، وعلى تداولها بحيث تحافظ على مقوماتها الشرعية، وعلى خصائصها الفريدة باعتبارها تمثل أصولاً حقيقية، ولا تمثل ديوناً على أية جهة من الجهات، وذلك على الرغم من الوعد بالشراء من قبل المصدر أو الملتزم، وعلى الرغم من ضمان الفريق الثالث.

الصكوك وأسواق رأس المال المعاصرة

نجد في الأسواق المالية المعاصرة تنوعاً كبيراً من الأوراق المالية. فهناك الأسهم، وهي تمثل ملكية شركات مساهمة وأهم أنواع الأسهم هي الأسهم العادية Common Stock والأسهم المفضلة Preferred Stocks. أما الأسهم المفضلة فهي تتمتع ببعض خصائص الأسهم العادية وبعض خصائص سندات الدين التي تصدرها الشركات corporate Bonds فهي من جهة تستحق الأرباح الموزعة شأنها في ذلك شأن الأسهم العادية. ولكنها من جهة أخرى تتمتع بضمان حد أدنى من العائد سواء أكانت الشركة رابحة بذلك القدر أم لا. كما تتمتع الأسهم المفضلة بأولوية على الأسهم العادية عند التصفية، بحيث يتمتع حملة

الأسهم المفضلة بالحق بدفع كامل قيمة أسهمهم عند التصفية قبل حملة الأسهم العادية (ولكن بعد سداد الضرائب ودفع الديون المترتبة على الشركة). يضاف إلى ذلك أن حملة الأسهم المفضلة لا يعطون في العادة حق المشاركة في الجمعية العمومية للشركة وليس لهم حق التصويت فيما يتعلق بإدارتها أو بقراراتها الأخرى.

ونجد أيضاً الأوراق المالية التي تمثل ديوناً على الجهة المصدرة. وهنالك أنواع وأسماء كثيرة جداً لهذه الأوراق المالية. ولكنها تشترك كلها في أنها ديون على الجهة المصدرة. والديون بطبيعة الحال لا يمكن أن تصدر إلا بالاستناد إلى الاطمئنان على إمكانية تحصيلها من المدينين. ولذلك تصدر الأوراق المالية التي تمثل ديوناً على أساس واحد من ثلاث ضمانات هي: (1) سمعة الجهة المدينة وقدرتها على السداد وقوة مركزها المالي بصورة عامة، (2) توفر موجودات لدى الجهة المدينة ومئات أصولها الثابتة والمتداولة، (3) تقديم ضمانات خاصة بالإصدار مثل وضع رهن محدد على بعض الموجودات الثابتة أو المتداولة أو على بعض إيرادات الجهة الملزمة بالديون التي تمثلها الأوراق المالية المصدرة.

ففي الحالة الثانية، أي عندما تستند الأوراق المالية التي تمثل الديون إلى ضمانات تعبر عنها مئاة ميزانية الجهة المصدرة وقوة أصولها، دون تخصيص أصل أو أصول بأعيانها للرجوع إليها في حالة عجز الجهة المدينة عن السداد، توصف هذه الأوراق المالية وتصنف بأنها تستند إلى أصول حقيقية Asset based securities. أما في الحالة الثالثة أي عندما تصدر هذه الأوراق المالية التي تمثل ديوناً محضاً أيضاً ولكنها مدعومة بضمان رهونات خاصة مباشرة على أصول ثابتة محددة مما يعرف باسم Mortgage or Charge or Collateral. كأن يتضمن الإصدار رهن موجودات ثابتة محددة تملكها الجهة المصدرة أو رهن ديون لها أو غير ذلك من رهونات. فقد اعتادت شركات التصنيف على اعتبار هذا النوع من الأوراق المالية التي تمثل ديوناً مدعومة برهون خاصة تحت اسم Asset backed securities. ومن أهم الأمثلة على هذا النوع من الأوراق المالية تلك الأوراق المالية التي أصدرتها البنوك مقابل القروض العقارية المدعومة برهون عقارية، والتي كانت في بؤرة الأزمة المالية المعاصرة التي ظهرت على السطح مع إعلان إفلاس بنك ليهمن بروذرز في أواخر العام 2008. وتتميز هذه الأوراق المالية بأن حامل الورقة يستطيع الرجوع إلى الأصول المرهونة وبيعها لتحصيل دينه في حالة عدم السداد من قبل الجهة المدينة.

إن من أشهر سندات الديون وأكثرها انتشاراً ما يعرف بسندات الخزينة Treasury Bond. وتصدرها في العادة وزارة المالية من دون أي ضمانات، بحيث يكون ضمانها الثقة بقدرة الحكومة على سداد قيمة هذه السندات. وهي تصدر لأجل متعده تتراوح ما بين سنة وثلاثين سنة، وتباع عادة بصورة أسبوعية أو شهرية بمزادات علنية Public Auction، فتحدد أسعار بيعها حسب سعر الفائدة (الذي يناسب استحقاق السند المصدر) السائد في يوم المزاد العلني. وهي تصدر في العادة بفائدة ثابتة على أنه يمكن أحياناً أن تصدر بفائدة

تتغير حسب تغير معدل التضخم المعلن. وهناك أيضاً سندات دين تصدرها الشركات Corporate Bonds لآجال متعددة أيضاً. وهي تشبه سندات الخزينة ولكنها غالباً ما تصدر بضمانات خاصة مصرفية أو بتخصيص بعض موجودات الشركة ضماناً لهذه السندات. وتصدر أيضاً لآجال متعددة وبأسعار فائدة ثابتة في معظم الأحيان.

وإضافة إلى الأسهم والسندات أو الأوراق المالية التي تمثل ديوناً، هنالك أيضاً الأوراق التجارية Commercial Paper وهي بأنواع متعددة وكثيرة. وهي تمثل ديوناً أيضاً بفائدة ثابتة على مصدريها. ويغلب أن تكون الأوراق التجارية ذات آجال قصيرة يتم تداولها فيما يعرف بالسوق النقدية تميزاً لها عن سوق رأس المال التي تعتبر مقتصرة على الأوراق ذات الأجل المتوسط والطويل.

وقد دخلت الصكوك الإسلامية إلى الأسواق العالمية المنظمة مع بدء القرن الواحد والعشرين، وإن كانت مازلت متواضعة جداً من حيث حجمها وتنوعها. ولكنها دخلت هذه الأسواق دون أن توضع قواعد للتسجيل أو للتصنيف تتناسب مع طبيعتها. فكان لا بد لهيئات التصنيف أن تنظر إليها من خلال ما لديها من نظم وتصنيفات. يضاف إلى ذلك أن الصكوك نفسها ليست على نمط واحد فمنها ما هو كثير الشبه بالأسهم ومنها ما هو بعيد عن ذلك كما أن منها ما يحمل عائداً ثابتاً ومنها ما يحمل عائداً متغيراً. لذلك نجد في الأسواق المالية اليوم صكوك مضاربة، وصكوك مشاركة، وصكوكا تمثل أصولاً ثابتة مؤجرة، وصكوكا تمثل منافع محددة.

ومن المتوقع أن يصدر المزيد من هذه الأوراق المالية الإسلامية الجديدة وأن يزداد تنوعها بحيث تصدر صكوك تمثل أصولاً ثابتة تدار وفق أسلوب تقاسم الإيراد الإجمالي، وصكوكا تمثل خدمات موصوفة في الذمة وغير ذلك من الصكوك الجديدة. إن من أهم الأسئلة التي تطرح نفسها على المستثمر المسلم في الأسواق المالية المنظمة سؤالين أولهما يتعلق بمشروعية الاستثمار في ورقة مالية معينة، والثاني يتعلق بقابلية هذه الأوراق للتداول من وجهة نظر الشريعة. أما السؤال الأول فإن الإجابة عليه بسيطة ومباشرة وهي أن الاستثمار الإسلامي يستبعد جميع الأوراق المالية التي تمثل ديوناً، لأن الديون غير قابلة للنماء أو الزيادة كما رأينا في الفصول السابقة. ذلك لأن هذا المبدأ يشكل في الحقيقة نقطة الانطلاق لفاهيم التمويل الإسلامي.

قابلية الأوراق المالية للتداول من وجهة نظر الشريعة

أما الإجابة عن السؤال الثاني فتحتاج إلى تفصيل. لأن جواز التداول - من وجهة النظر الشرعية - يتحدد في الأسواق حسبما تمثله الورقة المالية من أصول. وذلك حسب ما قرناه سابقاً من مبدأ أساسي فيما يخص التعامل مع الأوراق المالية، بل وجميع الأصول المالية، وهو أن الشريعة تنظر إلى الأصول المالية على أنها تعبير فقط عما تمثله من التزامات أو أصول حقيقية.

وإذا نظرنا إلى الأوراق المالية المتداولة فعلاً في الأسواق المالية العالمية والمحلية اليوم للاحظنا أنه يمكن تصنيف هذه الأصول المالية من وجهة نظر ما تمثله إلى الأصناف الستة التالية:¹⁴

1. أصول مالية تمثل حزماً أو مجموعات من الأصول الحقيقية. مثال هذا النوع أسهم الشركات، حيث إنها تمثل مجموعات من أصول ثابتة بشكل آلات ومباني وعقارات أخرى، وأصول متداولة سلعية بها في ذلك المخزون السلعي ومخزون المواد الأولية والمواد الاستعمالية الأخرى. كما تشتمل في العادة أيضاً على أصول متداولة غير سلعية مثل الديون على الزبائن نتيجة لشرائهم منتجات الشركة أو مبيعاتها على أساس بيع الأجل، والسلف التي تقدم للموردين والحسابات المدينة المتنوعة الأخرى. ونجد أيضاً ضمن مجموعات الأصول التي تمثلها الأسهم النقود الجاهزة في صناديق الشركة أو في حساباتها الجارية لدى البنوك وغيرها من المؤسسات المالية. وهناك أيضاً الاستثمارات المالية التي تمتلكها الشركات في العادة. وأخيراً هنالك الأصول المعنوية التي قد تمتلكها الشركة مثل حقوق الاختراع أو حقوق التنقيب عن البترول أو المعادن.

ونلاحظ في الأسهم أيضاً أن هنالك التزامات ومطلوبات من الشركة، تتمثل في جانب الخصوم من ميزانيتها، لا بد من أخذها بعين الاعتبار عند محاولتنا لفهم مكونات أسهم الشركات. وأهم هذه العناصر التي ينبغي أن تنزل من الموجودات هو عنصر «الدائنون» سواء أكانوا شركات أو أشخاصاً أو بنوكاً أو موردي خدمات وغير ذلك. على أننا نلاحظ أيضاً أن هنالك موجودات ضمن الحزم أو المجموعات التي تمثلها الأسهم لا تظهر في العادة في ميزانيات الشركات، إنها تكشفها الأسواق المالية. وتتمثل هذه الموجودات في تقدير الأسواق والمستثمرين لقدرات الشركة على إنتاج سيل أو تدفق من الإيرادات. وبعبارة أخرى فإن تقييم السوق لقيمة الشركة لا يقتصر فقط على موجوداتها ومطلوباتها التي تظهرها ميزانيتها بل تتضمن أيضاً قيمة، إيجابية كانت أم سلبية، تتمثل فيما يعرف بالقيمة الرأسمالية Capitalization Value للشركة في السوق. ولا يمكن إغفال هذا العنصر المعنوي في قيمة الشركات، لأنه هو الذي يمثل الفارق بين حقوق الملكية التي تظهرها ميزانية الشركة وبين قيمة أسهمها المعروضة في الأسواق المالية.

وبعبارة أخرى فإن مجموعات الأشياء التي تمثلها أسهم الشركات تتألف من موجودات مادية، كالآلات والمخزون السلعي، وموجودات معنوية، كبراءة الاختراع وفرق تقييم السوق، وديون على الغير، ونقود في صناديقها أو مودعة في حسابات جارية في البنوك.

14 تتجه معظم الأسواق المالية خلال السنوات الأخيرة نحو البعد عن استعمال الورق إلى استعمال القيود الإلكترونية بدلا من ذلك. فبورصة قطر مثلاً تحدد جميع إصدارات الأسهم وكثيراً من الأوراق المالية الأخرى بأنها إصدارات إلكترونية فقط. لذلك يصعب الحديث عن أوراق مالية بالمعنى المادي للورقة لأنها صارت قيوداً إلكترونية فقط في كثير من الأحيان.

ونلاحظ أن لكل من هذه الأصناف الأربعة أحكام في الفقه الإسلامي قد تختلف عن أحكام غيره. ولا بد من مراعاة هذه الأحكام عند التعامل مع أسهم الشركات. وأخيراً نلاحظ أن هنالك أنواعاً عدة للأسهم أهمها الأسهم العادية Common Shares or Common Stocks، والأسهم المفضلة Preferred Shares، وتسمى أحياناً بالأسهم الممتازة، وهي تتمتع في العادة بميزتين أساسيتين هما ضمان حد أدنى من الأرباح، سواء أربحت الشركة أم لم تربح، توزع سنوياً على حملة الأسهم المفضلة. كأن يُضْمَنَ للأسهم المفضلة 5٪ مثلاً من القيمة الاسمية للإصدار ربحاً سنوياً مؤكداً. أما الميزة الثانية فهي أولوية الاستحقاق عند التصفية. وهي تعني أنه إذا صُفِّتِ الشركة فيما يزيد عن سداد الديون والمستحقات الأخرى التي التزمت بها الشركة، يستعمل أولاً في سداد القيمة الاسمية للأسهم المفضلة، فإذا ما زاد عن ذلك شيء من النقود الناتجة عن التصفية يوزع الباقي عندئذ على حملة الأسهم العادية. يقابل ذلك أنه لا يحق لأصحاب الأسهم المفضلة التصويت في الجمعية العمومية أي أنهم محرومون من المشاركة في إدارة الشركة. كل ذلك يجعل الأسهم المفضلة درجة ما بين ملكية الشركة أو ملكية قروض مقدمة لها. أي أن السهم المفضل هو بين سند القرض والسهم العادي من حيث طبيعته، حيث يتمتع ببعض خصائص كل منهما.¹⁵

ومثل الأسهم صكوك المضاربة وصكوك المشاركة، من حيث إنها تمثل أيضاً حُزْماً أو مجموعات من الموجودات المادية والمعنوية والديون والنقود. ويوجد في بعض الأسواق المالية في دول الخليج وفي ماليزيا على وجه الخصوص عدة إصدارات من صكوك المضاربة وصكوك المشاركة المدرجة والمتداولة في الأسواق. وتصدر هذه الصكوك عادة من أجل الحصول على تمويلات تستعمل في مشروعات محددة تتم تصفيتها بعد فترة معينة، إما بسبب طبيعة المشروع أو عن طريق شراء الموجودات التي تمثلها من قبل الجهة المصدرة، بناء على وعد بذلك في نشرة الإصدار الأولية. وبعبارة أخرى فإن هذه الصكوك تصدر محدّدة المدة، وخاضعة للتصفية عند آجالها. ومن أمثلة هذه الصكوك ما أصدرته حكومة السودان من شهادات مشاركة مع الحكومة في ملكية مجموعة من المشروعات الإنتاجية الحكومية والمختلطة في السودان وتعرف بصكوك شهامة. ومن هذا النوع أيضاً الصكوك التي صدرت في الأردن باسم سندات المقارضة. وهي تمثل مساهمة عن طريق عقد المضاربة في مشروعات إنشائية تنموية تقوم على أراضي

15 وقد أصدر مجمع الفقه الإسلامي الدولي قراره رقم 63 (1/7) الذي ينص في بنده السادس «لا يجوز إصدار أسهم ممتازة لها خصائص مالية تؤدي إلى ضمانات رأس المال أو ضمان قدر من الربح أو تقديمها عند التصفية أو عند توزيع الأرباح». وذلك لسببين هما: (1) إن ضمان ربح محدد فوق رأس المال هو ربحاً محض، و (2) لا يجوز معاملة المتساويين إلا بالتساوي. فلا تقبل الشريعة الإخلال بمبدأ العدل في معاملة حملة الأسهم طالما أنهم يشاركون بالتساوي في ملكية الشركة. وينبغي أن نذكر هنا أن التمييز بين الشركاء في مقدار ما يقدمونه من جهد أو خبرة في الأعمال الإدارية للشركة جائز شرعاً لأن الناس يتفاوتون بخبراتهم ومن ثم مقدار تأثيرهم على أعمال الشركة. لذلك نص القرار نفسه على جواز «إعطاء بعض الأسهم خصائص تتعلق بالأمور الإجرائية أو الإدارية».

الأوقاف أو أراضي البلديات. وهي أيضاً تصدر بآجال استحقاق محددة ويتم تصنيفها عن طريق شراء الموجودات التي تمثلها من قبل الجهات المصدرة بناء على وعد في نشرة الإصدار نفسها.

2. أصول مالية تمثل ديوناً فقط. إن معظم ما يتم تداوله في الوقت الحاضر في كثير من الأسواق الغربية هو من هذا النوع من الأصول المالية. وهي من أنواع عديدة، فمنها ما تمثل ديوناً على الحكومة مثل سندات الحكومة Treasury Bonds. وهي القروض التي تأخذها الحكومة، ممثلة بوزارة المالية أو البنك المركزي، من الجمهور، سواء أكانوا أفراداً أم مؤسسات أم بنوكاً تقليدية. وتشمل سندات الحكومة في العادة إصدارات عديدة، ذات آجال استحقاق متفاوتة تصل من بضعة أشهر إلى ثلاثين سنة. كما أن هنالك أنواعاً متعددة يتم تداولها في أسواق رأس المال التقليدية. فمنها ما يستحق حامله الفائدة المترتبة عليها كل ربع سنة، ومنها ما لا يدفع فائدة دورية أبداً، وإنما يحتزل الفائدة المستحقة طول مدة سند القرض بالفارق ما بين القيمة الاسمية وقيمة بيع السند عند الإصدار. فلا يوزع هذا السند أي فائدة دورية. وهذا ما يعرف باسم السند ذي القسيمة الصفريّة Zero Coupon Bond.

وهناك كذلك سندات القرض التي تصدرها الشركات Corporate Bonds. ويتم تداولها أيضاً في الأسواق. وتلجأ الشركات عادة إلى إصدار سندات قرض عندما ترغب في توسيع موجوداتها دون أن تزيد في رأس المال باعتبار أن زيادة رأس المال، عن طريق إصدار أسهم جديدة، ستأتي بمساهمين جدد ينالون نصيبهم من التصويت في الجمعية العمومية للشركة، مما قد يغير من تركيبة الإدارة الراهنة لها، وهو أمر لا ترغب فيه الإدارة عادة. ومن الواضح أن سندات الإقراض للشركات تصدر أيضاً بآجال استحقاق متعددة. وكثيراً ما ترافقها ضمانات محددة للتأكد من سداد رأس المال وفوائده في المواعيد المضروبة.

ومن الأوراق المالية الكثيرة الشيع والتداول في الأسواق المالية، وبخاصة في العقدين الأخيرين من الزمن، تلك التي تنشأ عما يعرف بالسنددة أو التسديد أو التوريق، وهو ترجمة لعبارة Securitization. حيث تلجأ مؤسسة مالية أو بنك تقليدي أو أي شركة أخرى إلى السوق للتموّل عن طريق إصدار سندات دين تبيعها في أسواق المال. وتمثل هذه السندات بعض الديون التي تجمعت لديها على الغير. إن أكثر أنواع الديون التي يتم توريقها في العادة هي الديون العقارية المدعومة برهون على أراض ومبان أخرى، وديون بطاقات الائتمان وهي ديون غير مدعومة بأية ضمانات عينية. وكثيراً ما تعتمد هذه المؤسسات والبنوك لتوثيق هذه الديون -عند توريقها- عن طريق شراء عقود تأمين على سدادها.¹⁶ ونلاحظ أن هذا النوع من التوريق هو الذي أدى إلى نشوء تصنيفات الأوراق المالية المدعومة بالأصول Asset backed securities، والأوراق المالية القائمة على جميع موجودات الشركة دون ارتباط

16 ثم صارت عقود التأمين هذه تورق أيضاً مما أدى إلى نشوء نوع جديد من المشتقات هو المشتقات التأمينية. وقد كان لهذه المشتقات دور كبير في تفاقم الأزمة المالية الراهنة وفي جر شركات التأمين إلى بؤرة الإفلاس.

خاص بأحد أصولها الثابتة أو المتداولة Asset based securities. وكلا النوعين هما أوراق مالية تمثل ديوناً فقط.

على أنه من الأصول المالية الكثيرة الشيع في الأسواق المالية المنظمة ما يعرف بالأوراق التجارية Commercial Papers. وهي في مجموعها سندات تمثل ديوناً محضّة على مصدريها سواء أكانوا بنوكاً أم شركات أم مؤسسات أخرى. ويتم تداول هذه الأوراق أيضاً على أساس الفارق بين القيمة الاسمية للورقة وقيمتها الحالية المحسوبة على سعر الفائدة السائد في السوق عند ساعة التداول.

ويدخل في هذا النوع أيضاً شهادات الإيداع Certificate of Deposit CD، التي تصدرها البنوك التجارية والبنوك المركزية وهي تمثل ديوناً على البنوك التي أصدرتها. وهي شائعة في المعاملات المصرفية، وبخاصة بين البنوك التجارية والبنوك المركزية التي تشرف عليها. وهناك أيضاً أوراق مالية تمثل ديوناً تتخذ أشكالاً عديدة أخرى، وهي تتزايد بأشكالها وأشكالها كل يوم، بسبب تغير بعض شروط الديون بين نوع من الأوراق ونوع آخر.

وقد تمثل هذه الأصول المالية ديوناً عينية أيضاً كما هو الشأن في عقود السلم التي تنشئ ديناً عينياً بمقدار من السلع يستحق تسليمه في موعد مستقبلي محدد. وكذلك ديون الاستصناع التي تمثل سلعا مصنوعة موصوفة في الذمة أو مبان موصوفة، تسلم في موعد محدد في المستقبل.

3. أصول مالية تمثل موجودات ثابتة حقيقية مرتبطة بعقد إجارة متتهية بالتملك للمستأجر. وهو ما يعرف بصكوك الإجارة. وهي النوع الجديد من الأصول المالية الذي تحدثنا عنه في الجزء الأول من هذا الفصل. وهي تمثل عقارات أو أصولاً مصنعة ذات قيمة مالية مثل الطائرات والبواخر، مرتبطة بعقد إجارة طويلة الأمد مع الشركة أو المؤسسة أو الحكومة التي أصدرتها. ويرافق مع عقد الإجارة وعد تلتزم فيه الجهة المستأجرة بشراء الأصل نفسه على أقساط خلال مدة الإجارة.

4. أوراق مالية تمثل منافع محضّة تستخلص من أصول ثابتة محددة. ومثالها أيضاً الصكوك التي تمثل منافع غرف فندقية لمدة معينة من النوع الذي صدر في مكة المكرمة مثل صكوك زمزم وغيرها، وقد صدر مثلها أيضاً في المدينة المنورة لتمويل إنشاء عدد من الفنادق.

5. أصول مالية تمثل عقوداً مختلفة لا حقيقة لها وهي مبتكرة في الأسواق المالية المنظمة. وهذه الأصول المالية شائعة وكثيرة في الأسواق الغربية، وفي أسواق شرق آسيا وجنوب وشرق آسيا. ومن أمثلتها عقود المؤشرات Indexes وعقود الاختيارات Options ومستقبليات السلع والعملات Commodity & Currency Futures والعقود على الفروق Contract for the Difference والمشتقات التأمينية Insurance Derivates وغيرها.

ومن المهم أن نلاحظ أن هذه الأصول المالية المختلفة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بأسعار أصول حقيقية. فالمؤشر مثلاً هو حساب أسعار لسلة معينة من الأسهم أو السلع أو عملات أو

غيرها. وهو يقدم فكرة مهمة ومفيدة جداً على حركة أسعار السلة التي يؤثر عليها. ولكنه لا يمثل أبداً ملكية أي من الأسهم أو السلع أو العملات الداخلة في حساب المؤشر. ومثل ذلك الاختيارات. فهي ترتبط دائماً بسهم أو سلعة معينة فيكون الاختيار على شرائها أو بيعها بسعر متفق عليه. وبذلك فإن أسعارها في الأسواق ترتفع أو تهبط حسب التغيرات في أسعار الأسهم أو السلع التي ترتبط بها. ولكن ذلك لا يعني أبداً أن مالك هذه الاختيارات بكل أنواعها يملك الأسهم أو السلع التي تدور الاختيارات حولها. فالاختيارات هي -مثل المؤشرات- ملكيات تخيلية مختلفة لا تمثل حقيقة واقعية.

ولا تبعد عن ذلك المستقبلات فهي تمثل تداولات في المستقبل على أسعار سلع حقيقية، لها وجود حقيقي، ولها أيضاً مخزون وإنتاج حقيقيان، ولكن التداولات تتم على آجال مستقبلية لا ترتبط بما هو موجود من هذه السلع أو العملات. ولا يقصد منها التسليم ولا دفع الثمن عند استحقاق الأجل، وإنما تتم التسوية بين بائع المستقبلات وشاريها على فروق الأسعار فقط. فهي تشير إلى الأسعار الحقيقية لهذه السلع وترتبط بها، ولكنها لا تمثل ملكية السلع أو العملات التي يتعاقد عليها ولا هو مقصود تملكها أو اقتناؤها.

6. شهادات النقود أو الذهب. وهي أصول مالية تمثل ديناً، بمقدار من النقود أو الذهب، صادراً عن بنك تجاري أو مركزي، قابلاً للاستيفاء في أي وقت أو في معاد استحقاق محدد. فهي تعامل معاملة النقود عندئذ، ويتم أيضاً تداولها في الأسواق على أساس الفائدة كأداة قصيرة الأجل في المعاملات، وبخاصة في المعاملات أثناء ساعات اليوم الواحد.

وتصدر شهادات الذهب في العادة عن شركات تتعامل بالذهب. وهي تمثل مديونية بكمية من الذهب على هذه الشركات. ويلاحظ فيها أن الشركات كثيراً ما تصدر شهادات بكميات تتجاوز كثيراً المقدار الحقيقي المخزون من الذهب لديها.

أحكام الشريعة المتعلقة بتداول هذه الأنواع من الأصول المالية

يمكن تلخيص الأحكام الشرعية المتعلقة بتداول هذه الأنواع الستة من الأصول المالية بناء على القاعدة الأساسية التي ذكرناها سابقاً، وهي أننا سنتنظر إلى ما تمثله الأصول المالية من أصول حقيقية أو غير حقيقية.

ولنبداً بالأصول الأكثر وضوحاً وسهولة وهي الأصول المالية من النوعين الثالث والرابع مما يمثل موجودات حقيقية مؤجرة أو منافع مملوكة نتيجة لعقد إجارة. فإن هذه الأصول المالية يجوز بيعها وشراؤها في الأسواق من خلال عوامل العرض والطلب بالأسعار التي يتوصل إليها المتعاملون في السوق بغض النظر عن القيمة الاسمية أو القيمة الدفترية أو ثمن الشراء لهذه الأصول. وبعبارة أخرى فإن هذه الأصول تعامل معاملة

الأصول الثابتة والعقارات والمنافع من حيث خضوعها لعوامل العرض والطلب التي تتكون من خلالها الأسعار.

أما الأصول المالية التي تمثل ديوناً، وهي النوع الثاني من الأنواع التي ذكرناها في الفقرة السابقة، فإن الشريعة تشترط في تداولها أن يتم بالقيمة الاسمية فقط دون زيادة أو نقصان. لأن الدين لا يزيد ولا ينقص خلال الزمن كما ناقشنا ذلك سابقاً. ويُعتبر كل فارق بين القيمة الاسمية والقيمة الحالية في التداول رباً محرماً. وكذلك كل زيادة تدفع على هذه الديون بصورة دورية أو غير دورية هي أيضاً من الربا المحرم.

أما الأصول المالية من النوع السادس وهي ما يمثل الذهب والنقود فإنه يشترط لتداولها ما يشترط في تداول الذهب والنقود من ضرورة التسليم والاستلام بتاريخ التعاقد أو التداول، ولا يجوز تأخير أي جزء من أي من البديلين في البيع والشراء، كما لا يجوز التعاقد على تأجيل البديلين في العقد أو أحدهما. يضاف إلى ذلك شرط التساوي بالمقدار إذا تم التداول ذهباً بذهب أو ضمن نفس العملة.

أما الأصول المالية من النوع الخامس فإن موقف الشريعة منها هو موقف التجنب الكامل. وذلك لأن هذه الأصول لا تمثل أية حقيقة واقعية، وإنما هي عقود تم ابتكارها بهدف المضاربات فقط. وبالتالي فهي تخرج من دائرة الأصول المالية التي تعترف بها الشريعة أساساً.

على أن ذلك لا يعني أبداً تحريم التعاقد على تسليم سلعة في المستقبل، فإن ذلك حاجة حقيقية من حاجات الناس، سواء أكانوا متعجين أو مستهلكين. ولإشباع هذا النوع من الحاجات الحقيقية قنواته وعقوده الشرعية المعروفة التي ناقشناها في الفصول السابقة من هذا الكتاب.

أما النوع الأول من الأصول المالية وهو الذي يمثل حزماً ومجموعات، فإن القاعدة العامة في تداوله أن ينظر إلى أكثرية مكوناته. فإذا غلبت الموجودات العينية والحقوق والمنافع، مما يمكن بيعه وشراؤه بما يتفق عليه الطرفان دون اشتراط القيمة الاسمية أو التقابض، كما هو الشأن في الأصول المادية والمعنوية والمنافع، فيمكن إذن تداوله بأسعار تتحدد في الأسواق على أساس عوامل العرض والطلب. أما إذا غلبت الديون فإن التداول عندئذ ينبغي أن تعمل قواعد تداول الديون. ويكون ذلك بالقيمة الاسمية دون غيرها. أما إذا كانت الغلبة للنقود بين مكونات الحزمة أو المجموعة التي يمثلها الأصل المالي، فيشترط عند تداولها ما يشترط في تداول النقود وهو التسليم في تاريخ العقد يضاف إلى ذلك التساوي في القيمة الاسمية إذا تم البيع بالعملة نفسها التي تسود تلك الحزمة أو المجموعة.

خاتمة

تناولت هذه الدراسة أساسيات التمويل الإسلامي، فبحثت مبادئ هذا التمويل العامة وموجهاته السلوكية، وشروط منتجاته المالية وتصنيفاتها. كما ناقشت عقود التمويل الإسلامي المسماة من خلال بحث خصائصها، وكذا العقود المولدة في التمويل الإسلامي. واهتمت بالتقعيد للابتكار في المنتجات المالية الإسلامية مركزة على متطلباته وأشكاله. وبعد ذلك بحثت قواعد الجمع بين العقود التمويلية، وطرق تركيبها، وكذا الأدوات المالية لإدارة السيولة وتمويل رأس المال العامل. ثم قارنت بين التمويل الإسلامي والتمويل بالفائدة، موطئة لبحث نشأة البنوك الإسلامية وواقعها المعاصر. وقد ختمت الدراسة ببحث مفصل للصكوك (السندات الإسلامية) التي مثلت أبرزت منتجات المالية الإسلامية المعاصرة.

وخلاصة القول هي أن هذه الدراسة لم ترم من عرض هذه الأساسيات سردا احتفائيا لمحاورها، وإنما سعت للتأكيد على أهميتها في ضبط مسار التمويل الإسلامي وبلوغ مقاصده وعلى رأسها تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة.

أهم المصادر والمراجع

أحكام القرآن لابن العربي: محمد بن عبد الله ابن العربي. دار الكتب العلمية، بيروت، دط، دت.

الأشباه والنظائر: عبد الرحمن بن أبي بكر السيوطي. دار الكتب العلمية، بيروت، دط، 1403هـ.

الاقتصاد الإسلامي - دراسة تحليلية للفعالية الاقتصادية في مجتمع يتبنى النظام الاقتصادي الإسلامي: منذر قحف. دار القلم، الكويت، ط2، 1401هـ-1979م.

الأهم: محمد بن إدريس الشافعي أبو عبد الله. دار المعرفة، بيروت، دط، 1393هـ.

بداية المجتهد ونهاية المقتصد: أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي. مطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، مصر، ط4، 1395هـ-1975م.

بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع: علاء الدين الكاساني. دار الكتاب العربي، بيروت، دط، 1982م.

البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة: أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي. تحقيق: محمد حجي وآخرون. دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط2، 1408هـ - 1988م.

التحرير والتنوير المعروف بتفسير ابن عاشور: محمد الطاهر بن عاشور التونسي. مؤسسة التاريخ العربي، بيروت، ط1، 1420هـ - 2000م.

تحفة المحتاج في شرح المنهاج: أحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيتمي. دار إحياء التراث العربي، بيروت، دط، دت.

الجامع لأحكام القرآن: أبو عبد الله محمد بن أحمد القرطبي. تح: هشام سمير البخاري. دار عالم الكتب، الرياض، دط، 1423هـ - 2003م.

التورق المصرفي في التطبيق المعاصر: منذر قحف - عماد بركات. ورقة مقدمة لمؤتمر: المؤسسات المالية الإسلامية - معالم الواقع وآفاق المستقبل، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العين بالإمارات العربية المتحدة، 8 - 10 مايو (أيار) 2005.

حاشية ابن عابدين: محمد أمين بن عمر الشهير بابن عابدين. دار الفكر، بيروت، 1421هـ - 2000م.

حاشية قليوبي على شرح جلال الدين المحلي على منهاج الطالبين: شهاب الدين أحمد بن أحمد بن سلامة القليوبي. تحقيق: مكتب البحوث والدراسات. دار الفكر، بيروت، دط، 1419هـ - 1998م.

حواشي الشرواني على تحفة المحتاج بشرح المنهاج: عبد الحميد الشرواني. دار الفكر، بيروت، دط، دت.

الذخيرة: شهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي. تحقيق: محمد حجي. دار الغرب، بيروت، دط، 1994م.

روضة الطالبين وعمدة المفتين: أبو زكريا يحيى بن شرف النووي. المكتب الإسلامي، بيروت، دط، 1405هـ.

السياسات المالية دورها وضوابطها في الاقتصاد الإسلامي: منذر قحف. دار الفكر المعاصر، بيروت، دط، 1999م.

غمز عيون البصائر شرح كتاب الأشباه والنظائر: أبو العباس أحمد بن محمد الحموي. دار الكتب العلمية، بيروت، دط، 1405هـ - 1985م.

فتح الباري شرح صحيح البخاري: أحمد بن علي بن حجر العسقلاني. دار المعرفة، بيروت، دط، 1379هـ.

فتح القدير: كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي. دار الفكر، بيروت، دط، دت.

الفروق: أبو العباس أحمد بن إدريس القرافي، (ت 684هـ). تح: خليل المنصور. دار الكتب العلمية، بيروت، 1418هـ - 1998م.

قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي من 1985م إلى 2003م.

قضايا معاصرة في النقود والبنوك والمساهمة في الشركات: منذر قحف. المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، دط، 2003م.

القواعد الفقهية: أبو الفرج عبد الرحمن بن أحمد بن رجب. دار المعرفة، دمشق، دط، دت.

الكسب: محمد بن الحسن الشيباني. تحقيق سهيل زكار. الثقافة الإسلامية، سورية، دط، 1357هـ-1938م.

الكشاف عن حقائق التنزيل وعيون الأقاويل في وجوه التأويل: أبو القاسم محمود بن عمر الزمخشري الخوارزمي. تح: عبد الرزاق المهدي. دار إحياء التراث العربي، بيروت، دط، دت.

مباحث في الاقتصاد الإسلامي من أصوله الفقهية محمد رواس قلعة جي دار النفائس بيروت ط 5 1425هـ-2004م.

المبسوط: شمس الدين أبو بكر محمد بن أبي سهل السرخسي. تحقيق خليل محيي الدين الميس. دار الفكر، بيروت، ط 1، 1421هـ - 2000م.

المجموع شرح المذهب: أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي. دار الفكر، بيروت، دط، دت.

المحلى: أبو محمد علي بن أحمد بن حزم الأندلسي، (ت 456هـ). دار الفكر، بيروت، دط، دت.
المدخل الفقهي العام: مصطفى أحمد الزرقا. دار القلم، دمشق، ط 1، 1418هـ - 1998م.

مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي تحليل فقهي واقتصادي: منذر قحف. المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، دط، 2004م.

معني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج: محمد الخطيب الشربيني. دار الفكر، بيروت، دط، دت.

المغني في فقه الإمام أحمد بن حنبل: عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي أبو محمد. دار الفكر، بيروت، ط 1، 1405هـ.

مقاصد الشريعة الإسلامية: محمد الطاهر بن عاشور التونسي تحقيق: محمد الطاهر الميساوي. دار النفائس، الأردن، ط 2، 1421هـ - 2001م.

المقدمة: عبد الرحمن ابن خلدون. دار الفكر، بيروت، دط، 1421هـ-2001م.

المنثور في القواعد: محمد بن بهادر بن عبد الله الزركشي أبو عبد الله. تح: تيسير فائق أحمد محمود. وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، الكويت، ط 2، 1405هـ.

- المهذب: أبو إسحاق إبراهيم بن علي الشيرازي. مصطفى البابي الحلبي، مصر، دط، دت.
- الموافقات: إبراهيم بن موسى الشاطبي. تحقيق أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان. دار ابن عفان، الجيزة، ط1، 1417هـ - 1997م.
- النصوص الاقتصادية من القرآن والسنة: منذر قحف. جمعية الملك عبد العزيز، جدة، دط، 1995م.
- نظرة عامة في فكرة الحق والالتزام ونظريتي الأموال والأشخاص: الزرقا، أحمد. ط2، الجامعة السورية، سورية، 1367هـ - 1948م.
- نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج: شمس الدين محمد بن أبي العباس الرملي. دار الفكر، بيروت، دط، 1404هـ - 1984م.

فهرس لأهم المصطلحات

إياحة شرعية	24.
إجارة	13، 28، 34، 63، 66، 67، 98، 103، 116، 157، 162، 188، 206، 216، 231، 237، 250.
أجرة	63، 67، 98، 103، 116، 157، 188، 231، 237، 250.
أجل	42، 44، 73، 79، 81، 83، 84، 85، 107، 108، 129، 167، 175، 178، 206.
احتكار	65.
أخلاق	15، 16، 17، 24، 25، 27، 65، 66، 67، 130، 135، 175، 212، 215، 221، 250.
إدارة	34، 63، 66، 85، 159، 167 - 185، 206، 224، 225، 231، 245.
إرادة	11، 15، 16، 65، 69، 130، 199.
أرباح	63، 89، 162، 175، 178، 188، 206.
أرض	9، 24، 25، 63، 129.
استثمار	9، 18، 34، 63، 73، 85، 158، 162، 206، 215، 216، 221، 231، 234، 245، 250، 252.
استحقاق	15، 42، 44، 79، 81، 116، 129، 130، 159، 162، 167، 175، 202، 234.
استخلاف	6، 9.
استصناع	28، 44، 65، 66، 93، 98، 108، 216، 237، 245، 250.
استهلاك	9، 41، 42، 98، 194، 212، 216.
إضرار	24.
إفساد	24، 34.
إقراض	41، 73، 83، 135، 237.
آلات	44، 63.
إنتاج	9، 15، 16، 18، 24، 25، 44، 63، 135، 158، 194، 212، 215، 216، 221.
انتفاع	41، 103، 157، 159.

أهلية	65.
اثنان	83، 108، 174، 175، 178، 202، 215، 224، 250.
إيجاب	158، 162، 225.
بنك	79، 81، 83، 84، 85، 89، 93، 98، 103، 107، 108، 116، 157، 159، 167، 174، 175، 178، 202، 206، 212، 215، 216، 221، 224، 225، 231.
بنوك	13، 28، 42، 69، 81، 84، 85، 107، 108، 116، 158، 167، 174، 178، 188، 199-226، 231، 252.
بيع	24، 25، 27، 28، 34، 41، 42، 43، 44، 65، 66، 67، 79، 81، 83، 84، 85، 89، 93، 98، 103، 107، 108، 116، 129، 157، 158، 162، 174، 175، 188، 194، 215، 216، 221، 237، 245، 250.
بيع آجل	34، 81.
تبرع	16، 28، 69، 103، 135، 158، 159.
تجارة	202، 216.
تحسينات	18.
تخارج	158، 162.
التزام	2، 15، 16، 42، 63، 65، 66، 67، 73، 84، 93، 123، 174، 212، 221، 234، 250، 252.
تضخم	41، 250.
تعاقد	16، 63، 65، 66، 67، 73، 89، 175، 188، 231، 237، 250.
التعدي	15، 17، 34، 63.
تعويض	34، 63.
تقييد	15، 27، 157.
توازن	9، 13، 16، 27.
توزيع	11، 16، 27، 63، 89، 158، 178، 194.
ثروة	11، 18، 25، 129، 135، 194، 212.
حاجيات	17، 18.

خدمات	15، 16، 25، 27، 41، 63، 65، 66، 69، 73، 162، 174، 175، 194، 202، 212، 215، 216، 221، 225، 234، 237، 245، 250.
خسارة	27، 34، 41، 63، 250.
خطر	83.
دين	16، 41، 42، 44، 66، 69، 81، 83، 84، 89، 108، 116، 129، 130، 135، 157، 159، 174، 175، 188، 194، 245، 250، 252.
ديون	41، 42، 81، 83، 129، 130، 135، 158، 162، 174، 188، 194، 199، 245، 250.
رأس المال	63، 81، 158، 159، 165-185، 194، 234.
ربا	16، 27، 66، 28، 69، 79، 81، 84، 129، 130، 135، 157، 175، 188، 212، 221، 234.
رقابة	65، 135، 224، 225.
رهن	42، 157، 159.
زكاة	11، 66.
زيادة	16، 25، 27، 41، 42، 66، 79، 81، 84، 85، 116، 129، 130، 135، 157، 175، 188، 194، 212.
سعر	41، 42، 44، 65، 89، 157، 237.
سلعة	15، 16، 24، 25، 27، 28، 34، 41، 42، 44، 63، 65، 66، 73، 79، 81، 83، 84، 85، 89، 107، 108، 129، 130، 135، 157، 158، 162، 174، 175، 194، 202، 206، 212، 215، 216، 221، 237، 245.
سلم	42، 44، 65، 67، 88، 89، 93، 159، 237، 245، 250.
سهم	25، 107، 194، 216، 221، 234، 237، 250.
سوق	15، 25، 27، 44، 65، 67، 81، 83، 84، 89، 93، 107، 108، 130، 135، 157، 174، 175، 178، 194، 202، 231، 237، 250، 252.
سيولة	73، 108، 165-185، 231.
شركة	24، 25، 34، 69، 73، 85، 89، 93، 158، 167، 174، 175، 178، 188، 216، 231، 234، 237، 250، 252.

215، 212، 178، 162، 158، 85، 63، 34، 13، 6	شريك
.11	صدقات
.264 - 230، 202، 67	صكوك
.25، 24	ضرر
.18، 17	ضروريات
، 67، 66، 65، 63، 44، 43، 42، 41، 34، 28، 27، 16، 15	عقد
، 108، 107، 103، 98، 93، 89، 85، 84، 81، 79، 73، 69	
، 188، 178، 175، 174، 162، 159، 158، 157، 135، 116	
.245، 237، 234، 231، 224، 216، 215، 206، 202، 199	
، 163-152، 130، 123، 117-38، 34، 28، 27، 25، 16، 15	عقود
.245، 231، 224، 221، 216، 212، 199، 194، 188، 167	
.215، 212، 108، 107، 98، 85، 84، 83، 81، 79	عميل
.116، 69	عوض
.157، 108	عينة
.252، 199، 178، 159، 130، 81، 79، 41، 11، 2	قبول
.221، 216، 194، 27، 25، 18، 11	قطاع
، 194، 162، 129، 116، 98، 83، 66، 65، 42، 41، 25	قيمة
.250	
.157، 116، 89، 83، 81، 11، 9	كسب
.216، 194، 135، 130، 108، 65، 28، 27، 24، 16، 15	مبادلة
، 245، 202، 188، 178، 93، 89، 84، 83، 81، 69، 63، 44	مخاطر
.252، 251، 250	
.178، 63	مخاطرة
.212، 199، 89	مديونية
، 167، 159، 157، 108، 85، 84، 83، 81، 79، 66، 34، 28	مراجعة
.250، 245، 237، 216، 215، 206، 199، 178، 175، 174	
.188، 34	مزارعة
.250، 221، 216، 212، 194، 188، 135، 34، 28، 27، 15	مشاركات
.225، 221، 216، 212، 202، 199، 123، 44، 13	مصارف
.212، 27	مضاربات

مضاربة	25، 27، 34، 63، 73، 86، 159، 178، 188، 206، 237.
مقاصد	17، 18، 83، 123، 130، 135.
مقترض	27، 41، 69، 116، 130، 135، 215.
ملكية	9، 13، 15، 16، 28، 63، 65، 69، 83، 103، 116، 130، 135، 157، 158، 162، 212، 231، 245، 250.
منافع	11، 15، 24، 27، 28، 41، 63، 66، 67، 79، 98، 116، 129، 157، 162، 194، 234، 237، 245، 250.
مؤشر	25، 27، 175، 194، 225، 234.
نقد	13، 63، 69، 73، 81، 89، 107، 108، 116، 159، 167، 178، 194، 212، 250.
نقود	41، 42، 63، 73، 81، 89، 107، 108، 130، 135، 162، 167، 202، 245.
هبة	103.
واقعية	25، 27، 65، 130.
وساطة	42، 44، 73، 83، 158، 167، 188، 199، 206، 212، 216، 221، 231.
وكالة	34، 79، 81، 89، 93، 98، 107، 108، 174، 231، 245.
وكيل	63، 66، 107، 108.
يسر	2، 162، 167.