

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المعهد العالي للدراسات المصرفية والمالية
أمانة البحوث والتوثيق

المنتدى المصرفي التاسع والخمسون

السلم والتمويل المصرفي النقدي

إعداد:

د. التجاني عبد القادر أحمد

رئيس اللجنة الاستشارية العليا للصكوك الحكومية
وزارة المالية والاقتصاد الوطني

فبراير 2006م

السلم والتمويل المصرفي النقدي

مقدمة

تستخدم المصارف الإسلامية عند قيامها بالدور التمويلي العديد من العقود الشرعية مثل المرابحة والمضاربة والمشاركة والإجارة والسلم... الخ. والملاحظ توسع المصارف الإسلامية في استخدام عقد المرابحة لتمويل عملائها، لما لهذا العقد من خصائص تجعله - إلى حد كبير - أقرب إلى التمويل المصرفي التقليدي. وتكون المرابحة أكثر شبيهاً بالتمويل التقليدي عند إكمال عملية البيع للعميل ورصد قيمتها ديناً في ذمته، حيث يصبح العميل مديناً للبنك بعد انعقاد البيع، مثلما يغدو المقترض مديناً للبنك التقليدي من لحظة تخويله الاستفادة من القرض المقدم له. لذلك، نجد المصارف الإسلامية تسعى جهدها لتضييق المدة التي تقع بين شرائها للسلعة ثم إعادة بيعها للعميل. وكلما قلت هذه المدة، كلما تجنب البنك المخاطر المرتبطة بامتلاك السلعة وحيازتها. وقد تتعدم هذه الفترة تماماً في الحالات التي يوكل البنك عملية بالشراء ثم بيع السلعة إلى نفسه بالوكالة عن البنك.

بالإضافة إلى ما سبق، فإن إدخال مفهوم الوعد من العميل بشراء السلعة في المرابحة، يؤدي إلى بعض الصورية في العمليات المصرفية. لذلك، نجد أن صيغة المرابحة - على الرغم من أنها تمثل النسبة الغالبة في حجم التمويل الكلي للمصارف الإسلامية - ارتفعت الأصوات في الآونة الأخيرة مطالبة بتقليل الاعتماد عليها في العمل المصرفي. فضلاً عما ذكر، فإن المرابحة لا توفر المرونة الكافية للمتمولين من رجال الأعمال والشركات التي تحتاج إلى رأس المال العامل، لأن المصرف لا يستطيع في المرابحة منح العميل نقوداً، وإنما يقوم بشراء سلعة معينة ثم بيعها للعميل. وإذا قام العميل ببيع تلك السلعة للحصول على النقد، فهذا من شأنه أن يجعل التمويل بالمرابحة أكثر كلفة، لأن البنك من جانبه يتقاضى ربحاً من بيع السلعة للعميل. وفي الغالب يضطر العميل لبيع السلعة بمبلغ نقدي أقل من ثمن المثل، نظراً لحاجته الماسة للنقد.

لكل هذه الأسباب مجتمعة، فإن المصارف الإسلامية تقف اليوم على مفترق الطريق بسبب حاجتها الماسة إلى بديل شرعي يحقق السلامة الشرعية والمرونة المالية المناسبة، بما يوفر لعملائها التلقائية والسعة في استخدام أموالها. ونظن أن عقد السلم يمكن أن يقوم بهذا الدور على أكمل وجه.

أولاً: الجوانب الفقهية لعقد السلم

تعريف:

السلم أو السلف هو عقد بيع يعجل فيه الثمن ويؤجل فيه المبيع. فهو بذلك بيع آجل بعاجل، وهو عكس البيع بثمن مؤجل (الضرير: السلم، ص 2). وللفقهاء اصطلاحات استعملوها لبيان أطراف ومفردات عقد السلم. فيسمى المشتري "رب السلم" أو "المسلم" ويسمى البائع "المسلم إليه". أما المبيع (السلعة) فيسمى "المسلم فيه"، والثمن رأس مال السلم (الزحيلي: ج 4 / 995).

مشروعية السلم وحكمته:

عقد السلم من العقود الجائزة شرعاً، وقد ثبتت مشروعيته بالكتاب والسنة والإجماع (المغني، لابن قدامة: ج 4/995). أما من حيث حكمته، فعقد السلم مما تدعو الحاجة إليه ويحقق مصلحة واضحة لطرفيه: البائع والمشتري. فالبائع يستفيد من تعجيل رأس المال والمشتري يستفيد من رخص ثمن السلعة، كما يطمئن إلى وجودها عند حاجته إليها. "وإنما جوز السلم لموضع الاتفاق، ولأن المسلف يرغب في تقديم الثمن لاسترخاء المسلم فيه، إليه يرغب فيه لموضع النسبية" (ابن رشد: بداية المجتهد، ج 2/206).

أركان السلم وشروطه:

يعتبر السلم عند الفقهاء من عقود البيوع، ولذلك فإن أركانه هي أركان البيع من صيغة (إيجاب وقبول)، وعاقدين (بائع ومشتري)، ومعقود عليه (ثمن ومثمن). وأما شروط السلم فهي: أن يكون الثمن والمثمن مما يجوز فيه النسيء أي التأجيل، وأن تكون السلعة مقدرة إما بالكيل أو الوزن أو العدد، أو منضبطة بالصفة، وأن تكون موجودة عند حلول الأجل، وأن يكون الثمن حالاً غير مؤجل أجلاً بعيداً، فقد أجاز مالك اشتراط تأخير اليومين والثلاثة. (ابن رشد: بداية المجتهد، ج 2/205-207).

السلع التي يجري فيها السلم:

يجري السلم في كل سلعة يجوز بيعها، ويمكن أن تنضبط صفاتها، وتثبت ديناً في الذمة. لذلك يجوز السلم في كل ما يكال أو يوزن أو يزرع أو العددي المتقارب (الضرير: السلم، ص 21). أو ما يسمى بالمثلثات وهو كل ما ينضبط بالصفة، وما تماثلت آحاده.

الأحكام المترتبة على عقد السلم:

- انتقال ملكية الثمن والمبيع: بانقضاء السلم يصبح البائع مالكا للثمن المدفوع إليه، وبالمقابل تنتقل سلعة السلم إلى ملكية المشتري، ومع أن ملكية سلعة السلم صارت إلى المشتري بمقتضى العقد، إلا أن ملكيته لها غير مستقرة، وذلك بسبب أنه قد يطرأ عليها الانقطاع من السوق فيؤدي ذلك إلى فسخ العقد (نزیه حماد: فقه السلم، ص 35 نقلاً عن الأشباه والنظائر للسيوطي).

- بيع بضاعة السلم قبل قبضها: لا يجوز عند الأحناف والشافعية والحنابلة بيع سلعة السلم قبل قبضها.

- انقطاع سلعة السلم عند حلول الأجل: إذا انقطعت سلعة عند حلول الأجل، وتعذر تسليمها قال جمهور الفقهاء:

أ. إذا وقع ذلك كان المشتري بالخيار بين أن يأخذ الثمن أو يصبر إلى العام القادم.

ب. وذهب آخرون إلى القول بوجوب فسخ عقد السلم، ويسترد المشتري رأس ماله، ولا يجوز التأخير.

ج. وقال آخرون ليس للمشتري فسخ عقد السلم، وإنما له أن يصبر إلى العام القادم (ابن رشد: بداية المجتهد، ص 208، وابن قامة: المغني، ج4/ 361-362).

الإقالة في السلم:

الإقالة هي فسخ العقد بالتراضي وعودة العاقدین إلى حالهما قبل التعاقد، وجمهور الفقهاء على جواز الإقالة في السلم.

توثيق دين السلم:

ذهب جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والأحناف إلى جواز توثيق دين السلم بالرهن أو بالكفالة (ابن قدامة: المغني، ج4/774؛ نزیه حماد: فقه السلم، ص 44؛ الضرير: السلم وتطبيقاته المعاصرة، ص 41-42).

الاتفاق على تسليم المسلم فيه على أقساط:

إذا أسلم شخص في بضاعة على أن يقبضها بالتقسيط في أوقات متفرقة أجزاء معلومة، كقمح يأخذ بعضه في أول أبريل وبعضه في أول يوليو وهكذا.. فقد ذهب أكثر الفقهاء إلى صحته

(نزیه حماد: فقه السلم، ص 45 وكذلك الفقرة 3 من عقد السلم كما هو مطبق في البنوك السودانية، انظر: (الضرير: السلم وتطبيقاته المعاصرة، ص 40).

تعیین سلعة السلم:

تعیین بضاعة السلم إما أن يكون بتحديد سلعة بعینها جعلها محلاً للعقد، وإما أن يكون بتعیین البستان أو المزرعة أو المصنع الذي ينتج سلعة السلم.

فالنوع الأول من التعیین، وهو تحديد سلعة بعینها لتكون محلاً لعقد السلم لا خلاف بین الفقهاء على عدم جوازه، إذ من المحتمل هلاك ذلك الشيء المعین قبل وقت تسليمه مما يدخل الغرر في العقد. بخلاف ما إذا كانت بضاعة السلم موصوفاً في الذمة، لأنه يمكن في هذه الحالة أداء أية عين في الأجل المحدد تتوافر فيها الأوصاف.

وأما النوع الثاني من التعیین وهو تحديد حائط أو حديقة أو بستان بعینه تسلم منه بضاعة السلم فقد منعه الفقهاء اعتماداً على ما رواه ابن ماجة عن عبد الله بن سلام، قال:

"جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال: إن بني فلان أسلموا (لقوم من اليهود) وأنهم قد جاعوا، فأخاف أن يرتدوا، فقال النبي ﷺ: من عنده؟ فقال رجل من اليهود: عندي كذا وكذا (لشيء قد سماه) أراه قال ثلاثمائة دينار بسعر كذا وكذا من حائط بني فلان، فقال النبي ﷺ: بسعر كذا وكذا، وليس من حائط بني فلان".

وقد وردت أحاديث أخرى رواها ابن ماجة وأبو داود تذكر السلف في نخل محدد أو حديقة بعينها. وقد أشار ابن القيم إليها فقال:

"سئل النبي ﷺ عن رجل أسلف في نخل فلم يخرج تلك السنة، فقال: "اردد عليه ماله". ثم قال: "لا تسلفوا في النخل حتى يبدو صلاحه".

وفي لفظ آخر أن رجلاً أسلم في حديقة نخل قبل أن يطلع النخل، فلم يطلع النخل شيئاً ذلك العام، فقال المشتري هو لي حتى يطلع، وقال البائع: إنما بعنتك النخل هذه السنة، فاختصما إلى النبي ﷺ، فقال:

"بما تستحل ماله؟ اردد عليه ماله". ثم قال: "لا تسلفوا في النخل حتى يبدو صلاحه"

(سنن أبي داود: ج3/274 الحديث رقم 3476).

ومع أن في إسناده هذا الحديث رجلاً مجهولاً، فقد استدلل الأمام أبو حنيفة على أنه لا يصح السلم فيما ينقطع قبل حلول الأجل، بل لا بد من أن يكون موجوداً من العقد إلى المحل (مختصر السنن، ص 111 عون المعبود، ج9/352). وهكذا نلاحظ أن حديث ابن ماجة الأول قد منع تحديد حائط أو بستان بعينه واستناداً على قول الرسول ﷺ (وليس من حائط بني فلان).

أما الأحاديث الأخرى، فقد ذكرت أن السلف قد تم في نخل محدد وحديقة نخل بعينها ولم تمنعه السنة. بل أن أبا داوود قد جعل الحديث في باب يحمل عنوان: (السلم في ثمرة بعينها). والتوجيه الوارد بعبارة (لا تسلفوا في النخل حتى يبدو صلاحه)، يفهم منه جواز التعيين. وقد يشير هذا إلى تعارض بين حديث ابن ماجة الأول وهذه الأحاديث الأخيرة، إن صححت، والتي رواها ابن ماجة نفسه وأبو داوود (المعجم المفهرس لألفاظ الحديث النبوي، ج3/504؛ ج6/386 وكذلك نيل الأوطار للشوكاني، ج3/228).

ولعل هذا التعارض يزول إذا تبيننا أن الرسول ﷺ منع البائع من أخذ مال المشتري إذ لم يسلمه السلعة المشتراة، ذلك أن المشتري لم يأخذ من نخل البائع شيئاً. فإذا أخذ البائع المال فقد استحل من غير مقابل يدفعه إلى المشتري، ولذلك جاء التوجيه النبوي: (لا تسلفوا في النخل حتى يبدو صلاحه)، قطعاً للتنازع والاختلاف بين البائع والمشتري، إذ أن بدو الصلاح مظنة راجحة لاستيفاء المشتري لحقه المحدد من النخل والحديقة. ولذلك فإنه قد يبدو أن المنع الوارد في الحديث من تعيين حائط بعينه ليس مقصوداً لذاته، وإنما دفعاً للغرر حتى لا يظن البائع أنه قد باع الثمرة من هذه الحديقة بعينها، فإذا لم تنتج الحديقة جاز له أخذ المال، مما يؤدي إلى أكل مال المشتري بالباطل، ومن غير مقابل يقدمه إليه البائع، كما يؤدي إلى التنازع والخصام بين البائع والمشتري للغرر الذي يلابس العملية عندئذ، إذ إن المشتري لا يرضي أن يضيع ما دفعه من مال في غير مقابل يأخذه. ولعل رأي شيخ الإسلام ابن تيمية والذي يرى فيه أن علة النهي عن بيع الأشياء المعدومة هو الغرر وليس العدم أو الوجود، يقوي ما ذهبنا إليه، حيث قال: ((فليس في كتاب الله ولا سنة رسول الله ﷺ: بل ولا عن أحد من الصحابة أن يبيع المعدوم لا يجوز، لا لفظ عام ولا معني عام، وإنما فيه النهي عن بيع بعض الأشياء التي هي معدومة، كما فيه النهي عن بيع بعض الأشياء التي هي موجودة، وليست العلة في المنع الوجود أو العدم، بل الذي ثبت في الصحيح عن النبي ﷺ أنه نهى عن بيع الغرر. والغرر ما لا يقدر على تسليمه سواء كان موجوداً أو معدوماً،

كالعبد الأبق والبعير الشارد ونحو ذلك مما لا يقدر على تسليمه، بل قد يحصل وقد لا يحصل))،
(ابن تيمية: مجموع الفتاوى، ج2/542-543).

ولعل مما يستأنس به في هذا المقام جواز السلم في ثمار وعسل بلد معينة (المغني: ج4/
ص 345). فان كان التعيين لا يجوز لذاته لمنع أيضاً تعيين بلد تسلّم من إنتاجه سلعة السلم. وقد
صرح بعض الفقهاء أن المنع من التعيين هو بسبب التخوف من عدم المقدرة على تسليم بضاعة
السلم. أما إذا غلب الظن بتوافر وعدم انقطاع المسلم فيه من تلك القرية، جاز التعيين (مدونة
الإمام مالك (ج3/121).

والتعيين وتحديد مصنع بذاته تسلّم منه بضاعة السلم قد تملّيه في أحيان كثيرة الضرورات
العملية في التمويل المعاصر. فقد يلزم ذكر ماركة معينة لتمييز بضاعة السلم، أو بيع المنازل
الجاهزة المنضبطة بالصفة عند من يجيز ذلك (الضرير: السلم وتطبيقاته، ص 23). وهذا يقتضي
تعيين وتحديد موقع لها، إلا إذا كان المقصود بالمنازل الجاهزة المنقولة والمصنوعة من الخشب
أو الحديد أو ما شابه، مع أن ذلك مستبعد، لأن الكلام جاء في معرض الرد على جواز السلم في
الدور والعقار، وهي غير المنازل الجاهزة المنقولة المستحدثة. لذلك ففعل من المناسب إجازة السلم
مع التعيين في مثل هذه الحالات، واتخاذ كافة التحوطات والأسباب التي تزيل التنازع والخلاف
والغرر. ومن ذلك مثلاً شرط التسليم في كل الأحوال حتى لو اقتضى ذلك الشراء من السوق سلعة
لها نفس المواصفات المتفق عليها بين الطرفين.

التسليف في عقد السلم:

فكرة التسليف واضحة في عقد السلم. فالمشتري، يدفع للبائع الثمن حالاً، ولأخيراً
استخدامه لتغطية حاجاته المختلفة من غير قيد أو شرط سوي تسليم السلعة المسماة في التاريخ
المحدد. بل إننا نجد من الفقهاء من لا يوافق أصلاً على أن السلم بيع، لأن الرسول ﷺ سماه
سلفاً، أو سلفاً، ولم يسمه بيعاً (ابن حزم: المحلى ج8/39-40؛ الضرير: السلم وتطبيقاته،
ص 2). وعلى هذا يمكن النظر إلى السلم على أنه تسليف، وهو أشمل من القرض (البهوتي:
شرح منتهى الإرادات، ج2/99)، على أن يرد المستلف سلعة محددة ومعلومة الكيل أو الوزن في
أجل محدد. وهذا المعنى يشير إليه بوضوح حديث ابن ماجة الذي سبق ذكره، قال:

"جاء رجل إلى النبي ﷺ، فقال: إن بني فلان أسلموا (لقوم من اليهود) وأنهم قد جاعوا، فأخاف أن يرتدوا. فقال النبي ﷺ: من عنده؟ قال رجل من اليهود عندي كذا وكذا. . أراه قال ثلاثمائة دينار. .".

فالرسول الكريم كان يريد مالاً يسد به جوعة قوم أسلموا. لذلك قال الرسول ﷺ:

"من عنده؟ فقال رجل من اليهود عندي كذا وكذا بسعر كذا وكذا".

ولعل اليهودي لا يريد أن يدفع قرصاً يرجع إليه مثله فقط من غير زيادة، لذلك اختار أن يسلم في ثمر ويستفيد من رخص ثمنه. ولعل هذا المفهوم التسليفي لعقد السلم هو الذي يستدعي تعجيل كامل الثمن والذي يقوم مقام مبلغ القرض. وحيث أن البائع سوف يسلم سلعة مسترخصة لأجل السلم، فهو لا يعقد سلماً إلا على الكمية التي توفر له من المال بقدر حاجته فقط. وشرط تسليم كامل رأس مال السلم في مجلس العقد يلقي ما يشبه الإجماع بين الفقهاء، إلا ما ثبت عن المالكية من جواز اشتراط تأخير رأس مال السلم اليومين والثلاثة، وما روى عن مالك من جواز تأخيره بلا شرط (ابن رشد: بداية المجتهد، ج2/205). وقد يفهم أن المنع من تأخير رأس مال السلم، عند الفقهاء، يعود لمجمل أسباب هي:

أ. ما جرت به عادة الناس وعملهم من تعجيل كامل رأس مال، وإقرار الرسول ﷺ لذلك.

ب. حمل كلمة "السلم" على ضرورة تسليم رأس المال، يقال السلم... من أسلمت الشيء، ولذلك لم يجز أن يفرقا، إلا عن قبض، لأنهما إن افترقا من غير الثمن لم يكن ذلك سلماً، لأنه لم يسلم إليه شيئاً (نزيه حماد، السلم، ص4، نقلاً عن حلية الفقهاء لابن فارس).

ج. تأخير الثمن يؤدي إلى إدخال كامل المعاملة في حكم الكالئ بالكالئ، وتكثر المخاطرة وتدخل حد الغرر الكثير المحذور، لأن المبيع في السلم مؤجل فيصبح البدلان (المبيع والثمن) مؤجلين (ابن القيم: إعلام الموقعين، ج2/20). غير أن الأساليب المستخدمة الآن في أسواق السلع تمنع المخاطرة، بالتزام السوق تجاه المشتري والبائع في كل الأحوال.

وعليه، فقد يفهم أن السلم كان يستخدم بدلاً عن القرض وأن حاجة المتعاملين فيه وواقع التطبيق هو الذي أدى إلى أن لا تتحقق لهم المصلحة من جراء التسليف إلا من خلال استلام كامل رأس المال، فقد يترتب على هذا التحليل بعض النتائج المهمة في مجال التمويل.

والسلم يوافق القرض في أن البائع المسلم إليه أشبه بالمقترض في استفادته من الثمن. كما يستفيد المقترض من مبلغ القرض في حاجته من غير تدخل من رب السلم، كما هو الحال في القرض، الذي يملك فيه المقرض مبلغ القرض. وفارق السلم القرض في أن القرض حال وعلى المقترض أن يرد بدله من نفس نوعه، إن كان نقوداً فعليه أن يرد نقوداً مثله. ولا يجوز التفاضل في القرض، لأن المقترض يرد قدر ما اقترضه فقط. أما في السلم فالمتوقع أن يحصل المشتري على قيمة أكبر مما يدفعه من ثمن (رأس مال) للسلم.

سعة عقد السلم التمويلية:

من حق البائع استخدام رأس مال السلم في حاجته أو للنفقة على نفسه أو أن يتصرف فيه كما شاء. وليس واجباً عليه أن يخصص إنفاقه بالضرورة على عمل معين مرتبط بإنتاج السلعة المباعة سلماً. وهذا الحق للبائع له شواهد كثيرة في السنة النبوية والفقهاء الإسلامي. روى أحمد والخاري:

"كما نصيب المغنم مع رسول الله ﷺ فكان يأتينا أنباط من أنباط الشام فنسلفهم في الحنطة والشعير والزيت إلى أجل مسمى، قيل: أكان لهم زرع أم لم يكن؟ قال: لا، ما كنا نسألهم عن ذلك".

(نيل الأوطار للشوكاني، ج3/227).

وفيما روى أبو داود عن عبد الله بن أبي أوفى الأسلمي، قال:

"غزونا مع رسول الله ﷺ فكان يأتينا أنباط من أنباط الشام فنسلفهم في البر والزيت سعراً معلوماً وأجلاً معلوماً، فقيل له: ممن له ذلك؟ قال: ما كنا نسألهم".

وقال الراوي فبعثوني إلى ابن أبي أوفى، فسألته، فقال:

"إن كنا نسلف على عهد رسول الله ﷺ وأبي بكر وعمر، في الحنطة والشعير والتمر والزبيب، زاد ابن كثير: إلى قوم ما هو عندهم".

(سنن أبي داود، ج3/273)

وقد ورد في المدونة بلفظ:

"كما نسلف على عهد رسول الله ﷺ في القمح والشعير والتمر والزبيب إلى أجل معلوم وكيل معدود وما هو عند صاحبه"

(المدونة ج3/122).

فدلت هذه الآثار على أنه ليس من شرط السلم أن يكون البائع منتجاً لبضاعة السلم وأيضاً فقد استشهد ابن المنذر لجواز السلم بحاجة الناس إليه فقال: "لأن أرباب الزرع والثمار والتجارة يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم.."، (المغني: ج4/338) فدل على جواز استخدام المسلم إليه لرأس مال السلم فيما شاء من استخدامات، وإن لم ترتبط بإنتاج وتوفير سلعة السلم.

ثانياً: عقد السلم البديل للتمويل المصرفي التقليدي

ميزة عقد السلم:

لعقد السلم ميزة تمويلية فريدة ويحقق مصالح اقتصادية عامة، حيث يلبي حاجة المنتج (في الصناعة والزراعة) والتاجر إلى رأس المال العامل. وفي الجانب الآخر يحقق عقد السلم رغبة المشتري لتحصيل بضاعة محددة الكمية والوصف بثمن أرخص، عادة بسبب تسليف ثمنها (الزرعاً: عقد البيع في الفقه الإسلامي، ج3/ص117). وهناك ميزة أخرى تتحقق للمشتري في عقد السلم تتمثل في إمكانية تحديد الوقت الذي يستلم فيه بضاعة السلم بما يلائم حاجاته الإنتاجية، فيقلل بذلك من مصروفات التخزين.

وبهذا يمكن أن يكون عقد السلم في الاستخدام المعاصر أداة تمويلية ذات كفاءة عالية من حيث استخدامها للاستجابة لحاجات التمويل المتنوعة والمختلفة للتمولين، سواء أكانوا زراعاً أم صناعاً أم تجاراً أم مهنيين من مقاولين أو مهندسين، ولا تكاد تحصر مجالات تطبيق عقد السلم في النشاطات الزراعية والتجارية الداخلية والخارجية والصناعية والحرفية وغيرها.

عند الحديث عن الدور التمويلي لعقد السلم، ينصب الاهتمام غالباً على تمويل المنتجين، بالشراء منهم سلماً نفس السلع التي ينتجونها. فلتتمويل الزراع والصناع مثلاً نشترى منهم سلماً منتجاتهم الزراعية أو الصناعية. وهذا التصور قد يخفي الدور التمويلي المتميز والفريد لعقد السلم في التطبيق المعاصر. فالمعلوم أن الحديث عن تمويل الزراع أو الصناع بشراء منتجاتهم المقصود منه تغليب جانب استطاعتهم التسليم في الأجل المحدد لهذه المنتجات. ولا يمنع ذلك من استخدام عقد السلم للتمويل باسئراط سلعة ليس من الضروري أن يكون المسلم إليه متخصصاً في إنتاجها.

مرونة عقد السلم التمويلية:

وكما هو معلوم، تقوم المصارف بدور الوسيط المالي في الاقتصاد. فهي من خلال قيامها بهذا الدور، تتلقى الودائع بمختلف أشكالها من الجمهور، ثم تعرضها للاستثمار من خلال تقديم

التمويل للراغبين من عملائها، لتحريك نشاطهم الاقتصادي أياً كان نوعه والذي يعود بالنفع على المجتمع من خلال تلبية حاجات هذا المجتمع المختلفة. ولعله من المفيد في هذا المقام الإشارة إلى أهم خصائص عقد السلم والتي تتمثل في عدم الربط بين التمويل الممنوح من البنك (رأس مال السلم) وبين تخصص المُسلم إليه (البائع) في إنتاج سلعة السلم. وهذه الخاصية تمنح العميل فرصة استخدام الأموال في أغراضه وحاجته التي يحددها هو دون تدخل من أية جهة في هذا الاستخدام. ومما لا شك فيه أن هذه الخاصية تجعل عقد السلم يتمتع بمرونة كبيرة.

مشكلات وحلول:

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

ومع أن تحديد سلعة السلم يتم بالاتفاق بين البنك والعميل، إلا أن ذلك لا يعني أن توقعات كل منهما فيما يتعلق بأسعار السلعة المستقبلية ستصدق، حتى وإن كانت هذه التوقعات قائمة على دراسة علمية للسوق. فأسعار السلعة عادة ما تكون عرضة للتغيرات، مما يجعل كلا الطرفين المُمول والمُمول يواجهان مخاطر الخسارة. ولكن المخاطر التي تواجه المُمول (البنك) أقل، إذا أنه يشتري بضاعة رخيصة الثمن بسبب الأجل. كما أن العميل لا يعرف بالتحديد تكلفة تمويله، مما يصعب معه معرفة أرباحه المستقبلية ومقدرته على المنافسة والاستمرار في السوق. لهذا السبب، فإن عقد السلم لن يكون بديلاً تموالياً مناسباً إذا لم يتم معالجة هذه المشكلات معالجة حاسمة.

وبالفعل نجد أن هناك مجهودات ومحاولات بذلت لتجنب هذه المشكلات وإيجاد الحلول والمعالجات لها، خصوصاً عند استخدام عقد السلم في التمويل المصرفي. ومن أبرز هذه المحاولات والمعالجات:

- تبني مفهوم الاعتياض (استبدال سلعة السلم).
- السلم الموازي أو المتوازي لتجنب تقلبات الأسعار في سلعة السلم من غير الدخول في المحظور ببيع بضاعة السلم قبل قبضها.
- الحزم التمويلية المتكاملة، حيث يدخل البنك في عقد سلم مشترياً بعد تلقئه وعداً من أحد عملائه بشراء تلك السلعة منه عند حلول أجل تسليمها.

الصيغة المقترحة:

تتبنى هذه الصيغة على الاستفادة من العمليات التي تجري في الأسواق العالمية للسلع والمعادن والبتروول. وكما هو معلوم، فإن هذه الأسواق تعمل وفق نظام في غاية الدقة والانضباط ويحكمه إطار قانوني يراعي متطلبات الأطراف المختلفة التي تتعامل في الأسواق. كما تتاح في هذه الأسواق المعلومات المتعلقة بالأسعار وكميات السلع للبائعين والمشتريين سواء بسواء، من خلال نظام للمعلومات للمتعاملين الداخليين والخارجيين، ووكالات إعلامية متخصصة مثل رويترز. بالإضافة إلى ذلك، فإن كل المعاملات يتم تصويرها تلفزيونياً مع الاحتفاظ بأشروطها. أيضاً يتم تسجيل كل المحادثات التلفونية المتعلقة بعمليات الشراء والبيع، بغرض حسم الاختلافات التي قد تقع بين المتعاملين. ونظراً لأن مركز المقاصة (Clearing House) في هذه الأسواق يوصي يومياً كل العمليات التي تتم، فإن ذلك من شأنه أن يزيل مخاطر الشكوك في أسواق المستقبلية. بجانب ذلك، فإن مركز المقاصة يقوم بدور الطرف الثاني في عقد البيع. فإن كان العميل مشترياً في العقد، كان مركز المقاصة بائعاً. والعكس بالعكس، حيث يصبح الطرف الآخر في العملية مكان الطرف الأصيل الذي عقدت معه العملية فعلياً. لذلك فإن التجار لا يحتاجون إلى فحص المقدرة المالية للطرف الآخر في العقد المبرم، طالما أن مركز المقاصة (التسويات) يتولى ويكفل تنفيذ العملية.

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

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

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

مخاطر العملاء:

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

مخاطر المصارف:

يواجه البنك ثلاث خيارات تجعل احتمال خسارته من بيع سلعة السلم متدنياً. وهذه الخيارات هي:

أ. بيع السلم المتوازي كما تم بيانه.

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

ج. الانتظار إلى اجل السلم واستلام السلعة لبيعها حالاً أو يتربص بها الأسواق.

المشكلات الشرعية التي تواجه الصيغة المقترحة:

من العرض السابق للمقترح تظهر مشكلات من وجهة النظر الشرعية:

- ابتداء الدين بالدين:

وتظهر هذه الإشكالية عند دخول العميل أو البنك في عقد بيع مستقبلي لشراء سلعة مماثلة للسلعة التي يجب عليه توفيرها عند حلول أجل السلم، أو بيع سلعة مماثلة لسلعة السلم، فينقصد البيع بشراء العميل للسلعة من غير تسديد ثمنها أو تسليمها مما يعني تأخير كلا البديلين، فيصبح هو مديناً بالثمن ويصبح البائع مديناً بالسلعة. وهذه الصورة من البيع لا يجيزها الفقهاء، ومع أن ابن القيم يري جواز أنواع من بيع الدين، إلا أنه يمنع هذه الصورة ويعلل ذلك بأن فيها شغلاً لذمتين، لأن البائع لم يستلم الثمن والمشتري لم يستلم البيع، فلم يستفد واحد منهما من هذا العقد، حيث أنه لم يتعجل أحدهما ما يأخذه فينتفع بتعجيله وينتفع صاحب المؤخر بربحه، بل كلاهما استغلت ذمته بغير فائدة (ابن القيم: إعلام الموقعين، ج2/19 الضرير: الغرر وأثره في العقود، ص 334). والظاهر أن سبب المنع عند بن القيم هو اشتعال ذمة البائع وذمة المشتري من غير فائدة. لكن دعوة عدم الفائدة في ابتداء الدين بالدين غير مسلمة عند بعض الفقهاء المعاصرين، فان المشتري يصبح بالعقد مالكا للمبيع والبائع يصبح مالكا للثمن، وكون أن التسليم يتأخر إلى أمد لا يذهب بفائدة العقد. ثم أن العاقل لا يقدم على عمل لا مصلحة له فيه، فقد يكون للعاقدين غرض صحيح في ابتداء الدين بالدين، حيث يعمد التجار لهذا النوع من البيع، لضمان تصريف بضائعهم. لهذا يري الضرير جواز هذه الصورة من بيع الدين بالدين، لما فيها من مصلحة ظاهرة للمتعاقدين، فلا يصح التضييق عليهم بمنعها. كما أن المالكية قد جوزوا بعض صور بيع الدين بالدين، إن لم يكن الدين من الأموال الربوية. ولعل هذه الصورة الأخيرة التي يكون فيه الدين من الأموال الربوية هي التي اجمع الفقهاء على منعها (الضرير: الغرر وأثره في العقود، ص 334-334).

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

ولعل مما يستأنس به في هذا المقام في العمل المصرفي المعاصر عقد الاستصناع، حيث يتأخر كلا البديلين، وكذلك ما تعتمده بعض البنوك الإسلامية من وعود يلتزم فيها كلا الطرفين وإجراء عملية البيع في تاريخ مستقبلي تتم فيه المبادلة (فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الأول

في دبي 1399هـ/1979م، فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني، المنعقد بالكويت 1403هـ/1983م). ودعوى عدم الفائدة في هذين العقدين مردود بالمشاهدة وبما تحققانه من مصالح للمتعاقدين، وبما يتقوى بهما كذلك على إنجاح تجربة المصارف الإسلامية.

أما بلوغ المخاطرة في ابتداء الدين بالدين حد الغرر المحظور بسبب تأخر البدلين، فقد يكون في التنظيم الدقيق في أسواق السلع العالمية لتجنب هذه المشكلة ما يعالج هذا المحذور. وتعتمد أسواق السلع العالمية وسائل وأساليب غاية في الإتقان لتجنب مخاطر الغرر والنكول.

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

بافتراض أن ثمن الشراء المستقبلي للسلعة الذي تعاقد عليه البائع والمشتري هو 5 ريالات للوحدة. فإذا ارتفع السعر المستقبلي لهذه السلعة في تاريخ معين إلى 6 ريالات، فإن الهامش المطلوب من البائع سيكون ريالاً واحداً. أما إذا انخفض السعر إلى 4 ريالات، فإن الهامش المطلوب من المشتري في هذه الحالة سيكون أيضاً ريالاً واحداً. وبهذا يستطيع الوسيط باستخدام الهامش شراء السلعة وتسليمها للمشتري، في حالة نكول بائعها أو شرائها ممن باعها ودفع ثمنها في حالة نكول المشتري، من غير تحمل أية خسارة في الحالتين.

- السلم الموازي:

الإشكالية الثانية التي تتضمنها الصيغة المقترحة أعلاه لاستخدام عقد السلم بكفاءة في مجال التمويل، هي السلم الموازي، وهو استخدام صفتي سلم متوافقتين، دون ربط بينهما، حيث يبيع المشتري في السلم الأول سلعة للمشتري في السلم الثاني بنفس المواصفات والمقدار، والى نفس الأجل الذي سيتسلم فيه السلعة التي أسلم فيها (الضريير: السلم وتطبيقاته المعاصرة، ص34). وبهذه الطريقة يستطيع رب السلم الأول، وهو البنك في حالتنا هذه، تجنب تقلبات أسعار السلعة عند حلول الأجل، ويلتزم في ذات الوقت بعدم بيع سلعة السلم قبل قبضها.

كما أن هناك فتاوى تجيز السلم الموازي مثل فتوى الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار حول السلم. وهناك من يجيز السلم الموازي حتى وإن كان يقصد التجارة وحماية التجار لأنفسهم من تقلبات الأسعار، طالما لا يتعاقب البيع على دين السلم نفسه. فقد جاء في تعقيب الشيخ الزرقا على فتوى بيت التمويل الكويتي حول السلم ما يلي: "أما إذا أراد المشتري في السلم اعتماداً على ما سوف يستحقه ويقبضه من بائعه أن يبيع سلماً أيضاً بضاعة من النوع الذي اشتراه، وإلى الأجل نفسه أو أبعد منه قليلاً، وهو يقصد أن يقبض ما اشتراه من بائعه في أجله، فيسلمه إلى المشتري منه، فهذا لا مانع منه شرعاً، ولو تكررت هذه الصفقات السلمية من مشترٍ لآخر، ذلك لأن المبيع مستقل في كل صفقة عنه في الأخرى، وليس الصفقات اللاحقة منصبية على حق المشتري الأول نفسه تجاه البائع الأول، وكل بائع فيها مسئول بالتسليم تجاه المشتري منه مسئولية مستقلة لا علاقة لها بما يستحق هو قبضه من بائعه"، (بيت التمويل الكويتي: الفتاوى الشرعية في المسائل المصرفية، ص 43).

نتيجة المشكلات الشرعية التي تواجه المقترح:

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

بناءً على ذلك تظهر الملاءمة الشرعية للمقترح أعلاه باستخدام عقد السلم بديلاً للتمويل التقليدي. وبهذا يكون له الغلبة على تمويلات المصارف الإسلامية بما يغطي من حاجات متوسعة وغير محدودة وبما يحقق من مرونة وتكلفة تمويلية محسوبة تساعد المتعاملين من شركات ومؤسسات ومصانع ورجال أعمال على الحساب الدقيق لأرباحهم المتوقعة، وما لذلك من آثار حسنة على نشاطهم والاستثمارية، ومردود على المجتمع بما يتوفر من استقرار في الأسعار.

- تحفظات:

قدر تثار التحفظات التالية حول الموضوع:

1. إمكانية المضاربة على الأسعار في هذه الأسواق.

2. الفائدة الربوية التي قد يمنحها السمسار (الوسيط) على حساب الهامش.

ومع أن النظام في هذه الأسواق يسمح بالمضاربة، إلا أن عميل البنك الذي يبيع البنك سلعة بالسلم لا هدف له في المضاربة، وذلك لأنه مطلوب منه تسليم تلك السلعة للبنك في وقت

محدد، وهو يشتري السلعة شراءً مستقبلياً بغرض تسليمها للبنك. لذلك فإن دافع المضاربة منعدم تماماً عند العميل.

ومعلوم أن زيادة أسعار السلعة هي التي تدعو العميل للربحية في المضاربة ببيع السلعة لتحقيق ربح، ولكن حتى إن فعل لك فعلية أن يشتري سلعة أخرى بنفس الصفة لتسليمها للبنك. فإما أن يشتريها بنفس الثمن ولا يتحقق له ربح في هذه الحالة، وإما أن ينتظر انخفاض أسعارها ليشتريها، مما يعيده إلى وضعه الأول ويجعله عرضة لمخاطر تقلبات أسعار السلعة وهو ذات الوضع الذي كان يسعى العميل لحماية نفسه منه بالدخول في عقد مستقبلي. وتجدر الإشارة إلى أن انخفاض أسعار السلعة بالمقابل والسحب من حساب هامش العميل لا يؤدي إلى أن يدفع العميل مبلغاً كلياً زائداً على المبلغ المتفق عليه في العقد المستقبلي، لأن الهامش يعمل متمماً بين ثمن السلعة عند انخفاض أسعارها والثمن المتفق عليه عند انعقاد العقد المستقبلي.

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

بجانب الصيغة أعلاه والتي تقوم على العقود المستقبلية (Futures Forward) يمكن أيضاً تبني المقترحات أدناه:

أ. التعامل من خلال سوق السلع:

حيث يسترشد المسلم إليه ورب السلم بالسلع المدرجة في السوق ويتم تحديد السلعة بحسب بيانات السوق التاريخية المتعلقة بالسلعة مثل كمياتها وأسعارها والتذبذبات في الأسعار بحسب الفترات التاريخية المختلفة. وكذلك يمكن تحديد سلعة من السلع حيث يبيع المسلم إليه كميات من عدد من السلع بهدف تقليل مخاطر تذبذبات الأسعار في السلع (نوع هذا الرأي في مناقشة مع الدكتور/ الدريدي على خلف الله - دار مصحف أفريقيا).

ب. إنشاء مؤسسة السلم:

وهذا مقترح اللجنة الفرعية التي انبثقت عن لجنة كونها محافظ بنك السودان للنظر في توفير التمويل النقدي في المصارف الإسلامية. وهذا اعتراف وملاحظة لأهمية الموضوع. ويستند المقترح على إنشاء مؤسسة للسلم تعين وتساعد في عمليات السلم بين الجمهور والمصارف، حيث تمثل المؤسسة العميل الذي قام المصرف بتمويله عن طريق السلم وتكون وكيلاً عنه. والهدف

الأساسي من إنشاء المؤسسة هو تقليل مخاطر تذبذبات أسعار السلع عند التسليم. وكذلك المساعدة في تحديد تكلفة التمويل على العميل، وان كان ذلك في شكل توقعات تحقق اليقين الظني.

المراجع

- ابن تيمية: مجموع فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية، جمع وترتيب عبد الرحمن بن قاسم، ج 29 الرياض، 1398هـ.
- ابن حزم، أبو محمد علي بن احمد، المحلي، بيروت: دار الكتاب العلمية، 1408هـ/1988م.
- ابن رشد، محمد بن احمد بن محمد: بداية المجتهد ونهاية المقتصد، بيروت: دار القلم 1408هـ/1989م.
- ابن قدامة: المغني والشرح الكبير، بيروت: دار الفكر، 1404هـ/1984م.
- أبو داؤد: سنن أبي داؤد القاهرة: دار الحديث، د.ت.
- الاتحاد الاممي للمجامع العلمية، المعجم المفهرس لألفاظ الحديث النبوي، ليدن: مكتبة بريل 2936م.
- البهوتي، منصور بن يونس بن إدريس: شرح منهي الإدارات، بيروت: عالم الكتب، 1414هـ/1993م.
- حماد، نزيه: فقه السلم وتطبيقاته المعاصرة، مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي دورة أبو ظبي 1415هـ.
- حماد، نزيه: بيع الكالي بالكالي (بيع الدين بالدين) في الفقه الإسلامي، جده مركزه أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، 1406هـ/1986م.
- الزحيلي، وهبة: الفقه الإسلامي وأدلته، ج 4، دمشق، مطبعة الجامعة السورية، 1948م.
- الزرقاء، مصطفى احمد: عقد البيع في الفقه الإسلامي، دمشق: مطبعة الجامعة السورية، 1948م.
- الشوكاني، محمد بن علي بن محمد: نيل الاوطار، شرح منتقى الأخبار، بيروت: دار القلم، د.ت.
- الضرير، الصديق محمد: السلم وتطبيقاته المعاصرة، مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي دورة أبو ظبي، 1415هـ.
- الضرير، الصديق محمد، الغرر وإثره في العقود، جدة: مجموعة دله البركة، ط2، 1410هـ/1990م.
- مالك بن انس (الإمام): المدونة المدونة الكبرى، بيروت: دار الفكر 1411هـ/1991م.
- المنذري، زكي الدين عبد العظيم بن عبد القوى، مختصر سنن أبي داؤد، بيروت: دار المعرفة 1400هـ/1980م.

- Hull, J.C., Options, Futures and other Derivatives, London, Prentice- Hall, 1997.
- Winstone, D., Financial Derivatives, New York, Chapman & Hall, 1995.