

منتج البيع الآجل في خزائن البنوك

(دراسة فقهية تطبيقية).

إعداد

الشيخ: محمد فتح الدين بيانوني

طالب ماجستير في جامعة المدينة العالمية- ماليزيا

رئيس إدارة تطوير المنتجات

مصرف الإنماء، المملكة العربية السعودية.

البريد الإلكتروني

mm87@live.com

منتج البيع الآجل في خزائن البنوك دراسة فقهية تطبيقية

محمد فتح الدين بيانوني

طالب ماجستير، جامعة المدينة العالمية، ماليزيا.

البريد الإلكتروني: mm87@live.com

ملخص البحث:

يشرح البحث عن أحد أكثر المنتجات المالية المستخدمة في خزائن البنوك لإدارة سيولة المصرف من حيث التمويل والتمويل، حيث تتم هذه المعاملة المالية بشراء سلع معينة بثمن حال ثم بيعها على طرف آخر بالأجل، ويوضح البحث الإجراء العملي لهذا المنتج المصرفي بالإضافة إلى عدد من المسائل الشرعية المتعلقة به. ويهدف البحث إلى التعريف بالخزينة في المصارف الإسلامية، وتوضيح هيكله منتج البيع الآجل في إدارة الخزينة، وشرح خطوات تنفيذه وآلية عمله، وبيان تكييفه الفقهي، وأهم الضوابط الشرعية المتعلقة بالمنتج والتي تجب مراعاتها عند تطبيق منتج البيع الآجل في الخزينة الإسلامية، بالإضافة إلى توضيح المحاذير الشرعية المتعلقة بمنتج البيع الآجل في الخزينة الإسلامية. وقد اعتمد هذا البحث على المنهج الفقهي المقارن، والمنهج التطبيقي.

ومن أهم النتائج التي توصل إليها البحث ما يلي: أن منتجات الخزينة الإسلامية تعتبر نوعاً من التطبيقات المعاصرة للعقود الفقهية القديمة، لذا كان من اللازم أن تختص هذه العقود والتطبيقات المعاصرة بضوابط شرعية معنية تقيد مثل هذه التعاملات. ويوصى البحث بأهمية الرجوع إلى كتب المتقدمين والاعتماد على ما فيها من كنوز لطرح آراء وابتكار منتجات جديدة في المصرفية الإسلامية، وفي منتجات الخزينة بشكل خاص، وعقد مؤتمرات مالية إسلامية فقهية للوصول إلى آراء موحدة حول الموضوعات المالية المستجدة، وأهمية إنشاء لجنة دورية بين اللجان الشرعية ومطوري المنتجات الذين تتوفر لديهم الخبرة الشرعية والمالية لدراسة هذه المنتجات المستجدة وابتكار حلول مالية إسلامية عملية.

الكلمات المفتاحية: المنتجات المالية، البيع الآجل، الخزينة الإسلامية، البنوك

الإسلامية، دراسة فقهية.

Deferred Sale Product in Bank Treasury
A Descriptive and Applied Jurisprudential Study
Mohammed Fath El-Din Bayanouni
Post graduate student at Almadinah International
university - Malaysia
E-mail: mm87@live.com

Abstract:

The research deals with one of the most used financial products in bank treasuries to manage the bank's liquidity in terms of financing and funding. This financial transaction is carried out by purchasing certain commodities at a cash price and then selling them on credit to another entity.

The research explains the practical procedure for this banking product in addition to several Sharia related issues .The research aims to define treasury in Islamic banks, clarify the structure of the deferred sale product in treasury group, explain the steps for its implementation and mechanism of operation, clarify its jurisprudential adaptation, the most important Sharia controls when implementing the deferred sale product in the Islamic treasury, and clarify some Sharia flaws related to the deferred sale product in the Islamic treasuries. The research adopted the comparative jurisprudential approach, and the applied approach. Among the most important results reached is that Islamic treasury products are considered a type of contemporary applications of old jurisprudential contracts, so it was necessary for these contracts and contemporary applications to be characterized by specific Sharia controls that restrict such transactions.

It is recommended to refer to the books of the predecessors and rely on the treasures they contain to present opinions and innovate new products in Islamic banking, and particularly in treasury products, and to hold Islamic jurisprudential financial conferences to reach unified opinions on emerging financial topics, in addition to the importance of establishing a periodic committee between the Sharia committees and product developers who have Sharia and financial expertise to discuss and innovate new financial products.

Keywords: Financial Products , Forward Sale ,Islamic Treasury , Islamic Banks , Jurisprudential Study.

المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم وبه أستعين، لك الحمد يا من بيده خزائن السماوات والأرض فيبسط لمن يشاء ويمنع عمن يشاء ويجعل من يشاء على خزائن الأرض؛ فهو القادر على كل شيء، وهو القائل وقوله الحق عز وجل: ﴿وَلِلَّهِ خَزَائِنُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَلَكِنَّ الْمُنَافِقِينَ لَا يَفْقَهُونَ﴾ (سورة المنافقون، الآية: ٧)، والصلاة والسلام على من أعطي مفاتيح خزائن الأرض، سيدنا محمد عبد الله ورسوله القائل: "بُعِثْتُ بِجَوَامِعِ الْكَلِمِ، وَنُصِرْتُ بِالرُّعْبِ، وَبَيْنَا أَنَا نَائِمٌ أُتِيتُ بِمِفْتَاحِ خَزَائِنِ الْأَرْضِ فَوُضِعَتْ فِي يَدِي"^(١).
أما بعد:

فمما أنعم الله به على الأمة الإسلامية أن يَسِّرَ السبل لانتشار النظام الاقتصادي الإسلامي وذلك من خلال التوسع الذي تشهده المصارف الإسلامية والتطور الذي يتم على منتجاتها، إلا أن هذه المنتجات تواجه تحديات صعبة كونها تنافس منتجات البنوك التقليدية التي تعد أقدم منها في مجال الصيرفة والبنوك، ولعل أهم وأشهر المنتجات المطبقة في خزائن البنوك هو منتج البيع الآجل الذي تستخدمه خزائن البنوك لإدارة السيولة بصورة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وقد خصّ هذا البحث للتكلم عن قسم الخزينة بشكل عام وإدارة سوق النقد داخل خزائن المصارف الإسلامية وهي الإدارة التي تستخدم هذا المنتج، ليتناول البحث بعد ذلك توصيف منتج البيع الآجل المطبق بين خزائن البنوك وبيان خصائصه وأهدافه، بالإضافة إلى بيان هيكلته وإجراءات تنفيذه من خلال واقعه التطبيقي وبيان الأحكام والضوابط الشرعية المتعلقة، وقد جمعت ذلك كله تحت عنوان: "منتج البيع الآجل في خزائن البنوك، دراسة فقهية تطبيقية".

أولاً: أهمية البحث وأسباب اختياره:

تكمن أهمية هذا البحث في شرح منتج البيع الآجل المطبق في إدارة الخزينة في المصارف الإسلامية مع وضع مقارنة عامة -عند الحاجة- بين هذا المنتج وما يقابله من منتجات في خزائن المصارف التقليدية، كما يوضح البحث الأحكام والضوابط الشرعية المتعلقة بمنتج البيع الآجل، ومن أهم أسباب اختيار الموضوع ما يلي:

(١) أخرجه البخاري في صحيح البخاري، كتاب التعبير، باب المفاتيح في اليد، (٣٧/٩)، رقم (٧٠١٣).

١. أنه يغطي جانباً مهماً من جوانب المصارف الإسلامية يعاني من قلة المختصين والباحثين الشرعيين، فلعل هذا البحث يكون بمثابة مدخل إلى فهم طبيعة هذا المنتج على النحو المطبق في خزائن البنوك.
٢. غموض منتجات الخزينة الإسلامية عند أغلب الباحثين وحتى بعض العاملين في مجال البنوك والمصرفية الإسلامية وذلك من ناحية التوصيف المصرفي ومن الناحية التطبيقية ومن ناحية التكييف الشرعي، وسبب هذا الغموض أن منتجات الخزينة يتم التعامل بها عادة بين المصارف والمؤسسات المالية الكبيرة فقط، خلافاً لمنتجات التجزئة أو الشركات التي يتم التعامل بها مع الأفراد والتجار وعموم الشركات، مما يجعل منتجاتها أكثر شيوعاً وانتشاراً.
٣. قلة الكتابات المتخصصة التي تبين الأحكام الشرعية والمحاذير الشرعية التي قد ترد على منتج البيع الآجل وفق ما هو مطبق في خزائن المصارف الإسلامية. كانت هذه أهم الأسباب التي أملت القلب وحركت اليد للكتابة في هذا الموضوع، سائلاً المولى أن ييسر لي إنهاء ما بدأت به، فهو ولي ذلك والقادر عليه.

ثانياً: مشكلة البحث:

يمكن تلخيص مشكلة البحث في النقاط الآتية:

١. عدم تمكن الباحثين وعموم المهتمين من الاطلاع على آلية تنفيذ منتج البيع الآجل في الخزينة، كون المنتج يتم التعامل به في إدارة داخلية في المصرف ولا يدرّس في الجامعات.
٢. عدم وجود مؤلفات تشرح هياكل منتج البيع الآجل وإجراءاته على النحو المطبق في خزائن البنوك، علماً أن معرفة هياكل منتجات الخزينة وخطوات تنفيذها تعدّ من الأمور الأساسية للباحثين المختصين، والمستشارين والمراقبين الشرعيين، ومطوري المنتجات المالية الإسلامية.

ثالثاً: أسئلة البحث:

تتلخص أهم الأسئلة المتعلقة بهذا البحث فيما يأتي:

١. ما طبيعة إدارة الخزينة في المصارف الإسلامية، وما مهامها الأساسية؟
٢. كيف تعمل إدارة الخزينة في المصارف الإسلامية؟ وما هي الأهداف الرئيسية لقسم سوق المال داخل الخزينة؟
٣. ما طبيعة منتج البيع الآجل المطبق في إدارة الخزينة في المصارف الإسلامية؟

٤. كيف يتم تنفيذ وتطبيق منتج البيع الآجل في الخزينة الإسلامية؟ ومم تتكون هيكلية وإجراءات هذا المنتج؟
٥. ما الحكم الشرعي لمنتج البيع الآجل المطبق في الخزينة الإسلامية؟
٦. ما الضوابط الشرعية لمنتج البيع الآجل المطبق في الخزينة الإسلامية؟
٧. ما المحذورات الشرعية التي قد ترد على عقد منتج البيع الآجل المطبق في الخزينة الإسلامية؟

رابعاً: أهداف البحث:

يسعى هذا البحث -بمشيئة الله تعالى- إلى تحقيق الأهداف الآتية:

١. التعريف بالخزينة في المصارف الإسلامية وبيان الهدف من إدارة الخزينة بشكل عام.
٢. التعريف بقسم سوق المال في إدارة الخزينة في المصارف الإسلامية وبيان وأهم وظائفه.
٣. توضيح هيكل منتج البيع الآجل في إدارة الخزينة في المصارف الإسلامية، وشرح خطوات تنفيذ هذا المنتج وآلية عمله.
٤. توصيف منتج البيع الآجل في الخزينة الإسلامية وبيان تكييفه الفقهي بشكل دقيق.
٥. تحديد أهم الضوابط الشرعية التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند تطبيق منتج البيع الآجل في الخزينة الإسلامية.
٦. توضيح بعض المحاذير الشرعية المتعلقة بمنتج البيع الآجل في الخزينة الإسلامية.

خامساً: مصطلحات البحث:

- وفيما يأتي أهم المصطلحات التي قد تستخدم في البحث مع شرح يسير لها من واقع الخبرة المصرفية، وهي مسرودة حسب الترتيب الأبجدي:
- الإخفاق: ويقصد به فشل أحد الأطراف في سداد الالتزامات المالية المترتبة عليه للطرف الآخر، وقد يحصل الإخفاق من المصرف أو من عميله.
 - أقسام الخزينة: وهي الإدارات التي تتواجد عادة داخل خزينة المصارف الإسلامية.
 - البنك التقليدي: وهو البنك الذي لا تتوافق تعاملاته ومنتجاته مع أحكام الشريعة الإسلامية.
 - البيع على المكشوف: ويقصد به بيع السلعة قبل قبضها أو تملكها.
 - تاريخ الاستحقاق: وهو التاريخ الذي يستحق فيه المبلغ نهاية مدة الاستثمار.

- تاريخ الإغلاق: وهو التاريخ الذي يتم فيه إيقاف تسلم طلبات الاكتتاب الجديدة في الأسهم أو الصكوك أو الصناديق.
- تاريخ الإطفاء: وهو تاريخ نهاية مدة الصكوك أو الصناديق الاستثمارية.
- تاريخ التسوية الفوري: يعني مدة لا تتجاوز يومي عمل من تاريخ إبرام الصفقة ويشار لها بمصطلح (سبوت) وبالإنجليزية (Spot)، وعليه فإذا أبرمت الصفقة بتاريخ ٢٠١٦/١/١ بتاريخ استحقاق فوري فإن التسوية لهذه المعاملة لن تتجاوز ٢٠١٦/١/٣ م.
- الربح الثابت: هو ربح محدد يعرفه العاقدان يوم التعاقد.
- الربح المتغير: هو ربح غير محدد، بحيث لا يعرف العاقدان مقدار الربح يوم التعاقد، لأنه يتغير كل فترة حسب المؤشر الذي اتفق عليه العاقدان.
- الربح المتوقع: وهو ربح يتوقع المصرف تحقيقه للعميل، وقد يتحقق هذا الربح وقد لا يتحقق.
- الضابط الشرعي: وهي مقيدات شرعية يجب توفرها في نوع محدد من المنتجات أو من أنواع التعامل ليكون هذا التعامل متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- سويقت: وهو نظام عالمي يتيح للجهات المتعاقدة إجراء الحوالات المالية المطلوبة وإرسال التأكيدات المتعلقة بذلك، ويشار لهذا المصطلح باللغة الإنجليزية بـ (SWIFT)
- العميل: عندما يشار لكلمة عميل في هذا البحث، فمن المهم أن يستصحب القارئ أن عملاء الخزينة هم البنوك الأخرى وبعض الشركات الكبيرة، وعليه فإن الأفراد والشركات الذين يتجهون لفروع المصرف ليسوا من عملاء الخزينة.
- طويل الأجل: التعامل الذي تكون مدته أكثر من سنة.
- قصير الأجل: التعامل الذي تكون مدته سنة أو أقل.
- العرض: وهو عرض سعر مقدم للطرف الآخر؛ قد يكون سعر صرف أو سعر شراء أو بيع، بحيث يوضح هذا العرض للطرف المقابل السعر المناسب لمقدم العرض لإبرام الصفقة.
- القيمة الاسمية: وتعني ١٠٠% من إجمالي موجودات الصكوك أو وحدات الصناديق في يوم الطرح، ويشار لهذا المصطلح باللغة الإنجليزية بأسماء عدة منها: (Nominal value و Face value) و (Par value).

- **المصرف/البنك:** خلال البحث قد يُستخدم مصطلح المصرف أو البنك بشكل عام، مثل: يشتري البنك السلعة، أو يبيع المصرف السلعة، أو يستثمر المصرف في منتج كذا، وعند إطلاق لفظ المصرف أو البنك بهذه الصيغة فإنما يقصد به إدارة الخزينة داخل المصرف، لأن الخزينة إنما تتصرف في منتجاتها نيابة عن المصرف أو البنك.
- **المصرف الإسلامي:** وهو البنك الذي تتوافق تعاملاته ومنتجاته مع أحكام الشريعة الإسلامية وفق ما تقررره الهيئة الشرعية للمصرف، ومن خصائص المصرف الإسلامي أنه يشتمل على فريق رقابة شرعية مختص يدقق على عمليات المصرف ليتأكد من توافق هذه العمليات مع ما أقرته الهيئة الشرعية للمصرف.
- **المنتج:** الأداة أو الصفقة الاستثمارية أو التمويلية التي تتعامل أو تستثمر بها خزينة المصارف الإسلامي.
- **منتج عالي المخاطر:** هو المنتج الذي ترتفع مخاطره مثل الذي يمتلك فيه المستثمر أصول محددة حسب طبيعة الاستثمار، وتبقى هذه الأصول في ملكية المستثمر حتى نهاية مدة الاستثمار؛ فيتحمل المستثمر ما قد يرد على هذه الأصول من مخاطر كتغير السعر والتلف الكلي وغير ذلك.
- **منتج قليل المخاطر:** هو المنتج الذي تقل مخاطره وغالبا ما يكون التعامل فيه ببيع السلع من مشتريها مباشرة فينشأ دين عن هذا البيع ولا تبقى هناك مخاطر يتحملها البائع بعد بيعه للسلعة إلا مخاطرة تحصيل الدين فقط.
- **المورد:** وهو الجهة التي يشتري منها المصرف السلعة أو يبيع السلعة عليها حسب طبيعة المنتج، ويطلق عليه في بعض الأحيان اسم: السمسار، والمورد يكون جهة مرخصة من بورصة السلع في إحدى الدول، ويسمى في التعاملات والاتفاقيات "بروكور (broker)".
- **نقطة أساس:** تساوي نقطة الأساس الواحدة: واحد من واحد بالمئة أو واحد من ألف، وبالأرقام (٠,٠٠١) وهو لفظ يستخدم في تحديد السعر في خزائن البنوك وغيرها من أقسام المصرف، وعليه فإن قال المصرف لعميله بعتك الريال السعودي برنجت ماليزي وخمس مئة نقطة أساس، فهذا يعني أن الريال السعودي الواحد سيقابله ١,٠٥ رنجت ماليزي لأن (٠,٠٥) ترمز لخمس مئة نقطة أساس.
- **الهيكل:** رسم بياني يوضح آلية سير المنتج وخطوات تنفيذه والأطراف التي تنفذ هذا التعامل، ويسمى في التعاملات والاتفاقيات "ستركشر" (structure).

• اليوم: إذا أطلق اليوم على عمومته عند شرح خطوات تنفيذ المنتج فإن المقصود بذلك هو يوم العمل، ويوم العمل هو يوم الدوام الرسمي للبنك، وتختلف أيام الدوام وساعاته من دولة لأخرى.

أما ما يتعلق بالمصطلحات العلمية التي سترد في ثنايا البحث، فسيتم تعريفها في موضعها باستخدام المعاجم المختصة في هذا المجال، ومن أهمها:

- ١- قاموس أركابيتا للعلوم المصرفية والمالية، د. نبيل شيان، وهو قاموس متميز يحصر المصطلحات في عالم الصيرفة والمال باللغتين العربية والإنجليزية، ويشرح معناها.
- ٢- معجم المصطلحات الاقتصادية الإسلامية، علي الجمعة، وفيه حصر لأهم المصطلحات في مجال الاقتصاد الإسلامي وشرح لمعناها.

سادساً: الدراسات السابقة:

❖ أبحاث مؤتمر الهيئات الشرعية التاسع لأيوبي، مايو ٢٠١٠. ومنها بحث: مشكلات إدارة الخزينة في المصارف الإسلامية، وهو بحث من ١٩ صفحة أعده الدكتور/ محمد البلتاجي، رئيس الإدارة الشرعية في البنك الوطني للتنمية، وقد تطرق فضيلة الدكتور البلتاجي لبيان طبيعة ومهام إدارة الخزينة في المصارف الإسلامية وبعض منتجاتها. وكذلك بحث فضيلة الدكتور سمير الشاعر: إشكاليات أعمال الخزينة (الخزانة) في المصارف الإسلامية (حالات عملية)، وهو بحث من ١٩ صفحة تطرق فيه الدكتور سمير إلى شرح عام لأقسام الخزينة الأساسية ومنتجاتها مع شرح يسير لكل منتج، كما وضع البحث الأسباب الرئيسة لوقوع الإشكالات الشرعية في خزائن المصارف الإسلامية.

❖ أبحاث ندوة مستقبل العمل المصرفي، البنك الأهلي، ٢٠١٥ والتي كانت بعنوان (إدارة السيولة وقضايا الصرف في الخزينة). وقد تناولت الأبحاث بعض القضايا المتعلقة بإدارة السيولة والصرف خزائن والبنوك مع بيان العوامل المسببة لتلك القضايا مثل التزام المصارف بتعليمات وضوابط الجهات الرقابية كالبنك المركزي ولجنة بازل والمعايير المحاسبية وغير ذلك من العوامل، وقد أعدت الأبحاث بما يتناسب مع طبيعة الندوة فلم تتضمن تصوير منتج البيع الآجل على النحو المطبق في خزائن البنوك، وهو ما سيتم التفصيل فيه هنا.

كما يمكن الإشارة لعدد من الكتب ذات الصلة بالبحث لكنها لا ترتبط به ارتباطاً مباشراً، وهي:

١. المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI^١، ويعد هذا الكتاب من أهم الكتب في مجال المصرفية الإسلامية، حيث جاء فيه معايير وضوابط شرعية للمنتجات المصرفية، إلا أن هذا الكتاب تطرق للمنتجات في المصارف الإسلامية بشكل عام، دون تفصيلها من الناحية الإجرائية وتوصيفها، كما أن هذا الكتاب غير متخصص في منتجات قسم معين من الأقسام المصرفية، بل هو عام لمنتجات جميع الأقسام المصرفية.
٢. النظام المالي الإسلامي، إعداد الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية ISRA^٢، ويتميز هذا الكتاب بجودة العرض وشمول الطرح، فهو يتطرق للمصرفية الإسلامية من الناحية الاقتصادية والشرعية، كما اهتم الكتاب بتوصيف أهم المنتجات والأدوات المستخدمة في المصارف الإسلامية بشكل عام مع رسم هياكل توضيحية لها، إلا أن الكتاب لم يتطرق إلا لبعض منتجات الخزينة دون تفصيل واقتراح بدائل.
٣. الخزينة التجارية وإدارة السيولة Corporate treasury and cash management، روبرت كوبر، وهو كتاب مميز معد باللغة الإنجليزية، ويتكلم هذا الكتاب عن منتجات الخزينة المطبقة في البنوك التقليدية، مع شرح عام لكل منتج، ويشرح الكتاب الحالات العملية والهياكل الإجرائية المتعلقة ببعض المنتجات التقليدية، كما يوضح الكتاب أساليب إدارة السيولة وتجنب المخاطر، إلا أن الكتاب لم يوضح الخطوات الإجرائية لجميع المنتجات، وكما هو موضح فإن الكتاب المذكور يتعلق بخزائن البنوك التقليدية، أما هذا البحث فسيكون مختصاً بمنتج يطبق في خزائن المصارف الإسلامية مع توضيح هيكلته الإجرائية وخطوات تنفيذه.
٤. إدارة خزينة البنك Bank treasury management، فينسنت باريتش، وهو كتاب معد باللغة الإنجليزية يتضمن شرحاً للأنظمة المالية المتعلقة بإدارة الخزينة، كما يتكلم الكتاب عن مهام إدارة الخزينة وما يتعلق بذلك من أنظمة وقوانين مقررة في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا والاتحاد الأوروبي. وهذا الكتاب يختص بخزائن البنوك التقليدية، كما لا يتضمن شرحاً لخطوات تنفيذ منتجات الخزينة والهياكل المتعلقة بذلك، بينما سيختص هذا البحث في الحديث عن منتج البيع الأجل المطبق في خزائن المصارف الإسلامية، وبيان خطوات تنفيذه وحكمه الشرعي.

مميزات هذه الدراسة:

- ومن أهم ما يميز هذه الدراسة عما سبق من الدراسات السابقة ما يأتي:
- ١- أن هذه الرسالة مختصة في بتطبيق منتج البيع الآجل المطبق في خزائن المصارف الإسلامية فقط.
 - ٢- أن هذه الرسالة قد أوردت هيكلاً يشرح خطوات تنفيذ المنتج مما يسهل على القارئ تصوره وبالتالي فهم ما يتعلق به من أحكام وضوابط.
 - ٣- أنها ركزت على المصارف الإسلامية والبدائل الشرعية التي تستخدمها خزائن البنوك الإسلامية مع مقارنتها بالمنتجات التقليدية.

سابعاً: منهج البحث:

- وصولاً إلى الأهداف المرجوة، فإن البحث سيعتمد على المناهج العلمية الآتية:
١. المنهج الفقهي المقارن، وذلك بتأصيل المنتج تأصيلاً فقهياً، وبيان تكييفه وحكمه الشرعي المستنبط من الأدلة التفصيلية، مع تحرير محل الخلاف الفقهي فيه -إن وجد- معتمداً بذلك على أمّهات الكتب في المذاهب الأربعة (الحنفي، والمالكي، والشافعي، والحنبلي).
 ٢. المنهج التطبيقي، وذلك بتوضيح الإجراءات العملية والخطوات التنفيذية لمنتج البيع الآجل المطبق في خزائن المصارف الإسلامية، مع العناية بضرب بعض الأمثلة -عند الحاجة لذلك- وذلك لمزيد من التوضيح.
- كما راعيت في البحث النقاط الآتية:
- ١- عزوت الآيات، بذكر اسم السورة ورقم الآية.
 - ٢- خرّجت الأحاديث، وذلك ببيان درجتها ورواتها، وتوثيق مصادرها.
 - ٣- التزمت بضوابط الاقتباس الثلاثة، وذلك بالاقتباس بالنص أو التلخيص أو إعادة الصياغة، مع التأكد من صحة نسبة كل قول لقائله ووثقت الأقوال من مصادرها، واستخدمت صياغتي في الاقتباس مالم يكن الاقتباس منقولاً بنصه.
 - ٤- اخترت الأسلوب العلمي المناسب الذي يبرز الحقائق بأمانة وموضوعية.
 - ٥- حرصت على الدقة في اختيار اللفظ، وذلك بالاعتماد على الجمل القصيرة قدر الإمكان، وإحكام ربطها ببعضها.
 - ٦- عرّفت بالمصطلحات، وشرحت الغريب منها.
 - ٧- قمت بالنص على المصطلح الإنجليزي أمام المصطلح العربي عند الحاجة، وذلك

- عند استخدام مصطلح عربي اشتهرت الإشارة له عادة بالمصطلح الإنجليزي.
- ٨- تجنب الإطالة والإسهاب والاستطراد والخروج عن موضوع البحث، إلا في مواطن نادرة اقتضاها المقام لبيان النقاط المهمة التي لها صلة والتي تساعد في توضيح صورة المنتج.
- ٩- تجنب التعرض للأشخاص الآخرين وأفكارهم، كما طرحت المنتجات والأفكار بشكل عام وناقشتها دون الإشارة لاسم شخص أو جهة.
- ١٠- تجنب استخدام الكلام الإنشائي والتصور الاستنتاجي دون الاعتماد على معطيات وأدلة واضحة.
- ١١- تجنب استخدام النسبة والضمير الشخصي، مثل: أنا، وأرى، ويبدو لي.
- ١٢- رتب قائمة المصادر والمراجع ترتيباً أبجدياً.
- ١٣- ترجمت الأسماء التي لا توجد لها ترجمة معتمدة في الكتب المنشورة.

ثامناً: حدود البحث:

يمكن تقسيم حدود البحث إلى ثلاثة أقسام:

- الحد الموضوعي:** سينحصر الحد الموضوعي في التوصيف الدقيق لمنتج واحد فقط مطبق في إدارة الخزينة في المصارف الإسلامية، وهو منتج البيع الآجل مع توضيح الإجراءات التطبيقية لهذا المنتج مدعوماً بهيكل توضيحي، ومن ثم توضيح التكييف الفقهي لهذا المنتج وبيان حكمه وأهم ضوابطه الشرعية.
- الحد الزماني:** ستنحصر حدود هذا البحث زمانياً في التحدث عن منتج البيع الآجل المطبق حتى وقت كتابة هذا البحث في خزائن البنوك الإسلامية، وعليه فلن يتطرق البحث لتوصيف تطبيقات قديمة للمنتج تم إيقاف التعامل بها.
- الحد المكاني:** لن ينحصر هذا البحث في الحديث عن منتج البيع الآجل الذي يقتصر تطبيقه في مصرف محدد أو الذي يجري التعامل به في بلد معين (مثل بيع العينة)، وغير ذلك من المنتجات التي ينحصر تطبيقها في بنوك محددة أو بيئة معينة.

تمهيد

التعريف بقسم سوق المال (Money Market) وبيان أهم منتجاته

المطلب الأول: تعريف قسم سوق المال لغة:

وتتضمن الجملة مصطلحين أساسيين هما "سوق" و"المال"، وفيما يأتي تعريفهما اللغوي:

السُّوق لغة:

بضم السين، وهي من ساق يسوق سوقاً وتأتي عادة بمعنى الحث على السير أو الإلزام بالسير، ومن ذلك ما جاء في قوله تعالى: ﴿وَسَوْفَ الْمُجْرِمِينَ إِلَىٰ جَهَنَّمَ رَدًّا﴾ (سورة مريم، الآية: ٨٦)، و"السين والواو والقاف أصل واحد، وهو حدو الشيء... والسُّوق مشتقة من هذا، لما يساق إليها من كل شيء، والجمع أسواق. والساق للإنسان وغيره، والجمع سُوقٌ، إنما سميت بذلك لأن الماشي ينساق عليها"^(١).

المال لغة:

ويطلق عادة على ما يملكه الشخص وهذا يعكس المعنى الاصطلاحي للمال، ويطلق عليه مول "وجمعه: أموال. وكانت أموال العرب: أنعامهم. ورجل مال، أي: ذو مال، والفعل: تَمَوَّلَ"^(٢)، ويقال أنه مشتق من الإمالة والميل، والميل هو: "العدول إلى الشيء والإقبال عليه"^(٣)، فكان المال سميّ مالاً لأن طبيعة النفس البشرية تميل إليه وتحرص على جمعه واقتنائه.

ويمكن أن يفهم من التعريف اللغوي، أن سوق المال هو المكان الذي يقصده الناس لشراء وبيع ما يملكون من مال، سواء أكان المال صامتاً كالذهب والفضة أو ناطقاً كالماشية من البقر والغنم وغير ذلك، ولكل سوق اسم يدل عليه، كما يطلق اسم سوق الصاغة على مكان بيع الحلي، وسوق العطاراة على مكان بيع الطيب والعود والبخور وغير ذلك.

(١) الرازي، معجم مقاييس اللغة، د.ط.، (١١٧/٣).

(٢) الفراهيدي، العين، ط ١، (١٧٣/٤).

(٣) ابن سيده، المحكم والمحيط الأعظم، ط ١، (٤٢٤/١٠).

المطلب الثاني: تعريف قسم سوق المال اصطلاحاً:

ويطلق على سوق المال في الاصطلاح لفظ آخر أيضاً وهو "سوق النقد" وبالإنجليزية "Money Market"، ويتلخص تعريف سوق المال في الاصطلاح التقليدي بأنه "السوق التي يتم فيها تداول الأوراق المالية قصيرة الأجل متدنية المخاطر مثل الأوراق التجارية وأذونات الخزينة وأوراق القبول المصرفي وشهادات الإيداع القابلة للتداول"^(١).

وأما في اصطلاح البحث المتعلق بالحديث عن خزائن البنوك المصارف الإسلامية، فيمكن تعريف قسم سوق المال الإسلامي بأنه: القسم المسؤول عن إدارة أموال المصرف الإسلامي في خزينة المصرف عن طريق منتجات الاستثمار ومنتجات التمويل والتمويل قليلة المخاطر قصيرة الأجل والمتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ومن خلال التعريف يتبين أن لقسم سوق المال ثلاث خصائص رئيسية، وهي:

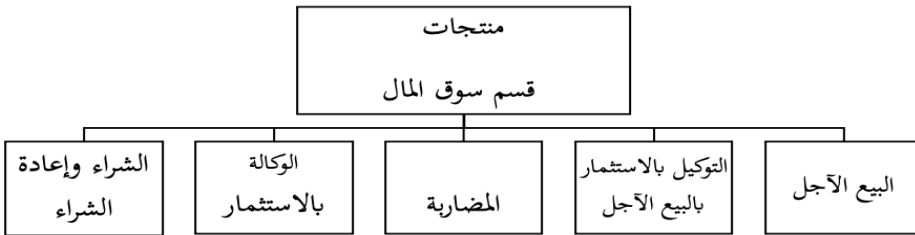
١- أن منتجات قسم سوق المال تهتم بإدارة السيولة.

٢- أن منتجات قسم سوق المال قصيرة الأجل.

٣- أن منتجات قسم سوق المال قليلة المخاطر.

أما الخصيصة الأخيرة المذكورة في التعريف وهي التوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، فهي إحدى خصائص المصرف الإسلامي ككل بجميع أقسامه ومنتجاته، وإنما ذكرت في التعريف لغرض بيان الفرق مع ما سبق ذكره في التعريف التقليدي لسوق المال.

وتتلخص أهم منتجات قسم سوق المال فيما هو مبين في الشكل الآتي:



وكل منتج من هذه المنتجات له خصائص ومواصفات معينة، وسيتم تناول منتج البيع الآجل في هذا البحث دون غير من منتجات قسم سوق المال في خزائن البنوك.

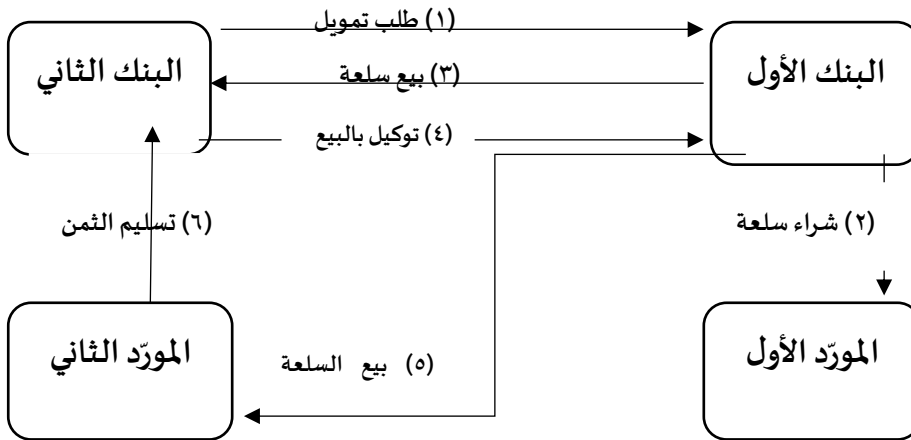
(١) شيبان وكنج، قاموس أركايبنا للعلوم المصرفية والمالية، ط ٢، (٥٥٩/١).

المبحث الأول

منتج البيع الآجل

المطلب الأول: تصوير منتج البيع الآجل وبيان هيكله وإجراءاته:

يعد منتج البيع الآجل في الوقت الراهن من أكثر المنتجات انتشاراً في المصارف الإسلامية، حيث يتم تطبيق منتج البيع الآجل مع عملاء المصرف من الأفراد من خلال فروع التجزئة، ويطبق مع عملاء المصرف من الشركات أيضاً، كما يطبق في إدارة الخزينة مع عملاء المصرف من البنوك وكبار الشركات. ويمكن تعريف منتج البيع الآجل بين خزائن البنوك بأنه منتج تستخدمه خزائن المصارف الإسلامية للتمويل أو التمويل عن طريق شراء سلع بثمان حال ثم بيعها مرابحة بثمان مؤجل بربح ثابت (لأنه قصير الأجل)، ومن ثم بيع السلعة على طرف ثالث بثمان حال طلباً للنقد، وهذا المنتج هو البديل الشرعي لمنتج الوديعة لأجل (Term Deposit) المستخدمة في خزائن المصارف التقليدية وتتلخص الوديعة لأجل في ربط (إقراض) مبلغ مالي مع مصرف آخر لأجل محدد مقابل فائدة مستحقة على ذلك، وفيما يأتي شكل يوضح هيكل منتج البيع الآجل بين خزائن البنوك متبوعاً بشرح لخطوات التنفيذ:



١. يتقدم البنك الثاني (العميل) إلى البنك الأول بطلب التمويل.
٢. يشتري البنك الأول سلعة من المورد الأول بثمان حال (٥٠ مليون ريال مثلاً) ويودعها في حسابه في تاريخ الاستحقاق الذي يكون في اليوم نفسه أو بعد يومي عمل بحد أقصى.

٣. بعد تملك البنك الأول للسلعة وتسلم شهادة حيازتها ووثائق تعيينها، يكون له الخيار بين الاحتفاظ بها والتصرف فيها أو بيعها على البنك الثاني مرابحة بثمان مؤجل (٥٥ مليون ريال مثلاً) لمدة ثلاثة أشهر مثلاً (وهو ما يتم غالباً).
٤. بعد تملك البنك الثاني للسلعة وتسلم شهادة حيازتها ووثائق تعيينها، يكون له الاختيار بموجب الوثائق بين الاحتفاظ بالسلعة أو توكيل البنك الأول ببيعها في السوق (إلى غير المورد الأول) بثمان حال -وهو ما يتم غالباً- لأن حاجة البنك الثاني غالباً ما تكون في النقد لا في السلعة.
٥. يبيع البنك الأول السلعة على المورد الثاني نيابة عن البنك الثاني بثمان حال (٥٠ مليون ريال) ويودع المورد الثاني الثمن في حساب البنك الأول باعتباره وكيلًا عن البنك الثاني وذلك في تاريخ الاستحقاق المتفق عليه والذي قد يكون في اليوم نفسه أو بعد يومي عمل كحد أقصى.
٦. بعد بيع السلعة للمورد الثاني، يتسلم البنك الثاني ثمن السلعة التي بيعت نيابة عنه (٥٠ مليون ريال) وذلك بتحويل المبلغ من حساب البنك الأول إلى حساب البنك الثاني، وبعد انتهاء الأجل (ثلاثة أشهر) يدفع البنك الثاني للبنك الأول الثمن المؤجل المتفق عليه (٥٥ مليون ريال).

المطلب الثاني: حكم منتج البيع الآجل وأهم ضوابطه.

أولاً: حكم منتج البيع الآجل بين خزائن البنوك.

بعد تصوّر المنتج في المطلب الأول، يصبح من الممكن بيان حكمه، ذلك لأن الحكم على الشيء فرع عن تصوره، ومما سبق يتضح أن طبيعة المنتج في المجمل تقوم على شراء سلع وبيعها، والبيع في أصله جائز لعموم الأدلة الواردة في ذلك من القرآن والسنة، فمن القرآن قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (سورة البقرة، جزء من الآية: ٢٧٥)، ومن السنة ما روى عن عائشة رضي الله عنها أن رسول الله صلى الله عليه وسلم: اشترى من يهودي طعام إلى أجل^(١)، وإقرار رسول الله صلى الله عليه وسلم لبريرة عندما اشترت نفسها من سادتها بتسع أواق في كل عام أوقية^(٢)، ويعد البيع والشراء من أهم مقومات الحياة البشرية، وما أبيح ذلك إلا لحفظ مقصد عظيم وهو حفظ المال ونماؤه عن طريق تبادله بالوسائل المشروعة التي تضمن تحقيق النفع للجميع.

هذا وإن تفصيل الحكم الشرعي المتعلق بالبيع الآجل ورد في كتب المتقدمين والمتأخرين، والجمهور قال بجوازه لما سبق من أدلة^(٣)، ولن يتم التطرق هنا لبيان حكم البيع الآجل بشكل تفصيلي^(٤)، بل سيتم التطرق لبيان الحكم الشرعي في مسائل معينة تتعلق بتطبيق منتج البيع الآجل في خزائن المصارف الإسلامية.

(١) أخرجه مسلم في صحيح مسلم، كتاب المساقاة، باب الرهن وجوازه في الحضر كالسفر، (١٢٢٦/٣)، رقم (١٦٠٣).

(٢) أخرجه البخاري في صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب إذا اشترط شروطاً في البيع لا تحل، (٧٣/٣)، رقم (٢١٦٨). وأخرجه مسلم في صحيح مسلم، كتاب العتق، باب إنما الولاء لمن أعتق، (١١٤٢/٢)، رقم (١٥٠٤).

(٣) انظر: لجنة مكونة من عدة علماء وفقهاء، مجلة الأحكام العدلية، د.ط، (٥٠/١). والمدني، المدونة، ط ١، (٢٦٨/٣). والشافعي، الأم، د.ط، (٣٩/٣). والمقدسي، الكافي في فقه الإمام أحمد، ط ١، (٣/٢).

(٤) ورد خلاف في منع البيع الآجل بزيادة، والجواز هو الذي عليه عامة الفقهاء وجماهير السلف والخلف وهو ما استقرت عليه الاجتهادات الفقهية الجماعية ومنها قرارات المجامع الفقهية.

المسألة الأولى: استخدام مؤشر السعر السائد لتحديد نسبة الربح في البيع: تصوير المسألة:

ويطلق على مؤشر السعر السائد أسماء مختلفة حسب البلد، ومن أسمائه الليبور (LIBOR) وهو مؤشر السعر السائد في لندن، أو السييور (SIBOR) وهو مؤشر السعر السائد في سنغافورة، أو الساييور (SAIBOR) وهو مؤشر السعر السائد (حالياً وقت كتابة هذا البحث^(١)) في المملكة العربية السعودية، وهذه الأحرف ترمز للجملة الآتية: معدل السعر السائد لإتاحة النقد بين البنوك في السعودية أو لندن أو دولة أخرى حسب الاسم^(٢)، وبعض هذه المؤشرات يستخدم محلياً وبعضها يستخدم عالمياً مثل الليبور، وتستخدم البنوك الإسلامية عموماً وخزائن البنوك الإسلامية بشكل خاص هذا المؤشر في تحديد ثمن الربح في البيع الآجل، والمؤشر هو حسب قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم (١/٧) ٦٣ بشأن: الأسواق المالية، "هو رقم حسابي يحسب بطريقة إحصائية خاصة يقصد منه معرفة حجم التغير في سوق معينة، وتجرى عليه مبيعات في بعض الأسواق العالمية". وقبل بيان حكم استخدام هذا النوع من المؤشرات لا بد بداية من تصور كيف يحدد ما يسمى بـ "مؤشر السعر السائد" من واقع التطبيق في الدول الإسلامية تحديداً مثل "الساييور" وغيره، وفيما يأتي بيان ذلك (وقت كتابة هذا البحث) للوضع في البنوك المحلية في المملكة العربية السعودية بشكل مختصر:

يوكل البنك المركزي أحد البنوك المحلية لمعرفة تكلفة الإقراض أو ربح التمويل من جميع البنوك المحلية^(٣) للمدد قصيرة الأجل (وذلك في التعاملات التي تكون بين البنوك فقط). يرسل كل بنك من البنوك المحلية التكلفة الخاصة به للمدد قصيرة الأجل للبنك الوكيل، فيرسل البنك التقليدي للبنك الوكيل سعر الفائدة الذي يأخذه على القرض ليوم واحد الذي يقدمه إلى بنك آخر مثله، وسعر الفائدة على القرض لأسبوع وشهر وثلاثة أشهر وهكذا حتى سنة. ويرسل البنك الإسلامي للبنك الوكيل معدل الربح على التمويل الذي

(١) هذه المؤشرات هي ما انتهت إليه الصناعة المالية لضبط والمحافظة على جودة معاملاتها المالية، وهي قابلة للتغيير والتبديل من وقت لآخر.

(٢) كلمة (LIBOR) باللغة الإنجليزية هي اختصار للجملة الآتية: "London Inter-Bank Offered Rate".

(٣) في المملكة العربية السعودية يطلب من جميع البنوك بينما في الإمارات يكتفى بأكبر خمسة بنوك، وفي بريطانيا يتم في كل سنة اختيار البنوك التي لها تواجد جوهري في السوق لتكون أحد أعضاء لجنة

تحديد الليبور وتسمى باللغة الإنجليزية ICE LIBOR panel

يأخذه لمدة يوم، ومعدل الربح لمدة أسبوع وشهر وثلاثة أشهر وهكذا حتى سنة (فيما يقدمه للبنوك فقط).

يضم البنك الوكيل الأسعار الخاصة به في تعاملاته مع البنوك -للفائدة أو الربح للمدد قصيرة الأجل- مع الأسعار التي جمعها من بقية البنوك، ويرسلها للبنك المركزي تحت مسمى واحد يجمعها وهو ما يسمى بـ"تكلفة النقد".

يراجع البنك المركزي قائمة الأسعار المرسلة من البنوك، ويقوم باستبعاد أعلى سعرين، وأقل سعرين منها، ومن ثم يحسب متوسط بقية الأسعار، ليحصل بعد ذلك على مؤشر معدل تكلفة النقد ليوم وأسبوع وشهر وهكذا حتى سنة، وهذا المؤشر هو الذي يرمز له بالسايبور. ويعمم البنك المركزي هذا المؤشر على جميع البنوك ليكون بمثابة سعر استرشادي لهم، وبما أن أغلب البنوك التي تشارك في هذا المؤشرات حول العالم هي البنوك التقليدية، كان هذا المؤشر رمزاً لسعر الفائدة الربوية بين البنوك.

حكم المسألة:

وبعد توضيح آلية حساب هذا المؤشر، أصبح بالإمكان النظر في حكم استخدامه من قبل البنوك الإسلامية لتحديد مبلغ الربح في منتج البيع الآجل، وبالرجوع لكتب المتقدمين نجدهم قد تكلموا عن مسألة شبيهة وهي مسألة البيع بما باع به فلان:

جاء في المبسوط: "وإن قال: بعه بمثل ما باع به فلان الكر، فباع الوكيل بأربعين، ثم وجد فلانا باعه بخمسين، فالبيع مردود؛ لأنه تبين أنه باعه بأقل مما سعى له... وإن كان فلان باع كرا بخمسين، فباع هذا كرا به بخمسين، ثم باع فلان بعد ذلك بستين - فهو جائز، ولا ضمان على الوكيل؛ لأنه أمره بالبيع، بمثل ما باع به فلان في الماضي، لا بمثل ما يبيع في المستقبل"^(١). ويفهم هنا أن تحديد ثمن البيع بمؤشر معين يتطلب معرفة البائع بمقدار المؤشر وتحديد في العقد لثلا يكون هناك جهالة في الثمن، كما نبه إلى أنه لو تغير سعر المؤشر -بأن باع الفلان بثمن أعلى في وقت لاحق- فلا يضمن البائع الفرق، لأن البائع قد امتثل للمؤشر وحدد مبلغه في العقد عند البيع، فلا يضر اختلاف السعر بعد ذلك.

(١) السرخسي، المبسوط، دط، (٥٧/١٩).

وجاء في التنبيهات: أن من الأمور التي تفسد البيع الجهل بمقدار البيع، وعدده: كالجزاف، مما يعد. أو الجهل بما باع فلان^(١) وهنا اشتراط واضح في ضرورة معرفة المقدار والعدد حسب طبيعة العقد، فبعض البيوع يجب فيها معرفة العدد كالمكيل والموزون، فلا يصح بيعها جزافاً، وبعض العقود تحتاج إلى معرفة مقدار الثمن والمثمن، فلا يصح بيع سلعة بالثمن الذي باع به فلان دون معرفة مقدار هذا الثمن، وكذا في المثمن لا يصح بيع الأرض مثلاً بمقدار ما انتهى إليه السوط أو الحجر دون معرفة هذا المقدار قبل التعاقد. وجاء في نهاية المطلب: أن البيع بالثمن الذي باع به فلان، يجوز بشرط أن يعلم البائع والمشتري ما هو الثمن الذي باع به فلان^(٢).

وجاء في كشف القناع: "وإن باعه السلعة برقمها -أي مرقومها المكتوب عليها- ولم يعلمها لم يصح البيع، وأباعه السلعة بما باع به فلان أي بمثله ولم يعلمها، أي الرقم أو ما باع به فلان، أو لم يعلمه أحدهما لم يصح للجهالة"^(٣)، وهنا أيضاً اشتراط معرفة كلا البائع والمشتري بالمبلغ ليصح البيع.

ويفهم من كلام الفقهاء أنه لا مانع من استخدام مؤشر منضبط معلوم للطرفين ليكون هو ثمن البيع، وهذا يمكن القول بجواز استخدام مؤشر السايبور أو الليبور أو أي مؤشر آخر شريطة أن يكون هذا المؤشر معلوماً قبل العقد، ومؤشر السايبور يكون معلوماً قبل تنفيذ العقد للطرفين، ويُحدد مبلغه في العقد، ولا يؤثر تغير سعر السايبور لاحقاً على ثمن البيع في هذا المنتج بعد نفاذ العقد.

وهذا ما انتهى إليه الاجتهاد الفقهي الجماعي:

جاء في المعيار الشرعي رقم (٨) بشأن المراجعة، بند ٦/٤: "يجب أن يكون كل من ثمن السلعة في بيع المراجعة وربحها محددًا ومعلومًا للطرفين عند التوقيع على عقد البيع. ولا يجوز بأي حال أن يترك تحديد الثمن أو الربح لمؤشرات مجهولة أو قابلة للتحديد في

(١) السبتي، التَّنْبِيهَاتُ الْمُسْتَنْبِطَةُ عَلَى الْكُتُبِ الْمَدُونَةِ وَالْمُخْتَلَطَةِ، ط ١، (١١٧٥/٣).

(٢) الجويني، نهاية المطلب في دراية المذهب، ط ١، (١٦/١٠).

(٣) الهوتي، كشف القناع عن متن الإقناع، د.ط، (١٧٤/٣).

المستقبل؛ وذلك مثل أن يعقد البيع ويجعل الربح معتمداً على مستوى الليبور (LIBOR) الذي سيقع في المستقبل. ولا مانع من ذكر مؤشر من المؤشرات المعروفة في مرحلة الوعد للاستئناس به في تحديد نسبة الربح، على أن يتم تحديد الربح في عقد المربحة على أساس نسبة معلومة من التكلفة ولا يبقى الربح مرتبطاً بالليبور أو بالزمن".

وجاء في المعيار الشرعي رقم (٢٧) بشأن المؤشرات، بند ٣/٥: "يجوز اتخاذ مؤشر، مثل معدل ليبور أو مؤشر أسعار أسهم أو سلع محددة، أساساً لتحديد الربح في الوعد بالمربحة شريطة إبرام عقد المربحة على ربح معلوم لا يتغير بتغير ذلك المؤشر".

وجاء في المعيار الشرعي رقم (٤٧) بشأن ضوابط حساب ربح المعاملات، بند ٢/٥: "يجوز أن يستأنس لتحديد نسبة الربح عند الوعد، أو إبرام العقد، بمؤشر منضبط يتفق عليه بين الطرفين. وفي جميع الأحوال، يجب أن يكون مجموع الثمن ومواعيد أقساطه ومقاديرها محددة لا تتغير بتغير المؤشر".

وجاء في فتوى ندوة البركة رقم ١/٢٢:

إن اعتماد المصارف الإسلامية على مؤشر سعر الفائدة ليكون معياراً لتسعير منتجاتها الآجلة ينافي أسس وأهداف العمل المصرفي الإسلامي، ولا يأخذ في الاعتبار طريقة تكوين مصادر أموالها وتكلفة الحصول عليها.

لا مانع شرعاً من الاستئناس بمؤشر سعر الفائدة في تسعير المنتجات الإسلامية التي لا ينافي استخدامها طبيعتها، مع الالتزام عند استخدامه بالضوابط الشرعية لتلك المنتجات.

ولم يظهر لي ملائمة التطرق في هذا الموضوع لمسألة التسعير وخلاف الفقهاء فيه بين المنع والجواز، لأن السايبور لا يُكَيَّف أساساً على أنه تسعير ملزم للبنوك، وقد بُيِّن سابقاً أن المصارف هي من تحدد سعر السايبور، وأن هذا المؤشر يستخدم كمؤشر استرشادي لا إلزامي، فللمصارف الحق في البيع بثمن أقل أو أعلى من السايبور.

وقد قامت بعض الجهات بابتكار مؤشر جديد بديل عن السايبور، وهو مؤشر الربح في عمليات البيع الآجل بين البنوك الإسلامية ويطلق عليه "الأيبور"^(١)، إلا أن هذا المؤشر لا يعد بديلاً إسلامياً فعلياً للسايبور أو الليبور أو غيرهما، لأن عمليات المربحة والبيع الآجل في

(١) ينظر: الورقة المعدة من شركة تومسن رويترز بهذا الخصوص:

<https://www.thomsonreuters.com/content/dam/openweb/documents/pdf/tr-com-financial/fact-sheet/iibr.pdf>

البنوك الإسلامية يحدد ربحها بمؤشر السايبور، وعليه فالمؤشر الجديد ما هو إلا وجه آخر للسايبور لأنه مبني عليه، وما بُني عليه فهو مثله، وقد سبق بيان حكم استخدام السايبور كمؤشر استرشادي لتحديد ثمن الربح في منتج البيع الآجل بين خزائن البنوك على أنه جائز. والأولى إيجاد مؤشر إسلامي مستقل كما جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٧٦ (٨/٧) بشأن: مشاكل البنوك الإسلامية: "يوصي المجمع بالإسراع بإيجاد المؤشر المقبول إسلامياً الذي يكون بديلاً عن مراعاة سعر الفائدة الربوية في تحديد هامش الربح في المعاملات".

المسألة الثانية: تولي أحد العاقلين طرفي العقد:

تصوير المسألة:

يجري في بعض تطبيقات منتج البيع الآجل بين خزائن البنوك، توكيل أحد البنوك وكالة عامة للقيام بجميع أطراف التعامل، بحيث يشتري البنك الأول السلعة من مورد أصالة عن نفسه ثم يشتري البنك الأول السلعة من نفسه نيابة عن البنك الآخر بصفته وكيلاً عنه (وهنا يتولى البنك الأول طرفي العقد فيكون مشترياً للسلعة وكالة عن البنك الثاني ويكون هو البائع أصالة عن نفسه)، ومن ثم يبيع البنك الأول السلعة نيابة عن البنك الآخر على مورد آخر في السوق.

حكم المسألة:

محل البحث هنا يتعلق في الجزئية التي يتولى فيها البنك الأول طرفي العقد، وذلك بأن يتصرف البنك الأول -بصفته بائعاً- ببيع السلعة على نفسه -بصفته وكيلاً بالشراء- لصالح البنك الآخر، فما حكم تولي البنك الأول لطرفي العقد في عمليات البيع؟
جاء في المحيط البرهاني: "إذا وكلّ الرجل رجلاً ببيع عبد له بألف درهم فباع الوكيل، ثم أن الوكيل أراد أن يشتري العبد بأقل مما باع لنفسه أو لغيره بأمره قبل نقد الثمن لا يجوز إما شراؤه لنفسه؛ لأن الوكيل بالبيع بائع لنفسه في حق الحقوق، فكان هذا شراء البائع من وجهه"^(١)، وجاء في البحر الرائق: "لو باعه لنفسه لم ينعقد أصلاً معناه باعه من نفسه لأنه يلزم أن يكون بائعاً ومشترياً"^(٢).

(١) البخاري، المحيط البرهاني في الفقه النعماني، ط ١، (٣٨٧/٦).

(٢) المصري، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ط ٢، (١٦٣/٦).

ويظهر من كلام الحنفية عدم جواز كون العاقدین -البائع والمشتري- شخصية واحدة، وأنه يصعب نفاذ العقد بعقد واحد يتولى طرفي التعاقد لما في ذلك من تداخل بين حقوق البائع وحقوق المشتري.

وجاء في الكافي للمالكية: "وليس للوكيل أن يبيع لنفسه ما وكل بيعه لا بأقصى ما يعطى فيه ولا بأكثر"^(١)،

وجاء في روضة الطالبين: "لو قال: ضع ثلثي حيث رأيت، أو فيما أراك الله، ليس له وضعه في نفسه، كما لو قال: بع، لا يبيع لنفسه"^(٢).

وجاء في الشرح الكبير للحنابلة: أنه لا يجوز للوكيل في البيع أن يبيع لنفسه، ولا في الشراء أن يشتري من نفسه، وأن هناك قول عند أحمد بالجواز وذلك في حالتين هما: أن يشارك الوكيل في مزايدة على السلعة فيزيد في السعر أو أن يتولى بيع السلعة عليه شخص آخر^(٣)، وهنا تأكيد على منع الوكيل البيع لنفسه أو الشراء من نفسه، وبهذا فلو كان الوكيل يملك السلعة التي يريدتها الموكل فلا يصح للوكيل أن يشتريها من نفسه لصالح الموكل.

وجاء في كشف القناع في هذا الموضوع: "ولا يصح بيع وكيل شيئاً وكل في بيعه لنفسه؛ لأن العرف في البيع بيع الرجل من غيره فحملت الوكالة عليه وكما لو صرح به؛ ولأنه يلحقه به تهمة ويتنافى الغرضان في بيعه لنفسه فلم يجز كما لو نهاه، ولا يصح شراؤه أي الوكيل شيئاً وكل في شرائه منها أي من نفسه لموكله...إلا بإذنه بأن أذن له في البيع من نفسه أو الشراء منها فيجوز لانتفاء التهمة فيصح تولي طرفي عقد فيهما"^(٤).

يلاحظ مما سبق اتفاق الجمهور على منع تولي الوكيل طرفي التعاقد بأن يأخذ بإحدى يديه من الأخرى، ومن أجاز ذلك فقد أجاز بضوابط خاصة كما سبق كأن يأذن الموكل للوكيل بأن يشتري لنفسه أو أن يكون ذلك في مزايدة، وجاء في بداية المجتهد أن الأمام مالك نقل عنه قولان في هذه المسألة أيضاً أحدهما يفيد الجواز والآخر يفيد المنع^(٥)، ويمكن تلخيص أدلة منع الجمهور في النقاط الآتية:

(١) القرطبي، الكافي في فقه أهل المدينة، ط ٢، (٧٩١/٢).

(٢) النووي، روضة الطالبين وعمدة المفتين، ط ٣، (١٧٢/٦).

(٣) المقدسي، الشرح الكبير على متن المقنع، د.ط، (٢٢١/٥).

(٤) البهوتي، كشف القناع عن متن الإقناع، د.ط، (٤٧٣/٣).

(٥) القرطبي، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، د.ط، (٨٦/٤).

إن تولي شخصاً واحداً لطرفي العقد فيه تداخل في الحقوق، فلا يمكن ضبط الإيجاب والقبول الذين هما من أهم أركان العقد.

إن بيع الوكيل على نفسه أو شراءه منها يجعله في موضع تهمة؛ لأن باستطاعة الموكل إذا أراد بيع السلعة على الوكيل أو شراءها منه أن يتعاقد معه مباشرة عوضاً عن توكيله بذلك.

ويمكن إضافة مانع آخر بأن تولي طرفي العقد لاسيما في عقود وتعاملات البنوك يؤول إلى الصورية التي تؤثر في صحة العقد.

وبالنظر فيما تقدم يترجح عدم جواز تولي أحد البنوك طرفي العقد عند التعامل من حيث الأصل، وذلك بأن يتوكل أحد البنوك بشراء السلعة من نفسه لصالح البنك الآخر، لا سيما وأن باستطاعة البنك الآخر التعاقد مباشرة مع البنك الأول وشراء السلعة منه، وتوكل بنك واحد بتنفيذ هذا المنتج يقوي الصورية وشبهة قصد العاقدین لمجرد الدين وما يدفع عليه من فائدة دون اعتبار لما يجب أن يتم من شراء للسلعة وحياتها وتحمل مخاطرها.

ولا يستثنى من هذا الحكم إلا عند وجود الحاجة الملحة، وفي هذه الحال يجب أن يقيد ذلك بالضوابط التي تنفي التهمة، وأن يباشر البنك بنفسه دفع الثمن^(١).

المسألة الثالثة: حكم توكيل البائع بعد العقد ببيع السلعة إلى طرف ثالث: تصوير المسألة:

تبين مما تقدم في بيان هيكله المنتج وإجراءاته، أن من خطوات التنفيذ الأساسية أن البنك الثاني بعد تملك السلعة يقوم بتوكيل البنك الأول ببيعها في السوق (إلى غير المورد الأول).

حكم المسألة:

الأصل في الوكالة هو الجواز، إلا أن الاجتهادات الجماعية على المنع منه، ويرون أن دخول الوكالة في هيكله المنتج تسلب المشتري القدرة على التصرف في السلعة مما يؤثر في حقيقة القبض والتملك فيؤول المنتج حينئذ إلى الصورية، ويجعله من التورق المنظم الممنوع، كما جاء في قرار مجمع فقه الإسلام الدولي رقم ١٩/٥ بشأن "التورق: حقيقته، أنواعه (الفقهي المعروف والمصرفي المنظم)"، وقرار المجمع الفقهي برابطة العالم الإسلامي

(١) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) بشأن المراجعة، البنود ٣/١، ٣/٤، ٣/٥.

رقم ١٧/٢ بشأن "التورق كما تجرّيه بعض المصارف في الوقت الحاضر"، ورقم ١٩/٤ بشأن "المنتج البديل عن الوديعة لأجل"، والمعيار الشرعي رقم (٣٠) بشأن التورق.

ولا يستثنى من ذلك إلا حال الحاجة الملحة بأن يكون النظام لا يسمح للعميل ببيع السلعة بنفسه، فتجوز الوكالة في هذه الحال فقط، جاء في المعيار الشرعي رقم (٣٠) بشأن التورق، من ضوابط صحة عملية التورق: البند ٧/٤: "عدم توكيل العميل للمؤسسة أو وكيلها في بيع السلعة التي اشتراها منها وعدم توكيل المؤسسة عن العميل في بيعها، على أنه إذا كان النظام لا يسمح للعميل ببيع السلعة بنفسه إلا بواسطة المؤسسة نفسها فلا مانع من التوكيل للمؤسسة، على أن يكون في هذه الحالة بعد قبضه السلعة حقيقة أو حكماً".
ويترجح لي بعد التأمل في هذه الاجتهادات المعتبرة هو الجواز بالضوابط التالية:

- أن يتعذر مباشرة العميل البيع بنفسه كما سبق.
- ألا يكون توكيل البائع خياراً وحيداً، فيجب أن يتيح العقد للعميل خيار توكيل طرف آخر، أو خيار الاحتفاظ بالسلعة وتحمل ما يترتب على ذلك من مصروفات مثل رسوم التخزين والشحن.

ثانياً: الضوابط الشرعية لمنتج البيع الآجل بين خزائن البنوك^(١).

- أن تتم كل صفقة بيع بإيجاب وقبول يتبادلها الطرفان. وذلك ليصح العقد.
 - ألا يشتمل التعامل على جهالة أو غرر. وهذا من أهم الضوابط في البيع، وبالرجوع لكتب الفقهاء يلاحظ أن كلامهم عن تجنب الجهالة والغرر - فيما يتعلق بالسلعة والتمن في عقد البيع - ينحصر في الالتزام بثمانية أمور^(٢) وهي مبيّنة في الضوابط الفرعية الآتية:
- أن تكون السلعة موجودة. بأن يملكها البائع ويحوزها^(٣) قبل بيعها.

(١) هذه الضوابط مستفادة من كلام الفقهاء المذكورة فيما سبق ومن واقع العمل المصرفي، ما لم تتم الإشارة إلى غير ذلك في الهامش.

(٢) انظر: السرخسي، المبسوط، د.ط، (١٧١/٢٣). والسبكي، التلبيّات المُستنبطة على الكتب المُدوّنة والمُختلطة، ط ١، (٤١١٧/٣). والماوردي، الحاوي الكبير، ط ١، (٣٣٦/٥). والحجوي، الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل، د.ط، (٦٧/٢).

(٣) تكون الحيابة للسلع في البنوك الإسلامية عن طريق تسلم البنك المشتري لشهادة الحيابة (Holding Certificate) المتعلقة بالسلعة، وذلك قبل بيع السلعة على البنك الآخر.

- أن تكون السلعة مقدورة التسليم.
- أن تكون السلعة محددة النوع. كالحديد أو النحاس أو الزيت وغير ذلك.
- أن تكون السلعة محددة المواصفات. كصنف الحديد وجودته وغير ذلك.
- أن تكون السلعة مُقدّرة. وذلك بتحديد حجمها أو وزنها حسب طبيعة السلعة.
- أن تكون السلعة معينة. وذلك بتحديد مكانها أو رقمها أو ما يدل عليها.
- أن تكون مدة الأجل معلومة.
- أن يكون الثمن محدداً عند التعاقد.
- أن تكون السلعة مباحة ويجوز فيها تأجيل القبض.
- ألا تشمل المعاملة على غرامات التأخير عند التأخر في سداد الثمن لأن ذلك من الربا.
- ألا يكون هناك وعد ملزم من المشتري بشراء السلعة من البائع قبل أن يملك البائع السلعة، لأنه التزام بشراء سلعة لا يملكها البائع وفي ذلك إظهار لصورية التعامل، بل يترك للمشتري خيار شراء السلعة بعد أن يملكها البائع.
- ألا يكون هناك إلزام على المشتري ببيع السلعة بعد أن يملكها. وذلك منعاً للصورية، بحيث يترك له الخيار بالاحتفاظ بها أو بيعها.
- ألا يبيع المشتري السلعة على من باعها تجنباً للعينه ولا على المورد الذي اشترى منه السلعة تجنباً للصورية المؤدية إلى الربا.
- ألا يتولى بنك واحد طرفي التعاقد كما سبق.
- لا مانع من استخدام مؤشر معلوم منضبط للاستفادة منه في تحديد نسبة الربح عند التعاقد.
- لا بد من استخدام وسائل التوثيق والتسجيل لكل جزئية من أجزاء التعامل. وذلك للتأكد من تطبيق الضوابط السابقة وعدم الإخلال بها.
- ألا يكون هناك اشتراط بأن يعيد المورد الثاني بيع السلعة إلى المورد الأول.

الخاتمة

في ختام هذا البحث، وبعد حمد الله على تيسيره وتوفيقه، فقد خلاص هذا البحث إلى نتائج وتوصيات وهي:

أولاً: النتائج:

- ١- إن منتجات الخزينة الإسلامية تتكون من هياكل مركبة قد تجعلها معقدة لكثير من القراء، رغم قيامها في الأساس على عقود معروفة في الكتب الفقهية، لذا كان من الأهمية بمكان معرفة تفاصيلها وتراكيبها وإجراءاتها، ولعل مما يساعد على فهم طبيعة منتجات الخزينة الإسلامية بشكل عام النظر فيما يقابلها من المنتجات التقليدية؛ لأن المنتجات الإسلامية في خزائن البنوك الإسلامية تحاول أن تؤدي الغرض نفسه الذي تؤديه المنتجات التقليدية، ومع فهم غرض المنتج يكون استيعابه أسهل وأوضح.
- ٢- إن منتجات الخزينة الإسلامية تعتبر نوعاً من التطبيقات المعاصرة للعقود الفقهية القديمة، لذا كان من اللازم أن تختص هذه العقود والتطبيقات المعاصرة بضوابط شرعية معنية تقيد مثل هذه التعاملات.

ثانياً: التوصيات:

- ١- يوصى بأهمية الرجوع إلى كتب المتقدمين والاعتماد على ما فيها من كنوز لطرأه وابتكار منتجات جديدة في المصرفية الإسلامية، وفي منتجات الخزينة بشكل خاص.
- ٢- يوصي البحث بعقد مؤتمرات مالية إسلامية فقهية للوصول إلى آراء موحدة حول الموضوعات المالية المستجدة، وخاصة الموضوعات الآتية:
 - تولي جهة واحدة طرفي العقد في المعاملات المالية الإسلامية.
 - تحول العقود الجائزة إلى عقود لازمة.
 - اشتراط الحافز في العقود الاستثمارية لما زاد عن الربح المتوقع.
 - وسائل تعويض ما نقص عن الربح المتوقع في العقود الاستثمارية.
 - عقود الشراء وإعادة الشراء وتطبيقاتها المصرفية.
 - دمج الأصول مع الديون في عقد واحد بغرض التداول وضمان رأس المال، والتطبيقات المصرفية المتعلقة بذلك.
 - إمكانية توقيت مجلس العقد بالمدد الفورية التي تعارف عليها السوق (يومي عمل) لا سيما في منتجات الصرف وما يترتب على ذلك من إمكانية بيع عملة

مشترأة قبل قبضها الفعلي في مجلس عقد آخر.

- مسألة الإيجاب الممتد والقبول المتأخر في عقود الصرف وغيرها من العقود الآجلة.

- مسألة لزوم الوعد في العقود، ما هي الحالات التي يمكن القول فيها بلزوم الوعد.

- العقود المستجدة للذهب في المصارف الإسلامية، والوسائل الحديثة لتعيين الذهب ونقل ملكيته.

٣- أهمية إنشاء لجنة دورية بين الهيئات الشرعية ومطوري المنتجات الذين تتوفر لديهم الخبرة الشرعية والمالية، بحيث تجتمع مثل هذه اللجان كل ربع سنة لمناقشة المستجدات وإبداء أحكامها الشرعية وتحديد أهم الضوابط المتعلقة بها.



المراجع والمصادر

- (١) البخاري، برهان الدين محمود، المحيط البرهاني في الفقه النعماني فقه الإمام أبي حنفيه، تحقيق: عبدالكريم الجندي، ط١، (بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤٢٤هـ/٢٠٠٤م).
- (٢) البخاري، محمد بن إسماعيل، الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه (صحيح البخاري)، تحقيق: محمد الناصر، ط١، (بيروت: دار طوق النجاة، ١٤٢٢هـ/٢٠٠٢م).
- (٣) الهوتي، منصور بن يونس، كشف القناع عن متن الإقناع، تحقيق: محمد الشافعي، د.ط، (بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤٣٠هـ/٢٠٠٩م).
- (٤) الجويني، عبدالمملك بن عبدالله، نهاية المطلب في دراية المذهب، تحقيق: عبدالعظيم الديب، ط١، (دمشق: دار المنهاج، ١٤٢٨هـ/٢٠٠٧م).
- (٥) الرازي، أحمد بن فارس، معجم مقاييس اللغة، تحقيق: عبدالسلام هارون، د.ط، (د.م: دار الفكر، ١٣٩٩هـ/١٩٧٩م).
- (٦) السبتي، عياض بن موسى، التَّنْبِيْهَاتُ الْمُسْتَنْبَطَةُ عَلَى الْكُتُبِ الْمُدَوَّنَةِ وَالْمُخْتَلَطَةِ، تحقيق: محمد الوثيق وعبدالنعيم حميتي، ط١، (بيروت: دار ابن الحزم، ١٤٣٢هـ/٢٠١١م).
- (٧) السرخسي، محمد بن أحمد، المبسوط، د.ط، (بيروت: دار المعرفة، ١٤١٤هـ/١٩٩٣م).
- (٨) ابن سيده، علي بن إسماعيل، المحكم والمحيط الأعظم، تحقيق: عبدالحميد هنداي، ط١، (بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤٢١هـ/٢٠٠٠م).
- (٩) الشافعي، محمد بن إدريس، الأم، د.ط، (بيروت: دار المعرفة، ١٤١٠هـ/١٩٩٠م).
- (١٠) شيبان، نبيل أحمد، وكنج، دينا حسن، قاموس أركايتا للعلوم المصرفية والمالية، ط٢، (بيروت: مطبعة كركي، ١٤٢٩هـ/٢٠٠٨م).
- (١١) الفراهيدي، الخليل أحمد، العين، تحقيق: عبدالحميد هنداي، ط١، (بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤٢٤هـ/٢٠٠٣م).
- (١٢) المقدسي، شمس الدين عبدالرحمن، الشرح الكبير على متن المقنع، د.ط، (بيروت: دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، د.ت).
- (١٣) القرطبي، محمد بن أحمد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، د.ط، (القاهرة: دار

الحديث، ١٤٢٥هـ/٢٠٠٤م).

(١٤) القرطبي، يوسف بن عبدالله، الكافي في فقه أهل المدينة، تحقيق: محمد الموريتاني، ط٢، (الرياض: مكتبة الرياض الحديثة، ١٤٠٠هـ/١٩٨٠م).

(١٥) لجنة مكونة من عدة علماء وفقهاء، مجلة الأحكام العدلية، تحقيق: نجيب هوايني، د.ط، (كراتشي: كارخانه تجارت كتب، د.ت).

(١٦) الماوردي، علي بن محمد، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، ط١، (بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤١٩هـ/١٩٩٩م).

(١٧) المدني، مالك بن أنس، المدونة، ط١، (بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤١٥هـ/١٩٩٤م).

(١٨) المصري، زين الدين بن إبراهيم، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ط٢، (القاهرة: دار الكتاب الإسلامي، د.ت).

(١٩) المقدسي، موفق الدين عبدالله، الكافي في فقه الإمام أحمد، ط١، (بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤١٤هـ/١٩٩٤م).

(٢٠) النووي، محي الدين يحيى، روضة الطالبين وعمدة المفتين، تحقيق: زهير شاويش، ط٣، (دمشق: المكتب الإسلامي، ١٤١٢هـ/١٩٩١م).

(٢١) النيسابوري، مسلم بن الحجاج، المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم، تحقيق: محمد عبد الباقي، د.ط، (بيروت: دار إحياء التراث العربي، د.ت).

