

تطبيقات النظرية في الصيرفة الإسلامية

البنك الإسلامي ما هو إلا مؤسسة مالية تتلقى الودائع من العملاء على أساس عقد المضاربة، وبعدها يتم تقديم هذه الأموال -الودائع الاستثمارية- للعملاء على أساس عدد من الصيغ الفقهية القديمة والمستحدثة. والبنوك الإسلامية -وكذلك الربوية- تعتمد على عنصر الزمن في نشاطاتها وصيغ تمويلها، إذ إن حسابات الربح في البنوك الإسلامية أو الفائدة في البنوك الربوية تتم على وحدات صغيرة من الزمن؛ لما للزمن من أهمية في نشاطات البنوك. فكان من بعض معاملات البنوك الإسلامية تطبيق للنظرية، وبعضها غير منتم للنظرية، وإن كانت مرتبطة ظاهرياً بنظرية الحسم الزمني، ويظن اعتبارها امتداداً للنظرية. فهذه الدراسة تُبين ما هو منتم للنظرية، وما هو غير ذلك:

المبحث الأول: حسم (خصم) الأوراق التجارية.

المبحث الثاني: معاقبة العميل (المدين) المماطل.

المبحث الثالث: الأداء المالي المبكر.

المبحث الرابع: التورق المنظم (المصرفي).

المبحث الخامس: المشاركة المنتهية بالتملك، والإجارة المنتهية بالتملك.

المبحث الأول حسم (خصم) الأوراق التجارية

عمليات البنوك وأنشطتها المالية تهتم بالزمن كثيراً، وتتحين الفرص للاستفادة منه بأكبر قدر ممكن. وانطلاقاً من المعنى السابق يتم في البنوك الربوية ما يسمى بخصم الأوراق التجارية، وهي تتشابه ظاهرياً عملية أو صيغة «ضع وتعجل». فكان لابد من بيان مدى انطباق هذه المعاملة على النظرية؛ إذ إن الخصم يتم على أساس الزمن.

أولاً: مفهوم خصم الأوراق التجارية

الخصم هو: التخفيض والإنقاص من المبلغ أو الحساب الإجمالي لأي شيء. وهذا هو المعنى العام للخصم، أما الخصم بمعناه التجاري فقد وجدت تعريفات عدة جميعها يؤدي إلى المعنى نفسه، نذكر منها: اتفاق يعجل به البنك الخاصم لطالب الخصم قيمة ورقة تجارية مخصوم منها مبلغ يتناسب مع المدة الباقية حتى استيفاء قيمة الورقة عند حلول الأجل⁽¹⁾. وخصم السندات بعقد يعجل المصرف بمقتضاه إلى حامل سند مالي على غيره لم يحل أجله دفع قيمة بعد انقطاع الفائدة، على أن تنتقل ملكية السند إلى المصرف، مقيدة بشرط استيفاء الدين عند حلول الأجل⁽²⁾. وأن يشتري المصرف نقداً ديناً

(1) هوارى. ما معنى بنك إسلامي، مرجع سابق، ص66.

(2) السالوس، على أحمد. الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، الدوحة: دار الثقافة، ط1، 1998، ج2، ص199.

مؤجلاً ثابتاً بسند تجاري⁽³⁾. إضافة إلى خصم نظير الدفع قبل موعد الاستحقاق أو مقابل الدفع فوراً لكميالة أو سند⁽⁴⁾. وعملية مصرفية بموجبها يقوم حامل الورقة بنقل ملكيتها عن طريق التظهير إلى البنك قبل ميعاد الاستحقاق، مقابل حصوله على قيمتها مخصوماً منها ما يسمى الخصم⁽⁵⁾.

يلاحظ من التعريفات السابقة أن التعريف الأول قد ركز على العائد الذي يستحقه البنك من عملية الخصم. أما التعريف الثالث فقد بيّن الغرض الأساسي للخصم، وهو القرض. والرابع بين معنى الخصم بمعناه التجاري. ويمكن النظر إلى التعريف الثاني والخامس بنظرة شمولية لعملية الخصم؛ لكونها عملية مصرفية تقوم على أساس دفع قيمة الورقة التجارية قبل موعد استحقاقها مقابل خصم مبلغ يستحقه البنك، تتفق مع المدة المتبقية مع عمولة.

ثانياً: مفهوم الأوراق التجارية وأنواعها

تُعرّف الورقة التجارية بأنها: صكوك ثابتة قابلة للتداول بطريق التظهير أو المبادلة، وتمثل حقاً نقدياً يستحق الدفع بمجرد الاطلاع أو بعد أجل قصير، ويجري العرف على قبولها أداة للدفع⁽⁶⁾. وعرف الهواري الورقة التجارية: «كل صك له خصائص النقود الحقيقية، ومع ذلك يجري قبوله في الحياة بدلاً منه»⁽⁷⁾.

-
- (3) رضا، يوسف محمد. دراسات في الاقتصاد السياسي، بيروت: منشورات المكتبة العصرية، ط 1، دت، ص 359.
- (4) الخطيب، محمود. «الفائدة في النظم الاقتصادية المعاصرة وحكم الإسلام فيها». رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية، 1988. ص 303.
- (5) الطيار. البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص 133.
- (6) رضا، يوسف محمد. دراسات في الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص 359. وانظر أيضاً:
- الهيتي. البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص 315.
- الدريوش. أحكام السوق في الإسلام وأثرها في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص 521.
- (7) هوارى. الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، مرجع سابق، ج 5، ص 459.

وأهم ما يميز الورقة التجارية من خلال التعريفات السابقة: أنها صكوك قابلة للتظهير، ويقبلها العرف -أيضاً- بوصفها أداة لتسوية الديون. وأشهر الأوراق التجارية:

1. الكمبيالة: وتتضمن هذه الورقة التجارية أمراً صادراً من الساحب (العميل) إلى المسحوب عليه (المصرف) بأن يدفع لأمر شخص ثالث (المستفيد) مبلغاً معيناً من المال بمجرد الاطلاع، أو في موعد قابل للتعيين.

2. السند الإذني: صك مكتوب وفَّق شكل حدده القانون، ويتضمن التزام شخص معين، يسمى المحرر بدفع مبلغ معين في تاريخ معين، أو قابل للتعيين، لإذن أو لأمر شخص آخر يسمى المستفيد⁽⁸⁾. والفارق ما بين السند الإذني والكمبيالة أن العلاقة في السند الإذني ثنائية، أما في الكمبيالة فهي ثلاثية.

3. الشيك: وهو سند دفع لا سند دين، إذ هو أمر صادر عن شخص إلى البنك، بدفع مبلغ معين لشخص معين، أو لأمره، أو لحامله، أو للساحب نفسه⁽⁹⁾.

وما سبق بيانه من عرض لمفهوم الخصم، وأهميته للبنوك، وبيان أهم الأوراق التي تخصم هو للنظر والبحث في إدراج معاملة خصم الأوراق التجارية ضمن دائرة معاملة «ضع وتعجل»، وبالتالي خضوعها لأحكامها، وجوازها بناءً على ذلك. أم أن هناك افتراقاً ما بين الصيغتين. ولإجابة هذا التساؤل كان لا بد من بيان تكييفها عند الفقهاء، وبيان صورتها وحكمها الشرعي.

ثالثاً: تصوير عملية الخصم

(8) بابلي، محمود. الأوراق التجارية، القاهرة: دن، ط1، 1398، ص12. وانظر أيضاً: - شبير، محمد. المعاملات المالية المعاصرة، عمان: دار النفائس، ط1، 1996، ص202.

(9) إدريس. معاملات البنوك من منظور إسلامي، مرجع سابق، ص40. وانظر أيضاً: - رضا. دراسات في الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص359.

لا شك بأن الدافع الأساسي لعملية خصم الأوراق التجارية هو الحاجة إلى السيولة وعدم انتظار الأجل، وهو ما يجعل الدائن بالكمبيالة يقوم بتظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية، وذلك في مقابل أن يعطيه المصرف قيمتها بصرف النظر عن المدة المتبقية للاستحقاق، وقيمة الخصم الذي يستحقه البنك عن العملية⁽¹⁰⁾. أما الأسباب التي تدعو صاحب الكمبيالة لخصمها؛ فلأنه يبيع بضاعته بثمن مؤجل فلا يتسلم قيمتها نقداً، ولكنه يتسلم كمبيالة قابلة للتظهير، أي أنها تستحق الدفع بعد موعده محدد. ولكن التاجر أو البائع قد يحتاج إلى نقود حاضرة؛ لذلك يذهب إلى البنك الخاص للحصول على قيمة الكمبيالة أو الورقة التجارية نقداً قبل موعده استحقاقها، مطروحاً منها مبلغ معين فائدة عن المبلغ الذي دفعه البائع. وهذه تحسب من تاريخ سداد البنك إلى تاريخ الاستحقاق، وهذه الفائدة يطلق عليها: سعر الخصم أو القطع⁽¹¹⁾.

ومما سبق نلاحظ أن العائد الذي يتحصل عليه البنك لا يخرج عن ثلاثة أمور:

- فائدة المبلغ المذكور في الورقة التجارية من يوم الدفع إلى يوم الاستحقاق. ويحسب الخصم على النحو الآتي:

قيمة الورقة × مدة الانتظار البنك (مضافاً إليها يوم واحد) × معدل الفائدة الساري.

- عمولة خاصة يتقاضاها البنك نظير خدمة التحصيل.

- مصاريف التحصيل: وهي تغطية المصروفات (الانتقال والبريد وغيرها) التي يمكن أن يتحملها المصرف في سبيل اتخاذ إجراءات التحصيل العادية في ميعاد الاستحقاق⁽¹²⁾.

(10) زعتري. الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، مرجع سابق، ص 496.

(11) الأمين، حسن عبد الله. الودائع المصرفية النقدية واستثماراتها في الإسلام، ط 1، جدة: دار الشروق، 1983، ص 133.

(12) العبادي، عبد الله عبد الرحيم. موقف الشريعة من المصارف الإسلامية المعاصرة، بيروت: منشورات المكتبة العصرية، ط 1، 1981، ص 37. وانظر أيضاً: =

وبسبب هذا العائد الذي يتحصل عليه البنك، والذي يوفر لديه قدرة على استثمار السيولة الفائضة لديه لفترة قصيرة، وكذلك بسبب تمتع هذه الكمبيالات المخصومة بسيولة عالية فإن عملية الخصم تعدُّ العملية المثلى للبنوك التجارية في العالم؛ حتى سميت ببنوك الخصم. وهي العملية الأولى في نشاط تجارة التصدير والاستيراد؛ لأن غالب التجارة في هذا الزمان قائمة على البيع المؤجل.

رابعاً: التكيف الشرعي والقانوني لعملية خصم الأوراق التجارية وحكمها

يثور الجدل حول مدى شرعية خصم الأوراق التجارية، ونظراً لذلك ولأهمية هذه الخدمة لدى البنوك بشكل عام وللبنوك الإسلامية بشكل خاص، ولكون البنوك الإسلامية تخضع لمنظومة قيمية، كان لا بد من الإشارة إلى هذا النشاط المصرفي وإلى الوسيلة التمويلية بشيء من التفصيل في هذه الدراسة؛ لقربها من صيغة «ضع وتعجل». وبما أن هذه العملية لم تكن زمن الفقهاء القدامى فإن التكيف الشرعي لدى المعاصرين يستلزم الإحاطة بالتكيف القانوني والذي يمكن تلخيصه وبيانه من خلال:⁽¹³⁾

- إنها عبارة عن حوالة حق باعتبار أن المظهر يبيع الحق الثابت في الورقة التجارية.

- إنها عبارة عن قرض مضمون بالورقة التجارية المُظَهَّرة لأمر المصرف تظهيراً كاملاً.

وقد تباين التخريج الفقهي لهذه المعاملة عند المعاصرين على النحو الآتي:

= - حشاد، عبد المعطي محمد. 300 سؤال وجواب حول الأعمال المصرفية، بيروت: مكتبة الدار العربي للكتاب، ط2، 2003، ص20.

(13) حمود. تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعة الإسلامية، مرجع سابق، ص283.

تخريج الخصم على أساس الجعالة

يقوم هذا التخريج⁽¹⁴⁾ على أساس اعتبار العميلة توكيلاً من المستفيد من الورقة التجارية للبنك بتحصيل الدين -قيمة الورقة التجارية- مقابل جعل للبنك كعمولة على التحصيل، وعلى أن يقرض البنك مبلغاً مساوياً في الوقت نفسه لمبلغ الدين الذي بالكمبيالة، مخصوماً منه مقدماً الجعل الذي تقرر له أخذه على تحصيل الدين، وعند حلول أجل الدين يُحصّل البنك لحساب الدائن ثم يأخذه سداداً لدينه، فإن تعذر عليه تحصيل الدين -بالإجراءات القانونية- عاد البنك على الدائن بقيمة القرض فقط، ولم يستحق جُعلاً.

ومناقشة هذا التخريج من خلال القول باعتبار الخصم على أساس كونه جعالة غير ممكن، فلا يدخل الخصم في باب الجعالة؛ لعدم تحقق شروط الجعالة الآتية: ألا تكون محددة الأجل، وخصم الأوراق محدد بأجل استحقاقها، وألا يستحق شيئاً من الجعل إلا بعد تمام العمل، والخصم تؤخذ فيه العمولة قبل حلول الأجل.

كما أن الأمر المتعلق بتقديم البنك قرضاً بقيمة الكمبيالة في الوقت نفسه عند تقديم الكمبيالة يجعل المسألة كما لو كانت قرضاً بفائدة ربوية⁽¹⁵⁾.

تخريجها على أساس البيع

هناك اتجاه فقهي يدعو إلى تكييف عملية خصم الكمبيالة على أساس البيع، وذلك بافتراض قيام حامل الورقة ببيعها على البنك بقيمة أقل مما تحمله الورقة، فإذا كانت الورقة تحمل ألف دينار فيبيعها بـ تسعمئة دينار، وعلى أساس هذا التكييف يُتجه إلى القول بجواز هذه العملية؛ لأنه لا محذور

(14) الأمين. الودائع المصرفية النقدية واستثمارها في الإسلام، مرجع سابق، ص300. وانظر أيضاً:

- الطيار. البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص314.

(15) الطيار. البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص314. وانظر أيضاً:

- الأمين. الودائع المصرفية النقدية واستثمارها في الإسلام، مرجع سابق، ص300.

شريعاً من بيع الدين بأقل منه، إذا لم يكن الدين من الذهب والفضة، أو من مكيل أو موزون آخر⁽¹⁶⁾. إضافة إلى القول: إن النقود والأوراق التجارية عملتان مختلفتان من حيث الجنس. ولهذا يجوز استبدالهما مع التفاضل بشرط تحقق القبض في المجلس نفسه، وهذا الشرط متحقق؛ إذ إنَّ عملية الخصم تحدث لمجرد تسلم البنك الورقة التجارية، إذ يقوم بدفع قيمتها الاسمية مخصوصاً منها جزء بسيط مقابل الخصم فوراً⁽¹⁷⁾.

وهذا الرأي قد جانب الصواب؛ إذ إنه يُبنى على اعتبار أن الورقة التجارية عملة نقدية. وهذا غير وارد على الورقة التجارية؛ لأن من صفة النقود اتصافها بالقبول العام وبالقوة القانونية في الإبراء، وهذا غير منطبق على الورقة التجارية. فمن حق البنك المركزي رفض خصمها⁽¹⁸⁾. ولا تتصف كذلك بالقوة الإبرائية.

ويترتب على هذا التخريج جريان الربا بنوعيه: الفضل، والنسيئة، فما تحمله الورقة التجارية هو العملات (النقود)، فهي بذلك بيع النقد بالنقد. فيشترط عند بيعها التقابض والتماثل عند اتحاد الجنس، وقد اتحد الجنس في هذه المعاملة، وحيث انتفى التقابض في مجلس العقد فقد ثبت ربا النسيئة، كما أدى انتفاء التماثل نظراً للزيادة أو النقص في القيمة إلى ثبوت ربا الفضل⁽¹⁹⁾.

التخريج على أساس الحوالة

عملية الخصم على هذا الرأي ليست بيعاً، وإنما أشبه بما يكون حوالة بأجر، فيرى البعض جوازها على اعتبار أنها حوالة بأجر للاستيفاء

(16) المصدر، محمد باقر. البنك اللاروي في الإسلام، بيروت: دار التعارف، ط7، 1981، ص158. وانظر أيضاً:

- الطيار. البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص314.

(17) شلبي، إسماعيل عبد الرحيم. البنوك الإسلامية، القاهرة، ط1، د.ن، د.ت، ص38.

(18) الطيار. البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص315.

واستخلاص الحقوق، فهي بذلك حوالة حق بيع الحق الثابت في الورقة التجارية⁽²⁰⁾.

ويُرد على هذا التخريج بأن هذه الفتوى لا تقوى على إباحة الخصم بصورته الحالية المتكونة من الفائدة والعمولة، أو الأجر، والمصاريف. فالعمولة أو الأجر ممكن إجازتها، وكذلك المصاريف، حيث إن كلاً منها مقابل خدمات حقيقية قدمها البنك. أما الفائدة فلا يمكن تجويزها على أساس الحوالة؛ فإن إباحة هذا التخريج للخصم على أساس الحوالة بأجر إنما هو قصور عن فهم طبيعة التعامل، أو لإدماجها الفائدة والعمولة واعتبارهما كأجر. والمعروف أنهما منفصلان⁽²¹⁾.

التخريج على أساس القرض

ذهب الكثيرون من علماء الاقتصاد الإسلامي إلى اعتبار عملية الخصم للأوراق التجارية قرضاً يقدمه البنك إلى صاحب الكمبيالة طالب الخصم، فالتكييف الفقهي في نظرهم للخصم - كما هو معمول به في البنوك الربوية - ما هو إلا قرض ربوي، فالعميل اقترض من البنك مبلغاً من المال على أن يدفع أكثر من قيمة القرض وهو المساوي لقيمة الكمبيالة عند موعد استحقاقها. ومثال ذلك: أن يستقرض شخص تسعمائة دينار على أن يدفعها ألف دينار؛ لذلك فهي قرض ربوي محرم⁽²²⁾. وقال سامي حمود في ذلك: «ومن هذا يتبين أن خصم الأوراق التجارية كالقرض - سواء أكان عادياً أم باعتماد جار-

(19) تريان، خالد محمد. بيع الدين أحكامه وتطبيقاته، مرجع سابق، ص 113. وانظر أيضاً:

- شلبي. البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 37.

(20) حمود. تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعة الإسلامية، مرجع سابق، ص 283. وانظر أيضاً:

- الزرقا، مصطفى. المصارف معاملاتها فوائدها، جدة: المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، ط 1، 1983، ص 2.

(21) شلبي. البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 40.

(22) زعتري. معالم اقتصادية في حياة المسلم، مرجع سابق، ص 205. وانظر أيضاً:

= - هوارى. ما معنى بنك إسلامي، مرجع سابق، ص 66.

كلها من الأمور المقبولة في نظر الفقه الإسلامي من حيث المبدأ، ولكن ما يرد عليها من الكسب الربوي الذي يتقاضاه المصرف المقرض»⁽²³⁾.

ورأى البعض⁽²⁴⁾ أنها تجمع بالإضافة للقرض عقداً آخر أي أنها تدخل ضمن عقدين من عقود الشريعة الإسلامية هما عقد القرض وعقد الحوالة. إلا أنها غير جائزة لأنها تقديم قرض من البنك إلى المستفيد من الكمبيالة مع تحويل البنك الدائن إلى محرر الكمبيالة، وهذا التحويل في الحوالة على مدين. وهنالك عنصرٌ ثالث إلى جانب القرض والحوالة وهو تعهد المستفيد الذي خصم الورقة لدى البنك بوفاء محرر الورقة عند حلول أجلها. فبحكم القرض يصبح مالكاً للمبلغ الذي خصم البنك به الكمبيالة، وبحكم الحوالة يصبح البنك دائناً لمحرر تلك الكمبيالة، ويصبح ما يقطعه البنك الخاصم للكمبيالة من قيمة الكمبيالة لقاء الأجل الباقي لموعد الدفع ممثلاً بالفائدة التي يتقاضاها على تقديم القرض إلى المستفيد الطالب للخصم، وهو محرم لأنه ربا.

وترى الدراسة أن عملية خصم الأوراق التجارية عملية قرض ربوي محرم؛ لعدم التماثل، وهذا القرض مضمون بالورقة التجارية. وما يستفيدة البنك الخاصم هو الفترة ما بين تسديد قيمتها للعميل وتاريخ استحقاقها، أي أن الاستفادة لقاء الزمن. ولكن هل يصح التخريج على أساس «ضع وتعجل»؟ هذا أكثر ما يهمننا، وما هي أهم نقاط الافتراق بين الأمرين، إن قلنا بافتراقهما؟ هذا هو موضوع حديث التخريج الآتي.

= - سراج، محمد أحمد. الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، القاهرة: دار الثقافة، ط1، 1988، ص105.

- شبير. المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، مرجع سابق، ص207.
- المصري، رفيق يونس. المصارف الإسلامية دراسة شرعية، جدة: مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، ط2، 1997، ص28.

(23) حمود. تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، مرجع سابق، ص285.

(24) ناصر. أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، مرجع سابق، ص213. وانظر أيضاً: - الصدر. البنك اللاربوي في الإسلام، مرجع سابق، ص156.

التخريج على أساس «ضع وتعجل»

حاول بعض العلماء⁽²⁵⁾ قياس مسألة الأوراق التجارية على أساس مسألة «ضع وتعجل»، والأخذ بحديث «ضعوا وتعجلوا»⁽²⁶⁾، على اعتبار أن مسألة الخصم منطبقة عليها تماماً. فإن كانت الأوراق التجارية على المصرف الخاصم فهذه المعاملة تُعدُّ في حكم الصلح على الدين، وتكون في حكم «ضع وتعجل». أما إذا كانت المبالغ المالية على غير البنك الخاصم فإن الخصم غير جائز؛ ذلك لأنها في حكم القرض الذي يَجُرُّ نفعاً، وتعدُّ غير صحيحة شرعاً⁽²⁷⁾. ويلاحظ أن هذا التخريج مكون من حالتين، هما: الحالة الأولى: إذا كانت الديون على البنك الخاصم فهي جائزة. والحالة الثانية: إذا كانت الديون على غير البنك الخاصم فهي محرمة.

ترى الدراسة أن الحالة الأولى غير مقصودة وغير معقولة؛ فلا يتصور أن يخصص البنك الورقة التجارية على نفسه إلا إذا كان المقصود دين المرابحة، فهنا تخضع لمسألة السداد المبكر. أما الحالة الثانية فتري الدراسة عدم انطباقها على النظرية، أي اعتبار الخصم إذا كان على غير البنك الخاصم محرماً فهو في حكم القرض. فلماذا منعنا الخصم من المبلغ (الدين) في الورقة التجارية إذا كانت الديون على غير البنك الخاصم، وأجزنا الخصم من الدين إذا عجل المدين السداد في «ضع وتعجل»؟

هذا التساؤل مطروح؛ والسبب أن كليهما تم الإنقاص منه والتخفيض مقابل الزمن، فالأولى ممنوعة غير جائزة؛ لعدم انطباق شروط الحسم الزمني عليها، ومن ثمَّ دخلت في دائرة الربا. فبعدم انطباق الشروط عليها افتقرت عن صيغة

(25) الدريب. المعاملات المصرفية، مرجع سابق، ص 66. وانظر أيضاً:

- المترك. الربا والمعاملات المصرفية، مرجع سابق، ص 312.

(26) سبق تخريجه.

(27) هندي. شبهة الربا في معاملات البنوك التقليدية والإسلامية، مرجع سابق، ص 40. وانظر أيضاً:

- عبد الرحمن، رمضان حافظ. بحث مقارنة في المعاملات المصرفية والبديل عنها في الشريعة، القاهرة: دار الهدى، 1978، ص 108.

«ضع وتعجل»، وعن نظرية الحسم الزمني. وبيان الافتراق من خلال الآتي:

- إن الوضع للتعجيل الذي يتحدث عنه الفقهاء إنما يتم بين الدائن والمدين، بحيث يتنازل الدائن عن جزء من الدين مقابل أن يعجل المدين السداد. أما في الخصم للورقة التجارية فتخرج من دائرة «ضع وتعجل»؛ لأن العلاقة لم تعد بين دائن ومدين؛ لدخول طرف ثالث بينهما مؤدياً بذلك إلى افتراق الصورة، فالبنك ليس مديناً، فتعجيله لمبلغ الكمبيالة ليس بصفته مديناً وإنما بصفته مقرضاً احتراف التجارة في النقود أو الديون⁽²⁸⁾.

- في «ضع وتعجل» يقع النفع للمدين ببراءة ذمته، وللدائن بتعجيله لحقه. أما في عملية الخصم فالأمر مختلف؛ لأن المدين ما يزال مديناً لم تبرأ ذمته، بل حلَّ دائن آخر هو المصرف⁽²⁹⁾.

- اشترط في عملية الخصم الزمني أن يكون البدلان من غير الأصناف الربوية، فلا يجوز الخصم في حالة «نقد مقابل نقد» من الجنس نفسه. وفي خصم الأوراق التجارية الأصناف ربوية -نقد مقابل نقد من الجنس نفسه- إذا كان الدين ناجماً عن قرض.

وقرّر مجمع الفقه الإسلامي اعتبار خصم الأوراق التجارية غير جائز؛ لأنه يؤول إلى الربا المحرم -ربا النسيئة⁽³⁰⁾.

وعليه، فإن خصم الأوراق التجارية غير خاضع لنظرية الحسم الزمني إذا كانت الديون على غير البنك الخاص، وهي مفترقة عن صيغة «ضع وتعجل»، وهي قرض ربوي، ولا يجوز للبنك أن يتعامل بها، والبديل لذلك اعتبار العملية قرضاً حسناً دون أخذ زيادة عليه، ويمكن أن يأخذ أجرة على تحصيل هذه الورقة.

(28) الصاوي. مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجهما الإسلام، مرجع سابق، ص 470. وانظر أيضاً:

- حماد، نزيه. قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، مرجع سابق، ص 211-213.

(29) زعتري. الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، مرجع سابق، ص 486.

(30) قرار رقم 66-2-7 بشأن بيع التقسيط، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، دورة 7، عدد 7، جدة، 1992، ج 2، ص 217.

المبحث الثاني معاقة العميل (المدين) المماطل

كثرت البحوث في الآونة الأخيرة في هذه المسألة؛ فقد أصبحت المداينة هي الطريق الغالب التي لا يُستغنى عنها حتى أصبح من لا يبيع ويشترى إلا نقداً لا يستطيع أن يجاري منافسي السوق. والبنوك المختلفة، الإسلامية منها والرأبوية، تعتمد على المداينات، بل إن جُلَّ نشاطات البنوك ما هي إلا مداينات. وبتزايد نشاط المداينة لا سيّما في البنوك، ظهر ما يسمى معاقة العميل المماطل لأداء ما عليه من دين، فربما يتأخر العميل في السداد لفترة معينة تطول أو تقصر؛ مما يشكل عائقاً في مجال استثمار أموالها، فإذا لم يستطع البنك استيفاء استحقاقاته في مواعيدها فإنها لا يستطيع أن يؤدي ما عليه من التزامات، إضافة إلى تعطيل أمواله؛ مما يعطل عليه ربحاً فيما لو استثمارها.

هذه المسألة -أيضاً- مرتبطة بنظرية الحسم الزمني؛ فقد رأينا فيما سبق أن للزمن حصّة من الثمن، أو قسطاً من الثمن، فهل للزمن حصّة من الثمن في هذه المسألة؟ وهل تحققت شروط الحسم الزمني حتى نحكم بخضوعها للنظرية المنشودة ومن ثمّ القول بجواز التعويض المالي عن الفترة الزمنية المقابلة للمماطلة؟ هذه التساؤلات ستتم مناقشتها في طيات الصفحات الآتية:

أولاً: التعثر عن السداد؛ مماطلة وإعساراً

التعثر عن سداد الدين إعساراً لا يعدّ سبباً لزيادة مقدار الدين في حالة تأخر العميل، بل يتم تمديد أجل الدين دون زيادة، وهو المقصود بقوله تعالى: ﴿فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ﴾ [البقرة: 280]. وقد يصاحب ذلك إسقاط جزء من المديونية لتسهيل السداد، وهو المشار إليه بقوله تعالى: ﴿وَأَن تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ [البقرة: 280]. وفي كلتا الحالتين لا يجوز إضافة أي زيادة إلى مقدار الدين؛ لأن هذه الزيادة ربا⁽³¹⁾.

(31) أبو غدة. البيع المؤجل، مرجع سابق، ص73. وانظر أيضاً:

أما المماطلة التي يقصد بها منع ما استحق أدائه⁽³²⁾ فهي مدار البحث؛ فقد تصاعدت في الآونة الأخيرة؛ نتيجة لعدم وفاء المشتري بموعد السداد، ومماطلتهم في المستحقات. وتعاني البنوك الإسلامية أكثر من التقليدية؛ فالبنوك الربوية تتخذ من الضمانات ومن العقوبات ما يكفل لها حقوقها من فرض فوائد تأخير تعوض عن المماطلة. والبنوك الإسلامية لا تفرض هذه الفوائد؛ لعدم شرعيتها، مما يؤدي إلى تفاقم المشكلة. ويترتب على ذلك آثارٌ سلبية كثيرة⁽³³⁾.

ثانياً: عقوبة المماطل

لا نزاع بين العلماء على أن من وجب عليه حق من عين أو دين وهو قادر على أدائه وامتنع عنه فإنه يعاقب حتى يؤديه. وهذه العقوبة تعزيرية لم يرد فيها نص صريح، وقد بلغت العقوبة عند أهل العلم على النحو الآتي:⁽³⁴⁾ قضاء الحاكم دينه من ماله جبراً عنه، وإجباره على بيع ماله للوفاء، وتغريمه نفقات الشكاية ورفع الدعوى، وإسقاط عدالته، ورد شهادته، إضافة إلى تمكين الدائن من فسخ العقد الموجب للدين، وأخيراً ملازمة المدين أو حبسه. أما العقوبة المالية- التعويض المالي- عن الضرر الذي أصاب البنك (الدائن) ففيها تجسم الخلاف، وتفاقت مشكلة معاقبة العميل في البنك الإسلامي، من خلال تعويض المصرف بفرض مبلغ معين على العميل عن الضرر الذي يحدث بسبب تأخره عن دفع دينه في ميعاده.

= - الخياط، عبد العزيز. إدارة العمليات المصرفية الإسلامية، عمان: دار المتقدمة للنشر، ط 1، 2004، ص 78.

(32) النووي، أبو زكريا يحيى. شرح النووي على صحيح مسلم، بيروت: دار إحياء التراث، ط 2، 1392، ج 10، ص 337.

(33) انظر الآثار السلبية للمماطلة عند:

- الديحاني، فهد سليم. «الالتزامات المتعثرة للعملاء تجاه المصرف الإسلامي، دراسة تطبيقية، (رسالة ماجستير، جامعة اليرموك، 2004)، ص 53.

(34) حماد، نزيه. عقوبة المدين المماطل، قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، دمشق: دار القلم، ط 1، 2001، ص 322.

ثالثاً: التعويض المالي عن المماثلة والخلاف في ذلك

إذا اشترط الدائن على المدين شرطاً جزائياً* في حالة امتناعه عن الوفاء بالمدين في الوقت المحدد، وكان موسراً، ولحق بالدائن ضرر بسبب هذا الامتناع لزمه أن يدفع تعويضاً عن الضرر الذي لحق به يقدره أهل الخبرة. فهل من الجائز إعمال هذا الشرط؟

التعويض، موضع الخلاف، إنما هو التعويض عن الضرر المتحقق (الضرر الفعلي) الذي أصاب البنك بسبب تأخر العميل لا مجرد التأخير. أما الشرط بتعويض الدائن للمدين مبلغاً معيناً عن كل يوم تأخير (الضرر الاحتمالي) فلم يُجْزِه بعض العلماء المعاصرين. إذ تتم عملية تقدير الضرر وتقويمه على أساس متوسط إجمالي الأرباح المتحققة للمصرف عن الزمن نفسه، وذلك بالاستناد إلى بنود النظرية، قيد الدراسة، بسبب أفضلية الزمن، ولكون الزمن له حصة من الثمن. فإن كانت العقوبة البدنية متفقاً عليها للمماطل، فإن العقوبة المالية مختلف فيها، وذلك على النحو الآتي:

المحيزون للعقوبة المالية:

ذهب الشيخ مصطفى الزرقا، والصديق الضريب، والشيخ عبد الحميد السائح، ومحمد عبد الحليم عمر، وآخرون إلى جواز اشتراط العقوبة المالية، وجواز اشتراط التعويض التأخيري على العميل المماطل عن الضرر الفعلي المتحقق. وخلاصة رأي الزرقا⁽³⁵⁾ ما يأتي:

- إن مبدأ تعويض الدائن عن ضرره نتيجة مماطلة المدين وتأخير وفاء الدين

(*) الشرط الجزائي: اتفاق بين المتعاقدين سلفاً على التزام معين يستحق الدائن أو غيره على المدين إذا لم يقم بواجباته أو تأخر في تنفيذها. انظر الزحيلي، محمد. «الشرط الجزائي في المعاملات المالية والمصرفية». «مؤتمر دور المؤسسات المصرفية في الاستثمار والتنمية» 7-9/5/2002. جامعة الشارقة، ص3.

(35) الزرقا، مصطفى أحمد. «هل يقبل شرعاً الحكم على المدين المماطل بالتعويض على الدائن»، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة، مجلد2، عدد2، 1985، ص89-95.

في مواعده هو مقبول فقهاً، ولا يوجد في نصوص الشريعة الإسلامية وأصولها ما ينافي ذلك.

- استحقاق هذا التعويض يشترط فيه أن يكون العميل (المدين) له مقدرة شرعية حتى يستحق وصف الظالم الغاصب.
- عملية تقدير مقدرة العميل من عدمها راجعة إلى القضاء في جميع الأحوال.
- لا يجوز الاتفاق مسبقاً بين الدائن والمدين على تحديد ضرر الدائن في تأخير الوفاء.
- المحكمة هي المحددة للضرر، للتعويض بما فات الدائن من ربح من طرق التجارة فيما لو استثمر ماله بالطرق الشرعية.
- وتجدر الإشارة إلى أنّ الزرقا يجيز العقوبة على المدين المماطل، ولا يجيز اشتراط التعويض لمجرد التأخير، والتي تناسب مع المدة، وتُشترط مسبقاً.

أما الصّدّيق الضرير⁽³⁶⁾ فخلاصة رأيه في هذه المسألة:

- لا يجوز أن يتفق البنك مع العميل بأن يدفع مبلغاً محدداً له في حالة تأخره عن الوفاء، فهو ربا الجاهلية.
- يجوز أن يتفق العميل مع البنك بأن يدفع له مبلغاً تعويضياً عن تأخره بشرط أن يكون الضرر الذي أصاب البنك مادياً وفعلياً، والعميل موسراً. والتعويض يكون على أساس الربح الفعلي الذي حققه البنك عن المدة التي تأخر فيها.
- لا يجوز مطالبة العميل المعسر، وأن يتخذ البنك من الاحتياطات الممكنة لمنع العميل من المماطلة من خلال التوثيق والرهنونات.
- وذهب عبد الحليم عمر إلى القول بجواز التعويض المالي حيث قال:

(36) الضرير، الصديق الأمين. «الاتفاق على إلزام المدين الموسر بتعويض ضرر المماطلة»، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة، مجلد3، عدد1، 1985، ص 111-113.

«وهي في الحقيقة ليست عقوبة بقدر ما هي تعويض عن الضرر، غير أن احتساب الضرر بالنسبة إلى أرباح المصرف أمرٌ يحتاج إلى نظر؛ إذ يمكن أن يكون ذلك مرتبطاً بما يحققه العميل من أرباح»⁽³⁷⁾.

أما الأدلة التي استدلو بها على جواز التعويض المالي فهي:

- قوله ﷺ: «مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ»⁽³⁸⁾. أي تأخير أدائه دينه من وقت إلى وقت بغير عذر ظلم، فإن المظل: مَنع أداء ما استُحقَّ أدائه، وهو حرام من المتمكّن، ولو كان غنياً. ويحرم بذلك على الغني القادر أن يماطل بالدين بعد استحقاقه⁽³⁹⁾. ويقول عليه السلام: «لِيَّ الْوَاجِدُ ظَلَمٌ يَحُلُّ عَرْضَهُ وَعَقُوبَتُهُ»⁽⁴⁰⁾. فالغني القادر على الوفاء إذا امتنع فهو ظالم، ويستحق العقوبة بغرض تعويض الدائن.
- قوله ﷺ: «لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ»⁽⁴¹⁾، فتأخير المدين للوفاء بالدين ضرر، وهو حرمانه من منافع ماله في مدة التأخير، وهذا الضرر لا يُزال إلا بالتعويض.
- إن مقاصد الشريعة وأسسها في تقرير الأحكام عدم المساواة بين الأمين والعاقل، وبين الخائن.

(37) عمر، عبد الحليم. «التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي»، ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية، الجوانب التطبيقية والمشكلات، عمان: مؤسسة آل البيت، ط 1، 1987، ص 210.

(38) البخاري. صحيح البخاري، باب مظل الغني، كتاب الحوالات، حديث رقم 2166، 2167، ج 2، ص 799.

(39) الأحوذى المباركفوري، محمد عبد الرحمن. تحفة الأحوذى، بيروت: دار الكتب العلمية، ج 4، ص 445.

(40) الحاكم، محمد بن عبد الله. المستدرک على الصحيحين، مرجع سابق، كتاب الأحكام، ج 4، ص 115. وقال: حديث صحيح الإسناد، ولم يخرجاه. انظر:

- ابن حجر. فتح الباري شرح صحيح البخاري، حديث رقم 2267، ج 5، ص 62.

(41) ابن ماجه، محمد بن يزيد القزويني. سنن ابن ماجه، مرجع سابق، كتاب الأحكام، باب إذا تشاجروا في قدر الطريق، حديث رقم 2430 ج 2، ص 784. وانظر أيضاً:

- البيهقي. سنن البيهقي الكبرى، كتاب الصلح، باب لا ضرر ولا ضرار، ج 6، ص 69. رواه الحاكم، وقال: صحيح الإسناد. انظر:

- الزيلعي. نصب الراية، ج 4، ص 385.

- القياس على الغاصب الذي يعطل منفعة المغصوب فيجب أن يؤدي أجرته⁽⁴²⁾.
- والرد على ما سبق من أدلة جاء من خلال الانتقادات الموجهة إليها، مع توضيح خطورة الأخذ بهذا الرأي. وبيان ذلك على النحو الآتي:
- إن هذه التعويضات المالية عن ضرر التأخير زيادة مشروطة في قرض. فهي ربا محرم؛ لأنها تشبه الفوائد التأخيرية.
- الإفتاء بالعقوبة المالية لو فرض فإنه يستند إلى إباحة الربا المحرم، ومآله إلى مفسدة وانتشار الربا.
- إن تشبيه المماطل بالغاصب تشبيه غير صحيح؛ لأن المغصوب الذي يضمن قيمته ومنافعه وزوائده للمغصوب منه هو ما له أجر، أما إذا لم يكن يؤجر فلا يضمن. والنقود لا يصح إجارتها فلا تدخل في القياس⁽⁴³⁾.
- وخطورة هذا الرأي بكون المؤسسات الإسلامية تتبنى بكثافة صيغ التمويل التي يترتب عليها ديون، كما في المrabحة، وقلما يتعامل المدين المعسر مع هذه المؤسسات، ومن ثمّ تزداد شبهة الربا في هذه المؤسسات، إضافة إلى حساسية هذا الموضوع.

وقد يصاحب التعويض المالي إجراءات أخرى، منها: رفع معدل الزيادة في الثمن، وذلك بحساب الثمن الآجل على أساس نموذج افتراضي للعميل الذي يتأخر، وتعميم المعاملات بافتراض أن العميل سوف يماطل في السداد، فتعتمد البنوك إلى زيادة كبيرة نسبياً لوجود الآجل، وتبني موعدين للاستحقاق، فإذا سدد في الموعد الأول أعيد له جزء من الزيادة في الثمن، أما الموعد

(42) شبير، محمد عثمان. «صيانة المديونيات ومعالجتها من التعثر في الفقه الإسلامي» بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة. عمان: دار النفائس، ط1، 1998، ج2، ص863.

(43) ابن بيه، عبد الله محفوظ. توضيح أوجه اختلاف الأقوال في مسائل من معاملات الأموال، بيروت: دار ابن حزم، ط1، 1989، ص131. وانظر أيضاً:

- المصري. المصارف الإسلامية، دراسة شرعية لعدد منها، مرجع سابق، ص58.

الثاني المتأخر فهو الذي يستحق فيه السداد للثمن كاملاً⁽⁴⁴⁾.

المانعون للتعويض المالي لتأخر العميل المماطل عن السداد:

اتجه فريق من العلماء المعاصرين إلى منع التعويض المالي للبنك (الدائن) إذا تأخر العميل (المدين) عن السداد مطلقاً، باعتبار هذا التعويض ربا غير جائز، بمعنى: عدم انطباق التفضيل الزمني، وعدم اعتباره جزءاً من الثمن مقابل الزمن في هذه الصورة؛ لعدم انطباق الشروط عليه؛ بسبب طبيعة البدلين، بالإضافة إلى عدم ارتباط الزمن بالمبيع ابتداءً بل بشكل عارض. ويمكن تفصيل القول في ذلك من خلال عرض آراء العلماء:

رأي نزيه حماد: «أن التعويض المالي للمدين المماطل باطل شرعاً، وأن الطريقة الشرعية في معاقبة المدين المماطل هي التهديد بعقوبة الله في الآخرة، ثم التعزير عموماً بالحبس وسواه، ثم بيع ماله جبراً عنه بحكم الحاكم»⁽⁴⁵⁾.

رأي علي السالوس: «الدائن ليس له إلا دينه، سواء أخذه وقت استحقاقه أم بعد مدة من المطل، ولو قيل بدفع مقابل الزمن فهو عين الربا. ولو تم عند تأخر أي مدين عن الأداء إضافة ما يقابل الربح الذي يعلنه المصرف على الدين، فلا نستطيع أن نفرق بينه وبين الربا المُحرم»⁽⁴⁶⁾.

رأي رفيق المصري: «الغني المماطل ظالم فاسق مرتكب للكبيرة، ويمكن التعويض عن خطر المماطلة بطلب الحصول على الكفالات والرهونات». وقال: «أن هنالك حلولاً قابلة للنقاش، فيها: تحميل المماطل هبوط القوة

(44) القري، محمد علي. «المخاطر الائتمانية في التمويل المصرفي الإسلامي»، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مجلد9، عدد1، 2002، ص27. أما أهم المصارف الإسلامية التي تفرض غرامة مالية فهي: المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية (مصر)، ومصرف فيصل الإسلامي (مصر)، ومصرف فيصل الإسلامي (البحرين)، وبنك البركة (أميركا)، ومؤسسة فيصل للتمويل (تركيا).

(45) حماد، نزيه. «المؤيدات الشرعية لحمل المدين المماطل على السداد»، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة: مجلد3، عدد1، 1985، ص101-110. وانظر أيضاً: - نزيه، حماد. قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، ص352.

الشرائية للنقد، وتغريم المماطل لصالح جهات خيرية لا لصالح الدائن، وزيادة حصة الدائن من الربح»⁽⁴⁷⁾.

رأي محمد عثمان شبير: «إذا اتفق الدائن مع المدين على تعويضه مبلغاً معيناً عن كل يوم تأخير، فإن هذا الشرط لا يجوز شرعاً؛ لأن هذا ربا صريح إذا كان محل الالتزام مبلغاً من النقود؛ لأنه ربا نسيئة»⁽⁴⁸⁾.

زكي الدين شعبان⁽⁴⁹⁾، ومحمد زكي عبد البر:⁽⁵⁰⁾ يريان عدم جواز تعويض الدائن عن مطل مدينه القادر على الوفاء بمجرد المطل، ولا يجوز تعويض الدائن عن الربح الفائت بالتأخير؛ لأن الربح غير مؤكد، فقد يربح الدائن وقد لا يربح.

يرى محمد العلي القري: «أنه لا سبيل لمثل هذا العمل (التعويض المالي) في المصرف الإسلامي. فإذا ماطل العميل الذي اشترى العقار أو المنقولات مرابحة لم يكن للمصرف أن يزيد عليه في الدين بفرض غرامات تأخيرية، وما تقوم به البنوك الإسلامية من فرض غرامات على التأخير إنما هو لغرض ردع المماطلين، ثم تتبرع بحصيلة تلك الغرامات إلى جهات الخير والبر، فلا يجوز للبنك أن يستفيد هو من مثل هذه الغرامات»⁽⁵¹⁾.

(46) السالوس. الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، مرجع سابق، ج 2، ص 566.

(47) المصري. «التعويض عن ضرر المماطلة»، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مجلد 3، عدد 1، ص 55-80.

(48) شبير، محمد عثمان. صيانة المديونيات ومعالجتها من التعثر في الفقه الإسلامي، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، عمان: دار النفائس، ط 1، 1998، ج 2، ص 860. وانظر أيضاً:

- شبير، محمد عثمان. «الشرط الجزائي ومعالجة المديونيات المتعثرة في الفقه الإسلامي». الندوة الفقهية الرابعة، بيت التمويل الكويتي، 1416، ص 282.

(49) شعبان، زكي الدين. «هل يقبل شرعاً الحكم على المدين المماطل»، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة: مجلد 1، 1985، ص 197-200.

(50) عبد البر. «رأي آخر في مطل المدين، هل يُلزم بالتعويض»، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة: مجلد 2، 1985، ص 155-160.

(51) القري، محمد علي. «المخاطر في التمويل المصرفي الإسلامي»، مجلة دراسات =

رأي عبد الله محفوظ بن بيه: «إن العقوبة المالية لا تجوز لتوصيلها إلى الربا، ولا تدفع إلى شخص لجبر ضرره، بل يصرفها الحاكم فيما يراه، أو يمسك المال عنده حتى يتوب مرتكب الإثم فيرده إليه»⁽⁵²⁾.

أما أدلة وتعليل هذا الاتجاه باليمنع فيظهر من خلال: أن التعويض التأخيري هو الربا المحرم شرعاً، وأن العمل بالتعويض الربوي يؤدي إلى إقصاء المؤيدات الشرعية لحمل العميل المماطل على أداء الدين مما نص عليه الفقهاء من رفع الأمر إلى القضاء، ومعاقبة المدين المماطل بالحبس، والتعزير ببيع أمواله لتسديد دينه، وهذا الإقصاء لا يجوز شرعاً⁽⁵³⁾.

لقد ناقش المجيزون هذه الأدلة:

- قولهم إنَّ التعويض التأخيري المالي هو فوائد ربوية لم يسلم من رد المجيزين، فقد بيّن الشيخ مصطفى الزرقا افتراق التعويض التأخيري عن الفوائد الربوية من جانبين: الجانب الأول: أن الفوائد الربوية فيها استغلال من الدائن المرابي لجهود المدين ونشاطه بصورة تجعل المدين يتحمل مخاطر الاستثمار، وأما تعويض ضرر التأخير ففيه إقامة لعدل يزيل ضرراً ألحقه إنسان متهاون بواجبه طامعٌ بحقوق غيره. والجانب الثاني: أن الفوائد الربوية في المديانات يتم الاتفاق عليها سلفاً عند التعاقد، وتشكل مصدراً من مصادر الإيرادات للمرابين، بينما تعويض ضرر التأخير لا يأخذ طريقاً استثمارياً، وإنما هو إعادة لتوازن أخل به طرف ظالم متهاون⁽⁵⁴⁾.

- الرد على الدليل الثاني يظهر من خلال: أنه إن كان وصول الدائن إلى

= اقتصادية إسلامية، جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مجلد9، عدد1، 2002، ص27.

(52) بن بيه، عبد الله. توضيح أوجه اختلاف الأقوال في مسائل من معاملات الأموال، مرجع سابق، ص131.

(53) شبير، محمد عثمان. صيانة المديونيات ومعالجتها من التعثر في الفقه الإسلامي، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، مرجع سابق، ص868.

(54) الزرقا، مصطفى أحمد. «هل يقبل شرعاً الحكم على المدين المماطل بالتعويض على الدائن»، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة: مجلد2، عدد2، 1985، ص95.

حقه عن طريق القضاء ميسوراً وسريعاً فيما مضى، فإن هذا الطريق اليوم -في ظل نظام المرافعات وأصول المحاكمات وفن المجادلة والمماثلة والمراوغة الذي برع فيه الكثيرون- أصبح طويلاً وشاقاً، ويفضل الكثير من الناس عدم اللجوء إليه⁽⁵⁵⁾. ويجب عليه أن هذا غير مسلم به؛ لأن الفقه الإسلامي ليس مسؤولاً عن إيجاد حلول لمشكلات إفرزتها نظم وضعية غريبة عن الإسلام، ولأن التشريع الإسلامي ليس من وظيفته ترقيع الخروق التي أحدثها البعد عن الدين الإسلامي.

يتبين مما سبق أن معاقبة العميل لمطله عن أداء الحق المالي الثابت في الذمة بالتعويض المالي أمرٌ خلافي عند علمائنا المعاصرين. فمن منعها صرح بأن التعويض المالي ربا؛ فأصل الدين مال والتعويض مال جاء عن أجل (زمن)، وهذا ربا النسيئة، فالزيادة جاءت مقابل أجل. أما من أجازها فقد قاسها على الغاصب.

وترى الدراسة في هذه المسألة -من منطلق النظرية وشروطها- أن معاقبة العميل مالياً جراًء مطله تتحدد على النحو الآتي:

- إذا اتفق الدائن (البنك) مع المدين على تعويضه عن كل يوم تأخير مالاً فهذا ربا النسيئة. ومن ثم لا يجوز الزيادة، فأى زيادة تعدّ من باب الربا. فمجرد التأخير عن وفاء الدين لا يجوز التعويض عنه؛ لأن الزيادة هي مقابل الزمن منفرداً. والزيادة (التعويض) لم يتم الاتفاق عليها ابتداءً مرتبطة بسلعة أو عمل إنما جاءت عَرَضاً.

- اتفاق البنك مع المدين على التعويض بما أصاب البنك من ضرر مادي وفعلي، فيتم تعويض البنك عن الضرر المتحقق فعلاً.

وبذلك فإن معاقبة العميل بأخذ جزء من ماله نظير التأخير فقط محرّم شرعاً، وهو من باب ربا النسيئة. ولكن، ولأهمية أخذ إجراء للمطل في البنوك

(55) شبير، محمد عثمان. صيانة المديونيات ومعالجتها من التعثر في الفقه الإسلامي، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، مرجع سابق، ص 873.

الإسلامية، ولفساد الذمم فيجب اتخاذ إجراءات وقائية؛ بدراسة أحوال العميل من خلال اتخاذ منهج معين للاستفسار عنه بالتعاون مع البنوك المختلفة والمجتمع المحلي، وبالإمكان أخذ ضمانات تتلاءم مع وضع العميل من رهونات، وكفالات، وإجراءات علاجية، أهمها: فرض عقوبة أو غرامة مالية ولا أقصد تعويضاً مالياً، وهذه العقوبة ليست مقابل التأخير، ولا تتغير العقوبة، ومقدارها بمقدار المدة، وإنما محددة، وتصرف على وجوه الخير ولا يستحقها البنك، في حين أن التعويض المالي يستحقه البنك ويتناسب مع المدة، وهو مقابل التأخير ولو لم يتعرض البنك لضرر فعلي، ويُشترط مثل هذا الشرط الجزائي-العقوبة المالية- في لوائح وقوانين البنك، ويشترط - أيضاً- معرفة وجوه الخير التي ستصرف فيها هذه الأموال.

ومما يجب التنويه إليه بعد الترجيح السابق أن هناك افتراقاً بين الشرط الجزائي على الديون -قرض أو بيع- وبين الشرط الجزائي على الأعمال؛ فالشرط الجزائي على الأعمال والتعهدات أقره عدد كبير من العلماء⁽⁵⁶⁾؛ لعدم ثبوت نص يمنعه، ولأنه يدخل تحت حرية المتعاقدين في التصرف، وأن الشرط تم بالتراضي، وأن هذا الشرط يحمل المدين على القيام بالتزامه، ويُؤمّن المصالح العامة في التنفيذ، وهو ما يجري عليه العمل، وتعارفه الناس. هذا، وقد ذهب بعض الاقتصاديين المسلمين المعاصرين⁽⁵⁷⁾ إلى القول بضرورة اتخاذ إجراء علاجي وعقوبة للعميل، باشتراط حلول باقي الأقساط أو مجموعة أقساط في حال تأخر العميل عن السداد، إلا أن هذا الشرط يتنازعه

(56) الزحيلي، محمد. «الشرط الجزائي في المعاملات المالية والمصرفية». مؤتمر دور المؤسسات المصرفية في الاستثمار والتنمية 7-9/5/2002. جامعة الشارقة، ص7-10.

(57) الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، فتوى رقم 542، بيت التمويل الكويتي، هيئة الفتوى والرقابة الشرعية، 1989، ج4، ص18. وانظر أيضاً:
- شبير، محمد عثمان. «صيانة المديونيات ومعالجتها من التعثر في الفقه الإسلامي» بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة. عمان: دار النفائس، ط1، 1998، ج2، ص875.

أمران⁽⁵⁸⁾: الأول: هذا الشرط يحقق منفعة زائدة للدائن، وهي حلول باقي الأقساط المؤجلة. وكما تم التوصل إلى نتيجة مفادها: «أن الحال أفضل من المؤجل»، فالثمن المؤجل أعلى قيمة من الحال، والثمن أصلاً زيد فيه الثمن مقابل الأجل. فإذا أُتفق على حلول الأقساط عند العجز عن أداء قسط أو أكثر، يكون الدائن قد استفاد من الزمن ومن ثمّ يكون قد أخذ زيادة بلا مقابل، وتعدّ بذلك أكلاً لأموال الناس بالباطل، والثاني: التأجيل حق للمدين، وله أن يتنازل عن حقه متى شاء، إذ هو مضروب لمصلحته؛ ولهذا يجوز اشتراطه.

وترى الدراسة عدم جواز هذا الشرط؛ لأنه أكلٌ لأموال الناس بالباطل، بالإضافة إلى اعتباره داخلاً في عموم الربا.

(58) أبو غدة. البيع المؤجل، مرجع سابق، ص74.

المبحث الثالث الأداء المالي المبكر⁽⁵⁹⁾

تعتمد غالبية معاملات الأفراد على البيع المؤجل، وفي البيع المؤجل يزداد في الثمن نظير الأجل، ويترتب على هذه المعاملات وأمثالها ديون مؤجلة. فإذا علمنا أن البنوك المختلفة تعتمد في نشاطاتها المختلفة على الديون، فإن البنوك الإسلامية تتعامل بالديون كذلك، إذ تركز نشاطاتها على بيع المرابحة؛ لما فيه من ميزات بالنسبة للبنك، من: قصر الأجل، ومعدومية المخاطرة تقريباً.

فإذا ما نظرنا إلى هذه التعاملات المالية التي زيد فيها الثمن للأجل، وما ترتب عليها من ديون في ذمة العملاء، وجدنا أن الزمن له حصة وقسط من الثمن. فلو رغب العميل في سداد ما عليه من ديون مستحقة، فهل يحط من الدين بمقدار ما يتكافأ مع المدة المتبقية؟ هذا التساؤل مبحوثٌ باستفاضة في مسألة «ضع وتعجل» الخلافية بين الفقهاء، والتي تم التوصل إلى جوازها. والتطبيق العملي وارءٌ بصورة خاصة في المرابحة، حيث يراعى الأجل عند تحديد الثمن، فإذا ما تيسر السداد قبل الأجل فيثار هذا التساؤل: بجواز الحط من جزء من الثمن نظير تعجيل السداد؟ والتساؤل الآخر يتعلق بجواز الاتفاق مسبقاً على ذلك تشجيعاً للمشتري على السداد المبكر؟ وهل يلزم البنك بقبول السداد المبكر والحط من الثمن بما يقابل المدة؟

أولاً: الأصل الفقهي لهذه المسألة

الأصل الفقهي لمسألة سداد المدين لما عليه من ديون في الذمة في وقت مبكر هي مسألة «ضع وتعجل» الفقهية، إذ ذهب جمهور الفقهاء إلى عدم جوازها باعتبار أن النقص كان للأجل، حيث يقابل النقص في «ضع وتعجل»، الزيادة في الربا؛ لأن كلاً منهما كان لقاء الأجل، ومن ثم فهي ربا. وما سار عليه المتقدمون من الفقهاء أن المدين إذا دفع الدين قبل حلول الأجل فلا

(59) سبق مناقشة تأصيل السداد المبكر للعميل عند بحث صيغة «ضع وتعجل».

يعود على الدائن بشيء مقابل المدة المتبقية؛ لأنه متبرع بالدفع. غير أن متأخري الحنفية صرحوا -بشكل واضح جلي- أنه إذا أدى المدين في بيع المرابحة ما عليه من ديون، أو مات قبلها، فليس للدائن إلا بقدر ما مضى من الأيام. فيرى ابن عابدين أنه إذا قضى المدين للمدين من بيع بالنسيئة اضطراراً منه للسداد قبل الاستحقاق، فتجري عملية تخفيض الثمن بمقدار ما يتكافأ مع المدة المتبقية التي تفصل تاريخ السداد عن تاريخ الاستحقاق، والمستند في ذلك أنه إذا جازت الزيادة لقاء التأجيل، جاز التخفيض لقاء التعجيل، إضافة إلى أن ذلك أرفق للجانبين⁽⁶⁰⁾. إذ جاء في حاشية ابن عابدين «إذا قضى المدين الدين قبل حلول الأجل أو مات لا يؤخذ من المرابحة إلا بقدر ما مضى من الأيام»⁽⁶¹⁾.

ورجّحنا جواز الخصم من الدين نظير تعجيل السداد، إذا كانت العلاقة بين الدائن والمدين ثنائية، أما إذا دخل طرف ثالث فتمتنع عملية الخصم.

ثانياً: الشرط والاتفاق على الخصم للسداد المبكر

لا خلاف بين المجتهدين في جواز الوفاء بالدين مع تنازل الدائن عن جزء من دينه دون اتفاق مسبق، فهذا ليس من الربا، ولا يتضمن شبهة الربا، كما أنه يجوز أن يقضي المقرض للقرض بخير مما أخذ، من غير شرط ولا مواطاة. أما الاتفاق بين الدائن والمدين بدين مؤجل بقيام المدين بسداد الدين قبل أجله مقابل إسقاط الدائن لجزء منه، فهي مسألة «ضع وتعجل» المختلف فيها. وقد ذهب كثير من الفقهاء⁽⁶²⁾ إلى عدم جواز الخصم لقاء السداد المبكر إذا كان هناك اتفاق مسبق بينهما، وهذا ما ذهب إليه مجمع الفقه الإسلامي⁽⁶³⁾. أما فيما يتعلق

(60) المصري. بحوث في فقه المعاملات مرجع سابق، ص 12.

(61) ابن عابدين. رد المحتار على الدر المختار، مرجع سابق، ج 5، ص 160.

(62) انظر «ضع وتعجل» دليلاً لنظرية الحسم الزمني وآراء الرافضين للحسم الزمني وأدلتهم في الفصل الثاني.

(63) قرار رقم 66-2-7 بشأن بيع التقيسيط. مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: دورة 7، عدد 7، 1992، ج 2، ص 217.

بالشرط فما ذهب إليه البعض من عدم جواز الخصم إذا كان هناك شرط ملفوظ أو ملحوظ بالعقد، أو عرف ملحوظ كذلك⁽⁶⁴⁾.

ويترجح للدراسة جواز عملية الخصم للسداد المبكر بالشرط أو الاتفاق؛ ويجوز الاتفاق أو الشرط إذا رغب الطرفان في ذلك، فلو طلب الدائن (البنك) من العميل السداد مقابل الحط فهذا جائز بالاتفاق، إذ إنه غير مسبوق، أو أن المدين رغب في السداد قبل الأجل، واشترط العميل الحط من الدين لذلك، واتفق مع البنك، فهذا الاتفاق والشرط جائز.

ويجدر التنويه إلى أن الخصم للسداد المبكر قد يكون بطلب من الدائن لحاجته للسيولة المادية، فهنا لا نستطيع أن نجبر المدين على السداد؛ لأن الأجل من حقه، فلو اتفقا على ذلك فهنا يخصم من الدين المتبقي بقدر ما مضى من الأيام، ويخصم ما يقابل الأجل، إذ إن الأجل هنا من حق المدين؛ لأن الثمن قد زيد للأجل. أما إذا كان الطلب لتعجيل السداد من المدين (العميل) فلا بد من رضاها وقبولهما معاً، أي قبول الدائن (البنك) للسداد المبكر. ولا نستطيع القول بإجبار الدائن على قبول التعجيل لكن إذا قبل التعجيل فهنا يحط من الثمن بقدر ما مضى من الأيام تحقيقاً للعدل، ولمبدأ المساواة، لا سيما وأن الثمن قد زيد أصلاً بسبب الأجل، فيحط من الثمن مقابل الأجل أيضاً.

ثالثاً: آلية الخصم لقاء تعجيل السداد (السداد المبكر)

ذكر ابن عابدين وفصل القول في آلية عمل الخصم للديون نظير تعجيل السداد، ويمكن للبنوك الإسلامية استخدامها. وتوضح ذلك فيما يأتي:

(64) الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، فتوى رقم 558، الكويت: بيت التمويل الكويتي، هيئة الفتوى والرقابة الشرعية، 1989، ج 4، ص 27. وانظر أيضاً:
- أبو غدة، عبد الستار. بحوث في فقه المعاملات والأساليب المصرفية الإسلامية، ط 1، الكويت: بيت التمويل الكويتي، 1993، ص 36. وانظر القرني، محمد علي. «المخاطر الائتمانية في التمويل المصرفي الإسلامي»، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مجلد 9، عدد 1، 2002، ص 30.

«صورته اشترى شيئاً بعشرة نقداً، وباعه لآخر بعشرين إلى أجل هو عشرة أشهر، فإذا قضاه بعد تمام خمسة أشهر أو مات بعدها، يأخذ خمسة ويترك خمسة»⁽⁶⁵⁾.

من هنا يمكن أن نحدد آلية لخصم الديون -وقد ذكرنا سابقاً- أن الديون هي ديون عن بيع لا عن قروض -بالمثال الآتي:

لو فرضنا أن سلعة ما تباع نقداً بعشرة دنانير حالة، وإلى عشرة أشهر بعشرين ديناراً، فالزيادة نظير الأجل هي عشرة دنانير. ولمعرفة نصيب كل وحدة زمنية-شهر مثلاً- من الثمن فنقول إنها تساوي:

الزيادة في الثمن مقابل الأجل ÷ عدد الوحدات الزمنية

$$1 = 10 \div 10$$

ويكون نصيب الشهر الواحد من الثمن ديناراً واحداً. فلو أدى الثمن قبل فترة الاستحقاق بخمسة أشهر فتجري عملية تخفيض نصيب الأشهر المتبقية من الزمن على النحو الآتي:

عدد الوحدات الزمنية الكلية - الوحدات الزمنية المتبقية

$$5 = 10 - 5$$

وبعد ذلك نضرب نصيب كل وحدة بعدد الوحدات الزمنية المتبقية

$$5 = 5 \times 1$$

ومن ثم فإن العميل يستحق نظير تعجيل السداد (5) دنانير، فيكون بذلك ثمن السلعة (15) ديناراً.

(65) ابن عابدين. رد المحتار على الدر المختار (حاشية ابن عابدين)، مرجع سابق، ج 6، ص 757.

رابعاً: السداد المالي المبكر وتطبيقه في البنك الإسلامي⁽⁶⁶⁾

يحسب الربح في بيع المرابحة للأمر بالشراء⁽⁶⁷⁾ على أساس نسبة مئوية من ثمن الشراء، إضافة إلى المصروفات كلها. ونسبة الربح تختلف باختلاف نوع البضاعة وأجل السداد بما يؤثر في إجمالي الثمن الذي يزيد في البيع الآجل على البيع النقدي. ونسبة ربح البنك الإسلامي الأردني⁽⁶⁸⁾ من بيع المرابحة للأمر بالشراء تتحدد وفق عوامل عدة: أهمها درجة المخاطرة، والتدفقات النقدية المتوقعة، وأن تكون النسبة منافسة لأسعار السوق (نسبة المرابحة قريبة من أسعار السوق، أي قريبة من سعر الفائدة التي يحددها البنك المركزي).

وتوصلت الدراسة إلى أن للأجل حصة وقسطاً من الثمن، وهو أحد العوامل التي تحدد ثمن السلعة، فيزداد في ثمن السلعة عادة لمكان الأجل. ومن ثمّ يزداد الثمن في بيع المرابحة للأمر بالشراء باختلاف الأجل، حيث تحدد نسبة الربح بناء على الأجل؛ فإذا كان السداد سيتم في سنة كانت نسبة الربح 6% مثلاً - ولا يتم زيادتها إذا تأخر العميل عن السداد في الموعد المحدد إذا تحددت ابتداءً؛ لأن الثمن بالأجل متى تم الاتفاق عليه في العقد فلا يزداد بعد ذلك إذا زاد الأجل؛ لأن الثمن بالأجل دين في ذمة المشتري، والدين لا يزداد بزيادة الأجل - ونسبة (12%) إذا كان السداد في سنتين، و(18%) إذا كان السداد في ثلاث سنوات.

مثال ذلك: تقدم عميل لشراء سيارة، مرابحة، وثمرتها في المعرض (10,000) دينار، ويملك العميل من ثمنها (2,000) دينار. وطلب العميل

(66) تم اختيار البنك الإسلامي الأردني نموذجاً لتوضيح آلية التعامل مع السداد المالي المبكر للعميل؛ فالبنوك الإسلامية تشابه في تعاملها مع السداد المبكر.

(67) بيع المرابحة هو أحد أنواع بيع الأمانة، وهي مختلفة عن بيع المرابحة للأمر بالشراء، فبيع المرابحة هو: «بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم» الجزيري. الفقه على المذاهب الأربعة، مرجع سابق ج2، ص278.

(68) مقابلة شخصية مع السيد يوسف دغمش، دائرة التمويل والاستثمار، البنك الإسلامي الأردني، الفرع الرئيسي، الشميساني، تاريخ 11-6-2006.

تحديد قيمة القسط الشهري على سنتين أو على ثلاث سنوات. فكان قيمة القسط لمدة سنتين (373,3) وقيمة القسط على ثلاث سنوات (262,2).

وتوضيح ذلك: أن نسبة الربح لمدة عامين كانت (12%) وتحديد قيمة القسط تم بـ:

$$8000 \times 12\% = 960 \text{ ديناراً قيمة ربح البنك.}$$

$$8960 \div 24 = 373,3 \text{ قيمة القسط الشهري.}$$

أما نسبة الربح لمدة ثلاث سنوات فكانت (18%) وتحديد قيمة القسط تم بـ:

$$8000 \times 18\% = 1440 \text{ ديناراً قيمة ربح البنك.}$$

$$9440 \div 36 = 262,2 \text{ قيمة القسط الشهري.}$$

وفي حالة السداد المبكر للعميل لا يتم خصم شيء من الدين -بشكل ملزم- أو الزيادة عليه. والبنك الإسلامي الأردني يقوم بعد اقتناعه بالظروف المحيطة بالعملية وبتوصية من العاملين في البنك، وبعد دراسة أوضاعه بالتبرع ببعض الثمن من غير إلزام إذا قرر العميل السداد المبكر⁽⁶⁹⁾. هذا، وقد اتبعت الدائرة المالية في البنك آلية معينة* للخصم -من الدين المؤجل على العميل في بيع المرابحة والمحدد على أقساط- إذا سدد العميل مبكراً ما عليه من أقساط (جميع الأقساط)، وتأخذ هذه الآلية بعين الاعتبار عدد الأقساط المسددة دفعة واحدة على مجموع الأقساط، ونسبة الربح المحقق، ونسبة إعادة تشغيل وتوظيف الأموال المسددة. وترى الدراسة اتباع الآلية السابقة المقترحة للخصم بما يتناسب والمدة المتبقية، والثمن الذي زيد مقابل الأجل. هذا، وقد توصلت الدراسة إلى أن العقد الأول بين العميل والبنك على

(69) سمحان. حسين محمد. العمليات الاستثمارية الإسلامية، مرجع سابق، ص 69.

(*) تم التحفظ على إعلان هذه الآلية؛ لأنها غير ملزمة في حق البنك. مقابلة شخصية مع السيد يوسف دغمش، دائرة التمويل والاستثمار، البنك الإسلامي الأردني، الفرع الرئيسي، الشمساني، تاريخ 11-6-2006م.

شراء سلعة مربوحة قد أبرم وانتهى، أي: تعلق العقد بمفهوم النفاذ، فلا يجبر البنك على الحط مقابل السداد المبكر بعقد ثان، إذ يتطلب الأمر رضا الطرفين، لكن إذا تراضى الطرفان على السداد المبكر فمن العدل الحط من الثمن بما يقابل ويكافئ المدة المتبقية، لا سيما وأن الثمن قد زيد فيه بسبب الزمن.

وفي حالة موت العميل يُبقي البنك الإسلامي الأردني الأقساط إلى موعدها على الورثة في حالة عدم اشتراكه في صندوق التأمين التبادلي، فإذا قرر الورثة السداد المبكر فلا يخصم من الدين شيء إلا إذا قرر البنك الخصم تبرعاً.

وقد طبقت بعض المؤسسات المالية الإسلامية الخصم من الدين المؤجل مقابل تعجيل السداد للدين الناجم عن بيع لا عن قرض؛ تحقيقاً لمعنى العدل. ففي مؤسسة تنمية أموال الأيتام الأردنية تم الاتفاق على أنه في حالة قيام بعض العملاء -الحاصلين على مرابحات من المؤسسة لمدة معينة، والتي يتم سدادها على أقساط- بتسديد كامل قيمة المrabحة مع أرباحها المتفق عليها قبل انتهاء المدة المتفق عليها في عقد المrabحة فإنه يجوز إعفاء طالب الحطيطة من جزء من الأرباح الآجلة غير المستحقة المتبقية وفقاً لما يأتي: (70)

- تقديم استدعاء من المربح أو الكفيل يتضمن طلباً بالموافقة على حسم جزء من الأرباح الآجلة.

- في حال موافقة المدير العام على الطلب يتم الحسم من الأرباح الآجلة غير المستحقة وفقاً للنسب الآتية*:

(70) مقابلة شخصية مع السيد معتصم مريان، إداري الشؤون الفقهية والقانونية في مؤسسة تنمية أموال الأيتام، تاريخ 11-10-2006، في مقر المؤسسة في عمان-جبل عبدون.

(*) تمت الموافقة على النسب المقرر إسقاطها عن طالب الخصم في الجلسة المنعقدة بتاريخ 23-2-2006 بواسطة لجنة الرقابة الشرعية في المؤسسة (د. محمد عقلة الإبراهيم، د. أحمد السعد، د. أحمد ملحم).

نسبة الأقساط المسددة	نسبة الإعفاء
50% فأقل	50%
51% - 60%	40%
61% - 70%	30%
71% - 80%	20%
81% - 100%	10%

يلاحظ اعتماد نسبة الإعفاء من الأرباح الآجلة غير المستحقة على نسبة الأقساط المسددة، فالحسم للمبالغ المالية المستحقة -وهي ديون آجلة- يعتمد أساساً على الزمن، كما في الآلية المقترحة للخصم؛ فإذا كانت الأقساط المسددة (70%) فيتم خصم (30%) من الأرباح الآجلة بما يقابل المدة التي عجل المدين بها السداد. أما إن كانت نسبة الإقساط المسددة أقل من (50%) فإن نسبة الحسم تكون (50%) وذلك تحقيقاً لمصلحة الأيتام، وهذا لا يتناقض مع الآلية المقترحة.

فمثلاً: إذا كانت نسبة الزيادة في الثمن للتأجيل (100) دينار لمدة (10) أشهر، وطلب العميل الخصم لتعجيل السداد بعد (7) أشهر، فيتم خصم (30) ديناراً بما يقابل الثلاثة أشهر التي عجل بها. وإن كانت نسبة الأقساط المسددة (20%) فقط فإن نسبة الحسم تكون (50%) من الأرباح المؤجلة.

المبحث الرابع التورق المنظم (المصرفي)

نشأت المصارف الإسلامية أول ما نشأت لرفع مصيبة الربا عن الأمة الإسلامية التي ابتليت بها في شتى تعاملاتها، ولإزالة كل ما يتعلق به في المعاملات المالية. وبذلك اجتهد القائمون عليها بإيجاد بدائل إسلامية تتفق والمنظومة القيمية الإسلامية؛ لتوفير البديل الشرعي وفق ضوابط وقواعد الشريعة الإسلامية الغراء، ومع تطور التمويل الإسلامي وجدنا أن بعضها؛ نتيجة لمنافستها للبنوك الربوية، أصبح قريباً من التمويل التقليدي. ومن هذه الصيغ التورق المنظم، ويلاحظ أن التورق المنظم مرتبطٌ بالزمن ارتباطاً وثيقاً لا ينفك عنه، ويندرج ضمن مسمى نظرية الحسم الزمني أو التفضيل الزمني، وبيان الموقف الشرعي من التورق المنظم يحدد انتماءه إلى النظرية المنشودة من عدمه. ويتعين علينا لذلك البحث مسبقاً في التورق الفردي، وحكمه، وعلاقته بالعينة. وهل يخضعان أصلاً لنظرية الحسم الزمني أم لا؟

أولاً: التورق الفردي وعلاقته بالعينة

التورق المصرفي المنظم صورة للتورق الفردي، ولمعرفة حكم التورق المصرفي المنظم كان لازماً توضيح مفهوم التورق، والفرق بينه وبين العينة، وحكمه:

بيع العينة:

التورق: بيعٌ للسلعة المشتراة نسيئةً لغير البائع الأول، أما العينة فهي بيع السلعة المشتراة نسيئةً للبائع نفسه. والمقصود ببيع العينة «أن يبيعه عيناً بثمن كثير مؤجل، ويسلمها له، ثم يشتريها منه ليبقى الكثير في ذمته»⁽⁷¹⁾. وعُرف - أيضاً - بأنه: بيع شخص سلعة نسيئة، وتسليمها له، ثم يشتريها البائع من

(71) الشربيني. مغني المحتاج، مرجع سابق، ج2، ص39.

المشتري بثمان أجل أقل من ثمنها المؤجل⁽⁷²⁾. وصورته: لو احتاج شخص إلى مبلغ من المال، فأتى رجلاً ليستقرض منه، ولكن المقرض يخاف الربا مع طمعه في الزيادة، فاحتال من أجل الوصول إلى مراده بأن وَسَّطَ بيعاً بينه وبين طالب القرض، فيبيعه سلعة بثمان مؤجل أعلى من الثمن الحال، ثم يعود ويشتريها منه بثمان حال، فيكون قد أقرضه الثمن وكسب الفرق بين الثمنين، وخسر المشتري فرق الزمن لرغبته بالمال. وينتهي ذلك التعاقد بأن المدين أصبح مطالباً بالثمان المؤجل، وما تسلم إلا مالاً أقل منه، وهذا الفرق هو نظير الزمن.

حكم بيع العينة

اتفق الفقهاء على تحريم بيع العينة إذا كان هناك شرط مذكور في العقد نفسه على الدخول في العقد الثاني⁽⁷³⁾. أما إذا لم يكن هناك شرط فقد اختلفوا في ذلك على قولين، القول الأول: المنع؛ أي تحريم بيع العينة؛ فقد رُوي هذا القول عن ابن عباس، وعائشة، والحسن، وابن سيرين، والشعبي، والنخعي، وبه قال أبو الزناد، وربيعة، وعبد العزيز بن أبي سلمة، والثوري، والأوزاعي، وإسحاق، وأصحاب الرأي والحنابلة، والحنفية، والمالكية⁽⁷⁴⁾. ومن أبرز أدلتهم:

- ما روي عن العالية بنت أنفع «قالت: خرجت أنا وأم محبة إلى مكة،

(72) وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية الكويتية. الموسوعة الفقهية، مرجع سابق، ج14، ص147.

(73) البهوتي. كشف القناع، مرجع سابق، ج3، ص95.

(74) ابن قدامة. المغني، مرجع سابق، ج4، ص127. وانظر ابن نجيم. البحر الرائق شرح كنز الدقائق، مرجع سابق، ج6، ص256. ولمزيد من الاطلاع على أدلتهم ومناقشتها انظر:

- الخطيب، إشراق محمود. «الحيل الشرعية في مجال الاقتصاد». (رسالة ماجستير، كلية الشريعة، جامعة اليرموك، إربد، 1998). ص46 وما بعدها.

- حوا، أحمد سعيد. «صور التحاليل على الربا وحكمها في الشريعة الإسلامية». (رسالة دكتوراه، الجامعة الأردنية، 1998). ص80-91.

فدخلنا على عائشة فسلمنا عليها، فقالت لنا: من أنتن؟ قلنا: من أهل الكوفة. قالت: فكأنها أعرضت عنا. فقالت لها أم محبة: يا أم المؤمنين، كانت لي جارية، وإنني بعته من زيد بن أرقم الأنصاري بثمانمائة درهم إلى عطائه، وإنه أراد بيعها فابتعتها منه بستمئة درهم نقداً، قالت: فأقبلت علينا، فقالت: بئسما شريت، وما اشتريت، فأبلغني زيدا أنه قد أبطل جهاده مع رسول الله ﷺ إلا أن يتوب، فقالت لها: أرايت إن لم آخذ منه إلا رأس مالي؟ قالت: فمن جاء موعظة من ربه فانتهى فله ما سلف»⁽⁷⁵⁾.

- ما ورد في السنة: «عن ابن عمر قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: إذا تبايعتم بالعينة، وأخذتم أذناب البقر، ورضيتم بالزرع، وتركتم الجهاد، سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم»⁽⁷⁶⁾.

أما القول الثاني فهو الجواز، وهو مذهب الشافعي⁽⁷⁷⁾، والظاهرية: ويقول ابن حزم: «فإن ابتاع سلعة ليست طعاماً ولا شرباً بثمان مسمى، ثم اشتراها منه الذي كان باعها منه قبل أن يقبضها منه بأقل من ذلك الثمن، فلا بأس به، إلا أن يكون من أهل العينة وقد نقده الثمن، فلا خير فيه»⁽⁷⁸⁾.

والسبب الأساسي لإجازة الشافعية لبيع العينة؛ أنهم لا يدخلون النيات في العقود، فما دام العقد قد استوفى الشكل الظاهري فهو صحيح، أي أن آثار العقد تترتب عليه وإن كان حراماً. وليس معنى ذلك أنهم يحلون الحرام، ولكنهم يجعلون ما يتعلق بالنية حسابه عند الله، سبحانه وتعالى، ويحكمون

(75) الحاكم. المستدرك على الصحيحين، مرجع سابق، كتاب الأشربة، حديث رقم 7239 ج4، ص164، وقال: حديث صحيح على شرط مسلم ولم يخرجاه. وانظر:
- البيهقي. سنن البيهقي الكبرى، باب التشديد على من كذب في ثمن ما يبيع، ج5، ص221.

- الدار قطني. سنن الدار قطني، مرجع سابق، ج3، ص52.

(76) البيهقي. سنن البيهقي الكبرى، باب هبة المبيع ممن هو في يديه قبل قبضه، حديث 10484، ج5، ص315.

(77) الشافعي. الأم، مرجع سابق، ج3، ص95.

(78) ابن حزم. المحلى، مرجع، سابق ج9، ص48.

على العقود بظاهرها: كبيع السلاح زمن الفتنة، والعنب لمن يتخذه خمراً، وزواج التحليل، وبيع العينة من بينها⁽⁷⁹⁾، والفقهاء متفقون جميعاً أن النية إذا كانت ظاهرة فهي محرمة شرعاً.

وترجّح الدراسة أن بيع العينة محرّم شرعاً، ولا يستظل تحت مظلة التفضيل الزمني، أو نظرية الحسم الزمني، وخرج من ذلك باعتبار كون أصل المعاملة قرضاً تمّ بين شخصين فقط؛ فالسلعة ما هي إلا محللٌ بين الطرفين للربا بدليل أن المشتري (المدين) أصبح مديناً بأكثر مما أخذ ثمناً للسلعة، فالبائع (الدائن) استفاد فرق السعر بين الثمنين الآجل والمؤجل - فرق الزمن-. ولو استفاد منه شخص آخر لكان به قول بالجواز، أي بيع التورق. وأهم شروط تحريم بيع العينة هي: ⁽⁸⁰⁾ أن يكون العقد الثاني قبل قبض الثمن الأول، فلو باع شخص لآخر سلعة وقبض ثمنها ثم اشتراها من مشتريها بأقل من ثمنها جاز، وأن يشتري البائع السلعة من نفس الشخص الذي باعها له أو وكيله، فإن اشتراها من غير مشتريها أو وكيله جاز الشراء ما لم يكن حيلة على الربا؛ لأنه لم يعد إليه من جهته، وكذلك بأن يكون المشتري هو البائع الأول أو وكيله، وإلا أصبح العقد تورقاً.

التورق الفردي

التورق لغة واصطلاحاً: التورق في اللغة مشتق من الورق - بكسر الراء - وهو الفضة، أي: الدراهم المضروبة⁽⁸¹⁾. قال تعالى: ﴿فَاَبْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ﴾ [الكهف: 19] وأصل التورق طلب النقود من الفضة، ثم تحول هذا المفهوم إلى: طلب النقد سواء أكان فضة، أم ذهباً، أم عملة ورقية. فبقي أصل اللفظ وصار إلى التوسع في مدلوله تبعاً للتوسع في مفهوم النقد.

(79) السالوس. «البيع بالتقسيط، نظرات في التطبيق العملي»، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: مجلد1، عدد6، 1996.

(80) الخطيب، إشراق محمود. «الحيل الشرعية في مجال الاقتصاد». (رسالة ماجستير، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة اليرموك، إربد، 1998). ص63.

(81) الرازي. مختار الصحاح، مرجع سابق، مادة ورق، ج1، ص299.

أما المعنى الاصطلاحي للتورق في الأصل الفقهي فنذكر أهم تعريفاته:

- شراء سلعة في حوزة البائع، وملكه بضمن مؤجل، ثم بيع السلعة المشتراة بنقد لغير البائع؛ للحصول على النقد.

- طلب النقد بطريقة مخصوصة: بشراء سلعة ما بضمن أجل مرتفع وبيعها بضمن حال منخفض؛ بهدف الحصول على النقد الذي تعذر الحصول عليه بالأسباب الأخرى⁽⁸²⁾.

- أن يشتري سلعة نسيئة، ثم يبيعها لغير البائع بأقل مما اشتراها به؛ ليحصل على النقد⁽⁸³⁾.

ولم يُعرَف التورق بهذا الاسم إلا عند الحنابلة⁽⁸⁴⁾. أما بقية المذاهب الفقهية فهو مباحث عندهم عند بحث العينة، ومما يدل على ذلك ما ذكره البهوتي: «ولو احتاج إنسان إلى نقد فاشترى ما يساوي مئة بمئة وخمسين فلا بأس بذلك، وهذه مسألة التورق»⁽⁸⁵⁾. وقال ابن مفلح: «ولو احتاج إلى نقد فاشترى ما يساوي مئة بمئتين فلا بأس، نص عليه، وهي التورق»⁽⁸⁶⁾.

فالتورق بذلك ما هو إلا صورة عن البيع الآجل، وصورته -كما سبق

(82) السبهاني، عبد الجبار حمد. «التورق المصرفي المعاصر دراسة تقديرية»، مجلة الشريعة والدراسات الإسلامية، عدد 23، 2005، ص 377.

(83) حماد، نزيه. دليل المصطلحات الفقهية الاقتصادية، الكويت: بيت التمويل الكويتي، ص 88. وانظر أيضاً:

- وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية الكويتية. الموسوعة الفقهية، مرجع سابق، ج 14، ص 147.

(84) وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية الكويتية. الموسوعة الفقهية، مرجع سابق، ج 14، ص 147. وانظر أيضاً:

- السويلم، سامي بن إبراهيم. «التورق والتورق المنظم»، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي، مكة المكرمة: 2000، ص 8.

(85) البهوتي. كشاف القناع، مرجع سابق، ج 3، ص 186. وانظر أيضاً:

- البهوتي. شرح منتهى الإرادات، مرجع سابق، ج 2، ص 26.

(86) ابن مفلح. الفروع، مرجع سابق، ج 4، ص 126. وانظر أيضاً:

- ابن مفلح. المبدع، مرجع سابق، ج 4، ص 49.

بيانه- شراء شخص لسلعة بثمن مؤجل غالباً ما يزداد في الثمن لأجل التأجيل (الزمن)، ثم يبيعهها نقداً إلى غير البائع الأول بثمن أقل، والقصد منه الحصول على النقد. فثمن السلعة حالاً (100) دينار، وكان اشتراها لمدة شهرين بـ (120) ديناراً، أي أن الزيادة بسبب الأجل (20) ديناراً، ثم يقوم ببيعها بثمن حال لغير البائع بـ (100) دينار أو أقل، وبذلك يحصل على النقد، ويخسر مقابل ذلك (20) ديناراً، وهي المقابلة للزمن، أو أن يخسر أكثر مقابل حاجته كأن يبيعهها بـ (90) ديناراً. ومن هنا يتضح لنا علاقة التورق الفقهي بالحسم الزمني. فالزمن والحاجة محدّدات لثمن السلعة المبّعة تورقاً؛ فالتورق هنا يتحمل الخسارة بالفرق بين ثمن السلعة بالأجل و ثمنها نقداً- فرق الزمن- للحصول على المال من أجل التوسع به.

ومن النصوص الفقهية: «كأن يحتاج المدين فيأبى المسؤول أن يقرض بل أن يبيع ما يساوي عشرة بخمسة عشر إلى أجل، فيشتريه المديون وبيعه في السوق بعشرة حالة، ولا بأس في هذا، فإن الأجل قابله قسط من الثمن»⁽⁸⁷⁾. ويلاحظ من هذا النص، ومما سبق بيانه، ارتباط هذه الصيغة-التورق الفردي- بنظرية الحسم الزمني، موضع الدراسة؛ إذ خسارة المتورق للحصول على النقد جاءت بالفرق ما بين ثمن السلعة بالأجل و ثمنها حالة، أي فرق الزمن.

ومن النصوص المانعة للتورق: «من كان عليه دين، فإن كان موسراً وجب عليه أن يوفيه، وإن كان معسراً وجب إنظاره، ولا يجوز قلبه عليه بمعاملة أو غيرها، وأما البيع إلى أجل ابتداءً، فإن كان قصد المشتري الانتفاع بالسلعة والتجارة فيها جاز إذا كان على الوجه المباح، وأما إن كان مقصوده الدراهم فيشتري بمئة مؤجلة، ويبيعهها في السوق بسبعين حالة، فهذا مذموم منهى عنه في أظهر قولي العلماء، وهذا يسمى التورق، قال عمر بن عبد العزيز -رضي الله عنه: «التورق أخيه الربا»⁽⁸⁸⁾.

(87) ابن الهمام. شرح فتح القدير، مرجع سابق، ج 7، ص 213. وانظر أيضاً:

- ابن عابدين. حاشية ابن عابدين، مرجع سابق، ج 5، ص 225.

(88) ابن تيمية، تقي الدين أحمد. مجموع الفتاوى الكبرى، مكة المكرمة: مكتبة النهضة الكبرى، ط 1، 1404، ج 29، ص 303.

ومما تجدر الإشارة إليه قبل البحث في حكم التورق الفقهي بيان اختلاف بيع العينة عن التورق، إذ العينة بيع سلعة نسيئة، ثم يشتريها البائع نفسه بثمن حال أقل منه، فلا صلة بين التورق والعينة إلا في تحصيل النقد الحال فيهما، وفيما غير ذلك فهما متباينان؛ لأن العينة لا بد من رجوع السلعة إلى البائع الأول بخلاف التورق؛ فإنه ليس فيه رجوع العين إلى البائع، إنما هو تصرف المشتري فيما ملكه كيف شاء⁽⁸⁹⁾.

حكم التورق

- القول بالجواز، وهو قول أبي يوسف من الحنفية، ومذهب الشافعي، وإحدى الروایتين عن الإمام أحمد، وابن الهمام من الحنفية⁽⁹⁰⁾، الذي عدّه خلاف الأولى، يُلحق بهم. وجاء في كشف القناع: «ولو احتاج إنسان إلى نقد فاشترى ما يساوي مئة بمئة وخمسين فلا بأس في ذلك، وتسمى التورق»⁽⁹¹⁾.

- القول بالكراهة، وهو مذهب المالكية، وإحدى الروایتين عن الإمام أحمد. والكراهة لفعل البائع الأول الذي يعلم حاجة المستقرض، والزيادة في الثمن بسبب الأجل⁽⁹²⁾.

- كرهه عمر بن عبد العزيز، ومحمد بن الحسن الشيباني؛ لفعل البائع والمشتري. واختار تحريمه ابن تيمية وابن القيم⁽⁹³⁾.

(89) دليل المصطلحات الفقهية والاقتصادية، الكويت: بيت التمويل الكويتي، ص88. وانظر أيضاً:

- وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية الكويتية. الموسوعة الفقهية، مرجع سابق، ج14، ص147.

(90) ابن الهمام. شرح فتح القدير، مرجع سابق، ج7، ص213.

(91) البهوتي. كشف القناع، مرجع سابق، ج3، ص186.

(92) الدردير. الشرح الكبير على مختصر خليل، مرجع سابق، ج3، ص89.

(93) ابن تيمية. مجموع الفتاوى الكبرى، مرجع سابق، ج29، ص303.

وجاء في فتوى اللجنة الدائمة للبحوث والإفتاء في المملكة العربية السعودية أن هذا العمل لا بأس به عند جمهور العلماء⁽⁹⁴⁾. وهذا ما عليه فتوى بيت التمويل الكويتي⁽⁹⁵⁾. ونعرض لأهم أدلة المجيزين للتورق المصرفي وللمانعين له بالآتي:⁽⁹⁶⁾

أدلة المجيزين

قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: 275]. فالألف واللام تدلان على العموم باستغراق جميع أنواع البيع، ومنها بيع التورق، والتورق من البيوع المشمولة بالعموم في الحل فيبقى على أصل الإباحة؛ إذ لا دليل على تحريمه، وكذلك لم يظهر في التورق قصد الربا ولا صورته، إضافة إلى كون السلعة لم تعد إلى البائع الأول، فالتهمة ضعيفة في هذه الصورة، بخلاف بيع العينة، فاحتمال التواطؤ قائم⁽⁹⁷⁾.

أدلة المانعين

أنه مسلك اضطراري لا يأخذ به إلا مكره، أو مضطر إليه. وقد نهى رسول

(94) اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء. فقه وفتاوى البيوع، ص 301.

(95) بيت التمويل الكويتي. الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، فتوى رقم 140، ج 1، ص 140.

(96) لمزيد من الاطلاع على أدلة المانعين والمجيزين ومناقشة آرائهم. انظر:

- المنيع، عبد الله بن سليمان. «التأصيل الفقهي للتورق». مؤتمر دور المؤسسات المصرفية الإسلامية في الاستثمار والتنمية، جامعة الشارقة، الإمارات، 7-9/ 5/ 2002، نشر جامعة الشارقة، ص 6-12. وانظر أيضاً:

- سويلم. التورق والتورق المنظم، ص 18-40.

- السبهاني، عبد الجبار حمد. «التورق المصرفي المعاصر (دراسة تقديرية)»، مجلة الشريعة والدراسات الإسلامية، عدد 23، 2005، ص 408-430.

(97) المنيع، عبد الله بن سليمان. «التأصيل الفقهي للتورق». مؤتمر دور المؤسسات المصرفية الإسلامية في الاستثمار والتنمية، جامعة الشارقة، الإمارات، 7-9/ 5/ 2002، نشر جامعة الشارقة، ص 6. وانظر أيضاً:

- حوا، أحمد سعيد، «صور التحايل على الربا وحكمها في الشريعة الإسلامية». (رسالة دكتوراه، الجامعة الأردنية، 1998) ص 91-100.

الله ﷻ عن بيع المضطر⁽⁹⁸⁾. وحقيقته وأيلولته إلى الربا؛ إذ إن غرض طرفي التعامل به الحصول على نقد بنقد زائد مؤجل، والسلعة بين التقيدين وسيلة لا غاية، إضافة إلى كون الغرض من التعامل به الحصول على النقد، والسلعة وسيلة لا غاية، فهو يشبه العينة التي قال جمهور أهل العلم بتحريمها.

أقول في الاستدلال لمنع التورق بأن حقيقته وأيلولته إلى الربا أمرٌ يجانب الصواب؛ لأن الربا غير منطبق عليه، فهو ليس بين أصناف ربوية -السلعة المباعة وثمرتها- هذا أولاً، وثانياً: وإن قلنا بأن الغرض هو المال أو القرض فهو ليس من البائع نفسه، ولم ترجع السلعة إليه ومن ثم فإن صورة الربا غير متحققة هنا؛ فالربا لا بد فيه من معطٍ وآخذ، وإذا سلمنا أن المشتري الأول هو المعطي للربا الذي أخذ القليل ودفع الكثير، فمن هو آخذ الربا الذي دفع القليل وآخذ الكثير؟

إن البائع الأول قد باع بيعاً صحيحاً، ولم يقبض سوى ثمن سلعته المؤجل الذي يكون مساوياً للثمن النقدي، كما أن المشتري الثاني اشتراه شراءً صحيحاً، ودفع ماله مقابل السلعة التي أخذها⁽⁹⁹⁾. وأما القول بأن هذا الفعل بيعٌ للمضطر، فهنا: إن علم البائع بحاجة المشتري إلى النقد فيدخله النهي والكراهة، ولكن ليس لأن أصل البيع ربا. والمحتاج إلى النقد إذا لم يجد من يقرضه مالاً فله أن يلجأ إلى التورق، وهذا جائز في حقه خاصة؛ فعند بيعه للسلعة يكون قد تنازل عن جزء من الثمن الذي اشتراها به، وهو الجزء المقابل للزمن. أما فيما يتعلق بالبائع الأول فإذا علم بحاجة المتورق -المشتري- إلى النقد فبيعه يدخل في دائرة الكراهة؛ لأنه أعرض عن قرضه ومساعدته وهو قادر على ذلك، والقرض في حقه غير واجب.

(98) البيهقي. سنن البيهقي الكبرى، مرجع سابق، باب ما جاء في بيع المضطر وبيع المكره، حديث 10859، ج 6، ص 17.

(99) اللبحاني، سعد بن حمدان. «الاثتمان في الاقتصاد الإسلامي»، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، جدة: مجلد 8، عدد 2، 2000، ص 63.

ثانياً: التورق المصرفي

جاء التورق المصرفي المنظم لينقل العفوية القائمة أو شبه العفوية لما يجري بين الناس؛ ليكون مبرمجاً تعرضه المؤسسات المالية بوصفه أسلوباً تمويلياً، بأن يحصل الفرد على النقد بنفس الكيفية في التورق الفقهي-الفردى-دون تحمل أي صعوبات. ويمثل هذا التطور لبيع التورق في سعي البائع لبيع السلعة نيابة عن المشتري، بتوفير الوقت والجهد عليه، ومحققاً بذلك لنفسه فرصة الربح، وجلب شريحة عريضة من الراغبين في التمويل، فهو يحقق مصلحة الطرفين. فما المقصود بالتورق المصرفي المنظم؟ وما هي صورته وحكمه؟ وهل يمكن قبوله وإدراجه تحت مسمى نظرية الحسم الزمني؟

مفهوم التورق المصرفي المنظم:

«قيام البائع (المصرف) بترتيب عملية التورق للمشتري، بحيث يبيع سلعة على المتورق بثمن آجل، ثم ينوب البائع عن المشتري ببيع السلعة نقداً لطرف آخر، ويسلم الثمن النقدي للمتورق»⁽¹⁰⁰⁾.

وصورة بيع التورق تتضح من خلال قيام المصرف في مرحلة أولى بشراء السلعة أصالة عن نفسه من البائع الأصلي بناء على وعد من العميل ورغبته بالشراء منه، ثم يقوم المصرف ببيع السلعة المشتراة للعميل بالأجل بثمن محدد وزائد للأجل. ثم في مرحلة تالية يقوم المصرف ببيع تلك السلعة التي أصبحت مملوكة للعميل إلى من يرغب في شرائها نقداً بناء على توكيل العميل. وقد يكون المشتري النهائي للسلعة البائع الأصلي الذي اشترت منه السلعة، فيتم التورق حينئذ عبر أطرافه الثلاثة، فإن كان المشتري غير المشتري الأصلي فيتم عبر أربعة أطراف⁽¹⁰¹⁾. ومن الصورة السابقة يمكن استنتاج أهم الفروق بين التورق المصرفي المنظم والتورق الفردي على النحو الآتي:

(100) السويلم. التورق والتورق المنظم، مرجع سابق، ص 42.

(101) الرشيدى. عمليات التورق وتطبيقاتها الاقتصادية في المصارف الإسلامية، مرجع سابق،

- توسط المصرف لمصلحة المتورق، في حين أن البائع في التورق الفردي لا علاقة له ببيع السلعة مطلقاً، ولا علاقة له بالمشتري النهائي.

- تسلّم المتورق للنقد من البائع نفسه الذي صار مديناً له بالثمن الآجل، في حين أن الثمن في التورق الفقهي الفردي يقبضه من المشتري النهائي مباشرة دون أيّ تدخل من البائع.

- التفاهم المسبق بين الطرفين على الشراء بغرض الوصول إلى النقد من خلال البيع التالي، في حين أن البائع في التورق الفردي قد لا يعلم أصلاً هدف المشتري.

- قد يتفق البائع مسبقاً مع المشتري النهائي لشراء السلعة، ويحدث ذلك من خلال التزام المشتري النهائي بالشراء؛ لتجنب تذبذب الأسعار.

- التورق الفقهي لا يوجد فيه توكيل للبائع الأول، بينما المصرفي المنظم فعقد الوكالة يؤدي دوراً هاماً في إتمام العملية⁽¹⁰²⁾.

نجد في العملية السابقة أن المالك (المصرف) لا يملك السلعة ابتداءً فهو بيع المرابحة؛ فيشتري السلعة بناء على طلب العميل، ثم يقوم ببيعها له بثمان مؤجل أزيد من الثمن الحال، ثم ينوب عنه ببيعها إلى طرف آخر بثمان حال، وربما أنقص من الثمن الحال الذي اشترى به البنك السلعة، ويكون البنك قد ضمن المشتري قبل شرائه للسلعة، وبعدها يسلم ثمن السلعة إلى العميل، ويخرج العميل من البنك ومعه مال وعليه مال أزيد منه.

فيلاحظ أن السلعة غير مقصودة لأي طرف، فما تلبث أن تدخل في صفقة لتخرج منها، بل إن عملية التورق لا تنتهي إلا بالتخلص من السلعة، ويصبح صافي العملية ثمناً حاضراً بيد العميل وخارجاً من البنك مقابل ثمن أكثر في ذمته للمصرف.

ويلاحظ كذلك علم جميع الأطراف بالتورق، وحاجة المتورق إلى النقد،

(102) المرجع السابق، ص126. وانظر أيضاً:

- السويلم. التورق والتورق المنظم، مرجع سابق، ص43.

وقد تم تنظيمه، ويعدّ بذلك بيعاً صورياً. وإنابة العميل للبنك ببيع السلعة دليلٌ واضح على علم البنك بذلك، بل قد يقوم البنك ببيع السلعة التي اشتراها للمتورق للبائع نفسه. و«التورق المصرفي بذلك فيه معرفة قصد المتورق معرفة يقينية، وفيه تواطؤ يرسم بسلسلة من العقود والوعود لتمرير التمويل بشروط لا يحتملها القرض، من مباني البيوع، وربما الوكالة أيضاً؛ فمن يبيع للمتورق وهو ليس بتاجر أصلاً ومن يتوكل له، وربما من يشتري منه، كل أولئك يعلمون قصد المتورق، ويشاركون في إنجازهم، ومع هذا يصر أنصار التورق المصرفي على أنه موافق للتورق برسمه الفقهي»⁽¹⁰³⁾ وبالنظر إلى صافي العملية يُرى أنه دين في الذمة مقابل نقد حاضر أقل منه، وترى الدراسة أنه ربا النسيئة. وعلق رفيق المصري على ذلك بقوله: «أما التورق المنظم الذي يتم بتواطؤ الأطراف الثلاثة كما في صورة التورق المصرفي، إذ يُحولون المرابحة إلى تورق، فهذا لا يجيزه فقيه إلا أهل الحيل»⁽¹⁰⁴⁾. وتحقق وجود سلعة التورق وبيعها على غير البائع الأول: «وتحقق القبض الصحيحة، كل ذلك ينجز شكلية العقود ويستكمل مبانيها، لكن كل ذلك لا يغير مقصدها، ولا يدفع المفسدة المحذورة فيها، فالعينة -ولا ريب- أيسر كلفة من التورق»⁽¹⁰⁵⁾.

(103) السبهاني، عبد الجبار حمد. «التورق المصرفي المعاصر، دراسة تقديرية»، مجلة الشريعة والدراسات الإسلامية، عدد 23، 2005، ص 376.

(104) ارشيد. الشامل في معاملات البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 87.

المبحث الخامس

المشاركة المنتهية بالتملك والإجارة المنتهية بالتملك

المشاركة المتناقضة هي إحدى أشكال التمويل بالمشاركة، التي تقوم البنوك الإسلامية بتقديمها لعملائها، ويطلق عليها البعض: المشاركة التنازلية. ولا يختلف مفهومها عن المفهوم المألوف للشركة إلا من حيث اتفاق الأطراف على خروج البنك من الشركة في الفترة التي يتوقع الطرف الآخر الاستغناء عن التمويل الذي يقدمه له البنك، وقدرته على الوفاء بحقوقه. وفي هذا النوع من المشاركة يكون من حق الشريك (العميل) أن يُل محل البنك في ملكية المشروع، إما دفعة واحدة، أو على دفعات، حسبما تقتضيه الشروط المتفق عليها، وطبيعة العملية. إذ يحصل كل طرف على جزء من الربح وتحدد نسبة الربح، بالاعتماد على أجل المشاركة بشكل أساسي، ويقوم العميل بدفع جزء من أرباحه أو جميعها إلى البنك تسديداً من حصة البنك في رأس المال. وتستمر العملية حتى تصبح حصة البنك في رأس المال تساوي صفرًا، وبهذا يخرج البنك الإسلامي من الشركة، ويصبح الطرف الآخر (العميل) هو المالك لها⁽¹⁰⁶⁾.

أما الإجارة المنتهية بالتملك فهي عقد على إجارة لسلعة، أو أصل ما لمدة معينة بأجر محدد، وعندما يتم دفع الأجرة كاملة من خلال أقساط الأجرة في نهاية المدة يحصل العميل على السلعة أو الأصل المستأجر بدون أن يدفع أي مبالغ⁽¹⁰⁷⁾.

وهذه الدراسة تبحث في علاقة الزمن بهاتين الصيغتين من خلال بيان

(105) السبهاني، عبد الجبار حمد. «التورق المصرفي المعاصر، دراسة تقديرية»، مجلة الشريعة والدراسات الإسلامية، عدد 23، 2005، ص 388.

(106) الخضير، محسن. البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 132. وانظر أيضاً:

- سمحان. العمليات المصرفية الإسلامية، مرجع سابق ص 76-77.

(107) ارشيد. الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، مرجع سابق، ص 35. وانظر أيضاً:

- سراج. النظام المصرفي الإسلامي، مرجع سابق، ص 286.

علاقة نسبة -هامش- الربح الذي يضعه البنك لنفسه بناء على دراسة الجدوى بمدة الإجارة ومدة المشاركة، واسترداد البنك لأصل التمويل.

أولاً: احتساب الزمن «أثر الزمن» في صيغة المشاركة المنتهية بالتملك

يدخل الزمن في هذه الصيغة التمويلية عند دراسة الجدوى الاقتصادية لها بحساب نصيب البنك المتوقع من الإيرادات، إذ إن المشاركة تستمر أجلاً معيناً. وبناءً على معيار القيمة الحالية فإن المشاركة كلما زاد أجل وزمن استرداد الأصل زادت فيها نسبة ما يحصل عليه البنك من ربح. وإذا توصلت الدراسة إلى الإقرار باستخدام معيار القيمة الحالية إسلامياً استناداً إلى فكرة التفضيل الزمني، فإنّها ترى جواز اختلاف نسبة الربح باختلاف زمن المشاركة، أي باختلاف زمن انتقال نصيب البنك من رأس المال إلى العميل، ولكن بالاعتماد على معدل خصم لا يستند إلى سعر الفائدة.

والبنك الإسلامي الأردني⁽¹⁰⁸⁾ تتحدد فيه نسبة الربح في ضوء دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع بدراسة التدفقات النقدية المتوقعة الداخلة والخارجة، ودراسة تكلفة الفرصة البديلة، ودرجة المخاطرة، ومدة المشاركة؛ فكلما زادت فترة المشاركة زادت نسبة الربح التي يطلبها البنك، وهذه النسبة خاضعة للتفاوض.

ثانياً: الإجارة المنتهية بالتملك، وكيفية تحديد الأجرة، وعدد الأقساط

عند تقدير حجم الائتمان المقدم من البنك لشراء الأصل -العين-، أو عند اختيار المشروع لتأجيريه، أو الأجهزة يجب أن يتم الاختيار بما يتفق واحتياجاته. ويتضمن ذلك بالضرورة أن يتوقع عائداً مناسباً من تشغيلها، وأن يوفر هذا المشروع أفضل تدفقات نقدية بالنسبة لنفقة الاستثمار الأولية التي تتجسد في الأقساط التي سيلتزم بها المشروع طوال فترة الائتمان. وهذه

(108) مقابلة شخصية مع السيد يوسف دغمش، دائرة التمويل والاستثمار، البنك الإسلامي الأردني، الفرع الرئيسي، الشميساني، تاريخ 11-6-2006.

الأقساط تقوم على مبدأ أساسي، وهو أن العين أو الأجهزة تدفع تكاليفها من عوائد استخدامها. ومن ثمّ يراعى عند تحديد الأقساط عوامل عدة، من أهمها: ثمن الآلة، ومدة عملها، والعوائد المتوقعة الحصول عليها بعد دراسة الجدوى الاقتصادية⁽¹⁰⁹⁾.

وعادة ما تكون مجموع الإيجارات التي يستوفيها البنك تساوي كلفة الأصل زائداً عليه عائدٌ مناسب للبنك، يتناسب وأجل استرداد ثمن الأصل؛ فكلما زادت مدة استرداد ثمن الأصل زادت نسبة هامش - الربح للبنك. وتوضيح ذلك في المثال الآتي:⁽¹¹⁰⁾

تقدم عميل لاستئجار شقة قيمتها (10000) دينار على أساس صيغة الإيجار المنتهي بالتمليك، من البنك الإسلامي الأردني، مدة سدادها -استئجارها- (20) سنة، وعائد الإيجار (4,5%)*. فيمكن تحديد نسبة ربح البنك، وقيمة كل قسط، على اعتبار أن المدة هي (20) عاماً على النحو الآتي:

- نسبة الربح خلال ال 20 عاماً = مدة الإيجار × عائد الإيجار

$$90\% = 20 \times 4,5\%$$

- ربح البنك = مبلغ التمويل × نسبة ربح البنك

$$9000 = 10000 \times 90\%.$$

(109) العمر، إبراهيم بن صالح. النقود الائتمانية ودورها وآثارها في الاقتصاد الإسلامي، ط1، الرياض: دار العاصمة للنشر، 1404، ص228. البدور، راضي. «اقتصاديات عقود المشاركة في الأرباح». ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية، عقدت بالتعاون مع البنك الإسلامي للتنمية، عمان، 1987، ص76.

(110) المثال ما يجري عليه العمل في البنك الإسلامي الأردني. مقابلة شخصية مع السيد يوسف دغمش، دائرة التمويل والاستثمار، البنك الإسلامي الأردني، الفرع الرئيسي، الشمسان، تاريخ 11-6-2006.

(*) هذه النسبة لعائد الإيجار لكل سنة، وهي النسبة المحددة لعام 2006م. ومن أهم ما يميز هذه النسبة أنها غير ثابتة، ومن ثمّ فيمكن أن تتغير في كل سنة بما يتناسب ومصلحة البنك، إذ إنّ عقد الإيجار يتجدد بشكل سنوي. ويلاحظ على هذه النسبة أنها منخفضة عن نسبة المربحة في البنك في العام نفسه؛ لأن العقار لا يزال باسم البنك.

ولإيجاد قيمة القسط الشهري أو الأجرة الشهرية، يتم إضافة ربح البنك إلى مبلغ التمويل، ثم قسمتها على عدد الإقساط على النحو الآتي:

$$79,1 \text{ دينار} = \frac{9,000 + 10,000}{240 \text{ شهر}}$$

ويمكن توضيح أثر الزمن على قيمة القسط وبالتالي على ربح البنك مع افتراض ثبات هذه النسبة -عائد الإيجار- إذا كان أجل السداد 10 سنوات:

$$\begin{aligned} \text{- نسبة الربح خلال الـ 20 عام} &= \text{مدة الإيجار} \times \text{عائد الإيجار} \\ 45\% &= 10 \times 4,5\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{- ربح البنك} &= \text{مبلغ التمويل} \times \text{نسبة ربح البنك} \\ 4500 &= 10000 \times 45\% \end{aligned}$$

$$\text{قيمة القسط} = \frac{4500 + 10000}{120 \text{ شهراً}} = 120,8 \text{ دينار}$$

تلاحظ الدراسة أن نسبة الربح التي يعتمد عليها البنك الإسلامي الأردني في صيغ التمويل المختلفة، تأخذ بعين الاعتبار العامل الزمني في الحساب؛ من حيث استرداد أصل التمويل، وحجم المبلغ المقدم تمويلاً، وذلك بالاعتماد على نسبة قريبة للربح لما عليه الحال في السوق؛ وهذه النسبة هي سعر الفائدة السائد في الجهاز المصرفي؛ للبقاء في حالة منافسة مع المؤسسات المالية الموجودة والمعتمدة على سعر الفائدة السائد، ولأن البنك الإسلامي الأردني خاضع لتعليمات وقوانين السياسة النقدية التي يقررها البنك المركزي الأردني.

وهذا، النسبة في بيع المرابحة، والإجارة المنتهية بالتملك، محددة وغير قابلة للتفاوض بين البنك والعميل، إذ تقررها الإدارة العامة في البنك. وفي المشاركة المنتهية بالتملك، تكون النسبة خاضعة للتفاوض، والبنك يقبل النسبة المتوافقة وأجل سداد أصل التمويل.