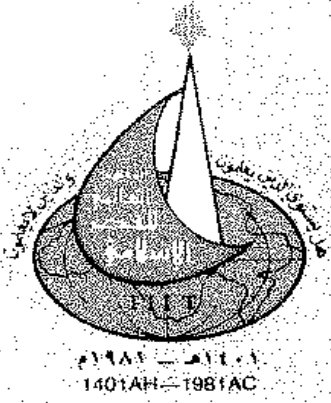


المعهد العالمي للفكر الإسلامي

دراسات في الاقتصاد الإسلامي ١



# التطبيق المعاصر لحقن السلام

محمد عبد العزيز حسن زويد

## محمد عبد العزيز حسن زيد

- \* مواليد القاهرة ، يوليو ١٩٥٨ .
- \* بكالوريوس التجارة ، جامعة القاهرة ، ١٩٨٠ .
- \* دبلوم الدراسات الإسلامية ، معهد الدراسات الإسلامية بالقاهرة ، ١٩٨٤ .
- \* دبلوم المصارف الإسلامية ، جامعة الأزهر ، ١٩٨٥ .
- \* دبلوم التمويل ، كلية التجارة ، جامعة القاهرة ، ١٩٨٦ .
- \* باحث بمركز الاقتصاد الإسلامي التابع للمصرف الإسلامي الدولي بالقاهرة .
- \* شارك في إعداد بحثين ، هما :
- المؤشرات المالية للمصارف الإسلامية .
- الفتاوى الشرعية للمصارف الإسلامية .

التطبيق المعاصر لعقد السلم  
في المصارف الإسلامية

الطبعة الأولى  
١٤١٧هـ - ١٩٩٦م

الكتب والدراسات التي يصدرها المعهد  
تعبر عن آراء واجتهادات مؤلفيها

التطبيق المعاصر لعقد السلم  
فى المصارف الإسلامية

محمد عبد العزيز حسن زيد

المعهد العالمى

١٤١٧هـ - ١٩٩٦م

(دراسات فى الاقتصاد الإسلامى ؛ ١٠)

©١٤١٧هـ - ١٩٩٦م

جميع الحقوق محفوظة

المعهد العالمى للفكر الإسلامى

٢٦ب - ش الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - ج . م . ع .

بيانات الفهرسة أثناء النشر - مكتبة المعهد بالقاهرة .

زيد ، محمد عبد العزيز حسن .

التطبيق المعاصر العقد السلم فى المصارف الإسلامية / محمد عبد العزيز حسن زيد .

ط ١ . - القاهرة : المعهد العالمى للفكر الإسلامى ، ١٩٩٦ .

ص . سم . - (دراسات فى الاقتصاد الإسلامى ؛ ١٠)

يشتمل على إرجاعات ببليوجرافية .

تدمك ١ - ٢٤ - ٥٢٢٤ - ٩٧٧ .

١- البنوك الإسلامية .

٢- السلم (فقد إسلامى)

أ - العنوان .

ب - (السلسلة)

رقم التصنيف : ٣٢٢.١ .

رقم الإيداع : ٥٩٩٤ / ١٩٩٦ .

## المحتويات

الصفحة	الموضوع
٧	تصدير : بقلم أ . د . علي جمعة محمد
١٠	المقدمة
١٣	الفصل الأول : الإطار الشرعى والقانونى لعقد السلم
١٤	المبحث الأول : تعريف عقد السلم ، ودليل مشروعيته ، وحكمة مشروعيته ، وأركانه وشروطه
٢٩	المبحث الثانى : المشاكل الشرعية والقانونية فى تطبيق عقد السلم .
٤٧	المبحث الثالث : مجال تطبيق عقد السلم فى المصارف الإسلامية من الناحية الشرعية .
٥٣	المبحث الرابع : تكييف عقد السلم قانونا .
٥٧	الفصل الثانى : بيع السلم فى المصارف الإسلامية .
٥٨	المبحث الأول : مجالات التعامل بعقد السلم فى المصارف الإسلامية .
٦٠	المبحث الثانى : الصياغة المصرفية لعقد السلم .
٦٤	المبحث الثالث : المشاكل العملية التى يتضمنها عقد السلم .
٧٧	المراجع





## تصدير

الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين ، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم ، ثم أما بعد ....

فإن هذا المشروع يهدف إلى دراسة صيغ المعاملات المصرفية ، والاستثمارية ، والمالية المستخدمة في المؤسسات الإسلامية وخاصة في البنوك وشركات الاستثمار .

ويتمثل نتاج هذا المشروع في عدد من البحوث التي يغطي كل منها ناحية أو موضوعاً محدداً من الصيغ التي تنظم علاقات هذه المؤسسات سواء أكانت مع غيرها من الأفراد والمؤسسات الأخرى أم في جانب استخداماتها للأموال المتاحة لها ، أم في جانب الخدمات الأخرى غير التمويلية التي تقوم بها ، ويقدر مبدئياً أن يصل عدد البحوث المطلوبة إلى حوالي ٤٠ بحثاً تغطي النواحي التالية :

١- في جانب موارد أموال المؤسسة تخصص عدة أبحاث لرأس المال الفردي والذي يأخذ شكل شركة رأسمالية أو تعاونية أو شرعية وكذلك في صورة رأس المال المساند .

٢- كما تخصص عدة أبحاث لكل من أنواع الودائع الجارية وحسابات التوفير والودائع الاستثمارية العامة والمخصصة سواء بقطاع أو إقليم أو مشروع معين ، وتقدر بحوث هذا المجال بخمسة عشر بحثاً .

٣- في جانب استخدامات المؤسسة للأموال المتاحة لها تخصص عدة بحوث لكل نوع من هذه الاستخدامات سواء في ذلك ما يتم على الصعيد المحلي ، أو ما يتم في السوق الدولية ، وتشتمل صيغ المشاركة والمضاربة والبيع والإيجار بكافة صورها والتي لاداعي لتفصيلها هنا ، وتقدر بحوث هذا المجال بخمسة عشر بحثاً .

وفي جانب الخدمات غير التمويلية التي تقوم بها هذه المؤسسات تخصص أبحاث لكل نوع من أنواع هذه الخدمات مثل إصدار ، وبيع ، وصرف الشيكات السياحية ، وإصدار بطاقات الائتمان ، وصرف العملات الأجنبية ، وتحويل الأموال سواء إلى عملتها أو إلى عملة أخرى ، وإصدار الشيكات المصرفية سواء بالعملة المحلية أو بعملة أخرى ، وإصدار الضمانات المصرفية ، وفتح وتبليغ وتثبيت الاعتمادات المستندية ، وشراء وبيع الذهب والفضة والمعادن النفيسة ، وفتح الحسابات الجارية بالمعادن النفيسة ، وإصدار شهادات الودائع بها ، وقبول تحصيل سندات الدفع والأوراق التجارية ، وتأسيس الشركات وطرح الأسهم للاكتتاب وتقديم الخدمات الإدارية للشركات القابضة ، وشراء وبيع وحفظ وتحصيل أرباح الأسهم لحساب العملاء ، وتقديم الاستشارات فيما يتعلق باندماج

الشركات أو شرائها ، وإدارة العقارات لحساب العملاء وإدارة الأوقاف وتنفيذ الوصايا ، وقبول الأمانات ، وتأجير الخزائن الحديدية ، وخدمات الخزائن الليلية ، ودراسات الجدوى الاقتصادية ، وتقديم خدمة الاستعلامات التجارية ، والترتيبات التأمينية ، والاستشارات الضريبية ، والخدمات القانونية ، وخطابات التعريف ، وتحصيل القوائم التجارية لصالح العميل ، وأية أنشطة أخرى مما تقوم به البنوك في مجالات البحث والتدريب والأعمال الاجتماعية والخيرية .

وتجمع بعض هذه الأنشطة وفقاً لطبيعتها في بحوث موحدة ، بحيث لا يتجاوز عدد البحوث في هذا المجال عشرة بحوث .

ويشترط في كل من البحوث المطلوبة في هذا المشروع أن تغطي عناصر معينة على وجه التحديد هي :

- وصف للوظيفة الاقتصادية للعقد أو العملية أو النشاط موضوع البحث ، أي للفائدة المستهدفة من كل منها .

- وصف تحليلي للإطار القانوني للعقد أو العملية أو النشاط ، أي للأحكام القانونية الوضعية التي تحكم كلا منها وتنظمها .

- بيان الحكم الشرعي للعقد أو العملية أو النشاط ، فإن كان الحكم الشرعي هو الإباحة بصورة مبدئية - ولكن يشوب العقد أو العملية أو النشاط بعض المخالفات الشرعية الجزئية - فينبغي أن يشتمل البحث بياناً بالتعديلات أو التحفظات المقترح إدخالها لإزالة الاعتراض الشرعي ، وكذلك بحث مدى قبول هذه التعديلات للتطبيق من الناحية القانونية الوضعية التي تحكم العملية .

- أما إذا كان الحكم الشرعي هو الحرمة من الناحية المبدئية وتعذر تصحيحها شرعياً بإجراء تعديلات أو تحفظات ، فينبغي أن يشتمل البحث اقتراح البديل المقبول شرعاً والذي يؤدي نفس الوظيفة الاقتصادية للعقد أو العملية أو النشاط ، وكذلك بحث مدى قبول هذا البديل للتطبيق من الناحية القانونية الوضعية التي تحكم العملية .

- ينبغي أن يشتمل البحث كذلك على نموذج أو نماذج لصيغة العقد البديل المقترح كما في البند السابق أعلاه أو التعديل المقترح كما في البند الذي يسبقه ، مع توضيح إجمالي للإطار القانوني الوضعي المقبول شرعاً ، مع الإحالة إلى رقم القانون ورقم المادة ما أمكن ، كما يوضح تفصيلاً الأحكام الشرعية ، مع بيان الدليل الشرعي والمرجع الفقهي موضحاً بالطبعة والجزء والصفحة .

- ونظراً لتعذر القيام بهذه البحوث بصورة شاملة لجميع المؤسسات المصرفية والاستثمارية والمالية الإسلامية في جميع البلاد فيكتفى بإجراء البحوث بصورة مقارنة على أساس انتقائي لدولتين

أو ثلاث أو أربع ، ويراعى فى اختيارها أن يكون إطارها القانونى ممثلاً لنموذج معين من العقد أو العملية أو للنشاط موضوع البحث .

ويراعى فى اختيار هؤلاء الأفراد تكامل التخصصات المصرفية والقانونية والشرعية - وتتبع المعهد العالمى للفكر الإسلامى منهجاً ، حرص فيه على خروج الأبحاث بشكل علمى جيد ، فتم تشكيل لجنة ضمت فى عناصرها أساتذة من الجامعات فى مختلف التخصصات الاقتصادية والمحاسبية والإدارية والشرعية ، بجانب عدد من الخبراء المصرفيين فى المصارف الإسلامية ، وذلك لمناقشة مخططات الأبحاث المقدمة من الباحثين وتقديم الاقتراحات العلمية الدقيقة لهم ؛ حتى تخرج البحوث فى النهاية متضمنة الجوانب النظرية والتطبيقية للمصارف الإسلامية .

- بعد إتمام هذه الأبحاث ، يعهد بمراجعتها وتحكيمها إلى أشخاص أو هيئة ، وغالباً كان يتم تحكيم البحث من أكثر من شخص .

والبحث الذى بين أيدينا من بحوث سلسلة دراسات فى الاقتصاد الإسلامى ، وقد اجتهد الباحث فى أن يخرج بالصورة المشرفة ، وأملنا أن ينتفع الباحثون بهذه الدراسات فى مجال الاقتصاد الإسلامى ، وأن يساهم هذا البحث فى دعم مسيرة المصارف الإسلامية ودعم خطواتها الجادة فى بناء الاقتصاد الإسلامى والسعى دوماً نحو الرقى والتقدم للأمة الإسلامية ، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين .

أ . د . على جمعه محمد  
المستشار الأكاديمى للمعهد العالمى  
للفكر الإسلامى - (مكتب القاهرة)



## المقدمة

الحمد لله الذى بنعمته تتم الصالحات ، ونحمده ونستعينه ، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسوءات أعمالنا ، من يهده الله فلا مضل له ، ومن يضلل فلا هادى له ، وأشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله .

الإسلام دين البشرية الخالد .. فيه كل ما يحتلج به الإنسان فى دنياه وفى آخرته .. فقد نظم علاقة الإنسان بربه وعلاقة الإنسان بأخيه ، ونظم علاقات الجماعات والشعوب على أكمل وجه ... وشرع الله لآيئته الباطل من بين يديه ولا من خلفه ، وسنة حبيبه صلى الله عليه وسلم مفصلة لكل شئ شمله كل نواحي الحياة وما بعدها.

فالتقرآن والسنة صالحان لكل زمان ومكان ، فى اتباعهما النجاة والفلاح ، ومن القضايا الهامة التى نظمها الإسلام قضايا المال وتمويله ، فالمال عصب الحياة ؛ ولذلك نظم الإسلام القواعد والأحكام والعقود المالية تنظيماً دقيقاً ، وبين أن المال مال الله ، والعباد مستخلفون فيه ، وهو وسيلة ، وليست غاية ، فحرم الربا وأكل أموال الناس بالباطل .

ومن فضل الله أن تبيض من أنشأ للمصارف الإسلامية التى تحاول أن تخلص الناس من يرثن هذا الغول المخيف ، وهو الربا الذى تغفل فى جميع الأعمال المصرفية ، وصال فيها وجل ، حتى ظن الناس (إلا مارحم ربي) أنه لا محيص عنه ولا فكاك .

وكما نعلم فإن بعض الشركات (صناعية، زراعية، تجارية) تواجه مشكلة توفير تمويل للإنتاج على الصناعات أو للزراعات أو للتجارات التى تعاني من عجز السيولة الطارئ ، وتلجأ هذه إلى المصارف الإسلامية لسد هذا العجز وتوفير السيولة للتغلب على اللقطة بالالتزامات للطارئة. وهناك صيغ تمويلية كثيرة يمكن للمصارف الإسلامية أن تمويل من خلالها هذه الشركات .

إلا أننا نجد أنه قد تم التركيز عملياً وبحثياً على صيغتي المرابحة والمشاركة ، رغم أن شريعة الإسلام السمحاء لم تقصر التعامل بين الناس على صيغة واحدة أو صيغتين ، وإنما أباحت لهم ألواناً مختلفة من الصيغ، فأبواب الفقه الإسلامى غنية بأساليب وصيغ يمكن أن تقيد المصارف الإسلامية فى مجال استثمار أموالها ، ومنها صيغة "بيع السلم" وهى إن كانت نادرة الاستخدام فى المصارف الإسلامية إلا أنها قد شرعت مستثناة من أصل عام كان ينبغى عدم جوازه ، وقد رخص بها رسول الله صلى الله عليه وسلم إرفاقاً بالناس ورعاية لمصالحهم بالعدل والإحسان .

فعقد السلم صيغة من صيغ التمويل يمكن تطبيقه والاستفادة منه فى المصارف الإسلامية كصيغة من صيغ الاستثمار الإسلامى ، وهذا العقد يبين قابليته لتلبية احتياجات الأفراد والجماعات التى يتطلبها تطور المجتمعات والصناعات ، وما اقتضته المعاملات الحديثة .

فبعد السلم صيغة من صيغ التمويل يمكن تطبيقه والاستفادة منه في المصارف الإسلامية كصيغة من صيغ الاستثمار الإسلامي ، وهذا العقد يبين قابليته لتلبية احتياجات الأفراد والجماعات التي يتطلبها تطور المجتمعات والصناعات ، وما اقتضته المعاملات الحديثة .  
يؤكد ذلك قابلية الفقه الإسلامي للوفاء بتلك الاحتياجات على مر العصور لما يشمل في ضياته من مرونة وسعة .

فموجب عقد السلم تستطيع مصارف الإسلامية أن تمويل الشركات، حيث تقوم بإبرام عقود مع هذه الشركات التي تنتج السلع أو البضائع، ولكن ليست لديها المبالغ الكافية .  
حيث تشتري المصارف حصة من إنتاجها محددة الكمية والأوصاف إلى زمن معلوم محدد يتم التسليم فيه على أن يدفع المصرف ثمن هذه السلع ، أو البضائع كاملاً نقداً، وتلتزم الشركة في مقابل ذلك بتسليم السلع أو البضاعة خلال الفترة المتفق عليها .

وهذا الأسلوب التمويلي ينتج للمنتج أو الصانع أو الزراع سيولة تمكنه من الاستمرار في الإنتاج دون توقف وتمكن المصارف الإسلامية أيضاً من اقتناء السلع أو البضائع بسعر أقل من مثيلاتها في السوق وبعد ذلك تقوم بتسويق هذه السلع أو البضائع من خلال نفسها أو الغير .  
وفي هذا البحث سوف نتناول بالدراسة موضوع السلم والتطبيق المعاصر له في المصارف الإسلامية ، مع معرفة إلى أي مدى يمكن للمصارف الإسلامية أن تستخدم هذه الصيغة كـ أسلوب تمويل .

ويتم القيام بهذا البحث استجابة لطلب المعهد العالمي للفكر الإسلامي رغبة منه في إجراء سلسة من البحوث والدراسات حول أدوات التمويل الإسلامية .

وقد لبيت هذا الطلب داعياً الله أن يوفقني فيما أكتب . وإن كنت أشعر أن هذا البحث يحتاج إلى مراجعة وتمحيص ، فكما قال القاضي الفاضل عبد الرحيم البيهقي (٥٩٦هـ) فيما كتبه لمعاصره العماد الأصفهاني : "إني رأيت أنه لا يكتب إنسان كتاباً في يومه إلا قال في غده: لو غير هذا لكان أحسن ، ولو زيد كذا لكان يستحسن، ولو قدم هذا لكان أفضل ، ولو ترك هذا لكان أجمل ، وهذا من أعظم العبر ، وهو دليل على استيلاء النقص على جملة البشر .

## الفصل الأول

الإطار الشرعي والقانوني لعقد السلم





المبحث الأول : تعريف عقد السلم ودلائل مشروعيته وحكمة مشروعيته وأركانه وشروطه :

أولاً : التعريف :

١- من الناحية اللغوية :

السلم : بفتح السين واللام اسم مصدر لأسلم ، ومصدره الحقيقي الإسلام<sup>(١)</sup>.

ومعناه فى اللغة : استعجال رأس المال وتقديمه ، ويقال للسلم : سلفة لغة ، يقال : أسلم وسلم وأسلف ، والسلم لغة : أهل الحجاز والسلف لغة : أهل العراق قاله الماوردى . وقيل السلف تقديم رأس المال ، والسلم تسليمه فى المجلس . فالسلف أعم من السلم ، لأنه يطلق على القرض .

فالسلف يستعمل على وجهين :

أحدهما : القرض الذى لا منفعة فيه للمقرض سوى الثواب من الله سبحانه وتعالى ، وهو القرض الحسن ، وعلى المقرض رده كما أخذه .

والثانى : هو أن يعطى رأس مال السلم فى سلعة معلومة إلى أجل معلوم ، بزيادة فى السعر الموجود عند السلف . وفى هذا منفعة للسلف ، وهذا الوجه هو الذى يقال له سلم<sup>(٢)</sup>.

ب- فى اصطلاح الفقهاء :

أما الفقهاء : فقد ذكروا له تعريفات متعددة تختلف فى بعض القيود تبعاً لاختلافهم فى الشروط المعتبرة فيه ، ويمكن تصنيف هذه التعاريف إلى ثلاث مجموعات .

(١) عرفه ابن قدامة بأنه : عقد على موصوف فى الذمة مؤجل بثمن مقبوض فى المجلس<sup>(٣)</sup>.

(٢) زعرفه القرطبي بأنه : بيع معلوم فى الذمة محصور بالصفه بعين حاضرة ، أو ماهو

حكمها إلى أجل معلومة<sup>(٤)</sup>.

(١) كتاب البيع - الفقه ص ٢٠٢

(٢) ابن منظور - لسان العرب ، المؤسسة المصرية العامة للتأليف والانباء والنشر دون تاريخ ج ١٥ / ص ١٨٧ .

- عبد الرحمن الجزيري ، الفقه على المذاهب الأربعة ، الطبعة الثالثة ، دار المأمون ج ١ / ص ٣٠٢ .

(٣) ابن قدامة : المغنى ج ٤ - مطبعة المنار بمصر ١٣٤٧هـ - ص ٣١٢

(٤) لقرطبي - الجامع لأحكام القرآن ج ٣ ص ٣٨٧ - مطبعة دار الكتب المصرية ١٣٦٩هـ .

(٣) وعرفه الرافعي بأنه<sup>(١)</sup> : عقد على موصوف في الذمة يبذل يعطى عاجلاً ، ورغم اختلاف صياغة هذه التعريفات فإنها تتفق في الأمور التالية :

(١) السلم عقد والبعض ذكر عقد بيع .

(٢) يجب وصف المسلم فيه بما يرفع الجهالة عنه .

(٣) المسلم فيه ثابت في الذمة .

وقد تحصر الخلاف في نقطتين :

أ - يرى الشافعية أن السلم يجوز حالاً ، ويجوز مؤجلاً ، بينما يرى غيرهم أن الأجل شرط في صحته .

ب- يرى المالكية أنه يجوز تأخير قبض رأس مال السلم يومين أو ثلاثة، بينما يرى غيرهم أنه يشترط قبضه في مجلس العقد .

وقد عرف السلم الدكتور السنهوري بأنه : 'بيع شئ غير موجود بالذات بثمن مقبوض في الحال ، على أنه يوجد الشئ ويسلم للمشتري في أجل معلوم ويسمى المشتري المسلم أو رب السلم ، والبائع المسلم إليه ، والمبيع المسلم فيه ، والثمن رأس المال، ثم يستطرد قائلاً : ونرى من ذلك أن بيع السلم هو بيع المعدوم رخص فيه استثناء من مبدأ جواز بيع المعدوم للحاجة إليه ، وجريان التعامل فيه على أن للمسلم<sup>(٢)</sup> شروطاً وقيوداً تخرجه عن أن يكون مطلق بيع المعدوم وتكسبه سمة خاصة تجعله استثناءً مقيداً في حدود ضعيفة<sup>(٣)</sup>.

ثانياً : دليل مشروعية السلم : السلم جائز بالكتاب والسنة والإجماع والقياس .

أ - أما الكتاب :

السلم يندرج تحت عموم قول الله تعالى : ﴿وأهل الله البيع﴾<sup>(٤)</sup>. وإلى جانب هذا توجد آية

(١) الرافعي - فتح القدير شرح الوجيز - مطبوع مع المجموع شرح المهذب ج ٩ ص ٢٠٧ - التضامن الأخوي بالحسين مصر .

(٢) د. عبد الرزاق السنهوري - الوسيط في شرح القانون المدني ج ٤ ، ص ٢٢٠ .

(٣) المرجع السابق ج ٤ ، ص ٢٢١ .

(٤) سورة البقرة آية ٢٧٥ .

تخص السلم طبقاً لتفسير من فسرهما بذلك ، وهو ابن عباس -رضى الله تعالى عنهما- ، قول الله تعالى: ﴿يَأْيُهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مَّسْمُومٍ فَاكْتُبُوهُ﴾<sup>(١)</sup>. حيث قال ابن عباس رضى الله تعالى عنهما : "أشهد أن السلف المضمون إلى أجل قد أحله الله فى كتابه وأذن فيه"<sup>(٢)</sup>، ثم قرأ هذه الآية ، وفى روايه أخرى ، قال ابن عباس : "هذه الآية نزلت فى السلم خاصة . ومعناه : أن سلم أهل المدينة كان سبب نزول الآية ، وهى تتناول بعمومها جميع المدائينات"<sup>(٣)</sup> . وروى الإمام الشافعى عن عبد الله بن عباس رضى الله عنهما أنه قال : أشهد أن السلف المضمون إلى أجل مسمى قد أحله الله فى كتابه وأذن فيه ثم قرأ: "يأأيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه"<sup>(٤)</sup>.

### ب - أما السنة :

فقد وردت أحاديث كثيرة تفيد مشروعية السلم - منها

- ١ - ما رواه البخارى ، قال : قدم النبى ﷺ المدينة وهم يسلفون بالتمر السننتين والثلاث ، فقال : "من أسلف فى شئ ففى كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم"<sup>(٥)</sup>.
- ٢ - ما رواه الإمام الشافعى قال : عن ابن عباس رضى الله عنهما أن رسول الله ﷺ قدم المدينة وهم يسلفون فى التمر السنة والسننتين ، وربما قال السننتين والثلاث ، فقال "من أسلف فليسلف فى كيل معلوم ووزن معلوم وأجل معلوم"<sup>(٦)</sup>، وفى رواية أخرى قال فى الأجل "إلى أجل معلوم"<sup>(٧)</sup>.
- ٣ - ما رواه ابن حزم عن ابن عباس قال : قال رسول الله ﷺ : من أسلف فليسلم فى كيل معلوم وزن معلوم إلى أجل معلوم"<sup>(٨)</sup> وهناك أحاديث كثيرة فى شرعية السلم - ليس هذا مجال سردها.

(١) سورة البقرة آية ٢٨٢ .

(٢) التكملة الثانية للمجموع شرح المهذب - محمد نجيب المطيعى .

"زكريا على يوسف" بدون تاريخ ج ٣ ص ٩٤ .

(٣) الجامع لأحكام القرآن للقرطبي ج ٣ ص ٣٧٧ .

(٤) الشافعى - الأم - دار الشعب ج ٣ ص ٩٤ .

(٥) صحيح البخارى - دار الشعب ، ج ٣ ص ١١١ .

(٦)، (٧) الأم للشافعى ج ٣ ص ٩٤ .

(٨) ابن حزم - المحلى - إدارة المطابع المنيرية ١٣٥١ هـ ج ٩ ص ١٠٦ .

## ج - أما الإجماع :

جاء في معظم كتب الفقه أن الصحابة أجمعوا على جواز السلم - ويستدل هذا الإجماع بتعاملهم به من عهد النبي ﷺ من غير نكير .

يوضح هذا مارواه البخارى - قال "اختلف عبد الله بن شداد بن الهاد وأبو بردة فى السلف ، فبعثوا بى إلى ابن أبى أوفى رضى الله عنه فسأله ، فقال : إنا كنا نسلف على عهد رسول الله ﷺ وأبى بكر وعمر فى الحنطة والشعير والزبيب والتمر . وسألت ابن أبى : فقال مثل ذلك (١) . ويقول ابن قدامة وأما الإجماع فقال ابن المنذر : أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز (٢) . وقد وردت عن الصحابة رضى الله عنهم - آثار قولية عديدة فى إباحة السلم ، منها : مارواه الإمام الشافعى - رضى الله عنه - حيث قال :

(أ) أخبرنا سعيد بن سالم عن ابن جريح عن عطاء أنه سمع ابن عباس رضى الله عنهما - يقول : لا ترى بالسلف بأساً .

(ب) أخبرنا سعيد بن سالم عن ابن جريح عن عمرو بن دينار أن ابن عمر كان يجيزه .

(ج) أخبرنا مالك عن نافع أنه كان يقول : لا بأس أن يسلف الرجل فى طعام موصوف بسعر معلوم إلى أجل مسمى .

فهذه الآثار بمجموعها تفيد أن الصحابة رضى الله عنهم - يجيزون السلم ، وأنهم تعاملوا به فى عهد النبي ﷺ ، وأبى بكر وعمر رضى الله عنهما - من بعده دون نكير من أحد ، ومثل هذا يعد إجماعاً وقد أجمع فقهاء المذاهب على جواز السلم ، ولم يخالفوا فى مشروعيته واستدلوا له بما تقدم من النصوص والإجماع .

## د - القياس :

اختلف الفقهاء فى ذلك على قولين :

القول الأول : جمهور الفقهاء : السلم شرع على خلاف القياس كرخصة مستثناءة من القاعدة الشرعية الواردة فى قول الرسول ﷺ : "لا تتبع ما ليس عندك" (٣) .

(١) صحيح البخارى - دار الشعب - ج ٢ / ص ١١١ .

(٢) المغنى لابن قدامة ج ٤ / ص ٣١٢ .

(٣) سنن الترمذى - دار الفكر - ج ٢ ص ٣٥١ .

**القول الثاني :** لابن حزم وابن تيمية وابن القيم يرون أن : السلم على وفق القياس ، وليس استثناء من قاعده عامة ، لأنه عقد مستقل بذاته ، كما يقول ابن حزم<sup>(١)</sup>، ولأنه كما يجوز تأخير الثمن، وهو أحد البدلين في البيع الأجل ، يجوز تأخير البذل الآخر، وهو المبيع في السلم ، أما المنهى عنه في الحديث الشريف ، فهو بيع عين معينة لاموصوفة في الذمة كالسلم .

**ثالثاً : حكمة مشروعية السلم :**

الشريعة الإسلامية مبنية على تحقيق المصالح للعباد ورفع الحرج عنهم ، وهذا ما يظهر في تشريع السلم الذي جاء ليحقق مصلحة ، ويسد حاجة لكل من طرفيه ، فرب إنسان يملك المال في الحال ، لكن له حاجة إلى السلعة في وقت آجل ، وآخر يحتاج المال في الحال ، وله قدرة على تسليم تلك السلعة في ذلك الوقت المؤجل . ويحقق مصلحة المجتمع بشكل غير مباشر ، وهذا ما استفاد من أقوال الفقهاء . حيث يقول صاحب المغنسى : ولأن بالناس حاجة إليه ، لأن أرباب الزرع والثمار والتجارات يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم ، وعليها لتكتمل ، وقد تعوزهم النفقة ، فجوز لهم السلم ليرتقوا ويرتفق المسلم بالاسترخا<sup>(٢)</sup> .

أى الحصول على السلعة بثمن رخيص ويقول آخر : فإن صاحب رأس المال يحتاج إلى أن يشتري التمر ، وصاحب التمر يحتاج إلى ثمنها قبل إبانها لينفقه عليها<sup>(٣)</sup>، فظهر أن السلم من المصالح الحاجية ، وقد سماه الفقهاء بيع المحاويج . فمشروعية السلم دفع للحاجتين :

(أ) حاجة المسلم أو رب السلم : وهي أن تعاقده على ما يريد الحصول عليه ، وفي الوقت الذي يريده وأشغل به ذمة غيره ، بحيث يجب عليه الوفاء بما التزم به في الوقت المعين المحدد وبالسعر الذي اتفقا عليه في عقد السلم ، فيأمن المسلم تقلب الأسعار ، مع ما قد يستفيد من رخص السعر ، إذ بيع السلم أرخص من بيع العين دائماً .

(ب) وحاجة المسلم إليه (البائع) : وهي أن حصل عاجلاً على ما يريده من مال مقابل التزامه بالوفاء بالمسلم فيه (المبيع) أجلاً ، فاندفعت حاجته الحالية للمال بقدرته المالية على تسليم المسلم فيه . وسواء في هذا أكانت حاجته للمال لنفقته الشخصية هو وعياله أم كانت لغرض تجارى ، كأن يستغل

(١) ابن حزم - المحلى - ج ٩ ص ١٠٥

(٢) ابن قدامة - المغنى - ج ٤ ص ٣١٢ .

(٣) للكلمة الثانية للمجموع - مرجع سابق ج ١٣ ص ٩٧ .

رأس المال بالتجارة لتحقيق الربح ، ويستوى في هذا أيضا أن يستغل هذا المال في التجارة السلعية المعتادة ، أو أن ينفقه على أصل المسلم فيه كأن يكون له زروع ونماء تحتاج إلى نفقة حتى تكمل ، فيأخذ مالا ينفقها عليها ، ويعطى المسلم فيه من غلتها . أو كان يكون السلم فى مادة صناعية فيأخذ المال لينفقه على إنشاء مصنع ينتج تلك السلع أو يوسعه ، ويزيد إنتاجه إن كان قائماً .

رابعاً : أركان السلم :

لكل عقد من العقود أركان يقوم عليها ، والسلم عقد من عقود المعاوضات المالية ، وهو نوع من البيوع ، لذا فإن أركانه هي أركان البيع ، غير أن للسلم شروطاً زائدة على شروط البيع المطلق ، تميزه عن غيره ، وتمنحه شخصيته المستقلة بين أنواع البيوع .

أركان السلم ثلاثة عند جمهور الفقهاء (الشافعية ، والمالكية والحنابلة) وهي (١).

١ - عاقدان (مسلم ومسلم إليه) - فالمسلم هو المشتري ، ويسمى رب السلم ، والمسلم إليه هو البائع .  
٢ - صيغة (إيجاب وقبول) ، يفصح من خلالها المتعاقدان عن رغبتهما فى التعاقد ، وتصح الصيغة بلفظ السلم والسلف ، والبيع عند جمهور الفقهاء (٢) فيقول المشتري (المسلم أو رب السلم) أسلم إليك فى كذا أو أسلفت ، ويقول الآخر "قبلت" أو يقول المسلم إليه : بعث منك كذا ، ويذكر شروط السلم ، ويقول رب السلم: قبلت .

٣ - معقود عليه (المسلم فيه ورأس المال) ، فالمسلم فيه هو الشئ المباع ورأس المال ، هو المدفوع فى الشئ المباع . وقال الحنفية : ركن السلم هو ما يفصح به المتعاقدان عن رغبتهما فى التعاقد ، أى : الإيجاب والقبول فقط . ومنشأ الخلاف أن الجمهور يرون أن ركن العقد هو ما يتوقف وجوده عليه ، سواء أكان داخلاً فى ماهيته أم لا ، ولا يوجد العقد إلا بالإيجاب والقبول ، ولا يتصور صدورهما إلا من عاقدين . وينبغى أن يذكر فيهما ما يتفقان عليه من رأس مال وقدره ، ومسلم فيه وقدره وصفاته . فكان كل ذلك أركاناً للعقد . أما الحنفية فقد اعتبروا ركن العقد ما يتوقف وجوده عليه ، ويكون داخلاً فى ماهيته وحقيقته ، وما هذا إلا الإيجاب والقبول ، لأنهما حقيقته العقد وصورته الظاهرة فى الخارج . أما العاقدان والمعقود عليه فليسا من حقيقة العقد ، بل هما أمران خارجان عنه .

(١) الفقه الإسلامى وأدلته ج٤ ص ٥٩٩ .

(٢) يرى الشافعية وزمروهم من الحنفية أن عقد السلم لا ينعقد إلا بلفظ السلم أو السلف ، لأن القياس لا ينعقد أصلاً لأنه بيع

المعدوم إلا أن الشرع ورد بجواز هذين اللفظين - الفقه الإسلامى وأدلته ج٤ ص ٥٩٩

## خامساً : شروط السلم :

لكل عقد من العقود شروط تتوقف عليها صحته ونفاذه ، والسلم كما ذكرنا سابقاً عقد من عقود المعاوضات المالية وشروطه متعلقة بأركان السلم التي ذكرناها .... وهو نوع من البيوع لذا فإن شروط البيع شروط للسلم أيضاً ، وللسلم شروط خاصة زائدة على شروط البيع المطلق تميزه عن غيره وتمنحه شخصيته المستقلة بين أنواع البيوع . وسنذكر تحت كل ركن الشروط العامة للبيع والشروط الخاصة للسلم دون فصل .

**الركن الأول : العاقدان :** يجب أن يكون العاقدان في السلم من أهل العبارة المعتبرة في إنشاء العقود والالتزام بآثارها ، ويتحقق ذلك بتوافر شرطين هما :

**الشرط الأول :** أن يكون أهلاً للمعاملة والتصرف .

**الشرط الثاني :** أن يكون لهما ولاية على العقد .

وبيان هذين الشرطين هما :

**الشرط الأول :** أن يكون العاقدان أهلاً للمعاملة والتصرف بمعنى أن يكون عندهما أهلية أداء . وأهلية الأداء هي "صلاحية الشخص لصدور الأموال والأفعال منه على وجه يعتد به شرعاً"<sup>(١)</sup> .

- وهي تكون كاملة في البالغ العاقل الرشيد غير المحجور عليه لأي سبب من أسباب الحجر - باتفاق الفقهاء - لذا فإنه يكون أهلاً لعقد السلم سواء أكان مسلماً (مشترياً) أم مسلماً إليه (بائعاً) فينقذ العقد بعبارة وينفذ .

- وهي معدومة تماماً عند من لا يستطيع التمييز ، كالمجنون والصبي غير المميز الذي لم يبلغ السابعة من عمره - باتفاق الفقهاء أيضاً ، فلا يجوز أن يكون طرفاً في عقد السلم ، ولا في غيره ، إذ إن عبارتهما لغو من القول لا يترتب عليها أثر ولا يبرم بها عقد . ويجوز لمن يلى أمور هؤلاء أن يعقد لهم السلم مع مراعاة ما فيه مصلحتهم .

- أما من عنده أصل التمييز دون تمام العقل كالصبي المميز والمعتوه ففي إثبات أهلية الأداء لهم خلاف فقهي .

**الشرط الثاني :** أن يكون لهما ولاية على العقد . فيشترط لانقضاء السلم ونفاذه أن يكون العاقدان (المسلم والمسلم إليه) ذوي ولاية على العقد - باتفاق الفقهاء . والولاية في محل اللغة : السلطان والنصره<sup>(٢)</sup> .

(١) للتبويب على التوضيح ج٣ / ص١٥٢ .

(٢) الولاية كما في مختار الصحاح ص٧٣٦ مأخوذة من الفعل (ولى) بفتح الواو وكسر اللام قال ابن كثير : الولاية

(يكسر الواو) السلطان ، والولاية (بفتح الواو وكسرهما) النصره .

أما اصطلاحاً فالمراد فيها في مجال العقود : أن يكون للعاقده سلطه تمكنه من تنفيذ العقد وترتيب آثاره عليه<sup>(١)</sup>.

وولاية العاقده على العقود تكون لأحد أسباب ثلاثة وهى :

١ - الأصله فيه : بأن يكون متولى العقد هو صاحب الشأن فيه ، وذلك يكون لكامل الأهليه إذا عقد لنفسه . فكمال الأهليه يثبت معه حتماً الولاية على نفسه وماله .

٢ - أن يكون للشخص ولاية شرعية على غيره : كولاية الأب والجد ووصيهما على الصغير والمجنون ، وولاية من يعينه القاضى وصياً على المحجور عليه لسفر أو غيره . وهذا النوع من الولاية يثبت فى عقود ناقص الأهليه أو معدوميهما .

٣ - أن يكون الشخص وكيلاً لغيره فيما يملك الموكل فعله بنفسه . فتثبت للوكيل الولاية على إبرام ما وكل فيه من عقود .

وماعدا هؤلاء الثلاثة لا تثبت له ولاية على عقد السلم ، ويعتبر فضولياً إن عقد لغيره ولا ينفذ عقده على الغير باتفاق الفقهاء ويوجد خلاف فقهي فى ما إذا أجازة صاحب الشأن هل ينعقد أم لا ينفذ أصلاً ؟

الركن الثانى : الصيغة (إيجاب وقبول)<sup>(٢)</sup> : السلم عقد يتم بين طرفين ، لذا لابد فيه من صيغه يفصح بها المتعاقدان عن رغبتهما فى التعاقد ، لأن الرغبة أمر باطن لا يمكن الاطلاع عليه ، فلا بد مما يبرزه ويظهره ، وذلك ما يسمى بالإيجاب والقبول ، وهما ركن السلم باتفاق الفقهاء ، كما أنهما ركن عقد ينشأ بين طرفين . ويتم الإيجاب باستخدام لفظ السلم إذ لفظ السلف وما اشتق منهما كأن يقول شخص لآخر أسلمتك أو أسلفتك أو أعطيتك مائه جنيه سلفاً أو سلفاً فى كذا .... لأنهما لفظان بمعنى واحد ، وكلاهما اسم لهذا العقد . ويتم القبول بكل لفظ يدل على الرضا بما أوجبه الأول كقوله : قبلت أو رضيت أو نحو ذلك .

وهناك شروط معتبرة فى الصيغة (الإيجاب والقبول) وهى شروط عامه تطبق على السلم والبيع وغيرها من سائر العقود التى يتوقف وجودها على الإيجاب والقبول ، وهما :

(١) بداية المجتهد ونهاية المقتصد ج ٢ ص ١٥٠ .

(٢) حرف الحثية الإيجاب بأنه : "ما يصدر أولاً من أحد المتعاقدين دالاً على رضاه بالعقد" والقبول بأنه "ما يصدر ثانياً من الآخر رضا بما أوجبه الأول" حاشية ابن عابدين ج ٤/ ص ٥٠٦ .



الشرط الأول : أن يكونا متصلين .

الشرط الثاني : أن يتحد موضوعهما .

بيان هذين الشرطين كالاتى :

الشرط الأول : اتصال القبول بالإيجاب ، ويتحقق هذا الاتصال بتوافر الآتى :

١ - علم كل عاقد بما صدر من صاحبه ، لأن ذلك أساس اتصال إرادتيهما وتوافقهما فإذا كان الإيجاب بلغه لايفهما المتعاقد الآخر ، أو أنه لم يسمع الإيجاب فصدر منه ما يمكن أن يعقد قبولاً ، لايعقد العقد . وكذا إن صدر القبول بلغه لايفهما الموجب أو أنه لم يسمعه .

٢ - ألا يفصل بين الإيجاب والقبول مايعد إعراضاً عن العقد عرفاً ، لأن هذا الإعراض يعتبر إنهاء حكماً للإيجاب ، فإذا صدر قبول بعد ذلك والإيجاب معدوم فلا يلتقى به . وإنما يعتبر هذا القبول إيجاباً جديداً من قبله ، فلا ينعقد العقد إلا إذا التقى به قبول الآخر .

٣ - أن يصدر القبول قبل أن يرجع الموجب عن إيجابه ، لأنه إن رجع فقد انعدم الإيجاب فلا يتصل به القبول .

٤ - أن يتحد مجلس الإيجاب والقبول ، لأن الإيجاب يبطل بانتهاء مجلس العقد وتفرق العاقدين بأبديتهما ، فإذا صدر قبول بعد ذلك فإنه لايرتبط بالإيجاب ، فلا ينعقد العقد سواء كان بيعاً أو سلماً .

الشرط الثالثى : اتحاد موضوع الإيجاب والقبول ، وذلك بأن يصدر القبول موافقاً للإيجاب من كل وجه ، فإن قال : الموجب أسلمت إليك مائة جنيه فى إردب قمح (ويبين صفاته) إلى أجل شهرين ، فقال الآخر : قبلت بخمسين جنيه ، أو قال : قبلت بنصف أردب ، أو قبلت إلى أجل ثلاثة اشهر ، أو قبلت بصفات للقمح تختلف عن الصفات التى ذكرت فى الإيجاب ، لم يكن ذلك موافقاً للإيجاب ولم يعد قبولاً . ولا يتم العقد إلا إذا أعقبه قبول موافق له من الموجب الأول .

إلا أن لصيغه السلم - بوصفه عقد معاوضة مالية يجب قبض رأس ماله فى مجلس العقد - شرطين آخرين لايد من وجودهما لصحة العقد .

وهذان الشرطان هما :

١ - أن يكون العقد منجزاً .

٢ - ألا يكون فيه خيار الشرط

## بيان هذين الشرطين :

الشرط الأول : أن يكون عقد السلم منجزاً . اتفق الفقهاء على أن صيغة السلم يجب أن تكون منجزه يترتب عليها أثرها في الحال ، فلا يقبل العقد على شرط ، ولا الإضافة إلى المستقبل .  
الأدلة : وقد استدل الفقهاء لهذا بالأدلة التي تمنع تعليق أو إضافة عقود المعاوضات المالية بشكل عام ، بالإضافة إلى معنى زائد عليها وخاص بالسلم .

ـ أما الأدلة العامة فهي (١) :

أ- أن مقتضى عقود المعاوضات المالية نقل الملك في الحال وترتيب آثارها عليها فور صدور صيغتها . وفي تعليقها أو إضافتها منافاة لهذا المقتضى فلا يجوز .

ب- أن في تعليقها على الشروط المحتملة نوعاً من الغرر والقمار ، إذ لا يعلم أيتحقق الشرط فيتعقد العقد ، أم لا يتحقق فلا يتعقد . فكان إنشاء العقد المعلق احتمالياً صرفاً يحتمل الوجود ويحتمل العدم ، وكلاهما متوقف على ما ينكشف عنه المستقبل من وجود الشرط أو عدمه .

ج- واستدل المالكية بأن انتقال الأملاك يعتمد على الرضا ، لقول الله سبحانه وتعالى : ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾ (٢) . والرضا إنما يكون مع الجزم حالة العقد ، ولا يكون مع التعليق ، لأن الشرط المعلق عليه قد يحصل أو لا يحصل ، وقد يختل الرضا أثناء فترة توقع حصوله ، ولانع الإضافة ، لأن الرضا أيضاً قد يختل في الفترة بين العقد والزمن المضاف إليه .

هذه هي الأدلة العامة التي استند إليها الفقهاء في منع تعليق عقود المعاوضات المالية أو إضافتها . والسلم منها . إلا أن هناك رواية عن الإمام أحمد - رحمه الله

- تجيز تعليق هذه العقود وإضافتها إلى المستقبل ما لم يكن في طبيعة العقد ما يمنع ذلك . وقد ذكر د. حسن الشاذلي في كتابه نظريته الشرط " لا يوجد دليل على أن عقود التملكيات تثبت أثرها في الحال . بل الأصل في العقد ما تراضى عليه الطرفان وما أوجباه على أنفسهما بالتعاقد مما لا يحل حراماً أو يحرم حلالاً .

(١) المعاملات للشرعية المالية - أحمد إبراهيم - ص ٩٧ وما بعدها .

وحسن الشاذلي - نظرية الشرط - الشرط في العقد ٦ وما بعدها .

(٢) سورة النساء - الآية ٢٩ .

وأما المعنى الخاص في السلم : فهو أن من شروط صحته قبض رأس ماله في مجلس العقد عند جمهور الفقهاء - خلافاً للمالكية الذين أجازوا تأخيره ثلاثة أيام - والتعليق والإضافة كلاهما ينافيان هذا الشرط . والمالكية وإن كانوا يجيزون تأخير قبض رأس مال السلم عن مجلس العقد لمدة ثلاثة أيام على الراجح من المذهب ، إلا أنهم اشترطوا أن تكون صيغته منجزة تمسكاً بالأدلة العامة التي تمنع من تعليق عقود المعاوضات أو إضافتها .

الشرط الثاني : ألا يكون في السلم خيار شرط<sup>(١)</sup> لأى من العاقدين ، اشترط جمهور الفقهاء لصحة عقد السلم ألا يكون فيه خيار شرط لأى من العاقدين ، وقد خالف المالكية في هذا حيث أجازوا شرط الخيار لمدة ثلاثة أيام - وهي المدة التي أجازوا تأخير رأس المال إليها .

القول الأول : يرى جمهور الفقهاء (الحنفية ، الشافعية ، الحنابلة ، الزيدية) أن من شروط صحة السلم خلوه من خيار الشرط ، فإذا شرط فيه الخيار للعاقدين أو لأحدهما فسد العقد . دليل هذا القول : في الأم للشافعي : لا يجوز الخيار في السلف ، فسو قال رجل لرجل : ابتاع منك بمائة دينار ، أنقذتها مائة صاع تمر إلى شهر على أنى بالخيار بعد تفرقنا من مقامنا الذي تبايعنا فيه ، أو أنت بالخيار أو كلانا بالخيار لم يجز فيه البيع كما يجوز أن يتشارطا الخيار ثلاثاً في بيع الأعيان .

وكذلك لو قال : ابتاع منك مائة صاع تمر بمائة دينار على أنى بالخيار يوماً ، إن رضيت أعطيتك الدنانير ، وإن لم أرض فالبيع بينى وبينك مفسوخ لم يجز ، لأن هذا بيع موصوف ، والبيع الموصوف لا يجوز إلا بأن يقبض صاحبه ثمنه قبل أن يتفرقا ، لأن قبض ماسلف فيه قبض ملك ، وهو لو قبض مال الرجل على أنه بالخيار لم يكن قبض قبض ملك .

---

(١) خيار الشرط هو "أن يشترط أحد العاقدين أو كلاهما لنفسه أو لغيره حق فسخ العقد مدة معلومة من الزمان" وهو جائز في البيع المطلق رغم أنه ينافي لزوم العقد ، وذلك لما ورد في الحديث أن حبان بن منقذ كان يخدع في البياعات . فقال له النبي ﷺ : "إذا باعت فقل لاخلاقية - أى لاخديعة - ولي الخيار ثلاثة أيام" . وقد قصر أبو حنيفة والشافعي مدة الخيار على ثلاثة أيام فقط ، لأن شرط الخيار ثبت معد ولاية عن القياس - فيقتصر به على ماورد ، وهو ثلاثة أيام كما نص في الحديث المتقدم ، وقال الصحابيان والمالكية والحنابلة يجوز لأكثر منها ، لأنه إنما شرع للتردى ودفع الغبن وقت ندعو الحاجة لأكثر من ثلاثة أيام .

- ابن رشد - بداية للمجتهد ونهاية المقتصد ج ٢ ص ١٨٣

- أحمد إبراهيم - المعاملات الشرعية المالية ص ١٠٢ .

ولا يجوز أن يكون الخيار لواحد منهما ، لأنه إن كان للمشتري فلم يملك البائع مادفع إليه ، وإن كان للبائع ما يباعه ، لأنه عسى أن ينتفع بماله ثم يرده إليه . فلا يجوز البيع فيه إلا مقطوعاً بالخيار (١) .

من هذا النص يتضح وجه منع خيار الشرط في السلم ، ووجه الفرق بينه وبين البيع في هذا الحكم : ذلك أنه لا يشترط في البيع قبض الثمن في المجلس ، بينما يشترط قبض رأس مال السلم في مجلس العقد ومن ثم لم يجز الخيار في السلم ، لأنه يناقئ أحكام عقد السلم ويمنع ثبوت ملك المسلم إليه في رأس المال إنه قبضه فيكون القبض غير صحيح .

القول الثاني : يرى المالكية أنه يجوز خيار الشرط للعاقدين أو لأحدهما إلى مدة ثلاثة أيام ، واشترطوا لصحة الخيار - في السلم وغيره من بیوع الأعيان - ألا يتم نقد رأس المال ، فإنه نقد فسد العقد لتردد رأس المال بين السلفية والتمنية .

والمعتمد في المذهب ثلاثة أيام إلا أن هناك رأياً آخر لابن محرز في نفس المذهب أن أمد الخيار في السلم غير مقيد بثلاثة أيام .

والراجح : ما ذهب إليه الجمهور من أن خلو عقد السلم عن خيار الشرط شرط لصحته ، وذلك لأن قبض رأس مال السلم في مجلس العقد شرط لصحة السلم وخيار الشرط يمنع ذلك . إذ إنه يوجد تأخير القبض إلى زمن الخيار لا يجوز . وما ذهب إليه المالكية من جواز خيار الشرط ثلاثاً - على المعتمد عندهم - مبنى على جواز تأخير قبض رأس المال ثلاثة أيام . ولا دليل لهم على ذلك إلا ما قاله الدسوقي من أن الثلاثة أيام قريبة من مجلس العقد وما قارب الشيء يعطى حكمه فيكون القبض فيهما كالتبضع في مجلس العقد ، والأدلة تمنع ذلك ، لأن مجلس العقد ينتهي بتفريق العاقدين ، فلا يمكن إلحاق مدة به . ولو جاز هذا الإلحاق للزم عليه بقاء الإيجاب بعد تفرق العاقدين ، ولم يقل به أحد .

الركن الثالث : المعقود عليه : وهو في السلم رأس المال والمسلم فيه ولهذ الركن شروط عديدة منها ما هو مشترك بين البيع والسلم ، ومنها ما هو خاص بالسلم . ويمكن تصنيف هذه الشروط إلى ثلاث مجموعات :

(١) الامام الشافعي - الام ج٢ / ص ١١٧ - ١١٨ .

الأولى : الشروط التي تعود على البديلين معاً : ويندرج تحتها شرطان ، وهما عامان في السلم وغيره من البيوع ، وهما :

١ - أن يكون مالا منقوماً .

٢ - إلا يتحقق بينهما ربا النسينة .

الشروط الأولى : أن يكون مالا منقوماً .

أن يكون كل من رأس المال والمسلم فيه مالا منقوماً طاهر العين منتقماً به انتقاصاً شرعياً ، فلا يجوز أن يكون أحدهما مما لا يعد مالا أو مما أهدر الشرع ماليته كالخمر في حق المسلمين ، أو ما ليس بمال أصلاً كالميتة والدم ، أو كان بخساً لا يمكن تطهيره كالخنزير ويجوز فيما عدا ذلك ، من سائر الأموال المتقومة التي تتعلق بها الرغبات في عقود المعاوضة ، سواء أكان رأس المال نقداً والمسلم فيه عرضاً أم كان كل منهما عرضاً مع مراعاة إلا يكون بينهما ربا .

الشروط الثانية : ألا يتحقق بينهما ربا النسينة

ألا يجتمع في البديلين أحد وصفى علة ربا الفضل ، ذلك لأن المسلم فيه (المبيع) مؤجل في الذمة ، فإذا جمعه مع رأس المال أحد وصفى علة ربا الفضل . تحقق ربا النسينة والعقد الذي فيه ربا فاسد باتفاق .

الثانية : شروط تعود على رأس المال :

وتحت هذه المجموعة شرطان :

١ - أن يكون معلوماً .

٢ - أن يقبض في مجلس العقد .

الشروط الأولى : أن يكون معلوماً

وهذا شرط باتفاق الفقهاء ، لأنه أحد طرفي المعاوضة ، فلا بد من كونه معلوماً للعاقدين كسائر عقود المعاوضات . فيشترط في رأس المال بيان الجنس والنوع والصفة .

واشترط هذه الشروط لإزالة الجهالة في العقد المفضية إلى النزاع فيفسد البيع<sup>(١)</sup>، ويشترط كذلك إعلام قدر رأس المال فيما يتعلق العقد فيه بالقدر من المكيلات والموازنات والمعدودات المتقاربة<sup>(٢)</sup>، كما يجب أن ينص في العقد على جنس رأس المال ونوعه وصفته وقدره فإن كان من

(١) بدائع الصنائع ج٧ / ص ٣١٤

(٢) المغنى لابن قدامة ج٦ / ص ٤١١ .

النقود حددها وعرفها كأن يقول أسلمت إليك ألف جنيه مصرى. (مثلاً) فى كذا وكذا ... أو ألف دولار أمريكى وهكذا أو إذا كان رأس مال السلم من العروض عرفها أيضاً وحددها مثل مالىو كانت قمحاً فيقول أسلمت إليك مائة إردب قمح بلدى أو أمريكى أو كذا وكذا ... إلخ . فى كذا وكذا مع ذكر صفة هذا القمح ، مثل قوله : قمح جيد أو وسط أو ردى . أو كبير الحب أو صغير ... إلخ . من الصفات التى تنفى للجهالة عن رأس المال فيقبل الطرف الآخر وقد علم من شأن رأس المال ساتزول به جهالته عنده .

وفى حالة ما إذا كان رأس المال من النقود فينصرف إطلاق تسميتها فى العقد إلى نقد البلد ، كما لو كان العقد فى مصر فذكر رأس المال بالجنيهات دون نسبتها إلى البلد ، فينصرف رأس المال إلى الجنيهات المصرية . وهكذا .

الشرط الثانى : أن يقبض فى مجلس العقد .

يرى جمهور الفقهاء أن من شروط صحة السلم قبض رأس ماله فى مجلس العقد ، حتى لو تفرقا قبل القبض بطل السلم ، وقد خالفهم فى هذا المالكية على تفصيل فى المذهب .

المجموعة الثالثة : شروط المسلم فيه :

هناك شروط متعددة تتعلق بالمسلم فيه ، يمكن إجمالها فى الآتى :

- ١ - أن يكون ديناً فى الذمة .
- ٢ - أن يكون مؤجلاً .
- ٣ - أن يكون الأجل معلوماً .
- ٤ - أن يكون عام الوجود عند حلول الأجل .
- ٥ - أن يكون معلوم القدر والصفات .

بيان هذه الشروط باختصار

الشرط الأول : أن يكون المسلم فيه ديناً فى الذمة

لأن لفظ السلم موضوع لبيع شئ فى الذمة ، أما الأعيان المعينة فإنها تباع بيعاً مطلقاً لا سلباً . ويستدل لوجوب كون المسلم فيه ديناً فى الذمة ، فيما روى ابن ماجه أن يهودياً أسلم إلى النبي ﷺ دنانير فى تمر مسمى ، فقال اليهودى : من تمر حائط بنى فلان . فقال النبي ﷺ " أما من حائط بنى فلان فلا ، ولكن كيل مسمى إلى أجل مسمى " . فقد رفض النبي ﷺ أن يكون المسلم فيه من حائط معين وجعله مطلقاً فى الذمة .

الشرط الثاني : أن يكون المسلم فيه مؤجلاً .

يرى جمهور الفقهاء أن الأجل من شروط السلم ، لقول الله تعالى : ﴿ يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه ﴾ . ولقول النبي ﷺ : ((من أسلم فليسلم في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم)) . إلا أن هناك رأياً للشافعي فحواه أن السلم يجوز حالاً ، كما يجوز مؤجلاً .  
الشرط الثالث : أن يكون الأجل معلوماً .

اتفق الفقهاء على أن معلومية أجل السلم شرط لصحته . فإن كان الأجل مجهولاً فالسلم فاسد . وقد استدلوا على هذا بحديث رسول الله ﷺ : ((من أسلم منكم فليسلم في كيل معلوم ووزن معلوم وأجل معلوم)) .

وعدم تحديد ميعاد للأجل يؤدي إلى المنازعة .

الشرط الرابع : أن يكون المسلم فيه عام الوجود عند حلول الأجل قال ابن قدامة في المغنى :  
ولانعلم فيه خلافاً ، وذلك لأنه إذا كان كذلك أمكن تسليمه عند وجوب تسليمه ، وإذا لم يكن عام الوجود لم يكن موجوداً عند المحل بحكم فلم يمكن تسليمه فلم يصح بيعه ، كبيع الأبق بل أولى ، فإن السلم احتمل فيه أنواع من الغرر للحاجة ، فلا يحتمل فيه غرر آخر لئلا يكثر الغرر فيه ، فلا يجوز أن يسلم في العنب والرطب إلى شباط أو آذار ولا إلى محل لا يعلم وجوده فيه كزمان أول العنب وآخره الذي لا يوجد فيه إلا نادراً فلا يؤمن انقطاعه .

الشرط الخامس : أن يكون المسلم فيه معلوماً .

وهذا شرط باتفاق الفقهاء ، لأن المسلم فيه (المبيع) أحد بدلي عقد المعاوضة ، فاشتراط فيه أن يكون معلوماً .

فعندما كان المسلم فيه ثابتاً في الذمة غير مرئى ولا معين ، اشترط الفقهاء أن ينص في العقد على بيان جنس المسلم فيه ونوعه وقدره وصفاته التي يختلف بها الثمن ظاهراً ، لأن هذا هو الممكن في إعلامه والرافع للجهاالة عنه فلذلك لا بد أن يكون :

- معلوم الجنس : كحنطة أو شعير أو تمر أو زبيب .

- معلوم النوع : في حالة ما إذا كان للجنس الواحد أكثر من نوع ، فالبلح مثلاً له أنواع متعددة: بلح زغلول ، أو سماني ، أو رطب ، أو أمهات .

- معلوم القدر : طبقاً للحديث : " من أسلم منكم فليسلم في كيل معلوم ووزن معلوم " .

## المبحث الثاني : المشاكل الشرعية والقانونية لعقد السلم :

### أولاً : تحديد الثمن :

بيع السلم كما بينا سابقاً أحد أنواع البيوع ، ولذلك يجب تحديد الثمن بدقة ، وهو ما نيهت إليه الشريعة الإسلامية الفراء ، إذ جعلت تحديد الثمن بين البائع والمشتري أصلاً من أصول العقد الملزم لكل منهما<sup>(١)</sup>..

إلا أن بيع السلم هو البيع الذى يكون فيه الثمن معجلاً والمبيع مؤجلاً ، ولذلك تظهر مشكلته تحديد الثمن بالنسبة للمسلم فيه (المبيع) كالاتى :

- ١- هل يحدد بسعر اليوم (يوم الاتفاق) مع زياده نسبة معينة ؟
  - ٢- هل يحدد بسعر سوق معين ؟
  - ٣- هل يحدد بسعر ذلك للسوق ناقصاً ٥% على سبيل المثال ؟ وذلك على أساس أن يبيع السلم دائماً أرخص من يبيع العين .
  - ٤- هل يترك تحديد الثمن حسبما يكون سعر السوق فى تاريخ تسليم المبيع .
- هناك فتوى صادرة عن هيئة العلماء المشاركين بندوة البركة الثانية للاقتصاد الإسلامى المنعقدة بتونس (فى ٩- ١٢ صفر ١٤٠٥هـ الموافق ٤-٧ نوفمبر ١٩٨٤) ، وكان السؤال المطروح عليها : هل يجوز الاتفاق فى بيع السلم على تحديد ثمن المسلم فيه بسعر سوق معين (أو سعر ذلك السوق ناقصاً ١٠% مثلاً) حسبما يكون سعر السوق بتاريخ التسليم ، أم أنه لابد فى تحديد الثمن من الابتداء تحديداً قاطعاً ؟

### الفتوى :

- الأصل فى بيع السلم وجوب تحديد الثمن بين المتعاقدين عند إبرام العقد .
- ويجوز الاتفاق على تحديد الثمن وفقاً لسعر سوق معينة لبيع السلم وقت التعاقد .
- ويجوز الاتفاق كذلك على تحديد الثمن بسعر السوق المعينة فى الحاليتين بزيادة معينة أو نقصان معين .
- ولايجوز الاتفاق على تحديد الثمن بسعر سوق فى المستقبل .

وقد ذكر الأستاذ مصطفى أحمد الزرقاء بالنسبة لهذا السؤال : أن الاجتهاد الحنبلى قد صحح طريقة البيع بما ينقطع عليه السعر ، أى : بما يكون عليه سعر السوق فى تاريخ معين دون تحديد الثمن عند العقد ، وأن هذا لم يقل به أحد من الأئمة الثلاثة غير الإمام أحمد لما فيه

(١) عبد الكريم الخطيب - السياسة المالية فى الإسلام وصلتها بالمعاملات المعاصرة ، ج١ / ص ١٧٩ .



من جهالة الثمن عند العقد ، وأن متأخرى الحنفية جوزوا من هذا القبيل النوع الذى أسموه بيع الاستجرار للحاجة إليه ، واختلفوا فى طريقه تخريجه

أما الاجتهاد الحنبلى فقد اعتبر مثل هذا الاتفاق ما يوضع أساساً صالحاً لتحديد الثمن ونفى الجهالة وحسن النزاع<sup>(١)</sup>. كما ثبت بالنص ، لذا نرى وجوب تحديد الثمن ، وكذلك بيان قدر المسلم فيه بحسب طبيعته ، كيلاً إن كان مما يكال ، أو وزناً بالنسبة للموزون ، أو عدداً إذا كان مما يعد فيما تتماثل أحاده .

ومن حكمة مشروعية السلم أن المسلم يستفيد من رخص السعر ، لأن بيع السلم أرخص من بيع العين ، غير أن هناك بعض التخوف من استغلال ضعف أحوال المنتجين أو للصناع أو الزراع وطمع أرباب الأموال ، فقد يودى ذلك إلى تخفيض الأثمان فى السلم إلى درجة الاستغلال والغبن ، وقد يفرض المسلم ، أو رب المال شروطاً مجحفة ، وظالمة على المسلم إليه (المنتج ، الصناع ، الزراع) ، مما يودى ذلك إلى الابتعاد عن استعمال هذا الاستثناء الذى سنه رسول ﷺ كما يودى هذا الاستغلال إلى غلق باب فتحه الإسلام للتيسير على العباد . وتجنباً للوقوع فى ضرر التجاذب فى الأسعار بين الرغبة فى تنزيل السعر بالنسبة للمسلم أو رب السلم ، وبين رغبة المسلم إليه (المنتج ، الصناع) فى رفع السعر إلى حد كبير . لذا عند تطبيق عقد السلم ومحاولة أن يكون الثمن عادلاً للمتعاقدين ، وحتى لا يغبن المسلم إليه (البائع) يراعى الآتى :

١- يتم الاتفاق على تحديد الكمية المسلم فيها ومواعيد التسليم حسب جدول زمنى متفق عليه بين المتعاقدين .

٢- يتم الاتفاق على أن يكون تحديد الثمن للكمية المسلم فيها على أساس سعر السوق فى البلد المنتج فيه السلعة أو المصنعة وقت التعاقد أو سعر السوق فى البلد الذى تباع فيه السلعة أو المصنعة وقت تاريخ التسليم ، ويتم الاتفاق على تنزيل نسبة ١٠٪ مثلاً من هذه الأسعار لقاء تعجيل الثمن .

٣- يمكن أن تكون هذه النسبة متفاوتة أو مختلفة بين نشاط وآخر أو بين فترة وأخرى ، وهذه النسبة تحدد بصفة عامة طبقاً للأعراف التجارية السائدة .

٤- يكون الثمن المدفوع محسوباً على القيمة المقدرة للكمية المسلم فيها ، ويتم المحاسبة على القيمة الفعلية وقت التسليم وإجراء الحساب النهائى .

ولذلك نجد أن الاتفاق على تحديد الثمن يمنع الجهالة الموجبة للنزاع ويحقق المقصود الشرعى من ناحية شرط معلومية الثمن . كما أن وجود هذا المعيار لتحديد السعر يربح المنتج والمشتري ، فالمنتج لا يتعرض للاستغلال - والمشتري لا يضطر للنزول بالسعر إلى أدنى حد

(١) الفقه الإسلامى فى ثوبه الجديد ، الجزء الأول ، الطبعة السادسة جامعة دمشق ، ١٩٥٩ ، ص ٤٩٤ - ٤٩٥ .

ليحمي نفسه من تقلب الأسعار واحتمال هبوط سعر السوق . فإذا اطمأن الطرفان (رب السلم "المشترى" ، والبائع أو المسلم إليه) ، إلى أن الذي يحدد الثمن هو سعر السوق مع تخفيض نسبة معقولة يتراضيان عليها .

وهذا الأسلوب في تحديد الثمن يؤدي إلى قبول التعامل على هذا البيع ، وهو بيع السلم وزيادته .

### ثانياً : هل يجوز بيع بضاعة السلم قبل قبضها:

من المعلوم أن عقد السلم يترتب عليه انتقال ملكية رأس المال للمسلم إليه (البائع) وانتقال المبيع (المسلم فيه) ، إلى المسلم أو رب السلم (البائع) ، إلا أن هذا الانتقال للمسلم أو رب السلم لم يتم ، لأنها ملكية دين لم يحل أجله ، والعقد قد يتعرض للفسخ وفي هذه الحالة قد لا يحدث انتقال المبيع . وهنا يثور التساؤل : هل يجوز للمسلم بيع البضاعة قبل قبضها ؟

تتلخص أقوال الفقهاء في الإجابة على هذا التساؤل في الآتي :

#### ١- يرى الحنابلة والشافعية والحنفية عدم جواز ذلك ، وأقوالهم في هذا فيما يلي :

الحنابلة : ذهب الحنابلة إلى تحريمه ، وفيه يقول ابن قدامة : " أما بيع المسلم فيه قبل قبضه فلا نعلم في تحريمه خلافاً . وقد نهى النبي ﷺ عن بيع الطعام قبل قبضه ، وعن ربح مالم يضمن ، ولأنه مبيع لم يدخل في ضمانه " (١) .

الشافعية : لا يجيزون بيع المسلم فيه ولا الاعتياض عنه . ثم قال بعد أن ذكر حكم التصرف في المبيع عموماً مسلماً أو غيره : " ولا يصح بيع المبيع قبل قبضه ولا الاشتراك فيه ولا القولية منقولاً كان أو عطاء والأصح أن يبيعه للبائع كغيره " (٢) .

الحنفية : لا يجيزون التصرف للمسلم إليه في رأس المال ولا لرب السلم في المسلم فيه قبل قبضه بنحو بيع وشركة ومراوحة وتولية ، ولو ممن عليه . وقال البعض : يجوز في المراوحة والتولية .

#### ٢- يرى المالكية جواز ذلك على التفصيل الآتي :

أ - بيع السلم لغير المسلم إليه : وجاء فيه قول المواق قال الإمام مالك في المدونة : كل ما ابتعته أو أسلمت فيه من غير الطعام والشراب من سائر العرض على عدد أو كيل أو وزن ، فجاتز بيع ذلك كله قبل قبضه ، وقيل أجله من غير بائعك بمثل رأس مالك أو أقل أو أكثر نقداً أو بما شئت من الأثمان ، إلا أن تبيعه بمثل صنفه ، فلا خير فيه يريد أقل أو أكثر ، وأما مثل عدده

(١) ابن قدامة - المغنى ، ج٤ / ص ٣٣٤ .

(٢) مغنى المحتاج ، ج٢ / ص ٧٠ .

أو وزن أو كيله ، فقد قال في كتاب الهبات : إن كانت المنفعة للمبتاع لم يجز ، وإن كانت للبائع جاز ، وهو فرض .

ب - بيع السلم للمسلم إليه قبل قبضه . قال مالك : وجاز بيع ذلك ، والسلم من بائعك بمثل الثمن فأقل منه نقداً قبل حلول الأجل أو بعده إذ لايتهم أحد في قليل من كثير ، وأما بأكثر من الثمن فلا يجوز بحال من الأحوال حل الأجل أم لا ، لأن سلمك صار لغواً دفعت فيه ذهباً فرجع إليها أكثر منها (١) .

وبعد أن ذكرنا آراء الفقهاء نتناول آراء بعض العلماء في العصر الحديث :

١- فتوى صادرة عن هيئة العلماء المشاركين بندوة البركة الثانية للاقتصاد الإسلامي المنعقدة بتونس (في ١٢/٩ صفر ١٤٠٥) وكان السؤال المطروح عليها : هل يجوز بيع السلم فيه قبل القبض ؟ وإذا كان ذلك غير جائز ، فهل يجوز لرب السلم أن يبيع سلعاً من جنس ما أسلم فيه اعتماداً على ما سوف يتسلمه في المستقبل ، ودون أن يربط في العقد بين ما أسلم فيه وبين ما سوف يتسلمه ؟ وهل يجوز لرب السلم أن يتخذ من ذلك العمل تجارة ؟

الفتوى :

أ - لايجوز بيع المسلم فيه قبل القبض .

ب - ولكن يجوز لرب السلم أن يبيع سلعاً من جنس ما أسلم فيه دون أن يربط في بيع السلم بين ما أسلم فيه في العقد الأول ، وبين ما للزم به في العقد الآخر .

ج - ولا يجوز اتخاذ هذا العمل (الجائز في الفقرة الثانية) تجارة لأن السلم أجز استثناء القواعد الأصلية لحاجة المنتجين ، ويسدها جواز السلم كحالات فردية دون الاتجار به .

فإذا وجدت ظروف اقتصادية في بعض البلاد الإسلامية ومصلحة كبرى تدعو إلى الإتيان به في حالات خاصة دفعاً لظلم واقع ، جاز ذلك لهذه المصلحة الكبرى التي تقدرها هيئات الفتوى والرقابة الشرعية .

٢- هيئة الرقابة الشرعية لبيت التمويل الكويتي :

"أما بيع السلم فيه قبل قبضه فلا نعلم في تحريمه خلافاً " . هكذا نقل عن المغني لابن قدامة ، وهو كتاب معتمد عند العلماء جميعاً لصحة نقوله .

والحكمة في ذلك أن مثل هذا التصرف مما يتقل كاهل المستهلكين ، لأن الصفقة إذا تداولتها الأيدي بالملك قبل الحيابة تتحمل أرباح كل بائع والذي يتحمل الجميع المستهلك دون غيره ، وأيضاً هذا النوع من التصرف في الحقيقة من قبيل الربا ، لأنه يزول إلى أنه بيع نقد بنقد

(١) المواق ، ج٤ / ص ٥٤٢ .

مقاضلاً ، وبيان ذلك أن المشتري الأول قد دفع نقداً ، ثم قبل أن يجوز البضاعة باعها بربح ، وهكذا فليس في المسألة إلا بيع الدراهم بالدراهم والدينار بالدينار مقاضلاً ، وهو ما فهمه ابن عباس رضي الله عنهما في نهيه صلى الله عليه وسلم عن بيع مالم يقبض (1)

### ٣- رأى الشيخ مصطفى الزرقاء :

حول جواب السؤال عن بيع المال المسلم فيه قبل قبضه . الجواب في هذه المسألة شديد . ولكن يحسن إلقاء بعض الضوء الكاشف للإيضاح ، ولدفع توهم ، وذلك كما يلي : إن المسألة مفروضة فيما إذا أراد المشتري في السلم أن يبيع سلماً أيضاً ذات المال الذي كان اشتراه وأسلم فيه إلى بائعه قبل حلول أجله ، لكي يحل المشتري الثاني محل الأول تجاه البائع الأول في تسلم المال المبيع في صفقة السلم الأولى ، أى : أن المشتري يريد أن يبيع من شخص آخر ذات حقه الذي له تجاه البائع الأول ، ثم يبيع المشتري ذات المال إلى مشتر ثالث ، وهكذا .. حتى إذا حل السلم الأول يكون المشتري الأخير هو صاحب حق القبض من البائع الأول . وبما أن المبيع في السلم هو دين ثابت في ذمة البائع ، وليس سلعة معينة ، بذاتها في الوجود الخارجى ، تكون النتيجة من قبيل ورود بيوع متعاقبة على دين واحد ، هذه هي الصورة غير الجائزة فقهاً في بيع المال المسلم فيه قبل قبضه عند حلول أجله . أما إذا أراد المشتري في السلم - اعتماداً على ما سوف يستحقه ويقبضه من بائعه - أن يبيع سلماً أيضاً بضاعة من النوع الذى اشتراه ، وإلى الأجل نفسه أو أبعد منه قليلاً ، وهو يقصد أن يقبض ما اشتراه من بائعه في أجله ، فيسلمه إلى المشتري منه ، فهذا لا مانع منه شرعاً ، وإن تكررت هذه الصفات السليمة من مشتر لآخر ، ذلك لأن المبيع مستقل في كل صفقة عنه في الأخرى ، وليست الصفقات اللاحقة منصبة على حق المشتري منه الأول نفسه تجاه البائع الأول ، وكل بائع فيها مسئول بالتسليم تجاه المشتري منه مسئولية لعلقة لها بما يستحقه هو قبضه من بائعه .

هذا الإيضاح أراه ضرورياً ، لأسى وجدت من الناس من يفهم أن المشتري في السلم لا يجوز له أن يبيع بصفته مماثلة نظير ما اشتراه سلماً قبل حلول أجله ما كان اشتراه ، وقبضه إياه . وقد سنلت عن ذلك ممن توهموا هذا واستشكلوا حتى أوضحت لهم الموضوع بهذا التفصيل فاطمأنوا ، فلكل تاجر أن يرتب عقودة والتزاماته بترتيب زمنى يحسب فيه ما سوف يعطى بناء على ما سوف يأخذ بأجال متقاربة ، وهذا أساس فى دوران دولاب التجارة .

رأى الدكتور سامى حمود : أما من ناحية القول بالإجماع على عدم صحة بيع مالم يقبض ، فإن الأمر غير مسلم به فقد نقل سماحة الأستاذ الشيخ / عبد الحميد السائح فى هذه المسألة عن فتاوى شيخ الإسلام أحمد بن تيمية ما يلى :

(1) فتاوى بيت التصويل الكويتى - فتوى رقم ١٩ ج ١ ص ٣٣ . ويراجع نيل الأوطار ، ج ٥ / من ٢٥٦-٢٥٩ .

١- تنازع العلماء في جواز بيع المبيع قبل قبضه وبعد التمكن من قبضه ، وفي ضمان ذلك فالشافعي يمنعه مطلقاً ، ويقول : هو من ضمان البائع ، وهو رواية ضعيفة عند أحمد ، وأبو حنيفة يمنعه إلا في العقار ، ويقول : هو من ضمان البائع (الفتاوى ج ٢٩ ص ٥٠٦ )

٢- كما أورد شيخ الإسلام في المسألة تعليقاً على ما ذكره المغني فقال : .. وأما ما ذكره أبو محمد في مغنيه لما ذكر قول الخرقى وبيع المسلم فيه من بائعه أو غيره قبل قبضه فاسد ، قال أبو محمد : يبيع المسلم فيه قبل قبضه لا يعلم فيه خلاف ، (وهذا هو ما استندت إليه هيئة الرقابة الشرعية ببيت التمويل الكويتي) . فقال رحمه الله : يحسب ما علمه (أى : قبول أبى محمد هذا القول هو بحسب ما علم من ناحية عدم الخلاف فيه أى أن قول صاحب بأنه لا يعلم فيه خلافاً ، هو بحسب ما وصل إليه علم صاحب المغني ، وهو غير الواقع وإلا فمذهب مالك أنه يجوز بيعه من غير المستسلم ، كما يجوز عنده بيع سائر الديون من غير ما هي عليه ، وهذا أيضاً إحدى الروايتين عن أحمد ، نص عليه في مواضع بيان بيع الدين من غير من هو عليه ، كما نص على بيع دين السلم ممن هو عليه ، وكلاهما منصوص عن أحمد في أجوبه كثيرة من أجوبته ، وإن كان ذلك ليس في كتب كثير من متأخري أصحابه

وهذا القول أصح ، وهو قياس أصول أحمد ، وذلك لأن دين السلم مبيع (فتاوى ج ٦ ، ص ٥٠٦) .

٣- مظاهر مذهب أحمد أن الناقل للضمان إلى المشتري هو التمكن من القبض لانفس القبض ، مظاهر مذهبه أن جواز التصرف ، هو ليس ملزماً للضمان ، ولا مبنياً عليه ، بل قد يجوز التصرف فيه من حيث يكون من ضمان (انتهى النقل) .

٤- ومن ذلك كله يتضح أن التعاقد على بيع مالم يقبض هو مسألة خلافية وأنه إذا وجد الخلاف المعتبر في المسألة ، فلا يكون المسلم ملزماً باتباع الرأي الأشد ، وإنما هو شرع الله يختار منه أيسر ، وأكثر تحقيقاً للمصلحة واختلاف الأئمة رحمة بالأمة . فما خير رسول الله ﷺ بين أمرين إلا اختار أيسرهما ، وقد قال : «يسروا ولا تعسروا» فشرعية الله هي شرعية اليسر على العباد .

ولو استعرضنا مختلف الأسباب التي استند إليها القائلون بعدم جواز بيع المسلم فيه قبل القبض لوجدنا أن هذه الأسباب ليست موحدة ، كما أنها تحتمل المناقشة والرد عليها .

.. من ذلك مثلاً مارآه بعض أهل الفقه من أن هذا البيع هو من قبيل بيع الإنسان لما ليس عنده .

والرد على ذلك : أن بيع السلم أصلاً (من حيث هو) ، مبنى على ذلك وقد رخص به رسول الله ﷺ على سبيل الإرفاق بالناس لحاجتهم إليه ، فإذا بيع مرة فماذا يمنع من تكرار البيع لنفس الغرض توسيعاً للسوق والتداول ، بما يفيد المنتجين والمستثمرين على حد سواء .

- وقد رأى البعض أن مثل هذا البيع يدخل في ربح مالم يضمن ، والرد على ذلك : أن المبيع وإن كان موصوفاً في الذمة فإنه يحتمل الخسارة ، حيث يختلف تقدير الناس للقدره على الوفاء بين إنسان وآخر ، ومن الممكن أن ابتاع بضاعة السلم بأقل من الثمن المتفق عليه ، وطالما هناك غرم وغنم فكيف يفترض أن العملية رابحة دوماً ، وإن هذا الربح ناتج من غير ضمان .

وذكر فضيلة الشيخ / بدر المتولى عبد الباسط المستشار الشرعى لبيت لتمويل الكويتى أن الحكمة (كما يراها فضيلته) ، فى عدم جواز بيع المسلم فيه قبل القبض هى أن مثل هذا التصرف مما ينقل كاهل المستهلكين ، لأن الصفقة إذا تداولتها الأيدى بالملك قبل الحيازة تتحمل أرباح كل بائع ، والذى يتحمل الجميع المستهلك دون غيره .

والرد على ذلك : هو أن هذا القول أولى أن يكون رداً للاستدلال على جواز البيع قبل القبض ؛ وذلك لأن انتقال المبيع إلى المشتري يزيد فى الكلفه ، وبالتالي فإن العكس هو الصحيح إذ يكون البيع قبل القبض أرخص ثمناً عادة عند البيع بعد القبض ، إذا أضيف إلى ذلك عامل الانتظار والزمن وتكلفة الكيل أو الوزن والنقل أما ما نقله فضيلته عن الشوكاتى فى نيل الأوطار (الجزء الخامس ص ٢٥٦ : ٢٥٩) فلعله من أقوى ماورد فى المسأله من أقوال ، وهو الخشية من انقلاب بيع مالم يقبض إلى بيع نقد بنقد مع التفاضل وهو الربا . ولكن هذا القول يكون وارداً لو كان البيع صورياً ، أما إذا كان البيع حقيقياً ، وكان هناك غرم وغنم وكان المبيع هو المسلم فيه من قمح أو نحو ذلك فإن الخشيه من انقلاب المسأله إلى بيع نقد بنقد لا تكون وارده<sup>(١)</sup> .

فخلص من هذا أن هناك رأيين عند تطبيق عقد السلم ، وهما :

١- الرأى الأول : رأى جمهور الفقهاء ، وهو أنه لايجوز بيع المسلم فيه قبل القبض ، وبهذا قال أكثر أهل العلم .

٢- الرأى الثانى : رأى المالكيه الذين أجازوا بيع المسلم فيه قبل القبض وبهذا قال بعض أهل العلم .

- ولذا عند تطبيق عقد السلم يجب من وجهه نظر الباحث أن يرجح رأى الجمهور : أنه لايجوز بيع بضاعة السلم قبل قبضها .

إلا أن للأحوط يجب عرض الأمر على الفقهاء الشرعيين والاقتصاديين لتبيان الرأى الفقهى آخذين فى الاعتبار أن من مصلحة المصارف الإسلامية إيجاد مخرج لها فى هذه الجزئيه شريطة الأيتعارض مع نص من القرآن أو السنة فهذا سيحقق لها مصلحة كبرى .

(١) بحث د. سامى حمود - عن السلم . غير منشور .

فالمصارف بصفه عامه من أهم أنشطتها العمل على تدوير أموالها بسرعة ما أمكن وذلك تحقيقاً لأكبر قدر من الأمان ، وعدم تجميد جزء من أموالها في عمليات يكون من الصعب سرعة تسيلها تحت أى ظروف طارئة دون تحقيق خسائر تذكر .

فإجازة بيع بضاعة السلم قبل قبضها تفتح الأبواب لإيجاد الأدوات الاستثمارية التي تمثل حصصاً في بضاعة السلم المتعاقد عليها ، حيث التداول بالبيع والشراء ودخول المستثمرين ، وبالتالي إيجاد سوق كبير للمتاجر في منتجات المسلم فيها مما يوفر للمنتجين من مزارعين وصناعيين ومنتجين الأموال اللازمة للإنتاج ، فتزدهر الزراعة والصناعة والتجارة تبعاً لذلك .

### ثالثاً : حالة عدم تسلم البضاعة عند حلول الأجل :

اختلف العلماء فيمن أسلم في شئ من الثمر ، فلما حل الأجل تعذر تسليمه حتى عدم ذلك المسلم فيه وخرج زمانه فاختلفت الأقوال كالاتي :

١- الجمهور : إذا وقع ذلك كان المسلم بالخيار بين أن يأخذ الثمن أو يصير إلى العام المقبل ، وبه قال الشافعي وأبو حنيفة وابن القاسم ، وحجتهم : أن العقد وقع على موصوف في الذمة ، فهو باق على أصله ، وليس من شرط جوازه أن يكون من ثمار هذه السنة ، وإنما هو شئ شرطه المسلم ، فهو في ذلك بالخيار .

٢- أشهب من أصحاب مالك : يفسخ السلم ضرورة ولايجوز التأخير ، وكأنه رآه من باب الكائي بالكائي .

٣- سحنون : ليس له أخذ الثمن ، وإنما له أن يصير إلى القابل<sup>(١)</sup> . واضطراب قول مالك في هذا ، والمعتمد عليه في هذه المسألة ما رآه أبو حنيفة والشافعي وابن القاسم ، وهو الذي اختاره أبو بكر الطرطوشي والكائي بالكائي إنما هو المقصود ، لا الذي يدخل اضطراباً<sup>(٢)</sup> .

فإننا نجد أن الإمام ابن رشد في بداية المجتهد ونهاية المقتصد قد تكلم عامة عن حالة عدم تسلم البضاعة عند حلول الأجل ، وانتهى إلى أن المسلم بالخيار . إلا أن السلم في الحقيقة دين في ذمة المسلم إليه ، ويجب أن يظل مشغولاً به حتى يوفى ببضاعة السلم (المسلم فيه) ، فالوفاء أن يؤدي الإنسان كل ما عليه من التزامات أو واجبات ، حيث يقول الله تبارك وتعالى : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾<sup>(٣)</sup> .

(١) ابن رشد - بداية المجتهد ونهاية المقتصد ، ج ٢ / ص ٢٠٥ .

(٢) نفس المرجع السابق ، ج ٢ / ص ٢٠٥ .

(٣) سورة المائدة - آية (١) .

حيث يتعين على كل متعاقد أن يقوم بوفاء كل ما عليه من التزامات ناشئة عن العقد وأن يراعى في أداء ما عليه من الشروط التي حددت وموعده ومكانه ، وما إلى ذلك مادام التعاقد في حدوده المشروعة . وهذا كما نعلم ميسر في عقود المعاوضة ، حتى يستطيع أحد المتعاقدين أن يتمسك بحبس ما في يده إذا امتنع الطرف الآخر عن الوفاء ، بمعنى أن من حقه على سبيل المثال أن يتمسك بعدم تسليمه المبيع إلا بعد أن يدفع المشتري الثمن المتفق عليه .  
ولكن المشكلة تكمن في العقود التي لا تستلزم طبيعتها ضرورة الوفاء الفوري مثل :  
القرض ، البيع الأجل ، عقد السلم .

فالشأن في هذه العقود أن الطرف الأول يؤدي التزامه فوراً ، وبعد فترة زمنية محددة يقوم الطرف الثاني بأداء ما عليه من التزامات .

وهذا النمط من العقود هو المطبق حالياً ، والغالب في هذا العصر ، وهو الأصل في التمويل الممنوح من المصارف بصفة عامة للمتعاملين معه .

فإذا تأملنا حاجات الناس المتزايدة إلى المنتجات الصناعية الحديثة الملائمة لتطورات العصر ، فإن المنتجين لا يستطيعون تلبية طلباتهم إلا بمزيد من استثمارات الأموال في المجالات الإنتاجية ، وهي عادة تفوق إمكانياتهم المالية ، مما يضطرهم إلى الحصول على التمويل المالي من المصارف ، بحيث أصبحت المداينة هي الطريق الغلب الذي لا تستغنى عنه الصناعة أو التجارة حالياً ، حتى أن المنتج أو الصانع ذاته لا يستطيع أن يبيع كامل إنتاجه نقداً يداً بيد ، وإلا لما استمر في الإنتاج . فكل منتج هو مدين من جهة ودائن من جهة أخرى ، وهذه العلاقات المتشابكة بين المنتجين والممولين من جهة ، وبين المنتجين وتجار الجملة من جهة أخرى ، وبين تجار الجملة وتجار التجزئة من جهة ثالثة . وما يترتب على ذلك من مديونات كى يستمر كل في مجال نشاطه دون توقف ، وأصبحت هذه العلاقات هي سمة العصر الحاضر ، وأصبحت تؤلف شبكة بين أفرادها بحيث تؤدي إلى خرق كثير بأن يمزقها ، ويؤدي إلى إرباكها إرباكاً شديداً يوقفها عن أداء وظيفتها ، ويؤدي بها إلى انهيار الحركة الاقتصادية وشلها تماماً لذا فإن الوفاء بالالتزامات والواجبات المترتبة على كل واحد من أفراد هذه الشبكة للأخريين جعلت للوفاء بالديون في مواعيدها أهمية كبيرة عما كان لدين قبل .

وعلى ذلك عندما تقوم المصارف الإسلامية بتطبيق عقد السلم كصيغة من صيغ التمويل الاستثمارية ، فقد تواجه مشاكل لأنها تقوم فعلاً بدفع أموال (للمسلم إليهم) ، المتعاملين في الميعاد المحدد ، وعند حلول الأجل إذا لم يقم المسلم إليهم بتسليم البضاعة للمصرف أضاع على المصرف فرصة تسويقية بما يعود عليه بريج ، وبهذا يكون المتعامل قد جمد جزءاً من أموال المصرف بدون تشغيل ، وهي في حقيقة الأمر ليست أموال ، بل أموال المودعين الذين انتمنوا



المصرف على حسن تشغيله بكفاءة ، فحتى إذا فسخ المصرف عقد السلم ، واسترد أمواله أو أمهل المتعامل (المسلم إليه) فرصة أخرى ، فالضرر قد وقع عليه لامحالة من جراء عدم تسلم البضاعة عند حلول الأجل وحكم عدم تسلم البضاعة يختلف بحسب اسبابه على النحو التالي :

أ - عدم التسلم بسبب الإعسار : المعسر في الشريعة "هو من ليس له مال بالكلية" وأثبت المسلم إليه أن التأخير في التسلم حدث بقوة قاهرة أى بسبب لا يد له فيه .

والحكم فيه حددته الآية القرآنية الكريمة في قوله سبحانه وتعالى : "وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة وأن تصدقوا خير لكم إن كنتم تعلمون"<sup>(١)</sup> فعندئذ لا يستحق رب السلم أو المسلم (المصرف الإسلامى) تعويضاً عن التأخير ، بل يجب عليه بنص القرآن أن ينظره إلى ميسرة .

ب- عدم التسلم بسبب الإفلاس : المفلس في الشريعة من عليه دين حال زائد على أمواله فإنه تطبق عليه أحكام الإفلاس المقررة في الشريعة الإسلامية .

ج - عدم التسلم بسبب عذر طارئ : أو كما هو معروف "بنظرية الظروف الطارئة وتطبيقها هنا يكون بانقطاع المسلم فيه من الأسواق ، أو تقدر التسليم في الموعد المحدد حتى انقطع ، والحكم في هذه الحالة إما فسخ العقد ورد الثمن ، أو أن يصير المسلم حتى يوجد المسلم فيه ويطالبه ، وإن تقدر التسليم في البعض ، فللمشتري الخيار بين الفسخ في الكل والرجوع بالثمن وبين أن يصير إلى حين الإمكان ويكالب بكل المبيع أو يفسخ فسي المفقود دون الفجود"<sup>(٢)</sup> .

د - عدم التسلم بسبب المماثلة : وذلك بأن كان المسلم فيه موجوداً بالأسواق سواء القريبة أو البعيدة ، والمسلم إليه موجود وقادر على إحضاره ، ولكنه لم يفعل ذلك مماثلة . وفي هذه الحالة تطبق عليه أحكام المدين المماثل المقررة في قول الرسول ﷺ : "لئى الواجد ظلم يحل عرضه وعقوبته"<sup>(٣)</sup> . وبالطبع فإن من يتولى ذلك الحاكم ، وليس الدائن . "ولاشك أن تأخير الوفاء بالدين"<sup>(٤)</sup> (السلم يعتبر ديناً في ذمة المسلم إليه) دون عذر شرعى مقبول يعد تعدياً ؛ لأنه معصية لقوله عليه السلام : مظل الغنى ظلم يحل عرضه وعقوبته" وقد نصت

(١) سورة البقرة الآية ٢٨٠ .

(٢) معنى المحتاج ج ٢ ص ١٠٦ .

(٣) صحيح البخارى ج ٢ ص ٥٨ (شرح السندي) .

(٤) فتاوى هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف الإسلامى الدولى - فتوى د. حسين حامد حسان 'فتاوى غير منشورة' -

وكان السؤال : هل يعرض المصرف عما أصابه من ضرر ناتج عن التأخير في السداد ؟

المادة ١٤٣٠ من مجلة الأحكام الشرعية على أن "من تسبب في تلف مال الغير ضمنه" وتنص المادة ١٤٣١ على أنه : "يشترط في الضمان بالتسبب التعدي في الفعل الذي تسبب عنه التلف ويقصد بالتعدي التفريط بأن يكون الفعل مخالفاً للشرعية ، ومطل الغنى ظلم كما تقدم وانظر الخطاب (٣ : ٢٢٤) فقد حكى عن المالكية الضمان على من امتنع عن الشهادة على الدين حتى ضاع ، أو أخفى وثيقة الدين حتى ضاع ، بل وعلى من قتل الشاهد على حق حتى ضاع، وغير ذلك من أمثله الضمان بالتسبب .

ويمكن تفويض الدائن تخرجاً على قواعد الغصب ، وذلك أن عدم الوفاء بالدين عند حلول الأجل وإمساكه عن الدائن دون عذر شرعي يجعل المدين في حكم الغاصب للدين ، لأن إبقاءه بعد حلول الأجل يعد تعدياً ، والغصب هو التعدي على حق الغير .

وهذا يعني أن تعويض المصرف لا يقاس بما لحق المصرف من خسارة بسبب عدم الوفاء عند حلول الأجل ، بل يقاس بما حققه المدين من ربح خلال المدة التي امتنع فيها عن الوفاء ، ويمكن إثبات هذا بكافة وسائل الإثبات الشرعية . كما يجوز أن يعهد إلى لجنة تحكيم لتقديره . في حين أن التفويض على أساس التسبب في الضرر المذكور في البند السابق يقاس بما لحق المصرف من ضرر بسبب التعدي في التأخير ، وليس بما حققه المدين من ربح من جراء حبس الدين عن الدائن عند حلول الأجل .

فهنا طريقتان يمكن اختيار أحدهما . على أن الطريق الأول قد يكون متعيناً في أضرار تحدث من جراء التأخير في الوفاء بمبالغ كبيرة قد تؤدي إلى ضياع صفقة أو بيع أصول بأقل من ثمن قبلها . أو أية كوارث أخرى .

٣- تخريج تعويض المصرف عن التأخير في الوفاء بالدين على أساس مضاربة المثل ، فالمدين الذي يحبس الدين عن الدائن عند حلول الأجل دون عذر شرعي ، وهو ممن يمارسون التجارة ويعملون في مجال الاستثمار يكون قد استثمر بمبلغ الدين دون اتفاق ، فيلزمه حصة رأس المال في الربح ، كما فعل عمر بن الخطاب مع ولديه عندما اقترضا مالاً من أبي موسى الأشعري دون وجه حق ؛ لأن أبا موسى لم يقرض غيرهما .

٤- تعويض المصرف عن التأخير في وفاء الدين عند حلول الأجل ، هي على أساس التعزيز بأخذ المال ممن ارتكب معصية لاحت فيها ولاكفاءة ، وإعطائه لمن أصابه ضرر من جراء ذلك .

ولقد ثبت التعزيز بأخذ المال عن رسول الله صلى الله عليه وسلم ، ولقد طبق ذلك حاطب بن أبي بلتعة عندما سرق غلمانته ناقة ونحوها سداً لجوعتهم ، فأغرم سيدهم ثمن الناقة ضمناً ، وقبله تعزيراً وأعطاه لصاحب الناقة ، لأن قد ارتكب جريمة تعزيرية ، أي على معصية

لاحد فيها ولاكفاءة ، ولاشك أن "مطل الغنى ظلم يحل عرضه وعقوبته" كما قال عليه الصلاة والسلام والعقوبة تجوز بأخذ المال وإعطائه للمتضرر .

ولذا يجب أن يعرض المصرف بعض الشيء عما أصابه من ضرر نتيجة عدم تمكنه من استلام بضاعة السلم عند حلول أجلها والتصرف فيها . وبالنسبة لموضوع كيفية تحديد الضرر الذى أصاب المصرف وتحديد العوض هناك فتوى للمستشار الشرعى للمصرف د. حسين حامد حسان لكيفية تفويض المصرف .

### نص الفتوى

١- إذا كان المدين تاجراً أى ممن يقوم باستثمار الدين بنفسه أو بإعطائه للغير مضاربة ، وأخر الدين عن موعد استحقاقه فإن جميع أرباح المدين تكون للدائن ، ويمكن تقدير هذه الأرباح إما بإقراره بمتوسط أرباحه وإما بواسطة لجنة تحكيم أو بواسطة القضاء .

٢- يمكن عند إبرام الاتفاق معه فى عقد السلم أن ينفق على نسبة الربح من واقع دراسة الجدوى التى قدمها العميل أو التى قبلها ، وينص على أن هذا هو الأساس ما لم يثبت المدين أن الأرباح الفعلية أقل من ذلك .

"إذا غصب أثمناً فاتجر بها أو عروضاً فباعها واتجر بثمنها ، اشتراه فى ذمته ثم نقد الأثمان .. قال أصحابنا : الربح للمالك والسلع المشتراة له لأنه نماء ملكه فكان له ، وإن حصل خسران ، فهو على الغاصب . وإن دفع المال إلى من يضارب به ، فالحكم فى الربح على ما ذكر فى (١) وليس على المالك من أجر العامل شئ ؛ لأنه لم يأذن له فى العمل بماله .

وراجع المادة ١٣٩٦ من مجلة الأحكام الشرعية ، فقد جاء فيها ربح التجارة فى المغصوب نماؤه ، فلو اتجر الغاصب . "ومثله من منع الدين من الدائن عند حلول الأجل دون عذر شرعى يعين المغصوب أو عين ثمنه أو اشتري بثمن فى الذمة بنية نقده منه فنقده منه فالربح وما اشتراه للمالك ولاشئ للغاصب .

وجاء فى المادة ١٣٩٧ "لايضمن الغاصب (ومثله المدين الممتنع عن الوفاء) ما قوته على المالك من الربح يحسبه مال التجارة وهذا الأساس لاينظر فى التعويض إلى ماحققه المدين المماطل من كسب أو ربح بسبب الامتناع عن الوفاء بالدين ، بل ينظر إلى أن التأخير كان معصية تكون جريمة تعزيرية ، وإن كان هناك شخص تضرر من هذه العملية .

ويمكن أن يعهد بتقدير هذا التعويض العبنى على هذا الأساس بواسطة لجنة التحكيم دون النص عليه فى العقد بهذا التكييف إذ أن التعزيز لايملكه إلا ولى الأمر ، ونحن نحكم بالتعويض على هذا الأساس الشرعى دون حاجة إلى ذكره فى العقد.

(١) المغنى (ج ٥ : ص ٢٠٥) .

والخلاصة : جواز النص على تعويض المصرف عن الأضرار التي تلحق بسبب عدم قيام المدين بالوفاء بالدين عند حلول الأجل ، مالم يكن هذا التأخير قد حدث بسبب لايد له فيه ، ولايستطيع له دفعاً أما تقدير التعويض فيؤخذ فيه بأحد المعيارين ، إما مقدار ماحصل المدين من ربح في مشروعاته وإما مقدار الضرر الذي وقع على المصرف ويترك بذلك للجنة التحكيم وفق أحكام الشريعة الإسلامية<sup>(١)</sup> . وتثار هنا نقطة هامة لتفادي عدم تسلم البضاعة عند حلول الأجل . هل يجوز الاتفاق بين المتعاقدين على تضمين العقد شرطاً جزائياً يحمل المدين تعويض يدفعه للدائن ؟

إن هذه المسألة لم تناقش على هذا الوجه لدى الفقهاء القدامى ، لكن قد تصدت لها بعض هيئات الفتوى المعاصرة تذكر منها :

١- فتوى صادرة عن هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف الإسلامي الدولي : فقد ذكر فضيلة المستشار في الفتوى السابقة الآتي : "يمكن أن يعهد بتقدير هذا التعويض المبني على هذا الأساس بواسطة لجنة التحكيم دون النص عليه في العقد" .

٢- فتوى صادرة عن هيئة العلماء المشاركين بندوة البركة الثانية للاقتصاد الإسلامي المنعقدة في تونس (في ٩-١٢ صفر ١٤٠٥ هـ الموافق ٤-٧ نوفمبر ١٩٨٤) وكان السؤال المطروح عليها : هل يجوز للبنك الإسلامي أن يضع شرطاً جزائياً على المدين لدفع مبلغ معين من المال إذا لم يتم بتسديد ديونه في الموعد المحدد المتفق عليه ، علماً بأن البنك يخصص ما يحصل عليه من أموال نتيجة هذا الشرط لتتفق في وجوه البر والإحسان ؟

**الفتوى : لايجوز .**

٣- فتوى صادرة عن هيئة العلماء المشاركين بندوة البركة الثالثة للاقتصاد الإسلامي المنعقدة بتركيا (محرم ١٤٠٦ هـ- سبتمبر ١٩٨٥ م) وكان السؤال للمطروح عليها : هل يجوز شرعاً مبدأ الزام المدين المماطل بالتعويض على الدائن ؟ وكانت الإجابة كما يلي :

أ- يجوز شرعاً إلزام المدين المماطل في الأداء وهو قادر على الوفاء بتعويض الدائن عن ضررة الناشئ عن تأخر المدين في الوفاء بدون عذر مشروع .

ب- يقدر هذا التعويض بمقدار ماقات على الدائن من ربح معتاد كان يمكن أن ينتجه مبلغ دينه لو استثمره بالطرق المشروعة خلال مدة التأخير ، ويستمر شد في هذا التقدير الذي تقوم به المحكمة ، بمعرفة أهل الخبرة ، بمتوسط ماقد حققته البنوك الإسلامية من ربح عن مثل هذا المبلغ للمستثمرين فيها خلال مدة التأخير .

ج- لايجوز الاتفاق بين الدائن والمدين مسبقاً على تقدير التعويض .

(١) فتوى هيئة الرقابة الشرعية - المصرف الإسلامي الدولي

٤- قرار رقم ٢٥ في ٢١/٨/١٣٩٤هـ. لهيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية<sup>(١٧)</sup> والذي جاء فيه بعد استعراض الأدلة المختلفة<sup>١٨</sup> ذلك كله فإن المجلس يقرر بالإجماع أن الشرط الجزائي الذي يجرى اشتراطه في العقود شرط صحيح معتبر يجب الأخذ به ما لم يكن هناك عذر في الإخلال بالالتزام الموجب له يعتبر شرعاً ، فيكون العذر مسقطاً لوجوبه حتى يزول .

#### رابعاً : جواز التوكيل في بضاعة السلم :

بضاعة السلم قد تكون أنواعاً مختلفة وكميات كبيرة وأحجاماً متفاوتة بحسب الأنشطة التي قام بها المصرف ، وتحتاج إلى مخازن كبيرة وخبرات متخصصة في التخزين ، وتتطلب أن يكون للمصرف خبراء في تسويق السلع وتغليف أنواع معينة من السلع ، وهي أمور كثيرة قد يصعب على أجهزة المصارف الإسلامية حالياً القيام بكل هذا النشاط من تخزين سليم وتسويق جيد وتغليف . وذلك لعدم وجود الخبرات المتخصصة في هذا الصدد ، وإن كنا نرى ضرورة أن تعمل المصارف الإسلامية هذه الأعمال مستقبلاً ، فالمصرف الإسلامي يجب أن يقوم بمهام التاجر الشامل والمسوق الجيد ، وأن يكون لديه قطاع استثمار كبير يغطي كافة الأنشطة . ونظراً لأننا نتكلم عن واقع المصارف الإسلامية حالياً ، فإننا يلزم أن ننقل هذه الأمور التي قد تشق على أجهزة المصرف لمن هو أكثر منها تخصصاً ، فلذلك ننظر إلى آراء الفقهاء في هذه المسألة من خلال أمرين ، وهما :

- ١- حكم توكيل رب السلم (المصرف) ، في تصريف بضاعة السلم لشخص ما أو مؤسسة.
- ٢- حكم توكيل رب السلم (المصرف) ، في تصريف بضاعة السلم للمسلم إليه (المشتري).

#### (١) بالنسبة لحكم توكيل رب السلم في تصريف السلم لشخص ما أو مؤسسة :

يجوز أن يقوم رب السلم أو المصرف بتوكيل شخص له دراية بهذه الأمور أو مؤسسة متخصصة في التخزين والتسويق والتغليف ، كما يجوز أيضاً أن يوكلهما في قبض الأموال . فالإسلام قد أجاز ذلك ففي المبسوط للسرخسي أنه "إذا وكل الرجل أن يسلم له عشرة دراهم في كره حنطة فأسلمها الوكيل بشروط السلم ودفع الدراهم من عنده ، فهو جائز ؛ لأن السلم عقد تمليك يملك الأمر مباشرته بنفسه ، فيجوز منه توكيل غيره به ، كبيع العين ، لأن الوكيل يقوم مقامه الموكل في مباشرته لغيره بأمره كالبيع ؛ لأن العاقد بائس العقد بأهليته وولايته الأصلية سواء بائس لنفسه أو لغيره<sup>(١٨)</sup> . وأدلة جواز ذلك من الكتاب والسنة والإجماع هي :

(١٧) مجله المجمع الفقهي لرابطة العالم الإسلامي ، العدد الثاني ١٤٠٨هـ . ص ٦٥ - ٧٤ .

(١٨) السرخسي . المبسوط ، ج ٢ / ص ٢٠٢ .

أ - الكتاب : قول الله سبحانه وتعالى : ﴿فَاصْبِرُوا أَحَدَكُمْ بِوَرْقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ﴾ (١) .  
ويستدل على ذلك التوكيل بالشراء .

ب - السنة : ما روى عن رسول الله ﷺ أنه دفع إلى حكيم بن حزام أو إلى عروة البارقي -رضي الله عنهما- ديناراً ليشتري لديها أضحية . ويستدل على ذلك أن الرسول وكلهما بالشراء .

ج - الإجماع : أن المسلمين تعاملوا بالتوكيل في البيع والسلم من عهد ﷺ إلى يومنا هذا من غير تكبير (٢) .

(٢) توكيل رب السلم في تصريف بضاعة السلم للمسلم إليه : نص السرخسي على جوازها، ففي كتابة المبسوط أنه إن اشترى المسلم إليه من رجل كرا ثم قال لرب السلم اقبضه قبل أن يكتاله من المشتري ، فليس ينبغي لرب السلم أن يقبض ، حتى يكتاله المشتري ؛ لأنه في هذا القبض وكيل المسلم إليه ، فكما أن المسلم إليه لو قبض بنفسه كان عليه أن يكيه ، فكذلك إذا قبض وكيله كان عليه أن يكتاله للمسلم إليه بحكم الشراء ، ثم يكيه ثانياً للقبض بنفسه بحكم السلم .

ويستدل لذلك بأنه المراد بقول الرسول ﷺ : حتى يجرى فيها الصاعان . ومحلّه أن يكون البيع بشرط المكايه ، لأنها هي التي يصح بها القبض أما إذا لم يشترط ذلك أو كان المبيع مما لا يكال ، فلا يجب إجراء الصيعان ، بل الواجب هو القبض للمسلم إليه بصفة الوكالة عنه ، ثم يقبض رب السلم لنفسه على أي نحو يحصل به القبض . ولو أعطى المسلم إليه العقود لرب السلم ووكله في شراء المسلم فيه كان جائزاً ؛ لأنه وكيل المسلم إليه في الشراء له ، وفعل الوكيل كفعل الموكل ، فكأنه اشتراه بنفسه ثم أمر رب السلم بقبض .

والمحذور أن يوكل رب السلم المسلم إليه في الاستيفاء من نفسه ، لأن المسلم فيه دين على المسلم إليه ، والمديون لا يصلح أن يكون نائباً عن صاحب الدين في قبض الدين من نفسه . لكن لو وكل رب السلم غلام المسلم إليه أو ابنه فهو جائز . وهو في ذلك كأجنبي آخر ، والإنسان يصير قابضاً حق بيد نائبه، كما يصير قابضاً بيد نفسه (٣) .

فللمصرف الإسلامي - وهو رب السلم - أن يوكل المسلم إليه في التغليف والتعبئة والتخزين والتسويق والنقل ، إلا أنه لا يجوز له أن يوكله في القبض من نفسه إذا لا يصح توكيل المدين في القبض من نفسه لدانته وإنما يجب على المصرف أن يعين أحد موظفيه للاستيفاء

(١) سورة الكهف - آية ١٩ .

(٢) السرخسي - المبسوط ، ج ٢ / ص ٢٠٢ .

(٣) السرخسي - المبسوط ج ٢ / ص ١٦٦ : ١٦٧ .

والقبض ، ويجوز له أن يترك كل الأمور الأخرى التي تتطلب خبرة دقيقة للمسلم إليه ، طالما لا يوجد من طرف المصرف من يقوم بهذا<sup>(١)</sup> .

**خامسا : هل يجوز أخذ رهن أو كفالة في عقد السلم :**

اختلفت الروايات في الرهن والضمان في السلم :

ذهب الجمهور إلى جواز ذلك مستدلين بقول الله تعالى : ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ ..... إِلَى قَوْلِهِ فَرِهَانٍ مَقْبُوضَةٍ﴾ وقد روى عن ابن عباس وابن عمر - أن المراد به السلم . ولأن اللفظ عام فيدخل السلم في عمومه . ولأنه أحد فرعى البيع . فجاز أخذ الرهن بما في الذمة منه كبيع الأعيان .

وذهب أصحاب الرأي الآخر إلى عدم جواز أخذ رهن أو كفالة<sup>(٢)</sup> . ووجه رأى الجمهور : أن يصح أخذ الرهن وهو مذهب أبي حنيفة . وقال : كل عين كانت مضمونة بنفسها جاز الرهن بها ، يريد ما يضمن بمثله أو قيمته كالمبيع . يجوز أخذ الرهن . لأنه مضمون بمثله أو قيمته كالمبيع . يجوز أخذ الرهن . لأنه مضمون بفساد العقد ، لأن مقصود الرهن الوثيقة بالحق . وهذا حاصل . فإن الرهن بهذه الأعيان يحمل الراهن على أدائها . وإن تعذر أدائها أستوفى بدلها من ثمن الراهن فأشبهت الدين في الذمة .

**قال القاضى :** كل ما جاز أخذ الرهن به جاز الضمين به . ومالم يجر الرهن به لم يجر أخذ الضمين به إلا ثلاثة أشياء : عهدة المبيع يصح ضمانها ولا يصح الرهن بها ، والكتابة لا يصح الرهن بدونها . وفى ضمانها روايتان ، ومالم يجب لا يصح الرهن به ويصح ضمان ، والفرق بينهما من هذين الوجهين .

**أحدهما :** أن الرهن بهذه الأشياء يبطل الإرقاق . فإنه إذا باع عبده بألف ، ودفع رهناً يساوى ألفاً ، فكأنه ما قبض الثمن ، ولا ارتفق به ، والمكاتب إذا دفع ما يساوى كتابته فما ارتفق بالأجل ؛ لأنه كان يمكنه بيع الرهن أو بقاء الكتابة ويستريح من تعطيل منافع عبده والضمان بخلاف هذا .

**الثانى :** أن ضرر الرهن يعم ؛ لأنه يدوم بقاؤه عند المشتري ، فيمنع البائع التصرف فيه والضمان خلافه<sup>(٣)</sup> .

كما نص فى الآية على جواز أخذ الرهان المقبوض فى الديون التى يجب استيفاؤها والمسلم فيه دين حقيقة ، فوجب أخذ رهن عليه . وما ورد فى السنة أن الرسول ﷺ اشترى

(١) د. محمد سراج - النظام المصرفى الإسلامى ص ٣٠٨ : ٣١٠ .

(٢) ابن قدامة - المغنى - ج ٤ / ص ٣٤٢ .

(٣) ابن قدامة - المغنى ج ٤ ص ٣٤٥ : ٣٤٦ .

من يهودى طعاماً نسيئة ورهن درعه ، وشراء الطعام نسيئة يكون سلماً .  
أما الرأي الآخر الذى يرى عدم الجواز : فيستدل على ذلك بالآتى :

- أن الرهن والضمين إن أخذ برأس مال السلم فقد أخذ بما ليس بواجب ولا مآله إلى الجواب . لأن ذلك قد ملكه المسلم إليه وإن أخذاً بالمسلم فيه ، فالرهن إنما يجوز بشئ ممكن استيفاؤه من ثمن الرهن ، والمسلم فيه لا يمكن استيفاؤه من الرهن ولا من ذمة الضامن . ولأنه يأمن من هلاك الرهن فى يده بعدوان ، فيصير مستوفياً لحقه من غير المسلم فيه ، وقد قال النبى ﷺ : «من أسلم فى شئ فلا يصرفه إلى غيره» رواه أبو داود . ولأنه يقيم ماقى ذمة الضامن مقام ماقى ذمة المضمون عنه . فيكون فى حكم أخذ العوض والبدل عنه ، وهذا لا يجوز .

- فإن أخذ رهناً أو ضمناً بالمسلم فيه ثم تقابلا السلم أو فسخ العقد لتعذر المسلم فيه بطل الرهن ، لزوال الدين الذى به الرهن وبرئ الضامن وعلى المسلم إليه رد مال السلم فى الحال ، ولا يشترط قبضه فى المجلس ؛ لأنه ليس بعوض . والذى يصح أخذ الرهن به وهو كل دين ثابت فى الذمة يصح استيفاؤه من الرهن كأثمان البياعات والأجرة فى الإجازات والمهر وعوض الخلع والقرض وأرض الجنائيات وقيم المتافات ، ولا يجوز أخذ الرهن بماليس بواجب ولا مآله إلى الجواب . كالدين على العاقلة قبل الحول ؛ لأنها لم تجب بعد ولا يعلم اقضاؤها إلى الجواب ، فإنهم لو جنوا أو انتفروا ، أو ماتوا لم تجب عليهم ، فلا يصح أخذ الرهن بها فأما بعد الحول فيجوز أخذ الرهن بها ، لأنها قد استقرت فى ذمتهم (١) .

نخلص من هذا أن هناك رأيين . عندما نطبق عقد السلم ، فأرى من الواجب الأخذ برأى الجمهور "جواز أخذ الرهن والكفالة فى عقد السلم" وهذا يؤدى إلى استقرار الأوضاع وضبط المعاملات .

وبخصوص الكفالة يجوز تعدد الكفلاء . والكفالة فى الشرع : ضم ذمة الكفيل إلى ذمة الأصيل فى المطالبة بنفس أو دين أو عين أو عمل فهى من عقود الضمان أو هى عقد وثيقة وغرامة شرعت لدفع الحاجة ، وهو وصول المكفول له إلى إحياء حقه (٢) . لما فيها من ضم ذمة الكفيل إلى ذمة المدين فى الوفاء بالدين ، وبهذا يطمئن رب السلم إلى وصول حقه إليه .

فالعامل بهذا الأسلوب يضبط المعاملات ويطمئن رب السلم أنه سيستوفى حقه إذا لم يلتزم المسلم إليه بالتزاماته فى الموعد المحدد المتفق عليه ، وذلك بأن يقوم رب السلم ببيع المرهون وتسجيل هذا الضمان ومطالبة الكفيل أو الكفلاء من منطلق ما ذكر أن رب السلم بالخيار ، إن شاء

(١) ابن قدامة - المغنى ، ص ٣٤٢ - ٣٤٤ .

(٢) بدائع الصنائع ، ج ٥/ ص ٢١٤ .



طالب المسلم إليه ، وإن شاء طالب الكفيل ، والكفالة ليست مبرئة إلا إذا كانت بشرط براءة المكفول عنها<sup>(١)</sup> كما أنه قد أجاز الرهن في المسلم فيه لأنه دين حقيقة ، والرهن بالدين أى دين كان جائز<sup>(٢)</sup> . كما أنه يجوز الرهن والكفالة في عقد السلم من منطلق القاعدة القاضية بأنه كل دين لا يجوز قبضه في المجلس ويجوز التأجيل فيه ، فأخذ الرهن والكفالة به صحيح التوثيق<sup>(٣)</sup> فلذا عند تطبيق عقد السلم في المصارف الإسلامية ، يجب أن يكون تحت يد المصرف (رب السلم) نوع من الضمان كرهن أو كفالة .... إلخ ؛ ليستطيع عن طريقهم استيفاء حقه عند عدم التزام (المسلم إليه) المتعامل بالوفاء بتلك الحقوق الثابتة بذمته قبل المصرف بلا عذر فالمصرف عند قيامه بمنح التمويل للمنشآت الإنتاجية أو الصناعية بموجب عقد السلم يجب أخذ رهن ويكون الرهن برأس مال السلم أو بالمسلم فيه من تلك المنشآت ، فينبغي أن تكون قيمته مساوية أو أكثر من قيمة رأس مال السلم أو المسلم فيه ويمكن أخذ كفالة أيضاً ، ويجوز الكفلاء كما ذكرنا سابقاً. وهذا سيؤدي إلى النقسة والأمان بالنسبة للمصرف الممول ، وأيضاً دافع لإلزام تلك المنشآت الإنتاجية والصناعية بتعاقداتها في أوقاتها المحددة ، وعدم التهرب منها أو التملك طالما علمت أن المصرف (رب السلم) سيأخذ حقه من الرهن ، وسيطالب الكفيل . ولذا من الضروري والواجب على المصارف الإسلامية إلا تتعامل في السلم دون أخذ الضمانات الكافية من رهن وكفالة وخلافه ... ولكن دون إفراط في الضمانات أو مغالاة . وذلك ضماناً لضبط المعاملات في المصارف ، وتيسيراً للوفاء بالالتزامات في المواعيد المحددة .... وحفاظاً لحقوق أصحاب المصرف والمودعين .

إلا أن هناك ما هو في حاجة إلى البحث والدراسة بصورة علمية رصينة وهو أن الرهن والكفالة يعتبران من الضمانات التقليدية المتعارف عليها في المصارف بصفة عامة ، وقد لا يكون لدى المسلم إليه أو البائع أو المتعامل العقارات التي يرهنها للمصرف الإسلامي لضمان دينه أو قد لا يجد الكفيل . لذا يجب التفكير بصورة جديدة ونحن بصدد إيجاد أعراف مصرفية إسلامية - أن نبحث عن ضمانات جديدة خلاف هذه الضمانات التقليدية وعرض هذه الأنواع على هيئات الرقابة الشرعية بالمصارف الإسلامية والفقهاء لتمحيصها وإيداء الرأي فيها . وهذا يحتاج إلى بحث آخر .

(١) الاختيار ج٢ / ص ٢٣١

(٢) بدائع الصنائع ج٥ / ص ٢١٤

(٣) المبسوط للرخسى ج١٢ / ص ١٥٢

### المبحث الثالث : مجال تطبيق عقد السلم فى المصارف من الناحية الشرعية :

يرى بعض الفقهاء أن بيع السلم ليس من باب الاستثناء من بيع المعدوم ، ولكنه تشريع قائم بذاته كأصل عام لليبوع الأجله فى المعقود عليه وقد أقرته الشريعة الإسلامية السمحة لحاجة الناس العملية إليه وتيسيراً عليهم ، وقد كانت هذه الحاجة إليه محدوده فى مجتمع المدينة باحتياجات الزراعة لضعف أنشطه هذا المجتمع من جهة وإمكان للتعامل بالربا وإثابة أصحاب الأموال بربح يستحقونه لنشاطهم .

وهذا البيع قد مارسه أو طبقه العرب قبل الإسلام إلا أن رسول الله ﷺ . أضاف إليه بعض التعديلات لكى يجعل منه بيعاً مشروعاً ويفهم ذلك من الحديث . قال ابن عباس -رضى الله عنهما- : "قدم رسول الله ﷺ المدينة والناس يسلفون فى التمر العام والعامين ، أو قال عامين أو ثلاثة ، فقال : من أسلف فى تمر فليسلف فى كيل معلوم وزن معلوم ، وفى روايه : إلى أجل معلوم .

وإذا نظرنا إلى هذا الحديث من الوهلة الأولى قد نفهم منه أن السلم يتعلق بالائتمان الزراعى فقط ، فالواقع أن هذا السلم ليس زراعياً بالضرورة كما يستتبع من أعمال الفقهاء . ومن الحديث التالى بشكل خاص .

"عن عبد الله بن أبى أوفى قال : كنا نصيب المغنم مع رسول الله ﷺ ، وكان يأتينا أقباط من الشام فنسلفهم فى الحنطة والشعير والزيت إلى أجل مسمى . قيل أكان لهم زرع أو لم يكن؟

قال : ما كنا نسألهم عن ذلك والذين يأتون إلى المدينة من الشام بالسلع هم فى الغالب من التجار . والذين يشترون من الزراع والصناع فى بلادهم ويبيعونها فى المدينة . وما كان الصحابة يسألونهم هل أنتم زرعتوها أو صنعتوها بأنفسكم؟ فليس السلم مقصوراً على الزراع والصناع فقط : فإن التجار يقومون بدور هام فى إضافة المنافع الزمانية والمكانية لحركة السلع ، ولهذا كان للتجارة دور هام يرزق الله بها بعضهم من بعض .

فعلى سبيل المثال : إذا أردنا أن نتعاقد على استيراد كميات من الحبوب فهل يعقل أن نذهب إلى المزارعين فى حقولهم فى أوروبا وأمريكا لتتعاقد معهم أم هذه هى مهمة التجار . فإتساع المجتمع وتنوع احتياجاته تطلب الحاجة إلى هذا العقد . وهو يحتل مكانة فقهية خاصة باعتباره إطاراً من أطر التمويل الشرعية للأشطة الزراعية والصناعية والتجارية على نحو يحقق مصلحة المنتجين . والتجار على السواء وفق الأحكام العامة للشريعة فى التعاون وتمير الأموال والحفز إلى العمل عن طريق اشتراط الضمان فى استحقاق الربح ، وإنما يستحق رب السلم شيئاً من الربح لمشاركته فى الضمان وفى تسويقه عند حلول الوقت المتفق عليه للتسليم .

## مجالات تطبيق السلم فى المجالات المختلفة :

### أولاً : تطبيق السلم فى المجال الزراعى :

(1) نوع المنتجات الزراعية التى يجوز السلم فيها : نظراً لطبيعة المجتمعات التى وجد فيها الفقهاء والرواد من حيث كونها مجتمعات تعتمد على الزراعة وما يتصل بها من تربية الحيوان والصيد بدرجة كبيرة ، لذلك فإن هذا المجال لقى منهم عناية كبيرة عند بحث مسائل السلم، سواء من حيث تحديد ما يصلح منها وكيفية ضبطها ، فتناولوا المحاصيل التقليدية كالقمح والشعير والأرز والقطن ، والفواكة كالرمان والبطيخ والموز والسفرجل والبرتقال والعنب ، والخضروات كالخيار والقثاء والبصل . كما تناولوا مسائل فى الحيوانات ومنتجاتها مثل اللحم واللبن والجلود والطيور ، ومنتجاتها من البيض ، والثروة المائية من الأشجار واللؤلؤ . ثم عسل النحل ، الأمر الذى يمكن معه القول أن مذكروه يغطى معظم المنتجات الزراعية والحيوانية .

لكن القضية المثارة هنا هى أن الفقهاء اختلفوا حول جواز السلم فى بعض هذه المنتجات مثل الرمان والبطيخ والحيوان واللحم والبيض .

وبالنظر فى هذا الاختلاف نجد أنه معلل بالقدرة أو عدم القدرة على ضبط صفات هذه المنتجات ومقاديرها ، ففى بعض الفواكة كالبطيخ والرمان مثلاً . نجد من يقول بعدم الجواز ، يعلل ذلك بأنه لا يكال ولا يوزن ولا يمكن ضبطه بالعد ؛ لأن فيه الصغير والكبير ، إما من يقول بالجواز ، فيعلل رأيه بأن كثيراً من ذلك مما يتقارب ويضبط بالكبير والصغير ، وما لا يتقارب يضبط الوزن .

أما بالنسبة للسلم فى الحيوان ، فإن تعليل من يرى عدم جواز السلم فيه وهم الحنيفية - مبنى على عدم إمكانية ضبط كل الصفات فيه ، فبالرغم من تسليمهم بإمكانية ضبط القدر والصفات الحسية قالوا " فإنه ينبغى التفاوت الفاحش فى المايية باعتبار المعانى الباطنية ، فقد تكون هناك فرسان متساوية فى الأوصاف المذكورة ، فيزيد ثمن أحدهما زيادة فاحشة للمعانى الباطنية فيفض إلى المنازعة المنافية لوضع الأسباب .

ورأينا فى هذه القضية : أن عملية الضبط مسأله نسبية ، لأن ما لم يمكن تقديره وضبطه بالصفات سابقاً يمكن ضبطه وتقديره فى الوقت الحاضر مع تقدم المقاييس الكمية ، والمقاييس النوعية كمقاييس الجودة ، وأصبح لكل سلعة خيراؤها ، سواء فى المجال الزراعى أو لطبب البيطرى أو أهل الخبرة والدراية . وكلهم يقوم بعمله على أسس علمية متفق عليها ، الأمر الذى يمكن معه ضبط هذه المنتجات وأوصافها بدقة لاتفاوت كثيراً . والتفاوت اليسير لا يؤثر على الثمن تأثيراً ظاهراً طبقاً لقاعدة ضبط الصفات السابق ذكرها ، وبالتالي فإننا نرى جواز السلم فى كل المنتجات الزراعية والحيوانية فى العصر الحاضر الذى تمثل فيه هذه المنتجات أحد أهم أركان

أركان الثروة الاقتصادية ، وهذا الرأي مبنى على الرأي الفقهي " بأن كل ما وقعت عليه صفة يعرفها أهل العلم بالسلعة التي سلف فيها جاز السلف" .

١ - تقديم الثمن عيناً : من المقرر أنه إذا كان رأس المال نقداً فلا نزاع في جوازه ، وأما إذا تم تقديم رأس المال عيناً وصورته في المجال الزراعي تقديم مستلزمات إنتاج مثل إنتاج التقاوى والبذور والأسمدة أو تقديم صفات الحيوان في حالة الإنتاج الحيواني فإنه يشترط أن تجتمع في البديلين إحدى علتى الربا . وتطبيق ذلك تفصيلاً نجد الآتى :

أ - في حالة الإنتاج الزراعي : تسليم أسمدة أو منفعة آلة زراعية في قمح مثلاً أمر جائز ، أما تسليم تقاوى قمح مقابل قمح من ناتج المزرعة أو غيرها فإنه غير جائز ؛ لأنه من جنسة ومطعموم ويكال أو يوزن ، ولا تختلف منافعه ، وهي علل الربا باتفاق الفقهاء ، ولأنه إذا كان سيأخذ نفس الكمية التي سلمها ، فالعملية قرض ، وليست سلماً لأن الشيء في مثله قرض ، ولو عقده بلفظ السلم لا يصح لدى بعض الفقهاء ، وإن كان سيأخذ أكثر فإنه ربا لاجتماع "الفاضل والنساء" .

ب - في حالة الإنتاج الحيواني : وصورته أن يقدم رأس المال ، أما تقديم أعلاف أو أدوية بيطرية أو خدمات في حيوانات من جنس الموجود في المزرعة ، وهذه لامشكلة فيها .  
أما لو أسلم حيوانات صغيرة ليأخذ منها كبيرة سلماً أو العكس ، فإن الأمر يختلف لدى الفقهاء بحسب علة تحريم الربا لديهم . فهي لا تجوز عند الحنفيين لعدم جواز السلم في الحيوان عندهم ، وتجاوز لدى الشافعية والحنابلة ؛ لأن لاربا في الحيوان عندهم ، والمالكية يقولون بالجواز أيضا .

٢ - التعاقد سلماً على منتجات مزرعة معينة : أساس هذه القضية يرتبط بشرط القدرة على التسليم ، ذلك أنه إذا تحددت المنتجات المسلم فيها بإنتاج مزرعة معينة فقد تصيبها جائحه فيتعذر التسليم ، وذلك غرر لا حاجة إليه في السلم . ويضرب الفقهاء لذلك مسألتين الأولى : "السلم في ثمر معينة" والثانية : "السلم في حائط أو بستان معينة" . وكلاهما ممنوع لدى المذاهب الثلاثة ، ماعدا المالكية الذين أجازوا السلم في ثمر بستان بعينه بشروط .

من يجرى التعاقد معه : من المعروف أنه لا يشترط أن يكون المسلم إليه مالكاً لأصل المسلم فيه ، فيجوز التعاقد مع غير المزارع على محصولات زراعية . وهو أمر مفسر ومعترف به .

ولكن في العصر الحاضر وفي ظل تطبيق المصارف الإسلامية للسلم ، ولاعتبارات ضمانات التسليم أو القدرة عليه كشرط من شروط السلم ، فالباحث يفضل إجراء التعاقد على المنتجات الزراعية مع من يملكها .

## ثانياً : تطبيق السلم فى المجال الصناعى :

ذكر الفقهاء أن عقد السلم فى الصناعات يدور بين السلم والاستصناع وأن المذاهب الثلاثة ماعدا الحنفية يعتبرونه سلماً . وهذا ما سنتناوله فى هذه الفقرة فيما يلى :

١ - نوع المنتجات الصناعية التى تكون محلاً للسلم : لقد ذكر الفقهاء السلم فى الصناعات بأمثلة لبعض المنتجات التى كانت فى أزمانهم ، وطبقاً لطريقة الإنتاج السائدة . ولذا اختلفوا فى السلم فى بعض المنتجات الصناعية بين الجواز وعدمه ، وهذا الخلاف يرتبط بأمرين :

الأول : تعدد أو عدم تعدد الخامات الداخلة فى المنتج ، فالأولى وهى المنتجات المصنعة من مادة خام واحدة كالسيوف والنبات ، وهذه لاخلاف على جواز السلم فيها ، أما الثانية وهى المصنعة من خامات مختلفة أو مايعبر عنه فى كتب الفقه "بالسلم فى المخلوط" والحكم عليه أنه لايجوز السلم فيه . كما يقول ابن قدامة فى المغنى والشرح الكبير ، ولا يصح فيما يجمع أخلطاً مقصورة غير متميزة ونظراً لوجود مقصورة وغير متميزة فإنه قسم السلم فى المخلوط إلى أربعة أقسام هى :

القسم الأول : مخلوط مقصود ، متميز كالثياب المنسوجة من قطن وكتان وإبر فيصبح السلم فيها .  
القسم الثانى : ماخلطه لمصلحته وليس مقصوداً فى نفسه فى الجبن والملح فى العجين فيصبح السلم فيه .

القسم الثالث : أخلط مقصود غير متميزة كالثياب والمعاجين فلا يصح السلم فيها .

القسم الرابع : أخلط غير مقصود ولا يصلح فيه كاللبن المشوب بالماء ، فلا يصح السلم فيها وهكذا . يتضح أن علة المنع فى المخلوط المنتج الذى يتكون من عدة خامات . بخلاف القسم الرابع لأنه غش . هو عدة تمييز الخامات الداخلة فى المنتج ، وبالتالي عدم إمكان ضبطه بالصفات والقدر بما يؤثر على جوده السلعة ونوعيتها .

وبالنظر فى الوقت المعاصر يمكن القول أن تمييز مكونات السلعة أصبح أمراً سهلاً . ومتعارفاً عليه ويمكن لأهل الصناعة ضبطه ، بل إنه تصدر به نشرات ويكتب على أغلفة المنتج مكوناته تفصيلاً ، وبكل دقة ولذا فإن السلم فيها جائز ، وهذا القول بالجواز مبنى على ماقاله الفقهاء القدامى أنفسهم . وكانا مختلفين لايتميزان ، فلا خير فى السلف فيهما من قبل أنهما إذا اختلفا فلم يتميز أحدهما من الآخر . أما الآن فانتفى عدم إمكان التمييز ، وبذلك قلنا بالجواز .

الثانى : أما الأمر الآخر الذى يرتبط بتحديد المنتجات التى يجوز فيها السلم ، فيتعلق

بطريقة الإنتاج وما تؤثر فيه على إمكانية تحديد المنتج بمقاييس محددة ، حيث إنه في ظل الإنتاج اليدوي بالكامل يصعب تحديد مواصفات المنتج ، لأن تكراره بنفس المواصفات أمر يصعب على العامل اليدوي .

ولما كانت طريقة الإنتاج اليدوي هي السائدة في الماضي ، لذلك فإنهم اختلفوا في جواز السلم فيها فيقول صاحب المغنى المحتاج : ولا يصح السلم في مختلف أجزائه كبرمة معمولة (وهي القدر) وجد على هيئته ومعمول نحو كوز وطست ونحوهما كالأباريق . ويعلل عدم الجواز بندرة اجتماع الوزن مع الصفات ولتعدد ضبطها ، وبالنظر في الوقت المعاصر فإنه يمكن القول بجواز السلم فيما منعه وذلك لأن المنتجات الآن تتم بالآلات ، وبناء على مواصفات محددة سلفاً وطبقاً لمقاييس معروفة غاية في الدقة ومتفق على بعضها عالمياً وحتى الإنتاج اليدوي في كثير منه يتم وفق رسوم (اسطوانات) ، وعلى قوالب محددة ويندر أن يتم إنتاج منتج يدوي كامل .

وهذا القول بالجواز يستند إلى أقوال الفقهاء القدامى ، حيث أجازوا السلم في الأشكال لعدم اختلافها وفيما صلب في قالب .

٢- السلم في منتجات مصنع بعينة : وترتبط هذه القضية بشرط القدرة على التسليم ، ولقد أوردها فقهاء المالكية تحت مسألة تعيين المعمول منه أو العامل في السلم في الصناعات ، ولقد اختلفوا في جواز السلم فيه ، فمن لم يجزه علل ذلك بالغرر ، كما جاء في قولهم : فإن شرط عمله من نحاس أو حديد بعينه أو ظواهر معينة أو شرط عمل رجل بعينه لم يجز ولو فقد ، لأنه لا يدرى أيسلم ذلك الحديد والنحاس والظواهر ، أو يسلم ذلك الرجل إلى ذلك الأجل أم لا ، فذلك غرر إذ قد يسلم فيعمله له قبل الأجل أو يموت قبل الأجل فيبطل السلف - ومن أجاز السلم فيه قال: "إن كان الصانع معيناً والمصنوع منه غير معين ، وهو لا يستديم عمله فقد أعطوه" حكم السلم في الأجل وتقديم رأس المال وأجازوه للضرورة .

وبالنظر في هذه القضية من منظور معاصر نجد أن ما يتخوف منه المانعون غير موجود ، حيث إنهم أصدروا الحكم في وقت كانت الصناعات كلها تتم يدوياً من خلال ورش صغيرة يعمل فيها صاحبها .

أما نمط الإنتاج المعاصر فهو من خلال شركات كبيرة ومصانع ذات فروع متعددة ، ولا يتوقف الإنتاج على عامل بعينه يخشى من انقطاعه عن العمل بالوفاء أو غيرها ، قطاع الإنتاج في هذه المصانع حتى الورش الصغيرة في أغلبها يتم العمل فيها بواسطة عدد من العمال ولا يستقل أحدهما بكل العمل ، وهذه المصانع شبيهة القرى أو المدن الكبيرة التي أجاز الفقهاء بالإجماع السلم في ثمارها لتحقق عدم الانقطاع . وبالتالي يمكن القول بالسلم في منتجات مصنع بعينة تحمل اسم الشركة المنتجة كناشونال أو سانيو على سبيل المثال ، مع مراعاة الآتي : -

١ - أن ذلك ينطبق على منتجات المصانع الكبيرة والصغيرة التي لا يتوقف الإنتاج فيها على عامل بعينه .

٢ - مراعاة تحديد المنتج بالماركة والموديل والكافة أو السعة وكافة المواصفات المميزة الأخرى ، مثل بلد الإنتاج وسنته .

٣ - أن يتم السلم على موديل موجود ، لأن بعض الشركات توقف إنتاج الموديلات تباعاً ، وبالتالي ينقطع وجوده

وهناك تفصيلات أخرى لا داعي لبحثها في هذا البحث .

### ثالثاً : تطبيق السلم في المجال التجاري :

السلم خير وسيلة لإتمام الصفقات التجارية وتحقيق مصلحه للبائع والمشتري . والتجارة تعلق بمقدار المخاطرة فيها ، فأعلاما النقل من قطر إلى قطر ، ويليهما النقل في المدينة الواحدة ، والعلو في التجارة عند الفقهاء يتبع المخاطرة ، لان النقل كما يرون من إقليم إلى إقليم يتعرض فيه الغافل لخطر الحريق وخطر البحار والتعرض للخسارة تبعاً لذلك ، ثم يتعرض لعطب البضائع ونقصها لطول المدة وطول المسافة ، وتلك هي التجارة الخارجية<sup>(١)</sup> . وتستطيع المصارف الإسلامية أن تقوم بشراء المواد الأولية من المنتجين مباشرة سلماً وتغير تسويقها عالمياً بأسعار مجزية .

وعقد السلم يسهل للتجار أن يحصلوا على المال عاجلاً مقابل التزامهم بتسليم سلع موصوفة في وقت أجل .

ويقوم التجار بالتصرف في المال الذي تسلموا بشراء تلك السلع المطلوبة أو غيرها أو الوفاء بالتزاماتهم التجارية ويكونوا مطالبين بالوفاء بالسلم فيه عند حلول الأجل ، سواء أكان مما اشتروا بمال السلم أو غيره .

ويستطيع التجار الذين تركوا عندهم بعض السلع أن يسلموها إلى أجل معين ، وسواء أكان المسلم فيه سلماً . على ألا يتحقق بينها وبين رأس المال ربا النسيئة ، أم نقداً . إذ يجوز جعل النقد مسلماً فيه على رأى الجمهور .

وهم بذلك يتخلصون من السلع الراكدة ليحصلوا بدلاً منها على سلع رائجة عند حلول أجل السلم أو على نقد يعيدون استثماره والاتجار فيه ويستفيد (المسلم إليه) في هذه الصورة أنه حصل على سلع دون أن يقدم شيئاً من المال ، فيستطيع الاتجار بها لتحصيل ما وجب عليه من (مسلم فيه) ويبقى له ما قد يتحصل بعد ذلك من ربح .

(١) د. على عبد الرسول - المبادئ الاقتصادية في الإسلام ج ١ ص ٨٩ .

## المبحث الرابع : تكييف عقد السلم قانوناً

عقد السلم كما ذكرنا سابقاً أحد أنواع البيوع - وهو عملية بيع مستقبلي حيث يؤجل فيها أحد البديلين وهو المبيع .

وفي هذا المبحث سوف نتعرف على ماهية عقد السلم من الناحية القانونية .

### عقد السلم في القانون المصري (١) :

لم يرد نص خاص ببيع السلم في التقنين المدني المصري . وليس التقنين في حاجة إلى ذلك فيبيع الشيء المستقبلي فيه جائز ما دام محتمل الوجود<sup>(٢)</sup>. فيجوز إذن بيع المحصولات المستقبلية وبيع المكيلات والموزونات والعدديات المتقاربة والمتفاوتة والمزروعات ، وغير ذلك حتى لو لم توجد في الحال ، مادامت توجد في المستقبل .

والبيع على هذا النحو يخضع للقواعد العامة فلا يشترط فيه قبض الثمن في المجلس ، كما يشترط ذلك في الفقه الإسلامي ، كذلك لا يشترط أن يكون غير منقطع النوع ولا أن يكون من العدديات المتقاربة ، وذلك لأن قواعد القانون المصري تحتل من الغرر ما لا تحتمله مبادئ الفقه الإسلامي<sup>(٣)</sup>.

وفي القانون المصري يوجد بيع مؤجل التسليم ، ويكثر التعامل به في البورصة في البضائع كالقطن ، وفي الأوراق ذات القيمة كالأوراق المالية المسعرة . وما جرى في بورصة البضائع ينقسم إلى قسمين هما :

أ - بورصة البضاعة الحاضرة : والتعامل فيها يتم من خلال رؤية المشتري عينة من السلعة المتفق عليها من حيث النوع والجودة ، ثم يدفع الثمن كله إلا قليلاً جداً منه ، ويأخذ إذناً باستلام البضاعة في نفس اليوم أو اليوم التالي . وهناك صورة أخرى أن يكون الثمن كله مؤجلاً إلى ما بعد التسليم بسعر بات أو معلق على أسعار البورصة في فترة محددة .

ب - بورصة العقود (الكوتراطات) : وهذه تباع فيها عقود الصفقات التجارية للسلع غير الحاضرة بسعر بات أو بسعر معلق على سعر البورصة في تصفية محدودة ، ويكون البيع فيها على المكشوف أي يسمح فيها بالبيع لمن لا يملك السلعة بناءً على قدرته على تسليمها حين حلول

(١) د. السنهوري - الوسيط في شرح القانون المدني ج ٤ ص ٢٢٣.

(٢) حسب تعبير الشراح القانونيين يطلق عليه "بيع الشيء المستقبلي" وهذا البيع صحيح في كل من القانون الفرنسي والقانون المصري .

(٣) مبادئ الفقه الإسلامي تنص على عدم الجواز لتأجيل البديلين وعدم العلم بالثمن .



أجلها نتيجة استمرارية السوق ، وهذه المعاملة تتم بعده صور في العمليات الشرطية البسيطة والعمليات الشرطية المركبة والعمليات المضاعفة .

فبيع<sup>(١)</sup> الشيء المستقبلي هذا لا يقابل بيع السلم ، فهو بيع مضاربة ، أما بيع السلم تقتضي التأجيل إلى أجل معلوم ؛ لأنه بيع المفاضل ، كما يقول الفقهاء . ففى الصفقات الأجلة يغلب أن يكون كل من البائع والمشتري مضارباً على الفرق فى الأسعار ، فتنتهى الصفقة لا إلى التسليم عيناً إلى دفع الفرق ، فإن ارتفع السعر دفع البائع الفرق ، وإن نزل فالفرق يدفعه المشتري . ويعتد البيع على هذا الوجه فى بورصة مرخص بها ، ويحصل بواسطة سمسرة مقيدة أسماؤهم فى قائمة تحررها لجنة البورصة ، ويرد على بضائع أو أوراق ذات قيمة مسعرة ، ويتضح ذلك مما يقوله أحد الكتاب<sup>(٢)</sup> : أن ٩٠٪ من مجموع العمليات الأصلية التى تتم فى البورصة تقوم على أساس المضاربة ، والتى لا تعدو أن تكون تعاملاتاً صورياً ؛ لأن نية البائع لا تتجه إلى تسليم السلعة ، كما أن نية المشتري لا تتجه إلى تسلّم السلعة ، وإنما إلى الحصول على فروق الأسعار إلى أن تكتمل السلسلة بتسليم المشتري الأخير المحتاج لها .

أما بيع السلم فى الفقه الإسلامى ، كما ذكرنا سابقاً - المفروض فيه أن شخصاً يكون فى حاجة للمال قبل أن ينتج سلعته فيأخذه من الغير على أن يورد له السلعة فى أجل معين . فوظيفة بيع السلم الاقتصادية هى الحصول على مال عاجل فى مقابل شئ أجل ، أما وظيفة الصفقات الأجلة فهى فى الغالب المضاربة على فروق الأسعار .

عقد السلم فى القانون اللبنانى<sup>(٣)</sup> : القانون اللبنانى يوجد به بيع سلم بهذا الاسم ، فقد أورد تقنين الموجبات والعقود اللبنانى نصوصاً خاصة ببيع السلم . حيث جاء فى المادة ٤٨٧ من تقنين الموجبات والعقود على أن بيع السلم هو عقد بمقتضاه يسلف أحد الفريقين مبلغاً معيناً من النقود ، فيلزم هذا الفريق مقابل ذلك أن يسلم إليه كمية معينة من المواد الغذائية أو غيرها من الأشياء المنقولة فى موعد يتفق عليه الفريقان ، ولا يثبت هذا العقد إلا كتابة .

وتنص المادة ٤٨٨ على أنه يجب دفع الثمن كله إلى البائع وقت إنشاء العقد مادة ٤٨٩ لبنانى . وإذا لم يعين ميعاد التسليم ، اتبع العرف فى تحديد هذا الميعاد .

مادة ٤٩٠ لبنانى : وإذا لم يبين مكان التسليم وجب أن يكون مكان العقد .

مادة ٤٩١ لبنانى : ويجب أن يكون المبيع معيناً بكميته أو بصفته أو بوزن أو بكليلة كالمواد الغذائية ، فإن كان مما لا يعد ولا يوزن فيكفى أن يعين بوصفه وصفاً دقيقاً .

(١) السنهورى - الوسيط ج ٤ ص ٢٢٢ .

(٢) د. أحمد يوسف سليمان - الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية ، ج ٥ ١٩٨٢ م ص ٣٩٢ .

(٣) د. عبد الرزاق السنهورى - الوسيط فى شرح القانون المدنى ، ج ٤ / ص ٢٢٤ .

ثم تنص المادة ٤٩٢ من تقنين الموجبات والعقود على أن إذا تعذر على البائع بسبب قوة قاهرة ودون خطأ أو تأخر منه أن يسلم ما وعد به ، فلمشتري أن يفسخ العقد ويسترد الثمن الذي أسلفه أو أن ينتظر إلى السنة التالية .

وإذا عرض البائع في السنة التالية الشيء المعقود عليه للبيع وجب على المشتري استلامه وليس له أن يفسخ العقد ويسرى هذا الحكم أيضاً إذا كان المشتري قد استلم قسماً من المبيع أما إذا كان الشيء المتعاقد عليه غير موجود ، فتطبق أحكام الفقرة الأولى من هذه المادة .

الفصل الثانى  
بيع السلم فى المصارف الاسلامية



## المبحث الأول: مجالات التعامل بعقد السلم فى المصارف الإسلامية :

ما زال العمل بصيغة السلم محدوداً جداً فى المصارف الإسلامية ، وقد قام الباحث بعمل دراسة ميدانية للمصارف الإسلامية فى جمهورية مصر العربية ، ولم يجد أى مصرف يطبق عقد السلم كصيغة من صيغ التمويل ، كما قام بدراسة مستندية من وقائع الوثائق الأساسية (النظام الأساس ، عقد التأسيس ، التقارير السنوية) ، لعدد يقرب من ٥٠ بنك إسلامى لم يجد صيغة السلم مطبقة . وإن كان ينص فى بعض الأنظمة الأساسية لهذه المصارف أن السلم إحدى صيغ الاستثمار . وذلك قد يرجع بالدرجة الأولى إلى عدم تغيير القائمين على الاستثمار فى هذه المصارف وعدم توافر الكوادر الفنية المتخصصة للدخول فى هذا النشاط وعدم وجود الإدارة التسويقية الناجحة .

كما أن صيغة السلم فى حاجة إلى بلورتها فى قواعد عمل محددة وخطوات فنية مقننة وفق المعطيات المعاصرة خاصة وأن تاريخ بعض البلاد الإسلامية شهد استغلال بعض أرباب الأموال لصغار الزراع والمنتجين تحت ستار بيع السلم ، مما أدى إلى أن هذا الأسلوب كان وسيلة لاستغلالهم أسوأ استغلال ، وليس لإعانتهم وتحسين إنتاجهم أو زراعتهم إلى مستوى أفضل.

ولذلك فإن على المصارف الإسلامية أن تعمل على إعادة صورة بيع السلم إلى واقع التعامل الحديث فى إطار من الضوابط الشرعية يحقق العدل للمتعاقدين والرقى بالمجتمع.

كما أن السلم أقرب إلى أسلوب العمل المصرفى الذى يميل إلى الربحية مع الضمان<sup>(١)</sup>. لذا يمكن تطبيق عقد السلم فى الأتى :

(١) تمويل المزارع : فيستطيع المصرف أن يمول الزراع لدورة زراعية تقل فى العادة عن سنة. فالزراع يلجأ للمصرف الإسلامى ، ويتعجل الثمن لشراء مستلزمات زراعته على أن يعطى للمصرف جزءاً من محصوله فى نهاية العام الزراعى أو عند حصاده . وهذا سيحقق التنمية الزراعية .

(٢) تمويل الحرفيين والصناعات الصغيرة : وذلك من خلال إمدادهم بمستلزمات الإنتاج والمواد الأولية أو المواد الخام التى يحتاجون إليها فى أعمالهم عن طريق تقديم ثمنها لهم . وهذا النشاط يعتمد على معدات خفيفة ومهارات يدوية أكبر من اعتمادهم على معدات ثقيلة . فهذه المساهمة من المصارف تؤدي إلى تخفيف حدة البطالة حيث تبلغ تكلفة فرص العمل فى هذه

(١) د. رفيق المصرى . تعليق على بحث الإسلام والوساطة المالية" مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامى - جامعة الملك

عبد العزيز - العدد الأول ١٤٠٤هـ - هامش ص ٧٦ .

الصناعات من ٣ ألف جنيه إلى ١٠ ألف جنيه تقريباً ، بينما تبلغ تكلفه فرصة العمل فى الصناعات الثقيلة والمشروعات الإنتاجية الكبرى من ٥٠ ألف إلى ١٠٠ ألف جنيه .  
كما تستطيع المصارف الإسلامية أخذ منتجات هذه الصناعات والقيام بتسويقها لما تتمتع به من قدرة مالية وتسويقية أكبر من أصحاب الحرف وصغار الصناع . وبذلك تساهم المصارف الإسلامية فى تنمية الحرفيين وأصحاب الصناعات الصغيرة ، فقدمت لهم التمويل اللازم بلا فائدة ربوية ، مما أدى ذلك إلى خفض المنتجات التى سينتجها المشروع ، وقامت بعد ذلك بتسويقها على المجتمع ، وبذلك استفاد الجميع ومن المعروف أن تنمية الصناعات الصغيرة فى بعض الدول كاليابان أدى إلى ازدهاره .

(٣) تمويل الغارمين : فالغارم الذى لا يستطيع أن يفى بالتزاماته حالياً ، ويتوقع إنفراجاً فى المستقبل أن يبيع إلى المصرف السلعة ، ولو لم تكن موجودة لديه ليتعجل ثمنها ويوفى منه دينه ، فإذا ما حل أجلها يكون قد أوسع الله عليه ، وتكلف تحصيل هذه السلعة وتسليمها إلى المصرف ؛ ليتولى التصرف فيها بمعرفته .

(٤) تمويل التكنولوجيا والأصول الثابتة : إن الأسلوب الشائع للإنتاج فى الدول الإسلامية يقتصر على إنتاج المواد الأولية وبعض الصناعات التجميعية ، والتى يتميز الإنتاج فيها بالتخلف التكنولوجى ، فضلاً عن التخصص المتطرف فى كل دولة منها إلى حد الاعتماد على سلعة ، أو سلعتين فقط تمثل الكم الأكبر من إنتاجها وخروجاً من هذا التخلف فإن الأمر يتطلب تنوع الإنتاج وتحديثه ومحاولة تصنيع المواد الأولية بدلاً من تصديرها بحالتها بأسعار زهيدة . وهذا التحول يتطلب إنشاء مصانع كبيرة وتكاليف مرتفعة واستيراد تكنولوجيا باهظة التكاليف . وتساعد المصارف الإسلامية بتوافد التمويل لهذه الأصول الثابتة اللازمة والتكنولوجيا لقيام المصانع أو إحلالها فى المصانع القديمة القائمة . وتقدم هذه الأصول والتكنولوجيا ك رأس مال مقابل الحصول على جزء من منتجات هذه المصانع على دفعات طبقاً لأجال تسليم مناسبة .

(٥) تمويل التجارة الخارجية : لا يوجد خلاف على أن السمة الغالبة للتجارة الخارجية فى البلدان الإسلامية هى زيادة الاستيراد عن التصدير . حيث يقتصر التصدير على المواد الأولية مثل البترول والقطن والشاى وخلافه . أما فى مجال الاستيراد فتتنوع السلع وتتسع خاصة المنتجات الصناعية والملابس والمواد الغذائية التى تغزو كافة أسواق البلدان الإسلامية . أما عن تمويل التجارة الخارجية فإن يتم التصدير من خلال الاحتكارات العالمية والتكتلات الدولية واتفاقيات الجات التى تعمل ثبات وتناقص أسعار المواد الأولية لدرجة الغبن الواضح . كما أن كثيراً من الدول الإسلامية تبيع منتجاتها من المواد الأولية فى الأسواق العالمية قبل إنتاجها وبأسعار زهيدة .

أما في مجال الاستيراد فإنه نظراً لعدم قدرة حصيلة الصادرات على تمويل كافة الواردات، فيؤدي ذلك إلى عجز ميزان المدفوعات ، ويؤدي إلى تمويل الفرق من خلال القروض الربوية المحرمة التي تتزايد من وقت إلى آخر ، مما أدى ذلك إلى مشكلة كبيرة تواجه الدول الإسلامية ممثلة في أعباء الديون الخارجية وأعباء خدمة هذه الديون . والدين بالنسبة للفرد هم بالليل ومذلة بالنهار ، ما بالك بالنسبة للحكومات والدول الإسلامية ، ماذا يكون ؟ لذلك فإن مساهمة المصارف الإسلامية للحد من هذه المشكلة المتفاقمة يمكنها أن تمارس عمليات السلم في تمويل التجارة الخارجية من منظورين هما :

**المنظور الأول :** أن تقوم بشراء المواد الأولية من الحكومات والدول سلماً وتعيد تسويقها عالمياً بأسعار مجزية . أو اعتبار هذه الصادرات رأس مال سلم للحصول في مقابلها على سلع صناعية أو العكس يتسلم السلع الصناعية سلماً كرأس مال سلم مقابل للمواد الأولية .

**المنظور الثاني :** تشجيع قيام صناعات في الدول الإسلامية لتحويل المواد الأولية إلى مصنوعات ، وبذلك ترتفع أسعارها عند التصدير حتى تكون قادرة على المنافسة في الأسواق العالمية .

ويتم ذلك بأسلوب السلم الذي ندفع بموجبه رأس مال السلم ، يتم خلاله شراء المعدات والآلات للمنتجين مقابل الحصول على منتجات صناعية منهم تقوم بتصديرها إلى الخارج .

### **المبحث الثاني : الصياغة المصرفية لعقد السلم :**

يمكن تطبيق عقد السلم في المصارف الإسلامية من خلال أسلوبين هما :

#### **(1) وجود قطاع كبير للاستثمار يندرج تحته إدارات متنوعة منها :**

أ - إدارة لبيع السلم : هذه الإدارة لا تقوم بانتظار الصناع أو التجار الذين يتقدمون بطلبات التمويل لصناعاتهم أو تجارتهم . ولكن القائمين على هذه الإدارة يذهبون بأنفسهم للبحث عن فرص الاستثمار المناسبة ، واتخاذ كل ما من شأنه دراسة هذه الفرص ، ويقوموا بعد ذلك بترويج هذه الفرص الاستثمارية ، ويرغبوا طالبوا التمويل في هذه المشروعات وبعد ذلك يقوموا بإصدار الأمر للتمويل واستلام السلع .

ب - إدارة لتسويق السلع : هذه الإدارة يتوافر فيها خبراء تسويق يكونوا على دراية تامة بأسواق السلع وأحوال وظروف السوق وتقلباتها حتى يتمكنوا من تسويق السلع بعد استلامها من إدارة بيع السلم .

1 - يراعى أن اتباع هذا الأسلوب يحتاج إلى تغيير جذري في فكر القائمين على إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية ، حيث إن هذه الإدارة تسير تقريباً على نمط إدارة الائتمان في البنوك التقليدية ، ولكننا نحتاج إلى إدارة استثمار وأعمال.

٢ - يمكن للمصرف الإسلامي أن ينشئ شركة لاستثمارات السلم ، ويكون غرضها الشراء والبيع المتوازي في عقود السلم ، وذلك على أن تكون ذات رأس مال متغير بحيث تضاف حصيلة البيع إلى رأس المال للشراء من جديد ؛ ليكون هناك نظام التجميع المتراكم في العمليات المتتابة . وينشئ المصرف شركة للتسويق يكون غرضها الشراء من شركة استثمارات السلم على أساس تسويق ما تشتريه الشركة الثانية من الشركة الأولى .

وهذا الأسلوب يصلح إذا كانت عمليات السلم كثيرة ، والسلع للمتعامل فيها كثيره بحيث تستلزم مبدأ التخصص .

ولأن صيغة السلم لم تطبق بعد في المصارف الإسلامية إلا في نطاق محدود جداً ، وعندما يقوم بهذا النشاط التمويلى يكون هو المسلم أو رب السلم أى صاحب رأس المال (المشتري) . ويعد أن يقوم باستلام السلع . يقوم بمرحلة البيع والتسويق للمسلم فيه (المبيع) ، فيكون في هذه المرحلة هو المسلم إليه (البائع) .

**الخطوات العملية لعقد السلم :**

**(١) عقد بيع السلم :**

المصرف أو المسلم : يقوم بدفع الثمن حالاً في مجلس العقد بعد أن يقوم باستيفاء كافة الدراسات والاستعلام عن المتعامل (المسلم إليه) والسلعة (المسلم فيه) إلى المسلم إليه ، حيث يقوم الأخير بتغطية حاجاته المالية المختلفة من الثمن.

المسلم إليه أو المتعامل : يقوم بالوفاء بالمسلم فيه (المبيع) في الأجل المحدد وبالمواصفات المطلوبة بالعقد .

**(٢) تسليم وتسليم السلعة في الأجل المحدد :** عندما يتسلم المصرف السلعة يكون لديه ثلاثة احتمالات ، وهى :

**الاحتمال الأول :** يتسلم المصرف السلعة في الأجل المحدد ويتولى تصريفها وبيعها من خلال إدارة التسويق الموجودة لديه حالاً أو أجلاً . وإذا كان هناك شركة تسويق تابعة للمصرف يمكن البيع له .

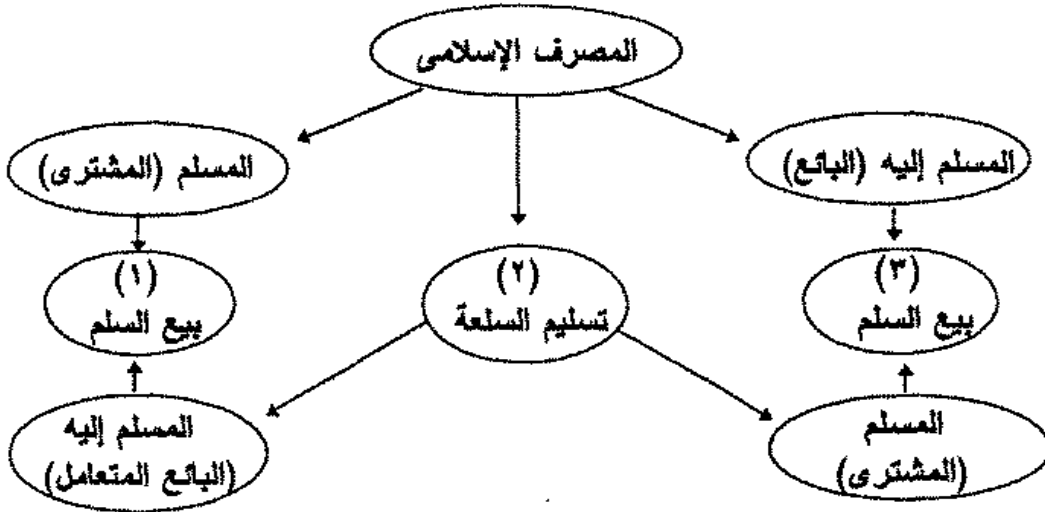
**الاحتمال الثانى :** يوكل المصرف المسلم إليه (البائع/ المتعامل) ببيع السلعة نيابة عنه مقابل أجر محدد مسبقاً على أساس أنه أكثر تخصص ودراية بسوق السلعة .

**الاحتمال الثالث :** قد يتم الاتفاق مع البائع على تسليم المسلم فيه (المبيع) إلى طرف ثالث (فرد أو مؤسسة) المشتري بناء على وعد سبق منه بشرائها .



### (٣) عقد البيع :

- المصرف : يوافق على بيع السلعة حالاً أو بالأجل بتمن أعلى من ثمن شرائها سلفاً ، في هذه الحالة المصرف (المسلم إليه).
  - المشتري : يوافق على الشراء ويدفع الثمن حسب الاتفاق .
- ويبين هذا الشكل العلاقة بين أطراف عملية بيع السلم .



من خلال الخطوات العملية لعقد السلم وشكل العلاقة بين أطراف عقد السلم ، يمكن أن نقدم صياغة مصرفية لعقد السلم ، تتمثل فيما يأتي :

(١) يتقدم المتعامل "طالب التمويل" "المسلم إليه" (شركة صناعة المراوح على سبيل المثال) ويعرض عليه أن يبيع له بأسلوب السلم عدداً معيناً من المراوح على أن يكون التسليم بعد سنة مثلاً .

(٢) يقوم المصرف بدراسة طلب المتعامل<sup>(١)</sup> بدقة وحاجة السوق إلى هذه السلعة .

(٣) بعد أن يقتنع المصرف بالعملية يبرم مع المتعامل عقد السلم ، ويسلم إليه الثمن فوراً بالأسلوب المتفق عليه (إيداع الثمن في حسابه ، يحرر له شيك مصرفي ، يمنحه اعتماداً) . (يشمل العقد كل الضوابط الواجب مراعاتها عند التمويل بعقد السلم) .

(٤) للمصرف أن ينتظر إلى وقت تسلم المسلم فيه (المبيع) المرواح مثلاً ، ثم يقوم ببيعها (لنفسه/ أو للمتعامل / أو لطرف ثالث) ، وقد تسبق هذه الخطوة مرحلة دعائية وإعلان . إذا المصرف قام ببيع السلعة للمتعامل بطريق السلم ، ففي هذه الحالة تبادل الأوراق بينها وبين

(١) دراسة طلب المتعامل بأسلوب تفصيلي سيأتي في المبحث التالي .

المتعامل . فقد كان المصرف في المرة الأولى هو رب السلم (المسلم /المشتري) والمتعامل هو المسلم إليه (البائع) . ولكن المصرف في المرة الثانية هو المسلم إليه (البائع) والمتعامل هو رب السلم (المشتري) الذي سيتقدم إلى المصرف طالباً شراء هذه السلعة ويستفيد البنك من فروق الأسعار في كلا الحالتين .

الضوابط الواجب مراعاتها عند التمويل بعقد السلم ، هي :

- (١) يجب أن يكون المبيع (المسلم فيه) من نشاط الشركة طالبة التمويل أو على الأقل أن تكون الشركة قادرة على توفيره وفقاً للمواصفات والضوابط المتعلقة بهذا النوع من المبيع .
- (٢) يجب أن تكون صيغة التعاقد واضحة ، وهي الإيجاب والقبول وأن تكون بلفظ السلم . عند من يرى أن لا يعقد بلفظ البيع .
- (٣) يجب أن يقر طرفا العقد (المسلم والمسلم إليه) صحة أهليتهما للتعاقد .
- (٤) يجب أن يحدد المسلم فيه أو المبيع بدقة ، وذلك ببيان نوعه وجنسه وسائر الصفات المميزة له ، وكذا القدر والكمية .
- (٥) يجب أن يحدد الثمن بدقة طبقاً للمعايير عادلة للمتعاقدين . وأن يراعى المصرف أن يكون سعر الواحدة منها أقل من السعر المتوقع لها حين قبضها في الأجل المضروب لها ، حتى تكون هناك فرصة للبنك أن يعيد بيعها بسعر مناسب له عائداً مناسباً .
- (٦) يجب أن يسلم قيمة التمويل (رأس مال السلم) عند انعقاد عقد السلم ، وفي مجلس العقد ؛ لأن هذا من شروطه - وقد أجاز الإمام مالك تأخير تسليم رأس مال السلم بعد العقد ثلاثة أيام، ولا يجوز أكثر من ذلك وقد اعتبر ثلاثة أيام قريبة من مجلس العقد وما قارب الشيء يعطى حكمه، فيكون القبض فيها كالقبض في مجلس العقد .
- (٧) عقد السلم عقد لازم ، لا يجوز لأى من طرفيه أن يستقل بفسخه دون علم الآخر .
- (٨) يحدد الأجل لتسليم بضاعة السلم بشكل محدد وقاطع ومعلوم لطرفي التعاقد .
- (٩) يحدد مكان تسليم المبيع بدقة ، وخاصة عندما يكون ذو مؤنة كقله في نقله ، وذلك حتى لا يحدث نزاع بشأن طريقة ومكان التسليم عند حلول أجل تسليم المبيع (البضاعة) .
- (١٠) يجوز للمصرف أن يأخذ رهن أو كفالة في رأس مال أو في المسلم فيه (البضاعة) لاستيفاء رأس مال عند تعذر تسليم البضاعة عند حلول أجل التسليم .
- (١١) من الأفضل عدم بيع بضاعة السلم أو التعاقد على بيعها قبل قبضها (وهذا هو رأى الجمهور) .
- (١٢) المصرف يحاول إنشاء جهاز تسويق للقيام بإعداد بحوث تسويقية لتجنب انعكاسات التقلبات في الأسواق على سوق تلك المبيع سواء داخلياً أو خارجياً .

(١٣) إذا أحضر المسلم إليه (البائع / المتعامل) المسلم فيه (المبيع / البضاعة) قبل حلول الأجل المتفق عليه ومستوفياً لكافة الشروط والمواصفات جاز للمصرف أخذه شريطة ألا يلحق بالمصرف ضرر في هذا الشأن .

(١٤) إذا تعذر المسلم إليه (البائع / المتعامل) تسلم البضاعة عند حلول الأجل يجب أن ينظر لكل حالة على حدة هل المسلم إليه معسر أم مفلس أم مماطل ؟ والذي يقرر هذا لجنة تحكيم .

(١٥) يجب أن يقوم المصرف بالمتابعة المستمرة للشركة التي حصلت على التمويل والقيام بزيارات ميدانية للوقوف على سير العمل ، وللتأكد من جدية الشركة في ممارسة نشاطها واستمرارها فيه ، والتأكد من أن قدرتها على التسليم في الميعاد المحدد مازالت قائمة ، كما يمكن للمصرف أن ظهرت عقبات أن يحاول تذليلها ، وذلك حتى لا يفاجأ المصرف بتعثر الشركة وعجزها عن الوفاء بالتزاماتها .

(١٦) يمكن للمصرف (رب السلم) توكيل الشركة (المسلم إليه) في قيامها بتسويق بضاعة السلم (المسلم فيه) عند حلول أجل الاستلام.

ويتضح مما سبق أن المصرف يمكن له أن يرسى دعائم هذه المعاملة وأن يوسع نطاق تعامله بصيغة بيع السلم في مختلف الأنشطة وعلى كافة المستويات ، كما وضحنا في المبحث السابق .

### المبحث الثالث : المشاكل العملية التي يتضمنها تطبيق هذا العقد

#### أولاً : الدراسة

##### أ - طلب التمويل :

١- يتقدم المتعامل (المسلم إليه) (صانع ، تاجر ، زارع) إلى المصرف لطلب تمويل عملية بيع سلم .

##### مرفق بطلبه المستندات الآتية :

- دراسة جدوى اقتصادية عن المشروع المطلوب تمويله .

- الاسم /

- العنوان / الهاتف / الفاكس / التلكس

- الشكل القانوني / تاريخ التأسيس /

- نوع النشاط /

- المؤهلات /

- الخبرات السابقة /

- العمل الحالي /

- الضمانات المقدمة للوفاء بالتزاماته تجاه المصرف ، تتمثل في : الممتلكات الشخصية وبياناتها أو ممتلكات الشركاء المتضامنين أو الموصين . وكافة الضمانات المتاحة .  
- المخازن التي يملكها أو يستأجرها .

- البنوك التي يتعامل معها .

- أسماء الشركاء وعناوينهم وأسماء المتضامنين وعناوينهم .

- السجل التجاري وجميع التعديلات التي طرأت عليه .

- رقم البطاقة الضريبية .

- البروتستو .

- شهادة من التأمينات .

- سابقة تعامله مع المصرف أو فروعها .

- مركزه المالي .

- عقد الشركة والتعديلات التي طرأت عليها .

- رخصة تشغيل المصنع أو الورشة (في حالة النشاط الصناعي) والموافقات الخاصة به .

- موافقة وزارة الزراعة والتراخيص الصادرة من الجهات التابعة لها ( في حالة إقامته مشروع زراعي أو إقامة مشروع على الأراضي الزراعية) .

- نوع (المسلم فيه) المبيع بدقة وجنسه وسائر الصفات المميزة ، وكذلك القدر والكمية

- مدة السلم المطلوبة لتسليم المبيع .

- تفويض من المتعامل للمصرف يحق له في تداول المعلومات والبيانات اللازمة عن

حساباته ومعاملاته بالبنوك المختلفة في حدود الطلبات التي تقدم بها المتعامل .

(طلب المتعامل هذا يعتبر إيجاباً من جانبه (كمسلم إليه) ، ولا يتم العقد إلا إذا وجد قبول

من المصرف (رب السلم) .

٢ - يستقبله المسئول الاستثماري عن نشاط بيع السلم ، ويرحب به ويرد على كافة استفساراته ،

ويبين له طبيعة ومزايا التمويل في إطار هذه الصيغة ، ويجري معه المناقشة المبدئية حول

طبيعة عملية السلم ونوع البديل المؤجل أو البضاعة المباعة (المسلم فيها) المنتظر تسليمها إن

شاء الله مقابل البديل الحال أو الفوري ، وهو رأس المال الممنوح من قبل المصرف (رب

السلم) .

ويتم الإطلاع على الدراسة المقدمة للمتعامل - إن وجدت - أو مناقشة الإطار العام لها ،

لمعرفة مدى تمشيها مع طبيعة معايير وضوابط التمويل الإسلامي وأن هذه البضاعة المباعة التي

سيستلمها المصرف بعد فترة الأجل لها سوق وعملاء مرتقبين لهذه السلعة . وكل ذلك بقصد استكشاف شخصية المتعامل أولاً وإبعاد التعامل معه ومعرفة المبيع بصورة دقيقة بقصد تكوين وجهه نظر ائتمانية .

٣ - إذا كان طلب المتعامل غير مرفق به المستندات السابق ذكره ففي هذه الحالة يقوم المسئول بتسليم المتعامل بيان بالمستندات الواجب استيفائه .

٤ - يقوم المتعامل بملأ بياناته في طلب تمويل عقد السلم .

٥ - يقوم مسئول الاستثمار بالاطلاع على الدراسة المبدئية المقدمة من المتعامل ، وكذلك نموذج عقد السلم على الدراسة وتدوين ملاحظاته .

٦ - يطلب من المتعامل بطريقة مهذبة الانصراف لحين الاتصال به وتحديد موعد للحضور إلى المصرف لمقابلة الباحث المختص .

٧ - يقوم مسئول الاستثمار بالمصرف بالاطلاع على الدراسة المبدئية المقدمة من المتعامل ، وكذا نموذج عقد السلم وتدوين ملاحظاته على الدراسة ، وتحديد من من الباحثين الذي سيقوم بدراسة العملية ، ويمكن الاستعانة من ذوي الخبرة في هذه العملية أو الرجوع إلى سجل الخبراء المعتمد والمحتفظ به .

**ويجب على المصرف أن يفرق بين نوعين من عملاء الاستثمار :**

١ - متعامل لم يسبق له التعامل مع المصرف .

٢ - متعامل سبق له التعامل مع المصرف .

بالنسبة للنوع الأول قد يكون في إحدى إدارات المصرف إدارة للتسويق بالمصرف ، هي التي تقوم باستقبال المتعامل في أول مرة وإعطائه فكرة عن طبيعة المصرف العقائدية ، وعن نشاط المصرف ، ثم بعد ذلك يقدم المتعامل إلى الإدارة المعنية بخدمته .

**ب - الباحث الائتماني :** عندما يتسلم الباحث ملف الدراسة يقوم بالآتي :

١ - الاطلاع على ملاحظات مسئول التسويق المدونة "بنموذج مقابلة المتعامل" ، والمتضمنه نتائج المقابلة التي تمت بينه وبين المتعامل والانطباعات التي كونها عن شخصيته بصفة عامة (في حالة إذا كان المتعامل لم يسبق له التعامل مع المصرف) .

٢ - الاطلاع على طلب التمويل والدراسة المبدئية وملاحظات مسئول الاستثمار .

٣ - إعطاء للعملية رقم وتسجيل في سجل إحصائي .

٤ - مناقشة مسئول الاستثمار في المصرف في أي بيان يرغب في استيضاحه .

٥ - يقوم باستدعاء المتعامل ، وعند حضوره في الميعاد المحدد يقوم الباحث باستقباله وتعريفه بنفسه ، ثم يقوم بمناقشته في جميع البنود الواردة بالدراسة المبدئية ، وطلب التمويل من حيث:

- صيغة الاستثمار المطلوبة (بيع السلم) .
- نوعية المبيع (المسلم فيه) وتحديد كل المواصفات بدقة .
- الكمية التقديرية الممكن إنتاجها أو تصنيعها .
- التكلفة التقديرية .
- التمويل المطلوب من المصرف .
- المدة المطلوب تنفيذ العملية خلالها .
- مكان استلام البضاعة .
- تصورات المتعامل عن نوعية المخزن المطلوب ومدى ملائمته مع البضاعة موضوع العملية .
- أسلوب تصريف البضاعة ، وهل يمكن قيامه بهذه العملية نيابة عن المصرف .
- الضمانات المتاحة والتي يمكن تقديمها كضمان للعملية .
- ٦ - يقوم الباحث بمراجعة المستندات المقدمة من المتعامل - وإذا كان هناك نقص فيها يطلب منه استيفائها .
- (يمكن للمصرف بأن يكون له نموذج ببيان المستندات المطلوب تقديمها) .
- في حالة ما إذا كان المتعامل سبق له التعامل مع المصرف ، وسبق أن حدد له سقف تمويل وأخذ منه الضمانات الكافية لتغطية قيمة السقف وكانت العملية في حدود السقف المحدد له لا يتم مطالبته بأى مستندات ضمان أخرى .
- يطلب من المتعامل فتح حساب جارى بالمصرف (إذا لم يكن له حساب)
- ٧ - يقوم الباحث بتعريفه بمندوب الاستعلامات - ويعتبر هذا المندوب هو عين المصرف . ومندوب الاستعلام يقوم بالآتى :
- في حالة طلب الاستعلام عن متعامل لم يسبق له التعامل مع المصرف .
- في حالة طلب الاستعلام عن متعامل سبق له التعامل مع المصرف .
- في الحالة الاولى : لم يسبق له التعامل :
- ٨ - يقوم الباحث بتحرير طلب الاستعلام ويحدد به نوع الاستعلام المطلوب (شامل / جزئى) .
- يقصد بالاستعلام الشامل : الاستعلام عن جميع البيانات والمعلومات الواردة بطلب التمويل المقدم من المتعامل ونموذج بيانات المتعامل أو نموذج بيانات الشركة أو المؤسسة والاستعلام عن المبيع (وعادة يكون هذا بالنسبة للمتعاملين الجدد) .

٩ - يقوم الباحث بإرفاق صورة طلب التمويل ونموذج البيانات بطلب الاستعلام.  
يقصد بالاستعلام الجزئي : الاستعلام عن بيانات معينة سواء عن المتعامل أو السلعة  
موضوع العملية ، وهي السلعة التي تم الاتفاق مع المتعامل على تصنيعها .

الحالة الثانية : طلب الاستعلام عن متعامل سبق له التعامل مع المصرف :

١٠ - يقوم الباحث بتحرير طلب استعلام محدد به البيانات المطلوب الاستعلام عنها بالتحديد  
سواء عن المتعامل أو ممتلكاته الشخصية أو عن السلعة ذاتها المطلوب صنعها أو إنتاجها أو  
الاتجار فيها . إلى جانب طلب الاستعلام عن موقف عمليات المتعامل السابقة ، ومدى انتظامه  
في السداد .

١١ - يطلب من قسم التنفيذ والمتابعة مركز لموقف جميع عمليات المتعامل المنفذة السابقة ومدى  
انتظامه في السداد .

١٢ . يطلب من جميع الأقسام (حسابات جارية / قسم الكمبيالات والشيكات) موقف المتعامل ،  
وكذلك من قسم خطابات الضمان وقسم الاعتمادات المستندية .

- قد لا يتسع المقام أن نتعرض للخطوات التفصيلية التي يقوم بها الباحث الائتماني بدراسة  
العملية وطبيعة السلعة .

- يقوم الباحث من واقع جميع البيانات والمستندات الموجودة تحت يديه سواء بيانات طلب  
التمويل وتقارير الاستعلام عن موضوع العملية والمفاوضات الأولية التي تمت مع المتعامل إلى  
جانب الدراسة الميدانية من المتعامل إذا وجدت .

- كما يقوم الباحث بتحليل المركز الائتماني المجمع للمتعامل والوارد من البنك المركزي  
(في حالة إذا كان المتعامل له سابقة تعامل مع البنوك الأخرى) ، وتحليل المركز المالي للمتعامل  
من واقع ميزانياته وحساباته الختامية وإجراء المقارنات اللازمة لمركزه المالي عن سنوات سابقة  
واستخراج المؤشرات المالية .

- يقوم الباحث الائتماني بإعداد الدراسة الاقتصادية لتنفيذ العملية وتتضمن الدراسة  
الاقتصادية الآتي :

- تاريخ بدء العملية

- مدة العملية

- ثمن المبيع (المسلم فيه)

- تاريخ تسليم المبيع أو البضاعة

- ميعاد ومكان التسليم

- التمويل المطلوب من المصرف

- كيفية تصريف البضاعة (المبيع) .
- مدى اتساع نطاق سوق السلعة سواء من الناحية الجغرافية أو من ناحية نوعيه المستهلك.
- تحديد السوق المتوقع لهذه السلعة .
- القيمة البيعية المتوقعة لهذه السلعة فى تاريخ التسليم .
- ربحية العملية المتوقعة .
- قيمة أرباح المصرف .
- هامش الربح المطلق .
- هامش الربح السنوى .
- يقوم الباحث الائتمانى بعرض هذه المذكرة على رئيسه المباشر .
- يقوم الرئيس المباشر بإدخال التعديلات المناسبة على المذكرة إذا كانت فى حاجة إلى ذلك وبعد ذلك يقوم برفع مذكرة الدراسة ، وكذلك شروط تنفيذ العملية الاستثمارية إلى السلطة الأعلى للاعتماد واتخاذ القرار . (فى كل مصرف حدود وجدول للسلطات والصلاحيات) .
- فى حالة الموافقة على عملية بيع السلم من السلطة الدخول لها اتخاذ القرار . يقوم الباحث الائتمانى بعد ذلك بالاتصال بالمتعامل بأى طريقة اتصال ، وتبليغه بقرار الموافقة على التنفيذ ، ويطلب منه الحضور إلى مقر المصرف .
- يتم توقيع عقد بيع السلم بين طرفى التعاقد فى قسم التنفيذ والمتابعة أو قسم التنفيذ فقط.
- ومن المعلوم أنه ينتهى دور الدراسات بمجرد اتخاذ القرار من سلطة الاعتماد وإرسال شروط تنفيذ العملية الاستثمارية إلى قسم التنفيذ والمتابعة .

ثانيا : الضمان :

الضمان الأساس فى العقود هو الوفاء وحسن المعاملة والمراد بالوفاء : أن يؤدى الإنسان كل ما عليه من التزامات أو واجبات يقول الله تبارك وتعالى : ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾<sup>(١)</sup> فيجب حصول طرفى التعاقد على حقوقهما ، فيتعين على كل متعاقد أن يقوم بالوفاء بكل ما عليه من التزامات ناشئة عن العقد ، وأن يراعى فى أداء ما عليه بالشروط التى حددت طريقة الوفاء وموعده ومكانه ، وما إلى ذلك مادام التعاقد فى حدوده المشروعة .

وهذا ميسر فى عقود المعاوضات حيث يستطيع أحد المتعاقدين أن يتمسك بحبس مافى يده إذا امتنع الطرف عن الوفاء . بمعنى أن من حق البائع مثلاً أن يتمسك بعدم تسليم المبيع إلا بعد

(١) سورة المائدة آية (١) .



أن يدفع المشتري الثمن المتفق عليه .

ولكن المشكلة تكمن في العقود التي لا تستلزم طبيعتها ضرورة الوفاء الفوري مثل القرض، المضاربة ، البيع بثمن مؤجل ، السلم .

فالشأن في هذه العقود أن الطرف الأول يؤدي التزامه أولاً وبعد فترة زمنية محددة يقوم للطرف الثاني بأداء ما عليه من التزامات . وهنا يستلزم وجود ضمان .

إلا أننا يجب في هذه الجزئية أن نقول : إن العقود نوعان ، وهما :

(١) عقود لا يترتب عليها ضمان إلا إذا خولف شروط متفق عليها المصرف أن يرجع عليه لاستيفاء حقه فيما أضع عليه من مال ومن ضرر معنوي ومطالبته بالتعويض الذي وقع عليه .

فعلى سبيل المثال : لو أن الصانع أو التاجر تأخر في تسليم (المبيع) صناعته ، أو بضاعته، وكان المصرف قد قام بحملة تسويقية وترويجية وأعلن أنه سيكون تحت يدها هذه البضاعة أو السلعة في الميعاد المحدد . وفي هذا الميعاد تأخر هذا الصانع أو التاجر عن التسليم .

أو التزم المسلم إليه بالميعاد ، ولكنه لم يلتزم بالجودة المتفق عليه وأخل بشروط العقد ، فسيضطر المصرف إلى إمهاله فترة من الوقت ، حتى يتسنى له إخراج المسلم فيه (المبيع) بالصورة المرضية حسب شروط العقد .

ففي كلتا الحالتين أضع على المصرف جزء من الثمن (فالثمن جزء من الوقت) كما تكبد المصرف جهد تسويقي وأموال صرفت على الدعاية والإعلان ، وسيضطر مرة أخرى إلى القيام بحملة تسويقية ودعائية ، علاوة على ذلك قد يفقد المصرف بعض مصداقيته أمام المتعاملين المرتقبين ظهور هذه السلعة .

ولذلك أجزى للمصرف كما ذكرنا سابقاً (في خامساً : المبحث الثاني : بالفصل الأول) أن يأخذ الضمانات المناسبة من المسلم إليه إذا طالب التمويل وأن يضع الشروط الجزائية في عقد السلم من ضمن الشروط المتفق عليها بين الطرفين ، طالما قد حده أجل للتسليم وجودة معينة ، والمصرف قد أوفى بما عليه مسبقاً .

وهي ضمانات ضد تقصير المتعامل وعدم التزامه بالمواعيد ، إلا أن يراعى أن تكون الضمانات متناسبة قيمة ونوعاً مع طبيعة العملية ومدتها دون مغالاة أو إفراط . لأنه أحياناً شروط بين الأطراف وهي عقود الأمانات كالمضاربة والشركة والوكالة ، وعقود التبرعات كالهبة والصدقة . أما إذا حدث إخلال بشرط فيضمن المخل حينئذ<sup>(١)</sup>.

(١) الشيخ أبو محمد البغدادي - مجمع الضمانات.

(٢) عقود يترتب عليها ضمان قبل عقد البيع والإجارة والنكاح والعارية ، ولقد اتفق الفقهاء على أن كل عقد يجب الضمان في صحيحه يجب للضمان في فاسده (عدا عقد الكفالة) ، وما لا يجب الضمان في صحيحه لا يجب في فاسده ، والعقود هذه يجب الضمان في صحيحها فيجب في فاسدها<sup>(١)</sup>.

وعقد السلم ، كما ذكرنا سابقاً يندرج تحت عقد البيع ؛ فيجب أن يكون تحت يد المصرف نوع من الضمان ، ولا يعتبر هذا الضمان أصل ، بل هو وبنفسه يستوفى فيها المصرف حقه بصفته رب السلم إذا أدخل المسلم إليه (المتعامل) بشرط من شروط السلم .  
فإذا حل الأجل ولم يقم المسلم إليه بوفاء ما عليه أى بمعنى قيام المصرف بدفع المبلغ وفي ميعاد انتهاء عقد السلم طبقاً لاتفاق المتعاقدين لم يقم المتعامل بسداد ما عليه من التزام .  
(نبحث عن أسباب هذا ، كما بينا سابقاً في ثالثاً بالمبحث الثاني بالفصل الأول)  
فإذا لم يكن هناك تقصير أو إهمال أو عدم إخلال بالشروط المتفق عليها ، وما حدث هذا نتيجة ظروف قهرية ، فلا ضمان عليه .

- أما إذا كانت الخسارة بسبب إهماله أو تقصيره في المواعيد المتفق عليها أو مخالفته لشروط الجودة الواردة في العقد ثمن حق طلب التعويض وارتفاع تكلفة الضمانات كالرهن العقاري يؤدي إلى إجماع عدد كبير من المتعاملين . ولذا أخذ نوع من الضمان يؤدي إلى استقرار التعامل .

### الضمانات المتعامل بها غالباً في سوق التجارة هي :

(١) الضمانات الشخصية : وهى الذمة المالية للمتعامل فأموال المدين جميعاً منقولة وعقارية . ضمانة الوفاء بديونه ، وهذا ما يسمى "بالضمان العام" .  
- وقد يكتفى المصرف بتوقيع المتعامل أو بتعهده أن يؤدي في المستقبل في وقت معين طبقاً للعقد المبرم كمية من البضاعة .

- وقد يطلب المصرف من المتعامل شخصاً آخر يكافئه ويضمنه . وبذلك يكون تحت يد المصرف ذمة مالية أخرى خلاف ذمة المتعامل ، ويتم ذلك بمجرد توقيع الكفيل على عقد الكفالة .  
فعندما تأخر المتعامل عن السداد أو عدم كفايته ذمته بالوفاء وبعد اتخاذ الإجراءات القانونية معه يحجز على الكفيل المتضامن - وليس في ذلك مخالفة شرعية كما ورد في باب الكفالة .

- ومن صور الضمانات الشخصية السندات الإذنية التي يحررها المتعامل بقيمة عقود العمليات الاستثمارية .

(١) الشيخ على الخفيف - الضمان في الفقه الإسلامي .

- ومن صورها أيضاً الشيكات التي يحررها المتعامل لصالح المصرف بقيمة أقساط المبالغ المستحقة عليها أو بقيمه بضاعة السلم .

### (٢) الضمانات العينية :

الرهن العقاري : وهو أن يرهن المتعامل عقاراً معيناً يختص به المصرف (الدائن) لضمان دينه، ويستوفى منه عند تعذر المتعامل على السداد ، والعمل جرى على أن يكون العقار مشهوراً رسمياً .

الرهن الرسمي التجاري : وهو رهن المحل التجاري ، ويتم ذلك بأوضاع معينة ومشهور رسمياً في مكتب السجل التجاري . وللدائن بيع المحل عند تعذر الوفاء .

الرهن الحيازي : وهو رهن منقولات ذات قيمة يستوفى منها عند تعذر الوفاء ، مثل البضائع والمجوهرات .

(٣) ضمانات التنازل : كالتنازل عن عطاء ، وهذه حالة شائعة بين المقاولين ، وهي جائزة شرعاً من باب رفع اليد عن الاختصاص .

وكما ذكرنا سابقاً كل هذه ضمانات تقليدية متعارف عليها . إلا أننا بصدد إيجاد أعراف مصرفية إسلامية جديدة ، فيجب التفكير بصورة متأنية ورصينة عن ضمانات أخرى ، وعرضها على هيئات الرقابة الشرعية بالمصارف الإسلامية .

ثالثاً : التخزين : يقوم المصرف بتخزين السلع أو البضائع الموردة من المسلم إليه (البائع) ويجب أن يكون المخزن ملائماً لتخزين البضائع المطلوب تخزينها ، حيث تتطلب بعض السلع مواصفات خاصة في التخزين (مثل الأخشاب والمواد الكيماوية والجبن والزبد .... إلخ .

والمخازن إما مملوكة للمصرف أو مستأجرة من الباطن من أحد متعاملي المصرف . والباحث يرى من الأولى أن تعمل المصارف الإسلامية على أن يكون لديها مخازن كبيرة تحت تصرفها تقوم بتخزين البضائع وتصريفها بمعرفتها . حيث إن عمل المصارف الإسلامية الأساس هو الاتجار في البضائع والسلع .

إلا أن الواقع العملي من الصعوبة بمكان هذا ، حيث إن المصارف تتعامل في بضائع كثيرة لعدد من العملاء كبير في أماكن متفرقة ، كما أن لكل نوع من البضائع مواصفات خاصة في التخزين . ولذلك تلجأ المصارف إلى استئجار مخازن من الباطن ، فيتم تنفيذ الإجراءات الآتية عند استئجار مخزن جديد .

أ - معاينة المخزن .

ب - إبرام عقد الإيجار .

ج - استلام المخزن .

## أولاً : معاينة المخزن :

١ - يقوم المسئول عن الاستعلام باستلام طلب معاينة المخزن من الدراسات ، يتضمن الآتى :

اسم المتعامل - عنوان المخزن - عنوان البضاعة - كميتها .

٢ - يتم ترتيب موعد مع المتعامل لمعاينة المخزن وإجراء المعاينة طبقاً للشروط الواجب توافرها فى المخازن ، وإعداد تقرير معاينة مخزن مكشوف أو مغطى حسب الحالة ، حيث يحتوى التقرير على الآتى :

وصف كامل ودقيق للمخزن - محتوياته - إمكانات التخزين المتاحة به ، احتياطات الأمن المتوافره .... إلخ . يرسل التقرير إلى الباحث المسئول عن دراسة العملية .

٣ - يقوم الباحث بإعداد تقرير صلاحية مخزن (أصل + صورة) يتضمن مدى صلاحية المخزن للاستخدام والتجهيزات والاستكمالات اللازمة للمخزن ، وتحفظ صورة منه بملف العملية، ويسلم الأصل للمتعامل الذى يقوم - إذا رغب - بتجهيز مخزن وإعداد الاستكمالات المطلوبة فى ضوء تقرير صلاحية المخزن الذى يحتفظ بصورة منه ، ويتم إرسال صورة من تقرير صلاحية المخزن إلى المسئول عن استيفاء الضمانات ضمن باقى المستندات التى تسلم له .

٤ - يقوم المسئول عن استيفاء الضمانات بالتأكدات من مستندات ملكية المخزن إذ عقد الإيجار وأنه غير محدد المدة ويتضمن أحقية المتعامل فى تأجير المخزن من الباطن ، وإلا فيلزم الحصول على موافقة كتابية من المالك بالتأجير من الباطن .

## ثانياً : إبرام عقد الإيجار :

١ - يقوم المسئول عن استيفاء الضمانات بإعداد عقد إيجار مخزن من الباطن يوقع عليه المتعامل بالإضافة إلى توقيعه على إقرار بأحقية المصرف فى استخدام النسخة الثانية من مفتاح المخزن ، وإقرار أمين مخزن معاً ، فى حالة المخازن المفتوحة ، ويتم حفظ هذه المستندات ، بالإضافة إلى صورة من كل من عقد الإيجار أو مستندات الملكية بملف الضمانات والعقود لحين انتهاء المتعامل من استكمال باقى الضمانات ، وحينئذ يعتمد عقد الإيجار وعقد أمين المخزن المعار من مدير الفرع ، حيث يسلم للمتعامل نسخة من عقد أمين المخزن المعار ونسختى عقد الإيجار لإثبات التاريخ على نسخة المصرف بالشهر العقارى ، وإعادتها إلى المسئول عن تنفيذ العملية إلا بعد استيفاء المتعامل لكافة الضمانات المطلوبة منه ، كما يتم إرسال صورة من عقد الإيجار إلى المسئول عن البضائع .

٢- يطلب من المتعامل استصدار وثيقة تأمين لصالح المصرف ضد مخاطر الحريق

والسرقة<sup>(١)</sup> وخيانة الأمانة تغطي قيمة البضاعة بالكامل .

ويمكن للمصرف استصدار وثيقة التأمين ، وخصم قيمة المصاريف على العملية إذا كانت تعليمات التنفيذ تنص على ذلك .

٣- استلام وثيقة التأمين من المتعامل ومراجعتها والتأكد من أنها تغطي القيمة الكلية للبضائع ، ويظهر اسم المصرف كمستفيد في حالة الضرر ، وأنها تغطي فترة سريان العملية الاستثمارية ، كما يتم إعداد طلب تعزيز لشركة التأمين المصدرة للوثيقة يتضمن أن المصرف له حق تجديد وإلزام شركة التأمين بعدم إجراء أية تعديلات في القيمة والشروط إلا بعد الحصول على موافقة مسبقة من المصرف بهذه التعديلات .

ويتم حفظ وثيقة التأمين بملف العقود في قسم استيفاء العقود والضمانات وإرسال صورة منها إلى المسئول عن البضائع لمتابعة سريان الوثيقة أثناء فترة التنفيذ .

### ثالثاً : استلام المخزن :

١- يقوم المسئول عن البضائع باستلام صورة من تقرير صلاحية المخزن من المسئول عن استيفاء الضمانات والعقود ، حيث يتم ترتيب موعد مع المتعامل لاستلام المخزن منه والتأكد من إجراء الاستكمالات أو التجهيزات المطلوبة منه والواردة بتقرير المعاينة ، ويتم متابعة المتعامل ، حتى يتم تنفيذ اللازم وإخطار المسئول عن استيفاء الضمانات بتقرير نهائى عن معاينة المخزن وبصلاحيته للاستخدام .

٢- تسجيل بيانات المخزن بسجل المخازن من واقع عقد الإيجار وتسجيل وثيقة التأمين بسجل وثائق التأمين ، وحفظ كل منها بملف خاص .

٣- وضع لافتة (باسم المصرف الإسلامى ..... ) على جميع منافذ المخزن .

٤- يتم أثناء المعاينة استلام نسخة من مفاتيح المتعامل والقيام بتجربتها وأنها صالحة للاستعمال ، كما يتم إغلاق المخزن بقل المصرف .

٥- يتم حفظ نسخة مفاتيح المتعامل ونسخة المصرف طبقاً لإجراءات حفظ وتداول المفاتيح وأقفال المخازن لدى مسئول كبير .

٦- يجب مراعاة تخصيص أمين مخزن لكل مخزن أو أكثر ، وفى كل حالة قيامه بإجازة فإنه يجب جرد المخزن أو المخازن الخاصة به بموجب محضر جرد يحضره المسئول عن البضائع يثبت فيه تسليم البضاعة المبينة لأمين المخزن الجديد .

---

(١) أنواع وثائق التأمين الشائعة الاستعمال : وثائق تأمين ضد أخطار الحريق ، السرقة ، أخطار النقل البرى

والبحرى والجوى ، خيانه الأمانة ، وثائق تأمين اشتراكية .

(هناك تفاصيل أخرى على التخزين مثل : الشروط الواجب توافرها فى المخازن ،  
المخازن المغلقة وشروطها ، المخازن المفتوحة وشروطها ، تقييم البضاعة الضامنة) إلا أنه ليس  
المجال هنا لتناول كل هذا بالتفصيل .

ملحوظة : البضاعة التى يتم تخزينها فى حالة "بيع السلم أو عقد السلم" هى بضاعة  
المصرف (المسلم فيه أو المبيع) التى تم قبضها أو استلامها من المسلم إليه . ويرغب المصرف  
بعد ذلك تصريفها أو تسويقها من خلال المتعامل أو شركة تسويقية فىتم تخزينها حتى تكون تحت  
سيطرة المصرف .

رابعاً : التسويق : أحياناً يقوم المصرف الإسلامى باعتباره "رب السلم توكيل المسلم إليه"  
"البائع" لاستيفاء المسلم فيه "المبيع" من نفسه وبيعه بسعر السوق ، وتسليم ثمن المبيع  
للمصرف . وبهذا يكون المصرف قد فوض المسلم إليه فى أمور التسويق والنقل وخلافه  
وهى أمور قد تصعب على إدارة المصرف والعاملين القيام بها ، فهى تحتاج أن يكون  
لدى المصرف خبراء تسويق ، ويكونوا على دراية تامة بأسواق السلعة ، فهذه الأمور  
وخلافه ميسرة للمسلم إليه بحكم تخصصه ومعرفته بالعملاء الراغبين فى هذه السلعة .

إلا أننا نرى أن المصرف الإسلامى ، مصرف ذو طبيعه خاصة لا يتاجر على الملكية  
من أجل تحقيق ربح ، أى لا يتاجر بالمال . وإنما هو يتاجر فى البضاعة فهده دائماً تنشيط  
الاستثمار ، وتنشيط أصحاب الحرف والصناعات الصغيرة وصغار التجار والمزارعين .  
فالمصرف الإسلامى مصرف إيجابى لا يقف موقفاً سلبياً من السوق ، بل يجب أن ينشئ جهاز  
تسويقى على درجة عالية يتوافر فيه خبراء تسويق يكونوا على دراية تامة بأسواق السلع ،  
وأحوال وظروف السوق وتقلباتها . وهؤلاء الخبراء لا يجلسوا فى انتظار الصناع أو التجار  
الذين يتقدموا بطلب تمويل لصناعاتهم أو تجاراتهم ، ولكنهم يذهبوا بأنفسهم للبحث عن فرص  
الاستثمار المناسبة وتعريف الصناع والتجار بهم وإتخاذ كل ما من شأنه دراسة هذه الفرص  
الاستثمارية ، ويرغبوا طالبوا التمويل فى هذه المشروعات . وبعد أن يتسلم المصرف البضاعة  
يقوم بترويج هذه البضاعة والمصرف من خلال جهازه التسويقى يقوم بإعداد بحوث التسويق أى  
يقوم بجمع وتسجيل وتحليل البيانات المتعلقة بمشاكل تسويق السلع والبضاعة ، وتجنب انعكاسات  
التقلبات فى الأسواق على سوق تلك السلعة ، سواء داخلياً أو خارجياً ، وكل من هذه الأمور  
ضرورية إلى تقليل المخاطر الناتجة عن نقص البيانات التى يعتمد عليها عند إتخاذ قرار منح  
الائتمان ، وضرورى عند تقديم بضاعة السلم ، وتحديد رأس مال السلم إلى المسلم إليه ،  
والشركة المنتجة أو البائعة .

فالمصرف يمول المسلم إليه (البائع) بالمال وبعد فترة يستلم المسلم فيه (المبيع) ، فيعمل  
على تسويق هذا المبيع .

ويجب أن يكون لهذا المبيع سوق ، فمن الخطأ أن يقوم المصرف بالاتفاق على صنع أشياء مثلاً ثم يدعو المتعاملين لتقبلها . فدراسة حاجات ورغبات العملاء يجب أن تسبق جهود المصرف في الاتفاق على عقود بيع السلم .

فبحوث التسويق تقوم بالمساهمة الفعالة في تحديد المنتجات المطلوبة في السوق ، وحاجه السوق إليها ، وأجال احتياجات هذا السوق ، والكميات المطلوبة ، واحتياجات الأفراد والمنشآت وأماكن تجمع المستهلكين المرتقبين ، وأسعار السلع وأساليب توزيعها والترويج لها .

ويقوم المصرف بناءً على هذه البحوث بالإعلان عن الفرص الاستثمارية المتاحة لديه ، أو طلب إنتاج سلع بمواصفات معينة وأجال تسليم هذه السلع فيتقدم إليه طالبي التمويل (الصناع / التجار) ، فيقوم بتمويلهم باعتباره رب السلم، وهم المسلم إليهم - وطبقاً للأجال المحددة يتسلم المصرف المسلم فيه (المبيع) . ويقوم بعد ذلك بتسويق هذا المبيع باعتبار المسلم إليه .

فالمصرف الإسلامي عندما يرغب في تطبيق عقد السلم ، فيجب أن يكون لديه إدارة تسويقية تدرج تحت قطاع الاستثمار ، تكون من إحدى مهامه الأساسية تسويق وتصريف بضاعة السلم . وإذا زاد النشاط ربما يستلزم الأمر إنشاء شركة تسويقية . كما أن المصرف يجب أن يكون لديه خطة تسويقية واضحة المعالم وخطة استراتيجية لوظيفة تسويق بضاعة السلم ، وهي :

(١) استمرارية وظيفة التسويق فالمصرف الإسلامي لا يقتصر دوره على مجرد بيع السلع أو البضائع الموردة من قبل المنتجين أو الصناع (المسلم إليهم) ولكنها تبدأ قبل التعاقد مع المتعاملين لتحديد من هو المشتري الحالي والمرقب وماهى حاجاته وقدراته الشرائية ودافعة في الشراء .

ففى بيع السلم المصرف فى الأول هو المشتري ( المسلم / رب السلم ) والمنتج هو البائع (المسلم إليه) وبعد استلام البضاعة يقوم المصرف بتسويقها ، ففى هذه الحالة هو (المسلم إليه) . ويجب قبل استلامها لهذه البضاعة يحدد حاجات ورغبات العملاء المرتقبين الذى سيسوق لهم السلع والبضاعة ويحدد القطاع أو القطاعات السوقية التى سوف يقدم فيها خدماته وبرامجه التسويقية .

(٢) توجيه المستهلك بمعنى أن المستهلك هو نقطة البدء فى تخطيط أوجه النشاط فى عمله بيع السلم .

(٣) يجب أن تتكامل الجهود المختلفة التسويقية وغير التسويقية داخل قطاع الاستثمار .

(٤) المسئولية الاجتماعية للفرد التسويقي ، وذلك بمراعاة احتياجات ورغبات المستهلك وحماية مصالحه .

## المراجع

- القرآن الكريم .
- الجامع لأحكام القرآن للقرطبي - دار الكتب المصرية - الطبعة الأولى ١٣٥٨ هـ .
- سنن الترمذى - دار الفكر - الطبعة الثانية ١٩٧٤ .
- صحيح البخارى - دار الشعب - القاهرة .
- لسان العرب لابن منظور - المؤسسة المصرية العامة للتأليف والترجمة .
- مختار الصحاح .
- ابن قدامة - المغنى - مكتبة الجمهورية العربية - مكتبة الكليات الأزهرية .
- محمد الشربيني - مغنى المحتاج .
- الشافعى - الأم - مطبعة بولاق .
- ابن حزم - المحلى .
- الكاسانى - بدائع الصنائع - مطبعة الجمالية .
- ابن رشد - بداية المجتهد ونهاية المقتصد - دار الكتب العلمية .
- ابن عابدين - حاشية رد المحتار على الدر المختار .
- السرخسى - المبسوط - مطبعة السعادة بمصر .
- المواق - التاج والإكليل لمختصر خليل .
- محمد نجيب المطيعى - التكملة الثانية - المجموع .
- الرافعى - فتح فى شرح الوجيز .
- الفقه الإسلامى فى ثوبه الجديد - الجزء الأول - جامعة دمشق .
- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية - الجزء الخامس .
- د. حسن الشاذلى - نظرية الشرط .
- أحمد إبراهيم - المعاملات الشرعية والمالية .
- عبد الكريم الخطيب - السياسة المالية فى الإسلام .
- على عبد الرسول - المبادئ الاقتصادية فى الإسلام .
- د. سراج - النظام المصرفى الإسلامى .
- د. عبد الرازق السنهورى - الوسيط فى شرح القسانون المنشى - المجلد الأول - الجزء الرابع - دار النشر للجامعات المصرية .
- الشيخ على الخفيف - الضمان فى الفقه الإسلامى .
- الشيخ أبى محمد البغدادى - مجمع الضمانات .
- د. زكريا القضاة - السلم والمضاربة - دار الفكر - عمان - الطبعة الأولى .



- د. سامى حمود - بحث غير منشور .
- مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامى .
- مجلة المجمع الفقهي لرابطة العالم الإسلامى .
- أعمال وفتاوى ندوة البركة الثانية ، بتونس ١٩٨٤م ، والثالثة بتركيا ١٩٨٥م .
- فتاوى بيت التمويل الكويتى .
- فتاوى المصرف الإسلامى الدولى للاستثمار والتنمية .

## اصدارات المعهد العالمي للفكر الإسلامي

### أولاً - سلسلة إسلامية المعرفة

- إسلامية المعرفة: المبادئ وخطة العمل، الطبعة الثانية، (١٤١٣هـ / ١٩٩٢م).
- الرجيز في إسلامية المعرفة: المبادئ العامة وخطة العمل مع أوراق عمل بعض مؤتمرات الفكر الإسلامي، (١٤٠٧هـ / ١٩٨٧م). أعيد طبعه في المغرب والأردن والجزائر.
- نحو نظام تفدي عادل، للدكتور محمد عمر شاهرا، ترجمه عن الإنجليزية سيد محمد سكر، وراجعه الدكتور رفيع المصري، الكتاب الحائز على جائزة الملك فيصل العالمية لعام (١٤١٠هـ / ١٩٩٠م)، الطبعة الثالثة (منقحة ومزينة)، (١٤١٢هـ / ١٩٩٢م).
- نحو علم الإنسان الإسلامي، للدكتور أكبر صلاح الدين أحمد، ترجمه عن الإنجليزية الدكتور عبد الغني خلف الله، (دار البشير / عمان الأردن) (١٤١٠هـ / ١٩٩٠م).
- منظمة المؤتمر الإسلامي، للدكتور عبدالله الأحسن، ترجمه عن الإنجليزية الدكتور عبد العزيز الفائز، الرياض، (١٤١٠هـ / ١٩٩١م).
- تراثنا الفكري، للشيخ محمد الفزالي، الطبعة الثانية، (منقحة ومزينة) (١٤١٢هـ / ١٩٩١م).
- مدخل إلى إسلامية المعرفة: مع مخطط لإسلامية علم التاريخ، للدكتور عماد الدين خليل، الطبعة الثالثة (منقحة ومزينة) (١٤١٤هـ / ١٩٩٤م).
- إصلاح الفكر الإسلامي، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ / ١٩٩٢م).
- إسهام الفكر الإسلامي في الاقتصاد المعاصر، أبحاث الندوة المشتركة بين مركز صالح عبدالله كامل للأبحاث والدراسات / بجامعة الأزهر والمعهد العالمي للفكر الإسلامي، (١٤١٢هـ / ١٩٩٢م).
- ابن تيمية وإسلامية المعرفة، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ / ١٩٩٥م).

### ثانياً - سلسلة إسلامية الثقافة

- دليل مكتبة الأسرة المسلمة، خطة وإشراف الدكتور عبد الحميد أبو سليمان، الطبعة الثانية (منقحة ومزينة) (١٤١٢هـ / ١٩٩٢م).
- الصحوة الإسلامية بين الجحود والتطرف، للدكتور يوسف القرضاوي (بإذن من رئاسة المحاكم الشرعية بقطر)، (١٤٠٨هـ / ١٩٨٨م).

### ثالثاً - سلسلة قضايا الفكر الإسلامي

- حجة السنة، للشيخ عبد الغني عبد الحائق، الطبعة الثالثة، (١٤١٥هـ / ١٩٩٥م).
- أدب الاختلاف في الإسلام، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الخامسة (منقحة ومزينة) (١٤١٣هـ / ١٩٩٢م).
- الإسلام والتنمية الاجتماعية، للدكتور محسن عبد الحميد، الطبعة الثانية، (١٤١٢هـ / ١٩٩٢م).

- كيف نتعامل مع السنة النبوية: معالم وضوابط، للدكتور يوسف القرضاوي، الطبعة الخامسة، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
  - كيف نتعامل مع القرآن: مذاكرة مع الشيخ محمد الغزالي أجزاها الأستاذ عمر عبيد حسنة، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
  - مراجعات في الفكر والدعوة والحركة، للأستاذ عمر عبيد حسنة، الطبعة الثانية، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
  - حول تشكيل العقل المسلم، للدكتور عماد الدين خليل، الطبعة الخامسة، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
  - المسلمون والهديل الحضاري للأستاذ حيدر الفديري، الطبعة الثانية (١٤١٢هـ/١٩٩٢م).
  - مشكلتان وقرأة فيهما للأستاذ طارق البشري والدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
  - حقوق المواطنة: حقوق غير المسلم في المجتمع الإسلامي، للأستاذ راشد الغنوشي، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
- وأهمًا - سلسلة المنهجية الإسلامية**
- أزمة العقل المسلم، للدكتور عبد الحميد أبو سليمان، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
  - المنهجية الإسلامية والعلوم السلوكية والنسوية: أعمال المؤتمر العالمي الرابع للفكر الإسلامي، الجزء الأول: المعرفة والمنهجية، (١٤١١هـ/ ١٩٩٠م).
  - الجزء الثاني: منهجية العلوم الإسلامية، (١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م).
  - الجزء الثالث: منهجية العلوم التربوية والنفسية، (١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م).
  - مجلد الأعمال الكاملة (١٤١٥هـ/١٩٩٥م).
  - معالم المنهج الإسلامي، للدكتور محمد عمارة، الطبعة الثانية، (١٤١٢هـ/١٩٩١م).
  - في المنهج الإسلامي: البحث الأصلي مع المناقشات والتعميمات، الدكتور محمد عمارة، (١٤١١هـ/١٩٩١م).
  - خلاقة الإنسان بين الوعي والعقل، للدكتور عبد المجيد النجار، الطبعة الثانية، (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
  - المسلمون وكتابة التاريخ: دراسة في التأصيل الإسلامي لعلم التاريخ، للدكتور عبد العليم عبد الرحمن خضر، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ/١٩٩٤م).
  - في مصادر التراث السياسي الإسلامي: دراسة في إشكالية التعميم قبل الاستقراء والتأصيل للأستاذ نصر محمد عارف، (١٤١٤هـ/١٩٩٣م).
- خاصًا - سلسلة أبحاث علمية**
- أصول الفقه الإسلامي: منهج بحث ومعرفة، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثانية (منقحة) (١٤١٥هـ/١٩٩٥م).
  - التفكير من المشاهدة إلى الشهود، للدكتور مالك بدري، الطبعة الثالثة، (منقحة) (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
  - العلم والإيمان: مدخل إلى نظرية المعرفة في الإسلام، للدكتور إبراهيم أحمد عمر، الطبعة

الثانية (منقحة) (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).

- فلسفة التنمية: رؤية إسلامية، للدكتور إبراهيم أحمد عمر، الطبعة الثانية (منقحة) (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- روح الحضارة الإسلامية، للشيخ محمد الفاضل بن عاشور، ضبطها وقدم لها عمر عبيد حسنة، الطبعة الثانية، (١٤١٤هـ/١٩٩٣م).
- دور حرية الرأي في الوحدة الفكرية بين المسلمين، للدكتور عبد المجيد النجار، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).

#### سادساً - سلسلة المحاضرات

- الأزمة الفكرية المعاصرة: تشخيص ومقترحات علاج، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثانية، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).

#### سابعاً - سلسلة رسائل إسلامية المعرفة

- خواطر في الأزمة الفكرية والمأزق الحضاري للأمة الإسلامية، للدكتور طه جابر العلواني، (١٤٠٩هـ/١٩٨٩م).
- نظام الإسلام المقاندي في العصر الحديث، للأستاذ محمد المبارك، (١٤٠٩هـ / ١٩٨٩م).
- الأسس الإسلامية للعلم، للدكتور محمد معين صديقي، (١٤٠٩هـ/١٩٨٩م).
- قضية المنهجية في الفكر الإسلامي، للدكتور عبد الحميد أبو سليمان، (١٤٠٩هـ / ١٩٨٩م).
- صياغة العلوم صياغة إسلامية، للدكتور اسماعيل الفاروقي، (١٤٠٩هـ/١٩٨٩م).
- أزمة التعليم المعاصر وحلولها الإسلامية، للدكتور زغلولا، وأغب النجار، (١٤١٠هـ / ١٩٩٠م).

#### ثامناً - سلسلة الرسائل الجامعية

- نظرية المقاصد عند الإمام الشاطبي، للأستاذ أحمد الرسوني، (١٤١١هـ/١٩٩٠م)، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- الخطاب العربي المعاصر: قراءة نقدية في مفاهيم النهضة والتقدم والحداثة للأستاذ غادي إسماعيل، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- منهج البحث الاجتماعي بين الوضعية والمعيارية، للأستاذ محمد محمد إسمان، (١٤١٢هـ/١٩٩١م).
- المقاصد العامة للشريعة: للدكتور يوسف العالم، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ / ١٩٩٤م).
- نظريات التنمية السياسية المعاصرة: دراسة نقدية مقارنة في ضوء المنظر الحضاري الإسلامي، للأستاذ نصر محمد عارف، الطبعة الثالثة، (١٤١٤هـ/١٩٩٣م).
- القرآن والنظر العقلي، للدكتورة فاطمة إسماعيل، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ/١٩٩٥م).
- مصادر المعرفة في الفكر الديني والفلسفي، للدكتور عبدالرحمن زيد الزيندي، (١٤١٢هـ/١٩٩٢م).
- نظرية المعرفة بين القرآن والفلسفة، للدكتور راجح الكردي، (١٤١٢هـ / ١٩٩٢م).
- الزكاة: الأسس الشرعية والدور الإنمائي والتوزيعي، للدكتورة نعمت عبد اللطيف مشهور،

(١٤١٣هـ/١٩٩٣م).

- فلسفة الحضارة عند مالك بن نبي: دراسة إسلامية في ضوء الواقع المعاصر، للدكتور سليمان الخطيب، (١٤١٣هـ / ١٩٩٣م).

- الأمثال في القرآن الكريم، للدكتور محمد جابر الفياض، الطبعة الثالثة (١٤١٥هـ/١٩٩٤م).

- الأمثال في الحديث الشريف، للدكتور محمد جابر الفياض، (١٤١٤هـ / ١٩٩٤م).

- تكامل المنهج المعرفي عند ابن تيمية، للأستاذ إبراهيم العقبلي، (١٤١٥هـ/١٩٩٤م).

### تاسعاً - سلسلة المعاجم والأدلة والكشافات

- الكشاف الاقتصادي لأيات القرآن الكريم، للأستاذ محيي الدين عطية، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ / ١٩٩٤م).

- الكشاف الموضوعي لأحاديث صحيح البخاري، للأستاذ محيي الدين عطية، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ / ١٩٩٤م).

- الفكر الترميمي الإسلامي، للأستاذ محيي الدين عطية، الطبعة الثالثة (منقحة ومزودة) (١٤١٥هـ/١٩٩٤م).

- قائمة مختارة: حول المعرفة والفكر والمنهج والثقافة والحضارة ، للأستاذ محيي الدين عطية، (١٤١٣هـ/١٩٩٧م).

- معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، الطبعة الثالثة (منقحة ومزودة) (١٤١٥هـ/١٩٩٥م).

- دليل الباحثين إلى التربية الإسلامية في الأردن، للدكتور عبد الرحمن صالح عبدالله، (١٤١٤هـ/١٩٩٣م).

- دليل مستخلصات الرسائل الجامعية في التربية الإسلامية بالجامعات المصرية والسعودية، للدكتور عبد الرحمن النقيب، (١٤١٤هـ/١٩٩٣م).

- الدليل التصنيفي: لموسوعة الحديث النبوي الشريف ورجاله، إشراف الدكتور همام عبد الرحيم سعيد، (١٤١٤هـ/١٩٩٤م).

### هاشراً - سلسلة تيسير التراث

- كتاب العلم، للإمام النسائي، دراسة وتحقيق الدكتور فاروق حمادة، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ / ١٩٩٤م).

### حادي عشر - سلسلة حركات الإصلاح ومناهج التغيير

- هكذا ظهر جيل صلاح الدين.. وهكذا عادت القدس، للدكتور ماجد عرسان الكيلاني، الطبعة الثانية (منقحة ومزودة) ، (١٤١٥هـ / ١٩٩٤م).

### ثاني عشر - سلسلة المفاهيم والمصطلحات

- الحضارة - الثقافة - المدنية «دراسة لسيرة المصطلح ودلالة المفهوم» للأستاذ نصر محمد عارف ، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ/١٩٩٤م).

## الموزعون المعتمدون لإصدارات المعهد

المملكة العربية السعودية: الدار العالمية للكتاب الإسلامي من. ب. 55195 الرياض 11594  
هاتف: 465-0818 (966-1) فاكس: 463-3489 (966-1)

المملكة الأردنية الهاشمية: المعهد العالمي للفكر الإسلامي من. ب. 9489 - عمان  
هاتف: 639-992 (962-6) فاكس: 611-420 (962-6)

لبنان: المكتب العربي المتحد من. ب. 135788 بيروت.  
هاتف: 807-779 (961-1) 860-184 (961-1) فاكس: 478-1491 (212) C/O

المغرب: دار الأمان للنشر والتوزيع، 4 زنقة المصنوعة الرباط  
هاتف: 723-276 (212-7) فاكس: 200-055 (212-7)

مصر: دار النهار للطبع والنشر والتوزيع، 7 ش الجمهورية هادين - القاهرة.  
هاتف: 3406543 (20-2) فاكس: 3409520 (20-2)

الإمارات العربية المتحدة: مكتبة القراءاة للجميع من. ب. 11032، دبي (سوق الحرية المركزي الجديدة)  
هاتف: 663-901 (971-4) فاكس: 690-084 (971-4)

شمال أمريكا:

- لجنة للنشر

### AMANA PUBLICATIONS

10710 Tucker Street Suite B, Beltsville, MD 20705-2223  
Tel: (301) 595-5777-(800) 660-1777 Fax: (301) 595-5888

### SA'DAWI PUBLICATIONS

P.O.Box 4059, Alexandria, VA 22303 USA  
Tel: (703) 751-4800. Fax: (703) 571-4833

- السعدوي للنشر

### ISLAMEC BOOK SERVICE

2622 East Main Street, Plainfield, TN 46168 USA  
Tel: (317) 839-8150 Fax: (317) 839-2511

- خدمات الكتاب الإسلامي

### THE ISLAMIC FOUNDATION

Markfield Da'wah Center, Rutby Lane Markfield, Leicester LE6 ORN, U.K.  
Tel: (44-530) 244-944/45 Fax: (44-530) 244-946

بريطانيا:

- المؤسسة الإسلامية

### MUSLIM INFORMATION CENTRE

223 Seven Sisters Rd. London N4 2DA, U.K.  
Tel: (44-71) 272-5170 Fax: (44-71) 272-3214

- خدمات الإعلام الإسلامي

### LIBRAIRE ESSALAM

135 Bd. de Menilmontant. 75011 Paris  
Tel: (33-1) 43 38 19 56 Fax: (33-1) 43 57 44 31

فرنسا: مكتبة السلام

SECOMPEX. Bd. Maurice Lemonnier; 152  
1000 Bruxelles Tel: (32-2) 512-4473 Fax (32-2) 512-8710

بلجيكا: سيكومبيكس

RACHAD EXPORT, Le Van Swinden Str. 108 11  
1093 Ck Amsterdam Tel: (31-20) 693-3735 Fax (31-20) 693-8827

هولندا: رشاد للتصدير

GENUINE PUBLICATIONS & MEDIA (Pvt.) Ltd  
P. O. Box 2725 Jamia Nager New Delhi 100025 India  
Tel: (91-11) 630-989 Fax: (91-11) 684-1104

الهند:

## المعهد العالمي للفكر الإسلامي

المعهد العالمي للفكر الإسلامي مؤسسة فكرية إسلامية ثقافية مستقلة  
أنشئت وسجلت في الولايات المتحدة الأمريكية في مطلع القرن الخامس  
عشر الهجري (١٤٠١هـ - ١٩٨١م) لتعمل على:

- توفير الرؤية الإسلامية الشاملة، في تأصيل قضايا الإسلام الكلية وتوضيحها، وربط الجزئيات والفروع بالكليات والمقاصد والغايات الإسلامية العامة.
- استعادة الهوية الفكرية والثقافية والحضارية للأمة الإسلامية، من خلال جهود إسلامية العلوم الإنسانية والاجتماعية، ومعالجة قضايا الفكر الإسلامي.
- إصلاح مناهج الفكر الإسلامي المعاصر، لتمكين الأمة من استئناف حياتها الإسلامية ودورها في توجيه مسيرة الحضارة الإنسانية وترشيدها وربطها بقيم الإسلام وغاياته.
- ويستعين المعهد لتحقيق أهدافه بوسائل عديدة منها:
  - عقد المؤتمرات والندوات العلمية والفكرية المتخصصة.
  - دعم جهود العلماء والباحثين في الجامعات ومراكز البحث العلمي ونشر الإنتاج العلمي المتميز.
  - توجيه الدراسات العلمية والأكاديمية لخدمة قضايا الفكر والمعرفة.
- وللمعهد عدد من المكاتب والفروع في كثير من العواصم العربية والإسلامية وغيرها يمارس من خلالها أنشطته المختلفة، كما أن له اتفاقات للتعاون العلمي المشترك مع عدد من الجامعات العربية الإسلامية والغربية وغيرها في مختلف أنحاء العالم.

The International Institute of Islamic Thought  
555 Grove Street (P.O. Box 669)  
Herndon, VA 22070-4705 U.S.A  
Tel: (703) 471-1133  
Fax: (703) 471-3922  
Telex: 901153 IIIT WASH

## هذا الكتاب

هو الكتاب العاشر في سلسلة دراسات في الاقتصاد الإسلامي التي يصدرها المعهد العالمي للفكر الإسلامي . وتمثل هذه السلسلة نتاج مشروع دراسة صيغ المعاملات المصرفية ، والاستثمارية ، والمالية المستخدمة في المؤسسات الإسلامية، وخاصة في البنوك ، وشركات الاستثمار .

ويغطي الكتاب مع غيره من كتب هذه السلسلة عدداً من الموضوعات المتصلة بالصيغ التي تنظم علاقات هذه المؤسسات ، سواء كانت مع غيرها من الأفراد ، والمؤسسات الأخرى ، أو في جانب استخداماتها للأموال المتاحة لها ، أو في جانب الخدمات الأخرى غير التمويلية التي تقوم بها .

ويتناول الكتاب " موضوع السلم والتطبيق المعاصر له " في المصارف الإسلامية، باعتباره صيغة من صيغ التمويل التي يمكن تطبيقها والاستفادة منها في المصارف الإسلامية كصيغة من صيغ الاستثمار الإسلامي .

ويمثل الكتاب أحد ثمار الإبداع الإسلامي في سن الصيغ الاستثمارية التي تلبى احتياجات الأفراد والجماعات ، وما تقتضيه المعاملات الاستثمارية الحديثة.

ويركز الضوء على صيغة " بيع السلم " التي لم تحظ بالتركيز العلمي والبحثي مثل صيغتي " المراجعة والمشاركة " ، ويؤكد على أن هذه الصيغة قد شرعت مستثناة من أصل عام كان ينبغي عدم جوازه ، وقد رخص بها رسول الله صلى الله عليه وسلم .

وبالرغم من أن صيغة " بيع السلم " نادرة الاستخدام في المصارف الإسلامية ، إلا أنها تؤكد أن أبواب الفقه الإسلامي غنية بأساليب وصيغ يمكن أن تفيده المصارف الإسلامية في مجال استثمار أموالها .



To: [www.al-mostafa.com](http://www.al-mostafa.com)