تعريف العقد:

اتفاق قانوني بين طرفين أو أكثر يلتزم كلٌّ منهم بمقتضاه بأداء معين (مثل دفع مبلغ، أو تسليم أصل، أو تقديم خدمة) مقابل التزام مقابِل

مقومات العقد:

- الرضا المعبر عنه بالايجاب والقبول.
- العاقدان (طرفا العقد)، ويشترط فيهما: الأهلية، الرضا، والولاية (سلطة تمكنه من إجراء العقد سواء بالأصالة أو النيابة أو القضاء)
- محل العقد، وهو الشيء المعقود عليه، وتختلف طبيعته باختلاف أنواع العقود

العقد	محله
البيع، الهبة، الرهن	عين مالية
الإجارة، الإعارة	منافع
الاستصناع	عمل
براءات الاختراع وحقوق التأليف	الأفكار

أولا: عقود المعاوضات

هي العقود التي تقوم على أساس إنشاء واجبات متقابلة بين المتعاقدين يأخذ فيها كلا الطرفين مقابلا، أي: عقد مشتمل على عوض من الجانبين، ومنها عقد المرابحة، والاستصناع، والإجارة، والسلم[1].

عقد المرابحة

يقسم الفقهاء البيع باعتبار الثمن إلى بيع مساومة، وبيع أمانة

أما بيع المساومة فهو البيع بالثمن الذي يتفق عليه المتعاقدان دون النظر إلى الثمن الأول.

وأما بيع الأمانة فهو مبناه على أمانة البائع في الإخبار عن الثمن الأول الذي ملك به السلعة، وهو على ثلاثة أنواع:

- **بيع التولية**: وهو البيع برأس المال (جعل المشتري يتولى مكانه في البيع)
- **بيع الوضيعة** (الحطيطة) وهو البيع بمثل الثمن الأول مع انتقاص مقدار معلوم من الثمن
- **بيع المرابحة:** هو تسمية الثمن الأول مع زادة في الربح.

أولا: تعريف عقد المرابحة للآمر بالشراء:

[1] ينظر: حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، ج3، ص2.

عرفها قانون المصرف الأردني بأنها قيام المصرف بتنفيذ طلب العميل على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف كليا أو جزئيا، وذلك في مقابل التزام العميل بشراء ما أمَر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء[2].

وتمثل المرابحة ما نسبته 70 -80% من إجمالي حجم التمويل الذي تقدمه البنوك الإسلامية، وهو مخالف للاصل الذي يقتضي توسيع دائرة النشاط الذي يترتب عليه الاشتراك في الربح والخسارة (تُصنّف ضمن أدوات الدين لا المشاركة).

ثانيا: شروط المرابحة:

- أن يكون السعر الذي يشتري به المصرف السلعة معلوما للمشتري، وهو شرط في صحة العقد.
- أن يكون الربح معلوما لأنه جزء من الثمن.
- أن يملك المصرف السلعة ملكا تاما قبل بيعها.
- أن يقبض المصرف السلعة قبضا شرعيا، أي: تنتقل إليه مسؤولية الضمان قبل بيعها للعميل.
- أن تكون السلعة مباحة
- أن يتم وصف السلعة وصفا دقيقا تنتفي به الجهالة والغرر.

عقد السلم

أولا: تعريف عقد السلم:

عقد يَدفع فيه المشتري الثمنَ كاملًا مقدَّمًا، على أن يسلّم البائعُ السلعةَ المؤجَّلة الموصوفة في الذمّة في وقتٍ معلوم.

والفقهاء يسمونه بيع المحاويج، لأنه بيع غائب تدعو إليه حاجة كل واحد من المتبايعين، فهو مستثنى من بيع مالا تملك، فالبائع بحاجة إلة رأس مال ونفقات يستخدمها لإنتاج سلعته، وللنفقة على أهله إلى أن يحين موعد الإنتاج، والمشتري بحاجة إلى سعر أرخص من سعر البيع الحال للسلعة التي يريد شراءها، فالسلم يلبي الحاجتين.

وتظهر حكمة مشروعيته كذلك في كونه بديلا عن الربا فقد نزل قوله تعالى: (يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم..) بعد قوله: (وأحل الله البيع وحرم الربا)، فالمراد بالمداينة السلم، فالله سبحانه وتعالى لما منع الربا في الآية المتقدمة أذن في السلم في جميع هذه الآية مع أن جميع المنافع المطلوبة من الربا حاصلة في السلم، ولهذا قال بعض العلماء: لا لذة ولا منفعة يوصل إليها بالطريق الحرام إلا وضعه الله سبحانه وتعالى لتحصيل مثل ذلك اللذة طريقا حلالا وسبيلا مشروعا[3].

وقد ورت مشروعيته في حديث ابن عباس: قدم النبي صلى الله عليه وسلم المدينة والناس يسلفون في التمر السنة والسنتين والثلاث، فقال: من سلف فيسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم.

---

(2) ينظر: سامي حمود، بيع المراحبة للآمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع5، ص1092.
(3) ينظر: تفسير الرازي، ج7، ص90.

ثانيا: أركان بيع السلام:

- **المسلَم (المشتري**) الذي يدفع الثمن.
- **المسلَم إليه (البائع)** الذي يلتزم بتسليم السلعة لاحقًا.
- **رأس مال السلم** :الثمن المعجّل.
- **المسلَم فيه** :السلعة المؤجّلة.

ثالثا: شروط صحة بيع السلم:

- قبض الثمن كاملًا في مجلس العقد.
- أن تكون السلعة مما يمكن ضبطه بالوصف، كالحبوب، الزيت، التمور.
- أن تكون أوصاف السلعة محددة بدقة :النوع، الجودة، الكمية، القياس...
- تحديد الأجل بوضوح :تاريخ التسليم معلوم.
- ألا تكون السلعة مما يلزم تسليمه فورًا كالذهب أو النقود (حتى لا يقع ربا)
- أن يكون مكان التسليم معلومًا عند الحاجة.

رابعا: خطوات تطبيق عقد السلم في المصارف الإسلامية:

1. يتقدم العميل إلى المصرف ويقول إنه يريد تمويلًا مقابل بيع سلعة مستقبلية (محصول قمح، تمر، حديد، أغنام...
2. يتأكد المصرف من قدرة العميل على الإنتاج، وكذا من وجود السلعة في السوق
3. الاتفاق على كل الشروط، كنوع السلعة، والصفات والجودة والكمية، موعد ومكان التسليم، دفع الثمن كاملا في مجلس العقد.
4. يدفع المصرف **الثمن فورًا** عند توقيع العقد:
5. عند حلول الموعد يسلم العميل الكمية المتفق عليها
6. البنك لا يشتري السلعة من أجل الاستهلاك، بل لغرض **إعادة بيعها** وتحقيق ربح.
7. قد يعقد البنك عقد سلم آخر مستقل مع طرف ثالث مشتري بنفس السلعة ولكن ليس مرتبطا بالعقد الأول، حتى يضمن بيع السلعة مستقبلا وعدم تحمل مخاطر تخظين كبيرة (وهو ما يسمى بالسلم الموازي)

خامسا: تطبيقات السلم في المؤسسات المالية الإسلامية:

مجالات تطبيق السلم في المصارف الإسلامية:

- **التمويل الزراعي،** فالفلاحين يتعجل الثمن لشراء مستلزمات زراعته على أن يعطي للمصرف جزء من محصوله
- **المجال الصناعي** حيث يقوم أصحاب رؤوس الأموال كالمصارف والمؤسسات الرسمية بشراء سلع صناعية تحتاج إليها من المصانع المختصة بهذا النوع من السلع. كما يمكن لأصحاب رؤوس الأموال تمويل صغار الصناع والحرفيين عن طريق إعاطائهم ما يحتاجون إليه من مواد ومستلزمات أولية للقيام بأعمالهم الصناعية كرأس مال لعقد السلم.

سادسا: عقبات تطبيق عقد السلم في المصارف الإسلامية

1-**عدم المقدرة على تسليم المسلم فيه عند الأجل المحدد،** سواء بسبب الإفلاس أو الإعسار أو حدوث طارئ

وبعضهم اقترح الكفالة والرهن لحل هذا الإشكال، جاء في المعيار الشرعي رقم 3/3: يجوز توثيق المسلم فيه بالرهن أو الكفالة، أو غيرها من وسائل التوثق المشروعة[4].

2- تذبذب الأسعار:

من شروط عقد السلم وجوب تحديد السعر يوم العقد، لكن في المقابل السعر قد يرتفع أو ينخفض عند وقت التسليم. ولحل ذلك تستخدم المصارف مجموعة آليات مشروعة، منها:

- هامش أمان، حيث يحدد الثمن عند التعاقد على أساس السعر الحالي في السوق مغ إضافة هامش المخاطرة
- سلَم موازي[5].

3. الوقوع في الخسارة بسبب انخفاض قيمة العملة:

يتميز عقد السلم عن التمويل بالإقراض الربوي في كونه يقلل من أضرار التضخم (الذي يؤدي إلى انخفاض قيمة العملة) لكون المسلم فيه سلعة يرتفع سعرها مع انخفاض قيمة العملة بشكل طبيعي ولكن هذا لا ينفي احتمال تضرر أحد الطرفين من حدوث التغيير في قيمة العملة نتيجة التضخم.

ولتفادي هذا الإشكال وُضعت عدة حلول:

- تقصير مدة السلم، لذلك تمنع كثير من المصارف عقود السلم طويلة الأجل بسبب مخاطر التضخم وارتفاع تكلفة التمويل.
- إضافة ما يسمى بـ **هامش مخاطر التضخم**، وهذا جائز لأنه **تسعير مسبق** وليس تعديلًا للدين بعد ثبوته
- السلم الموازي، هو الحل الأكثر فعالية لمعالجة التضخم.

عقد الاستصناع

1.تعريف عقد الاستصناع:

عرفه مجمع الفقه الإسلامي بأنه عقد يتعهد أحد الطرفين بمقتضاه بأن يصنع شيئا أو يؤدي عملا مقابل بدل يتعهد به الطرف الآخر[6]، وبعضهم يسميه عقد مقاولة.

- **الفرق بين عقد السلم وعقد الاستصناع:**

يشتركان في كونهما بيع لشيء معدوم أجيزا للحاجة، ويفترقان في[7]:

- الباعث على **عقد السلم هو حاجة البائع** إلى المال حتى ينفقه على نفسه أو إنتاجه الزراعي. أما **الاستصناع فهو يلبي حاجة المستصنع.**

- الاستصناع عقد يتضمن عينا موصوفة في الذمة مع **اشتراط العمل** (شيء يحتاج إلى صناعة)، أما السلم فهو عقد على عين موصوفة في الذمة دون اشتراط العمل.

- في الاستصناع يجوز **تأخير الثمن إلى أجل محدد**، أما في بيع السلم فيجب قبض رأس المال كله في مجلس العقد، أو تأخيره ثلاثة أيام عند المالكية.

---

(4) ينظر: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، السلم والسلم الموازي، ص156.

(5) وهو الحل الأكثر استخدامًا في المصارف.

◆**كيف يتم؟** البنك يعقد سلمًا أول مع العميل (الثمن الآن – التسليم لاحقًا)
في نفس الوقت يعقد البنك سلمًا موازيًا مع مورّد آخر (يدفع له الثمن الآن – ويستلم منه لاحقًا بنفس الموعد تقريبًا).
◆**الفائدة:** البنك يثبّت السعر في العقدين.، ويتخلص من مخاطر تغيّر الأسعار

(6) مجلة المجمع الفقه الإسلامي، قرار رقم 129، سنة 2003- ج3، ص14.

(7) ينظر: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، السلم والسلم الموازي، ص318.

- السلم يكون عادة في السلع المعيارية (قمح، تمر، زيت). أما الاستصناعفإنه يكون في المصنوعات (أبواب، أثاث، بنايات، آلات)

2. أهمية عقد الاستصناع:

من أهم المزايا التي تجعل البنوك تستخدم الاستصناع

- أنه مناسب لمشاريع البناء والإنتاج
- أنه يتيح تمويلًا طويل الأجل
- يُجنّب الربا لأنه بيع بربح معلوم
- يشجّع الصناعة والمقاولات
-يسمح بالبناء على عدة مراحل

3. شروط صحة عقد الاستصناع:

- تحديد مواصفات المصنوع بدقة (النوع، الحجم، الجودة)
- إمكانية التصنيع عرفًا.
- تحديد الثمن ووسيلة الدفع بوضوح.
- تحديد مدة التسليم أو العرف يقوم مقام الشرط.
- أن يلتزم الصانع بالمواد والعمل (بخلاف السَّلَم الذي يلتزم فيه البائع بالسلعة فقط)

4.التمويل بالاستصناع في المصارف الإسلامية:

نميز بين ثلاث حالات لوضعية المصرف في التمويل بالاستصناع:

أ- **أن يكون المصرف مستصنعا**، وهذا النوع من التمويل له ميزة، وهي تنشيط الحركة الاقتصادية، من خلال تمويل الصناع بالمال لتحقيق صناعتهم بالبيع المضمون، ثم يبيعها بأسعار تدر عليه أرباحاإما حاضرة أو مؤجلة أو مقسطة

ب- **أن يكون المصرف صانعا**، فقد يكون للمصرف أموال يريد استثمارها في مشاريع تعود عليه بالفائدة المضمونة، مثل: الصناعات التحويلية أو المقاولات

ج- **حالة الاستصناع الموازي** (الاستصناع من الباطن) يقوم المصرف بالتمويل عبر مرحلتين:

- **المرحلة الأولى:** يتم العقد بين المصرف وبين من يحتاج المنتوج، فيكون المصرف صانعا يسعى لتوفير المنتوج في الأجل المحدد.
- **المرحلة الثانية:** أن يكون المصرف مستصنعا يتم العقد في هذا الاتجاه بين المصرف وبين من يحقق المنتوج المكطلوب. فبعد أن يستلم المصرف المنتوج مطابقا للمواصفات في الأجل المحدد يقوم بتسليمه إلى المستصنع في العقد الأول.

- **مثال عملي مبسّط:**

عميل يريد بناء مركز تجاري:
يذهب للبنك ويطلب استصناع مركز بمواصفات معيّنة.
البنك يبرم معه عقد استصناع بـ 2 مليار سنتيم تسدد على 5 سنوات.
البنك يبرم عقد استصناع موازي مع مقاول بـ 1.6 مليار سنتيم.
المقاول يبني المحل خلال 8 أشهر.
البنك يستلم العمل ثم يسلّمه للعميل.
ربح البنك هو: 400 مليون سنتيم.