

أثر تطبيق التورق المصرفي المنظم على صيغ التمويل الإسلامية المبنية على فقه البيوع

The impact of the application of organized banking tawarruq on Islamic financing formulas based on the jurisprudence of sales

لسبط عبدالله

مخبر MQEMADD، جامعة زيان عاشور - الجلفة (الجزائر)، abdallah17000@yahoo.fr

تاريخ النشر: 2023/12/30

تاريخ القبول: 2023/12/27

تاريخ الاستلام: 2023/04/02

ملخص:

يتناول هذا البحث صيغة التورق المصرفي المنظم في المصارف الإسلامية، ودوره في عمليات التمويل؛ فأصبح أهم الأساليب المطبقة في المصارف الإسلامية لتوظيف السيولة النقدية وتحقيق المكاسب، ومن أهم أسباب اعتماد المصارف على هذه الصيغة هو قلة المخاطرة برأس المال.

يختلف التورق المصرفي المنظم عن التورق الفردي، في تولي المصرف بيع السلعة لمن شاء بتوكيل من عميله، أما التورق الفردي فالعميل هو الذي يتولى بيع السلعة ولا دخل للبائع في ذلك، كما أن التوسع في عمليات التورق المصرفي المنظم جعل المصارف الإسلامية تستغني تدريجياً عن العقود والأدوات المالية الإسلامية، ومن أهم آثار تطبيق هذه الصيغة انتشار المديونية في المجتمع على عكس صيغ التمويل الإسلامية إضافة إلى ذلك فإن المجامع الفقهية أجمعت على عدم جواز هذه الصيغة، وأن التورق الفردي هو التورق الجائز شرعاً، شرط أن يكون مستوفياً لشروط البيع.

كلمات مفتاحية: التورق الفردي، التورق المصرفي المنظم، صيغ التمويل الإسلامية، أساليب التورق المصرفي المنظم

تصنيف JEL : P13، C40.

Abstract:

This research deals with the formula of organized banking tawarruq in Islamic banks, and its role in financing operations; It has become the most important method applied in Islamic banks to employ cash liquidity and achieve gains, and one of the most important reasons for banks' reliance on this formula is the lack of capital risk

Organized banking tawarruq differs from individual tawarruq, in that the bank undertakes to sell the commodity to whomever it wishes with the authorization of its client. As for individual tawarruq, the customer is the one who undertakes the sale of the commodity and the seller has nothing to do with that, just as the expansion of organized banking tawarruq operations made Islamic banks gradually dispense with contracts and tools. Islamic finance, and one of the most important effects of applying this formula is the spread of indebtedness in society, unlike the Islamic financing formulas. In addition, the jurisprudence councils have unanimously agreed that this formula is not permissible, and that individual tawarruq is the legally permissible tawarruq, provided that it meets the conditions of sale.

Keywords: individual tawarruq, Organized banking tawarruq, Islamic financing formulas, Methods of organized banking

JEL Classification: P13، C40

1. مقدمة:

تطبق البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية صيغ المضاربة والمشاركة ونحوها من العقود المؤصلة في الفقه الإسلامي، وأن الصورة المثلى أن تكون العلاقة بين البنك وعملائه علاقة تعتمد على قاعدة الغنم بالغرم، والخراج بالضمان، واستبعاد نظام الربا؛ وذلك بالاعتماد على أساليب تمويلية تتوزع في إطارها نتائج العملية الاستثمارية بشكل عادل على الأطراف المشاركة فيها، للمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية.

يعتبر التوريق من أهم المواضيع الأكثر رواجاً في الفكر المالي المعاصر؛ حيث ينتشر التعامل به في المؤسسات المالية التقليدية كأحد أساليب التمويل الحديثة وذلك لعدة اعتبارات متعددة، كما بدأت البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية تهتم بتطبيقه، حيث أصبح هذا الأسلوب من أهم المنتجات المالية الإسلامية في السنوات الأخيرة؛ مما جعلها تركز اهتمامها على تطوير هذا الأسلوب من أجل تحقيق أكبر قدر من الأرباح، لأنها تعتبر من أهم طرق التمويل الآمنة والأقل مخاطرة.

1.1 إشكالية البحث:

انطلاقاً مما سبق واستناداً إلى الدور الذي يمكن أن يلعبه التورق المصرفي في عمليات التمويل لدى البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية وفي هذا الصدد يمكن طرح السؤال الآتي:

هل يمكن الاعتماد على التورق المصرفي المنظم كأسلوب للتمويل بدل صيغ التمويل الإسلامية الأخرى؟

2.1 أسئلة البحث:

يندرج تحت السؤال الرئيسي مجموعة من التساؤلات الفرعية الآتية:

- ما المقصود بالتورق والتورق المصرفي المنظم؟ وماهي أنواعه وأساليبه؟

- ماهي الاساليب التمويلية المعتمدة على فقه البيوع؟

- ما أثر استخدام التورق المصرفي المنظم على الصيغ المعتمدة على فقه البيوع؟

3.1 فرضيات البحث:

- يساهم التورق في توفير الاحتياجات التمويلية سواء بالنسبة للأفراد أو المؤسسات؛

- تعتمد البنوك الإسلامية على عدة اساليب للتمويل منها المبنية على فقه البيوع؛

- يعتبر التورق المصرفي المنظم أحد الركائز الأساسية للتمويل في البنوك الإسلامية؛

4.1 منهجية البحث:

للإجابة على الاشكالية المطروحة في هذا البحث، اعتمدنا المنهج الوصفي والتحليلي، وذلك من أجل ابراز دور التورق والتورق المصرفي في عمليات التمويل ومدى تأثير تطبيق هذا الأسلوب على الأساليب التمويلية المعتمدة على فقه البيوع في البنوك الإسلامية.

5.1 أهداف البحث:

إن هذه الدراسة لها أهمية قصوى لما للتورق من دور مهم في عمليات التمويل، حيث بات أكثر الطرق جذبا واستعمالا في البنوك الإسلامية، وبيان ماهية التورق والتكييف الفقهي له بناء على التصور الاقتصادي له؛ لاعتباره أداة تمويلية حديثة، كما أن الاعتماد على هذه الصيغة بشكل كبير قد ساهم في توفير السيولة النقدية وتحقيق المكاسب من خلال العملاء الذين هم بحاجة الى النقد.

2. ماهية التورق والتوريق المصرفي:

1.2 التورق:

لغة: التورق لغة من الوَرَق. وهي الدراهم المضروبة، ورجل وراق أي كثير الدراهم¹.
الوَرَقُ المال من دراهم وإبل وغير ذلك..، والمُسْتَوْرَقُ الذي يطلب الوَرَقَ، وقال أبو عبيدة الوَرَقُ الفضة كدراهم أولاً².
اصطلاحاً:

وهو أن يشتري سلعة نسيئة ثم يبيعها نقداً لغير البائع بأقل مما اشتراها به، ليحصل على ذلك النقد، أو يأتي عميل لشخص آخر يريد أن يستدين منه مالا، فيقول له الدائن ليس لدي مال ولكن أبيعك سلعة بمبلغ كذا، بعها واقض حاجتك، فيشتري منه السلعة ثم يبيعها لطرف ثالث بأقل من سعرها الذي اشتراها به فيحصل على النقد الذي يريد³.
وهو كذلك أن يشتري سلعة نسيئة؛ ثم يبيعها نقداً لغير البائع، بأقل مما اشتراها به ليحصل بذلك على النقد، ولم ترد التسمية بهذا المصطلح إلا عند فقهاء الحنابلة، أما غيرهم فقد تكلموا عنها في مسائل بيع العينة⁴.

وصورة هذا البيع كما مجمع الفقه الاسلامي هي: شراء سلعة في حوزة البائع وملكه بثمن مؤجل، ثم يبيعها المشتري بنقد لغير البائع للحصول على النقد⁵. فأصل التورق طلب النقود من الفضة، ثم تحول المفهوم إلى طلب النقد سواء كان فضة أم ذهباً أم عملة ورقية، فصار التوسع في مدلوله تبعاً للتوسع في مفهوم النقد.

من هنا يتبين أن التورق هو لجوء شخص يحتاج نقداً سائلاً؛ إلى شراء سلعة نسيئة في حوزة البائع، ثم يبيع هذه السلعة على شخص آخر غير الذي اشتراها منه، بشرط أن لا يكون هناك تواطؤ بين الأطراف الثلاثة، وأن تكون العقود صحيحة، بمعنى أن الشخص يقوم بهذا العمل بناءً على حاجته للنقد.

إذن العناصر الأساسية لعملية التورق هي:

- حصول الشخص على النقد.

- شراء السلعة نسيئة.

- بيع السلعة بأقل من ثمنها الأول.

- البيع لطرف آخر غير البائع .

ويمكن القول أن التورق يختلف عن البيوع الأخرى سواء كان البيع مطلقاً أم بيع العينة، في كون الأول يتضمن ثلاثة أطراف

(المُسْتَوْرَقُ، البائع الأول، المشتري الأخير)، وهنا المستورق يلعب دورين في هذه العملية، فهو يقوم بدور المشتري الأول، ودور البائع الأخير في عقدين مختلفين. أما البيوع فتتضمن طرفين في عملية التبادل، وهما البائع والمشتري.

وهنا لا بد من الإشارة إلى أن هناك فرقاً بين التورق والتوريق؛ فالتورق سبقت الإشارة إليه أما التوريق فقد نشأ في الولايات

المتحدة الأمريكية؛ حيث ارتبط بقروض الإسكان والصعوبات التي كانت تواجهها، وظهور بعض المؤسسات الحكومية التي أنشئت لدعم هذه القروض، والتي ساهم دعمها في توريق هذه القروض، ثم توسعت أنشطة التوريق فشملت أنواعاً أخرى من الديون. وينصرف مفهوم

التوريق إلى التسيّد أي الحصول على الأموال بالاستناد إلى الديون المصرفية القائمة عن طريق خلق أصول مالية جديدة⁶. كما يعني

مصطلح التوريق تحويل الموجودات من الأعيان أو المنافع أو الديون، إلى وحدات متساوية القيمة، من المقرض الأصلي إلى الآخرين،

والذي يتم غالباً من خلال الشركات المالية أو الشركات ذات الأغراض الخاصة، وإصدار صكوك بقيمتها قابلة للتداول؛ بقصد الحصول

على السيولة⁷، وتسمى هذه العملية بالتسيّد أو التصكيك.

وعرفه مجمع الفقه الإسلامي الدولي بأنه تحويل الديون إلى أوراق مالية (سندات) متساوية القيمة قابلة للتداول، وتمثل ديناً بفائدة

لحاملها في ذمة مُصدِّرها، ولا يجوز إصدار هذه السندات ولا تداولها شرعاً⁸.

يتبين من خلال ما سبق أن التورق غير التوريق؛ وإن كان الهدف منهما الحصول على السيولة النقدية، إلا أن التورق هو شراء سلعة بالأجل وقيام المشتري بإعادة بيعها لغير البائع الأول، من أجل الحصول النقد، والتوريق هو تحويل الديون إلى صكوك أو سندات قابلة للتداول من أجل الحصول على السيولة.

2.2 أنواع التورق: هناك ثلاث أنواع من بيع التورق:

1.2.2 التورق الفردي (الفقهي):

يسمى هذا النوع بالتورق الفقهي نسبة إلى كتب الفقه، كما يسمى التورق الحقيقي، وهو الحصول على النقد من خلال شراء سلعة نسيئة، ثم بيعها نقدا لطرف آخر غير البائع الأول، وتتميز هذه العملية بما يأتي⁹:

- من حيث العلاقة التعاقدية: وجود ثلاث أطراف وهم المتورق (طالب التورق وهو المشتري الأول والبائع الثاني)، البائع الأول والمشتري الثاني.

- من حيث الضوابط الشرعية للتعاقد: وجود عقدين منفصلين دون توافق بين الأطراف.

- من حيث الغاية أو القصد: الحصول على السيولة النقدية.

وقد أجاز مجمع الفقه الإسلامي هذا النوع من التورق بشروط هي¹⁰:

- أن يبيع المشتري السلعة إلى طرف ثالث غير البائع الأول.

- أن لا يبيع المشتري السلعة بثمن أقل مما اشتراها به على بائعها الأول، لا مباشرة ولا بالواسطة، لأن لا يقع في بيع العينة وهو حيلة من حيل الربا المحرمة شرعا.

- أن تكون السلعة المباعة من غير الذهب والفضة، أو العملات الورقية المعاصرة.

- قبض السلعة حقيقة أو حكما بالتمكن فعلا من القبض الحقيقي.

- أن لا يكون هناك ربط بين عقد شراء السلعة بالأجل، وعقد بيعها بثمن حال؛ بطريقة تسلب العميل حقه في قبض السلعة.

ومن أهم صور التورق الفردي (الفقهي) هي¹¹:

- أن يكون الشخص بحاجة إلى النقود، فلا يجد من يقرضه، أو لا يريد أن يطلب من أحد قرضا، فيشتري السلعة نسيئة ويبيعها لغير بائعها الأول، من غير أن يعلم أحد بنيته وحاجته إلى السيولة.

- أن يطلب المستورق القرض من تاجر، فيقول له التاجر ليس عندي نقود، ولكن أبيعك هذه السلعة نسيئة إلى سنة لتبيعها في السوق ويبيعه السلعة بسعرها نقدا في السوق من غير زيادة نظير الأجل.

الصورة الثالثة مثل الصورة الثانية، ولكن التاجر يبيع المستورق السلعة بأكثر من ثمنها في السوق نظير الأجل.

2.2.2 التورق المنظم :

ظهر هذا النوع من التورق نتيجة التوسع في استخدام التورق الفردي، حيث ظهر تنظيم معين بين المتورق (طالب السيولة) والبائع، وتبرز صورة التورق المنظم بأن يتولى البائع ترتيب الحصول على النقد للمتورق؛ عن طريق بيعه سلعة بأجل، ثم يقوم البائع ببيعها نيابة عن المشتري نقدا، ويقبض الثمن من المشتري الثاني ويسلمه إلى المتورق¹². وقد يساعد البائع الأول بتقديم الاستشارة للوصول إلى المشتري الثاني والتعاقد معه.

وهنا تجدر الإشارة إلى أن بيع العينة عبارة عن صورة واضحة من صور التورق المنظم، بحيث يتفق المتورق والبائع على تنظيم

عملية البيع بينهم.

وللتورق المنظم صور كثيرة نذكر منها:

-التورق المصرفي عن طريق بيع السلع: حيث يقوم المصرف بشراء السلع المحلية أو الدولية نقداً ويبيعها بالأجل للمتورق، ثم توكيل المصرف ببيع الحال إلى مشتر ثالث، ويكون غالباً نفس البائع الأول كون السلعة لم تتحرك من مكانها. وهذه أشهر صور التورق المصرفي¹³.

-يقوم المصرف بشراء سلع غالباً ما تكون من المعادن، مثل الزنك والبرونز... إلخ، بالقدر الذي يحتاجه العملاء، ويتقدم العميل إلى المصرف بطلب شراء بالتقسيط لمعدن معين، ويتم الحصول من خلال هذا الطلب على معلومات طالب المال بخصوص امكانياته المالية والمستندات الثبوتية التي تساعد المصرف على تحديد قدرة الطالب على السداد، ثم يوكل العميل المصرف في قبض المعدن ويبيعه له في السوق الدولي وإيداع المبلغ في حسابه لدى المصرف، مع تحمل المشتري لتقلبات الأسعار وله الحق في تسلم سلعته في مكان تسليمها¹⁴.

-الايذاع النقدي لدى المصارف الخارجية وتفويضها بشراء سلع نقداً في السوق الدولية أو بيعها لنفسها أجلاً بثمن يزيد بمقدار الفوائد حيث تباع تلك السلع ثانية في السوق الدولية لإعادة الوديعة إلى حالتها النقدية ثانية، وهو مما تعتمد اليه المصارف الإسلامية كوسيلة لاستعمال السيولة المتوفرة لديها.

-أخذ توقيع العميل مسبقاً على تفويض المصرف بإجراء تورق لحسابه في كل مرة ينكشف حسابه سواء في بطاقة الائتمان أو الحساب الجاري، والقيام بعملية التورق لتحقيق زيادة نقدية للمصرف الإسلامي، على حساب المنكشف¹⁵.
ومن أهم الفروق بين التورق الفردي والتورق المنظم ما يأتي¹⁶:

-البائع هو الوسيط في بيع السلعة حالاً لمصلحة المتورق بينما البائع في التورق الفردي لا علاقة له ببيع السلعة مطلقاً، ولا علاقة له بالمشتري النهائي.

-يقبض المتورق ثمن البيع من المشتري النهائي دون تدخل البائع الأول، بينما يستلم المتورق النقد من البائع نفسه الذي صار مدينا له بالثمن المؤجل.

-البائع في التورق الفردي لا يعلم أصلاً الهدف الذي سيحققه المتورق، أما في التورق المنظم يكون التفاهم المسبق بين الطرفين على أن الشراء بأجل ابتداءً، وإنما هدفه الوصول إلى السيولة النقدية من خلال البيع الحال اللاحق.

-قد يتفق البائع مسبقاً مع المشتري النهائي لشراء السلعة، وهذا الاتفاق يحصل من خلال التزام المشتري النهائي بالشراء لتجنب تذبذب الأسعار.

3.2.2 التورق المصرفي المنظم:

يعد التورق المصرفي المنظم حالة خاصة من حالات التنظيم الذي قد يتخذه التورق، باعتبار دخول الوسيط المالي في تنظيم هذه العملية. وهو نوع من التمويل يستطيع الأفراد من خلاله الحصول على السيولة النقدية؛ بدل اللجوء للقروض التقليدية، وذلك عن طريق قيام المصرف بشراء أو تمويل للسلعة المطلوبة، ومن ثم بيعها للعميل بإضافة ربح محدد، ومن ثم يقوم ببيعها لصالح عميله وإضافة المبلغ لحسابه، على أن يدفع العميل مبلغ الشراء نقداً أو بالتقسيط، بمعنى أن تحصيل النقد بشراء سلعة من البنك وتوكيله في بيعها وقيد ثمنها في حساب المشتري، وتتم عملية التورق المصرفي المنظم في المعادن المتوفرة في الأسواق الدولية كالزنك والنيكل والنحاس والبرونز¹⁷.

ولعل الغاية المرجوة من التورق المصرفي المنظم تتمثل في¹⁸:

-تمويل الأفراد والشركات، وتوفير السيولة اللازمة لتمويل مشاريعهم الاقتصادية والاجتماعية. وقد اعتبرته المصارف بديلاً شريعياً عن القرض الربوي.

- تمكين المدنيين من سداد ديونهم لدى المصارف التجارية، حيث تستخدم المصارف الإسلامية التورق لتحويل المدين للبنوك التجارية للتعامل مع المصارف الإسلامية.
- استثمار المصرف الإسلامي ما لديه من سيولة فائضة في السلع الدولية عن طريق المتاجرة بهذه السلع، حيث يقوم المصرف بشراء السلعة من شركة في السوق الدولية بوسائل الاتصال الحديثة، ومن ثم بيعها للمتورق بالأجل مساومة أو مراجعة، بأكثر من سعر يومها، ثم يبيعها المصرف نيابة عن المالك (العميل)، وقد يبيعها للشركة التي اشترى منها السلعة. ويستفيد المصرف من فرق السعرين.
- من خلال ما سبق تبرز أهمية التورق المصرفي المنظم بالنسبة للأفراد في توفير السيولة النقدية، من أجل سداد الديون أو تلبية الحاجات والرغبات؛ أو القيام بمشاريع معينة دون اللجوء إلى القروض التقليدية. أما بالنسبة للمصارف فالغاية من هذه العملية هو توظيف السيولة الزائدة في عمليات البيع والشراء والاستفادة من فروق الأسعار.
- وتتم عملية التورق المصرفي المنظم وفق إحدى الصورتين:
- الصورة الأولى: عن طريق السلع الدولية وهي الأكثر شيوعاً في التطبيق، وتتم وفق مجموعة من الإجراءات أهمها¹⁹:
- يشتري المصرف كميات كبيرة من السلع (المعادن)، وتبقى في مخازنها عن طريق تحرير شهادة تخزين للمصرف المشتري، مع ذكر مواصفات السلعة وكميتها؛ حيث تصبح مملوكة للمصرف.
- يقوم طالب السيولة النقدية بتقديم طلب إلى المصرف يطلب فيه بشراء سلعة من هذه السلع.
- يدرس المصرف الإمكانيات المالية للمستورق.
- يقوم المصرف بعقد اتفاقية تحتي مسمى شروط وأحكام البيع بالتقسيط، بحيث تحدد العلاقة بين الطرفين.
- يعرض المصرف على طالب السيولة، السلعة وهو يمثل إيجاباً من البنك إلى المشتري يشير فيه إلى السلعة وكميتها التي توازي الطلب المقدم؛ من قبله مع ما يتناسب مع قدرته على السداد.
- تتم عملية البيع من قبل المصرف لجزء من سلعته إلى العميل بعد قبول إيجاب البيع المقدم من قبل البنك.
- يقوم العميل بتوكيل المصرف لبيع سلعته التي اشتراها من البنك نفسه وفق نموذج وكالة يتم بموجبها تفويض البنك في بيع السلع المباعة عليه في السوق الدولية للمعادن.
- يجب أن يكون البيع إلى غير الجهة البائعة الأولى للسلعة، ثم يودع البنك المبلغ في حساب المستورق مع تحمله لكل ما يترتب على تغيير السعر وما ينتج من خسارة.
- الصورة الثانية: عن طريق بيع المراجعة
- حيث يشتري المصرف السلعة ثم يبيعها بالتقسيط للعميل طالب السلعة، وليس النقد، وإن كانت العملية ستؤول في النهاية إلى التورق، وصورتها أن يشتري المصرف سلعة غالباً ما تكون سيارات، أو أجهزة كهرو منزلية، أو الكترونية، ثم يبيعها للعميل؛ ثم يقوم العميل ببيعها دون أن يكون للمصرف أي دور في عملية البيع الأخيرة، بمعنى أن العميل يقبض السلعة قبضاً حقيقياً، ويتصرف فيها حسب رأيه، والفرق بين هذه الصورة والصورة السالفة الذكر أن السلعة انتقلت من البنك إلى العميل ودور البنك قد انتهى بمجرد البيع الأول²⁰.

3.2 أساليب التورق المصرفي المنظم :

اعتمدت المصارف الإسلامية أسلوب التورق المصرفي المنظم بشكل مطرد، في إطار تنوع الأدوات المصرفية بما يتيح لعملائها مزيداً من الخدمات المالية، ويحقق لها فرصاً لمضاعفة الأرباح، وأهم الأساليب التي طبقتها المصارف الإسلامية في استخدام التورق المصرفي المنظم هي:

➤ أسلوب التورق المصرفي في جانب الأصول:

استخدمت المصارف الإسلامية أداة التورق المصرفي لدعم جانب الأصول خاصة الاستثمارات من نشاطها؛ بعد تزايد الطلب على القروض الاستثمارية من جانب العملاء، من أجل توفير احتياجاتهم الاستثمارية من مواد خام، وخدمات غير مباشرة. كما حرصت هذه المصارف على تلبية رغبات عملائها بإصدار بطاقات ائتمانية مرتبطة بأسلوب التورق المصرفي من أجل مساعدتهم على سداد مشترياتهم المستحقة السداد فوراً؛ بطريقة السداد الآجل وهناك نموذجين في هذا الأسلوب²¹:

- نموذج التورق المباشرة: يأخذ هذا النموذج الشكل الآتي :

يتقدم العميل الذي هو بحاجة إلى السيولة إلى المصرف ويتعاقد معه بموجب عقد واحد بينهما، أو من خلال مجموعة من العقود المركبة ببعضها حيث يتم تطبيقها على جميع العملاء، وبموجب هذا العقد يشتري البنك سلعة بثمن حاضر على أساس بيع المراجحة للأمر بالشراء بناءً على أمر طالب السيولة، ويلتزم العميل (طالب السيولة) بموجب وعد ملزم بشراء نفس السلعة بعد ذلك من البنك وبسعر آجل؛ يتم تقسيطه على أقساط مؤجلة، ثم يقوم البنك بإعادة بيعها لشخص ثالث في السوق ولصالح العميل بسعر حاضر أقل من السعر المؤجل، وتتم عملية شراء وبيع هذه السلعة وتبادلها بين البنك والموردين وكذا عملاء البنك عن طريق القبض الحكمي؛ نوجب شهادات مؤقتة يتم تداولها بينهم جميعاً، وعند الانتهاء من جميع خطوات البيع والشراء تضاف القيمة المالية النهائية للسلعة إلى حساب العميل المفتوح لدى هذا البنك، والفرق بين الثمن الحال والثمن الآجل للسلعة المبيعة يعود للبنك نظير عملية التمويل.

- نموذج بطاقات الائتمان :

أصدر بعض من البنوك بطاقات ائتمان إسلامية حظيت صيغتها إصدارها بموافقة الهيئات الشرعية لتلك البنوك ويقوم عملها على ما يأتي²²:

بطاقة الائتمان هي التي تسمح لحاملها باستخدامها دون أن تكون في حسابه لدى مصدر تلك البطاقة رصيد كافي؛ لدفع ما يترتب عليه من التزامات مالية ناتجة عن استخدامها، ويعمد البنك إلى الحاق اتفاقية تتضمن ترتيباً مع العميل تمكنه من التورق، لتسديد مبالغ الفواتير المتراكمة عليه في نهاية كل شهر، وفي هذه الحالة يشتري ذلك العميل سلعة من البنك بثمن مؤجل مقارنة بالمبلغ المطلوب دفعه في البطاقة، ثم يبيع البنك هذه السلعة نيابة عن عميله بموجب عقد وكالة، في السوق إلى طرف ثالث بسعر عاجل، وتثبت قيمة السلعة التي يشتريها البنك للعميل (المستورق) في جانب الأصول للبنك، ثم يتم توريد القيمة المتحصلة إلى حساب العميل لتسديد مستحقات البطاقة.

➤ أسلوب التورق في جانب الخصوم:

إن التورق المشار إليه سابقاً هو تورق ينتهي إلى ديون للمصرف على عملائه، إذن هو تورق في جانب الأصول من ميزانية المصرف، إلا أن المصارف الإسلامية استحدثت أداة مصرفية جديدة في جانب الخصوم، ويقوم هذا الأسلوب على سبيل المراجحة، حيث أن المصرف في حاجة إلى المبلغ الذي بيد العميل، وبدلاً من أن يأخذ هذا المبلغ ويعطي العميل عنه فائدة ربوية، والحال أن المصرف الإسلامي يحرم ذلك²³، وصيغة هذا الأسلوب أن يشتري البنك من عميله سلعة بثمن مؤجل يدفع في نهاية المدة، ثم يقوم البنك بشراء السلعة من عميله ويبيعها في السوق للحصول على قيمتها النقدية؛ بحيث يكون المصرف مديناً لعميله

المستثمر²⁴، إن هذه العملية هي البديل عن الحسابات الجارية في البنوك التقليدية، وتعتبر الوكالة أو الحسابات الاستثمارية جزءاً مهم في هذه العملية وهذا النوع من التورق هو التورق العكسي وأركانه هي المورق (العميل) و المستورق (البنك)، ومحل التورق وهي السلعة، واتبعت المصارف الإسلامية لتنفيذ هذه الصيغة الإجراءات الآتية²⁵:

- أن يقوم العميل بإيداع مبلغ من المال في حسابه لدى المصرف.
- يتقدم المصرف للعميل بتوجيهه لشراء سلعة ثمنها قدر المبلغ الذي في حسابه؛ ليشتريها المصرف منه مراوحة، وبهامش ربح يجري الاتفاق عليه بينهما وفقاً لوقت تأجيل الثمن. ويفضل المصرف أن تكون السلعة مما يتيسر له بيعها في الحال وبأقل نقص.
- يعرض المصرف على العميل صاحب الحساب أن يتوكل عنه في شراء السلعة، ولا يلزمه بذلك إن كان قادراً على شراء السلعة التي يريدتها البنك.

- يتوكل المصرف بعد تملك العميل للسلعة ببيعها لنفسه بثمن مؤجل لمدة محددة.
- في حال عدول المصرف عن الشراء بعد شراء العميل السلعة؛ فإن العميل يعامل المصرف بمقتضى أحكام الوعد الملزم؛ لأن وعد العميل وعد ملزم بأن يشتري منه السلعة مراوحة بعد تملكه إياها.
- في حال رغبة العميل في السداد المبكر لمديونيته على المصرف أو سحب المبلغ؛ فإن المصرف يتيح له تحقيق هذه الرغبة، لكن يدخل معه في مسألة: "ضع وتعجل".

- في حال توفر مبلغ لدى العميل ويرغب في إضافته إلى حسابه، فيمكنه إجراء عملية المراوحة مع المصرف وفق الإجراءات المتخذة في أول عملية مراوحة مع البنك . .

وقد قرر مجمع الفقه الإسلامي بشأن التورق الذي تجر به المصارف في الوقت الحاضر²⁶:

أولاً: عدم جواز التورق الذي سبق توصيفه للأمر الآتية:

- أن التزام البائع في عقد التورق بالوكالة في بيع السلعة لمشتري آخر أو ترتيب من يشتريها يجعلها شبيهة بالعينة الممنوعة شرعاً، سواء أكان الالتزام مشروطاً صراحة أم بحكم العرف والعادة المتبعة.

- أن هذه المعاملة تؤدي في كثير من الحالات إلى الإخلال بشروط القبض الشرعي اللازم لصحة المعاملة.

- أن واقع هذه المعاملة يقوم على منح تمويل نقدي بزيادة لما سمي بالمستورق فيها من المصرف في معاملات البيع والشراء التي تجري منه والتي هي صورية في معظم أحوالها، هدف البنك من إجرائها أن تعود عليه بزيادة على ما قدم من تمويل. وهذه المعاملة غير التورق الحقيقي المعروف عند الفقهاء، والذي سبق للمجمع في دورته الخامسة عشرة أن قال بجوازه بمعاملات حقيقية وشروط محددة بينها قراره، وذلك لما بينها من فروق عديدة فصلت القول فيها بالبحوث المقدمة. فالتورق الحقيقي يقوم على شراء حقيقي لسلعة بثمن آجل تدخل في ملك المشتري ويقبضها قبضاً حقيقياً وتقع في ضمانه، ثم يقوم ببيعها هو بثمن حال لحاجته إليه، قد يتمكن من الحصول عليه وقد لا يتمكن، والفرق بين الثمنين الآجل والحال لا يدخل في ملك المصرف الذي طرأ على المعاملة لغرض تسوية الحصول على زيادة لما قدم من تمويل لهذا الشخص بمعاملات صورية في معظم أحوالها، وهذا لا يتوافر في المعاملة المبنية التي تجر بها بعض المصارف.

ثانياً: يوصي مجلس المجمع جميع المصارف بتجنب المعاملات المحرمة، امتثالاً لأمر الله تعالى. كما أن المجلس إذ يقدر جهود المصارف الإسلامية في إنقاذ الأمة الإسلامية من بلوى الربا، فإنه يوصي بأن تستخدم لذلك المعاملات الحقيقية المشروعة دون اللجوء إلى معاملات صورية تؤول إلى كونها تمويلاً محضاً بزيادة ترجع إلى الممول.

3. الصيغ التمويلية المعتمدة على فقه البيوع:

تنظم صيغ التمويل العلاقة في مجال استعمال رأس المال، ومن أهمها الصيغ التي تعتمد على فقه البيوع، والتي تحمل معنى من معاني البيع، وهي: بيع المراجعة للآمر بالشراء، وبيع السلم، وبيع الخيار.

1.3 بيع المراجعة للآمر بالشراء

1.1.3 مفهوم المراجعة

بيع يمثل لثمن الأول مع زيادة ربح²⁷. أو هي البيع برأس المال وربح معلوم ويشترط علمهما برأس المال فيقول رأس مالي فيه، أو هو علي بمائة بعثك بها، وربع عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته²⁸.

فالمراجعة هي أن يبيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه²⁹. والمراجعة هي من بيوع الأمانة لأن البائع مستأمن في الإخبار عن ثمنها الأصلي.

والمراجعة مشروعة بالكتاب والسنة:

قال تعالى: (وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ)³⁰. وقوله تعالى: (لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ)³¹.

كما أن المراجعة تدخل في عقود البيع لعموم قوله تعالى: (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا)³².

وورد عن النبي صلى الله عليه وسلم قوله: إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد ومن هذا الحديث يتضح جواز بيع السلعة بأكثر من رأس المال.

2.1.3 شروط المراجعة:

المراجعة تدخل في عموم عقود البيع، وهي أن يبيع الطرف الأول للطرف الثاني السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم يتفق الطرفان عليه. ويعتبر الفقهاء بيع المراجعة من بيوع الأمانة؛ لأن البائع مستأمن في الإخبار عن ثمنها الأصلي. ونظرا لأن المراجعة عقد بيع فإنه يشترط فيها ما يشترط في عقود البيوع عامة؛ ولكن يضاف إلى ذلك شروط أخرى وهي³³:

- اشتراط العلم بالأشياء التي وقع عليها بيع المراجعة؛ حيث إنه من المقرر فقها أن يكون الثمن الأصلي في الحصول على السلعة معلوما لمن يشتري بطريقة المراجعة. وإذا ظهرت خيانة البائع فيما ذكره من التكلفة أو غيره مما يجب ذكره فالبيع صحيح؛ ولكن يحق للمشتري الخيار، فإن شاء أخذ بما بينه البائع على ما فيه من زيادة، أو أسقط الزيادة، أو ترك البيع إن شاء.

- يشترط أيضا أن يكون الربح معلوما لأنه جزء من الثمن. والعلم بالثمن شرط لصحة البيع. هذا وقد يكون الربح مبلغا معيناً أو نسبة من الثمن، ومن ثم لا يصح البيع إذا كان الربح مجهولاً وغير محدد.

- أن يكون الثمن في العقد الأول صحيحاً شرعياً. ليس فيه ما يبطله كالربا وإلا بطل عقد المراجعة لأنها بيع الثمن الأول وزيادة؛ ومن ثم فإن عقد المراجعة إذا تم وكان الثمن الأول مخالفاً للشرع بطل عقد المراجعة مثل أن يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا. أما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمراجعة.

- أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإن كان فاسداً لا يجوز بيع المراجعة لأنها بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح.

مما سبق يتضح أن بيع المراجعة مبني على صدق البائع في الإفصاح عن ثمن السلعة ومقدار ربحه منها، ولهذا اعتبرها الفقهاء من بيوع الأمانة، كما تبين لنا أن المشتري الأول قام بعملية الشراء الأول وهي عملية منفصلة عن بيعها لغيره كما أنها تمت بعقد قانوني وشرعي كامل وينفصل عن عقد بيعه لها. كما إن بيع المراجعة بيع حاضر؛ حيث إن البائع يمتلك السلعة المباعة، ومن ثم يستطيع التصرف فيها للبيع للغير. وإلا اعتبر بيع ما لا يملك وهو بيع محرم شرعاً لقول الرسول صلى الله عليه وسلم: (لا تبع ما ليس عندك). كذلك يتضح أن هنا عقدان منفصلان عن بعضهما البعض.

العقد الأول هو شراء السلعة بمعرفة الطرف الأول، ويجب أن يكون هذا العقد صحيحا شرعيا وهو قائم بذاته. والعقد الثاني هو بيع نفس السلعة بعقد آخر له شروطه وأركانه؛ إذ يجب أن يكون العقد الأول صحيحا. تعمل البنوك الإسلامية حاليا على اتخاذ صيغة بيع المراجحة للآمر بالشراء كأسلوب من الأساليب الشرعية للتمويل؛ وتتلخص هذه العملية في أن يتقدم العميل للبنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلا مراجحة، وبنسبة الربح التي يتفق عليها، مع دفع الثمن مقسما حسب إمكانياته، والوعد بالشراء الذي يقدمه العميل عند طلبه من البنك يتضمن وعدا من العميل للبنك بالشراء في نطاق الشروط المتفق عليها، ووعدا آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لنفس الشروط.

وهذه العملية مركبة من وعد بالشراء ووعد بالبيع، وبيع المراجحة، ليس من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده، لأن البنك لا يعرض أن يبيع شيئا ولكنه يتلقى أمرا بالشراء، وهو لا يبيع حتى يمتلك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الآخر ليرى ما إذا كان مطابقا لما وصف أم لا، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن لأن البنك قد اشترى وأصبح مالكا يتحمل تبعه الهلاك.

وتجدر الإشارة هنا: إنه يحرم على البنك أن يبيع سلعة بالمراجحة قبل تملكه لها، فلا يصح توقيع عقد المراجحة مع العميل قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة موضوع المراجحة، وقبضها حقيقة أو حكما؛ بالتمكين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض³⁴.

2.3 بيع السلم

1.2.3 مفهوم السلم

عرف ابن قدامه السلم بقوله: وهو أن يسلم عوضا حاضرا في عضو موصوف في الذمة إلى أجل، ويسمى سلما وسلفا، يقال أسلم وأسلف وهو نوع من البيع ينعقد بما ينعقد به البيع³⁵.
السلم جائز بالكتاب والسنة والإجماع:

أما الكتاب فقول الله تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ)³⁶. وروى سعيد بإسناده عن ابن عباس أنه قال: أن السلف المضمون إلى أجل مسمى قد أحله الله في كتابه وأذن فيه ثم قرأ هذه الآية ولأن هذا اللفظ يصلح للسلم ويشمله بعمومه.

أما السنة فروى ابن عباس عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قدم المدينة وهم يسلفون في الثمار السنتين والثلاث فقال: من أسلف في شيء فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم متفق عليه.
أما الإجماع فقال ابن المنذر: أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز ولأن المثمن في البيع أحد عوضي العقد فجاز أن يثبت في الذمة كالمثمن ولأن الناس حاجة إليه لأن أرباب الزروع والثمار والتجارات يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم ولها لتكمل وقد تعوزهم النفقة فجوز لهم السلم ليرتفقوا ويرتفق المسلم بالاسترخاص.

3 شروط السلم

للسلم شروط، هي:

➤ الشروط المتعلقة برأس مال السلم

- قبض رأس المال أو الثمن في المجلس قبل التفرق، ويجوز المالكية تأخير ذلك لمدة ثلاثة أيام، ولا يجوز تأخيره عند جمهور العلماء؛ حتى لا يتحول إلى بيع الدين بالدين.

- يجوز أن يكون رأس المال عينا أو نقدا.
- لا يجوز أن يكون رأس المال ديناً في ذمة المسلم إليه أو غيره، كما لا يجوز تحويل رأس المال على دين في ذمة ثالث غير حاضر عند العقد.
- يجب أن يكون رأس المال أو الثمن معلوما للطرفين، ولا يجوز تركه معلقاً.
- الشروط المتعلقة بالمسلم فيه
- لا يصح أن يكون المسلم فيه معيناً بذاته بل بصفاته أي ليس قيمياً بل مثلياً؛ إذ لو كان كذلك فلا داعي لبقائه دون تسليم، لذلك لا يجوز السلم في العقار. ويرى الفقهاء أن محل السلم هو كل ما يجوز بيعه وتنضبط صفاته، وأن هذه الصفات هي كل ما يؤثر في الثمن.
- أن يكون المسلم فيه معلوماً من حيث المقدار عدداً أو كيلاً أو وزناً، ويجب أن يكون تقديره بمقياس متعارف عليه بين أهل البلد.
- يجوز أن يكون المسلم فيه منفعة عين؛ كأن يدفع رجل إلى آخر مبلغاً من المال مقابل استخدام آلة لمدة من الزمن تبدأ بعد شهر مثلاً، وهذا على خلاف بين الفقهاء.
- إذا كان المسلم فيه نقوداً ففيه ثلاث حالات:
- أن يكون رأس المال و المسلم فيه نقوداً؛ ولكن ليست من نفس الجنس وهذا غير جائز اتفاقاً لوجود الربا.
- أن يكون رأس المال و المسلم فيه نقوداً ولكن ليست من نفس الجنس وهذا غير جائز أيضاً؛ لأن السلم يقتضي التأجيل، بينما التبادل مع اختلاف الجنس (الصرف) يشترط التقابض في المجلس.
- أن يكون رأس المال عرضاً (سلعة) و المسلم فيه نقوداً ففيه خلاف؛ حيث أجازته المالكية والشافعية وبعض الحنابلة ومنعه الباقون.
- أن يكون المسلم فيه مقدوراً على تسليمه، ويرى المالكية والشافعية والحنابلة شرط وجود المسلم عند المحل (عند حلول الأجل)، ويشترط الحنابلة ذلك من حيث العقد إلى حين المحل؛ ويدخل في هذا الشرط عدم بيع الثمر حتى يبدو صلاحه كظهور الصفرة أو الحمرة في البلح، وذلك خوفاً من الجوائح والآفات فيتحقق عدم القدرة على التسليم، وقد روي عن الرسول صلى الله عليه وسلم أنه نهى عن بيع الثمار حتى يبدو صلاحها، ونهى البائع والمبتاع.
- الشروط المتعلقة بالأجل
- تأجيل التسليم بالنسبة للمسلم فيه؛ لأن هذا ما يميز السلم عن غيره من البيوع، وأجاز الشافعية أن يكون السلم حالاً.
- أن يكون الأجل معلوماً باتفاق المذاهب، وأجاز الإمام مالك أن يكون بتوقيت معلوم ولو كان غير محدد كالحصاد وقدم الحجاج... إلخ.
- اختلف الفقهاء في حد الأجل، فقال بعضهم ثلاثة أيام، والبعض خمسة عشر يوماً، والبعض الآخر شهراً، وحددها الإمام مالك بأجل معلوم تتغير فيه الأسواق ولم يضع لذلك حداً. ويبدأ عند الشافعية حين التعاقد. هذا بالنسبة للحد الأدنى أما الحد الأقصى فلم يناقشه الفقهاء سوى أن المالكية يرون بأنه يتراوح بين عشرة وعشرين سنة مع الكراهة، ويمنع إذا زاد عن ذلك لزيادة الغرر.
- شروط عامة
- أن لا يجمع بين البديلين إحدى علل الربا، وعلل الربا بين الأصناف مختلف فيها بين الفقهاء، ومتفق فيها بين الأصناف الستة الواردة في الحديث الصحيح.

- تحديد مكان التسليم، والأصل أن يكون في مكان العقد، وإن كان البعض لا يعتبره شرطاً.
- يجب ألا يقترن العقد بخيار الشرط؛ لأن خيار الشرط يتطلب التأجيل ثلاثة أيام، ويجوز المالكية ذلك لأنهم يجيزون تأخير رأس المال إلى ثلاثة أيام ولو بشرط.

3.3 بيع الخيار:

الخيار هو طلب خير الأمرين من الإمضاء أو الفسخ أو الإلغاء³⁷، أي أن العاقد مُخَيَّر بين هذين الأمرين إن كان الخيار خيار شرط، أو رؤية، أو عيب، أو تدليس...، أو خيار أحد المبيعين إن كان خيار تعيين.

تقوم فكرة هذا العقد على أن يشتري الممول سلعا، ويقيها في مخازن البائع، ويدفع ثمنها نقداً، ويشترط على البائع خيار رد هذه البضاعة خلال فترة محددة من الزمن، يقوم خلالها بإيجاد مشتر لهذه السلع، يدفع سعراً أعلى بصورة آجلة أو مقسطة، أو أنه يكون لديه الراغب بالشراء مراحة فيوقع معه العقد³⁸.

ويتميز بيع الخيار بحفظ مصلحة المتعاقدين، ودفع الضرر الذي قد يلحق بأحد المتعاقدين، حيث تمنح لهذا العاقد فرصة يحتاط فيها لنفسه متداركاً فيما قد يفوته ويندم عليه، وينقسم الخيار إلى أنواع متعددة؛ يمكن حصرها في خمسة أنواع كالاتي³⁹:

- خيار المجلس: يحق لكل من العاقدين فسخ العقد بعد تمامه ما لم يتفرقا.
- خيار الشرط: وهو اشتراط أحد المتعاقدين أو كلاهما لخيار فسخ العقد، أو امضائه خلال مدة معلومة، أو بخير أحدهما الآخر أثناء مجلس العقد؛ فيختار امضاء العقد ولزومه.

- خيار الغبن: وهو عدم التعادل أو التساوي بين ما يعطيه العاقد ويأخذه، فإذا باع الإنسان أو اشترى وغبن له الخيار في الرجوع عن البيع وفسخ العقد، بشرط جهل ثمن السلعة.
- خيار التدليس: وهو أن يدلس البائع على المشتري ما يزيد به الثمن، فيحق للمشتري فسخ عقد البيع.
- خيار العيب: إذا وجد عيب في أحد البديلين؛ يحق لأحد العاقدين فسخ العقد أو امضائه؛ إذا كان جاهلاً بالعيب وقت العقد.

4. صيغ التورق المصرفي المنظم

تقوم المصارف الإسلامية باستخدام التورق المصرفي المنظم وذلك بمنح التمويل النقدي للمستورق بزيادة لأجل، خاصة في معاملات البيع والشراء التي يقوم بها، وتعتمد هذه المصارف على عدة صيغ نذكر منها⁴⁰:

1.4 المراحة للأمر بالشراء:

وهو أن يتلقى المصرف أمراً من أحد عملائه بشراء سلعة معينة بشرط شراء العميل لتلك السلعة مراحة، بناءً على ذلك يقوم المصرف بشراء هذه السلعة بالوصف والقدر المذكور في طلب العميل ثم يبيعها بعد تمام تملكها لها (بالإيجاب والقبول والقبض الحكمي)، بثمن يمثل ما قامت به السلعة مضافاً إليه ربح معلوم متفق عليه؛ ويكون مؤجلاً أو مقسطاً، ثم يقوم العميل ببيعها لطرف ثالث، أو بتوكيل المصرف ببيعها في السوق؛ ثم توريد ثمنها في حسابه لدى المصرف.

2.4 المراحة العادية:

في هذه الصيغة يقوم المصرف بداية بشراء كمية من سلعة معينة عادة تكون موجودة بمخازن معينة، موثقة بشهادات صادرة من الجهة المعنية بذلك، ثم يقوم المصرف بعد تملكها لها ببيع وحدات من هذه السلعة على عملائه مراحة؛ بثمن مؤجل، يتحدد بما قامت به السلعة على المصرف مضافاً إليه الربح المتفق عليه مع العميل، ثم يقوم المصرف بالوكالة عن العميل ببيع هذه السلعة (المشترأة من قبل العميل) وذلك لجهة أخرى بثمن حال، وتوريد الثمن في حساب العميل.

ويتضح من خلال ما سبق أن التورق المصرفي هو أداة تمويلية محددة، الهدف منها هو الحصول على السيولة النقدية، حيث أن السلع التي يتم تداولها عن طريق هذه الصيغة هي عبارة عن مجرد عقود علة الورق أو شهادات، بحيث لا يتم القبض الحقيقي للسلعة.

أما المراجعة فهي عقد بين الجهة الممولة والعميل والهدف منها الحصول على سلعة معينة.

3.4 بيع المساومة:

يدخل هذا النوع من البيوع ضمن أنواع البيوع من حيث طريقة تحديد الثمن، وهو البيع الذي لا يظهر فيه رأس ماله؛ أي البيع بدون ذكر ثمنه الأول، وهذه الصيغة لا تختلف عن الصيغة الثانية حيث يقوم المصرف بشراء كمية من السلع؛ وبعد أن تصبح ملكا له بالإيجاب والقبول والقبض الحكمي، يعرضها المصرف على عملائه، دون أن يخبرهم بثمن شراء هذه السلع؛ وإنما يبيعها بثمن يتضمن ربحه يكون مؤجلا أو مقسطا على مدة متفق عليها، ثم يقوم العميل بتوكيل البنك بالبيع إلى طرف ثالث في السوق وتوريد الثمن في حسابه.

5. تحليل النتائج:

وقد توصلت هذه الدراسة إلى النتائج الآتية:

- إن التورق الفردي (الفقهي) هو الصيغة البسيطة للعمل التجاري حيث تم ايجازه من قبل الجامع الفقهي، أما التورق المصرفي المنظم الذي تقوم به المصارف الإسلامية عن طريق ترتيب عملية التورق للعميل؛ فذهبت الجامع الفقهي إلى تحريم العمل به بالصيغة المنتشرة في المصارف.

- يختلف التورق الفردي عن التورق المصرفي المنظم في كون البائع في التورق الفردي لا علاقة له ببيع السلعة مجددا ولا يرتبط بأية علاقة مع المشتري، أما في التورق المصرفي المنظم فالمصرف هو الذي يتوسط عملية البيع.

- إن سبب انتشار التورق المصرفي المنظم في المصارف هو قلة المخاطرة برأس المال أو انعدامها، كما أن ميل هذه المصارف إلى هذا النوع من الاستثمار تستطيع الحصول من خلاله على معدلات فائدة أعلى من معدلات القرض بفائدة.

- إن أساس قيام المصارف الإسلامية هو جمع المدخرات وتوجيهها للاستثمار بصيغ شرعية من أجل التنمية الاقتصادية، حيث كان استقطاب رؤوس الأموال عن طريق صيغة المشاركة بمختلف صورها، إلا أن تطبيق هذه الصيغة فشل في توظيف هذه الأموال، ثم لجأت المصارف الإسلامية إلى صيغة المراجعة لتحل الجانب الأكبر من أعمال هذه المصارف، إلى أن ظهرت صيغة التورق المصرفي المنظم لتسيطر على جانب توظيف رؤوس الأموال، وبذلك أصبح المصرف الإسلامي مصدرا للسيولة النقدية؛ وهنا ابتعدت عن تحقيق أهدافها وأصبح شأنها في ذلك شأن المصارف التقليدية.

- إن التوسع في عمليات التورق المصرفي المنظم من قبل المصارف الإسلامية؛ جعلها تستغني تدريجيا عن العقود والأدوات المالية الإسلامية المشروعة، وبالتالي إزاحة الاستثمار الحقيقي الذي يسهم في عملية التنمية الاقتصادية؛ عن طريق المضاربة والمراجعة والمشاركة ومختلف الصيغ.

- إن الهدف من التمويل الإسلامي المبني على صيغ التمويل الإسلامية هو التخفيف من حدة الديون؛ وذلك عن طريق ربط هذه المدائيات بالنشاط الفعلي (الحقيقي) للاقتصاد، إلا أن التورق المصرفي المنظم على النقيض من ذلك؛ حيث يسهل الحصول على السيولة النقدية دون أي ارتباط بالنشاط الحقيقي، وبذلك تزداد وتيرة الديون على عاتق أفراد المجتمع.

- يجب على المصارف الإسلامية التقيد بأساليب التمويل المشروعة والمجازة من قبل الجامع الفقهي، والعمل على تطويرها في حدود الشريعة الإسلامية، ولا تعتمد على أساليب تفضي إلى الربا المحرمة شرعا، فالتورق المصرفي المنظم أصبح السمة البارزة في المصارف الإسلامية وحل محل أساليب التمويل الإسلامية.

6. خلاصة:

تبنت المصارف الإسلامية صيغة التورق المصرفي المنظم في معاملاتها وذلك تمييزاً له عن التورق الفردي (الفقهي) الذي عرفه الفقهاء قديماً وحديثاً وأجازوه؛ وفقاً لشروط البيع الشرعية، وهو الذي يتم بين الأفراد، أما التورق المصرفي المنظم هو الذي تقوم به المصارف الإسلامية، كما تعتمد هذه المصارف في توظيف السيولة النقدية عن طريق صيغ التمويل الإسلامية كالمراجحة والمضاربة ومختلف الصيغ الأخرى؛ في إطار قاعدة الخراج بالضمان والغنم بالغرم، إلا أن المصارف الإسلامية أصبحت تعتمد بشكل كبير على صيغة التورق المصرفي المنظم بدل الصيغ السالفة الذكر، وذلك راجع لقلّة المخاطرة أو انعدامها في أحيان كثيرة، وبالتالي فإن الاعتماد على التورق المصرفي المنظم هو تعامل في السلع تعاملًا صورياً فقط وليس حقيقياً، فالغاية منه هو توفير السيولة النقدية للأفراد والمؤسسات، أو لسداد الديون، وفي هذا الصدد أقرت المجامع الفقهية بعدم جواز التعامل بهذه الصيغة والتمسك بالصيغ الشرعية، بالإضافة إلى ذلك وجب على الهيئات الشرعية في المصارف الإسلامية الرجوع إلى المجامع الفقهية من أجل التحوط في إجازة الصيغ المستخدمة هذه المصارف.

7. الهوامش والإحالات:

- ¹ محمد أبي بكر الرازي، مختار الصحاح، مكتبة لبنان، بيروت، 1986، ص299.
- ² ابن منظور، لسان العرب، دار صادر، بيروت، د ت ن، ج10، ص375.
- ³ محمد مختار السلامي، اختلاف الآراء والفتاوى في أحكام الشريعة وأثره في الصناعة المالية الإسلامية، الندوة العالمية لعلماء الشريعة، بنك نيقارا، كوالمبور، ماليزيا، 2006، ص69.
- ⁴ وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية، الطبعة الثانية، الكويت، ج14، 1988، ص147.
- ⁵ عبدالله بن سليمان المنيع، حكم التورق كما تجر به المصارف الإسلامية في الوقت الحاضر، أعمال وبحوث الدورة 17 لجمع الفقه الإسلامي، مكة المكرمة، المجلد الثاني، 2003، ص341.
- ⁶ خالد أمين عبدالله وآخرون، الخلفية العلمية والعملية للتورق، اتحاد المصارف العربية، بيروت، 2002، ص39.
- ⁷ محمد عثمان شبير، التورق الفقهي وتطبيقاته المصرفية المعاصرة في الفقه الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة 19، إمارة الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، 26-30 أبريل 2009، ص18.
- ⁸ مجمع الفقه الإسلامي الدولي، القرار رقم 178/19(4) بشأن الصكوك الإسلامية (التورق) وتطبيقاتها المعاصرة وتداولها، قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي الدولي، منظمة التعاون الإسلامي، الإصدار الرابع، 2020، ص599-600.
- ⁹ أحمد محي الدين التلبناني، الآثار الاقتصادية للتورق المصرفي كصيغة تمويلية للبنوك الإسلامية، المجلة العلمية للاقتصاد والإدارة المجلد 51، العدد 04، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2021، ص684.
- ¹⁰ انظر قرارات المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، الدورة 15، 1998، ص320. و المعيار الشرعي رقم 30 الخاص بالتورق، ص491.
- ¹¹ الضير محمد الأمين الصديق، الرأي الفقهي في التورق المصرفي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، المجلد 24، العدد 247، ندوة البركة، مكة المكرمة، مارس 2004، ص38.
- ¹² منذر قحف، عماد بركات، التورق المصرفي في التطبيق المعاصر، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية معالم وآفاق المستقبل، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العين، الإمارات العربية المتحدة، 8-10 ماي 2005، ص7.
- ¹³ احمد محمد الجبوسي، التورق المصرفي بين المميزين والممانعين، المؤتمر العلمي الدولي الأول حول التورق المصرفي والحيل الربوية، كلية إدارة الأعمال، قسم المصارف الإسلامية، جامعة عجلون الوطنية، الأردن، 18-19 أبريل 2012، ص5.
- ¹⁴ خالد بن علي المشيقح، التورق المصرفي عن طريق بيع المعادن، ص10. عن الموقع الإلكتروني: <https://ebook.univeyes.com/44621> تاريخ الإطلاع: 2023/02/18.
- ¹⁵ سعيد بوهاوة، التورق المصرفي دراسة تحليلية نقدية للآراء الفقهية، مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة 19، الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، أكتوبر 2003، ص6.
- ¹⁶ سامي السويلم، التورق والتورق المنظم، دراسة تأصيلية، مجمع الفقه الإسلامي، مكة المكرمة، 2003، ص40.
- ¹⁷ أحمد عبدالكريم قندوز، المالية الإسلامية، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2019، ص115.
- ¹⁸ محمد عثمان شبير، مرجع سابق، ص22.
- ¹⁹ شروق محمد سلمان، حقيقة بيع التورق الفقهي والتورق المصرفي، دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري، إدارة البحوث، دبي، الطبعة الأولى، 2008، ص87.
- ²⁰ المرجع السابق، ص96.
- ²¹ حسين كامل فهمي، التورق الفردي والتورق المصرفي المنظم، مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة 19، الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، 2003، ص ص 9-10.

- 22 محمد علي القرني، التورق كما تجرّبه المصارف الإسلامية دراسة فقهية اقتصادية، ص ص 18-19 عن الموقع الإلكتروني: <https://ketabonline.com/ar/books/19709> تاريخ الاطلاع 20-02-2023.
- 23 عبدالله بن سليمان المنيع، المنتج البديل للوديعة لأجل، ص 7- <https://down.ketabpedia.com/files/bkb/bkb-fi04261-7-ketabpedia.com.pdf> تاريخ الإطلاع: 25-02-2023.
- 24 حسين كامل فهمي، مرجع سبق ذكره، ص 11.
- 25 حمد عثمان شبير، مرجع سابق، ص 31.
- 26 مجمع الفقه الإسلامي، القرار رقم 2 بشأن التورق كما تجرّبه بعض المصارف في الوقت الحاضر، الدورة 17، م قرارات مجمع الفقه الإسلامي، رابطة التعاون الإسلامي، مكة المكرمة، المملكة العربية السعودية، 2003، ص ص 28-29.
- 27 علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الطبعة الثانية، تحقيق وتعليق علي معوض، عادل عبد الموجود، دار الكتب العلمية، بيروت، 2003، ج 4، ص 461.
- 28 موفق الدين عبدالله بن أحمد بن قدامة، المغني، تحقيق عبدالله بن عبد المحسن التركي، عبدالفتاح محمد الحلو، دار عالم الكتاب، الرياض، ط3، 1997، ج 6، ص 266.
- 29 علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، مرجع سابق، ج 6، ص 180.
- 30 سورة الجمعة، الآية 10.
- 31 سورة البقرة، الآية 198.
- 32 سورة البقرة، الآية 275.
- 33 يوسف القرضاوي، بيع المراهجة للأمر بالشراء كما تجرّبه البنوك الإسلامية، دار العلوم، الكويت، 1984.
- 34 أنظر المعيار الشرعي رقم 08 الخاص ببيع المراهجة للأمر بالشراء، هيئة المحاسبة والمراجعة، ص 112.
- 35 ابن قدامة، مرجع سابق، ج 6، ص 384.
- 36 سورة البقرة، الآية 282.
- 37 السيد سابق، فقه السنة، الطبعة السابعة، دار الناشر العربي، بيروت، ج 3، 1985، ص 115.
- 38 منذر قحف، تمويل التنمية في الاقتصاد الإسلامي: وسائله و مؤسساته، ندوة التنمية من المنظور الإسلامي بعمان سنة 1991، مؤسسة آل البيت، عمان، 1994، ج 2، ص 808.
- 39 السيد سابق، مرجع سابق، ص ص 118-119.
- 40 حمد علي القرني، التورق كما تجرّبه المصارف دراسة فقهية اقتصادية، أعمال وبحوث الدورة 17 للمجمع الفقه الإسلامي، رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، المجلد الثاني، 13-18 ديسمبر، 2003، ص ص 645/646.