

المصارف الإسلامية الإستصناع، التوريق

د. عمار نعيم زغير



الإستصناع

• الإستصناع هو الطلب الذي يتم من اجل القيام بصنعة محددة النوع والصفة والكمية والحجم بشكل مباشر او غير مباشر على ان تكون الموارد من الصانع مقابل مبلغ معين عند التسليم او عند اجل معين على ان يقبل الصانع بذلك.

• شروط الاستصناع:

- 1- لا يجوز الاستصناع في سلعة لم يجر فيها العرف باستصناعها كالقمح والشعير والفواكه.
- 2- بيان جنس المصنوع من السلع الطبيعية (سيارة، طائرة، منزل) ونوعه وصفاته المطلوبة.
- 3- بيان الاجل المحدد للاستصناع.
- 4- ان يكون الثمن معلوماً نافياً للجهالة.

اشكال الاستصناع

- 1- الاستصناع الذي يتم بموجبه قيام من يطلب منه الاستصناع يضع السلعة محل العقد وتحمل المستلزمات والعمل المطلوب لتصنيعها.
- 2- الاستصناع المتوازي: وهو الذي يتم بموجبه قيام من يطلب منه الاستصناع بالطلب من طرف اخر يقوم بهذه المهمة، ويوقع معه عقد استصناع اخر جديد بذات المواصفات المطلوبة، ويتقاسم الطرف الثاني وهو الذي طلب منه الاستصناع اولاً، والطرف الثالث الذي طلب منه الاستصناع ثانياً من قبل الطرف الثاني، الأرباح التي تتحقق نتيجة عملية الاستصناع هذه وبالتالي فان الاستصناع في هذه الحالة يكون غير مباشر ومتعدد في اطرافه.
- 3- الاستصناع بأقسام (بدفعات): كما في بناء مجمع صناعي او عمارة سكنية، الامر الذي يتطلب مبالغ كبيرة وبالتالي يتم الاستصناع وفقاً لدفعات مالية متعاقبة.
- 4- الاستصناع لأجل الاستصناع: كما في بناء المصانع.

كيفية استفادة المصارف الإسلامية من عقد الاستصناع

- يمكن ان يقوم البنك بدور الوساطة بين شركة او هيئة تطلب تسليم سلع معينة بمواصفات معينة وبمدة معينة، فيقوم المصرف بالتعهد بالتسليم لتحقيق الربح.
- تعد عمليات الاستصناع ذات أهمية كبيرة بالنسبة لأصحاب الاعمال الصناعية الصغيرة، حيث يقوم المصرف بتأمين التمويل اللازم للأعمال.
- ان الاستصناع يعطي للمصرف مرونة في التعامل مع الجمهور على ان يكون صانعاً (ينفذ المشاريع) ومستطناً (يمول المشاريع).

مزايا الاستصناع

- 1- عمليات الاستصناع تحرك عجلة الاقتصاد لانها تنطوي على مشاريع حقيقية تولد الدخل وتزيد من الطلب الفعال.
- 2- الاستصناع يخدم مصالح المستصنع والذي يمتلك الخبرة الكافية إلا أنه يحتاج للتمويل.
- 3- يسهم الاستصناع في تحقيق اهداف المصرف الإسلامي في توظيف أمواله.
- 4- يوفر عقد الاستصناع للمصانع ربحاً يتحقق من بيع السلعة.
- 5- دعم لجهود التنمية الصناعية في الدول الإسلامية لزيادة قدرتها الصناعية.

التوريق

- التوريق: هو شراء سلعة بثمن مؤجل ثم بيعها لأخر بثمن نقدي للحصول على النقد.
- اطراف عملية التوريق:

- 1- العميل: يشتري بالأجل من المصرف (عقد بيع بالتقسيط).
- 2- المصرف: عقد بيع للعميل بالأجل (بيع بالتقسيط).
- 3- المشتري: يشتري السلعة من العميل نقداً.

لماذا ظهر التوريق في المصارف الإسلامية:

- 1- لتلبية احتياجات العملاء من النقد.
- 2- تجنب العملاء للخسائر العالية.
- 3- تجربة حديثة لتمويل العملاء.

التوريق

• أنواع عقود التوريق:

- 1- عقد بيع بالأجل مع طرف.
- 2- عقد بيع بالنقد مع طرف آخر.

• آلية التمويل بالتوريق:

- 1- يقوم المصرف بشراء الكمية المطلوبة من السلع الدولية وفق المواصفات التي رغب بها العميل نقداً (على ان يمتلكها المصرف).
- 2- يقوم المصرف باستلام السلع التي اشتراها وبيعها للعميل بثمن مؤجل وفقاً لنظام التقسيط المتفق.
- 3- يقوم العميل بتوكيل المصرف في بيع ما امتلكه من السلع بثمن نقدي مؤجل لطرف ثالث لا علاقة للمصرف به.
- 4- يقوم المصرف ببيع السلع لفرد معين لتوفير السيولة للعميل.
- 5- يقوم العميل بسداد الأقساط المستحقة عليه.

شكراً لأصغائكم

