

جامعة باجي مختار عنابة- الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

الملتقى الدولي حول:
المنافسة كاختيار إستراتيجي لدعم تنافسية المؤسسة الاقتصادية:
واقع، تحديات وآفاق
07.06 نوفمبر 2007

الاستصناع (أو المنافسة الصناعية) في المصارف الإسلامية

د. رحيم حسين

المركز الجامعي برج بوعريبيج - الجزائر

هاتف: 213 30 593454

rahim_hocine@yahoo.fr

0- تمهيد حول مسيرة المصارف الإسلامية:

يمكن اعتبار نشوء المصارف الإسلامية¹ بمثابة فتح جديد في مجال المعاملات المالية الإسلامية المؤسسية، حيث تمكنت هذه المصارف من فتح باب واسع أمام الأفراد والمستثمرين المسلمين للتعامل خارج نطاق نظام الفائدة، الذي ساد في البلدان الإسلامية لفترة طويلة، وما يزال، واستطاعت بذلك استقطاب حجم كبير من الودائع، لتصبح في فترة وجيزة نسبيا منافسا معتبرا للبنوك التقليدية. ويشهد معظم المتتبعين لتجربة المصارف الإسلامية أن ذلك يعد في حد ذاته نجاحا يستحق التقدير والتنويه، لاسيما في ظل الظروف غير المواتية التي نمت فيها هذه المؤسسات.

ويجدر الذكر أن المعاملات المالية التي تعمل بها المصارف الإسلامية، كالمشاركة والمضاربة والمراجحة والاستصناع، كانت موجودة منذ القدم، أي قبل الإسلام، وإنما أقرها الإسلام لعدم احتوائها على عنصر الربا، وقد حُلَّت هذه المعاملات في إطار المصرفية الإسلامية الحديثة بحلة جديدة حتى ظن بعض الناس أنها من ابتكار هذه المصارف، ويتمثل الاستحداث الذي جاءت به هذه المصارف، من خلال وساطتها، في بروز أشكال جديدة لهذه المعاملات على غرار المراجحة للآمر بالشراء والمضاربة الجماعية أو المشتركة والاستصناع الموازي.

إن هذه الصيغ المالية هي في الحقيقة ذات طابع عالمي (universel) ومعمول بها اليوم في مختلف بلدان العالم، مع قيام بعض منها على الفائدة. فالمضاربة والمشاركة (capital-investissement) أو المراجحة (Micro-crédits et crédits documentaires) أو الإيجار (Leasing) أو السلم (cession-bail) أو الاستصناع (sous-traitance) أو البيع المؤجل (Vente à terme) أو القروض الحسنة (prêts mutualistes) أو سندات المضاربة (Emprunts obligataires) وغيرها هي كلها صيغ تعارف عليها الناس، وإنما يكمن الفرق الأساسي في أن المتعامل الإسلامي يجردها من عنصر الفائدة المحرم في الشريعة الإسلامية، في حين تتركز معظم المعاملات المالية غير الإسلامية على نظام الفائدة.

لعل من أكبر الانتقادات التي تواجهها المؤسسات المصرفية الإسلامية ركونها إلى الربح المضمون وتجنب المخاطر قدر الإمكان، وهو ما أفقدها الحاجة إلى الإبداع في المنتجات والخدمات، بل وأفقدها أيضا نسبيا ثقة بعض المتعاملين معها، خاصة وأنهم لا يجدون فيها شريكا في المخاطر، فضلا عن ارتفاع الأرباح والعمولات التي تشترطها.

فلئن كان فعلا للتوجه نحو المراجحات مبرراته الذاتية والموضوعية، إلا أن المبالغة والاستمرار في هذا التوجه سوف يسلب من هذه المصارف دورها التنموي، كوحدة اقتصادية واجتماعية داخل جسم المجتمع، ليجعلها مجرد مصارف ربحية بحتة، وهو ما يعني تشويه رسالتها التي قامت عليها، وبالتالي تشويه صورتها لدى الزبائن وكافة فئات المجتمع.

وإذا كان المنطق التاريخي فرض على هذه المصارف، في بداية نشأتها مع منتصف السبعينيات، تبني مختلف الصيغ التي لا تتعارض وأحكام الشريعة الإسلامية من مراجحات ومضاربات ومشاركات وإيجارات ومساقاة وسلم واستصناع وتورق وقروض حسنة، فإن الممارسة العملية أثبتت أن هذا التنوع نادر الحدوث، إن بسبب ضعف هذه المصارف ماليا أو تنظيميا، أو بسبب عوامل موضوعية، أو كليهما معا.

لقد شهد التمويل الإسلامي نموا متزايدا خلال ربع القرن الماضي، فمن بنك واحد في سنة 1975 إلى أكثر من 300 بنك حاليا منتشرة في أكثر من 75 بلدا. ونظرا لما اكتسبته الصناعة المصرفية الإسلامية من جاذبية تزايد حجم الاستثمارات في هذا القطاع، بل وسعت عدة مصارف غير إسلامية، بما فيها المتواجدة في بلدان غير إسلامية، إلى فتح مكاتب خاصة بالمعاملات المالية التي تستبعد عنصر الفائدة.

بلغ حجم قطاع التمويل الإسلامي حسب أحد التقارير الأخيرة² أكثر من 750 مليار دولار، في حين تجاوزت أصول المصارف الإسلامية مجتمعة 265 ملياراً، وتجاوزت استثماراتها 400 مليار دولار وودائعها نحو 200 مليار دولار. وعلى الرغم مما حققته المصارف الإسلامية من النمو من حيث العدد ومستوى الانتشار، ومن حيث حجم أصولها ومعدل ربحيتها، على قصر تجربتها والتحديات التي تعمل في ظلها، إلا أنها ما تزال دون المستوى المطلوب، لاسيما فيما يتعلق بالدور المنتظر منها كمؤسسات مشاركة لا مؤسسات قروض.

ويقتضي إصلاح مسار هذه المصارف إعادة النظر في نهجها وإستراتيجياتها، وذلك من خلال السعي باستمرار نحو توسيع نطاق استثماراتها وتنويع محافظها الاستثمارية والتحديد فيها، وهذا ما يقتضي بدوره تحكما أكبر في مجال إدارة المخاطر على مستوى هذه المصارف من جهة، والعمل على إيجاد بيئة استثمارية وتشريعية أكثر ملاءمة من جانب السلطات العمومية من جهة ثانية.

وفي هذا الإطار تحدف هذه المداخلة إلى إبراز صيغة تمويلية بالغة الأهمية بالنسبة للمجتمعات الإسلامية، وهي صيغة الاستصناع، وذلك من خلال الكشف عن مختلف جوانب هذا العقد وإمكانيات تطويره على ضوء التطور الذي عرفه عقد المناولة الصناعية حديثا.

1- مقدمة:

يعد عقد الاستصناع (أو المناولة الصناعية)، الذي هو موضوع بحثنا هذا، من العقود الشائعة منذ القدم، غير أن التطويرات الحديثة له، ومنها ما تم من خلال تدخلات البنوك الإسلامية، جعل منه أداة بالغة الأهمية في مجال التنمية الصناعية.

ينطوي عقد الاستصناع على جانب شتى: قانونية، تنظيمية، فنية، ومالية، إلا أن الجانب التمويلي يبقى في نظرنا أهم هذه الجوانب، ذلك أن أهمية هذا العقد تتجلى فيما ينطوي عليه من فكرة التمويل المسبق لعملية الصنع³، سواء تعلق الأمر بتمويل رأس المال العامل (وهو الغالب)، أو تعلق الأمر بتمويل رأس المال الثابت.

عادة ما يلجأ المصنع له (أي صاحب المشروع) في سبيل تمويل مشروعه إلى البنك، من خلال إبرام عقد استصناع مع البنك مباشرة، وهذا الأخير إما أن يشتري هذه السلعة ويوفرها لزبونه، ويكون بالتالي بمثابة الصانع المباشر، وإما أن يقوم بإبرام عقد مواز مع أحد الصانع، وهنا يكون البنك بمثابة مشتر تجاه هذا الصانع وبائع تجاه زبونه.

تحدف المداخلة الحالية إلى وصف عقد الاستصناع من الناحيتين الفقهية والاقتصادية، وتقديم تحليل اقتصادي لكيفية ممارسته، لاسيما من قبل المصارف الإسلامية، والمخاطر المرتبطة بهذه الممارسة، وكذا إبراز دوره في التنمية الصناعية، على غرار عقد المناولة الصناعية المعروفة في التطبيق المعاصر، ثم نقدم في الأخير استخداما من استخدامات هذا العقد، ويتعلق الأمر بتمويل قطاع الإسكان، مع أمثلة عن بعض المصارف الإسلامية.

2- أهمية الاستصناع وتطوره التاريخي:

الاستصناع صيغة قديمة وجدت قبل الإسلام، وقد تطور مع تطور حاجة الإنسان، حيث كان في البداية مجرد تعامل على مستوى الأفراد لتلبية حاجات فردية، كصناعة حذاء أو أنية أو منجل، ليتطور مع الزمن إلى عقد تعامل اقتصادي على مستوى مؤسساتي، أي ما بين المؤسسات.

والأصل في الاستصناع أنه طلب مستصنع، من صانع ما، تصنيع سلعة محددة المواصفات في أجل محدد وبشمن متفق عليه مقدما. أي أن مجاله الأصلي هو الصناعة، ومن ثم جاءت تسمية استصناع. يمكن تطبيق عقد الاستصناع في مختلف الصناعات، كالصناعات الميكانيكية والصناعات الغذائية والصناعات الكيماوية وصناعة الطائرات والسفن وبناء المساكن وغيرها، شرط أن يكون الشيء المستصنع قابل للضبط بالمقاييس والمواصفات المعروفة، ويكون متفق عليها منذ البداية.

ومن الملاحظ أن بيع الاستصناع يشبه بيع السلم في شكله، وإن كان يختلف عنه في موضوعه، إذ أن الأول يتعلق أصلا بالصناعة، بينما يتعلق الثاني بالزراعة، ولذلك نجد فقهاء المالكية والشافعية والحنابلة لم يتعرضوا لعقد الاستصناع بشكل مستقل، وإنما يعتبرونه كنوع من أنواع السلم يتعلق بالصناعة (السلم في الصناعات). ومن هنا فإن الشروط الواردة في عقد السلم تنطبق على عقد الاستصناع⁴. في حين نجد فقهاء الحنفية يعتبرونه عقدا قائما بذاته ويعالجونه بصورة منفصلة عن السلم.

غير أن مجال الاستصناع توسع ليشمل، فضلا عن مجال الإنتاج، مجال الخدمات. فعقد الاستصناع، والمعروف في الاصطلاح المعاصر باسم المناولة، أصبح يشمل مختلف السلع والخدمات الاستهلاكية والاستثمارية. ومن ناحية أخرى تطور عقد الاستصناع من مجال الإنتاج البسيط والتقليدي، سواء كان استهلاكيا وتعميريا، كالملابس والأحذية والحلي والأواني والسيوف، أو كانت إنتاجيا كالمناجل والمحارث وغيرها، إلى مجال الإنتاج العصري المركب، حيث أصبحت المنتجات معقدة وتتضمن عشرات أو مئات الأجزاء، وكل جزء منها يشكل صناعة في حد ذاته. كما إن المناولة تحولت من النطاق الجغرافي المحلي والوطني إلى النطاق العالمي (sous-traitance internationale)، والتي تأخذ في الغالب شكل شراكات دولية، لاسيما في ظل ظاهرة الاندماج التي أضحت تميز الاقتصاد العالمي. ومن المبررات الأساسية لمثل هذه المناولة:

- تزايد حدة المنافسة على المستويين المحلي والعالمي؛
- التطور السريع للتكنولوجيا والتعقيد التكنولوجي؛
- رغبة الاستفادة من التكلفة المنخفضة بسبب رخص اليد العاملة و/أو الإعفاء الضريبي في بلدان المؤسسات المناولة؛
- الاستفادة من انخفاض تكلفة المواد الأولية في بلدان المؤسسات المناولة؛
- انخفاض تكلفة النقل والاتصالات.

يرتبط نمو أهمية الاستصناع بتنامي الصناعات وتعقدتها، وكذا بتنامي ظاهرة اقتصاديات الحجم الكبير. فالمنتج لم يعد قادرا في كثير من الأحيان على تلبية كل رغبات زبائنه، لاسيما بسبب تنامي أذواق وتفضيلات الأفراد، كما إنه لم يعد قادرا على تصنيع كل أجزاء منتجه بمفرده، بسبب تعقد المنتجات، وهو ما يجعله مضطرا للاستعانة بغيره من الصناع، إن لتزويده ببعض المنتجات التي تعتبر مكملة لمنتجه، أو منتجاته، أو تعتبر ضرورية له من الناحية التسويقية، أو تعتبر ضرورية بالنسبة للمنتج الذي يصنعه، أي تدخل كجزء ضروري أو كمالي في منتجه.

ونظرا لطبيعة عقد الاستصناع من جهة، وتعدد العقود في مجال تقديم الخدمات من جهة ثانية، كالإيجار والوكالة والإعارة، فإن الاستصناع يتجه أكثر فأكثر نحو السلع ذات الطبيعة الخاصة، أي السلع غير النمطية، سواء كانت تتعلق باستخدامات خاصة، كبعض أجزاء المنتجات، ومن أمثلتها أجزاء السيارات أو أجزاء بعض الآلات والتجهيزات، أو

بعض المواد المرتبطة بالمنتجات، كمواد التغليف، أو كانت تتعلق بمنتجات يتم تصنيعها وفق الطلب، كصناعة البواخر أو الطائرات أو المركبات الصناعية أو المباني السكنية.

3- تعريف الاستصناع:

الاستصناع لغة طلب تصنيع شيء لدى طرف ما، ويعني اصطلاحاً طلب صنع سلعة محددة من حيث المواصفات والحجم، مع الاتفاق أثناء العقد على الأجل والسعر، وقد يتم دفع هذا السعر حالاً أو مؤجلاً أو على أقساط⁵. غير أن الاستصناع لا يشترط اللجوء إلى الصانع مباشرة، فهو أصلاً عقد بيع، أي يمكن أن يجري مع جهة غير صناعية، وهو حالة المصرف الإسلامي، وهذا الأخير إما أن يشتري السلعة الموصوفة من السوق، أو أن يتفق مع الصانع عليها حسب المواصفات المطلوبة. وبالتالي فإن دور المصرف هنا تمويلي بالدرجة الأولى، ويكون الاستصناع بمثابة صيغة تمويل، والأصل فيها أنها متوسطة الأجل.

كما يعرف عقد الاستصناع على أنه "عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعا يلزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده، بأوصاف مخصوصة، وبثمن محدد"⁶. ويدل هذا التعريف أن الاستصناع هو من عقود البيع وليس من عقود الإحارة أو الوكالة، كما إنه ليس مجرد وعد بالبيع، وبالتالي فهو ملزم، وفي حالة مخالفة المبيع للمواصفات المتفق عليها يكون للمشتري حق الخيار، إما أن يفسخ العقد ويسترد الثمن المدفوع للبائع، أو أن يقبل السلع المعيبة دون أن يكون له الحق في الحصول على التعويض.

ويشترط في عقد الاستصناع بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وأوصافه بكل وضوح، لأنه يشترط في المبيع أن يكون معلوماً في سائر عقود المعارضات لئلا تفضي الجهالة إلى المنازعة. غير أن اشتراط الضبط في المصنوع لا يعني شرط كونه مثلباً، أي يوجد مثله في الأسواق، بل يمكن أن يكون قيمياً، أي طلب شيء بمواصفات خاصة لا مثيل له في السوق⁷. كما يشترط أيضاً تعيين أجل تسليم المبيع منذ البداية، وذلك أيضاً منعاً للجهالة. ويشترط أيضاً تحديد مكان التسليم، خاصة إذا كان ذلك تترتب عنه مصاريف نقل المبيع إلى مكان بعيد عن مكان الصنع.

يتميز عقد الاستصناع بخاصيتين أساسيتين:

- أنه يقع على شيء غير موجود في الحال يراد صنعه، أي فيه مواد وتحويلات يتم إدخالها في المنتج، فلا يتم في مواد طبيعية كالحبوب والبقول مثلاً، وهذه المواد (أو المدخلات)، فضلاً عن العمل، تكون من الصانع وليس من المستصنع، وإلا أصبح العقد إحارة. كما إن الاتفاق على صنع سلعة ما في إطار عقد الاستصناع يتضمن افتراض عدم في هذه السلعة عند العقد، وبالتالي فهو يندرج ضمن شراء المعلوم⁸، وهو بهذه الصفة كالسلم مستثنى من بيع غير المقبوض المنهي عنه؛
- لا يشترط فيه تقديم الثمن، أي لا يشترط فيه تقديم تمويل مسبق للصانع عند العقد، كما هو الحال في بيع السلم⁹؛

وهذه الخاصية الأخيرة، أي جواز كون الثمن ائتمانياً لا يجب تعجيله، تجعل الاستصناع يحظى باهتمام أكبر من قبل المقاولين، لا سيما بالنسبة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تفتقد في كثير من الأحيان إلى موارد مالية جاهزة.

يعرف عقد الاستصناع في المصطلح المعاصر باسم **المناولة الصناعية**، أو **المقاولة من الباطن**، والتي عرفت مع عصر الصناعة تطوراً كبيراً، حتى أنها أصبحت تجرى على مستوى دولي، أي مناولة صناعية دولية.

تعرف الجمعية الفرنسية للتقييس AFNOR¹⁰ المناولة الصناعية على أنها العملية التي من خلالها يوكل مقاول، وتحت مسؤوليته، إلى شخص آخر يسمى المناول تنفيذ كل أو جزء من عقد المؤسسة أو من الصفقة العمومية المبرمة مع صاحب عمل.

وفي المجال الصناعي نتحدث عن المناولة الصناعية، والتي تعنى في دورة إنتاج محددة بأحد أو عدة أنشطة مرتبطة بها، من تصميم وصنع وصيانة، يتم توكيل تنفيذها لمناول وفق عقد يحدد فيه مصدر الأمر (الأمر) كل مواصفات السلعة المطلوب إنجازها.

يمكن اعتبار ثلاثة مبررات أساسية لعقد المناولة:

- **مبرر التخصص:** تكون المؤسسة مضطرة إلى اللجوء إلى مؤسسة مناولة في حالة عدم امتلاكها القدرات الفنية لإجراء نشاط فني متخصص، وتتعلق هذه القدرات بالتكنولوجيا، والمجسدة في المعدات والتجهيزات وطرق الصنع، وكذا بالموارد البشرية المؤهلة. وتنصب المناولة هنا على جزء من المنتج أو على نشاط متخصص، وهنا نتحدث عن **مناولة متخصصة (sous-traitance de spécialité)**.

وضمن مبرر التخصص يندرج أيضا **مبرر التكلفة**، حيث إن منتج المؤسسة المتخصصة يكون في الغالب أقل كلفة من غيرها، وذلك بسبب اكتسابها لمزايا نسبية في مجال التكلفة. وقد تجلت أهمية هذا العنصر نتيجة لاشتداد حدة المنافسة منذ ثمانينيات القرن الماضي.

- **مبرر الطاقة:** قد لا تكون طاقة المؤسسة قادرة على الاستجابة لاحتياجات زبائنها من حيث الحجم، أي أن طاقة إنتاجها أقل من حجم الطلبات، وفي هذه الحالة تكون المؤسسة مضطرة للجوء إلى مناوول، أو مناولين، قصد التعاقد على تنفيذ بعض الأنشطة، وهنا نتحدث عن مناولة ناتجة عن نقص الطاقة (sous-traitance de capacité).

وفي الواقع ينجر عن مبرر الطاقة مبرر احترام الآجال، إذ أن افتقاد المؤسسة إلى طاقة كافية للاستجابة لمتطلبات زبائنها يعني عدم تحكّمها في الآجال المعقود عليها، وبالتالي احتمال فقدان جزء من زبائنها، وهذا ما يجعلها مضطرة للجوء إلى مؤسسات أخرى من خلال عقود مناولة.

- **مبرر السوق:** قد تكون المؤسسة الأمرة (أي المقدمة لأمر المناولة) غير متخصصة في أية صناعة، وإنما تكون بمثابة وسيط ممول للعملية، حيث تستقبل طلبات الخدمة من مؤسسات صناعية وتقوم بإبرام عقود مناولة مع مؤسسات متخصصة، أي أن هناك عقداً في هذه الحالة: عقد ما بين المؤسسة طالبة الخدمة والوسيط من جهة، وعقد ما بين الوسيط والصانع من جهة ثانية، وهنا نتحدث عن مناولة السوق (sous-traitance de marché). وضمن هذا الشكل تندرج عقود المناولة التي تمارسها **المصارف الإسلامية**.

4- الاستصناع في المصارف الإسلامية:

لقد أدى تنامي دور المصارف في مجال تمويل الاقتصاد إلى تدخل مكثف لها وابتكار أدوات وأساليب تمويلية جديدة ومتنوعة، ومنها التمويل المقدم أو المسبق، والاستصناع شكل في ذلك.

يقوم تدخل المصرف الإسلامي في مجال المناوولات (أو الاستصناع) على منطوق الوساطة المالية، أي أنه يتدخل بصفته ممولا للعملية، سواء تم ذلك من خلال شراء السلعة وتملكها ثم بيعها لطالبتها، أو تم من خلال الاتفاق مع أحد

الصناع، وهنا يكون المصرف مرتبطاً بعقدين: عقد خلفي يبرم بينه وبين صاحب العمل (le maître de l'ouvrage)، وعقد أمامي يبرم بينه وبين الصناع أو المؤسسة المناولة (le sous-traitant).

وهكذا، يمكن المصرف الإسلامي ممارسة صيغة الاستصناع من خلال أحد أسلوبين:

- 1- أن يقوم بشراء السلعة المطلوبة ثم يبيعها، بعد أن يستلمها، يبعاً عادياً بثمن نقدي أو مقسط أو مؤجل.
- 2- أن يبرم عقد استصناع مع طالب السلعة، بصفته بائعاً، ثم يبرم عقد استصناع موازٍ، بصفته مشترياً، مع أحد الصناع، لتصنيع السلعة المطلوبة¹¹.

يخضع عقد الاستصناع في المصارف الإسلامية للخطوات التالية:

1- يتقدم الزبون إلى البنك بطلب شراء سلعة من خلال عقد استصناع يوضح فيه نوع السلعة وكميتها والأجل الذي يرغبه في الحصول عليها؛

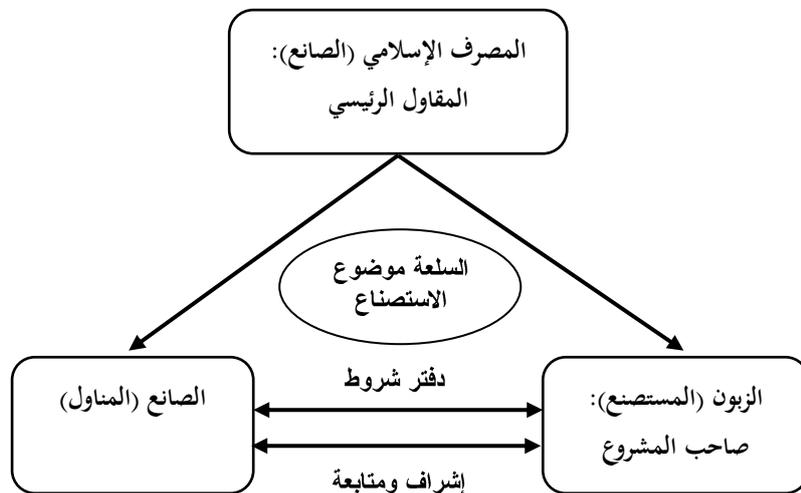
2- يدرس البنك الطلب المقدم إليه ويرى الإمكانات المتاحة: هل السلعة موجودة في السوق بالموصفات المطلوبة، أم أنها تقتضي طلبها من أحد المصانع، ثم يتفق مع زبونه على تفاصيل العملية من حيث الثمن (ثمن الشراء مضافاً إليه الربح) وكيفية دفعه (فورا، مقسطاً، مؤجلاً) والزمن المطلوب لتسليم السلعة؛

3- في حالة عدم شراء السلعة من السوق يبرم البنك عقد استصناع موازٍ للعقد الأول، أي بنفس مواصفات السلعة المطلوبة، مع أحد الصناع، ويصبح هنا مشترياً والصانع هو البائع، أي أن البنك هو مالك السلعة، ثم يبيعها بعد تملكها إلى الزبون. ولا يشترط هنا تسليم البنك للسلعة بنفسه، بل يمكن الاتفاق في العقد على جهة يتم التسليم لها. كما يمكن الاتفاق على الزبون (باعتباره صاحب المشروع) متابعة المشروع بنفسه أو من خلال جهة فنية يتم تحديدها في العقد.

يخضع ثمن المبيع (السلعة المطلوبة) في عمليات المناولة (أو الاستصناع) على العموم لمبدأ المساومة، ولا يتحدد على أساس المراجعة، أي من خلال حساب التكلفة المطلوبة في تصنيع المبيع مضافاً إليها ربحاً معلوماً، وهذا ما يجرنا إلى فكرة بورصات الاستصناع، أو ما يعرف ببورصات المناولة.

يتمثل عمل بورصات المناولة في استقبال وتنظيم طلبات الصنع وعرضها على الصناع من ذوي الاختصاص، وتكون المساومة ما بين هؤلاء فيما يتعلق بسعر البيع والأجال والمدد، في إطار المواصفات المطلوبة في السلعة.

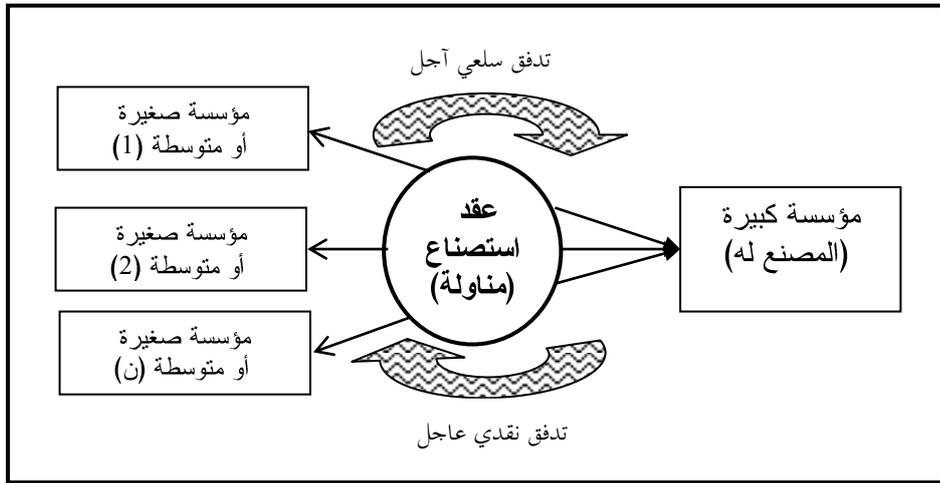
ومن الملاحظ تدخل ثلاثة أطراف في عقد الاستصناع الذي تجريه المصارف الإسلامية حول سلعة محددة هي: الزبون (المستصنع)، المصرف الإسلامي (الصانع والمقاول الرئيسي)، الصناع (المناول)، وهو ما يوضحه الشكل التالي:



شكل 1: أطراف وآلية عقد الاستصناع

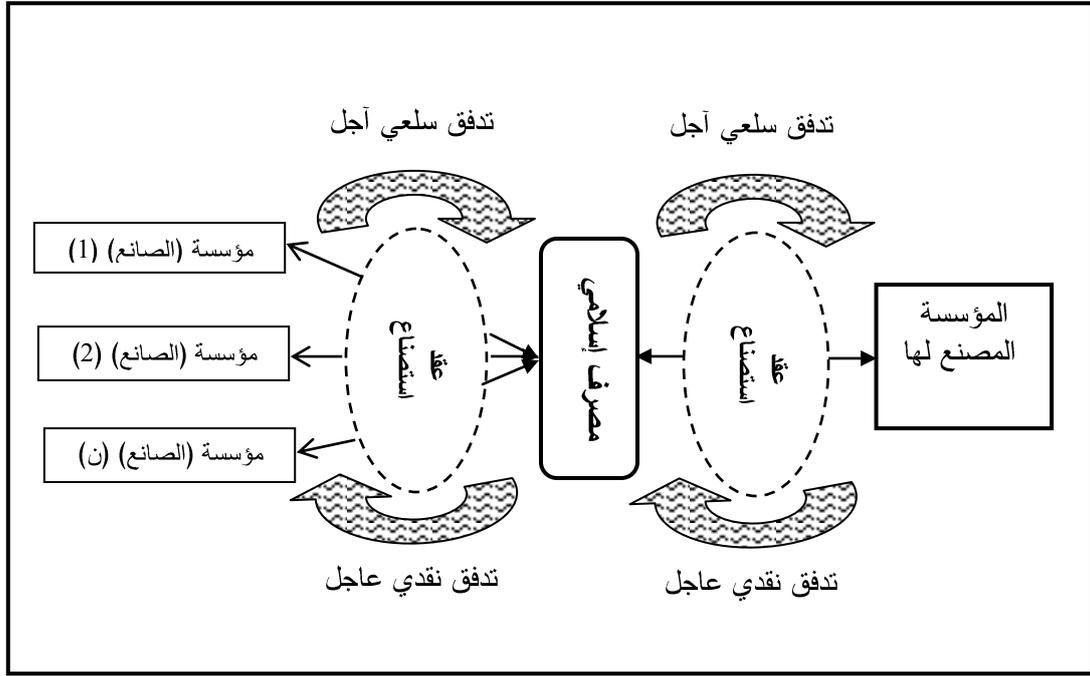
يعتبر عقد الاستصناع أسلوباً هاماً متاحاً أمام المصارف الإسلامية لإبراز مساهمتها في تمويل التنمية في البلدان الإسلامية، حيث إنه يفتح مجالات واسعة أمامها للدخول في استثمارات شتى تحتاج إليها هذه المجتمعات. ويستخدم هذا الأسلوب في صناعات متطورة ومهمة جداً في الحياة المعاصرة، كما ذكرنا من قبل، كاستصناع الطائرات والقطارات والسفن ومختلف الآلات التي تصنع في المصانع الكبرى أو المعامل اليدوية، كما يطبق كذلك لإقامة المباني المختلفة في المجمعات السكنية، والمستشفيات والمدارس والجامعات إلى غير ذلك، وغيرها من مستلزمات شبكة الحياة المعاصرة. وعموماً فإنه يمكن أن يستخدم في مختلف الصناعات، ما دام يمكن ضبطها بالمقاييس والمواصفات المتنوعة¹².

وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أكبر المستفيدين من صيغة الاستصناع. فمن خلال هذا العقد تلجأ المؤسسات الكبرى إلى المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة (PMI) لتصنيع بعض أجزاء صناعتها. وعادة ما تخضع هذه العملية إلى عملية مناقصة، أي البحث عن الصانع الأقل سعراً، وفي هذا الإطار تدرج بورصات المناولة.



شكل 2: عقد استصناع يتضمن طرفين

غير أنه قد لا تستطيع المؤسسة المصنعة لها تمويل العملية، وفي هذه الحالة تلجأ إلى البنك، حيث يقوم هذا الأخير بعقد استصناع مواز مع جهة أخرى (صانع)، وبالتالي يصبح لدينا ثلاثة أطراف كما يبين الشكل التالي:



شكل 3: عقد استصناع يتوسطه بنك

5- مخاطر المصارف الإسلامية المرتبطة بعملية الاستصناع:

تجدر الإشارة في البداية إلى أن المصارف الإسلامية تتعرض لمخاطر أكبر من المصارف التقليدية، ذلك أن هذه الأخيرة يتركز نشاطها على الائتمان، لاسيما منح القروض، وبالتالي فإن أكبر خطر بالنسبة إليها هو عدم استرجاع هذه القروض، في حين أن نشاط المصارف الإسلامية يقوم أصلاً على المخاطرة، أي مشاركة الزبون في الربح والخسارة، وهو ما يعرف بمبدأ الغنم بالغرم. كما إن المصرف الإسلامي إذ يمارس صيغة المراجعة أو السلم يتعين عليه امتلاك السلعة المشتراة قبل بيعها للزبون، وبالتالي فهو يتحمل كل المخاطر المحتملة قبل عقد البيع مع الزبون.

وفضلاً عن المخاطر التي تتعرض لها المصارف الإسلامية، شأنها شأن كل المؤسسات المالية والمصرفية، كمخاطر الائتمان ومخاطر سعر الصرف ومخاطر المنافسة ومخاطر التشغيل عموماً، ومنها مخاطر إدارة السيولة، تتعرض هذه المصارف إلى مخاطر خاصة، ومن ضمنها مخاطر الوقوع في مخالفات شرعية في معاملاتها ومخاطر علاقتها الخاصة مع البنوك المركزية، في أنظمة مصرفية تقليدية، والمخاطر الناتجة عن دخولها في مشاركات أو مضاربات أو سلم أو استصناع مع أطراف أخرى.

هناك ثلاثة أنماط أساسية من المخاطر ترتبط بعقد الاستصناع:

- **مخاطر ائتمانية:** وهي تنشأ حينما يدفع المصرف كلياً أو جزئياً ثمن الشيء المستصنع للبائع أو للصانع، حيث في هذه الحال يمكن أن لا يوفي المشتري (طالب السلعة) بثمانها، أو يتأخر عن الموعد المحدد للدفع، ويقع بالتالي المصرفي في حالة عجز ناتج عن ممارسته الائتمان.

- **مخاطر السوق (أو الأسعار):** وتنشأ حينما يتفق المصرف مع زبونه على سلعة محددة وبثمن محدد، وحينما يقدم المصرف على شرائها يجد أن الأسعار قد تغيرت في اتجاه الارتفاع، وهو لا يستطيع الرجوع على الزبون، وبالتالي يتحمل مخاطر ارتفاع السعر.
 - **مخاطر عدم استلام السلعة، أو استلامها بغير المواصفات المطلوبة:** وتنشأ حينما يتعلق الأمر بإجراء استصناع مواز من قبل البنك، حيث قد لا يستلم المصرف السلعة المطلوبة في الموعد المحدد، أو قد يستلمها عند موعد الاستلام ولكنها تكون مختلفة جزئياً من حيث المواصفات أو الجودة عن السلعة التي أمر بتصنيعها. مع الإشارة إلى أنه يمكن النص في العقد على دفع تعويضات محددة من قبل الصانع في حالة التأخير في تسليم السلعة في موعدها نتيجة التقصير، وقد وافق مجمع الفقه الإسلامي على مبدأ فرض شرط جزائي لسداد تلك التعويضات. وفي حالة امتداد التأخير في التسليم لفترة طويلة فإنه يمكن المشتري أن ينهي العقد ويطلب بما دفعه من مبالغ مقدمة أو يباشر تنفيذ الضمان.
- وفي كل الأحوال يتعين على المصرف اعتماد تدابير احترازية حسبنا لهذه المخاطر، ومن ضمن التدابير الخاصة بتغطية المخاطر: رهن السلعة المصنعة؛ رهن بعض أصول الصانع؛ طلب ضمانات شخصية من صاحب المشروع في حالة كون تسديد الثمن أو بعضه مؤجلاً؛ التأمين عن الائتمان لدى شركة تأمين (assurance crédit). هذا إلى جانب ضرورة مراعاة الجدية والالتزام والسمعة في صاحب المشروع والصانع على حد سواء، وهو الأساس.
- وفضلاً عن ذلك يتعين على المصرف مراعاة معيار الحد الأدنى لكفاية رأس المال. وفيما يلي ملخصاً حول متطلبات رأس المال في مختلف مراحل عقد الاستصناع المأخوذ عن معيار كفاية رأس المال المقترح من مجلس الخدمات المالية الإسلامية¹³ الموصى بتطبيقه ابتداءً من سنة 2006.

ملخص متطلبات رأس المال في مختلف مراحل عقد الاستصناع بين الجداول التالية فترة تطبيق العقد التي تتضمن العبء على رأس المال:

الاستصناع مع الاعتماد جزئياً أو كلياً في تحصيل الثمن على الإيرادات		
الرجحة المعنية للعقد	وزن مخاطر الائتمان	العبء على رأس المال بخلاف السوق
مخزون المنتجات غير لامة الصنع من وزن إصدار توالتير	يسند على تصنيف المشتري بواسطة مؤسسة التصنيف الخارجية إذا كان التصنيف أو على معايير التصنيف الزمرية التي تتراوح بين مخاطر جاي، و ٧٠٪ و ٧٥٪ - لا بد إجراء تقييم بين مخاطر المرفوض في الاستصناع ومخاطر المرفوض في الاستصناع الواردي. التل القوت ١٢٣-١٢٤	تاريخ استحقاق مدة العقد أو تاريخ انقضاء الصورية الكاملة للثمن القراء من قبل مطوري الاستصناع أيهما أقرب
الرجحة المعنية للعقد	وزن مخاطر الائتمان	العبء على رأس المال بخلاف السوق
مخزون المنتجات غير لامة الصنع من وزن إصدار توالتير	يسند على تصنيف المشتري أو وزن مخاطر المشتري غير المصنف	وزن الخطر يقدري تصنيف المشتري للثمن القراء، أو وزن الخطر يقدري للثمن القراء أيهما أقرب على السوق على الامتياز التجارية التل القوت ١٢٤-١٢٥
الرجحة المعنية للعقد	وزن مخاطر الائتمان	العبء على رأس المال بخلاف السوق
مخزون المنتجات غير لامة الصنع من وزن إصدار توالتير	يسند على تصنيف المشتري النهائي أو وزن مخاطر المشتري غير المصنف	وزن الخطر يقدري تصنيف المشتري للثمن القراء، أو وزن الخطر يقدري للثمن القراء أيهما أقرب على السوق على الامتياز التجارية التل القوت ١٢٤-١٢٥
الرجحة المعنية للعقد	وزن مخاطر الائتمان	العبء على رأس المال بخلاف السوق
مخزون المنتجات غير لامة الصنع من وزن إصدار توالتير	يسند على تصنيف المشتري النهائي أو وزن مخاطر المشتري غير المصنف	مطلوب شريطة أن لا يكون هناك أي شروط في عقد الاستصناع الواردي يحدد - لا بد إجراء تقييم بين المرفوض للتابع زيادة أو تقييم يتم في الاستصناع ومخاطر المرفوض في البيع. التل القوت ١٢٤
الرجحة المعنية للعقد	وزن مخاطر الائتمان	العبء على رأس المال بخلاف السوق
مخزون المنتجات غير لامة الصنع من وزن إصدار توالتير	يسند على تصنيف المشتري النهائي أو وزن مخاطر المشتري غير المصنف	مطلوب شريطة أن لا يكون هناك أي شروط في عقد الاستصناع الواردي يحدد - لا بد إجراء تقييم بين المرفوض للتابع زيادة أو تقييم يتم في الاستصناع ومخاطر المرفوض في البيع. التل القوت ١٢٤
الرجحة المعنية للعقد	وزن مخاطر الائتمان	العبء على رأس المال بخلاف السوق
مخزون المنتجات غير لامة الصنع من وزن إصدار توالتير	يسند على تصنيف المشتري النهائي أو وزن مخاطر المشتري غير المصنف	مطلوب شريطة أن لا يكون هناك أي شروط في عقد الاستصناع الواردي يحدد - لا بد إجراء تقييم بين المرفوض للتابع زيادة أو تقييم يتم في الاستصناع ومخاطر المرفوض في البيع. التل القوت ١٢٤

المصدر: جريدة القيس (الكويتية)، العدد 11889، السنة 35، بتاريخ 27 جمادى الآخرة 1427 هـ الموافق 6 يوليو 2006

6- مجالات تطبيق صيغة الاستصناع في المصارف الإسلامية: حالة قطاع البناء:

مع إن قطاع البناء يعد من أكثر القطاعات انتعاشا في المجتمعات الإسلامية عموما، ومنها الجزائر، ما يزال معظم هذه المجتمعات يعاني من مشكل الإسكان. ولاشك أن من أهم العقبات القائمة أمام ترقية هذا القطاع مشكل التمويل والصيغ المعتمدة في ذلك.

وفي الواقع نجد كثيرا من الأفراد يتجنبون اللجوء إلى البنوك التقليدية لتمويل شرائهم أو بنائهم لمسكنهم بسبب ما ينطوي عليه ذلك من الربا، ومنهم من يكره نفسه على الاقتراض بمبرر الضرورة، في ظل غياب أو نقص بنوك تموله بصيغ أخرى غير القروض بالفائدة. غير أن المشكل يبقى مطروحا بجدّة، مما يقتضي إيجاد بدائل تمويلية مقبولة.

يعد الاستصناع من أهم الصيغ التي يمكن الاعتماد عليها في مجال تمويل الإسكان، حيث يقوم من خلاله المصرف بإبرام عقد استصناع مع مجموعة من الأفراد لبناء مساكن، وفق مواصفات وأسعار محددة، ثم يقوم بإبرام عقد استصناع مواز مع أحد المقاولين لبناء هذه المساكن. ويعد المصرف هنا هو المالك لهذه المساكن، وهو الذي سيتولى بيعها لطالبيها بعد استلامها. وعادة ما يتم دفع ثمن البيع بالتقسيط حسب جدول يتم الاتفاق عليه في العقد.

لقد وجد العديد من المصارف الإسلامية فرصة مناسبة لممارسة صيغة الاستصناع، كما وجدت في هذا المجال فرصة لتوظيف سيولتها المرتفعة، خاصة وإن قطاع البناء ضئيل المخاطر نسبيا، وقد ساهمت بذلك في حل مشكل تمويل قطاع الإسكان.

يمكن المصرف الإسلامي إصدار **شهادات استصناع** في حالة كون مبلغ التمويل كبيرا لا يقدر على تغطيته، حيث يقوم بطرح هذه الشهادات في السوق، ويحصل صاحبها على ربح معلوم¹⁴. فمثلا إذا كانت التكلفة المتفق عليها مع صاحب المشروع هي 100 مليون دينار، واتفق مع أحد المقاولين على إنجاز المشروع بتكلفة 90 مليون دينار، أي أن الربح هو 10 مليون دينار، فإن البنك يصدر شهادات استصناع يقسم مبلغ الربح عليها، ويحتفظ بجزء منها، فإذا أصدر مائة ألف شهادة استصناع، فإن ربح كل شهادة هو مائة دينار.

وفي إطار التمويل العقاري من خلال صيغة الاستصناع نشير إلى تجربة المؤسسة العربية المصرفية، التي فازت بجائزتين من جوائز التمويل الإسلامي العقاري، حيث نالت جائزة "أفضل هيكل تمويل إسلامي مبتكر" تقديرا لصيغة "الاستصناع الموازي" التي طورها فريق تمويل العقارات بوحدة إدارة الموجودات الإسلامية بالبنك بالتعاون مع هيئة الرقابة الشرعية في البنك. وقد استخدمت هذه الصيغة خلال العام 2006 لإنشاء مشروع سكني للأسر بتكلفة 60 مليون دولار في شمال إنجلترا، كما أنها حققت نجاحا كبيرا في خفض تكلفة تمويل مشاريع التطوير العقاري المتوافق مع الشريعة الإسلامية إلى مستوى مقارب لمستوى التمويل الذي يقوم على أساس الفائدة.

أما فيما يخص آلية عمل صيغة الاستصناع فنشير إلى كيفية عمل بنك دبي الإسلامي بهذه الآلية في مجال البناء: يوجه التمويل إلى من يملك قطعة أرض، أو لديه حق الانتفاع بقطعة أرض، ويرغب في بناء عقارٍ ما، ويحتاج إلى تمويل لهذا المشروع، حيث يقوم البنك بتوقيع اتفاقية استصناع معه لبيع العقار، ومن ثم إنشاء البناء حسب المواصفات التي يحددها صاحب البناء، ويتحمل البنك تكاليف الإنشاء ويقوم بتحصيل سعر البيع منه على أساس دفعة أو دفعات مؤجلة. وتتمثل بنود التمويل في الآتي:

الأصول المؤهلة: المشاريع السكنية وأبنية المكاتب ومجمعات الفيلات.

الدفعة المقدمة: حد أدنى 25% من إجمالي تكاليف الإنشاء.

فترة السداد: لغاية 10 سنوات.

طريقة السداد: إمكانية السداد على فترات ربع سنوية، نصف سنوية أو سنوية.

مصادر السداد: التدفق المالي الناتج عن الإيجارات.

نسبة الربح: ثابتة طول فترة التمويل.

الضمان: رهن عقاري من الدرجة الأولى على الأرض والبناء، شيكات مؤجلة تغطي الأقساط.

التأمين: بوليصة تأمين تغطي العقار قيد الإنشاء لصالح البنك.

أما في الجزائر فإن الصيغة المعتمدة من طرف المصارف في تمويل قطاع الإسكان فتنحصر في القروض، مع العلم أن كثيرا من الأفراد يستكفون عنها بسبب انطوائها على عنصر الربا، مع أنهم لا يجدون بديلا آخر للحصول على التمويل لبناء مساكنهم. وبطبيعة الحال يمكن هذه المصارف المساهمة في تمويل قطاع البناء من خلال صيغة الاستصناع، والتي تعتبر أحد سبل توظيف الموارد بالنسبة لهذه المصارف من جهة، خاصة في ظل مشكلة فائض السيولة التي تعاني منه، وحلا للأفراد من جهة ثانية.

وعلى مستوى المؤسسات يمكن ديوان الترقية والتسيير العقاري (OPGI) أن يستخدم هذه الصيغة مع البنوك في تمويل مشاريعه السكنية، ويعتبر هنا صاحب المشروع، ويقوم البنك المبرم معه عقد استصناع بالاتفاق مع أحد المقاولين والتعاقد معه بعقد استصناع مواز لإنجاز المشروع بالمواصفات المحدد من قبل صاحب المشروع، كما يمكن هذا الأخير الاتفاق مع البنك على حقه في متابعة المشروع حتى نهايته (أنظر الشكل 1 في هذا البحث).

وفي نفس السياق يمكن الهيئات العمومية الاستعانة بالتمويل المصرفي من خلال عقد الاستصناع لبناء المدارس والمصحات وتشديد الطرقات وغيرها من المرافق العمومية. وبالإضافة إلى التمويل المحلي، يمكن هذه الهيئات اللجوء إلى البنك إلى البنك الإسلامي للتنمية للحصول على التمويل بالاستصناع إذا ما كان الإنجاز يتطلب تكلفة مرتفعة.

7- خاتمة:

تمة مشكلة حقيقية يعاني منها نظام التمويل في الجزائر تتمثل في ضيق البدائل التمويلية، حيث إن هذا النظام ظل قائما، وبصورة حصرية، على نظام القروض، وهذه المشكلة ظلت عائقا كبيرا أمام تلبية حاجات الأفراد والمتعاملين الاقتصاديين، وبالتالي أمام التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

إن هذا الوضع ينسحب في الواقع على معظم دول العالم الإسلامي، ولو بدرجات متفاوتة، وهو الأمر الذي يستدعي مراجعة شاملة لأنظمة التمويل السائدة، سواء من حيث مكوناتها، أو من حيث القوانين والقواعد التي تحكمها، وهو ما يعني إعادة رسم دور المصارف ومؤسسات التمويل، وتوسيع نطاق محفظة الأدوات المالية والبدائل التمويلية.

تمثل صيغة الاستصناع أداة تمويلية هامة تستدعي الاهتمام المناسب بها من قبل السلطات المعنية في هذه البلدان، فهي آلية هامة في خدمة التنمية الصناعية عموما، وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي أصبحت تشكل أكبر نسبة في النسيج الصناعي، بوجه خاص.

يمكن تلخيص نتائج هذا البحث في النقاط الآتية:

- تقوم صيغ التمويل الإسلامية على مبدأ الغنم بالغرم، وعلى مبدأ العمل والمخاطرة، وهو ما يخالف المبدأ الذي يقوم عليه نظام القرض، وهو العائد المضمون؛

- لقد أثبتت المصارف الإسلامية تطبيقية صيغ التمويل الإسلامية وفعاليتها، على الرغم من أن المحيط الذي تعمل فيه غير مناسب لمنطق عملها في أغلب الأحيان، وبالتالي تكون قد أثبتت بأن عقود المضاربة والمشاركة والمراجحة والسلم والاستصناع وغيرها ليست مجرد أبواب في كتب الفقه، أو إنها مجرد عمليات تتم ما بين الأفراد، بل هي أدوات عملية يمكن العمل بها في كل مكان وزمان وفي إطار مؤسسي.
- تحقق صيغة التمويل عن طريق صيغتي السلم والاستصناع التكامل بين الخبرات ورأس المال، حيث يوفر المصرف للمؤسسات الأموال اللازمة للقيام بالإنتاج، مع سدادها لمبلغ التمويل من خلال تسليم منتجاتها إلى المصرف عند أجل معلوم.
- تتميز صيغة الاستصناع بالمرونة في التطبيق، حيث إنها يمكن أن تشمل مختلف المجالات الصناعية والخدمية، كما إنها لا تتطلب دفع الثمن مسبقاً كالسلم، بل يمكن أن يكون مؤجلاً أو مقسطاً.
- تساعد صيغة الاستصناع على ترقية قطاع المناولة، وبالتالي ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي يعتمد بشكل كبير على هذا النشاط، لاسيما في ظل الدور المتزايد لهذا النوع من المؤسسات بشكل عام.

الهوامش:

¹ ظهرت المصارف الإسلامية في الخمسينيات من القرن الماضي ولكن لم تستمر، ومع مطلع الستينيات (1963) تم إنشاء "بنوك الادخار المحلية" في مصر على يد المفكر الاقتصادي أحمد عبد العزيز النجار¹، والتي استمرت إلى غاية 1967، حيث تم حلها وعضت ببنك ناصر الاجتماعي، ثم توالى إنشاء المصارف الإسلامية خلال السبعينيات من طرف بعض أصحاب الأموال من أمثال الأمير محمد الفيصل (مجموعة بنوك فيصل الإسلامية) والشيخ سعيد لوتاه (بنك دبي الإسلامي) والشيخ صالح كامل (مجموعة دلة البركة)، الذين كان لهم الفضل في تأسيس العديد من المصارف الإسلامية عبر العديد من البلدان. كما أنشئ في نفس الفترة (1975) البنك الإسلامي للتنمية بجهة مبنقة عن منظمة المؤتمر الإسلامي. ويجدر الذكر أن بنك دبي الإسلامي (1975) يعتبر أول بنك إسلامي بدأ في العمل، أما ما قبله فقد تركز عملها على الجانب الاجتماعي والتكافلي.

² تقرير مركز المعلومات في غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي (2007).

³ وإن كان عقد الاستصناع لا يشترط في صحته، بالنسبة للحنفية، وجود تقديم الثمن عن العقد، بل يمكن أن يكون مؤجلاً أو مقسطاً كما سنرى ذلك لا حقا.
⁴ باستثناء شرط القبض، حيث أن الحنفية لا يشترطون قبض الثمن في المجلس، بل يمكن أن يكون مؤجلاً أو مقسطاً، ذلك أن السلم فيه معنى السلف من ناحية تقديم الثمن، وذلك بمقابل الاسترخاض في الأسعار، أما الاستصناع فليس فيه استرخاض، بل فيه مساومة، والصانع غالباً لا يرضى إلا بما يحقق له ربحاً مناسباً.
⁵ أجاز مجلس مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي عقد الاستصناع، وهذا نص القرار: إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السابع بجدة في المملكة العربية السعودية من 7 إلى 12 ذي القعدة 1412 هـ الموافق 9-14 مايو 1992م. بعد إطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع: "عقد استصناع". وبعد استماعه للمناقشات التي دارت حوله، ومراعاة لمقاصد الشريعة في مصالح العباد والقواعد الفقهية في العقود والتصرفات، ونظراً لأن عقد الاستصناع له دور كبير في تنشيط الصناعة، وفي فتح مجالات واسعة للتمويل والنهوض بالاقتصاد الإسلامي. قرر: 1- إن عقد الاستصناع - وهو عقد وارد على العمل والعين في الذمة - ملزم للطرفين إذا توفرت فيه الأركان والشروط. 2- يشترط في عقد الاستصناع ما يلي: أ- بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة. ب- أن يحدد فيه الأجل. 3- يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لأجل محددة. 4- يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.

⁶ مصطفى أحمد الزرقا، عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب-البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 1420 هـ، ص20

⁷ وهذا خلاف عقد السلم الذي لا يصح إلا في الملييات.

⁸ هذا هو المفترض في عقد الاستصناع، غير أن ذلك ليس شرطاً في صحة العقد، إذ يمكن أن يكون موجوداً غي عند الصانع أو غيره عند التعاقد.

⁹ لا يشترط في صحة عقد الاستصناع تقديم الثمن، أي دفع ثمن السلعة أو نسبة منه مقدماً، إذ يمكن أن يكون الثمن مؤجلاً أو مقسطاً، وهذا خلاف عقد السلم الذي يشترط فيه تقديم الثمن حتى لا يتم الوقوع في بيع الكالئ بالكالئ المنهي عنه شرعاً، ومع ذلك يجب أن يكون هذا الثمن معلوماً منذ البداية، أي منذ إبرام العقد.

¹⁰ Association Française de Normalisation: "la sous-traitance est définie comme l'opération par laquelle un entrepreneur confie par un sous-traité, et sous sa responsabilité, à une autre personne appelée soustraitant, tout ou partie de l'exécution du contrat d'entreprise ou du marché public conclu avec le maître de l'ouvrage."

¹¹ تثبت ملكية الشيء المراد صنعه للمستصنع بمجرد إبرام العقد، ويثبت معه أيضا الثمن بالنسبة للصانع. أما بالنسبة للثمن فيمكن أن يكون في كلا العقدين حالا أو مؤجلا.

¹² غير أن الملاحظ هو تركيز هذه المصارف، في مجال تطبيق صيغة الاستصناع، على الاستثمارات العقارية، أي في مجال البناء، لاسيما منها البناءات السكنية.

¹³ مجلس الخدمات المالية الإسلامية هو هيئة إسلامية دولية قامت بإنشائها مجموعة من البنوك المركزية في الدول الأعضاء بالبنك الإسلامي للتنمية. يقع مقره في كوالالمبور بماليزيا. بدأ المجلس نشاطه في نوفمبر 2002م، وهو يهدف إلى تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية، لاسيما من خلال إصدار معايير وإرشادات لصالح المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية. وللإشارة يعمل المجلس منذ أكثر من 3 سنوات على إيجاد معايير خاصة بالصرافة الإسلامية، باعتبار أن معايير بازل2 لا تتناسب والصرافة الإسلامية، وقد اقترح في هذا ثلاثة معايير هي معيار كفاية رأس المال والمخاطر وحوكمة الشركات.

¹⁴ تختلف هذه الشهادات عما يعرف بصكوك الاستصناع، والتي هي مثل صكوك السلم، والتي يتم إصدارها من قبل أحد الطرفين (البائع أو المشتري)، كقابل عن بيع سلعة مؤجلة التسليم بثمن معجل، حيث إن السلعة المؤجلة التسليم هي من قبيل الديون العينية، لأنها موصوفة تثبت في الذمة. وحيث إن المبيع، إن في السلم أو في الاستصناع، لا يزال في ذمة الصانع أو البائع، فإن هذه الصكوك غير قابلة للبيع أو التداول، فهي من قبيل الاستثمارات المحتفظ بها حتي تاريخ استحقاقها.