

الفاكتورنج

Factoring

حلقة نقاشية عقدت بالمركز الحلقة رقم (٢٩)

الثلاثاء ١٥ شوال ١٤٢٤هـ - الموافق ٩ ديسمبر ٢٠٠٣م

إعداد

دكتور/ محمد عبد العليم عمر

أستاذ المحاسبة

مدير مركز صالح كامل

للاقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تصدير وتقديم

التصدير:

من أهم أغراض مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر نشر المعرفة الاقتصادية من منظور إسلامي ويقوم المركز في سبيل تحقيق ذلك بعدة أنشطة منها اللقاءات العلمية والتي تتعدد أشكالها ومن بينها الحلقات النقاشية التي تعقد دورياً في صورة مجلس علم يضم مجموعة محدودة من السادة أساتذة الشريعة والاقتصاد لمناقشة إحدى القضايا من أجل تبادل الآراء بينهم وزيادة معرفتهم بالجوانب المختلفة للقضية وإثراء المعرفة حولها وطرح نقاط بحث جديدة، إلى جانب تقديم الرؤية العلمية الشرعية والاقتصادية حول القضية المطروحة للنقاش بشكل يفيد في التطبيق، وجرت العادة على تسجيل المناقشات ثم تفرغ وتحرر تمهيداً لطبعتها ونشرها ويسبق ذلك كله إعداد ورقة عمل لتكون بمثابة دليل للمعلومات الأساسية حول القضية محل المناقشة.

وفي هذه الصفحات نقدم ورقة العمل الأساسية لموضوع الحلقة

التاسعة والعشرون وهي:

الفاكتورنج (Factoring)

التقديم:

الفاكتورنج مصطلح حديث نسبياً في الأدب الاقتصادي المكتوب باللغة العربية كما أنه نشاط لم يوجد في مصر بعد ولا يوجد منه على مستوى العالم العربي سوى أربع شركات في كل من تونس والمغرب شركتان، رغم أنه نشاط عالمي يوجد في العديد من الدول الأجنبية، ويقوم في فكرته ونشاطه على تقديم التمويل بطريقة سهلة وميسرة للتجار الذين يبيعون بضائعهم بالأجل خاصة في عمليات التصدير، وذلك عن طريق آلية تتمثل في قيام شركة متخصصة «شركة الفاكورنج» بشراء الدين المستحق للتجار في ذمة عملائهم الذين اشتروا منهم بالأجل وذلك بإعطائهم نسبة كبيرة (عادة من ٨٥٪ إلى ٩٥٪) من هذا الدين فور عملية البيع ومتابعة تحصيل الباقي في مواعيده وسداده لهم، وهو يتوجه بالدرجة الأولى لصغار متوسطى التجار الذين لا تمكنهم مواردهم المالية من الانتظار حتى تاريخ تحصيل ديونهم على عملائهم إلى جانب ما تقدمه شركات الفاكورنج من خدمات أخرى مثل توفير المعلومات عن الأسواق وفرص التصدير ودراسة الحالة الائتمانية للعملاء لتقرير البيع لهم ثم ضمان تحصيل كامل الدين والحماية من أخطار الديون المدومة.

وتحقيقاً لأغراض مركز صالح كامل في نشر المعرفة الاقتصادية من منظور إسلامي والإسهام في القضايا الاقتصادية المعاصرة تقرر عقد حلقة نقاشية حول موضوع الفاكورتونج وأعدت هذه الورقة التي تتضمن المعلومات الأساسية عنه وذلك من أجل ما يلي:

أولاً: إنه في ظل العولمة وما أسفرت عنه من تحرير التجارة الخارجية. وصدور اتفاقية الجات وإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، أصبح العالم كله سوقاً واحدة تتنافس فيه المؤسسات من الدول المختلفة وتحتاج هذه المنافسة إلى إجراءات وأساليب ومنظمات داعمة للتجارة الخارجية ومن أهمها مؤسسات الفاكورتونج التي تقوم بدور هام في هذا المجال، ونظراً لكون هذا الموضوع مجهولاً للكثيرين في مصر والعالمين العربي والإسلامي سواء على مستوى البحث والدراسة أو على مستوى التطبيق، لذلك كان عقد هذه الحلقة للتعريف به وكيفية تطبيقه خاصة أنه لا يوجد قانون في مصر لتنظيم العمل به أو كيفية تسجيل الشركات الممارسة له.

ثانياً: من المعروف أن الميزان التجاري (الصادرات - الواردات) في مصر والعديد من الدول الإسلامية يعاني من عجز كبير ومستمر فلقد بلغ العجز التجاري في مصر على سبيل المثال الآن حوالي ٨ مليار دولار وأن من أهم السياسات لعلاج هذا العجز تنشيط الصادرات وزيادتها

والتي من أهم مشكلاتها الجهل بالأسواق العالمية وبالمستوردين ومشكلات التمويل، ويعتبر نظام الفاكورتونج من الوسائل الأساسية لتقديم هذه الخدمات خاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يمكن أن توفر منتجات محلية ذات ميزة نسبية يمكن تصديرها بما يزيد من نشاطها وتوسع فيه.

ثالثاً: نظراً لقيام نظام الفاكورتونج التقليدي على التمويل بالربا المحرم شرعاً، ففي بادرة مشكورة تقدم أحد المواطنين الذي بدأ في إنشاء أول شركة فاكورتونج مصرية بطلب إلى مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر الشريف بمقترحات تتضمن إفراغ نظام الفاكورتونج التقليدي في آلية تقوم على معاملات جائزة شرعاً لإبداء الرأي في هذه المقترحات، وبعد الدراسة أصدر المجمع قراره في شهر يونيه ٢٠٠٣م بالموافقة على ما جاء بالمقترحات وسارعت أجهزة الإعلام كما نشر على الإنترنت في مواقع عديدة القرار بصيغة فهم منها أن المجمع وافق على الفاكورتونج بصفة عامة حيث كانت العناوين «مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر يجيز الفاكورتونج شرعاً» وأحدث هذا النشر لغطاً وتلقى المركز عدة تساؤلات من بعض الدول الإسلامية حول ذلك، حيث لم يوضح الخبر المنشور أن الذي وافق عليه المجمع هو الفاكورتونج بعد تعديله وفق الأحكام الشرعية للمعاملات الإسلامية.

لذلك كان عقد هذه الحلقة لتوضيح حقيقة ما وافق عليه مجمع البحوث الإسلامية وأنه ليس الفاكورتنج التقليدى بل إن جاز القول وافق على «الفاكورتنج الإسلامى».

لكل ما سبق

تقرر عقد هذه الحلقة وإعداد هذه الورقة الأساسية التى نتناول فيها موضوع الفاكورتنج وفق التنظيم التالى:

المبحث الأول: التعرف على الفاكورتنج.

المبحث الثانى: موقف الشريعة الإسلامية من الفاكورتنج.

المبحث الثالث: التعرف على الفاكورتنج الإسلامى.

والله الموفق



المبحث الأول التعرف على الفاكوتورنج

طبقاً للقاعدة الفقهية التي تقول بأن الحكم على الشيء فرع عن تصوره، فإنه يلزم قبل بيان الجوانب الشرعية للفاكتورنج أن نتعرف على هذا النظام والذي نبدأه ببيان المعنى اللغوي للمصطلح وترجمته من اللغة الأصلية إلى اللغة العربية، ثم بيان المعنى الاصطلاحي لدي المتعاملين به، وأخيراً نتناول بيان كيف يتم العمل فيه والخدمات التي يقدمها وأطراف المتعامل به والعلاقات التعاقدية بينهم ومدى أهميته ومزاياه وذلك في الفقرات التالية.

أولاً: التحليل اللغوي والترجمة العربية للفاكتورنج:

بما أن كلمة الفاكوتورنج ترد بحروف عربية مطابقة لنطق الكلمة باللغة الإنجليزية Factoring فللتعرف على معناها يلزم الرجوع إلى أصل الكلمة وإطلاقها في لغتها الأصلية حتي يمكن الخروج بترجمة عربية مناسبة والتعرف على مفهومها بشكل يحدد حقيقتها، وذلك ما سنحاوله في النقاط التالية:

أ) المعنى اللغوي وترجمته: بالرجوع إلى معاجم اللغة نجد أن

أصل الكلمة Factor (فاكتور) وترجم إلى اللغة بألفاظ (عنصر - عامل - وكيل - مؤسسة تشتري أو تخصص ديون التجار) ومنها جاء^(١):

Factoring (فاكتورنج) بمعنى شراء حسابات القبض بخصم، أو شراء، أو خصم الديون، أو شراء حسابات العملاء (مع حق الرجوع أو بدونه) أي مع حق مشتري حسابات القبض في الرجوع على بائعها إن توقف المدين عن السداد، أو بدون حق الرجوع، ويميز بين الحالتين بلفظين مستقلين هما:

Old Line Factoring شراء حسابات القبض بدون حق الرجوع.

Recourse Factoring شراء حسابات القبض مع حق الرجوع.

ويوجد مصطلح قريب من الفاكورنج يطلق عليه بالإنجليزية Forfeiting (فورفايتنج) ويترجم إلى «شراء أوراق قبض بدون حق الرجوع على البائع» وأيضاً جاءت ترجمته «شراء مستندات التصدير بدون حق الرجوع».

(١) تحسين فاروق التاجي - قاموس مصطلحات المصارف والمال الاستثمار - الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية - نشر برعاية مصرف قطر المركزي - ١٩٩٧م (حرف F ص ١).
- معجم المصطلحات المصرفية والمالية للأسيوطي - نشر المؤلف - ١٩٨٨م، ص ٢٦١ ، ٢٧٧.

وترجمتها بعض النشرات العربية^(١) كالآتي:

- Factoring شراء الفواتير بالجملة.

- Forfaiting شراء مستندات التصدير.

وبالنظر في هذه المعاني اللغوية لكلمة Factoring (الفاكتورنج) وكلمة Forfaiting نجد أنها تدور حول شراء مؤسسة فواتير أو حسابات أو مستندات من شخص أو جهة تتيح قبض مبلغ دين على شخص آخر ناتج عن عملية بيع بضاعة له، أو بمعنى آخر شراء شركة ديناً من شخص على آخر.

وبذلك تظهر حقيقة المعنى اللغوي للكلمة في أنها شراء وبيع دين، ذلك أن الشركة لا تشتري المستندات أو الفواتير أو الحسابات ذاتها وإنما تشتري ما تتضمنه من ديون مستحقة في ذمة مشتري البضاعة بالأجل المؤيدة بهذه المستندات، ولأن الشركة المشتري للدين تقوم بمجموعة خدمات مكاملة أو بصفة مستقلة منها توفير المعلومات عن الأسواق، والدراسة الائتمانية للمدين، وتحصيل الديون ومتابعتها، وضمان السداد، لذلك فإنه يطلق على عمليات الفاكورنج «إدارة الديون وحسابات العملاء» أو «إدارة وبيع الديون» أو تختصر الترجمة أحياناً إلى

(١) النشرة الاقتصادية للبنك الأهلي المصري - العدد الثالث - المجلد الخمسون ١٩٩٧ ص ٨ - العدد الأول المجلد الثاني والخمسون ١٩٩٩ ص ١٢.

«بيع الديون» وهذا المصطلح هو الأكثر شيوعاً باعتبار أنه الوظيفة الأساسية لشركة الفاكторинг، وغيرها من الخدمات الأخرى تأتي تبعاً، ويؤكد هذا ما يظهر على الإنترنت عند البحث عن الفاكторинг^(١).

ويتأكد ذلك أيضاً بالتعرف على المفهوم الاصطلاحي للفاكторинг الذي نوضحه في الفقرة التالية.

ب) المفهوم الاصطلاحي للفاكторинг:

تعدد تعريفات الفاكторинг في إصطلاح المشتغلين بهذا النشاط ولدى الكتابات ذات الصلة والقوانين المنظمة، وهى إن اختلفت في الألفاظ والعبارات إلا أن دلالتها واحدة وسوف نورد بعض هذه التعريفات فى الآتى:

١- بالنسبة للشركات التى تمارس نشاط الفاكторинг ومن خلال مواقعها على الإنترنت نبحث تحت كلمة Factoring بالإنجليزية أو كلمة «بيع الديون» بالعربية تظهر لنا أسماء الشركات التى تمارس هذا

(١) يوجد حوالى ٥٤٠ موقِعاً على الإنترنت لشركات الفاكторинг، فعلى سبيل المثال: بالبحث فى موقع www.yahoo.com وكتابة لفظ Factoring فى خانة البحث تظهر هذه المواقع، كما يمكن البحث عن الكلمة باللغة العربية من خلال موقع www.google.com أو من استخدام برامج الترجمة فى بعض المواقع مثل موقع Islamonline.net.

النشاط وتقدم بعضها لخدماتها بتعريف الفاكورتنج ومن هذه التعاريف ما يلي:

- بيع الديون عملية بسيطة عن طريق عميل يبيع حسابات ذممه المدينة إلى شركة يبيع الديون مقابل سلفة نقدية في حدود ٩٥٪ من القيمة الاسمية للفواتير.
- بيع الديون عملية تقوم على بيع حسابات الذمم المدينة وهو أداة مالية تسمح بتحصيل هذه الديون قبل حلول أجلها والحماية من خسائر الديون المعدومة .
- بيع الديون، هو بيع فاتورة مبيعات آجلة بتخفيض إلى طرف ثالث الذي يسلم دفعة نقدية من القيمة الاسمية للفاتورة.
- بيع الديون مجموعة من المنتجات المرتبطة التي تقوم على أن ديون التجارة عادة تسجل في فاتورة ترسل نسخة منها إلى الفاكورتور الذي يدفع للتاجر حوالي ٨٥٪ من القيمة الاسمية للفاتورة على أن تتولى شركة الفاكورتور تحصيل الديون من الزبائن في مواعيدها.
- جاء في تصوير للفورفايتنج Forfating «بأنه تمويل تصدير حيث يبيع مصدر السلع حساب مبيعاته إلى الفورفاتير (مشتري) بدون حق الرجوع على البائع».

٢- بالنسبة لبعض الجهات النظامية وبعض الكتاب:

- عرف البنك المركزي الفرنسى بواسطة منشوره الإعلامى فى ٢١/١٠/١٩٧٣م الفاكورتج بما يلى: «إن عملية الفاكورتج تمثل تحويل ديون تجارية من مالكةها (الدائن) إلى شركة الفاكورتج (الوسيط) الذى يتحمل القيام بإجراءات الدين والذى يضمن حق الدائن فى الحالات التى يكون فيها المدين بصفة مؤقتة أو دائمة غير قادر على سداد الدين، كما أن شركة الفاكورتج تدفع مقدماً للدائن كامل الدين الذى تحول لها أو جزءاً منه»^(١).

- اتفاقية أوتاوا فى ٢١ مايو ١٩٨٨م عرفت الفاكورتج: بأنه «عملية أو تقنية إدارية ومالية تدير بموجبها - فى إطار اتفاقية - مؤسسة متخصصة حسابات عملاء المؤسسات وذلك بشرائها ديونهم وتضمن تحصيل الدين وتحمل الخسائر الممكنة أن تحدث من عدم قيام المدينين بسداد ما استحق عليهم فى ذمتهم»^(٢).

(١) نقلًا عن الشيخ/ محمد المختار السلامى «بحث تحصيل الديون - الفاكورتج - حالاته وحكمها الشرعى» مقدم إلى ندوة البركة الحادية والعشرين المنعقدة بمكة المكرمة رمضان ١٤٢٢هـ - نوفمبر ٢٠٠١م، ص ٦.

(٢) المرجع السابق.

- تعريف ثالث: الفاكورتونج: أداة لإدارة وتمويل المبيعات الآجلة استحدثت في الستينيات تقوم على أساس توفير السيولة التي يحتاجها المصدر من خلال شراء الديون المستحقة له لدى المستوردين بضمن معجل وبقيمة أقل من قيمتها الحقيقية^(١).

وبذلك يتأكد أن مفهوم الفاكورتونج يدور بشكل أساسي حول بيع مؤسسة ديونها المستحقة على عملائها نتيجة بيع السلع والخدمات لهم بالأجل إلى شركة فاكورتونج التي تدفع للمؤسسة الجزء الأكبر أو كل قيمة الدين وتتولى تحصيله من العميل المدين ثم تسدد الباقي للمؤسسة بعد خصم الفوائد على المبلغ الذي قدمته وعمولة التحصيل وإدارة الدين، وسوف يتضح هذا المعنى أكثر في الفقرات التالية:

ثانياً: نشأة نظام الفاكورتونج وأطرافه والعلاقات بينهم: ونوجز ذلك في الآتي:

أ- نشأة نظام الفاكورتونج: يؤرخ الكتاب لنظام الفاكورتونج في أصوله وجذوره الأولى إلى قانون حمورابي بوجود وكالات متخصصة لمتابعة وتحصيل ديون التجار على زبائنهم مقابل عمولات، أما إدخال موضوع التمويل فيه فإنه نشأ في إنجلترا في أوائل القرن الثاني عشر

(١) المذكرة المقدمة من المستشار رياض قنلوى إلى مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر، في ١١/١٢/٢٠٠٢م، ص ١

الميلادى، ثم ما لبث أن انتشر أيام الاستعمار البريطانى لأمرىكا خاصة وبعض دول العالم عامة فلقد كان المصدر البريطانى يجهل السوق الأمريكية فلجأ إلى الاتفاق مع شركة فاكتر لتتمثله فى السوق الأمريكية التى تتحمل عنه عبء متابعة وتحصيل وضمان الديون، وبحلول العقد السادس من القرن العشرين بدأ ينتشر هذا النظام فى دول أوروبا وأمريكا ومنها انتقل إلى العالم كله وأنشئت شركات كبرى متخصصة فى هذا المجال تبلغ فى بعض التقديرات حوالى ٩٦٥ شركة مسجلة عام ٢٠٠١م منها أربع شركات عربية فقط منها شركتين فى تونس وشركتين فى المغرب، وتتعامل هذه الشركات فى حوالى ١٠٠ مليار دولار من حجم التجارة الدولية، كما أن نشاط الفاكترنج يعتبر إحدى الخدمات المصرفية المستجدة التى يمكن أن تقوم بها البنوك، وتوجد منظمة عالمية تنضم إليها هذه الشركات ليمكنها ممارسة العمل دولياً ويطلق عليها «الرابطة الدولية لبيع الديون» (IFI) (International Factoring Institution).

ب - أطراف النظام والعلاقات بينهم: بداية تجدر الإشارة إلى أن نشاط الفاكترنج قد يتم محلياً، أى أن التاجر (البائع) وشركة الفاكتر والزيون (المشترى) يكونون فى نفس الدولة، كما أنه وهو الغالب يتم دولياً بين تاجر محلى يصدر بضاعة لتاجر أجنبى وهنا توجد

شركة فاكتر محلية يتعاقد معها التاجر المحلى البائع والتي تلجأ لشركة فاكتر زميلة أجنبية فى بلد التاجر الأجنبى المستورد لمساعدتها فى إدارة الدين، وبالتالى يوجد فى العملية أربعة أطراف هم:

١- التاجر (البائع أو المصدر) ويلجأ للتعامل فى نظام

الفاكتورنج صغار التجار الذين لا تتوفر لديهم سيولة ولا تمكنهم قدراتهم المالية من الانتظار حتى تحصيل الديون كما أنه لا يمكنهم التعرف على أحوال السوق العالمية والحالة الائتمانية لعملائهم الذين يغبون فى الشراء منهم، وهنا يلجأون لشركة فاكتر محلية للتعاقد معها على دراسة حالة العميل المزمع البيع بالأجل له وبناء على المعلومات التى تقدمها له شركة الفاكترنج المحلية يقوم بالتعاقد مع المستورد الأجنبى وشحن البضاعة له وبيع أو تظهير مستندات البيع لشركة الفاكترنج المالية التى تدفع له مقدماً نسبة من قيمة الفواتير.

٢- المستورد أو المشتري، ويلجأ للتعامل مع نظام الفاكترنج

أيضاً صغار التجار الذين لا يمكنهم فتح اعتماد مستندى فى البنوك لاستيراد البضاعة إما لعدم توافر غطاء الاعتماد المستندى منهم أو عدم قبول البنك فتح اعتماد مستندى لهم بدون غطاء، بل يريدون شراء البضاعة بتسهيلات ائتمانية من الموردين.

٣- شركة الفاكتر المحلية، وعموماً فإن شركات الفاكتر

تصنف كمؤسسات مالية باعتبار أن الوظيفة الأساسية لهم هي تقديم التمويل للتجار البائعين مقابل مبيعاتهم الأجلة، ويشترط أيضاً أن تكون الشركة عضواً في الرابطة الدولية لبيع الديون، ويلجأ إليها التاجر البائع بطلب لبيع ديونه التي تنشأ له في ذمة مستورد أجنبي، وتقوم شركة الفاكور المحلية بالاتصال بشركة فاكور زميلة في بلد المستورد لطلب معلومات عن المستورد وعن مدى ملاءته وجدارته الائتمانية وحدود الائتمان التجارى الذى يمكن منحه له وفي حالة ورود معلومات لصالح المستورد يبيع المصدر له البضاعة ويشحنها له ويتم تنفيذ الاتفاق مع شركة الفاكور المحلية حيث يسلمها التاجر المحلى مستندات قبض الدين (الفواتير - الأوراق التجارية) وتسلمه الشركة نسبة من القيمة الاسمية في حدود من ٨٠٪ إلى ٩٠٪ ثم تسدد له الباقي عند موعد استحقاقه بعد خصم الفوائد والأتعاب.

٤- شركة الفاكور الأجنبية: بناء على طلب شركة الفاكور المحلية تقوم الشركة الأجنبية بدراسة الحالة الائتمانية للعميل المستورد في بلدها، وتتولى تحصيل قيمة الدين في مواعيدها وتحولها إلى شركة الفاكور المحلية كما تضمن أو تكفل سداد الدين لو تقاعس العميل عن السداد وكل ذلك مقابل نسبة من ما تحصل عليه شركة الفاكور المحلية يتفق عليها.

وهكذا تعرفنا على أطراف النظام والعلاقات بينهم وكيفية العمل به والتي يمكن أن نلخصها ونبينها بمثال عملي في الآتي:

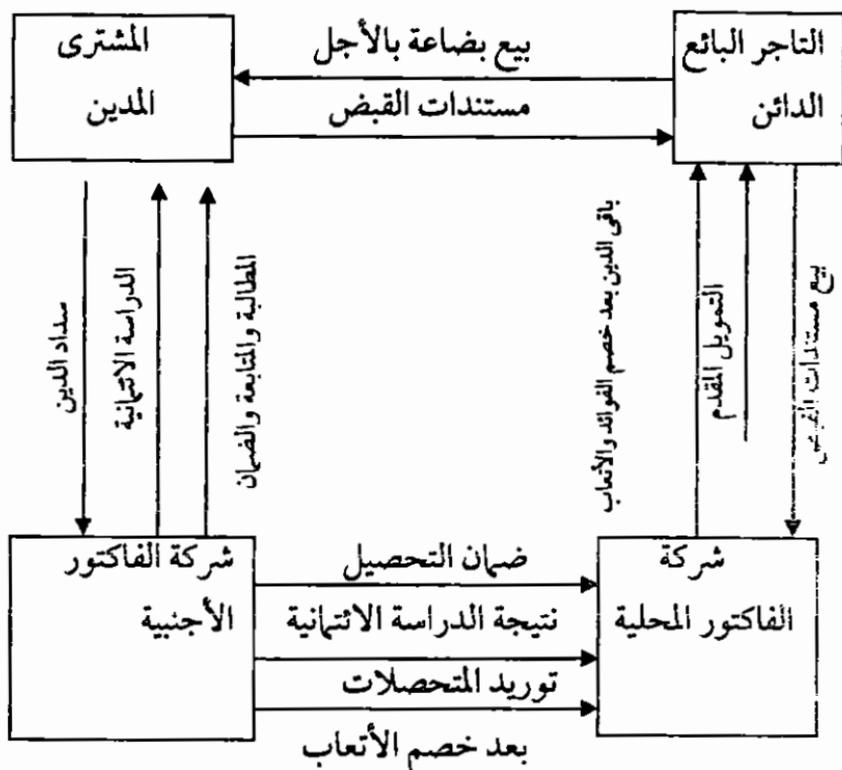
- العلاقة بين التاجر المصدر وبين المستورد (المشتري) علاقة بيع بضاعة بالأجل.

- العلاقة بين التاجر وشركة الفاكور المحلية: علاقة بيع التاجر ديونه المستحقة على المشتري لشركة الفاكور إلى جانب مساعدته في الدراسة الائتمانية للعميل المشتري وتحصيل الباقي، وذلك مقابل فائدة على التمويل المتمثل في تقديم مبلغ الدين فوراً قبل حلول أجله وأتعاب مقابل تحصيل الباقي والمتابعة التحصيل والدراسة الائتمانية^(١).

- العلاقة بين شركة الفاكور المحلية وشركة الفاكور الزميلة الأجنبية في بلد المشتري المستورد، تقوم على المساعدة في الدراسة الائتمانية للعميل وتحصيل ومتابعة الدين وكفالة الدين في حالة التوقف عن السداد مقابل نسبة من الأتعاب.

(١) تحدد الفائدة التي تتم على أساس تحديد سعر الخصم عادة، بنسبة الفائدة المائدة في الأسواق المالية + ١% وحتى ٤%، وتتحدد قيمة الأتعاب عادة من ٠,٥% إلى ٢%.

- العلاقة بين شركة الفاكطور الأجنبية وبين المستورد بجانب دراسة حالته الائتمانية متابعة تحصيل الدين وكفالاته.
- والشكل التالي يوضح أطراف النظام والعلاقات بينهم:



أما المثال العملي فهو:

- مستورد اتصل بتاجر محلي لتصدير بضاعة له بمبلغ ١٠ مليون جنيه بالأجل تسدد على أقساط لمدة ٦ شهور.
- اتصل التاجر المحلي بشركة الفاكور المحلية وطلب منها الموافقة على

دخول العملية فبدأت بالاتصال بشركة فاكور أجنبية زميلة في بلد المستورد لدراسة الحالة الائتمانية للعميل وتحديد سقف الائتمان الممكن التعامل معه به وجاء الرد بالإيجاب.

- تم شحن البضاعة واستلم المصدر كمبيالات بقيمة الفواتير موقعة من المستورد.

- قام التاجر ببيع المستندات (الفواتير والكمبيالات) إلى شركة الفاكور المحلية ودفعت له فوراً ٨٠٪ من قيمتها (٨ مليون جنيه) بمعدل فائدة ١٠٪ سنوياً.

- قامت شركة الفاكور الأجنبية بمتابعة وتحصيل الدين من العميل في مواعيدها.

- تقاسمت شركة الفاكور المحلية والأجنبية الأتعاب التي تقدر بـ ١٪ بينها بالتساوي.

وبالتالي يكون ما حصل عليه كل منهم ما يلي:

التاجر: (قيمة البضاعة ١٠ مليون جنيه) يقبض منها فوراً من شركة الفاكور المحلية ٨ مليون جنيه. وعند موعد تحصيل الباقي يستحق له ما يلي:

المبلغ الباقي = ١٠ مليون - ٨ مليون = ٢٠٠٠٠٠٠

مخصم منها ما يلي: (لصالح شركة الفاكورتونج)

الموائد = ٨ مليون $\times \frac{10}{100} \times \frac{6}{12} = ٤٠٠٠٠٠٠$ جنيه

الأتعاب ١٠ مليون $\times \frac{1}{100} = ١٠٠٠٠٠٠$ جنيه

٥٠٠٠٠٠

١٥٠٠٠٠٠

الباقي المستحق

شركة الفاكورتونج المحلية تحصل على:

الموائد ٤٠٠٠٠٠٠ جنيه

نصف الأتعاب ٥٠٠٠٠٠ جنيه

٤٥٠٠٠٠٠ جنيه

شركة الفاكورتونج الأجنبية تحصل على نصف الأتعاب = ٥٠٠٠٠٠٠ جنيه



النتيجة: وظائف الفاكورتونج:

من الاستعراض السابق يتضح أن نظام الفاكورتونج يقوم على أداء مجموعة من الخدمات المتكاملة التي تتم معاً حتى يحقق وظيفته التي نشأ من أجلها منها وظيفة رئيسية وهي التمويل ووظائف مكملة أخرى وقد يطلب منه في حالات قليلة أداء بعض هذه الوظائف المكملة،

بصورة مستقلة أى بدون تمويل وهذا ما تجب مراعاته عند بيان الموقف الشرعى من هذا النظام، ويمكن تحديد هذه الوظائف فى الآتى:

أ) وظيفة التمويل: وهى الوظيفة الأساسية حيث يوفر هذا النظام تمويلاً للتاجر البائع عن مبيعاته الآجلة فور عملية البيع دون انتظار لتحصيل ثمن البيع الآجل، ويتم ذلك من خلال آلية «بيع الدين» المستحق للتاجر البائع فى ذمة المشتري بالأجل لشركة فاكطور وذلك بقيمة أقل من قيمة الدين ويحسب الفرق بما يعرف بالقيمة الحالية أو سعر الخصم باستخدام سعر الفائدة والذى يكون عادة أكثر قليلاً من سعر فائدة الإقراض فى البنوك وأقل من فائدة السحب على المكشوف.

ب) وظيفة الاستعلام عن العميل المشتري ودراسة حالته الائتمانية للتأكد من مدى قدرته على السداد وتحديد سقف الائتمان الذى يمكن للتاجر أن يتعامل معه بالبيع له بالأجل فى حدوده.

ج) وظيفة متابعة وتحصيل الدين من العميل فى مواعيده وتوريده إلى التاجر بعد خصم الفوائد والأتعاب.

د) وظيفة الضمان بتحمل مخاطر عدم سداد المشتري لما عليه من ديون.

هـ) وظيفة الاستعلام عن الأسواق التى يمكن للمصدر التعامل فيها.

رابعاً: الأهمية والمزايا لنظام الفاكورتونج:

مما يلزم لإبداء الرأى الشرعى فى أى موضوع المصالح التى يمكن الحصول عليها من ورائه ذلك أن مقصود الشريعة هو تحقيق مصالح الناس فى حياتهم الدنيا وفى الآخرة، ولذا فإننا فى هذه الفقرة نوجز المزايا التى يحققها نظام الفاكورتونج للمتعاملين به وللإقتصاد القومى وذلك فيما يلى:

أ) بالنسبة للتاجر البائع: يحقق النظام له ما يلى:

١) توفير السيولة النقدية له فور عمليات البيع بالأجل من التمويل الذى تقدمه شركة الفاكورتونج ويسمح هذا التمويل له بالتوسع فى الأعمال وزيادة المبيعات وتحقيق أرباح، كما يأتى هذا التمويل بطريقة ميسره وبإجراءات أقل من الإجراءات البنكية، وهذه الآلية للتمويل تتذرق على وأسهل من تسييل مستندات القبض عن طريق خصمها لدى البنوك، كما أنه لا يمكن تسييلها عن طريق البيع فى الأسواق المالية لأنها لا تتداول.

٢) تمنح شركة الفاكورتونج التمويل له بالربط بين حجم المبيعات الآجلة فى الصفقة دون النظر إلى ممتلكاته وأصوله التى تكون صغيرة فى العادة كمقياس لحجم التمويل ودون النظر إلى التزاماته الأخرى حسبها

يجرى عليه العمل لو لجأ للاقتراض من البنوك، وحتى دون النظر لسجل أعماله السابقة ومدى نجاحه فيها.

٣) المساعدة في اتخاذ قرارات الائتمان التجارى للعملاء من خلال الدراسة الائتمانية التى تقدمها شركة الفاكستور له عن حالتهم.

٤) المساعدة فى دراسة الأسواق التى يمكن أن يبيع فيها بما يسمح له بالتوسع فى أعماله.

٥) انخفاض التكاليف والمجهودات اللازمة لإدارة حسابات المبيعات الآجلة بما يسمح له باستغلال كافة إمكانياته فى أعماله الأخرى.

٦) الحماية من مخاطر إعدام الديون خاصة فى حالة الاتفاق على عدم الرجوع وهى الحالة الغالبة وبالتالى لا تتأثر أرباحه المخططة والمحققة.

ب) بالنسبة للتاجر المشتري أو المستورد: يوفر هذا النظام له إمكانية شراء احتياجاته من أسواقها بأسعار مناسبة وعلى آجال تناسب تدفقاته النقدية ودون الحاجة إلى فتح اعتمادات مستندية بالبنوك التى قد لا يقدر على إجرائها وتكالييفها.

ج) بالنسبة لشركات الفاكستورنج: يوفر هذا النظام لها تشغيل أموالها عن طريق تمويل التجارة بالدفعات المقدمة مقابل فائدة تمثل عائداً

مناسباً إضافة إلى أتعاب إدارة الديون وتقديم خدمات الدراسة للأسواق والعملاء كما أنه يمكنها استقطاب تمويل من البنوك لتمويل عملياتها بفائدة أقل من الفائدة التي تحصل من عملائها وتكسب الفرق.

د) على مستوى الاقتصاد القومى:

١- فى حالة التمويل المحلى يعمل هذا النظام على تنشيط المبيعات وزيادة الطلب الكلى بما يؤدى إلى التوسع فى الإنتاج والتشغيل والعمالة.

٢- يوسع نشاط شركات الفاكور نطاق الائتمان فى الدولة بما يمثل زيادة القوة الشرائية والمعروض النقدى.

٣- ينشط الفاكورنج عمليات التصدير ويساعد على تحسين الوضع التنافسى للصادرات المحلىة فى الأسواق العالمىة ويؤدى إلى التوسع فى عمليات التصدير من خلال إدخال صغار المنتجين والتجار إلى السوق العالمىة والتى تعوقهم إمكانياتهم المحدودة من دخول هذه السوق وتأمين حصيلة التصدير.

٤- إن إنشاء شركات فاكور يمثل فى حد ذاته إضافة إلى وحدات الاقتصاد القومى تقوم بتشغيل العاملين وتوفر خبرات

ومعلومات لازمة لإدارة الاقتصاد القومي كما يمكن أن يتم إنشاء شركات فاكطور بالتعاون بين البنوك التي توفر التمويل وبين خبراء التسويق والائتمان الذين يديرون العمل.

وهكذا نصل إلى ختام المبحث الأول الذي حاولنا فيه توضيح حقيقة نظام الفاكطورنج وكيف يعمل والخدمات التي يقدمها والعلاقات التعاقدية بين أطرافه وما يحققه من مصالح لهم وللإقتصاد القومي، وبما يمكن من بيان الموقف الشرعي منه وهو ما سنتناوله في المبحث التالي.



المبحث الثانى الموقف الشرعى من الفاكثورنج

لقد تعرفنا فى المبحث السابق على حقيقة الفاكثورنج وماهيته وتبين أنه يحقق مصالح عديدة للمتعاملين به وللإقتصاد القومى، وإذا كان مقصود الشريعة تحقيق المصالح للناس فى معاشهم ومعادهم فى عدالة وتوازن وإرضاء الله سبحانه وتعالى، ولذا فإنه لا يمكن القول بأن الفاكثورنج مقبول شرعاً ما لم نتأكد من أن إجراءات تنفيذ الفاكثورنج لا تنطوى على ظلم أو غرر أو ربا أو غش أو استغلال، أو أن أسلوب تحصيل هذه المصالح لا يخالف أحكام وقواعد الشريعة المنظمة للمعاملات المالية.

- ولما كانت الشريعة الإسلامية شاملة كاملة لذلك نبدأ ببيان التكيف الشرعى للفاكثورنج. بمعنى بيان أى من العقود الشرعية المسماة يمكن إلحاق عمليات الفاكثورنج بها، وفى ضوء ذلك وبالتعرف على مدى توافر شروط وأحكام العقود الشرعية التى تتوصل إلى إلحاق كل عملية من عمليات الفاكثورنج بها، يمكن بيان الحكم الشرعى بالجواز أو المنع، وحسبما تبين فى المبحث السابق فإن نظام الفاكثورنج يقوم بعدة وظائف مختلفة منها الوظيفة الرئيسية وهى

التمويل ثم الوظائف الفرعية المكملة أو التابعة وهى توفير المعلومات عن الأسواق وعن العملاء ومتابعة وتحصيل الديون وضمانها، وأن التعاقد على أداء هذه الوظائف يكون فى الأغلب فى اتفاقية واحدة تجمع فيها، وفى أحيان قليلة قد يكون الاتفاق على أداء وظيفة واحدة من الوظائف الفرعية، ولذا فإننا سنبدأ ببيان موقف الشرعية من التعاقد على أداء جميع الوظائف فى اتفاقية واحدة، ثم نلى ذلك فى فقرات تالية بيان هذا الموقف من كل وظيفة على حدة.



أولاً: الموقف الشرعى من التعاقد على أداء جميع وظائف الفاكورتونج فى اتفاقية واحدة:

كما سبق القول فإن الغالب فى نظام الفاكورتونج أن التعاقد يتم على أداء مجموعة متكاملة من الخدمات تجمعها اتفاقية واحدة بين التاجر البائع وشركة الفاكورتونج سبق بيانها. وبالتالى فإنها تدخل فى ما يعرف بالعقود «المجموعة» أو العقود «المركبة».

- فالعقود المركبة هى: عقد أو اتفاقية تجتمع فيها عناصر مستمدة من أكثر من عقد من العقود المسماة مع الترابط بين تلك العناصر بطريقة لا يتحقق مقصود الطرفين من الاتفاقية المذكورة إلا بوجودها

جميعاً^(١)، ويختلف التجميع في صورة «عقد مجمع» عن التركيب في صورة «عقد مركب» في أنه في العقد المركب لا يمكن فصل أى عنصر من عناصره وإلا أدى إلى انتفاء المقصود منه، بينما في «العقد المجمع» فإنه يمكن الحصول على بعضها دون بعض، وبالنظر في اتفاقية الفاكورنج نجد أنها لو تضمنت الوظيفة الأساسية وهى التمويل الذى تقدمه شركة الفاكور للـتاجر البائع فإنه يكون عقداً مركباً إذ لا بد أن تقوم شركة الفاكور بالاستعلام عن العميل لضمان حقها ولتأبـعة وتحصيل الدين لاستيفاء ما دفعته، أما بدون التمويل وبقاء الخدمات الأخرى فإنه يمكن القول إنها عقد مجمع إذ قد يطلب بعضها بصورة منفردة فيكون عقداً منفرداً أو كلها معاً فيكون عقداً مجمعاً، وأياً كان الوضع (عقد مركب أم عقد مجمع) فإن الموقف الشرعى من ذلك يتحدد في ضوء مدى إنطباق مسائل «بيعتين في بيعة، أو صفقتين في صفقة، أو بيع وشرط» المعروفة على الفاكورنج أم لا؟

فمن المعروف أن الرسول ﷺ نهى عن بيعتين في بيعة^(٢)، ونهى

-
- (١) د. محمد على القرى - العقود المستجدة - ضوابطها ونماذج منها - بحث مقدم إلى الدورة العاشرة لمجمع الفقه الإسلامى بجدة ١٩٩٦م.
(٢) مسند الإمام أحمد بن حنبل - نشر عالم الكتب ط ١ - ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م حديث رقم ٦٣٤٧ عن عبد الله بن عمر.

عن صفتين^(١) في صفقة، ونهى عن بيع وشرط^(٢) فهل اجتماع خدمات الفاكورتنج وهي تنتمى لعقود متعددة في اتفاقية أو عقد واحد يدخل في هذا النهى أم لا؟

بالرجوع إلى هذه الأحاديث وما ورد عنها من شروح في كتب السنة ومن بيان ما تشمله في كتب الفقه^(٣) نجد أن النهى ليس على مطلق الجمع بين العقود أو تركيبها في اتفاقية واحدة، ولكن النهى يخص الجمع أو التركيب الذى يؤدي إلى الغرر أو إلى الربا والضرر مما ينطوى على جهالة وعدم معلومية التزامات طرفى العقد وما يخص كل عقد منها، وكذا إذا اجتمع عقد معاوضة مع عقد تبرع أو إرفاق مثل الحديث السارد فيه النهى عن «سلف وبيع»^(٤). لأنه ذريعة إلى الربا أو لتضاد طبيعتها حيث أن البيع يبنى على المكايسة والسلف أو القرض يبنى على الإرفاق^(٥).

(١) المرجع السابق - حديث رقم ٣٧٨٢ عن ابن مسعود.

(٢) رواه الطبرانى فى الأوسط.

(٣) الموسوعة الفقهية لوزارة الأوقاف الكويتية مصطلح «بيعتان فى بيعة»

٢٦٤/٩ - ٢٦٩ ، ومصطلح بيع وشرط ٢٤٣/٩ - ٢٥٩.

(٤) حديث نهى الرسول ﷺ عن سلف وبيع - مسند الإمام أحمد مرجع سابق -

حديث رقم ٦٩١٨ - عن عبد الله بن عمر.

(٥) د. نزيه حماد - العقود المستجدة - ضوابطها ونماذج منها - بحث مقدم

إلى الدورة العاشرة لمجمع الفقه الإسلامى الدولى بجدة ١٩٩٦ م.

وبناء على ذلك فإن مجرد تجميع خدمات الفاكستورنج في اتفاقية أو عقد واحد لا يدخل في النهى الوارد لمسألة بيعتين في بيعة وأمثالها، غير أن الأمر لا يفضى إلى القول بالجواز شرعاً ما لم نتعرف على التكيف والحكم الشرعى على العقود التى تشملها هذه الاتفاقية. ونبدأها بالوظائف أو الخدمات التابعة أو المكملة لأنها لا تشير إشكالاً حول تكيفها والحكم الشرعى عليها وذلك في فقرة مستقلة، ثم نأتى إلى الوظيفة الرئيسية «التمويل» لأنها تحتاج إلى تفصيل أكثر وكذا وظيفة الضمان أو الكفالة وذلك على الشكل التالى:

ثانياً: التكيف والحكم الشرعى على الوظائف المكملة للفاكتورنج:
وتمثل هذه الوظائف أو الخدمات فى الآتى:

أ) وظيفة أو خدمة توفير المعلومات عن الأسواق: من أجل مساعدة التجار على زيادة البيع خاصة فى الدول الأخرى (التصدير) وكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التى تحتاج إلى معلومات عن هذه الأسواق، لا يمكنها الحصول على هذه المعلومات بنفسها، لذلك فإن شركة الفاكستور بها لديها من إمكانيات مالية وفنية تقوم بتجميع معلومات عن سوق كل سلعة من حيث حجم السوق (كمية الطلب الحالى والمتوقع) وحجم المعروض منها، وأسماء الشركات البائعة فيها، ومدى تغطيتها لكامل سوق السلع من عدمه، والأسعار التى تبيع بها، ومنافذ

البيع، والقوانين التي تنظم العمل بها، وهذه المعلومات قد تكون عن السوق المحلي تقوم شركة الفاكستور بواسطة موظفيها وأجهزتها بتجميع البيانات عن السوق ثم تحليلها ودراستها وإعدادها في صورة معلومات مفيدة تتضمنها تقارير مفصلة، كما قد تكون عن السوق الخارجية عن طريق شرائها لهذه المعلومات من الوكالات المتخصصة في إنتاج المعلومات بثمن تدفعه لها، وتعرضها للبيع لعملائها الراغبين بالتعامل في هذه الأسواق وتبيعها لهم بثمن يتحدد طبقاً لحجم المعلومات ومدى تنوعها وما بذل فيها من دراسات وتحليل وطباعة.

وبالنظر في هذه الخدمة من الناحية الشرعية نجد أنها تدخل في إطار عقد البيع حيث يوجد بائع ومشتري وثمن ومبيع، وكون المبيع خدمة (منفعة) فهذا جائز شرعاً، وكون هذه المنفعة في صورة معلومات فإنها تدخل في إطار بيع العلم أو المؤلفات العلمية، وإذا كان الخلاف بين علماء الإسلام يدور حول مدى جواز أخذ الأجر على العلم فإن هذا الخلاف منحصر في العلم الديني خاصة تعليم القرآن الكريم والسنة والفقه، ومع ذلك فإن جمهور العلماء على جواز أخذ الأجر على ذلك إن لم يتعين على العالم بذل هذا العلم أو حتى مع تعيينه فإنه يجوز له أخذ الأجر^(١)، هذا فضلاً على أن شركة الفاكستور بذلت مالاً في سبيل الحصول

(١) تفسير القرطبي - دار الفقه العربي - الطبعة الثالثة ١٤٠٩ هـ - ١٩٨٩ م ١/٣٧٧.

على هذه المعلومات وصياغتها بشكل يفيد ومن حقها استرداد هذه التكلفة وزيادة ربح يدخل ضمن الثمن الذي يتم الاتفاق عليه، وبناءً على ذلك يجوز شرعاً بيع هذه المعلومات لمن يطلبها.

(ب) وظيفة تقديم خدمة الدراسة الائتمانية للعميل (المشتري)، تتم بناءً على طلب التاجر بغرض التأكيد على مدى قدرة المشتري على سداد ثمن البيع الأجل، حيث تشمل الدراسة سلوكه الشخصي في سداد ما عليه من التزامات من خلال الاتصال بالمتعاملين معه من موردين وعملاء وبنوك والتأكد من أنه لم يسبق إقامة قضايا توقف (برتستو) عليه إلى جانب مدى كفاءته في عمله، وملاءته، وبالجملة التعرف على مدى جدارته الائتمانية وتقديم الدراسة بعد فحص البيانات وتقديم توصية من شركة الفاكور للتاجر بإمكانية البيع له من عدمه وسقف الائتمان الذي يمكن أن يتم البيع له في حدوده.

وهذه الوظيفة تدخل شرعاً في باب الإجارة حيث تكون شركة الفاكور أجيراً مشتركاً يقدم هذه الخدمة للتجار والتي تتضمن تجميع البيانات وتحليلها وإصدار التوصية اللازمة ويستحق على ذلك أجراً (أتعاب) يتفق عليها يدفعها له التاجر، كما يمكن تكييفها على أنها جعالة والجعالة جائزة شرعاً، وهنا تبرز نقطة هل من الضروري أن يرتبط تقديم التوصية من شركة الفاكور بالبيع للعميل بناءً على هذه الدراسة

الاتئمانية، كفالة الشركة للعميل في سداد الدين من ثمن البيع
بالأجل؟

من الناحية النظرية ليس ذلك بشرط لأن مجرد تقديم التوصية
من شركة الفاكور لا يلزم البائع بالبيع بل يتخذ القرار بنفسه، وأما من
الناحية العملية فإنه عادة ما تأخذ شركة الفاكور في الاعتبار أنها
ستضمن الدين للبائع.

ج) وظيفة تحصيل الدين من المشتري، وما يستلزمه من إمساك
الحسابات وإصدار المستندات عن كل دفعة يتم تحصيلها، وهذه الخدمة
تكيف شرعاً على أنها وكالة في اقتضاء الدين وتحصيله^(١) وهي جائزة
شرعاً كما أنه يجوز للوكيل في تحصيل الدين توكيل غيره إذا لم يمكنه
القيام بالعمل، كما يجوز أن تكون الوكالة بالأجر^(٢) وهذا يتم في نظام
الفاكتورنج حيث توكل شركة الفاكور المحلية شركة فاكور زميلة في
بلد المشتري المستورد لتحصيل الدين وتحويله مصرفياً مع اقتسام
الأتعاب بينهما.

(١) المبسوط للسرخسي دار الفكر - ٦٧/١٩ وما بعدها.

(٢) المعنى لأبن قدامة - نشر مكتبة الجمهورية ٨٧/٥ وما بعدها.

ثالثاً: التكيف والحكم الشرعي على وظيفتي الضمان والتمويل:

أ. بالنسبة لوظيفة الضمان: لقد سبق القول إنه يوجد أسلوبان في

الفاكتورنج :

أحدهما يسمى « شراء أو بيع الدين مع عدم حق الرجوع» أي إن شركة الفاكور تلتزم بسداد مبلغ الدين بالكامل للتاجر البائع الجزء الأكبر يدفع مقدماً في صورة تمويل، نسبة (٨٥٪ إلى ٩٥٪) من الدين والجزء الباقي تدفعه في مواعيد التحصيل المتفق عليها مع المشتري، فإذا توقف المشتري عن السداد فإنها ملزمة بدفع المبلغ وتحمل هي أو تواجه خطر إعدام الدين، أما الأسلوب الثاني والذي يسمى «شراء أو بيع الدين مع حق الرجوع» ويعني أنه لو توقف المدين والمشتري عن سداد الدين المترتب على البيع له بالأجل، فإن شركة الفاكور ترجع على البائع الدائن بما دفعته له وتكون غير مسئولة عن تحصيل الباقي، والذي تناقشه في هذه الفقرة هو الأسلوب الأول وهو الغالب في التطبيق العملي حيث أنه يتضمن بجانب شراء الدين ضمان أو كفالة شركة الفاكور الدين بكامله بالتزامها بسداده للتاجر الدائن. والأمر بهذا الشكل من الناحية الشرعية يدخل في إطار عقد الضمان أو الكفالة سواء تم تكييف العملية بكاملها على أنها وكالة أو حوالة أو بيع دين - كما سيأتي بعد.

والكفالة بالمال جائزة شرعاً، غير أن إتمامها وفق ما يحدث في نظام الفاكторинг والذي تتقاضى فيه شركة الفاكطور أتعاباً مقابل ذلك يخالف ما عليه الإجماع الفقهي من عدم أخذ جعل أو أجر على الضمان والسبب كما يقول الفقهاء: لأن الضامن إذا غرم رجوع بما غرمه مع زيادة الجعل وذلك لا يجوز لأنه سلف بزيادة^(١) وجاء أيضاً «ولو كل رجل عن رجل بهال على أن يجعل له جعلاً، فالجعل باطل»^(٢).

ب - بالنسبة لوظيفة التمويل: التي تعد الوظيفة الأساسية للفاكتورنج ومدار العمل فيه وبدونها لا يكون العمل داخلياً في الفاكторинг، فالوظائف الأخرى المكملة (مثل توفير المعلومات عن الأسواق والتجار) يمكن أن تتم من خلال الوكالات المتخصصة في ذلك، كما أن عمليات تحصيل قيمة المستندات يمكن أن تتم بواسطة البنوك، أما عند إطلاق الفاكторинг فيراد به توفير التمويل عن طريق دفع شركة الفاكطور نسبة الـ ٨٥ - ٩٠٪) من قيمة المبيعات الآجلة فوراً وتكيف هذه العملية شرعاً على أساسها.

هذا ما سنحاوله توضيحه فيما الآتي.

(١) حاشية الخرنسي ٣٠/٦

(٢) المبسوط للسخسي - دار الفكر ١٤٠٦ - ١٩٨٦ ، ٣٢/٢٠

١- التكييف على أنها وكالة: وتصور ذلك أن البائع الوكيل شركة الفاكور في تحصيل دينه من ثمن البيع الآجل من المشتري، وأن الوسيط شركة الفاكور سدد جزءاً (٨٥٪) من الدين قبل حلول أجله، وسوف يسدد الباقي عند تحصيله من المشتري المدين، ويعيب هذا التكييف أن الوكالة مقيدة بتقاضي الدين عند حلول أجله وبالتالي فإن الدفع المقدم من شركة الفاكور لا يدخل في عقد الوكالة، من جانب آخر فإن كون الوكالة الحالة الغالبة في الفاكورنج هي حالة «عدم حق الرجوع» بمعنى أنه «لا يمكن لشركة الفاكورنج الرجوع على التاجر البائع بما دفعه له لو لم يسكن من تحصيل الدين من المشتري، يخرج العملية من الوكالة» لأن الوكيل غير ملزم بسداد الدين من ماله بل يسدد ما تم تحصيله فقط، وإذا التزم بالسداد فإن العملية تكون كفالة لا وكالة.

٢- التكييف على أنها حوالة: وتصور ذلك أنه بعد أن قدمت شركة الفاكور مبلغ التمويل (٨٥٪) إلى التاجر أصبح مديناً لها فيحيل شركة الفاكور بهذا الدين على المشتري المدين للتاجر بهذا المبلغ، وهذا التكييف وإن كان مقبولاً لدى بعض الفقهاء^(١) الذين يرون أن الحوالة في

(١) حاشية ابن عابدين - دار المختار - على الدر المختار - المطبعة الأميرية
ببغداد ١٣٧٢هـ - ١٦٦/٤.
- والأشباه والنظائر للسيوطي - مطبعة مصطفى الحلبي بمصر ١٩٥٩ -
ص ٤٦١.

تكيفها الشرعي بيع دين بدين، إلا أن إنطباق ذلك على الفاكورنج لا يسلم من نقد لأنه من شروط الحوالة المتفق عليها تماثل الدينين في الجنس والقدر والصفة والحلول والتأجيل^(١) وما تدفعه شركة الفاكورنج تأخذ أكثر منه كما أنه قد يختلف في الصفة حيث تدفع للتاجر بالعملة المحلية وتتقاضى بالعملة الأجنبية.

٣ - التكيف على أنها قرض: من شركة الفاكورنج للتاجر بضمآن سندات وحسابات القبض التي يظهرها التاجر إليها، وهذا التكيف مردود وغير جائز شرعاً، أما رده فيأتي مما تنص عليه صراحة شركات الفاكورنج في أنه ما تقدمه من تمويل ليس قرضاً، وأما عدم مشروعيته فيأتي من أنه قرض بفائدة ربوية محرمة شرعاً.

٤ - التكيف على أنها بيع أو تملك الدين لغير من هو عليه: وهذا هو التكيف الأظهر كما يظهر من الترجمة العربية لكلمة Factoring ومعناها الاصطلاحي حسبما سبق ذكره في المبحث الأول وهو أن التاجر يبيع ٨٥٪ أو ٩٥٪ من دينه على المشتري لشركة الفاكورنج، ومسألة بيع الدين لغير من هو عليه من حيث الأصل مختلف فيها بين الفقهاء فهناك

(١) المغني لابن قدامة - مكتبة الكليات الأزهرية - ٤ / ٥٧٧

من يمنعها من الأصل لما فيها من غرر يتمثل في عدم القدرة على التسليم، وهناك من يميزها بشروط^(١).

وإذا أخذنا برأي المجيزين لذلك، فإنه في بيان الحكم الشرعي للفاكتورنج نجد أنه لا تتوافر فيه الشروط التي ذكرها المجيزون لبيع الدين لغير من هو عليه والتي من أهمها: اشتراط التقابض في المجلس لأنه بيع نقد بنقد، وشروطه المساواه في القدر، وهذا ما لم يتحقق في حالة الفاكورنج لأن شركة الفاكور تدفع الثمن ولا تقبض المقابل إلا بعد مدة، كما أنها تدفع مبلغاً وتأخذ أكثر منه وهذا هو عين الربا بنوعيه (نساء ونسيئه) والربا حرام حرمة قطعية.

وننتهي من ذلك إلى أن نظام الفاكورنج حسبما يتم العمل به في النواتج يتضمن مخالفات شرعية عديدة وبالتالي فهو غير جائز شرعاً^(٢) وأما التعاقد على خدمة توفير المعلومات عن الأسواق والتاجر والتحصيل فقط مجتمعه أو منفردة فهذه الخدمات جائزة شرعاً حسبما

(١) من أجاز على الإطلاق رواية عن الإمام أحمد ووجه للشافعية (مجموعة فتاوي ابن تيمية ط السعودية ١٣٩٨هـ - ٥٠٦/٢٩) ومن منع ذلك مطلقاً الحنفية والحنابلة والشافعية في الأظهر (المبسوط للسرخسي ١٤١/١٥ - نهاية المحتاج للرملي ٨٩/٤ - كشاف القناع للبهوني ٢٩٤/٣) وأما من أجاز بشروط فهم المالكية وقول للشافعية (شرح الخرشبي ٧٧/٥، الموطأ للإمام مالك ٦٧٥/٢)

(٢) الشيخ محمد المختار السلامي مرجع سابق ص ١٠ - ١١.

بيناه، غير أن العمل بنظام الفاكورتونج يتم في صورة مجموعة مترابطة من الخدمات لا بد أن يكون التمويل والضمان هما الأساس فيه وإلا لم يكن الفاكورتونج، لذلك يترجح القول بأن الفاكورتونج على إطلاقه غير جائز شرعاً.

ونظراً لما يحققه نظام الفاكورتونج من فوائد ومصالح مقبولة شرعاً، وبناءً على صلاحية الشريعة الإسلامية لكل زمان ومكان، وأنه ما من شيء حرم في الإسلام خاصة في الإجراءات والوسائل إلا كان له بديل شرعي يحقق المصلحة ويتلافى الأمور غير المشروعة، وهو ما تحقق في البنوك الإسلامية، لذلك لا بد من البحث عن أسلوب لتطبيق الفاكورتونج والاستفادة به يحقق المصالح ويتلافى المخالفات الشرعية، وهذا يتمثل بداية في الاقتراح الذي تقدم به أحد المواطنين لمجمع البحوث الإسلامية بالأزهر لبيان الرأي الشرعي فيه وأجازه المجمع، وهذا ما يقتضي استكمال للبحث والتعرف على الأسلوب .

وهذا ما سنتناوله في المبحث الثالث.



المبحث الثالث التعرف على الفاكثورنج الإسلامي

تمهيد:

في شهر مايو ٢٠٠٢م تقدم المستشار رياض محمد قناوى ممثلاً لشركة خدمات التجارة العالمية (شركة تحت التأسيس) بطلب إلى مجمع البحوث الإسلامية لبيان الرأى الشرعى فى مقترح صاغه تحت مسمى «الفاكثورنج الإسلامى» ينطوى على تقديم خدمات التمويل للتجارة الخارجية فى توليفه من عقود المعاملات المجازة شرعاً، وقامت لجنة البحوث الفقهية بالمجمع بدراسة الموضوع فى عدة جلسات وانتهت فى منتصف عام ٢٠٠٣م إلى قرار نصه:

« أن هذا العقد عبارة عن عقد مستحدث يتضمن عدة تفاصيل جائزة كلها شرعاً ولا تندرج تحت النهى الوارد فى الحديث النبوى (صفقتين فى صفقة)

وبعرض هذا القرار على مجمع البحوث الإسلامية فى جلسته الحادية عشرة بتاريخ ٢٦ ربيع الثانى ١٤٢٤هـ الموافق ٢٦ من يونيه ٢٠٠٣م قرر المجلس الموافقة على ما جاء بقرار لجنة البحوث الفقهية. واستكمال لورقتنا هذه نعرض فى هذا المبحث نص الطلب المقدم وصورة

من رد مجمع البحوث الإسلامية عليه^(١) ثم نلى ذلك ببعض التعليقات
والتساؤلات حول المقترح لتغطية جميع الجوانب الشرعية المتعلقة
بالموضوع وذلك فى الفقرات التالية:

أولاً: نص الطلب المقدم من المستشار رياض محمد قناوى

بسم الله الرحمن الرحيم

القاهرة فى ١١/١٢/٢٠٠٢

فضيلة الأستاذ الدكتور/ الأمين العام - مجمع البحوث الإسلامية

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته وبعد ،

برجاء التفضل ببيان الرأى الشرعى فى المقترح الآتى :

تأسيس شركة تهدف إلى تمكين التاجر الوطنى - لاسيما المصدر
الصغير ومتوسط الحجم - من تحسين وضعه التنافسى فى الأسواق
الدولية وتعظيم حجم صادراته من خلال:

١- توظيف أحدث آليات إدارة وتمويل المبيعات الآجلة،

(١) لقد اتصلت تليفونياً بالمستشار رياض محمد قناوى واستأذنته فى تضمين
هذه الورقة الطلب المقدم منه، كما اتصلت بفضيلة الشيخ السيد ونا عجور
الأمين العام لمجمع البحوث الإسلامية أيضاً، ووافقا على ذلك

المعروفة دوليا باسم «الفاكتورنج»^(١) بعد إفراغ مضمون هذه الآلية في توليفة من عقود المعاملات المجازة شرعا.

٢- أ- ترشيد عملية التسويق اعتمادا على ما يتم توفيره من معلومات آنية عن الأسواق التى تمثل مجالا واعداد لزيادة حجم الصادرات وكذلك عن الأوضاع المالية للتجار المنتظر التعامل معهم

٢- ب- الترويج للمنتجات الوطنية لتشجيع الطلب الخارجى عليها وتوفير المعلومات الائتمانية عن المستوردين الوطنيين من أجل سير حصولهم على تسهيلات السداد التى يتبارى الموردون فى تقديمها.

٣- تقليل حجم الخسائر الناتجة عن الديون الرديئة بالمساعدة فى تحصيلها.

توفير المعلومات التجارية والائتمانية

تعنى هذه الخدمة بتوفير المعلومة الآنية عن الأسواق التى تمثل مجالا واعداد للتوسع فى النشاط التصديرى.

(١) الفاكورنج إدارة لإدارة وتمويل للمبيعات الآجلة، استحدثت فى ا لمستينيات تقوم على أساس توفير السيولة التى يحتاجها المصدر من خلال شراء الديون المستحقة له لدى المستوردين بثمن معجل وبقيم أقل من قيمتها الحقيقية.

تنقسم المعلومات إلى شقين، شق يختص بالمعلومات التجارية
يعنى بتزويد المصدر بالمعلومات المختصة بالقوانين والقواعد والإعراف
المنظمة للسوق، وكذلك بيانات عن التجار المعاملين في السلعة محل
الاهتمام وأذواق المستهلكين وقدراتهم الشرائية وكل معلومة من شأنها
أن تسهل قبول السلعة لدى المستهلك المرتقب والموزع الخارجى.

- والشق الثانى: هو المعنى بتوفير المعلومات الائتمانية الخاصة
بالمستوردين المنتظرين مثل السمعة التجارية والملاءة المالية، وحجم
الأعمال وما إليها من بيانات من شأنها تزكية التعامل معهم بنظام البيع
بالأجل، مما يشجعهم على إثارة المصدر الوطنى بالمزيد من طلبات
التوريد.

- على صعيد آخر توفر الشركة المعلومات التجارية، عن السوق
المحلية بقصد الترويج للمنتج الوطنى والمعلومات الائتمانية عن
المستوردين الوطنيين لتزكيتهم للاستفادة من تسهيلات السداد السخية
التي يقدمها المورد، مما يؤول في النهاية لصالح المستهلك الوطنى.

- تتقاضى الشركة أتعابا يتفق عليها مقدما، لتحديد فئاتها تبعا
لحجم البيانات المطلوبة ومدى تعمقها في التحليل.

تمويل الصادرات بنظام «الفاكتورنج الإسلامى»

تستخدم الشركة توليفة من عقود المعاملات المجازة شرعا تم استنباطها من أجل تحقيق الوظيفة الأساسية للفاكتورنج وهى السيولة النقدية التى يحتاجها المصدر لسبب أو آخر، وتضيف إلى ذلك مساعدة المصدر على استمرار تواجده فى السوق فى الظروف الصعبة، وذلك بتسكينه من الحصول على السلع التى يرغب فى شحنها إلى المستورد، بتصنيعها أو شرائها من السوق المحلية أو استيرادها أو بعض مكوناتها من الخارج.

وتقتصر الشركة نشاطها التمويلي على العمليات المنتهية بتصدير سلع مسموح بالتعامل فيها شرعا.

وتحدد الأتعاب التى تتقاضاها الشركة من المتمول بمقدار ما يتفق عليه مقدما كنصيب لها فى أرباح عملية التصدير بعد استقطاع كافة التكاليف.

ضوابط أساسية

لأن الشركة فى حاجة إلى التأكد من مقدرة طرفى عقد التصدير على تنفيذه والوفاء بالتزاماته على نحو مرضى:

- تطلب الشركة من المصدر استيفاء بيانات النموذج المناسب الذى يحدد فيه نوع الخدمة التى يطلبها .

- تقوم الشركة بمراجعة الطلب واتخاذ الخطوات الآتية:

- فحص سابقة أعمال المصدر للتأكد من مقدرته على تنفيذ عقد التصدير بصورة مرضية.

- الاطمئنان على مقدرة المستورد على الوفاء بقيمة ما يصدر إليه من مواعيد الاستحقاق، ويتم ذلك من خلال الاستعانة بشركة فاكورتنج زميلة فى بلد المستورد⁽¹⁾ لتبدي الرأى فى التعامل الآجل من عدمه وتحديد حجم وشروط هذا التعامل.

- عادة ما ترحب شركة الفاكورتنج التى فى بلد المستورد بضمآن وفائه بقيمة الشحنات التى يتقاعس عن سدادها، طالما تم تنفيذ الشحن فى إطار ما أوصت به من مبالغ وشروط السداد.

- حتى يظل المصدر دائما فى الصورة قبل المستورد وحتى تستفيد الشركة من خبراته، تفوضه بصفته وكىلا عنها فى فحص واستلام السلع محل التصدير، وفى إبرام عقد التصدير مع المستورد بالشروط التى

(1) حتى تستطيع الشركة المزمع إشاؤها الاستفادة من خدمات الفاكورتنج فى كافة الأقطار التى تتجه إليها الصادرات الوطنية يلزم تصنيفها كشركة فاكورتنج إسلامية على غرار البنوك الإسلامية.

تحدد لها وفي المقابل يفوض المصدر الشركة في تحصيل قيمة صادراته، واستيفاء حقوقها منه، ويتم التفويض في عقود مستقلة عن عقود البيع.

وينص في عقد التصدير على أن تسدد قيمة الشحنات التي يتم تنفيذها وتحويل القيمة المحصلة (أو من أموالها الخاصة في حالة تنفيذ الضمان) لحساب الشركة.

- يتم توضيح التزامات كل من الشركة والمصدر منذ البداية وينص على تحمل الشركة تبعة هلاك السلعة، والرد بالعيب، منذ لحظة دخولها في ذمتها.

- ويجرى الاتفاق مع المصدر منذ البداية على نسبة تقاسم الأرباح الناشئة عن عملية التصدير بعد استقطاع كافة المصروفات بما في ذلك: أتعاب شركات الفاكستورنج التي في بلد المستورد.

أساليب التمويل وبيان العقود التي تنوى الشركة استخدامها

يتحدد أسلوب التمويل ونوعية العقود المستخدمة على ضوء موقف المصدر من السلعة المطلوب تصديرها.

الحالة الأولى: السلعة المطلوب تصديرها بضاعة حاضرة في حوزة المصدر

- تشتري الشركة السلع المطلوب تصديرها من المصدر^(١) وتسدد له كامل ثمنها على الفور.

- ويقوم المصدر بصفته وكيلا عنها بإبرام عقد التصدير بنظام البيع الآجل وبالشروط التي تحددها له الشركة، وتحمل الشركة كافة المصروفات اللازمة لإتمام عملية التصدير.

- تتولى شركة الفاكورنج التي في بلد المستورد تحصيل قيمة الشحنات المنفذة وتحويلها لحساب الشركة على نحو ما تقدم.

- وتتقاسم الشركة الأرباح الناتجة عن عملية التصدير بالنسب التي اتفق عليها.

الحالة الثانية: السلعة قيد التجهيز بمعرفة المصدر

- تبرم الشركة مع المصدر عقدا لتجهيز الشحنة المطلوب تصديرها وتسدد له الثمن الذي يتفقان عليه ويتحدد موعد تسليم السلعة للشركة بما يتوافق مع موعد الشحن المنتظر للمستورد.

(١) قد ترى الشركة أن تحصل على رهن يقدمه المصدر ضمانا لاستكمال تنفيذ العقد وأتمام عملية التصدير.

- يتم تنفيذ عقد التصدير على نفقة الشركة وعلى مسؤوليتها ويتحمل المصدر مسؤوليته كصانع.

- يتم تحصيل قيمة الصادرات وتقاسم أرباح عملية التصدير على النحو المبين أعلاه.

الحالة الثالثة: السلعة ليست في حوزة المصدر وتشتري من السوق المحلية

يقدم المصدر للشركة وعدا بشراء السلعة- التي حدد اصغاتها- بسعر التكلفة مزيذا بهامش مراهحة يتفق عليه، ويتفق الطرفان على أن يكون سداد ثمن الشراء، من حصيلة التصدير.

- تشتري الشركة السلعة المطلوبة من مورديها وتبيعها للمصدر والتمن الذي اتفق عليه.

- يقوم المصدر بتنفيذ عقد التصدير على نفقته أو من خلال قرض حسن تقدمه الشركة.

- تتولى شركة الفاكتورنج في بلد المستورد تحصيل قيمة الشحنات التي تم تنفيذها في مواعيدها وتحويل القيمة إلى الشركة.

- فور استلام الشركة للأرصدة المحولة إليها تقوم باقتطاع ما استحق لها في ذمة المصدر، وتحويل المبلغ المتبقى له على الفور.

الحالة الرابعة: السلعة تستورد من الخارج

- لا تختلف هذه الحالة عن سابقتها إلا فيما يختص بمعالجة عملية الاستيراد
- تكلف الشركة المصدر بأن يفتح اعتماداً مستندياً، لصالح المورد الخارجى بقيمة السلعة.
 - تسدد الشركة إلى البنك المراسل للبنك فاتح الاعتماد قيمة المستوردات وذلك عند استلامها مستندات الشحن، وتفوض المصدر فى فحص السلع الواردة واستلامها بعد التخليص عليها فى الجمارك على نفقة الشركة.
 - تطلب منه ويقوم هو بتنفيذ الوعد بالشراء بالثمن الذى اتفقا عليه، كما يتفقان على أن يكون سداد ثمن المشتريات خصماً من حصيله التصدير.
 - تتم عملية التصدير وتحصيل القيمة من المستورد - (أو من شركة الفايكتورنج التى فى بلده فيما لو تقاعس عن الدفع فى تاريخ الاستحقاق).
 - فور استلام الشركة للأرصدة المحولة إليها تقوم باقتطاع ما استحق لها فى ذمة المصدر، وتحويل المبلغ المتبقى له على الفور.

خدمة تحصيل الديون التجارية:

تعنى هذه الخدمة بتحصيل الديون التي تنشأ عن نشاط تجارى ،
بجاء شريعاً ، تقاعس المدين عن سدادها في مواعيدها .

تتلقى الشركة أتعاباً يتفق عليها مسبقاً مع الدائن أو من يمثله وتتخذ
الأتعاب عادة شكل نسبة مئوية من المبالغ التي تنجح في تحصيلها .

هذه إن الانتعانة بشركات الفاكورتونج الزميلة في بلد المستورد هو
عصب الحياة بالنسبة للشركة إذ تسند إليها القيام بوظائف الاستعلام
الضمان وتحصيل الأرصدة المستحقة وتحويلها إلى حسابها ، وحتى
يسنى للشركة الاستفادة من خدمات هذه الشركات التي تتوزع على
شرف الأقطار التي تتجه إليها الصادرات الوطنية ، لا بد من أن تحصل
على عضوية إحدى منظومات الفاكورتونج الدولية ، التي تندرج تحتها
شركات ، ويستوجب الأمر اعتبار الشركة شركة تمارس نشاط
الفاكورتونج (وفق أحكام الشريعة الإسلامية) .

ونظراً لكونها أول شركة من نوعها ، بهذه الصفة نأمل أن تتضمن
الفتوى تنويهاً بصفتها هذه من أجل تذليل ما هو متوقع من صعاب عند
طلب عضوية المنظومة . ولعل في هذا التنويه محاكاة لتسمية البنوك التي
تمارس نشاطها وفق أحكام الشريعة «بالبنوك الإسلامية» .

أشكر قضيلتكم سعة صدركم وأسأل الله لنا ولكم خير الجزاء .

رياض محمد قناوى

ثانياً: الرد من مجمع البحوث الإسلامية على الطلب

لأزهر الشريف

مجمع البحوث الإسلامية

الإدارة العامة لشئون مجلس المجمع ولجانه

السيد الأستاذ المستشار / رياض محمد قناوى

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته .. وبعد

فبناءً على الطلب المقدم من سيادتكم بشأن: (طلب وجهة النظر الشرعية في موضوع شركة خدمات داعمة للتجارة الدولية) وبيانه كالاتى

الحالة الأولى:

السلعة بضاعة حاضرة في حوزة المصدر:

نوع العقد: بيع نقدي تشتري بموجبه الشركة السلع من المصدر

بيع بالآجل بين المصدر بصفته وكياً عن الشركة والمستورد

وكالة بين الشركة وشركة الفاكستورنج التى فى بلد المستورد

- تشتري الشركة السلع المطلوب تصديرها من المصدر وتسدد له كامل

ثمنها على الفور

- يقوم المصدر بصفته وكياً عن الشركة بإبرام عقد التصدير بنظام

البيع الآجل، وبالشروط التي تحددها له، وتحمل الشركة كافة
المخروفات اللازمة لإتمام عملية التصدير

- تتولى شركة الفاكورنج التي في بلد المستورد تحصيل قيمة الشحنات
المقناة وتحويلها للشركة

- تقاسم الشركة الأرباع الناتجة عن عملية التصدير مع المصدر
بنسب التي اتفق عليها.

ببالة الثانية

ببالة قيد التجهيز بمعرفة المصدر

بيع العقد: عقد استصناع بين الشركة والمصدر

- عقد بيع بالآجل بين المصدر بصفته وكيلأ عن الشركة والمستورد

- عقود وكالة بين الشركة والمصدر - بين الشركة وشركة
الفاكتورنج) في بلد المستورد

- تبرم الشركة مع المصدر عقد استصناع لتجهيز الشحنة المطلوب
تصديرها وتسدد له الثمن الذي يتفقان عليه^(١).

(١) تترى الشركة أن تحصل على رهن يقدمه المصدر ضمانأ لاستكمال تنفيذ
العقد وإتمام عملية التصدير

يتم تنفيذ عقد التصدير على نفقة الشركة وعلى مسئوليتها، ويتحمل المصدر مسئوليته كصانع

- يتم تحصيل قيمة الصادرات وتقاسم صافي أرباح عملية التصدير بالنسب التي اتفق عليها بينهما.

الحالة الثالثة:

السلعة ليست في حوزة المصدر وتشتري من السوق المحلية

نوع العقد: عقد شراء نقدي بين الشركة والمورد

- عقد بيع بالمربحة بثمن مؤجل بين الشركة والمصدر

- عقد بيع بالأجل بين المصدر والمستورد

- عقود وكالة كما تقدم مضافاً إليها وكالة من المصدر للشركة لتحصيل قيمة الصادرات

- يقدم المصدر للشركة وعداً بشراء السلعة - التي حدد مواصفاتها - بسعر التكلفة مزيداً بهامش مربحة يتفق عليه، ويتفق الطرفان على أن يكون سداد ثمن الشراء من حصيلة التصدير.

- تشتري الشركة السلعة المطلوبة من المورد وتبيعها للمصدر بالثمن الآجل الذي اتفق عليه

- يقوم المصدر بتنفيذ عقد التصدير على نفقته أو من خلال قرض
حسن تقدمه الشركة

- تحويل شركة الفاكورتونج في بلد المستورد^(١) تحصيل قيمة الشحنات
حتى تم تنفيذها وتحويلها للشركة

فور استلام الشركة للأرصدة المحولة إليها تتم المحاسبة مع المستورد
وإداء ما استحق له

١- مستورد من الخارج:

نوع العقد: كما في الحالة السابقة مع استبدال عقد الشراء المحلى بعقد
استيراد

لا تختلف هذه الحالة عن سابقتها إلا فيما يختص بمعالجة عملية الاستيراد

- تكلف الشركة المصدر بأن يفتح اعتماداً مستندياً لصالح المورد
إلخارجي بقيمة السلعة

- تسدد الشركة إلى البنك المراسل للبنك فاتح الاعتماد قيمة
تستوردات وذلك عند استلامها مستندات الشحن، وتوكل المصدر

(١) حتى تستطيع الشركة المزمع إنشاؤها الاستفادة من خدمات شركات
فاكورتونج في كافة الأقطار التي تتجه إليها الصادرات الوطنية يلزم
تحويلها كشركة فاكورتونج إسلامية على غرار البنوك الإسلامية

في فحص السلع الواردة واستلامها بعد التخليص عليها في الجمارك
على نفقة الشركة

- تطلب منه ويقوم هو بتنفيذ الوعد بالشراء بالثمن الذي اتفقا عليه،
وتستكمل العملية كما تقدم.

وبعد أن تدارست لجنة البحوث الفقهية هذا الطلب في عدة جلسات
قررت اللجنة الآتي:

أن هذا الموضوع عبارة عن عقد مستحدث يتضمن عدة معاملات
جائزة كلها شرعاً، ولا تندرج تحت النهى الوارد في الحديث النبوي:
(صفقتين في صفقة)

وبعرض هذا القرار على مجلس مجمع البحوث الإسلامية في
جلسته الحادية عشرة بتاريخ ٢٦ من ربيع الثاني سنة ١٤٢٤ هـ الموافق
٢٦ من يونيو سنة ٢٠٠٣ م قرر المجلس الموافقة على ما جاء بالقرار.

رجاء التفضل بالعلم والإحاطة

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته ..

تحريراً في: الأمين العام لمجمع البحوث الإسلامية

توقيع

الموافق:

ثالثاً: تطبيقات وتساؤلات حول الموضوع

التعليقات:

١ - أن الصور المقدمة لتطبيق نظام الفاكورتونج تؤكد صلاحية الشريعة الإسلامية لكل زمان ومكان فهي إحدى أساليب التمويل المعاصرة والتي تبين اشتغالها على مخالفتها شرعية أمكن تقديم مقترحات لكيفية تطبيقها بأساليب شرعية يمكن في ظلها تأدية الخدمات المتصورة منها.

٢ - في هذه المقترحات إشارة إلى انه يجب على رجال الأعمال - مسلمين والباحثين في الاقتصاد وفروعه عدم الركون إلى أخذ النماذج والأساليب الغربية على علاتها بما تنطوى عليه من مخالفتها شرعية أو عدم تناسبها لظروفنا، بل يلزم عرضها على ميزان الشريعة وتنقيتها من المناقضات الشرعية وتعديلها بما يتفق وأحكام الشريعة وبما يناسب ظروف الحال.

٣ - إن مبادرة مقدم الطلب المستشار رياض محمد قناوى في إنشاء أول شركة فاكورتونج مصرية إلى التعرف على رأى الشريعة في هذا النظام يدل على أن الإسلام والمسلمين بخير، كما أن ما قدمه من مقترحات شرعية لتطبيق نظام الفاكورتونج مستفاه من عدة معاملات شرعية وإلزامه في صياغتها بالأحكام

الشرعية لهذه المعاملات إنما هو جهد يشكر له ويعتبر مثالا يحتذى

٤- أن دراسة المقترح في لجنة البحوث الفقهية ومناقشاته في أكثر من جلسة وإبداء مجمع البحوث الإسلامية قراره حول الموضوع يؤكد دور الأزهر في نشر العلوم الإسلامية وخدمة الإسلام والمسلمين.

التساؤلات حول المقترحات:

في البداية تجدر الإشارة إلى الصور الأربع المقدمة في المقترح لتنفيذ عملية الفاكورتونج انطوت كلها على دعم وتمويل التجارة الخارجية وهي المجال الذي وجد نظام الفاكورتونج لأجله في الأصل والأكثر تطبيقاً، ومع ذلك فإنه يمكن تطبيق هذه المقترحات في التجارة الداخلية بين تجار البلد الواحد كل ما هنالك أن شركة الفاكورتونج المحلية هي التي تتولى التحصيل والمتابعة للديون وبالتالي سيكون أطراف العقود ثلاثة فقط بعد الاستغناء عن شركة الفاكورتونج الأجنبية.

كما أن من الجدير بالذكر أن التكيف الشرعي والصياغة للصور الأربع في المقترح سليمة ومتكاملة، وأن اجتماع هذه المعاملات في عقد أو اتفاقية واحدة في صورة عقد مركب جائز شرعاً حسبما بيناه في المبحث الثاني خاصة وأنه تم تنقيتها من المخالفات الشرعية الموجودة في الاتفاقية في الفاكورتونج التقليدي.

ومن وجه ثالث فإنه يجب التأكيد على أن ما يفترق فيه المقترح عن الفاكورتونج التقليدى هو خدمة أو وظيفة التمويل التى تقوم فى الفاكورتونج التقليدى على الفوائد الربوية المحرمة، بينما فى المقترح تقوم على البيع النقدى بصفة أساسية وبالتالى وجدت وظيفة التمويل باعتبارها الوظيفة الأساسية والعلامة المميزة للفاكورتونج فى المقترح حسماً قال رب العزة وردّ على من يقول وسيقول مكابرة وما أهمية هذه التفرقة وكلاهما يؤدى نفس الوظيفة فنردّد أمامهم قول الله تعالى ﴿ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(١).

وبعد هذا التوضيح نرى أن المقترح يثير تساؤلات تحتاج إلى توضيح إجابة حتى تستكمل جميع جوانبه نلخصها فى الآتى

١- تمهد ورد فى الطلب الموضح به المقترح (المرفق) كلمة تمويل للصادرات بنظام «الفاكورتونج الإسلامى» ونظراً لحاجة الشركة إلى الحصول على عضوية المنظمة الدولية للفاكورتونج وأنه لا بد لكى تحصل على هذه العضوية أن تظهر صفتها بصفة شركة الفاكورتونج، فهل التسمية المناسبة لها شركة «فاكورتونج إسلامية» على غرار البنوك الإسلامية؟! أم شركة تمويل إسلامى للتجارة!؟

(١) سورة البقرة: من الآية ٢٧٥

٢- كما ورد بالمقترح، فإن الاستعانة بشركات الفاكورتنج الزميلة في بلد المستورد هو عصب الحياة بالنسبة للشركة (المزمع إنشاؤها) إذ يسند إليها القيام بوظائف الاستلام والضمان وتحصيل الأرصدة المدنية وتحويلها إلى حسابها، وتتقاضى شركة الفاكورتنج الزميلة في بلد المستورد أجراً على ذلك يحدد عادة كنسبة من قيمة الرصيد، وهذا الأجر مقابل خدمات الاستلام والتحصيل بالإضافة إلى ضمانها أو كفالتها المستورد بحيث تدفع من مالها الدفعات التي يتقاعس المستورد عن سدادها، ومن المقرر شرعاً كما سبق بيانه في المبحث الثانى أن الأجر على الضامن أو الكفالة لا يجوز شرعاً؟ فما هو الحل؟!

٣- ورد بالطلب تحت فقرة (ضوابط أساسية) انه حتى يظل المستورد في الصورة قبل المصدر، وحتى تستفيد الشركة من خبراته، فإنها تفوض بصفته وكيلا عنها في فحص واستلام السلع محل التصدير وفي إبرام عقد التصدير مع المستورد بالشروط التي تحددها له، وفي المقابل يفوض المصدر الشركة في تحصيل قيمة صادراته واستيفاء حقوقها منه، ويتم التفويض في عقود مستقلة عن عقود البيع، وكما ورد في أوراق أخرى توضحية قدمت من صاحب المقترح، فإن المصدر يبرم عقد التصدير باسمه

وهنا تثار تساؤلات:

- هل يمكن للوكيل أن يبرم عقد البيع باسمه مجردا دون أن يذكر صقته كوكيل؟
 - كيف يكون الموكل في البيع (الشركة) وكيلاً عن المصدر (التاجر) في قبض ثمن البيع الذى وكلته الشركة في إبرامه؟ وبمعنى آخر: كيف يكون الموكل وكيلاً للوكيل عن نفس المعاملة؟
 - فمن الصور الفقهية: أنه إذا أذن الموكل في التوكيل فوكلاً، كان الوكيل الثانى وكيلاً للموكل^(١) وتطبيق ذلك على حالتنا تصبح الشركة وكيلة عن نفسها في تحصيل ثمن بيع البضاعة التى وكلت المصدر في بيعها، فكيف يكون ذلك؟!.
- ٤- في الحالة الأولى والثانية، والتى تشتري الشركة السلع من المصدر بموجب عقد بيع أو تطلب منه صناعتها بموجب عقد استصناع وتدفع له الثمن نقدا ثم توكله في بيعها للمستورد بثمن بيع آجل جاء: أن الأرباح الناتجة عن عملية التصدير يتم قسمتها بين الشركة والمصدر بنسب يتفق عليها.

(١) لعقلى لابن قدامه / ح / ٩٩

طبع بمطبعة مركز صالح كامل
للاقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر بمدينة نصر

٢٦١٠٣٠٨ : ☎

رقم الإيداع: ٢٠٠٧/٣٣٩١

I.S.B.N. : الترقيم الدولي

977-355-055-9

