المبحث الثالث
التعرف على الفاكتورنج الإسلامي

تمهيد:

فى شهر مايو ٢٠٠٢م تقدم المستشار رياض محمد قناوى ممثلا لشركة خدمات التجارة العالمية (شركة تحت التأسيس) بطلب إلى مجمع البحوث الإسلامية لبيان الرأى الشرعى فى مقترح صاغه تحت مسمى «الفاكتورنج الإسلامى» ينطوى على تقديم خدمات التمويل للتجارة الخارجية فى توليفه من عقود المعاملات المجازة شرعا، 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 معاملات جائزة كلها شرعا 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[1] ثم نلى ذلك ببعض التعليقات والتساؤلات حول المقترح لتغطية جميع الجوانب الشرعية المتعلقة بالموضوع وذلك فى الفقرات التالية:

أولا: 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 تليفونيا بالمستشار رياض محمد قناوى واستأذنته فى تضمين هذه الورقة الطلب المقدم منه، كما اتصلت بفضيلة الشيخ السيد ونا عجور الأمين العام لمجمع البحوث الإسلامية أيضا، ووافقا على ذلك

المعروفة دوليا باسم «الفاكتورنج»[1] بعد إفراغ مضمون هذه الآلية فى توليفة من عقود المعاملات المجازة شرعا.

٢ - أ - ترشيد عملية التسويق اعتمادا على ما يتم توفيره من معلومات آنية عن الأسواق التى تمثل مجالا واعدا 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 تيسير 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 واعدا للتوسع فى النشاط التصديرى.

---

(١) الفاكتورنج أداة لإدارة وتمويل المبيعات الآجلة، استحدثت فى الستينيات 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 فى 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 إيثار 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 التى يقدمها الموردين، مما يؤول فى النهاية لصالح المستهلك الوطنى.

- تتقاضى الشركة أتعابا يتفق عليها مقدما، تتحدد فئاتها تبعا لحجم البيانات المطلوبة ومدى تعمقها فى 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 بتمكينه من الحصول على السلع التى يرغب فى شحنها إلى المستورد، بتصنيعها أو شرائها من السوق المحلية أو استيرادها أو بعض مكوناتها من الخارج.

وتقصر الشركة نشاطها التمويلى على العمليات المنتهية بتصدير سلع مسموح بالتعامل فيها شرعا.

وتتحدد 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 فاكتورنج زميلة فى بلد المستورد[1] لتبدى الرأى فى التعامل الآجل من عدمه وتحدد حجم وشروط هذا التعامل.

- عادة ما ترحب شركة الفاكتورنج التى فى بلد المستورد بضمان 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 وكيلا عنها فى فحص واستلام السلع محل التصدير، وفى إبرام عقد التصدير مع المستورد بالشروط التى

---

(١) حتى تستطيع الشركة المزمع إنشاؤها الاستفادة من خدمات الفاكتورنج فى كافة الأقطار التى تتجه إليها الصادرات الوطنية يلزم تصنيفها كشركة فاكتورنج إسلامية على غرار البنوك الإسلامية.

تحددها له وفى المقابل يفوض المصدر الشركة فى تحصيل قيمة صادراته، واستيفاء حقوقها منه، ويتم التفويض فى عقود مستقلة عن عقود البيع.

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

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

- ويجرى الاتفاق مع المصدِّر منذ البداية على نسبة تقاسم الأرباح الناشئة عن عملية التصدير بعد استقطاع كافة المصروفات بما فى ذلك أتعاب شركات الفاكتورنج التى فى بلد المستورد.

أساليب التمويل وبيان العقود التى تنوى الشركة استخدامها

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

الحالة الأولى: السلعة المطلوب تصديرها بضاعة حاضرة فى حوزة المصدر

- تشترى الشركة السلع المطلوب تصديرها من المصدر[1] وتسدد له كامل ثمنها على الفور.

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

- تتولى شركة الفاكتورنج التى فى بلد المستورد تحصيل قيمة الشحنات المنفذة وتحويلها لحساب الشركة على نحو ما تقدم.

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

الحالة الثانية: السلعة قيد التجهيز بمعرفة المصدر

- تبرم الشركة مع المصدر عقدا لتجهيز الشحنة المطلوب تصديرها وتسدد له الثمن الذى 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 مسئوليتها ويتحمل المصدر مسئوليته كصانع.

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

الحالة الثالثة: السلعة ليست فى حوزة المصدر وتشترى من السوق المحلية

يقدم المصدر للشركة وعدا بشراء السلعة- التى حدد اصفاتها- بسعر التكلفة مزيدا بهامش مرابحة يتفق عليه، ويتفق الطرفان على أن يكون سداد ثمن الشراء، من حصيلة التصدير.

- تشترى الشركة السلعة المطلوبة من مورديها وتبيعها للمصدر بالثمن الذى اتفق عليه.

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

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

- فور استلام الشركة للأرصدة المحولة إليها تقوم باقتطاع ما استحق لها فى ذمة المصدِّر، 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 حصيلة التصدير.
- تتم عملية التصدير وتحصيل القيمة من المستورد – (أو من شركة الفاكتورنج 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 التى تنشأ عن نشاط تجارى ، مجاز شرعاً ، تقاعس المدين عن سدادها فى مواعيدها.

تتقاضى الشركة أتعاباً يتفق عليها مسبقاً مع الدائن أو من يمثله وتتخذ الأتعاب عادة شكل نسبة مئوية من المبالغ التى تنجح فى تحصيلها.

هام: إن الاستعانة بشركات الفاكتورنج الزميلة فى بلد المستورد هو عصب الحياة بالنسبة للشركة إذ تسند إليها القيام بوظائف الاستعلام عن وضمان وتحصيل الأرصدة المستحقة وتحويلها إلى حسابها، وحتى يمكن للشركة الاستفادة من خدمات هذه الشركات التى تتوزع على مختلف الأقطار التى تتجه إليها الصادرات الوطنية، لابد من أن تحصل على عضوية إحدى منظومات الفاكتورنج الدولية، التى تندرج تحتها هذه الشركات، ويستوجب الأمر اعتبار الشركة شركة تمارس نشاط الفاكتورنج (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 فى هذا التنويه محاكاة لتسمية البنوك التى تمارس نشاطها وفق أحكام الشريعة «بالبنوك الإسلامية».

أشكر تفضيلتكم 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 فى موضوع شركة خدمات داعمة للتجارة الدولية) وبيانه كالآتى

الحالة الأولى:

السلعة بضاعة حاضرة فى حوزة المصدر:

نوع العقد: بيع نقدى تشترى بموجبه الشركة السلع من المصدر

بيع بالآجل بين المصدر بصفته وكيلاً عن الشركة والمستورد

وكالة بين الشركة وشركة الفاكتورنج التى فى بلد المستورد

- تشترى الشركة السلع المطلوب تصديرها من المصدر وتسدد له كامل ثمنها على الفور

- يقوم المصدر بصفته وكيلاً عن الشركة بإبرام عقد التصدر بنظام

البيع الآجل، وبالشروط التى تحددها له، وتتحمل الشركة كافة المصروفات اللازمة لإتمام عملية التصدير

- تتولى شركة الفاكتورنج التى فى بلد المستورد تحصيل قيمة الشحنات المتعاقد وتحويلها للشركة

- تقاسم الشركة الأرباح الناتجة عن عملية التصدير مع المصدر بالنسب التى اتفق عليها.

الحالة الثانية

سلعة قيد التجهيز بمعرفة المصدر

نوع العقد: عقد استصناع بين الشركة والمصدر

- عقد بيع بالآجل بين المصدر بصفته وكيلاً عن الشركة والمستورد

- عقود وكالة بين الشركة والمصدر - بين الشركة وشركة (الفاكتورنج) فى بلد المستورد

- تبرم الشركة مع المصدر عقد استصناع لتجهيز الشحنة المطلوب تصديرها وتسدد له الثمن الذى يتفقان عليه[1].

---

(١) قد ترى الشركة أن تحصل على رهن يقدمه المصدر ضماناً لاستكمال تنفيذ العقد وإتمام عملية التصدر

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

- يتم تحصيل قيمة الصادرات وتقاسم صافى أرباح عملية التصدير بالنسب التى اتفق عليها بينهما.

الحالة الثالثة:

السلعة ليست فى حوزة المصدر وتشترى من السوق المحلية

نوع العقد: عقد شراء نقدى بين الشركة والمورد

- عقد بيع بالمرابحة 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 - التى حدد مواصفاتها- بسعر التكلفة مزيدا بهامش مرابحة يتفق عليه، ويتفق الطرفان على أن يكون سداد ثمن الشراء من حصيلة التصدير.
- تشترى الشركة السلعة المطلوبة من المورد وتبيعها للمصدر بالثمن الآجل الذى اتفق عليه

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

- تتولى شركة الفاكتورنج فى بلد المستورد[1] تحصيل قيمة الشحنات التى تم تنفيذها وتحولها للشركة

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

ثانياً: تستورد من الخارج:

نوع العقد: كما فى 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 الخارجى بقيمة السلعة

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

---

(١) حتى تستطيع الشركة المزمع إنشاؤها الاستفادة من خدمات شركات الفاكتورنج فى كافة الأقطار التى تتجه اليها الصادرات الوطنية يلزم تحويلها كشركة فاكتورنج إسلامية على غرار البنوك الإسلامية

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

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

وبعد أن تدارست لجنة البحوث الفقهية هذا الطلب فى عدة جلسات قررت اللجنة الآتى:

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

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

رجاء التفضل بالعلم والإحاطة

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته ..

تحريراً فى: الأمين العام لمجمع البحوث الإسلامية

الموافق: توقيع

ثالثاً: تعليقات وتساؤلات حول الموضوع

التعليقات:

١ - أن الصور المقدمة لتطبيق نظام الفاكتورنج تؤكد صلاحية الشريعة الإسلامية لكل زمان ومكان فها هى إحدى أساليب التمويل المعاصرة والتى تبين اشتمالها على مخالفات شرعية أمكن تقديم مقترحات لكيفية تطبيقها بأساليب شرعية يمكن فى ظلها تأدية الخدمات المتصورة منها.

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

٣- إن مبادرة مقدم الطلب المستشار رياض محمد قناوى فى إنشاء أول شركة فاكتورنج مصرية إلى التعرف على رأى الشريعة فى هذا النظام يدل على أن الإسلام والمسلمين بخير، كما أن ما قدمه من مقترحات شرعية لتطبيق نظام الفاكتورنج مستقاه من عدة معاملات شرعية وإلتزامه فى صياغتها بالأحكام

الشرعية لهذه المعاملات إنما هو جهد يشكر له ويعتبر مثالاً يحتذى

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

التساؤلات حول المقترحات:

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

كما أن من الجدير بالذكر أن التكييف الشرعى والصياغة للصور الأربع فى المقترح سليمة ومتكاملة، وأن اجتماع هذه المعاملات فى عقد أو اتفاقية واحدة فى صورة عقد مركب جائز شرعا حسبما بيناه فى المبحث الثانى خاصة وأنه تم تنقيتها من المخالفات الشرعية الموجودة فى الاتفاقية فى الفاكتورنج التقليدى.

ومن وجه ثالث فإنه يجب التأكيد على أن ما يفترق فيه المقترح عن الفاكتورنج التقليدى هو خدمة أو وظيفة التمويل التى تقوم فى الفاكتورنج التقليدى على الفوائد الربوية المحرمة، بينما فى المقترح تقوم على البيع النقدى بصفة أساسية وبالتالي وجدت وظيفة التمويل باعتبارها الوظيفة الأساسية والعلامة المميزة للفاكتورنج فى المقترح حسبما قال رب العزة وردًّ على من يقول وسيقول مكابرة وما أهمية هذه التفرقة وكلاهما يؤدى نفس الوظيفة فنردِّد أمامهم قول الله تعالى ﴿ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبا وَأَحَلَّ اللهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبا﴾[1].

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

١ - تجد ورد فى الطلب الموضح به المقترح (المرفق) كلمة تمويل الصادرات بنظام «الفاكتورنج الإسلامى» ونظرا لحاجة الشركة إلى الحصول على عضوية المنظمة الدولية للفاكتورنج وأنه لابد لكى تحصل على هذه العضوية أن تظهر صفتها بصفة شركة الفاكتورنج، فهل التسمية المناسبة لها شركة «فاكتورنج إسلامية» على غرار البنوك الإسلامية؟! أم شركة تمويل إسلامى للتجارة؟!

---

(١) سورة البقرة: من الآية ٢٧٥

٢- كما ورد بالمقترح، فإن الاستعانة بشركات الفاكتورنج الزميلة فى بلد المستورد هو عصب الحياة بالنسبة للشركة (المزمع إنشاؤها) إذ يسند إليها القيام بوظائف الاستلام والضمان وتحصيل الأرصدة المدنية وتحويلها إلى حسابها، وتتقاضى شركة الفاكتورنج الزميلة فى بلد المستورد أجراً على ذلك يحدد عادة كنسبة من قيمة الرصيد، وهذا الأجر مقابل خدمات الاستعلام والتحصيل بالإضافة إلى ضمانها أو كفالتها المستورد بحيث تدفع من مالها الدفعات التى يتقاعس المستورد عن سدادها، ومن المقرر شرعاً كما سبق بيانه فى 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 فى الصورة قبل المصدِّر، وحتى تستفيد الشركة من خبراته، فإنها تفوضه بصفته وكيلا عنها فى فحص واستلام السلع محل التصدير وفى إبرام عقد التصدير مع المستورد بالشروط التى تحددها له، وفى المقابل يفوض المصدر الشركة فى تحصيل قيمة صادراته واستيفاء حقوقها منه، ويتم التفويض فى عقود مستقلة عن عقود البيع، وكما ورد فى أوراق أخرى توضحية قدمت من صاحب المقترح، فإن المصدر يبرم عقد التصدير باسمه

وهنا تثور تساؤلات:

- هل يمكن للوكيل أن يبرم عقد البيع باسمه مجردا دون أن يذكر صفته كوكيل؟

- كيف يكون الموكل فى البيع (الشركة) وكيلاً عن المصدر (التاجر) فى قبض ثمن البيع الذى وكلته الشركة فى إبرامه؟ وبمعنى آخر: كيف يكون الموكل وكيلاً للوكيل عن نفس المعاملة؟

- فمن الصور الفقهية: أنه إذا أذن الموكل فى التوكيل فوكَّل، كان الوكيل الثانى وكيلاً للموكل[1] وتطبيق ذلك على حالتنا تصبح الشركة وكيلة عن نفسها فى تحصيل ثمن بيع البضاعة التى وكلت المصدر فى بيعها، فكيف يكون ذلك ؟!.

٤- فى الحالة الأولى والثانية، والتى تشترى الشركة السلع من المصدر بموجب عقد بيع أو تطلب منه صناعتها بموجب عقد استصناع وتدفع له الثمن نقدا ثم توكله فى بيعها للمستورد بثمن بيع آجل جاء: أن الأرباح الناتجة عن عملية التصدير يتم قسمتها بين الشركة والمصدر بنسب يتفق عليها.

---

(١) المغنى لابن قدامه ح/ ٩٩