

# لِفَتاوَى الْمَوْلَى اللَّهِ

هَيَّة الرِّقَابَةِ الشَّرِعِيَّةِ  
لِشَرِكَةِ تَسْهِيلَاتِ السَّايرِ  
(إِحْدَى شُرُكَاتِ كِرِدتْ وَنَ القَابِضَةِ)



تسهيلات الساير

إحدى شركات كردت ون القابضة









# الفتاوى التمويلية

هيئة الرقابة الشرعية  
لشركة تسهيلات الساير  
(إحدى شركات كredit ون القابضة)

2023 – 2013





مراجعة وإشراف  
شركة شورى للاستشارات الشرعية  
دولة الكويت



شورى للاستشارات الشرعية  
Shura Sharia Consultancy





## فهرس الموضوعات

كلمة شركة تسهيلات الساير (إحدى شركات كردى ون الكويت القابضة) 13	
..... بين يدي الكتاب 17	
<b>القسم الأول الفتاوى التمويلية 24 .....</b>	
<b>الباب الأول: مرحلة دراسة طلب العميل 26 .....</b>	
1 - الدخول في عقد المراقبة إذا تبين أن العميل سبق أن باع سيارته للورد ..... 27	
2 - إيقاف معاملة التمويل إذا ثبت توافق العميل والمورد على الصورية . 28	
3 - تمويل شركات الإنتاج الفني والدعاية والإعلان ..... 30	
4 - تمويل الأنشطة الفنية ذات الطابع الوثائقي ..... 31	
5 -أخذ رسوم نظير مراجعة واعتماد مستندات المعاملة ..... 32	
6 - تمويل شراء سلعة سبق للشركة أن باعتها بالأقساط لعميل سابق ..... 33	
7 - تقديم تمويل بالمرابحة لصالح شركتين بينهما روابط تجارية مشتركة. 35	
<b>الباب الثاني: مرحلة التعاقد مع المورد 37 .....</b>	
8 - السلع والمعادن في بورصة السلع الدولية في لندن ..... 39	
9 - تعين السيارة المشتراة من المورد بكتابه رقم الهيكل (الشاسيه) في طلب الشراء ..... 40	
10 - وجوب توافق مواصفات السلعة في عرض السعر وطلب الشراء ... 41	



11 - اتفاقية تنظيم إجراءات التعاقد مع الموردين .....	43
12 - التعامل مع مورد لا يملك السلعة التي يعرضها للبيع .....	45
<b>الباب الثالث: مرحلة التعاقد مع العميل .....</b>	<b>47</b>
13 - توقيع العميل على عقد المراقبة قبل إصدار طلب الشراء .....	49
14 - إضافة تكلفة التأمين إلى الثمن في عقد المراقبة .....	51
15 - عدم الإفصاح عن الحسم الذي يقدمه المورد في بيع المراقبة .....	52
16 - إجراءات تنفيذ عقد المراقبة وضوابطه الشرعية .....	53
17 - المدة الزمنية الفاصلة بين معاملة شراء السلعة من المورد ثم بيعها مراقبة للعميل .....	55
18 - الضابط الشرعي في ما يضيفه البائع من تكاليف إلى ثمن المراقبة .....	56
<b>الباب الرابع: العقود والمنتجات .....</b>	<b>57</b>
19 - التعامل بعدم عقد مركب من أحكام البيع والإجارة .....	59
20 - عدم اشتراط الإفصاح عن مقدار التكلفة والربح في عقد بيع المساومة بالأجل .....	60
21 - تفويض العميل للشركة ببيع السلعة نيابة عنه لطرف ثالث في معاملة التورق .....	61
22 - مشروعية استخدام عقد «تمويل تجاري» .....	63
23 - التوجيه بعدم التوسيع بالتمويل بمنتج التورق .....	64
24 - تمويل المعدات من خلال عقد الاستصناع .....	65
25 - الطرق الشرعية لتمويل عميل يرغب في شراء سلعة من مصنع .....	66
26 - منتج شراء الفواتير ضوابطه آلية تطبيقه .....	70

**الباب الخامس: الشروط والضمادات ..... 75**

27 - إضافة شرط جزائي في عقود التوريد والمقاولات في حالة التأخر في تسليم البضاعة.....	77
28 - اشتراط تأخير تسجيل السلعة باسم العميل لضمان سداد الدين .....	78
29 - إضافة شرط جزائي على العميل إن تأخر المورد في تسليم المبيع .	79
30 - إلزام عمالء التورق بالتأمين على الحياة.....	80

**الباب السادس: التسويات والمعالجات..... 81**

31 - حكم عمولة إعادة جدولة الدفعية الأخيرة من مديونية المرابحة وبدائلها الشرعية.....	83
32 - معالجة حالة قيام العميل بدفع مبلغ نقدى لحجز السيارة .....	85
33 - الطريقة الشرعية لمعالجة تعديل ثمن المرابحة وطريقة سداده بعد إبرام العقد.....	87
34 - ميزة إيقاف أقساط المرابحة لفترات متفق عليها بين الطرفين.....	88
35 - إنشاء معاملة تمويلية جديدة لتسوية معاملة سابقة (عمليات تجديد المرابحة).....	89
36 - الاعتماد الشرعي لمستند يثبت استحقاق العميل لناتج معاملة التورق قبل إجراء المقاصلة مع دينه السابق.....	93

**الباب السابع: متفرقات ..... 95**

37 - التصرف في الأموال القليلة المتبقية من المعاملات دون إذن أصحابها.....	97
---	----



38 - ضرورة اعتماد أدلة سياسات وإجراءات تنفيذية للإدارات المعنية بعمليات التمويل والمبيعات .....	99
39 - الضوابط الشرعية لتأسيس شركة في مجال الوساطة في الخدمات التمويلية .....	101
40 - الضوابط الشرعية لصفقة استحواذ على حصة في شركة تأجير السيارات....	102
<b>القسم الثاني: شرح المصطلحات.....</b>	<b>105</b>
إتلاف:.....	107
استحواذ:.....	107
استصناع:.....	107
استصناع موازٍ:.....	107
أصيل:.....	108
إعادة جدولة:.....	108
إعادة التمويل:.....	109
أنشطة تجارية:.....	109
التزام مالي:.....	109
إنظار:.....	110
أيوفي:.....	110
بورصة السلع الدولية:.....	110
بيانات مالية:.....	111
بيوع الأمانة:.....	111
تأمين تجاري (تقليدي):.....	111



112 .....	تأمين تكافلي:
112 .....	تأمين على الحياة:
113 .....	تمرين:
113 .....	تجديد المربحة:
113 .....	تجنيب أرباح:
114 .....	تسجيل:
114 .....	تسوية:
115 .....	تعويض:
115 .....	تمويل تجاري:
115 .....	تمويل نقدي:
116 .....	تواطؤ:
116 .....	تورق:
116 .....	توريد/ عقد التوريد:
117 .....	توكيل:
117 .....	جائحة كورونا:
117 .....	جهالة:
117 .....	حاجة:
118 .....	حجز السيارة:
118 .....	جسم سلعي للديون:
118 .....	حالة:
118 .....	حالة الأسواق:

119	حيازة:
119	الخيار الشرط:
119	دراسة ائتمانية:
119	دفعة أخيرة «البالون»:
120	ديون غير مشروعة:
120	ذمة:
120	ربا / قروض ربوية:
120	رسوم إدارية:
120	تكلفة التأمين:
121	سند تسليم (استلام):
121	سوق دولي:
121	سوق محلي:
121	شراء الفواتير (Factoring)
122	شرط جزائي:
122	ضرر فعلي:
122	ضمان:
123	طلب شراء:
123	عربون:
124	عرض السعر:
124	عرف تجاري:
124	عقد تأسيس الشركة:



عقد مركب:	125
عينة (بيع العينة):	125
غرامة تأخير:	126
نسخ حقيقي:	126
قض حكمي:	126
قبض فعلي:	127
مبایعه:	127
مبلغ مقطوع:	127
مُثمن:	127
مجلس العقد:	127
مخاطر / خطر:	128
مراجعة:	128
معسر:	129
ملاءة:	129
مُورّد:	129
نسبة ربح ثابتة:	129
نسبة ربح متغيرة:	130
نكول العميل:	130
هامش الجدية:	131
هامش الربح:	131
وسيط:	131

132 .....	وعد بالشراء: .....
132 .....	وكيل: .....
<b>133 .....</b>	<b>القسم الثالث: دليل الممتلكات التمويلية</b>
135 .....	دليل الممتلكات التمويلية .....
136 .....	أولاً: صيغة المرابحة للأمر بالشراء: .....
140 .....	ثانياً: صيغة الإجارة المتمهية بالتمليك .....
144 .....	ثالثاً: صيغة الاستصناع (بناء وتجهيز الوحدات السكنية) .....
151 .....	رابعاً: صيغة بيع السَّلْم .....
157 .....	خامساً: صيغة المشاركة المتناقصة: .....
163 .....	سادساً: صيغة البيع بالتقسيط .....
168 .....	سابعاً: صيغة التورق: .....
171 .....	ثامناً: الإجراءات التعاقدية العامة: .....
173 .....	تاسعاً: آليات المعالجة والتسوية المالية: .....

### كلمة شركة تسهيلات الساير

(إحدى شركات كردى ون الكويت القابضة)

الحمد لله الذي أنزل شريعته رحمةً للعالمين، وأمر بالعدل والإحسان في المعاملات، وجعل الالتزام بأحكامها طريقاً إلى بركة المال ونمائه، والصلة والسلام على سيدنا محمدٍ الذي أرسى القواعد المحكمة في البيع والشراء والتمويل.

تؤمن شركة تسهيلات الساير (إحدى شركات كردى ون الكويت القابضة) بأن الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في ممارسة جميع أعمالها وأنشطتها ليس مجرد التزامٌ نظامي، بل هو رؤية استراتيجية ورسالة أخلاقية تنسجم مع رغبات وتطلعات مجتمعنا الكويتي الكريم في أن تكون معاملاته المالية متوافقة مع أحكام الدين الإسلامي الحنيف. ولعل مما يؤكّد هذه التطلعات ما يشهده قطاع التمويل الإسلامي في دولة الكويت من نموٍ حيث ومطرد ونجاح مشهود وتحول المؤسسات المالية لتبني نموذجه المالي على الرغم من عمره القصير وتجربته المحدودة، والمنافسة الشديدة. لما قدّمه من نموذج مبتكر من أدوات التمويل القائمة على العدالة والمشاركة وتحقيق الأرباح، بعيداً عن مزالق الربا والظلم والغرر.

وقد كان لهيئات الرقابة الشرعية في مؤسسات التمويل الإسلامي قدم السبق في تفعيل التراث الفقهي وتحويل الذخيرة المكنونة في بطون الكتب والمدونات الفقهية القديمة إلى واقع عملي قابل للتطبيق يتوااءم مع حاجات

الناس المستجدة، مع المحافظة على الأحكام والمبادئ والقواعد التي بني عليها فقه المعاملات في الشريعة الإسلامية، فأضافت الهيئات الشرعية إلى مكتبة الفقه الإسلامي كتب الفتوى والقرارات الشرعية المتخصصة في التمويل الإسلامي، التي تميزت بأنها نتاج اجتهاد جماعي يستند إلى تصور دقيق للمعاملات والمتغيرات، ودراسات موسعة وعميقة من قبل الفقهاء والخبراء المختصين من أعضاء هيئات الرقابة الشرعية.

وبمناسبة مرور عشرين عاماً على تأسيس شركة تسهيلات الساير (إحدى شركات كردن ون الكويت القابضة) رأينا أن نتوج هذه الذكرى العزيزة بإضافة كتاب جديد إلى تلك المكتبة تحت عنوان «الفتاوى التمويلية»، ليضم بين دفتيه ثمرة مسيرة علمية ومهنية واكبت التطور الذي شهدته تسهيلات الساير منذ تأسيسها في مجال تقديم المنتجات والخدمات التمويلية الإسلامية.

ويهدف الكتاب إلى توثيق الفتوى والقرارات التي أصدرتها هيئة الرقابة الشرعية الموقرة خلال السنوات الماضية، وإبراز أهم الأحكام الفقهية التي تبني عليها معاملات التمويل في الشركة، بما يسهم في رفع الوعي الشرعي والمهني لدى العملاء والموظفين وسائر أصحاب العلاقة، ولن يكون أحد المصادر التي يرجع إليها الخبراء والمهتمين بالتمويل الإسلامي داخل دولة الكويت وخارجها.

إن إصدارنا لهذا الكتاب يأتي للتأكيد على نهج الشركة في الالتزام الكامل بالشفافية والالتزام المؤسسي، والدمج بين المهنية المالية والانضباط الشرعي، بما يسهم في بناء قطاع تمويلي رائد يواكب متطلبات العصر ويحافظ على القيم الإسلامية الأصيلة.



ويسراً قبل الختام أن نتوجه إلى أصحاب الفضيلة أعضاء هيئة الرقابة الشرعية الموقرة للشركة بجزيل الشكر والامتنان على جهودهم الشمنة في ضبط أعمال الشركة وبيان الأحكام والضوابط وإصدار التوجيهات الإرشادات الشرعية الكفيلة بتحقيق الانضباط الشرعي، ومراقبتها للتأكد من التزامها بأحكام الشريعة الإسلامية الغراء.

وإننا إذ نقدم هذا الكتاب إلى القارئ الكريم، لنؤكد على عزمنا المستمر على المساهمة المجتمعية والانخراط في مبادرات تعزز العلاقات بين الشركة والمجتمع، وتدعم تحسين جودة خدمات الشركة، فضلاً عن المساهمة في دعم الصناعة المالية الإسلامية وتطوير متاجتها بما يحقق المقاصد الشرعية في تنمية المال، وتحقيق العدالة بين أطراف المعاملات، وتعزيز الثقة في المعاملات المالية الإسلامية.

والله ولی التوفيق،

الرئيس التنفيذي

حازم علي المطيري





## بين يدي الكتاب

### لشركة شورى للاستشارات الشرعية

هدف هذا الكتاب هو تعريف القارئ بأهم الأحكام الشرعية لمعاملات التمويل الإسلامي الخاصة بعمليات تمويل الأفراد (كال碧ع بالأجل والمرابحة والإجارة وسوها)، مما صدرت بشأنه فتاوى وقرارات هيئة الرقابة الشرعية لشركة تسهيلات الساير (إحدى شركات كردت ون الكويت القابضة)، التي تتكون من ثلاثة أعضاء، وهم:

- فضيلة الشيخ: عبد الستار علي القطان، رئيساً.
- فضيلة الشيخ: د. يزيد محمد القطان، عضواً تنفيذياً.
- فضيلة الشيخ: د. سعد عبد الله الكندري، عضواً.

ورغبة في تعظيم الفائدة المرجوة من الكتاب فقد تم تقسيمه إلى ثلاثة أقسام وتفصيلها كما يلي:

#### القسم الأول:

فتاوى المسائل التمويلية، وهو لُبُّ الكتاب ومقصوده الأول. وضم هذا القسم (40) مسألة فقهية في التمويل الإسلامي أصدرت بشأنها هيئة الرقابة الشرعية لشركة تسهيلات الساير (إحدى شركات كردت ون الكويت القابضة) فتاوى وقرارات خلال الفترة الواقعة بين الأعوام (2023) - (2013).

كما تم تصنيف وعنونة الفتاوى بحسب التسلسل الإجرائي عند تنفيذ عملية التمويل حسب الأبواب التالية:

1. دراسة طلب العميل.
2. التعاقد مع المورد.
3. التعاقد مع العميل.
4. العقود والمتطلبات.
5. الشروط والضمانات.
6. التسويات والمعالجات.
7. مسائل متفرقة.

وقد طلبت مراجعة الفتاوى والقرارات الشرعية تنتيجة بعض صياغاتها مع العناية بالمحافظة على أصلها ومضمونها دون تغيير، كما تم عزو الفتوى أو القرار الشرعي بالرمز في هامش كل فتوى على النحو التالي:

\* م = محضر اجتماع هيئة الرقابة الشرعية  
\* ق = القرار الشرعي الصادر عن هيئة الرقابة الشرعية  
ترتيب الترقيم التالي على سبيل المثال: م: (6/2013) أي: المحضر رقم 6 في السنة المالية 2013.

ونود أن نلفت عناية القارئ الكريم إلى أن الفتاوى والقرارات الشرعية التي ضمها هذا القسم، قد بنيت على تصور لواقع معاملات التمويل لدى شركة تسهيلات الساير (إحدى شركات كردت ون الكويت القابضة) وفهم إجراءات عملها بدقة، كما نشير إلى أن بعض ما تضمنته الفتوى والقرارات هو مما استقرت أحكامه في كتب المذاهب الفقهية المعتمدة، وبعضه الآخر



جديد لم تتناوله كتب المذاهب، وأن هيئة الرقابة الشرعية للشركة قد طبقت أدوات الاجتهاد وقواعد الشريعة العامة لاستنباط حكمه الشرعي المناسب، وغير خافٍ أن هذه المسائل والقضايا المستجدة مما يتفاوت فيه العلماء، لذا ساغ الاختلاف بين الفقهاء المعاصرين في هذه المسائل.

### القسم الثاني:

وقد ضم شرحاً لعدد من مصطلحات التمويل التي وردت في ثنايا فتاوى وقرارات القسم الأول من الكتاب، وقد بلغ عدد هذه المصطلحات (80) مصطلحاً، تم انتقاءها من بين مجموعة واسعة من الألفاظ والمصطلحات الشرعية والفنية الشائعة الاستخدام في عمليات التمويل، مما قد تخفي معانيها على القارئ غير المتخصص، وقد تم تقديم شرح مبسط لها باستخدام لغة ميسرة وسهلة قدر المستطاع، مع التطرق إلى بعض الأحكام الشرعية المتعلقة بالمصطلح عند اللزوم، دون الالتزام الدقيق بالمعايير الفنية أو العلمية لصياغة التعريفات الشرعية أو القانونية لتكون مُعيناً على التصور العملي لمعاملات التمويل عموماً، والتمويل الإسلامي على وجه الخصوص، وفهم متطلباته الشرعية.

### القسم الثالث:

يعد بمثابة دليل علمي وعملي يشرح منتجات التمويل الإسلامي، وقد ضم (7) من أشهر منتجات وصيغ التمويل الإسلامي الذي تقدمها المؤسسات

ومصارف والشركات التي تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية. وهي على النحو التالي:

1. المرباحية للأمر بالشراء.
2. الإجارة المنتهية بالتمليك.
3. بيع الاستصناع (بناء وتجهيز الوحدات السكنية).
4. بيع السَّلَم.
5. المشاركة المتناقصة.
6. البيع بالتقسيط.
7. التورق.

ويشرح هذا القسم باختصار آلية عمل هذه المنتجات مع ضرب أمثلة تطبيقية، ليسهل على القارئ فهم أنواع منتجات التمويل الإسلامي والفرق بينها وأهم الوظائف التي تؤديها، وتكوين فهم عام واضح لكل منتج منها. وغير خاف أن ما ورد في هذا القسم لا يعني عن معرفة الأحكام الشرعية التفصيلية المتعلقة بهذه المنتجات وكيفية تطبيقها لدى مؤسسات التمويل التي تقدمها للجمهور.

كما يوجد في هذا القسم بعد شرح المنتجات قسم مستقل عن الإجراءات التعاقدية العامة، واتفاقية التمويل (اتفاقية التسهيلات الائتمانية)، وآخر عن آليات التسويات المالية التي تلجأ إليها أحياناً بعض شركات التمويل الإسلامي كالجسم السمعي للديون لمعالجة الحالات الطارئة؛ وذلك لتزويد القارئ بفهم تطبيقي شامل لكيفية التعامل بمنتجات التمويل الإسلامي في مختلف المراحل.



وختاماً، فقد قامت شركة شورى للاستشارات الشرعية بعد تكليفها من شركة تسهيلات الساير (إحدى شركات كردن ون الكويت القابضة) بإعداد هذا الكتاب، بتشكيل لجنة لإعداد مادته ومراجعتها، مكونة من المستشارين

الشرعيين والاقتصاديين التالية أسماؤهم:

- فضيلة الدكتور / محمد أنس الزرقا
- فضيلة الشيخ / عبد الستار علي القطان
- فضيلة الدكتور / يزيد محمد القطان
- فضيلة الدكتور / محمد عبد الحليم هيكل
- فضيلة الدكتورة / حنان شورفي

والله الموفق،

12 ربيع الأول 1447

7 سبتمبر 2025





# القسم الأول

## الفتاوى التمويلية







## الباب الأول: مرحلة دراسة طلب العميل

ويتضمن المسائل التالية:

1. الدخول في عقد المراقبة إذا ثبت أن العميل سبق أن باع سيارته للورد.
  2. إيقاف المعاملة إذا ثبت توافق العميل والمورد على الصورية.
  3. تمويل شركات الإنتاج الفني والدعائية والإعلان.
  4. تمويل الأنشطة الفنية ذات الطابع الوثائقي.
  - 5.أخذ رسوم نظير مراجعة واعتماد مستندات المعاملة.
  6. تمويل شراء سلعة سبق للشركة أن باعتها بالأقساط لعميل سابق.
  7. تقديم تمويل بالمرأبة لصالح شركتين بينهما روابط تجارية مشتركة.
- 





**١- الدخول في عقد المراقبة إذا تبين  
أن العميل سبق أن باع سيارته للمورد**

**السؤال:**

إذا تبين لشركة التمويل أن العميل باع مركته إلى شخص، ثم تقدم إلى شركة التمويل بطلب شراء تلك المركبة من ذلك الشخص، ثم بيعها له مراقبة، فما هو الضابط للتفرقة بين كون المعاملة شرعية أو اعتبارها نوعاً من بيع العينة؟

**الجواب:**

إذا قام العميل ببيع سيارته لشخص، ثم طلب من شركة التمويل أن تشتريها من ذلك الشخص وتبيعها له مراقبة، وكانت الشركة على علم بما تم بين العميل والطرف الآخر، فلا يجوز للشركة إتمام عقد المراقبة، لأن فيه تحايلاً على العينة، أما إذا لم تعلم الشركة بما تم بين العميل والطرف الآخر إلا بعد إتمام التعاقد وتوقيع عقد بيع المراقبة مع العميل، فلا حرج عليها، ولا يلزمها شيء.

وعليه فإن الشركة لا يلزمها وقف التعامل مع العملاء لمجرد عدم وجود دليل على عدم التحايل، وإنما يلزمها التوقف إذا وجدت الدليل على وقوع التحايل كإقرار العميل بأنه باع سلعته لطرف آخر قبل الشراء مراقبة من الشركة<sup>(١)</sup>.

## 2- إيقاف معاملة التمويل إذا ثبت تواطؤ العميل والمورد على الصورية

### السؤال:

في سبيل تأكيد شركة التمويل من أن غرض العميل من الدخول في معاملة التمويل هو اقتناء السيارة وليس مجرد الحصول على النقد، فإنها لا تدفع ثمن السيارة - محل التمويل - لمالكها الذي اشتراها منه إلا إذا قام بتسجيلها باسم العميل، وصدر دفتر السيارة باسمه لدى الإدارة العامة للمرور، بما يؤكد أن المعاملة حقيقة وليس صورية أو حيلة لحصول العميل على النقد.

لكن الشركة تواجه صعوبة في التتحقق من عدم صورية معاملات تمويل المعدات الخفيفة مثل ضاغط الهواء (كمبرسور) أو ثاقب (هيلتي) ونحوها من السلع التي لا يتوفّر لها سجل ملكية يمكن من خلاله التأكيد من عدم صورية المعاملة.

فهل يلزم الشركة التوقف عن إبرام عقود تمويل لهذا النوع من السلع؟ وما هي الإجراءات الواجب اتخاذها للتحقق من أن تلك المعاملات حقيقة وليس صورية؟

### الجواب:

لا يلزم شركة التمويل شرعاً أن توقف عمليات تمويل المعدات الخفيفة - مثل ضاغط الهواء (كمبرسور) أو ثاقب (هيلتي) ونحوها من السلع التي



لا يتوفّر لها سجل رسمي لإثبات انتقال الملكية باسم العميل - لمجرد عدم وجود دليل لديها على أن المعاملة حقيقة أو لعدم قدرتها على إثبات عدم صوريّة المعاملة.

وإنما يلزم الشركة أن توقف المعاملة إذا ثبت لديها وجود التحايل أو التواطؤ بين العميل ومالك السلعة، كأن يقر العميل أو مالك السلعة بوجود اتفاق بينهما على التحايل، أو نحو ذلك من الأدلة والقرائن الدالة على أن المعاملة صوريّة<sup>(1)</sup>.



### 3- تمويل شركات الإنتاج الفنى والدعـاية والإعلـان

#### السؤال:

تقدمت إحدى شركات الإنتاج الفني والدعـاية والإعلـان بطلب الحصول على تمويل بموجب «التورق»، وبعد الاطلاع على نشاطات الشركة تبين أنها تقدم أعمالا فنية تلفزيونية مثل: المسلسلات التمثيلية ونحوها، وكذلك الحملات الإعلامية لأنشطة متنوعة مثل: الانتخابات البرلمانية.

فهل يلزم شركة التمويل التأكد من نوعية الأعمال الفنية لهذه الشركة عند تقديم التمويل لها؟

#### الجواب:

يجب التأكـد من الغـرض والـداعـع للـحـصـول عـلـى التـموـيل بمـوجـب التـورـق، فإنـ كانـ منـ أجلـ إـنـتـاجـ فـنيـ أوـ سـدـادـ التـزـامـ مـالـيـ لـأـعـمـالـ فـيـهـاـ ماـ يـخـالـفـ الشـرـيـعـةـ فـيـجـبـ الـامـتنـاعـ عـنـ تـقـدـيمـ التـموـيلـ، وـأـمـاـ إـنـ كـانـ التـموـيلـ لـغـيرـ تـلـكـ الـأـغـرـاضـ كـدـفعـ رـوـاتـبـ أوـ إـيـجـارـاتـ أوـ غـيرـهـاـ مـنـ الـالـتـزـامـاتـ الـمـشـروـعةـ فـيـكـرـهـ تـقـدـيمـ التـموـيلـ فـيـ هـذـهـ الـحـالـةـ، وـلـاـ يـلـيقـ بـشـرـكـةـ تـموـيلـ إـسـلـامـيـةـ أـنـ تـتـعـاملـ معـ شـرـكـاتـ إـنـتـاجـ فـنـيـ الـتـيـ لـاـ تـرـاعـيـ أـحـكـامـ الشـرـيـعـةـ فـيـ أـعـمـالـهـاـ<sup>(1)</sup>.





## 4- تمويل الأنشطة الفنية ذات الطابع الوثائقي

### السؤال:

تقدمت لشركة التمويل إحدى شركات الإنتاج الفني والدعاية والإعلان بطلب الحصول على تمويل بم总额 «التورق» بعرض تمويل إنتاج فيلم وثائقي عن المسلمين في دول شرق أوروبا.  
فما حكم تقديم التمويل من أجل هذا الغرض؟

### الجواب:

إذا اطمأنت شركة التمويل إلى صحة ما عرضته شركة الإنتاج الفني من أن التمويل سيستخدم لأغراض الأعمال الوثائقية التي لا تتضمن مخالفات شرعية، فلا مانع من منح التمويل لهذه الشركة عن طريق متاج «التورق»<sup>(1)</sup>.



## 5- أخذ رسوم نظير مراجعة واعتماد مستندات المعاملة

### السؤال:

ما مدى شرعية تحويل العميل رسوما إدارية تتراوح بين 50-125 ديناراً، نظير مراجعة واعتماد مستندات المعاملة، ويُعتبر هذا المبلغ جزءاً من مدionية العميل.

### الجواب:

لا مانع من أخذ الرسوم الإدارية مقابل الجهد الذي يقوم به الموظف لمراجعة واعتماد مستندات المعاملة وفتح ملف، ولكن لا يجوز إضافة هذه الرسوم إلى ثمن السلعة وحساب ربح عليه، ويجوز أن تضاف هذه الرسوم بدون أي أرباح عليها إلى الثمن الإجمالي وأن يقسط معه<sup>(1)</sup>.





6- تمويل شراء سلعة سبق للشركة  
أن باعتها بالأقساط لعميل سابق

**السؤال:**

ترغب شركة التمويل في تعديل إجراءات تحويل السيارة أو الآليات/  
المعدات من العميل (س) إلى العميل (ص) لتكون كما يلي:

1. يتم تثمين السيارة أو الآليات/المعدات التي يملكها العميل (س) من  
قبل «المثمن» المعتمد لشركة التمويل.
2. تشتري شركة التمويل السيارة أو الآليات/المعدات من العميل (س).
3. يتم سداد المديونيات التي على العميل (س) من ثمن شراء السيارة  
أو الآليات/المعدات.
4. يتم إنشاء معاملة تمويل بالمرابحة جديدة بين الشركة والعميل (ص)،  
تبع بموجبها الشركة للعميل السيارة أو الآليات/المعدات التي اشتراها من  
العميل (س).

فما هو الرأي الشرعي في هذه الإجراءات المقترحة؟

**الجواب:**

لا مانع من إعادة شراء السلعة من عميل شركة التمويل لبيعها إلى  
عميل آخر بشرط أن يكون قد مر على عملية التمويل مع العميل الأول فترة  
 زمنية تتغير فيها أسعار السلع عادة، وهو ما يسميه الفقهاء «حالة الأسواق»،

وتقدر الهيئة هذه الفترة بالنسبة للسيارات أو الآليات/المعدات بستة أشهر أو أكثر، وعليه فإنه لا مانع من اعتماد الإجراءات المذكورة في السؤال، ويجب عرض العقود على الهيئة الشرعية لاعتمادها<sup>(١)</sup>.



**7- تقديم تمويل بالمرابحة لصالح  
شركتين بينهما روابط تجارية مشتركة**

**السؤال:**

تقدمت شركة (أ) بطلب تمويل شراء سيارة لصالحها من شركة (ب)، ويشار إلى أن الشركتين بينهما روابط تجارية مشتركة، فما هي الضوابط الشرعية التي يتوجب مراعاتها لتمويل مثل هذه الصفقات؟

**الجواب:**

لا مانع شرعاً من تمويل السيارة لصالح شركة (أ)، طالما لم يظهر لشركة التمويل وجود تواطؤ بين الشركتين (أ) و(ب) - أو مالك السيارة الأسبق - على إجراء هذا البيع صورياً من أجل الحصول على تمويل نقدى. كما يجب على شركة التمويل التأكد من عدم وجود علاقة ملكية بين الشركة (أ) طالبة التمويل والشركة (ب) المالكة للسيارة، فإذا تبين أن إحداهما تملك في الأخرى ما يزيد على 50% فلا يجوز الدخول في هذه العملية، وذلك لشبهة بيع العينة<sup>(1)</sup>.







## الباب الثاني: مرحلة التعاقد مع المورد

ويتضمن المسائل التالية:

8. ضوابط تملك السلع والمعادن في بورصة السلع الدولية في لندن.
  9. تعيين السيارة المشتراء من المورد بكتابه رقم الهيكل (الشاسيه) في طلب الشراء.
  10. وجوب توافق مواصفات السلعة في عرض السعر وطلب الشراء.
  11. اتفاقية تنظيم إجراء التعاقد مع الموردين.
  12. التعامل مع مورد لا يملك السلعة التي يعرضها للبيع.
- 





## 8- السلع والمعادن في بورصة السلع الدولية في لندن

السؤال:

ما شرعية عقد COMMODITY PURCHASE LETTER OF UNDERSTANDING المنظم لتعامل شركة التمويل مع وسطاء بيع وشراء في سوق السلع الدولية في لندن والذي ستنفذ شركة التمويل عمليات التورق مع عملائها من خلاله.

الجواب:

لا مانع من التعامل بالعقد المذكور مع الوسطاء في سوق السلع الدولية، مع ضرورة التأكد من توفير الوسيط شهادة تملك السلع، وأن تكون متضمنة رقم شهادة تخزين معتمدة عند تنفيذ صفقات الشراء والبيع<sup>(1)</sup>.



## ٩- تعيين السيارة المشترأة من المورد بكتابه رقم الهيكل (الشاسيه) في طلب الشراء

### السؤال:

هل يصح أن ترسل شركة التمويل «طلب الشراء» إلى المورد دون أن تكتب فيه رقم هيكل (شاسيه) السيارة التي تطلب شراءها منه؟

### الجواب:

لا يصح إرسال «طلب الشراء» إلى المورد دون كتابة رقم هيكل (شاسيه) السيارة، لأن العلم بالمباع من شروط صحة عقد البيع، وعند شراء سيارة محددة يجب أن يذكر في «طلب الشراء» مواصفات السيارة التي تتحدد بها كنوع السيارة وسنة صنعها ولونها ونحو ذلك من المواصفات، وحيث إن السيارات قد تتشابه في المواصفات، ولا تميز إلا برقم هيكل السيارة (الشاسيه)، فلا بد من كتابته في «طلب الشراء»<sup>(١)</sup>.





## 10- وجوب تواافق مواصفات السلعة في عرض السعر وطلب الشراء

### السؤال:

في حالة تغيير مواصفات السلعة الواردة في «طلب الشراء» الصادر من شركة التمويل عن مواصفات السلعة الواردة في «عرض السعر» المقدم من المورد، وكذلك في حالة تغيير السلعة نفسها، وكان التغيير في الحالتين بعلم موافقة العميل، فهل يمكن اعتبار الاتصال الهاتفي الذي يتم بين موظف شركة التمويل والمورد بمثابة عرض سعر جديد مطابق لطلب الشراء؟ وهل يمكن اعتبار الاتصال الهاتفي بينهما بمثابة دليل على تملك شركة التمويل للسلعة؟

### الجواب:

إن تملك شركة التمويل للسلعة من المورد قد يتم بطرق متعددة وفقاً لرغبة ورضا الطرفين (الشركة والمورد) كالاتصال الهاتفي، أو المراسلات الورقية أو الإلكترونية أو إرسال مندوب الشركة إلى المورد أو غير ذلك من الطرق. ولكن بعض هذه الطرق قد لا يمكن معه إثبات تملك الشركة للسلعة من خلال المستندات (ملف المعاملة) قبل أن تبيعها للعميل، وإن دلت بعض القرائن على وجود التمليل كقيام المورد بتحويل ملكية السيارة إلى الشركة ونحوه.

وعدم إثبات تملك شركة التمويل للسلعة من خلال مستندات تثبت تملك الشركة للسلعة قبل أن تبيعها للعميل يشير إلى وقوع خلل شرعي في تملك الشركة، مما قد يؤدي إلى الحكم بتجنيد أرباح المعاملة التي وقع فيها هذا الخلل.

لذا يجب على موظف شركة التمويل الالتزام بالإجراءات المطلوبة شرعاً واستخدام المستندات التي تثبت تملك الشركة للسلعة قبل بيعها للعميل، وفي الحالات التي يقع فيها اختلاف بين مواصفات السلعة الواردة في «عرض السعر» عن مواصفاتها الواردة في «طلب الشراء» فيجب على شركة التمويل أن تطلب من المورد إرسال «عرض سعر» جديد تتطابق مواصفات السلعة فيه مع مواصفاتها في «طلب الشراء»، فإذا حصلت الشركة على «عرض السعر» الجديد من المورد جاز لها إبرام «عقد المراقبة» مع العميل<sup>(1)</sup>.



### 11- اتفاقية تنظيم إجراءات

#### التعاقد مع الموردين

#### السؤال:

ترغب شركة التمويل في إبرام اتفاقية مع موردي السلع (المركبات والآليات) لإتمام عمليات شراء السلع منهم قبل بيعها مرابحة بالأجل لعملاء الشركة، وستتضمن الاتفاقية الالتزامات الواجبة على الطرفين (شركة التمويل والمورد) وكيفية تنفيذ العمليات بما يحقق المتطلبات الشرعية في عمليات البيع بالأجل للعملاء.

#### الجواب:

لا مانع من التعامل باتفاقية تنظم تعامل شركة التمويل مع موردي السلع التي تبيعها الشركة لعملائها مرابحة بالأجل، حيث إن الاتفاقية تتضمن النص على متطلبات شرعية أساسية تتحقق الضوابط الشرعية في عمليات البيع بالأجل والخاصة بالالتزامات الموردين، وقد تضمنت النص على الإجراءات الرئيسية التالية:

\* تقديم المورد (المؤسسة المالكة للمبيع «السيارة/البضاعة») عرض سعر باسم شركة التمويل، يشمل جميع مواصفات السلعة وقيمتها مع بيان مدة صلاحية عرض السعر.

\* التأكيد على عدم وجود ارتباط تعاقدي بين عميل شركة التمويل والمورد، كأن يدفع العميل عربوناً أو جزءاً من قيمة السلعة «البضاعة/

السيارة» للمورد، أو التوقيع على عقد مبادلة بين الطرفين (المورد وعميل شركة التمويل).

- \* تشتري شركة التمويل السلعة المبينة في عرض السعر من المورد بعد معاييرها ومطابقة مواصفاتها وتسليم نسخة من طلب الشراء إلى المورد.
- \* يتم شراء السلعة من قبل شركة التمويل من خلال خطاب طلب شراء صادر منها لصالح المورد أو أي وسيلة تواصل مكتوبة وموثقة ومعتمدة في إجراءات الشركة.
- \* بعد قيام شركة التمويل بالشراء من المورد ودخول السلعة في ضيانتها، تقوم ببيعها للعميل مساومة أو مرابحة، نقداً أو بالأقساط وتسليم سندًا يخوله تسلُّم السلعة من المورد (سند استلام موجه من شركة التمويل إلى المورد) تطلب منه تسليم السلعة للعميل.
- \* عند تسليم السلعة للعميل يجب التأكد من توقيع العميل على سند الاستلام، مع مطابقة التوقيع مع نموذج التوقيع الموجود على سند الاستلام<sup>(1)</sup>.





### 12- التعامل مع مورد لا يملك

السلعة التي يعرضها للبيع

#### السؤال:

تعامل شركة التمويل مع موردين أو وكلاء لا يملكون السلعة المعروضة للبيع لديهم، لكن لديهم القدرة على توفيرها وتسليمها للعملاء بناءً على طلبات الشراء وعروض الأسعار المقدمة من قبلهم - التوريد حسب الطلب-.  
فما حكم تعامل الشركة مع هؤلاء الموردين؟

#### الجواب:

إذا كان المورد وكيلًا عن المالك الأصلي وكانت له صفة بيع وشراء البضائع/السلع بالوكالة مثل مكاتب ومعارض السيارات ونحوها، فلا مانع شرعاً من التعامل معه.

وكذلك إن كان لا يملك السلعة المعروضة للبيع لديه، باعتبار أن هذه الشركات تتصرف بصفتها وكيلًا عن مالك السيارة الذي يقوم بعرض سيارته لديها، فلا مانع شرعاً من التعامل مع مثل هذا المورد (الوكيلا) باعتبار أن تصرف الوكيل كتصرف الأصيل الذي يملك السلعة، مع أهمية مراعاة الضوابط الشرعية في عمليات التمويل التي تجري مع العملاء.

أما إذا كان المورد أو الجهة التي تبيع أو تعرض بيع السيارة ليس لها صفة عُرفَيَّة في بيع وشراء السيارات نيابة عن الآخرين فلا بد من التحقق

## من توافر الضوابط الشرعية التالية:

- 1) وجود وكالة بين مالك السلعة والمورد أو تفويض من مالك السلعة للمورد بيعها نيابة عنه.
- 2) أن يكون عرض السعر دقيقاً وشاملاً ومفصلاً للسلعة.
- 3) يجب على شركة التمويل التي ستشتري من هذا المورد، التأكد من تعين السيارة ودخولها في ملكيتها وقدرتها على قبضها قبل بيعها للعميل.
- 4) توقيع المورد على إحدى النسختين المنظمتين لتعامل الموردين في مجال المبيعات التمويلية الصادرتين عن شركة التمويل المعتمدة من هيئة الرقابة الشرعية، وللشركة اختيار أي من النسختين التي ترغب في التعامل بها مع المورد حسب ما تقتضيه مصلحة العمل بينهما، مع الحرص على عدم الدخول في أي معاملة مع أي مورد قبل التأكد من توقيعه على إحدى النسختين والتزامه بالمتطلبات الشرعية الواردة فيها.

وتوصي الهيئة إدارة شركة التمويل بالتعامل مع الموردين الذين يتمتعون بسمعة طيبة (وفق العرف التجاري)<sup>(1)</sup>.





## الباب الثالث: مرحلة التعاقد مع العميل

ويتضمن المسائل التالية:

13. توقيع العميل على عقد المراقبة قبل إصدار طلب الشراء.
  14. إضافة تكلفة التأمين إلى الثمن في عقد المراقبة.
  15. عدم الإفصاح عن الجسم الذي يقدمه المورد في بيع المراقبة.
  16. إجراءات تنفيذ عقد المراقبة وضوابطه الشرعية.
  17. المدة الزمنية الفاصلة بين شراء السلعة من المورد ثم بيعها مراقبة للعميل.
  18. الضابط الشرعي في ما يضيفه البائع من تكاليف إلى ثمن المراقبة.
- 





### 13- توقيع العميل على عقد المراقبة قبل إصدار طلب الشراء

السؤال:

ما حكم قيام بعض الموظفين في عمليات التمويل بالمراقبة بتوقيع العملاء على شيكات الدفعات المقسطة واستكمال توقيعهم على عقد المراقبة قبل إصدار طلب الشراء إلى المورد، وذلك بهدف ضمان التزام العميل بإتمام الشراء من شركة التمويل؟

الإجراء

الجواب:

لا يجوز لشركة التمويل أن تقوم بأخذ توقيع العميل على عقد المراقبة قبل أن تملك السلعة، لأنها بذلك تكون قد باعت ما لا تملك. ويشترط لصحة المعاملة شرعاً أن تملك الشركة السلعة لنفسها أولاً، ويجب توثيق هذا التملك من خلال الرد بالقبول على عرض السعر المقدم من المورد وإرسال طلب الشراء للورد عبر الإيميل أو باليد أو بأي وسيلة تواصل موثقة ومعتمدة، فإذا تم ذلك فإنه يكون قد تم عقد الشراء لصالح الشركة وتملكت السلعة محل عقد المراقبة؛ وعندئذ يجوز للشركة أن تطلب من العميل توقيع عقد المراقبة.

ولتقليل مخاطر نكول العميل عن إتمام المعاملة بعد تملك الشركة للسلعة؛ يجوز للشركة أن تأخذ توقيع العميل على نموذج وعد بالشراء مع

أخذ مبلغ «هامش الجدية» منه لضمان التزامه بتنفيذ الوعد فإذا نكل العميل

ولم يفِ بوعده فإن الشركة في هذه الحالة أمام خيارين:

1. أن تفسخ عقد الشراء مع المورد، ولتفادي رفض المورد للفسخ، يمكن للشركة أن تضع في طلب الشراء الموجه منها إلى المورد شرطاً يسمح لها بالفسخ خلال مدة محددة ( الخيار الشرط ).
2. بيع السلعة لطرف ثالث مع خصم قيمة الضرر الفعلي - إن وجد - من مبلغ هامش الجدية المقدم من العميل عند وعده بالشراء، ويقدر الضرر الفعلي بالفرق بين ثمن شراء السلعة من المورد وثمن بيعها في السوق<sup>(1)</sup>.





14- إضافة تكلفة التأمين  
إلى الثمن في عقد المراقبة

السؤال:

هل يصح في عقد المراقبة إضافة مبلغ التأمين على السيارة إلى مبلغ شراء السيارة، ومن ثم حساب الربح بناءً على ذلك؟

الجواب:

إذا كان العميل هو من سيقوم بالتأمين على السيارة فلا يجوز لشركة التمويل أن تدفع عن العميل مبلغ التأمين ثم تضيفه إلى مبلغ شراء السيارة وتحسب أرباحاً على مجموع هذه المبالغ.

أما إن قامت الشركة بالتأمين على السيارة من جانبهما ثم باعتها للعميل، فلها أن تضيف مبلغ التأمين إلى مبلغ شراء السيارة ثم تحسب الربح على مجموع المبالغ بما فيها مبلغ التأمين<sup>(1)</sup>.



## 15- عدم الإفصاح عن الحسم الذي يقدمه المورد في بيع المراقبة

### السؤال:

تحصل شركة التمويل على حسم من ثمن شراء السيارة من المورد دون أن يعلم العميل بذلك في بعض المعاملات، ثم تقوم ببيع السيارة للعميل بعقد المراقبة.

فما حكم استفادة الشركة من هذا الحسم وعدم إبلاغ العملاء به؟

### الجواب:

بيع المراقبة من عقود الأمانة، الذي يجب فيها أن يفصح البائع فيه عن التكلفة الحقيقية للسلعة التي يبيعها مراقبة، فإذا حصل البائع على حسم من الثمن من البائع الأول (المورد)، وأراد البائع أن يبيع السلعة مراقبة فإن هذا الحسم من حق العميل المشترى منه مراقبة.

فإذا تعاملت شركة التمويل بعقد المراقبة فيجب عليها أن تخبر العميل بالثمن الأول للسلعة وهذا شرط صحة عقد المراقبة.

ويجوز للشركة عدم الإفصاح عن التكلفة والاحتفاظ بالحسم الذي منحه المورد لها إذا تعاملت مع العملاء بعقد المساومة، لأنه لا يشترط في عقد المساومة علم العميل بالثمن الأول للسلعة<sup>(1)</sup>.



## 16- إجراءات تنفيذ عقد المراقبة وضوابطه الشرعية

### السؤال:

تقوم شركة التمويل بأخذ توقيع العملاء على عقود البيع قبل إصدار طلب شراء السلع من الموردين، فما صحة هذا الإجراء؟

### الجواب:

لا يجوز أن تقوم شركة التمويل في عمليات بيع المراقبة/المساومة بأخذ توقيع العميل على عقد البيع قبل إصدار طلب الشراء وإرساله إلى المورد، لأن الشركة في هذه الحالة تبيع ما لا تملك، وهذا غير جائز شرعاً ويؤدي إلى عدم مشروعية الربح الناتج عن هذه المعاملات التي وقع فيها الخلل.  
**لذا قررت الهيئة ما يلي:**

1 - على الشركة اعتماد الإجراءات الشرعية لعمليات بيع المراقبة/المساومة وتضمينها في أدلة إجراءات الشركة وتعيمها على الموظفين للالتزام بها، والإجراءات كالتالي:

\* يتقدم العميل للشركة بعرض سعر للسلعة التي يرغب في شرائها مراقبة عن طريق الشركة.

\* يوقع العميل على مستند (وعد بالشراء) يعِد فيه الشركة وعداً ملزماً من طرفه بشراء السلعة المذكورة في عرض السعر إذا تملكتها الشركة.



- للشركة أن تأخذ من العميل عند توقيع الوعد مبلغ (هامش جدية) لإثبات جديته في تنفيذ المعاملة.
- \* يقوم موظف الشركة بمعاينة السلعة محل عملية المراقبة المعاينة التامة النافية للجهالة حسب الأصول والقواعد المهنية.
  - \* ترسل الشركة طلب شراء إلى المورد فيه مواصفات السلعة والسعر المعروض للشراء وفق عرض السعر أو ما تتفق عليه الشركة مع المورد.
  - \* إذا وافق المورد على البيع تكون الشركة قد تملكت السلعة وتقوم بسداد مبلغ الشراء أو تحديد الآلية المناسبة للسداد باتفاق الطرفين.
  - \* بعد تملك الشركة للسلعة تطلب من العميل الحضور للشركة لتوقيع عقد بيع المراقبة وفق التفاصيل المحددة في العقد (مواصفات السلعة - ثمن البيع - آلية ومدة السداد).
  - \* بعد توقيع عقد المراقبة بين الشركة والعميل تسلمه مستند إذن تسليم، يذهب به العميل للمورد لاستلام السلعة.
- 2 - على إدارة تقنية المعلومات في الشركة تعديل النظام الآلي بحيث لا يتم إصدار عقد البيع مع العميل إلا بعد إصدار طلب الشراء إلى المورد وإدخال مواصفات السلعة في النظام، بعد أن آلت ملكيتها للشركة.
- 3 - تعديل نموذج طلب الشراء الصادر إلى المورد بوضع شرط حق الشركة في الفسخ خلال مدة معينة (مثلاً 3 أيام) من تاريخ شرائها السلعة<sup>(1)</sup>.



١٧- المدة الزمنية الفاصلة بين معاملة شراء  
السلعة من المورد ثم بيعها مرابحة للعميل

**السؤال:**

إذا قامت شركة التمويل بإرسال «طلب الشراء» إلى المورد وتملكت السلعة، ومن ثم قامت ببيع السلعة للعميل بعد مدة لا تتجاوز الدقيقتين، فهل يجوز ذلك شرعاً، وهل هنالك مدة مقترنة للفصل بين تملك السلعة وبيعها للعميل؟

**الجواب:**

لا مانع شرعاً من تقارب الوقت بين معاملة شراء السلعة من المورد ومعاملة بيعها مرابحة للعميل، فمتى ما تم الإيجاب والقبول بين الشركة والمورد وحصل القبض الفعلي أو الحكمي (التمكين من التصرف بالسلعة) جاز للشركة عندها أن تبيع السلعة مرابحة للعميل، ما دامت الأوراق والمستندات قد استوفت جميع المعلومات في «طلب الشراء» و«عرض السعر»، لكن الهيئة تنبه إلى أهمية مراعاة حالة اختلاف «عرض السعر» عن «طلب الشراء»، فيجب على الشركة عندئذ انتظار وصول «عرض السعر» الجديد من المورد، وبعدها يجوز لها البيع مرابحة للعميل<sup>(١)</sup>.



(١) م: (2019).

## 18- الضابط الشرعي في ما يضيفه البائع من تكاليف إلى ثمن المراقبة

### السؤال:

ما مدى مشروعية قيام شركة التمويل بإضافة قيمة التأمين وعمولة فتح ملف المعاملة إلى ثمن شراء السلعة، ومن ثم حساب ربح المعاملة على المبلغ الإجمالي؟

### الجواب:

بيع المراقبة من بيع الأمانة التي يلزم فيها شرعاً الإفصاح للعميل (المشتري) عن تفاصيل ثمن السلعة من حيث ثمن شرائها من المورد، والأرباح التي أضيفت إليه، ويجوز أن يضاف إلى الثمن في بيع المراقبة المصاريفات التي تكبدها البائع (شركة التمويل) في سبيل الحصول على السلعة، والقاعدة في تحديد ما يجوز إضافته إلى الثمن وحساب الربح عليه هي أن كل ما يزيد في قيمة السلعة يجوز إضافته إلى الثمن وحساب الربح عليه، وحيث إن التأمين يزيد في قيمة السيارة فلا مانع شرعاً من أن تتم إضافة قيمته إلى ثمن شرائها من المورد وحساب الأرباح بعد ذلك، أما بالنسبة للرسوم الإدارية لفتح ملف المعاملة لدى شركة التمويل فيجوز أن تضاف هذه الرسوم إلى الثمن الإجمالي دون حساب ربح عليها، ولا مانع من سدادها مقططة مع ثمن المراقبة<sup>(1)</sup>.



## الباب الرابع: العقود والمنتجات

ويتضمن المسائل التالية:

- . 19. التعامل بعقد مركب من أحكام البيع والإجارة.
  - . 20. عدم اشتراط الإفصاح عن مقدار التكلفة والربح في عقد بيع المساومة بالأجل.
  - . 21. تفويض العميل للشركة ببيع السلعة نيابة عنه لطرف ثالث في معاملة التورق.
  - . 22. مشروعية استخدام عقد «تمويل تجاري».
  - . 23. التوجيه بعدم التوسيع بالتمويل بموجب التورق.
  - . 24. تمويل شراء المعدات من خلال عقد الاستصناع.
  - . 25. الطرق الشرعية لتمويل عميل يرغب في شراء سلعة من مصنع.
  - . 26. منتج شراء الفواتير ضوابطه وآلية تطبيقه.
- 





## 19- التعامل بعقد مركب من أحكام البيع والإجارة

### السؤال:

هل يجوز بيع السيارة للعميل بموجب عقد إجارة لضمانبقاء السيارة مسجلة باسم شركة التمويل لدى الجهات الرسمية مقابل مدینونية العميل؟

### الجواب:

لا يصح مطلقاً التعامل بعقد تختلط فيه أحكام البيع والإجارة، ولضمان تحصيل مدینونية شركة التمويل التي لها على العميل، يمكنها التعامل معه بأي عقد من عقود التمويل المشروعة والمناسبة لطبيعة المعاملة مثل بيع المرابحة والإجارة المتهيئة بالتملك معأخذ الضمانات الكافية كاشتراض الكفيل وتقيد تسجيل السلعة لدى الجهات الرسمية لحين سداد كامل الثمن ونحو ذلك من الضمانات المشروعة<sup>(1)</sup>.



## 20- عدم اشتراط الإفصاح عن مقدار التكلفة والربح في عقد بيع المساومة بالأجل

### السؤال:

هل يشترط في عقد بيع المساومة بالأجل أن يذكر فيه تكلفة السلعة وهامش الربح الناتج عن عملية البيع؟

### الجواب:

بعد دراسة عقد «بيع المساومة بالأجل» المقدم من الشركة؛ تبين أن مضمونه غير متوافق مع عناوته، إذ ذكر في فقرة ثمن البيع التكلفة ومبليغ الربح الناتج عن عملية بيع السلعة للعميل، والمقرر فقهاً أن الإفصاح عن التكلفة والربح يكون في بيع المرابحة وليس في بيع المساومة. وعليه لا مانع من التعامل بعقد «بيع المساومة بالأجل» بعد تعديل الفقرة الخاصة بالثمن بعدم ذكر تكلفة شراء الشركة للسلعة، والاكتفاء ببيان ثمن البيع الإجمالي فقط.<sup>(١)</sup>



**21- تفويض العميل للشركة ببيع السلعة  
نيابة عنه لطرف ثالث في معاملة التورق**

**السؤال:**

تقدمت شركة التمويل بالاستفسار حول صحة عقد «بيع سلع ومعادن»، الذي يفوض فيه العميل شركة التمويل التي باعت له السلعة ببيعها نيابة عنه لطرف ثالث بثمن حال، وإيداع قيمة البيع في حساب العميل لدى الشركة.

**الجواب:**

لا مانع من التعامل بعقد «بيع سلع ومعادن»، بعد إجراء التعديلات التالية:

أولاً: حذف عبارة: (ثم إعادة بيع هذه السلع لطرف ثالث بثمن فوري نيابة عن العميل ولحسابه وإيداع المبلغ النقدي المتحصل من هذا البيع بحساب العميل لدى الشركة). وذلك عملاً بما ورد في المعيار الشرعي الخاص بالتورق رقم (٤/٧) ونصه:

(عدم توكيل العميل للمؤسسة أو وكيلها في بيع السلعة التي اشتراها منها وعدم توكل المؤسسة عن العميل في بيعها، على أنه إذا كان النظام لا يسمح للعميل ببيع السلعة بنفسه إلا بواسطة المؤسسة نفسها فلا مانع من التوكل للمؤسسة على أن يكون في هذه الحالة بعد قبضه السلعة حقيقة أو حكمًا).

ثانيًا: تعديل بند: (يقوم العميل بقبول شراء السلع من الشركة مرابحة بالأجل ثم يوكل الشركة في بيع السلع والمعادن التي تم شراؤها بموجب الترتيبات السابقة وفق النموذج المعد خلال فترة معقولة تقدرها الشركة بشمن فوري وتسلم فوري، وتقوم الشركة بدفع المبالغ الناتجة من البيع عن طريق شيكات أو تحويلات بنكية، وللشركة أن تخصم من حصيلة البيع ما يكون مستحقاً لها في ذمة العميل من مدینيات لصالح الشركة دون أن يكون للعميل حق الاعتراض على ذلك) إلى: (يقوم العميل بقبول شراء السلع من الشركة مرابحة بالأجل وعلى إثره تسلم الشركة العميل سند ملكية للسلعة تمكنه من التصرف بها).<sup>(1)</sup>





22- مشروعية استخدام  
عقد «تمويل تجاري»

السؤال:

ما مدى مشروعية قيام شركة التمويل بالتعامل بعقد «تمويل تجاري»، الذي أعدته بغرض استخدامه في تمويل بعض الأعمال التجارية الخاصة بعض العملاء كشراء أجهزة أو آلات معينة أو بضائع معينة.

الجواب:

لا مانع من تمويل الأنشطة التجارية للعملاء من خلال شراء الأجهزة والآلات والبضائع الخاصة بهذه الأنشطة وبيعها لهم بشمن مؤجل (مقسط)، ولتحقيق هذا الغرض بإمكان الشركة التعامل بعقد «التمويل التجاري» المعروض بعد إلغاء النماذج الملحقة به لأنها خاصة بعقود التورق، ولا علاقة لها بعقد التمويل المعروض<sup>(1)</sup>.



## 23- التوجيه بعدم التوسع بالمتمويل بمنتج التورق

### السؤال:

ما هو توجيه هيئة الرقابة الشرعية بشأن عمليات التورق التي تجريها شركة التمويل مع عملائها، علماً بأن حجم عمليات التورق لدى الشركة لا يزيد حالياً على 10% من إجمالي عمليات التمويل.

### الجواب:

على إدارة شركة التمويل عدم التوسع في عمليات التورق والتركيز على أساليب التمويل الشرعية الأصلية كالمرابحة والإجارة المنتهية بالتمليك، والالتزام بعدم اللجوء للتورق إلا عند استنفاذ جميع أساليب التمويل الشرعية الأخرى<sup>(1)</sup>.



## 24- تمويل المعدات من خلال عقد الاستصناع

### السؤال:

هل يصح تمويل شراء المعدات الثقيلة التي تكون قيد التصنيع بعقد المراقبة، وما هو العقد الشرعي الملائم لتمويل مثل هذه العمليات؟

### الجواب:

إذا كان المبيع معدات لم تصنع بعد أو صُنِعَ جزء منها ويراد استكمال صنعها فلا يصح بيعها بعقد مراقبة لأن المبيع إما غير موجود أو غير مكتمل، والصواب أن تتم العملية عن طريق عقد الاستصناع، فتدخل الشركة مع العميل بعقد استصناع ثم تدخل الشركة بعقد استصناع موازٍ مع المورد، ويجوز للشركة في عقد الاستصناع الذي مع العميل أن تقبض الثمن كاملاً في مجلس العقد أو تقبض جزءاً منه أو تقبضه بعد الانتهاء من عملية التصنيع<sup>(1)</sup>.



25- الطرق الشرعية لتمويل عميل  
يرغب في شراء سلعة من مصنع

السؤال:

كيف يمكن تمويل العميل الراغب في شراء سلعة من أحد المصانع  
بطريقة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية؟  
وما هي الطريقة المشروعة لتقديم التمويل إذا كانت عملية البيع قد  
تمت بين العميل والمصنع، وهل يمكن في هذه الحالات تحويل المديونية  
المترتبة على العميل لصالح المصنع إلى شركة التمويل؟

الجواب:

إن تقديم التمويل للعميل الراغب في شراء سلعة من أحد المصانع  
بطريقة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية له عدة طرق:  
الطريقة الأولى: يمكن تمويل العملاء في شراء السلع من المصانع عن  
طريق الأداة التمويلية المعروفة بالاستصناع والاستصناع الموازي، وذلك وفق  
الخطوات التالية:

1. يتم إبرام عقد «الاستصناع الأول» بين شركة التمويل والعميل، تكون  
فيه شركة التمويل هي «الصانع» والعميل هو «المستصنّع»، ويدرك في العقد  
كافّة التفاصيل الفنية والمواصفات الخاصة بتصنيع السلعة، وتحديد موعد  
ومكان تسليمها.

2. يتم إبرام عقد استصناع آخر يسمى عقد «الاستصناع الموازي» بين شركة التمويل والمصنع، تكون فيه شركة التمويل هي «المستصنّع»، ويكون المصنع هو «الصانع»، كما تكون الموصفات في هذا العقد مطابقة للموصفات المتفق عليها في عقد «الاستصنّاع الأول»، ويراعى أن يكون موعد التسليم في عقد «الاستصنّاع الموازي» قبل تاريخ التسليم المتفق عليه في عقد «الاستصنّاع الأول» الذي أبرمته الشركة مع العميل، حتى تتمكن من تسليم السلعة للعميل في الموعد المتفق عليه.

3. تجب مراعاة الفصل التام بين عقدِي الاستصناع «الأول» و«الموازي» بحيث لا يكون هناك ربط بينهما.

4. يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجال محددة، مع التأكد من اكتمال بقية الشروط والضوابط الشرعية والقانونية لإجراءات العملية التمويلية.

**الطريقة الثانية:** إذا قام العميل بالتعاقد مع المصنع وأبرم عقد الشراء معه، فهنا يمكن للشركة أن تُموّل العميل من خلال الصور التالية:

**الصورة الأولى:** التورق مع العميل من خلال مراقبة السلع الدولية:

تقوم شركة التمويل ببيع العميل سلعة محددة بعقد مراقبة بثمن مؤجل (مقسط)، ثم يقوم العميل ببيع السلعة التي اشتراها من الشركة لطرف ثالث بثمن حال نقداً، بقيمة تُمكّنه من سداد المديونية التي عليه لصالح المصنع، ويمكن أن يتم ذلك حسب الخطوات الآتية:

- تشتري شركة التمويل سلعة محددة من سوق السلع الدولية.

- تبيع الشركة السلعة للعميل مراقبة بثمن مؤجل (مقسط).

- يُوكِّل العميل الشركة ببيع السلعة التي اشتراها إلى طرف ثالث بثمن حال نقدا.
- تبيع الشركة السلعة نيابة عن العميل لطرف ثالث بثمن حال نقدا، وتدفع الثمن للمصنع سداداً لمديونية العميل. وبهذا الإجراء يتم سداد مديونية العميل للمصنع، ويصبح مديناً لشركة التمويل.

**الصورة الثانية: التورق ثم الحوالة مع المصنع من خلال مراقبة السلع الدولية:**

- تشتري شركة التمويل سلعة محددة من سوق السلع الدولية.
- تبيع الشركة السلعة للمصنع مراقبة بثمن مؤجل (مقسط) يعادل دين المصنع على العميل.
- يقوم المصنع بإحالته شركة التمويل على العميل لتسوففي دينها منه مباشرة.
- يوكل المصنع الشركة ببيع السلعة التي اشتراها إلى طرف ثالث بثمن حال نقدا.
- تبيع الشركة السلعة نيابة عن المصنع لطرف ثالث بثمن حال نقدا، وتدفع الثمن للمصنع.

وبهذا الإجراء يتم تحويل مديونية العميل من المصنع إلى شركة التمويل، ويصبح العميل مديناً لشركة التمويل.

وينبغي على شركة التمويل توعية عمالها الراغبين في الحصول على سلع قيد التصنيع بثمن مؤجل إلى اجتناب إبرام عقود الشراء أو الاستصناع



مباشرةً مع الموردين قبل طلب التمويل من الشركة، وأن الأفضل شرعاً والأقل كلفةً الاتصال بالشركة لترتيب طريقة التمويل ابتداءً<sup>(1)</sup>.



## 26- منتج شراء الفواتير ضوابطه آلية تطبيقه

### السؤال:

تود شركة التمويل فتح مجال عمل جديد وطرح منتج «شراء فواتير» عمالتها من تجار البضائع الاستهلاكية لجميع أنواع فواتير مبيعاتهم في السوق.

وآلية عمل هذا المنتج تقوم على أن تدفع شركة التمويل للتاجر (صاحب الدين) قيمة الفاتورة محسوما منها العمولة المتفق عليها معه، ثم تقوم شركة التمويل بتحصيل قيمة الفاتورة من الشخص الذي اشتري البضاعة من التاجر (صاحب الدين).

1. ما مدى شرعية هذا المنتج وما هي محاذيره؟
2. ما هو نوع العقد وصيغته الذي يمكن التعامل به؟
3. ما هي الآلية والإجراءات الشرعية لتقديم هذا المنتج للعملاء؟

### الجواب:

أولاً: إن شراء الفواتير (Factoring) هو في حقيقته شراء للديون، يتم فيه مبادلة نقد مؤجل (الدين وهو قيمة الفاتورة) بنقد أقل منه معجل (الثمن المدفوع نقداً لشراء الفاتورة)، وهذه الطريقة التقليدية في شراء الديون متفق على تحريمها عند الفقهاء.

ثانيًا: البديل الشرعي للطريقة التقليدية لشراء الفواتير هو ما يطلق عليه «الجسم السلعي للديون»، والجسم السلعي للديون طريقة مشروعة يتم من خلالها مبادلة الدين المؤجل (قيمة الفاتورة) بسلعة أو بضاعة، بدلاً من مبادلة الدين المؤجل (قيمة الفاتورة) بنقد معجل أقل من قيمة الدين.

ثالثًا: مثال لأآلية وصورة تطبيق منتج الجسم السلعي للديون:

\* شركة التمويل ترغب في «شراء فاتورة» من التاجر، وقيمة الفاتورة 100 دينار وسدادها بعد 3 أشهر.

\* تقوم شركة التمويل ببيع التاجر سلعة قيمتها 90 ديناراً، مقابل حصول الشركة على الفاتورة من التاجر، فهنا تمت مبادلة الدين (قيمة الفاتورة) بسلعة، ومن المتفق عليه شرعاً أنه يجوز أن يكون الثمن في بيع السلع نقداً معجلاً، أو مؤجلاً، أو حواله على جهة مدينة لمن اشتري السلعة، وفي هذه الحالة فإن سداد ثمن السلعة يتم من خلال حواله من مشتري السلعة (التاجر مالك الفاتورة) للبائع (شركة التمويل) على الجهة الملزمة بدفع قيمة الفاتورة. وبهذه الخطوة يتحقق هدف شركة التمويل: «تملك الفاتورة».

\* حيث إن التاجر يهدف من بيعه الفاتورة الحصول على قيمتها نقداً، وهو قد تملّك السلعة مقابل تحويل الفاتورة لشركة التمويل، وحتى يتحقق هذا الهدف للتاجر فإنه يقوم ببيع السلعة في السوق لطرف ثالث فيحصل على قيمتها 90 ديناراً. ولتسهيل عملية بيع التاجر للسلعة يجوز أن يوكل التاجر شركة التمويل ببيع السلعة نيابة عنه وتسليمه ثمن البيع (90 ديناراً)، وبهذه الخطوة يتحقق هدف التاجر: «الحصول على قيمة الفاتورة نقداً».

رابعاً: مثال للجسم السمعي للديون من خلال منتج التورق:

حيث إن شركة التمويل تقدم منتج التورق لعملائها، فيمكن شراء الفواتير بأسلوب «الجسم السمعي للديون» من خلال منتج التورق وذلك وفقاً للوصف المختصر التالي:

1. يتقدم التاجر للشركة برغبته في «بيع الفاتورة».
2. تقوم الشركة بالدراسة الائتمانية المعتادة للتاجر.
3. إذا تمت الموافقة على التعامل مع التاجر تقوم شركة التمويل بشراء سلعة محددة عن طريق الوسيط في السوق الدولي أو مباشرة من السوق المحلي، وتكون قيمة شراء السلعة مساوية لقيمة الفاتورة محسوماً منها نسبة محددة (قيمة الخصم).
4. تقوم الشركة ببيع السلعة التي تملكها في الخطوة السابقة للتاجر (مالك الفاتورة)، ويدرك في عقد البيع أن الثمن هو فاتورة التاجر على الجهة الملزمة بسداد الفاتورة وفقاً لتفاصيل السداد المذكورة فيها.
5. يفوض التاجر شركة التمويل ببيع ما اشتراه منها من سلع إلى طرف ثالث وتسليمها ثمن البيع.
6. تبيع الشركة بموجب تفويض التاجر السلع إلى طرف ثالث إما بنفسها أو عن طريق الوسطاء.
7. تدفع الشركة ثمن بيع السلعة للتاجر.
8. تُحصل الشركة الفاتورة في تاريخ السداد المحدد فيها.

خامسًا: يجب مراعاة جميع الضوابط الشرعية في عمليات البيع والشراء نحو تحديد مواصفات السلعة وكميتها ومن ثم حيازتها أو التمكّن من



التصرف بها قبل بيعها للعميل، وكذلك تحديد ثمن السلعة بوضوح الذي هو قيمة الفاتورة وطريقة ومواعيد سدادها ونحو ذلك من المعلومات التي تزيل الجهالة أو اللبس في معرفة الثمن.

سادساً: إذا رغب التاجر في توكيل شركة التمويل بتصريف السلعة التي اشتراها منها، فيجب أن تتم عملية التوكيل بعد عملية بيع السلعة للتاجر، بحيث يكون له مطلق الحرية في توكيل الشركة بالبيع أو عدم توكيلها، ولا يجوز إجباره على التوكيل.

سابعاً: ننصح بعدم استخدام مصطلح «شراء الفواتير» مع العملاء دفعاً للشبهة، ويمكن استخدام اسم مستقل وعبر عن الطريقة الشرعية لهذه العمليات مثل «بيع السلع مقابل الفواتير» أو «مبادلة الفواتير بالسلع».

ثامناً: ننصح باستخدام عقود منتج التورق بعد إجراء التعديلات التي تتطلبها طبيعة هذه العمليات، والتي ستقتصر على تعديل البند الذي يذكر فيه طريقة سداد ثمن البيع في عقد التورق، مع أهمية عرض العقود وجميع المستندات التي سيتم التعامل بها لمراجعتها واعتمادها قبل التعامل بها<sup>(1)</sup>.







## الباب الخامس: الشروط والضمادات

ويتضمن المسائل التالية:

- . 27. إضافة شرط جزائي في عقود التوريد والمقاولات في حالة التأخير في تسليم البضاعة.
- . 28. اشتراط تأخير تسجيل السلعة باسم العميل لضمان سداد الدين.
- . 29. إضافة شرط جزائي على العميل إن تأخر المورد في تسليم المبيع.
- . 30. إلزام عملاء التورق بالتأمين على الحياة.







**27- إضافة شرط جزائي في عقود التوريد والمقاولات في حالة التأخر في تسليم البضاعة**

**السؤال:**

ما مدى جواز إضافة شرط جزائي في عقود التوريد والمقاولات، وذلك في حالة عدم الالتزام بالتسليم في الوقت المتفق عليه في العقد؟

**الجواب:**

ينقسم الشرط الجزائي إلى قسمين:

1. ما يكون نظير تخلف المدين عن سداد دين نقداً، ويسمى غرامة التأخير أو التعويض وهذا ربا محروم شرعاً.
2. ما يكون مقابل تخلف المقاول أو المورد عن توريد البضاعة أو تسليم أو تنفيذ الأعمال في الوقت المتفق عليه، وهو محل السؤال؛ فهذا الاشتراط جائز شرعاً، والأصل أن يكون تحديد مقدار التعويض في الشرط الجزائي بعد وقوع الضرر الفعلي، ولا مانع من أن يتفق الطرفان مسبقاً على تحديد مقدار التعويض عن الضرر الذي يلحق بأحد الطرفين<sup>(1)</sup>.



## 28- اشتراط تأخير تسجيل السلعة

باسم العميل لضمان سداد الدين

## السؤال:

تحرص شركة التمويل على اتخاذ الضمانات الكافية لمديونياتها مع عملاء المربحة، ومن بين هذه الضمانات تأجيل تسجيل المبيع في عقد المربحة باسم المشتري لدى الجهات الرسمية، فما أثر ذلك على صحة العقد؟

## الجواب:

إذا كانت شركة التمويل قد أبرمت العقود المتعلقة بعملية المربحة مع المورد والعميل بشكل سليم وفق الإجراءات والخطوات الشرعية لعقد المربحة والتي تثبت انتقال ملكية المبيع من شركة التمويل إلى العميل، فإن المعاملة صحيحة ولا يؤثر على صحتها تأخر تسجيل المبيع باسم العميل لدى الجهات الرسمية<sup>(1)</sup>.





## 29- إضافة شرط جزائي على العميل إن تأخر المورد في تسليم المبيع

### السؤال:

ما حكم إضافة بند إلى عقد المرابحة المبرم مع العميل باسم (غرامة تأخير تاجر) لغطية حالات التأخير التي قد تحصل من الموردين في تسليم السلعة للعميل؟

### الجواب:

لا يصح شرعاً إضافة بند إلى عقد المرابحة المبرم مع العميل باسم (غرامة تأخير تاجر) لغطية حالات التأخير التي قد تحصل من الموردين في تسليم السلعة للعميل، لأن تأخر المورد في تسليم السلعة مما لا قبل للعميل به، وليس من ضمن مسؤولياته، فلا يصح تحويل تبعاته على العميل. ويمكن الاستعاضة عن ذلك بإضافة بند إلى طلب شراء السلعة الموجه من شركة التمويل إلى المورد ينص على حقها في الفسخ إذا لم يتم تسليم السلعة للعميل أو تحويل ملكيتها باسمه لدى الجهات الرسمية خلال مدة محددة، مع تحميل المورد أية تكاليف فعلية تتكبدها شركة التمويل نتيجة الفسخ إن وقع<sup>(١)</sup>.



## 30- إلزام عملاء التورق

## بالتأمين على الحياة

## السؤال:

ما مدى شرعية إلزام شركة التمويل بعض المتعاملين معها بمعاملات التورق بالتأمين على الحياة لصالح الشركة مع شركة التأمين التي تراها الشركة مناسبة.

## الجواب:

لا مانع شرعاً من إلزام شركة التمويل بعض عملاء التورق بالتأمين على الحياة لدى شركة تأمين تكافلي، ويعد هذا من الضمانات المشروعة التي يجوز لشركة التمويل أن تطلبها من العميل لضمان حقها، ولا مانع شرعاً من تعدد الضمانات ولو كان مجموع مبالغ هذه الضمانات أكثر من مبلغ التمويل، ويراعى عند تحويل قيمة هذا التأمين على المعاملة ألا تحسب الشركة عليه أرباحاً ضمن أرباح المعاملة، بل تضاف قيمته إلى الشمن الكلي بعد حساب الأرباح، ويتم تقسيط سداده مع الشمن<sup>(1)</sup>.



## **الباب السادس: التسويات والمعالجات**

ويتضمن المسائل التالية:

- . 31 حكم عمولة إعادة جدولة الدفعة الأخيرة من مدionية المرابحة وبدائلها الشرعية.
- . 32 معالجة حالة قيام العميل بدفع مبلغ نقداً لحجز السيارة.
- . 33 الطريقة الشرعية لمعالجة تعديل ثمن المرابحة وطريقة سداده بعد إبرام العقد.
- . 34 ميزة إيقاف أقساط المرابحة لفترات متفق عليها بين الطرفين.
- . 35 إنشاء معاملة تمويلية جديدة لتسوية معاملة سابقة (عمليات تجديد المرابحة).
- . 36 الاعتماد الشرعي لمستند يثبت استحقاق العميل لناتج معاملة التورق قبل إجراء المعاصلة مع دينه السابق.



**31- حكم عمولة إعادة جدولة الدفعة الأخيرة****من مديونية المرابحة وبدائلها الشرعية****السؤال:**

عند استحقاق الدفعة الأخيرة من دين المرابحة يطلب كثير العملاء إعادة جدولة مبلغ هذه الدفعة، ولرغبة شركة التمويل في الحفاظ على حسن العلاقة مع العملاء وحثهم في الوقت ذاته على السداد، تعتمد الشركة فرض عمولة إعادة جدولة بنسبة ثابتة قدرها 5% من مبلغ الدفعة الأخيرة تحصلها الشركة مقدماً عند إعادة الجدولة وبغض النظر عن مدة الجدولة (سواء كانت الجدولة لستة أشهر، أو لسنة فإن مبلغ العمولة سيكون واحداً). فما مدى شرعية تقاضي شركة التمويل عمولة لإعادة جدولة الدفعة الأخيرة؟

وهل هناك بدائل شرعية أخرى لتحقيق الهدف ذاته؟

**الجواب:**

لا يجوز أخذ أي مبلغ إضافي مقابل إعادة جدولة الدفعة الأخيرة إذا كان على هيئة نسبة ثابتة أو متغيرة من المديونية المستحقة. ويجوز لشركة التمويل أن تقاضي من العميل مبلغاً مقطوعاً لمقابلة التكاليف الإدارية الفعلية التي تتکبدها لإعادة الجدولة بشرط أن يتم تحديد هذا المبلغ بدقة بما يتناسب مع الجهد الفعلي المبذول من الشركة، وتوصي

الهيئة إدارة الشركة بعدم تقاضي عمولة إعادة جدولة الدفعة الأخيرة، وأن تتحمل هذه التكاليف دفعاً لأي شبهة قد تشار على معاملات الشركة. أما البديل الشرعي لتحقيق الهدف فهي كما يلي:

1. الاستعاضة عن عقد البيع بعقد تأجير ينتهي بالتمليك، إذ بإمكان الشركة عند وجود دفعة أخرى لعقد الإجارة ورغبة العميل بتقسيطها أن تمدد عقد الإجارة لمدة إضافية.
- 2- إذا كانت المركبة (السيارة) موجودة، فيمكن شراؤها من العميل ثم إعادة تأجيرها له بعقد إجارة مع وعد بالتمليك، بشرط عدم الربط بين عقد شراء المركبة من العميل وعقد تأجيرها له<sup>(1)</sup>.



### -32- معالجة حالة قيام العميل دفع مبلغ نقدي لحجز السيارة

#### السؤال:

يقوم العميل في بعض الأحيان بدفع مبلغ من المال إلى المورد لحجز السيارة لصالحه إلى أن تتم الموافقة على تمويله من قبل شركة التمويل. كما تطلب شركة التمويل -وكذلك الموردين- من العميل دفعه مقدمة «عربون» قبل إتمام المعاملة لضمان التزامه بإنجاز المعاملة. فما هو الرأي الشرعي بهذا الإجراء؟

#### الجواب:

إذا لم تكن شركة التمويل قد تملكت السلعة، التي ترغب في بيعها مرابحة أو مساومة للعميل وما زالت في مرحلة التفاهم مع العميل، فلا يجوز لها أن تأخذ منه عربوناً في هذه المرحلة، وإذا أرادت أن تطمئن إلى جديته فلها أن تأخذ منه مبلغ هامش الجدية لإثبات جديته في وعده بالشراء، ويختلف مبلغ هامش الجدية عن العربون في أن العربون هو جزء من قيمة عقد البيع ولا يرجع للعميل إذا لم تتم المعاملة، أما مبلغ هامش الجدية فإنه مبلغ يثبت جدية العميل في وعده بالشراء ويرجع للعميل كاملاً إلا إذا أصاب الشركة ضرر فعلي نتيجة عدم إتمام العميل للمعاملة، وهذا الضرر يُقدر بالفرق بين سعر شراء الشركة للسلعة من المورد وبيعها في السوق.

لطرف ثالث فإن وجد فرق فيحق للشركة أن تحسمه من مبلغ هامش الجدية. ويكون مبلغ هامش الجدية أمانة في ذمة الشركة لحين وفاء العميل بوعده والتوفيق على عقد البيع مع الشركة، ويجوز أن يتتفقا عند توقيع عقد البيع على اعتبار مبلغ هامش الجدية جزءاً من الثمن. أما ما يدفعه العميل للمورد مباشرة، فإنه يعامل معاملة مبلغ هامش الجدية إلا إذا وجد نص أو اتفاق بينهما على أنه مقدم شراء أو عربون، ففي هذه الحالة يجب التفاهم مع المورد والعميل على فسخ العقد الذي بينهما، وبعدها تقوم الشركة بشراء السلعة من المورد ثم بيعها للعميل، ولا مانع في هذه الحالة من إبقاء ما دفعه العميل لدى المورد على سبيل الأمانة لصالح الشركة<sup>(1)</sup>.



### 33- الطريقة الشرعية لمعالجة تعديل ثمن المراقبة وطريقة سداده بعد إبرام العقد

#### السؤال:

تقديم أحد العملاء بطلب فسخ عقد تمويل بالمراقبة سبق أن أبرمهته الشركة معه، بهدف إبرام عقد مراقبة جديد بثمن ومدة جديدين يتفق عليهما الطرفان (شركة التمويل والعميل) للبضاعة نفسها محل عقد المراقبة الأول. فهل يجوز للشركة الموافقة على هذا الطلب والدخول مع العميل في عملية تمويل جديدة؟

#### الجواب:

إذا كانت البضاعة لا تزال موجودة في ملك العميل، ولم يتصرف بها، سواء بالبيع أو الإلتلاف أو غيره، فيجوز أن تتفق شركة التمويل والعميل على فسخ عقد المراقبة السابق، والدخول في عقد مراقبة جديد بثمن جديد ومدة جديدة. مع التأكيد على ما يلي:

- \* يجب أن يكون الفسخ حقيقياً، لا صورياً.
- \* يجب أن تكون البضاعة موجودة بحالتها التي كانت عليها في عقد المراقبة الأول.
- \* ينبغي إلغاء المعاملة السابقة من النظام الآلي (السيستم) لشركة التمويل، وإدخال المعاملة الجديدة بدلا منها<sup>(١)</sup>.

## 34- ميزة إيقاف أقساط المراقبة

## لفترات متفق عليها بين الطرفين

## السؤال:

تعتزم شركة التمويل طرح طريقة تمويل جديدة تتضمن منح العملاء إمكانية اختيار طريقة سداد ميسرة، بحيث تكون هنالك فترات (شهور محددة) يتوقف فيها العميل عن سداد أقساط المراقبة وفق جدول زمني متفق عليه مع العميل ابتداء، وتستكون نسبة ربح الشركة في هذه الحالة أكبر من نسبة الربح في طريقة السداد العادية (دون انقطاع)، وعليه تود الشركة معرفة مشروعية العمل بهذه الطريقة.

## الجواب:

لا مانع شرعاً من اتفاق شركة التمويل مع العميل عند إبرام عقد المراقبة على طريقة ومواعيد سداد الثمن، بما في ذلك الاتفاق على أن يكون سداد الثمن على هيئة أقساط شهرية مع توقيف العميل عن السداد في أشهر محددة، ولا مانع من مراعاة فترات التوقف في حساب نسبة الربح في المعاملة، شريطة أن يقع الاتفاق مع العميل في عقد يبع المراقبة على طريقة سداد واحدة يتحدد فيها الثمن ومواعيد سداده بشكل واضح وقاطع<sup>(1)</sup>.



**35- إنشاء معاملة تمويلية جديدة لتسوية  
معاملة سابقة (عمليات تجديد المراقبة)**

**السؤال:**

تعمل شركة التمويل على الوصول لحلول ائتمانية لمعالجة المديونيات المستحقة على العملاء المتعثرين في السداد بسبب جائحة كورونا؛ ولمعالجة هذا التعثر ترغب الشركة في الدخول في عملية تمويل جديدة مع العميل تتيح له إغلاق المديونية السابقة والحصول على أجل جديد لسداد المعاملة التمويلية الجديدة مما يحقق المرونة في سداد المديونية ويرفع الضائق المالية عن العميل ويعالج الديون المتعثرة بالنسبة للشركة.

فما هي الضوابط الشرعية لهذا النوع من المعاملات؟

**الجواب:**

بعد مناقشة موضوع إعادة تمويل العملاء «تجديد التمويل» بعرض تسوية معاملاتهم السابقة وتناوله من جميع الجوانب الفنية والقانونية ودراسة تبعاته على شركة التمويل والعملاء، رأت الهيئة الموافقة على الفكرة بعمومها بشرط الالتزام بالضوابط الآتية:

1. أن تقتصر عمليات «تجديد التمويل» على العملاء غير المعسرين - أي العملاء ذوي الملاءة الذين يملكون أصولاً وأموالاً أخرى لا يرغبون في تسليها من أجل سداد المديونية السابقة-، أما إذا كان العميل معسراً

- أي لا يقدر على سداد دينه للشركة وليس لديه أموال أو أصول أخرى تمكنه من السداد - فهذا يجب على شركة التمويل إنتظاره إلى حين ميسرة، أو إعادة جدولة دينه دون أي زيادة على الدين.
- 2. يجوز لشركة التمويل اللجوء لهذه المعاملات في حالة الحاجة فقط، وينظر لكل معاملة بحسبها: فإن تحققت حالة الحاجة فيمكن اللجوء لعملية «تجديد التمويل»، وعلى الشركة ألا تجعل هذه المعاملة متوجهاً تمويلياً يرُوّج للعملاء ويسوق على أنه من خدمات شركة التمويل.
- 3. تكون المعاملة الجديدة بصيغة عقد تورق/ مرابحة سلع دولية تشتري بموجبه شركة التمويل سلعاً دولية ثم تبيعها للعميل بالأجل وفق الأركان والشروط والإجراءات الشرعية المنظمة لعقود التورق والمرابحة الدولية المعمول بها في الشركة، بما في ذلك تمكين العميل من تسلم السلعة التي اشتراها إن رغب في ذلك، وعدم إلزامه بتوكيل الشركة ببيع السلعة نقداً لطرف ثالث.
- 4. أن تكون معاملة التمويل الجديدة مستقلة عن معاملة التمويل السابقة بحيث تبرم بعقد مستقل لا يرتبط بالمديونية السابقة ولا يشار إليها في بنود العقد، وتحقق استقلالية المعاملة الجديدة عن المعاملة السابقة بما يلي:
  - أ. لا يشترط في عقد معاملة التمويل الجديدة تسديد المديونية المستحقة على العميل بموجب معاملة التمويل السابقة.
  - ب. أن يصدر للمعاملة الجديدة موافقة ائتمانية مستقلة لكونها تمويل جديد وتتفذ بسيولة مالية فعلية لشراء السلع الدولية.



ت. أن يُمَكِّن العميل من المبلغ الناتج عن عملية التمويل الجديدة (ناتج التورق) بقيمة هذا المبلغ في حسابه لدى الشركة، بحيث يكون له الحق بالتصرف به.

#### **آلية تمكين العميل من المبلغ الناتج عن عملية التمويل الجديدة:**

1. تقدم الشركة للعميل شهادة تثبت له استحقاقه للمبلغ الناتج عن عملية التمويل، كما يجوز لها أن تبين له في نفس الشهادة أنه مدين لها بمبلغ عن معاملة سابقة دون الإشارة إلى الربط بين الحسابين أو إلزامية المقاصلة بينهما.
2. يجوز للشركة بعد تنفيذ عقد التورق وتقديم شهادة ملكية العميل للمبلغ الناتج عن العقد، أن تأخذ من العميل تفويضاً بسداد هذا المبلغ للمديونية المستحقة على العميل والناتجة عن المعاملة السابقة، على أن ينفذ السداد بمحض هذا التفويض بعد 24 ساعة من توقيع عقد التورق في المعاملة الجديدة.
3. مع التأكيد على إثبات ملكية العميل للمبلغ الناتج عن المعاملة الجديدة، يجوز للشركة أن تجري مقاصلة بين المديونية السابقة والمبلغ المستحق عن المعاملة الجديدة بمحض البند الخاص بتسوية المبالغ والمديونيات التي على العميل والمذكور ضمن بنود عقد المعاملة السابقة، وفي حال طلب العميل استلام المبلغ الناتج عن العملية الجديدة، يجوز للشركة أن تسلمه المبلغ بعد حسم المستحق لها بمحض المديونية السابقة. وقد طلبت الهيئة من الشركة أن تعرض عليها المستند الذي يثبت أن العميل دائن للشركة بمقدار قيمة التورق الناتج عن دخوله في مرحلة

جديدة بغرض تسوية مديونية المرابحة السابقة للعميل مع الشركة، وأن له حق التصرف بهذا المبلغ. وذلك لاعتماده شرعاً<sup>(1)</sup>.



**36- الاعتماد الشرعي لمستند يثبت استحقاق العميل  
لنتائج معاملة التورق قبل إجراء المقاصلة مع دينه السابق**

**السؤال:**

ما مدى مشروعية المستند المسمى «تذكرة معاملة» الذي أعدته شركة التمويل لإثبات استحقاق العميل للنحو الندي الذي نتج عن إتمام عملية التورق لصالحه، علماً بأن المستند يتضمن تفويضاً من العميل للشركة بسداد المديونية السابقة المستحقة عليه للشركة بموجب معاملة مرابحة سابقة، وذلك بإجراء المقاصلة بين حساباته الدائنة والمدينة لدى الشركة، على أن تتم المقاصلة بعد يوم عمل من تاريخ توقيع العميل على المستند.

**الجواب:**

لا مانع من العمل بالمستند المعروض المسمى «تذكرة معاملة»، لكونه يحقق المتطلب الشرعي في عمليات «تجديد المرابحة» المتمثل في إثبات ملكية العميل للنحو الناج عن عملية التورق، إضافة إلى تمكين العميل من التصرف بهذا المبلغ، كما أن عملية المقاصلة للنحو الناج عن التورق لسداد مديونية المرابحة السابقة تتم بموافقة العميل وتفويضه لشركة التمويل في إجراء هذه المقاصلة واستيفاء دينها من المبلغ المثبت في حسابه لديها<sup>(1)</sup>.



(1) قرار رقم (55) لسنة 2022.





## الباب السابع: متفرقات

ويتضمن المسائل التالية:

37. التصرف في الأموال القليلة المتبقية من المعاملات دون إذن أصحابها.
  38. ضرورة اعتماد أدلة سياسات وإجراءات تنفيذية للإدارات المعنية بعمليات التمويل والمبيعات.
  39. الضوابط الشرعية لتأسيس شركة في مجال الوساطة في الخدمات التمويلية.
  40. الضوابط الشرعية لصفقة استحواذ على حصة في شركة تأجير السيارات.
- 



### 37- التصرف في الأموال القليلة المتبقية من المعاملات دون إذن أصحابها

**السؤال:**

يتبقى بعد انتهاء المعاملة أحياناً مبالغ صغيرة مستحقة للعميل تتراوح قيمتها بين فلس وخمسة دنانير، والتي عادة لا يلتفت العميل لها إما لصغر القيمة أو صعوبة الاسترداد، وتجد الشركة أن صرف المبلغ ومتابعة تسليمه للعميل غير مجديّة من الناحية العملية، إذ تفوق تكلفة رد المبلغ قيمة المبلغ ذاته.

فهل يمكن لشركة التمويل التصرف في تلك الأموال دون إذن من أصحابها؟ وكيف يكون وجّه التصرف فيها؟ أم يجب على الشركة الإبقاء على تلك المبالغ إلى حين تسلّم أصحابها لها؟

**الجواب:**

لا يجوز التصرف في أموال العملاء المتبقية بعد انتهاء معاملاتهم مع شركة التمويل إلا بإذن هؤلاء العملاء، ولمعالجة ذلك ينبغي أن يدرج في عقد التمويل (المرابحة) بند ينص على أن العميل يوافق على قيام الشركة بصرف هذه المبالغ الصغيرة في وجه الخير بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية، مع تحديد سقف أعلى لها في العقد.

أما بالنسبة للمبالغ القائمة حالياً، فللشركة أن تبرع بها لجهات خيرية،

وإذا طالب أصحابها بها فعلى الشركة أن تبين لهم وجه صرفها لهذا المبلغ، فإذا ألم يوافقوا على تصرف الشركة بهذه الأموال، أو يطالبوا بها فلتلزم الشركة بإرجاع تلك المبالغ لهم<sup>(1)</sup>.



### 38- ضرورة اعتماد أدلة سياسات وإجراءات تنفيذية

#### للإدارات المعنية بعمليات التمويل والمبيعات

#### السؤال:

تعمل الشركة بالعقود الصادرة عن هيئة الرقابة الشرعية وتأكد على موظفيها الالتزام بالتعامل بهذا العقود، فهل هناك حاجة لإضافة ذلك في اللوائح والإجراءات الخاصة بالشركة، وهل اللوائح المعروضة على الهيئة كافية لتحقيق الالتزام الشرعي المطلوب؟

#### الجواب:

بعد دراسة لائحة العمل الخاصة بالشركة تبين أنه لا يوجد لدى الشركة لائحة إجراءات عمل خاصة بإدارة المبيعات تضمن سلامنة التنفيذ وتوحيد طريقتها لدى موظفي المبيعات، مما يشكل بيئة خصبة لوقوع أخطاء شرعية في تنفيذ المعاملات البيعية، وعليه ينبغي مراعات التالي:

1. ضرورة وضع لائحة بإجراءات العمل الخاصة بقسم المبيعات حتى تتمكن الهيئة من إضافة الضوابط الشرعية إليها بحيث تصبح مرجعية للموظفين في أداء العمل، مما يعزز الضبط الشرعي.
2. عرض سياسة الائتمان الموجودة في الإدارة المالية وسياسة الموارد البشرية على الهيئة الشرعية للاطلاع عليها بهدف مراجعتهما من الناحية الشرعية.

٣. ضرورة قيام إدارة الشركة بإنشاء إدارة رقابة داخلية لضبط جودة تنفيذ إجراءات العمل في الشركة.<sup>(١)</sup>



### 39- الضوابط الشرعية لتأسيس شركة في مجال الوساطة في الخدمات التمويلية

#### السؤال:

ما مدى مشروعية دخول شركة التمويل في «عقد مشاركة» مع أطراف أخرى لتأسيس شركة تنشط في مجال الوساطة بين العملاء وشركات التمويل المختلفة، مع بيان الرأي الشرعي فيما تضمنه «عقد المشاركة» من بنود خاصة بحقوق الشركاء وطريقة توزيع الأرباح والخسائر بينهم.

#### الجواب:

بعد الاطلاع على شروط «عقد المشاركة» لتأسيس شركة تنشط في مجال الوساطة بين العملاء وشركات التمويل المختلفة تبين أن العقد فيه تمييز مخل في حقوق الشركاء، وعليه يجب العمل على تعديل العقد بما يضمن المساواة في حقوق الشركاء خاصةً فيما يتعلق بطريقة توزيع الأرباح والخسائر وما يتصل بها ويؤثر عليها.

كما يجب أن يقتصر نشاط الوساطة الذي ستمارسه هذه الشركة على شركات ومؤسسات تمويل تعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية<sup>(1)</sup>.



## 40- الضوابط الشرعية لصفقة استحواذ على حصة في شركة تأجير السيارات

### السؤال:

قامت شركة التمويل بالاستحواذ على حصة في شركة لتأجير السيارات بنسبة ملكية تساوي 51%， وتود الشركة الاستفسار عن مشروعية العقد الذي أبرمه للاستحواذ على شركة تأجير السيارات، كما تود الحصول على توجيهات الهيئة لإتمام عملية الاستحواذ والإجراءات التي يلزم الشركة اتباعها للتأكد من موافقة العملية لأحكام الشريعة الإسلامية.

### الجواب:

لا مانع شرعاً في قيام شركة التمويل بمتلك حصة في شركة تعمل في مجال مشروع كتأجير السيارات، خاصة إذا كان إجمالي الديون غير المشروعة التي على تلك الشركة يمكن سداده في فترة وجيزة. وعلى إدارة شركة التمويل التنبه إلى أهمية مراعاة مجموعة من الإجراءات والضوابط الشرعية التي يتوجب اتباعها لضمان مشروعية أعمال ونشاط شركة تأجير السيارات بعد إتمام صفقة الاستحواذ على حصة فيها، ومن ذلك:

- (1) الوقوف على الوضع الائتماني لشركة تأجير السيارات بشكل دقيق، لمعرفة الديون المشروعة والديون غير المشروعة كالقرض الربوية من بنوك وجهات تقليدية.



٢) وضع خطة زمنية للخلص من القروض الربوية القائمة في تاريخ الاستحواذ.

(3) مراجعة المستندات الخاصة بصفقة الاستحواذ كعقد شراء الحصة، وعقد تأسيس الشركة، والبيانات المالية للشركة، وعقود نشاط التأجير المعمول بها في الشركة للتتأكد من خلوها من أية محظورات شرعية.

**٤) وضع خطة زمنية لتحويل الشركة التي تم الاستحواذ عليها من شركة تقليدية إلى شركة تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية بشكل كامل، على أن يتم ذلك تحت إشراف ورقابة جهة شرعية<sup>(١)</sup>.**







---

القسم الثاني

شرح المصطلحات







## شرح موجز للمصطلحات التي وردت في قسم الفتوى التمويلية

### إتلاف:

كل ما يؤدي إلى ذهاب المال وضياعه وخروجه من يد صاحبه، كإحراق ثياب أو قتل حيوان أو أكل طعام أو هدم منزل، سواء كان عن قصد أو غير قصد.

### استحواذ:

عملية اقتصادية تجارية تمثل في سيطرة شركة واحدة على شركة أخرى بشكل كامل أو جزئي.

### استصناع:

عرف الفقهاء الاستصناع بأنه عقد على بيع عين موصوفة في الذمة مطلوب صنعها. أي: هو عقد مقاولة مع صاحب الصنعة كالنجار أو الحداد على أن يعمل شيئاً محدداً بمواصفات معينة خلال مدة محددة مقابل ثمن معلوم قد يدفع كاملاً عند التعاقد أو مقططاً خلال فترة إنجاز العمل أو قد يؤجل إلى حين الانتهاء من العمل. فالعامل يسمى صانعاً، والمشتري مستصنعاً، والشيء الذي تتم صناعته يسمى مصنوعاً.

### استصناع موازٍ:

أن تبرم المؤسسة بصفتها مستصنعاً عقد استصناع مع الصانع للحصول

على مصنوعات منضبطة بالوصف المزيل للجهالة وتدفع ثمنها نقداً عند توقيع العقد، ل توفير السيولة للصانع، وتبيع لطرف آخر بعقد استصناع مواز مصنوعات تلتزم بصنعها بنفس مواصفات ما اشتراه، وإلى أجل بعد أجل الاستصناع الأول، بشرط عدم الربط بين العقددين.

### أصيل:

من يتعاقد لصالح نفسه وتنصرف إليه آثار العقد، فمالك السيارة مثلاً إذا باشر عقد بيعها بنفسه فإنه أصيل في تصرفه، بخلاف ما لو فوض أو وكل شخصاً غيره في بيع السيارة، ففي هذه الحالة فإن الوكيل نائب عن الأصيل مالك السيارة.

### إعادة جدولة:

مصطلح شائع في التمويل التقليدي القائم على القرض بفائدة ربوية، ويعني إعادة ترتيب أو تعديل شروط سداد الدين (القرض)، مثل تغيير مواعيد السداد أو حجم الأقساط الشهرية بهدف مساعدة المدين على الوفاء بالتزاماته المالية في حال واجه صعوبات في السداد، وقد تتضمن إعادة الجدولة تمديد فترة السداد، وتخفيض مقدار الأقساط الشهرية، أو تغيير مواعيد السداد، وقد تتضمن تغيير سعر الفائدة أو أصل الدين. فهي باختصار تعديل في شروط التمويل (القرض) الحالي، وهي غير جائز شرعاً إذا أدت إلى زيادة في مقدار الدين الحالي لقاء تأجيل سداده لفترة أطول؛ وهذا هو عين الربا المحرم.



### إعادة التمويل:

الحصول على تمويل جديد لتسديد (إغلاق أو إلغاء) تمويل قائم، وغالباً ما تتم بهدف الحصول على شروط تمويلية أكثر ملاءمة للمدين (المقترض)، مثل سعر فائدة أقل، مما قد يؤدي إلى توفير في التكاليف أو تخفيض الأقساط الشهرية، فهي عملية تغيير التمويل الحالي بتمويل جديد بشروط مختلفة، أو استبدال «القرض» الحالي «بقرض» جديد، وهي غير جائزة شرعاً إذا تمت عن طريق «إقراض النقود» بالطرق التقليدية المحرمة، وبدلها الشرعي هو الدخول في عملية تمويل شرعية جديدة كالدخول في عقد مربحة جديد لا يرتبط بعقد المربحة السابق، بما يمكن العميل من سداد دين المربحة السابق والالتزام مع الممول بشروط ومدة المديونية في عقد المربحة الجديد.

### أنشطة تجارية:

هي عمليات البيع والشراء للسلع أو المنتجات أو الخدمات لتحقيق ربح، كالتجارة في المواد الاستهلاكية والغذائية والأثاث المنزلي والأجهزة الكهربائية ونحوها.

### الالتزام مالي:

عبارة عن واجب أو مسؤولية مالية تقع على عاتق فرد أو مؤسسة، تتطلب دفع مبلغ معين من المال في المستقبل، مثل الأقساط الشهرية لسداد القروض والديون أو الإيجارات ونحوها.

إنظار:

تأخير الدائن المطالبة بدينه من المدين المعسر الذي لا يجد ما يسد به الدين.

أيوفي:

هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAIOFI، مقرها البحرين، وهي هيئة عالمية مستقلة لا تسعى إلى الربح، تهدف إلى تطوير فكر المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، عن طريق عقد الدورات والندوات والورش، وقد صدر عنها العديد من الإصدارات العلمية المرجعية في المالية الإسلامية ومنها المعايير الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية والتي أصبحت المرجعية المعتمدة لدى العديد من الجهات الرقابية والمؤسسات في عالم الصناعة المالية الإسلامية.

بورصة السلع الدولية:

سوق منظمة تقوم على تلاقي العرض والطلب لسلع محددة مواصفاتها بالتفصيل مثل النفط، والذهب، والمعادن، والمنتجات الزراعية، وقد تعقد فيها بيوع عاجلة يتم تنفيذها فوراً، أو بيوع آجلة يؤجل فيها تسليم السلعة وأداء الثمن إلى أجل لاحق، كما قد تعقد فيها بيوع يتم فيها تأجيل تسليم السلعة والثمن معاً، ويتوقف الحكم الشرعي على عقود البيع التي تتم في بورصة السلع الدولية على مدى توافر الشروط الشرعية فيها. وتنفذ عمليات التورق عادة من خلال بيع وشراء المعادن غير الثمينة في بورصة السلع الدولية.



### بيانات مالية:

مجموعة من القوائم المالية المحاسبية والمعلومات المتصلة بها التي تُظهر الوضع المالي للشركة في فترة زمنية محددة، وهي تتضمن بيانات أساسية حول ما تملكه الشركة من أصول وما عليها من ديون، والإيرادات والمصروفات، وتساعد في تقييم أداء الشركة وقراراتها. وتكون من أربعة قوائم مالية رئيسية: الميزانية العمومية، وبيان الدخل، وبيان التدفق النقدي، وبيان الأرباح المحتجزة.

### بيوع الأمانة:

البيوع التي يحدد فيها ثمن السلعة استناداً إلى إفصاح البائع للمشتري عن رأس ماله والتكاليف الإضافية التي تحملها لامتلاك السلعة، ويبيوع الأمانة ثلاثة أنواع: الأول: يسمى بيع التولية: وهو البيع بمثيل رأس المال والتكلفة، والثاني: يسمى بيع المرابحة: وهو البيع بأزيد من رأس المال والتكلفة، والثالث: يسمى بيع الوضيعة: وهو البيع بأنقص من رأس المال والتكلفة.

### تأمين تجاري (تقليدي):

عقد تلتزم فيه شركة التأمين أن تؤدي إلى المؤمن له مبلغًا من المال في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد، وذلك مقابل قسط يؤديه المؤمن له لشركة التأمين.

وأكثر الفقهاء المعاصرین وجميع المجامع الفقهية والمجلس الشرعي لأیوفی يرون حرمة التأمين التجاري، فهو عقد معاوضة تملك فيه شركة

التأمين القسط الذي يدفعه المؤمن له، مقابل التزامها بتعويضه من أموال الشركة إن وقع حادث. فإذا زادت الأقساط عن التعويضات كانت الزيادة ربحاً للشركة، أو نقصت كانت خسارة. وفي التأمين التجاري قد يدفع المؤمن له أول قسط ثم يقع الحادث فيستحق كامل التعويض، وقد يدفع جميع الأقساط ولا يقع حادث فلا يتناقض شيئاً. وهذا يعد في الفقه غرراً كبيراً يفسد عقد معاوضة. والبديل الشرعي للتأمين التجاري هو التأمين التكافلي.

### تأمين تكافلي:

التأمين التكافلي، (وقد يسمى التعاوني) ينشئ المؤمن لهم صندوقاً مشتركاً يتلقى الأقساط التي يدفعونها للصندوق (يدفعونها على سبيل التبرع أو التعاون)، ويفوضون مدير الصندوق بدفع التعويض لمن يقع عليه الحادث أو الخطر المؤمن ضده. وإذا حصل في الصندوق فائض يبقى للمؤمن لهم، أو حصل عجز فإن الصندوق يطالبهم بتغطية العجز. ومدير الصندوق (شركة التأمين التكافلي) يتناقض أجرة مقطوعة أو أجرة محددة كنسبة مئوية من أموال الصندوق. فالمؤمن لهم يكفل بعضهم بعضاً، بدفع التعويض من الصندوق المشترك لمن يقع عليه الحادث ولا أحد يربح شيئاً.

ويلاحظ أن الغرر الكبير قد يقع أيضاً في التأمين التكافلي، لكنه مختلف شرعاً فيه، لأنه مبني على التبرع أو على التعاون ولا استرباح فيهما، لذلك قبله جمهور الفقهاء المعاصرين والمجاميع الفقهية.

### تأمين على الحياة:

هو عقد تأمين يدفع فيه الشخص (المؤمن له) لشركة التأمين دفعات



مالية منتظمة، مقابل أن تدفع الشركة عند وفاته مبلغًا من المال للمستفيدين الذين حددتهم الشخص (المؤمن له) نفسه. والتأمين على الحياة عند شركات تأمين تجارية محروم عند جمهور الفقهاء لأنه عقد قائم على الغرر وقد يدخله الربا، أما إن تم من خلال شركة تأمين تكافلية فهو جائز، لأنه قائم على التعاون والتكافل.

#### تثمين:

عملية تقدير قيمة الأموال والسلع والبضائع على أساس مهنية، وباستخدام آليات علمية محددة؛ لاستخدام القيمة في أغراض مختلفة منها: البيع، أو الشراء، أو التأمين، أو الاقراض، أو الزكاة، وغيرها.

#### تجديد المراقبة:

الدخول في عقد مراقبة جديد من أجل معالجة مدionية مراقبة سابقة، إما بهدف مساعدة العميل المدين على الوفاء بالتزاماته المالية إذا واجه صعوبات في السداد، أو بهدف الحصول على شروط تمويلية أكثر ملاءمة للعميل، مثل تخفيض هامش الربح، مما قد يؤدي إلى توفير في التكاليف أو تخفيض الأقساط الشهرية، فهي عملية تغيير التمويل الحالي بتمويل جديد بشروط مختلفة. وهذه العملية تشمل إعادة هيكلة المديونية أو تمديد فترة السداد مع الالتزام بشروط جديدة، وهي جائزة بشروط وضحتها فتاوى الهيئة الشرعية.

#### تجنيب أرباح:

التخلص من أرباح المعاملات التي وقع خطأ شرعي في تنفيذها، ولم

تمكّن شركة التمويل من تصحيحها، لأنّ باع موظف شركة التمويل السلعة للعميل بالمرابحة قبل أن يشتريها من المورد (المالك) أو قبل أن تدخل في ضمان شركة التمويل، ففي هذه الحالات يجب على شركة التمويل التخلص من أرباح المعاملة من خلال صرفها في وجوه الخير والبر العامة تحت إشراف هيئة الرقابة الشرعية.

#### تسجيل:

إجراء يشير إلى عملية قانونية أو إدارية يتم فيها توثيق ملكية السلعة بشكل رسمي بعد شرائها أو الحصول عليها بموجب عقد، وتكون ضرورية لضمان حقوق المشتري كمالك شرعي للسلعة.

فعلى سبيل المثال؛ عند شراء سيارة أو عقار، يتم تسجيل السيارة أو العقار باسم المشتري لدى الجهات الحكومية أو السجلات الرسمية. فهذا التسجيل يعتبر إثباتاً قانونياً على أن المشتري هو المالك الفعلي، ويمنحه التسجيل حقوق التصرف مثل البيع أو التأجير أو الاستخدام. ويوفر له حماية قانونية ويضمن عدم تعرضه لأي نزاعات مستقبلية حول ملكية السلعة. والتسجيل ليس شرطاً لصحة البيع شرعاً، إذ يجوز لمن اشتري سلعة أن يبيعها قبل أن يسجلها باسمه.

#### تسوية:

اتفاق تعقده الشركة الدائنة مع العميل المدين لمنحه أجلاً للوفاء بديونه، أو تخفيض بعض الدين عنه مقابل تعجيل سداد ما تبقى منه، أو سداده في مدة أقصر أو أطول، أو مبادلة الدين كله أو بعضه بأموال أخرى كالأسهم أو



العقارات، فينقل المدين ملكيتها للدائن على سبيل السداد، وعمليات التسوية جائزة شرعاً، لكن (إذا أدت إلى أن يدفع المدين أكثر من الدين الذي عليه) فإنها غير جائزة.

تعويض:

دفع بدل مالي بسبب إلحاق الضرر بالغير، أو هو جبر الضرر الذي لحق بشخص نتيجة فعل ضار قام به شخص آخر، ويهدف التعويض إلى إعادة المتضرر إلى الوضع الذي كان عليه قبل وقوع الضرر، أو تعويضه مادياً عما لحق به من خسائر فعلية، وإن كان الضرر جزئياً فيرجع إلى أهل الخبرة لتحديد مقدار التعويض.

تمويل تجاري:

اتفاق قانوني يتم بموجبه توفير التمويل اللازم لدعم الأنشطة التجارية للتجار أو للمؤسسات التجارية. وفي هذا العقد، تقدم شركة التمويل الائتمان للطرف الآخر (التاجر أو المؤسسة التجارية) بهدف تمويل شراء البضائع أو تقديم الخدمات أو توسيع الأعمال التجارية، فإن تم التمويل التجاري عن طريق الإقراض النقدي فهو محرم، وإن تم عن طريق المرابحة أو غيرها من أدوات التمويل الإسلامي فهو جائز شرعاً.

تمويل نقدي:

اتفاق قانوني يتم بموجبه توفير الأموال (السيولة) للأفراد أو المؤسسات لتلبية احتياجاتهم أو تحقيق أهدافهم المالية، سواء كانت هذه الاحتياجات شخصية أو متعلقة بنشاط تجاري. ويشمل التمويل النقدي مجموعة واسعة

من الأنشطة مثل الاستثمار، وجمع رأس المال، وشراء الأوراق المالية وتداولها، فإن تم التمويل عن طريق الإقراض النقدي فهو محرم، وإن تم عن طريق التورق أو غيره من أدوات التمويل الإسلامي فهو جائز شرعا.

### تواطؤ:

الاتفاق الذي يتم مسبقاً بين طرفين على إتيان تصرف أو معاملة، يتوسل بها إلى نتيجة تعاقدية مقصودة للطرفين، فإن كان التواطؤ لغرض الوصول إلى أمر مباح فهو جائز، كتواطؤ شركة التمويل والعميل على أن تقوم بشراء السلعة التي يرغب فيها العميل من المورد بهدف إعادة بيعها إلى العميل، وإن كان التواطؤ لغرض محرم فهو غير جائز، كتواطؤ العميل مع مالك السلعة (المورد) على أن يرد إليه السلعة التي اشتراها مربحة من شركة التمويل ويقبض منه ثمنها نقداً وهو ما يسمى «التكييش».

### تورق:

شراء سلعة بثمن مؤجل أو مقسط ومن ثم يبعها بثمن نقدي حال إلى غير من اشتُرِت منه السلعة بقصد الحصول على النقد، وهو جائز إذا روعيت فيه الشروط التي وردت في قرارات المجامع الفقهية والمعايير الشرعية لأيوفي.

### توريد / عقد التوريد:

تعاقد ملزم بين طرفين يقضي بتسليم أحدهما لآخر سلعاً أو خدمات موصوفة، على دفعات أو دفعات مقابل ثمن معلوم يحدد عند إنشاء الاتفاق، وقد يدفع الثمن مقدماً أو عند تسليم كل دفعة، وهو جائز شرعاً وصدر به



قرار مفصل لمجمع الفقه الإسلامي.

توكيل:

إعطاء شخص حق النيابة عنه لشخص آخر في التصرفات التي تقبل  
النيابة كالبيع والشراء ونحوها.

جائحة كورونا:

هي انتشار عالمي لمرض فيروس (كوفيد-19) تسبب في إغلاق الأنشطة التجارية ووضع قيود صارمة على حركة الناس وتنقلاتهم وحياتهم الطبيعية، مما أثر على القدرة على الوفاء بالالتزامات التعاقدية، وأدى إلى أزمة في غالبية الأنشطة الاقتصادية.

جهالة:

عدم العلم أو اليقين بشيء معين في العقود، سواء كان هذا الشيء صفة من صفات المعقود عليه، أو حالاً من أحوال المتعاقدين، أو شيئاً آخر يؤثر على تحقق الغرض من العقد، وهي أحد أسباب عدم صحة العقد شرعاً.

حاجة:

الحاجة: هي مرتبة دون الضرورة وهي ما يجد الإنسان بفقدده جهداً ومشقة؛ لكن لا يتربّ عليه هلاك.  
أما الضرورة فهي: ما يحصل بفقدها موت الإنسان أو مرضه أو عجزه عن الواجبات.

### حجز السيارة:

إجراء قانوني أو إداري يتم فيه حجز سيارة من قبل جهة معينة لصالح شخص أو جهة أخرى لضمان حقوق الجهة التي طالب بمستحقات مالية أو تسوية نزاع معين.

### جسم سلعي للديون:

هو مصطلح لمتاجع شرعي يشير إلى: عملية بيع دين مؤجل مقابل الحصول على أصول أو سلع أو خدمات بسعر أقل من قيمة الدين المؤجل. فيقوم الدائن ببيع الدين لشخص آخر (حوالة) مقابل سلعة بقيمة حالية أقل من الدين الذي للدائن على المدين، ثم يقوم الدائن ببيع السلعة للحصول على النقد، وقد سميت هذه العملية «جسم سلعي للديون» لأنها تؤدي إلى التهيئة نفسها لعملية خصم (جسم) الدين المحرمة ولكن بطريقة مشروعة، وقد صدر بمشروعتها قرار للمجمع الفقهي الإسلامي.

### حالة:

نقل دين مالي من ذمة إلى ذمة أخرى. والدين يدخل فيه جميع الحقوق المالية الثابتة في الذمة من قرض، أو مهر مؤجل، أو ثمن سلعة مؤجل، أو أجرة مؤجلة، أو غير ذلك.

### حالة الأسواق:

تغير ثمن السلعة في الأسواق زيادة أو نقصاً بسبب مرور الوقت وتغير الأحوال الاقتصادية، أو إعراض الناس عنها كلياً لتوافر ما هو أفضل.



**السيطرة الفعلية** - سواء كانت مؤقتة أو دائمة - أو القانونية على شيء معين، سواء كان مالاً، أو عقاراً، أو أي نوع من الممتلكات. وتُعتبر الحيازة عنصراً أساسياً في تحديد الحقوق والواجبات المتعلقة بالملكية.

#### الخيار الشرط:

أن يشترط أحد العاقدين، أو كلاهما معاً، الحق في فسخ العقد خلال مدة معينة، ولذلك سمي خيار الشرط؛ فإذا قال البائع للمشتري مثلاً: بعث لك هذه السيارة بعشرة آلاف دينار على أنني بالخيار مدة ثلاثة أيام وقبل المشتري، كان للبائع الحق في فسخ العقد في هذه المدة فإذا مضت المدة من غير أن يعلن البائع رأيه في الإمضاء أو الفسخ سقط حقه في الفسخ ولزم العقد.

#### دراسة ائتمانية:

عملية تقييم تفصيلي لقدرة الفرد أو المؤسسة على سداد الديون المتراكمة عليه. تقوم بهذه الدراسة شركة التمويل من خلال تحليل البيانات المالية والتجارية للعميل الراغب في الحصول على التمويل سواء كان فرداً أو مؤسسة، لتحديد مدى قدرته على الالتزام بسداد الديون السابقة، والوفاء بالديون المستقبلية.

#### دفعـة أخـيرة «الـبالـون»:

دفعـة من مبلغ المديونية يتم سدادها في نهاية فترة التمويل. وعادةً ما تكون هذه الدفعـة أكبر من دفعـات القسط الشهـري الأخرـى. ويلجـأ إليها في

عملية التقسيط لغرض تخفيض قيمة القسط الشهري.

#### ديون غير مشروعة:

الديون التي تنشأ عن معاملات أو اتفاقات محظمة شرعاً أو غير قانونية أو غير أخلاقية بموجب الشريعة أو القانون أو المبادئ الأخلاقية، كالقروض الربوية.

#### ذمة:

وصف شرعي يفترض وجوده في الشخص - سواء كان شخصاً طبيعياً كالإنسان، أو شخصاً اعتبارياً كالشركة أو المؤسسة - ويصير به أهلاً للإنزام والالتزام، أي صالحًا لأن يكون له حقوق وعليه واجبات.

#### ربا / قروض ربوية:

الربا: بمفهومه الشرعي ينقسم إلى قسمين هما: ربا الديون وربا البيوع، ومحل عنايتنا هنا في موضوع الكتاب شرح مفهوم (ربا الديون) وربا الديون هو: (ربا الجاهلية): وهو الزيادة في الدين مقابل التأجيل، سواء اشترطت الزيادة عند حلول الأجل، أو في بداية الأجل.

#### رسوم إدارية:

مبلغ من المال تأخذه شركة التمويل من العميل مقابل الأعمال والخدمات الإدارية التي تتකبها لدراسة طلب التمويل وفتح ملف المعاملة.

#### تكلفة التأمين:

المبلغ الذي يطلب العميل إضافته على مبلغ معاملة تمويل السيارات/



المعدات، ويتحمله العميل بشكل منفصل عن مديونية معاملة التمويل.

#### سند تسليم (استلام):

وثيقة رسمية تثبت عملية تسليم سلعة أو خدمة أو مبلغ مالي بين طرفين. وهذه الوثيقة تعتبر دليلاً قانونياً على إتمام الصفقة، وتحدد حقوق وواجبات كل طرف، وفي التمويل بالمرابحة يتنتقل ضمان السلعة من ذمة شركة التمويل (البائع) إلى ذمة العميل (المشتري) عند توقيعه على سند التسليم.

#### سوق دولي:

حركة التجارة الإقليمية والعالمية خارج نطاق الدولة.

#### سوق محلي:

حركة التجارة داخل البلد.

#### شراء الفواتير (Factoring):

عملية مالية تمثل في بيع شركة تجارية لفواتيرها المستحقة (ديونها) لشركة مالية تسمى «شركة التخصيم» مقابل مبلغ نقداً فوري. يتم ذلك عادةً عندما تحتاج الشركة إلى السيولة النقدية بسرعة بدلاً من الانتظار لفترات طويلة حتى تسدد الفواتير من قبل العملاء، وهي معاملة ربوية محمرة إذ تعجل «شركة التخصيم» بدفع مبلغ نقداً أقل من قيمة الفواتير الموجلة التي اشترتها من الشركة التجارية.

## شرط جزائي:

اتفاق بين المتعاقدين على تقدير التعويض الذي يستحقه من شرط له عن الضرر الذي يلحقه إذا لم ينفذه الطرف الآخر ما التزم به، أو تأخر في تنفيذه. وهو شرط جائز إذا كان مقابل التزام بعمل، كالاشترط على المقاول أن يدفع مبلغاً محدداً لصاحب المنزل عن كل يوم تأخير في تسليم المنزل. أما إذا كان الشرط الجزائي مقابل التأخير في سداد مبلغ مالي (مثل: دين مستحق أو أجراً عقاراً)، أو سداد دين سلعي (مثل: كمية من القمح أو الإسمنت) فإنه غير جائز شرعاً لأنه ربا.

## ضرر فعلي:

ما يصيب الشخص من مفاسد في جسمه أو ماله أو حقوقه، فيتمثل تجاريًا في الخسارة المالية التي تترتب على المساس بحق سواء أكان الحق مالياً (كالحقوق العينية، أو الشخصية، أو الملكية الفكرية، أو الصناعية) ويكون ضررًا مادياً إذا نجم عن هذا المساس انتهاص للمزايا المالية.

## ضمان:

الضمان في المعاملات المالية له معانٌ عده، ومن ذلك ما يلي:

- 1 الضمان بمعنى التزام الشخص الذي تسبب بإتلاف مال شخص آخر برد مثل المال الذي أتلفه أو بدفع قيمته له.
- 2 الضمان بمعنى الكفالة التي يضمن فيها الكفيل سداد الدين للدائن في حالة عدم سداد المدين، ويدخل في هذا المعنى كافة الضمانات الأخرى التي يطلبها الدائن من المدين كرهن الأصول والأموال التي يضعها العميل



تحت تصرف شركة التمويل كضمان مقابل الحصول على التمويل.

3 - الضمان بمعنى تحمل تبعة ومسؤوليات تملك الأشياء، فإذا اشترطت شركة التمويل السيارة من المورد مثلا فقد دخلت في ضمانها بمعنى أن الشركة تحمل المخاطر التي تلحق بالسيارة من ساعة شرائها.

4 - الضمان بمعنى الالتزام بأداء بدل في عقد من العقود المالية، كضمان البساتين بمعنى تأجيرها بما فيها من أشجار مثمرة لمدة معلومة بأجر معلوم، ويدخل في هذا المعنى «تضمين المحلات والدكاكين» بالتجهيزات التي فيها من ديكور ومكائن وعمالة ونحو ذلك.

### طلب شراء:

المستند الذي تتقدم به شركة التمويل إلى مالك السلعة (المورد) لطلب شراء السلعة منه وفقاً للتفاصيل والمواصفات المذكورة في هذا المستند، ويعد طلب الشراء بمثابة «إيجاب» من الشركة لشراء السلعة، فإذا وافق مالك السلعة على البيع ووقع في الخانة المخصصة في طلب الشراء كان ذلك بمثابة «قبول» بالبيع للشركة، وبذلك تتم عملية تملك شركة التمويل للسلعة وتدخل في ضمانها، بما يؤهلها شرعاً لبيع السلعة إلى العميل مرابحة.

### عربون:

بيع السلعة مع دفع المشتري مبلغاً من المال إلى البائع على أن المشتري بال الخيار: فإن أخذ السلعة احتسب المبلغ من الثمن، وإن تركها ولم يرغب في شرائها فالمبلغ للبائع.

## عرض السعر:

المستند الذي توجهه شركة أو فرد إلى عميل محتمل، يوضح فيه تفاصيل المنتج أو الخدمة التي يرغب العميل في الحصول عليها، بالإضافة إلى السعر الإجمالي لهذه الخدمة أو المنتج، ويعتبر عرض السعر إيجاباً، ويحدد فيه مدة صلاحية العرض، فإذا قبل العميل الذي وجه عرض السعر إليه موافقته خلال المدة انعقد البيع. وفي عمليات التمويل بالمرابحة ينبغي أن يوجه مالك السلعة (المورد) عرض السعر باسم شركة التمويل.

## عرف تجاري:

مجموعة من القواعد والتقاليد والتصيرات والإجراءات التي استقرت عبر الزمن في مجال التجارة، والتي يلتزم بها التجار في تعاملاتهم التجارية، وتحظى بقبول واسع بين التجار وتعتبر بمثابة قانون غير مكتوب يحكم علاقاتهم، كأن يجري العرف التجاري بين الناس على دفع أجرة المنزل مقدماً، وأجرة الموظف في نهاية الشهر، ونقل بعض البضائع إلى منزل المشتري على حساب البائع. ويفسّر ما سكت عنه العقد وفق العرف التجاري. والقاعدة الفقهية: أن المعروف عرفاً كالمشروط شرعاً.

## عقد تأسيس الشركة:

عقد تأسيس الشركة هو الوثيقة القانونية الأساسية التي تحدد الكيان القانوني للشركة وشروط إنشائها وتنظيم العلاقات بين الشركاء وتحدد الأسس التي تعتمد عليها الشركة في عملها، كما يشمل مجموعة من البنود التي تحدد اسم الشركة، ونوعها، ورأسمالها، وكيفية توزيع الأرباح



والخسائر، ويعتبر هذا العقد خطوة ضرورية لتسجيل الشركة بشكل رسمي لدى الجهات الرسمية، ويجب أن يحتوي على جميع المعلومات المطلوبة لتحديد هيكل الشركة وإدارتها.

### عقد مركب:

اتفاق طرفين على إبرام معاملة (صفقة) تشمل على عقدين فأكثر، بحيث تعتبر موجبات تلك العقود، وجميع الحقوق والالتزامات المترتبة عليها وحدة متكاملة، لا تقبل التفكيك والقطع والتجزئة. وتظهر العقود المركبة في المعاملات المالية المعاصرة، مثل التمويل بالمرابحة فهو عقد مركب من وعد بالشراء، وعقد شراء السلعة من المورد وعقد بيع المرابحة مع العميل، وكذلك التمويل بالاجارة المتوجه بالتمليك فهو عقد مركب من وعد بالاستئجار وعقد شراء الأصل، وعقد إجارة وعقد هبة أو بيع.

### عينة (بيع العينة):

بيع الماء شيئاً من غيره بثمن مؤجل، ويسلمه إلى المشتري، ثم يشتريه بائعاً قبل قبض الثمن بنقد حال أقل من ذلك القدر.

ومثاله: كأن يطلب تمويلاً بمئة ألف، فيبيعه الممول عقاراً بمئة وعشرين ألفاً يكون سدادها على ستين، ثم يشتري الممول العقار من العميل / طالب التمويل بمئة ألف يدفعها له نقداً. أو أن يشتري ممن يطلب تمويلاً عقاراً بمئة ألف ويدفعها له نقداً، ثم يبيع العقار لطالب التمويل مباشرة بمئة وعشرين ألفاً بالأجل يكون سدادها خلال ستين.

وعقد العينة محرم عند جمهور الفقهاء.

## غرامة تأخير:

عبارة عن مبلغ مالي يدفعه المدين للدائن نظير التأخير في سداد الدين والمستحقات المالية، وهي من الربا المحرم.

## فسخ حقيقي:

حل ارتباط العقد، وارتفاع حكمه من الأصل كأن لم يكن، ورجوع الطرفين إلى حالتهما التي كانا عليها قبل التعاقد، فيرجع الثمن إلى المشتري، وترجع السلعة إلى البائع.

## قبض حكمي:

قبض اعتباري يقوم مقام القبض الحقيقي، ويتحقق القبض الحكمي اعتباراً وحكمًا بالتخلية مع التمكين من التصرف ولو لم يوجد القبض حسماً، ومن صور القبض الحكمي المعتبر شرعاً وعرفاً:

1. القيد المصرفي بمبلغ من المال في حساب العميل مباشرة أو بحالة مصرفية.
2. تسلم الشيك إذا كان له رصيد قابل للسحب بالعملة المكتوب بها عند استيفائه وتم حجز المؤسسة له.
3. تسلم البائع قسيمة الدفع الموقعة من حامل بطاقة الائتمان (المشتري) في الحالة التي يمكن فيها للمؤسسة المصدرة للبطاقة أن تدفع المبلغ إلى قابل البطاقة بدون أجل.



قبض فعلي:

القبض الذي يتم بنحو ملموس بالأخذ باليد، أو التسجيل الرسمي، أو النقل والتحويل إلى حوزة القابض. ويترتب على القبض في العقد تمكين المشتري من حيازة الشيء المتعاقد عليه، وإثبات يده عليه حتى يستوفي حقه.

مبايعة:

البيع التي يتم به تبادل سلعة أو خدمة مقابل مبلغ من المال.

مبلغ مقطوع:

مبلغ ثابت من المال (نقود) يدفعه أحد المتعاقدين للطرف الآخر، مقابل الحصول على سلعة أو خدمة، وقد يمثل كامل الثمن أو الأجرة المتفق عليها أو جزءاً منها.

مُثمن:

من توفر لديه القدرة والخبرة والمعرفة اللازمة لإتمام عملية تحديد القيمة العادلة للسلع أو الخدمات.

مجلس العقد:

الوحدة الرمزية والحالة المكانية التي تجمع المتعاقدين التي تبدأ من وقت صدور الإيجاب من البائع مثلاً، وتستمر طوال مدة انهماك العاقدين في موضوع التعاقد دون ظهور إعراض من أحدهما عنه بمعادرة المكان الذي حصل فيه العقد.

ومن هذا يتبيّن أنّ الكلمة «مجلس» ليست مقصودة، فالمعتبر هو الفترة الزمنية التي تعقب عملية التعاقد سواءً أكان العاقدان جالسين أو واقفين، سواءً أكانا في مكان واحد أو في مكانيْن مختلفيْن لكنهما يستخدما وسيلة اتصال (هاتفية أو مرئية).

### مخاطر/خطر:

المخاطر/الخطر لها معانٌ عديدة ويفهم معناها المقصود من السياق الذي وردت فيه، ومعنى المخاطر على وجه العموم هو: احتمال وقوع حدث طارئ غير مرغوب يؤثّر سلبيًا على تحقيق الهدف أو يؤدّي لخسارة. ومثاله في عمليات التمويل: احتمال عدم سداد العميل (المدين) للدين في مواعيد استحقاقه، واحتمال ظهور عيب أو نقص في كمية السلعة محل التمويل بالمرابحة قبل بيعها للعميل. ومن المعلوم أن من شروط صحة التمويل بالمرابحة شرعاً تحمل شركة التمويل، بوصفها بائعاً، مخاطر تملك السلعة قبل بيعها للعميل.

### مرابحة:

تاريخياً، يقصد بالمرابحة عقد بيع يصرح فيه البائع بتكلفة السلعة عليه، ويترافق مع المشتري على ربح محدد فوق التكلفة يدفعه المشتري. وهي من بيع الأمانة (انظر شرح بيع الأمانة). لكن في العصر الحاضر طُورت المرابحة لتصبح عقداً للتمويل الإسلامي. فتقوم شركة التمويل أولاً بشراء السلعة التي يرغب فيها العميل، نقداً من مالكها الأصلي (المورد)، ثم تبيعها للعميل بالمرابحة بثمن مؤجل. وتذكر في العقد التفاصيل (ثمن البيع



بالمراقبة الذي يتكون من تكاليف شراء السلعة من المورد، ومقدار ربح البائع وهو شركة التمويل، ومواعيد سداد الأقساط).

### معسر:

الشخص الذي يعني من عجز مالي يمنعه من الوفاء بالتزاماته المالية أو سداد ديونه. يُستخدم المصطلح في السياسات المالية والقانونية، ويشير إلى عدم قدرة الفرد أو الكيان على تلبية التزاماته المالية بسبب نقص الموارد أو الظروف الاقتصادية الصعبة.

### ملاءمة:

قدرة الفرد أو المؤسسة على الوفاء بالالتزامات المالية والديون المستحقة. ويعد الشخص «ذو ملاءمة» إذا كان يمتلك أموالا وأصولا تزيد قيمتها على الديون والالتزامات التي عليه.

### مورد:

هو الفرد أو المؤسسة التي تمتلك سلعا أو خدمات أو تقوم بتوفيرها لجهة أخرى. وبمعنى آخر، هو الذي يمد الشركات بالسلع والبضائع سواء كانت على هيئة مواد خام، أو منتجات نهائية. وفي التمويل بالمراقبة يقصد بالمورد مالك السلعة التي يرغب العميل بشرائها من شركة التمويل بالتقسيط.

### نسبة ربح ثابتة:

نسبة الربح التي تظل ثابتة أو غير متغيرة طوال مدة التمويل بغض النظر

عن التغيرات في الظروف أو العوامل الأخرى. ففي التمويل بالمرابحة، يتم الاتفاق بين شركة التمويل والعميل على نسبة ربح شركة التمويل عند إبرام عقد المرابحة، ويحسب بناءً عليها مقدار الربح بمبلغ مقطوع لا يزيد ولا ينقص حتى لو تأخر العميل بالسداد أو تغيرت أسعار التمويل (هامش الربح أو سعر الفائدة) في السوق خلال فترة سداد دين المرابحة.

### نسبة ربح متغيرة:

نسبة الربح التي تتغير بناءً على التغيرات في الظروف أو العوامل الأخرى أثناء مدة التمويل، وتستخدم عادةً في عمليات التمويل التي تمتد لفترات طويلة (أكثر من خمس سنوات مثلاً). ففي عمليات تمويل العقارات بنظام الإجارة المتهيئة بالتمليك يتم الاتفاق بين شركة التمويل والعميل على أن تكون نسبة ربح شركة التمويل التي ستحققها من التمويل متغيرة، بمعنى أنه يتم تقسيم مدة سداد التمويل إلى فترات (ربع سنوية مثلاً) ويتم الاتفاق على تحديد نسبة الربح في بداية كل فترة من خلال اعتماد مؤشر عام (معدل أسعار الفائدة التي يعلنها البنك المركزي) مضافة إليه نسبة محددة (2%) مثلاً. واستخدام الطريقة في التمويل بالإجارة تشوّه شبهة جهالة الأجرة وهي مفسدة للعقد، وقد اشترط المعيار الشرعي للإجارة لتخفيض هذه الجهالة أن يكون المؤشر منضبطاً وعاماً، وأن يوضع له سقف أدنى وأعلى.

### نكول العميل:

تراجعه عن تنفيذ ما وعد به من شراء السلعة في المرابحة بعد أن اشتراها شركة التمويل.



### هامش الجدية:

المبلغ الذي يدفعه العميل (الواعد بالشراء) إلى شركة التمويل للاستئناف من أنه جاد في رغبته في شراء السلعة، على أنه إن عَدَل العميل عن شراء السلعة **جِيرَ الضرر الفعلي** الذي يلحق شركة التمويل من هذا المبلغ، فإذا لم يَفِ هامش الجدية بـ**جِيرَ الضرر** فـ**شركة التمويل** أن تعود على العميل بما تبقى من خسارة.

ويتحدد هذا الضرر بالفرق بين تكلفة السلعة وثمن بيعها لغير العميل الواعد بالشراء، فلا يشمل التعويض الفرصة البديلة أو الضائعة. ولا يحق لشركة التمويل أن تأخذ من هامش الجدية ما يتتجاوز الضرر الفعلي. ومبلغ هامش الجدية يجوز أن يوضع أمانة للحفظ لدى شركة التمويل فلا يجوز لها التصرف فيه، كما يجوز أن يأذن العميل لشركة التمويل باستئماره على أساس المضاربة الشرعية.

### هامش الربح:

عموماً الفرق بين إيرادات المبيعات وتكاليف الإنتاج. وفي التمويل بالمرابحة يقصد بهامش الربح النسبة المئوية للربح، التي تراضى عليها البائع الممول مع مشتري سلعة المرابحة، مقارنة بالتكلفة الإجمالية التي تكبدتها شركة التمويل لتوفير السلعة، ومن ذلك ثمن شرائها من المورد وأية مصروفات أخرى كالنقل والتخزين والتأمين.

### وسيط:

الفرد أو المؤسسة التي ترتتب العلاقة بين البائع والمشتري لإتمام صفقة

معينة، مقابل أجر يمنح لل وسيط يتم تحديده بالعقد أو وفق العرف التجاري، إما كنسبة مئوية من ثمن البيع أو بمبلغ مقطوع.

### وعد بالشراء:

الالتزام الموقع من العميل إلى شركة التمويل بأنها إذا اشتريت سلعة معينة موصوفة في طلب الشراء، فإنه سوف يشتريها من الشركة بعدئذ بثمن مؤجل.

والوعد في التمويل بالمرابحة يمكن أن يصدر من العميل الراغب في الشراء وهو الغالب، أو من شركة التمويل الراغبة في البيع (الوعد بالبيع).

### وكيل:

الشخص الذي يباشر التصرف نيابة عن غيره. وما يقوم به الوكيل ضمن صلاحياته يقع مباشرة شرعا وقانونا على الأصليل الموكلا. ولا يلزم لصحة تصرف الوكيل أن يصرح للطرف الثالث بأنه وكيل.



القسم الثالث  
دليل المنتجات التمويلية





## دليل المنتجات التمويلية

تسعى شركة تسهيلات الساير (إحدى شركات كردن ون القابضة) إلى تقديم حلول تمويلية مبتكرة ومتغيرة مع أحكام الشريعة الإسلامية، بما يلبي احتياجات العملاء في كل من القطاعين العام والخاص، وذلك من خلال منتجات تمويلية مختارة تتمتع بالمرنة والوضوح. ويقدم هذا الدليل عرضاً مبسطاً لهذه المنتجات وغيرها من الصيغ الشرعية المستخدمة في التمويل لدى البنوك وشركات التمويل الإسلامية، مع التأكيد على سلامة هذه المنتجات من الناحية الشرعية وفق المعايير المعتمدة من المجامع الفقهية والمجالس والهيئات الشرعية المختصة. ويشمل الدليل وصفاً عملياً لكل صيغة تمويلية من حيث التعريف الشرعي الموجز، وأآلية التنفيذ، ومميزاتها، بالإضافة إلى مثال تطبيقي واقعي للتوضيح.

والهدف من هذا الدليل هو أن يكون مرجعاً عملياً حول كيفية تنفيذ منتجات التمويل المختلفة وفق الضوابط الشرعية. وبذلك يضمن الدليل فهماً موحداً للصيغ التمويلية وتطبيقاً سليماً لها.

جدير بالتنويه أن بعض الكلمات والمصطلحات الخاصة بمنتجات التمويل التي سترد في هذا الدليل قد تمت الإشارة إليها بكتابتها باللون الداكن، وقد تم شرحها باختصار في القسم الثاني من هذا الكتاب (شرح المصطلحات)، ويإمكان القارئ الرجوع إليه للتعرف على تفصيل أكبر لمعاني تلك الكلمات والمصطلحات.

## أولاً: صيغة المرباحية للأمر بالشراء:

### \* المفهوم الشرعي لصيغة المرباحية للأمر بالشراء:

هي صيغة تمويلية تقوم من خلالها شركة التمويل بشراء سلعة أو أصل معين (سيارة مثلاً) بناء على طلب العميل (الأمر بالشراء)، وبعد أن تتملك الشركة السلعة وتبقى بها قبضًا حقيقياً أو حكمياً ناقلاً للضمان، تقوم ببيعها إلى العميل بشمن مؤجل مقسّط يتضمن التكلفة مع هامش ربح معلوم. ويتم عادة سداد الثمن على أقساط شهرية تستقطع من راتب العميل أو تدفع بوسائل دفع مجدولة خلال مدة محددة.

إن صيغة المرباحية للأمر بالشراء تجمع بين سهولة الفهم ووضوح التكلفة بالنسبة للعميل، إذ يكون على علم بالسعر الأصلي للسلعة وهامش الربح المضاف من قبل شركة التمويل؛ لذلك تُعد المرباحية مناسبة لشريحة واسعة من العملاء، وتحقق مستوى عالٍ من الشفافية.

من الجانب الشرعي؛ فإن عقد المرباحية للأمر بالشراء جائز بشرط تحقق تملك فعلي للسلعة من قبل شركة التمويل قبل بيعها للعميل، وأن يتم البيع بشمن معلوم لأجل معلوم دون أي ترتيبات ربوية؛ مثل فرض غرامات تأخير.

### \* خطوات التنفيذ داخل شركة التمويل:

لتتنفيذ المرباحية في شركة التمويل بنجاح، تتبع الإدارة الخطوات العملية التالية لضمان سلامة العملية شرعاً وإجرائياً:

1. تقديم الطلب وتحديد السلعة: يتقدم العميل بطلب تمويل لشراء سلعة أو أصل معين، مع تحديد مواصفات السلعة المطلوبة (مثل نوعها،



ومواصفاتها، سعرها، المورد المرغوب –إن وجد–، ثم يقوم موظفو شركة التمويل بجمع المعلومات اللازمة عن احتياجات العميل والتحقق من ملاءته وفق سياسات الشركة.

**2. الوعد بالشراء من العميل:** تقوم شركة التمويل بالحصول على تعهد من العميل بأنه في حال قامت بشراء السلعة المطلوبة فإنه يتزام بشرائها منها وفق عقد مرابحة وبالسعر المحدد سلفاً بهامش الربح المتفق عليه، ويدفع العميل لإنذابات جدية وعده مبلغاً مالياً محدداً يسمى (هامش ضمان الجدية)، ويعد هذا الهامش خطوة مهمة لحماية الشركة من مخاطر عدم التزام العميل بتعهده بعد شراء الشركة للسلعة، والذي قد ينجم عنه انخفاض سعر السلعة بعد النكول، ويؤخذ من هذا الهامش عند عدم تنفيذ الوعود مقدار الضرر الفعلي فقط.

**3. شراء السلعة وتملكها:** بعد الموافقة على الطلب واستكمال الدراسة الائتمانية اللازمة، تقوم شركة التمويل بشراء السلعة المطلوبة من المورد أو السوق باسمها ولحسابها الخاص. ويجب أن تدفع الشركة الثمن من أموالها (حساب الشركة)، وأن تقبض السلعة قبضاً حقيقياً أو حكمياً (حسب طبيعة السلعة)؛ بحيث تنتقل ملكيتها إلى الشركة انتقالاً تاماً، وبذلك تتحقق ملكية الشركة للسلعة قبل عقد المرابحة مع العميل، امتناعاً للضوابط الشرعية.

**4. إبرام عقد المرابحة وتسليم السلعة:** بعد شراء السلعة وتملكها، يبرم عقد بيع مرابحة بين شركة التمويل والعميل الآخر بالشراء. يتضمن العقد وصف السلعة المباعة، وتفصيلاً لثمن البيع الإجمالي المؤجل (التكلفة + الربح)، وجدول الأقساط ومدة السداد، إضافة إلى أي شروط إضافية كتقديم ضمانات

أو كفيل إذا لزم. وبعد إتمام العقد يتم تسليم السلعة للعميل ونقل حيازتها إليه وتمكينه من التصرف بها، وتسجيلها باسمه إن كان لها سجل رسمي لدى الجهات الحكومية كالعقارات أو السيارات، ما لم يتم الاتفاق على تأخير تسجيل السلعة باسم العميل إلى حين سداده كامل الثمن وفق العقد.

#### 5. سداد الأقساط ومتابعة التنفيذ: يباشر العميل سداد أقساط المراقبة

بحسب الجدول المتفق عليه، التي غالباً ما تحسّم مباشرةً من راتبه الشهري أو تدفع عبر وسائل التحصيل المعتمدة. وتقوم إدارة التحصيل في شركة التمويل بمتابعة الدفعات والتأكد من التزام العميل بالسداد في المواعيد المحددة، وفي حال التأخير تطبق الإجراءات المنصوص عليها في العقد (بدون إضافة فوائد تأخير)، إنما قد تشرط بعض شركات التمويل على العميل الالتزام بالtributum بمبلغ معين عن طريقها إذا تأخر في سداد الأقساط، فتأخذ الشركة هذه المبالغ وتصرفها في أوجه خيرية تحت إشراف هيئتها الشرعية). وعند انتهاء الأقساط وسداد كامل الثمن، تسجل شركة التمويل ملكية السلعة رسمياً باسم العميل إذا لم تكن قد سجلتها باسمه سابقاً، وتغلق العملية في سجلات الشركة.

إذا تم اتباع هذه الخطوات فإن عملية المراقبة تتم بشكل صحيح وفق أحكام الشريعة؛ حيث يتم بيع السلعة بعد أن تتملكها شركة التمويل، ويتم البيع بثمن معلوم وربح معلوم إلى أجل معلوم.

\* مثال توضيحي:

للتوسيع العملي، فيما يلي مثال واقعي لتمويل وفق صيغة المراقبة في شركة التمويل:



يعمل «أحمد» في إحدى الجهات الحكومية وتقدم بطلب تمويل لشراء سيارة يبلغ سعرها 5,000 ديناراً موجودة لدى معارض سيارات أحد الموردين. وبعد أن قامت شركة التمويل بدراسة طلبه والموافقة عليه وفق سياسة الائتمان أخذت توقيع أحمد العميل على نموذج وعد بالشراء. ثم اشتترت من المورد السيارة المطلوبة وتملكتها بشكل فعلي. ثم أبرمت مع أحمد عقد مرابحة باعت بموجبه السيارة لأحمد بثمن إجمالي قدره 5,800 ديناراً، بربح معلن قدره 800 ديناراً فوق التكلفة، على أن يسدد على 10 أقساط شهرية متساوية (كل قسط 580 ديناراً). تسلم أحمد السيارة فور توقيع العقد، وبدأ بسداد الأقساط الشهرية المترتبة عليه والتي حسمت مباشرة من راتبه. وبذلك تمكن أحمد من اقتناء السيارة الذي يرغب بها دون دفع الثمن دفعة واحدة، والتزم بالسداد المؤجل وفق ما اتفق عليه.

هذا المثال يبرز بوضوح كيفية عمل المرابحة؛ امتلكت الشركة السيارة أولاً ثم باعتها بربح معلوم، والعميل انتفع بالحصول الفوري على السيارة مع السداد على فترة زمنية مرήقة.



## ثانياً: صيغة الإجارة المنتهية بالتمليك

\* المفهوم الشرعي لصيغة الإجارة المنتهية بالتمليك:

الإجارة المنتهية بالتمليك وتسمى أيضاً التأجير مع الوعد بالتمليك أو التأجير التمويلي مع الوعد بالشراء؛ هي صيغة تمويلية لتملك أصل من الأصول (عقارات - معدات - سيارة) تبدأ بعقد إجارة وتنتهي بتملك المستأجر للأصل المستأجر.

بموجب هذه الصيغة؛ تقوم شركة التمويل (المؤجر) بتمكين العميل (المستأجر) من الانتفاع بأصل معين مملوك للشركة خلال مدة محددة مقابل أجرة إيجارية دورية ثابتة. وفي نهاية مدة الإيجار، وبناء على وعد مسبق بأن تنتقل ملكية الأصل من الشركة إلى العميل، إما بمقابل رمزي يدفعه العميل (مثل 1 دينار أو نسبة بسيطة من قيمة الأصل / أو بلا مقابل ويعتبر حينئذ العقد هبة)، يتم تملك الأصل للعميل.

خلال فترة الإيجار التمويلي، تكون لمنفعة المعدات أو المنزل لصالح العميل المستأجر، فيستخدم الأصل استخدام المالك (مع قيود محددة في العقد)، بينما تبقى الملكية القانونية للأصل مسجلة باسم شركة التمويل طوال فترة الإيجار ليوفر للشركة ضماناً ائتمانياً حتى إتمام انتقال الملكية. من الناحية الشرعية، هذه الصيغة جائزة إذ روعي فيها الفصل بين عقد الإيجار وعقد التملك النهائي أو الوعد به، بحيث لا يكون التملك شرطاً لازماً داخل عقد الإيجار وإنما بوثيقة منفصلة أو وعد مستقل؛ وذلك تجنباً لشبهة تعليق عقدين في عقد واحد. وقد أفرت هذه الصيغة المجامع الفقهية وهيئات الفتوى بشرط الالتزام بهذه الضوابط.



## \* خطوات التنفيذ داخل الشركة:

تعتمد شركة التمويل الإجراءات التالية عند تنفيذ الإجارة المتهيئة بالتمليك لضمان سلاسة العملية ومشروعتها:

١. تقديم الطلب و اختيار الأصل: يقدم العميل بطلب تأجير تمويلي لأصل معين يرغب في الانتفاع به (مثل سيارة، آلة، أو عقار). ويحدد العميل مواصفات الأصل المطلوب. ثم تقوم الشركة بدراسة طلب العميل ائتمانيا للتأكد من قدرته على سداد الأجرة واستيفائه لجميع شروط هذه الصيغة.
٢. شراء الأصل و تسجيله باسم الشركة: في حال عدم توفر الأصل المطلوب لدى شركة التمويل، تقوم بشرائه من المورد أو السوق وفق المواصفات المطلوبة. ويتم تسجيل الأصل باسم الشركة كمالك قانوني. وهذا الإجراء جوهري لضمان أن تؤجر الشركة ما تملك فعليا، وبعد التملك تسلم الشركة الأصل للعميل وفق ترتيبات التسليم.
٣. إبرام عقد الإجارة و تحديد شروط التملك: يتم توقيع عقد إجارة بين الشركة (المؤجر) والعميل (المستأجر) لمدة محددة (مثلا ٣ أو ٤ أو ٥ سنوات) وبأجرة شهرية أو دورية ثابتة طوال المدة. يتضمن العقد تفاصيل الأجرة، ومدة العقد، ووصف الأصل المؤجر، ومسؤوليات كل من المؤجر والمستأجر (مثل الصيانة والتأمين والاستعمال المسموح به).

بالإضافة إلى ذلك، يتم توقيع ملحق منفصل بخصوص نقل الملكية في نهاية المدة: إما وعد بالبيع بثمن رمزي أو محدد أو وعد بالهبة بعد سداد كامل الالتزامات. ويوضح هذا الملحق كيفية انتقال الملكية لاحقا وشروطه

(مثلاً: دفع مبلغ دينار واحد كمبلغ رمزي أو منح الأصل كهبة بدون مقابل عند التزام المستأجر بكافة دفعات الإيجار).

**4. خلال فترة الإيجار:** ينتفع العميل (المستأجر) بالأصل ويلتزم بدفع الأجرة الدورية في مواعيدها. وتبقى الشركة مالكة للأصل، وتشترط على العميل المستأجر الحفاظ على الأصل بحالة جيدة. وتلتزم المستأجر بتغطية تكاليف التشغيل والصيانة البسيطة، بينما تحمل الشركة الصيانة الأساسية والتأمين؛ ولا مانع من أن تراعى عند التعاقد التكلفة المتوقعة للصيانة والتأمين في حساب الأجرة.

تستمر الشركة في مراقبة أداء العقد وتحصيل الأجرة شهرياً، مع اتخاذ الإجراءات الازمة في حالة التخلف عن السداد (مثل إنذارات أو فسخ العقد واستعادة الأصل إن تطلب الأمر وفق شروط العقد).

**5. نقل الملكية في نهاية المدة:** عند استكمال مدة الإيجار وسداد العميل لجميع الأقساط الإيجارية والإيفاء بشروط العقد، يتم تنفيذ ما ورد في ملحق التملك. فإذا كان الاتفاق فيه على بيع الأصل بثمن رمزي، تبرم الشركة مع العميل عقد بيع نهائي بثمن رمزي (1 دينار مثلاً) وتنقل الملكية رسمياً إلى العميل. أما إذا كان الاتفاق على هبة الأصل، فتقدم الشركة خطاب هبة أو تنازل عن الملكية لصالح العميل المستأجر دون مقابل. في كلا الحالتين يتم توثيق نقل الملكية لدى الجهات الرسمية (مثل إدارة المرور للسيارات أو السجل العقاري للعقار). وهكذا يصبح العميل مالكاً للأصل، ويتم إنتهاء العلاقة التعاقدية مع الشركة.



هذه الخطوات تضمن تحقيق الغرض من الإجارة المتمدة بالتمليك، إذ يحصل العميل على تمويل يمكنه من الانتفاع الفوري بالأصل مع التملك المؤجل، بينما تحمي الشركة نفسها بملكية الأصل إلى أن يفي المستأجر بالتزاماته كاملة.

#### \* مثال توضيحي:

فيما يلي مثال عملي لكيفية تطبيق الإجارة المتمدة بالتمليك في شركة التمويل:

يعمل «عبد الله» في قطاع حكومي، ويرغب في الحصول على سيارة جديدة بقيمة 20.000 ديناراً. قدم عبد الله طلب تمويل إلى شركة التمويل محدداً نوع السيارة المطلوبة ومواصفاتها. قامت الشركة بدراسة طلبه والموافقة عليه وفق سياستها.

بعد ذلك قامت الشركة بشراء السيارة من وكيل السيارات وسجلتها باسمها. ثم أبرمت مع عبد الله عقد إيجار تمويلي لمدة 4 سنوات، بأجرة شهرية ثابتة مقدارها 416 ديناراً طيلة مدة العقد.

تضمنت ملاحق العقد أيضاً ملحقاً وعدت فيه شركة التمويل بتمليك السيارة لعبد الله عند انتهاء السنوات الأربع مقابل مبلغ رمزي قدره دينار واحد فقط. خلال مدة عقد الإيجار، استخدم عبد الله السيارة كمالك لمنفعتها؛ واستمر بدفع الأجرة بانتظام كل شهر والتزم بشروط الاستخدام والصيانة المتفق عليها. وبعد انقضاء أربع سنوات وسداد جميع الأقساط، وقعت الشركة معه عقد بيع للسيارة بمبلغ دينار واحد فقط تنفيذاً للوعد السابق، ونقلت ملكية السيارة رسمياً إلى عبد الله. وهكذا حصل عبد الله على السيارة التي يريدها بطريقة ميسرة، بينما استوفت الشركة مستحقاتها وأرباحها عبر دفعات الإيجار.

### ثالثاً: صيغة الاستصناع (بناء وتجهيز الوحدات السكنية)

#### \* المفهوم الشرعي لصيغة الاستصناع:

الاستصناع هو: عقد يُطلب بموجبه من الصانع (المقاول أو المنتج) صنع شيء غير موجود وقت العقد وفق مواصفات محددة يتفق عليها، مقابل ثمن يُدفع كُلُّه أو بعضه آجلاً أو عاجلاً. ومحل العقد في الاستصناع هو شيء يُصنع بمواصفات معينة حسب الطلب، وليس شيئاً جاهزاً وقت التعاقد.

ويجوز وفق المعايير الشرعية أن يكون الثمن في عقد الاستصناع معجلاً (مقدماً) أو مؤجلاً (بعد التسلیم) أو مقسطاً حسب الاتفاق، كما يمكن أن تكون مدة الصنع والتسلیم محددة بتاريخ أو تقریبیة تعتمد على الانتهاء من العمل.

يمثّل عقد الاستصناع استثناء من القاعدة العامة «عدم جواز بيع المعدوم»، وذلك لأن الصانع سيقوم بعمل (صناعة أو بناء) يتبع به الشيء المبيع وفق المواصفات المطلوبة. لذا جوّز الفقهاء عقد الاستصناع لحاجة الناس إليه في مجالات البناء والإنتاج والتصنيع. وقد قررت المجامع الفقهية اعتبار عقد الاستصناع إحدى صيغ التمويل المشروعة، تتم من خلال إبرام عقد انتفاع، فيبرم عقد الاستصناع الأول بين شركة التمويل والعميل، وأما العقد الثاني فيبرم بين شركة التمويل والمقاول أو الصانع الذي سيقوم بتنفيذ العمل من جهة أخرى لضمان تسلسل العملية بشكل صحيح، ويسمى عقد الاستصناع الثاني «عقد الاستصناع الموازي».



## \* خطوات التنفيذ داخل الشركة:

تعتمد شركة التمويل على عقد الاستصناع كصيغة تمويل للأفراد في عمليات بناء المنازل أو تصنيع التجهيزات الخاصة كالمطابخ وأعمال النجارة والحدادة ونحوها، وذلك عبر الخطوات التالية لضمان تنفيذ المشروع بكفاءة ووفق الضوابط الشرعية:

**١. تلقي الطلب ودراسة المشروع:** يقدم العميل - ويسمى المستصنّع - بطلب تمويل لمشروع محدد يتضمن صناعة أو بناء شيء غير جاهز؛ لإنشاء منزل على أرضه، أو تجهيز وحدة سكنية مملوكة له بأعمال تشطيب وتأثيث، أو تصنيع معدّة خاصة.

وببناء عليه، يقوم قسم التمويل في الشركة بدراسة الطلب فنياً (من حيث جدوى الموصفات والتكاليف المقدرة) ومالياً (قدرة العميل على السداد) للتأكد من إمكانية المضي في صيغة الاستصناع.

**٢. اتفاق مبدئي على الموصفات والتكلفة:** تقوم الشركة (الصانع) بالتعاون مع العميل (المستصنّع) بوضع تصور تفصيلي لما سيتم تصنيعه أو بناؤه، وذلك من خلال تحديد الموصفات الفنية والتكاليف التقديرية، فعلى سبيل المثال؛ في حال بناء وحدة سكنية، يتم الاتفاق على المخططات الهندسية، والمساحات المطلوبة وأنواع التشطيبات، أما في حال تجهيز شقة، فتشمل التفاصيل المتفق عليها بنود العمل مثل أعمال الدهان، الأرضيات، التصاميم الداخلية، والأثاث الجزئي وغيرها من العناصر ذات الصلة.

بعد ذلك؛ إما أن يقدم العميل عروض الأسعار التي حصل عليها من المقاولين أو المصنعين الذين تفاوض معهم مسبقاً، أو تقوم الشركة بنفسها

بالحصول على عروض أسعار من مقاولين أو مصنعين معتمدين لمعرفة التكلفة المتوقعة ومدة التنفيذ. ثم يتم الاتفاق مع العميل على نطاق العمل والتكلفة التمويلية وهوامش الربح التي ستطبقها الشركة. قد يتطلب الأمر أيضاً معاينة موقع المشروع أو رسم تصميم مبدئي قبل الاتفاق النهائي.

**٣. إبرام عقد الاستصناع بين الشركة والعميل:** بعد الاتفاق على التفاصيل، توقع شركة التمويل مع العميل عقد استصناع يلتزم بموجبه الطرفان بما يلي:

**الشركة الصانع في عقد الاستصناع الأول:** تلتزم الشركة (الصانع) بصنع أو بناء الأصل وفق المواصفات المطلوبة، وتسلمه للعميل (المستصنع) في موعد محدد.

**سعر البيع النهائي:** تتفق الشركة والعميل على السعر النهائي الذي سيتم بموجبه بيع المنتج أو المبني، مع تحديد طريقة السداد التي غالباً ما تكون مؤجلة على شكل أقساط تبدأ بعد التسليم، أو تدفع على مراحل أثناء التنفيذ وفقاً لما يتم الاتفاق عليه. ومن الضروري كذلك تحديد تاريخ التسليم أو المدة المقررة لإنجاز المشروع، إلى جانب تضمين بنود واضحة في العقد تضمن حق العميل (المستصنع) في التعويض في حال تأخر التسليم عن الموعد المحدد نتيجة تقصير من جانب الشركة أو المقاول المنفذ.

**٤. إبرام عقد الاستصناع الموازي مع مقاول أو متجر:**

عقب إبرام شركة التمويل عقد الاستصناع مع العميل، تقوم بإبرام عقد استصناع مع الجهة المنفذة للعمل فعلياً، سواء كانت مقاولاً للبناء،



أو شركة متخصصة في التشطيبات، أو مصنعاً لتوريد المعدات، ونحو ذلك، وفي هذا العقد الثاني تكون شركة التمويل مستصنعاً، ويكون الطرف المنفذ صانعاً ومكلفاً بإنجاز المشروع وفقاً للمواصفات ذاتها والجدول الزمني نفسه المتفق عليه مع العميل.

تفق شركتا التمويل والمقاول في عقد الاستصناع الموازي على السعر وغالباً ما يكون أدنى من السعر المتفق عليه في عقد الاستصناع الأول المبرم بين شركة التمويل والعميل، بما يتيح للشركة تحقيق هامش ربح مشروع. ويجب أن تتطابق المواصفات ومدة التسليم بين العقدين قدر الإمكان، مع التأكيد على التزام المقاول بجودة التنفيذ وتسليم العمل في الوقت المحدد. ومن المستحسن أن يتضمن عقد الاست-radius الموازي شروطاً جزائية تطبق في حال التأخير أو الإخلال بالمواصفات الفنية حفاظاً على حقوق شركة التمويل وضماناً لحسن تنفيذ المشروع.

**5. تنفيذ المشروع ومتابعته:** خلال مرحلة التنفيذ، تقوم شركة التمويل بمتابعة تقديم الأعمال مع المقاول حسب الجدول الزمني. وقد تعين الشركة مهندساً أو مشرفاً لمراقبة الجودة والتأكد من الالتزام بالمواصفات، ويجوز للشركة أن تعين العميل نفسه للقيام بذلك عن طريق ما يسمى بـ «عقد الإشراف».

تبلغ الشركة العميل بتقدم المشروع بشكل دوري، خاصة إن كان العميل بحاجة للاطلاع أو للموافقة على أمور تصميمية. وفي هذه المرحلة؛ يكون العميل بانتظار التسليم ولا يدفع شيئاً (إلا إن تم الاتفاق على دفع جزء من الشحن خلال التنفيذ). وتمويل الشركة المشروع من خلال دفع مستحقات

المقاول حسب تقدم العمل أو كما يتفق عليه (دفعات أو دفعه واحدة بعد التسلیم).

#### ٦. التسلیم والتسلیم وإبرام عقد البيع:

عند إتمام المقاول تنفيذ المشروع أو المنتج المطلوب، تقوم شركة التمويل بإجراء عملية التسلیم الابتدائي، ويفضل أن يتم ذلك بحضور العميل إن أمكن، وذلك للتحقق من مدى مطابقة الأعمال المنجزة للمواصفات والشروط المتفق عليها في عقد الاستصناع المبرم بين الشركة والعميل. وفي حال تبين وجود نواقص أو عيوب فنية، تلزم شركة التمويل المقاول بمعالجتها وتصحیحها خلال فترة محددة قبل اعتماد التسلیم النهائي، وبعد التتحقق من استكمال جميع المتطلبات وسلامة التنفيذ، ينجز التسلیم النهائي، وتقوم الشركة بتسلیم المشروع أو المنتج للعميل بوضعه النهائي الجاهز، وفق ما تم الاتفاق عليه في عقد الاست-radius.

٧. سداد الثمن من قبل العميل: يبدأ العميل في سداد الثمن المؤجل إلى شركة التمويل وفق الجدول المحدد في عقد الاست-radius (مثلاً أقساط شهرية على 5 سنوات). وتحتفظ الشركة بحماية حقوقها عبر ضمانات مناسبة إن وجدت (مثل رهن العقار لصالحها لحين سداد كامل الثمن في حالة بناء منزل). وتستمر علاقة التمويل حتى اكتمال السداد وتسجيل الملكية باسم العميل، إذا لم تكن قد سجلت فعلياً عند التسلیم.

هذه الخطوات تضمن أن تمويل الاست-radius يجري بطريقة صحيحة؛ فالعميل يحصل على ما يرغب من إنشاء أو تصنيع، والشركة تدخل في



العملية من خلال عقد استصناع مواز مع المقاول وعقد استصناع مع العميل وتربيح من خلال تحقيق ربح من فرق السعر بين العقدين، وكل ذلك ضمن إطار تعاقدي شرعي يحمي حقوق الجميع.

#### \* مثال توضيحي:

لتقرير مفهوم الاستصناع وأآلية تطبيقه العملي، سنستعرض مثالين أحدهما يتعلق ببناء وحدة سكنية منزل، والآخر بتجهيز/تشطيب وحدة سكنية قائمة:

#### ○ مثال توضيحي على استصناع لبناء وحدة سكنية:

قدم «راشد» طلباً لشركة التمويل بغرض بناء فيلا سكنية على أرض يمتلكها حيث بلغت مساحة الأرض 400 متراً مربعاً. تواصلت الشركة مع مقاول معتمد وقدّمت مخططها ومواصفات بناء الفيلا المطلوبة. تم الاتفاق بين شركة التمويل والمقاول على تكلفة بناء قدرها 200.000 ديناراً على أن يتم الإنجاز خلال 18 شهراً. بعد دراسة المشروع وتحديد التكلفة وهوامش الربح، اتفقت شركة التمويل مع راشد على توقيع عقد استصناع لبناء الفيلا وتسليمها خلال 18 شهراً، على ثمن مؤجل قدره 250.000 ديناراً يسدّد على 5 سنوات بأقساط شهرية (حوالي 4000 ديناراً لكل شهر).

بعد ذلك؛ قامت الشركة بإبرام عقد استصناع مواز مع المقاول للقيام ببناء الفيلا وفق المواصفات المتفق عليها خلال المدة المحددة. وبعد مرور 18 شهراً، أكمل المقاول البناء وسلم الفيلا للشركة التي تأكّدت من مطابقته للمواصفات. وعرضت الشركة على راشد تسلیم الفيلا جاهزة وبدأ راشد بسداد المبلغ المتفق عليه، وأصبحت الفيلا باسم راشد بعد إتمام سداد

ثمنها على مدى 5 سنوات. بهذا استفاد راشد من تمويل بناء منزله دون دفع مبلغ البناء مقدما، بينما ربحت الشركة الفرق بين تكلفة المقاول وثمن بيع الاستصناع المؤجل.

مثال توضيحي على استصناع لتجهيز وحدة سكنية (تشطيب/ديكور): يمتلك «فهد» شقة جديدة، ولكن غير مجهزة للسكن، ورغب في تمويل أعمال التشطيب الداخلي للشقة ليتمكن من السكن فيها. فقدم طلباً لشركة التمويل لتمويل التجهيزات بتكلفة تقدرية حوالي 20.000 ديناراً.

قامت الشركة بمعاينة الشقة وتحديد نطاق الأعمال (طلاء، تركيب أرضيات، مطبخ، حمامات، ديكورات جبسية، إنارة، وبعض الأثاثالجزئي).

ثم أبرمت الشركة مع فهد عقد استصناع التزمن فيه بتجهيز الشقة بالكامل خلال 45 يوماً، على أن يتلزم فهد بدفع الثمن على أقساط. وبالتوالي، أبرمت الشركة عقداً موازياً مع مقاول متخصص في الديكور والتشطيبات لتنفيذ الأعمال المطلوبة خلال الفترة المتفق عليها. وبعد 45 يوماً، أكمل المقاول التجهيزات وسلم الوحدة جاهزة حسب المواصفات. فقامت الشركة بتسليم الشقة من المقاول ثم سلمتها لفهد بثمن إجمالي مؤجل قدره 23.000 ديناراً يسدد على 24 شهراً بواقع 950 ديناراً شهرياً (وهذا السعر يشمل ربح الشركة فوق تكلفة المقاول).

في هذا المثال نجد أن الشركة مولت للعميل كلفة تشطيب الشقة مقدماً عبر تعاقدها مع المقاول، ثم استردت ما دفعته من فهد على شكل أقساط بعد تسليمها الشقة، مما مكّن فهد من تحصيل خدمة مهمة (تجهيز بيته) دون عبء الدفع الفوري.



## رابعاً: صيغة بيع السَّلْم

### \* المفهوم الشرعي لصيغة السلم:

السلم ويسمى أحياناً السلف: هو عقد بيع من نوع خاص يدفع فيه المشتري - ويسمى رب السلم - ثمن سلعة موصوفة معجلاً بالكامل وقت العقد، على أن يسلم البائع - ويسمى المسلم إليه - السلعة في تاريخ محدد، طبقاً للمواصفات التي تم التعاقد عليها. بعبارة أخرى، السلم هو بيع شيء موصوف في الذمة مؤجل التسلیم بثمن مقدم معجل. وهو بيع جائز استثناء من قاعدة: (النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده)، وذلك لحاجة المنتجين كالزارعين والصناع للتمويل مقدماً.

ويشترط لصحة بيع السلم ذكر جميع صفات المبيع الجوهرية وقدره (وزنا أو كيلاً أو عدا ونوعه بالضبط) وتحديد موعد ومكان التسلیم بدقة، ودفع الثمن كاملاً في مجلس العقد قبل تفرق الطرفين.

ويستخدم السلم كصيغة تمويل عندما يكون العميل بحاجة إلى سيولة نقدية فورية لأغراض إنتاجية، مقابل الالتزام بتوريد سلعة معينة في المستقبل. وبالتالي تقوم شركة التمويل بدور المشتري الذي يدفع ثمن ما يشتريه مقدماً، ويستفيد العميل الذي يقوم بدور البائع من الحصول على رأس مال للعمل أو الإنتاج، ثم يسلم إنتاجه أو محصوله أو بضاعته في المستقبل لشركة التمويل. وبعد التسلیم يمكن للشركة استخدام تلك السلعة أو بيعها في السوق أو لطرف ثالث لتحقيق الربح عن طريق السلم الموازي، وغالباً ما يرتبط السلم بالمنتجات الزراعية أو الصناعية المتكررة، كالمحاصيل أو السلع القياسية. وهو مناسب جداً لتمويل صغار المنتجين والمزارعين.

## \* خطوات التنفيذ داخل الشركة:

عندما تقرر شركة التمويل تفعيل التمويل بالسلم لعميل متبع، فإنها تتبع خطوات منظمة للحفاظ على سلامة العملية:

1. **تَلَقّى طلب السلم وتقيمه:** يتقدم العميل بطلب تمويل بصيغة السلم، مبينا فيه نوع السلعة التي يستطيع إنتاجها أو توريدتها وكميتها وموعد جاهزيتها. غالباً ما يكون العميل مزارعاً أو حرفيًا أو صاحب مشروع إنتاجي يحتاج إلى السيولة التي يمكن من خلالها من إنتاج السلعة.

2. **تقوم الشركة بدراسة الطلب بالنظر إلى:** سمعة العميل وقدرته الإنتاجية: هل يستطيع فعلاً توريد الكمية المقترحة؟ هل لديه سجل موثوق؟ طبيعة السلعة المطلوبة؛ هل هي من السلع المباحة شرعاً، وهل يمكن للشركة تسلّمها وتخزينها أو تصريفها، سعر السوق المتوقع للسلعة حالياً ومستقبلاً لتحديد سعر السلم العادل، كذلك مراعاة المخاطر مثل: هلاك المحصول أو تقلب الأسعار.

3. **تحديد شروط عقد السلم (المواصفات، الكمية، الأجل، الثمن):**

بعد الموافقة المبدئية، تتفاوض الشركة مع العميل على تفاصيل العقد. فيتم تحديد السلعة الموصوفة بدقة: مثلاً نوع المحصول (قمح من صنف كذا)، أو منتج صناعي (عدد كذا من الأجهزة بمواصفات معينة)، مع ذكر الجودة/الدرجة المطلوبة.

ذلك كمية/وزن السلعة بدقة (مثلاً 300 كيلو جراماً من العسل بدرجة نقاء 95%). ويحدد موعد التسليم ومكانه مثلاً: تسليم كامل الكمية في



المستودع المركزي للشركة خلال شهر ذي الحجة القادم، ثم يتم التوصل إلى سعر السلم الكلي الذي ستدفعه الشركة مقدماً، غالباً يكون سعر السلعة عند إبرام عقد السلم أقل من السعر المتوقع لها وقت التسليم، لكن يجب أن يكون سعراً عادلاً لا يقع غبناً فاحشاً بالبائع.

#### 4. إبرام عقد السلم ودفع الثمن معجلاً:

تبرم شركة التمويل مع العميل عقد السلم متضمناً كافة الشروط المتفق عليها. وأهم ما فيه أن الشركة (رب السلم) تلتزم بدفع الثمن كاملاً حالاً، والعميل (المسلم إليه) يتلزم بتسليم السلعة الموصوفة في المستقبل وفق الوصف والكمية والوقت المحدد. ويتم دفع مبلغ التمويل فوراً للعميل عقب توقيع العقد إما نقداً أو بالتحويل إلى حسابه. وهذا الجزء جوهري في تنفيذ عقد السلم، إذ لا يصح شرعاً تأخير الثمن في عقد السلم عن مجلس العقد. وقد تأخذ الشركة ضمانات عينية أو كفالة للتأكد من التزام العميل بتسليم السلعة، خاصة إن كان المبلغ كبيراً أو المخاطر عالية.

5. متابعة خلال فترة العقد: تتبع شركة التمويل حالة العميل خلال الفترة بين دفع المبلغ وموعد تسليم السلعة. مثلاً: إن كان التمويل لزراعة محصول، فقد يقوم موظفو الشركة بزيارات ميدانية للتأكد من سير الإنتاج أو استخدام العميل للأموال في نشاطه الإنتاجي. والهدف من ذلك هو تقليل احتمال الإخلال، وفي نفس الوقت؛ قد تبدأ الشركة بالتحضير لتسليم السلعة: توفير مخازن، وعقد بيع سلم موازي لتبنيها لطرف آخر بالتزام تسليم في نفس الموعد (مع مراعاة عدم الربط بعقد السلم مع العميل، وعقد السلم مع الطرف الثالث).

6. تسليم السلعة في الموعد المحدد: عند حلول أجل التسليم، يتجهز

الطرفان لعملية التسليم والتسلّم، ويجب على العميل أن يسلم السلعة المتفق عليها بالكامل من حيث الكمية والنوعية في المكان والزمان المتفق عليهم، فإذا تعذر عليه انتاج السلعة لأي سبب من الأسباب فيجب عليه توفيرها من السوق وتسليمها للشركة. وتقوم الشركة بإرسال مندوب أو فريق لتسلّم السلعة وفحصها (مثلاً: قياس وزن أو حجم الكمية)، والتأكد من مستوى الجودة (كالنقاء في منتج العسل مثلاً). فإذا وجدت السلعة مطابقة للشروط، يتم توثيق التسليم (كإصدار مستند تسليم أو مخالصه). أما إذا كانت غير مطابقة أو ناقصة، فللشركة الحق في رفض التسلّم لحين الإيفاء بما تم الاتفاق عليه، أو قبولها بما هي عليه. وب مجرد التسليم الصحيح، يتنهى التزام العميل (البائع) من ناحيته، ويبقى على الشركة التصرف في السلعة.

**7. ما بعد التسليم:** بعد أن تستلم الشركة السلعة المشتراة بالسلم، تقوم بيعها لطرف ثالث، لضمان عدم تحمل مخاطر التخزين وتذبذب الأسعار، فإن لم تكن قد عقدت بيعاً موازيًا من قبل، يمكنها بيعها الآن نقداً في السوق أو عبر بورصات السلع؛ مما يمكنها من الحصول على ربح إضافي تجنيه الشركة من بيع السلعة يكون هو عائداتها الحقيقي (إذ ربما كانت قد دفعت أقل من سعر السوق المتوقع)، أما لو حصلت خسارة بانخفاض السعر أو تلف بعض البضاعة، فتحملها الشركة، فهذا جزء من مخاطرة السلم.

**8. إغلاق العملية وتوثيقها:** توثيق الشركة العملية كاملة في سجلاتها المالية؛ فثمن السلم المدفوع هو استثمار خرج ثم عاد على شكل سلعة، وتم تحويله إلى نقد مرة أخرى عند بيع السلعة، ومن منظور التمويل الإسلامي، تعتبر الشركة حققت تمويلاً مشمراً يساعد الاقتصاد (العميل



المتاج) وفي الوقت نفسه حصلت على عائد مقبول عبر الفرق بين سعر الشراء وإعادة البيع.

#### \* مثال توضيحي:

لنأخذ مثلاً من واقع التطبيق على السلم في شركة التمويل: يمتلك «ياسر» منحلاً صغيراً لإنتاج العسل في موسم الصيف، ولكنه يحتاج إلى تمويل لشراء خلايا نحل إضافية ومصروفات التشغيل، فتقديم ياسر إلى شركة التمويل بطلب تمويل مقداره 15.000 ديناراً على أن يورد للشركة كمية محددة من إنتاج العسل القادم.

وبعد أن قامت الشركة بدراسة طلب العميل اقتنعت بقدرته على الإنتاج وجودة العسل المتاج في مناحله أبرمت معه (عقد سلم) دفعت له بموجبه 15.000 ديناراً فوراً، على أن يتلزم ياسر بتسليم 300 كيلو جراماً من العسل البلدي الصافي بدرجة نقاه 95% للشركة في موعد محدد وهو شهر ذي الحجة القادم، تم الاتفاق على أن يتم التسليم في مستودع الشركة المعتمد. وبهذا يعادل سعر الكيلو جرام من العسل 50 ديناراً (أي أن الشركة اتفقت معه على شراء كيلو العسل بهذا السعر مقدماً).

وسلم ياسر المبلغ واستخدمه في توسيعة نشاط المنحل خلال الربيع والصيف، وفي الوقت المتفق عليه (شهر ذي الحجة)، تمكن من استخراج كمية العسل المتعاقد عليها بالجودة المطلوبة، وقام بتسليم 300 كيلو جراماً كاملة للشركة في موقع التسليم، وقامت الشركة بفحص العسل والتتأكد من جودته، ثم تسلمه منه وفق العقد، ولاحقاً قامت بتسليميه للعميل الثاني أو بيده عبر منفذ تسويق محلية بسعر أعلى (مثلاً 70 دينار للكيلو جرام الواحد)،

محققة بذلك ربحاً جيداً مقابل مخاطرها وتمويلها لياسر. ومن جهة؛ استفاد ياسر من السيولة التي مكتته من زيادة إنتاجه، ووفى بالتزامه تجاه الشركة بدل أن يدفع قرضاً بفائدة.





## **خامساً: صيغة المشاركة المتناقضة:**

### **\* المفهوم الشرعي لصيغة المشاركة المتناقضة:**

المشاركة المتناقضة هي صيغة تمويلية قائمة على عقد شراكة بين طرفين (غالباً بين شركة التمويل كطرف أول والعميل كطرف ثان) لتمويل وامتلاك أصل محدد (عقارات - معدات..). عند بدء المشاركة، يقدم كل طرف مساهمة في رأس المال لشراء الأصل، فتحوز كل جهة حصة ملكية نسبية تعادل نسبة مساهمتها.

تفق شركة التمويل مع العميل على أن يقوم بشراء حصة الشركة في الأصل تدريجياً ضمن فترة زمنية محددة، حتى تؤول كامل الملكية إلى العميل في نهاية المطاف. وسميت «متناقضة» لأن حصة الشركة المملوكة للعميل تتناقص شيئاً فشيئاً مع كل دفعه شراء من العميل لحصصها، مقابل زيادة حصة العميل حتى تتحقق له الملكية الكاملة.

خلال فترة المشاركة، يتبع العميل بالأصل بشكل كامل (مثلاً بالسكن في العقار أو تشغيل المعدات)، في حين تحصل الشركة على عوائد مقابل الجزء الذي لا يزال مملوكاً لها. عادة ما يكون مصدر هذه العوائد - في عمليات تمويل الأصول المدرة للمنافع كالعقارات والمعدات - من الأجرة التي يدفعها العميل عن حصة شركة التمويل فيها في الأصل الممول (كأن يدفع إيجاراً نسبياً يعادل الانتفاع بحصة الشركة من المنزل أو المعدات). ومع كل دفعه يشتري بها جزءاً من حصة شركة التمويل، تقل الأجرة المستحقة للشركة تدريجياً بنسبة انخفاض ملكيتها. هذه الآلية تجعل

المشاركة المتناقضة تجتمع فيها المشاركة والإجارة، وتتطلب تنظيمًا دقيقاً لضمان شفافيتها وعدالتها.

من الناحية الشرعية، تعتبر المشاركة المتناقضة جائزة إذا ما تم ضبطها بعقود منفصلة: (عقد شراكة ملك في الأصل ابتداء - يتبعه عقود بيع مستقلة لكل حصة يتم نقل ملكيتها - وعقد إيجار منفصل لتنظيم انتفاع أحد الشركين بنصيب الآخر خلال فترة الشراكة).

#### \* خطوات التنفيذ داخل الشركة:

تبعد شركة التمويل الخطوات التالية لتنفيذ تمويل المشاركة المتناقضة مع العملاء وفق أفضل الممارسات وبما يتوافق مع ضوابط الشريعة الإسلامية:

**1. تحديد الأصل واتفاق الشراكة الأولية:** يقوم العميل بتحديد الأصل الذي يرغب في امتلاكه بمشاركة الشركة (مثل عقار سكني، عقار استثماري أو معدّات).

يتم تقييم قيمة الأصل بالكامل والاتفاق على نسبة مساهمة كل من العميل والشركة في شرائه. مثلاً: الشركة تموّل 75% من القيمة والعميل 25%. هذه النسب تشكل حصة كل طرف في ملكية الأصل عند الشراء. يتم كذلك الاتفاق مبدئياً على فترة المشاركة وكيفية تناقص حصة الشركة (على سبيل المثال: يتعهد العميل بشراء حصة الشركة في الأصل خلال 5 سنوات على أقساط سنوية أو نصف سنوية).

**2. إبرام عقد الشراكة وتملك الأصل:** توقع الشركة والعميل عقد مشاركة ينص على شراء الأصل بينهما حسب نسب التمويل المتفق عليها. وقد تضع



الشركة شرطاً بأن تُسجل ملكية الأصل باسمها أو اسم الطرفين معاً (حسب الأنظمة) لضمان حقها وإثبات ملكيتها. وفي كثير من الحالات العملية، يتم تسجيل الأصل باسم الشركة مع وجود اتفاق شراكة يثبت نصيب العميل (أو يسجل باسم الطرفين كمالكين مشاع بنسبة كل منهما إن أمكن قانوناً).

**3. عقد الإيجار المنفصل لانتفاع العميل:** بما أن العميل عادة هو الذي سيستخدم الأصل (مثلاً سيسكن المنزل أو يستخدم المعدّة) رغم أن جزءاً منه مملوك لشركة التمويل، يتم تنظيم ذلك عبر عقد إيجار مستقل يوقع بين شركة التمويل والعميل. بموجب هذا العقد تؤجر الشركة حصتها (مثلاً 75%) في الأصل للعميل ليتتفع بها مقابل أجرة محددة. غالباً تحسب هذه الأجرة بطريقة عادلة تعكس حصة الشركة من قيمة الأصل ومعدل العائد المتوقع، ويتفق على تعديل الأجرة دوريًا مع تناقص حصة الشركة. المهم أن هذا العقد منفصل عن عقد الشراكة (لتتجنب اندماج عقدين مختلفين)، ولكنه يرتبط به من حيث الموضوع. وهكذا يمكن العميل من الانتفاع بكمال الأصل مقابل دفع الإيجار للشركة عن حصتها فيه.

**4. جدول شراء الحصص (تناقص المشاركة):** يتم إعداد جدول أو خطة زمنية لقيام العميل بشراء حصة شركة التمويل على دفعات. قد تكون هذه الدفعات مرنة (حين توفر للعميل مبالغ يشتري بها) أو مجدولة مثلاً يشتري 15% من الأصل سنويًا كما في المثال). وفي كل مرة يقرر العميل شراء جزء من حصة شركة التمويل، يتم تنفيذ عقد بيع مستقل بينهما ينقل ملكية تلك الحصة (مثلاً 10% من العقار) من شركة التمويل إلى العميل مقابل ثمن متفق عليه (يمكن حسابه من القيمة الحالية للأصل أو القيمة التي يتفق

عليها عند البيع). ومع كل عملية شراء، تتناقص ملكية الشركة وتزيد ملكية العميل بنسبة تلك الحصة.

**5. تعديل عقد الإيجار بعد كل عملية شراء:** بعد أن يشتري العميل جزءاً من حصة شركة التمويل، يتم تعديل قيمة الأجرة في عقد الإيجار (أو من خلال ملحق إضافية له) لتناسب مع الحصة الجديدة المتبقية للشركة.

فمثلاً؛ إذا كانت الأجرة الشهرية قبل الشراء تحسب على 75% من الملكية، وبعد أن اشتري العميل 15% من حصة الشركة وأصبحت حصة الشركة 60% فقط، فيخفيض الإيجار ليعكس 60% من منفعة الأصل. ويمكن الاتفاق على طريقة حسابية واضحة في عقد الإيجار لتعديل الأجرة تلقائياً مع كل شراء، أو يبرم ملحق جديد بعد كل شراء يوضح النسبة الجديدة والأجرة الجديدة.

**6. نهاية المشاركة ونقل الملكية الكاملة:** يواصل العميل شراء حصة شركة التمويل تدريجياً حسب الخطة حتى تصل حصتها إلى صفر وتصبح ملكية الأصل كاملة للعميل. عند تحقيق ذلك، تُنهى عقود الشراكة والإيجار بالكامل، ويتم نقل أي حقوق متبقية للشركة في سجلات الملكية إلى العميل بشكل نهائي (إذا لم يكن ذلك قد تم تلقائياً سابقاً).

وبذلك؛ يكون العميل قد تملك الأصل كاملاً، وتكون الشركة قد استوفت رأس مالها وأرباحها من ثمن بيع الحصص وعوائد الإيجار. ويجدر التنوية؛ إلى أنه يمكن أحياناً أن يختار العميل تسريع شراء الحصص ودفع أثمانها مبكراً إذا سُنحت له القدرة المالية، حسب شروط متفق عليها.



7. التعامل مع حالات خاصة: إذا حصلت ظروف مانعة خلال فترة المشاركة (عدم قدرة العميل على الاستمرار في الشراء أو في دفع الإيجار)، فينبغي وجود آلية متفق عليها للتصرف.

مثلاً؛ قد تعرض الشركة شراء حصة العميل وإنهاء الشراكة (فتسعيد الشركة الملكية الكاملة وتعيد للعميل ما يعادل حصته نقداً بعد تسويات معينة)، أو بيع الأصل ككل لطرف ثالث، ويوزع الثمن بنسبة الحصص، هذه الإجراءات يحب أن تكون واضحة في عقد المشاركة لتجنب الخلافات. إن هذه الآلية تضمن أن المشاركة المتناقصة تمضي بشكل شرعي ومنظم؛ فالعميل يعامل شريكاً في الأصل منذ البداية وليس مديناً فقط، والشركة تحقق عائداً عبر الإيجار وأرباحاً عبر بيع حصصها تدريجياً، وكل ذلك في إطار شراكة حقيقية تتحول تدريجياً إلى ملكية فردية للعميل.

#### \* مثال توضيحي:

فيما يلي مثال توضيحي لتطبيق المشاركة المتناقصة في شركة تمويل: يرغب «ماجد» في امتلاك فيلاً تبلغ قيمتها 800.000 ديناراً. ولا يملك ماجد سوى 200.000 ديناراً من مدخلاته ويريد تمويلاً لباقي المبلغ. اتفق مع شركة التمويل على الدخول في عقد مشاركة متناقصة لشراء الفيلا. ساهم ماجد بمبلغ 200.000 ديناراً (أي 25% من قيمة الفيلا)، بينما مولت الشركة المبلغ المتبقى 600.000 ديناراً (75% من الثمن). فتم شراء الفيلا وتسجيلها مبديئاً باسم شركة التمويل مع إثبات حق لماجد بحصة 25%. بعدها أبرمت شركة التمويل مع ماجد عقد إيجار يتيح له وعائلته السكن

في الفيلا، بحيث يدفع إيجاراً شهرياً للشركة يعادل مثلاً 2000 ديناراً كعائد لحصة الشركة في الملكية. وتضمن الاتفاق أيضاً خطة لتملك ماجد كامل الفيلا خلال 5 سنوات؛ فاتفقا على أن يشتري ماجد سنوياً 15% من حصة الشركة. وبالفعل، بعد السنة الأولى دفع ماجد مبلغاً اشتري به 15% من الفيلا من الشركة، فارتفعت ملكيته في الفيلا إلى 40% وانخفضت حصة الشركة إلى 60% نتيجة ذلك، وتم تخفيض الإيجار الشهري بنسبة تعادل انخفاض حصة الشركة.

استمر ماجد في نهاية كل سنة يدفع مبلغاً لشراء 15% إضافية من الفيلا، بعد 5 سنوات تملك ماجد كامل حصة الشركة (75%), وتوقف حينها التزامه بدفع أي إيجار (حيث لم يعد للشركة ملكية في الفيلا)، وتم نقل الملكية رسمياً من الشركة إليه. وبهذه الطريقة، امتلك ماجد الفيلا الخاصة به تدريجياً دون أن يشترط كاهله بسداد ثمنها نقداً، وفي الوقت نفسه حصلت الشركة على استثمار آمن حيث شاركت في ملكية الأصل إلى أن استردت أموالها مع العائد المتفق عليه.



## سادساً: صيغة البيع بالتقسيط

### \* المفهوم الشرعي لصيغة البيع بالتقسيط:

البيع بالتقسيط هو عقد بيع يقوم بموجبه البائع (شركة التمويل) بنقل ملكية أصل أو سلعة معينة إلى المشتري (العميل) مقابل ثمن مؤجل يدفع على شكل أقساط دورية غالباً شهرية أو حسب الاتفاق، ويختلف هذا البيع عن البيع النقدي الفوري بأن الثمن لا يدفع حالاً بل مُجزئاً على مدة زمنية. وغالباً ما يكون الثمن الإجمالي في التقسيط أعلى من الثمن النقدي لتعويض البائع عن عامل الزمن (وهذه الزيادة مقبولة شرعاً باعتبارها جزءاً من ثمن بيع السلعة المعلن المتفق عليه)، وليس فائدة منفصلة مقابل إقراض النقود).

ويشترط لصحة البيع بالتقسيط شرعاً أن يكون الثمن الإجمالي واضحاً محدداً في العقد منذ البداية، وعدد الأقساط وقيمة كل منها معروفة ومجدولة، وألا يتربّط على التأخير في سداد الأقساط أي غرامات أو زيادات.

في عمل شركة التمويل يعتبر البيع بالتقسيط من أكثر صيغ التمويل استخداماً نظراً لسهولة فهمه وتطبيقه من قبل العملاء وإدارة الشركة، فتقوم الشركة إما ببيع سلع مملوكة لها موجودة في مخازنها، أو شراء السلع التي يحتاجها العميل من السوق ثم بيعها له بالتقسيط. ولعل من أهم ما يجب مراعاته أن يتم البيع بعد أن تتملك الشركة السلعة وتقبضها، تحقيقاً للشروط الشرعية. وهذه الصيغة قريبة جداً من المراقبة، إلا أن شركة التمويل فيها لا تفصح عن تكلفة الشراء وربح الشركة للعميل، بل تكتفي بذكر السعر الإجمالي المقسط، فتدخل فيما يعرف في الفقه بـ(بيع المساومة)، وهو

البيع الذي يتم دون الإفصاح فيه عن مقدار ربح البائع.

\* خطوات التنفيذ داخل الشركة:

تقدم شركة التمويل خدمات البيع بالتقسيط وفق إجراءات عملية تضمن الانضباط الشرعي والجذوی الاقتصادي، ومن أهم الخطوات:

1. تلقي طلب التمويل وتحديد السلعة: يتقدم العميل بطلب شراء سلعة معينة بالتقسيط (قد تكون السلعة مملوکة من قبل الشركة أو يحدد العميل المورد الذي يملك السلعة). فإذا كان لدى الشركة مخزون من تلك السلعة، تنتقل للخطوة التالية مباشرة. وإن لم تكن السلعة متوفرة لديها، تقوم الشركة بشرائها من المورد الذي يملكها. وفي الحالتين؛ تتحقق الشركة من أهلية العميل للحصول على التمويل ومن قيمة السلعة وسعر السوق لضبط عملية التسعير.
2. تملك السلعة من قبل الشركة: كما في عقد المراقبة، يجب أن تتملك الشركة السلعة قبل بيعها بالأقساط. فإذا كانت السلعة موجودة في مستودع الشركة (مخزون جاهز)، فإن الشركة تبيعها مباشرة إلى العميل. أما إذا كانت عند مورد خارجي، فتقوم الشركة بإصدار أمر شراء ودفع ثمنها وترتيب تسليمها من المورد باسم الشركة أو باسم العميل-بموجب تفويض ممنوح له-. ويتم قبض السلعة وتوثيق القبض (حيازة أو قضا حكميا بإصدار سند تملك) قبل إتمام عقد البيع مع العميل.

3. حساب الثمن ووضع خطة الأقساط: تحدد الشركة ثمن البيع بالتقسيط بحيث يغطي تكلفتها المدفوعة وربحها المستهدف، وفي حالة الشراء من مورد خارجي تضيف الشركة هامش ربح إلى التكلفة لتكوين ثمن البيع



المؤجل، أما إن كانت السلعة من مخزون قديم، فربما يؤخذ بالاعتبار سعر السوق الحالي، وب مجرد تحديد الثمن الإجمالي، توضع خطة الأقساط:

عدد الأقساط؛ مبلغ كل قسط، وتاريخ الاستحقاق. غالباً تعتمد الخطة على قدرة العميل (مثلاً اقتطاع شهري لا يزيد عن نسبة معينة من راتبه). مثال: سعر بيع 9.000 ديناراً على 10 أشهر = 900 ديناً شهرياً تقريباً.

**4. إبرام عقد البيع بالتقسيط:** توقع الشركة والعميل عقد البيع بالتقسيط الذي يوضح جميع الشروط: وصف السلعة المباعة، ثمن البيع الإجمالي المؤجل، جدول الأقساط المفصل (مثبت في العقد أو ملحق به)، طريقة السداد (استقطاع راتب/ تحويل بنكي)، الضمانات المقدمة (ككفيل أو حجز راتب)، والالتزامات الطرفين. وإذا تمكنت شركة التمويل من السلعة وأصبحت في حوزتها جاهزة للتسليم. فور التوقيع؛ يتم تسليم السلعة فعلياً للعميل أو تمكينه من استلامها. وبذلك يصبح العميل مالكاً لها بحكم العقد، مع التزامه بسداد الثمن مقسطاً، بينما تحتفظ الشركة بضمانات السداد.

**5. متابعة السداد وإدارة العقد:** تبدأ الشركة بمتابعة تحصيل الأقساط وفق المواعيد المحددة. إذا كان هناك نظام استقطاع آلي من الراتب (مثلاً بالتنسيق مع جهة عمل العميل)، يتم تفعيله لضمان السداد الدوري. وتتابع الشركة أي تأخير أو تخلف عن الدفع؛ وفي حال حصول ذلك، يتم التواصل مع العميل للتذكير، وإن لزم توجيه إنذار خططي. فإذا استمر التأخير قد تلجأ الشركة للإجراءات القانونية المنصوص عليها مثل مطالبة العميل بالمبلغ المتبقى دفعة واحدة.

عند انتهاء العميل من دفع كافة الأقساط، تصدر الشركة خطاب إبراء

للذمة وتفك أي رهون أو ضمانات أخذتها، ويعتبر العقد متنهيا بتنفيذ التزامات الطرفين.

\* مثال توضيحي:

نستعرض مثالين قصيرين يوضحان طريقتين لتطبيق البيع بالتقسيط في الشركة:

⌚ المثال الأول: بيع سلعة من مخزون الشركة بالتقسيط:

تقدّم أحد العملاء بطلب تمويل جهاز تكييف لغرض تركيبه في منزله. وجدت الشركة أن الجهاز المطلوب متوفّر في مستودعها حيث كانت قد اشتريت كمية من أجهزة التكييف مسبقاً بأسعار تنافسية. فقامت على الفور بإعداد عرض بيع بالتقسيط للعميل: سعر الجهاز نقداً 350 ديناراً مثلاً، وسعر البيع بالأقساط 400 ديناراً على 12 شهراً (أي حوالي 33 ديناراً للقسط الشهري). فوافق العميل، فتم إبرام العقد وتسلیم الجهاز له مباشرة. وبدأ العميل في سداد الأقساط الشهرية المترتبة عبر الاستقطاع من راتبه.

⌚ المثال الثاني: شراء خاص ثم بيع بالتقسيط:

طلبت «هند» من الشركة تمويل شراء ثلاجة طبية متخصصة لمعملها المنزلي لصنع المستحضرات الطبية. هذه الثلاجة غير متوفّرة لدى الشركة، فتواصلت الشركة مع مورد معتمد يستطيع توفير الثلاجة بسعر 7.500 ديناراً. فاشترتها منه ودفعت له ثمنها. ثم أبرمت الشركة مع هند عقد بيع بالتقسيط بمبلغ 9.000 ديناراً على 10 أشهر أي بواقع قسط شهري قدره 900 ديناراً. وبعد توقيع العقد تسلّمت هند الثلاجة بشكل نظامي، وبدأت بسداد الأقساط الشهرية. في هذا المثال، الشركة استجابت لطلب خاص وقامت بشراء



الأصل ثم باعه بالتقسيط لتحقيق ربح ولتلبية حاجة العميلة. كلتا الحالتين تبيّنان مرونة البيع بالتقسيط سواء بوجود السلعة في المخزون أو بشرائها من السوق لتحقيق العملية. المهم في كل ذلك؛ أن الشركة امتلكت السلعة قبل بيعها، وتم توثيق الثمن والأقساط بوضوح، مما يجعل العملية صحيحة شرعاً ومجدية تجارياً.



## سابعاً: صيغة التورق:

### \* المفهوم الشرعي لصيغة التورق:

التورق هو: عقد تمويلي يتمثل في شراء العميل سلعة من شركة التمويل بثمن مؤجل ثم بيعها نقداً لطرف ثالث بغرض الحصول على سيولة نقدية، وسمى بذلك لأن المشتري لا يهدف إلى السلعة في ذاتها وإنما إلى «الورق» - أي النقد - بطريق مشروع.

يعد التورق جائزاً شرعاً عند جمهور العلماء بشرطين أساسين: أن تتملك الشركة السلعة قبل بيعها للعميل، وألا يكون هناك توافق بين العميل والمشتري الآخر على إعادة البيع.

ويستخدم التورق كوسيلة شرعية لتمكين العملاء من الحصول على السيولة النقدية دون اللجوء إلى القروض الربوية، وبما يراعي متطلبات الشريعة الإسلامية والضوابط التمويلية. وتلجأ إليه الشركة عند رغبة العميل في الحصول على تمويل نقدي مباشر للعملاء الذين يحتاجون إلى سيولة لأغراض متنوعة مثل التعليم أو العلاج أو تغطية التزامات مالية، مع مراعاة الجوانب الشرعية بدقة.

### \* خطوات تنفيذ صيغة التورق داخل الشركة:

١. شراء الشركة للسلعة وتملكها الحقيقي: تتولى شركة التمويل شراء سلعة لها سوق رائجة (كالحديد، النحاس، مواد البناء أو غيرها من السلع التي يجوز التعامل بها شرعاً). ويتم التتحقق من التملك الفعلي من خلال فواتير رسمية وإثباتات الحيازة، سواء بالنقل إلى مستودعات الشركة أو إصدار مستند تمكين من المورد الذي باع السلعة للشركة.



2. إبرام عقد بيع مؤجل بين الشركة والعميل: بعد أن تملك شركة التمويل السلعة، تعرض يعها على العميل بثمن مؤجل أعلى من الثمن النقدي الذي اشتراه بها (وفق ضوابط التقسيط الشرعي)، مع تحديد واضح للقسط والمدة، فإذا تم الاتفاق بينهما يتم توقيع عقد بيع بين الشركة والعميل يشمل مواصفات السلعة وثمن البيع وأجل السداد.

3. تمكين العميل من التصرف بالسلعة: بعد إبرام عقد البيع للعميل، تقوم شركة التمويل بتمكين العميل من السلعة، إما فعلياً عبر النقل للمستودع، أو حكماً عبر مستند التمكين بالتصرف (مستند ملكية)، ولا يجوز للشركة أن تلزم العميل ببيعها لطرف معين حتى لا يكون العقد صورياً.

4. بيع العميل للسلعة نقداً لطرف ثالث: يقوم العميل ببيع السلعة نقداً لطرف ثالث (غالباً يتم عبر تاجر متعاون مع الشركة ولكن دون إلزام أو ربط شرعي)، ويحصل على السيولة التي يحتاجها، ويظل مطالباً بسداد الأقساط المتفق عليها للشركة.

5. تحصيل الأقساط ومتابعة السداد: تتبع الشركة تحصيل الأقساط من العميل في المواعيد المحددة، وتراقب الالتزام المالي طوال مدة العقد، ويمكن اتخاذ إجراءات مناسبة في حال التخلف عن السداد.

6. توثيق العملية وإغلاقها: توثق العملية في سجلات الشركة باعتبارها تمويلاً مبنياً على بيع وشراء حقيقين، مع إثبات ملكية السلعة، وثم بيعها بالأجل لتؤول إلى دين مستحق الدفع على العميل. ويجب حفظ كامل الوثائق القانونية والمحاسبية لإثبات مشروعية العملية.

\* مثال توضيحي:

إبراهيم مهندس يعمل في شركة مقاولات، احتاج إلى مبلغ نقدى قدره 35.000 ديناراً لتغطية تكاليف علاجية طارئة لأحد أفراد أسرته ونظراً لحرصه على تجنب المعاملات الربوية، بحث عن صيغة تمويل متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

توجه إلى شركة التمويل وطلب تمويلاً بصيغة التورق، فقامت الشركة بشراء كمية من الحديد بقيمة 35.000 ديناراً من مورد معتمد، وتملكتها رسمياً وأصدرت فاتورة باسمها. ثم عرضت الشركة السلعة على إبراهيم مقابل 40.000 ديناراً مقسطة لمدة 20 شهراً، أي 2.000 ديناراً شهرياً، وقع إبراهيم عقد البيع مع الشركة، وأصبح مالكاً للسلعة شرعاً، وتسلم مستند التمكين من تسلم الحديد.

ثم قام إبراهيم ببيع السلعة نقداً لتاجر حديد (غير التاجر الأول) مقابل 35.000 ديناراً، وحصل على السيولة الفورية، وبذل إبراهيم في سداد الأقساط للشركة وفق الجدول المتفق عليه، دون ربا أو مخالفة شرعية.





## ثامناً: الإجراءات التعاقدية العامة:

### اتفاقية التمويل - اتفاقية التسهيلات الائتمانية

تمثل هذه الاتفاقية الإطار العام المنظم للعلاقة التعاقدية بين شركة التمويل والعميل، فيما يخص منح وتفعيل التمويلات المتواقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتشتمل الاتفاقية على الشروط العامة والضوابط التنظيمية والشرعية، وآليات التنفيذ، وتفصيل الحقوق والالتزامات المترتبة على الطرفين.

#### 1) بيانات الأطراف

تحدد في هذا القسم بيانات الشركة بصفتها الممول، وبيانات العميل فرد أو مؤسسة (الراغب في الحصول على التمويل).

#### 2) نطاق الاتفاقية

تشمل الاتفاقية جميع التمويلات التي تمنحها الشركة للعميل بصيغ متواقة مع الشريعة، مثل المرباحية، السلم، التورق، الإجارة وغيرها، ويتم لكل تمويل عقد شرعي مستقل.

#### 3) الحد الائتماني (إن وجد)

يجوز الاتفاق على حد ائتماني أقصى يمنح للعميل خلال مدة محددة، ويتم استخدامه وفقاً للضوابط الشركة وبناء على عقود منفصلة.

#### 4) مدة الاتفاقية

تحدد مدة صلاحية الاتفاقية مثلاً سنة واحدة من تاريخ التوقيع (ويمكن تجديدها وإنهاوها وفقاً لإرادة الطرفين).

## 5) الضمانات

يلتزم العميل بتقديم الضمانات المقبولة:(رهن، كفالة، تحويل راتب..)  
التي تطلبها الشركة لضمان الالتزام بالسداد.

## 6) آلية تقديم طلبات التمويل

يقدم العميل طلبا مكتوبا لكل تمويل يرغب فيه، وتقوم الشركة بدراسته  
ومن ثم توقيع عقد التمويل المستقل وفقا للصيغة الشرعية المعتمدة.

## 7) شروط السداد

● تحدد الاتفاقية شروط السداد العامة، مبلغ القسط، عدد الدفعات،  
الجدول الزمني، طرق الدفع، مع التأكيد على ضرورة الالتزام التام بالمواعيد  
المحددة.

● توضح الاتفاقية الإجراءات المترتبة على تأخر العميل في السداد،  
وآليات إعادة الجدولة ودور التسوية الودية أو القانونية عند النزاع.

## 8) الضوابط الشرعية

تلتزم الشركة بعدم تنفيذ أي تمويل يخالف الضوابط الشرعية، ويراعى  
في كل عقد استقلاليته وعدم تضمينه شرطا ربويا أو غرامات غير مشروعة.

## 9) القانون الواجب التطبيق

تطبق الأنظمة واللوائح الشارية في الدولة، بشرط عدم مخالفتها لأحكام  
الشريعة، ويحدد الاختصاص القضائي في حال النزاع.



## تاسعاً: آليات المعالجة والتسوية المالية:

**الجسم السلعي للديون:**

\* **المفهوم الشرعي لآلية الجسم السلعي للديون:**

الجسم السلعي للديون هو اتفاق رضائي بين الدائن والمدين يسدد بموجبه الدين القائم عن طريق تقديم سلع أو خدمات بديلة مساوية لقيمة الدين، بدلاً من السداد القدي، ويعد هذا من صور الوفاء بغير الجنس، ويشترط فيه حصول التراضي بين الطرفين بعد استحقاق الدين، دون وجود شرط إلزامي مسبق في العقد الأصلي.

وقد أجاز الفقهاء هذا النوع من التسوية باعتباره نوعاً من القضاء الحسن المشروع، إذا لم يتضمن ضرراً أو ظلماً لأي طرفين ويستدل لذلك بحديث النبي صلى الله عليه وسلم: «إن خيار الناس أحسنهم قضاء»<sup>(١)</sup>.

\* **آلية التنفيذ داخل شركة التمويل:**

يتم اعتماد الجسم السلعي في الشركة كآلية لتسوية الديون المتعثرة، وفق الخطوات التالية:

١. رصد حالة التأخير: عندما يتأخر أحد العملاء في سداد دينه النقدي المستحق، يقوم فريق التحصيل في الشركة بالتواصل معه للوقوف على أسباب التأخير وتحديد إمكانية التسوية البديلة.

٢. عرض الجسم السلعي من العميل: يعرض العميل سلعاً أو خدمات يمتلكها لتسوية الدين، بشرط أن تكون ذات قيمة عادلة ومطابقة لمواصفات

---

(١) أخرجه مسلم وأبو داود والترمذى.

يمكن قبولها من طرف الشركة.

3. فحص وتقدير السلع المعروضة: تقوم الشركة بتقدير السلع فنياً وسرياً للتحقق من جودتها وسلامتها السوقية، وهل تقابل فعلياً قيمة الدين القائم.
4. توقيع اتفاق تسويق مستقل: يتم تحرير عقد تسوية مستقل بين الطرفين يوضح فيه، وصف السلع أو الخدمات المقدمة، قيمتها المقدمة، آلية التسلیم، وبيان بأن هذا الجسم يعد تسوية كاملة للدين.
5. استلام السلع أو تنفيذ الخدمة: تسلم الشركة السلع وفق الشروط المتفق عليها، وتتصدر سند استلام رسمي، وتوثق العملية في سجلات التحصيل.
6. إغلاق المديونية: بعد إتمام التسوية واستلام السلع، يتم إغلاق الدين في النظام باعتباره مسدداً بالكامل، دون الحاجة إلى مطالبة نقدية لاحقة أو اتخاذ إجراءات قانونية.
7. التصرف التجاري في السلعة: تقوم الشركة بعرض السلعة للبيع في السوق المفتوح أو عبر وسيط وقد تباعها مباشرة لأحد عملائها أو عبر منصات إلكترونية أو مزادات. ويتم التسعير مع مراعاة القيمة السوقية، والهدف هو استيراد المبلغ المستحق أو تقليل الخسارة إن وجدت.
8. تسجيل المعاملة مالياً: تسجل العملية في النظام المحاسبي على أنها «تسوية عينية لدين نقدى» ويدون الفرق إن وجد بين قيمة الدين وقيمة البيع لاحقاً، ويظهر كربح أو خسارة حسب النتيجة.

\* مثال توضيحي:

أحمد صاحب ورشة صيانة أجهزة كهربائية ولديه مبلغ مستحق بقيمة



20,000 ديناراً كويتيّاً لصالح شركة التمويل، نتيجة تمويل مرابحة لمعدات صيانة، وقد مضى على تاريخ الاستحقاق ثلاثة أشهر دون سداد بسبب تراجع أعماله وضعف السيولة.

أبلغ العميل الشركة بعدم قدرته على السداد النقدي، وعرض تسوية الدين عبر تسليمهم 40 مكيف هواء جديد يمتلكها (حجم 2 طن، ماركة معروفة)، بقيمة سوقية تقارب 20.000 ديناراً كويتيّاً.

أرسلت الشركة فريقاً ميدانياً لمعاينة المكيفات والتأكد من أن حالة الأجهزة جديدة وغير مستخدمة، وأن ملكية الأجهزة موثقة بفواتير شراء باسم العميل، وتم تقييم السلع بمعدل وسطي مقبول، تم توقيع عقد تسوية مستقل ينص على قبول الشركة تسلم المكيفات مقابل إسقاط الدين، وتضمن العقد وصف السلع وعددتها وحالتها ومكان التسليم، وبعد إتمام التعاقد يتم إغلاق حساب العميل في النظام دون الحاجة لإجراءات قانونية.

يتم نقل المكيفات إلى مخازن الشركة (إن وجدت) ويتم توثيق التسليم، أو تبقى في المخازن الأولى ولكن بشرط التسليم، ثم تقوم الشركة بتسويتها عبر منصة بيع إلكترونية خاصة بالتصفيه وتبيع السلعة خلال أسبوعين بشمن 19800 ديناراً. ويتم إغلاق الدين المستحق 20.000 ديناراً كمبلغ مسدد بالكامل، ايراد بيع المكيفات 19800 ديناراً نقداً مع تسجيل خسارة طفيفة 200 ديناراً سجلت ضمن مخصصات معالجة التعثر (مقبولة رقابياً).

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



تسهيلات الساير

إحدى شركات كredit ون القابضة CREDIT ONE

للحصول على نسخة إلكترونية

يرجى مسح الرمز التالي



