

دار
المراجعة
الشرعية

SHARIYAH
REVIEW BUREAU

BNPIL

فك الشيفرة:

التوافق الشرعي وآلية اشتراك

الآن وادفع لاحقا

مايو ٢٠٢٤

شركة استشارات شرعية مرخصة
من قبل مصرف البحرين المركزي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

8	مستخلص
9	توطئة
10	تعريف آلية الدفع الأجل (اشترى الآن وادفع لاحقاً) (BNPL)
11	التكليف الفقهي والقانوني لعمل شركات الدفع الأجل
13	مناقشة إشكالات أورها بعض الباحثين على نموذج (اشترى الآن وادفع لاحقاً)
16	أطراف عملية التمويل بالدفع الأجل
17	مزايا عملية الدفع الأجل
17	المخاطر التي تصاحب طريقة الدفع الأجل
18	ضمانات نشاط شركات الدفع الأجل
18	الإجراءات المتبعة عند تأخر العميل في سداد الفاتورة
19	حكم عمليات التمويل بالدفع الأجل
20	مسألة اشتراط غرامة التأخير على المدين المماطل
21	مسألة اشتراط التزام المدين المماطل بالتبرع
21	تعقيب
22	بدائل أخرى

نبذة عن المستشارين الشرعيين المشاركين في إعداد
الورقة ومراجعتها

أ. معد الورقة

فضيلة الدكتور/ خالد بن عبد الله بن علي
المزيني.

أستاذ الفقه المشارك بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن بالظهران، وأستاذ الدراسات العليا، حصل على الدكتوراه من المعهد العالي للقضاء، بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية بالرياض، وهو خبير ومستشار شرعي، وعضو في عدد من الهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، وعضو الهيئة الشرعية الفرعية بالرياض، لهيئة محاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) سابقاً. وله العديد من البحوث المنشورة والأوراق العلمية والمؤلفات.



ب. مراجعو الورقة

الشيخ الدكتور إلياس دردور (تونس)



أستاذ التعليم العالي ورئيس قسم الشريعة والقانون وعضو المجلس العلمي بالمعهد العالي لأصول الدين بجامعة الزيتونة، وهو عضو لجان المعايير الشرعية بهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) بالبحرين، وعضو الهيئة الشرعية لعدد من المؤسسات المالية الإسلامية بتونس، هذا بالإضافة إلى كونه أستاذا متعاوناً مع المعهد الأوروبي للعلوم الإنسانية والإسلامية بباريس، وعضو هيئة التحرير في المجلة الدولية للبحوث والدراسات الإسلامية التي تصدر عن مركز البحوث والدراسات التابع للمنظمة الأوروبية، وعضو اللجنة الاستشارية لمجلة السلام للاقتصاد الإسلامي التي تصدر عن الإدارة الشرعية لمصرف السلام بالجزائر، وعضو لجنة التحكيم بمجلة اقتصادنا الإسلامي التي تصدر عن نادي الرقيم العلمي التابع لجمعية العلماء المسلمين الجزائريين. ألف الشيخ الدكتور إلياس أربعة وعشرين كتاباً في الفقه وأصوله وفقه المعاملات المالية المعاصرة، كما كتب خمساً وأربعين ورقة علمية.

الشيخ الدكتور أسامة محمد سعد بحر

(البحرين)



من علماء الشريعة المتخصصين والمعروفين في التمويل الإسلامي، وهو يمتلك خبرة كبيرة في مجال هيكلية المنتجات المالية الإسلامية والعقود الإسلامية كالمضاربة والإجارة بالإضافة إلى الصناديق الاستثمارية والمنتجات المالية الأخرى بالإضافة إلى مساهمته في إعداد العديد من الأبحاث حول التمويل والصيرفة الإسلامية. الدكتور أسامة هو مستشار شرعي لعدد من شركات الاستثمار في دول مجلس التعاون الخليجي، له مقالات عديدة في الصحف والمجلات الإقليمية، الشيخ أسامة عضو في عدة هيئات شرعية لمؤسسات مالية إسلامية مثل بنك الاستثمار الدولي، مصرف الطاقة الأول، كما شغل منصب رئيس إدارة الالتزام الشرعي في مصرف السلام، وبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامية.

الشيخ الدكتور صلاح بن فهد الشلهوب

(المملكة العربية السعودية)



الشيخ الدكتور صلاح حاصل على شهادة الدكتوراة في التمويل الإسلامي بجامعة إدنبرة بالمملكة المتحدة والماجستير من جامعة الإمام في المملكة العربية السعودية، شارك في مراجعة واعتماد مجموعة متعددة من المنتجات لشركات في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا ودول مجلس التعاون الخليجي، مع التركيز على المنتجات المصرفية الاستثمارية، والصفقات العقارية، ومنتجات التأمين، والأوراق المالية المدرجة، والصناديق الخاصة، وتمتد خبرته إلى منتجات الصكوك والإجارة وتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة وإدارة الأصول. يعمل حالياً عضو هيئة التدريس بالجامعة السعودية الإلكترونية، بالرياض. وكان قبل ذلك عضو هيئة التدريس ومدير مركز المصرفية والتمويل الإسلامي بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن، بالظهران. كتب العديد من البحوث والمقالات تتعلق بالقطاع المصرفي الإسلامي نُشرت في صحف عديدة.

الشيخ محمد أحمد سلطان (ألمانيا)



الشيخ محمد أحمد حاصل على الشهادة العالية من جامعة دار العلوم المدارة من قبل المفتي تقي عثمانى، بالإضافة إلى الشهادة العالمية في الفقه وأصوله من جامعة أحسن العلوم، تفوق خبرته 15 سنة في مجال الاستشارات الشرعية والأكاديمية الخاصة بالتمويل والمصرفية الإسلامية والمتعلقة بإعادة تصميم المنتجات التقليدية، وإعادة هيكلة الصناديق الاستثمارية سواء في البنوك وشركات التأمين وشركات إدارة الأوراق المالية، وقطاع الأسهم والعمل على إيجاد الحلول العملية والدقيقة والفنية من أجل الحصول على الموافقة الشرعية بصورة سريعة ومتقنة، وهو جزء من فريق العمل في الدار وذو معرفة بالقانون والفقه الشرعي (فقه المعاملات). بصفته المراجع الشرعي الداخلي للدار فإن عمله يقوم على مساعدة الشركات والمؤسسات المالية لتحسين أنظمتها وهيكلها لتتوافق مع الشريعة الإسلامية، ويساعد العملاء على مراجعة خطط منتجاتهم وإيجاد النظم الإجرائية لهيكلها بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية وأولويات العمل، كما يعمل على معاونتهم في فهم البنود الأساسية والممارسات المثلى لإدارة المنتجات.



الشيخ فراز آدم (المملكة المتحدة)

يعمل المفتي فراز آدم مستشاراً في مجال التمويل الإسلامي والتكنولوجيا المالية في المملكة المتحدة، ويتمتع بخبرة تزيد عن عشر سنوات من العمل كمستشار شرعي. وهو يقدم المشورة للعديد من المؤسسات المالية الإسلامية العالمية المنتشرة في المملكة المتحدة والولايات المتحدة وكندا وماليزيا وسنغافورة والإمارات العربية المتحدة وغيرها من الدول. أمضى عدة سنوات في دراسة الشريعة في ليستر وجنوب أفريقيا، حيث تخصص في الفقه الإسلامي. وهو حاصل على درجة الماجستير في التمويل الإسلامي والمصارف والإدارة الإسلامية من جامعة نيومان بالمملكة المتحدة، وحاصل على شهادة المستوى الرابع في المحاسبة والأعمال من جمعية المحاسبين القانونيين المعتمدين البريطانية (ACCA). وبالإضافة إلى ما سبق، فهو حاصل على العديد من المؤهلات في التمويل الإسلامي مثل IFQ وCIAE وCIFE، وهو مستشار ومدقق شرعي معتمد (CSAA). ويسعى حالياً للحصول على درجة الدكتوراه في الحوكمة الشرعية للذكاء الاصطناعي.



الشيخ الدكتور إرشاد أحمد إعجاز

(باكستان)

حاصل على شهادة التخصص في الإفتاء من جامعة دار العلوم المدارة من قبل المفتي تقي عثمانى، و الدكتوراه في التمويل والصيرفة الإسلامية، وبصرف النظر عن كونه المستشار الشرعي في الهيئة الشرعية التي عينها مصرف باكستان المركزي لوضع المعايير الخاصة بالمؤسسات المالية الإسلامية فإنه يقود أيضاً فريق العمل الذي عين أيضاً من قبل المصرف للبحث عن بدائل للتمويل الزراعي، عمل الشيخ إرشاد مع هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في مشروع إعادة النظر في المعيار الشرعي الخاص بالمضاربة كما كان من ضمن اللجنة التي أعدت المعيار الشرعي الخاص بتحول البنك التقليدي إلى بنك إسلامي بالإضافة إلى معيار التورق المصرفي والمرابحة، الشيخ إرشاد هو عضو هيئة التدريس في جامعة اقرأ، والمعهد الوطني للدراسات المصرفية والمالية (مصرف باكستان المركزي)، ومركز الاقتصاد الإسلامي ومركز الشيخ زايد الإسلامي.

الشيخ الدكتور غفور أوزيف (روسيا)

الشيخ الدكتور غفور أوزيف أستاذ مشارك في قسم الاقتصاد في الجامعة الإسلامية العالمية في ماليزيا، بالإضافة إلى كونه مساعداً إدارياً في كلية المعارف الإسلامية وعلوم الوحي في الجامعة الإسلامية العالمية في ماليزيا. وهو باحث مساعد في مشروع "مقدمة إلى مدرسة الشافعي للفكر القانوني (مدخل إلى المذهب الشافعي)، نشرتها الجامعة الإسلامية العالمية في ماليزيا" في سنة 2007، حاصل على الدكتوراة في الفقه وأصوله، ("منهج الإمام النووي في الفتوى) من الجامعة الإسلامية العالمية في ماليزيا، ودرجة الماجستير في الفقه وأصوله من الجامعة الإسلامية العالمية.

الدكتور محمد إبراهيم البلتاجي (مصر)

يشغل الدكتور محمد إبراهيم البلتاجي منصب نائب رئيس الهيئة الشرعية لبنك مصر، القاهرة، بالإضافة إلى كونه عضو لجنة السياسات للبنك الوطني للتنمية، وقبل التحاقه بالبنك الوطني للتنمية كان يعمل الدكتور البلتاجي مديراً للبرامج المصرفية الإسلامية في مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما)، كما كان يشغل منصب رئيس التخطيط والدراسات في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار.



مستخلص

لما كان نموذج (اشترى الآن وادفع لاحقاً)، من الصور الجديدة في مجال التمويل الشخصي، والذي انتشر على نطاق واسع في الآونة الأخيرة، وقد تضمن بعض التفاصيل التي كانت محل نقاش في مجال البحث، وعلى وسائل الإعلام، فكان من المناسب مناقشة الآراء التي طرحت حوله، سواء فيما يتعلق بتكييف هذا العقد، أو في مسألة إلزام المماطل بالتبرع، وكان من المناسب أن تتضمن هذه الورقة الإشارة إلى بدائل لهذا الشرط، ومن تلك البدائل الشرعية، أن تبرم المؤسسة عقد مرابحة للأمر بالشراء مع العميل، بحيث تشتري المؤسسة السلعة من التاجر، وبعد أن تدخل في ضمانها، تعيد بيعها على العميل بهامش ربح يتفق عليه، وهذا الهامش الربحي سيعوض جزءاً من الفاقد الائتماني الذي تتعرض له المؤسسة بسبب تخلف بعض العملاء عن سداد الأقساط.

الكلمات المفتاحية: البيع، البيع الآجل، البيع المؤجل، بيع التقسيط، الدفع الآجل، شركات الدفع الآجل، اشتري الآن وادفع لاحقاً.



توطئة

وقد يقع التعثر الكامل من العميل، بحيث تخسر المؤسسة الممولة رأس مالها والربح معاً، وقد يقع جزئياً، فيتعثر في دفع قسط واحد أو أكثر، فتخسر المؤسسة هامش الربح أو جزءاً منه، ولتقليل مخاطر الائتمان، تحرص جهات التمويل على اتخاذ التدابير الوقائية، والإجراءات اللاحقة، لحفظ حقوقها، كالفحص الائتماني للعميل، وتطبيق المبادئ الائتمانية ذات العلاقة، مثل مبدأ «اعرف عميلك»، كما قد تطلب إبرام عقد رهن، قابل للتسييل وسداد المديونية عند التعثر، أو تطلب كفيلاً غارماً، أو تلزمه بتوفير ضمان طرف ثالث، قادر على سداد المديونية عند الافتضاء وعجز العميل عن السداد. وقد كشف رصد أجرته صحيفة مال أن القروض المنعثرة (الغير العاملة) لدى البنوك السعودية بلغت 32.7 مليار ريال بنهاية الربع الثالث من العام 2023، فيما بلغ الرصيد التراكمي للمخصصات 51.3 مليار ريال، لتبلغ نسبة التغطية للقطاع بالكامل 156.8%، فيما قامت المصارف بشطب 10.2 مليار ريال ديون معدومة خلال التسعة الأشهر الأولى من العام 2023م. ونستذكر في هذا المقام أن السوق ما زالت تتعافى بالتدريج من آثار أزمة وباء كوفيد 19، التي أثرت على الكثير من الشركات والمؤسسات وعصفت بالعديد من الوظائف، وأضعفت الجدارة الائتمانية للكثير من الأفراد الذين فقدوا وظائفهم. [راجع: صندوق النقد العربي، مبادئ إرشادية حول تعزيز إدارة المخاطر في صناعة المعلومات الائتمانية في الدول العربية ص (4)، إبريل 2021].

إن نموذج اشتر الآن وادفع لاحقاً ((Buy Now Pay Later)) صيغة تمويل جديدة نسبياً، ظهرت في أسواق المنتجات الفردية من سلع وخدمات، وهي صيغة تعتمد على الكثير من المتاجر الإلكترونية وغيرها، باتخاذ نهج الائتمان قصير الأجل للأفراد في تمويل ما يحتاجون إليه بدون تحمل كلفة الأجل والفوائد الائتمانية، وكان من أهم المخاطر الائتمانية التي تتعرض لها مؤسسات التمويل؛ ارتفاع تكلفة التشغيل، وتعثر العملاء في سداد الأقساط المستحقة، سواء على سبيل المماثلة منهم أو العجز المالي والإفلاس، وهي ظاهرة قديمة وليست بجديدة، ففي الحديث عن النبي ﷺ أنه قال: «أيما رجل باع متاعاً، فأفلس الذي ابتاعه منه، ولم يقبض الذي باعه من ثمنه شيئاً، فوجده بعينه، فهو أحق به، وإن مات الذي ابتاعه، فصاحب المتاع فيه أسوة الغرماء» [أخرجه مالك (2686) وأبو داود (3520) والترمذي (1262)]. ومن حيث الأصل، فإن المخاطر الائتمانية أمر واقع لا متوقع، وهي جزء من التحديات التي يتعرض لها المستثمرون، وهم في مقابل تحملهم لهذا الخطر، يستحقون الأرباح التي يحصلون عليها، فالقاعدة الفقهية تنص على أن «الخراج بال ضمان»، و«الغرم بالغرم»، فهذا مقتضى العدل الذي جاءت به الشريعة السمحاء، ولهذا «نهى النبي ﷺ عن ربح ما لم يضمن»، [أخرجه أبو داود (3504) والترمذي (1/232) والنسائي (2/225)].

ولتجنب هذه المخاطر تتخذ المؤسسات التدابير الوقائية للتحوط منها، والتحوط الائتماني يشير إلى تدابير تتخذها مؤسسات التمويل، للتوقي من المخاطر المتعلقة بتعثر المدين في سداد الديون المستحقة. بحيث تتخذ إجراءات للتقليل من تعرض المؤسسة لخسارة المبالغ المستحقة، أو تأخر تحصيلها، أو عدم تسلمها على الإطلاق من المدين، ولا شك أن هذه المخاطر تضعف أداء المؤسسة الائتمانية، ويهبط بتصنيفها الائتماني. وتشمل استراتيجيات التحوط الائتماني إجراءات مثل تقييم قدرة العميل على السداد، وتوقيع عقود تأمين أو اتخاذ ضمانات بنكية، وتوزيع وسائل الدفع المقبولة، والعمل المستمر على متابعة أداء المدين بشكل يومي، وتأمين المطالبات، وغيرها. ويهدف التحوط الائتماني إلى الحفاظ على استقرار المؤسسة المالية، وتقليل المخاطر المالية المحتملة، التي قد تنجم عن تعثر المدينين. ويساعد التحوط الائتماني على تعزيز الثقة بين أطراف عملية التمويل، وضمان سلامة الأعمال التجارية والتمويلية، واستدامة تدفق الأموال.

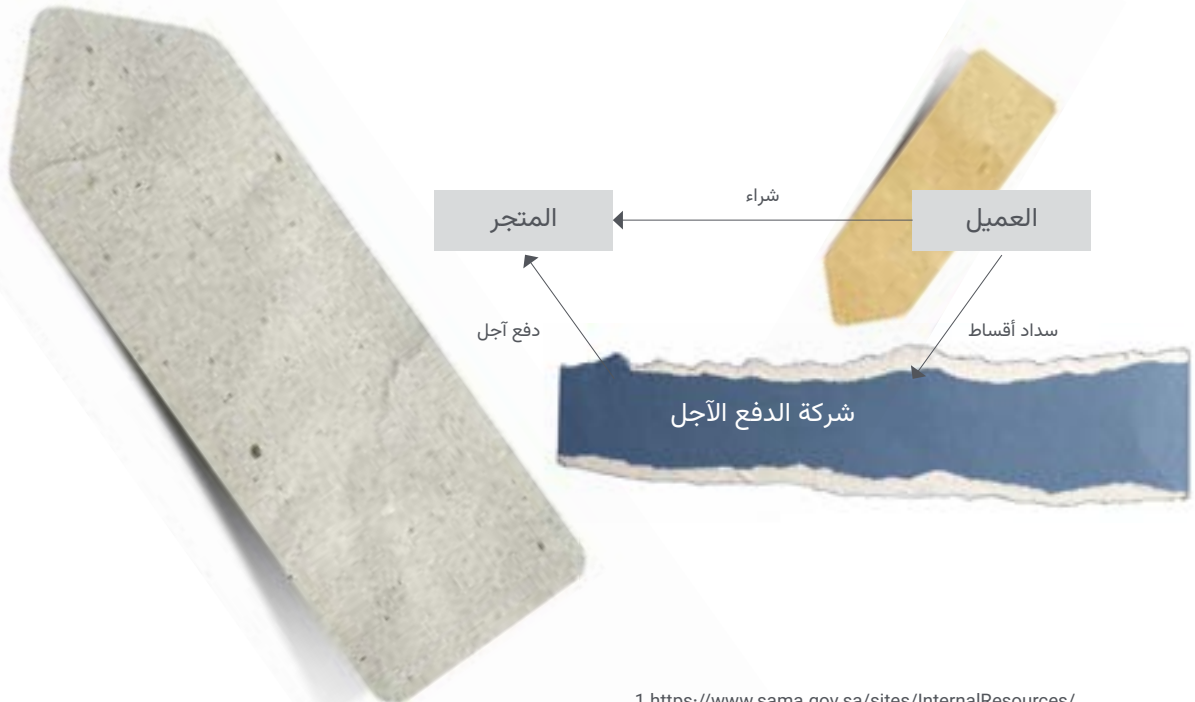
تعريف آلية الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقاً) (BNPL)

تتضمن طريقة اشتري الآن وادفع لاحقاً (BNPL) (Buy Now Pay Later) تمويلًا قصير الأجل للأفراد، لما يحتاجون إليه بدون تحمل كلفة الأجل، ولا فوائد ائتمانية [Jim Mortensen, Buy Now, Pay Later, RISKS LURKING AMONG THE OPPORTUNITIES]، وهي تغطي احتياجات الأفراد والأسر من السلع اليومية والحياتية، كالملابس والإلكترونيات وأجهزة المنزل والمطبخ ونحوها.

ويعرّف نشاط الدفع الآجل، بأنه «تمويل العميل لشراء السلع أو الخدمات، من المتاجر بلا كلفة أجل مستحقة على العميل»، هذا بحسب ما ورد في وثيقة «قواعد تنظيم شركات الدفع الآجل (BNPL)»، الصادرة عن البنك المركزي السعودي، في جمادى الأولى 1445 هـ/نوفمبر 2023م¹. وقد بدأت طريقة التمويل هذه بالانتشار خلال السنوات القليلة الماضية، وما زالت تتوسع في السوق السعودية والمنطقة العربية وفي مناطق مختلفة من العالم، وقد ساعد على انتشارها كونها تقدم حلولاً ائتمانية للأفراد، لا تقدمها مؤسسات التمويل التقليدية، كالبنوك وشركات الائتمان، وقد عرف أحد الباحثين هذه الطريقة بأنها «معاوضة مالية بين شخصين، يتفق فيها أحدهما مع وسيط مختص، ليتولى سداد العوض المالي للآخر حالاً، أو في وقت محدد، على أن يوفي الشخص الأول الثمن كاملاً للوسيط مؤجلاً على دفعات» [الفياض، د. يزيد، البيع عبر وسيط الدفع الآجل (2273)، مجلة كلية الشريعة والقانون، دقهلية، العدد 25، لسنة 2022م]. وقد أسهم في انتشار نموذج العمل هذا مساعدته التاجر في نقل المخاطر الائتمانية من العميل إلى منصة التمويل بالدفع الآجل، الأمر الذي يقلل مخاطر التعثر في سداد مستحقات التاجر، حتى ولو تعثر العميل في أداء الثمن للمنصة.

وقد أوضحت أحد الشركات الناشطة في مجال اشتري الآن وادفع لاحقاً وهي شركة تابي في شروط العقد أنها سوف تدفع للتاجر قيمة السلعة «نيابة عن العميل»، على أن يلتزم العميل بسداد المبلغ الإجمالي لها بالكامل، بحسب الأقساط المتفق عليها². وعلى هذا، يكون العميل هو المشتري، والمتجر البائع، والشركة الوسيطة تقرض العميل وتسدد بالنيابة عنه قيمة مشترياته، ثم تتولى تحصيل المبلغ منه على أقساط متفق عليها. وفي مقابل تحملها هذا الخطر، تتقاضى الشركة عمولة من التاجر، عبارة عن خصم من السعر الأصلي للسلعة.

الشكل (1)



1 <https://www.sama.gov.sa/sites/InternalResources/CircularsRepository/test-450360390000-2023H.pdf>

2 <https://tabby.ai/ar-SA/toc>

التكييف الفقهي والقانوني لعمل شركات الدفع الآجل

أ. التكييف الفقهي لنموذج العمل

- يتضح مما سبق من عرض نموذج العمل لهذه الطريقة، وهي اشتري الآن وادفع لاحقاً، أن حقيقة العلاقات القائمة بين الأطراف هي حسب الموضح في الجدول أدناه:

الشركة	العميل	المتجر	
عميل تسويق	بائع	-	المتجر
مقترض	-	مشتري	العميل
-	مقرض	مسوق	الشركة

وبيان هذه العلاقات كما يلي:

1. علاقة الشركة الوسيطة بالعميل: الإقراض، فهي تقرضه، والعميل بالنسبة إليها مقترض.
2. علاقة الشركة الوسيطة بالمتجر: الوساطة التسويقية، وهي تأخذ عمولة التسويق من المتجر، على هيئة تخفيض لقيمة المشتريات التي تسدها نيابة عن العميل، في حين أنها تتقاضى من العميل المبلغ كاملاً.
3. علاقة المتجر بالعميل: البيع، فهو بائع، والعميل مشتري، وإن كان سداد الثمن يتم بواسطة الشركة الوسيطة.

وعليه، فإن الشركة الوسيطة تقوم مقام المقرض للعميل، فهي تسدد ثمن مشترياته نيابة عنه للمتجر، ثم تتولى استيفاء المبلغ منه على هيئة أقساط مؤجلة، لذا فالشركة الوسيطة لا تمتلك السلعة، بل يملكها العميل مباشرة بموجب عقد الشراء بينه وبين المتجر، وأما علاقة الشركة الوسيطة بالمتجر فهي تتعاقد معه على تقديم خدمة التسويق بعمولة، كما أنها وكيل عن العميل تجاه المتجر في سداد الثمن. وعقد التسويق هنا من قبيل الإجارة على عمل، أو جعالة على عمل، وكلاهما جائز بلا إشكال.

ووكالة العميل للشركة بأن تسدد الثمن نيابة عنه لا يوجد ما يمنع منها، فعقد الوكالة جائز باتفاق الفقهاء، قال تعالى: **فَأَبَعْتُمْوَأَحَدَكُمْبِوَرِقِكُمْهَذِهِإِلَى الْمَدِينَةِ فَلَیَنْظُرْأَيُّهَا أَرْكَی طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا** [الكهف (19)]

وسواء أكانت وكالة ناجزة أم معلقة على شرط، كأن تشترط الشركة شروطاً معينة في العميل لتقبل التعامل معه، فكل هذا جائز [المغني (7/204)]. وإقراض الشركة للعميل لا مانع منه أيضاً، وهو عقد موضوع على قاعدة الإرفاق، وهو جائز بلا خلاف [ابن قدامة، المغني (6/429)]، بشرط أن يكون قرضاً بلا فائدة يدفعها المقترض، وهذا حاصل في هيكله هذا العقد، والتخفيض الذي تحصل عليه الشركة الوسيطة تأخذه من المتجر، لقاء تسويق بضاعته لدى عملائها، فليس هو من قبيل القرض الذي جر نفعاً، نعم لو كانت الشركة تتقاضى هذا المبلغ من العميل، فسيكون قرضاً جر نفعاً، ويدخل في صورة القرض الممنوع شرعاً، ولكنه ليس كذلك، بل هو من مال المتجر يتنازل عنه للشركة الوسيطة مقابل التسويق، ولا دخل للعميل به.

ب. تكيف آخر للعلاقة في نموذج (اشترى الآن وادفع لاحقاً)

ذهب بعض الباحثين إلى تكيف العلاقة بأنها من قبيل (بيع الدين)، وأن التاجر يبيع دين عملائه على الشركة الوسيطة، مقابل حسم يمنحه لهذه الشركة، ومن ثم تتحمل هي مخاطر السداد والتعثر، وبنى على هذا التكيف عدم جواز هذه المعاملة، كونها تأخذ حكم حسم الأوراق التجارية، التي تمثل ديناً في ذمة حاملها، وقد استقر منع هذه الصورة في الاجتهاد المعاصر.

مناقشة هذا التكيف

هذا التوجيه ضعيف لأسباب، منها:

1. أن الوسيط يسدد ثمن السلعة مباشرة للتاجر، قبل أن تتوجه المديونية على العميل.
2. أن علاقة الوسيط مع العميل مباشرة، بدون توسط التاجر.
3. أن حسم الأوراق التجارية يحسب عادة بمقياس سعر الفائدة في السوق، في حين أن الحسم الذي يحصل عليه الوسيط يتفاوت من تاجر إلى آخر، بحسب الاتفاق [ينظر: تعقيب الشيخ محمد تقي العثماني، مجلة المجمع، العدد (10) (3/111)].
4. أن المستقر في الاجتهادات الجماعية اليوم أن مثل هذه الصورة تكيف على أنها عمولة على الدعاية والتسويق التي يقدمها الوسيط للتاجر، كما في تكيف العمولة التي يأخذها البنك مصدر البطاقة الائتمانية من التاجر، ومن ذلك ما جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي، رقم (108) (2/12)، عام 1421 هـ، فقد نص في الفقرة (ثانياً/ب) على ما يلي: "جواز أخذ البنك المصدر من التاجر عمولة على مشتريات العميل منه، شريطة أن يكون بيع التاجر بالبطاقة بمثل السعر الذي يبيع به بالنقد" اهـ. [وينظر: قرارات وتوصيات ندوة البركة ص (204)، قرارات هيئة الراجحي (2/687) القرار (464)، وقرارات بنك البلاد، رقم (16)، معيار بطاقات الدفع، المعايير الشرعية، مستندات المعيار (512)].



مناقشة إشكالات أوردها بعض الباحثين على نموذج (اشتر الآن وادفع لاحقاً)

إن قيل: إن نموذج (اشتر الآن وادفع لاحقاً) يؤدي إلى الربا، لأن ما تأخذه الشركة الوسيطة، ملحوظ في عقد الإقراض، فإن دفع الشركة الوسيطة نيابة عن العميل يعد قرضاً، وإذا كانت تدفع أصل المبلغ محسوماً منه عمولة متفقاً عليها، فكأنها اشترطت في الإقراض فائدة على القرض، فيفرض على القرض، واشترط الفائدة على القرض محرم بإجماع الفقهاء.

فالجواب من وجوه:

الوجه الأول

أن المنع الشرعي لا ينتزل على مجرد اقتران العقود أو تواليها وتراتبها، حتى ولو كانت متعارضة المقتضيات، بل لا بد لوقوع المنع من تحقق معنى من المعاني الممنوعة شرعاً، كأن يكون في محل التعاقد ربا أو غرر كثير أو أن يترتب عليه ربح ما لم يضمن، أو غير ذلك من مناطات المنع المنصوصة، أو المفضية إلى مفسدة راجحة، فأما إبرام العقود المتوالية أو المتقارنة، وهي في أصلها مباحة، فلا ينتج هذا الاقتران منعاً شرعياً، والشريعة لا تحرم العمل لمشابهته عملاً محرماً آخر، ما لم يتحقق فيه معناه وصفته، على الوجه الذي حرّمته. فأما إن استجد للناس صورة جديدة في التعاقد، وكانت تشبه صورة ممنوعة مسماة فقهاً، فلا يصح القول بمنعها لمجرد الإخالة والشبه، بل لا بد من تحقق المناط العام والخاص في الصورة الجديدة، ولذلك قال الإمام أحمد رحمه الله: "القياس أن يقاس الشيء على الشيء إذا كان مثله في كل أحواله، فأما إذا أشبهه في حال وخالفه في حال، فأردت أن تقيس عليه، فهذا خطأ، قد خالفه في بعض أحواله ووافقه في بعض، فإذا كان مثله في كل أحواله فأقبلت به وأدبرت به، فليس في نفسي منه شيء" اهـ. [ينظر: القاضي أبو يعلى، العدة في أصول الفقه (4/1326)، والخطابي، التمهيد في أصول الفقه (4/5)]. ومما يؤيد هذا، أن نهي النبي ﷺ عن (سلف وبيع)، الوارد [خرجه أبو داود (3504)، والنسائي (7/288)، والترمذي (1234)] وقال: حسن صحيح [معلل بأنه يأخذ من المقترض زيادة، كما قال الإمام أحمد: "أن يكون يقرضه قرضاً ثم يبايعه عليه ببيعاً يزداد عليه" [مسائل الكوسج (1844)]، وقال أبو العباس ابن تيمية: "لأنه إذا أقرضه وباعه: حابه في البيع لأجل القرض وكذلك إذا أجره وباعه" [مجموع الفتاوى (29/334)، وأيضاً (29/63)]، وهذا يقتضي المنع من الجمع بين معاوضة وتبرع في عقد واحد، بين طرفين، بحيث تتقابل مقتضياتهما، لوقوع المحاباة من المدين للدائن، وهذا ما لا يتحقق في نموذج (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، فإن العميل لا يدفع سوى الثمن الأساسي للسلعة بلا زيادة، وهذا ما تشترطه الشركات الوسيطة على التاجر.

الوجه الثاني

أن المؤثر من المعاني الملحوظة في العقود: المعاني المضمنة في العقد، المشروطة فيه بين أطرافه، ذلك أن آثار العقد كلها منوطة بالأوصاف المذكورة في تضاعيفه، دون غيرها، فإن ذكرها في متن العقد بمثابة اشتراطها صراحة، فأما ملاحظة معان خارج العقد، بحيث لو ضمنت في العقد لأفسدته، فلا ينهض مفسداً، فإن التجارة كلها قائمة على بذل الأقل، واستنقضاء الأكثر، سواء توافقت العقود في مقتضياتها أم تعارضت، فكل تاجر يعول على الشراء برخص والبيع بثمن أعلى، ونظره دائماً على تقليل المدفوعات وتكثير الإيرادات، لكن لما كانت الجهة منفكة، كانت التجارة جائزة، رغم أن الطرف في العقد واحد، وهذا مقتضى الآيات والأحاديث الدالة على إباحة التجارة، قال تعالى: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ﴾، وقال: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾، وأباح التحوط من كساد التجارة، إذا خلا من مفسدات العقود، قال تعالى: ﴿وَتِجَارَةٌ تَخْشَوْنَ كَسَادَهَا﴾، فترتيب المعاملة بصورة يربح فيها التاجر، من الفروق بين العمليات التي ينفذها لا يترتب عليه منع شرعي، ما دامت الجهة منفكة.



الوجه الثالث

أن طبيعة النشاط التجاري، تقوم على إبرام العقود المتوازية والمتلاحقة، فإذا كان الأفراد يتعاقدون بعقود فردية بسيطة، لأن حاجتهم إلى المبادلة المباشرة، فإن عمل التاجر بخلاف ذلك، إذ التجارة مبناه على تقليب المال باستمرار، ولا يمكن أن يلزم التاجر بالاختصار على العقود البسيطة المفردة، لأن مقصوده تحقيق الربح، ولا مقصود له في نتيجة كل عقد على حدة، كما هو حال الأفراد، بل غايته إحراز أعلى قدر من الربح بتقليب المال، فلو فرض أن صورة العقد ممنوعة، فإن المخرج في حقه أن يعيد هيكله المعاملة، ويعدد العقود، ويفصل بينها، بحيث تنفك جهة كل عاقد وتستقل علاقته، وبهذا أرشد النبي ﷺ بلائاً رضي الله عنه، فعن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ استعمل رجلاً على خبير فجاءه بتمر جنيب، فقال رسول الله ﷺ: أكل تمر خبير هكذا؟ قال: لا والله يا رسول الله، إنا لناخذ الصاع من هذا بالصاعين، والصاعين بالثلاثة. فقال رسول الله ﷺ: لا تفعل، بع الجمع بالدرهم، ثم ابتع بالدرهم جنيباً [خرجه البخاري (2201)، ومسلم (1593)].





الوجه الرابع

وفي معيار الشركات، أجاز في ص (330) الفقرة (3/1/3/5)، تكليف أحد الشركاء بإدارة الشركة بأجر محدد، وذلك خلافاً للقاعدة العامة، وهي أنه لا يجوز اشتراط أجر محدد لأحد الشركاء، لئلا يقطع الاشتراك في الربح، لكن المعيار أجاز ذلك، ولكن اشترط أن يكون التعاقد معه على ذلك بعقد منفصل عن عقد الشركة، بحيث يمكن عزله دون أن يترتب على ذلك تعديل عقد الشركة أو فسخه، الأمر الذي يعني اختلاف صفة الشريك، بكونه أجيماً في ثاني الحال. وفي هذا المعيار أيضاً قرر [ص (345) في الفقرة (5/1)]، منع النص في عقد الشركة على أنه يحق لأحد الشركاء استرداد حصته، ومع ذلك أجاز المعيار نفسه صيغة المشاركة المتناقضة، وهي شركة يتعهد فيها أحد الشركاء بشراء حصة الآخر تدريجياً، إلى أن يمتلك المشتري المشروع بكامله، ولكون هذه الهيكلية تشتمل على هيئة ممنوعة، نصت الفقرة نفسها على أنه يشترط "أن تكون الشركة غير مشترط فيها البيع والشراء، وإنما يتعهد الشريك بذلك بوعد منفصل عن الشركة، وكذلك يقع البيع والشراء بعقد منفصل عن الشركة، ولا يجوز أن يشترط أحد العقدين في الآخر" اهـ، ويلحظ هنا أن هذا المخرج المذكور ينحصر في طرفين اثنين فقط، وأنهما يعلمان مسبقاً بالتواطؤ بينهما، بأن أحدهما سيشتري حصة الآخر في نهاية العلاقة التعاقدية، ومع ذلك جاز هذا المخرج، لما كان هذا الاتفاق خارج نص عقد الشركة الأول، وغير مشروط في ضمنه. [وللاستزادة ينظر: معيار الجمع بين العقود ص (655)]. وأجاز معيار البطاقات أن يأخذ البنك مصدر البطاقة رسوماً من التاجر قابل البطاقة، ونص على جواز أن تكون بأكثر من التكلفة الفعلية، بشرط ألا يتحمل حامل البطاقة زيادة جراء ذلك [معايير أيوفي، معيار بطاقات الدفع (61) ص (1152) الفقرة (5/1/2)]، وبهذا أخذت عدد من الهيئات الشرعية، ينظر مثلاً: الضوابط المستخلصة من قرارات الهيئة الشرعية لبنك البلاد، ص (98) الفقرة (334)، فقد أجازت هذا الحسم، سواء بنسبة أم بمبلغ مقطوع.

وهو مرتبط بالوجه السابق، أن التجارة قديماً وحديثاً، وبالأخص المعاصرة منها، قائمة على تركيب العقود وهيكلتها بما يعزز الربح، ويقلل الخطر قدر الإمكان، وذلك بسبب طبيعة الأسواق، وتداخل العلاقات، ومخاطر النقود، والتضخم الذي يضعف قيمتها، وتعقيد التعاملات. ولذلك اتفقت الاجتهادات الجماعية المعاصرة على جواز عدد من منتجات التمويل والتحوط، رغم أن هيكلتها قائمة على هذا المعنى، فهي معقودة بلحاظ عقد مع عقد آخر، لكن لما كانت الجهة منفكة، كان هذا سبباً في إجازتها وانتفاء ما يفسدها، وذلك مثل عقود المرابحة والتورق والسلم الموازي وغيرها من العقود. فإن قصد الاسترباح من العقد الثاني ملحوظ في العقد الأول، ولولاه لما وافق المستثمر على الشراء من الأول، فثبت بهذا أن العائد في ثاني الحال، لا يقدر في صحة المعاملة، ما دامت الجهة منفكة. كما أن الاجتهادات المعاصرة أجازت صوراً من العقود المتوازية، التي لو اجتمعت في جهة واحدة لمنعت، لكنها لما انفكت الجهة واختلفت صفة أطراف العقد، صحت وجازت، وخاصة مع وجود الحاجة الداعية لذلك، ومن صور هذه المسألة: أنه لا يجوز الجمع بين الوكالة والكفالة في عقد واحد، لتنافي مقتضاهما، ولأن اشتراط الضمان على الوكيل بالاستثمار يحول العملية إلى قرض بفائدة ربوية، بسبب ضمان الأصل مع الحصول على عائد الاستثمار، ومع ذلك أجازت المعايير أن يكون الوكيل كفيلاً لمن يتعامل معه، إذا كانت الوكالة بعقد منفصل، فإنه حينئذ يكون كفيلاً مستقلاً، لا بصفته وكيلاً، بحيث لو عزل عن الوكالة تستمر كفالاته [ينظر: معيار الجمع بين العقود، ص (130) الفقرة (2/2/2)].

وفي معيار السلم [ص (281)]، نص في الفقرة (6/2) على أنه "يجوز للمسلم أن يعقد سلماً موازياً مستقلاً مع طرف ثالث، لبيع سلعة مطابقة في مواصفاتها للسلعة التي اشتراها بعقد السلم الأول، وفي هذه الحال يكون المشتري في السلم الأول بائعاً في السلم الثاني، ثم عقب ذلك في الفقرة (6/3) بأنه "لا يجوز ربط عقد سلم بعقد سلم آخر، بل يجب أن يكون كل منهما مستقلاً عن الآخر في جميع حقوقه والتزاماته" اهـ، وهذا يعني أن الهيئة المجموعة من العقدين، لو أنها جمعت في عقد واحد لكانت ممنوعة شرعاً، لكن لما فصلت بعقدين ارتفع المنع، وهذا هو حاصل هيكل "اشترى الآن وادفع لاحقاً". ومثل هذا المخرج ما ذكر في معيار الاستصناع ص (306)، إذ أجاز المعيار الاستصناع الموازي، بأن من المخارج إبرام عقدي استصناع متوازيين.



أطراف عملية التمويل بالدفع الآجل

هناك عدة نماذج تشغيلية تعمل بها شركات الدفع الآجل في الأسواق العالمية، والنموذج المنتشر في المملكة ودول الخليج يعتمد إجراء عملية الدفع الآجل بواسطة ثلاثة أطراف، وهم العميل والمتجر وشركة الدفع الآجل، فيتقدم العميل إلى المتجر ليشتري سلعة معينة، من المتاجر المشهورة في البلد التي هو فيها، أو من منصات التسوق على الإنترنت، مثل منصة (نون) و (شي إن) أو المنصات العالمية الأخرى. فإذا حدد السلعة التي يرغبها، يضغط أيقونة الطلب إلى شركة الدفع الآجل، وهي بدورها تفحص الطلب، وإذا قبلته ستدفع للتاجر الثمن كاملاً، محسوماً منه عمولة متفق عليها نظير هذا التسويق، ويتم الدفع للتاجر بحسب دورة التسوية المتفق عليها معه، ثم تتولى الشركة استيفاء الثمن مقسطاً من العميل، فهي تدفع ثمن السلعة بغض النظر عن مدى التزام العملاء بالدفع، ولا يتعرض التاجر لأي مخاطر إذا تعثر العميل في سداد المبلغ للشركة الوسيطة.

وللعميل أن يدفع الثمن نقداً، أو يختار خدمة الدفع الآجل، وفي هذه الحال الأخيرة سيضغط أيقونة الطلب المخصصة لإحدى شركات الدفع الآجل، وسيختار طريقة سداد المبلغ على دفعات، سواء على ثلاث دفعات أو أربع دفعات، ثم تقوم شركة الدفع الآجل بدورها بدفع الثمن للمتجر.

وهناك أوجه شبه واختلاف بين نموذج الدفع الآجل ونموذج البيع بالتقسيط، فالبيع بالتقسيط (نظام البيع بالتقسيط السعودي، الصادر في 1426/03/04 هـ الموافق : 13/04/2005 م/المادة الأولى): "نوع من أنواع البيوع الآجلة، يتفق بموجبه البائع والمشتري على سداد الثمن مجزأ على دفعات"، على أن هذا النظام قد ألغي في وقت لاحق على صدوره.

يشارك النموذجان بأنهما يوفران السلع والخدمات للعميل، مع إمكان الدفع اللاحق، حتى لو لم يكن قادراً على السداد في وقت إبرام العقد، ويختلفان في أن البيع بالتقسيط يمتاز عادة بأنه أطول أجلاً، ويغطي سعلاً أعلى ثمناً، ولكنه في المقابل يرتب على العميل التزاماً بدفع ثمن أعلى من ثمن السلعة نقداً، وتقتصر العلاقة فيه بين طرفين، البائع والمشتري، في حين تكون الأطراف ثلاثة في نموذج الدفع الآجل، المشتري والتاجر وشركة الدفع الآجل، وفي هذه الحال لا يدفع العميل مبلغاً زائداً على الثمن الأساسي للسلعة، ويمكنه دفع الأقساط بعدة طرق، في حين يقتصر الدفع في البيع بالتقسيط على طرق أقل.



مزايا عملية الدفع الآجل

في هذه الآلية المذكورة سنجد أن أطراف العملية الثلاثة انتفعوا وحصل لهم مقصودهم، فالعميل استفاد الحصول على السلعة التي يحتاجها، في وقت قد لا يملك قيمتها، على أن يدفعها في وقت لاحق، بدون هامش ربح أو فوائد أو رسوم، وتتعهد بعض هذه الشركات - مثل شركة تمارا - بعدم فرض أية رسوم خفية على العميل، [ينظر موقع الشركة على الإنترنت]، وفي التطبيق العملي اشتكى بعض العملاء من أن بعض المتاجر صارت تفرض رسوماً زائدة على السعر الأصلي، إذا اشترى منها العميل عن طريق شركات الدفع الآجل.

ومن المزايا للشراء عن طريق شركات الدفع الآجل أنها تقدم للعميل مبالغ استرداد نقدي، لمن يلتزم بالسداد. يضاف إلى ذلك سهولة الاستفادة من هذه الخدمة، بربط حساب العميل وبطاقته البنكية الائتمانية أو بطاقة مدى بحسابه في شركة الدفع الآجل، ولا يلزم أن يفتح حساباً جديداً، ولا أن يستخرج بطاقة جديدة، فهي توفر عدة طرق للدفع، مثل: (أبل باي، مدى، فيزا، ماستركارد، أمريكان إكسبريس). والتاجر استفاد ازدياد عمليات تنفيذ البيع، وارتفاع القوة الشرائية لعملائه، ومن ثم تحصيل أرباح أكبر على مجموع العمليات الممولة بهذه الطريقة، وكذلك استفادت شركة الدفع الآجل من هامش الفرق بين الثمن المخفض الذي دفعته للتاجر، والثمن الذي تتقاضاه من العميل مقسطاً.

المخاطر التي تصاحب طريقة الدفع الآجل

هذه الطريقة تسهم حالياً في تسهيل حصول الأفراد مباشرة على ما يحتاجون إليه من أجهزة وآلات وملابس ومقتنيات منزلية، وتزيد كمية المبيعات في السوق بشكل كبير، وتعمل على تعزيز القوة الشرائية للأفراد، وتوسيع قدرات المتاجر المتعاملة معها على بيع كميات سلعية وخدمية أكبر، وتساعد على نقل المخاطر من العميل إلى منصة التمويل بالدفع الآجل.

ويلحظ بعض الباحثين أن معظم عملاء هذا النوع من الشركات، هم من الشباب صغار السن نسبياً، وقليل الخبرة، مع أعباء ديون أعلى، ودرجات ائتمان أقل، أي أن دخلهم منخفض، مقارنة بعملاء الائتمان في التمويل التقليدي، ولذلك أصبح المتعثرون في هذا النوع أكثر في الولايات المتحدة الأمريكية، من عملاء البطاقات الائتمانية [Buy now, pay later: a cross-country analysis, Giulio] [Cornelli, BIS Quarterly Review, p61].

ولكون سوق التمويل والائتمان ذا طبيعة خاصة، فقد اتجهت الجهات الإشرافية والرقابية إلى ضبط هذا النشاط لتقليل مخاطر التوسع في الائتمان وتمويل أشخاص قد تكون ملاءتهم ضعيفة، فربما كثرت المديونيات المتعثرة، الأمر الذي ينتج عنه أضراراً تطال الأفراد والأسواق بشكل عام. في حين أن هذه الشركات التي تعمل بطريقة (BNPL) ترى أن طريقته أكثر فعالية واتساعاً وعدالة من صيغ الائتمان الأخرى، كالبطاقات الائتمانية والتمويل الشخصي وتمويل المركبات وغيرها، لارتباطها بحساب العميل وسهولة التعامل بها، خاصة إذا لم تعتمد طريقة الفوائد التأخيرية، فيرى البعض أنها أكثر عدالة من غيرها من هذه الجهة. ورغم ذلك فإنه يجب اتخاذ التدابير الاحترازية من الإفراط في الائتمان، إذ إن هذه الشركات تعرّف المستهلك المسؤول بأنه العميل الذي يلتزم بسداد الأقساط في الوقت المتفق عليه، بغض النظر عن طريقة حصوله على هذه القدرة، حتى ولو أدى به ذلك إلى الاقتراض من جهة أخرى، وهذا أحد المخاطر التي قد تركزها هذه الطريقة، التي تؤدي إلى تطبيع الائتمان الدائم، خاصة أن شريحة العملاء لهذه الخدمة، تلك الأسر ذات الدخل المنخفض، ونلاحظ هنا أن هذه الشركات تتحمل مخاطر التشغيل، ومخاطر تعثر العملاء في سداد مديونياتهم، ولذلك لجأت في بداية الأمر إلى فرض غرامة تأخير على العميل، أو فرض شرط الالتزام بالتبرع في حال المماطلة، إلا أن هذا الشرط لم يستمر العمل به، على الأقل في المملكة العربية السعودية.

ضمانات نشاط شركات الدفع الآجل الإجراءات المتبعة عند تأخر العميل في سداد الفاتورة

عند شراء العميل عن طريق شركة الدفع الآجل، فسيتلقى رسائل تذكيرية منتظمة عبر البريد الإلكتروني والرسائل النصية القصيرة، قبل حلول موعد السداد، لتجنب التأخير في السداد. وإذا لم تتمكن الشركة من تحصيل المدفوعات في تاريخ السداد المستحق، فإنها توقف خدمة الشراء للعميل، حتى يسدد التزاماته المتأخرة، وفي حال تأخر عن الدفع في الموعد المحدد، فإن هذه الشركات تتخذ الإجراءات التي تحفز العميل على سرعة الوفاء، ومن ذلك أنها ترفع بياناته إلى جهات الرقابة على الائتمان، مثل الشركة السعودية للمعلومات الائتمانية (سمة)، وفي هذه الحال سينتشر التقرير الائتماني للعميل، ولن يتمكن من الحصول على أي منتج تمويلي بعد ذلك. وبعض الشركات - خارج المملكة - تفرض رسوم تأخير لصالحها، تحصلها من العميل، وهذا الإجراء غير جائز، بإجماع العلماء، لأنه يندرج في ربا الديون، وبعضها تفرض رسوم تحصيل على العملاء في أسواق خليجية في الإمارات العربية المتحدة والكويت والبحرين وقطر، وأما بالنسبة للعملاء في المملكة العربية السعودية، فقد أعلنت بعض هذه الشركات، بأنها لن تفرض أية رسوم تحصيل على طلباتها، اعتباراً من 16 ديسمبر 2023.

تشتراط الجهات الإشرافية والرقابية عدة شروط لضبط نشاط شركات الدفع الآجل، ولتحقيق عادات الإنفاق المسؤول، فقد حددت المادة (22) من قواعد تنظيم شركات الدفع الآجل، الصادرة عن البنك المركزي السعودي في جمادى الأولى 1445 هـ، سقف التمويل بهذه الطريقة، بألا يتجاوز مجموع التمويل القائم لكل عميل فرد مبلغ (5.000) خمسة آلاف ريال، وألا تتجاوز عدد الأقساط الممنوحة للعميل (12) اثني عشر قسطاً حداً أقصى. كما اشترطت أن تحصل شركات الدفع الآجل على الترخيص اللازم لمزاولة هذا النشاط، وفي المملكة العربية السعودية يشترط البنك المركزي على هذه الشركات تقديم المستندات المطلوبة، وقائمة بالأعضاء المؤسسين والمساهمين، ومقدار حصة كل مؤسس، وتقديم ضمان بنكي غير قابل للإلغاء، كما أن الحد الأدنى لرأس مال الشركة 5.000.000 خمسة ملايين ريال، بالإضافة إلى الالتزام بنظام الشركات، وبمبادئ التمويل المسؤول للأفراد، الصادرة عن البنك المركزي السعودي، ومنها أن تتبع الشركة أسلوباً موضوعياً لتقييم الجدارة الائتمانية للعميل، وتحديد مدى قدرته على السداد، وفحص السجل الائتماني للعميل بعد موافقته، ويطلب منه الإفصاح كتابياً عن أي التزامات ائتمانية أخرى، مثل القروض من جهة العمل والأقارب والأصدقاء، إضافة إلى فحص حساب التاجر، في جملة من الضوابط التي تحد من حالات تعثر العملاء في السداد. ولهذا نجد أن من ضمن شروط عقد بعض شركات الدفع الآجل: "توافق على أنه يجوز للشركة، في أي وقت، إجراء استفسارات عنك، وطلب أي معلومات عنك تطلبها لتزويدك بخدماتها، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر: درجة الائتمان الخاصة بك، أو مؤشر الائتمان، والذي تراه مناسباً من أي مؤسسة مالية، أو مكتب ائتمان، أو وكالة مرجعية (بما في ذلك سمة)، أو أي مصدر آخر ترى أنه ضروري، لتقييم أهليتك لاستخدام خدماتها. وقد يطلب أيضاً درجة الائتمان فيما يتعلق بتمديد أو زيادة حد الإنفاق الخاص بك، أو تجديد الحساب، أو إجراء تحصيل الحساب، أو عند التحقيق في المنازعات" اهـ. وبالإضافة إلى الشروط الأخرى والرخص المطلوبة لهذا النشاط، فإن هذه الضوابط تعمل على تعزيز كفاءة هذه العمليات، وتقليل التعثرات إلى حد كبير.



Wins Rising Business Incent

ng the global
rplay between
tical develop-
surrounding
political ten-
relations con-
spects. Such
r alterations
ificant rami-
consumers.
ence of tech-
e force driv-
id progres-
ation, and
, transform-
duction and
vations offer
ncy and pro-
displacement
ng transform-
e ascent of the
revalence of re-
w employment
bility presents
al talent pool,
disparities and
benefits.
impervious to
onetary policy
, and investor
cket volatility.
ancial systems,
of unforeseen
or effective risk
frameworks to
ute another piv-
omic landscape.
tions give rise to
thcare costs and
aneously, these
re solutions and
ilibrium between
nties bears ex-
onomic growth

حكم عمليات التمويل بالدفع الآجل

الأصل في هذا النوع من المعاملات الحل والجواز، وهو نوع من البيوع بالأجل، وهي جائزة لبقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مَّسْمُومٍ فَاكْتُبُوهُ﴾ [البقرة: 282] ، وعن ابن عباس رضي الله عنه أنه قال: "أشهد أن السلف المضمون إلى أجل مسمى قد أحله الله في كتابه وأذن فيه، ثم قرأ هذه الآية" [ابن قدامة، المغني (4/207)]، وقال الإمام البخاري في صحيحه: "باب شراء النبي ﷺ بالنسيئة، ثم روى بسنده المتصل عن عائشة رضي الله عنها: «أن النبي ﷺ اشترى طعاماً من يهودي إلى أجل، ورهنه درعاً من حديد»، كما روى بسنده عن أنس رضي الله عنه: "أنه مشى إلى النبي ﷺ بخبز شعير وإهالة سنخة، ولقد رهن النبي ﷺ درعاً له بالمدينة عند يهودي، وأخذ منه شعيراً لأهله" [صحيح البخاري (2068-2069)]. فهذه النصوص تفيد مشروعية البيع مع الدفع الآجل، ومع ذلك فلكي تجري هذه العمليات بما لا يخالف الشريعة، ينبغي مراعاة ما يلي:

1. يجب أن يراعى في نموذج العمل للدفع الآجل، المعايير الشرعية لكل عقد على حدة، فتراعى شروط عقد الشراء من التاجر، ثم تراعى شروط عقد بيع السلعة من العميل، ثم شروط استيفاء الأقساط، كما يجب مراعاة شروط الجمع بين العقود.
 2. يجب الابتعاد عن صور الربا، في جميع إجراءات هيكل الدفع الآجل، سواء بين الشركة الوسيطة والتاجر، أو بينها وبين العميل.
 3. يجب أن تقتصر عمليات الدفع الآجل على السلع والخدمات المباحة شرعاً، ولا يجوز تمويل شراء سلع أو خدمات محرمة، وفي حال الشك في شيء من ذلك يجب الرجوع إلى الهيئة الشرعية للشركة.
 4. عند تمويل عمليات شراء الذهب والفضة والنقود، فيجب أن تنفذ العملية نقداً، مع مراعاة التقابض وشروط الصرف، وإذا طرأ إشكال في إحدى الصيغ فيرجع إلى الهيئة الشرعية للشركة.
 5. يجب على شركة الدفع الآجل التحقق من ملاءمة العملية للعميل، من حيث ملاءمته المالية، ومجموع دخله والمديونية التي يتحملها، وذلك تجنباً لتعثر المالي للعملاء، جراء تراكم المديونيات، بسبب سهولة الحصول على هذا النوع من التمويل.
- على أنه لا مانع من تفاوت الهيكلة لعمليات التمويل، إذ الأصل في المعاملات الإباحة، ولا يمنع منها شيء إلا ما يتضمن عنصراً محرماً، سواء في شروط العقد، كالشروط الربوية والغرر، أو في محل العقد، كتمويل السلع المحرمة شرعاً. يُنظر للاستزادة: نص قرار المجلس الاستشاري الشرعي للبنك المركزي الماليزي بشأن تسهيلات الدفع الآجل (BNPL) في 26 يونيو 2023م

Better Improv Success

The global econ-
a complex and
marked by a ser-
tors influencing
into the nuances
trends, it becom-
faceted understand-
ing the broader e-
One of the ke-
global economy
market sentiment
opments. Uncer-
national trade
sions, and shift
continue to shap-
The resulting
form of trade di-
vestment flow
tions for busine-
Technology
found influenc-
The rapid advan-
gence, automat-
shaping indust-
modes of produ-
While these
nities for incre-
tivity, they als-
job displaceme-
The labor r-
transformatio-
The rise of
creasing prev-
created new
This flexibilit-
challenges, a-
cess a global
exacerbating
ing tradition-
Markets,
fluctuations.
policy decis-
investor sen-
ket volatilit-
financial sy-

مسألة اشتراط غرامة التأخير على المدين المماطل

إذا اشترى العميل بواسطة شركة الدفع الآجل فإنه يعد بذلك بذلك مديناً لتلك الشركة، وتترتب على علاقته بالشركة أحكام الدائن والمدين، واتفق أهل العلم المعاصرون على عدم جواز غرامة التأخير في سداد الديون، وهو ما يعرف بالشرط الجزائي على التأخر في سداد الديون، وقد اتفق الفقهاء على أن الديون لا تقضى إلا بأمثالها [السرخسي، المبسوط (11/123)]، وأنه لا تجوز الزيادة في مقدار الدين في مقابل التأخر في السداد، كما لا يجوز اشتراط التعويض المالي نقداً أو عيناً، لصالح الدائن، وهو ما يسمى الشرط الجزائي في الديون، وسواء أكان التعويض عن الكسب الفائت والفرصة الضائعة، أم عن تغير قيمة العملة، وسواء أكان ذلك عن طريق الشرط العقدي أم عن طريق القضاء، قال الإمام ابن المنذر: "أجمعوا على أن المسلف إذا شرط على المستسلف زيادة أو هدية، فأسلف على ذلك، أن أخذ الزيادة على ذلك ربا" [ابن قدامة، المغني (6/436)]، وهذا المعنى مستقر في الاجتهاد الفقهي المعاصر، وبه صدرت قرارات المجمع الفقهية³، وفتاوى الهيئات الشرعية للبنوك الإسلامية، والمعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة في عدة معايير أصدرتها. وقد جاء في قرار مجمع الفقه الدولي بجدة، بخصوص عقد السلم رقم 85 (9/2) ما نصه: (لا يجوز الشرط الجزائي عن التأخير في تسليم المسلم فيه؛ لأنه عبارة عن دين، ولا يجوز اشتراط الزيادة في الديون عند التأخير)، وجاء في قراره في الشرط الجزائي رقم 109 (12/3) ما نصه: (يجوز أن يكون الشرط الجزائي في جميع العقود المالية، ما عدا العقود التي يكون الالتزام الأصلي فيها ديناً، فإن هذا من الربا الصريح، وبناء على هذا لا يجوز الشرط الجزائي -مثلاً- في البيع بالتقسيط بسبب تأخر المدين عن سداد الأقساط المتبقية سواء كان بسبب الإعسار، أو المماطلة، ولا يجوز في عقد الاستصناع بالنسبة للمستصنع إذا تأخر في أداء ما عليه). كما جاء في قراره بشأن البيع بالتقسيط رقم 51 (6/2) ما نصه: (ثالثاً: إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد المحدد فلا يجوز إلزامه أي زيادة على الدين بشرط سابق، أو بدون شرط، لأن ذلك ربا محرم. رابعاً: يحرم على المدين المليء أن يماطل في أداء ما حل من الأقساط، ومع ذلك لا يجوز شرعاً اشتراط التعويض في حالة التأخر عن الأداء)، ومع ذلك فقد أجاز المجمع تحميل المدين المماطل المصروفات القضائية [وينظر أيضاً: قرار المجمع رقم: 133 (14/7) بشأن مشكلة المتأخرات في المؤسسات المالية الإسلامية، في ذي القعدة 1423هـ]. ولهذا فلا بد أن تراعى هذه القواعد في الحلول والبدائل التي تعالج مشكلة تعثر العملاء عن سداد مديونياتهم، أو مماطلتهم في الوفاء بالأقساط المستحقة عليهم.

مسألة اشتراط التزام المماطل بالتبرع

ذكرنا آنفاً معالجة المديونية، بفرض غرامة تأخير يأخذها الدائن لنفسه، فأما إذا كان يصرف هذه الغرامة في وجوه الخير، فقد اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم عقوبة المدين المماطل، بالتزامه أو إلزامه بدفع غرامة مالية للجهات الخيرية في حال تأخره في الوفاء بالأقساط؛ على قولين:

القول الأول

عدم جواز شرط الالتزام بالتبرع عند التأخر في سداد الديون، يصرف للجهات الخيرية.

وبهذا صدرت فتوى اللجنة الدائمة للفتوى في المملكة العربية السعودية (برقم 299998 بتاريخ 9/4/1445 هـ)، وهو قول لبعض المعاصرين، كالدكتور أحمد فهمي أبو سنة، والدكتور رفيق المصري.

القول الثاني

جواز شرط الالتزام بالتبرع عند التأخر في سداد الديون، وتصرف في جهات الخير، وهذا قول لبعض الفقهاء المعاصرين، منهم: الدكتور محمد تقي العثماني، والدكتور وهبة الزحيلي، والدكتور عثمان شبير، والدكتور محمد أنس الزرقا، والدكتور محمد القري، وإليه ذهب العديد من الهيئات الشرعية لمؤسسات التمويل، وهو ما قرره المعايير الشرعية الصادرة من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، ففي معيار المدين المماطل ورد ما نصه: "يجوز أن ينص في عقود المداينة، مثل المرابحة، على التزام المدين عند المماطلة بالتصدق بمبلغ أو نسبة، بشرط أن يصرف ذلك في وجوه البر، بالتنسيق مع هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة". هكذا عبر المعيار بالالتزام بالتصدق، وبعضهم يعبر بالغرامة، ومصرفها وجوه البر، ففي فتاوى ندوة البركة الثانية عشرة ما نصه: "يجوز اشتراط غرامة مقطوعة، وبنسبة محددة على المبلغ والفترة، في حال تأخر حامل البطاقة عن السداد دون عذر مشروع، وذلك على أساس صرف هذه الغرامة في وجوه البر، ولا يتملكها مستحق المبلغ". اهـ، وبعضهم يعبر بدفع مبلغ من المال، وهي الصيغة التي اختارها مؤتمر المستجندات الفقهية الأول بشأن الشرط الجزائي المنعقد في عمان عام 1414هـ؛ ففي نص قراره: "يجوز أن يشترط على المدين دفع مبلغ من المال ليصرف في وجوه البر، إذا تأخر عن سداد الدين بدون عذر مقبول" اهـ. وجاء في نظام مراقبة شركات التمويل في المملكة العربية السعودية، في المادة (الخامسة والثلاثين/أ) ما نصه: "يعاقب كل من ثبتت مماطلته في الوفاء بدينه بغرامة مالية، على ألا تتجاوز تلك الغرامة ضعف ربح الالتزام محل المماطلة لمدتها، وتكرر العقوبة بتكرار المماطلة، وتودع الغرامة في حساب الجهة المشرفة على الجمعيات الأهلية، وتخصص لدعم جمعيات النفع العام" اهـ.

تعقيب

لما كانت هذه المسألة من مسائل الخلاف، التي أثارت جدلاً في الوسط العلمي، وكثر السؤال عنها من عملاء مؤسسات التمويل، فمن المناسب البحث عن بدائل لهذا الشرط، ومن تلك البدائل الشرعية المختصة بشركات اشتراك الآن وادفع لاحقاً أن تبرم المؤسسة عقد مرابحة للأمر بالشراء مع العميل، بحيث تشتري المؤسسة السلعة من التاجر، ويعد أن تدخل في ضمانها، تعيد بيعها على العميل بهامش ربح يتفق عليه، وهذا الهامش الربحي سيعوض جزءاً من الفاقد الائتماني الذي تتعرض له المؤسسة بسبب تخلف بعض العملاء عن سداد الأقساط.

بدائل أخرى

1. الاتفاق على أدوات تسوية تحوطية: يمكن تضمين العقد بنوداً تحمي الجهة الائتمانية من تعثر المدين، مثل الضمانات البنكية، أو ضمانات الأداء، أو الرهن، أو التنازل عن أصول مالية، أو عقود التأمين.
2. التنوع في طرق الدفع: ينبغي على الجهة الائتمانية أن توفر للعملاء طرق دفع متعددة للديون المستحقة، مثل التسديد الإلكتروني من داخل التطبيقات، أو الربط بشبكة السداد البنكي، أو التحويل البنكي، أو المقاصة النقدية، لتقليل مخاطر الانتظار الطويل وتأخر الدفع، فإن الثابت أن تنوع وسائل الدفع يقلل هامش المخاطر الائتمانية.
3. التواصل والمتابعة مع العميل: من الوسائل التي تشجع العميل على الالتزام بسداد الدين، حسن التواصل من الجهة الدائنة، وإرسال رسائل بصياغة جيدة.
4. حلول الأقساط: يوضع شرط جزائي في العقد، بحيث إذا تأخر العميل في السداد، تحل عليه عدد من الأقساط المستقبلية تساوي تلك التي تأخر في سدادها، وهذا إجراء استثنائي، يتوافق مع المعايير الشرعية، والأنظمة السائدة في المملكة العربية السعودية.
5. وضع خطة موازية: للتعامل مع تعثر العملاء في السداد، ووضع تصور لتسوية متوافقة مع المعايير الشرعية، والقوانين السائدة، مثل تخفيض المديونية في مقابل السداد المعجل وغيره.
6. اشتراط كفيل غارم، يضمن حسن أداء العميل.
7. إدراج اسم العميل المماطل في القائمة السوداء للعملاء المتعثرين، ورفع بياناته على جهات التقييم الائتماني مثل الشركة السعودية للمعلومات الائتمانية (سمة) (Simah).
8. رفع الدعوى القضائية، ومطالبة المماطل بسداد المديونية بلا تأخر.



عن دار المراجعة الشرعية

منذ بداياتنا في 2005م، نمت محفظة عملائنا لتشمل أكثر من 100 شركة تتوزع أنشطتها على عدة قطاعات، كما قمنا من خلال فرقنا الـ 5 المتعددة التخصصات باعتماد ما يزيد عن 50 ألف برنامج للمعاملات، ناهيك عن تكويننا لشبكة المستشارين الشرعيين التي تضم 34 عالما شرعيا من 17 دولة، وعلى صعيد خدمات التدقيق الشرعي والاستشارات الشرعية مستمرون بفضل الله تعالى في التحسّن لخدم الأعمال التجارية المحلية والدولية ونساعدها في الحفاظ على التوافق مع الضوابط والمعايير الشرعية.

يمنحنا المزيج العلمي من المعرفة بالسوق الدولية والمحلية والتخصص الشرعي المتنوع ميزة في مجال الخدمات الاستشارية الشرعية في دول مجلس التعاون الخليجي وخارجها. كما إن نطاق وقيمة خدماتنا، والمساعدة التي نقدمها في دعم بناء اقتصاد إسلامي مزدهر، يدفعنا للعمل الدؤوب وبذل المزيد.

مستقبل الاستشارات والتدقيق الشرعي مستقبلي مثير، ونحن محظوظون بكوننا جزءاً من هذا العمل!