

استثمار المستقبل
FUTURE INVESTMENT
متخصصون في الأوقاف والمصايا



بنك الجزيرة
BANK ALJAZIRA



الخيارات التمويلية للقطاع غير الربحي



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الفريق الإشرافي

- د. فهد بن علي العليان
م. سلطان بن محمد الدويش
أ. إبراهيم بن عبدالعزيز الخميس
أ. رشود بن عبدالرحمن الكلثم
أ. علي بن سعد العمري

الباحث

- د. عثمان ظهير مغل

فريق التحكيم

- د. إبراهيم بن محمد العتيبي
متخصص في فقه المعاملات المالية
د. فيصل بن عبدالله الشريف
متخصص في المصرفية الإسلامية
أ. محمد بن صالح العمرو
مستشار شرعي وقانوني

مدير المشروع

- أ. عبدالله بن إبراهيم الجاسر

التصميم والإخراج

- أ. معاذ عبدالخالق

شركة استثمار المستقبل ، ١٤٤٥ هـ

شركة استثمار المستقبل
الخيارات التمويلية للقطاع غير الربحي. / شركة استثمار
المستقبل - ط. ١. - الرياض ، ١٤٤٥ هـ.
٨٠ ص. ٤. .سم

رقم الإيداع: ١٤٤٥/٤٩٥٨
ردمك: ٨-٨٢٣٦-٠٣-٦٠٣-٩٧٨



في سبيل نشر العلم والمعرفة
ودعم وتمكين القطاع غير
الربحي؛ يهديكم بنك الجزيرة
هذا الإصدار داعماً ومساهمًا
في نشره .

الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لبنك الجزيرة
نايف بن عبدالكريم عبدالكريم



المحتويات

6	المحتويات
9	المقدمة
10	مفهوم التمويل، والفرق بينه وبين الاستثمار
10	التمويل لغة:
10	التمويل عند الاقتصاديين والماليين:
10	أقسام التمويل:
12	المصطلحات ذات العلاقة
12	مصطلح القرض:
12	مصطلح القرض التقليدي:
12	مصطلح الاستثمار:
13	فوائد التمويل
14	مخاطر التمويل
17	إشارات شرعية مهمة في التمويل
19	أبرز الممارسات الدولية في مجال تمويل القطاع غير الربحي
20	النتائج المستخلصة من تجارب الدول العالمية:
21	سوق تمويل القطاع غير الربحي في المملكة العربية السعودية
21	الممولون (جهات حكومية - خاصة - ربحية):
23	التمولون:
24	المنتجات:
26	أبرز صيغ التمويل الشائعة
26	أولاً: التمويل بالمرابحة
31	ثانياً: التمويل بالتورق

36.....	ثالثاً: التمويل بالإجارة.....
42.....	رابعاً: التمويل بالاستصناع
46.....	خامساً: التمويل بالمشاركة.....
49.....	المنتجات التمويلية القائمة على صيغة المشاركة.....
52.....	أهم منتجات تمويلية ريادية «مبتكرة» للقطاع غير الربحي.....
52.....	أولاً: التمويل مقابل الضمان الحكومي أو المؤسسي.....
55.....	ثانياً: التمويل متناهي الصغر.....
59.....	ثالثاً: التمويل بالصكوك.....
66.....	رابعاً: منصات التمويل الجماعي.....
69.....	خامساً: التمويل من مبالغ غرامات التأخير.....
71.....	سادساً: القرض الحسن مع رسوم الدراسات الائتمانية.....
73.....	سابعاً: الإقراض من أموال الزكاة.....
75.....	الخاتمة.....
75.....	أهم أفكار الدراسة ونتائجها:.....
76.....	التوصيات:.....
77.....	المصادر والمراجع.....





المقدمة

الحمد لله حمداً كثيراً طيباً مباركاً فيه كما يحب ربنا ويرضى، والصلاة والسلام على عبد الله المصطفى، ونبيه المجتبي، ورسوله المرتضى، وآله وصحبه ومن اقتفى، وبعد:

فيشكل التمويل للقطاع غير الربحي عصباً رئيساً في تعزيز كفاءة وفعالية أعمال المؤسسات العاملة في القطاع، وخدمة المتعاملين معها، وتحقيقاً لذلك جاءت هذه الدراسة بعنوان: (تمويل القطاع غير الربحي «خيارات مقترحة»)، وما يتعلق بها من أحكام. وتهدف هذه الدراسة إلى بيان الممارسات الدولية في مجال تمويل القطاع غير الربحي، وسوق تمويل القطاع غير الربحي في المملكة العربية السعودية، وأبرز صيغ التمويل الشائعة، ومنتجات تمويلية ريادية مبتكرة للقطاع غير الربحي، تعزيزاً لدور القطاع غير الربحي في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالمملكة العربية السعودية؛ لزيادة مساهمته في الناتج المحلي تحقيقاً لرؤية المملكة 2030م.

وما كُتِبَ في هذه الورقات إنما هو رأيٌ للباحث الذي اجتهد بجهد المتواضع؛ لبيان المسألة وتحريرها، ومن ثم استجلاء الحكم الفقهي والرأي القانوني فيها، والذي يُهم هذا القطاع -القطاع غير الربحي- والمتعاملين معه؛ لذا فإن الأمانة الشرعية تقتضي من أهل الاختصاص: النصح، وبيان الرأي.



مفهوم التمويل، والفرق بينه وبين الاستثمار

التمويل لغة:

الميم والواو واللام كلمة واحدة، هي تَمَوَّل الرَّجُلُ: اتَّخَذَ مَالاً وَمَالَ يَمَالُ: كَثُرَ مَالُهُ⁽¹⁾، وتموَّل تعني كذلك أنه صار ذا مال، وموَّله غيره تمويلاً⁽²⁾.

التمويل عند الاقتصاديين والماليين:

جاء في القاموس الاقتصادي: عندما تريد منشأة زيادة طاقتها الإنتاجية أو إنتاج مادة جديدة أو إعادة تنظيم أجهزتها؛ فإنها تضع برنامجاً يعتمد على الناحيتين التاليتين: ناحية مادية: أي حصر كل الوسائل المادية الضرورية لإنجاح المشروع: عدد وطبيعة الأبنية، والآلات، والأشغال، والأيدي العاملة ... إلخ، وناحية مالية: تتضمن كلفة ومصدر الأموال وكيفية استعمالها، وهذه الناحية تسمى بالتمويل⁽³⁾، وعليه فإن التمويل في الاصطلاح الاقتصادي يعني التغطية المالية لأي مشروع.

وقد ذكر الاقتصاديون والماليون عدة تعريفات للتمويل، وتُعتبر في الغالب تعريفات متشابهة في المضمون، وتعرف التمويل بأنه: الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها⁽⁴⁾. وبهذا الاعتبار فإن الشخص الذي يرغب في الحصول على التمويل لا ينعصر في الشخصية الطبيعية فقط، بل يشمل ذلك الشخصية الاعتبارية، وكذلك الدُّوَل.

أقسام التمويل:

للمويل تقسيمات مختلفة من حيث الحجم، والمصدر، والملكية، والإشراف والتوجيه: لكن التقسيم المستعمل عادة هو الذي يكون حسب المدة أو الأجل، ويمكن تقسيم التمويل بهذا

(1) معجم مقاييس اللغة مادة (مول) (285/5).

(2) ينظر: الصحاح مادة (مول) (1822/4).

(3) القاموس الاقتصادي للدكتور/ محمد بشير عليّة ص: 127، بتصرف يسير.

(4) مبادئ التمويل طارق الحاج ص: 21.

الاعتبار إلى ثلاثة أنواع:

النوع الأول: التمويل قصير الأجل: ومدته من سنة واحدة في الغالب إلى سنتين كحد أقصى، وإن كان بعض الاقتصاديين يجعل هذا الحد هو ثمانية عشر شهراً فقط، أما الحد الأدنى فيمكن أن يصل إلى يوم واحد.

النوع الثاني: التمويل متوسط الأجل: ومدته من سنتين إلى خمس سنوات.

النوع الثالث: التمويل طويل الأجل: ومدته تزيد عن الخمس سنوات، وليس له حد أقصى إذ يمكن أن يصل إلى عشرين سنة وأكثر.

فهذه نبذة موجزة عن مفهوم التمويل وأنواعه في العلوم الاقتصادية والمالية؛ وقد تم بيانها بهدف معرفة بعض الأبعاد الفنية التي تُعين على تصوير المسائل الشرعية ذات العلاقة في هذه الدراسة.

وأما الاستثمار فهو تنمية المال، وعليه فإنه يُعتبر ثمر المال ونمائه في أي قطاع من القطاعات الإنتاجية، سواء كان ذلك في التجارة أو الصناعة أو غيرها من الأنشطة الاقتصادية الأخرى، فالتطور يبدأ من تغطية أولويات المجتمع ككل ثم التوجه إلى الكماليات، فالاستثمار له طبيعة خاصة ومميزة لا تقتصر على تنمية رأس المال فقط، بل يتعداها إلى تنمية القدرات، والطاقات البشرية، والسعي إلى تحقيق التطور الاقتصادي⁽¹⁾.

إذاً نخلص مما سبق أن التمويل هو الحصول على المبلغ من جهة تمويلية لمدة زمنية معينة، وبسعر ربح متفق عليه، وأما الاستثمار فهو عملية بحث عن مستثمر لديه رغبة بالاستثمار في مشروع معين بأمواله، وبنسبة ربح معينة.

(1) ينظر: الأسس والقواعد النظرية للمالية الإسلامية، للدكتور/ زيد الخير ميلود، ص: 3، بحث مقدم للملتقى الدولي الأول: الاقتصاد الإسلامي الواقع ورهانات المستقبل.



المصطلحات ذات العلاقة

مصطلح القرض:

القرض هو: «عبارة عن دفع مال مثلي لآخر ليرد بدله، الغرض منه أصالة معونة المقترض، وتفريج كربته بمنحه منافع المال المقرض مجاناً مدة من الزمن، ولا يجوز أن يكون سبيلاً للاسترباح وتنمية رأس مال المقرض»⁽¹⁾.

مصطلح القرض التقليدي⁽²⁾:

القرض التقليدي يراد به المال الذي يُقدّمه أحد الأطراف لطرف آخر مقابل سداد مبلغ قيمة القرض مستقبلاً إلى جانب الفائدة أو أي رسوم مالية أخرى، ويُمكن أن يصدر القرض عن الأفراد، أو الشركات، أو المؤسسات المالية، أو الحكومات، ويذكرون بأن هذه القروض تهدف إلى زيادة إجمالي النقود في الاقتصاد، وفتح أبواب المنافسة، وتوسيع العمليات التجارية، وتُشكّل الفائدة والرسوم المالية إحدى المصادر الرئيسية لإيرادات مجموعة واسعة من المؤسسات المالية كالبنوك، وكذلك مصدراً لإيرادات بعض تجار التجزئة⁽³⁾.

مصطلح الاستثمار:

يعرف الاستثمار بأنه: «طلب تنمية المال وتكثيره على الوجه المشروع»، وهو عند الاقتصاديين: «التخلي عن أموال يمتلكها الفرد في لحظة زمنية معينة، ولفترة من الزمن، بقصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوضه عن القيمة الحالية للأموال المستثمرة»⁽⁴⁾.

(1) موسوعة فقه المعاملات، لمجموعة من المؤلفين، (621/1).

(2) ويقصد بذلك القرض الربوي.

(3) لمزيد من الاطلاع يمكن الرجوع إلى الرابط الآتي: <https://www.investopedia.com/terms/l/loan.asp>

(4) صوك الوكالة بالاستثمار، للدكتور/ عبدالقادر الجبرتي، ص: 32. وانظر لتعريف هيئة سوق المالية:

<https://cma.org.sa/Awareness/InvestmentBasics/Pages/Investment.aspx>

فوائد التمويل

التمويل له فوائد ومزايا عديدة بصفة عامة، ولعل من أهمها: معالجة التذبذب في التدفقات المالية، وتسريع وصول المؤسسات غير الربحية للاستدامة المالية من خلال تملك أصول مدرة، كما أنه يمثل رافعة مالية مهمة إذا استُخدم في الوقت المناسب وبالطريقة الصحيحة، فهو يتميز بقدرته على منح الأموال القادرة على تسريع المشروع وتحقيق العوائد، ونمواً في حقوق الملكية الخاصة بالتمول، والحفاظ على قيمة النقود، وتوفير وظائف مما تساهم في القضاء على البطالة، وتحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم كتوفير السكن ونحو ذلك.

وتحديداً يمكن تلخيص فوائد التمويل للقطاعات غير الربحية على النحو التالي:

1. يساعد التمويل المناسب المؤسسات غير الربحية على تحسين الخدمات التي تقدمها، مما يؤدي إلى تحسين جودة الحياة للأفراد والمجتمعات بشكل عام.
2. يمكن للتمويل أن يساعد على تعزيز التنمية المجتمعية من خلال تمكين المؤسسات غير الربحية من تقديم خدمات تعزز التعليم والصحة والبيئة والثقافة، وتعزيز النمو الاقتصادي والاجتماعي.
3. دعم الابتكار والإبداع في المؤسسات غير الربحية، مما يؤدي إلى تطوير حلول جديدة للمشكلات الاجتماعية والبيئية والثقافية.
4. يمكن للتمويل أن يشجع المساهمة الاجتماعية من خلال تمكين المؤسسات غير الربحية من تقديم الخدمات مجاناً أو بأسعار مخفضة للأفراد الذين يحتاجون إليها.
5. يساعد التمويل في تحسين فرص العمل في المؤسسات غير الربحية، مما يساعد على تخفيف الفقر وتحسين جودة الحياة للأفراد والمجتمعات.

بشكل عام، يمكن للتمويل المناسب أن يساعد على تحسين جودة الحياة للأفراد والمجتمعات، وتعزيز التنمية المجتمعية والاقتصادية، وتشجيع الابتكار والإبداع، وتحسين فرص العمل، وهذا يجعل التمويل للقطاعات غير الربحية مهمًا للغاية.

مخاطر التمويل

إن القطاع غير الربحي يواجه صعوبات عديدة عند بحثه عن التمويل المناسب، ومن تلك الصعوبات:

- أ. ارتفاع تكلفة التمويل نتيجة تصنيفه بأنه قطاع عالي المخاطر.
- ب. عدم استقرار مصادر الإيرادات للمؤسسات غير الربحية والتي قد تعرضها للانكشاف والعجز عن الوفاء بالدين.
- ج. بالإضافة إلى وجود عوائق شرعية أو نظامية في رهن الأصول ونحوها من الضمانات. وعلى الرغم من أن التمويل يمكن أن يكون مفيدًا للقطاعات غير الربحية، إلا أن هناك بعض المخاطر التي يجب أن يكون المستثمرون والمانحون على علم بها، ومن بين هذه المخاطر:
 1. عدم الاستدامة المالية: يمكن للمؤسسات غير الربحية أن تعتمد بشكل كبير على التمويل الخارجي، وتجد صعوبة في توليد الدخل الذي يمكن أن يدعم استدامة مشاريعها المستقبلية.
 2. الاعتماد على مصادر تمويل محدودة: قد تواجه المؤسسات غير الربحية صعوبة في الحصول على التمويل اللازم لتنفيذ مشاريعها طويلة الأجل؛ وبالتالي قد يؤثر هذا على القدرة الفعلية لتلك المؤسسات على تحقيق أهدافها، خاصة فيما لو أصبح التمويل هو المصدر الأساسي للأموال لدى المؤسسة غير الربحية.
 3. الضغوط المالية: تواجه المؤسسات غير الربحية ضغوط مالية في حال عدم قدرتها على سداد التمويل، خاصة وأن تلك الجهات في الأصل قد جرى العمل لديها على

استلام أموال تبرعات ليس عليها التزام سدادها، وفي حال عدم تحقيق المؤسسات غير الربحية النتائج المتوقعة والتي لأجلها حصلت على تمويل قد تقع تحت مخاطر عالية؛ ومن ذلك فقدان المؤسسة لعدد من أصولها المضمونة.

وبشكل عام، فإنه يجب على المستثمرين والمانحين تقييم المخاطر والفرص المتاحة قبل الاستثمار في المؤسسات.

أما بالنسبة لطالب التمويل فإن قرار الاختيار لأي مشروع يهدف بالدرجة الأولى إلى توليد الأرباح فإنه لا يخلو من المخاطر، وأهمها: الأعباء المالية التي يتحملها الممول، لهذا يجب عليه الموازنة بين شروط الممول والأرباح المتوقعة من المشروع، بدراسة نسب الاسترداد التي تقيس مدى قدرة أموال التمويل على توليد الأرباح؛ حتى يستطيع مواجهة التزاماته تجاه الممول عند حلول آجال الاستحقاق، هذا من حيث الجملة، أما من حيث التفصيل فإن أي تمويل يحصل عليه الممول لأجل مشروع ما، تعثره مخاطر لا تتعلق بذات التمويل؛ وإنما في بيئة المشروع الذي أخذ التمويل لأجله، ومن هذه المخاطر⁽¹⁾:

1. الخطر القانوني:

وهو يختص بحالة المشروع الممول ونشاطه وعلاقته مع الاقتصاديين والدولة والتنظيمات، وتتمثل في التأكد من توافق نشاط الممول المنصوص عليه في السجل التجاري مع المعروف في نظام الممول، وكذلك التأكد من مسيرة الممول وصلاحيته في التعامل مع الممول لطلب التمويلات، ومنح الضمانات، وغير ذلك من التعاملات.

(1) ينظر: المفاضلة بين مصادر التمويل، لمعروف هشام، ص: 28 - 29.

2. الخطر البشري:

يتعلق هذا الخطر بالعملية الإنتاجية؛ كتوفير وسائل الإنتاج بصفة دائمة ومستمرة، والأيدي العاملة، وتوافق المنتج لمتطلبات السوق، وتوفير الوظائف بين العمال، فكل ذلك يجب أن يكون متوازناً، كما يجب مراقبة عملية الإنتاج والعمال.

3. الخطر المالي:

وهو متعلق بالموارد المتاحة للمتمول، والوسائل الداخلية والخارجية؛ والمتمثلة في الديون القصيرة وطويلة المدى، وعجز أو عدم قدرة المتمول على تسديد المبالغ المالية إلى أصحابها عند طلبها.

4. الخطر الاقتصادي:

وينقسم إلى نوعين أساسيين هما:

أ. خطر عدم كفاية الموارد اللازمة لإتمام المشروع والتي تتسبب في توقف العمل، وفي نفس الوقت ارتفاع تكاليف الإنجاز.

ب. خطر تدهور حجم الطلب على المنتج النهائي أي انخفاض رقم الطلبات على الإنتاج التام الصنع للمتمول، ويعود ذلك إلى عدة أسباب منها: سوء التقدير لرغبات واحتياجات المستهلكين بسبب نقص الخبرة وقلة المعلومات، والمنافسة الكبيرة في السوق، ووجود نقص في السلعة المنتجة، أي أنّ السلعة المنتجة لا تعمل أو لا تكون صالحة إلا بوجود سلعة مكملة لها.

5. خطر عدم الالتزام بالشريعة:

والمراد به: وقوع الممول في مخالفة شرعية قد ينتج عنها بطلان العقد؛ وبالتالي يقع في عدة مخاطر، منها:

أ. سمعة الجهة الممولة؛ فإنه بوقوعها في مخالفة شرعية فإن ذلك يؤثر على سمعتها لدى العملاء.

ب. خسارة الأرباح المتعلقة بتلك المعاملة، إذ أنه قد تستدعي المخالفة تطهير الدخل المحرم الناتج عن عملية التمويل.

ومن جهة طالب التمويل خاصة إذا كان أحد مؤسسات القطاع غير الربحي فإنه في الغالب يكون وقفاً أو جهة خيرية والأصل في عمله كله رضا الله تعالى؛ وعليه فإن وقوعه في مخالفة للشريعة فيه قدح في عمله، وقد تترتب عليها مخاطر سمعة على مدير الجهة أو ناظر الوقف ومن في حكمه.

ومن خلال ما سبق نتوصل إلى أنه يجب ألا يتم تمويل المتمول بطريقة عشوائية؛ بل لا بد من دراسة واسعة من المتخصصين يبنون دراستهم بتحليل الأخطار المحتمل الوقوع فيها، وطرق الحد منها، وآليات التعامل معها.

إشارات شرعية مهمة في التمويل

يهتم التمويل الإسلامي بتوظيف الأموال في المجالات الاقتصادية المختلفة المتوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، وذلك يُمَثِّل الهدف الأساسي من وجود الجهات التمويلية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويكمن هدفها الرئيس في تحقيق الربح، وتنمية الموارد النقدية بشقيها (الذاتية والخارجية)، وكسب السمعة الجيدة في السوق باعتبارها عامل جذب وأمان للعملاء، ومن أبرز الإشارات الشرعية المهمة في التمويل هي:

1. اجتناب المحرمات والمنهيات الشرعية في باب المعاملات التمويلية بيعاً وشراءً وتأجيراً واستئجاراً ومضاربةً ومشاركةً؛ كالابتعاد عن الربا، والغرر، والغش، والاحتكار، والميسر.
2. اعتماد العمل والسلع والمنافع مصدراً أساسياً للعوائد، وربط الربح بالضمان.
3. وضع معايير لإدارة المخاطر والمجازفات التي تنطوي عليها عقود التمويل، بحيث تبقىها في إطار الاستثمارات الآمنة، والمتوافقة مع أحكام الشريعة.

ومما يجب أن تهتم به مؤسسات القطاع غير الربحي عند قرارها الحصول على تمويل، أن يكون التمويل الذي تحصل عليه متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية، فإن الله تعالى يمحق البركة في الربا، ومن أجل ذلك لا بد من أن تتأكد المؤسسة من عدة أمور أهمها:

1. أن تكون صيغة التمويل متوافقة مع الشريعة؛ وذلك من خلال التأكد من وجود لجنة شرعية مرجعية للممّول تشرف على أعماله؛ لضمان توافقه مع الشريعة في تمويلاته وعقوده بصورة مستمرة.
2. أن تكون جميع الحقوق والالتزامات على طرفي التمويل واضحة ومذكورة بصراحة في مستندات التمويل ودون إجمال؛ وذلك تجنباً للنزاعات أو الإخلال في أداء الالتزامات.
3. يستحسن أن يكون لدى الجهة غير الربحية مستشار شرعي أو لجنة شرعية أو تتعاقد مع مكتب استشاري؛ للإشراف على عمليات التمويل التي تقرر الجهة الدخول فيها، وتتأكد من التزام الجهة غير الربحية من عدم دخولها في عمليات تمويل لا تتوافق مع الشريعة.
4. طلب الفتوى أو الشهادة الشرعية التي تنص على جواز المنتج، وهذا يكون بشكل خاص لدى المؤسسات المالية التي تقدم خدمات متوافقة مع الضوابط الشرعية وخدمات ربوية «تقليدية».

أبرز الممارسات الدولية في مجال تمويل القطاع غير الربحي

بعد الاطلاع على الدراسة المعدة من قِبَل غرفة الرياض بعنوان: «دور القطاع غير الربحي في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المملكة العربية السعودية»⁽¹⁾، نجد أنها أشارت إلى أفضل الممارسات العالمية والإقليمية، ويمكن بيانها في الجدول الآتي:

الدولة	الناتج المحلي	مؤشر التقدم الاجتماعي	قوة اقتصادية ومصدر من مصادر التوظيف الرئيسية	المساهمة في إجمالي الناتج المحلي	نسبة المتطوعين من إجمالي نسبة القوى العاملة في القطاع	مصادر الإيرادات		
						مبيعات خاصة	دعم حكومي	مصادر خيرية
الولايات المتحدة	315,02 تريليون دولار	52	%71	%5.5	%94	%65	%03	%41
فرنسا	497,2 تريليون دولار	61	%03.11	%9.2	%14	%36	%82	%9
البرتغال	269,732 مليار دولار	42	%06.9	%2.2	%94	%13	%04	%91
بلجيكا	550.635 مليار دولار	71	%08.81	%1.6	%73	%24	%84	%01
نيوزيلندا	799.502 مليار دولار	01	%03.21	%5.5	%05	%36	%11	%02 و %6 مصادر أخرى
الأردن	968.14 مليار دولار	26	%9.5	%2.4	-	التمويل الأجنبي، ورسوم الخدمات.		
قيرغيزستان	406.11 مليار دولار	87	%9.2	%3.2	%2.0	التمويل الأجنبي، ورسوم الخدمات، ومصادر خيرية		

(1) لمزيد من الاطلاع يمكن الرجوع إلى الرابط الآتي: <http://iefpedia.com/pdf> للقطاع-غير-ربحي.

النتائج المستخلصة من تجارب الدول العالمية:

1. وجود علاقة إيجابية بين حجم وقوة القطاع غير الربحي ومستوى التنمية الاقتصادية وفق الأدوار الآتية:
 - توفير فرص العمل.
 - المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي.
 - القيمة الاقتصادية للتطوع.
 - التمكين الاقتصادي.
2. أن مصادر إيرادات القطاع غير الربحي تعتمد على مبيعات خاصة، ودعم حكومي، ومصادر خيرية، وليس للتمويل حظ وافر منه، فمبدأ تمويل القطاع غير الربحي مبدأ مبتكر ينهض بهذا القطاع ويسانده في تحقيق أهدافه واستراتيجياته التي تخدم الاقتصاد والمجتمع عموماً.



سوق تمويل القطاع غير الربحي في المملكة العربية السعودية

الممولون (جهات حكومية - خاصة - ربحية):

وصل حجم مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي إلى 12 مليار ريال بنهاية عام 2020م، ومن المتوقع أن يستمر القطاع في تحقيق مستهدفه في رؤية المملكة 2030 بالوصول إلى مساهمة سنوية بقيمة 320 مليار ريال تعادل 5% من الناتج المحلي الإجمالي للمملكة في 2030م، كما يتوقع أن ينمو القطاع بمعدلات سنوية استثنائية تصل إلى نسبة نمو تقدر بـ 92% في عدد المنظمات، ومضاعفة عدد الموظفين تسع مرات من 151,72 موظف في اليوم ليصل إلى ما يعادل 1% من مجموع الوظائف في المملكة في عام 2030م، وللوصول إلى هذه المستويات من المتوقع أن يتم ضخ استثمارات ضخمة خلال الأعوام القادمة في القطاع غير الربحي بقيادة صندوق تنموي حكومي (صندوق دعم الجمعيات)، والذي يتوقع أن يساهم في بناء محفظة سنوية من الاستثمارات التي يتم تقديمها إلى منظمات القطاع غير الربحي؛ كالمئج غير المئردة، وعمليات الإقراض، وعمليات الدخول في أسهم ملكية بشركات غير ربحية ضخمة، ومن المتوقع أن يتراوح إلى حجم عمليات التمويل والمئج من الصندوق لوحده ما يقارب من سبعة إلى عشرة مليار ريال سنوياً⁽¹⁾.

ويعد تمويل القطاع غير الربحي أحد الركائز الأساسية لمواصلة عمله وتحقيق أهدافه، ونجد أنه في المرحلة الحالية يتم تمويله من خلال الإعانات من جهات حكومية أو خاصة، وكذلك التبرعات الخاصة من الأفراد، بالإضافة إلى مساعدات أخرى مثل رأس المال البشري؛ كالتطوع أو التعاون مع هذا القطاع، إلا أن المنهج المستخدم في تمويل تلك القطاعات بحاجة إلى تفعيل دوره الفعّال من قِبَل الجهات التمويلية بحيث يستفيد منه القطاع غير الربحي في تحقيق أهدافه، وقد عززت المملكة العربية السعودية من مكانة القطاع غير الربحي من خلال تقديم الدعم المادي الحكومي، كما أن القطاع الخاص في المملكة لديه برامج تدعم القطاع غير الربحي، الأمر الذي يؤدي إلى تنمية موارده المالية، والذي يعتمد عليه نجاح هذا

(1) ينظر ورقة نقاش (الشمول المالي للمنظمات غير الربحية في المملكة العربية السعودية 2021م)، ص: 7.

القطاع إلى حد كبير، ومدى قدرته على تنمية موارده المالية واستمراريته وفعاليتها⁽¹⁾، حيث يشكل التمويل التنموي للقطاع غير الربحي عصباً رئيساً في تعزيز كفاءة وفعالية أعمال المؤسسات العاملة في القطاع، وخدمة مستفيديها، وفيما يلي أبرز الجهات الحكومية العاملة في تمويل القطاع غير الربحي، مع إشارة إلى برامجها المتعلقة بهذا المجال:

1. **بنك التنمية الاجتماعية:** حيث عمل بالتعاون مع شركائه الاستراتيجيين على تطوير وابتكار مجموعة من البرامج والمنتجات التمويلية لخدمة وتمويل القطاع غير الربحي.
2. **الهيئة العامة للأوقاف:** حيث تقدم بالتعاون مع برنامج ضمان التمويل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة «كفالة»، الدعم للمنشآت الصغيرة والمتوسطة العاملة في القطاع الوقفي وغير الربحي بما يساهم في تعزيز منظومة تلك الكيانات، وتحقيق استدامتها المالية، وتعزيز قدراتها الائتمانية، من خلال تقديم الضمانات اللازمة للجهات الممولة بما يحفزها لزيادة نسبة التمويل للمنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة المجدية اقتصادياً والمندرجة ضمن قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة العاملة في القطاع الوقفي وغير الربحي؛ بما يؤدي إلى تحسين أداء القطاع ورفع مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، وهي جهود مبذولة في التعاون على رفع الوعي بمنتج تمويل القطاع الوقفي وغير الربحي، وتبادل الاستشارات بين الطرفين (الهيئة العامة للأوقاف، وبرنامج «كفالة»); لتحقيق الأهداف المرجوة في دعم هذا القطاع، ودراسة التحديات والعقبات التي تواجه المنشآت العاملة في القطاع الوقفي وغير الربحي، واقتراح الحلول والمعالجات المناسبة، ورفع ما يلزم من المرئيات والملاحظات للجهات المشرفة ذات العلاقة، بالإضافة إلى إنشاء قاعدة بيانات مشتركة، تتضمن كافة المعلومات والإحصاءات المتعلقة بمنشآت ومشروعات القطاع الوقفي وغير الربحي⁽²⁾.

(1) ينظر: دور الخدمة الاجتماعية في تفعيل آليات التمويل الذاتي للجمعيات الخيرية بمدينة جدة، لعهد الجابري، ص: 2 - 4.
(2) ينظر: الموقع الإلكتروني للهيئة العامة للأوقاف، «الأوقاف» تدعو المنشآت الوقفية وغير الربحية للاستفادة من الحلول التمويلية لبرنامج كفالة | الهيئة العامة للأوقاف (awqaf.gov.sa)

فيظهر مما سبق اهتمام الجهات الحكومية بهذا القطاع، ووجود رؤية مستقبلية لدعمه وبناؤه، وأما بالنظر للقطاع المصرفي (الربحي)؛ فمن الواضح أن هناك ضعف في اقتناص الفرص المتاحة في تمويل المنظمات غير الربحية، ولعل من أسباب ذلك:

1. استناد البنوك أحياناً على بيانات وتقييمات قديمة للقطاع غير الربحي، ومستوى مخاطره، مما يستدعي القيام بتحديث معايير تحليل المخاطر بناءً على آخر مستجدات التقييم الدولي والوطني.
2. ضعف اهتمام القطاع المصرفي بالابتكار والتطوير في المنتجات المصرفية والخدمات البنكية الموجهة للقطاع غير الربحي؛ نتيجة عدم وضوح الجدوى الاقتصادية من المنتجات المخصصة.
3. ضعف التنسيق بين الإدارات الداخلية في البنوك؛ وذلك للتطبيق السليم للأنظمة واستيعاب احتياج القطاع غير الربحي.
4. كما يلاحظ تفاوت مواكبة البنوك لأحدث التسهيلات التنظيمية التي تُقدِّمها الجهات الحكومية الإشرافية، وأحياناً تشدد بعض البنوك في تطبيق الأنظمة من خلال انتهاج التهرب من المخاطر، عوضاً عن الممارسات السليمة بناءً على المنهج المبني على المخاطر⁽¹⁾.

التمولون:

في المطلب السابق تمت الإشارة إلى بنك التنمية الاجتماعية، وأن لديه برامج ومنتجات خاصة لتمويل القطاع غير الربحي، وتستهدف تلك البرامج والمنتجات: الجمعيات، والمؤسسات الأهلية، ولجان التنمية الاجتماعية، والمؤسسات الوقفية، والشركات الحاصلة على شهادة تسجيل وقف، كما أن الهيئة العامة للأوقاف لديها برنامج الدعم للمنشآت الصغيرة والمتوسطة العاملة في القطاع الوقفي وغير الربحي بالتعاون مع برنامج ضمان التمويل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة «كفالة»؛ وعليه فإن يمكن بيان أبرز التمولين في الآتي:

(1) ينظر: دور الخدمة الاجتماعية في تفعيل آليات التمويل الذاتي للجمعيات الخيرية بمدينة جدة، لعهود الجابري، ص: 8.

1. الجمعيات والمؤسسات الأهلية.
2. لجان التنمية الاجتماعية.
3. المنشآت الصغيرة والمتوسطة العاملة في القطاع الوقفي وغير الربحي.

وبما أن الجهات غير الربحية ليست مُلزمة بإعلان قوائمها المالية، وتفصيلات تمويلاتها وأصولها وخصومها؛ فإنه من العسير بيان حال التمويل في تلك المؤسسات بالتحديد؛ لكن يتبين من خلال الاطلاع على واقع الممولين وعدم وجود منتجات تستهدف تمويل القطاع غير الربحي؛ أن الممولين والمستفيدين من التمويل عددهم محدود جداً.

المنتجات:

لا تزال المنتجات المقدمة للقطاع غير الربحي لا ترتقي للمستوى المأمول، وإن كان هناك محاولات من هنا وهناك، بعضها مؤسس بشكل واضح وبشروط ورؤية دقيقة، وبعضها لا يزال في بداية التأسيس والتجربة، وإن كان يُقدم من جهات اعتبارية.

فمن المنتجات التي تُقدم بشكل منضبط وواضح، ووفق شروط دقيقة ورؤية واضحة، ما يقدمه بنك التنمية الاجتماعية للقطاع غير الربحي من برامج ومنتجات تمويلية؛ حيث عمل بالتعاون مع شركائه الاستراتيجيين على تطوير وابتكار مجموعة من المنتجات التمويلية لخدمة القطاع غير الربحي، ومن ذلك⁽¹⁾:

1. برنامج دائم:

وهو منتج تمويلي تنموي بشراكة استراتيجية بين وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية وبنك التنمية الاجتماعية؛ يهدف إلى تحفيز الجمعيات والمؤسسات الأهلية ولجان التنمية الاجتماعية إلى الاستفادة المالية؛ وذلك من خلال تقديم قروض حسنة، ومنح غير مستردة بشروط وضوابط محددة؛ لتتمكن من توفير دخلاً ثابتاً يمكنها من تنويع مصادر الدخل واستدامتها.

(1) لمزيد من الاطلاع يمكن زيارة الموقع الإلكتروني لبنك التنمية الاجتماعية https://www.sdb.gov.sa/ar-sa/gov_competitions

2. برنامج ساهم:

وهو منتج تمويلي يقدم تمويلًا (قرض حسن) للجمعيات التعاونية المسجلة في وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية؛ وذلك عبر تمويل الأنشطة في المجالات التي يحتاجها المجتمع، عدا تلك الجمعيات أو المشاريع التي يرتبط نشاطها بالصناديق التنموية الأخرى، ويهدف التمويل إلى تعزيز المجالات التعاونية الجديدة لتحسين الحالة الاقتصادية والاجتماعية لأعضاء الجمعيات.

كما أن هناك عدة تجارب متفرقة ومتنوعة لتعزيز الشمول المالي للقطاع غير الربحي من قِبَل البنوك؛ ومن أهمها -على سبيل المثال-: إنشاء البنوك السعودية مركز التميز للتوحد تحت إشراف وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية والبنك المركزي السعودي، وقد تم إنشاء مركز التميز للتوحد بهدف خدمة الأفراد ذوي اضطراب طيف التوحد وأسرههم، وتحسين جودة حياتهم، ودعم تطوير خدمات الرعاية التأهيلية لهم في المملكة العربية السعودية.

ومن ذلك -أيضاً- إنشاء لجنة الإعلام والتوعية المصرفية للبنوك السعودية، والتي تعمل على تعزيز ثقافة الصناعة المصرفية لدى كافة أفراد المجتمع بمختلف شرائحه وفئاته، ورفع مستوى الوعي بالقضايا والمستجدات ذات العلاقة بالنشاط المصرفي، كما توجد لدى جميع المصارف السعودية إدارات متخصصة للمسؤولية الاجتماعية؛ تساهم في تطوير القطاع غير الربحي.

أبرز صيغ التمويل الشائعة

أولاً: التمويل بالمرابحة

التعريف بصيغة المرابحة، وآلية عملها

بيع المرابحة:

المرابحة في اللغة: مفاعلةٌ من الرِّبْح، وهو الفضلُ والزيادةُ والنَّماءُ في التجارة، ورَبِحَ في تجارته يَرَبِحُ رِبْحاً وتَرَبُّحاً. يقال: بَعْتُ السِّلْعَةَ مَرابِحَةً، إذا سَمَّيْتُ لِكُلِّ قَدْرٍ مِنَ الثَّمَنِ رِبْحاً⁽¹⁾.

هو بيع بهامش ربح محدد يلتزم فيه البائع (الممول) أمانة بالإفصاح للمشتري (العميل) عن سعر شراء الأصل، ولا يشمل بيع الأصول النقدية؛ مثل الديون، وقد يكون على أساس دفع الثمن فوراً أو مؤجلاً، فالسمة الرئيسية التي تميزه عن غيره من أنواع البيع هي أن البائع في عقد المرابحة يُفصح بكل صراحة للمشتري عن التكلفة التي تحمّلها، ويحدد مقدار الربح الذي يطلبه⁽²⁾.

المرابحة للأمر بالشراء:

المرابحة للأمر بالشراء: هي أن يطلب المشتري من البائع سلعة محددة ليست في ملك البائع، وبعده بشرائها منه بعد حيازة البائع لها. وينطبق هذا النوع من المرابحة على نطاق واسع في المؤسسات المالية الإسلامية بصفتها إحدى أدوات التمويل الرئيسية، وتنطوي المرابحة للأمر بالشراء على بيع سلعة بسعر محدد أجل يتضمن تكلفة السلعة وربحاً متفقاً عليه مسبقاً، ويتم تحديد ذلك بوضوح في وعد العميل لشراء الأصل؛ وبالتالي تشتمل هذه المعاملة على وعد مسبق بالشراء من شخص راغب بشراء السلعة عن طريق البيع الآجل من مؤسسة مالية، ومن هنا جاءت تسميتها المرابحة للأمر بالشراء، ويدفع المشتري الثمن في المرابحة كاملاً في تاريخ مستقبلي محدد، أو على أقساط.

(1) ينظر: معجم مقاييس اللغة مادة ربح (474/2)، والعين للخليل الفراهيدي مادة ربح (217/3).

(2) ينظر: النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 245.

آلية العمل بالمرابحة في المصارف:

يمكن توضيح آلية العمل بصيغة المرابحة في الخطوات الآتية:

1. يختار العميل السلعة التي يرغب في تملكها (سيارة - عقار - أثاث ... إلخ)، ويتقدم للبنك بطلب الحصول على تمويل لشراء السلعة مزوداً البنك بكافة بيانات السلعة، وتسعيرتها وكميتها ووصفها موجهة للبنك، وقد تكون هذه البيانات مقدمة عبر عرض سعر من مالكة أو موردها، وفي هذه الخطوة يعد العميل البنك بشراء السلعة منه في حال اشتراها البنك من مالكة وعرضها على العميل.
2. يُجري البنك الدراسات اللازمة على حالة العميل؛ وذلك لمعرفة ما إذا كان الوضع الائتماني للعميل متوافقاً مع سعر السلعة، ومن ثم يصدر التسعيرة المبينة لتفاصيل السلعة.
3. وبناءً على ذلك يشتري البنك السلعة من مالكة بأية طريقة معتبرة عرفاً؛ كتبادل الإيجاب والقبول أو بعقد البيع ... إلخ، ويدفع ثمن السلعة للتاجر حالاً.
4. يبيع البنك السلعة على العميل بسعر أكثر بالمرابحة، مبيناً للعميل تفاصيل تكلفة السلعة وربحها.
5. يدفع العميل للبنك المبلغ المترتب عليه حسب الاتفاق⁽¹⁾.

المنتجات التمويلية القائمة على صيغة المرابحة

يتم استخدام هذا المنتج في العديد من أنواع التمويلات ومن ذلك:

1. تمويل المركبات، والمعدات والآلات، والمواد الخام، ووسائل الإنتاج الزراعية⁽²⁾.
2. تمويل العقار بمختلف أنواعه.
3. تمويل سلع أخرى كالأثاث، والالكترونيات ... إلخ⁽³⁾.

(1) ينظر: المفيد في عمليات البنوك الإسلامية، لحمد فاروق الشيخ، ص: 34.

(2) ينظر: التمكين الاقتصادي للمؤسسات المالية، للبنك الإسلامي للتنمية، ص: 22.

(3) ينظر: المرجع السابق.

أهم مزايا صيغة المرابحة، وعيوبها

أهم مزايا صيغة المرابحة:

1. يمكن استخدامه في العديد من أنواع التمويلات.
2. منتج مرن، وسهل التطبيق.

أهم عيوب صيغة المرابحة:

1. التزام البائع بالإفصاح عن التكلفة الفعلية أو سعر شراء الأصل الذي يريد بيعه للعميل بعقد المرابحة، وهذا يقيّد البائع في أخذ أرباح عالية، أو أن يأخذ ربحاً أكثر (كنسبة مئوية) من بقية المنافسين حتى ولو كانت تكلفته أقل منهم.
2. مشابهة المرابحة للقروض التقليدية الربوية من جهة تماثل نسبة الربح فيهما؛ باعتبار أن كلاهما (المرابحة والقروض) يُحددان ربحهما بالنظر إلى معدّل فائدة موحد، وغالباً تُنْتَقَد هذه الممارسة من قِبَل عامة الناس؛ لأنها تعكس صورة ذهنية سلبية عن التمويل الإسلامي، باعتماده على سعر الفائدة المحرم في تسعير بيوع المرابحة.

التنبيهات الشرعية والقانونية للتمويل بالمرابحة

لا تثير المرابحة العادية إشكالات شرعية كثيرة، حيث تم وضع قواعدها وشروط تطبيقها وأحكامها الشرعية بشكل واضح وشامل من قبل الفقهاء الأوائل؛ ولكن يمكن أن ينتج عن المرابحة للأمر بالشراء في هيكلها الحديث -والذي يمثل شكلاً من أشكال العقود المركبة- مسائل شرعية متعددة عندما يتضمن تعهدات ووعود مثل وعد الشراء⁽¹⁾؛ لذا يجب التنبيه إلى عدة أمور من قبل الممول والمتمول حتى تكون المعاملة متوافقة مع أحكام الشريعة ومنضبطة، بحيث تقل المخاطر المحتملة من الدخول فيها⁽²⁾:

(1) ينظر: النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 248.
(2) ينظر: المفيد في عمليات البنوك الإسلامية، لحمد فاروق الشيخ، ص: 34 - 36.

1. مرحلة ما قبل توقيع عقد المرابحة بين البنك والعميل:

- إذا ثبت أن العميل دفع مبلغاً من المال كمقدم أو عربون لمالك السلعة فيعتبر هذا دخولاً في البيع، فحينئذ لا يجوز للبنك شراء السلعة وبيعها للعميل، إلا بعد إقالة البيعة الأولى التي تمت بالمقدم أو العربون بين العميل والمالك، وإعادة الحال إلى ما كان، فإذا تمت الإقالة جاز أن يشتري البنك السلعة وبيعها على العميل، أما لو كان المبلغ المدفوع من العميل لا يتضمن إنشاء عقد بيع مع المالك، وإنما هو لإثبات الجدية أو لحجز السلعة؛ فلا إشكال حينئذ في شراء البنك السلعة من مالكاها.
- يجوز للبنك أن يأخذ من العميل وعداً بشراء السلعة من البنك قبل تملك البنك لها، كما يجوز أن يأخذ العميل من البنك وعداً ببيع السلعة له بعد تملك البنك لها، ويشترط في الوعدين (المواعدة) ألا يكونا ملزمين إلا بعد تملك البنك للسلعة، أما إن كان وعداً من طرف واحد فيجوز حينها أن يكون ملزماً.
- يجوز للبنك الحصول على رسم ثابت -وترى بعض اللجان الشرعية جواز أن تكون الرسوم بنسبة مئوية- نظير فتح الملف وإعداد الدراسات والتكاليف التي تكبدها، ويعتبر هذا الرسم أو العمولة بمثابة أجر على الجهد السابق للشراء بشرط أن يكون غير مبالغ فيها.
- يجوز للبنك الحصول على ضمان من العميل؛ كرهن السلعة المشتراة، أو سلعة أخرى، أو كفالة بحسن الأداء، أو ضمان تحويل الراتب، ...إلخ.
- يجب أن تكون السلعة المشتراة مباحة شرعاً.

2. مرحلة توقيع العقد:

- يمكن للبنك أن يأخذ على العميل مبلغاً قبل العقد، وهذا المبلغ يكيف كالتالي:
 - « إن كان قبل عقد المرابحة: فهو هامش جديده، وإذا نكل العميل في البيعة؛ فيستقطع البنك من المبلغ مقدار الضرر الفعلي ويعيد الباقي للعميل.
 - « إن كان بعد عقد المرابحة: فهو عربون، وإذا نكل العميل عن البيعة؛ فيجوز للبنك أخذ العربون لصالحه.
- يحرم على البنك إبرام عقد المرابحة مع العميل قبل شراء السلعة من المالك الأصلي لها، ما لم يكن العقد بين البنك والعميل على سلعة موصوفة وليست معينة.
- إن شراء البنك للسلعة من المالك بإيجاب وقبول -بأي وسيلة من الوسائل المتعارف عليها-؛ يعتبر شراءً وتملكاً شرعياً حتى إن بقيت السلعة في مقر المالك (متجر التاجر)؛ لأن «البيع عن تراض» كما جاء في الحديث النبوي الشريف.
- إذا اشترى البنك السلعة وتعرضت للهلاك فإن البنك هو المتحمل لها، ولا يجوز تحميل العميل ثمنها؛ إلا بعد انتقال ملكيتها له بتوقيع العقد بين الطرفين وتسليمها للعميل أو التخلية عنها لصالح العميل.
- يجوز للبنك أن يحتسب في تكلفة السلعة جميع التكاليف المباشرة التي تكلفها في سبيل شرائه وتحصيله للسلعة؛ كتكلفة النقل والتخزين والتأمين، بحيث يضيفها في ثمن البيع على العميل، ولا يجوز أن يحتسب التكاليف غير المباشرة؛ مثل تكلفة الموظفين أو الإعلانات أو أجرة الفروع ونحو ذلك.
- يجب أن يفصح البنك للعميل في العقد عن تكلفة السلعة وربحها، ويجب أن يبين الخصم الذي حصل عليه من المالك -إن وُجد-
- لا يجوز للبنك احتساب مبالغ زائدة على العميل عند تمديد أقساط المرابحة، وهو ما يسمى (إعادة جدولة الدين)، ويجوز له اقتطاع التكاليف الفعلية لهذه العملية فقط.

ثانياً: التمويل بالتورق

التعريف بصيغة التورق، وآلية عملها

التورق:

هو مصدر لفعل توَرَّقَ أي: طَلَبَ الورق، والوَرِق هي دراهم الفضة المضروبة أو غير المضروبة.

هو مصدر لفعل توَرَّقَ أي: طَلَبَ الورق، والوَرِق هي دراهم الفضة المضروبة أو غير المضروبة.

فمصطلح التورق استعمل عند المتقدمين في طلب النقود الفضية، واستعمل عند المعاصرين في طلب النقود الورقية، وهو استعمال لغوي صحيح مشتق من نفس الكلمة؛ وعليه يسمى طالب التمويل بالمتوَرِّق. وقد شاع مصطلح التورق في كتب المذهب الحنبلي في حين ترد بعض صورته في المذاهب الأخرى تحت مسائل بيع الأجل وبيع العينة؛ وبالتالي يختلف المعنى الاصطلاحي للتورق باختلاف أنواعه. وقد عرفت الموسوعة الفقهية الكويتية التورق بأنه: «شراء سلعة بثمن مؤجل ثم بيعه بنقد لغير البائع بثمن أقل»⁽¹⁾، ويمكن تقسيم التورق إلى: التورق الفردي، والتورق المنظم، والتورق المصرفي، وفيما يأتي بيان كل واحد منهما:

1. التورق الفردي:

عرّف المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي بقراره الخامس في دورته الخامسة عشرة المنعقدة يوم السبت 11 رجب 1411هـ التورق بأنه: «شراء سلعة في حوزة البائع وملكه بثمن مؤجل، ثم يبيع المشتري السلعة بنقد لغير البائع للحصول على النقد (الورق)»².

(1) ينظر: النظام المالي الإسلامي والمبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 268.

(2) () القرار الخامس لمجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي، الدورة الخامسة عشرة المنعقدة يوم السبت 11 رجب 1419هـ.

2. التورق المنظم:

وهو أن يتولى البائع ترتيب الحصول على النقد للمتورق بأن يبيعه سلعة بأجل، ثم يبيعهها عنه نقداً ويقبض الثمن من المشتري، ويسلمه للمتورق⁽¹⁾.

ومنه التورق المصرفي وهو «قيام المصرف بعمل نمطي يتم فيه ترتيب بيع سلعة (ليست من الذهب أو الفضة) من أسواق السلع العالمية أو غيرها، على المتورق بثمن آجل، على أن يلتزم المصرف، إما بشرط في العقد أو بحكم العرف والعادة، بأن ينوب عنه في بيعها على مشتر آخر بثمن حاضر، وتسليم ثمنها للمتورق»⁽²⁾.

آلية العمل بصيغة التورق في البنوك⁽³⁾:

يمكن توضيح آلية العمل بصيغة التورق من خلال الآتي:

1. يطلب العميل الحصول على مبلغ معين (مليون ريال مثلاً)، فيتقدم للبنك بطلب ذلك.
2. يشتري البنك سلعة محددة (سواء كانت محلية ك: الأسهم، أو خارجية ك: المعادن، وزيت النخيل، أو غير ذلك) من الوسيط (أ) بقيمة (مليون ريال).
3. يبيع البنك السلعة على العميل بثمن آجل (مليون ومائة ألف ريال مثلاً)، يتضمن سعر البيع قيمة السلعة مضافاً إليه الربح؛ حيث يمثل الفرق ربح البنك.
4. يبيع البنك (بالوكالة من العميل) السلعة للوسيط رقم (ب)⁽⁴⁾ بالمبلغ المذكور في الرقم 1 السابق (مليون ريال).
5. يحصل العميل على الكاش (مليون ريال).
6. ويسدد العميل للبنك الثمن الإجمالي (مليون ومائة ألف) مؤجلاً.

(1) ينظر: المرجع السابق، ص: 269.

(2) وهذا تعريف المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في دورته السابعة عشرة المنعقدة بمكة المكرمة، في المدة من 13-17/12/2003م، ويعد الفقهاء التورق المصرفي تورقاً منظماً تسبقه مراعاة للأمر بالشراء، فهما سواء من حيث التنظيم. مختلفان من حيث الجهة التي تقوم بتنظيم هذا التورق.

(3) ينظر: المفيد في عمليات البنوك الإسلامية، لحمد فاروق الشيخ، ص: 45 بتصرف.

(4) كسوق لندن للمعادن، أو بورصة ماليزيا.

المنتجات التمويلية القائمة على صيغة التورق

التورق هو من أكثر العقود استخداماً لهيكله الأدوات المالية الإسلامية، ويمكن استخدام التورق في عدد من المنتجات الإسلامية الشائعة ذات الأغراض المختلفة المبنية على التورق المنظم، ومن أهم تلك الصور:

• الحصول على النقد:

يعتبر الحصول على النقد أبرز أغراض التورق والداعي الرئيس إلى استخدام صيغته، حيث تختلف هذه الصيغة عن المرابحة للأمر بالشراء بأن صيغ مرابحة البضائع؛ تنتهي باستلام العميل للسلعة وقد لا يرغب بذلك، أما في التورق فيتم بيع السلعة إلى طرف ثالث للحصول على النقد؛ وبالتالي تحقيق حاجات الممول المختلفة، ولذلك يستخدم التورق كثيراً في منتجات التمويل الشخصي، وتمويل رأس المال العامل، وكذلك التمويل العقاري.

• إعادة هيكلة الديون:

يمكن استخدام التورق لفرض سداد ديون قائمة أو إعادة هيكلتها، حيث إن النقد المتوفر من التورق يساعد الممول في سداد التزاماته سواء لدى الممول نفسه أو لدى طرف آخر.

• إدارة السيولة:

يتم استخدام التورق العكسي في استثمار النقد الفائض، حيث يمكن استثماره لدى الجهات التمويلية بمنحها تورقاً يحصل صاحب المال بموجبه على عوائد مضمونة.

أهم مزايا صيغة التورق، وعيوبها

أهم مزايا صيغة التورق:

- منتج يمكن استخدامه في العديد من أنواع التمويلات.
- منتج مرن، وسهل التطبيق.

أهم عيوب التورق:

1. اعتماد المصرفية الإسلامية عليه كثيراً في غالب عملياتها وخدماتها وأدواتها المالية؛ مما أدى إلى ضعف في تطوير المنتجات الأخرى.
2. مشابهة التورق للقروض التقليدية الربوية من جهة تماثل نسبة الربح فيهما؛ باعتبار أن كلاهما (التورق والقرض) يُحددان ربحهما بالنظر إلى معدّل فائدة موحد، وغالباً تُتَّقد هذه الممارسة من قِبَل عامة الناس؛ لأنها تعكس صورة ذهنية سلبية عن التمويل الإسلامي، باعتماده على سعر الفائدة في تسعير التورق.

التنبيهات الشرعية والقانونية للتمويل بالتورق

1. التورق في أحكامه الشرعية مشابه جداً لأحكام المرابحة للأمر بالشراء؛ ولذا فما قيل في المرابحة من تنبيهات يقال هنا.
2. التورق المنظم محل جدل كبير بين أهل العلم، وقد صدر بمنع العمل به قرار مجمع الفقه الإسلامي⁽¹⁾؛ وذلك لكثرة الخطأ في تطبيقات التورق، ومع أن رأي اللجان الشرعية في المصارف يختلف عن ذلك؛ إلا أن الفتاوى المحرمة للتورق المنظم قد تكون سبباً في وجود مخاطر قانونية.
3. من أبرز الإشكالات الشرعية في تطبيقات التورق -التي تنتقدها كثير من اللجان الشرعية- هو قيام البنك بتولي دور طرفي التمويل أصالة عن نفسه ووكالة عن عميله؛ وذلك بإجراء صفقات مع نفسه، حيث يوكل العميل البنك بتنفيذ صفقات بيع وشراء مع نفسه، ووفقاً لرأي أغلبية الفقهاء المتقدمين من الحنفية والشافعية، يحرم على الوكيل أن يشتري لنفسه مطلقاً، واستند هؤلاء في حكمهم إلى تضارب المصالح بين الوكيل والموكل⁽²⁾. ورأي المالكية والحنابلة أنه يجوز للوكيل إجراء صفقات لنفسه ما لم يفضل

(1) صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي (179) (5/19) في دورته التاسعة عشر (2009م) بتحريم التورق المصرفي المنظم؛ لأن فيه تواطؤاً بين الممول والمستورق، صراحةً أو ضمناً أو عرفاً، تحايلاً لتحصيل النقد الحاضر بأكثر منه في الذمة، وهو ربا).
(2) ينظر: النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 273.

نفسه على موكله أو إذا كانت الصفقة بسعر أكبر من سعر السوق⁽¹⁾.
واختلف الفقهاء المعاصرون -أيضاً- حول هذا الموضوع، فنص قرار هيئة المحاسبة
والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية رقم 32 البند رقم 6 على الآتي:

«2/1/6 يجب على الوكيل عدم إجراء صفقات لحسابه أو لحساب ابنه أو
ابنته الذين لا يزالون تحت الوصاية أو لحساب شريك له في العقد نفسه.
3/1/6 ينبغي على الوكيل أن لا يمثل طرفي العقد في الوقت نفسه».

4. مراعاة ضوابط التورق وأهمها⁽²⁾:

- التأكد من أن غرض التورق لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية.
- أن تكون السلعة معينة ومميزة عن غيرها؛ بحيث يكون لها رقم معين وتسعيرة معينة، والتأكد من قبض السلعة حقيقةً أو حكماً، وأن تكون السلعة مباحة.
- يجب أن يكون بيع السلعة إلى غير البائع الذي اشترى منه بالأجل (طرف ثالث).
- عدم الربط بين عقد الشراء الأول وعقد البيع الثاني.

(1) ينظر: المرجع السابق.

(2) ينظر: المفيد في عمليات البنوك الإسلامية، لحمد فاروق الشيخ، ص: 47.

ثالثاً: التمويل بالإجارة

التعريف بصيغة الإجارة، وآلية عملها

الإجارة لغة: تعني المكافأة أو العوض مقابل خدمة أو منفعة، ومعنى الأجر في سياق الإجارة المبلغ المعطى مقابل عمل أو خدمة أو تعويض المستأجر عن حق الانتفاع في عقد الإيجار، والأجير (العامل) هو الشخص الذي يبيع منفعة عمله، التي هي محل الإيجار، ويمكن أن يسمى أيضاً المستأجر أو المؤجر (بفتح الجيم)، أما المستأجر (بكسر الجيم) فهو المستفيد من خدمات العامل أو منفعة العقار.

والإجارة اصطلاحاً: تُعرّف بأنها تملك المنافع بعوض، وقال بعض العلماء: «إنه بيع حق الانتفاع بعوض معلوم»⁽¹⁾.

ومن الصيغ المعاصرة لعقد الإجارة، صيغة الإجارة مع الوعد بالتمليك، وهي: إجارة يقترن بها الوعد بتمليك العين المؤجرة إلى المستأجر (العميل) في نهاية مدة الإجارة أو في أثنائها؛ بمعنى أن يعد المؤجر (البنك) المستأجر (العميل) بأن يملكه السلعة أو العقار المؤجر في نهاية المدة إذا قام بسداد التزاماته كاملة، كما يحق للمستأجر التملك المبكر للعين المستأجرة بعقد مستقل⁽²⁾.

والإجارة التي تصلح أن تكون أداة تمويلية، هي الإجارة مع الوعد بالتمليك.

آلية العمل بصيغة الإجارة مع الوعد بالتمليك⁽³⁾:

1. عملية الإجارة مع الوعد بالتمليك بين طرفين:

بمعنى أن تكون العين مملوكة لنفس العميل الراغب في الحصول على التمويل وإجراء عملية الإجارة على عينه، ويريد العميل بهذا النوع من الإجارة أن يحصل على السيولة المالية

(1) ينظر: النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 274.

(2) ينظر: المفيد في عمليات البنوك الإسلامية، لحمد فاروق الشيخ، ص: 66.

(3) ينظر: المرجع السابق، ص: 67.

لأغراض مختلفة؛ كسواء أرض، أو بناء معين، أو سداد دين، ... إلخ، وعند شراء البنك العين المملوكة للعميل فإنه يدفع قيمتها نقداً للعميل، فيستفيد العميل من المبلغ لأغراضه الخاصة، ثم يؤجر البنك العين على العميل بأجرة مقسطة، مع وعد بالتملك في نهاية المدة، ويتضح ذلك بالمثال الآتي:

تقدم عميل للبنك بطلب الحصول على مبلغ خمسمائة ألف ريال، ويمتلك العميل عقاراً بقيمة تساوي خمسمائة ألف ريال أو قريب منه، فيتم تنفيذ العملية كالتالي:

- يشتري البنك العقار من العميل بمبلغ خمسمائة ألف ريال، ويدفع له الثمن نقداً.
- يؤجر البنك العقار على العميل إجازةً مع الوعد بالتملك.
- في نهاية المدة يتم تملك العقار للعميل بموجب الوعد.

2. عملية الإجازة المنتهية مع الوعد بين ثلاثة أطراف:

بمعنى أن تكون العين التي يرغب العميل بتملكها مملوكة لطرف آخر غير العميل، ويريد العميل بهذا النوع من الإجازة أن يحصل على العين نفسها فيشتري البنك العين من مالكة بثمن حال، ثم يؤجر البنك العين على العميل بأجرة مقسطة، مع وعد بالتملك في نهاية المدة، فيتم تنفيذ العملية كالتالي:

- يشتري البنك العقار من مالكة، ويدفع له الثمن نقداً.
- يؤجر البنك العقار على العميل إجازةً مع الوعد بالتملك.
- في نهاية المدة يتم تملك العقار للعميل بموجب الوعد.

المنتجات التمويلية القائمة على صيغة الإجارة

من أهم الأدوات والمنتجات التمويلية التي يمكن أن تقوم على صيغة الإجارة ما يأتي⁽¹⁾:

التمويل:

تستخدم صيغة الإجارة مع الوعد بالتملك في تأجير الأصول الثابتة والمنقولة كالعقار والسيارات؛ لغرض الانتفاع منها فترة التمويل ثم تملك المستأجر لها نهاية الفترة، وتختلف عن التورق حيث تبقى العلاقة بين الممول والمتمول قائمة على صيغة الإجارة، فتبقى ملكية الأصل للممول طيلة فترة التمويل، وله غنم الأصل وعليه غرمه.

الصكوك:

ينتشر في التطبيق المصرفي إصدار صكوك الإجارة بحيث يقوم مصدر الصكوك بتصكيك عقار معين وتأجيره على المستثمرين.

أهم مزايا صيغة الإجارة، وعيوبها

أهم مزايا الإجارة:

1. منتج مرن وسهل التطبيق.
2. يمكن استخدام هذا المنتج في تمويلات طويلة الأجل مع تغيير الأجرة بناءً على تغيير المؤشر⁽²⁾، وفي حالة الأجرة المتغيرة يجب أن تكون الأجرة للفترة الأولى محددة بمبلغ معلوم، ويجوز في الفترات التالية اعتماد مؤشر منضبط تتحدد على أساسه الأجرة للفترات اللاحقة، ويشترط أن يكون هذا المؤشر مرتبطاً بمعيار معلوم لا مجال فيه للنزاع، ويوضع له حد أعلى وحد أدنى؛ لأنه سيصبح أجرة الفترة الخاضعة للتحديد⁽³⁾.

(1) ينظر: النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 279.
(2) المؤشر هو: رقم يحسب بطريقة إحصائية بالاستناد إلى أسعار حزمة مختارة من الأوراق المالية أو السلع التي يتم تداولها في الأسواق المالية المنظمة، أو غير المنظمة، أو كليهما، وإعطاء كل منها وزناً (ثقلاً) من خلال قيمتها في السوق، وتقسيم المجموع على رقم ثابت، ومن أشهر المؤشرات الرقم القياسي لتكاليف المعيشة، ومن المؤشرات مؤشرات الأسواق المالية المشهورة، مثل: مؤشر داو جونز، ومؤشر فوتسي. ينظر المعايير الشرعية الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعيار الشرعي رقم 27 المؤشرات، فقرة (1/2) ص: 563.
(3) ينظر المعايير الشرعية الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعيار الشرعي رقم 9 الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك، فقرة (3/2/5) ص: 192.

أهم عيوب صيغة الإجارة:

1. تورد بعض اللجان الشرعية على التمويل بالإجارة إشكال كونه لا يختلف في شكله أو جوهره عن عقد البيع أو الشراء التأجيري الذي تمارسه الشركات في نظام الرأسمالي.
2. منتج غير مرغوب لدى العديد من العملاء بسبب خوفهم من ارتفاع الأجرة في حال ربطها بمؤشر منضبط بالطريقة المذكورة أعلاه.
3. تحمل المؤجر تبعات الملكية من الهلاك والصيانة ونحو ذلك، وكثير من القضايا في المحاكم بين العملاء والبنوك تكون في هذا المنتج غالباً.

التنبهات الشرعية والقانونية للتمويل بالإجارة

ينبغي التنبيه على أهم الإشكالات في عقد الإجارة، وهي:

1. الجمع بين العقود⁽¹⁾:

أن الإجارة المنتهية بالتمليك لا يتوارد في عقد الإجارة مع الوعد بالتمليك على العين في نفس الوقت ليكون الجمع محظوراً؛ بل إن محل ورود التمليك -بصرف النظر عن طريقته- يكون بعد انتهاء عقد الإجارة أو إنهائه فلا يمكن أن يرد التمليك وعقد الإجارة سارياً، وحيث إن عقد الإجارة مع الوعد بالتمليك يشتمل على عقدين: الأول هو عقد الإجارة، والثاني هو العقد الذي يتم بموجب الوعد، سواء أكان الهبة أو البيع، واشتراط عقد في عقد من المسائل المختلف فيها بين الفقهاء، وإن كانوا يجيزون اجتماع عقدين بلا شرط، شريطة أن لا يؤدي الجمع إلى ربا أو غرر، لذلك يمكن للمؤجر أن يتعهد من جانب واحد بتمليك الأصول المؤجرة إلى المستأجر في نهاية مدة الإيجار (سواء بالبيع أو الهبة)، وهذا التعهد يكون ملزماً على المؤجر فقط.

(1) ينظر: النظام المالي الإسلامي والمبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 279.

2. ربط الإجارة طويلة الأجل بمؤشر معدل الفائدة⁽¹⁾:

يجوز للمؤجر في عقد الإيجار طويل المدى أن يشترط زيادة نسبة مئوية معينة (مثلاً 5%) بعد فترة محددة، كما يجوز للمؤجر ربط مبلغ الإيجار بمؤشرات منضبطة مثل: ربط زيادة أو تخفيض الأجرة بنسبة الضرائب الحكومية أو معدل التضخم، واختلف الفقهاء المعاصرون في ربط الزيادة في الأجرة بمعدل الفائدة بين مجيز ومانع. **فالمانعون** يرون أن ربط الأجرة بمعدل الفائدة يجعلها شبيهة بالتمويل الربوي؛ لأن الجهل بتغيرات معدل الفائدة في المستقبل ينتج عنه جهالة وغرر في الأجرة وهو ما لا تقره الشريعة.

بينما يرى **المؤيدون** لربط الأجرة بمعدل الفائدة بأن مشابهة التمويل الربوي لا تكون بمجرد الربط بمعدل الفائدة؛ لأنه مجرد مقياس تُربط به المبالغ التي يدفعها المتمول، بل في جوهر العقد وشروطه، فالمؤجر يتحمّل تبعات الملكية من هلاك الأصل المؤجر وصيانتها وغير ذلك، وهذا غير موجود في التمويل الربوي الخالي من المخاطر، كما أن هذا المعنى (الربط بمؤشر الفائدة) موجود في تمويلات المرابحة والتورق، ولم يُقدح في جوازها بذلك، وفيما يتعلق بالجهالة فإنما يحرم الربط إذا كان قد يؤدي إلى نزاع بين الطرفين، ولكن في هذه الحالة لا يوجد خلاف؛ لأن الطرفين اتفقا على الربط بمعدل الفائدة، وهو مؤشر منضبط عند أهل الصنعة، ولا يؤدي إلى نزاع. وتتفق هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومجموعة أخرى من العلماء على تطبيق مؤشر سعر الفائدة؛ ولكن بشرط تحديد حدود دنيا وقصوى للتغير المسموح به لهذا المؤشر.

(1) ينظر: المرجع السابق، ص: 279.

3. بيع الأصل ثم إعادة استئجاره⁽¹⁾:

من الممارسات الشائعة في عقود الإجارة المعاصرة، شراء الأصل من المتمول ثم إعادة تأجيره عليه مع تملكه له في نهاية المدة. وهذه المسألة ناقشها الفقهاء المعاصرون واختلفوا في جوازها، حيث يرى بعضهم أنها تندرج تحت العينة في المنافع فلا تجوز، ويرى آخرون أنها لا تندرج تحت العينة فتجوز.

4. يجدر التنبيه إلى أنه يتحمل المؤجر مخاطر الأصل المؤجر طيلة فترة التمويل وعليه مسؤولية الصيانة الأساسية وتحمل تلف العين بغير تعد أو تفريط من المستأجر.

(1) ينظر: المرجع السابق، ص: 280.

رابعاً: التمويل بالاستصناع، وفيه أربعة فروع

التعريف بصيغة الاستصناع، وآلية عملها

تعريف الاستصناع:

في اللغة تعني كلمة الاستصناع الطلب من شخص تصنيع شيء، ويعرف اصطلاحاً بأنه: اتفاق تعاقدى مع الصانع لإنتاج سلع بأوصاف ومواد محددة، تصنع بخبرات الصانع ومواده، وتباع على المستصنع، أما إذا كانت المواد من المستصنع، فيُعد العقد عقد إجارة على عمل الصانع حينئذٍ⁽¹⁾.

وينقسم الاستصناع إلى نوعين⁽²⁾:

النوع الأول: الاستصناع (من طرفين):

وهو الذي تمت مناقشته بشكل دقيق من قِبَل الفقهاء السابقين في كتب الفقه، ويشمل هذا النوع من الاستصناع طرفين متعاقدين فقط، هما المستصنع والصانع.

النوع الثاني: الاستصناع الموازي:

يتكون الاستصناع الموازي من عقدي استصناع منفصلين، حيث يكون الأول بين المصرف بصفته صانعاً مع العميل يريد مصنوعاً معيناً، أو بصفته مسؤولاً عن تسليم المصنوع المعين. والعقد الثاني بين المصرف بصفته مستصنعاً والشركة المصنعة حيث يطلب المصرف صناعة المطلوب بالأوصاف نفسها.

(1) ينظر: النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 250.

(2) ينظر: المرجع السابق.

آلية العمل بصيغة الاستصناع⁽¹⁾:

1. آلية العمل بصيغة الاستصناع (من طرفين):

- يطلب المستصنع من الصانع أن يصنع له شيئاً محدداً بسعر متفق عليه، وبطريقة دفع محددة مسبقاً نقداً عند التعاقد أو التسليم على دفعات مقسطة.
- يدفع المستصنع سعر المصنوع المتفق عليه للصانع فوراً، أو بالتقسيط، أو عند التسليم.
- يسلم الصانع المصنوع إلى المستصنع في التاريخ المحدد.

2. آلية العمل بصيغة الاستصناع الموازي (استصناع عقار مثلاً):

- يبرم المصرف مع العميل عقد استصناع لبناء منزل للعميل، أو مقر للجمعية وفق مواصفات محددة، وسعر محدد، يدفع بالتقسيط، ويوقع الطرفان على عقد الاستصناع الذي يكون بموجبه العميل مستصنعاً والمصرف صانعاً.
- يبرم المصرف عقد استصناع موازٍ مع مقاول بناء، يكون المصرف مستصنعاً، والمقاول صانعاً، وتكون المواصفات بمثل ما اتفق عليه المصرف وعميله في عقد الاستصناع الأول. ويمكن أن يفوض المصرف العميل لتعيين المقاول الذي سينبئه لتشييد المنزل كما هو محدد في اتفاقية بيع الاستصناع وبالسعر المحدد من المصرف والذي سيدفع بالتقسيط.
- عند الانتهاء من بناء المنزل، يقوم المقاول بصفته الصانع في عقد الاستصناع الموازي بتسليم المنزل للمصرف، ويسلم المصرف بحسب عقد الاستصناع الأول المنزل للعميل بصفته المستصنع، أو بتفويض من المصرف يسلم المقاول المنزل مباشرة إلى العميل.

(1) ينظر: المرجع السابق.

المنتجات التمويلية القائمة على صيغة الاستصناع

يطبق عقد الاستصناع في مجال التمويل الإسلامي المعاصر على المنتجات الصناعية أو مشاريع البناء سواء كانت سكنية أو تجارية أو نحو ذلك التي يمكن إنشاؤها أو تصنيعها والإشراف عليها حسب المواصفات، فعلى سبيل المثال يمكن استخدام عقد الاستصناع في بناء المنازل، والصناعات التكنولوجية المتقدمة، وصناعة المعدات؛ مثل الطائرات، والسيارات، والسفن، ومعدات وتجهيزات المصانع، وبناء المجمعات التجارية والإسكانية.

أهم مزايا صيغة الاستصناع، وعيوبها

أهم مزايا صيغة الاستصناع:

1. أنه منتج يقدم حلاً تمويلية للأشياء التي تدخلها الصنعة، مع حفظ حقوق الأطراف.
2. أنه منتج داعم للمشاريع الإنتاجية طويلة المدى.
3. أنه يساهم في تحقيق التكامل بين عناصر الإنتاج.
4. أنه يساعد على إقامة المشاريع الصغيرة والحرفية.
5. أنه يساهم في ارتفاع فرص التشغيل، وزيادة عدد الملاك.

أهم عيوب صيغة الاستصناع:

1. أنه منتج محدود نوعاً ما، فلا يمكن استخدامه في أنواع عديدة من التمويلات.
2. كثرة المشاكل والاختلافات بين الصانع والمستصنع، سواء في المواصفات المطلوبة أو في مدة التنفيذ، مما يجعله منتجاً غير مفضّل لدى البنوك بشكل عام.

التنبيهات الشرعية والقانونية للتمويل بالاستصناع⁽¹⁾

من أبرز المسائل التي ينبغي التنبيه عليها في التطبيق المعاصر للاستصناع هي:

1. فشل الصانع في تسليم المصنوع في التاريخ المتفق عليه، ولحل هذه المسألة يمكن تطبيق الشرط الجزائي على الصانع في حال عدم تسليم المصنوع إلى المستصنع في الوقت المتفق عليه.
2. يجب أن يتحمل البنك -في حال كونه صانعاً- ضمان المصنوع، ونفقات الصيانة والتأمين على المصنوع، وفق الأعراف المعتمدة في كل منتج بحسبه.
3. لا يجوز الربط بين عقد الاستصناع الأول وعقد الاستصناع الثاني، ويُقصد بالربط: هو إحالة التزامات الصانع في العقد الأول على الصانع في العقد الثاني، بحيث يصبح الصانع الأول مجرد ممول نقدي دون دخول المصنوع في ضمانه.
4. لا يجوز أن يكون العميل المستصنع في العقد الأول، هو المقاول الصانع في العقد الثاني (عقد الاستصناع الموازي).
5. لا يجوز إبرام عقد الاستصناع إلا فيما تدخله الصنعة وتخرجه عن حالته الطبيعية؛ كبناء منزل، أو تفصيل مطبخ، أو صناعة أثاث أو نحو ذلك.

(1) ينظر: المفيد في عمليات البنوك الإسلامية، لحمد فاروق الشيخ، ص: 77 - 78.

خامساً: التمويل بالمشاركة

التعريف بصيغة المشاركة، وآلية عملها

تعريف المشاركة:

هي اتفاق اثنين أو أكثر على خلط ماليهما أو عمليهما أو التزاميهما في الذمة بقصد الاسترباح⁽¹⁾.

ويمكن تعريف المشاركة المتناقصة بأنها: هي عبارة عن شركة يتعهد فيها أحد الشركاء بشراء حصة الآخر تدريجياً إلى أن يمتلك المشتري المشروع بكامله، وتبدأ هذه العملية بشركة في أول الأمر، ثم البيع والشراء⁽²⁾.

وتنقسم الشركات إلى شركة عقد، وشركة ملك⁽³⁾، ويمكن تقسيم شركة العقد من منظور رأس المال والجهود التي يبذلها الشركاء إلى الفئات الآتية:

1. شركة الأموال (الشراكة في رأس المال):

وهذا النوع يساهم جميع الشركاء في رأس مال الشركة، وهي تنقسم إلى فئتين:

• شركة العنان (الشراكة العامة)⁽⁴⁾:

• شركة المفاوضة (الشراكة المتساوية)⁽⁵⁾.

(1) نص البند (1/2) من المعيار الشرعي رقم 12 بشأن الشركة، المشاركة، والشركات الحديثة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية على أن شركة العقد هي: «اتفاق اثنين أو أكثر على خلط ماليهما أو عمليهما أو التزاميهما في الذمة بقصد الاسترباح».

(2) ينظر النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 290.

(3) عرفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في البند (1/3) من المعيار الشرعي رقم 12 شركة العنان بأنها التي: «يشترك اثنان أو أكثر بمال معلوم من كل شريك بحيث يحق لكل منهما التصرف في مال الشرك، والربح بينهما بحسب الاتفاق، والخسارة بقدر الحصص في رأس المال».

(4) المفاوضة في لغة هي المساواة، ووفقاً لفقهاء الحنفية تتكون شركة المفاوضة من شخصين أو أكثر يتساوون في حصص المال والأرباح وحرية التصرف، واختلف الفقهاء في مشروعية هذا النوع من الشركة، فأجازها الحنفية والمالكية، خلافاً لبقية المذاهب التي منعت هذا النوع من الشركة استناداً إلى أسباب مختلفة. ينظر: النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 289.

(5) المفاوضة في لغة هي المساواة، ووفقاً لفقهاء الحنفية تتكون شركة المفاوضة من شخصين أو أكثر يتساوون في حصص المال والأرباح وحرية التصرف، واختلف الفقهاء في مشروعية هذا النوع من الشركة، فأجازها الحنفية والمالكية، خلافاً لبقية المذاهب التي منعت هذا النوع من الشركة استناداً إلى أسباب مختلفة. ينظر: النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات، للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ص: 289.

2. شركة الأعمال (الشراكة في الخدمات والعمل)⁽¹⁾.

3. شركة الوجوه (الشراكة في السمعة أو الذمم)⁽²⁾.

4. شركة المضاربة⁽³⁾.

آلية العمل بصيغة المشاركة⁽⁴⁾:

يتم استخدام منتج المشاركة غالباً في التمويل بصيغة المشاركة المتناقصة من قبل العديد من البنوك، وذلك وفقاً للفرص الأساسي من عملية المشاركة المتناقصة، والذي يمكن بيانها في الآتي:

1. رغب العميل بتملك عقار معين من بائعه، ولا تتوفر لديه قيمته، فيشارك البنك في شرائه، ويكون العقار في هذه الحالة ملكاً لطرف ثالث، وحينها تتم عملية المشاركة المتناقصة كالآتي:

- إبرام عقد المشاركة بين البنك والعميل مع دفع العميل جزءاً من المبلغ عبارة عن مشاركته في العقار.
- يشتري البنك -عن نفسه وعن عميله بالنظر إلى حصة كل منهما في المشاركة- العقار من مالكه بعقد شراء للعقار، ويدفع البنك كامل المبلغ للمالك ويسجل العقار باسمه.

(1) شركة الأعمال هي اتفاق طرفين أو أكثر على تقبل الأعمال البدنية أو الفكرية والقيام بالصنع أو تقديم الخدمة أو الخبرة مع تحديد نسب الأرباح بينهم بحسب الاتفاق، وليس لها رأس مال نقدي؛ لأن محل المشاركة فيها هو العمل أو تقبله. ينظر: المرجع السابق.

(2) هي شكل من أشكال الشركة في الجدارة الائتمانية، وهو أن يشترك اثنان فأكثر دون أن يكون لهم رأس مال اعتماداً على جاههم وثقة التجار بهم، والربح بينهم، فيتفقون على الاشتراك في شراء موجودات بالأجل والالتزام بضمان أداء ثمنها بحسب النسب التي يتم تحديدها بين الشركاء مع تحديد نسب الأرباح بصورة متفقة مع النسب المحددة لضمان الأداء أو مختلفة عنها، وليس لها رأس مال نقدي؛ لأن محل المشاركة فيها هو الالتزام في الذمة، أي الضمان المبني غالباً على الوجاهة (السمعة المتميزة). ينظر: المرجع السابق.

(3) المضاربة اصطلاحاً هي شركة في الأرباح فيموجب هذه الشركة يشارك أحد الطرفين برأس المال، ويسمى رب المال، ويشترك الثاني بالعمل، ويسمى المضارب. وقد استخدم فقهاء المذهب الحنفي والحنبلي هذا المصطلح في حين استحسّن فقهاء المذهب المالكي والشافعي مصطلح القراض. ويتقاسم كل من رب المال والمضارب الأرباح حسب النسبة المتفق عليها، وفي حال الخسارة يخسر رب المال رأس ماله والمضارب جهده. ينظر: المرجع السابق.

(4) ينظر: المفيد في عمليات البنوك الإسلامية، لحمد فاروق الشيخ، ص: 96 - 98.

- إبرام عقد المشاركة المتناقصة بين البنك والعميل مع دفع العميل جزءً من المبلغ عبارة عن مشاركته في العقار.

- إبرام عقد شراء حصص، بحيث يعد العميل من خلاله بشراء كامل الحصص، ويكون ذلك في الغالب عبر توقيع اتفاقية بيع حصص يشتري بمقتضاها العميل حصص البنك تدريجياً إلى أن يشتري العميل جميع حصص البنك، أو أن يتم توقيع عقد إيجار حصص يؤجر المصرف حصته على العميل، ثم يبيع المصرف حصصه على العميل بسعر رمزي أو بسعر السوق في آخر المدة، ونقل ملكية العقار للعميل.

2. رغبة العميل من عملية المشاركة المتناقصة الحصول على نقد؛ لغرض سداد ديون، أو تغطية مصاريف معينة، أو بناء عقار، أو شراء عقار آخر، ونحو ذلك، وفي هذه الحالة لا بد من امتلاك العميل لعقار تعادل أو تزيد قيمته عن مبلغ التمويل، وحينها تنفذ العملية كالتالي⁽¹⁾:

- إبرام عقد المشاركة المتناقصة بين العميل والمصرف يدخل بموجبه المصرف شريكاً (بمبلغ التمويل) مع العميل في العقار المملوك للعميل سابقاً.
- يعد العميل المصرف بشراء حصصه.
- يؤجر المصرف حصصه على العميل.
- يبيع المصرف حصصه على العميل في نهاية المدة.

(1) وهي نفس خطوات عقد الإجارة بين طرفين السابق ذكره في مبحث الإجارة.

المنتجات التمويلية القائمة على صيغة المشاركة

يطبق منتج المشاركة المتناقصة في مجال التمويل الإسلامي المعاصر على تمويل العملاء لشراء وتملك العقارات، وتمويل الاعتمادات المستندية، ولأغراض الحصول على تمويل نقدي بالآلية المذكورة في المطلب السابق.

أهم مزايا صيغة المشاركة، وعيوبها

أهم مزايا صيغة المشاركة المتناقصة:

1. توزيع المخاطر.
2. توفير الجهود بسبب توزيع المسؤوليات.
3. عدالة توزيع العائد، وزيادة عدد الملاك.

أهم عيوب صيغة المشاركة المتناقصة:

4. محدودية استخدام المشاركة في مجال التمويل، ويرجع ذلك إلى عدم استيعاب تطبيقها من قبل الكثيرين من المتعاملين.
5. عدم قدرة المنتج في بعض الأحيان على مواكبة الفن المصرفي من حيث طبيعة الخدمات وملاءمتها.

التنبهات الشرعية والقانونية للتمويل بالمشاركة

من أبرز المسائل التي ينبغي التنبيه عليها في تطبيق المشاركة المتناقصة هي⁽¹⁾:

1. تتكون المشاركة من الاشتراك في أول الأمر بتوقيع عقد المشاركة، ثم تملك أحد الشركاء للعين أو العقار محل المشاركة.
2. لا يجوز أن يتضمن عقد الشركة أي نص يعطي حق استرداد أيٍّ من الشركاء حصته من رأس مال الشركة.

(1) ينظر: المرجع السابق، ص: 99 - 100.

3. لا يجوز اشتراط تحمل أحد الشريكين وحده مصروفات التأمين أو الصيانة ولو بحجة أن محل المشاركة سيؤول إليه.
4. يجب أن يقدم كل من الشريكين حصة في المشاركة، سواء كانت مبالغ نقدية أو أعيان يتم تقويمها؛ مثل: الأرض التي سيقام البناء عليها، أو المعدات التي يتطلبها نشاط المشاركة.
5. يجب تحديد النسب المستحقة لكل من أطراف المشاركة في أرباح أو عوائد الشركة.
6. لا يجوز اشتراط مبلغ مقطوع من الأرباح لأحد الطرفين.
7. عدد من اللجان الشرعية تميز للعميل أن يصدر وعداً ملزماً بتملك حصة المصرف تدريجياً من خلال عقد البيع، ولا يجوز اشتراط البيع بالقيمة الاسمية؛ لما في ذلك من ضمان حصة أحد الشريكين لحصة الشريك الآخر وهو ممنوع شرعاً.
8. يجوز للعميل استئجار حصة المصرف بأجرة معلومة ولمدة محددة، ويظل كل من الشريكين مسؤولاً عن الصيانة الأساسية لحصته.
9. من القواعد العامة في المشاركة أن الربح بحسب الاتفاق، وأن الخسارة بحسب رأس مال المشاركة فيتحملها كل من الشريكين حسب نسبة المشاركة.
10. يمكن للمصرف أن يغير في أسعار بيع الحصص التالية فقط، وذلك بالاتفاق مع شريكه العميل على اعتماد مؤشر منضبط.
11. يمكن أن تقع المشاركة على عقار أو أرض أو مشروع معين.
12. لا يجوز أن تتم المشاركة المتناقصة عبر شراء البنك أصلاً من أصول العميل ثم بيعها عليه مرابحة بأعلى من ثمن الشراء؛ لأنها حينئذ تكون عينة، ولا مانع من بيعها مرابحة لطرف ثالث غير العميل.

13. تُعدُّ يد الشركاء على مال الشركة يد أمانة؛ فلا ضمان على الشريك إلا بالتعدي أو التقصير، ولا يجوز أن يشترط ضمان أي شريك لرأس مال شريك آخر.

14. يجوز التعهد من طرف ثالث منفصل في شخصيته وذمته المالية عن أطراف الشركة بتحمل الخسارة وذلك بشرط:

- أن يكون التعهد التزاماً مستقلاً عن عقد المشاركة، ومن دون مقابل.
- ألا يكون الطرف الثالث (المتعهد بالضمان) جهة مالكة أو مملوكة بما يزيد عن النصف للجهة المتعهد لها.

أهم منتجات تمويلية ريادية «مبتكرة» للقطاع غير الربحي

أولاً: التمويل مقابل الضمان الحكومي أو المؤسسي

فكرة منتج التمويل مقابل الضمان الحكومي أو المؤسسي:

تقوم فكرة المنتج على قيام إحدى الجهات الحكومية أو إحدى منشآت القطاع الخاص بتقديم ضمان للممول تشجيعاً له على تمويل المؤسسة غير الربحية، وأداءً لواجب الجهة الحكومية أو منشأة القطاع الخاص تجاه المسؤولية الاجتماعية، ويمكن أن يكون هذا الضمان لكامل مبلغ التمويل أو جزء منه، وهذا الأمر يضمن للممول استرداد رأس المال بشكل كلي أو جزئي في حال التعثر، وذلك بموجب الضمان ويمكن أن يتم تقديم هذا الضمان بشكل مباشر من الضامن للممول.

فكرة إنشاء صندوق لتمويل الجهات غير الربحية:

يمكن تطبيق فكرة إنشاء صندوق يجمع الأموال ثم يقوم بتمويل مؤسسات القطاع غير الربحي، ولتخفيف أعباء التمويل على جهة مالية واحدة وتوزيع المخاطر بين أكثر عدد ممكن من الأطراف وفق التفاصيل التالية:

1. المستثمرون (المشاركون في الصندوق):

- المستثمرون هم من سيقومون بتوفير رأس المال للصندوق، سواء كانوا أفراداً أو مؤسسات من الراغبين في دعم القطاع غير الربحي.

2. الصندوق (المحفظة التمويلية ومقدم التمويل):

- مؤسسات القطاع غير الربحي وفق آلية محددة ومعايير متفق عليها.
- يكون الصندوق تحت إدارة مدير صندوق مرخص من قبل هيئة السوق المالية.
- يقوم مدير الصندوق بدراسة الطلبات المقدمة وجدواها الاستثمارية، واختيار نوع

- التمويل بما يحقق مصلحة الممول والعاقد الأمثل للمستثمرين.
- يقوم الصندوق بتمويل المستفيدين بشكل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويمكن طرح فكرة أن يكون التمويل مضموناً أي باستخدام منتجات البيع قصير الأجل كالمرابحة والتورق، أو أن يكون التمويل بالمشاركة باستخدام صيغة المضاربة مثلاً.
- تقوم جهة ضامنة معينة بإعطاء الضمانات اللازمة للصندوق في حال عدم قيام الممول بسداد التمويل.

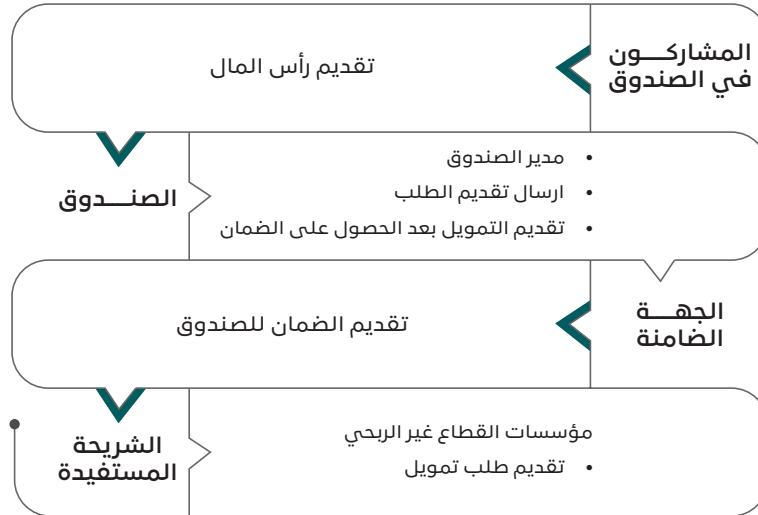
3. الجهة الضامنة:

- تقوم الجهة الضامنة بدراسة طلبات التمويل المقدمة من الصندوق بعد دراستها من قبل مدير الصندوق، وبناءً على ذلك ستوفر الضمانات اللازمة للصندوق لتقديم التمويل.

4. الممول:

- وهي كيانات القطاع غير الربحي الراغبة في الحصول على تمويل.

هيكل منتج التمويل مقابل الضمان الحكومي أو المؤسسي:



التنبيهات الشرعية والقانونية لمنتج التمويل مقابل الضمان الحكومي أو المؤسسي

التنبيهات الشرعية:

- يجب أن يكون المشروع محل التمويل والضمان متوافقان مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- يمكن تقديم الضمان بصيغة خطاب الضمان أو غيرها وهو أمر معمول به في المصارف المحلية، كما يمكن أن يكون الضمان مباشراً من الضامن للجهة التمويلية أو للصندوق، وقد يكون الضمان دون مقابل، أو مقابل رسم رمزي مع التنبيه على أن الأولى أن يكون غرض مقدم الضمان هو دعم القطاع غير الربحي وليس الاسترباح من رسوم الضمان.

التنبيهات القانونية:

- عند طرح أي صندوق استثماري لا بد من الحصول على موافقة الجهات المعنية كهيئة السوق المالية، وأن يتبع الصندوق الأنظمة والتعليمات الصادرة من تلك الجهات.
- يمكن تقديم مثل هذه الفكرة بالتعاون مع المؤسسات التمويلية- إلى عدد من الجهات، على سبيل المثال برنامج كفالة وغيرها من الجهات الضامنة، والتي في الغالب لا تضمن كامل التمويل، بل تضمن جزءاً منه.
- يمكن من الناحية النظامية أن يكون الضامن أكثر من جهة.

ثانياً: التمويل متناهي الصغر

فكرة منتج التمويل متناهي الصغر:

هي عبارة عن توفير التمويل للأفراد ذوي الدخل المنخفض والمنشآت المتناهية الصغر التي لا تستوفي شروط المؤسسات المالية للحصول على التمويل، بحيث يتم تمويلها بمبالغ صغيرة من المال من قِبَل مجموعة من الممولين يرغبون في الأصل دعم القطاع غير الربحي، وفي الوقت نفسه - مع إدراكهم لمخاطر مثل هذا التمويل - فإن الربح هو أحد الأهداف.

آلية التمويل المتناهي الصغر:

يتم صرف مبلغ تمويل صغير للمنشآت والمشروعات المتناهية الصغر المؤهلة مثل: (رأس المال العامل وشراء المواد والأدوات والمعدات). مع الأخذ بعين الاعتبار أن معايير التمويل تراعي التأثير على المجتمع

على سبيل المثال تقوم النساء ببدء مشروعات اجتماعية صغيرة وتطورها ويتم التركيز على مجموعات الحرفيين

تباع المنتجات لسداد التمويل ويتم الاحتفاظ بالباقي



وتتلخص فكرة التمويل الأصغر من خلال الآتي:

1. الممولون:

- هم الأطراف المشاركون بالتمويل (أفراد أو مؤسسات تمويلية أو جهات وقفية) لأصحاب المشروعات المتناهية الصغر، بصيغة المضاربة، أو عن طريق «التورق» في حال لم يرغب الممول في تحمل مخاطر أصحاب المشروعات.

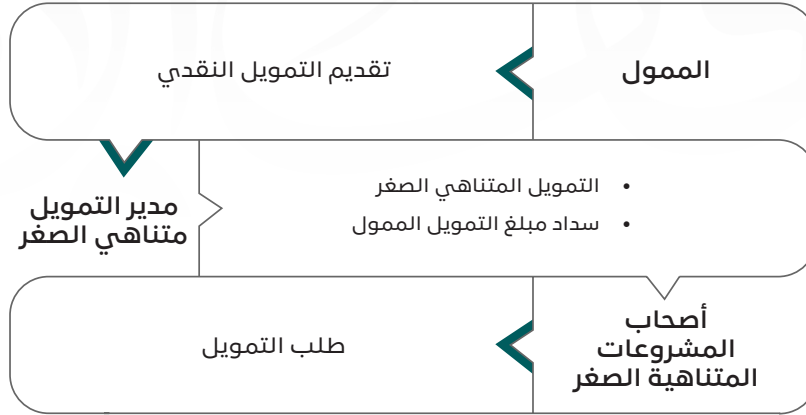
2. مدير التمويل المتناهي الصغر:

- والفكرة هنا هو أن تقوم إحدى الجهات المالية المتخصصة بالمساعدة في دراسة الائتمان وتحديد المخاطر والتأكد من المتطلبات النظامية خاصة فيما يتعلق بمخاطر تمويل الإرهاب وغسل الأموال، وتتحصل مقابل ذلك على رسوم إدارية، وفق الآتي:
« تقوم الجهة مديرة التمويل بدراسة المشروع (عملية العناية المالية الواجبة) مقابل مبلغ مالي يتم سداه من قبل الجهة الراغبة في الحصول على التمويل، أو من مبلغ التمويل المقدم من الممول.
« ويمكن للجهة مديرة التمويل تقديم الدعم الفني متى ما أمكن دون مقابل كخدمة اجتماعية.

3. أصحاب المشروعات المتناهية الصغر:

- أصحاب المشروعات المتناهية الصغر والراغبين في التطور أو التوسع في عملهم، بحيث يقدمون طلب التمويل لدراسته من قبل مدير التمويل.
يتم سداد التمويل من خلال بيع أصحاب المشروعات لمنتجاتهم بحيث يحصل الممول على جزء من الربح، ويتم الاتفاق على آلية سداد رأس مال التمويل.

هيكل منتج التمويل متناهي الصفر:



التنبيهات الشرعية والقانونية لمنتج التمويل متناهي الصفر

التنبيهات الشرعية:

- يجب أن يكون المشروع محل التمويل متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- الأفضل أن يتم تمويل مثل هذه المشروعات بصيغة المضاربة لما فيها من توافق مع روح الشريعة ودعم لصاحب المشروع الصغير دون إرهاقه بأرباح التمويل.
- يمكن استخدام التورق بالسلع كونه البديل الشرعي المناسب، ومعمول به في جميع المصارف السعودية، مع ضرورة اتباع الضوابط الشرعية المعتمدة من اللجان الشرعية في عدد من المؤسسات التمويلية في المملكة؛ ومن أهمها تجنب الصورية، وتمكين المتمول من قبض السلعة حقيقةً أو حكماً.
- يجوز للجهة مديرة التمويل مقابل ما تقدمه من دراسات أخذ رسم على ذلك؛ لأنه عمل متقوم شرعاً.
- في حال التمويل بالمضاربة لا يجوز ضمان رأس المال سواء بالشرط أو العرف، ويجوز أن تقوم جهة كطرف ثالث بتقديم الضمان، وفي ذلك تشجيع للممولين.

التنبيهات القانونية:

- من الناحية النظامية لا يوجد حتى تاريخه ما يمنع طرح برامج التمويل المتناهي الصغر.
- في حال فرض رسم على الدراسة الائتمانية، يجب أن يكون مقداره وآلية احتسابه معلومة لدى العميل.
- على الجهة مديرة التمويل الحصول على الموافقات الرسمية المطلوبة.

ثالثاً: التمويل بالصكوك

فكرة التمويل بالصكوك:

يملك عدد لا بأس به من القطاعات غير الربحية أصولاً عقارية سواءً كانت مدرة للدخل أو لا، ومن خلال التواصل مع كثير من القطاعات غير الربحية يتبين أن بعض العقارات مستغلة بشكل جيد وتدر دخلاً على الجهة غير الربحية، في مقابل وجود عدد من العقارات يمكن تشغيلها والاستفادة من ريعها في حال توفر السيولة لدى الجهة، ومن هنا جاءت فكرة التمويل باستخدام صكوك الإجارة، أو الصكوك القائمة على المرابحة والمضاربة مع المؤسسات غير الربحية التي تمارس أنشطة مدرة للدخل، وتفصيل ذلك كالآتي:

أولاً: صكوك الإجارة:

يمكن تعريف صكوك الإجارة بأنها: شهادات ذات قيمة متساوية، تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع ذات دخل، والغرض من صكوك الإجارة: تحويل الأعيان والمنافع التي يتعلق بها عقد الإجارة إلى أوراق مالية (صكوك)، يمكن أن تجري عليها عمليات التبادل في سوق ثانوية، وتستخدم حصيلة إصدارها في تمويل شراء الموجودات أو الخدمات لإعادة تأجيرها لمتلقيها بقصد تملكها لهم بعد سداد ثمنها، ويمثل الصك حصة شائعة في ملكية الموجودات أو الخدمات، وعائد هذه الصكوك هو الفرق بين ثمن شراء الموجودات أو الخدمات وثمان بيعها، وصكوك الإجارة قابلة للتداول.

ولغرض إصدار صكوك إجارة، يتعين وجود عدد من الأطراف واتباع عدد من الخطوات وفق الملخص الآتي:

أطراف العملية:

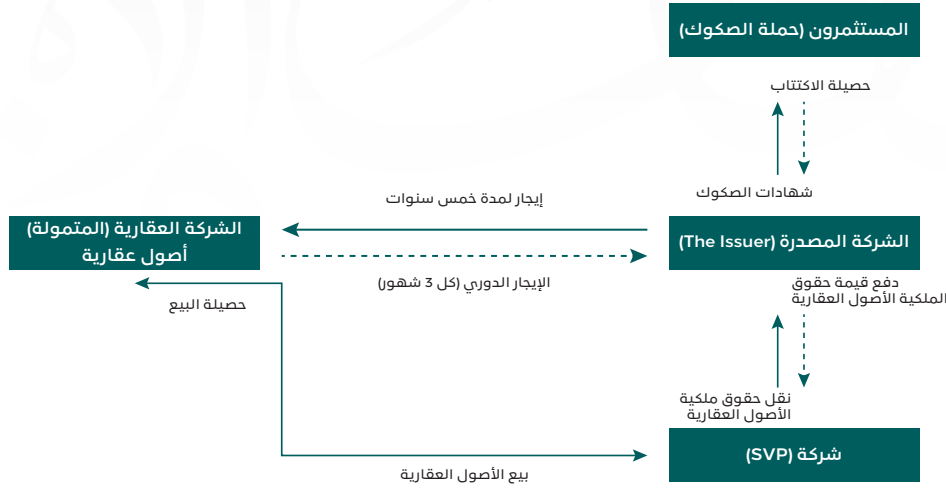
- حملة الصكوك: وهم عموم المستثمرين الذين سيدفعون الأموال لشراء الصكوك، وغرضهم في ذلك في الأصل دعم المؤسسات غير الربحية مع الحصول على جزء بسيط من الربح.

- المصدر: والمراد به غالباً شركة ذات مسؤولية محدودة أو غيرها من الشركات، غرضها تمثيل حملة الصكوك وتقليل المخاطر على المؤسسة غير الربحية المتمولة.
- المؤسسة غير الربحية: وهي الجهة الراغبة في الحصول على التمويل.
- يشتمل إصدار الصكوك على عدد من الجهات الفرعية؛ كمدير الإصدار (البنك الاستثماري) ومقيم العقار، وأحياناً البنك التجاري الذي يتم فيه جمع الأموال وترتيب السداد.

خطوات الإصدار:

- ترغب المؤسسة غير الربحية الاستفادة من عقار معين مملوك لها للحصول على تمويل من خلال إصدار صكوك.
- تحدد المؤسسة العقارات التي ترغب في بيعها من خلال الإصدار ويتم تقدير وتقييم قيمتها السوقية.
- يتم إنشاء شركة ذات غرض خاص تشتري الأصول العقارية من المؤسسة المتمولة وتدفع ثمنها نقداً (التمويل).
- يتم إنشاء المصدر، وي طرح المصدر الشهادات للاكتتاب ويستلم المبالغ النقدية حصيلة الاكتتاب في الصكوك من المستثمرين.
- يدفع المصدر حصيلة الاكتتاب للشركة ذات الغرض الخاص كثمن لشراء الأصول العقارية.
- يؤجر المصدر العقار بصفته الممثل لحملة الصكوك على المؤسسة المتمولة ويحصل الإيجار الدوري منها ويحوله لحملة الصكوك.
- يعيّن المصدر - باعتباره وكيل حملة الصكوك - المؤسسة المتمولة كوكيل خدمة لإدارة الأصول المستأجرة.
- تقدم الشركة ذات الغرض الخاص وعداً ملزماً بإعادة شراء الأصول العقارية بعد انتهاء عقد الإجارة.

في الرسم التالي بيان لهيكل صكوك الإجارة:



ثانياً: صكوك المرابحة والمضاربة:

وتعتبر الإصدار المناسب في حال عدم توفر عقار لدى المؤسسة غير الربحية الراغبة في التمويل، ويمكن تنفيذ هذه الفكرة من خلال الآتي:

- حملة الصكوك (المستثمرون): هم من يقدمون رأس المال النقدي (للمصدر)
- وكيل حملة الصكوك: يتم تعيينه كوكيل للقيام بالآتي:
 - « استثمار ما نسبته 15% من رأس المال على شكل (مضاربة) مع المضارب (المؤسسة غير الربحية).
 - « تقديم ما نسبته 94% كتمويل على شكل (مرابحة) للمؤسسات غير الربحية.
- شركة ذات الغرض الخاص (المصدر): تساعد في جمع الأموال وقيادة أداء الخدمة. وبصفتها المصدر تقوم بإصدار الصكوك، وتقوم بدفع العوائد الدورية للمستثمرين، ويمكن أن تستحصل على رسوم مقابل ذلك من المستثمرين، كما تقوم بإعادة رأس

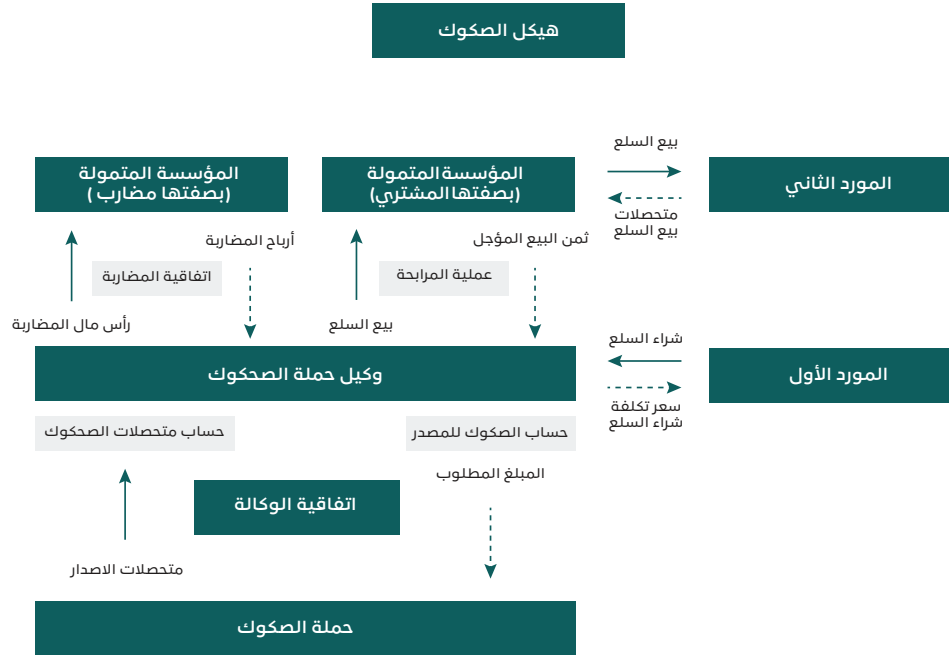


المال الأساسي مع آخر توزيع دوري للمستثمرين.

- المضارب (المؤسسة غير الربحية المتمولة) وتقوم بعد الحصول على التمويل باستثمار أموال حملة الصكوك في مشاريع تدر دخلا على المؤسسة وتشارك أرباحها مع حملة الصكوك.

هيكل التمويل بالصكوك:

في الرسم الآتي بيان لهيكل الصكوك القائم على المرابحة والمضاربة:



وبيان تفصيل الإصدار كالأتي:

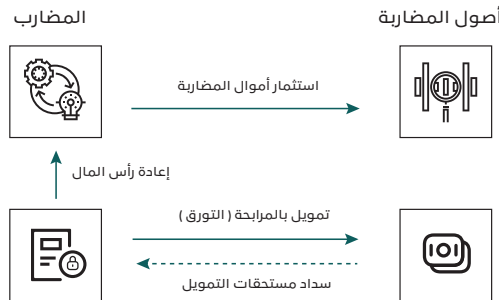
في هيكله صكوك المضاربة والمرابحة عند دفع المستثمرين لرأس مال الصكوك؛ فإن هذا المال يتم تجزئته إلى قسمين:

1. يستثمر في عقد مضاربة وذلك بأن يدفع وكيل حملة الصكوك لمصدر الصكوك 15% من المبلغ المكتتب به لاستثماره في أنشطة متفق عليها مع المصدر، وتحدد نسبة الربح لحملة الصكوك ويتنازلون عن الربح الزائد للمضارب كمكافأة حسن أداء.
2. يشتري وكيل حملة الصكوك بالمبلغ المتبقي به سلعاً متوافقة مع الشريعة ويبيعها لأجل بربح معلوم على المصدر (تورق)، والهدف من عملية التورق هذه أو المرابحة بالسلع هو ضمان رأس مال حملة الصكوك، بحيث تصبح المؤسسة المتمولة مديونة لهم بسداد قيمة السلع محل التورق والتي تعادل القيمة الاسمية للصكوك.

الرسم الآتي يبين آلية جمع مبالغ الاشتراكات واستثمار أموال حملة الصكوك:



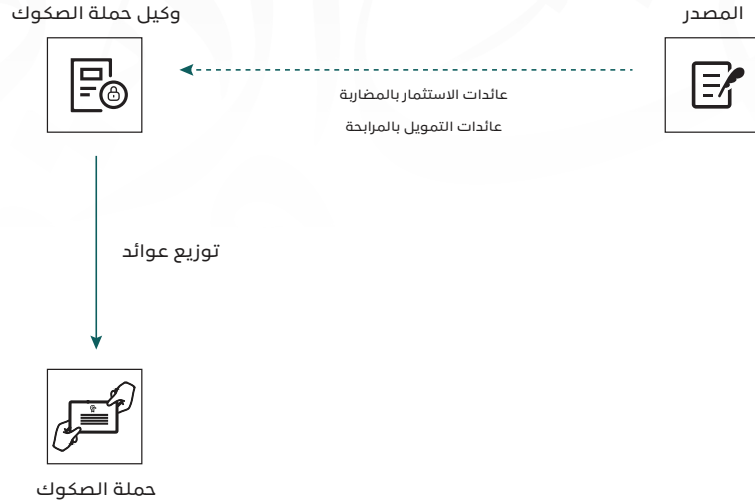
2 آلية استثمار أموال حملة الصكوك في المضاربة والمحاربة



متمول بالمحاربة تتكون أصول الصكوك من 49% مرابحة و 51% مضاربة. وكيل حملة الصكوك



آلية توزيع العوائد الدورية، ونهاية الفترة يتم إعادة رأس المال مع آخر توزيع



التنبيهات الشرعية والقانونية للتمويل بالصكوك

التنبيهات الشرعية:

- تعتبر عدد من المسائل في صكوك الإجارة؛ كالوعد بالشراء بالقيمة الاسمية من المسائل محل الخلاف بين الفقهاء المعاصرين، وعليه لا بد من وجود لجنة شرعية لكل إصدار لمراجعته وإصدار القرار بشأنه.
- من المهم ملاحظة أن عدداً من المؤسسات غير الربحية لو تمولت عبر إصدار صكوك مضاربة فليس لديها عائد تمنحه لحملة الصكوك؛ وبالتالي يكون الحصول على العائد عبر عملية مرابحة بالسلع يدخل فيها وكيل المستثمرين مع الجهة المصدرة للصكوك، ويكون عائد المضاربة (صفر) أي يتنازل حملة الصكوك عنه مقابل حصولهم على ربحهم من عمليات المرابحة، وهذه الهيكلية لا يرى جوازها عدد من اللجان الشرعية.
- يجوز تداول صكوك الإجارة والصكوك المركبة بين المرابحة والمضاربة في حال كانت نسبة المضاربة أعلى من باب التبعية أو الحكم للغالب.

التنبيهات القانونية:

- تحتاج الصكوك في الأصل إلى إنشاء شركة ذات غرض خاص تؤسس غالباً في أماكن الإعفاء الضريبي وتحتاج إلى موافقات الجهات التشريعية وترتيبات قانونية.
- يحتاج طرح الصكوك إلى موافقات عدد من الجهات التشريعية؛ ومن أهمها -مثلاً- هيئة السوق المالية.

رابعاً: منصات التمويل الجماعي

فكرة التمويل الجماعي:

تقوم فكرة منصات التمويل الجماعي على جذب الأفراد لتمويل مشروع أو منشأة، حيث يمكن أن تتحقق عوائد لهم من خلال المشاركة في تقديم تمويل بترتيب من المنصة، ويقوم الراغبون في الحصول على التمويل بالتواصل والتنسيق مع منصة تمويل جماعي، وبعد دراسة المنصة للمتقدم دراسة ائتمانية تقوم بالإعلان عن فرصة المشاركة في التمويل ويمكن للأفراد المشاركة عبر المنصة، كما تقوم المنصة بعد تقديم التمويل بخدمة تحصيل سداد أقساط التمويل وتوزيع الربح على المشاركين.

ويوجد أربعة أنواع من التمويل:

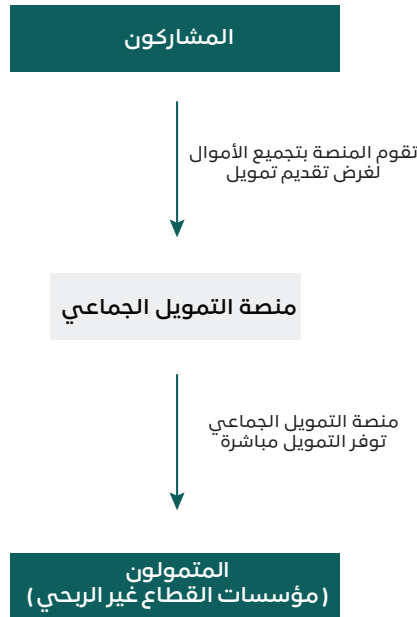
1. إقراض.

2. قائم على حقوق الملكية.

3. قائم على المكافآت.

4. تبرع.

آلية أداة التمويل الجماعي:



ويمكن تنفيذ هذه الفكرة من خلال الآتي:

1. الممولون والمستثمرون:

الممولون والمستثمرون هم من سيقومون بتوفير رأس المال للمشروعات في منصة التمويل الجماعي، ويتألفون من الأفراد الراغبين في دعم القطاعات غير الربحية مع الحصول على ربح يسير.

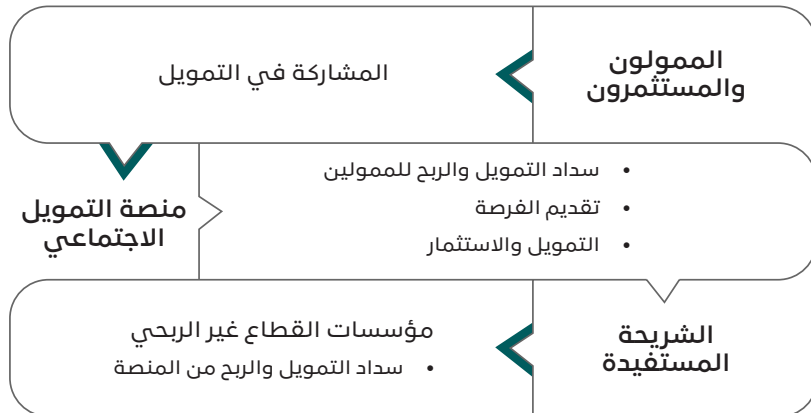
2. منصة التمويل الجماعي:

- منصة تمويل جماعي توفر للمستفيدين (التمويل المباشر) للمشروعات التي تسعى للحصول على التمويل والاستثمار.
- تقوم المنصة بدراسة المشروع (عملية العناية الواجبة) مقابل مبلغ مالي.
- ويمكن للمنصة تقديم الدعم الفني متى ما أمكن مقابل مبلغ مالي.

3. الشريحة المستفيدة:

- مؤسسات القطاع غير الربحي.

هيكل التمويل الجماعي:



التنبيهات الشرعية والقانونية للتمويل الجماعي

التنبيهات الشرعية:

- يجب أن يكون المشروع محل التمويل متوافقاً مع الشريعة.
- يجب أن يكون التمويل - غالباً يكون بالتورق - مستوفياً للمتطلبات الشرعية.
- العلاقة بين الممولين الجماعيين علاقة مشاركة، فلا يصح شرعاً أن ينقطع الربح عن أحدهم أو يتحمل الخسارة بعضهم؛ وبالتالي فجميعهم شركاء في الربح بما يتفقون عليه وفي الخسارة بقدر نصيبهم من رأس المال.

التنبيهات القانونية:

- في حال استخدام منصة تمويل جماعي يجب الحصول على موافقة الجهات المرخصة، ويمكن التعامل مع إحدى المنصات المرخصة، والتي بدورها يمكن أن تقوم بإكمال المتطلبات النظامية.

خامساً: التمويل من مبالغ غرامات التأخير

فكرة التمويل من مبالغ غرامات التأخير:

يُقصدُ بغرامات التأخير: فرض الجهة التمويلية تعويضاً مالياً على العميل المماطل في السداد، تُصَرَّفُ في أوجه الخير والبر بمعرفة اللجنة الشرعية للجهة التمويلية، وواقع الحال أن جزءاً كبيراً من تلك الغرامات يتم توجيهها لدعم مؤسسات القطاع غير الربحي على سبيل التبرع، ويمكن من خلال تطوير منتج معين الاستفادة من تلك الغرامات باستخدامها لتمويل مؤسسات القطاع غير الربحي⁽¹⁾.

وتكمن هذه الفكرة في استخدام الممول المبالغ المحصلة من غرامات التأخير على سبيل القرض الحسن (التمويل بدون ربح) أو تمويل بأرباح يسيرة جداً وبفترات سماح مرنة مقارنة بالتمويل العادي كون هذه الغرامات في الأصل مخصصة لصفها في أوجه البر؛ وبالتالي فإن التعامل معها فيما يتعلق بالسداد، وأيضا في حال التعثر لن يؤثر على الوضع المالي للممول.

هيكل التمويل من مبالغ غرامات التأخير

يمكن استخدام مبالغ غرامات التأخير لمنح مؤسسات القطاع غير الربحي تمويلاً مباشراً أو عن طريق إنشاء صندوق يجمع هذه الغرامات ويدرس طلبات التمويل الائتمانية مع الأخذ في الاعتبار أن تكون الشروط الائتمانية أيسر، ومن ثم تمويل المؤسسة الراغبة في الحصول على التمويل عن طريق صيغة القرض الحسن. ويراعى في مثل هذا القرض أن تكون الشروط الائتمانية يسيرة خاصة في السداد بمنح فترات مرنة ويسيرة وحتى التعامل مع الممول في حال التعثر بحيث يمكن التنازل عن جزء من رأس المال.

(1) تجيز عدد من اللجان الشرعية للجهات التمويلية فرض غرامة تأخير على العميل المماطل على أن يتم صرف تلك الغرامات في أوجه البر، فيما ترى بعض اللجان الشرعية عدم صحة فرض غرامة تأخير لدخوله تحت الشرط الجزائي في الديون وهو محرم.

التنبيهات الشرعية والقانونية للتمويل من مبالغ غرامات التأخير

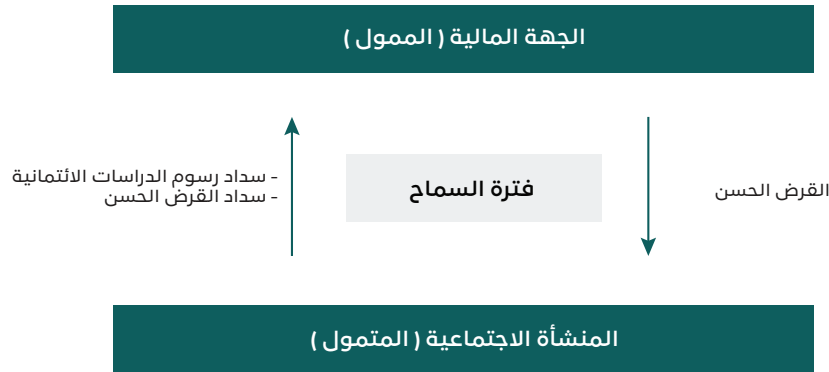
- سبق البيان أن فرض غرامة تأخير على العميل المماثل محل خلاف بين اللجان الشرعية، وقد لا ترضى بعض مؤسسات القطاع غير الربحية بالاقتراف من مثل هذه الأموال.
- لم يطلع الباحث حتى تاريخه على فتوى لأي لجنة شرعية تجيز استخدام غرامات التأخير في التمويل، بل الفتاوى في الغالب تشترط التخلص من أموال غرامات التأخير خلال سنة مالية واحدة، ولعل السبب في ذلك أنه لم يسبق طرح مثل هذه الفكرة على أي لجنة شرعية.
- قد يستدعي استخدام مثل هذه الأموال في التمويل موافقات جهات رسمية معينة.

سادساً: القرض الحسن مع رسوم الدراسات الائتمانية

فكرة القرض الحسن مع رسوم الدراسات الائتمانية:

تقوم الفكرة على التمويل بدون فائدة وبفترات سماح مرنة لا يكون فيها المقترض مطالباً بالسداد، ويُستخدم في تمويل النفقات الرأسمالية وتزويد المشروع محل التمويل بالتمويل اللازم المرن طوال فترة التمويل، مع حق الممول بأخذ الرسوم على الدراسات الائتمانية⁽¹⁾؛ ويهدف مثل هذا التمويل التخفيف من العبء المالي على مؤسسات القطاع غير الربحي، ومساندتهم بما يساهم في التنمية الاقتصادية وزيادة الأثر الاجتماعي.

آلية القرض الحسن مع رسوم الدراسات الائتمانية:



(1) جاء في المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعيار الشرعي رقم: (37) الاتفاقية الائتمانية، فقرة رقم 1/1/3/5 عمولة الدراسة الائتمانية: يجوز للمؤسسة أن تتقاضى عمولة على الدراسة الائتمانية التي تعدها المؤسسة أو من تكلفه بغرض تحديد درجة ملاءة العميل ومدى قدرته على الوفاء بالتزاماته في الأجل المحدد، ما دام سيستفيد منها، بصرف النظر عن نتيجة الدراسة الائتمانية من حيث القبول أو الرفض، وتكون هذه الدراسة ملكاً للعميل يحق له الحصول عليها.

ويمكن تنفيذ هذه الفكرة من خلال الآتي:

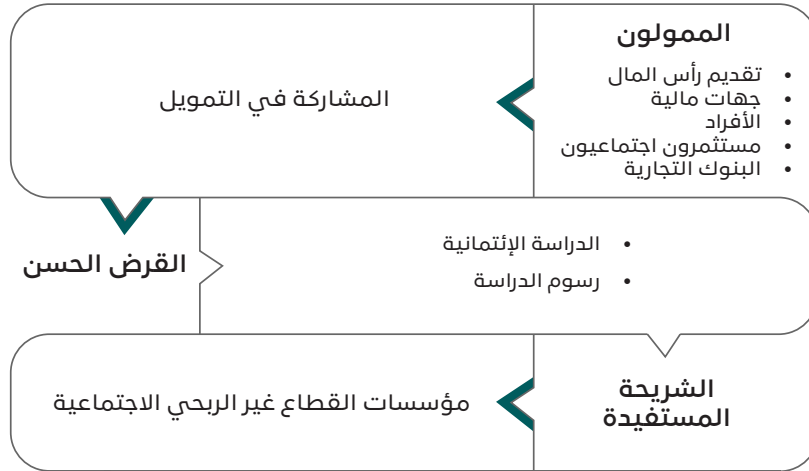
1. الممولون:

- الممولون هم من سيقومون بتوفير رأس المال للتمويل ويمكن أن يكونوا من الأفراد والمؤسسات والبنوك وصناديق الاستثمار الراغبين بالدخول في الاستثمارات الاجتماعية.

2. الشريحة المستفيدة:

مؤسسات القطاع غير الربحي.

هيكل القرض الحسن مع رسوم الدراسات الائتمانية



التنبهات الشرعية والقانونية للقرض الحسن مع رسوم الدراسات الائتمانية

- يجب أن يكون المشروع محل التمويل متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- تختلف آراء اللجان الشرعية على جواز أخذ الرسم مقابل الدراسة الائتمانية للقرض الحسن، حيث يرى الأغلب أن تقتصر على التكلفة الفعلية للدراسة الائتمانية، فيما يرى آخرون أنه يجوز للجهة الاسترباح منها كون الدراسة الائتمانية عمل متقوم شرعاً.

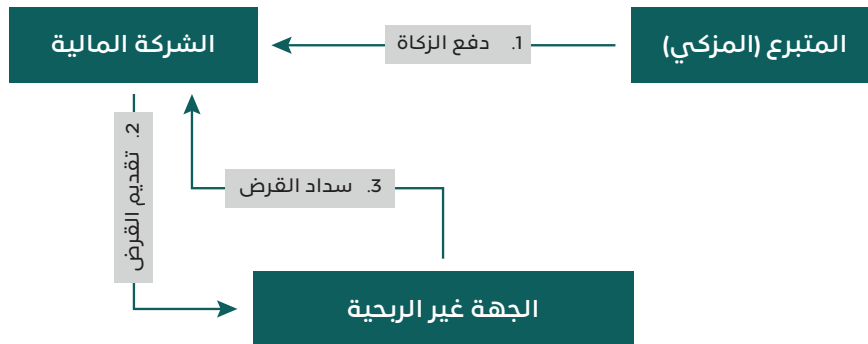
سابعاً: الإقراض من أموال الزكاة

فكرة الإقراض من أموال الزكاة:

تقوم الفكرة على قيام إحدى الجهات المالية بإنشاء صندوق يجمع أموال الزكاة، ويقوم باستخدام تلك الأموال لتمويل الجهات غير الربحية بعد دراسة مشروعها محل التمويل دراسة مفصلة، والتأكد من قدرة الجهة على السداد؛ وذلك باستخدام صيغة القرض الحسن، وفق التفصيل الآتي:

- المتبرع: وهو المزكي والذي يودع زكاة ماله في الصندوق.
- الشركة المالية: مؤسس ومدير الصندوق مقابل رسم معين.
- المستفيد: جهات القطاع غير الربحي.

هيكل الإقراض من أموال الزكاة:



التنبيهات الشرعية والقانونية للإقراض من أموال الزكاة

• من المهم هنا الإشارة إلى أن الإقراض من أموال الزكاة محل خلاف بين أهل العلم، ولم تتضح حوله قرارات المجامع الفقهية أو رأي مستقر للمعاصرين، خاصة وأن الزكاة واجبة على الفور، ويرى أهل العلم أنها ملك لمصرف الزكاة «المستحق» وواجب في ذمة المزكي، وحتى على القول بجواز الإقراض من أموال الزكاة، تبقى عدد من المسائل بحاجة إلى بيان ومن أهمها:

1. جواز منح مدير الصندوق أجره من أموال الزكاة، ومدى إمكانية دخوله في العاملين عليها .

2. يمكن تشجيع المزكين بتعجيل زكاتهم حوالاً أو حولين؛ حتى لا تكون واجبة الإخراج على الفور، وتستخدم للإقراض قبل وجوب إخراجها.

3. جمع أموال الزكاة وتأسيس صندوق من تلك الأموال لا توجد له قواعد أو أنظمة معينة؛ وبالتالي سيحتاج إلى موافقة عدد من الجهات التنظيمية.



الخاتمة

وتتضمن ملخصاً لأهم أفكار الدراسة، ونتائجها، وعدد من التوصيات

أهم أفكار الدراسة ونتائجها:

1. النتائج المستخلصة من تجارب الدول العالمية:

- وجود علاقة إيجابية بين حجم وقوة القطاع غير الربحي ومستوى التنمية الاقتصادية وفق الأدوار الآتية: توفير فرص العمل، والمساهمة في الناتج المحلي، والقيمة الاقتصادية للتطوع، والتمكين الاقتصادي.
- مصادر الإيرادات للقطاع غير الربحي تعتمد على مبيعات خاصة، ودعم حكومي، ومصادر خيرية، وليس للتمويل حظ وافر منه، فمبدأ تمويل القطاع غير الربحي مبدأ مبتكر ينهض هذا القطاع ويسانده في تحقيق أهدافه واستراتيجياته التي تخدم الاقتصاد والمجتمع عموماً.

2. المنهج المستخدم في تمويل تلك القطاع بحاجة إلى تفعيل دوره الفعّال من قِبَل الجهات التمويلية بحيث يستفيد منه القطاع غير الربحي في تحقيق أهدافها.

3. يمكن استخدام صيغ التمويل المذكورة في الدراسة لتمويل قطاع غير الربحي.

4. يمكن الاستفادة من المنتجات المبتكرة في هذا البحث لتمويل قطاع غير الربحي، مثل: التمويل مقابل الضمان الحكومي أو المؤسسي، والتمويل المتناهي الصفر، والتمويل بالصكوك، والتمويل الجماعي، والقرض الحسن مع رسوم الدراسات الائتمانية.

التوصيات:

1. العمل على تطوير القطاع غير الربحي ودعمه، ولا يكون ذلك محتكراً على فئة معينة أو مؤسسات معينة، وتحسين صورة الذهنية لهذا القطاع.
2. العمل على تطوير التشريعات والأنظمة الخاصة بتنظيم نشاط القطاع غير الربحي بمختلف مكوناته، مع ضرورة الإسراع في إصدار نظام الشركات غير الربحية الذي يسمح بقيام كيانات مالية منظمة قادرة على تحقيق عوائد مالية كبيرة، تُستخدم في تمويل أنشطة وبرامج وحدات القطاع غير الربحي، وتُساهم في تعظيم منافعها.
3. توحيد الأنظمة المتعلقة بالقطاع غير الربحي في نظام واحد يشمل جميع جوانب القطاع.
4. ضرورة إصدار تقارير دورية معلوماتية عن واقع القطاع غير الربحي، ودوره في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

والله سبحانه وتعالى أعلم وأحكم

وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين

المصادر والمراجع



- أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، تأليف: الدكتور/ علي محمد أحمد أبو العز، دار النفائس للنشر والتوزيع عمان الأردن، الطبعة الأولى عام: 1440هـ - 2019م.
- الأسس والقواعد النظرية للمالية الإسلامية، تأليف: الدكتور/ زيد الخير ميلود، بحث مقدم للملتقى الدولي الأول: الاقتصاد الإسلامي الواقع ورهانات المستقبل، منشور على الإنترنت.
- التمكين الاقتصادي للمؤسسات المالية، تأليف: البنك الإسلامي للتنمية، ملف بي دي إف منشور على الإنترنت.
- دور الخدمة الاجتماعية في تفعيل آليات التمويل الذاتي للجمعيات الخيرية بمدينة جدة، تأليف: عهود محمد الجابري، رسالة ماجستير تنظيم وإدارة في الخدمة الاجتماعية، بجامعة أم القرى عام 1443هـ - 2022م.
- صكوك الوكالة بالاستثمار دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية، تأليف: الدكتور/ عبد القادر بن محمد الجبرتي، دار كنوز إشيليا للنشر والتوزيع الرياض السعودية، الطبعة الأولى عام: 1439هـ - 2018م.
- المسائل المستجدة في التمويل العقاري دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية، تأليف: الدكتور/ فيصل بن ظهير مغل، دار الميمان للنشر والتوزيع الرياض السعودية، طبعة عام 1443هـ - 2021م.
- المعايير الشرعية، تأليف: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، دار الميمان للنشر والتوزيع الرياض السعودية، طبعة عام 1443هـ - 2022م.
- المفاضلة بين مصادر التمويل، تأليف: معروف هشام، رسالة ماجستير قُدمت في السنة الجامعية 2021م - 2013م في جامعة العربي بن مهدي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير، قسم علوم التيسير، تخصص مالية وتأمينات وتيسير المخاطر، الجزائر.

- المفيد في عمليات البنوك الإسلامية، تأليف: حمد فاروق الشيخ، برعاية بنك البحرين الإسلامي، الطبعة الثالثة عام 1435هـ - 2014م.
- موسوعة فقه المعاملات، تأليف: مجموعة من المؤلفين، منشور في المكتبة الشاملة بتاريخ 8 ذو الحجة 1431هـ.
- النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات، تأليف: الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ماليزيا، ترجمة: كرسي سابق لدراسات الأسواق المالية الإسلامية، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، طبعة عام 1435هـ.
- ورقة نقاش (الشمول المالي للمنظمات غير الربحية في المملكة العربية السعودية 2021م)، مؤسسة الملك خالد.

مَبْرُكٌ لِلَّهِ

من خدماتنا:

- ◀ تيسير إثبات الوقف.
- ◀ اختصار مدة إنجاز المعاملات الوقفية.
- ◀ تحقيق مزيد من الإحكام في الصيغ الوقفية.
- ◀ الإسهام في تطوير البنية الرقمية للأوقاف.
- ◀ توعية المجتمع بأهمية الوقف ونشر ثقافته.
- ◀ إعداد الدراسات والبحوث.
- ◀ تقديم خدمات عملية وفنيّة للواقفين.
- ◀ تأسيس الكيانات الوقفية ودراسة أفضل الخيارات والأشكال القانونية المتاحة التي تلبي احتياجات الوقف التنظيمية.
- ◀ إعداد الإجراءات التنظيمية وحوكمة الأوقاف والمتضمنة النظام الأساسي واللوائح والسياسات التنظيمية.
- ◀ إعداد اللوائح المختصة كلائحة مجلس النظارة ولوائح المنح الخيري.
- ◀ تقديم خدمات إدارية احترافية تقدم حلولاً ابداعية للأوقاف وجودة عالمية.

من نحن؟

استثمار المستقبل بيت خبرة متخصص، يعتني بالأوقاف في حاضرها ومستقبلها بعد أن عرف ماضيها ووعى فلسفتها، ويقدم حزمة من الرؤى والمدخلات والحلول لتأسيس أوقاف خالدة، وتطوير الموجود منها، وعلاج أي طارئ أو خلل، ويضم ضمن فرقته العاملة والاستشارية كفاءات ذات اختصاص وعناية وتعلم مستمر في مجال الأوقاف.

قيمنا تستهدف الإنسان في دنياه وآخرته، وتلتزم بالمصداقية والالتقان، وتصر على التعلم والنمو، وتسعى لإرضاء الشريك، وتحافظ على خصوصية المعلومات.

ومنذ 15 عامًا تأسس استثمار المستقبل في شهر رجب عام 1427 - يوليو عام 2006م قدم العديد من الخدمات للقطاع الوقفي.

هذا المشروع برعاية كريمة من:

بنك الجزيرة
BANK ALJAZIRA



6595 الطريق الدائري الشرقي الفرعي - الريان - الرياض 14213 - 3093 | 920008373 | info@estithmar.org.sa