## 112115 ـ الاستصناع الموازي، صورته وحكمه

**السؤال**

أنا من المغرب وسأفتح إن شاء الله تعالى شركة استيراد وتصدير . ومنذ أشهر بدأت بالفعل بالعمل على صفقة . حيث تتولى شركتنا دراسة المشروع وتكاليفه ، وأيضا نتكلف بالشركة المصدرة للبضاعة ، حيث إنني قضيت وقتاً طويلاً جداً في البحث عنها مع كل المصاريف . السؤال : شركتنا ستقوم باستيراد البضاعة وعمل عقد طويل الأمد (بين 6 أشهر إلى 12 شهر) حيث إننا سنلتزم أمام المصنع المُصَدِّر أننا سنقوم باستيراد هذه الكمية شهريا لمدة معينة وبثمن معين . والزبون الذي بالمغرب الذي يريد هذه البضاعة يعلم الثمن الأصلي للبضاعة وتكلفة الجمارك والنقل وكل شيء . هل يجوز لنا أخذ المال منه وإحضار السلعة المتفق عليها له من المصنع مقابل أجر أو نسبة معلومة من الثمن ( مثلا 5 بالمئة أو دولار على كل قطعة) أو أن هذا يعتبر بيع ما ليس لدينا ؟ حيث إننا كما قلت نشتري بماله الذي أعطاه لنا مسبقاً ؟ وهل يجوز لنا أخذ مبلغ العقد الكلي أو النصف لضمان عدم تراجعه وتوريطنا بالبضاعة التي ستأتي له خصوصا . وإذا ما تمت الصفقة وأخذنا مال العقد كله (الثمن الكلي للسلعة طوال الأشهر المتفق عليها) هل يحق لنا استغلال ذلك المال بتجارة أخرى بما يعرف في التجارة دوران المال وعدم توقفه أم علينا أخذ إذنه واقتسام الأرباح معه ؟

**الإجابة المفصلة**

الحمد لله.

إذا كانت البضاعة التي تتعاقدون على بيعها بعد أشهر مواد خام (في صورتها الأولية) ولم تجر عليها أية عمليات صناعية فهذا العقد يسمى "بيع السَّلَم" وهو جائز ، ومن شروط جوازه : تسليم الثمن كاملاً في مجلس العقد ، فلا يجوز تأجيل بعض الثمن ، وإذا استلمتم الثمن فهو ملككم تتصرفون فيه كما تشاؤون .

وأما إذا كانت البضاعة مصنعة – وهو الغالب – أي : جرت عليها عمليات تصنيع ، كالثياب والسيارات ، والأجهزة والأثاث ، والمفروشات .. إلخ فهذا العقد يسمى "عقد الاستصناع" وهو جائز أيضاً ، ومعنى عقد الاستصناع أن يتفق المشتري مع البائع أن يبيع له شيئاً مصنوعاً ، بالمواصفات التي يتفقان عليها .

ولا يشترط في عقد الاستصناع أن يقدم الثمن كله أو بعضه ، فيجوز تقديم الثمن أو تأجيله أو تقسيطه ، حسب الاتفاق .

وإذا استلمتم الثمن فهو ملككم تتصرفون فيه وتتاجرون به كما تشاؤون ، ولا يلزمكم استئذان المشتري منكم .

وحقيقة الدور الذي تقومون به ، يسميه المعاصرون "الاستصناع الموازي" ومعناه : أن يعقد الشخص عقدين للاستصناع ، يكون في أحدهما بائعاً (صانعاً) ويكون في الآخر مشترياً (مسْتَصنِعاً) ثم يأخذ السلعة من البائع له ويسلمها إلى المشتري ، وهو عقد جائز .

ولا حرج أن تتفق مع المشتري على زيادة 5% على الثمن الأصلي ، أو دولار لكل قطعة ، إذا كان عدد القطع معلوماً ، والثمن الأصلي معلوماً ، حتى لا يقع نزاع بعد ذلك في تحديد الثمن .

وقد ذكرنا قرار المجمع الفقهي الخاص بعقد الاستصناع في جواب السؤال رقم (2146) .

وهذه هي الكيفية الممكنة لتصحيح معاملاتكم ، أما عقد الوكالة فلا يصح أن تتعاقدوا على أن تكونوا وكلاء للتاجر في بلدكم لتشتروا له بضاعة مقابل أجر معلوم ، كخمسة في المائة مثلاً أو دولار مقابل كل سلعة ، وذلك لأن الوكيل مؤتمن غير ضامن ، فلا يضمن ما يتلف من غير تعد منه أو تفريط ، فإذا تلفت هذه البضائع قبل قبض التاجر لها من غير تفريط ولا تعد منكم فإن عقد الوكالة يقتضي أن لا تضمنوا هذه البضائع ، وواقعكم على خلاف هذا .

أضف إلى ذلك : أنكم إذا كنتم وكلاء فإن المال الذي تأخذونه منه كثمن للبضائع يعتبر أمانة في أيديكم قبل أن تسلموه للمصنع ، وليس ملكاً لكم ، فليس لكم أن تتصرفوا فيه ، وواقعكم يخالف هذا أيضا .

وبهذا يتبين أن ما تتعاملون به لا يستقيم أن يكون عقد الوكالة إلا إذا التزمتم بآثار عقد الوكالة ، وهو ما لا يتأتى مع الواقع .

والله أعلم .