

حظيت صيغ التمويل الإسلامية بحصة الأسد في الأبحاث والدراسات التي أجريت في العقود الأخيرة في مجال الاقتصاد الإسلامي عامة، والتمويل الإسلامي خاصة بالنظر لأهميتها الكبيرة ولنهج عملها القائم على تركيبة هجينة ومعقدة من مبادئ التمويل الإسلامي في ظل تعدد آراء الفقهاء واختلاف المذاهب التي ينتمون إليها، مع ما يميز المعاملات المالية المعاصرة من خصائص تستدعي فهما أوسعاً وتحليلاً شاملاً وتأويلاً متناسقاً ومتناغماً وغير متعارض مع مبادئ الشريعة الإسلامية في فقه المعاملات المالية خاصة ظهور تيارات فقهية متعددة في العقد الأخير تحاول تكريس فلسفة جديدة في مجال التعاطي مع بعض صيغ التمويل الإسلامي فيما يرتبط ببعض المحددات على غرار الفائدة.

وتعتبر المربحة للأمر بالشراء من الصيغ التمويلية الإسلامية التي صنعت الفارق في الخريطة التمويلية للاقتصادات الإسلامية في العقود الأخيرة بالنظر لآلية عملها خاصة مع التكييف الشرعي الذي أخرجه الفقهاء لهذه الصيغة، التي تعتبر مستحدثة مقارنة بصيغة المربحة العادية التي كانت على عهد الرسول ﷺ.

وبناء على ما سبق، سيتم التطرق في هذه المحاضرة إلى:

- دلالة المربحة للأمر بالشراء
- المعالجة المالية للمربحة للأمر بالشراء

1. دلالة المربحة للآمر بالشراء

قبل التطرق لتعريف المربحة للآمر بالشراء، لا بد من إلقاء نظرة مختصرة عن مفهوم المربحة المتعارف عليها منذ صدر الإسلام، والتي مارسها المسلمون الأوائل وفق الإطار الشرعي الذي خطه الإسلام وأقرته آيات القرآن الكريم وأحاديث النبي محمد ﷺ.

تعرف المربحة حسب الفقهاء بأنها: "بيع السلعة بالثمن المشتراة به مع زيادة ربح معلوم للمتعاقدين". أو "بيع سلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بنسبة من الثمن أو بمبلغ مقطوع دون وعد سابق".

وهذا النوع من المربحة يسمى بالمربحة العادية أو الفقهية، التي يكون طرفاها إثنين: بائع ومشتري، كما أنها لا تتضمن الوعد بالشراء. وهي التي مارسها المسلمون الأوائل، وكانت امتدادا طبيعيا لطبيعة الاقتصادات السائدة.

المذهب	التعريف
1. الحنفي	نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح
2. المالكي	بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما
3. الشافعي	بيع بمثل الثمن أو ما قام عليه به مع ربح موزع على الأجزاء
4. الحنبلي	الإخبار برأس المال ثم البيع به ويربح

ومع التطورات المتلاحقة للاقتصادات الإسلامية، وانخراطها في منظومة الاقتصاد العالمي القائمة على مؤسسات مالية لا يقوم نشاطها على امتلاك والمتاجرة في السلع والبضائع بشكل رئيس، فقد كان تطبيق صيغة المربحة العادية قليلا. ولذلك، تم تطوير عقد المربحة ليوائم طبيعة العمل المالي والمصرفي المعاصر، فنتج عنه الصورة الأبرز للمربحة في التطبيق المعاصر التي تسمى المربحة المصرفية أو المربحة المركبة أو المربحة للآمر - الواعد - بالشراء.

1.1. تعريف المربحة للآمر بالشراء

بناء على ما سبق، تعرف المربحة للآمر بالشراء بأنها:

■ "البيع الذي يتفاوض ويتفق فيه شخصان أو أكثر ثم يتواعدان على تنفيذ الاتفاق الذي يطلب بموجبه أحدهما، وهو -الآمر- من الآخر وهو -المأمور- أن يشتري له سلعة معينة أو موصوفة، ويعده بتريجه في هذه السلعة- مع جواز تسمية قدر أو نسبة الربح على أن يعقدا على ذلك بيعا جديدا إذا اختار الأمر إمضاء الاتفاق عند تملك المأمور للسلعة".

■ "اتفاق تباع بموجبه المؤسسة المالية الإسلامية للعميل بسعر التكلفة إضافة إلى هامش ربح متفق عليه أصلا من نوع معين، تم شراؤه وحيازته من قبل المؤسسة المالية الإسلامية بناء على وعد (غير ملزم) بالشراء من العميل".

■ "بيع المربحة المقترنة بوعد أو للآمر بالشراء: فهو البيع الحاصل بناء على إبداء شخص رغبته بشراء سلعة بمواصفات معينة، مع وعد بالشراء، وقبول بدفع ربح معين. ويتكون من ثلاثة أطراف: البائع، والمشتري، والبنك المستثمر أو التاجر الذي يكون وسيطاً بين البائع الأول والمشتري ولكن لا يُقدم البنك على شراء

السلعة إلا بعد إعلان المشتري رغبته فيها، وإصدار وعد سابق بالشراء، ويقال للعميل الراغب بالشراء: الأمر بالشراء".

2.1. مشروعية المراجعة للأمر بالشراء

اتفقت كلمة الفقهاء على مشروعية بيع المراجعة في الجملة. واعتمدوا في ذلك على النصوص والقواعد العامة التي أحلت البيع، وعلى العرف التجاري والحاجة والإجماع.

- قوله تعالى: "وأحل الله البيع وحريم الربا" (سورة البقرة: 275).
- قوله (ﷺ): "أفضل الكسب عمل الرجل بيده، وكل بيع مبرور".
- قال الشيرازي: من اشترى سلعة جاز له بيعها برأس المال، وبأقل منه وبأكثر منه لقوله (ﷺ): "إذا اختلف الجنس انفسا فبيعوا كيف شئتم".

بناء على ذلك، فإن المراجعة بالمجمل جائزة من الناحية الشرعية وقد أكد على ذلك مجمع الفقه الإسلامي بالنسبة للمراجعة للأمر بالشراء بضوابط¹. وكان قراره في الدورة الخامسة التي انعقدت في الكويت عام 1988، حيث نص على: "إن بيع المراجعة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعا هو بيع جائز، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعية الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه".

3.1. شروط المراجعة للأمر بالشراء

اشتراط الفقهاء لصحة بيع المراجعة الشروط العامة للبيع، كأن يكون المعقود عليه طاهرا منتفعا به، يمكن تسليمه غير منهى عنه، وكذلك يشترط لصحتها وجود الصيغة، وأما أركانها: فهي العلم بين المتعاقدين بمقدار الثمن ومقدار الربح، فحيث توفر العلم فيهما فهو بيع صحيح، وإلا فهو باطل.

وتختص المراجعة للأمر بالشراء بشروط خاصة:

- أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، وذلك لأن المراجعة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع، فإذا لم يكن معلوما فهو فاسد.
- أن يكون الربح معلوما لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط من صحة البيوع.
- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا²، فإن كان قد اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلا بمثل لا يجوز أن يبيعه مراجعة لأن المراجعة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحا.
- أن يكون رأس المال من المثليات: كالمكيلات والموزونات والعديدات المتقاربة، وهذا شرط في المراجعة سواء تم البيع مع البائع الأول، أو مع غيره، وسواء أكان الربح من جنس الثمن الأول أم لا، فإن كان مما لا

¹ . قال (ﷺ): "ما بال أناس يشترطون شروطا ليست في كتاب الله تعالى، من شرط شرط ليس في كتاب الله فليس له وإن اشترط مائة شرط، شرط الله أحق وأوثق". كما قال (ﷺ): "الصلح جائز بين المسلمين إلا صلحا حرم حلالا أو أحل حراما، والمسلمون على شروطهم إلا شرطا حرم حلالا أو أحل حراما".

² . هناك فهم خاطئ للربا في عرف المسلمين في عصرنا الحالي:

■ أن كل زيادة مرتبطة بالزمن ربا

■ وأن الزيادة الربوية مضطردة مع الأجل

والقاعدة تنص على أن الزيادة مضطردة مع الأجل في ربا الديون، ولكنها ليست مضطردة مع الأجل في ربا البيوع

مثيل له كالعروض لا يجوز بيعه مرابحة ولا تولية، ممن ليس العرض في ملكه، وذلك لأن المراجعة والتولية بيع بمثل الثمن الأول، مع زيادة ربح عليه في المراجعة.

■ أن يكون العقد الأول صحيحا، فإن كان فاسدا لم يجز بيع المراجعة.

4.1. مراحل بيع المراجعة للآمر بالشراء

تتم المراجعة للآمر بالشراء وفق مرحلتين:

1) المرحلة الأولى: وفيها يتقدم العميل إلى المصرف¹ أو أي تاجر طالبا منه شراء سلعة معينة أو موصوفة ليست عند المأمور، فيعده المأمور أن يشتري السلعة التي يطلبها الأمر ويبيعها له. ويعد الأمر المأمور أن يشتريها منه عندما يقدمها له، ويقومان في هذه المرحلة بتحديد ثمن الشراء والربح، وطريقة الدفع، وهو مؤجل غالبا، وتطلب بعض المصارف دفع عربون في هذه المرحلة.

وقد يكون هذا الطلب شفويا، وقد يكون مكتوبا، والسلعة المطلوبة قد تكون موجودة في السوق المحلي، وقد لا تكون موجودة فيستوردها المصرف أو التاجر من الخارج.

2) المرحلة الثانية: مرحلة إبرام العقد، وتبدأ بعد شراء المأمور السلعة المطلوبة، ثم القيام بعرضها على الأمر، فيتسلمها منه، وعندئذ يتم استكمال إجراءات العقد بين الطرفين.

ضمن هذا الجانب، يبرز أهم محدد لإتمام بيع المراجعة للآمر بالشراء وهو الوعد بين الأمر بالشراء والمأمور، فكان مثار الجدل هنا حول: هل الوفاء بالوعد واجب أم سنة؟ وهل يلزم الواعد أو الأمر بتنفيذه أم لا؟

لقد حملت آراء الفقهاء القدماء والمحدثين، بعضا من الاختلاف بين لزوم تنفيذ الوعد وعدم لزوم ذلك بناء على جملة من المبررات التي تعكس في حقيقتها تمسك هؤلاء بضوابط الشريعة الإسلامية، ومحاولة الابتعاد عن كل ما قد يجعل من هذا العقد غير جائز شرعيا.

اشتراط كل الفقهاء الأوائل- الذين تناولوا بيع المراجعة للآمر بالشراء بالبحث وأجازوه- إعطاء الأمر بالشراء الخيار في إنشاء عقد البيع ورفضه. والغرض من هذا الخيار، هو التحقق من امتلاك المأمور للسلعة، ودخولها في ضمانه، وكان ذلك ضروريا لئلا يفضي هذا النوع من البيوع إلى المحظورات الآتية:

■ النهي عن بيعتين في بيعة

■ النهي عن بيع ما ليس عندك

■ النهي عن ربح ما لم يضمن

■ النهي عن السلف بزيادة

ورأى هؤلاء الفقهاء أن خلو البيع من حق الخيار، والقول بالزام الأمر بوعده يفضي إلى واحد أو أكثر من هذه المحظورات ويجعل البيع غير جائز شرعيا.

وما لوحظ على كل الآراء التي تناولت بيع المراجعة للآمر بالشراء من الفقهاء الأقدمين اشتراطوا لصحته: عدم لزوم الوعد للآمر بالشراء، ومن ثم تمتعه بالخيار في إمضاء البيع المتواعد عليه ورده.

¹. تم استخدام مفردات متعددة للتعبير عن طرفي عقد المراجعة للآمر بالشراء، وكلها تؤدي لنفس المعنى: المأمور أو البائع أو المؤسسة المالية... إلخ. العميل أو الأمر- الواعد- بالشراء أو المشتري... إلخ.

غير أن من بين الفقهاء المعاصرين من رأى صحة هذا البيع حتى مع لزوم الوعد للآمر بالشراء، وأن صحة ذلك لا تؤدي في تقديرهم إلى الإفضاء إلى المحظورات التي تحدث عنها الجمهور.

إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقاً لأحكام المذهب المالكي وملزم للطرفين ديانة طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه

ويعتبر عدم وفاء الأمر بالشراء بوعده، من قبيل المخاطر التي يواجهها المصرف الإسلامي في بيع المراجعة للآمر بالشراء بغض النظر عن اختلاف الآراء الفقهية حول ذلك.

إذا نكل العميل بوعده، في هذه الحال فإن المصرف يمكن أن يعرض المنتج محل الوعد للبيع، فإذا:

- حقق ثمناً أكبر من المتفق عليه مع الأمر بالشراء (أي رأس المال بكل عناصره + الربح)، فإن الفائض يعطى للأمر بالشراء في مقابل الغرم الذي كان سيتحمله.
- إذا حقق ثمناً مساوياً للثمن المتفق عليه، فإنه في هذه الحالة لا ضرر للطرفين.

5.1. حالات عدم السداد من قبل الأمر بالشراء

قد يتعرض المصرف الإسلامي لجملة من المخاطر المرتبطة ببيع المراجعة للآمر بالشراء، لعل أهمها عدم قدرة العميل (الأمر بالشراء) على دفع الأقساط المالية. فكان الطرح هل يجوز للمصرف في هذه الحالة أن يفرض على العميل غرامة تأخير (شرط جزائي) نظير تأخره، أم أنها تعتبر من قبيل الربا المحرم. لقد كانت الآراء حول هذا الخطر وفق ثلاثة مسارات:

- لا يجوز اشتراط غرامة تأخير على العميل المتأخر عن السداد (حتى لو كان ممطلاً) باعتبارها من قبيل الزيادة في الدين مقابل التأخير، وهو ربا محرم.
- يجوز اشتراط غرامة تأخير على العميل المتأخر عن السداد – مع قيام المصرف بصرفها في وجوه الخير- وهو التعزير بأخذ المال، والهدف منه الضغط على المدين المماطل حتى لا يتساهل في دفع التزاماته اتجاه المصرف الإسلامي.
- يجوز النص في العقد- باتفاق الطرفين- على اشتراط حلول جميع الأقساط عند تأخر العميل عن السداد.

مثال: بنك البركة نموذجاً

في حالة التأخر في التسديد، يمكن للبنك أن يطبق على العميل المماطل غرامات تأخير التي توضع في حساب خاص " إيرادات قيد التصفية ". ولكن لا يمكن للبنك إعادة مراجعة هامش ربحه بالزيادة مقابل تجاوز آجال التسديد. غير أنه وفي حالة ثبوت النية السيئة للعميل ، وإضافة إلى غرامات التأخير ، يحق للبنك مطالبة تعويض الضرر عن الاستحقاقات غير المسددة ، والتي من خلالها يقيم الضرر بالمقارنة مع المقاييس العملية الخاصة بالبنك وتجنب كل مرجع لنسب الفائدة.

بعد إنجاز عقد المراجعة ، تصبح ملكية السلع فعلية للمشتري النهائي و يصبح مسؤولاً عنها . غير أنه يمكن للبنك أن يأخذ السلع المباعة كضمان لتسديد مبلغ البيع، والتنفيذ على الرهن الحيازي في حالة عدم التسديد. كما أنه يمكن أن يأخذ في الحسابان تعسر العميل ومنحه إعادة جدولة للدين الذي على عاتقه، وهذا دون أخذ هامش ربح إضافي على المبلغ.

2. المعالجة المالية لبيع المراجعة للأمر بالشراء

سبق وتم تناول كيفية المعالجة المحاسبية لبيع المراجعة، وهذا ما يعني أن كل عملية مراجعة تقوم بها المؤسسة المالية تفتح لها حساب يرحل إليه كل الجوانب المالية الخاصة بالعملية.

تشمل تكاليف وإيرادات بيع المراجعة:

■ التكلفة: ثمن الشراء + المصروفات المباشرة وغير المباشرة

■ الإيراد: المبيعات + قيمة العربون (إن وجدت)

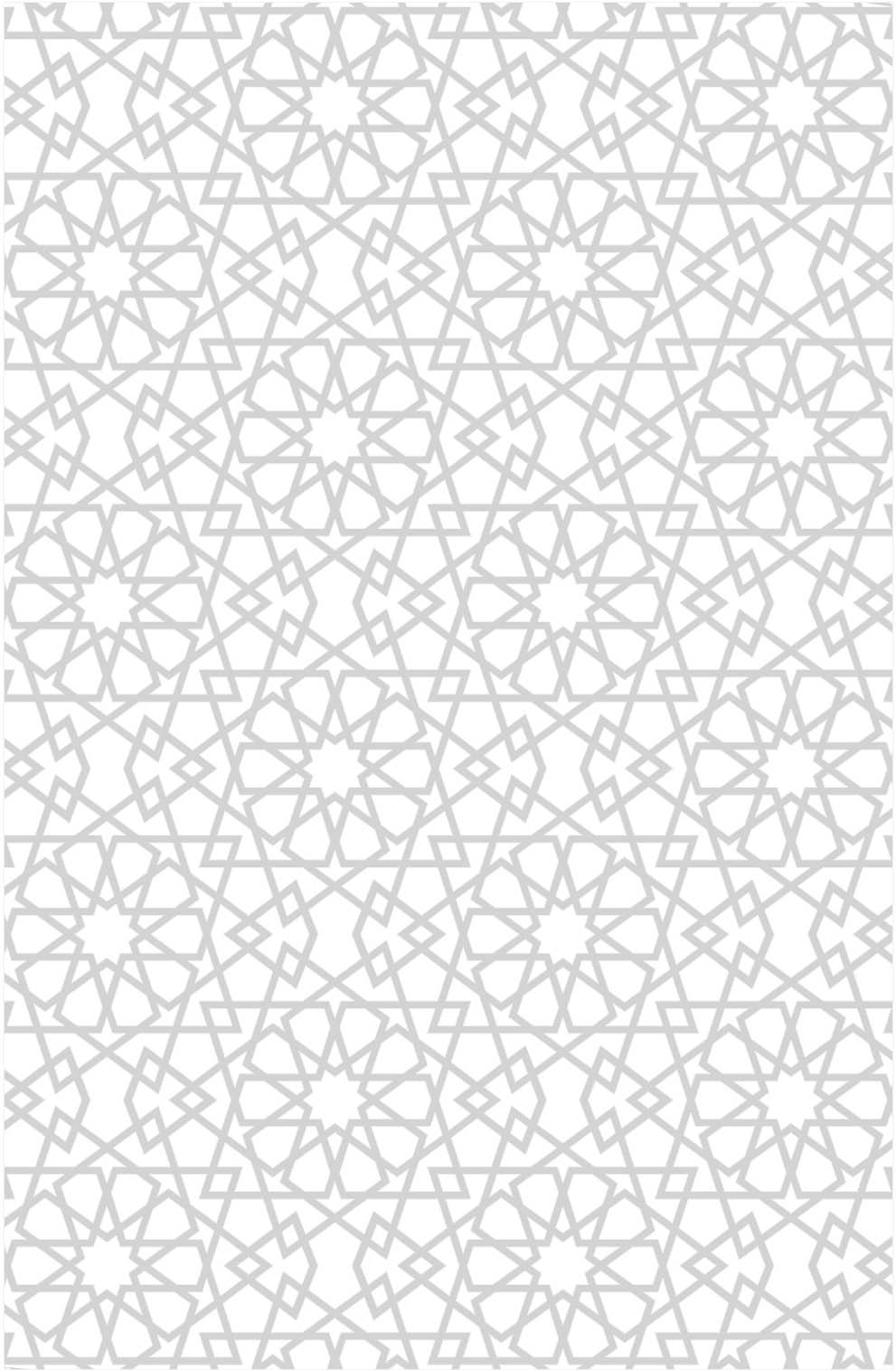
وكما تم التطرق آنفاً، فإن العلاقة بين العميل (الأمر بالشراء) والمؤسسة المالية (المصرف الإسلامي مثلاً) في بيع المراجعة للأمر بالشراء، قد تتخذ صورة من الصور الواردة أدناه مع تقديم المعالجة المالية لكل صورة وفق ما أنفق عليه.

الصورة	المعالجة المالية
1. البيع الأجل + السداد المنتظم للأقساط	■ يتم قياس قيمة الأصول المشتراة بالقيمة التاريخية (الدفترية). ■ في حالة شراء المؤسسة المالية للأصل محل التعاقد بالخصم، فإنه يتم تخفيض قيمتها بالخصم (ما لم تعتبره هيئة الرقابة الشرعية إيراداً). ■ في حالة بيع المؤسسة المالية للأصل الذي اشترته بيعاً مؤجلاً للأمر بالشراء، فإن قيمة الأصل تصبح من الذمم المدينة (ذمم المراجعات)، أين تقاس في هذه الحالة بالقيمة الاسمية، وتنخفض قيمة تلك الذمم مع كل قسط يتم سداده.
2. التأخر، المماطلة والديون المعدومة	■ عدم السداد (التأخر) لقسط معين، تبقى قيمة الذمم على حالها، ولا يجوز زيادة قيمتها نتيجة التأخير. ■ تحول الذمم المدينة إلى ديون معدومة، هناك احتمالان: ➢ جعل الديون معدومة دون ثبوت تقصير المؤسسة المالية، يتم تحميل الخسارة لحسابات الاستثمار. ➢ جعل الديون معدومة دون ثبوت تقصير المؤسسة المالية، يتم تحميل الخسارة على المؤسسة. ■ فرض غرامة تأخير على العميل (المماطل)، يخصص ما تم تحصيله لحساب الخيرات.
3. السداد المبكر من الأمر بالشراء	■ في حالة السداد المبكر، يتم عادة خصم جزء من الربح (بدون وجود شرط بذلك). ■ في حالة الخصم السابقة، تخفض الأرباح وكذلك ذمم المراجعات المدينة بقيمة الخصم. ■ إذا كان السداد المبكر يؤدي إلى سداد كل قيمة الأصل المقتنى، فإن المؤسسة المالية تخفض من الأرباح بقدر قيمة الخصم (الذمم المدينة للمراجعات تم سدادها).
4. نكول الأمر بالشراء عن إتمام الصفقة	■ يحق للأمر بالشراء التراجع عن إتمام الصفقة سواء قدم هامش جدية أم لا حتى لو قامت المؤسسة باقتناء الأصل. ■ تحمل المؤسسة المالية مسؤولية تملك الأصل في كل الحالات.

(دون الأخذ فبالاعتبار لحالة الوعد الملزم).	■ إرجاع هامش الجدية في حالة وجوده. ■ تقاس قيمة الأصل بالقيمة النقدية المتوقع تحقيقها.
--	--

ملاحظة

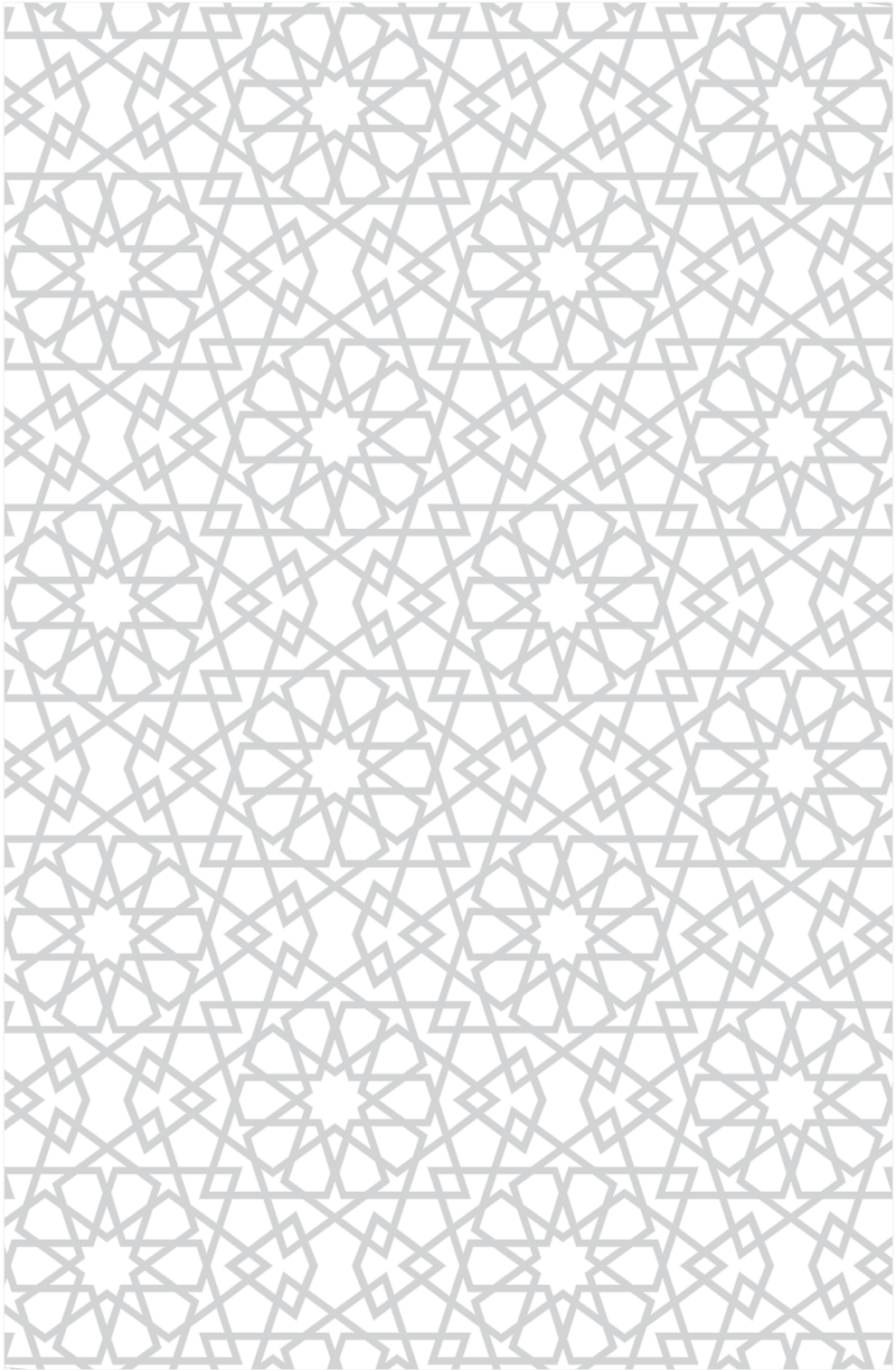
لفهم أكثر، واستيعاب أوضح لهذه الصيغة وباقي صيغ التمويل الإسلامي سيتم تدعيم كل محاضرة بمقتطفات لكل صيغة من صيغ التمويل الإسلامي من كتاب: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، المعايير الشرعية- النص الكامل للمعايير الشرعية-، ساب الخدمات المصرفية الإسلامية، البحرين، 2017.



المُعْيَارُ الشَّرْعِيُّ رَقْمٌ ٨

المُرَابَحَةُ* (مُعْيَارٌ مَعْدَلٌ)

* صدر محتوى هذا المعيار سابقاً باسم «المتطلبات الشرعية لصيغ الاستثمار والتمويل رقم (١): «المربحة». وقد تم إعادة إصداره في شكل معيار، استناداً إلى قرار المجلس الشرعي بإعادة إصدار جميع المتطلبات الشرعية لتصبح معايير شرعية.



المُحتوى

رقم الصفحة

التقديم	٢٠٢
نص المعيار	٢٠٣
١- نطاق المعيار	٢٠٣
٢- الإجراءات التي تسبق عقد المراجعة	٢٠٣
٣- تملك المؤسسة السلعة وقبضها والتوكيل فيهما	٢٠٩
٤- إبرام عقد المراجعة	٢١٢
٥- ضمانات المراجعة ومعالجة مديونيتهما	٢١٥
٦- تاريخ إصدار المعيار	٢١٧
اعتماد المعيار	٢١٨
الملاحق	
(أ) الإشعار بتنفيذ الوكالة والإيجاب بالشراء من قبل الأمر بالشراء	٢١٩
(ب) الإشعار بالقبول والبيع من قبل المؤسسة	٢٢٠
(ج) نبذة تاريخية عن إعداد المعيار	٢٢١
(د) مستند الأحكام الشرعية	٢٢٤
(هـ) التعريفات	٢٣٤





الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين، سيدنا
ونبينا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين.

التَّقديمُ

يهدف هذا المعيار إلى بيان الأسس والأحكام الشرعية للمرابحة والمراحل
التي تمر بها عملياتها بدءًا بالوعد وانتهاء بتمليك العميل السلعة، والضوابط الشرعية
التي يجب على المؤسسات المالية الإسلامية (المؤسسة/ المؤسسات)^(١) الالتزام
بها.

والله الموفق،،،

(١) استخدمت كلمة (المؤسسة/ المؤسسات) اختصارًا عن المؤسسات المالية الإسلامية،
ومنها المصارف الإسلامية.

نَصُّ الْمَعْيَارِ

١. نطاق المعيار:

يتناول هذا المعيار عمليات المrabحة بمراحلها المتعددة، وما يتعلق بضمانات الشروع فيها، مثل الوعد وهامش الجدية، وما يتعلق بضمانات المديونيات الناشئة عن المrabحة.

ولا يتناول المعيار صكوك المrabحة لأنها ضمن معيار صكوك الاستثمار (٥ / ١ / ٥) وينظر البند ٢ / ٢ / ٦ من المعيار. ولا يتناول البيوع المؤجلة التي لا تتم على أساس المrabحة، ولا بقية بيوع الأمانة، كما لا يتناول بيع المساومة.

٢. الإجراءات التي تسبق عقد المrabحة:

١ / ٢ إبداء العميل رغبته في تملك سلعة عن طريق المؤسسة:

١ / ١ / ٢ للمؤسسة أن تشتري السلعة بناء على رغبة عميلها وطلبه ما دام أن ذلك متفق مع الضوابط الشرعية لعقد البيع.

٢ / ١ / ٢ مع مراعاة البند ٢ / ٢ / ٣ يجوز أن يطلب العميل من المؤسسة أن يكون شراء السلعة من جهة معينة لا غير، ويحق للمؤسسة الاعتذار عن المضي في العملية في حالة رفض العميل عروضاً أخرى هي الأنسب للمؤسسة.

٣ / ١ / ٢ الرغبة الصادرة من العميل لا تتضمن صفة الوعد أو التعهد إلا إذا تم التصريح بذلك، ويجوز إعداد مستند واحد يوقع عليه العميل يشمل الرغبة والوعد، ولا مانع من أن يكون محرراً من قبل العميل أو أن يكون طلباً نمطياً معتمداً من قبل المؤسسة يوقع عليه العميل.

٤ / ١ / ٢ للعميل أن يحصل على عروض بأسعار السلعة سواء كانت موجهة باسمه الخاص أو خالية من التوجيه، وعند ذلك تعتبر إرشادية وليس لها صفة الإيجاب، ويفضل أن تكون تلك العروض باسم المؤسسة وتتضمن إيجاباً من البائع يظل قائماً إلى انتهاء المدة المحددة فيه، فإذا صدر جواب بالقبول من المؤسسة انعقد البيع تلقائياً بينها وبين البائع.

٢ / ٢ موقف المؤسسة من طلب العميل لإجراء المراجعة:

١ / ٢ / ٢ إذا صدر من العميل جواب بالقبول على إيجاب البائع الموجه إليه خاصة أو الخالي من أي توجيه، فإن البيع يكون قد تم مع العميل فلا يجوز للمؤسسة إجراء عملية المراجعة في تلك السلعة.

٢ / ٢ / ٢ يجب إلغاء أي ارتباط عقدي سابق، بين العميل الأمر بالشراء والبائع الأصلي إن وجد، ويشترط أن تكون هذه الإقالة من الطرفين حقيقية وليست صورية.

ولا يجوز تحويل العقد المبرم بين العميل والمورد إلى المؤسسة.

٣ / ٢ / ٢ يجب على المؤسسة أن تتأكد أن الذي يبيع السلعة إليها طرف ثالث غير العميل أو وكيله. فلا يصح مثلاً أن يكون العميل الأمر بالشراء هو نفسه أو وكيله المالك الأصلي للسلعة، أو أن تكون الجهة الموردة للسلعة مملوكة للعميل بما يزيد على النصف. فإن وقع مثل ذلك البيع ثم تبين الأمر كانت العملية باطلة لأنها من بيع العينة.

٤ / ٢ / ٢ إن كانت الجهة الموردة (مالكة السلعة) لها قرابة نسب أو علاقة زوجية مع العميل، فعلى المؤسسة أن تتأكد قبل دخولها في المrabحة من أن البيع ليس صورياً وتحايلاً على العينة.

٥ / ٢ / ٢ يمتنع الاتفاق بين المؤسسة والعميل على المشاركة في مشروع أو صفقة محددة مع وعد أحدهما للآخر بشراء حصته بالمrabحة الحالية أو المؤجلة في وقت لاحق. أما إذا وعد أحد الشريكين الآخر بشراء حصته بالقيمة السوقية للبيع أو بقيمة يتفقان عليها في حينه فلا مانع من ذلك بعقد شراء جديد، سواء أكان الشراء بضمن حال أم مؤجل.

٦ / ٢ / ٢ لا يجوز إجراء المrabحة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات، ولا يجوز إصدار صكوك قابلة للتداول بديون المrabحة أو غيرها. كما لا يجوز تجديد المrabحة على نفس السلعة.

٣ / ٢ الوعد من العميل:

١ / ٣ / ٢ لا يجوز أن تشتمل وثيقة الوعد أو ما في حكمها على مواعدة ملزمة للطرفين (المؤسسة والعميل).

٢ / ٣ / ٢ ليس من لوازم المراجعة الوعد، أو الاتفاق العام (الإطار)، وإنما هو للاطمئنان إلى عزم العميل على تنفيذ الصفقة بعد تملك المؤسسة للسلعة. فإذا كانت لدى المؤسسة فرص بديلة لتسويق السلعة أمكنها الاستغناء عن الوعد أو الإطار.

٢ / ٣ / ٣ يجوز إصدار المواعدة من المؤسسة والعميل الأمر بالشراء إذا كانت بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما.

٢ / ٣ / ٤ يجوز للمؤسسة والعميل الأمر بالشراء بعد الوعد وقبل إبرام المراجعة الاتفاق على تعديل بنود الوعد عما كانت عليه سابقاً، سواء بالنسبة للأجل أم الربح أم غيرهما. ولا يجوز تعديل الوعد إلا باتفاق الطرفين.

٢ / ٣ / ٥ يجوز أن تشتري المؤسسة السلعة مع اشتراط حق الخيار لها خلال مدة معلومة، فإذا لم يشتري العميل السلعة أمكنها رد السلعة إلى البائع ضمن تلك المدة بموجب خيار الشرط المقرر شرعاً، ولا يسقط الخيار بين المؤسسة والبائع الأصلي بعرض المؤسسة السلعة على العميل، بل بالبيع الفعلي إليه ويستحسن أن ينص في خيار الشرط على أن عرض السلعة للبيع لا يسقط الخيار.

٢ / ٤ العمولات والمصروفات:

٢ / ٤ / ١ لا يجوز حصول المؤسسة من العميل على عمولة ارتباط.

٢ / ٤ / ٢ لا يجوز حصول المؤسسة على عمولة تسهيلات.

٢ / ٤ / ٣ مصروفات إعداد العقود المبرمة بين المؤسسة والعميل

تقسم بينهما ما لم يتفق الطرفان على تحمل أحدهما لها، على أن تكون تلك المصروفات عادلة، أي على قدر العمل؛ حتى لا تشتمل ضمناً على عمولة ارتباط أو عمولة تسهيلات.

٢ / ٤ / ٤ إذا كانت المrabحة قد تمت بطريقة التمويل الجماعي فللمؤسسة المنظمة للعملية أن تتقاضى أجره عن التنظيم يتحملها المشاركون في التمويل.

٢ / ٤ / ٥ يجوز للمؤسسة أخذ عمولة دراسة الجدوى التي تجريها إذا كانت الدراسة بطلب العميل ولمصلحته واتفق على المقابل عنها منذ البداية مع تمكنه من الحصول على الدراسة إذا أراد.

٥ / ٢ الضمانات المتعلقة بالشروع في العملية:

٢ / ٥ / ١ يجوز للمؤسسة أن تحصل من العميل (الأمر بالشراء) على كفالة (ضمان) حسن أداء البائع الأصلي لالتزاماته تجاه المؤسسة بالصفة الشخصية للعميل وليس بصفته أمراً بالشراء، ولا وكيلاً للمؤسسة، وعليه فلو لم يتم عقد المrabحة تظل كفالته قائمة. ولا تطلب مثل هذه الكفالة إلا في الحالات التي يقترح فيها العميل بائعاً معيناً تشتري المؤسسة منه السلعة موضوع المrabحة.

ويترتب على هذا الضمان تحمل العميل الضرر الواقع على المؤسسة نتيجة عدم مراعاة البائع لمواصفات السلعة وعدم الجدية في تنفيذ التزاماته، مما قد يؤدي إلى ضياع جهود المؤسسة وأموالها أو يترتب عليه الدخول في منازعات ومطالبات باهظة.

٢ / ٥ / ٢ لا يجوز تحميل العميل الأمر بالشراء ضمان ما يطرأ على السلعة من أضرار وهلاك خلال فترة الشحن أو التخزين. ولا يمكن اعتبار هذا من قبيل كفالة حسن أداء البائع التي تقتصر على حسن تنفيذ الالتزامات ولا تتعدى إلى ضمان مخاطر الطريق التي يجب أن يتحملها مالك السلعة.

٢ / ٥ / ٣ يجوز للمؤسسة في حالة الإلزام بالوعد أن تأخذ مبلغاً نقدياً يسمى هامش الجدية، يدفعه العميل بطلب من المؤسسة من أجل أن تتأكد من القدرة المالية للعميل، وكذلك لتطمئن على إمكان تعويضها عن الضرر اللاحق بها في حال نكول العميل عن وعده الملزم. وبذلك لا تحتاج المؤسسة إلى المطالبة بدفع تعويض الضرر وإنما تقتطع ذلك من مبلغ هامش الجدية. ولا يعتبر هامش الجدية عربوناً. وهذا المبلغ المقدم لضمان الجدية إما أن يكون أمانة للاستثمار بأن يأذن العميل للمؤسسة باستثماره على أساس المضاربة الشرعية بين العميل والمؤسسة. وإما أن يودع في حساب جار باختيار العميل.

٢ / ٥ / ٤ لا يجوز للمؤسسة حجز مبلغ هامش الجدية في حالة نكول العميل عن تنفيذ وعده الملزم، وينحصر حقها في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة السلعة وثمان بيعها لغير الأمر بالشراء. ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.

٢ / ٥ / ٥ إذا تم تنفيذ العميل لوعده وإبرامه عقد المrabحة فيجب على

المؤسسة إعادة هامش الجدية للعميل، ولا يحق لها تملكه إلا في حالة النكول حسب التفصيل في البند ٢ / ٥ / ٣. ويجوز الاتفاق مع العميل عند إبرام عقد المrabحة على حسم هذا المبلغ من ثمن السلعة.

٢ / ٥ / ٦ يجوز للمؤسسة أخذ العربون عند عقد بيع المrabحة مع العميل، ولا يجوز ذلك في مرحلة الوعد. والأولى أن تتنازل المؤسسة عند اختيار العميل للفسخ عما زاد من العربون عن مقدار الضرر الفعلي، وهو الفرق بين تكلفة السلعة والتمن الذي يتم بيعها به إلى الغير.

٣. تملك المؤسسة السلعة وقبضها والتوكيل فيهما:

١ / ٣ تملك المؤسسة السلعة قبل بيعها مرابحة:

٣ / ١ / ١ يحرم على المؤسسة أن تبيع سلعة بالمrabحة قبل تملكها لها. فلا يصح توقيع عقد المrabحة مع العميل قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة محل المrabحة، وقبضها حقيقة أو حكماً بالتمكين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض (وينظر البند ٣ / ٢ / ١ والبند ٣ / ٢ / ٤). كما يعتبر بيع المrabحة غير صحيح إذا كان عقد الشراء الأول باطلاً لا يفيد ملكاً تاماً للمؤسسة.

٣ / ١ / ٢ يجوز أن يتم تعاقد المؤسسة مع البائع عن طريق لقاء الطرفين وإبرام عقد البيع مباشرة بعد مناقشة تفاصيله، كما يجوز أن يتم ذلك عن طريق إشعارين بإيجاب وقبول متبادلين بالكتابة

أو المراسلة بأي شكل من أشكال الاتصال الحديثة المتعارف عليها بضوابطها المعروفة.

٣ / ١ / ٣ الأصل أن تشتري المؤسسة السلعة بنفسها مباشرة من البائع، ويجوز لها ذلك عن طريق وكيل غير الأمر بالشراء، ولا تلجأ لتوكيل العميل (الأمر بالشراء) إلا عند الحاجة الملحة. ولا يتولى الوكيل البيع لنفسه، بل تبيعه المؤسسة بعد تملكها العين، وحيث أن يراعى ما جاء في البند ٣ / ١ / ٥.

٣ / ١ / ٤ يجب اتخاذ الإجراءات التي تتأكد المؤسسة فيها من توافر شروط محددة في حالة توكيل العميل بشراء السلعة، ومنها:

(أ) أن تباشر المؤسسة دفع الثمن للبائع بنفسها وعدم إيداع ثمن السلعة في حساب العميل الوكيل. كلما أمكن ذلك.

(ب) أن تحصل من البائع على وثائق للتأكد من حقيقة البيع.

٣ / ١ / ٥ يجب الفصل بين الضمانين: ضمان المؤسسة، و ضمان العميل الوكيل عن المؤسسة في شراء السلعة لصالحها، وذلك بتخلل مدة بين تنفيذ الوكالة وإبرام عقد المراجعة من خلال الإشعار من العميل بتنفيذ الوكالة والشراء، ثم الإشعار من المؤسسة بالبيع (ينظر الملحق «أ» والملحق «ب»).

٣ / ١ / ٦ الأصل أن تكون الوثائق والعقود والمستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء السلعة باسم المؤسسة وليس العميل، إلا إذا كان هذا الأخير وكيلاً عنها.

٣ / ١ / ٧ يجوز أن يتفق الطرفان عند توكيل المؤسسة لغيرها في شراء السلعة أن تكون الوكالة غير معلنة، فيتصرف الوكيل كالأصيل أمام الأطراف الأخرى، ويتولى الشراء مباشرة باسمه ولكن لصالح المؤسسة (الموكل) غير أن إفصاح الوكيل بصفته الحقيقية أولى.

٣ / ٢ قبض المؤسسة السلعة قبل بيعها مرابحة:

٣ / ٢ / ١ يجب التحقق من قبض المؤسسة للسلعة قبضاً حقيقياً أو حكماً قبل بيعها لعميلها بالمرابحة.

٣ / ٢ / ٢ الغرض من اشتراط قبض السلعة هو تحمل المؤسسة تبعة هلاكها، وذلك يعني أن تخرج السلعة من ذمة البائع وتدخل في ذمة المؤسسة. ويجب أن تتضح نقطة الفصل التي ينتقل فيها ضمان السلعة من المؤسسة إلى العميل المشتري وذلك من خلال مراحل انتقال السلعة من طرف لآخر.

٣ / ٢ / ٣ إن كيفية قبض الأشياء تختلف بحسب حالها واختلاف الأعراف فيما يكون قبضاً لها، فكما يكون القبض حسياً في حالة الأخذ باليد أو النقل أو التحويل إلى حوزة القابض أو وكيله يتحقق أيضاً اعتباراً وحكماً بالتخلية مع التمكين من التصرف ولو لم يوجد القبض حساً. فقبض العقار يكون بالتخلية وتمكين اليد من التصرف، فإن لم يتمكن المشتري من المبيع فلا تعتبر التخلية قبضاً، أما المنقول فقبضه بحسب طبيعته.

٣ / ٢ / ٤ يعتبر قبضاً حكماً تسلم المؤسسة أو وكيلها لمستندات الشحن عند شراء البضائع من السوق الخارجية، وكذلك تسلمها لشهادات التخزين التي تعين البضاعة من المخازن التي تدار بطرق مناسبة موثوق بها.

٣ / ٢ / ٥ الأصل أن تتسلم المؤسسة السلعة بنفسها من مخازن البائع أو من المكان المحدد في شروط التسليم، وتنقل مسؤولية ضمان المبيع إلى المؤسسة بتحقيق حيازتها للسلعة، ويجوز للمؤسسة توكيل غيرها للقيام بذلك نيابة عنها.

٣ / ٢ / ٦ التأمين على سلعة المراجعة مسؤولية المؤسسة قبل أن تباعها، وتقوم بهذا الإجراء على حسابها باعتبارها مالكة للسلعة وتحمل المخاطر المترتبة على ذلك، ويكون التعويض من حقها وحدها وليس للعميل حق فيه ولو زاد عن ثمن البيع إن حدث موجب التعويض قبل انتقال الملكية إلى العميل. ويحق للمؤسسة أن تضيف المصروفات بعد ذلك إلى تكلفة المبيع، وبالتالي إلى ثمن بيع المراجعة، ويجب أن يكون التأمين تكافلياً كلما أمكن ذلك.

٣ / ٢ / ٧ يجوز التوكيل بتنفيذ إجراءات التأمين على السلعة في مرحلة تملك المؤسسة للسلعة، ولكن يجب أن تتحمل المؤسسة تكاليفها.

٤. إبرام عقد المراجعة:

٤ / ١ لا يجوز للمؤسسة اعتبار عقد المراجعة مبرماً تلقائياً بمجرد تملكها

السلعة، كما لا يجوز لها إلزام العميل الأمر بالشراء بتسلم السلعة وسداد ثمن بيع المrabحة في حالة امتناعه عن إبرام عقد المrabحة.

٢ / ٤ يحق للمؤسسة الحصول على التعويض عن الضرر الفعلي الناشئ عن نكول العميل في حال الوعد الملزم، وذلك بتحمل العميل الفرق الحاصل بين ثمن السلعة المباعة للغير وبين الثمن الأصلي المدفوع من المؤسسة للبائع الأول.

٣ / ٤ إذا اشترت المؤسسة السلعة بالأجل بقصد بيعها بالمrabحة فإنه يجب عليها الإفصاح للعميل عن ذلك. ويجب أن تصرح المؤسسة عند التعاقد على البيع بتفاصيل المصروفات التي ستدخلها في التكلفة. ولها أن تدخل أي مصروفات متصلة بالسلعة إذا قبل بها العميل. أما إذا لم تفصل تلك المصروفات فليس للمؤسسة أن تدخل إلا ما جرى العرف على اعتباره من التكلفة؛ مثل مصروفات النقل، والتخزين، ورسوم الاعتماد المستندي، وأقساط التأمين.

٤ / ٤ لا يحق للمؤسسة أن تضيف إلى تكلفة السلعة إلا المصروفات المالية المباشرة المدفوعة للغير، فليس لها مثلاً أن تضيف إلى الثمن مقابلاً لأعمال موظفي المؤسسة أو نحو ذلك.

٥ / ٤ إذا حصلت المؤسسة على حسم من البائع على السلعة المباعة نفسها ولو بعد العقد فإن العميل يستفيد من ذلك الحسم بتخفيض الثمن الإجمالي بنسبة الحسم.

٦ / ٤ يجب أن يكون كل من ثمن السلعة في بيع المrabحة وربحها محدداً ومعلومًا للطرفين عند التوقيع على عقد البيع. ولا يجوز بأي حال أن

يترك تحديد الثمن أو الربح لمؤشرات مجهولة أو قابلة للتحديد في المستقبل؛ وذلك مثل أن يعقد البيع ويجعل الربح معتمدًا على مستوى الليبور (*LIBOR*) الذي سيقع في المستقبل. ولا مانع من ذكر مؤشر من المؤشرات المعروفة في مرحلة الوعد للاستئناس به في تحديد نسبة الربح، على أن يتم تحديد الربح في عقد المراهبة على أساس نسبة معلومة من التكلفة ولا يبقى الربح مرتبطًا بالليبور أو بالزمن.

٧/٤ يجب أن يكون الربح في عقد المراهبة معلومًا ولا يكفي الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي، ويجوز أن يكون الربح محددًا بمبلغ مقطوع أو بنسبة مئوية من ثمن الشراء فقط أو من ثمن الشراء مضافًا إليه مبلغ المصروفات. ويتم هذا التحديد بالاتفاق والتراضي بين الطرفين.

٨/٤ يجوز الاتفاق على سداد ثمن السلعة في بيع المراهبة على أقساط متقاربة أو متباعدة ويصبح ثمن السلعة حيثئذ دينًا في ذمة العميل يجب أدائه عند الأجل المتفق عليه، ولا يجوز حصول المؤسسة على زيادة عليه سواء بسبب زيادة الأجل أو التأخير لعذر أو لغير عذر.

٩/٤ تضمن المؤسسة العيوب الخفية القديمة التي تظهر بعد العقد إلا أن تشترط البراءة منها حسب البند ١٠/٤ أما العيوب الحادثة بعد إبرام عقد المراهبة وقبض العميل لها فليست مسؤولة عنها.

١٠/٤ يجوز للمؤسسة أن تشترط في عقد المراهبة أنها بريئة من جميع عيوب السلعة أو من بعضها، دون التلف أو نقص كمية المبيع قبل القبض ويسمى هذا «بيع البراءة». وفي حالة وجود هذا الشرط فإنه يفضل للمؤسسة أن تفوض العميل بالرجوع على البائع الأول بشأن التعويض عن العيوب الثابت للمؤسسة التعويض عنها تجاه البائع.

١١ / ٤ للمؤسسة أن تشترط على العميل: أنه إذا امتنع عن تسليم السلعة في الموعد المحدد بعد إبرام عقد المrabحة يحق للمؤسسة فسخ العقد أو بيع السلعة نيابة عن العميل ولحسابه وتستوفي مستحقاتها من الثمن وترجع عليه بالباقي إن لم يكف الثمن.

٥. ضمانات المrabحة ومعالجة مديونيتها:

١ / ٥ يجوز اشتراط المؤسسة على العميل حلول جميع الأقساط قبل مواعيدها عند امتناعه أو تأخره عن أداء أي قسط منها من دون عذر معتبر بعد نهاية المدة المحددة في إشعار يرسل إليه بعد حلول الأجل بمدة مناسبة.

٢ / ٥ ينبغي أن تطلب المؤسسة من العميل ضمانات مشروعة في عقد بيع المrabحة. ومن ذلك حصول المؤسسة على كفالة طرف ثالث، أو رهن الوديعة الاستثمارية للعميل أو رهن أي مال منقول أو عقار، أو رهن السلعة محل العقد رهناً ائتمانياً (رسمياً) دون حيازة، أو مع الحيازة للسلعة وفك الرهن تدريجياً حسب نسبة السداد.

٣ / ٥ يجوز مطالبة المؤسسة للعميل بتقديم شيكات أو سندات لأمر قبل إبرام عقد المrabحة ضماناً للمديونية التي ستنشأ بعد إبرام العقد، شريطة النص على أنه لا يحق للمؤسسة استخدام الشيكات أو السندات إلا في مواعيد استحقاقها، وتمتنع المطالبة بالشيكات في البلاد التي يمكن فيها تقديمها للدفع قبل موعدها.

٤ / ٥ لا يجوز اشتراط عدم انتقال ملكية السلعة إلى العميل إلا بعد سداد الثمن؛ ولكن يجوز إرجاء تسجيل السلعة باسم العميل المشتري لغرض

ضمان سداد الثمن؛ مع الحصول على تفويض من العميل للمؤسسة
بيع السلعة إذا تأخر عن سداد الثمن. وعلى المؤسسة إعطاء المشتري
(سند ضد) لإثبات حقه في الملكية. وإذا باعت المؤسسة السلعة لعدم
سداد الثمن في حينه فيجب عليها الاقتصار على مستحقاتها وإعادة
الباقى إلى العميل.

٥ / ٥ يحق للمؤسسة في حال الحصول على رهن من العميل أن تشترط
تفويضه لها ببيع الرهن من أجل الاستيفاء من ثمنه دون الرجوع إلى
القضاء.

٦ / ٥ يجوز أن ينص في عقد المراجعة على التزام العميل المشتري بدفع مبلغ
أو نسبة من الدين على أساس الالتزام بالتصدق به في حالة تأخره عن
سداد الأقساط في مواعيدها المقررة، على أن تصرف في وجوه الخير
بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة ولا تنتفع بها المؤسسة.

٧ / ٥ لا يجوز تأجيل موعد أداء الدين مقابل زيادة في مقداره (جدولة الدين)
سواء كان المدين موسراً أم معسراً.

٨ / ٥ إذا وقعت المماطلة من العميل المدين بالأقساط فإن المستحق هو
مبلغ الدين فقط، ولا يجوز للمؤسسة أن تلزم العميل بأداء أي زيادة
لصالحها، مع مراعاة ما ورد في البند ٦ / ٥.

٩ / ٥ يجوز للمؤسسة أن تتنازل عن جزء من الثمن عند تعجيل المشتري
سداد التزاماته إذا لم يكن بشرط متفق عليه في العقد.

١٠ / ٥ يجوز الاتفاق بين المؤسسة والعميل عند سداد دين المراجعة الدفع
بعملة أخرى مغايرة لعملة الدين شريطة أن يتم تسديد الدين بأكمله

أو تسديد المقدار المتفق على مصارفته، بحيث لا يبقى في الذمة شيء
من المبلغ المتفق على مصارفته وألا يكون ذلك منصوصاً عليه في
العقد.

٦. تاريخ إصدار المعيار:

صدر هذا المعيار بتاريخ ٤ ربيع الأول ١٤٢٣هـ الموافق ١٦ أيار (مايو)
٢٠٠٢م.



اعتماد المعيار

اعتمد المجلس الشرعي المتطلبات الشرعية لصيغة المراجعة، وذلك في اجتماعه الرابع المنعقد في ٢٥ - ٢٧ صفر ١٤٢١ هـ الموافق ٢٩ - ٣١ أيار (مايو) ٢٠٠٠ م.

ثم اعتمد المجلس الشرعي إعادة إصدار المتطلبات الشرعية للمراجعة لتصبح معياراً شرعياً وذلك في اجتماعه الثامن المنعقد في المدينة المنورة بتاريخ ٢٨ صفر ٤ - ربيع الأول ١٤٢٣ هـ = ١١ - ١٦ أيار (مايو) ٢٠٠٢ م.



مُلْحَقُ (أ)

الإشعار بتنفيذ الوكالة والإيجاب بالشراء من قبل الأمر بالشراء

الإشعار بتنفيذ الوكالة والإيجاب بالشراء من قبل الأمر بالشراء:

إشعار تنفيذ الوكالة والإيجاب بالشراء

من: (وكيل المؤسسة)

إلى: (المؤسسة)

تنفيذًا لعقد الوكالة، أفيدكم بأني قد اشتريت البضاعة الموصوفة أدناه بالنيابة عنكم لصالحكم، وهي في حيازتي بالنيابة عنكم.

وبناء على الوعد مني لكم بالشراء، فقد اشتريتها منكم بثمن إجمالي قدره ...

... وهو يتكون من ثمن التكلفة مضافاً إليه ربح ويقع

تسديد الثمن حسب الأقساط المحددة فيما يأتي:

..... -

..... -

..... -

وتفضلوا بإرسال القبول وفق هذا الإيجاب

مُلْحَقُ (ب)

الإشعار بالقبول وبالبيع من قبل المؤسسة

إشعار القبول بالبيع:

من: ... (المؤسسة)

إلى: (وكيل المؤسسة)

جواباً عن كتابكم المؤرخ المتضمن الإيجاب بشراء
البضاعة المملوكة لنا والموصوفة أدناه، نفيديكم أننا بعناها إليكم بثمن إجمالي
قدره يتكون من ثمن التكلفة مضافاً
إليه ربح، وذلك حسب الشروط المبينة في الاتفاقية العامة
للمرابحة.

وتفضلوا بإرسال القبول وفق هذا الإيجاب



مُلْحَقُ (ج)

نبذة تاريخية عن إعداد المعيار

قرر المجلس الشرعي في اجتماعه رقم (١) المنعقد في تاريخ ١٢ ذي القعدة ١٤١٩هـ = ٢٧ تشرين الثاني (نوفمبر) ١٩٩٩م في مكة المكرمة إصدار مطلب شرعي للمراجعة بتكليف مستشار شرعي لإعداد مسودة مشروع المتطلبات الشرعية للمراجعة.

في يوم الثلاثاء ١٣ ذي الحجة ١٤١٩هـ = ٣٠ آذار (مارس) ١٩٩٩م قررت لجنة الإفتاء والتحكيم تكليف مستشار شرعي لإعداد مسودة مشروع المتطلبات الشرعية للمراجعة.

وفي اجتماع لجنة الإفتاء والتحكيم المنعقد بتاريخ ١٣، ١٤ رجب ١٤٢٠هـ = ٢٢، ٢٣ تشرين الأول (أكتوبر) ١٩٩٩م، ناقشت اللجنة مسودة مشروع المتطلبات الشرعية للمراجعة، وطلبت من المستشار إدخال التعديلات اللازمة في ضوء ما تم من مناقشات وما أبداه الأعضاء من ملاحظات.

عرضت مسودة مشروع المتطلبات المعدلة على المجلس الشرعي في اجتماعه رقم (٢) المنعقد في مكة المكرمة في الفترة ١٠ - ١٥ رمضان ١٤٢٠هـ = ١٨ - ٢٢ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٩٩م، وأدخل المجلس الشرعي تعديلات على مسودة مشروع المتطلبات للمراجعة، وقرر إرسالها إلى ذوي الاختصاص والاهتمام

لتلقى ما يبدو لهم من ملاحظات تمهيداً لمناقشتها في جلسة الاستماع.

عقدت الهيئة جلسة استماع في البحرين بتاريخ ٢٩ - ٣٠ ذي الحجة ١٤٢١ هـ = ٤ - ٥ نيسان (إبريل) ٢٠٠٠ م، وحضرها ما يزيد عن ثلاثين مشاركاً يمثلون البنوك المركزية، والمؤسسات، ومكاتب المحاسبة، وفقهاء الشريعة، وأساتذة الجامعات، وغيرهم من المعنيين بهذا المجال. وقد تم الاستماع إلى الملاحظات التي أبدت سواء منها ما أرسل قبل جلسة الاستماع أم ما طرح خلالها، وتولى بعض أعضاء المجلس الإجابة عن الملاحظات والتعليق عليها.

عقدت لجنة الدراسات الشرعية ولجنة الإفتاء والتحكيم اجتماعاً مشتركاً في الفترة ٢١ - ٢٣ محرم ١٤٢١ هـ = ٢٦ - ٢٨ نيسان (إبريل) ٢٠٠٠ م في البحرين للتداول في الملاحظات التي أبدت حول مشروع المتطلبات، وأدخلت التعديلات التي رأتها مناسبة في ضوء المناقشات التي دارت في جلسة الاستماع.

ناقش المجلس الشرعي في اجتماعه رقم (٤) المنعقد في المدينة المنورة في الفترة من ٢٥ - ٢٧ صفر ١٤٢١ هـ = ٢٩ - ٣١ أيار (مايو) ٢٠٠٠ م التعديلات التي أدخلتها لجنة الدراسات الشرعية ولجنة الإفتاء والتحكيم، وأدخل التعديلات التي رآها مناسبة واعتمد هذا المعيار باسم المتطلبات الشرعية للمرابحة بالإجماع في بعض الفقرات، وبالأغلبية في بعضها على ما هو مثبت في محاضر اجتماعات المجلس.

وقد قرر المجلس الشرعي في اجتماعه رقم (٧) المنعقد في مكة المكرمة بتاريخ ٩ - ١٣ رمضان ١٤٢٢ هـ = ٢٤ - ٢٨ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠١ م إعادة إصدار جميع المتطلبات الشرعية لصيغ الاستثمار والتمويل لتصبح معايير شرعية، وكونت لجنة لهذا الغرض.

وفي اجتماعه رقم (٨) المنعقد بالمدينة المنورة بتاريخ ٢٨ صفر - ٤ ربيع الأول ١٤٢٣ هـ = ١١-١٦ أيار (مايو) ٢٠٢٢ م. اعتمد المجلس الشرعي إعادة إصدار المتطلبات الشرعية لصيغ الاستثمار والتمويل رقم (١) المرابحة باسم المعيار الشرعي رقم (٨) المرابحة ولم يجر أي تغيير جوهري في المضمون.

راجعت لجنة مراجعة المعايير الشرعية في اجتماعها المنعقد بدولة قطر في ربيع الثاني ١٤٣٣ هـ يوافق ١٢ مارس ٢٠١٢ م المعيار، وبعد المداولة والمناقشة اقترحت اللجنة جملة من التعديلات التي رأتها مناسبة إضافة وحذف وإعادة صياغة ورفعها للمجلس الشرعي لإقرار ما يراه مناسباً منها.

ناقش المجلس الشرعي في اجتماعه رقم (٣٩) المنعقد في مملكة البحرين خلال الفترة من ١٣ إلى ١٥ محرم ١٤٣٥ هـ يوافق ٦-٨ نوفمبر ٢٠١٤ م التعديلات التي اقترحتها لجنة المراجعة، وبعد المداولة والمناقشة أقر المجلس الشرعي ما رآه منها، واعتمد المعيار بصيغته المعدلة الحالية.



مُلْحَق (د)

مستند الأحكام الشرعية

تمهيد عن مشروعية المراجعة:

تعريف المراجعة:

بيع سلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه، بنسبة من الثمن أو بمبلغ مقطوع سواء وقعت من دون وعد سابق وهي المراجعة العادية، أو وقعت بناء على وعد بالشراء من الراغب في الحصول على السلعة عن طريق المؤسسة وهي المراجعة المصرفية. وهو أحد بيوع الأمانة التي يعتمد فيها على بيان ثمن الشراء أو التكلفة (بإضافة المصروفات المعتادة).

مشروعية المراجعة:

ثبتت مشروعية المراجعة بالأدلة التي استدلت بها لمشروعية البيع ومنها قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾^(١). واستدل لها بعضهم بقوله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ﴾^(٢)، باعتبار الربح هو الفضل، كما استدلت بالقياس على التولية فقد اشترى رسول الله ﷺ الناقة من

(١) سورة البقرة، الآية: (٢٧٥).

(٢) سورة البقرة، الآية: (١٩٨).

أبي بكر للهجرة بالتولية؛ لأنه حين أراد أبو بكر هبتها له قال بل بالثمن. وقد اتفق جمهور أهل العلم على مشروعية أصل المrabحة.

الوعد من الأمر بالشراء:

- مستند جواز الاستجابة لطلب العميل في شراء المؤسسة السلعة من جهة معينة هو: أن ذلك لا يخل بعملية التملك لصالح المؤسسة لا سيما أن هذا الطلب ليس له صفة الإلزام فللمؤسسة أن تشتري من جهة أخرى ما دامت المواصفات المرغوبة متحققة ويمكن إلزام العميل بوعده استناداً إلى عموماً الأدلة من القرآن والسنة بوجوب الوفاء بالعهد والوعد. وقد ورد بشأن الإلزام بالوعد من طرف واحد قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي^(١)، وفتوى بيت التمويل الكويتي^(٢) ومصرف قطر الإسلامي^(٣) وغيرها.
- مستند إمكانية توجيه عرض الأسعار باسم العميل: أنه لا أثر له عقدياً ما لم يقترن بالقبول من العميل. ومستند أولوية توجيهه باسم المؤسسة دفع الالتباس. وبذلك صدرت فتوى مصرف قطر الإسلامي^(٤) وبيت التمويل الكويتي^(٥).
- مستند منع إجراء المrabحة في حالة قبول العميل للإيجاب الصادر من البائع هو أن البيع قد انعقد بين البائع والعميل وصارت السلعة مملوكة للعميل. ولا يؤثر على هذا الحكم أن العميل لم يدفع الثمن؛ لأنه لا يشترط أداء الثمن لانعقاد العقد أو صحته، وأداء الثمن هو أثر للعقد وليس ركناً ولا شرطاً فيه.

(١) قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم ٤٠-٤١ (٥/٢، ٥/٣).

(٢) فتوى رقم (٤٩). (٣) فتوى رقم (٨).

(٤) فتوى رقم (٣٥). (٥) فتوى رقم (٨٧).

- مستند وجوب إلغاء أي ارتباط سابق بين العميل والمورد حتى لا تتول المعاملة إلى مجرد قرض ربوي، لأن انتفاء العلاقة التعاقدية بينهما شرط لصحة تنفيذ المؤسسة عملية المراجعة.
- مستند التأكد من اختلاف العميل عن المورد هو: تجنب وقوع بيع العينة المحرم شرعاً.
- مستند جواز أن يكون المورد قريباً للواعد بالشراء، أو كونهما زوجين هو أن كلاً منهما له ذمة منفصلة ما لم يكن ذلك حيلة على العينة فيحرم؛ منعاً لأي تواطؤ محتمل لتمرير العملية لصالح العميل. وقد صدرت بشأنه فتوى بيت التمويل الكويتي^(١).
- مستند منع الوعد من شريك لشريكه بشراء حصته بالمراجعة؛ أن ذلك يؤول إلى ضمان الشريك لحصته شريكه وإلى الربا.
- مستند المنع من إجراء المراجعة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات قوله ﷺ في مبادلة الذهب بالفضة: «يداً بيد»^(٢)، أي بدون تأجيل التقابض. وللعملات حكم الذهب والفضة، وقد تأكد ذلك بقرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي^(٣).
- مستند منع إصدار صكوك مراجعة متداولة أو تجديد المراجعة: أن ذلك من صور بيع الدين المحرمة.
- مستند منع المواعدة الملزمة هو: أنها تشبه حيثئذ عقد البيع نفسه قبل

(١) فتوى رقم (٥٥).

(٢) تقدم تخريجه ص ٦٥.

(٣) قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٦٣ (١/٧).

- التملك. وقد صدر بشأن المنع قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي^(١).
- مستند جواز الاتفاق على تعديل بنود الوعد هو: أنه ليس بيعاً؛ فلا يترتب على تعديل الربح والأجل جدولة الدين الممنوعة شرعاً.
- مستند تطبيق خيار الشرط حديث حبان بن منقذ وقول النبي ﷺ له: «إذا أنت بايعت فقل لا خلافة ثم أنت في كل سلعة ابتعتها بالخيار ثلاث ليال فإن رضيت فأمسك وإن سخطت فارددها على صاحبها»^(٢). وقد صدر بتأكيد تطبيق خيار الشرط في المرابحة قرار الندوة الفقهية الثانية لبيت التمويل الكويتي.
- مستند المنع من عمولة الارتباط هو أنها مقابل حق التعاقد وهو إرادة ومشئنة وليس محلاً للمعاوضة.
- مستند المنع من عمولة التسهيلات هو أنه إذا كان لا يجوز الحصول على مقابل في حالة إعطاء الأموال فعلاً إلى العميل، فلا تجوز -من باب أولى- العمولة مقابل استعداد المؤسسة لمداينة العميل بالأجل.
- مستند تحميل مصروفات إعداد العقود المبرمة بين المؤسسة والعميل لطرفي العقد هو أن الانتفاع بها حاصل للطرفين ولم يترتب عليه محذور شرعي. ومستند جواز اشتراط تحمل أحدهما لها هو أنها من قبيل الشرط الجائز.
- مستند مشروعية كفالة العميل حسن أداء المصدّر هو أن هذه الكفالة فيها توثيق للحقوق، وهي لا تخل بأي من ضوابط عملية المرابحة.

(١) قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٤١ (٥/٣).

(٢) أخرجه ابن ماجه في سننه ٧٨٩/٢.

- مستند منع شمول كفالة العميل مخاطر نقل السلعة هو أن السلعة في ضمان مالكيها، والعميل ليس مالكا، والخراج بالضمان.
- مستند جواز أخذ هامش الجدية هو أنه من قبيل التوثيق لما قد يلحق من ضرر.
- مستند جواز أخذ العربون عند إبرام العقد فعل عمر رضي الله عنه بمحضر من الصحابة^(١)، وقد أخذ به الإمام أحمد. وقد صدر بشأن العربون قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي^(٢).

تملك المؤسسة السلعة وقبضها والتوكيل فيهما:

- مستند تحريم بيع السلعة قبل تملكها قوله ﷺ: «لا تبع ما ليس عندك»^(٣) وحديث نهى النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما لا يملك^(٤).
- مستند أولوية أن يكون الوكيل عند حاجة المؤسسة للتوكيل شخصاً غير الأمر بالشراء هو الابتعاد عن الصورية والالتباس بأن التملك هو لصالح الأمر بالشراء، ولكي يظهر دور المؤسسة في العملية، وللفصل بين الضمانين: ضمان المؤسسة وضمان الأمر بالشراء بعد البيع.
- مستند مطالبة المؤسسة بدفع الثمن مباشرة للمصدر هو اجتناب الشبهة في تحول المعاملة إلى مجرد تمويل بفائدة.
- مستند وجوب الفصل بين الضمانين - في حالة تملك المؤسسة السلعة

(١) تقدم ص ١٤٨.

(٢) قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٧٢ (٨/٣) بشأن العربون.

(٣) أخرجه الترمذي في سننه ٥٣٤/٣.

(٤) أخرجه الطبراني (المعجم الأوسط ٦٦/٥) دار الحرمين، القاهرة ١٤١٥ هـ.

بالتوكيل - لتجنب تداخل الضمانين.

- مستند كون الأصل توجيه المستندات إلى المؤسسة أن الشراء يتم لصالح المؤسسة نفسها.
- مستند طلب إفصاح الوكيل بالتوكيل باسم المؤسسة هو انضباط التعامل، ولتحديد المرجع النهائي في تنفيذ العقد.
- مستند وجوب القبض قبل البيع هو التحقق من تحمل المؤسسة تبعة هلاك السلعة قبل بيعها إلى العميل.
- مستند فصل عقد التوكيل عن عملية المrabحة هو منع توهم الربط بين عقد التوكيل وعقد الشراء بالمrabحة.
- مستند الاكتفاء بالقبض الحكمي، وكون القبض للأشياء بحسب طبيعتها هو: أن الشرع لم يحدد صورة معينة للقبض بل ترك ذلك للعرف ولأن الغرض من القبض التمكن من التصرف، فكل ما يحصل به التمكن يعد قبضاً.
- مستند وجوب كون عقد توكيل العميل مستقلاً عن عقد الشراء بالمrabحة هو: خشية توهم الربط بين عقد التوكيل وعقد الشراء بالمrabحة.
- مستند تحمل المؤسسة مصروفات التأمين هو أنها مصروفات تتبع ملكية العين.

إبرام عقد المrabحة:

- مستند استحقاق المؤسسة التعويض في حال نكول العميل عن الوعد الملزم منه بشراء السلعة هو أن ما قد يلحق من ضرر بالمؤسسة قد تسبب

به العميل وذلك بإدخاله المؤسسة في أمر لم تكن لتدخل فيه لولا الوعد. وقد صدر بشأنه قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي^(١).

- مستند اقتصار التعويض على الفرق بين تكلفة السلعة وثمان يبيعها لغير الواعد أن الضمان المشروع هو ما يرفع الضرر الفعلي فقط، ولأن استحقاق المؤسسة للربح الفائت لا يكون إلا بوجود عقد المrabحة ولم يوجد.

- مستند وجوب إفصاح المؤسسة عن كون الثمن الذي اشترت به السلعة مؤجلاً هو أن المrabحة بيع أمانة فيجب فيه الإخبار بالثمن من حيث كميته وصفته، لأن الثمن المؤجل أكثر.

- مستند إضافة ما جرى العرف بإضافته من مصروفات تتعلق بالسلعة أن تلك المصاريف المدفوعة للغير ملحقة بالثمن.

- مستند استفادة المشتري من الحسم الذي تحصل عليه المؤسسة هو أن المrabحة زيادة على الثمن الأصلي فإذا خفض الثمن الأصلي السابق كان ما بعد التخفيض هو الثمن الذي تقع به المrabحة.

- مستند وجوب تحديد الثمن والربح هو: لنفي الجهالة والغرر.

- مستند وجوب بيان الربح منفصلاً عن الثمن الأصلي، وعدم الاكتفاء بالثمن الإجمالي هو: أن المrabحة بيع بالثمن الأصلي مع زيادة، لذا يجب بيان الزيادة الحاصلة على الثمن الأصلي حتى يقع التراضي عليها.

- مستند جواز تقسيط الثمن: أن المrabحة من عقود البيع التي يجوز فيها

(١) قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٤٠-٤١ (٢/٥، ٣/٥).

تعجيل الثمن أو تأجيله وتقسيطه، ومستند تحريم المطالبة بالزيادة عن التأخير أن ذلك ربا الجاهلية المحرم.

• مستند جواز اشتراط البراءة من العيوب أن المطالبة بضمان العيب الخفي حق للمشتري متعلق بالمبيع فيحق له التنازل عنه وهو قول جماعة من أهل العلم^(١).

• مستند جواز اشتراط الفسخ هو: أن الأصل في الشروط الجواز والصحة وهذا الشرط لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً فينطبق عليه حديث: «المسلمون عند شروطهم إلا شرطاً أحل حراماً أو حرم حلالاً»^(٢).

ضمانات المرايحة ومعالجة مديونيتها:

- مستند جواز اشتراط حلول الأقساط بالتأخر عن الأداء قوله ﷺ: «المسلمون على شروطهم». والأجل حق المشتري (المدين) فيحق له التنازل عنه أو تعليق التنازل عنه بوقوع التأخر عن السداد.
- مستند مشروعية طلب ضمانات للسداد: أن ذلك لا يخالف مقتضى العقد بل يؤكد. والضمانات ثلاث عقود المداينات.

(١) ينظر بدائع الصنائع للكاساني ٢٧٦/٥ وما بعدها، التاج والإكليل للمواق ٤/٤٣٩، المذهب للشيرازي ١/٢٨٤، المغني لابن قدامة ٤/١٢٩، كشاف القناع للبهوتي ٣/٢٢٨ وما بعدها.

(٢) أخرجه أحمد في المسند (١/٣١٢)، وابن ماجه بإسناد حسن (٢/٧٨٤) طبع مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، ١٣٧٢هـ/١٩٥٢م، والحاكم طبع حيدرآباد، الهند - ١٣٥٥هـ والبيهقي (٦/٧٠، ١٥٦، ١٣٣)، طبع حيدرآباد، الهند - ١٣٥٥هـ، والدارقطني (٣/٧٧، ٢٨٨، ٤/٧٧)، طبع دار المحاسن للطباعة، القاهرة ١٣٧٢هـ/١٩٥٢م.

- مستند منع اشتراط عدم انتقال الملكية: أن هذا الشرط ينافي مقتضى عقد البيع وهو انتقال الملكية. ومستند جواز إرجاء تسجيل السلعة باسم العميل لغرض ضمان سداد الثمن أن ذلك لا يمنع شرعاً من انتقال الملكية للمشتري.
- مستند جواز الاشتراط على المدين المماطل بالتزام التصديق بمبلغ زائد عن الدين لتصرفه المؤسسة في وجوه البر هو أنه من قبيل الالتزام بالتبرع المعروف عند المالكية وهو قول أبي عبد الله بن نافع ومحمد بن إبراهيم بن دينار من فقهاء المالكية^(١).
- مستند تحريم الزيادة في الدين مقابل زيادة الأجل هو: أن ذلك من قبيل الربا، وهو ربا الجاهلية.
- مستند جواز التنازل عن جزء من الثمن بتعجيل السداد أن الوضع مقابل التعجيل مصالحة بين الدائن والمدين على أقل من الدين، وهذا من الصلح المشروع كما ثبت في حديث أبي بن كعب رضي الله عنه ونصه: «ضع شطر دينك»^(٢) وقد صدر بشأنه قرار من مجمع الفقه الإسلامي الدولي^(٣).
- مستند تسديد الدين بعملة أخرى، أنه يؤدي إلى تفريغ الذمتين، أي يؤدي إلى وفاء الدين بإسقاطه، وليس فيه التعامل الممنوع بالديون بيعاً وشراء، وبعض الصور المذكورة في المعيار وردت فيها نصوص، منها الحديث

(١) ينظر كتاب: تحرير الكلام في مسائل الالتزام، للحطاب ص ٧١-٧٦، وقرارات وقد ورد تأكيد ذلك في توصيات وقرارات الندوة الفقهية الرابعة لبيت التمويل الكويتي.

(٢) أخرجه البخاري ١/١٧٩، ٢/٩٦٥.

(٣) قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٦٤ (٢/٧).

المروي عن ابن عمر رضي الله عنه قال أتيت النبي ﷺ في بيت حفصة رضي الله عنها فقلت: يا رسول الله رويدك أسألك، إني أبيع الإبل بالبيع فأبيع بالدنانير وأخذ الدراهم، وأبيع بالدراهم وأخذ الدنانير، أخذ هذه من هذه، وأعطي هذه من هذه، فقال رسول الله ﷺ: «لا بأس أن تأخذ بسعر يومها ما لم تفترقا وبينكما شيء»^(١). كما أن بعض الصور هي من قبيل المقاصة وهي مشروعة.



(١) أخرجه أبو داود والترمذي والنسائي وابن ماجه والحاكم وصححه ووافقه الذهبي، وروي مرفوعاً إلى النبي ﷺ وموقوفاً على ابن عمر (التلخيص الحبير ٣/ ٢٦).

مُلْحَقُ (هـ)

التعريفات

المرابحة:

هي بيع المؤسسة إلى عميلها (الامر بالشراء) سلعة بزيادة محددة على ثمنها أو تكلفتها بعد تحديد تلك الزيادة (ربح المrabحة) في الوعد وتسمى المrabحة المصرفية لتمييزها عن المrabحة العادية وتقترن المrabحة المصرفية بتأجيل الثمن مع أن هذا التأجيل ليس من لوازمها، فهناك مrabحة حالة أيضاً، وحيثئذ يقتصر البائع على الربح الأصلي دون مقابل الأجل.

عمولة الارتباط:

هي النسبة أو المبلغ الذي تأخذه المؤسسة من العميل للدخول في العملية ولو لم يتعاقد العميل

العربون:

هو مبلغ من المال يدفعه العميل المشتري إلى المؤسسة بعد إبرام العقد على أنه إن أمضى البيع خلال المدة المحددة احتسب المبلغ من الثمن وإن عدل عن الشراء يكون المبلغ كله للمؤسسة.