

التمويل بالمراجحة

(١) أساسيات في البيوع:

١/١ حكم البيع.

٢/١ أركان البيع.

٣/١ الشروط في البيع.

٤/١ الخيار في البيع.

٥/١ أهم البيوع الممنوعة.

(٢) أنواع بيوع المrabحات:

١/٢ بيع المrabحة الحاضرة.

٢/٢ بيع المrabحة للآمر بالشراء.

٣/٢ شبهتان حول المrabحة للآمر بالشراء.

٤/٢ مدى الزام الوعد للآمر والمأمور.

٥/٢ شروط المrabحة للآمر بالشراء.

٦/٢ خطوات عملية المrabحة.

(٣) البيوع الآجلة

(٤) المتاجرات

١/٤ مفهوم المتاجرة.

٢/٤ صيغ المتاجرة.

٣/٤ مراحل المتاجرات.

■ نموذج عقد وعد بالشراء.

■ نموذج عقد مrabحة.



التمويل بالمربحة

١ - أساسيات في البيوع

١ / ١ حكم البيع:

البيع مشروع بالكتاب العزيز، قال تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ وبالسنة القولية والفعلية معاً. فقد باع النبي ﷺ واشترى، وقال: «لا بيع حاضر لباد». وقال: «البيعان بالخيار ما لم يتفرقا».

حكّمته:

الحكمة في مشروعية البيع: هي بلوغ الإنسان حاجته مما في يد أخيه بغير حرج ولا مضرة.

١ / ٢ أركان البيع وهي:

(أ) العاقدان:

البائع: أن يكون مالكا لما يبيع، أو مأذوناً له في بيعه، أهلاً للبيع والتصرف.
المشتري: أن يكون جائز التصرف بأن لا يكون سفيهاً، ولا صبيّاً لم يؤذن له.
(ب) محل البيع:

المبيع: أن يكون مباحاً طاهراً مقدوراً على تسليمه، معلوماً لدى المشتري ولو بوصفه.

الثمن: أن يكون معلوماً، ومما يشيع التعامل به.

(ج) الصيغة:

وهي الإيجاب والقبول بالقول أو بالفعل أو بكليهما معاً، وتتضمن معني التراضي، فلا يصح بيع بدون رضا الطرفين، لقوله ﷺ: «إنما البيع عن تراض».

٣/١ الشروط في البيع:

أ- ما يصح من الشروط:

▪ يصح اشتراط وصف في البيع، فإن وجد الوصف المشروط صح البيع وإلا بطل وذلك كأن يشترط مشتر في كتاب أن يكون ورقة أصفر. أو في منزل أن يكون بابة من حديد مثلاً.

▪ كما يصح اشتراط منفعة خاصة كاشتراط بائع دابة الوصول عليها إلى محل كذا. أو بائع دار السكنى بها شهراً مثلاً أو يشترط مشتر ثوبا خياطته.

ب- ما لا يصح من الشروط:

١. الجمع بين شرطين في بيع واحد لقوله ﷺ: «لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع».

٢. أن يشترط ما يحل بأصل البيع: كأن يشترط بائع الدابة أن لا يبيعها المشتري. أو أن لا يبيعها زيداً. أو يهبها عمراً مثلاً أو يشترط عليه أن يقرضه. أو يبيعه شيئاً. لقوله ﷺ: «لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا بيع ما ليس عندك».

٣. الشرط الباطل الذي يصح معه العقد. ويبطل هو: وذلك كأن يشترط أن لا يخسر عند بيع المشتري. فالشرط في مثل هذا باطل. والبيع صحيح. لقوله ﷺ: «من اشترط شرطاً ليس في كتاب الله فهو باطل، وإن كان مائة شرط».

١ / ٤ الخيار في البيع:

شرع الخيار في البيع في عدة مسائل هي:

(١) مادام البائع والمشتري في المجلس قبل أن يتفرقا فلكل منهما الخيار في إمضاء البيع أو فسخه.

(٢) إذا اشترط أحد البائعين مدة معينة للخيار فاتفقا على ذلك، فهما إذا بالخيار حتى تنقضي المدة، ثم يمضى البيع.

(٣) إذا غبن أحدهما الآخر غبنًا فاحشًا.

(٤) إذا دلس البائع في المبيع بأن أظهر الحسن وأخفى القبيح أو أظهر الصالح وأبطن الفاسد فإن للمشتري الخيار في الفسخ أو الإمضاء.

(٥) إذا وجد بالمبيع عيب ينقص قيمته ولم يكن قد علمه المشتري ورضي به حال المساومة فإن للمشتري الخيار في الإمضاء أو الفسخ

(٦) إذا اختلف البائعان في قدر الثمن أو في وصف السلعة حلف كل منهما للآخر ثم هما بالخيار في إمضاء البيع أو فسخه.

١ / ٥ أهم البيوع المنوعة:-

منع الإسلام أنواعا من البيع لما فيها من الغرر المؤدى إلى أكل أموال الناس بالباطل، والغش المفضي إلى إثارة الأحقاد والنزاع والخصومات بين الناس، من ذلك:

١ - بيع السلعة قبل قبضها: لا يجوز للمسلم أن يشتري سلعة ثم يبيعها قبل قبضها ممن اشتراها منه لقوله ﷺ: «إذا اشتريت شيئا فلا تبعه حتى تقبضه».

وقوله: «من ابتاع طعاماً فلا يبعه حتى يستوفيه» قال ابن عباس: «ولا أحسب كل شيء إلا مثله».

٢- بيع المسلم على المسلم: لا يجوز للمسلم أن يشتري أخوه المسلم بضاعة بخمسة مثلاً، فيقول له ردها إلى صاحبها وأنا أبيعها بأربعة، كما لا يجوز أن يقول لصاحب السلعة أفسخ البيع وأنا اشتريها منك بستة، وذلك لقوله ﷺ: «لا يبيع بعضكم على بيع بعض».

٣- بيع النجش: لا يجوز للمسلم أن يعطى في سلعة سعراً وهو لا يريد شراءها، وإنما من أجل أن يقتدي به الآخرون فيغرر بالمشتري، كما لا يجوز أن يقول لمن يريد شراءها: إنها مشتراة بكذا وكذا كاذباً؟ ليغرر بالمشتري وسواء توطأ مع صاحبها أم لا.

٤- بيع المحرم والنجس: لا يجوز للمسلم أن يبيع محرماً، ولا نجساً، ولا مفضياً إلى حرام.

٥- بيع الغرر: لا يجوز بيع ما فيه غرر، فلا يباع سمك في الماء، ولا صوف على ظهر شاة، ولا جنين في بطن، ولا لبن في ضرع، ولا ثمرة قبل بدو صلاحها، ولا حب قبل اشتداده، ولا سلعة بدون النظر إليها وفحصها إن كانت حاضرة. أو بدون وصفها ومعرفة نوعها وكميتها إن كانت غائبة.

٦- بيع بيعتين في بيعة: لا يجوز للمسلم أن يعقد بيعتين في بيعة واحدة أن يقول له: بعتك الشيء بعشرة حالاً أو بخمسة عشر إلى أجل، ويُمضى البيع، ولم يبين له أي البيعتين أمضاها، ومنها أن يقول له: بعتك هذا المنزل مثلاً بكذا على أن تبيعني كذا بكذا.

٧- بيع ما ليس عنده: لا يجوز للمسلم أن يبيع سلعة ليست عنده، وشيئا قبل أن يملكه، لما قد يؤدي إليه ذلك من أذية البائع والمشتري في حال عدم الحصول على السلعة المبيعة ولذا قال ﷺ: «لا تبع ما ليس عندك»، ونهى عن بيعه الشيء قبل قبضه.

٨- بيع الدين بالدين: لا يجوز للمسلم أن يبيع ديناً بدين إذ هو في حكم بيع المعدوم بالمعدوم والإسلام لا يحيز هذا.

٩- بيع العينة: لا يجوز للمسلم أن يبيع شيئاً إلى أجل ثم يشتريه ممن باعه له بثمن أقل مما باعه به، لأنه إذا باعه إياه بعشرة ثم اشتراه منه بخمسة يكون كمن أعطى خمسة إلى أجل بعشرة وهذا عين ربا النسيئة المحرم بالكتاب والسنة والإجماع.

١٠- بيع الحاضر للبادي: إذا أتى البادي أو الأجنبي عن البلد بسلعة يريد أن يبيعها في السوق بسعر يومها فلا يجوز للحضري أن يقول له: اترك السلعة عندي، وأنا أبيعها لك بعد يوم أو أيام بأكثر من سعر اليوم والناس في حاجة إلى تلك السلعة.

١١- الشراء من الركبان: لا يجوز للمسلم أن يسمع بالسلعة قادمة إلى البلاد فيخرج ليتلقاها من الركبان خارج البلاد فيشتريها منهم هناك، ثم يدخلها فيبيعها كما شاء.

١٢- بيع المصرة: لا يجوز للمسلم أن يصري الشاة أو البقرة أو الناقة، بمعنى يجمع لبنها في ضرعها أياما لترى وكأنها حلوب فيرغب الناس في شرائها.

١٣ - البيع عند النداء الأخير لصلاة الجمعة: لا يجوز للمسلم أن يبيع شيئاً أو يشتري. وقد نودي لصلاة الجمعة النداء الأخير الذي يكون معها الإمام على المنبر.

١٤ - بيع الثنيا: لا يجوز للمسلم أن يبيع شيئاً ويستثنى بعضه إلا أن يكون ما يستثنيه معلوماً فإذا باع بستاناً مثلاً لا يصح أن يستثنى منه نخلة أو شجرة غير معلومة لما في ذلك من الغرر المحرم.

٢- أنواع بيوع المربحات

١ / ٢ بيع المربحة الحاضرة:

هي بيع بما قامت به السلعة مع زيادة ربح

وبيع المربحة نوع من البيوع الجائزة بلا خلاف بين الفقهاء، غير أن بيع المساومة أولى منه، وذلك لأن بيع المربحة كما يقول الإمام أحمد: «تعتريه أمانة واسترسال من المشتري ويحتاج إلى تبين الحال على وجهه ولا يؤمن فيه من هوى النفس في نوع تأويل أو غلط فيكون على خطر وغرر، وتجنب ذلك أسلم وأولى (المغني لابن قدامة ج ٥، ص ٢٤)».

ويتم البيع بالمربحة إذا ما اشترى شخص بضاعة بمبلغ خمسين جنيها، وجاء آخر يطلب شراءها عالمًا بمواصفاتها وظروف شرائها الأول، فيقوم المشتري الأول (البائع) ببيعها له بثمن شرائها الأول مضافا إليه ما يتفقون عليه من ربح زيادة، فلو بيعت بستين جنيها، فإن المشتري الأخير يجب أن يكون عالمًا بمكونات هذا المبلغ أي أنه يتكون من تكلفة الشراء الأول وهو خمسين جنيها مضافا إليه الربح وقدره عشرة جنيها.

إذا ظهرت خيانة البائع فيما ذكره من الثمن أو غيره مما يجب ذكره، فالبيع صحيح، ولكن يثبت للمشتري الخيار، فإن شاء أخذ بما بينه البائع على ما فيه من زيادة، وإن شاء ترك.

شروط بيع المربحة:

ويشترط في بيع المربحة ما يشترط في البيع بصفة عامة، وإن اختصت بشروط هي:

١- أن يكون الثمن الأول معلومًا للمشتري فإن لم يكن معلومًا له كان العقد فاسدًا.

٢- أن يكون الربح معلومًا لأنه بعض الثمن.

٣- أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال وهو شرط جواز المربحة على الإطلاق وذلك كالمكيلات والموزونات.

٤- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلًا بجنسه من أموال الربا.

٥- أن يكون العقد الأول صحيحًا، فلو كان فاسدًا لم تجز المربحة.

٢ / ٢ بيع المربحة للآمر بالشراء:

هي مربحة لا تكون فيها البضاعة حاضرة أو جاهزة طرف البائع، لكن لديه القدرة والخبرة والملاءة لإحضارها حسب الطلب، فيتقدم إليه العميل المشتري ويطلب إليه توفيرها، ويتفقان على كافة شروط البيع من وصف للبضاعة وثمان، وزمن ومكان التسليم، وكيفية السداد وغيرها، تكون بصدد نوع جديد من المباحات يطلق عليه بيع المربحة للآمر بالشراء.

وفيها يتقدم العميل إلى البنك مثلاً طالباً منه شراء ما يريده حيث يعتبر ذلك أمراً بالشراء، وحين يقبل البنك القيام بأداء هذه الخدمة وذلك بشراء السلعة سواء من الداخل أو من الخارج لصالحه، فإن ذلك يعتبر وعداً بالبيع من قبل البنك، كما يعتبر وعداً بالشراء من قبل العميل... ويكون السداد عادة كما يلي:

(١) جزء من الثمن يتم دفعه عند الاتفاق ويطلق عليه مقابل ضمان

جدية الشراء.

(٢) الباقي يسدد بعد ورود البضاعة المتعاقد عليها واستلامها وذلك على أقساط شهرية أو دفعات يتحدد تاريخها في عقد البيع بالمربحة بين البنك وهؤلاء المتعاملين.

ويمكن القول أنه إذا تم تحليل هذه العملية إلى عناصرها الأولية فسنجدها مركبة من وعدين، وعد بالشراء من المتعامل الذي يطلق عليه: الأمر بالشراء، ووعد من المصرف بالبيع بطريق المربحة، «وقد يختار البنك والمتعامل كلاهما الإلزام بالوعد أو يختار الرأي الآخر، وهو عدم الإلزام. وبطبيعة الحال فإن النتائج تختلف حسب الرأي المتفق عليه أو المعمول به شرعاً إذ كلاهما مقبول شرعاً.

وعلى ذلك، فهي مواعدة على البيع لأجل معلوم بثمن محدد هو ثمن الشراء مضافاً إليه ربح معلوم، تزيد نسبته أو مقداره عادة كلما طال الأجل، ولكنه ثمن معلوم من أول الأمر.

٢/٣ شبهتان حول المربحة للأمر بالشراء:

وقد أثرت حول هذه المعاملة بعض الشبهات، كانت مثار جدل ومناقشات وردود متبادلة بين الفقهاء ولعل من أبرزها الشبهتين التاليتين ما يلي:-

(١) إنها بيع الشخص ما ليس عنده: وهى ليست كذلك، لأن البنك لا يعرض أن يبيع شيئاً، ولكنه يتلقى أمراً بالشراء من شخص يحدد فيه المواصفات بدقة ويقوم البنك بناء على ذلك بالشراء، ثم يعرض السلعة على الأمر بالشراء فإذا كانت مطابقة للمواصفات تم عقد المربحة، وعلى ذلك فإن البنك لا يبيع حتى يمتلك السلعة.

٢) أنها ربح ما لم يضمن: وهى ليست كذلك، لأن البنك وقد اشترى فأصبح ممتلكاً يتحمل تبعه هلاك السلعة خلال الفترة منذ أمره بالشراء وحتى تسليمها للأمر بالشراء مطابقة للمواصفات والشروط المتفق عليها.

٢ / ٤ مدى إلزام الوعد في المراجعة للأمر والمأمور:

نظرًا لما أثير حول كون الوعد ملزمًا أو غير ملزم، فقد تم مناقشة الموضوع في «مؤتمر المصرف الإسلامي» الأول - المنعقد في دبي - حيث أصدر فتواه الشهيرة حول الموضوع وهى:

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

والبنوك الإسلامية القائمة موزعة بين الأخذ بالرأي الذي يقول بإلزام الطرفين بالوعد الذي قطعه كل منهما للآخر، فالأمر بالشراء ملزم بشراء السلعة طالما طابقت ما أمر به والبنك ملزم ببيع السلعة للأمر بالشراء، وبين عدم الإلزام بالوعد وذلك بتخير الطرفين.

٢ / ٥ شروط المراجعة للأمر بالشراء:

١. تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو وصفاً تحديداً نافياً للجهالة
٢. أن يخبر المشتري الثاني بثمن السلعة الأول أو بالتكلفة التي تحملها البائع.

٣. أن يكون الربح معلومًا، ومتفقًا عليه بين الطرفين لأنه بعض الثمن سواء كان مبلغًا محددًا أو نسبة من ثمن السلعة المعلوم.
٤. أن يكون العقد الأول صحيحًا.
٥. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلًا بجنسه من أموال الربا.
٦. أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من حيث زمان ومكان وكيفية التسليم.

٦/٢ خطوات عملية المراجعة:

أولاً: طلب الشراء: يتلقى المصرف الإسلامي طلباً من العميل يوضح فيه رغبته في شراء سلعة معينة وبمواصفات محددة معروفة على أن يشتريها المصرف للعميل بأسلوب المراجعة.

ويحرر العميل نموذجاً يسمى طلب شراء أو «طلب شراء مرابحة» ومن أهم البيانات التي تظهر في هذا الطلب، مواصفات السلعة المطلوب شرائها و مصدر شرائها، الثمن الأصلي لهذه السلعة في ضوء المعلومات المتاحة، بعض المستندات المتعلقة بالعميل «شروط التسليم ومكانه... وغير ذلك.

ثانياً: دراسة طلب الشراء: يقوم قسم التمويل بدراسة طلب الشراء من جميع النواحي مع التركيز على التحقق من صحة البيانات والمعلومات الواردة عن العميل، ودراسة السلعة وسوقها من ناحية المخاطرة والقابلية للتسويق، مع دراسة النواحي الشرعية للتجارة في السلعة المرغوب شرائها، دراسة تكلفة الشراء ونسبة الربح، دراسة الضمانات المقدمة من العميل، دراسة الدفعة المقدمة والأقساط وغير ذلك.

ثالثاً: تحرير الوعد بالشراء: في حالة الموافقة من قبل المصرف على تنفيذ العملية بعد بيان جدواها تقوم بعض المصارف الإسلامية بتحرير عقد رسمي بالوعد بشراء البضاعة أو السلعة عند ورودها.

رابعاً: الاتصال بالمورد وإتمام عملية الشراء: يقوم المصرف الإسلامي بالاتصال بالمورد والتعاقد معه لشراء السلعة أو البضاعة باسمه وتحت مسؤوليته، وهناك أساليب كثيرة للتعاقد تختلف من سلعة إلى سلعة ومن دولة إلى دولة، كما تختلف حسب مكان الشراء (مشتراة من السوق المحلي أو مستوردة من الخارج). ومن المعلوم أن المصرف يتحمل كافة تبعات مخاطر السلعة خلال هذه الفترة بما فيها الهلاك فهي مازالت في ملكيته حتى يستلمها العميل طالب الشراء.

خامساً: إتمام عقد البيع مع العميل: عندما تصل السلعة أو البضاعة المتفق عليها إلى مخازن المصرف الإسلامي أو المكان المتفق عليه، يقوم المصرف الإسلامي بالاتصال بالعميل لإتمام عملية البيع، وكذا توقيع سندات المديونية التي تفيد الالتزام بالسداد فور استلام البضاعة.

وبإتمام هذه الخطوة يكون من حق العميل استلام البضاعة من المصرف الإسلامي ثم يقوم بالسداد في المواعيد المقررة.

٣- البيوع الآجلة:

■ ويعنى تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، عادة ما يتم سداد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات أو أقساط ولذلك يسمى هذا النوع من البيع «البيع بالتقسيط».

■ والبيع إلى أجل قد يكون بالسعر الذي تباع به السلعة نقدا وهذا لا خلاف في جوازه بين الفقهاء، بل هو عمل يؤجر عليه فاعله، ولعله هو المقصود في الحديث الشريف الذي روى عن النبي ﷺ حيث قال: «ثلاث فيهن البركة: البيع إلى أجل...» الحديث.

■ كما قد يكون البيع إلى أجل بسعر أعلى من الثمن الحالي، أي أن البائع يبيع بسعرين سعر حاضر (ويسمى نقداً) وسعر أجل (ويسمى تقسيط) ويزيد الآجل عن الحاضر، وقد اختلف الفقهاء. في الرأي بخصوص جواز هذا النوع من عدمه، فرأى جمهور الفقهاء بجوازه بشرط أن يقول البائع للمشتري هذه السلعة ثمنها «مائة» إذا دفعت نقداً، «مائة وعشرة» إذا دفعت بعد سنة فيقول المشتري: اشتريها بمائة وعشر إلى سنة، ويتم البيع على هذا.

■ وعقد البيع بالتقسيط من العقود الشائعة في المعاملات المعاصرة بين الناس، لاسيما إذا كانوا من محدودي الدخل، ولذلك كثر الكلام حولها، وقد أباحها الفقهاء المحدثون باعتبار أن جمهور الفقهاء متفق على الأجازة وأن هذا البيع عن تراض فيدخل في عموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: ٢٧٥] وقوله: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ

بِالْبَيْطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ [النساء: ٢٩] هذا في الوقت الذي تمسك البعض بموقفهم في تحريمها حتى يتعادل سعر النقد والتقسيط.

■ وقد نشاهد عملياً أن البيع بالتقسيط مستغل بطريقة ترهق أصحاب الدخل المحدودة من جانب بعض البائعين الذين لديهم قدرة على التقسيط بسبب مركزهم المالي القوي الذي يسمح لهم بمنح ائتمان، لكنه لا يمكن القول - بشكل مطلق - بأن سعر السلعة بعد سنتين يجب أن يساوى سعرها الآن، لأن هناك كثير من العوامل تحول دون ذلك، قد يكون بعض التكاليف الإضافية التي تترتب على ذلك مثل المتابعة والتحصيل وغيرها من الأعباء الإدارية أو التمويلية التي قد يتحملها التاجر، وقد يكون منها تقدير البائع لثمن السلعة المباعة، لو أعاد شراءها بعد سنتين وهو ما يسمى بالقيمة الاستبدالية والتي تتأثر كثيراً بالتضخم وارتفاع الأسعار.

■ لذلك فإنه في ضوء انتشار البيع بالتقسيط كأسلوب ييسر للناس اقتناء حاجياتهم فقد يكون مستحباً أن يكون سعر البيع نقداً مثل البيع تقسيطاً عندما يكون الأجل محدوداً والأقساط قليلة، لكنه في حالة السلع التي يكون أجل سدادها أطول وأقساطها كثيرة، فإنه يمكن أن تباع السلعة بسعر أجل أكبر من سعرها الحاضر بشرط عدم وجود شبهة المغالاة أو الاستغلال لأن ذلك من المحرمات لأن فيه ظلم وأكل لأموال الناس بالباطل، ولا يقل ذلك حرمة عن الربا. أما إذا انتفى الاستغلال فإن المشتري مخير بين الشراء نقداً بسعر معين أو الشراء تقسيطاً بسعر أعلى مع اشتراط عدم وجود سعرين في العقد الواحد، أي لا يذكر سوي ثمن واحد في العقد.

وأهم ما يميز البيع الآجل عن بيع المربحة بأنواعها ما يلي:

(١) أن البضاعة محل العقد تكون حاضرة وليست موصوفة في ذمة البائع كما في حالة المربحة.

(٢) أنه لا يوجد التزام شرعي على البائع بإخبار المشتري بتكلفة السلعة، أو بثمنها الأول الذي أشتراها به، ولا بمقدار الربح الذي إضافة عليه، في الوقت الذي يكون ذلك التزام على البائع بالمربحة.

(٣) أن البائع في المربحة ينقل إلى المشتري مربحة حق الانتفاع بأي خصم يكون قد حصل عليه من البائع الأول للبضاعة أو أي مزايا أخرى عينية أو ضمانية أو غير ذلك وهذا لا يكون في البيوع الآجلة.

كيف يتحدد سعر البيع في البيوع الآجلة بالمربحة ؟

■ إن سعر البيع هو إجمالي ثمن البضاعة التي يلتزم المشتري بسداده، فهو يتضمن تكلفة الشراء والمصروفات التي تحملها البائع ثم يضاف إليها بعد ذلك قيمة الأرباح المتفق عليها.

■ والأصل في تحديد الربح (المضاف على التكلفة) هو اتفاق وتراضي الطرفين على قيمته، والاتفاق يشير إلى معني الندية وتماثل القوة التفاوضية، لكنه يثار غالباً أن المؤسسة الممولة تفرض ما تريد مستغلة حاجة المشتري ومستندة إلى قوتها في التفاوض، وهذا الأمر غير مقبول - إن حدث - بل هو مخالف لأعراف التجار حيث تكون حالة الأسواق والأسعار السائدة فيها هي الفيصل في ذلك الأمر.

■ لذلك كان من الأهمية استنباط عدد من المعايير التي تحكم مقدار الربح في المربحات والبيوع الآجلة تقوم في أغلبها، أو تشتق من السوق، وهي كالآتي:

١. المعيار الأول: توافق سعر البيع النهائي مع المتوسط الأسعار السائدة في السوق لنفس السلعة التي لها نفس الشروط.
٢. المعيار الثاني: أن يتماثل الربح المضاف مع معدل العائد على الاستثمار في النشاط الممول أو يكون قريباً منه، وهذه المعدلات يسهل التعرف عليها بواسطة خبراء التمويل.
٣. المعيار الثالث: أن يتماثل الربح المضاف مع هامش الأرباح الذي يحققه العميل فعلياً من نشاطه الممول.
٤. المعيار الرابع: أن يؤخذ في الاعتبار طبيعة المشتري وظروفه من حيث كونه عميلاً سابقاً أم جديداً، وهو منتظم وتقييمه جيد، أو كونه شركة أم فرداً، تاجرًا أم مستهلكاً ... وهكذا. ولكل طبيعة تأثيرها في المخاطر والأعباء التي قد يتحملها الممول، وكذلك رغبة الممول في جذب شرائح من المتعاملين أو تقليل التعامل معه.

٤- المتاجرات

١/٤ مفهوم المتاجرات:

■ المتاجرة تشير إلى قيام البنك بوظيفة التجارة وما تستلزمه من مهام منها معرفة أحوال السوق التي يعمل فيها، ومنها معرفة مصادر شراء السلع ومورديها وأسعارها وشروطها، ودرجات الجودة فيها، وغيرها من متطلبات حرفة التجارة باعتبارها عملاً متميزاً له طبيعة خاصة.

■ والمتاجرة - التي هي التجارة - قد يارسها البنك مثل أي تاجر يشتري لبيع فيكسب إذا كان الرواج، أو قد يخسر لأي سبب من الأسباب سواء كان لضعف في عناصر عملية الشراء أو فيها تلاها من عمليات حتى تمام البيع وتحصيل الثمن.

وإذا حللنا المتاجرة من ناحية تشغيلية، فإننا بصدد العمليات الفرعية التالية:

عمليات ما قبل الشراء - عملية الارتباط بالشراء - عملية التخزين -
عملية النقل - عملية الترويج - عملية الارتباط بالبيع - عملية التحصيل -
خدمات ما بعد البيع.

ويقوم كل تاجر تقريباً بهذه العمليات، ويتعامل مع مشكلاتها، سواء نفذها بنفسه أو عن طريق توكيل أو إنابة الغير في تنفيذها، مقابل أجر أو عمولة معينة.

وعموماً فإن هذه الصيغة للتوظيف تدخل في إطار صيغ التوظيف المباشر والتي تعنى قيام البنك بواسطة موظفيه وخبرائه بتشغيل ما تجمع لديه من أموال، سواء من حقوق الملكية أو من حسابات الاستثمار وأن يتحمل هو فقط المخاطرة

الناشئة من ظروف هذا التشغيل، وعليه أن يختار المجالات التي تكون أقل مخاطرة من غيرها وذلك في إطار الأسس والمبادئ التي يقرها الفكر الإسلامي والضوابط الحاكمة لوظيفة المال.

إلا أن هذه الصيغة التشغيلية تحكمها حدود معينة منها:

(١) مدى سماح سلطات النقد والبنوك المركزية بممارسة البنوك الإسلامية لهذا النشاط.

(٢) مدى تنوع الخبرات الفنية لدى جهاز التوظيف بالبنك

(٣) المتاح لديه من أموال قابلة للتوظيف والاستثمار.

(٤) المتطلبات الإدارية التي تستلزمها هذه الصيغة عند اختيار الفرصة التشغيلية ودراستها واتخاذ قرار الاستثمار فيها ومتابعة التنفيذ والرقابة عليها.

ومن الواضح أن المتاجرة يمكن أن يمارسها البنك بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر.

والمتاجرة المباشرة:

الشراء والبيع مباشرة باسم البنك ولصالحه، وذلك بهدف تقليب المال وتحريكه في عملية التجارة للحصول على ربح حلال من الفرق بين تكلفة الشراء وسعر البيع، ولتحقيق مصلحة أفراد المجتمع بتوفير احتياجاتهم من السلع والبضائع المختلفة.

أما المتاجرة غير المباشرة:

فهي تلك التي تتم من خلال إنشاء شركة تجارة مستقلة أو إدارة تجارية مستقلة، لا تمت بصلة تنظيمية لإدارة التمويل.

ومشروعية المتاجرة تقوم على مشروعية البيع عمومًا؛ إذ شرع البيع والشراء بالكتاب والسنة والإجماع، وقد سبق توضيح ذلك تحت عنوان أساسيات في البيوع.

وما دمنّا بصدد بيع بالمعنى الشرعي، فإن المعاملة يجب أن تتمتع بكل الأركان وشرط الصحة الواجب توافرها في هذا النوع من العقود، وجمهور الفقهاء على أن الأركان هي العاقدان (البائع والمشتري) والمعقود عليه (الثلثين) والمثلثين) والصيغة ولكل ركن شروط تتعلق به، حتى ينعقد البيع صحيحًا.

٢/٤ صيغ المتاجرات:

والبنوك الإسلامية لها من الناحية الشرعية أن تمارس نشاط الشراء والبيع، كما أن النظم الأساسية قد سمحت لها أو لأغلبها بذلك، ومن ثم فإن توافر الجواز الشرعي والقانوني قد وفر فرصة كبيرة للانتفاع بهذه الصيغة التوظيفية، وما بقى هو استكمال متطلبات ذلك فنياً ومستندياً وإجرائياً، وممارسة نشاط المتاجرة بالبنك يمكن أن يتم من خلال الأشكال التالية:

١- من خلال إدارة متخصصة تجارية كجزء من قطاع الاستثمار أو مستقلة عنه.

٢- و / أو من خلال شركة تجارة تابعة للبنك.

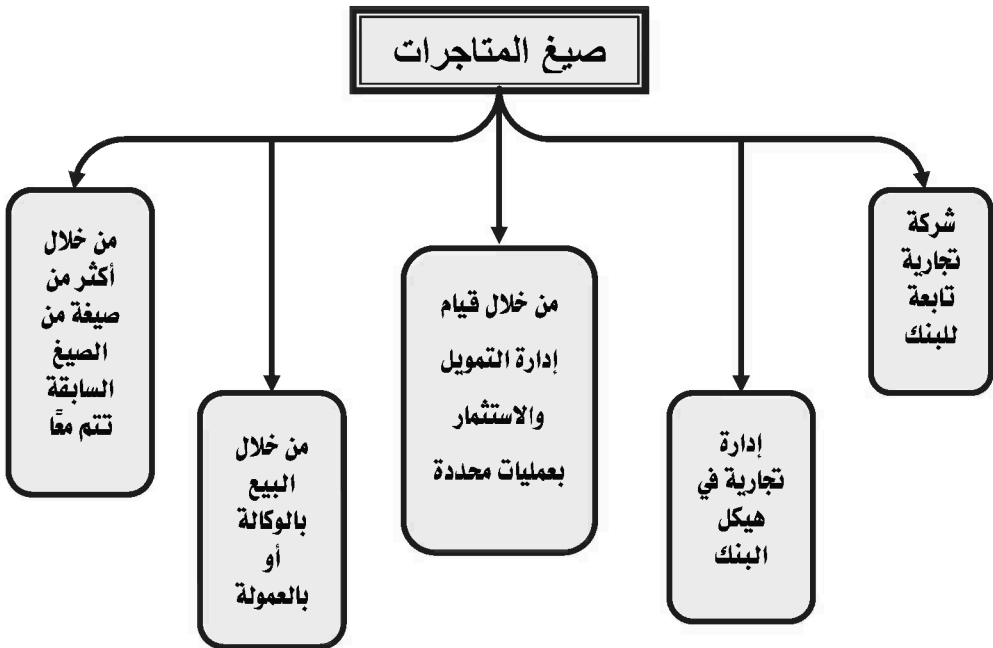
٣- و / أو من خلال إدارة التمويل والاستثمار كعمليات محددة.

٤- و / أو بطريق غير مباشر عن طريق المتعاملين وطالبي التمويل أنفسهم كأن يتحملوا مسئولية بعض المهام الخاصة بهذه العملية.

وبطبيعة الحال فإن لكل شكل منها متطلبات ومقومات، ومزايا وعيوب، لكنها جميعاً يتم تطبيقها في الواقع، ولما كانت صيغة الشركة التجارية توجد

استقلالية في القرار الإداري بعيدا عن خطوط السلطة والمسئولية بالبنك، فقد أصبحت المتاجرات التي تمارسها لا تخرج عن نشاط التجارة في السوق، وأضحى موقفها بالنسبة للبنك مثل موقف أي متعامل يتطلع إلى تمويل من البنك، أما في الإدارة التجارية المستقلة، فإنها شبيهة بصيغة الشركة سوى في عدم استقلاليتها القانونية والإدارية، ووجودها ضمن خطوط السلطة بالبنك.

وفي ضوء ما سبق فإننا بصدد صيغتين للمتاجرة أحدهما متاجرات تتم بواسطة إدارة التوظيف والاستثمار مباشرة، وأخرى تتم من خلال وبالتعاون مع متعاملي البنك، ونوضح هذه الصيغ في الشكل التالي:



٣/٤ مراحل المتاجرات:

تمر المتاجرة بكل مراحل الدورة التجارية المعروفة، والتي يعرفها علماء التمويل بأنها دورة تحول النقود إلى نقود مرة أخرى، ويطلق عليها الفقهاء «النض» ومن ثم فهي تشمل عددا من المراحل والأنشطة يمكن تقسيمها إلى خمسة مراحل أساسية تضم كل منها مهام وواجبات فرعية لازمة لأدائها وهي كما يلي:

(١) ما قبل الشراء:

ولأنه شراء بغرض البيع فمطلوب:

- معلومات كافية عن الفرص البيعية القائمة (المشتريين / الأسعار / الخ).
- معلومات كافية عن مصادر الشراء المناسبة (التكلفة / الجودة / الخدمات).

▪ معلومات كافية عن أساليب البيع والتحصيل

▪ معلومات كافية عن مستوى الربحية.

(٢) الشراء والارتباط:

- مقارنة كافية بين عروض مناسبة.
- عقود الشراء سليمة
- الاهتمام بالخدمات المصاحبة للمشتريات: الضمان - الصيانة - قطع الغيار.. الخ

(٣) التخزين:

- مدى توفير طاقة تخزينية مناسبة لنوع السلعة
- نظام مفتوح أو مغلق.. وكيفية الرقابة عليها.
- تكلفة التخزين المناسبة
- التأمين على المخازن

(٤) البيع:

- البيع أما نقداً أو على أقساط
- الضمانات: القوة والمرونة
- صياغة سليمة للعقود
- سرعة الدوران مطلوبة
- البيع المباشر أو من خلال وكيل للبيع
- حوافز مناسبة للوكلاء المفوضين
- يتحدد سعر البيع في ضوء التكلفة وأسعار السوق ومراعاة معدل العائد على الاستثمار وحالة المشتري.

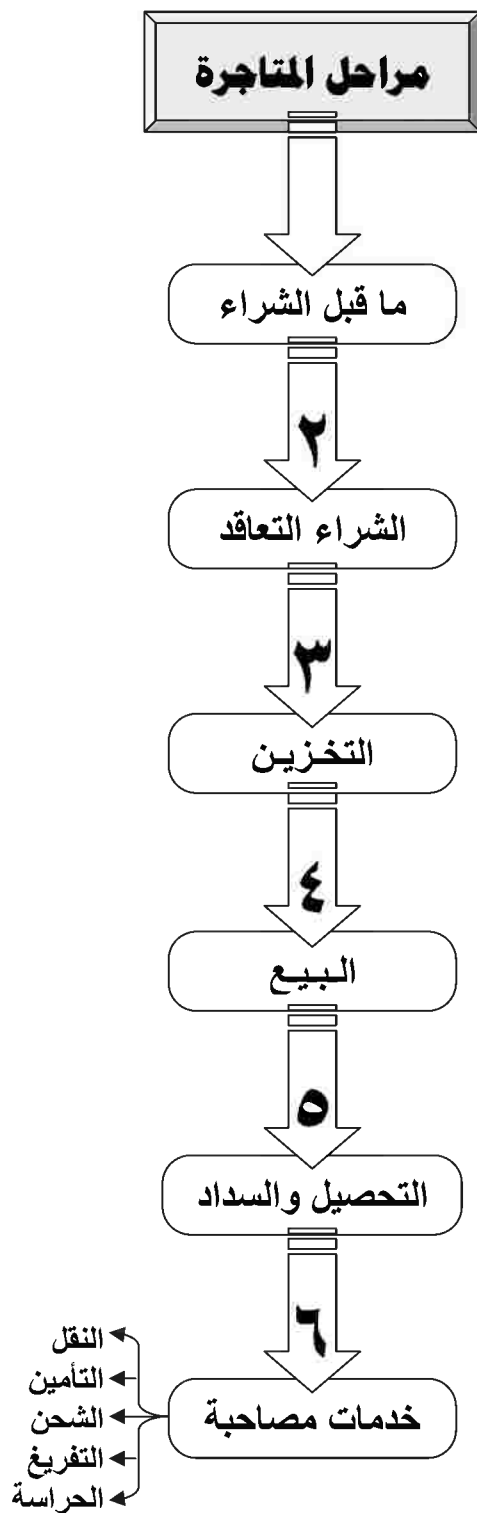
(٥) التحصيل:

- ترتيبات للتحصيل بحيث ترد التدفقات من خلال البنك
- الكمبيالات الخاصة بالمشتري النهائي تقدم كضمان إضافي
- سياسة تذكير تبدأ قبل الموعد بوقت كاف

- حزم في تقديم الكمبيالات للمحكمة بعد المدة المحددة
- يجوز التبرع بجزء من الأرباح تخصم من مديونية المشتري إذا سدد قبل الموعد.

(٦) المصاحبة:

- للمراحل المختلفة من نقل وتأمين وشحن وتفريغ وحراسة وغيرها ويوضح الشكل التالي مراحل المتاجرات:



نماذج عقود المربحة

١- عقد وعد بالشراء

٢- عقد بيع بالمربحة

رقم العقد :

عقد وعد بالشراء

إنه في يوم الموافق / / ١٤١٤ هـ - / / ٢٠٠٠ م

تم الإتفاق بين كل من :

١ - المصرف الإسلامي

ومركزه الرئيسي :

ويمثله في هذا العقد السيد الأستاذ/

مدير فرع :

ومقره :

«طرف أول»

٢ -

وعنوانه :

«طرف ثان»

حيث أن الطرف الثاني يرغب في شراء :

المحددة الأوصاف والكمية على النحو المبين بطلب الشراء بالمزايدة رقم: () بتاريخ / / ٢٠٠٠ ، والملحق بهذا العقد والمتمم له ، فقد طلب من الطرف الأول القيام بشرائها ثم بيعها له وفاء لهذا الوعد منه بالشراء ووفقاً للشروط الآتية :

أولاً : يقر الطرف الثاني بأهليته للتصرفات المالية عن نفسه وبصفته وأنه يرغب في إتمام عملية المراجعة وفقاً لأسس الشريعة الإسلامية السمحاء .

ثانياً : وعد الطرف الثاني الطرف الأول بشراء البضاعة الموضحة بطلب الشراء المرفق وإبرام عقد البيع بالمراجعة بمجرد إعلام الطرف الأول له بأن البضاعة جاهزة للتسليم أو وردت مستنداتهما باسم الطرف الأول .

ثالثاً : شروط ومكان التسليم :

رابعاً : تتم العملية محل هذا العقد على أساس المراجعة وبقيمة التكلفة الكلية المشتملة على ثمن الشراء والرسوم الجمركية وتكاليف الشحن والتأمين وكافة المصاريف الفعلية الأخرى بالإضافة إلى هامش ربح قدره (.....%) من التكلفة الكلية .

خامساً : يتعهد الطرف الثاني باستيفاء كافة الضمانات المتفق عليها واللازمة لإبرام عقد البيع بالمراجعة والمرفق بيان بها موقعاً من الطرفين قبل التاريخ المحدد لإستلام البضاعة أو مستنداتهما .

سادساً : وافق الطرف الثاني على سداد مبلغ (..... فقط لا غير) عند التوقيع على هذا العقد كتأمين لضمان الجدية وتنفيذاً لإلتزاماته قبل الطرف الأول .

سابعاً : وافق الطرف الثاني على سداد القيمة البيعية للبضاعة موضوع هذا العقد للطرف الأول بعد إبرام عقد البيع بالمراجعة على قسماً يستحق القسط الأول فور إبرام عقد البيع بالمراجعة وتسدد باقى الأقساط على فترات دورية كل منها شهراً ، ويحق للطرف الأول حجز قيمة تأمين ضمان الجدية وخصم مستحقاته منها .

ثامناً : إذا امتنع مصدر الشراء الذى عينه الطرف الثاني بطلب الشراء عن تنفيذ الصفقة أو أخرها عن موعد التسليم المتفق عليه ، لا يكون الطرف الأول مسؤولاً عن أى ضرر يعود على الطرف الثاني الذى عليه أن يدفع كافة المصاريف التى تحملها الطرف الأول من جراء عدم التنفيذ ، وفى هذه الحالة لا يعتبر الطرف الأول مخلاً بالوعد .

تاسعاً : يتحمل الطرف الثاني وحده بأى مصروفات أخرى غير واردة فى بنود تكلفة العملية موضوع هذا العقد .

عاشراً : لا يحق للطرف الثاني مطالبة الطرف الأول بأى تعويضات فى حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأى سبب كان أو فى حالة تأخير وصول البضائع أو تلفها نتيجة لظروف خارجة عن الإرادة .

حادى عشر: اتفق الطرفان على أنه فى حالة وفاء الطرف الأول بالتزاماته المنصوص عليها فى هذا العقد وامتناع الطرف الثانى عن إبرام عقد البيع بالمرابحة واستلام البضاعة أو المستندات الخاصة بها ، يحق للطرف الأول بيع هذه البضاعة بالسعر السائد فى السوق لحساب الطرف الثانى وقبض الثمن إستيفاء لحق الطرف الأول ، وإذا لم يف ثمن البيع بحقوق الطرف الأول كان له الحق فى الرجوع على الطرف الثانى لإستيفاء باقى حقه بكافة الوسائل دون أدنى اعتراض من الطرف الثانى على ذلك .

ثانى عشر: إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد أو قدم بيانات أو معلومات أو مستندات غير صحيحة فيتحمل وحدة مسئولية أية أضرار قد تلحق الطرف الآخر نتيجة لذلك وفقاً لما تحكم به هيئة التحكيم الوارد ذكرها فى البند التالى بهذا العقد .

ثالث عشر : فى حالة وقوع أية خلافات بشأن هذا العقد أو تنفيذه أو تفسير أى من نصوصه يعرض النزاع على لجنة تحكيم ثلاثية يختار كل من الطرفين حكماً عنه ، ويقوم الحكمان باختيار حكم ثالث فى مدة لا تزيد عن أسبوعين وإلا اختارت هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف الحكم الثالث وتكون قرارات اللجنة نهائية وملزمة لكل الأطراف ، ويجوز للطرف الثانى أن يطلب عرض الموضوع على هيئة الرقابة الشرعية مباشرة ، فإن ارتضا الطرفان حكمها يصبح هذا الحكم نافذاً ونهائياً وإلا عرض الأمر على لجنة التحكيم المشار إليها عالية .

رابع عشر : تحرر هذا العقد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها .

والله الموفق والله المستعان وهو خير الشاهدين .،

الطرف الثانى

الطرف الأول

عقد بيع بالمربحة

إنه في يوم الموافق / / ١٤١٤ هـ - / / ٢٠٠٠ م

قد تحرر هذا العقد بين كل من :

أولاً : المصرف الإسلامي

ومركزه الرئيسي :

ويمثله في هذا العقد السيد الأستاذ/.....

مدير فرع :

ومقره :

«طرف أول»

ثانياً :

ومقره :

«طرف ثان»

تمديد

بناء على الدراسات التي سبق وأن تمت بين طرفي التعاقد في شأن أسس وقواعد وشروط التعاون بينهما فقد تقدم الطرف الثاني للطرف الأول بطلب الشراء رقم : بتاريخ / / ٢٠٠٠ ليقوم الطرف الأول بشراء البضاعة المبينة بهذا الطلب ثم بيعها له بنظام المربحة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية الغراء ، وقد وافق الطرف الأول على قيامه بشرائها مقابل وعد الطرف الثاني بشراء هذه البضاعة عينها بمقتضى عقد الوعد بالشراء رقم : المبرم بين الطرفين بتاريخ / / ٢٠٠٠ .

وقد أقر المتعاقدان بأهليتهما للتصرف والتعاقد وأنفقا على ما يلي :

١ - يعتبر التمديد السابق وطلب الشراء وعقد الوعد بالشراء المنوه عنهما عالية والعروض المبدئية والمستندات المقدمة من الطرف الثاني جزء لا يتجزأ من هذا العقد ومتممين ومكملين له .

٢ - تنفيذاً لعقد الوعد بالشراء رقم : بتاريخ : / / ٢٠٠٠ ، قام الطرف الأول بشراء البضاعة المحددة المعالم والكميات والأوصاف والمبينة بطلب الشراء رقم : بتاريخ : / / ٢٠٠٠ وأصبحت في ملكه وحيازته فعلاً .

٣ - باع الطرف الأول البضاعة المبينة بطلب الشراء رقم : بتاريخ : / / ٢٠٠٠ إلى الطرف الثاني الذي قبل الشراء بثمن إجمالي قدره :

يتم السداد على النحو التالي :

أ - مبلغ وقدره : (فقط) (لاغير)
قام الطرف الثاني بدفعه إلى الطرف الأول كضمان لجدية التعاقد .

ب - مبلغ وقدره : (فقط) (لاغير)
يسدد كالاتي :

٤ - يقر الطرف الثاني أنه عاين البضاعة موضوع هذا العقد المعاينة التامة النافية للجهالة شرعاً وأنه قبل مشتراه بحالته الراهنة وليس له أي حق في الرجوع على الطرف الأول البائع بأي شيء بسبب ذلك .

٥ - يلتزم الطرف الثاني بفتح حساب لدى الطرف الأول كما يلتزم بأن يكون رصيد هذا الحساب كافياً لتغطية قيمة كل قسط عند حلول آجله . ويفوض الطرف الثاني الطرف الأول في الخصم على حساباته لدى الطرف الأول بقيمة الأقساط وأية مصروفات تنشأ عن العملية دون الرجوع إليه ويعتبر عدم سماح الرصيد بسداد قيمة أي قسط عند حلول آجله بمثابة توقف عن السداد يخول للطرف الأول اتخاذ كافة الإجراءات اللازمة للمحافظة على حقوقه .

٦ - في حالة تأخر الطرف الثاني عن سداد أى قسط في تاريخ استحقاقه تحل كافة الأقساط اللاحقة فوراً دون تنبيه أو إنذار أو حكم قضائي أو إجراء آخر من جانب الطرف الأول ، إلا إذا كان التأخير لأعذار قهرية أحيط بها الطرف الأول علماً في حينها وأقرها .

٧ - لما كان الطرف الأول (المصرف) لا يتعامل بالفوائد الربوية أخذاً وعطاءً، ولما كان التأخير في سداد الأقساط المستحقة على الطرف الثاني (المتعامل) في مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدي إلى أضرار بالغة بالمصرف وحقوق المودعين المؤتمن عليها، ولما كانت القاعدة الشرعية التي بنيت عليها المعاملات تقرر أن لا ضرر ولا ضرار ، ومن ثم فقد استقر الرأي الشرعي على استحقاق المصرف للتعويض عن الأضرار الناجمة عن تأخير سداد مستحقاته ، لذلك اتفق الطرفان على أنه في حالة تأخير الطرف الثاني عن سداد أى قسط في موعد استحقاقه فضلاً عن حلول باقي الأقساط فإنه يحق للمصرف بلا أى منازعة تعويضاً عما أصابه من ضرر فعلى بسبب التأخير يحسب على أساس متوسط نسبة إجمالى أرباح المصرف المحققة عن ذات الفترة فضلاً عن حقه في التعويض عن أية أضرار يرى أن قيمتها تفوق ذلك ، إلا إذا كان هذا التأخير لأعذار قهرية أخطر بها الطرف الأول في حينها وأقرها .

٨ - ضماناً وتأميناً لسداد ثمن البضاعة الموضح بيانها بطلب الشراء رقم : بتاريخ : / / ٢٠٠٠ فإن الطرف الأول يحتفظ لنفسه بحق إمتياز البائع على البضاعة المباعة لحين سداد كامل الثمن .

٩ - اتفق الطرفان على أن يقدم الطرف الثاني للطرف الأول الضمانات الآتي بيانها ضماناً لسداد كامل مستحقات الطرف الأول :

١٠ - تعتبر شروط التنفيذ الملحقة بهذا العقد جزءاً متمماً له ويلتزم بها الطرف الثاني إلزاماً كاملاً ، ويعتبر الإخلال بأى من بنودها إخلالاً بهذا العقد .

١١ - يلتزم الطرف الثاني بالتأمين على البضائع الضامنة لمديونيته الناشئة عن هذا العقد وعلى المخازن المودعة بها هذه البضائع تأميناً شاملاً ضد كافة الأخطار (مثل الحريق والسطو وخيانة الأمانة .. إلخ) لصالح الطرف الأول وتقديم الوثيقة الدالة على ذلك مع إلزامه بتجديد الوثيقة دورياً حتى تمام سداد مستحقات الطرف الأول ، وإذا لم يقم الطرف الثاني بالتأمين أو لم يقم بتجديده إذا استلزم الأمر ، جاز للطرف الأول القيام بذلك بمعرفته على أن تخصص كافة الرسوم والمصاريف على حساب الطرف الثاني ، وذلك دون الإخلال بحق الطرف الأول في فسخ هذا العقد لعدم تنفيذ هذا الشرط .

١٢ - تقع مسئولية تخزين البضائع الضامنة للمديونية الناشئة عن هذا العقد وفقاً للأصول الفنية التي تتناسب مع نوعية هذه البضائع كاملة على عاتق الطرف الثاني وحده ، ويكون مسئولاً عن كافة النتائج التي قد تترتب على مخالفة ذلك .

١٣ - يلتزم الطرف الثاني بمراعاة المواصفات الصحيحة التي تلزم بها القرارات والقوانين السائدة في جمهورية مصر العربية وقت التعامل في البضائع والسلع موضوع هذا العقد ، ويتحمل وحده أى مسئوليات أو إنحرافات أو عقوبات أو خلافه نتيجة لمخالفة ذلك ، وليس له الحق في الرجوع على الطرف الأول بأى شئ في هذا الشأن .

١٤ - فى حالة إخلال الطرف الثاني بأى شرط من شروط هذا العقد أو إذا ظهر عدم صحة البيانات والمعلومات أو الإقرارات أو المستندات المقدمة منه يعتبر هذا العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه ودون حاجة إلى تنبيه أو إنذار أو حكم قضائى أو أى إجراء آخر ويصبح من حق الطرف الأول اتخاذ جميع الإجراءات التي يراها مناسبة للمحافظة على حقوقه بالإضافة إلى كافة المصروفات والتعويضات المناسبة .

١٥ - فى حالة وقوع أية خلافات بشأن هذا العقد أو تنفيذه أو تفسير أى من نصوصه يعرض النزاع على لجنة تحكيم ثلاثية يختار كل من الطرفين حكماً عنه ، ويقوم الحكمان بإختيار حكم ثالث فى مدة لا تزيد عن أسبوعين وإلا اختارت هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف الحكم الثالث

وتكون قرارات اللجنة نهائية وملزمة لكل الأطراف ، ويجوز للطرف الثاني أن يطلب عرض الموضوع على هيئة الرقابة الشرعية مباشرة ، فإن ارتضا الطرفان حكمها يصبح هذا الحكم نافذاً ونهائياً ، وإلا عرض الأمر على لجنة التحكيم المشار إليها عليه .

١٦ - تحرر هذا العقد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها عند اللزوم .

الطرف الأول

الطرف الثاني