

بسم الله الرحمن الرحيم

الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية

فتوى رقم (2006/2)

الموضوع: فتوى حول بيع كروت شركة موبيتل للاتصالات مرابحة للأمر بالشراء

أولاً: الاستفتاء:

بتاريخ 2005/7/19 تقدم الشيخ /مخاوي مضوي مخاوي مساعد المدير العام لإدارة الفتوى والبحوث – بنك التضامن الإسلامي بالاستفتاء التالي للهيئة العليا للرقابة الشرعية :-

1. قدمت لبنك التضامن الإسلامي طلبات من بعض عملاء البنك للدخول معهم في عقود بيع المرابحة للأمر بالشراء لشراء كروت شحن من شركة موبيتل وبيعها.
2. سبق لإدارة الفتوى والبحوث - بنك التضامن الإسلامي - أن أصدرت فتوى شرعية بعدم جواز التعامل في كروت الشحن و الشرائح عن طريق البيع بالمرابحة للأمر بالشراء باعتبار أن كروت الشحن عبارة عن نقود مقابل استهلاك العميل أو المشترك في الخدمة مع الشركة ، وليست سلعة يجوز فيها البيع و الشراء .
3. يرى بعض العملاء بالبنك أن كروت الشحن ليست نقوداً مقابل الاستهلاك، و إنما هي سلعة يشتريها الزبون من وكيل الشركة بسعر أقل ، ثم يبيعها بالسعر المحدد، ويجني ربحاً من ذلك، وأن المشتري من البنك يبيع للجُمهور مستفيداً من سرعة التوزيع والتدوير ، محققاً أرباحاً تفوق أرباح البنك التي يضعها على الكرت ، لأن السعر المحدد للوكيل أقل من السعر المحدد للجُمهور .
4. لما سبق رأينا أن نرفع هذا الموضوع للهيئة العليا للرقابة الشرعية لإصدار فتوى بشأنه حسماً للخلاف.

ثانياً: الوقائع:

تداولت الهيئة هذا الموضوع في ثمانية اجتماعات واستمعت لكل من :

- السيد/مساعد المدير العام لإدارة الفتوى والبحوث/بنك التضامن.

• المستشار القانوني / الفاتح الحاج محمود/ رئيس قسم الشريعة – بنك التضامن.

• المهندس/عباس فتح الرحمن/وكيل سوداتل ، ومدير شركة إسكاي العالمية.

• السيد/أسامه محمد سليمان / شركة الفنجرى الهندسية – موزع معتمد.

• المستشار القانوني /أمين مصطفى مستشار شركة موبيتل للهاتف السيار.

كما أطلعت على مذكرة السيد/صلاح أبوالنجا ، الخبير المصرفي ، وكلفت باحثاً اقتصادياً و آخر شرعياً لتقديم دراسة في الفرق بين السلع والخدمات ، وتوصلت من خلال التداول والنقاش للآتي :

1. في البداية كانت كروت الشحن تصل إلى الجمهور عن طريق وكلاء التوزيع ، حيث كان الوكيل موزعاً فقط لا مشترياً ، وتؤخذ منه أمانة ، ويعطى اجراً على الوكالة بنسبة خصم معلومة : فمثلاً يحصل على كروت بقيمة 15 مليون ، وبعد بيعها يخصم 4% مقابل عمله (وكالته) و يورد الباقي لشركة موبيتل.

2. لاحقاً تغير الحال ، فأصبحت الشركة تبيع كروت الشحن وفقاً لشروط العقد المبرم بأقل من القيمة المكتوبة على الكرت التي يباع بها للمستهلك ، حيث يستفيد المشتري الفرق بين السعرين ، كأن يباع له ما قيمته ألف دينار بمبلغ 940 ديناراً . وعليه أصبحت العلاقة علاقة بائع بمشتر ، هذا وترتفع نسبة الخصم طرداً مع مبلغ الشراء . لذلك يلجأ بعض المناديب للحصول على مرابحة لتمويل شراء البطاقات المدفوعة القيمة مقدماً ، باعتبار أن نسبة الخصم في المشتريات الكبيرة تسمح بتحقيق ربح مجز لكل من البنك والموزع ، بيد أن هناك إشكالاً يتمثل في أن الشركة لا تبيع هذه الكروت إلا للمشتريين المسجلين ، والبنوك التجارية ليست موزعاً مسجلاً ، فهل يجوز للبنك أن يشتري الخدمة لصالح المشتري الموزع ، أم لا ؟

بعد هذا التداول والنقاش المستفيضة برز اتجاهان :

### الاتجاه الأول :

كروت الشحن تمثل نقوداً : هذا الاتجاه تمثله فتوى بنك التضامن الاسلامي المشار إليها في الاستفتاء.

### الاتجاه الثاني :

كروت الشحن تمثل خدمة : يشتريها وكيل الشركة بسعر أقل من السعر المكتوب عليها ويبيعها بالسعر المكتوب عليها فيحقق بذلك ربحاً.

### الفتوى :

انتهت الهيئة إلى أن كروت الشحن ليست نقوداً ، ولكنها تمثل خدمة يجوز بيعها كما تباع الخدمة ، فيجوز أن يشتريها الوكيل بخصم ويبيعها بأكثر مما اشتراها به كما يجوز أن يكون الوكيل أجيراً يأخذ أجراً محدداً على التوزيع كما كان معمولاً به في السابق ، وهذا أولى ، كما يجوز شراؤها وبيعها مرابحة إذا تحققت شروط بيع المرابحة للأمر بالشراء.

والله ولي التوفيق ،،،

توقيع

توقيع

د.أحمد علي عبدالله

البروفيسور/ الصديق محمد الأمين الضيرير

الأمين العام

رئيس الهيئة

14 ربيع الأول 1427 هـ

12 أبريل 2006م