مدى توافق عقد المرابحة للآمر بالشراء في البنوك التشاركية التركية مع معايير أيوفي "بنك كويت ترك أنموذجًا"

2023

رسالة ماجستير

قسم العلوم الإسلامية الأساسية

Beshr ALMURAD

المشرف

Dr. Öğr. Üyesi Khaled DERSHWI

مدى توافق عقد المرابحة للآمر بالشراء في البنوك التشاركية التركية مع معايير أيوفي: بنك كويت ترك أنموذجًا

Beshr ALMURAD

المشرف
Dr. Öğr. Üyesi Khaled DERSHWI

بحث أُعدّ لنيل درجة الماجستير في قسم العلوم الإسلامية الأساسية بمعهد الدراسات العليا بجامعة كارابوك في تركيا

كارابوك
أيار/2023

المحتويات

المحتويات.....1
صفحة الحكم على الرسالة (اللغة التركية).....3
صفحة الحكم على الرسالة.....4
DOĞRULUK BEYANI.....5
تعهد المصداقية.....6
شكر وتقدير.....7
مقدمة.....8
الملخص.....10
ÖZET.....11
ABSTRACT.....12
ARŞİV KAYIT BİLGİLERİ.....13
بيانات الرسالة للأرشفة.....14
ARCHIVE RECORD INFORMATION.....15
أهمية الدراسة:.....16
مشكلة البحث.....16
أهداف الدراسة:.....17
منهج البحث:.....17
الدراسات السابقة:.....17
الفصل الأول: ماهية عقد بيع المرابحة وأهم أحكامه الفقهية.....21
المبحث الأول: ماهية عقد بيع المرابحة الفقهية ومشروعيتها وأدلتها وصورها.....21
المطلب الأول: مفهوم عقد بيع المرابحة وأنواعه ومشروعيته.....21
المطلب الثاني: مشروعية بيع المرابحة.....28
المبحث الثاني: شروط صحّة بيْع المرابحَة وأحكامها.....32
المطلب الأول: شروط صحة المرابحة.....32
المطلب الثاني: أهم أحكام المرابحة الفقهية.....33
المطلب الثالث: حكم الخيانة والغلط في بيع المرابحة.....37
المبحث الثالث: عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء: أركانه وشروطه واختلافاته عن المرابحة التقليدية.....41
المطلب الأول: أطراف عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء ومسمياته وصوره.....41
المطلب الثاني: أركان عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء وشروطه ومراحله.....44

المطلب الثالث: الفرق بين بيع المرابحة التقليدية وبيع المرابحة للآمر بالشراء 48
المبحث الرابع: أحكام فقهية من تطبيقات عقود المرابحة للآمر بالشراء في المؤسسات المالية الإسلامية 50
المطلب الأول: الشرط الجزائي 50
المطلب الثاني: هامش الجدية 52
المطلب الثالث: الوعد الملزم 53
الفصل الثاني: التعريف العام بهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) ومعيار المرابحة وأحكامها الشرعية 55
المبحث الأول: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي): التعريف بها ومعاييرها الشرعية 55
المطلب الأول: نشأة هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) وأهدافها ومصادرها وأهميتها. 56
المطلب الثاني: معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) وضوابطها 60
المبحث الثاني: معيار المرابحة للآمر بالشراء لأيوفي وأهم الأحكام الشرعية الواردة فيه 62
المطلب الأول: المرابحة للآمر بالشراء حسب معيار الأيوفي 62
المطلب الثاني: أهم الاحكام الشرعية الورادة في معيار المرابحة للآمر بالشراء 64
الفصل الثالث: تطبيقات عقد المرابحة للآمر بالشراء في بنك كويت ترك محل الدراسة ومدى التزامه بالمعايير الشرعية لأيوفي 80
المبحث الأول: التعريف ببنك كويت ترك وتطبيقاته لعقد المرابحة للآمر بالشراء 80
المطلب الأول: التعريف ببنك كويت ترك في تركيا 81
المطلب الثاني: تطبيق المرابحة للآمر بالشراء في بنك كويت ترك 83
المبحث الثاني: مقارنة تطبيقات عقد المرابحة في بنك كويت ترك مع معيار أيوفي للمرابحة 85
المطلب الأول: التعريف ببنود اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك 85
المطلب الثاني: مدى التزام عقد المرابحة في بنك كويت ترك- محل الدراسة- بمعايير (أيوفي) 89
المطلب الثالث: أهم الاستنتاجات والخلاصات: 95
الخاتمة 96
النتائج: 97
التوصيات: 99
المصادر والمراجع 100
الملاحق: 108
السيرة الذاتية 115

صفحة الحكم على الرسالة (اللغة التركية)

Beshr ALMURAD tarafından hazırlanan "**TÜRKİYE'DEKİ KATILIM BANKALARI TARAFINDAN UYGULANAN MURABAHA İŞLEMLERİNİN AAOIFI STANDARTLARINA UYGUNLUĞU**" başlıklı bu tezin Yüksek Lisans Tezi olarak uygun olduğunu onaylarım.

Dr. Öğr. Üyesi Khaled DRSHWI .....

Tez Danışmanı, Temel İslam Bilimleri

Bu çalışma, jürimiz tarafından Oy Birliği ile Temel İslam Bilimlerinde Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir. 15.05.2023

Ünvanı, Adı SOYADI (Kurumu) **İmzası**

Başkan : Dr. Öğr. Üyesi Khaled DERSHWI (KBÜ) .....

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Naim HANK (KBÜ) .....

Üye : Doç. Dr. Ahmad HERSH (ASBÜ) .....

KBÜ Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Yönetim Kurulu, bu tez ile Yüksek Lisans Tezi derecesini onamıştır.

Prof. Dr. Müslüm KUZU .....

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü

صفحة الحكم على الرسالة

أصادق على أن هذه الأطروحة التي أعدت من قبل الطالب بشر المراد، بعنوان "مدى توافق عقد المرابحة للآمر بالشراء في البنوك التشاركية التركية مع معايير أيوفي: بنك كويت ترك أنموذجا" في برنامج الفقه الإسلامي هي مناسبة كرسالة ماجستير.

Dr. Öğr. Üyesi Khaled DERSHWI .....

مشرف الرسالة، العلوم الإسلامية الأساسية

قبول

تم الحكم على رسالة الماجستير هذه بالقبول بإجماع لجنة المناقشة بتاريخ

2023/05/15

أعضاء لجنة المناقشة	**التوقيع**
رئيس اللجنة : Dr. Öğr. Üyesi Khaled DERSHWI (KBÜ)	.....
عضواً : Dr. Öğr. Üyesi Naim HANK (KBÜ)	.....
عضواً : Doç. Dr. Ahmad HERSH (ASBÜ)	.....

تم منح الطالب بهذه الأطروحة درجة الماجستير في قسم الفقه الإسلامي من قبل مجلس إدارة معهد الدراسات العليا في جامعة كارابوك.

Prof. Dr. Müslüm KUZU .....

مدير معهد الدراسات العليا

DOĞRULUK BEYANI

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum bu çalışmayı bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı herhangi bir yola tevessül etmeden yazdığımı, araştırmamı yaparken hangi tür alıntıların intihal kusuru sayılacağını bildiğimi, intihal kusuru sayılabilecek herhangi bir bölüme araştırmamda yer vermediğimi, yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu ve bu eserlere metin içerisinde uygun şekilde atıf yapıldığını beyan ederim.

Enstitü tarafından belli bir zamana bağlı olmaksızın, tezimle ilgili yaptığım bu beyana aykırı bir durumun saptanması durumunda, ortaya çıkacak ahlaki ve hukuki tüm sonuçlara katlanmayı kabul ederim.

Adı Soyadı: Beshr ALMURAD

İmza:

تعهد المصداقية

أقر بأنني التزمت بقوانين جامعة كارابوك، وأنظمتها، وتعليماتها، وقراراتها السارية المفعول المتعلقة بإعداد أبحاث الماجستير والدكتوراه أثناء كتابتي هذه الأطروحة التي بعنوان:

مدى توافق عقد المرابحة للآمر بالشراء في البنوك التشاركية التركية مع معايير أيوفي: بنك كويت ترك أنموذجًا

وذلك بما ينسجم مع الأمانة العلمية المتعارف عليها في كتابة الأبحاث العلمية، كما أنني أعلن بأن أطروحتي هذه غير منقولة، أو مستلة من أطروحات أو كتب أو أبحاث أو أية منشورات علمية تم نشرها أو تخزينها في أية وسيلة إعلامية باستثناء ما تمت الاشارة اليه حيثما ورد.

اسم الطالب: بشر المراد

التوقيع: .....

شكر وتقدير

من لا يشكر الناس لا يشكر الله

بعد أن منّ الله عليّ بإنهاء رسالتي فإنه يسرني أن أتقدم بالشكر والتقدير لكل من أسهم في تحقيق هذا الإنجاز، حيث أتقدم بالشكر لأساتذتي الأفاضل ولمشرفي الدكتور خالد الديرشوي وأعضاء لجنة المناقشة الدكتور نعيم حنك والدكتور أحمد الهرش، كما أتقدم بالشكر لكافة أساتذتي في جامعة كرابوك وجامعة الإمارات الذين مهدوا لهذا الطريق نحو العلم والمعرفة.

والشكر موصول لعائلتي: والدي ووالدتي وإخواني وأخواتي وزوجتى لما قدموه من دعم وإسناد في سبيل إنجاز هذه الدراسة.

سائلا الله العلي القدير أن ينفع بها

مقدمة

الحمد لله والصلاة والسلام على خاتم رسل الله عليه وعليهم أفضل الصلاة والتسليم، وبعد، فإن ديننا الإسلامي الحنيف يتميز بالسماحة واليسر والمرونة في كل شؤون الحياة، وانطلقت كثير من أحكامه من مبدأ التيسير ورفع الحرج عن الناس، كما في قوله تعالى: ﴿ **يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ**﴾ [البقرة: 185]، كذلك تميز هذا الدّين بالصّلاح والإصلاح، فقد حث عليه وجعله مطلباً شرعياً وضرورة إنسانية.

وقد وردت آيات عديدة كما في قول تعالى:﴿ **فَمَنِ اتَّقَىٰ وَأَصْلَحَ فَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ**﴾ [الاعراف: 35] وحذر من الفساد والإفساد بشتى أنواعه حين قال تعالى: ﴿**وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ الْفَسَادَ** ﴾ [البقرة: 205]، وقوله تعالى:﴿**يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا**﴾ [النساء: 29]، وأمر بالعدل مخاطباً داوود عليه السلام في محكم كتابه: ﴿**يَا دَاوُودُ إِنَّا جَعَلْنَاكَ خَلِيفَةً فِي الْأَرْضِ فَاحْكُم بَيْنَ النَّاسِ بِالْحَقِّ وَلَا تَتَّبِعِ الْهَوَىٰ فَيُضِلَّكَ عَن سَبِيلِ اللَّهِ ۚ إِنَّ الَّذِينَ يَضِلُّونَ عَن سَبِيلِ اللَّهِ لَهُمْ عَذَابٌ شَدِيدٌ بِمَا نَسُوا يَوْمَ الْحِسَابِ**﴾ [ص: 26]، فبالعدل والصلاح والقيم السمحة تبنى الأمم والحضارات وتتقدم ويعلو شأنها، مصداقاً لقوله تعالى ﴿ **لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ** ﴾[الحديد:25].

ولما كانت المعاملات المالية متعددة ومتنوعة، سواء كانت في العمل المصرفي والاستثماري، أو البنوك التشاركية والمصارف والهيئات المالية وغيرها، فإنه وجب تحري الدقة والنظر في تفاصيل الأمور والإجراءات لمنع الاحتيال والربا وإقامة المعاملات وفق الضوابط الشرعية، خصوصاً في زمن صار التسابق في أوجه لكسب العملاء، وإغرائهم بالعروض والتسهيلات من جهة، ولمواكبة التقدم التكنولوجي والاقتصادي

المتسارع، وتطوير الأنظمة من جهة أخرى، فالتجدد والتطور من سنن الله تعالى ونعمه علينا، نرى ذلك جلياً في الفقة الإسلامي الذي لا ينضب عطاؤه ، حيث أولاه الإسلام كل العناية والدقة والتفصيل، فسارع إلى منع أنواع الربا والمراباة، ونهى عن الغش في المكيال والميزان، وسارع إلى تنظيم المعاملات التجارية والمالية.

وفي عصرنا الحاضر تطور العمل المصرفي الإسلامي حتى أصبحت معاملاته محل تعامل كثير من البنوك العالمية، ذلك لما وجدوه من نجاح بتطبيق هذا النظام الإسلامي الرائد، من هنا نجد الباب واسعاً لدراسة موضوع صيغة المرابحة للآمر بالشراء، ومقارنة تطبيقاتها في تركيا بالمعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، على أن يكون بنك كويت ترك التركي نموذجاً لهذه الدراسة، فتلقي الضوء على خطواتهم التطبيقية ومدى تساوقها مع معايير أيوفي، الأمر الذي يقع على عاتق الباحث استيعاب تطبيقات هذا البنك لهذا العقد، ودراسة مدى تناغمها مع معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) لهذه الصيغة.

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى بيان أوجه الاتفاق والاختلاف بين تطبيق عقد المرابحة للآمر بالشراء في بنك كويت ترك مع معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، وتحقيقاً لهدف الدراسة اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي الذي يستهدف جمع مختلف البيانات حول الدراسة، ثم تصنيفها وتحليلها وعرضها، كما اتبعت الدراسة المنهج المقارن للمقارنة بين معايير المرابحة في هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية مع تطبيقاتها في بنك كويت ترك التركي. وبالمقارنة بين معايير أيوفي وتطبيقات بنك كويت ترك خلصت الدراسة إلى وجود عدد من الاختلافات بين معيار المرابحة لأيوفي وتطبيق بنك كويت ترك يتمثل أهمها بـ : في الوعد الملزم؛ حيث ينص بنك كويت ترك على وجود الوعد الملزم. في حين نصت معايير أيوفي على عدم جواز وجود مواعدة ملزمة للطرفين (المؤسسة والعميل). أما في الشرط الجزائي، فقد نصت معايير أيوفي على عدم جواز أخذ البنك أي مبلغ مالي لحسابه الخاص كشرط جزائي نتيجة تأخير العميل عن السداد، أمّا في كويت ترك فيمكن أن يأخذ البنك ما يوازي نسبة التضخم والتكاليف فقط كما نص القرار. وغير ذلك من اختلافات.

وأوصت الدراسة بإعداد صيغة مرابحة للآمر بالشراء في البنوك التشاركية تأخذ بعين الاعتبار المعايير والضوابط الشرعية التي أعدتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

الكلمات المفتاحية: البنوك التشاركية التركية، معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، عقد المرابحة للآمر بالشراء.

ÖZET

Bu çalışma, Kuveyt Türk Katılım Bankası'nda uygulanan finansal murabaha sözleşmesi ile İslami Finans Kuruluşlara Yönelik Muhasebe ve Denetim Kurumu (AAOIFI) tarafından hazırlanan standart arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları ortaya koymayı amaçlamaktadır. Çalışmanın amacına ulaşmak için, çalışma hakkında çeşitli veriler toplamayı, ardından bunları sınıflandırmayı, analiz etmeyi ve görüntülemeyi amaçlayan tanımlayıcı analitik yaklaşım izlenmiştir. Çalışmada aynı zamanda AAOIFI'nin Murabaha standardının Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın ilgili uygulamaları ile mukayesesine yönelik karşılaştırmalı yaklaşım da takip edilmiştir. AAOIFI standartları ile Kuveyt Türk uygulamaları karşılaştırıldığında, ikisi arasında birtakım farklılıkların söz konusu olduğu sonucuna varılmıştır. Bunlardan en önemlisi bağlayıcı vaattir. Kuveyt Türk uygulamalarına göre murabahada bağlayıcı vaadin mevcudiyeti şarttır. Oysa AAOIFI standartlarında her iki taraf (kurum ve müşteri) için bağlayıcı bir ilişkinin olmasına izin verilmediği belirtilmektedir. Cezai şarta gelince AAOIFI standartlarına göre, müşterinin ödemeyi geciktirmesi durumunda bankanın ceza olarak kendi hesabına herhangi bir kesintide bulunması söz konusu değildir. Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın ilgili kararına göre ise, finans kurumunun enflasyon oranı ve maliyet değeri kadar bir ceza uygulaması mümkündür. Uygulama ile standart arasında diğer farklar da bulunmaktadır. Çalışmada katılım bankalarının, AAOIFI tarafından hazırlanan ilgili faizsiz finans standartlarını dikkate alarak, finansal murabaha işlemlerini yeniden gözden geçirmeleri önerilmiştir.

Anahtar kelimeler: Türk Katılım Bankaları, İslâmi Finansal Kuruluşlara Yönelik Muhasebe ve Denetim Kurumu (AAOIFI), *Finansal Murabaha* (*Bey'u'l-murâbaha li'l-âmir*-i bi'ş-şirâ).

ABSTRACT

This study aims to show the aspects of agreement and difference between the application of the Murabaha lil Amer bil Shira contract in Kuveyt Türk Bank with the standards of the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). To achieve the aim of the study, the study followed the descriptive analytical approach, which aims to collect various data about the study, then classify, analyze and present them. The study also followed the comparative approach to compare the Murabaha standards in the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions with their applications in the Turkish Kuveyt Turk Bank. The study concluded that there are differences between the Murabaha standard of (AAOIFI) and the application of Kuveyt Türk, the most important of which are: In the binding promise, Kuveyt Türk stipulates the existence of the binding promise. Whereas, AAOIFI standards stated that it is not permissible to have a binding relationship between the two parties (the institution and the customer). As for the penalty clause, AAOIFI standards stipulated that the bank may not take any amount of money for its own account as a penalty clause as a result of the customer's delay in payment. In Kuveyt Türk, the bank can take the inflation rate and costs only as stipulated in the decision. And other differences. The study recommended the preparation of the Murabaha lil Amer bil Shira contract in the participatory banks, compatible with the Sharia standards and controls prepared by the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI).

Keywords :Turkish participatory banks, Accounting And Auditing Standards For Islamic Financial İnstitutions (AAOIFI), *Murabaha Lil Amer Bil Shira Contract*.

ARŞİV KAYIT BİLGİLERİ

Tezin Adı	Türk Katılım Bankalarındaki Murâbaha Li'l-Âmir Bi'ş-Şirâ Sözleşmesinin Aaoıfı Standardı İle Karşılaştırması: Model Olarak Kuveyt Türk Bankası
	Beshr ALMURAD
Tezin Danışmanı	Dr. Öğr. Üyesi Khaled DRSHWI
Tezin Derecesi	Yüksek Lisans
Tezin Tarihi	15.05.2023
Tezin Alanı	Temel İslam Bilimleri
Tezin Yeri	KBÜ/LEE
Tezin Sayfa Sayısı	115
Anahtar Kelimeler	Türk Katılım Bankaları, İslâmi Finansal Kuruluşlara Yönelik Muhasebe ve Denetim Kurumu (AAOIFI), *Finansal Murabaha* (*Bey'u'l-murâbaha li'l-âmir*-i bi'ş-şirâ).

بيانات الرسالة للأرشفة

عنوان الرسالة	مدى توافق عقد المرابحة للآمر بالشراء في البنوك التشاركية التركية مع معايير أيوفي: بنك كويت ترك أنموذجا
اسم الباحث	بشر المراد
اسم المشرف	د. خالد الديرشوي
المرحلة الدراسية	الماجستير
تاريخ الرسالة	15.05.2023
تخصص الرسالة	العلوم الإسلامية الأساسية
مكان الرسالة	جامعة كارابوك – معهد الدراسات العليا
عدد صفحات الرسالة	115
الكلمات المفتاحية	البنوك التشاركية التركية، معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، عقد المرابحة للآمر بالشراء.

ARCHIVE RECORD INFORMATION

Name of the Thesis	Comparison Of The Murabaha Lil Amer Bil Shira Contract In The Turkish Participatory Banks With The Aaoifi Standard: Kuveyt Türk As A Model
Author of the Thesis	Assist. Prof. Dr. Khaled DERSHWI
Advisor of the Thesis	Master
Status of the Thesis	15.05.2023
Date of the Thesis	Basic Islamic Sciences
Field of the Thesis	UNIKA/IGP
Place of the Thesis	Assist. Prof. Dr. Khaled DERSHWI
Total Page Number	115
Keywords	Turkish Participatory Banks, Accounting And Auditing Standards For Islamic Financial İnstitutions (AAOIFI), *Murabaha Lil Amer Bil Shira Contract*.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في الآتي:

- تعدّ المرابحة للآمر بالشراء من أكثر الصيغ المصرفية استخداما من قبل المصارف الإسلامية عموما.
- عدم وضوح الفرق بين عقد المرابحة وما يشابهها من تطبيقات في البنوك التجارية لدى كثير من الناس.
- بيان مدى التزام بنك كويت ترك الإسلامية بتطبيق الأحكام الفقهية التي اعتمدتها معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي).
- توضيح مدى توافقات عقود بنك كويت ترك مع معايير أيوفي الشرعية.

مشكلة البحث

يقوم بنك كويت ترك بتطبيق عقد المرابحة، ولما كانت هذه العقود هي الأكثر استخداما في معظم البنوك الإسلامية، فإن السؤال الأبرز هل تطبق البنوك الإسلامية التركية معايير أيوفي بخصوص هذه الصيغة، حيث تأتي هذه الدراسة لتوضح أوجه الاتفاق والاختلاف بين تطبيق عقد المرابحة في بنك كويت ترك مع معايير أيوفي من الناحية الفقهية والإجرائية ليكون مثالا على مدى تطبيق البنوك التركية لهذه المعايير، وبناء على ذلك يمكننا صياغة مشكلة الدراسة بالتساؤلات الآتية:

ما مدى توافق عقد المرابحة للآمر بالشراء في البنوك التشاركية التركية مع معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)؟

- ما أهم ضوابط ومعايير المرابحة للآمر بالشراء التي وضعتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)؟
- كيف يطبّق بنك كويت ترك التركي المرابحة للآمر بالشراء؟

- ما أوجه الاتفاق والاختلاف بين تطبيق عقد المرابحة في بنك كويت ترك مع معايير أيوفي؟

أهداف الدراسة:

- تسليط الضوء على الضوابط والمعايير التي وضعتها هيئة أيوفي للمرابحة.
- تسليط الضوء على تطبيقات المرابحة في بنك كويت ترك.
- معرفة أوجه الاتفاق والاختلاف بين تطبيق عقد المرابحة في بنك كويت ترك مع معايير أيوفي؟

منهج البحث:

تمت معالجة الدراسة باستخدام المنهجين الآتيين:

- المنهج الوصفي التحليلي: الذي يستهدف جمع مختلف البيانات والمعلومات حول موضوع الدراسة، ثم تصنيفها وترتيبها وعرضها بطريقة ميسرة.
- المنهج المقارن: استخدم هذا المنهج للمقارنة بين معايير المرابحة في هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية مع تطبيقاتها في بنك كويت ترك التركي.

الدراسات السابقة:

دراسة: طه حسان، ونبيل بوفليح، (2019)[1]، بعنوان: محاسبة التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء في ضوء معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)/ دراسة حالة بنك فيصل الاسلامي السوداني.

هدفت الورقة البحثية إلى التعرف على هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والإسلامية بمختلف المعايير الصادرة عنها، وإلقاء الضوء على طرق وإجراءات عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء ضمن

[1] طه حسان، ونبيل أبوفليح، **محاسبة التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء في ضوء معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي): دراسة حالة بنك فيصل الاسلامي السوداني**، (الجزائر: مجلة البحوث والدراسات، 2019)، مجلد 16، العدد 1.

أنشطة البنوك الإسلامية، وما تمثله من فائدة لهذه البنوك، والعملاء، والمستثمرين، كما تناولت مراحل المعالجة المحاسبية في عقد المرابحة للآمر بالشراء واعتماداً على المعيار المحاسبي رقم (2) المنبثق عن الهيئة، ومدى تطبيق بنك فيصل الاسلامي السوداني لمختلف مراحل المعيار.

دراسة أحمد الحمادي (2015)[2] بعنوان: بيع المرابحة للآمر بالشراء: دراسة تحليلية تأصلية.

تناولت الدراسة الضوابط الشرعية لعقود المعاملات المالية في الإسلام، التي تخلق توازن بين طبقات المجتمع؛ لأنها الركن الأساس لكثير من التعاملات التجارية للمجتمعات البشرية؛ فهي تعد الحل لكل الأزمات والشدائد التي تقع في الأسواق المالية العالمية؛ باعتبارها ضوابط شرعية دقيقة أوجبها الشارع الحكيم، وتناولت الدراسة موضوع بيع المرابحة للآمر بالشراء في الوقت الحاضر، وانتشار التعامل به، والآراء المعاصرة لأحكامه، جمعت الدراسة ما تفرق، وبينت الحكم الشرعي بشروطه عند الفقهاء القدامى والمعاصرين، وقد ركزت الدراسة على المسائل المبهمة مع تحرير محل النزاع بين أصحاب الآراء المعاصرة.

دراسة: سهى أبوحفيظة، وآخرون (2015)[3]: بعنوان الدراسة: المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية في فلسطين.

هدفت الدراسة إلى توضيح مدى التزام البنوك الإسلامية في فلسطين بتطبيق عقود بيع المرابحة للآمر بالشراء، وركزت على الإجراءات والضوابط الشرعية المتبعة لديهم في المرابحة الداخلية للآمر بالشراء لهذا البيع، كما تعرفت على الإجراءات لتنفيذ المرابحة الخارجية للآمر بالشراء وضوابطها الشرعية، واتبع البحث المنهج الوصفي التحليلي للتعرف على مدى تطبيقهما وفقاً للضوابط الشرعية لعقود هذا البيع في هذه البنوك الإسلامية، وقد تطرق البحث كذلك إلى المشاكل المصاحبة لإجراءات تطبيق العقود ببيع

---

[2] أحمد حمادي، **بيع المرابحة للآمر بالشراء: دراسة تحليلية تأصيلية**، (العراق: مجلة آداب الفراهيدي، 2015)، مجلد 2، العدد 22.

[3] سهى أبو حفيظة وآخرون، **المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الاسلامية في فلسطين**، (المجلة الدولية للبحوث الاسلامية والانسانية المتقدمة- جهار، 2015)، المجلد 5، العدد 10، أكتوبر 2015، الصفحات 19-32.

المرابحة في هذه البنوك الإسلامية، وتوصل البحث إلى أن البنوك الإسلامية تسعى إلى تطبيق الضوابط الشرعية للتحسين من العمل بهذا البيع، وتدريب الموظفين بشكل يتناسب مع فلسفة عمل البنوك الإسلامية وطبيعتها، التي لا بد لها من أن تسير على مبادئ الشريعة الإسلامية في تعاملاتها.

دراسة: سعد عبد محمد، ومي حمودي عبدالله، (2012)[4] بعنوان عقـد بيع المرابحة في البنوك الإسلامية.

هدفت هذه الدراسة لتحليل عقد بيع المرابحة من حيث المفهوم والأنواع وأهميته اقتصادياً، كما هدفت إلى توضيح مدى توافق هذا العقد مع أحكام الشريعة الإسلامية لتكون من الأدوات المعتمدة شرعاً للاستثمارات المالية. وتوصلت الدراســة إلى أن إباحة استخدام هذا العقد في المصارف الإسلامية كأداة تمويلية متبعة لتلبي حاجات أفراد المجتمع والتجار وغيرهم، لكون هذا العقد متماشياً مع الضوابط والاحكام الشرعيــة.

دراسة حسام الدين عفانة (1996)[5] بعنوان بيع المرابحة للآمر بالشراء.

هدفت الدراسة إلى بيان عقد المرابحة مفهومه وعناصره وإجراءاته وأحكامه، كما أظهر الباحث تعليقاته وآرائه حول هذا العقد، وقد تناولت الدراسة خطوات إتمام عملية البيع وإجراءاتها الترتيبية بدءا من طلب العميل للشراء وانتهاء ببيعها للعميل والعلاقات التعاقدية بين مختلف الأطراف، وبينت الدراسة اختلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء، كما تم توضيح هذا العقد من الناحية الشرعية بإبراز بعض الفتاوي التي أباحت هذا البيع.

---

[4] سعد عبد محمد، ومي حمودي عبدالله، **عقد بيع المرابحة في المصارف الاسلامية**، (العراق: مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، 2012م)، العدد 31.

[5] حسام الدين موسى عفانة، **بيع المرابحة للآمر بالشراء**، الطبعة الأولى، (فلسطين: شركة بيت المال الفلسطيني العربي، 1996).

مقارنة الدراسة الحالية بالدراسات السابقة:

حاولت هذه الدراسة أن تعالج الفجوة البحثية المتعلقة بالموضوع محل الدراسة، خاصة أنها عالجت الاختلافات بين تطبيق المرابحة في بنك كويت ترك مع المعايير الشرعية، كذلك الإشارة إلى التوافقات معها.

أما الدراسة السابقة فقد تناولت بيع المرابحة للآمر بِالشراء، وأحكامه وإجراءاته،كما أشارت إلى مفاهيم البنوك الإسلامية مع إجراءاتها وطبيعتها وصيغها، والضوابط الشرعية التي تقوم عليها. وتناولت أيضا هذه الدراسات المرابحة للآمر بالشراء وتطبيقاتها، وبعضها تناول التعريف بمعايير أيوفي بشكل عام، وتعمقت دراسات أخرى بدراسة بعض الصيغ المصرفية الإسلامية وتحليلها.

أما دراستنا هذه فقد اختلفت عن هذه الدراسات بسدّ الفجوة البحثية من خلال دراسة ما يأتي:

- تسليط الضوء على الضوابط والمعايير التي وضعتها هيئة أيوفي للمرابحة.
- تسليط الضوء على تطبيقات المرابحة في بنك كويت ترك.
- معرفة أوجه الاتفاق والاختلاف بين تطبيق عقد المرابحة في بنك كويت ترك مع معايير أيوفي.

الفصل الأول: ماهية عقد بيع المرابحة وأهم أحكامه الفقهية

بفضل موقعها المتميز بين جميع المعاملات المصرفية، أصبحت المرابحة ركيزة أساسية لها وزنها في النشاط الاقتصادي الإسلامي الذي أتاح للمصارف الإسلامية المساهمة في مجال التمويل عن طريق المرابحة للآمر بالشراء، لذا فإنّ هذا الفصل يتناول ماهية عقد بيع المرابحة المصرفية من حيث المفهوم والأركان ومشروعيتها وشروطها وصُورها وأهم الاحكام الواردة فيها. وقد ناقش الفصل في مباحث ثلاثة عددًا من الموضوعات أهمها: ماهية عقد بيع المرابحة الفقهية ومشروعيتها وأدلتها وصورها. أما في المبحث الثاني شروط صحّة بيْع المرابحَة وأحكامها. وفي الثالث: عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء وأركانه وشروطه.

المبحث الأول: ماهية عقد بيع المرابحة الفقهية ومشروعيتها وأدلتها وصورها

يعد عقد بيع المرابحة من العقود التي تحظى باهتمام الباحثين بالشريعة والاقتصاد والقانون؛ نظراً لانتشارها الواسع وأبعادها القانونية والفقهية والاقتصادية في المجتمعات، خاصة مع ارتباطها بعمليات البيع في المصرفية الإسلامية واستحسانها كأداة لأغراض التمويل الإسلامي في عمليات البيع استهلاكيا واستثماريا. ولما كان عقد بيع المرابحة يعد الأوسع استخداما في عمليات البنوك الإسلامية فإن معرفة ماهيتها ومفهومها وأركانها أمر في غاية الأهمية لتصور تأثيرها والأحكام المترتبة عليها.

المطلب الأول: مفهوم عقد بيع المرابحة وأنواعه ومشروعيته

أولاً: مفهوم البيع لغة واصطلاحاً:

- **البيع لغة:** "مبادلة المال بالمال"[6]، والبِياعة بالكسر: السلعة، وأبعتُه: عرضته للبيع، وابتاعه: اشتراه، واستباعه: سأله أن يبيعه منه"[7].

- **البيع اصطلاحاً:** البيع هو "مبادلة المال المتقوم بالمال المتقوم تمليكاً "[8]، " وأما ركنه فنوعان (الإيجاب والقبول). والثاني : التعاطي وهو الأخذ والإعطاء"[9]. فلا يكتمل ذلك إلا بوجود طرفين يتم بينهما التبادل، أو ما يقع في حكم ذلك، بهدف تمليك كل طرف ما لديه للآخر.

ثانيا: أنواع البيع:

وللبيوع المباحة أنواع، وسيوضح ذلك في ما يلي[10]:

أ. **المساومة:** وهو البيع الذي يحدد فيه الثمن إلى أن يتفقا عليه وهو المعتاد.

ب. **المرابحة:** تمليك المبيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح.

ج. **الاشتراك:** بيع التولية في بعض المبيع من النصف ونحوه.

د. **الوضيعة:** تمليك المبيع بمثل الثمن الأول مع النقصان اليسير منه.

ثالثا: مشروعية البيع:

---

(6) فخر الدين عثمان بن علي الزيلعي الحنفي، **تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق ومعه حاشية الإمام العلامة الشيخ الشلبي على هذا الشرح**، (الهند: المكتبة الأميرية، 1426هـ - 2005م)، الطبعة الأولى، 275/4.

(7) مجد الدين محمد بن يعقوب الفيروز آبادي، **القاموس المحيط**، (بيروت: مؤسسة الرسالة، 1407هـ - 1987م)، الطبعة الثانية، ص911.

(8) الزيلعي، المصدر السابق، 276/4.

(9) الشيخ نظام الدين البرهانبوري، **الفتاوى الهندية المعروفة بالفتاوى العالمكيرية**، (بيروت: دار الكتب العلمية، 1421هـ - 2000م). الطبعة الأولى، 3/3.

(10) الزيلعي، المصدر السابق، 422/4.

البيع بشتى أنواعها المباحة جائزة، ثبت جوازها في القرآن الكريم والسنة النبوية وإجماع فقهاء الأمة، لا يبطلها إلا إن أبرمت أو بنيت على نهي من الكتاب والسنة، كظلمٍ أو رباً أو غيره من ذلك.

رابعا: أدلة مشروعية البيع:

أ- الكتاب:

أما الكتاب ففي محكم تنزيله: يقول الله تعالى: ﴿وأَحَلَّ اللهُ الْبَيْعَ﴾ [البَقرة: 275]. وهذا نص على مشروعية عقود البيع وإباحتها عند مشروعية الشيء المبيح وعدم مخالطة العقد لأي حرمة من ربا وغرر وغش وغير ذلك.

ب- السُنة:

ما روى أنس بن مالك: أن رسول الله -صَلّى الله عَليه وسَلَّم: "باع قدحاً وحلساً فيمن يزيد"[11]. وهذا يدل على مشروعية البيع بفعل النبي صلى الله عليه وسلم.

ج- الإجماع

أجمعت الأمة على جوَازه، حيث إن المعول عليه عند بعض العلماء أن الأصل في الأشياء النافعة هو الإباحة، ولأن الأصل في الأشياء الضارة هو التحريم[12]، وهكذا أولى فقهاء كثيرا من اهتمامهم لمحاولة استغلال الأشكال المختلفة للمبيعات في الإسلام لإضفاء الشرعية على أعمالهم المالية والمصرفية، بحيث تم ترتيب هذه الأعمال وتنظيمها كبديل للأنظمة التجارية الربوية[13]. من صور البيوع الحديثة التي تطبق في إطار مؤسسي بيوع المرابحة. حيث يتم تطبيقها على مستوى المؤسسات المالية المصرفية على نطاق واسع.

---

(11) رواه النسائي، أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب النسائي، **سنن النسائي**، (القاهرة، المكتبة التجارية الكبرى، 1930)، كتاب البيوع، البيع فيمن يزيد، الحديث: 4508.

(12) الزيلعي، المصدر السابق، 276/4.

(13) سيدي أحمد بن السالك، **كاشف الكرب عن الحكم الشرعي في السلع المستوردة من الشرق والغرب**، (بيروت: الدار الشامية، 1415هـ - 1994م)، الطبعة الأولى، ص 23.

خامسا: مفهوم المرابحة الفقهية لغة واصطلاحا:

تعددت التعريفات للمرابحة بين علماء اللغة والفقه والاقتصاد، وقد عرفها كل منهم بحسب الزاوية التي انطلق منها لغويا أو اقتصاديا أو فقهيا، وعلى الرغم من ذلك إلا أنها اشتركت على النص على معرفة حالة الربح لكلا الطرفين، كذلك فإن نتيجتها تحصيل ربح على رأس المال وسيتم تفصيل ذلك أدناه:

- **المرابحة لغة:**

لغةً: مصدرها رابَحَ، فنقول: بِعْته المَتـَاع[14]، و ردّوا الكلمة إلى أصلها (رَبِحَ) ، فقالوا: "رَبحَ في تجارته، كعَلِمَ: استَشَفَّ... ورابَحْتُهُ على سلعته: أعطيتُهُ رِبْحاً"[15]، و"(رَبِحت) تجارته رِبْحاً و رَبَحاً ورَباحاً: كَسَبَتْ..، والرِّبْحُ: المَكْسَبُ[16]، و"رَابَحَهُ على بِضاعتِه: أعطاه رِبْحا، وبَيْع المُرابحة: هو البَيع بِرأس المَال بزيادة معلومة"[17].

من الواضح أن كلمة المرابحة تدل المستمع على شيء له علاقة بالربح كالمبيعات والمكاسب من المتاجرة، لذلك يُفهم تلقائياً من هذه الكلمة على أنها صفقة تجارية فيها ربح ومكاسب. وهي عملية بيع لا تهدف إلا إلى تحقيق ربح، فهي نوع من المعاملات المالية حيث توجد زيادة، أو ربح، أي زيادة الأموال، والربح زيادة رأس المال.

- **المرابحة اصطلاحاً:**

(14) أحمد بن محمد بن علي الفيومي المقرئ، **المصباح المنير**، (بيروت: مكتبة لبنان، 1987م)، ص 82.

(15) الفيروز آبادي، المصدر السابق، ص 279.

(16) مجمع اللغة العربية في جمهورية مصر العربية، **المعجم الوجيز**، (مصر: مطابع الأهرام التجارية، طبعة جديدة شرعية، 2001م، ص251.

(17) إبراهيم مصطفى الزيات، وآخرون، **المعجم الوسيط**، (إستانبول: دار الدعوة، 1406هـ - 1986م)، 1-322/2.

أما اصطلاحاً فقد عرّف الفقهاء المرابحة بتعريفات لم تبتعد عن تعريفات اللغويين والاقتصاديين إلى حد كبير، إذ نرى ذلك في اتفاقهم مجملاً واختلافهم في اللفظ والتفصيل، وهي نوع من أنواع بيـوع الأمـانة، لأن البيع ينعقـد شرعـاً بالنظر إلى تحديـد ثمنه بطريقتين:

- بيع المســاومـة وقد مر ذكره.
- بيـع الأمـانـة: بيـع يأتـمن فيه المشـتري البائـع، وبعدها يطلب منه الإفصاح عن تكلـفة المـبيع عليه، حتى يبني عليه المشتري الثمن الذي يعرضه البائع تبعاً لتلك التكلفة[18].

وقد عرّف فقهاء الأمة من الأئمة الأربعة المرابحة بتعريف خاص به، نذكر أهمها في ما يلي:

أ- تعريف الحنفية للمرابحة: أورد الحنفية في كتبهم تعاريف متعددة لبيع لمرابحة، اخترت منها:

- أن المرابحة: "بيع بمثل الثمن الأول وزيادة وربح"[19].
- أن المرابحة "تمليـك المبـيع بمـثل الثـمن الأول وزيادة ربح"[20] .

فالتعريف الأول يظهر بساطة البيع في صورته القديمة وسهولة فهمه للمشتري، والثاني أكثر تفصيلاً وعمقا في وصف بيع المرابحة، مما يجعل لدى القارئ فكرة واضحة وشاملة عن التعريف.

ب- تعريف المالكية للمرابحة: للمرابحة عند المالكية عدة تعريـفات، أهمها:

- المرابحة: "بيـع السلعة بالثـمن الـذي اشتراها به وزيادة ربـح معلوم لهما"[21] .

---

(18) أبي البركات أحمد بن محمد بن أحمد الدردير، **الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك**، دولة الإمارات العربية المتحدة: وزارة العدل والشؤون الإسلامية والأوقاف، 1410هـ - 1989م)، 195/3.

(19) الشيخ نظام، المرجع السابق، 166/3.

(20) الزيلعي، المصدر السابق، 422/4.

(21) محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي، **حاشية الدسوقي على الشرح الكبير**، (بيروت: دار الكتب العلمية، 1417هـ - 1996م)، الطبعة الأولى، 257/4.

- المرابحة: "أن يشتري شخص سلعةً بثمن معلوم، ويبيعها لآخر بالثمن الذي اشتراها به، مع رِبح معلوم يتفقان عليه"[22].

- المرابحة: بيْعٌ مَع زيـادة ربـح (علِم) لُهما"[23].

وفي كل التعريفات التي ذكرت أعلاه يرى الباحث أن المالكية يشرحون ويبسطون الخطوات للمشتري حتى يعرفها ويفهم أن الحكم جائز لهم في بيع المرابحة مع معرفة ثمن السلعة الأولى والربح الذي سيحققه البائع بالاتفاق.

ج- تعريف الشافعية: وقد ذكر الشافعية المرابحة بعدة تعريفات، منها:

- المرابحـة: "الـزيادةُ على رأس المـال"[24].

- "أن يـبين رأس المـال، وقـْدر الرّبـْح"[25] .

وأجد التعريف الأول أوضح وأدق وأشمل، أما التعريف الثاني ففيه تمثيل يفيد القارئ المتعلم. وكلاهما يركز على المقدار المتحصل من المشتري ربحا، كذلك مقدار أصل رأس المال.

د- تعريف الحنابلة: وقد عرف الحنابلة المرابحة بعدة تعريفات، منها:

- "البيع برأس المال وربح معلوم"[26].

---

(22) عبد العزيز حمد آل مبارك الإحسائي، **تبيين المسالك شرح تدريب السالك إلى أقرب المسالك**، (بيروت: دار الغرب الإسلامي، 1995م)، الطبعة الثانية، 419/3.

(23) الدردير، المصدر السابق، 215/3.

(24) أبي الحسن يحيى بن أبي الخير بن سالم العمراني الشافعي اليمني، **البيان في مذهب الإمام الشافعي شرح كتاب المهذب كاملاً والفقه المقارن**، (جدة: دار المنهاج للطباعة والنشر والتوزيع، 2000)، 330/5.

(25) أبو اسحق إبراهيم بن علي الشيرازي، **المهذب في فقه الإمام الشافعي**، دمشق: دار القلم، الطبعة الأولى، 1417هـ - 1996م ، 133/3.

(26) موفق الدين أبي محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي، **المغني**، (القاهرة: هجر للطباعة والنشر والاعلان، 1412هـ – 1992م)، الطبعة الثانية، 266/6.

- "أن يَقول: رأس مـالي فيـه مائة، بـعتك بِها وربْحِ عَشـَرة) "[27].

نرى بذلك مثالهم واضح كوضوح إجماعهم على صحة هذا النوع من البيوع.

- **المرابحة عند أهل الاقتصاد:**

لا يمكننا إهمال تعريفات الاقتصاديين لهذا النوع المهم من البيوع، خاصة بعد ذكر التعريفات اللغوية والمصطلحات، فمن المهم الاطلاع عليها من هذه الزاوية لتكتمل زوايا النظر، حيث يمثل المال ومعاملاته الواجهة الأمامية للاقتصاد والأعمال.

وفي الحقيقة فإنه يمكننا أن نرى بوضوح في تعريفاتهم مفهوم بيع المرابحة، خاصة أنها لا تبتعد عن التعريفات اللغوية والمصطلحات لتسهيل تطبيقها في عالم الأعمال، من هذه التعريفات الواضحة:

- "البيـع بالتّكلفة عَلى المشْتري مع زيـادة ربْح معـلومه "[28].

- "بـيع بمـثل الثـمن الاول الـّذي قـَامت به السلعة في يد بائعها، وَربْح معلوم"[29].

وثمة تعريفات أخرى متشابهة إلى حد كبير مع التعريف القانوني واللغوي لبيع المرابحة، والفرق يكمن فقط في مفردات كل منها حسب التخصص القانوني أو اللغوي أو الاقتصادي.

التعريف الراجح لدى الباحث:

في ضوء التعريفات السابقة، وفي ضوء ما رأيناه في تعريفات أصحاب المذاهب الفقهية الأربعة، يتضح أن بيع المرابحة يقوم على مبدأين: أولًا: ذكر الأصل. والثاني: الربح المعروف وهذا المقام مشترك بين

---

(27) موفق الدين أبي محمد عبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي، **المقنع والشرح الكبير ومعهما الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف لعلاء الدين أبي الحسن علي بن سليمان بن أحمد المرداوي**، (القاهرة : هجر للطباعة والنشر والاعلان، 1415هـ - 1995م)، 11/439-440 .

(28) محمد كمال عطية، **نظم محاسبية في الإسلام**، (مصر: منشأة المعارف بالاسكندرية، الطبعة الثانية، 1989م)، ص 352.

(29) أحمد محمد الجلف، **المنهج المحاسبي لعمليات المرابحة في المصارف الإسلامية**، (أمريكا: المعهد العالمي للفكر الإسلامي، 1996م)، ص 22.

المذاهب الأربعة، فالمرابحة تقوم على ذكر السعر الفعلي وإضافة ربح معلوم. فمعلومية الربح المضاف لرأس المال أمر أساس بذلك.

المطلب الثاني: مشروعية بيع المرابحة

بيع المرابحة مشروع على أصل مشروعية البيوع المباحة التي طبقها الناس منذ الجيل الأول، حيث تستمد شرعيتها من القرآن وسنة نبينا والإجماع، ونفصلها أدناه:

أولا: الحكم الشرعي للمرابحة فقهيا:

- **الحنفية:** ذهب فقهاء الحنفية إلى جواز بيع المرابحة، ولا ضرر فيها؛ لحاجة المجتمع إليها، وعموم الأدلة على جوازها في الفقه الإسلامي. وبما أن هذا البيع من صور البيع المباحة فهو جائز شرعا. والحاجة ماسة لمثل هذه البيوع؛ لأنها توفر الراحة للناس، وتسهل حياة الناس ومعاشهم، لأن الأصل في الاشياء الإباحة[30].
- **المالكية:** أجازوا بيع المرابحة، التي وصفوها بقولهم بيع السلعة التي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما، لكنهم قالوا إن المراد بالجواز خلاف الأولى، وهم يفضلون بيع المساومة على بيوع المزايدة والاستئمان فاعتبروا أن الأولى تركهما لما في المزايدة من السوم على سوم الأخ.[31]
- **الشافعية:** لقد أجازوا بيع المرابحة مطلقاً بلا كراهية، لذلك "بيع المرابحة جائز بغير كراهية، وهو عقد يتم فيه زيادة السعر على السعر الأصلي، مثل بيع شيء بما اشتريته وزاد ربحها، أو ربح درهم عن كل عشرة دراهم. أو يجوز إضافة شيء إلى رأس المال كل عُشر ثم بيعه ربحًا. على سبيل المثال: اشتريت

(30) ابن همام الحنفي، الإمام كمال الدين محمد بن عبدالواحد السيواسي، **شرح فتح القدير**، (بيروت: دار الكتب العلمية، 1415هـ - 1995م)، 6/456-458.

(31) الدسوقي، حاشية الدسوقي، مرجع سابق، 3/159.

مائة، وبعت لك مائتي، وحقق ربحًا أكثر. يشبه القول: بعتها بمئتين وعشرين"[32]، فهو جائز لا لبس فيه.

- **الحنابلة:** كما أباحوا بيع المرابحة، ومثالهم كالتالي: "رأسمالي مائة بعته لكم بعشرة أرباح". فهذا جائز لا خلاف في صحته"[33].

- إذا يتبين أن بيع المرابحة مباح باتفاق المذاهب الأربعة، وسنأتي على ذكر الأدلة التي ذكرها الفقهاء فيما يلي:

ثانيا: أدلة مشروعية بيع المرابحة:

- **القرآن الكريم:** قوله عزّ وجل: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾[البقرة: 275] ، وبيع المرابحة قد جمع شروط البيع الصحيح، ولم يترتب عليه ما يمنع صحته، لذلك فهو داخل في عموم الإباحة[34]، والمرابحة ابتغاء للفَضْل"[35].

- **السُنّة النبوية:** ففي مرحلة الإعداد للهجرة رفض النبي –صلى الله عليه وسلم– أخذ الراحلة من أبي بكر الصدّيق قبل أن يدفع ثمنها، فعندما عرض عليه أبو بكر إحدى راحلتيه قائلا: فَخُذْ بِأَبِي أَنْتَ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِحْدَى رَاحِلَتَيَّ هَاتَيْنِ، فقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: بِالثَّمَنِ.[36]"، وقد جاء في رواية أنه قال لأبي بَكر الصديق حين اشْتَرى بعيريْن ولّني أحَدهمَا"[37]. فالنبي اشترى الراحلة فدل هذا على

---

(32) الإمام أبي القاسم عبدالكريم بن محمد الرافعي، **العزيز في شرح الوجيز وهو الشرح الكبير**، (دبي: مؤسسة عيسى صالح القرق الخيرية، 1437هـ - 2016م)، 285/6.

(33) ابن قدامة، المصدر السابق، 440/11 .

(34) علاء الدين الكاساني، **بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع**، (بيروت: دار الفكر، الطبعة الأولى،1417هـ)، 77/2.

(35) الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، مرجع سابق، 326/5.

(36) البخاري، محمد بن إسماعيل، **صحيح البخاري**، تحقيق: محمد زهير الناصر، شرح وتعليق: مصطفى البغا، (بيروت، دار طوق النجاة، ط1، 1422هـ). كتاب اللباس، بَابُ التَّقَنُّعِ، الحديث: (5807).

(37) عبدالله بن محمود بن مودود الموصلي، **الاختيار لتعليل المختار**، (بيروت: دار المعرفة للطباعة والنشر، 1395هـ - 1975م)، الطبعة الثالثة.

مشروعية البيع، والمرابحة هي بيع وشراء. وقد صح عن النبي ﷺ أنه أباح البيع إن خلا من الربا كيف شاء المتعاقدان، إذا تراضيا على العقد سواء كان البيع برأس المال أو أقل أو أكثر على حد سواء.

- **الإجماع**: حيث إن الأصل في الأشياء الإباحة، ولا حرام إلا ما ورد بنص صريح صحيح، فقد جاءت أحكام الإسلام للتيسير ورفع الحرج والمشقة عن الناس، الذين "توارثوا هذه البيوع.. وهذا إجمَاع على جـَوازهـَا، وقد تعامل بها النّاس إلى يـَومنا"[38] ، وكذلك فإن من النّاس من يحبذُ الاعتماد على غيره من أهل الدراية من المتمرسين في التجارة، ولذلك أجمع الفقهاء على جواز هذا البيع.

ثالثا: صور بيع المرابحة:

يأخذ بيع المرابحة عدة صور وهي كما يلي:

- **صور المساومة**: حيث يحدد الثمن فيها دون النظر إلى ثمنها الأول الذي بيعت به السلعة، وهي صورة مفضلة عند الفقهَاء أكثر من المرابحة؛ وذلك لتـَجنـّب احتـِمال الغـَش[39].
- **صورة البيع بربح محدد على إجمالي الثمن**: وهي البيع برِبح محَدد"[40]، فيقول: "بعتكه برأس مالي، وربح عشرة دراهم، هذه الصورة جائزة واتفق كثير من أهل العلم على جوازها [41].

(38) الموصلى، عبد الله بن محمود بن مودود، المصدر السابق، 327/5.

(39) ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز، **حاشية بن عابدين**، (بيروت: دار الفكر، 1412هـ - 1992م)، ط2، 135/5.

(40) عبد العزيز قاسم محارب، **المصارف الإسلامية التجربة وتحديات العولمة**، (الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة، 2011م)، ص144.

(41) الكاساني، **بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع**، المرجع السابق، 220/5.

- **صورة البيع برأس المال وربح إما بمقدار محدد أو نسبه عشرية:** أبيعك هذه السلعة على أن أربَح في كُلِ عشـَرةٍ درهـَما، فهـذه الصـورة أجازها الحنفية[42] والشافعية[43] والمالكية[44]، وقول عند الحنابلة[45] بجوازها، وقيل بكراهة البيع بهذه الصورة عندهم.
- **"اشتر لي هذه وأربحك فيها كذا.** قال الشّافعي: وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقـال اشـترِ هـذه واربحـها كـذا، فاشتراها الـرجل فالشـراء جـائز، والـذي قـال أربحـك فيـها بالخيـار إن شـاء أحـدث فيـها بيعاً جديـداً وإن شـاء تركها[46].
- **صورة بيع المرابحة للآمر بالشراء أو المرابحة المركبة أو المرابحة المصرفية:** وسيأتي تفصيل ذلك فيما بعد بإذن الله تعالى.

رابعا: أشهر ألفاظ بيع المرابحة:

ولبيع المرابحة ألفاظ وعبارات كثيرة، " أكثرها دوراناً على الألسنة ثلاثاً"[47]:

- بعت بمَا اشْتريت.
- بعْت بِما قَام عليّ وربْح كذا.
- بعتُك برأس المَال وربْح كَذا".

(42) السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة، **المبسوط**، (بيروت: دار المعرفة، 1414هـ - 1993م)، 91/13.

(43) أبي الحسن يحيى بن أبي الخير بن سالم العمراني، **البيان في مذهب الإمام الشافعي شرح كتاب المهذب كاملاً والفقه المقارن**، (جدة: دار المنهاج للطباعة والنشر والتوزيع)، 382/1.

(44) محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي، **حاشية الدسوقي على الشرح الكبير**، (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1417هـ - 1996م)، 160/3.

(45) ابن القيم، المصدر السابق، 439/11-440.

(46) محمد بن إدريس الشافعي، **الأم**، (القاهرة: دار الوفاء، 1422هـ - 2001م)، 75/4.

(47) أبي زكريا يحيى بن شرف النووي، **روضة الطالبين**، (بيروت: دار ابن حزم للطباعة والنشر والتوزيع، 1423هـ - 2002م)، ص 581-582.

ورغم أن هذه أشهر ألفاظ بيع المرابحة وأكثرها دوراناً على الألسن، إلا أن الباحث يرى أن لا ضرورة في التقيّد حرفياً بهذه الألفاظ دون غيرها، بل لا بأس أن نستخدام أي لفظ أو فعل مما صار متعارفاً عليه في الوقت الحاضر، بشرط أن لا يخل ذلك بأي من شروط صحة المرابحة، على سبيل المثال: لو ذهب أحدهم إلى معرض السيارات يريد شراء مركبة بمواصفات معينة، فإن أول ما سيسأله البائع عنه بعد الاتفاق على المواصفات المطلوبة هو طريقة تسديد الثمن (السداد)، إن كان مقسطاً عن طريق المرابحة أم أنه سيسدد المبلغ كاملاً (نقداً)، ذلك ما سنبينه مفصلاً في المبحث الثاني بعون الله تعالى حين نتطرق إلى بيع المرابحة للآمر بالشراء.

المبحث الثاني: شروط صحّة بيْع المرابحَة وأحكامها

المطلب الأول: شروط صحة المرابحة

هناك ثلاثة شروط لصحة المرابحة هي[48]:

- وضوح دلالة الإيجاب والقبول.
- تطابقهما.
- اتصالهما.

وبتحقق هذه الشروط، يصبح العقد صحيحاً لا خلاف عليه بين جميع الأطراف.

كما تحدث الفقهاء عن شروط أخرى:

- صحة العقد الأوّل؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح.

(48) **الموسوعة الفقهية الكويتية**، (الكويت، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، 1996م)، 319/36.

- أن الثمن الأول يكون معلوماً للمشتري الثّاني، لأن العلم بالثمن شرط في صحة البيع، فإذا لم يعلم الثمن الأول فسد العقد.
- يشترط في رأس المال أن يكون من ذوات الأمثال[49].
- الثمن في العقد الاول يكون مقَابلاً بجِنسه من أمْوَال الرّبا".
- الربح المعلوم، العلم بالثمن شرط من شروط صحة البيوع[50].

ومن غير تحقق هذه الشروط التي تم ذكرها، فإن البيع يعتبر باطلا وحراما.

المطلب الثاني: أهم أحكام المرابحة الفقهية

نستعرض أهم أحكام المرابحة المتمثلة في الغلط والخيانة في حال ظهورهما في السلعة، لأن بيع المرابحة من بيوع الأمانة التي يؤتمن فيها المشتري البائع، فيجب أن تصان هذه الأمانة من كل شبهة.

أولا: تعريف رأسُ المال:

لغةً: أصل المال بلا زيادة، ويسمى كذلك صلب المال، قال تعالى: ﴿وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُؤُوسُ أَمْوَالِكُم﴾ [البقرة: 279].

اصطلاحاً: يرد هذا المصطلح على ألسنة الفقهاء في أبواب السلم والمضاربة وشركة الأموال والربا، والقرض، وفي بيوع الأمانة يعني رأس المال الثمن الأصلي الذي اشترى به البائع.[51] ورأس المال كما عرّفه الكاساني يأتي بمعنى الثمن الأصلي الذي اشترى به البائع السلعة[52]، أي ما أنفقه على السلعة بعد شرائها يدخل في مسمى رأس المال في إطلاق الفقهاء.

---

(49) الكاساني، المصدر السابق، 318/5-335.

(50) المصدر السابق، 318/5-335.

(51) نزيه حماد، **معجم المصطلحات المالية والاقتصادية**، (دمشق: دار القلم، 1429هـ، 2008م)، 218/2.

(52) الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، مصدر السابق، 177/7.

ثانيا: ما يلحق برأس المال:

اتفق الفقهاء على أن رأس المال هو الثمن الذي اشترى به البائع السلعة، أي ما دُفع نقدا بموجب العقد، واختلفوا فيما يلحق برأس المال في بيع المرابحة وما لا يلحق به، وتفصيل ذلك كالآتي:

- **عند الحنفية:** الأصل عندهم أنه يجوز أن يضيف إلى رأس المال كما يجرى العرف، بإلحاقه.. كأجر القصار والطراز والصبغ والفتل وأجرة حمل الطعام، وعلف الدواب[53]، واشترطوا عند البيع قول: قام على بكذا، ولا يقُول: اشتَريتُ بكذا، لأن الأول صدق، والثاني كذب.
- **عند المالكية:** يحسب أصل الثمن عند المالكية بثلاثة أنواع[54]:

- الأول: ما يكون محسوبا من أصل الثمن ويُربَح له، كالخياطة، والصباغة، والقصارة، والفتل وغير ذلك.
- الثاني: ما يكون محسوبا من أصل الثمن ولا يُربح له، ككراء نقل المتاع، والتخزين، وغير ذلك.
- الثالث: ما يكون محسوبا من أصل الثمن ولا يربح له، كعمل البائع أو عمِل له مجانا، وما جرت العادة أن يتولاه بنفسه.

- **الشافعية:** البائع لا يخبر إلا بالثمن الذي لزم به البيع..، ويضم إلى رأس المال ما له عين قائمة، كالطرز، والقصر، والخياطة، ولا يضم ما عمل بيده، وإن حدثت من العين فوائد كالثمرة، لم يحط ذلك من الثمن، لأن العقد لم يتناوله، وإن أخذ ثمرة كانت موجودة عند العقد حط من الثمن، لأن العقد تناوله[55].

---

(53) الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، مصدر السابق، 179/7

(54) أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد، **بداية المجتهد**، (القاهرة: دار الحديث، 1425هـ، 2004 م)، 230/3 – 229.

(55) الشيرازي، المهذب في فقه الإمام الشافعي، مصدر سابق، 134/3 – 136.

- **الحنابلة:** الأصل عندهم أنه لا يجوز للبائع أن يضيف شيئا إلى الثمن الأول، إلا إذا عمل في عين السلعة مثل الخياطة، والصبغ، وغير ذلك، ويجب عليه بيان ذلك بالاسم، أما غير ذلك مثل نقل السلعة والمؤن، وعمله في المبيع بنفسه أو من طرف غيره بدون أجرة، فإنه لا يخبر به ولا يحسب له ربحا[56]. ويخبر إن تغيرت بزيادة كالسّمن، وتَعلم صنِعةٍ ..، أو نقصٍ كتلفٍ أو عيبٍ أخبر برأس المال ، ولا يلزمُه تبيين بعض حال المشتري، كالوبر، واللبن الموجود ونحوه، فإنه يخبر بالحال علي وجهة[57].

والأصل في بيع المرابحة أنه بيع أمانة، وصيانته عن الخيَانة واجبة؛ لأن اتقاء ذلك كله واجب قدر الامكان، لقوله تعالى: ﴿لَا تَخُونُوا اللهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ﴾ [الانفال: 27].

ثالثا: العَيبُ الحَادث:

إذا حدث بالسلعة عيْب في يَد البائع، فأراد بيعها مُرابحة فلا يخلو من حالتين:

- الحالة الأولى: عيبٌ حدث بفعل البائع أو أجنبي فلا يبيعه مرابحة حتى يُبيّنه بالإجماع.
- الحالة الثانية: إذا حدث العيب بآفة سماوية، أي لا دخل فيها للبائع.

ويرى الحنفية أنه يجوز البيع ربحاً دون بيان؛ لأن الناقص لا يشمله ثمن، لذلك فهي دولة على ذلك، والتزام الصمت، إذا كان الفعل الأجنبي يقصد به الفعل وأصبح معادلاً للسعر، يحتفظ المشتري بجزء من الثمن، فلا يحق له بيع المرابحة المتبقية ببيان[58]. ويرى الجمهور أن التصريح ضروري ومع ذلك تجوز المرابحة[59].

---

(56) الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، مصدر سابق، 272.2/6

(57) المصدر السابق، 267/6 - 269.

(58) الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، مصدر سابق،180/7.

(59) أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، **المقدمات**، (بيروت: دار الغرب الإسلامي، 1408هـ - 1988)، 128/2.

رابعا: الزيادة الحادثة:

اختلف الفقهاء إذا حدثت زيادة كالولد والوبر.. فقد رأى الحنفية والمالكية وجوب توضيحها بسبب الفائض الناتج عن المبيع. وإن كان منها فيكون كأنه احتفظ بجزء مما بيع، ولا يجوز بغير بيان. وأما إذا استغلها فيبيعها ربحاً غير معلن، كأنه استغل الأرض أو الطفل[60]، ورأى المذهب الشافعي والحنبلي إلى عدم وجوبه لصدقه بما أخْبر به من غير تغرير بالمشتري فجَاز[61].

خامسا: الأجل:

من الأمور التي يجب ذكرها في المرابحة: الأجل، كأن اشترى سلعة لم يبعها مرابحة حتى يبيّن الأجل، لأن ثمنها قد يزداد عند حلول الأجل، فتصير شبهة أنه اشترى شيئين وبَاع أحَدهُما مرابحة على ثمن الكل، لذا وجب التحرز عن الشبهة بالبيان باتفاق الفقهاء، فإذا باع وأخفى الأجل فبيعه فسَد عند المالكية وأوجبوا رده إن كان قائما، وبالقيمة عند الفوات[62]، أما الجمهور فقالوا إن البيع صحيح وإن المشتري بالخيار بين الردّ والإمساك[63].

(60) الكاساني، **بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع**، مصدر سابق، 166/3.

(61) أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، **روضة الطالبين**، (بيروت- دمشق- عمان، 1412هـ/1991م)، الطبعة الثالثة، 534/3.

(62) شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي، **المعروف بالحطاب الرُّعيني المالكي، مواهب الجليل**، (بيروت: دار الفكر، 1412هـ - 1992م)، الطبعة الثالثة، 318/5.

(63) الشيرازي، المهذب في فقه الإمام الشافعي، مصدر سابق 69/2.

سادسا: حوالة السوق

يرى كثير من الفقهاء مما يجب بيانه في بيع المرابحة حوالة السوق وتقلب أثمان البضائع، فمن اشترى سلعة وحالت الأسواق، وأراد أن يبيعها مرابحة لم يجز له ذلك على أحد الوجهين عند الحنابلة[64] إلا بعد البيان ولم يجوزه المالكية[65] وهو إذا كان التغير بالرخص.

المطلب الثالث: حكم الخيانة والغلط في بيع المرابحة

إذا وضح الاختلال في الشروط أو أحدهما أو ظهرت خيانة أو غلط في مقدار رأس المال أو صفته، فقد اعتبر جمهور الفقهاء ذلك عيبا لا يؤثر على صحة بيع المرابحة، وقالوا إن العيب يعالج أو يزال أو بإعطاء من تضرر حق الخيار، ونفصل ذلك فيما يلي:

أولاً: حكم الخيانة

وتكون إمّا في صفة الثمن، وإمّا في قدر الثمن:

- إذا ظهرت الخيانة في الصفة، كما إن اشترى شيئاً نسيئَةً وباعه مرابحة من غير بيان فقد ثبت أن المشتري في الخيار إن شاء أمسك وإن شاء رد إجماعاً، واعتبر المالكية الخيانة في صفة الثمن من قبيل الغش؛ لأن عقد المرابحة مبني على الأمانة.
- ثانيا: وإذا ظهَرت في القدر، كما إن قال أنه اشترى بمئَة، ثم ظهر أنَّه اشترى بتِسْعِين فاختلف الفقهاء إلى قولين في هذه المسألة.

الأولى: ثبوت الخيار للمشتري.

الثانية: كيفية إنصاف المشتري.

(64) ابن قدامة، المصدر السابق، 268/6.

(65) الدسوقي، المرجع السابق، ج3، ص167.

القول الأول: ثبوت الخيار وعدمه:

له حق الخيار يمسك أو يرد في حالة الخيانة، وهذا ما ذهب إليه الإمام أبو حنيفة وبعض الشافعية وهو المنصوص عن أحمد، واستند الفقهاء هؤلاء إلى أن المشتري لا يأمَنُ الخيانِة في هَذا الثّمَن أيضًا، ولأن له غرض من الشراء بعين ذلك الثمن، لكونه وكيلاً أو حالفاً وغيره ..[66].

ووافق أبو يوسف، طائفة رأي عند الشافعية، قائلاً إن الخيار لم يثبت للمشتري، بل أزيلت منه الخيانة فقط. والسبب في ذلك أن المشتري رضي بالزيادة، فإذا حصل له أقل من ذلك، فقد زاد البضاعة، فلا خيار له كأنه اشتراها بحجة أنها كانت أكثر من اللازم. إذا اتضح أنه صانع أو كاتب بسبب عيب، أي صحيح، أو لأنه أمي، أو تم تكليفه بأخذ مبلغ معين إلى مائة واشترى بسعر تسعين، فأما البائع فلا يوجد لديه. اختيار لأنه باعها برأس ماله ونصيبه من الأرباح، وهذا ما حدث له. وقرر المالكيون أن البائع لا خيار أمامه إذا كذب عليه المشتري وخفض ما كسبه، وإذا لم يفعل، فعلى المشتري أن يختار بين الاحتفاظ به أو إعادته[67].

القول الثاني: إنصـــاف المشتري

يرى بعض من جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والحنابلة والحنفية أن البائع يجب عليه أن يخصم عن المشتري مقدار ما قد تعرض له من خيانة، وكذلك ما ترتب على ذلك من ربح حتى يعُود الأمرُ إلى الاتّفَاق الأول تنفيذاً منه لما التزم به ورضي به من البِداية[68].

---

(66) مفيض عبد الرحمن، **رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية**، دراسات الجامعة الإسلامية العالمية (شيتا كونغ، المجلد الرابع، ديسمبر2007م)، 178/4.

(67) القرطبي، المصدر السابق، 129/2.

(68) النووي، روضة الطالبين، مرجع سابق، 535/3، وابن قدامة، المغني، مرجع سابق، 266/6 - 267.

ويرى جمهور الحنيفة وأبو محمد أن المشتري في الخيار: إن أراد أن يأخذ المبيع بكل الثمن، وإن أراد تركه، وكذلك لا يلزم البائع أن يحط الثمن عنه؛ لأنهما باشرا العقد باختيارهما بالثمن الذي سمياه، فيقع بجميع ذلك الثمن، كما لو باعاه عن طريق المساومة، وهذا لأن انعقاد سبب ثاني يعتمد الاتفاق والتراضي بينهما، ولا يتحقق رضا البَائع إذا لم يدفع له كلّ الثّمن المسّمى(69).

ثانياً: حكم الغلط في المرابحة

المقصود هنا الغلط الذي يشوب الإرادَة، فالإرادَة المعيبة هي موجودة فعلاً غير أنها لم تأتِ عن اختيار وبيّنه، حيث إن الإرادة التي تكون غير موجودة لا يترتب عليها أي أثر أو غلط، وهذا وجه الاختلاف بينهما، والغلط عيب من عيوب الإرادة. وعيوب الإرادة التي نظمها الفقه هي أربعة:

- الغلط والتدليس والإكراه والاستغلال، أما الغلط فهو حالة تقوم بالنفس توهم غير الواقع(70). وقد يستخدم الفقهاء الغلط والخطأ بمعنى واحد. فإذا وقع البائع في الغلط ببيع المرابحة بأن انقص مما اشتراه، كأن قال: رأس مالي به مئة، وبعد ذلك رجع فقال: أخطأت ورأس مالي فيه مئة وعشرون، عندها نقول إن الخلاف قد ظهر بين الفقهاء، وتفصيله يكون فيما يلي:

مذهب المالكية: إذا صدق البائع المشتري أو أتى ببرهانٍ على قوله فإن المشتري يكون في خيار حال قيام المبيع، إن شاء رده إلى البائع وإن شاء دفع المال مع ربحه..(71).

مذهب الشافعية: التفريق ما بين إذا تصديق البائع للمشتري في ادعائه، واختلفوا في صحة هذا البيع في هذه الحالة، مع أنهم يرجحون صحته، وبين ما إذا لم يصدقه المشتري حيث يردون كلامه وبينته إذا

(69) ابن همام الحنفي، المصدر السابق، 462/6.

(70) عبد الرزاق السنهوري، **الوجيز في شرح القانون المدني**، (القاهرة: دار النهضة العربية، 2020م)، 110/1.

(71) الحطاب الرُّعيني، مواهب الجليل، المصدر السابق، 315/5 – 316.

لم يظهر لهم وجهاً يحتمل خطؤه، أما إذا بيّن غلطته وجْهاً محتملاً فإنهم يسمعون بينته على خلاف عندهم في ذلك ثم يقررون حقه إن أراد تحليف المشتري بلا نزاع[72].

مذهب الحنابلة: لا يقبلون قَوله بالغلط من دون بينة تظهر أن رأس المال الذي قاله ثانيا هو حقيقة قد قام عليه، وروي عن أحمد القول بأن البائع إذا كان صادقاً قبل قوله، أو إن لم يكن صادقاً جاز البيع[73].

(72) النووي، المرجع السابق، 537/3.

(73) ابن قدامة، الكافي في فقه الإمام أحمد، المصدر السابق، 57/2.

المبحث الثالث: عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء: أركانه وشروطه واختلافاته عن المرابحة التقليدية

انتشرت بيوع المرابحات بشكل كبير في العالم من خلال المؤسسات المالية الإسلامية من بنوك ومصارف الإسلامية وشركات تمويلية وتأمينة إسلامية، خاصة أن ساهمت بتوفير الحاجات الاستهلاكية للمواطنين في الدرجة الأولى لتسهيل أمور معيشتهم ثم البضائع التجارية لأصحاب الأعمال. في هذا المبحث يتم تفصيل ماهيتها وما يتعلق بها من موضوعات.

المطلب الأول: أطراف عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء ومسمياته وصوره

لبيع المرابحة في يومنا المعاصر مسميات عديدة لم تكن من قبل بهذه الأسماء لدى الفقهاء الأوائل، منها[74]: المرابحة للآمر بالشراء والمرابحة المركبة والمرابحة المصرفية، ومنهم من يسميها بالمرابحة للواعد بالشراء. ولبيع المرابحة للآمر بالشراء عند أهل الفقه المعاصرون صور حديثة، وفيه ثلاثة أطراف، نذكر أطرافه، ثم نذكر الصور الحديثة لبيع المرابحة:

أولاً: أطراف بيع المرابحة للآمر بالشراء

الطرف الأول: الآمر بالشراء وهو (العميل) الذي يريد الشراء بالتقسيط.

الطرف الثاني: المصرف (المأمور) وهو الطرف الذي يتولى عملية الشراء.

الطرف الثالث: البائع وهو الطرف أو المؤسسة التي تقوم ببيع السلعة للمصرف، وتستلم منه المبلغ المطلوب فوراً (نقداً)، كما أن لبيع المرابحة صورا شتى.

(74) العمراني، مصدر سابق، 332/5.

ثانياً: صور بيع المرابحة للآمر بالشراء:

نجد أن بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية على صور مختلفة، ويكون هذا الاختلاف بحسب نوعية العميل أو الزبون ورغبته وظروفه وطبيعة المجالات والاحتياجات بين معاملة وأخرى، لذا سنبيّن هذه الصور فيما يلي:

- الصورة الأولى: يقدم العميل طلبًا للبنك لشراء سلعة معينة، مع تحديد جميع صفاتها أو مواصفاتها، ويتعهد العميل للبنك بشراء البضائع من البنك بعد شرائه البضاعة، حتى يتمكن البنك من تلبية طلبها بطريقة جائزة شرعاً، ويتعهد كذلك البنك ببيع البضاعة للعميل ويتفق الطرفان مقدما على السعر والربح وطريقة الدفع، حسب النظام الذي يعمل به البنك مثلا: صاحب مستشفى يطلب من بنك إسلامي أن يشتري له بعض الأجهزة المتطورة؛ لأنه ليس لديه قيمتها أو سعر كاملا أو بعض هذه الأجهزة وطلبه المحدد بالمواصفات التي يقدمها، على أن يعطي الربح الذي يتم الاتفاق عليه –مع البنك الذي يشتري هذه الأجهزة– إلى البنك، مصحوبًا بتأكيده على الاستعداد الكامل لشراء هذه الأجهزة من البنك، بالسعر المتفق عليه وزيادة ربح واضح وبيّن[75].
- الصورة الثانية: أن يطلب سلعة بعينها من المصرف، ويتعهد ويتفق مع المصرف أنه سوف يدفع الثمن للبنك بعد أن يشتري له السلعة دفعة كاملة واحدة، نلاحظ اختلاف هذه الصورة عن التي قبلها؛ لأن العميل هنا سيدفع للبنك ثمن السلعة كاملاً، فهذه الصورة تشبه صورة المرابحة الفقهية التقليدية من حيث إن المشتري لا يدفع ثمن البضاعة حتى تكون السلعة موجودة في محل العقد، وتختلف معها من ناحية أن المشتري لا يطلب بشراء سلعة في المرابحة الفقهية إنما يجدها عند البائع فيشتري.

(75) أحمد عبد القادر إبراهيم، **المرابحة في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية**، ماليزيا: المجلة الدولية للتراث في الثروة والتمويل الإسلامي، المجلد 1، رقم 1، 2020، 127-128.

- الصورة الثالثة: أن يشتري المصرف سلعا معينة بناء على دراساته للسوق والبضائع الرائجة فيه، أو بناءً على طلبات عملائه، فإن رأى البنك أن السوق بحاجة لهذه السلعة قام بشرائها، وصار له الحق بأن يبيعها لمن طلبها من العملاء مرابحة، وليس في ذلك أي مطعن فقهيّ أو شرعيّ، لأنه قد اشتراها بماله وآلت إليه ملكيتها ودخلت في حوزته، فجاز له أن يبيعها لمن طلب الشراء أو لغيره مساومة أو مرابحة.
- الصورة الرابعة: أن يعمد فيها بعض الأشخاص إلى البنك رغبة منهم بشراء سلعة معينة، وليس لديهم ما يمكنهم من دفع الثمن نقداً، ولا يجد بائعاً يبيعه بثمن مؤجل، فيتقدم إلى المصرف طالباً منه شراءها، وبيعها له بالأجل على أن يربحه ربحاً محدداً بينهما، وهذه تتشابه والصورة الثانية إذ إن في كلتا الصورتين تقدم العميل أو العملاء للمصرف لطلب شراء سلعة ما، ويختلفان من جانب أن دفع الثمن في الصورة الثانية دفعة واحدة، فيما أن الدفع في هذه الصورة بالتقسيط"[76].
- الصورة الخامسة: طلب العميل شراء السلعة من المصرف على أساس التزامه بالوعد بشرائها، وذلك رغبة منه بشراء سلعة محددة، فيطلب ذلك من المؤسسة المالية، ويحصل التواعد من العميل بالشراء ومن المؤسسة بالبيع، وهو وعد غير ملزم لأي من الطرفين"[77].

تتميز هذه الصور باختلاف حالاتها، إلا أن الثوابت لم تتغير، فلا بد للآمر بالشراء أن يحدد للمصرف ما يود أن يشتريه له بدقة تامة (السلعة)، فيعرف الثمن ومقدار الربح، حتى لا يقع الآمر أو المأمور أو البائع في الخطأ، فيتضرر أحد هذه الأطراف أو جميعهم[78]، فنخلص بالقول: "إن بيع المرابحة للآمر بالشراء هو قيام شخص باللجوء إلى وسيط مالي، يطلب منه شراء سلعة ما، محددة المواصفات، والثمن

(76) إبراهيم، المرجع السابق، ص 127-128.
(77) الدسوقي، المصدر السابق، 89/3.
(78) العمراني، المصدر السابق، 333/5.

والمصدر أحياناً، ويعده أن يشتريها منه عن طريق المرابحة على التكلفة التي يشتري بها ذلك الوسيط، وربح معلوم"[79]، وهذه الصيغة الشرعية التي تمارسها المصارف الإسلامية وتعتمدها في وقتنا الحالي، وهي من أهم صيغ التمويل ذات المزايا الميسرة نسبيا لكلا الطرفين، المصرف والعميل (الآمر والمأمور)، التي تخلو من التعامل بالربا خلافاً لكثير من معاملات البنوك التجارية، يضاف إلى ذلك أنها مصدر للكسب الحلال، بها تزداد عوائد المصارف والأرباح، وكذلك العميل (الآمر) يحصل على مبتغاه بيسر، وتصلح لتمويل الاحتياجات، محلياً ودولياً، فردياً ومؤسساتياً، فتختصر على عملائها الخطوات والإجراءات بين العميل (الآمر) والجهات الموردة، وتساعد في تقليل هدر الأموال، خصوصاً تلك التي كان يدفعها للعمولة والتوصيل والتخزين وغيرها، حتى تصل البضاعة أو السلعة إلى يد المستهلك.

يشترط في ذلك كله أن لا يخل أحد الأطراف بأيٍ من شروط صحة المرابحة، بتطبيقها كما نص الفقهاء، فلا بد للعميل (الآمر) أن يطلع على سعر السلعة أو الخدمة أولاً، ومقدار ربح المصرف فيها ليأمن من الغبن، وتعرف بأنها: "معاملة مصرفية تتكون من طلب من الآمر ووعدٍ منه بالشراء وبيعٍ بالمرابحة"[80].

المطلب الثاني: أركان عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء وشروطه ومراحله

عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء كما أسلفنا، هو عبارة عن "طلب الشخص أو المشتري من طرف آخر (قد يكون شخصاً أو مصرفاً) شراء سلعة"[81]، ويجب توافر جميع الشروط التي ذكرت. ولعقد المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية الذي يطبق في وقتنا الحالي مثال قديم، نجد شبيهاً له عند الإمام الشافعي في قوله: "وإذا أرى الرجل السلعة فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل،

(79) محمد أمين بارودي، **الوساطة المالية أبرز التطبيقات المعاصرة**، (دمشق: دار النوادر، 1433هـ - 2012م)، 116/4.

(80) خالد عبدالله براك الحافي، **تنظيم الاستثمار المصرفي في الفقه الاسلامي والقانون الوضعي**، (الإسكندرية: دار الفكر الجامعي، 2010م)، ص 487.

(81) أميرة عبد اللطيف مشهور، **الاستثمار في الاقتصاد الاسلامي**، (القاهرة: مكتبة مدبولي، 1991م)، ص331-334.

فالشراء جائز.."[82]، وهذا من أشهر الأمثلة التي بنى عليها الفقهاء المعاصرون أحكامهم، واستدلوا بها على جواز بيع المرابحة للآمر بالشراء، فنرى بعض المصارف الإسلامية في زماننا قد اعتمد مبدأ الخيار الذي أورده الإمام الشافعي، بينما نجد البعض الآخر أخذ بالإلزام، لأنهم يرون في ذلك استقراراً للمعاملات وخصوصاً في ظل ضخامة الصفقات وتغير أحوال الناس في هذا الزمان.

أولا: أركان عقد بيع المرابحة:

هي نفسها أركان البيع المعروفة عند الفقهاء، حيث إن بيع المرابحة هو بيع منبثق عن البيوع الجائزة شرعاً، فإن "لعقد المرابحة الصحيح أركان، ولكل ركن منها شروط يجب توافرها هي:

- الإيجاب والقبول (الصيغة).
- أطراف العقد (البائع والمشتري).
- المتعاقد عليه"[83] (الثمن والمبيع).

ثم نأتي بعد ذلك على ذكر شروط صحة بيع المرابحة للآمر بالشراء، فهي تتفق والنقاط التي ذكرناها في شروط صحة بيع المرابحة التقليدية، إلا أن التفصيل هنا وذكر الأمثلة يجعل الأمر أقرب إلى الفهم، وبيان ذلك فيما يلي:

ثانيا: شروط عقد المرابحة للآمر بالشراء[84]:

أ. ذكر الثمن شرط من شروط صحة العقد: ويكون محدداً ونهائياً وغير قابل للتعديل.

ب. أن يكون الربح مذكوراً صراحة ومعلوماً.

---

(82) الإمام الشافعي، الأم، 75/4.

(83) ناجي ساسي المندسلي، ورضا علي بن صالح، **أثر تطبيق صيغة المرابحة للآمر بالشراء على الأداء المالي: دراسة تطبيقية بمصرف الجمهورية**، (ليبيا: المجلة الليبية للدراسات، 2017)، العدد الثالث عشر، المجلد الثاني، ص 168.

(84) محمود عبدالكريم ارشيد، **المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية**، (عمّان: دار النفائس للنشر والتوزيع، 1436هـ - 2015م)، ص 156.

ج. أن لا يقـابل الثمن في العقد الأول بجنسه أموال ربوية (كأن يبيع ذهب بفضة، لا يجوز بيع المرابحة المؤجلة على جنس النقود الذهب والفضة والعملات، لأنها تؤول إلى مبادلة نقد بنقد نسيئة (ليست يداً بيد) وهو وجه من وجوه الربا المحرم).

د. أن لا يكـون رأس المـال من ذوات الأمثـال، كـالمكيـلات والموزونات المتقـاربـة.

هـ. يجوز إسقاط جزء من الثمن إذا دفع المدين قبل استحقاق الدين وحلول الأجل.

و. إذا حصل البنك على خصم مصدر من البائع الأول فيجب عليه أن يخبر العميل ويعدل ثمن المبيع؛ لأن المرابحة بيع أمانة".

وفي النقطة الأخيرة يلحظ تشابهاً وقول مالك في مسألة البيع، حيث أننا نلزم البنك (المأمور أو المصرف) هنا بأن يخبر العميل (الآمر) ويعدّل الثمن في حال حصوله على خصم، وبالمقابل ألزم مالكٌ رحمه الله تعالى المبتاع (المشتري) بدفع القيمة الفعلية للسلعة حسب الاتفاق الأول، وأعطاه الحق أن يطلب إقالته من هذا البيع إن أراد، وفي كلا الحالتين تشابه واضح في حرص الشرع على حفظ الحقوق لكل الأطراف.

وفيما يلي مقارنة عامة لتوضيح الفروق بين المرابحة التقليدية وبين المرابحة للآمر بالشراء بعد أن ذكر مراحل بيع المرابحة للآمر بالشراء.

ثالثا: مراحل عقد المرابحة للآمر بالشراء[85]:

أولا: مرحلة الوعد: وفي هذه المرحلة يتم إصدار وعد من الآمر بالشراء (الزبون) للمأمور (المصرف) بأن يشتري منه السلعة التي أمره بشـرائها بعد أن يمتـلكهـا.

ثانياً: مرحلة التملك: وفي هذه المرحلة يشتري المأمور بالشراء (المصرف) من التاجر أو البائع الأول فيتم إبرام عقد البيع الأول في هذه المرحلة.

(85) المندلسي، وابن صالح، المرجع السابق، ص 168.

ثالثاً: مرحلة البيع: إبرام عقد البيع الثاني (المصرف بائع والآمر بالشراء مشترٍ).

رابعاً: مرحلة التنفيذ: تسليم السلعة للعميل ومتابعته لتحصيل الثمن بالطرق المتفق عليها.

- فبعد حصول المواعدة بين (المصرف) الذي يعد العميل وعدا غير ملزم بشراء السلعة، (والعميل) الذي يعد المصرف وعدا غير ملزم بشراء السلعة منه، هناك عدة شروط هي:

- يتملك المصرف أولا السلعة ثم يجري العقد مع العميل.
- البيع بالمرابحة جعل من سعر السلعة أكثر من سعرها يوم العقد، حيث إنه بيع سلعة بثمن مؤجل يتضمن ربحاً متفقاً عليه مسبقاً، فلا بأس بزيادة الثمن حسب اتفاق.
- لا نجبر الآمر بالشراء على شراء السلعة التي وعد بشرائها[86].

ففي بعض الأوقات يعمد الموظف إلى إنهاء اجراءات المرابحة من موافقات وتواقيع وغيرها قبل أي يستلم المصرف السلعة وتدخل في حرزه، وهذا ما يبطل العملية برمتها فتفسد وتصبح حراماً، وأما النقطتين الأخيرتين فقد مرّ ذكرهما وتوضيحها، وقد يتساءل أحدهم عن الدافع الذي يجعل الآمر بالشراء يلجأ لشخص آخر ليشتري له السلعة التي يريدها، بينما يستطيع أن يشتريها مباشرة، ويوفر على نفسه الجهد والثمن الذي سيكون جزءًا من أرباح المأمور، والجواب أن الآمر لم يلجأ إلى المصرف إلا لعدم توفر ثمن السلعة لديه أو أنه لا يملك الخبرة الكافية والمعرفة بأمور الشراء، فنجد أن المرابحة للآمر بالشراء عن طريق المصارف الإسلامية قد أوجدت حلاً شرعياً بربح متفق عليه، يكون ثمناً للخبرة التي يمتلكها المصرف وثمناً للسلعة وأجور العمل على هذه الصفقة[87].

(86) الدسوقي، مصدر سابق، 89/3.

(87) المرجع نفسه، 89/3.

المطلب الثالث: الفرق بين بيع المرابحة التقليدية وبيع المرابحة للآمر بالشراء

توجد عدة فروق بين بيع المرابحة التقليدية وبين بيع المرابحة التي تجريها المصارف الإسلامية، من أهم هذه الفروق[88]:

أ. بيع المرابحة كان معروفاً عند الفقهاء كنوع من أنواع بيوع الأمانة، أما بيع المرابحة للآمر بالشراء فظهر حديثاً مع ظهور المصارف الإسلامية.

ب. بيع المرابحة التقليدي يكون النقد غالبا حالاً، وقد يكون مؤجلاً، أما بيع المرابحة للآمر بالشراء فالغالب في النقد يكون مقسطاً على أثمان أو مؤجلاً.

ج. بيع المرابحة التقليدي يكون فيها طرفان فقط بائع ومشتري، أما بيع المرابحة للآمر بالشراء فيكون ثلاثة أطراف، عميل (مشتري) ومصرف وبائع.

د. بيع المرابحة التقليدي يكون العقد فيه بسيطاً بين البائع مالك السلعة والمشتري، أما في بيع المرابحة للآمر بالشراء فيكون العقد مركباً من وعدين وبيعتين.

هـ. بيع المرابحة جائزة في الجملة عند جمهور الفقهاء، أما بيع المرابحة للآمر بالشراء فيوجد بها خلاف بين المعاصرين حول صورة المواعدة الملزمة للطرفين.

و. تكون السلعة في بيع المرابحة التقليدي في يد البائع، أما في بيع المرابحة للآمر بالشراء فلا تكون السلعة في ملك المصرف، إنما تكون في يد البائع وهو الطرف الثالث للعقد التي يشتريها منه المصرف لإعادة بيعها للعميل (المشتري).

(88) رفيق المصري، **بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية**، (جدة: مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 1409هـ - 1988م)، ع5، 1138/2-1140.

ز. في بيع المرابحة التقليدي قد تكون السلعة قابلة للنماء والزيادة، أما بيع المرابحة للآمر بالشراء فالسلعة لا تكون قابلة للنماء والزيادة.

ح. في بيع المرابحة التقليدي قد يكون البائع اشترى السلعة لنفسه أو لبيعها، أما بيع المرابحة للآمر بالشراء فالمصرف لا يشتري السلعة إلا لبيعها للعميل (المشتري).

ط. ربح البائع في مقابل الجهد والمخاطرة في المرابحة البسيطة، أما المرابحة المركبة فربحه مقابل التأجيل"[89].

(89) خالد عبدالله براك الحافي، **تنظيم الاستثمار المصرفي في الفقه الاسلامي والقانون الوضعي**، (الاسكندرية: دار الفكر الجامعي، 2010م)، ص 482-495.

المبحث الرابع: أحكام فقهية من تطبيقات عقود المرابحة للآمر بالشراء في المؤسسات المالية الإسلامية

المطلب الأول: الشرط الجزائي

عند تطبيق إجراءات المرابحة للآمر بالشراء تقوم المؤسسات المالية الإسلامية خاصة البنوك منها بتوقيع العميل على عقد غالبا ما يتضمن شرطًا جزائيًّا في حالة التأخير عن سداد الأقساط المترتبة عليه.

ولقد عُرّف الشرط الجزائي بأنه الجزاء المترتب على الإخلال بالشرط.[90]

وأيضا عرف بأنه "التزام زائد، يتفق بموجبه المتعاقدان على تعيين التعويض الشرعي الذي يستحق عند الإخلال الاختياري المضر بالمشترط".[91]

أما مجمع الفقه الإسلامي فقد عرف: الشرط الجزائي في القانون بأنه اتفاق بين المتعاقدين على تقدير التعويض الذي يستحقه من شُرِط له عن الضرر الذي يلحقه، إذا لم يُنَفِّذ الطرف الآخر ما التزم به، أو تأخّر في تنفيذه.[92]

ولقد ذكر العلامة السنهوري أمثلة للشرط الجزائي أهمها [93]:

١- في عقد المقاولة: قد تتضمن شروط العقد شرطًا جزائيًّا، يتم بموجبه إلزام المقاول بدفع مبالغ مالية عن كل الأيام التي يتأخرها المقاول بتسليم العمل.

٢- لوائح العمل بالمصنع قد تتضمن شروطًا جزائية تقضي بحسم مبالغ محددة من أجرة العامل جزاء له على الإخلال بالتزاماته المختلفة.

---

(90) أحمد السالوس، **الشرط الجزائي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي**، (1421هـ)، العدد 12، ج 12، ص 100.

(91) إبراهيم العروان، **الشرط الجزائي وأثره في العقود المعاصرة: دراسة فقهية مقارنة**، (رسالة دكتوراة، جامعة الملك سعود، السعودية، 1425هـ)، ص 63.

(92) مجمع الفقه الإسلامي الدولي، منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الثانية عشرة بالرياض في المملكة العربية السعودية، 2000م، قرار رقم: 109 (12/3) بشأن موضوع الشرط الجزائي. https://iefpedia.com/arab/?p=11488

(93) عبدالرزاق السهوري، **الوسيط شرح القانون المدني**، (القاهرة، دار الشروق، 2010).

٣- مؤسسات مثل السكة الحديدية، والبريد تتضمن تعليماتها تحديد مبلغ معين تقوم بدفعه المصلحة للمتعاقد معها في حالة فقد طرد أو رسالة.

٤- اشتراط حلول كل أقساط الدين، عند تأخر المدين بدفع قسط منها هو أيضًا شرط جزائي، ولكن من نوع مختلف، فهو ليس مقدارًا معينًا من النقود بل هو تعجيل أقساط مؤجلة.

ولقد ناقش مجمع الفقه الإسلامي الشرط الجزائي، ولقد قرر:[94]

أولا: يجوز أن يشترط الشرط الجزائي في جميع العقود المالية ما عدا العقود التي يكون الالتزام الأصلي فيها ديْنًا؛ فإن هذا من الربا الصريح.

أ- وبناء على هذا، يجوز العقد الجزائي مثلا في عقود المقاولات بالنسبة للمقاول، وعقد التوريد بالنسبة للمورد، وعقد الاستصناع بالنسبة للصانع إذا لم ينفّذ ما التزم به أو تأخّر في تنفيذه.

ب- ولا يجوز -مثلا- في البيع بالتقسيط بسبب تأخر المدين عن سداد الأقساط المتبقية سواء، كان بسبب الإعسار، أو المماطلة.

ج- يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطًا جزائيًّا بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة. ولا يجوز في عقد الاستصناع بالنسبة للمستصنع إذا تأخر في أداء ما عليه.

د- ولا يجوز الشرط الجزائي عن التأخير في تسليم المسلم فيه؛ لأنه عبارة عن دين، ولا يجوز اشتراط الزيادة في الديون عند التأخير).

ثانيا: يجوز أن يكون الشرط الجزائي مقترنًا بالعقد الأصلي، كما يجوز أن يكون في اتفاق لاحقٍ قبل حدوث الضرر.

---

[94] مجمع الفقه الإسلامي الدولي، منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الثانية عشرة بالرياض في المملكة العربية السعودية، 2000م، قرار رقم: 109 (12/3) بشأن موضوع الشرط الجزائي. تم الاطلاع عليها: 28-3-2023.
https://iefpedia.com/arab/?p=11488

ثالثا: الضرر الذي يجوز التعويض عنه يشمل الضرر المالي الفعلي، وما لَحِق المضرور من خسارة حقيقية، وما فاته من كسب مؤكد، ولا يشمل الضرر الأدبي أو المعنوي.

رابعا: لا يُعمل بالشرط الجزائي إذا أثبت من شُرِط عليه أن إخلاله بالعقد كان بسببٍ خارج عن إرادته، أو أثبت أن من شرط له لم يلحقه أي ضرر من الإخلال بالعقد.

خامسا: يجوز للمحكمة بناء على طلب أحد الطرفين أن تُعدِّل في مقدار التعويض إذا وجدت مبررًا لذلك، أو كان مبالغًا فيه.

المطلب الثاني: هامش الجدية

تقوم مصارف إسلامية باشتراط وجود هامش للجدية عند التعامل ببعض الصيغ التمويلية مثل المرابحة، ويعدّ هامش الجدية مبلغا ماليا يدفع من طرف إلى طرف، الغاية منه تنظيم علاقة تعاقدية ترتب آثارا شرعية وقانونية، وهذه العلاقة تزيل الخلط الحاصل بين ما يشبهه من المعاملات الأخرى، وبالتالي تختلف آثارها، وهي تهدف لإظهار جدية المشتري أو طالب التمويل.[95]

عُرّف هامش الجدية بأنه أخذ مبلغ من العميل الواعد بالشراء لتوثيق وعده إذا كان الوعد ملزما للعميل، وقد اعتبرته المعايير الشرعية من الأمانات وليس عربونا لعدم وجود العقد، ولا يؤخذ منه عند النكول إلا مقدار الضرر الفعلي وهو الفرق بين التكلفة وثمن البيع للغير.[96]

وأيضا عرف بأنه ما يؤخذ من العميل في مرحلة المواعدة بغرض تأكيد الوعد الملزم وتغطية ضرر النكول، وقد اختلف الفقهاء في تكييفها مابين عربون وأمانة ورهن.[97]

---

[95] عمر عبابنة، **هامش الجدية وتطبيقاته في المصارف الاسلامية**، مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 5، العدد 6، 2021، ص 66-77.

[96] معايير أيوفي، معيار الضمانات رقم (5)، بند 6/8/2 ، ص 137.

[97] مساعد بن عبدالرحمن القحطاني، **هامش الجدية: حقيقته وأحكامه الفقهية**، مجلة الآداب، كلية الآداب، جامعة ذمار، اليمن، (2022)، العدد 25، ص 529.

والمستند الشرعي لمبلغ "هامش الجدية" أنه من قبيل التوثق من الملاءة المالية للمتعامل، ولتعويض المؤجر لما قد يلحق به من ضرر، فتحفظ هذه المبالغ أمانة عند المؤسسة حتى يتمّ العقد، فإذا تمّ العقد بين المؤسسة والعميل، احتسبت مبالغ هامش الجدية من الثمن أو الأجرة، وأما إذا لم يتم العقد فتقوم المؤسسة بخصم مقدار الضرر الفعليّ الذي عاد عليها جراء نكول العميل.[98]

المطلب الثالث: الوعد الملزم

تقوم عادة المؤسسات المالية الإسلامية عند طلب العملاء إجراء عقود المرابحات، وبعض العقود الأخرى بتوقيع العميل على وعد ملزم، يتعهد بموجبه العميل بشراء السلعة من البنك حال قام البنك بشرائها منه. ويقوم البنك بتوقيع وعد مماثل ببيع السلعة بعد شرائها للعميل، وقد ثار خلاف فقهي حول مدى مشروعية الوعد الملزم.

اتفق العلماء على أن من وعد بشيء منهي عنه شرعا فهو حرام، واتفقوا على أن من وعد بشيء واجب شرعا كأداء حق ثابت أو فعل أمر لازم، فقد وجب عليه إنجاز ذلك الوعد، واختلفوا في الوعد بشيء مباح هل يجب الوفاء به؟ وقد اختلفت آراؤهم بين من قال إن الوفاء بالوعد مستحب وليس فرضا، لكن الإخلال به يفوت الفضل، والرأي الثاني أن الوعد ملزم ويجب الوفاء به والمطالبة به قضاء، أما الرأي الثالث فقال إن الوعد ملزم إذا دخل الموعود له بسبب الوعد في شيء أم لا، فقد رأى كثير من أصحاب هذا الرأي بلزوم الوعد، ووجوب القضاء به على الواعد إذا دخل الموعود له بسبب الوعد في شيء.[99]

أما مجمع الفقه الإسلامي فقد قرر بشأن الوعد:

---

[98] دار الإفتاء الأردنية، فتوى حكم دفع "هامش الجدية" في عقد التأجير التمويلي، تاريخها: 25-8-2021- رقم الفتوى: 3637، تاريخ الاطلاع: 28-3-2023.
https://aliftaa.jo/Question.aspx?QuestionId=3637#.ZCPsnHZByUl

[99] أحمد محمد أحمد، **الحكم الشرعي للمرابحة كما تجريها المصارف الإسلامية (دراسة مقارنة)**، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 55، (2014)، ص 618

- إن الوعد هو الذي يصدر من الآمر أو المأمور على وجه الانفراد- يكون ملزمًا للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقًا على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد. ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلًا بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

- أما المواعدة -وهي التي تصدر من الطرفين- تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين، كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكًا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي -صلى الله عليه وسلم- عن بيع الإنسان ما ليس عنده.[100]

[100] مجمع الفقه الإسلامي، قرار رقم: 40 – 41 (2/5 و3/5)، بشأن الوفاء بالوعد، والمرابحة للآمر بالشراء، المؤتمر الخامس في الكويت، 1988. https://iifa-aifi.org/ar/1751.html

الفصل الثاني: التعريف العام بهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) ومعيار المرابحة وأحكامها الشرعية

ازدهرت صناعة المنتجات المالية الإسلامية في العالم في السنوات الاخيرة، وهذا الازدهار والتطور لم يكن في البلدان الإسلامية فقط بل امتد لكثير من دول العالم، حيث أصبح لديها اهتمام بهذا النوع من المنتجات، ولذا أصبح من الضروري الاهتمام بوجود معايير وضوابط تعمل على ضبط شؤون هذه المنتجات وتوحيد آليات العمل. من هنا جاءت المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي). حيث يتضمن هذا الفصل ماهية هيئة المحاسبة والمراجعة ومعاييرها الشرعية، وأهم الأحكام الشرعية الواردة في معيار المرابحة لأيوفي.

المبحث الأول: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي): التعريف بها ومعاييرها الشرعية

لا شك أنّ المعايير الشرعية التي أصدرتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) يعد إنجازا كبير للاقتصاد الإسلامي، ونظرا لتسارع التطور المالي والتكنولوجي فإنها تعمل دوريا على تطويرها، وتعد هذه المعايير قواعد تنظيمية وضوابط عامة لتنظيم العقود والمعاملات في المؤسسات المالية الإسلامية بهدف التيسير على الناس في معاملاتهم المالية والمصرفية، وايجاد بدائل متوافقة مع الشريعة الإسلامية، بحيث تكون مدروسة من جميع الجوانب والمذاهب والآراء الفقهية، مع الأدلة الشرعية، وهذه الضوابط تكون محل توجيه واسترشاد بل وإلزام في بعض الأحيان للمؤسسات، وللتأكد من سلامتها يتابع تنفيذها"[101]. في هذا الفصل يتناول الباحث هيئة المحاسبة والمراجعة ومعاييرها، وعليه يقسم المبحث إلى المطالب الآتية:

[101] يوسف بن عبدالله الشبيلي، **الرقابة الشرعية على المصارف ضوابطها وأحكامها ودورها في ضبط عمل المصارف**، بحث مقدم في دورة مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة التاسعة عشرة، المنعقدة في إمارة الشارقة، دولة الإمارات العربية المتحدة، 2009، ص2.

المبحث الأول: هيئة هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي): التعريف بها ومعاييرها الشرعية، أما المبحث الثاني: معيار المرابحة للآمر بالشراء لأيوفي وأهم الأحكام الشرعية فيها.

المطلب الأول: نشأة هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) وأهدافها ومصادرها وأهميتها

تعد هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) مُنظمة دولية غَير ربحية قامت بإعداد الضوابط والمعايير الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية وإصدارها، وكذلك إعداد أخلاقيات العمل الخاصة بالمصارف الإسلامية[102]، وقد قامت بطرح مفهوم مختلف للتعاملات المصرفية وفرضت واقعا مغايراً على الأسواق العالمية من خلال تطوير معايير محاسبية تراعي خصوصية عَمليات المصارف الإسلامية، وتُلبّي أهداف المستخدمين من المعلومات واحتياجاتهم بالتعاون مع ذوي الاختصاص بالشريعة من ناحية، والمحاسبة من ناحيةٍ أخرى[103].

أولاً: نشأة هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)

تأسّست هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) في عام 1991م، واختارت مملكة البحرين كمقر لها، ومنذ تأسيسها أصدرت 61 معياراً في مجالات المحاسبة والمراجعة وأخلاقات العمل المهنية والحوكمة بالإضافة إلى المعايير الشرعية الأخرى التي طُبّقت في العديد من المؤسسات المالية الإسلامية في أنحاء العالم[104].

---

[102] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية (أيوفي)، "**معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية**"، المنامة، 2017، ص1.

[103] حسين محمد سمحان، وموسى عمر مبارك، **محاسبة المصارف الإسلامية في ضوء المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية**، (دار المسيرة: عمان، الأردن، 2011).

[104] موقع هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) على شبكة الانترنت http://aaoiffi.com ، تمت الزيارة بتاريخ 2023/04/10م.

وقد سبق تأسيس الهيئة جهوداً كبيرة، إدارية وفنية، حيث كانت الفكرة ورقة عمل تم تقديمها من قبل البنك الإسلامي للتنمية في الاجتماع السنوي للبنوك الإسلامية في اسطنبول في العام 1987م، وبناء على ذلك تشكلت عدد من اللجان للنظر في كيفية إعداد المعايير الشرعية المحاسبية للمؤسسات المالية الإسلامية[105].

وعودة على بدايات عملها عام 1991م، حيث كان هيكلها التنظيمي يتكون من (لجنة إشراف والتي تتكون من (17) عضواً، ومجلس معايير المحاسبة المالية يتكون من (21) عضوًا، واللجنة التنفيذية تعيّن من أعضاء مجلس المعايير ولجنة شرعية مكونة من (4) فقهاء[106]. حيث قررت اللجنة الاشرافية بعد (4 أعوام) من نشأتها تشكيل لجنة للتقويم، عن مجموعة من التعديلات في النظام الأساسي وهيكلها التنظيمي[107].

ثانياً: أهداف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)

تم إدخال التعديلات على النظام الأساسي لهيئة الايوفي في العام 1998م، حيث شملت التعديلات التوسع في أهداف الهيئة، ونصت المادة (4) من النظام الأساسي المعدل على أن الهيئة تهدف في إطار أحكام الشريعة الإسلامية وقواعدها إلى ما يأتي[108]:

- التطوير في الخدمات المصرفية ذات العلاقة بأنشطتها.
- التدريب والمؤتمرات والإصدار الدوري للنشرات والتقارير والبحوث في مجال المحاسبة والمراجعة.

---

[105] معايير المحاسبة للمصارف الإسلامية، **تقارير ودراسات في 5 مجلدات**، مكتبة المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية في جدة، المملكة العربية السعودية، المجلدات تحت الرقم (332/121.21).

[106] طه، وبوفليح، **محاسبة التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء في ضوء معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية (أيوفي)**، مرجع سابق، ص 178.

[107] المرجع السابق، ص 178.

[108] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، **معايير المحاسبة والمراجعة والحوكمة وأخلاقيات العمل**، الرياض، دار الميمان، 2015، ص15-16.

- التطوير المستمر في إعداد معايير المحاسبة والمراجعة واصدارها وتفسيرها لتوافق بين الممارسات التي تتبعها المؤسسات المالية الإسلامية.
- مواكبة التطورات العالمية وتطبيقات المحاسبة والمراجعة[109].

وتحقق معايير المحاسبة والمراجعة للمصارف الإسلامية العديد من الأغراض أهمها[110]:

- تعد المصدر الذي يرجع المحاسب إليه عند تنفيذ العمليات المحاسبية.
- تحقق مبدأ التوحيد والثبات من خلال توضيح المعالجات المحاسبية.
- تساعد على رفع كفاءة الأداء المحاسبي في المصارف الإسلامية لا سيما للمحاسبين.

ثالثاً: أهمية معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)

أصبح الحديث عن أهمية معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) خاصة المعايير المحاسبية وأثرها الدولي ومهنيتها من المسلمات في الصناعة المالية الإسلامية، واتخذت خطوات جادة وحثيثة في توسيع المشاركة العالمية في إعداد المعايير وتطويرها ومراجعتها وتعزيز مستوى الشفافية في ذلك، وجعل الصناعة المالية الإسلامية على علم بشكل وثيق بما يتم من تطورات هامة في المحاسبة والمراجعة، كما أنها ساهمت في مستوى جودة المعايير أولاً ومدى قبولها وانتشارها، بل اعتمادها والإلزام والالتزام بها المطرد في عدد الدول التي أخذت تعترف بهذه المعايير وتلزم بها. إن إصدار ومراجعة المعايير المحاسبية المتعلقة بعقود

---

[109] المرجع نفسه، ص16.

[110] عيسى بدرونيو، و وفاء جيلاحي، **معايير المحاسبة المالية الاسلامية ودورها في ضبط وتوجيه المؤسسات المالية الاسلامية**، (الجزائر: مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبة، 2018)، مج2، ع3، ص 76.

الصناعة المالية الإسلامية ومنتجاتها يعد حدثاً رئيسياً من أجله أنشئت هيئة أيوفي، ولذلك اتخذ أيوفي خلال مدة التقرير خطوات مهمة وقرارات هيكلية وتنفيذية لتعزيز قدراتها على تحقيق الرسالة التي أنشئت لأجلها[111]، وقد أصدرت هيئة المحاسبة والمراجعة (أيوفي) إصدارات عديدة، حيث تقوم بمراجعة دورية لإصدارات للمعايير المعايير الشرعية وتطويرها، كذلك للمعايير المحاسبية والمراجعة والحوكمة والأخلاقيات.

رابعاً: مصادر إعداد معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية

تتمثل المصادر في الآتي[112]:

- **أحكام الشريعة الإسلامية:** تم الاعتماد بصفة أساسية على القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة والاجتهادات الفقهية المعاصرة، ثم كتب التفسير وشروح الحديث والنظم الإسلامية. حيث تمثل هذه المصادر المرجع الرئيس للمعايير المحاسبية للمؤسسات المالية الإسلامية.
- **القواعد والسياسات المطبقة في المؤسسات المالية الإسلامية:** تمثل هذه القواعد والسياسات مصدراً مهما في بناء المعايير؛ لأنه ثبت صلاحيتها في التطبيق، وأن المؤسسات المالية الإسلامية بحكم نظمها تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية، ويتأكد هذا الالتزام بواسطة هيئات الرقابة الشرعية بها، غير أنه نظراً لاختلاف السياسات المطبقة فيما بين المؤسسات المالية الإسلامية فإنها قد تتبنى رأياً فقهياً مختلفاً، لذا فإن الأمر يقتضي التعرف على السياسات المحاسبية المطبقة والتأكد أولا من موافقتها للأحكام الشرعية ثم الاختيار من بينها السياسة أو القاعدة الأغلب في التطبيق وتبنيها ضمن أحكام المعيار، وذلك بناء على أن العرف المقبول شرعا يمثل أحد مصادر الشريعة الإسلامية، خاصة أنه يكون مطبقا بعمل كثير من المؤسسات المالية الإسلامية وليست فقط مؤسسة واحدة.

---

[111] المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، 2017، ص 14، 18.

[112] المرجع نفسه.

- **الفكر والتطبيق السائد اقتصاديا ومحاسبيا ومصرفيا:** حيث تم الاستفادة من كل الهيئات والمؤسسات في الصناعة المحاسبية والمصرفية وقد تم تجنب كل ما يخالف أو لا يناسب عمل المؤسسات الإسلامية فلا مجال للأخذ به، أما الأفكار والتطبيقات التي لا تخالف الشريعة وتناسب المؤسسات المالية فإنه لا مانع شرعاً من الاستفادة منها.

المطلب الثاني: معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) وضوابطها

ظهرت المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية وسط منظومة اقتصادية عالمية تهمين عليها الرأسمالية، وكانت طبيعتها متميزة ومغايرة لشكل المؤسسات المالية السائدة من حيث مراعاتها للمبادئ المتعلقة بالمعاملات الإسلامية وضوابطها وأخلاقياتها. وقد توسع نطاق عملها حيث كان من الضروري استحداث معايير تتلاءم مع هذه المؤسسات الإسلامية حتى تضبط سير عملها بالطريقة الصحيحة وتشكل مرجعية توحد عمليات إفصاح المؤسسات المالية الإسلامية. من هنا جاءت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بصفتها هيئة تهتم بتطوير الفكر المحاسبي المتعلق بأنشطة المؤسسات المالية من خلال الإعداد والإصدار والنشر لأجل تطويرها. وتهدف هيئة المحاسبة والمراجعة التابعة للأيوفي إلى وضع الإطار الشرعي وأدوار مسؤوليات الأطراف فيما يتعلق بالمؤسسات المالية الإسلامية، من أهم هذه الأطراف: (هيئة الرقابة الشرعية بالمؤسسة والمدقق الشرعي الداخلي ولجنة المراجعة)، وقد أصدرت أيوفي (7) معايير لضوابط المؤسسات المالية الإسلامية هي [113]:

1. المعيار (1)، وهو معيار وضع القواعد والإرشادات[114].
2. المعيار (2)، وهو معيار الرقابة الشرعية.

---

[113] عبدالباري مشعل، **دراسة تحليلية مقارنة لمعايير الضبط للمؤسسات المالية الإسلامية**، المؤتمر الخامس للتدقيق الشرعي، البحرين، 20-21 أبريل 2015، ص8-10.

[114] المرجع السابق، ص 10.

3. المعيار (3) وهو معيار الرقابة الشرعية الداخلية.

4. المعيار (4)، وهو معيار لجنة المراجعة والضوابط.

5. المعيار (5)، وهو معيار الاستقلالية.

6. المعيار (6) وهو معيار بيان مبادئ الضبط.

7. المعيار (7)، وهو معيار المسئولية الاجتماعية للمؤسسات[115].

كما يرى الباحث أن طبيعة العمل المحاسبي وتأثره في البيئة التي يعمل بها أوجب على المؤسسات المالية الإسلامية أن يكون لها محاسبة مالية ومعايير محاسبية خاصة بها مستمدة من الفكر والتشريع الإسلامي، وهذا الالتزام يفعل وجودها بما يفيد الدولة والبنوك الإسلامية ويضبط نشاطتها المالية على أسس واضحة، وقد تم التوصل إلى أن الهيئة تقوم بالنظر في معايير المحاسبية الدولية وعرضها ومقارنتها بما يتناسب مع متطلبات الشريعة الإسلامية وأحكامها لتقبل المعايير التي تتوافق معها، وتستبعد المعايير المخالفة لها، وفي بعض الحالات تقوم الهيئة بتطوير معايير وضوابط جديدة أدت إلى تفرد المؤسسات المالية الإسلامية بتلبية الاحتياجات الخاصة ببعض المعاملات المالية التي عجزت عن تلبيتها المعايير الدولية أو أظهرت في تطبيقها القصور.

[115] المرجع السابق، ص 11.

المبحث الثاني: معيار المرابحة للآمر بالشراء لأيوفي وأهم الأحكام الشرعية الواردة فيه

يتناول هذا المبحث دراسة أحكام المرابحة للآمر بالشراء بحسب معيار أيوفي، كما يتناول أهم الأحكام الشرعية الواردة في هذا المعيار المختص بالمرابحة.

المطلب الأول: المرابحة للآمر بالشراء حسب معيار الأيوفي

أولاً: المرابحة للآمر بالشراء

عُرّف عقد المرابحة للآمر بالشراء بتعريفات كثيرة متقاربة من حيث اللفظ والجوهر، ذكر منها العلماء المعاصرون ما يلي[116]:

عرفته هيئة أيوفي: بأن يقوم العميل بتقديم طلب إلى المصرف طالباً منه شراء سلعة محددة وعلى أساس الوعد بينهم بشراء تلك السلعة التي اتفقا عليها ودفع الثمن بالقسط[117].

وعرفها سامي حمود بأنها بيع السلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به البائع، والزيادة بربحٍ معلومٍ باتفاق الطرفين على نسبة من الثمن أو بمبلغ مقطوع بناءً على وعد بالشراء من الراغب في الحصول على السلعة[118]، وعرفت أيضاً بأن يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة من عقار أو أي سلعة أخرى، وأن العميل يلتزم أن يشتريها من البنك، ويلتزم البنك أن يبيعها له بسعر عاجل أو آجل، ويتم تحديد النسبة المتفق عليها مسبقا[119].

---

(116) سامي حمود، **بيع المرابحة للآمر بالشراء**، مجلة الفقه الاسلامي، (جدة، منظمة المؤتر الاسلامي، 1989م)، الجزء الثاني، العدد 5، ص 19.

(117) حسام الدين موسى، **بيع المرابحة للآمر بالشراء**، (القدس، منشورات بيت المال الفلسطيني، مطبعة النور الحدثية، 1996)، ص 11.

(118) سامي حمود، **تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية**، (عمان: مطبعة الشرق ومكتبتها، 1982)، ص 432.

(119) محمد سليمان الأشقر، **بيع المرابحة كما تجربه البنوك الاسلامية**، (عمان: دار النفائس للنشر، 1995)، الطبعة الثانية، ص 7.

وعرفت بأنها معاملة تتكون من (3) أطراف، البائع والمشتري، والمصرف، باعتباره تاجراً أو وسيطاً[120]، وأيضا عرّفت بأن يتقدم الراغب في شراء سلعة من البنك، لكونه لا يملك المال لسداد ثمنها نقداً ويبعها بثمن مؤجل[121].

ويلاحظ الباحث مما سبق أعلاه أن المرابحة للآمر بالشراء تقوم على أسس مبنية على الآتي:

- هنالك كما أسلفنا ثلاثة متعاقدين في عقد المرابحة هم: (المصرف الاسلامي، الآمر بالشراء والبائع.
- أن يطلب الآمر بالشراء من المصرف شراء سلعة معينة من البائع، مع وعد منه بشرائها من المصرف مع زيادة ربح معلوم متفق عليه.
- إذا وافق المصرف على المرابحة اشترى السلعة من البائع بعقد بيع مستقل، ثم يقوم ببيعها مقسطة على أقساط مع زيادة ربح متفق عليه مع الآمر بالشراء.

ثانياً: الهدف من معيار المرابحة للآمر بالشراء:

العمل على التركيز على أحكام المرابحة وضوابطها الشرعية، وتوضيح أسسها الصحيحة وعرضها بسلاسة بعد دراسة حيثياتها دراسة وافية مع الأخذ بعين الاعتبار الآراء الفقهية، لإخراج أنموذج يكون مرجعاً ميسراً لجميع المؤسسات المالية الإسلامية، بدون إغفال ترتيب المراحل الصحيحة والشروط والإجراءات من بداية عملية المرابحة حتى يصل إلى ما انتهت المرابحة عليه من ملك العميل، بضوابط وإرشادات واضحة لكلا الطرفين (المؤسسة والعميل)، فيلتزم أصحاب المؤسسات المالية الإسلامية بتطبيق المعيار بدرجة عالية من الحرفية والشفافية، ويُزال ما كان لدى بعض العملاء من لبس وعدم ثقة في هذه المؤسسات، للظن

---

[120] أحمد سالم ملحم، **بيع المرابحة وتطبيقتها في المصارف الاسلامية**، (عمان: مكتبة الرسالة الحديثة للنشر، 1989)، ص 30.

[121] المصري، بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الاسلامية، مرجع سابق، ج2، ص 1129.

السائد لديهم من أن ما تجرية هذه المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية من عمليات المرابحة وغيرها، هي العمليات عينها التي تجريها البنوك التجارية مع تغيير المسمى فقط[122].

ثالثا: نطاق المعيار:

وقد تناول المعيار رقم 8 في كتاب المعايير الشرعية موضوع المرابحة للآمر بالشراء، حيث تضمن ما يلحق بالمرابحة وعملياتها ومراحلها والضمانات عليها، كالوعد وهامش الجدية والمديونيات الناشئة عنها وغيرها، وذكر شروط كل ذلك وما يجب وما يمنع وما يجوز للمؤسسة أخذه أو إعادته للعميل، وأضيف إلى هذا المعيار خمسة ملاحق، ولم يُغفَل ذكر الأحكام الشرعية والتعريفات، وذلك لأهمية المرابحة ووزنها بين المعايير الأخرى، وكثرة التطرق إلى استخداماتها في زماننا، فاستوجب ذلك النظر المستمر في مسائل المرابحة ومواكبتها لأنواع المعاملات الجديدة أولاً بأول، ولم يتطرق المعيار إلى ذكر صكوك المرابحة ولا بيع المساومة أو بقية بيوع الأمانة في هذا المعيار، لأنه خصّ تفصيل ذلك في معايير أخرى، كذلك وضعت (أيوفي) لمعيار المرابحة للآمر بالشراء قواعد محاسبية تحكم الاثبات، القياس والإفصاح[123].

المطلب الثاني: أهم الاحكام الشرعية الورادة في معيار المرابحة للآمر بالشراء

إن دراسة أحكام المرابحة للآمر بالشراء حسب معيار أيوفي أمر في غاية الأهمية خاصة أنها استندت إلى قرارات مجمع الفقه الإسلامي واجتهادات الفقهاء المعاصرين، ليوظفها بما يتناسب مع فقه الواقع في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، وسنذكر في هذا المطلب أهم هذه الأحكام كما يأتي:

أولاً: إلزام الوعد وحكمه

---

[122] المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المصدر السابق، ص 199 وما بعدها.

[123] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8، مرجع سابق، ص 199 وما بعدها.

تبين لنا أن أيوفي أجاز الاستجابة لطلب العميل في حال تعيينه جهة معينة يرغب أن تقوم المؤسسة أو المصرف بشراء سلعة منها ما دام هذا الطلب لا يحمل صفة الإلزام. وتبين من خلال ما سبق أن بيع المرابحة للأمر بالشراء يتكون من مرحلتين:

- **المرحلة الأولى:** مرحلة التواعد بين الآمر والمأمور، حيث يصدر وعدان من كل من الأمر والمأمور، فالآمر طلب من المأمور أن يشتري سلعة معينة، وأعطاه وعداً بأن يشتري منه هذه السلعة إذا قدمها له، والمأمور وعد الآمر بأن يبيع له السلعة التي طلبها منه، وبعد تملك المأمور للسلعة المطلوبة يقدمها للآمر ليشتريها منه، وهنا تنتقل العملية إلى مرحلتها الثانية.
- **المرحلة الثانية:** هي مرحلة عقد البيع، الذي يقوم فيه المأمور ببيع السلعة المطلوبة إلى الآمر.

وهناك اختلاف في الآراء الفقهية حول الوعد في المرابحة للآمر بالشراء، من حيث إباحة الإلزام في العقد، أو فيما كان ذلك الإلزام محرما. أو فيما لو ترتب على ذلك كلفة تحملها الطرف الموعود نتيجة الوعد.

- **الوعد حسب معيار المرابحة لأيوفي:**

حسب معيار المرابحة لأيوفي لا يجوز أن تشتمل وثيقة الوعد أو ما في حكمها على مواعدة ملزمة للطرفين (المؤسسة والعميل)، واعتبرت الوعد أنه ليس من لوازم المرابحة، أو الاتفاق، إنما فقط للاطمئنان إلى عزم العميل على تنفيذ الصفقة بعد تملك المؤسسة للسلعة.

وأجاز معيار المرابحة إصدار المواعدة من المؤسسة والعميل الآمر بالشراء إذا كانت بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما. كما أجاز معيار أيوفي شراء المؤسسة السلعة مع اشتراط حق الخيار لها

خلال مدة معلومة، فإذا لم يشتر العميل السلعة أمكنها رد السلعة إلى البائع ضمن تلك المدة بموجب خيار الشرط المقرر شرعا.[124]

ثانياً: هامش الجدية:

عرف هامش الجدية بأنه المبلغ الذي يدفعه المورد للشراء، بناء على طلب من البنك للتحقق من جدية المورد في طلبه للسلعة، ومع ذلك، إذا رفض المتعهد شراء البضائع، فإنه في حالة وجود التزام يتم تعويض الخسارة الفعلية لهذا الشخص من هذا المبلغ. وإذا كان هامش الجدية لا يفي بجبر الضرر الذي أصاب المؤسسة المالية الإسلامية، فيجوز له أن يعيد للمتعهد مقدار الخسارة، ويتم تحديد هذه الخسارة بالفرق بين تكلفة العنصر وسعر البيع لشخص لا يعد بالشراء. ولا يشمل ذلك التعويض عن الفرصة البديلة أو الضائعة، ولا يحق للبنك الاحتفاظ بجميع الخسائر الفعلية[125].

ويأتي دور هامش الجدية في أن البنك يأخذ مبلغًا معينًا أو الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع، ولكن لا يجوز للبنك أن يأخذ أكثر من مقدار الضرر الفعلي الذي لحق بها. في حالة أخرى، من الممكن الاستفادة من هامش الجدية في المعاملات المالية المعاصرة.

- **هامش الجدية في معيار أيوفي:**

نص معيار المرابحة لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية على ما يلي: [126]:

- يجوز للمؤسسة في حالة الالتزام بوعد أخذ مبلغ نقدي يسمى (هامش الجدية).
- في حالة عدم وفاء العميل بالتزامه الملزم، لا يمكن للمؤسسة حجز أي مبلغ.

---

[124] المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8: المرابحة، مرجع سابق، ص 205.

[125] محمد فيروز، **مدى أهمية هامش الجدية في بيع المرابحة للآمر بالشراء**، الاكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، د. ت، ص26.

[126] علي محيي الدين القرة داغي، **الفتاوي وقرارات المرابحات**، فتاوي وقرارات هيئة الرقابة الشرعية في المرابحات اليسر، بنك صفوة الاسلامي، د. ت.

- إذا كان العميل قد أوفى بوعده وأبرم عقد مرابحة لأمر الشراء، فيجب على المؤسسة إعادة المبلغ للعميل.

- يجوز الاتفاق مع العميل على خصم هذا المبلغ من سعر السلعة عند إبرام عقد مرابحة لأمر الشراء.

وقد نص معيار أيوفي رقم 8 الخاص بالمرابحة على أنه للمؤسسة في حالة الإلزام بالوعد أن تأخذ مبلغا يسمى هامش الجدية، يدفعه العميل بطلب من المؤسسة من أجل أن تتأكد من القدرة المالية للعميل، وكذلك للاطمئنان بإمكانية تعويضها عن الضرر اللاحق بها في حال نكول العميل عن وعده الملزم. وبذلك لا تحتاج المؤسسة إلى مطالبة العميل بأن يدفع تعويضات عن الضرر، إنما يقتطع ذلك من مبلغ هامش الجدية. وأكد المعيار على هامش الجدية لا يعد عربونا. 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.

وأجاز معيار أيوفي حجز المؤسسة 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 وثمن بيعها لغير الآمر بالشراء. ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة البديلة أو الضائعة.

أما إذا تم تنفيذ العميل لوعده وأبرم عقد المرابحة فعلى المؤسسة إعادة هامش الجدية للعميل، ولا يحق لها تملكه إلا في حالة النكول. ويجوز الاتفاق مع العميل عند إبرام عقد المرابحة على حسم هذا المبلغ من ثمن السلعة.[127]

[127] المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8: المرابحة، مرجع سابق، ص 121.

ثالثاً: العربون:

يعد العربون من الوسائل الضامنة التي يحتاجها المتعاقدان، وكثيراً ما شاع التعامل به مع الناس لما يتمع به من أهمية من كونه حافزاً لإتمام العقد ومانعا من موانع التلاعب والغش في المعاملات، وبذلك يعدّ من الوسائل الضامنة التي تشجع المتعاقدان على إتمام العقد بينهم.

- **تعريف العربون:**

- **في اللغة:** هو ما عقد به البيع، أي عربنتة، وفي أصل اللغة التسليف، وقال أهل اللغة في العربان ست لغات: عربون وعربان بضم العين وسكون الراء، وعربون بفتحهما، وأربان وأربون[128]. أما في لسان العرب (العربون والعربان الذي تسميه العامة الأربون حيث تقول عربنته: أي أعطيته لك، كما يقال أن فلانا رمى فلانا بالعربون أي عربنه)[129].
- **في الاصطلاح:** عرف العربون بتعريفات عديدة، منها: "أن يشتري العميل السلعة، بحيث أن يدفع للبائع مبلغا محددا على أن يأخذ السلعة باعتبار أن المبلغ المدفوع هو من الثمن[130]. أما صور العربون: فهنالك صورتان للعربون وهما: أن يكون العربون قبل إنشاء العقد، والثانية: أن يكون العربون مقترناً بإنشاء العقد: بأن يدفع المشتري للبائع مبلغا فإن تم البيع دفع وإلا استرد المبلغ.

---

[128] رمضان حافظ عبدالرحمن السيوطي، **نظرية الغرر في البيوع**، (القاهرة، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2005م)، ص41.

[129] ابن منظور، المصدر السابق، ج9، ص119.

[130] أبو الحسن علي بن الحسين السُّغدي، تحقيق: صلاح الدين الناهي، **النتف في الفتاوي**، (بيروت، مؤسسة الرسالة، 1984م)، 482/1.

- **حكم العربون:**

اختلفت آراء الفقهاء في حكم بيع العربون ما بين مجيز ومانع. ولقد رأت معايير أيوفي أنه: يجوز للمؤسسة أخذ العربون عند عقد بيع المرابحة 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 والثمن الذي يتم بيعها به إلى الغير.[131]

- **المقارنة ما بين هامش الجدية والعربون:**

يعد عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء الاكثر استخداماً من قبل البنوك الإسلامية مقارنة مع باقي العقود، وقد اختلف العلماء في حكمه فمنهم من أجازه ومنهم من منعه، ومنهم من خالف بعض بنوده، ولطالما بحثت الدراسات والكتب والمقالات والهيئات الشرعية والمجامع الفقهية هذا الموضوع وأصدروا فيه قرارات وفتاوى، نذكر منها ما جاء في معيار المرابحة لأيوفي ما يلي:

- المعيار 3/5/2 من معايير أيوفي نص على يجوز للمؤسسة في حالة الإلزام بالوعد أن تأخذ مبلغًا نقديًا يسمى "هامش الجدية"، ولا يعتبر هامش الجدية عربونا، وهذا المبلغ المقدم لضمان الجدية إما أن يكون أمانة للحفظ لدى المؤسسة، فلا يجوز لها التصرف فيه، أو أن يكون أمانة للاستثمار بأن يأذن العميل للمؤسسة باستثماره على أساس المضاربة الشرعية بين العميل والمؤسسة.[132]

---

[131] المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8: المرابحة، مرجع سابق، ص 209 و210.

[132] المرجع السابق، ص 208.

- وتناول نفس المعيار الفرق بين هامش الجدية والعربون ونص على أن هامش الجدية يكون قبل توقيع عقد المرابحة ولا يعتبر جزءا من ثمن البيع إلا بعد إذن العميل، بينما العربون يكون بعد عقد المرابحة ويمثل جزءا من الثمن.

- وفيما يخص فتاوى الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية وكذلك المجامع الفقهية التي أفتت بجواز هامش الجدية نذكر: (ندوة البركة الحادية والثلاثون للاقتصاد الإسلامي فقد جاء في قرارها: "ومع ذلك فإن الرجوع على العميل ربما احتاج إلى التقاضي في المحاكم مع ما يكتنف ذلك من تكاليف وطول مدة، لذلك أضيف إلى الهيكل المذكور ما يسمى بـ(هامش الجدية)، وهو مبلغ يدفعه العميل مقدمًا عند الآمر بالشراء يمكن للبنك أن يستخدمه لتغطية أي ضررٍ يلحق به من جراء عدول العميل عن الشراء، وعدم وفائه بالوعد الملزم عليه في ذلك، والغرض من هامش الجدية هو تقليل مخاطر التقاضي لدى المحاكم)[133]. كما جاء رأي اللجنة الشرعية للمالية التشاركية التابعة للمجلس العلمي الأعلى مطابقا لما ذكرناه سابقا ونص على أنه يجوز للمؤسسات البنكية التشاركية (الإسلامية) بأن تطلب هامش جدية لضمان جدية العميل.

- أما العربون في عقد المرابحة يجوز في المراحل النهائية لإبرام العقد؛ لأنه من عقود البيع الآجل، وفي مرحلة المواعدة فلا جواز فيه؛ لأنها لا تعتبر بيعا ولا شراء، إنما وعدا من كل من المشتري والبائع، أما إذا دفع مبلغا في مرحلة المواعدة لا يعتبر عربونا إنما يعتبر من الشروط الجزائية أو بما يسمى هامش الجدية.

[133] قرارات ندوة البركة الحادية والثلاثون للاقتصاد الاسلامي، ص 222.

رابعا: الحط من الدّين عند تعجيل السداد

من القضايا ذات الأهمية التي كانت محل نقاش قيام المؤسسات المصرفية بإجراء خصومات على ديون العميل عن تعجله بسداد دينه قبل حلول أجل السداد، وقد اختلف الفقهاء حول هذه المسألة بين مجيز ومحرّم، وقد قسمت هذه العملية لقسمين:

القسم الأول: "ضع وتعجل" من غير شرط بين المتعاقدين:

أجاز الفقهاء "التعجيل" إذا لم يكن هناك شرط بين الطرفين، لأن الفقهاء أجازوا الزيادة على القرض إذا لم تكن تلك الزيادة مشروطة، لأن الرسول (صلى الله عليه وسلم) "استسلف بكراً فرد خيراً منه، وقال "خيركم أحسنكم قضاء[134].

القسم الثاني: "ضع وتعجل" بالشرط بين المتعاقدين

والاختلاف في مسالة "ضع وتعجل" يرى الفقهاء أن الشرط بين المتعاقدين ينقسم إلى رأيين:

الرأى الأول: المانعون لـ"ضع وتعجل" بالشرط، وهم جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والحنابلة.

واستدل أصحاب هذا القول بعدة أدلة ما قاله ابن عباس "أنَّ النبيَّ صَلَّى اللهُ عليه وسلَّمَ لما أمَرَ بإخراجِ بَني النَّضيرِ؛ جاءَهُ ناسٌ منهم، فقالوا: يا نَبيَّ اللهِ، إنَّكَ أمَرتَ بإخراجِنا، ولنا على النَّاسِ دُيونٌ لم تَحِلَّ. فقال رسولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عليه وسلَّمَ :ضَعوا وتَعَجَّلوا".[135]

---

[134] **رواه البخاري، كتاب الوكالة باب: وكالة الشاهد والغائب جائزة، الحديث: 2305. ولفظ الحديث من صحيح الترمذي.**

علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، ترجمة: المحامي فهمي الحسيني، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د ت.

[135] رواه الدراقطني، رقم الحديث: 2964. والحديث في إسناده ضعف عند شعيب الأرناؤوط.

وقد قامت بعض الجهات الرقابية ممثلة بالبنوك المركزية بإصدار تعليمات لجميع البنوك الإسلامية والتقليدية، أن تلتزم بالحطّ من الدّين (خفض قيمته) إذا قام العميل بسداد التزاماته مبكرا أي قبل حلول أجلها. وألزمت الجهات الرقابية البنوك أن تضمن ذلك في سياساتها وإجراءاتها، ولم تشترط على البنوك أن ينص على ذلك في العقود التي تبرم ما بين البنوك وعملائها.

- **ضع وتعجل في المرابـحة:**

تعد المرابحة للآمر بالشراء من أهم الأدوات الاستثمارية التي تقوم بها البنوك الإسلامية لاستقطاب العملاء. والمصارف الإسلامية لا تشكو من قلة السيولة، التي تعد المحفز الأكبر لدى البنوك التقليدية في حسم الديون، من أجل تشجيع العملاء على تسديد قروضهم قبل الأجل المضروب، كي تتمكن هذه المصارف التقليدية من تسييل القروض، وإعادة إقراضها إلى عملاء جدد[136]. إلا أن كثيرا منها يقوم بالحط من الدين إن رغب العميل بتسديد دينه لكن دون النص على ذلك في العقد.

ولقد منعت أيوفي الاتفاق على اشتراط ضع وتعجل في العقد، فورد في المعايير الشرعية في المعيار الشرعي للمرابحة حرمة ذلك[137].

- **المماطلة أو السداد المبكر**

ولقد نصت معايير أيوفي على حرمة تأجيل موعد أداء الدين مقابل زيادة في مقداره (جدولة الدين) سواء كان المدين موسرا أم معسرا.

وإذا وقعت المماطلة من العميل المدين بالأقساط؛ فإن المستحق هو مبلغ الدين فقط، ولا يجوز للمؤسسة أن تلزم العميل بأداء أي زيادة لصالحها.

---

(136) مركز الاقتصاد الإسلامي، **المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية**، إدارة البحوث، (11) سلسلة نحو وعي اقتصادي إسلامي، ص132-133.

(137) هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8، مرجع سابق.

وأجاز معيار المرابحة لأيوفي قيام المؤسسة بأن تتنازل عن جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزاماته إذا لم يكن بشرط متفق عليه في العقد[138].

خامسا: الشرط الجزائي:

وقد استدعى الحال أن يشترط الناس في عقودهم ضمانات مالية على الطرف الذي يتأخر عن تنفيذ التزامه في حينه، أو يمتنع عن ذلك كله، وقد سماه الفقه الغربي أو الأجنبي بالشرط الجزائي[139]. وقد حظي هذا المصطلح بتفصيل في الفقه الإسلامي المعاصر، خاصة بعد ظهور مشكلة تأخر أحد المتعاقدين أو امتناعه عن الوفاء بالتزامه في حينه، خاصة في دائرة المتعاملين مع المؤسسات المصرفية الإسلامية، من خلال الاجتهاد عبر المجامع الفقهية والمؤتمرات العلمية والفتاوى الشرعية. فيما يأتي بيان: معنى الشرط في اللغة والاصطلاح، ومعنى الجزائي، ثم نحاول بيان معنى الشرط الجزائي وحكمه حسب معيار أيوفي.

- **تعريف الشرط الجزائي:**

معنى الشرط في اللغة: للشرط عدة معان في اللغة، والذي يعنينا منها ما جاء في لسان العرب من أنه: إلزام الشيء والتزامه في بيع ونحوه، والشرط: العلامة، والجمع أشراط [140].

معنى الشرط في الاصطلاح: هو "ما يتوقف وجود الحكم على وجوده وجوداً شرعياً، بأن يوجد الشرط ويكون خارجاً عن حقيقة المشروط، ويلزم من عدمه عدم المشروط، وذلك كالشاهدين في عقد الزواج، فهما شرط له يلزم من عدمهما عدم صحة عقد الزواج، ولا يلزم من وجودهما وجود العقد ولا عدمه [141].

---

[138] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8، مرجع سابق، ص 216.

[139] المرجع السابق، ص 133.

[140] محمد بن مكرم بن على، أبو الفضل ابن منظور، لسان العرب، مادة (شرط)، (بيروت، دار صادر، 1414 هـ)، 329/7.

[141] أبو العينين، بدران. أصول الفقه الإسلامي، (الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، بلا تاريخ). ص 290.

[141] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8، مرجع سابق، ص 215.

ولقد جاء في معيار أيوفي حول الشرط الجزائي: يجوز أن ينص في عقد المرابحة 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.[142]

سادسا: تملك المؤسسة السلعة وقبضها والتوكيل فيهما

حيث حسم معيار أيوفي أمر تصرف المؤسسة بالسلعة قبل تملكها بالنص على حرمة قيام المؤسسة ببيع سلعة بالمرابحة قبل تملكها، فلا يصح توقيع عقد المرابحة مع عميل البنك قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة محل المرابحة، وقبضها حقيقة أو حكما بالتمكين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض.

وأجاز معيار أيوفي 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.[143] وجاء بمعيار المرابحة: أن الأصل شراء المؤسسة السلعة بنفسها من البائع مباشرة، أو عن طريق وكيل غير الآمر بالشراء، ولا تلجأ لتوكيل العميل (الآمر بالشراء) إلا عند حاجة ملحة. ولا يتولى الوكيل البيع لنفسه، بل تبيعه المؤسسة بعد تملكها. مع ضرورة دفع المؤسسة الثمن إلى البائع مع التأكد من وثيقة البيع.[144]

---

[142] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8، مرجع سابق، ص 209.

[143] محمد بن مكرم بن على، أبو الفضل ابن منظور، لسان العرب، مادة (شرط)، (بيروت، دار صادر، 1414 هـ)، 329/7.

[143] بدران أبو العينين. أصول الفقه الإسلامي، (الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، بلا تاريخ)، ص 290.

[143] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8، مرجع سابق، ص 215.

[143] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8، مرجع سابق، ص 209.

[144] المرجع السابق، ص 210.

- **قبض المؤسسة السلعة قبل بيعها مرابحة:**

وقد أكدت المعايير الشرعية على وجوب التحقق من قبض المؤسسة للسلعة قبضا حقيقيا أو حكميا قبل بيعها مرابحة لعميلها. وهذا 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. وحثت المعايير على أن تتسلم المؤسسة السلعة بنفسها من مخازن البائع أو من المكان المحدد في شروط التسليم، وتنتقل مسؤولية ضمان المبيع إلى المؤسسة بتحقق حيازتها للسلعة. أما بخصوص التأمين على السلعة فهي بحسب المعايير مسؤولية المؤسسة قبل أن تبيعها، وتقوم بهذا الإجراء على حسابها لأنها مالكة للسلعة، وتتحمل المخاطر المترتبة على ذلك، ويكون التعويض من حقها وحدها وليس للعميل حق فيه ولو زاد عن ثمن البيع.[145]

سابعا: إبرام عقد المرابحة:

وحول إبرام عقد المرابحة فقد نصت المعايير على عدد من الأحكام منها: عدم جواز اعتبار أن عقد المرابحة مبرما تلقائيا بمجرد تملك المؤسسة السلعة، كما لا يجوز لها إلزام العميل الآمر بالشراء بتسلم السلعة وسداد ثمن بيع المرابحة في حالة امتناعه عن إبرام عقد المرابحة.

وجاء بالمعايير بأنه يحق للمؤسسة الحصول على التعويض عن الضرر الفعلي الناشئ عن نكول العميل في حال الوعد الملزم، وذلك بتحمل العميل الفرق الحاصل بين ثمن السلعة المبيعة للغير وبين الثمن الأصلي المدفوع من المؤسسة للبائع الأول. أما إذا اشترت المؤسسة السلعة بالأجل بقصد بيعها بالمرابحة فإنه يجب عليها الإفصاح للعميل عن ذلك. ويجب أن تصرح المؤسسة عند التعاقد على البيع بتفاصيل

---

[145] المرجع السابق، ص 211-212.

المصروفات التي ستدخلها في التكلفة. ولها أن تدخل أي مصروفات ذات صلة بالسلعة إذا قبل بها العميل. أما إذا لم تُفصّل تلك المصروفات فليس للمؤسسة أن تدخل إلا ما جرى عرفا على اعتباره من الكلفة.

وبالنسبة للحسومات التي تحصل عليها المؤسسة المالية على السلعة من البائع سواء قبل العقد أو بيعه فإن العميل يستفيد من ذلك الحسم بتخفيض الثمن الإجمالي بنسبة الحسم. [146]

وقد نصت معايير أيوفي على عدد من الأحكام ذات الصلة بالثمن وما يتصل به من أحكام نذكر منها[147]:

- يجب أن يكون كل من ثمن السلعة في بيع المرابحة وربحها محددا ومعلوما للطرفين عند التوقيع على عقد البيع. يجب أن يكون الربح في عقد المرابحة معلوما ولا يكفي الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي.
- يجوز الاتفاق على سداد ثمن السلعة في بيع المرابحة على أقساط، ولا يجوز حصول المؤسسة على زيادة عليه سواء بسبب زيادة الأجل أو التأخير لعذر أو لغير عذر.
- للمؤسسة أن تشترط على العميل: أنه إذا امتنع عن تسلم السلعة في الموعد المحدد بعد إبرام عقد المرابحة فإنه يحق للمؤسسة فسخ العقد أو بيع السلعة نيابة عن العميل ولحسابه وتستوفي مستحقاتها من الثمن وترجع عليه بالباقي إن لم يكف الثمن.

ثامنا: العمولات:

نص معيار المرابحة لأيوفي على عدد من الأحكام منها:

---

[146] المرجع السابق، ص 213

[147] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8، مرجع سابق، ص 214.

- لا يجوز حصول المؤسسة من العميل على عمولة ارتباط أو عمولة تسهيلات. أما مصروفات إعداد العقود المبرمة بين المؤسسة والعميل تقسم بينهما ما لم يتفق الطرفان على تحمل أحدهما لها.
- يجوز للمؤسسة أخذ عمولة دراسة الجدوى التي تجريها إذا كانت الدراسة بطلب العميل ولمصلحته واتفق على المقابل عنها منذ البداية مع تمكينه من الحصول على الدراسة إذا أراد.[148]

ثامنا: ضمانات المرابحة:

- **ضمانات سداد الدين:**

أجازت معايير أيوفي 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، بحيث يرسل إليه إشعار بعد حلول الأجل بمدة مناسبة.

أما بخصوص الضمانات التي من الممكن أن تتحصل عليها المؤسسة فقد ذكرت المعايير عددا منها هي: [149]

- ومن الممكن أن تطلب المؤسسة من العميل ضمانات مشروعة في عقد بيع المرابحة. ومن ذلك حصول المؤسسة على كفالة طرف ثالث، أو رهن الوديعة الاستثمارية للعميل أو رهن أي مال منقول أو عقار.

---

[148] المرجع السابق، ص 207.

[149] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، المعيار رقم 8، مرجع سابق، ص 215.

- يجوز مطالبة المؤسسة للعميل بتقديم شيكات أو سندات لأمر قبل إبرام عقد المرابحة ضمانا للمديونية التي ستنشأ بعد إبرام العقد، شريطة النص على أنه لا يحق للمؤسسة استخدام الشيكات أو السندات إلا في مواعيد استحقاقها، وتمنع المطالبة بالشيكات في البلاد التي يمكن فيها تقديمها للدفع قبل موعدها.
- 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 ببيع السلعة إذا تأخر عن سداد الثمن. وعلى المؤسسة إعطاء المشتري سند ضد (لإثبات حقه في الملكية).
- يحق للمؤسسة في حال الحصول على رهن من العميل أن تشترط تفويضه لها ببيع الرهن من أجل الاستيفاء من ثمنه دون الرجوع إلى القضاء.

- **الضمانات المتعلقة بالشروع في العملية**

وقد نص معيار المرابحة لأيوفي على جواز حصول المؤسسة من العميل (الآمر بالشراء) على كفالة (ضمان) حسن أداء البائع الأصلي لالتزاماته تجاه المؤسسة بالصفة الشخصية للعميل وليس بصفته الآمر بالشراء. ويترتب على هذا الضمان تحمل العميل الضرر الواقع على المؤسسة نتيجة عدم مراعاة البائع لمواصفات السلعة وعدم الجدية في تنفيذ التزاماته. مع عدم تحميل العميل الآمر بالشراء ضمان ما يطرأ على السلعة من أضرار وهلاك خلال فترة الشحن أو التخزين. [150]

- **الفصل بين ضماني المؤسسة وضمان العميل:**

[150] المرجع السابق، ص147.

أكد معيار المرابحة على وجوب الفصل بين الضمانين: ضمان المؤسسة، وضمان العميل الوكيل عن المؤسسة في شراء السلعة لصالحها، وذلك بتخلل مدة زمنية بين تنفيذ الوكالة وإبرام عقد المرابحة من خلال الإشعار من العميل بتنفيذ الوكالة والشراء، ثم الإشعار من المؤسسة بالبيع.[151]

[151] المرجع السابق، ص 210.

الفصل الثالث: تطبيقات عقد المرابحة للآمر بالشراء في بنك كويت ترك محل الدراسة ومدى التزامه بالمعايير الشرعية لأيوفي

يقوم بنك كويت ترك بتطبيق صيغة المرابحة للآمر بالشراء، وتعد هذه الصيغة شائعة لدى تطبيقات البنك وممارساته تحت مسمى عقد المرابحة (البيع مع بيان الربح)، لذا فإن الباحث قام في هذا الفصل بالتعريف ببنك كويت ترك وتطبيقاته لعقد المرابحة للآمر بالشراء، وقارن مدى التزام بنك كويت ترك في عقد المرابحة بمعايير (أيوفي).

المبحث الأول: التعريف ببنك كويت ترك وتطبيقاته لعقد المرابحة للآمر بالشراء

بدأ عمل الصيرفة التشاركية في تركيا منذ أكثر من أربعة عقود، غير أنها توسعت وأخذت تشمل مؤسسات تمويلية غير بنكية مثل Eminevim (أمين إف) وغيرها، لذا كان من الضروري متابعة العمل على تطوير تطبيقات العقود في المؤسسات المالية الإسلامية، لتكون أكثر تماشياً مع الواقع وأكثر انضباطاً مع مفاهيم المعايير الشرعية التي وضعتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) وغيرها من الهيئات التركية مثل وكالة التنظيم والرقابة المصرفية (BDDK) Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu وجمعية البنوك المشاركة التركية (TKBB) Türkiye Katılım Bankaları Birliği والهيئات الإسلامية بشكل عام. وليس خافيًا عن الباحثين القول إنّ كثيرًا من التطبيقات الحالية التي تقوم بها البنوك الإسلامية لم تكن معروفة عند الفقهاء القدامى، حيث كانت بعض هذه التطبيقات متداولة بأبسط صورها كبيع المرابحة مثلاً، فنجد أن الرؤية الشرعية لبيع المرابحة للآمر بالشراء مثلاً، قد أضافت قالباً شائع الانتشار في المؤسسات المالية في العالم، وقد أثبت جدارته في إيجاد حلولٍ أثرت الشؤون الاقتصادية والاجتماعية وعادت بالنفع على البنوك الإسلامية والأفراد في آن واحد، فساهم هذا العقد في حل إشكالية توفير مصدر تمويل آمن للعميل لشراء حاجياته الاستهلاكية، إلا أن

المخاطر التي تنجم عن سوء تطبيقه كبيرة، وتؤدي إلى شبهة الوقوع في الربا أو الدخول في محظورٍ قانوني[152]، ومن هنا أتى النظام المصرفي الإسلامي بقواعد راسخة وتطبيقاتٍ آمنة لم تغفل أصغر التفاصيل، فكسبت ثقة المؤسسة المالية والفرد في آن واحد.

ولقد شهدت تركيا نهضة مصرفية إسلامية، وقد تنوعت مؤسساتها المالية الإسلامية بين بنوك وشركات تمويلية ومؤسسات تأمين تكافلي، حيث تطورت تطوراً لافتا سواء أكان في الأرباح والأصول أو عدد الفروع والانتشار الأفقي والعرضي في أنحاء البلاد، ذلك سببه العمل الدؤوب على تطوير القطاع المصرفي الإسلامي والاستثمار فيه. في هذا المبحث نتعرف على أحد البنوك التشاركية التركية –بنك كويت ترك التركي– كدراسة حالة في هذا البحث.

المطلب الأول: التعريف ببنك كويت ترك في تركيا

هو بنك يتبع أساسًا لشركة غير تركية تم ترخيصها في تركيا، وهو أحد أبرز البنوك الإسلامية الرائدة فيها منذ تأسيسه، حيث تأسس في عام 1989، وتمكن من الحصول على جزء كبير من الاستثمار الأجنبي خلال 34 عامًا من العمل في تركيا، حيث تقدر احتياطيات الذهب لديه بنحو خمس وعشرين طنًا من الذهب، وهو أحد البنوك الكبيرة التي زاد الطلب عليها من قبل المستثمرين العرب وغيرهم، لفتح حسابات استثمارية فيه، والاستفادة من عدة أمور أهمها: سهولة الخدمات المقدمة، فهو يعد من البنوك الكبرى في تركيا، وله تأثير إيجابي على تطور الاقتصاد فيها، ولديه أكثر من مئتين وعشرين فرعا في تركيا[153]، **و**تساهم فيه عدة كيانات استثمارية كويتية وتركية على أعلى المستويات، ومن أهم المساهمين فيه:

- بيت التمويل الكويتي.

---

[152] رفيق المصري، **بيع المرابحة للامر بالشراء كما تجريه المصارف الاسلامية**، مجلة الأمة القطرية، عدد61، 1985، ص 26.

[153] https://www.kuveytturk.com.tr/ar/

تاريخ الاطلاع عليه: 2022/12/25

- بنك الأوقاف التركي "وقف بنك".
- الهيئة العامة للتأمينات الاجتماعية في تركيا.
- البنك الإسلامي للتنمية.
- كما يوجد مساهمين آخرين بمجموعة نسب 2%.

يتمثل نشاط كويت ترك الرئيس في جذب الودائع للاستثمار فيه، ومع ذلك، فإنه يوفر كافة الخدمات المصرفية مثل تأجير صناديق الأمانات والتحويلات المصرفية وتحصيل السندات والفواتير الكبيرة وفقًا لمبادئه، كما أنه يلعب دور الوسيط في العديد من العمليات مثل شراء العملات الأجنبية وبيعها، فيستثمر الودائع التي يجمعها عن طريق شراء أو تأجير السلع أو الخدمات التي يريدها العملاء نقدًا أو بيعها أو تأجيرها لاحقًا بالائتمان، وليس من خلال الائتمان المباشر، ومن بين هذه الطرق: (حسابات المشاركة، بطاقات الائتمان، نظام التعاقد الفردي، الصكوك، صناديق الاستثمار).

وتطبيقا لمبادئ الحوكمة الشرعية يعمل البنك على الالتزام بالقرارات الشرعية الصادرة عن المؤسسات العلمائية العالمية كمجمع الفقه الإسلامي أو المحلية كهيئة الرقابة الشرعية الخاصة به، وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المراجعة الاسلامية (أيوفي) أو الجهات المختصة بالمؤسسات المالية الإسلامية على مستوى الجمهورية. ويضم بنك كويت ترك هيئة رقابة شرعية مختصة حيث تتكون من مجلس شرعي يضم 6 أعضاء كما يوجد في البنك هيئة رقابة شرعية داخلية تضم 4 مراقبين لمراقبة مدى التزام البنك بقرارات الهيئة ومجلس الإدارة التي تعد ملزمة للبنك[154].

(154) أفضل البنوك في تركيا الخاصة والحكومية، https://dari-tr.com/turkish-banks/، تم الاطلاع عليها في تاريخ: 2023/2/26.

المطلب الثاني: تطبيق المرابحة للآمر بالشراء في بنك كويت ترك

يقوم بنك كويت ترك بتطبيق عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء، حيث يقوم هذا العقد على علاقة تعاقدية بين البنك وبين العميل من جهة، وتعاقد يسبقه بين البنك والبائع، ومن ثم يقوم العميل بالشراء من البنك، ويقوم البنك بتقسيط قيمة المشتريات على العميل.

وقد أطلقت اللجنة الاستشارية في البنك نفسه على هذه المعاملة: إجازة التمويل عن طريق عقد المرابحة (البيع مع بيان الربح) ويمكن تلخيص عملية المرابحة في بنك كويت ترك كما يلي:[155]

- ووفقاً لقرار اللجنة الاستشارية للبنك الكويتي التركي التشاركي المساهم، فإن تقديم منتج التمويل عن طريق عقد المرابحة (البيع مع بيان الربح) الواردة شروطه للعملاء (انظر الملاحق) موافق لمبادئ ومعايير المصرفية التشاركية.
- ولخصت اللجنة الاستشارية الخطوات كما يأتي: بناء على طلب العميل ووعده بالشراء بالآجل من البنك، يشتري البنك السلعة المناسبة للشراء والبيع بالتقسيط وفقاً لمبادئ ومعايير المصرفية التشاركية من البائع نقداً، ويبيعها للعميل بالتقسيط مبيناً الربح الذي أضافه إلى تكلفة شراء السلعة.
- ويتقدم البنك بطلب شراء سلعة المرابحة من البائع، وبعد أن يتم القبض الحقيقي أو الحكمي يبيعها (البنك) بالتقسيط إلى العميل، أو يقوم البنك بتنفيذ هذه المعاملة من خلال توكيل البائع أو العميل في مراحل الشراء والقبض والتسليم (تنفيذ هذه المعاملة بالوكالة يعد أمراً استثنائيا، ويجب

(155) ينظر إلى نصوص العقد كاملة في الملاحق. كما ينظر إلى إجازة اللجنة الاستشارية للتمويل عن طريق عقد المرابحة (البيع مع بيان الربح) أيضا في الملاحق.

أن: يتم في مراحل الوكالة الالتزام بالأحكام المبينة في معيار المرابحة للهيئة الاستشارية في اتحاد البنوك التشاركية التركية).

- عند إبرام العقود الحالة أو الآجلة يعبّر طرفا العقد عن إرادتيهما (الإيجاب والقبول) بشكل شفهيّ أو كتابيّ، من خلال وسائل التواصل الصوتية و/أو المرئية، أو من خلال أنظمة التواصل الإلكتروني مثل: (الرسائل النصية القصيرة أو البريد الالكتروني وما شابه). يضاف إلى عقد المرابحة شرط وقيد براءة البنك من العيب في السلعة، أو شرط وقيد أن تكون المسؤولية المباشرة عن العيب في السلعة على البائع الأول.
- يجب ألا يكون هناك عقد سابق أو دين سابق بين البائع والمشتري على نفس السلعة، فإن كان شيء من ذلك، فينبغي إنهاء عقد البيع السابق عن طريق الإقالة بصورتها وأصولها المطبقة، وإثبات ذلك بالوثائق.
- حتى إتمام عقد المرابحة وإنهائه تضاف كل المصاريف/ التكاليف الناشئة خلال مراحل شراء السلعة (ومنها التغيرات في سعر شراء السلعة نقداً)، كما تضاف مصاريف التأمين أيضا إلى إجمالي تكلفة السلعة.
- يحق للبنك طلب كل أنواع الضمانات (التي تتوافق مع مبادئ ومعايير المصرفية التشاركية) لأقساط عقد المرابحة مثل: الرهن و/أو الحجز على الممتلكات و/أو الحجز النقدي للأموال و/أو الكفالة.
- في حال سداد العميل لديونه قبل حلول أجلها، فيحق للبنك إن شاء أن يخفض له من الربح عن الدفع المبكر لديونه.

- تمويل العملاء عن طريق عقد المرابحة يكون بمراعاة جميع القيود والشروط التي ستحددها اللجنة الاستشارية، والهيئة الاستشارية في اتحاد البنوك التشاركية التركية. [156]

المبحث الثاني: مقارنة تطبيقات عقد المرابحة في بنك كويت ترك مع معيار أيوفي للمرابحة

يهدف هذا المبحث إلى مقارنة تطبيقات عقد المرابحة في بنك كويت ترك مع معيار هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) للمرابحة، حيث يضم هذا المبحث مطلبين هما: الأول: التعريف ببنود عقد المرابحة في بنك كويت ترك، والمطلب الثاني: مدى التزام عقد المرابحة في بنك كويت ترك- محل الدراسة- بمعايير (أيوفي).

المطلب الأول: التعريف ببنود اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك[157]

نورد نصوص اتفاقية المرابحة كما يجريها بنك كويت ترك والذي جاء بعنوان: (البيع حسب إعلان الربح – مرابحة)، وقد اختار الباحث ذكر بعض بنود اتفاقية المرابحة المعتمد لدى كويت ترك لينظر لاحقاً في مدى إلتزام البنك محل الدراسة بالمعايير الشرعية لأيوفي في المطلب الثاني.

حيث أشارت مقدمة الاتفاقية إلى أنه تم إنشاء هذا النموذج لإعطاء معلومات لعملاء البنك حول عقد المرابحة (البيع بزيادة على الثمن الأول/ بيع ذو ربح على الطلبات) لدى البنوك الإسلامية استنادا إلى بيان هيئة الرقابة والإشراف البنكي (BDDK).[158]

أولا: التعريف بالعقد ونوعه:

---

(156) ينظر إلى نصوص العقد كاملة في الملاحق. كما ينظر إلى إجازة اللجنة الاستشارية للتمويل عن طريق عقد المرابحة (البيع مع بيان الربح) أيضا في الملاحق.

(157) ينظر إلى نصوص العقد كاملة في الملاحق.

(158) حيث عرفت مقدمة الاتفاقية للمرابحة بالقول: هو بيان حول الإجراءات والمبادئ المتعلقة بإعلام العملاء والجمهور العام في نطاق المبادئ والمعايير المصرفية بدون فوائد المنشور في الجريدة الرسمية رقم 31675 بتاريخ 30 نوفمبر 2021 من قبل هيئة الرقابة والإشراف البنكي (BDDK).

حيث بيّن البنك أن نوع العقد: هو المرابحة (بيع مع بيان الربح) وسماه: نموذج معلومات العميل حول عقد المرابحة (البيع بزيادة على الثمن الأول).

ثانيا: الميزات الأساسية للعقد:

– وقد عرف النموذج المعتمد لدى بنك كويت ترك المرابحة بأنها نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح. فالمرابحة هي عملية شراء سلعة من البائع الأول نقدًا، أو على أساس مؤجل بناءً على طلب العميل ووعده بالشراء وبيعها نقدًا أو على أساس مؤجل؛ وذلك يكون بإضافة ربح معين إلى سعر الشراء أو التكلفة من خلال التصريح به للعميل. بعبارة أخرى هو البيع بمثل الثمن الأول وزيادة متفق عليها بين البائع والمشتري.

– وعقد المرابحة – بحسب الاتفاقية– يكون (البيع بزيادة على الثمن الأول)؛ ويجب أن يكون المشتري والبائع وموضوع العقد متاحًا ومؤكدًا ومحدودًا، ويجب أن يمتثل الجميع لمبادئ الخدمات المصرفية الإسلامية ومعاييرها بلا استخدام للفوائد والمبيعات الآجلة، كما نص على وجوب أن يقوم أطراف العقد بـ(الايجاب والقبول).

– وأكدت الاتفاقية على عدم وجود عقد بيع مسبقًا لنفس البضائع بين البائع الأول والعميل النهائي أثناء إجراء صفقة المرابحة.

ثالثا: مطابقة المنتج أو الخدمة مع المبادئ والمعايير المصرفية بدون الفوائد:

أفادت الاتفاقية إلى ضرورة أن تستند شرعية عقد المرابحة إلى المبادئ الأساسية للشريعة الإسلامية. والتأكيد على أن المعاملات التي تجريها البنوك التشاركية مطابقة مع مبادئ الخدمات المصرفية ومعاييرها بدون فوائد بنكية ربوية.

رابعا: مركز العميل في إطار عقد المرابحة:

يعدّ العميل في صفقة المرابحة مشتريا للبضائع التي يبيعها البنك التشاركي، ويضاف إلى ذلك أن العميل هو يعدّ ممثلا للبنك التشاركي في الحالات التي يُصرّح فيها للبنك الاسلامي باستلام البضائع و/ أو الدفع للبائع.

خامسا: كيفية العملية والتشغيل في عقد المرابحة:

بيّنت الاتفاقية إجراءات عملية المرابحة بأن يقوم العميل بتقديم طلب تمويل لشراء سلعة موجودة إلى البنك التشاركي في إطار معاملة المرابحة. ويخصص البنك الإسلامي حدًا معينًا لتمويل العميل. وبعد أن تتم الموافقة على طلب التمويل، يقوم البنك التشاركي بشراء البضائع عن طريق تمرير طلب مباشرة إلى البائع أو من خلال وكيله. وبعد أن يتم دفع البنك التشاركي ثمن البضاعة للبائع بعد الشراء، تتم صفقة المرابحة بالبيع مع تحديد الربح وتاريخ الاستحقاق في البداية. وبعد أن تتم عملية استلام البضاعة، يقدم العميل المستند الخاضع للشراء والبيع إلى البنك التشاركي وفقًا للوائح المعتمدة.

سادسا: الالتزامات المفروضة والحقوق الممنوحة للأطراف:

أكدت الاتفاقية على إعلان العميل عن موافقته وقبوله للوفاء بمدفوعات التمويل في إطار خطة السداد المنصوص عليها، والمعدة خصيصًا لعقد المرابحة. كما نصت الاتفاقية على عدم مسؤولية البنك التشاركي عن العيوب في المنتج الخاضع للتمويل، ويحق للعميل التقدّم للبائع الأول بطلب رسمي لمعالجة العيوب وإصلاحها.

سابعا: الالتزامات المفروضة والحقوق الممنوحة للأطراف بموجب التوكيل الرسمي:

ينص العقد على جواز أن يعيّن البنك التشاركي العميل أو شخص ثالث كوكيل لتنفيذ المعاملات المتعلقة بشراء البضائع الخاضعة لعقد المرابحة نيابة عن البنك الاسلامي. إضافة إلى ذلك، يجوز للعميل أن يكون ممثلاً للبنك التشاركي في البحث عن البضائع واختيارها واستلامها وتحميلها ونقلها وشحنها وتسليمها، وفي جميع الأمور الأخرى المتعلقة بالبضائع.

ويجب ألا يتم تسليم البضائع إلى العميل قبل أن يقوم البنك التشاركي بتعيين العميل كوكيل وفي المعاملات القائمة على الوكيل. ويجب ألا يتم دفع أي دفعة (مثل الدفوعات المقدمة، أو السلفة، أو شيكات، أو السند التحريري وما إلى ذلك) للبائع، ومن الضروري ألا يكون البائع قد أصدر مستندًا لصالح العميل مثل (الفاتورة، أو وصل الشحن وما إلى ذلك) يكون موضوعًا للشراء والبيع.

وأكد على أنه لا يمكن للوكيل الرسمي إجراء أي تصرفات مثل بيع البضائع أو استهلاكها أو تغييرها قبل إبرام عقد البيع النهائي.

ثامنا: تسليم المستندات الخاضعة للشراء والبيع للبنك التشاركي:

يوافق العميل ويتعهد –بحسب الاتفاق– بتسليم البنك التشاركي نسخة من المستندات (مثل الفواتير وعقود البيع وسندات الملكية وبوصولات الشحن وما إلى ذلك من المستندات التجارية المتعلقة بشراء البضائع الخاضعة وبيعها لمعاملات المرابحة) خلال الفترة المحددة، إضافة إلى المستندات الأخرى التي قد يتم طلبها من قبل البنك الإسلامي.

تاسعا: طريقة البنك في تحصيل الديون في حالة التأخر في السداد:

ينص الاتفاق أنه في حالة عدم سداد الديون في المواعيد المحددة، فإنه يمكن إضافة بند خاص إلى اتفاقية المرابحة الذي ينص على أن البنك التشاركي (المصرف الاسلامي) له الحق في مطالبة بمبلغ معين من العميل كغرامة تأخير. ومع ذلك، لا يمكن للبنك التشاركي الاستفادة من جزء من هذا المبلغ الذي حصل عليه كعقوبة تأخير من العميل فوق معدل التضخم والتكاليف التي تكبدها لتحصيل مستحقاته. ويتم تصنيف هذه المبالغ المحصلة وفقًا للمخطط الموحد لحسابات البنوك المشاركة وتقييمها وتماشيا مع مبادئ ومعايير الخدمات المصرفية بدون الفوائد. ولم تنص الاتفاقية على طريقة إنفاق البنك للمال الزائد عن معدل التضخم والتكاليف، ولكن من الممكن صرفه في وجوه الخير.

عاشرا: طريقة إجراء العقد:

سمحت الاتفاقية بأن يكون الاتفاق بين البنك والعميل وإجراء المعلومات وجهًا لوجه، أو عبر أدوات الاتصال عن بُعد إلكترونيًا أو عن بُعد. أما عندما يكون وجهاً لوجه، يجب على العميل أن يكتب ويوقع بيان محدد بخط اليد في آخر النموذج. مع كتابة: "تم تقديم معلومات شفهية ومكتوبة إليّ فأنا وافقت ووقعت على هذا البيان بمحض إرادتي."

المطلب الثاني: مدى التزام عقد المرابحة في بنك كويت ترك– محل الدراسة– بمعايير (أيوفي)

في هذا المطلب يناقش الباحث ويعرض مسائل اختيرت من اتفاقية المرابحة التي تجرى في بنك كويت ترك، توضح مدى التزام بنك كويت ترك بمعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي). حيث قامت الدراسة بتحليل مقارن لأهم التوافقات والاختلافات بين اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك مع معيار المرابحة في أيوفي، مع بيان النصوص التي وردت في معايير أيوفي ولم تذكر في اتفاقية بنك كويت ترك.

جدول (1): تحليل مقارن لأهم التوافقات بين اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك مع معيار المرابحة في أيوفي:

مجال المقارنة	اتفاقية المرابحة	معيار المرابحة في أيوفي
نطاق كل منهما	– لم يرد ذكر لصكوك المرابحة. – اختص بالعقد الذي يقوم على أساس المرابحة: حيث نصت المقدمة التعريفية: لقد تم إنشاء هذا النموذج من أجل تقديم معلومات العملاء حول عقد المرابحة (البيع بزيادة على الثمن الأول / بيع ذو ربح على الطلبات) (المقدمة التعريفية للعقد)	– لم تعالج صكوك المرابحة. لم يتناول الحديث عن بيع المساومة أو البيوع المؤجلة أو أي عقد لا يقوم على أساس المرابحة. (بند 1)

المفهوم	عملية شراء سلعة من البائع الأول نقدًا أو على أساس مؤجل بناءً على طلب العميل ووعده بالشراء وبيعها نقدًا أو على أساس مؤجل وذلك يكون بإضافة ربح معين إلى سعر الشراء أو التكلفة من خلال التصريح به للعميل. بند 2.	إبداء العميل رغبته في تملك سلعة عن طريق المؤسسة. مع تضمين الشروحات والتوصيفات لعملية المرابحة. بند (1/2)
الشرعية	مطابقة المنتج أو الخدمة مع المبادئ والمعايير المصرفية بدون الفوائد. بند 3	مضمون المعيار: الشرعية وحرمة الربا واستنادا إلى النصوص الفقهية.
عدم وجود عقد مسبق بين البائع الأول والآمر بالشراء	يجب ألا يكون هناك عقد بيع موجود مسبقًا لنفس البضائع بين البائع الأول والعميل النهائي أثناء إجراء صفقة المرابحة. بند 2	يجب إلغاء أي ارتباط عقدي سابق، بين العميل الآمر بالشراء والبائع الأصلي إن وجد، ويشترط أن تكون هذه الإقالة من الطرفين حقيقية وليست صورية. بند 2/2/2
إجراءات التعاقد	يقدم العميل طلب التمويل لشراء سلعة موجودة إلى البنك التشاركي في إطار معاملة المرابحة. ويخصص البنك التشاركي حدًا معينًا للعميل. وبعد أن تتم الموافقة على طلب التمويل، يقوم البنك التشاركي بشراء البضائع عن طريق تمرير طلب مباشرة إلى البائع أو من خلال وكيله. وبعدما دفع البنك التشاركي ثمن البضاعة للبائع بعد الشراء، تتم صفقة المرابحة بالبيع مع تحديد الربح وتاريخ الاستحقاق في البداية. بند 5	يحرم على المؤسسة أن تبيع سلعة بالمرابحة قبل تملكها لها. فلا يصح توقيع عقد المرابحة مع العميل قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة محل المرابحة، وقبضها حقيقة أو حكما بالتمكين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض. بند 1/3
وسيلة إجراء التعاقد	يمكن إجراء التعاقد وجهًا لوجه أو عبر أدوات الاتصال عن بُعد إلكترونيًا أو عن بُعد. (ملاحظة في نهاية العقد)	العقد يكون بلقاء الطرفين، ويجوز أن يكون عن طريق إشعارين بإيجاب وقبول متبادلين بالكتابة أو المراسلة بشكل من وسائل الاتصال الحديثة وأشكالها بضوابط معروفة. 2/1/3

التعاقد الأول يكون بين البائع والبنك	يجب ألا يتم دفع أي دفعة (مثل المدفوعات المقدمة، أو السلفة، أو شيكات، أو السند التحريري وما إلى ذلك) للبائع، ومن الضروري ألا يكون البائع قد أصدر مستندًا (الفاتورة، أو وثيقة الشحن وما إلى ذلك) يكون موضوعًا للشراء والبيع لصالح عميل. بند 7	الأصل أن تكون الوثائق والعقود والمستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء السلعة باسم المؤسسة وليس العميل، إلا إذا كان هذا الأخير وكيلا عنها. 6/3

جدول (2): تحليل مقارن لأهم الاختلافات بين اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك مع معيار المرابحة في أيوفي:

مجال المقارنة	اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك	معيار المرابحة في أيوفي	أهم الاختلافات بينهما
المسمى	عقد المرابحة (البيع بزيادة على الثمن الأول) (بند 1)	المرابحة والمرابحة للآمر بالشراء. (اسم العقد)	من خلال وصف عقد المرابحة (مرفق) وموافقة اللجنة الاستشارية الشرعية في بنك كويت ترك يتضح أن ثمة اختلافا في المسميات فقط مع معيار المرابحة في أيوفي، لكن العقد نفسه هو عقد مرابحة للآمر بالشراء.
المرجعية	هيئة الرقابة والإشراف البنكي في تركيا (BDDK). حيث استندت إلى المبادئ والمعايير المصرفية بدون فوائد المنشورة في الجريدة الرسمية	هيئة المراجعة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) اعتمادا على أحكام الفقه والشريعة.	المرجعية القانونية تختلف، فمرجعية كويت ترك هي هيئة الرقابة والإشراف البنكي في تركيا (BDDK). لكن المعايير مرجعيتها هيئة أيوفي اعتمادا على أحكام الفقه التي تستنتجها لجانها الشرعية.

	التركية رقم 31675 بتاريخ 30 نوفمبر 2021 اعتمادا على أحكام المرابحة في الفقه		
التسليم وقبض السلعة	النص غير مباشر حول آليات التسليم وطرقه وكيفيته في العقد. بند 4 لكن اللجنة الاستشارية أشارت في إجازتها إلى ضرورة تحقق القبض الحقيقي أو الحكمي، لكنها أشارت جواز الوكالة في مراحل الشراء والقبض والتسليم (استثناء)	يجب التحقق من قبض المؤسسة للسلعة قبضا حقيقيا أو حكميا قبل بيعها لعميلها بالمرابحة. 1/2/3	اتفق الطرفان على القبض الحقيقي والحكمي، لكن بنك كويت ترك أجاز القبض وكالة في عملية التسليم والبيع وقبض السلعة للآمر بالشراء.
الوعد الملزم	العميل ملزم بشراء السلعة التي اشتراها له البنك. بند 5 و6	لا يجوز أن تشتمل وثيقة الوعد أو ما في حكمها على مواعدة ملزمة للطرفين (المؤسسة والعميل). بند 1/3/2	في بنك كويت ترك يجب أن يصدر وعد ملزم من العميل بشراء السلعة التي يشتريها البنك له. لكن المعايير نصت على حرمة صدور الوعد الملزم من الطرفين.
الوكالة لشراء السلعة	يجوز للعميل أن يكون ممثلاً للبنك التشاركي في البحث عن البضائع واختيارها واستلامها وتحميلها ونقلها وشحنها وتسليمها وفي جميع الأمور الأخرى المتعلقة بالبضائع. يجب ألا يتم تسليم البضائع إلى العميل	الأصل أن تشتري المؤسسة السلعة بنفسها مباشرة من البائع، ويجوز لها ذلك عن طريق وكيل غير الآمر بالشراء، ولا تلجأ لتوكيل العميل الآمر بالشراء إلا عند الحاجة الملحة. ولا يتولى الوكيل	نص كلاهما على الوكالة، لكن المعيار الشرعي لأيوفي نص على ضرورة أن يكون الوكيل غير الآمر بالشراء، ولا يتم توكيل هذا الأخير إلا لضرورة.

	قبل أن يقوم البنك التشاركي بتعيين العميل كوكيل وفي المعاملات القائمة على الوكيل. بند 7	البيع لنفسه، بل تبيعه المؤسسة بعد تملكها العين. بند 3/1/3	
عيوب السلعة	البنك التشاركي غير مسؤول عن العيوب في المنتج الخاضع للتمويل، ويحق للعميل تقديم طلب للبائع الأول بسبب العيوب. بند 6	تضمن المؤسسة العيوب الخفية القديمة التي تظهر بعد العقد إلا أن تشترط البراءة منها حسب البند، أما العيوب الحادثة بعد إبرام عقد المرابحة وقبض العميل لها فليست مسؤولة عنها. 10/4 يجوز للمؤسسة أن تشترط في عقد المرابحة أنها بريئة من جميع عيوب السلعة أو من بعضها، دون التلف أو نقص كمية المبيع قبل القبض. 10/4	يلحظ أن بنك كويت ترك ينص على براءته من أي عيوب وأحال الأمر على البائع الأول.
الشرط الجزائي	لا يمكن للبنك التشاركي الاستفادة من جزء من هذا المبلغ والذي حصل عليه كعقوبة تأخير من العميل فوق معدل التضخم والتكاليف التي تكبدها لتحصيل مستحقاته. ويتم تصنيف هذه المبالغ المحصلة وفقًا للمخطط الموحد لحسابات البنوك المشاركة	يجوز أن ينص في عقد المرابحة على التزام العميل المشتري بدفع مبلغ أو نسبة من الدّين على أساس الالتزام بالتصدق به في حالة تأخره عن سداد الأقساط في مواعيدها المقررة، على أن تصرف في وجوه الخير بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية	لا يمكن أن يأخذ البنك بحسب معايير أيوفي أي مبلغ مالي لحسابه الخاص من الشرط الجزائي نتيجة تأخير العميل عن السداد، أمّا في كويت ترك فيمكن أن يأخذ البنك ما يوازي نسبة التضخم والتكاليف فقط كما نص القرار.

	وتقييمها وتماشيا مع مبادئ ومعايير الخدمات المصرفية بدون الفوائد. بند 9.	للمؤسسة ولا تنتفع بها المؤسسة. 6/5 إذا وقعت المماطلة من العميل المدين بالأقساط فإن المستحق هو مبلغ الدين فقط، ولا يجوز للمؤسسة أن تلزم العميل بأداء أي زيادة لصالحها. 8/5	

جدول (3): تحليل مقارن لأهم العناصر التي ذكرت في معيار المرابحة في أيوفي ولم تذكر في اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك:

شروط وأحكام ذكرت في معيار المرابحة في أيوفي ولم تذكر في اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك:	
– يحق للمؤسسة الحصول على التعويض عن الضرر الفعلي الناشئ عن نكول العميل في حال الوعد الملزم.4/5/2	– حصول المؤسسة على ضمانات حسن أداء البائع الأصلي تجاه البنك من العميل الآمر بالشراء. 1/5/2
– رهن السلعة. 5/5	– يجب التحقق من قبض المؤسسة للسلعة قبضا حقيقيا أو حقيقيا قبل بيعها لعميلها بالمرابحة أو حكم بند 1/2/3
– حالة فسخ العقد عند امتناع العميل عن تسلم السلعة. 11/4	– إجراء المرابحة المؤجلة في الذهب والفضة أو العملات. 5/2/2
– تقاضي البنك عمولات من البائع الأول. 4/2	– العربون وحكمه 6/5/2
– هامش الجدية: حصول المؤسسة على مبلغ من العميل للتعويض عن الضرر إن تحقق. 3/4	

المطلب الثالث: أهم الاستنتاجات والخلاصات:

بعد دراسة أهم التوافقات والاختلافات بين اتفاقية المرابحة التي يجريها بنك كويت ترك التركي ومعيار المرابحة لأيوفي، فقد ظهر لدى الباحث ما يأتي:

أولا: مع مراعاة خصوصية التطبيق في كل بلد، لكن أن يعتمد البنك محل الدراسة –بنك كويت ترك– على معايير أيوفي لضبط كافة معاملاته هو أولى وأفضل خاصة أنها حصيلة عمل فقهاء الأمة.

ثانيا: في موضوع التسليم؛ يرى الباحث ضرورة التحقق من قبض المؤسسة للسلعة ودخولها في ملكيتها سواء أكان قبضا حكميًّا أو حقيقيًّا.

ثالثا: ترجّح الدراسة عدم جواز أن يكون الوعد ملزمًا من الطرفين، لما في ذلك من استباق العقد باتفاق هو في حكم البيع والالتزام الذي يرتب آثارا ملزمة على الطرفين.

رابعا: يرى الباحث عدم جواز شراء البنك السلعة عن طريق الآمر بالشراء كوكيل، والأصل عدم اللجوء لتوكيل العميل الآمر بالشراء.

خامسا: يؤكد الباحث على ضرورة أن تكون الوثائق والعقود والمستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء السلعة باسم المؤسسة وليس العميل.

سادسا: اختار الباحث عدم جواز وضع شرط جزائي مالي على العميل المتأخر بالسداد، لما في ذلك من شبهة الربا، ومخالفة لصريح القرآن الكريم بضرورة التأجيل على المعسر "فنظرة إلى ميسرة".

الخاتمة

إن بيع المرابحة للآمر بالشراء من أهم تطبيقات البنوك الإسلامية، وهو ذات طبيعة خاصة تميزه عن غيره من حيث الدقة في ترتيب الإجراءات والمراحل. ومع انتشاره وسيطرة عقوده على أغلب تعاقدات المؤسسات المالية الإسلامية فقد برزت حاجة إلى تقنينه عبر نصوص تضبط معاملاته، وهذا ما كان من معايير أيوفي حيث ضبطت أحكامه وعناصره وجُمعت من أمهات الفقه الإسلامي ليسهل تطبيقها، ولتكون مرجعاً مبسطاً لجميع تلك المؤسسات التي اختارت نظام الصيرفة الإسلامية نهجاً لها، ولما في ذلك من التخفيف من معاناة الناس وتقليل أعبائهم المادية، وتخليصهم من الوقوع في الربا والفوائد التي لا نهاية لها قبل انتشار البنوك الإسلامية. وقد قامت الدراسة بمقارنة ما يتعلق بالمرابحة للآمر بالشراء بين المعايير الشرعية للمرابحة التي وضعتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) مع الاتفاقية التي يتم إجراؤها في بنك كويت ترك، وبناء على ذلك فإن الباحث توصل إلى عدد من النتائج والتوصيات، هي:

النتائج:

أولا: خلصت الدراسة من خلال تحليل مقارن لأهم الموافقات بين اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك مع معيار المرابحة في أيوفي إلى أن أهم هذه الموافقات بينهما هي متعلقة بـ: نطاق كل منهما، والمفهوم، والشرعية، وعدم وجود عقد مسبق بين البائع الأول والآمر بالشراء وإجراءات التعاقد، وسيلة إجراء التعاقد، والتعاقد الأول يكون بين البائع والبنك.

ثانيا: كما خلصت الدراسة من خلال تحليل مقارن لأهم الاختلافات بين اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك مع معيار المرابحة في أيوفي إلى أن أهم هذه الاختلافات بينهما هي: من حيث: المسمى، والمرجعية، والتسليم، وقبض السلعة، والوعد الملزم، والوكالة لشراء السلعة، وعيوب السلعة والشرط الجزائي. فمن خلال وصف عقد المرابحة (مرفق) وموافقة اللجنة الاستشارية الشرعية في بنك كويت ترك يتضح أن ثمة اختلافا في المسميات فقط مع معيار المرابحة في أيوفي، لكن العقد نفسه هو عقد مرابحة للآمر بالشراء، أما بخصوص التسليم فقد اتفق الطرفان على القبض الحقيقي أو الحكمي، لكن بنك كويت ترك أجاز القبض وكالة في عملية التسليم والبيع وقبض السلعة من قبل العميل الآمر بالشراء. أما بالنسبة للمرجعية القانونية فإنها تختلف، فمرجعية كويت ترك هي هيئة الرقابة والإشراف البنكي في تركيا (BDDK). لكن معايير أيوفي فمرجعيتها هيئة أيوفي اعتمادا على أحكام الفقه التي تستنتجها لجانها الشرعية. أما الاختلاف في الوعد الملزم، فإن معيار أيوفي نص على عدم جواز اشتمال وثيقة الوعد أو ما في حكمها على مواعدة ملزمة للطرفين (المؤسسة والعميل). في حين نص بنك كويت ترك على هذا الوعد الملزم من قبل العميل قبل شراء السلعة لصالحه. أما بخصوص الشرط الجزائي، فقد نصت معايير أيوفي على عدم جواز أن يأخذ البنك أي مبلغ مالي لحسابه الخاص من الشرط الجزائي نتيجة تأخير العميل عن السداد، أمّا في كويت ترك فيمكن أن يأخذ البنك ما يوازي نسبة التضخم والتكاليف فقط كما نص القرار.

ثالثا: خلصت الدراسة أن أهم الشروط والأحكام التي ذكرت في معيار المرابحة في أيوفي ولم تذكر في اتفاقية المرابحة في بنك كويت ترك هي: هامش الجدية، وحالة فسخ العقد عند امتناع العميل عن تسلم السلعة، والعربون وحكمه، ورهن السلعة، وإجراء المرابحة المؤجلة في الذهب والفضة أو العملات. وغيرها.

التوصيات:

1. يوصي الباحث بإعداد صيغة مرابحة للآمر بالشراء في البنك تأخذ بعين الاعتبار المعايير والضوابط الشرعية التي أعدتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.
2. العمل على إعداد دورات تدريبية في المؤسسات المالية الإسلامية في تركيا لزيادة كفاءة الموظفين ومهاراتهم بالتعامل مع الصيغ المصرفية الإسلامية بناء على معايير أيوفي.
3. يوصي الباحث بأن تقوم الجهات المختصة في البنوك التشاركية في تركيا بإعداد ورش عمل مشتركة مع مثيلاتها في الدول العربية والإسلامية، لضمان التواصل الدائم والاحتكاك المستمر لتتسع الآفاق ويستفيد الجميع من تبادل الخبرات.

المصادر والمراجع

- آبادي، مجد الدين محمد بن يعقوب الفيروز. **القاموس المحيط**، (بيروت: مؤسسة الرسالة، 1407هـ - 1987م)، الطبعة الثانية.
- أحمد، أحمد محمد. **الحكم الشرعي للمرابحة كما تجريها المصارف الإسلامية (دراسة مقارنة)**، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 55، (2014).
- الإحسائي، عبدالعزيز حمد آل مبارك. **تبيين المسالك شرح تدريب السالك إلى أقرب المسالك**، (بيروت: دار الغرب الإسلامي، 1995م)، الطبعة الثانية.
- إبراهيم، أحمد عبدالقادر، **المرابحة في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية**، ماليزيا: المجلة الدولية للتراث في الثروة والتمويل الإسلامي، المجلد 1، رقم 1، 2020.
- ارشيد، محمود عبدالكريم. **المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية**، (عمّان: دار النفائس للنشر والتوزيع، 1436هـ - 2015م).
- الأشقر، محمد سليمان. **بيع المرابحة كما تجربه البنوك الاسلامية**، (عمان: دار النفائس للنشر، 1995)، الطبعة الثانية.
- بارودي، محمد أمين. **الوساطة المالية أبرز التطبيقات المعاصرة**، (دمشق: دار النوادر، 1433هـ - 2012م).
- البخاري، محمد بن إسماعيل، **صحيح البخاري**، تحقيق: محمد زهير الناصر، شرح وتعليق: مصطفى البغا، (بيروت، دار طوق النجاة، ط1، 1422هـ). كتاب اللباس، بَابُ التَّقَنُّعِ، الحديث: (5807).

- بدرونيو، عيسى. وجيلاحي، وفاء. **معايير المحاسبة المالية الاسلامية ودورها في ضبط وتوجيه المؤسسات المالية الاسلامية،** (الجزائر: مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبة، 2018)، مج2، ع3.
- البرنهابوري، الشيخ نظام الدين. **الفتاوى الهندية المعروفة بالفتاوى العالمكيرية،** (بيروت: دار الكتب العلمية، 1421هـ - 2000م). الطبعة الأولى.
- أبي البركات أحمد بن محمد بن أحمد الدردير، **الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك،** دولة الإمارات العربية المتحدة: وزارة العدل والشؤون الإسلامية والأوقاف، 1410هـ - 1989م).
- الجلف، أحمد محمد. **المنهج المحاسبي لعمليات المرابحة في المصارف الإسلامية،** (أمريكا: المعهد العالمي للفكر الإسلامي، 1996م).
- الحافي، خالد عبدالله براك. **تنظيم الاستثمار المصرفي في الفقه الاسلامي والقانون الوضعي،** (الاسكندرية: دار الفكر الجامعي، 2010م).
- أبو حفيظة، سهى، وآخرون، **المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الاسلامية في فلسطين،** (المجلة الدولية للبحوث الاسلامية والانسانية المتقدمة-جهار، 2015)، المجلد 5، العدد 10، أكتوبر 2015.
- حسان، طه، وأبوفليح، نبيل. **محاسبة التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء في ضوء معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي): دراسة حالة بنك فيصل الاسلامي السوداني،** (الجزائر: مجلة البحوث والدراسات، 2019)، مجلد 16، العدد 1.

- حماد، نزيه. **معجم المصطلحات المالية والاقتصادية**، (دمشق: دار القلم، 1429هـ، 2008م)، 218/2.أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد الحفيد، بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد. **بداية المجتهد**، (القاهرة: دار الحديث، 1425هـ، 2004 م).
- حمادي، أحمد. **بيع المرابحة للآمر بالشراء: دراسة تحليلية تأصيلية**، (العراق: مجلة آداب الفراهيدي، 2015)، مجلد 2، العدد 22.
- حمود، سامي. **بيع المرابحة للآمر بالشراء**، مجلة الفقه الاسلامي، (جدة، منظمة المؤتر الاسلامي، 1989م)، الجزء الثاني، العدد 5.
- حمود، سامي. **تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية**، (عمان: مطبعة الشرق ومكتبتها، 1982).
- حيدر، علي، **درر الحكام شرح مجلة الأحكام**، تعريب المحامي فهمي الحسيني، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د ت.
- داغي، علي محيي الدين القرة. **الفتاوي وقرارات المرابحات**، فتاوي وقرارات هيئة الرقابة الشرعية في المرابحات اليسر، بنك صفوة الاسلامي، د. ت.
- الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة. **حاشية الدسوقي على الشرح الكبير**، (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1417هـ - 1996م).
- الرافعي، الإمام أبي القاسم عبدالكريم بن محمد. **العزيز في شرح الوجيز وهو الشرح الكبير**، (دبي: مؤسسة عيسى صالح القرق الخيرية، 1437هـ - 2016م).
- المصري، رفيق. **بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية**، (جدة: مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 1409هـ - 1988م)، ع5.

- المصري، رفيق. **بيع المرابحة للامر بالشراء كما تجريه المصارف الاسلامية**، مجلة الأمة القطرية، عدد61، 1985، ص 26.
- الزيات، إبراهيم مصطفى، وآخرون، **المعجم الوسيط**، (إسطنبول: دار الدعوة، 1406هـ - 1986م).
- الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي الحنفي، **تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق ومعه حاشية الإمام العلامة الشيخ الشلبي على هذا الشرح**، (الهند: المكتبة الأمجدية، 1426هـ - 2005م)، الطبعة الأولى.
- السالك سيدي، أحمد. **كاشف الكرب عن الحكم الشرعي في السلع المستوردة من الشرق والغرب**، (بيروت: الدار الشامية، 1415هـ - 1994م)، الطبعة الأولى.
- السالوس، أحمد. **الشرط الجزائي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي**، (1421هـ)، العدد 12، ج 12،
- السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة، **المبسوط**، (بيروت: دار المعرفة، 1414هـ - 1993م)، 91/13.
- السُّغدي، أبو الحسن علي بن الحسين. تحقيق: صلاح الدين الناهي، **النتف في الفتاوي**، (بيروت، مؤسسة الرسالة، 1984م).
- سمحان، حسين. محمد، موسى عمر مبارك، **محاسبة المصارف الإسلامية في ضوء المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية**، (دار المسيرة: عمان، الأردن، 2011).
- السنهوري، عبد الرزاق. **الوجيز في شرح القانون المدني**، (القاهرة : دار النهضة العربية، 2020م).

- السيوطي، رمضان حافظ عبدالرحمن. **نظرية الغرر في البيوع**، (القاهرة، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2005م.
- الشافعي، محمد بن إدريس. **الأم**، (القاهرة: دار الوفاء، 1422هـ - 2001م).
- الشبيلي، يوسف بن عبدالله. **الرقابة الشرعية على المصارف ضوابطها وأحكامها ودورها في ضبط عمل المصارف**، بحث مقدم في دورة مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة التاسعة عشرة، المنعقدة في إمارة الشارقة، دولة الإمارات العربية المتحدة، 2009، ص2.
- الشيرازي، أبو اسحق إبراهيم بن علي. **المهذب في فقه الإمام الشافعي**، دمشق: دار القلم ، الطبعة الأولى ، 1417هـ - 1996م.
- الطرابلسي، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن. **المعروف بالحطاب الرُّعيني المالكي، مواهب الجليل**، (بيروت: دار الفكر، 1412هـ - 1992م)، الطبعة الثالثة.
- عبابنة، عمر. **هامش الجدية وتطبيقاته في المصارف الاسلامية**، مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 5، العدد 6، 2021.
- ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز. **حاشية بن عابدين**، (بيروت: دار الفكر، 1412هـ - 1992م)، ط2.
- عبد الرحمن، مفيض. **رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية**، دراسات الجامعة الإسلامية العالمية (شيتا كونغ، المجلد الرابع، ديسمبر2007م).
- إبراهيم العروان، **الشرط الجزائي وأثره في العقود المعاصرة: دراسة فقهية مقارنة**، (رسالة دكتوراة، جامعة الملك سعود، السعودية، 1425هـ)،

- عطية، محمد كمال. **نظم محاسبية في الإسلام**، (مصر: منشأة المعارف بالاسكندرية، الطبعة الثانية، 1989م).
- العمراني، أبي الحسن يحيى بن أبي الخير بن سالم. **البيان في مذهب الإمام الشافعي شرح كتاب المهذب كاملاً والفقه المقارن**، (جدة: دار المنهاج للطباعة والنشر والتوزيع).
- أبو العينين، حسام الدين موسى. **بيع المرابحة للآمر بالشراء**، الطبعة الأولى، (فلسطين: شركة بيت المال الفلسطيني العربي، 1996).
- عفانة، حسام الدين موسى. **بيع المرابحة للآمر بالشراء**، الطبعة الأولى، (فلسطين: شركة بيت المال الفلسطيني العربي، 1996).
- فيروز، محمد. **مدى أهمية هامش الجدية في بيع المرابحة للآمر بالشراء**، الاكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، د. ت.
- القحطاني، مساعد بن عبدالرحمن. **هامش الجدية: حقيقته وأحكامه الفقهية**، مجلة الآداب، كلية الآداب، جامعة ذمار، اليمن، (2022)، العدد 25.
- القرطبي، أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد. **المقدمات**، (بيروت: دار الغرب الإسلامي، 1408هـ - 1988).
- ابن قدامة المقدسي، موفق الدين أبي محمد عبدالله بن أحمد بن محمد ، **المغني**، (القاهرة: هجر للطباعة والنشر والاعلان، 1412هـ – 1992م)، الطبعة الثانية.
- ابن قدامة المقدسي، موفق الدين أبي محمد عبدالله. **المقنع والشرح الكبير ومعهما الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف لعلاء الدين أبي الحسن علي بن سليمان بن أحمد المرداوي**، (القاهرة : هجر للطباعة والنشر والاعلان، 1415هـ - 1995م).

- الكاساني، علاء الدين. **بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع**، (بيروت: دار الفكر، الطبعة الأولى،1417هـ).
- مجمع اللغة العربية في جمهورية مصر العربية، **المعجم الوجيز**، (مصر: مطابع الأهرام التجارية، طبعة جديدة شرعية، 2001م.
- محارب، عبدالعزيز قاسم. **المصارف الإسلامية التجربة وتحديات العولمة**، (الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة، 2011م).
- محمد، سعد عبد، عبدالله، مي حمودي. **عقد بيع المرابحة في المصارف الاسلامية**، (العراق: مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، 2012م)، العدد 31.
- مركز الاقتصاد الإسلامي، **المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية**، إدارة البحوث، (11) سلسلة نحو وعي اقتصادي إسلامي.
- مشعل، عبدالباري ، **دراسة تحليلية مقارنة لمعايير الضبط للمؤسسات المالية الإسلامية**، المؤتمر الخامس للتدقيق الشرعي، البحرين، 20-21 أبريل 2015.
- مشهور، أميرة عبداللطيف. **الاستثمار في الاقتصاد الاسلامي**، (القاهرة: مكتبة مدبولي، 1991م).
- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي)، إصدار بنك الإسلامي للتنمية في جدة، المملكة العربية السعودية، المجلدات تحت الرقم (332/121.21).
- المقرئ، أحمد بن محمد بن علي الفيومي. **المصباح المنير**، (بيروت: مكتبة لبنان، 1987م).
- ملحم، أحمد سالم. **بيع المرابحة وتطبيقتها في المصارف الاسلامية**، (عمان: مكتبة الرسالة الحديثة للنشر، 1989.

مراجع أخرى:

موقع بنك كويت ترك

https://www.kuveytturk.com.tr/ar/

تاريخ الاطلاع عليه: 2022/12/25

أفضل البنوك في تركيا الخاصة والحكومية. تم الاطلاع عليها: 2023/2/26.

https://dari-tr.com/turkish-banks/

ما هو نظام المرابحة في بنك كويت ترك؟ تم الاطلاع عليه. 25-2-2023.

https://2u.pw/zy8Y6n

دار الإفتاء الأردنية، فتوى حكم دفع "هامش الجدية" في عقد التأجير التمويلي، تاريخها: 25-8-2021- رقم الفتوى: 3637، تاريخ الاطلاع: 28-3-2023.

https://aliftaa.jo/Question.aspx?QuestionId=3637#.ZCPsnHZByUl

مجمع الفقه الإسلامي الدولي، منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الثانية عشرة بالرياض في المملكة العربية السعودية، 2000م، قرار رقم: 109 (12/3)بشأن موضوع الشرط الجزائي. تم الاطلاع عليها: 28-3-2023.

مجمع الفقه الإسلامي، قرار رقم: 40 – 41 (2/5 و3/5)، بشأن الوفاء بالوعد، والمرابحة للآمر بالشراء، المؤتمر الخامس في الكويت، 1988. https://iifa-aifi.org/ar/1751.html

الملاحق:

الملحق 1: نموذج عقد المرابحة باللغة التركية:[159]

MURABAHA AKDİ MÜŞTERİ BİLGİLENDİRME FORMU

Bu form, BDDK Tebliği[160] kapsamında müşterilerin bilgilendirilmesi amacıyla oluşturulmuştur.

1. Akit Türü: Murâbaha (Kâr Beyanı ile Satım)

2. Akdin Temel Özellikleri:

Murâbaha, müşterinin talimatı ve satın alma vaadi ile bir malın katılım bankası tarafından ilk satıcıdan peşin veya vadeli alınıp alış fiyatı veya maliyetinin üzerine belirli bir kâr ilave edilerek, müşteriye beyan edilmek suretiyle peşin veya vadeli olarak satılması işlemidir.

Murâbaha akdinde; alıcının, satıcının, akde konu malın mevcut ve belirli olması, faizsiz bankacılık ilke ve standartlarına ve vadeli satışa uygun olması ve tarafların irade beyanının (icap-kabul) bulunması gerekir.

Murabaha işleminin yapıldığı sırada ilk satıcı ile nihai müşteri arasında aynı mal üzerinde önceden yapılmış bir satış sözleşmesi mevcut olmamalıdır.

3. Ürün veya Hizmetin Faizsiz Bankacılık İlke ve Standartlarına Uygunluğu:

Murabahanın meşruiyeti İslam hukukunun temel prensiplerine dayanmaktadır. Bu kapsamda katılım bankaları tarafından yapılan işlemler faizsiz bankacılık ilke ve standartlarına uygundur.

4. Müşterinin Akit Çerçevesindeki Konumu: Murâbaha işleminde müşteri bankanın sattığı malın alıcısı konumundadır. Ayrıca katılım bankası tarafından malın alınması ve/veya satıcıya ödeme yapılması için kendisine yetki verildiği durumlarda müşteri katılım bankasının vekili olur.

5. Süreç ve İşleyiş:

Müşteri, mevcut bir malın alımına ilişkin finansman talebini katılım bankasına iletir. Katılım bankası, müşteriye limit tahsis eder. Finansman talebi onaylandıktan sonra katılım bankası, doğrudan satıcıya sipariş geçerek veya vekili aracılığıyla malın alımını gerçekleştirir. Alım işleminden sonra katılım bankası satıcıya mal bedelini öder ve akabinde başta belirlenen kâr ve vade ile satış yaparak murabaha işlemini tamamlar.

---

[159] نموذج رقم FRM.BİBPM.0140.04

[160] Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından ve 30 Kasım 2021 tarihli 31675 sayılı Resmî Gazete' de yayımlanan *Faizsiz Bankacılık İlke ve Standartları Kapsamında Müşterilerin ve Kamuoyunun Bilgilendirilmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ*

Müşteri malı teslim aldıktan sonra mevcut hukuki düzenlemeler çerçevesinde alım-satıma konu belgeyi katılım bankasına ibraz eder.

6. Akdin Taraflara Getirdiği Hak ve Yükümlülükler:

Müşteri finansman ödemelerini, murâbaha özelinde oluşturulan ödeme planı çerçevesinde yerine getirmeyi kabul ve beyan eder.

Katılım bankası finansmana konu malda çıkacak kusurdan sorumlu olmayıp müşterinin kusur sebebi ile ilk satıcıya müracaat etme hakkı bulunmaktadır.

7. Vekâletin Taraflara Doğurduğu Hak ve Yükümlülükler:

Katılım bankası, müşteriyi veya üçüncü bir kişiyi murâbaha konusu malın katılım bankası adına satın alınması ile ilgili işlemleri gerçekleştirmek üzere vekil tayin edebilir.

Ayrıca müşteri; malın bulunması, seçimi, alınması, yükletilmesi, taşıtılması, teslimi ve mala ilişkin sair tüm hususlarda katılım bankasının vekili olabilir.

Vekâlete dayalı işlemlerde katılım bankası müşteriyi vekil tayin etmeden önce malın müşteriye teslim edilmemiş, satıcıya herhangi bir ödeme (peşinat, çek, senet vb.) yapılmamış ve satıcı tarafından müşteri lehine alım-satıma konu belgenin (fatura, irsaliye vb.) düzenlenmemiş olması gerekir.

Vekil, nihaî satış akdi gerçekleşmeden önce malı satma, tüketme ve değiştirme gibi tasarruflarda bulunamaz.

8. Alım Satıma Konu Belgelerin Katılım Bankasına Teslimi:

Müşteri, murâbahaya konu malın alım-satımına ilişkin belgelerin (fatura, satış sözleşmesi, tapu, irsaliye vb.) ve katılım bankası tarafından talep edilebilecek sair belgelerin birer suretini belirlenen süre içerisinde katılım bankasına teslim etmeyi kabul ve taahhüt eder.

9. Geç Ödeme Durumunda Banka Uygulaması:

Borçların belirlenen tarihlerde ödenmemesi durumunda murabaha sözleşmesine katılım bankasının belirli bir tutarı gecikme cezası olarak alacağına dair bir madde konulabilir. Ancak katılım bankası, gecikme cezası olarak aldığı bu tutarın, enflasyon oranının ve alacağının tahsili için zorunlu olarak yaptığı masrafların üzerindeki kısmından yararlanamaz. Tahsil edilen gecikme cezası tutarları katılım bankalarının Tekdüzen Hesap Planına göre sınıflandırılarak, faizsiz bankacılık ilke ve standartlarına uygun şekillerde değerlendirilmektedir.

10. Ürün ve Hizmete İlişkin Müşterinin Daha Kapsamlı Bilgi Alacağı Kurumsal Web Sitesi Adresi:

Ürün ve hizmetlerimize ait daha kapsamlı bilgilere ve icazet belgelerine Bankamızın www.kuveytturk.com.tr/urunlerimizde-kullanilan-akitler web sitesi üzerinden ulaşılabilir.

الملحق 2: نموذج عقد المرابحة في كويت ترك حول عقد المرابحة نموذج معلومات العميل (البيع بزيادة على الثمن الأول):[161]

لقد تم إنشاء هذا النموذج من أجل تقديم معلومات العملاء حول عقد المرابحة (البيع بزيادة على الثمن الأول / بيع ذو ربح على الطلبات) لدى البنوك الإسلامية في نطاق بيان[162] هيئة الرقابة والإشراف البنكي (BDDK).

1) **نوع العقد:** المرابحة (بيع مع بيان الربح)

2) **الميزات الأساسية للعقد:**

المرابحة هو نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح. المرابحة هي عملية شراء سلعة من البائع الأول نقدًا أو على أساس مؤجل بناءً على طلب العميل ووعده بالشراء وبيعها نقدًا أو على أساس مؤجل وذلك يكون بإضافة ربح معين إلى سعر الشراء أو التكلفة من خلال التصريح به للعميل. بعبارة أخرى هو البيع بمثل الثمن الأول وزيادة متفق عليها بين البائع والمشتري.

في عقد المرابحة (البيع بزيادة على الثمن الأول)؛ يجب أن يكون المشتري والبائع وموضوع العقد متاحًا ومؤكدًا ومحدودًا، ويجب أن يمتثلوا لمبادئ ومعايير الخدمات المصرفية الإسلامية بدون الفوائد والمبيعات الآجلة، وكما يجب أن يكون لدى الأطراف إعلان النوايا (الايجاب والقبول).

يجب ألا يكون هناك عقد بيع موجود مسبقًا لنفس البضائع بين البائع الأول والعميل النهائي أثناء إجراء صفقة المرابحة.

3) **مطابقة المنتج أو الخدمة مع المبادئ والمعايير المصرفية بدون الفوائد:**

تستند شرعية عقد المرابحة إلى المبادئ الأساسية للشريعة الإسلامية. وفي هذا السياق، فإن المعاملات التي تجريها البنوك المشاركة مطابقة مع مبادئ ومعايير الخدمات المصرفية بدون الفوائد.

---

[161] نموذج رقمFRM.BİBPM.0201.01

[162] هو بيان حول الإجراءات والمبادئ المتعلقة بإعلام العملاء والجمهور العام في نطاق المبادئ والمعايير المصرفية بدون فوائد المنشور في الجريدة الرسمية رقم 31675 بتاريخ 30 نوفمبر 2021 من قبل هيئة الرقابة والإشراف البنكي (BDDK).

4) مركز العميل في إطار عقد المرابحة:

يعتبر العميل في صفقة المرابحة هو المشتري للبضائع المباعة من قبل البنك التشاركي. وبالإضافة إلى ذلك، وأما العميل هو يعتبر ممثل البنك التشاركي في الحالات التي يُصرح فيها للبنك الاسلامي باستلام البضائع و / أو الدفع للبائع.

5) كيفية العملية والتشغيل في عقد المرابحة:

يقدم العميل طلب التمويل لشراء سلعة موجودة إلى البنك التشاركي في اطار معاملة المرابحة. ويخصص البنك الاسلامي حدًا معينًا للعميل. وبعد أن تمت الموافقة على طلب التمويل، يقوم البنك التشاركي بشراء البضائع عن طريق تمرير طلب مباشرة الى البائع أو من خلال وكيله. وبعدما دفع البنك التشاركي ثمن البضاعة للبائع بعد الشراء، تتم صفقة المرابحة بالبيع مع تحديد الربح وتاريخ الاستحقاق في البداية. وبعد أن تم استلام البضاعة، يقدم العميل مستند الخاضع للشراء والبيع إلى البنك التشاركي وفقًا للوائح القانونية الحالية.

6) الالتزامات المفروضة والحقوق الممنوحة للأطراف بموجب هذه الاتفاقية:

يقبل ويوافق ويعلن العميل عن الوفاء بمدفوعات التمويل في إطار خطة السداد المنصوص عليها والمعدة خصيصًا لعقد المرابحة.

والبنك التشاركي غير مسؤول عن العيوب في المنتج الخاضع للتمويل، ويحق للعميل تقديم طلب للبائع الأول بسبب العيوب.

7) الالتزامات المفروضة والحقوق الممنوحة للأطراف بموجب التوكيل الرسمي:

يجوز للبنك التشاركي تعيين العميل أو شخص ثالث كوكيل لتنفيذ المعاملات المتعلقة بشراء البضائع الخاضعة لعقد المرابحة نيابة عن البنك الاسلامي.

وبالإضافة إلى ذلك، يجوز للعميل أن يكون ممثلاً للبنك التشاركي في البحث عن البضائع واختيارها واستلامها وتحميلها ونقلها وشحنها وتسليمها وفي جميع الأمور الأخرى المتعلقة بالبضائع.

يجب ألا يتم تسليم البضائع إلى العميل قبل أن يقوم البنك التشاركي بتعيين العميل كوكيل وفي المعاملات القائمة على الوكيل. ويجب ألا يتم دفع أي دفعة (مثل الدفوعات المقدمة، أو السلفة، أو شيكات، أو السند التحريري وما إلى ذلك) للبائع، ومن الضروري ألا يكون البائع قد أصدر مستندًا (الفاتورة، أو بوليصة الشحن وما إلى ذلك) يكون موضوعًا للشراء والبيع لصالح عميل.

ولا يمكن للوكيل الرسمي إجراء أي تصرفات مثل بيع البضائع أو استهلاكها أو تغييرها قبل إبرام عقد البيع النهائي.

8) تسليم المستندات الخاضعة للشراء والبيع للبنك المشارك:

يوافق ويتعهد العميل بتسليم البنك التشاركي نسخة من المستندات (مثل الفواتير وعقود البيع وسندات الملكية وبوصولات الشحن وما إلى ذلك من المستندات التجارية) المتعلقة بشراء وبيع البضائع الخاضعة لمعاملات المرابحة خلال الفترة المحددة إضافة إلى المستندات الأخرى التي قد يتم طلبها من قبل البنك الإسلامي.

9) طريقة البنك في تحصيل الديون في حالة التأخر في السداد:

في حالة عدم سداد الديون في المواعيد المحددة، يمكن إضافة بند خاص إلى اتفاقية المرابحة الذي ينص على أن البنك التشاركي (المصرف الاسلامي) له الحق في مطالبة بمبلغ معين من العميل كغرامة تأخير. ومع ذلك، لا يمكن للبنك التشاركي الاستفادة من جزء من هذا المبلغ والذي حصل عليه كعقوبة تأخير من العميل فوق معدل التضخم والتكاليف التي تكبدها لتحصيل مستحقاته. ويتم تصنيف هذه المبالغ المحصلة وفقًا للمخطط الموحد لحسابات البنوك المشاركة وتقييمها وتماشيا مع مبادئ ومعايير الخدمات المصرفية بدون الفوائد.

10) عنوان الموقع الكتروني المؤسسي حيث سيحصل العميل على مزيد من المعلومات الشاملة فيما يتعلق بالمنتجات والخدمات المصرفية:

يمكنك الوصول إلى المزيد من المعلومات المفصلة ووثائق الترخيص المتعلقة بمنتجاتنا وخدماتنا من خلال زيارة موقع الكتروني الخاص بمصرفنا الاسلامي .....

تاريخ تسليم نموذج بيان المعلومات : .... / ...../ .....

اسم ولقب العميل : .....

الرقم الوطني / الرقم المعرّف الضريبي للعميل: .....

يمكن إجراء المعلومات وجهًا لوجه أو عبر أدوات الاتصال عن بُعد إلكترونيًا أو عن بُعد. عندما يكون وجهاً لوجه، يجب عليك أن تكتب وتوقع البيان التالي بخط يدك في آخر النموذج. " **تم تقديم معلومات شفهية ومكتوبة إلي فأنا وافقت ووقعت على هذا البيان بمحض إرادتي.**"

الختم / التوقيع:

الملحق 3: إجازة التمويل عن طريق عقد المرابحة (البيع مع بيان الربح):[163]

بسم الله الرحمن الرحيم

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

KUVEYTTÜRK

إجازة التمويل عن طريق عقد المرابحة (البيع مع بيان الربح)

وفقاً لقرار اللجنة الاستشارية للبنك الكويتي التركي التشاركي المساهم، نبين أن تقديم منتج التمويل عن طريق عقد المرابحة (البيع مع بيان الربح) الواردة شروطه أدناه للعملاء موافق لمبادئ ومعايير المصرفية التشاركية:

- بناءً على طلب العميل ووعده بالشراء بالأجل من البنك، يشتري البنك السلعة المناسبة للشراء والبيع بالتقسيط وفقاً لمبادئ ومعايير المصرفية التشاركية من البائع نقداً، ويبيعها للعميل بالتقسيط مبيناً الربح الذي أضافه إلى تكلفة شراء السلعة.
- يتقدم البنك بطلب شراء سلعة المرابحة من البائع، وبعد أن يتم القبض الحقيقي أو الحكمي ببيعها (البنك) بالتقسيط إلى العميل، أو يقوم البنك بتنفيذ هذه المعاملة من خلال توكيل البائع أو العميل في مراحل الشراء والقبض والتسليم (تنفيذ هذه المعاملة بالوكالة يعد أمراً استثنائياً، ويجب أن يتم في مراحل الوكالة الالتزام بالأحكام المبينة في معيار المرابحة للهيئة الاستشارية في اتحاد البنوك التشاركية التركية).
- عند إبرام العقود الحالّة أو الآجلة يعبر طرفي العقد عن إرادتيهما (الإيجاب والقبول) بشكل شفهي أو كتابي، من خلال وسائل التواصل الصوتية و/أو المرئية، أو من خلال أنظمة التواصل الإلكتروني مثل: (الرسائل النصية القصيرة أو البريد الالكتروني وما شابه).
- يضاف إلى عقد المرابحة شرط وقيد براءة البنك من العيب في السلعة، أو شرط وقيد أن تكون المسؤولية المباشرة عن العيب في السلعة على البائع الأول.
- يجب ألا يكون هناك عقد سابق أو دين سابق بين البائع والمشتري على نفس السلعة، فإن كان شيء من ذلك، فينبغي إنهاء عقد البيع السابق عن طريق الإقالة بصورتها وأصولها المطبقة، وإثبات ذلك بالوثائق.
- حتى إتمام عقد المرابحة وإنهائه تضاف كل المصاريف/التكاليف الناشئة خلال مراحل شراء السلعة (ومنها التغيرات في سعر شراء السلعة نقداً)، كما تضاف مصاريف التأمين أيضا إلى إجمالي تكلفة السلعة.
- يحق للبنك طلب كل أنواع الضمانات (التي تتوافق مع مبادئ ومعايير المصرفية التشاركية) لأقساط عقد المرابحة مثل: الرهن و/أو الحجز على الممتلكات و/أو الحجز النقدي للأموال و/أو الكفالة.
- في حال سداد العميل لديونه قبل حلول أجلها، فيحق للبنك إن شاء أن يخفض له من الربح عن الدفع المبكر لديونه.
- تمويل العملاء عن طريق عقد المرابحة يكون بمراعاة جميع القيود والشروط التي ستحددها اللجنة الاستشارية، والهيئة الاستشارية في اتحاد البنوك التشاركية التركية.

والله تعالى أعلم، هذا جهدنا والله ولي التوفيق

البنك الكويتي التركي التشاركي المساهم
اللجنة الاستشارية

رئيساً فضيلة الشيخ الأستاذ الدكتور السيد محمد عبد الرزاق الطبطبائي	نائباً للرئيس فضيلة الشيخ الدكتور أنور شعيب العبد السلام	عضواً فضيلة الشيخ خليل قوناتج
عضواً فضيلة الشيخ الأستاذ الدكتور مبارك الحربي	عضواً فضيلة الشيخ الدكتور عبد الله دروش	عضواً فضيلة الشيخ محمد أودا باشي

(163) انظر موقع بنك كويت ترك بنك، https://www.kuveytturk.com.tr/ar/about-us/interest-free-banking ، تم الاطلاع عليها 25-4-2023.

السيرة الذاتية

تخرج الباحث من كلية إدارة الأعمال، تخصص مصارف وتمويل من جامعة الإمارات العربية المتحدة، كان ذلك في عام 2012م، ثم عُيّن بعدها في مصرف أبوظبي الإسلامي في قسم التمويل في العام نفسه، ثم انتقل إلى قسم إدارة العقارات التابع للمصرف ليعمل كموظف خدمة عملاء في مدينة العين لأكثر من خمسة سنوات، بعد ذلك انتقل إلى مدينة أبوظبي ليعمل فيها مديراً للعقارات في نفس المصرف، إلى أن قدّم استقالته في آواخر عام 2019م ليكمل دراساته العليا في تركيا، حيث حصل على قبول في جامعة كربوك 2020م، ويعمل الآن إدارياً لدى شركة سلام للاستشارات القانونية وهي شركة مختصة بتقديم استشارات شرعية وقانونية، وفض المنازعات الناشئة عن المؤسسات المالية الإسلامية.

TÜRKİYE'DEKİ KATILIM BANKALARI TARAFINDAN UYGULANAN MURABAHA İŞLEMLERİNİN AAOIFI STANDARTLARINA UYGUNLUĞU

BESHR ALMURAD

2023
YÜKSEK LİSANS
TEMEL İSLAM BİLİMLERİ

Tez Danışmanı
Dr. Öğr. Üyesi Khaled DERSHWI