تطبيقات في بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية بين المشروع والممنوع

Applications of Murabaha Sale to the Purchase Orderer in Algerian Islamic Banks and Windoww: Between the Permissible and the Prohibited

أحمد مداني*

جامعة الشلف (الجزائر)، مخبر البحوث والدراسات الاقتصادية الأورومتوسطية، a.medani@univ-chlef.dz

تاريخ الإرسال:2025/10/23 تاريخ القبول: 2025/12/20 تاريخ النشر: 2026/01/24

ملخص:

يهدف هذا البحث إلى بيان أهم التطبيقات العملية لبيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية من خلال عرض أبرز المسائل المعاصرة لهذه الصيغة التمويلية باعتبارها أداة تمويلية فعالة ساهمت بشكل كبير في تلبية احتياجات السوق، وتلخيص آراء الفقهاء في كل مسألة فيها، وواقع تطبيقها في النظام المصرفي الجزائري في شقِّه الإسلامي وفق ما حدَّدته التعليمة 03-20 الصادرة في 2020/04/02م المعرِّفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية، والمحدِّدة للإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها، وذلك باستخدام المنهج الاستنباطي بأداوت الوصف والتحليل والاستنتاج. وخلص البحث إلى أن المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية تلتزم بالإطار القانوني والإجراءات الشكلية لبيع المرابحة للآمر بالشراء، وبالمقابل، ومن الجانب الشرعي، لا تلتزم ببعض الضوابط الشرعية الدقيقة، مما قد يُفرغ العقد من مقصده الشرعي القائم على تحمل المخاطرة، ويجعله أقرب إلى القرض الربوي.

الكلمات المفتاحية: المرابحة للآمر بالشراء ؛ تطبيقات ؛ المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية.

تصنيف JEL: E420 ؛ G210

Abstract :

This research aims to clarify the most important practical applications of Murabaha sale to the purchase orderer in Algerian Islamic banks and windows by presenting the most prominent contemporary issues of this financing formula, considering it an effective financing tool that has significantly contributed to meeting market needs, and summarizing the opinions of jurists on each issue, and the reality of its application in the Algerian banking system in its Islamic aspect, as defined by Instruction 03-20 issued on 02/04/2020, defining products related to Islamic banking and specifying the procedures and technical specifications for their implementation, by using the deductive approach with tools of description, analysis, and inference. The research concludes that Algerian Islamic banks and windows adhere to the legal framework and formal procedures for Murabaha sale to the purchase orderer, however, from a legal perspective, they do not adhere to some of the precise Sharia controls, which may deprive the contract of its Sharia-compliant objective based on risk-bearing, making it closer to a usurious loan.

Keywords : Murabaha to the purchase orderer; Applications; Algerian Islamic banks and windows.

Jel Classification Codes : E420 ؛G210

* أحمد مداني

P-ISSN: 2437-0630 / E-ISSN: 2543-3695 / Legal Deposit N°4435-2015

مقدّمة:

تُعتبر صيغة المرابحة للآمر بالشراء إحدى أبرز أدوات التمويل في الصناعة المالية الإسلامية عالمياً، حيث تشكل النسبة الأكبر من محافظ تمويلات البنوك الإسلامية. وتبرز أهميتها في قدرتها على تلبية احتياجات الأفراد والشركات للسلع والخدمات بطريقة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بعيداً عن نظام الفائدة الربوية الذي تعتمده البنوك التقليدية. وفي الجزائر، حيث يشهد قطاع الصيرفة الإسلامية نمواً متزايداً بعد إطلاق "النوافذ الإسلامية" في البنوك العمومية، أصبحت دراسة تطبيقات صيغة المرابحة للآمر بالشراء تكتسب أهمية خاصة، لكونها الأكثر شيوعاً في التعاملات المصرفية الإسلامية.

والملاحظ في صيغة المرابحة للآمر بالشراء، وإن كانت في أصلها جائزةً شرعاً، أن تطبيقاتها العملية قد تقع في العديد من المحاذير والمخالفات الشرعية تحوّلها من عقد بيع شرعي إلى معاملة شبيهة بالقروض الربوية. هذه المعاملات قد تتخذ شكل "التورق المنظم" أو "البيع قبل التملك" أو "المواعدة الملزمة"، وهو ما يضعها في منطقة جدلية حول مدى تقيد المصارف الإسلامية الجزائرية بالضوابط الشرعية للمرابحة للآمر بالشراء في ظل الإطار القانوني للصيرفة الإسلامية وبخاصة التعليمة 03-20 الصادرة عن بنك الجزائر في 2020/04/02 المعرِّفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية والمحدِّدة للإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها من قبل المصارف والمؤسسات المالية الجزائرية

– إشكالية البحث:

بناءً على ما سبق، نطرح التساؤل الرئيسي التالي: هل تلتزم المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية بالضوابط الشرعية في تطبيقاتها لبيع المرابحة للآمر بالشراء لتحقيق المشروع واجتناب الممنوع؟

– الأسئلة الفرعية:

للإجابة عن هذا التساؤل نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي الضوابط الشرعية لبيع المرابحة للآمر بالشراء؟
- ما هي أبرز التطبيقات العملية لبيع المرابحة للآمر بالشراء؟
- ما هي أبرز المحاذير الشرعية التي تقع فيها المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية في تطبيقها لبيع المرابحة للآمر بالشراء وفق التعليمة 03-20 الصادرة في 2020/04/02؟

– فرضيات البحث:

بناءً على الأسئلة الفرعية؛ نضع الفرضيات التالية:

- **الفرضية الأولى:** يخضع بيع المرابحة للآمر بالشراء لشروط البيع بشكل عام؛
- **الفرضية الثانية:** من أهم المسائل المطروحة في تطبيقات المرابحة للآمر بالشراء مسألتي الوعد الملزم وهامش الجدية؛
- **الفرضية الثالثة:** تتقيد المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية جزئيا بالضوابط الشرعية للمرابحة بالآمر بالشراء في ظل تعليمة بنك الجزائر رقم 03-20 الصادرة في 2020/04/02.

– أهداف البحث:

يسعى هذا البحث إلى تحقيق جملة من الأهداف، أبرزها:

- الإلمام بالضوابط الشرعية لبيع المرابحة للآمر بالشراء؛
- عرض أهم المسائل المتعلقة بالتطبيقات العملية لبيع المرابحة للآمر بالشراء؛
- الحكم على مدى تقيد المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية بالضوابط الشرعية لبيع المرابحة للآمر بالشراء بالنظر إلى ما تنص عليه التعليمة 03-20؛

– أهمية البحث:

يستمد هذا البحث أهميته من الحاجة إلى إبراز أهمية التقيد بالضوابط الشرعية لعقد المرابحة للآمر بالشراء في المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية حتى لا يُفرغ العقد من مقصده الشرعي القائم على تحمل المخاطرة، ويجعله أقرب إلى القرض الربوي.

– المنهج المتبع في البحث:

تم اتباع في هذا البحث المنهج الاستنباطي بأدواته المناسبة من وصف وتحليل واستنتاج.

– الدراسات السابقة:

توجد بعض الدراسات السابقة ذات الصلة ببعض جوانب البحث، ولعل من أهمها ما يلي:

- **دراسة "عاصم، إسمهان وعمران رشادي"، سنة "2025"، بعنوان "تحليل مفهوم عقد المرابحة للآمر بالشراء من منظور الفقه الإسلامي وتطبيقاته في فتاوى:DSN-MUI"**. هدفت الدراسة إلى توضيح مفهوم المرابحة للآمر بالشراء، وتقييم مدى توافقه مع الأحكام الشرعية، وتحليل تأثير فتاوى على تطبيقه في المصارف الإسلامية، وخلصت هذه الدراسة إلى وجود فجوة بحثية تتعلق بمدى التزام المصارف الأندونيسية بتطبيق المرابحة وفق الفتاوى الشرعية، وتأثير هذه الفتاوى على استقرار التمويل الإسلامي.
- **دراسة"Riyad Moosa" ، سنة "2023"، بعنوان "An Overview of Islamic Accounting: The Murabaha Contract"**. هدفت الدراسة إلى دراسة عملية المحاسبة وأثرها على البيانات المالية لعقد المرابحة، حيث فصَّلت في هيكل عقد المرابحة، والانتقادات الواردة في الأدبيات، والمعالجة المحاسبية له. وخلصت إلى أهمية إثراء النقاش حول الحاجة إلى معايير محاسبية إسلامية فيما يتعلق بالمؤسسات المالية الإسلامية والعقود التمويلية وفي طليعتها عقد المرابحة.
- **دراسة "Mohamed Ahmed Samireh"، سنة 2020، بعنوان " Murabaha To Purchase Orderer Between Theory And Practice"**. هدفت هذه الدراسة إلى توضيح حجم الشبهات التي يُثيرها المشكّكون في مشروعية بيع المرابحة، بالإضافة إلى العيوب التي تقع فيها بعض المصارف الإسلامية أثناء مُمارستها للمرابحة المصرفية. كما بيَّنت مدى تطبيق المصارف الإسلامية لبيع المرابحة المصرفية من حيث الشروط التي أقرّها مجمع الفقه الإسلامي. وخلصت الدراسة إلى توضيحات مهمة بيَّنت الفروقات الرئيسية بين المرابحة والربا.

إن ما يميز هذا البحث عن الدراسات السابقة هو تناوله بعضًا من أهم التطبيقات العملية لعقد المرابحة للآمر بالشراء التي كثر فيها الاختلاف الفقهي والاختلاف العملي للمصارف، بالإضافة إلى تطرقه إلى حالة الجزائر من خلال مقارنة ما جاءت به الضوابط الشرعية لهذا العقد وما تضمنته التعليمة 03-20 الصادرة عن بنك الجزائر والمتعلقة بمنتجات الصيرفة الاسلامية وتطبيقاتها.

– أقسام البحث:

للإجابة على إشكالية البحث وتحقيق أهدافه؛ تم تقسيمه إلى العناصر الرئيسية التالية:

- مفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء، شروطه وضوابطه الشرعية؛
- أهم المسائل في تطبيقات بيع المرابحة للآمر بالشراء؛
- التطبيق العملي لبيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية.

1. مفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء، شروطه وضوابطه الشرعية

سيتم تحت هذا العنصر من البحث عرض مفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء وصورة إجرائها، ثم التطرق إلى مشروعية هذا النوع من البيوع وفقًا لآراء الفقهاء، وأخيرًا سرد شروطه وضوابط الشرعية التي يجب الالتزام بها من قِبل المصارف الإسلامية.

1.1. مفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء:

تُعرّف المرابحة إصطلاحاً عند الفقهاء بأنها "تمليك المبيع بمثل ثمنه الأول وزيادة الربح، أو هي البيع على الثمن الأول" (بشارات، 2008، ص: 73)، وهي تُصنّف ضمن "بيوع الأمانة" التي يُؤتمن فيها البائع على الإخبار بثمن الشراء الأول، ليكون العقد مبنياً على الصدق والثقة (حلموس وكزيز، 2017، ص: 101).

وبيع المرابحة للآمر بالشراء هي أحد أنواع بيع المرابحة، وتُسمى بالمرابحة المصرفية لأن المصارف الإسلامية تطبقها عملياً، كما تُسمى أيضاً بالمرابحة المركبة لأنها مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة، ولها تعريفات عدة، ويمكن تعريفها بأنها "اتفاق بين المصرف والعميل (والذي يسمى الآمر بالشراء)، يقوم بموجبه المصرف بشراء سلعة بمواصفات معينة وتملُّكها بناءً على رغبة العميل فيها ووعد منه بشرائها، ثم يبيع المصرف السلعة للعميل بثمن وربح متفق عليه يدفعه العميل مقسطاً أو مؤجلاً" (Samirah, 2020, p : 825، موفق، 2022، ص: 168)، حيث يجوز شرعا فرض ربح ثابت على بيع السلع لأنه ناتج عن مبادلة مال بسلع (Moosa, 2023, p : 05). فالمرابحة للآمر بالشراء، إذن، هي معاملة بيع وشراء، ينحصر نطاقها بين العميل والمصرف، يقوم بموجبها العميل بطلب سلعة معينة ينوي شراءها، مؤكدا بوعد شرائها من المصرف الذي ينوي بيعها له، وذلك وفقاً لشروط صيغة المرابحة المتفق عليها.

وصورة هذا النوع من البيوع هو أن يرغب شخص في سلعة معينة -كسيارة أو عقار معين- فيذهب إلى المصرف فيحدد له السلعة المطلوبة، ويَعِدُه أن يشتريها منه بعد شرائه لها بربح يتفقان عليه. إن هذا الانتقال من كون المرابحة للآمر بالشراء بيعاً بسيطاً إلى كونها صيغة تمويلية هو جوهر الاختلاف الذي أثار العديد من القضايا الفقهية المعاصرة (Ebrahim, Sultan, 2011, pp: 04-05).

وإذا تأملنا في تعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء وصورته؛ نجد أنه مركَّب من ثلاثة وعودٍ وعقدين (Ghouini & Madji, 2025, p: 433):

- وعد من المصرف بشراء السلعة للعميل.
- وعد من المصرف ببيع السلعة للآمر بالشراء، وقد يكون هذا الوعد ملزماً أو غير ملزم.
- وعد من العميل بشراء السلعة من المصرف، وقد يكون هذا الوعد ملزماً أو غير ملزم.
- عقد بيع بين المصرف وصاحب السلعة.
- عقد بيع آجل بين المصرف والآمر بالشراء.

وللمرابحة للآمر بالشراء صورتان وشائعتان: صورة مع القول بإلزام العميل بشراء ما وعد بشرائه من المصرف، وصورة بعدم إلزامه بالوفاء بوعده وترك الخيار له في إمضاء الشراء وتركه (الختلان، 2012، ص: 11).

2.1. مشروعية بيع المرابحة للآمر بالشراء:

ذهب جماهير أهل العلم الأحناف (ومنهم محمد بن الحسن) والشافعية (الإمام الشافعي) والحنابلة (ومنهم إبن القيّم -رحمه الله-)، ومن المعاصرين أيضاً اللجنة الدائمة للإفتاء بالمملكة (سماحة الشيخ عبد العزيز بن باز- رحمة الله عليه-)، مجمع الفقه الإسلامي الدولي، مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي، والهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية إلى جواز بيع المرابحة للآمر بالشراء.

وفي المقابل؛ يرى جمع من الفقهاء وهم المالكية، وبعض العلماء المعاصرين منهم الشيخ محمد بن صالح العثيمين- رحمة الله عليه- العلماء تحريم هذه المعاملة كونها حيلة على القرض الربوي (مبادلة نقدية الغرض منها الزيادة)، ودخولها في بيع الإنسان ما لا يملك وفي "بيعتين في بيعة"، وأنها مُفضية إلى بيع العِينة المحرم.

وقد أجاب جماهير العلماء على هذه الشبهات التي قيلت في التحريم، ومُلخصها ما يلي (الشبيلي، 2025، ص: 07):

- ما ذكره المانعون من كون هذا البيع حيلة على القرض الربوي لا يسلم؛ فالمصرف يشتري حقيقة ولكنه يشتري ليبيع لغيره، وليس من ضرورة الشراء الحلال أن يشتري المرء للانتفاع أو القنية. فالتمويل بالمرابحة يختلف اختلافاً جوهرياً عن القرض الربوي. فبينما يتمحور القرض الربوي حول مبادلة نقد بنقد مع زيادة مقابل الأجل، فإن المرابحة هي عملية بيع وشراء حقيقية لسلعة، حيث يتحقق الربح من خلال بيع السلعة وليس من إقراض المال. إن جوهر الفرق يكمن في وجود السلعة التي تنتقل ملكيتها وضمانها. فالمرابحة، كما وصفها البعض، هي بديل شرعي لحسم الأوراق التجارية، حيث تقدم نفس الخدمة المتعلقة بتوفير السيولة، لكن بطريقة شرعية تعتمد على البيع الحقيقي. إن هذا النموذج يُعزز العلاقة بين التمويل والاقتصاد الحقيقي، على عكس التمويل الربوي الذي يركز على الربح المالي بغض النظر عن طبيعة المعاملة (أبو زيد، 2009، ص ص: 51-131، صالح، 2017، ص ص: 10-33).
- ما ذكره المانعون من دخول هذا البيع في بيع الإنسان ما ليس عنده مخالف للواقع، فإن المصرف لا بيع السلعة للعميل حتى يتملكها أولاً، وهذا شرط معتبر عند جميع القائلين بجوازها. وكونه قصد أن يشتريها ليبيعها للعميل؛ هذا لا يخرجه عن كونه تمويلاً مشروعاً. ومما يدل على الجواز ما جاء في الصحيحين من حديث أبي هريرة وأبي سعيد الخدري- رضي الله عنهما- «أنَّ رسولَ اللهِ صلَّى اللهُ عليهِ وسلَّمَ استعمل رجلًا على خيبرَ فجاءه بتمرٍ جنيبٍ فقال له رسولُ اللهِ صلَّى اللهُ عليهِ وسلَّمَ: أكُلُّ تمرِ خيبرَ هكذا؟ قال: لا واللهِ يا رسولَ اللهِ إنا لنأخذُ الصاعَ من هذا بالصَّاعَينِ والصاعَينِ بالثلاثةِ فقال رسولُ اللهِ صلَّى اللهُ عليهِ وسلَّمَ: فلا تفعلْ بِعِ الجمعَ بالدراهمِ ثم اشترِ بالدراهمِ جنيبًا» (العسقلاني، 1390، ص: 467). هذا الذي ذكره النبي- صلى الله عليه وسلم -هو في الحقيقة مخرج من المخارج؛ شخص يريد أن يبدل تمراً بتمر -وهذا ممنوع في الشرع إلا مع التساوي- ما الحيلة أو المخرج الشرعي؟ أن يبيع التمر ويحصل على الدراهم ثم بهذه الدراهم يشتري التمر. لو نظرنا في هذه المعاملة: الدراهم ليست مقصودة لذلك الشخص؛ فهو باع التمر ليحصل على الدراهم ومنها على التمر، فغايته أن يبدل تمراً بتمر ومع ذلك بيّن له النبي- صلى الله عليه وسلم -أنَّ هذا جائز، كذلك المصرف؛ السيارة —مثلاً- ليست مقصودة له، فهنا يوسّط المصرف السلعة (السيارة) ليبدّل النقد بالنقد، فالصورتان متطابقتان.
- خروج بيع المرابحة عن (بيعتين في بيعة) وأنه إن ذكر البائع ثمنين أحدهما حال والآخر مؤجل، فإن المتعاقدين لا ينصرفان إلا بعد الاتفاق على أحدهما.
- القول بأن بيع المرابحة للآمر بالشراء من بيع العينة لا يصح؛ لأن العينة التي ورد النهي عنها هي أن يبيع سلعة بثمن مؤجل، ثم يشتريها بثمن حال أقل، وهذا لا يوجد في بيع المرابحة للآمر بالشراء.

فعلى هذا؛ فبيع المرابحة للآمر بالشراء بيع صحيح، ولا مانع من شراء المصرف الإسلامي للسلعة بعد طلب العميل، لكن هنا لا بد من تحقق جملة من الضوابط والشروط.

3.1. الشروط والضوابط الشرعية لبيع المرابحة للآمر بالشراء:

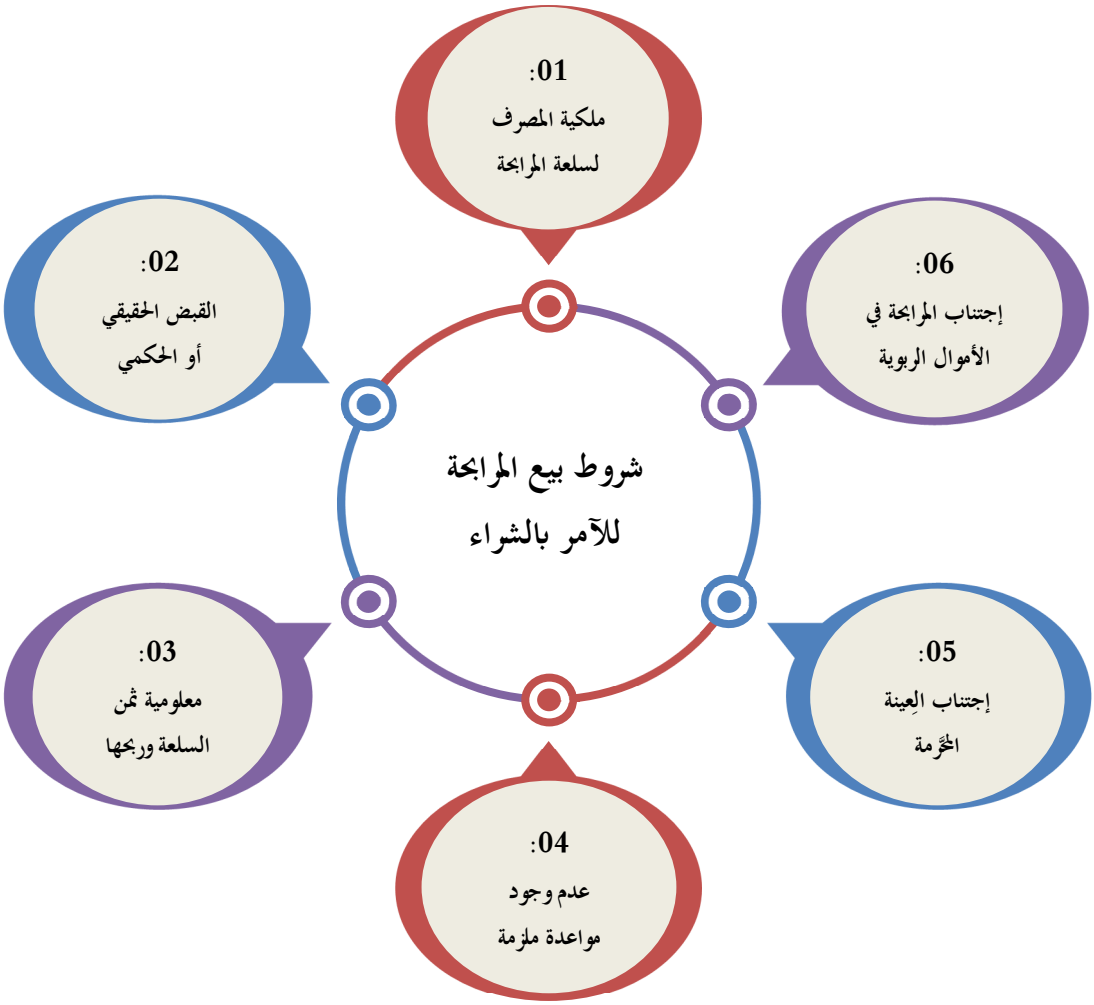
لضمان مشروعية المرابحة للآمر بالشراء؛ وضع الفقهاء المعاصرون والمجامع الفقهية مجموعة من الشروط والضوابط الصارمة التي يجب على المصارف الإسلامية الإلتزام بها (الشبيلي، 2025، ص: 10):

- أن يتملك المصرف الإسلامي السلعة قبل بيعها، فلا يصح توقيع عقد المرابحة مع العميل قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة. ويُعد هذا الشرط هو الأهم في بيع المرابحة، حيث يُحرم على المصرف بيع سلعة قبل أن يتملكها فعلياً إستنادا إلى القاعدة الشرعية "لا تبع ما ليس عندك"، هذا الشرط يقتضي وجود عقدين منفصلين: العقد الأول هو عقد بكيع بين المصرف والبائع الأصلي للسلعة، والثاني هو عقد مرابحة بين المصرف والعميل، حيث يضمن هذا الإجراء أن المصرف لا يتصرف في شيء لا يملكه مما يجعله شريكاً في المخاطرة (ملحم، 2025، موقع ويب).
- أن يقبض المصرف الإسلامي السلعة قبضاً حقيقياً (بالاستلام المادي للسلعة) أو حكمياً (بالاستلام القانوني أو المستندي الذي يُخوّل التصرف فيها) قبل بيعها لعميله بالمرابحة، إذ لا يكتمل شرط التملك إلا بالقبض، فبمجرد قبض المصرف للسلعة، تنتقل إليه مخاطرها، مثل هلاكها أو تلفها، وهو ما يميزها عن القرض الربوي الذي لا يتحمل فيه المقرض أي مخاطرة.

- أن يكون ثمن السلعة في بيع المرابحة وربحها محدداً ومعلوماً للطرفين، ولا يجوز إلزام العميل المماطل بأداء أي زيادة لصالح المصرف الإسلامي.
- أن لا تشتمل وثيقة الوعد أو ما في حكمها على مواعدة ملزمة للطرفين، أو وعد ملزم من طرف واحد.
- أن يتأكد المصرف الإسلامي أن الذي يبيع السلعة إليه طرف ثالث غير العميل أو وكيله لتجنب الوقوع في العينة المحرمة.
- ألا تكون المرابحة في الذهب أو الفضة أو العملات إلا إذا كانت مرابحة حالة (فورية).

ويمكن تلخيص هذه الشروط والضوابط في الشكل الموالي:

شكل رقم (01): شروط بيع المرابحة للآمر بالشراء



المصدر: من إعداد الباحث بناءً على ما سبق من تحليل.

2. أهم المسائل في تطبيقات بيع المرابحة للآمر بالشراء:

في هذا العنصر من البحث؛ سيتم التفصيل في ثلاثة مسائل مهمة ترتبط بالتطبيقات العملية لبيع المرابحة للآمر بالشراء، وهي: مسألة الإلزام بالوعد، مسألة أخذ أو طلب هامش الجدّية ومسألة السداد المبكر. وتفاصيل هذه المسائل الثلاثة على النحو الذي سيأتي.

1.2. المسألة الأولى: الإلزام بالوعد

تنقسم صور المرابحة للآمر بالشراء من حيث الوعد الملزم إلى صورتين:

1.1.2. المرابحة للآمر بالشراء غير الملزمة: وهي المبنية على الوعد غير الملزم بين الطرفين، وصورتها أن يرغب العميل في شراء سلعة ما، فيتقدم إلى المصرف طالباً شراءها منه، فيحصل بينهما مواعدة، فالمصرف يعد بالبيع والعميل يعد بالشراء، إلا أن هذا الوعد غير ملزم لكلا الطرفين.

وقد فرَّع بعض الباحثين المرابحة غير الملزمة إلى قسمين (مجدوب، 2014، ص: 284):

- المواعدة غير الملزمة مع عدم ذكرٍ مسبقٍ لمقدار الربح.
- المواعدة غير الملزمة مع ذكر مقدار الربح الذي سيبذله العميل للمصرف.

2.1.2. المرابحة للآمر بالشراء الملزمة: وهي القائمة على المواعدة الملزمة بين الطرفين بالاتِّفاق، وصورتها أن يتقدم العميل إلى المصرف ليطلب منه شراء سلعة محددة بالوصف، ثم يتَّفقان على أن يقوم يلتزم المصرف بشراء السلعة، ويلتزم العميل بشرائها منه، ويلتزم المصرف كذلك ببيعها للعميل بثمن اتَّفقا عليه مقداراً وأجلاً وربحاً، وهذا إلزام بالوعد لكلا الطرفين (أبو زيد، 1988، ص: 976). وقد يكون الإلزام بالوعد لطرف واحد سواء كان من جهة العميل أو من جهة المصرف كبعض المصارف السودانية التي طبَّقت إلزام نفسها ببيع السلعة من دون إلزام العميل (المصري، 1996، ص ص: 33-34).

وقد اتَّفق العلماء والباحثون المعاصرون على جواز المرابحة للآمر بالشراء غير الملزمة، وأنها بعيدة عن شبهة الربا، حيث قال الدكتور الصديق الضرير: "لا أعلم خلافاً معتبراً بين الفقهاء المعاصرين في جواز بيع المرابحة إذا جُعِل للطرفين أو لأحدهما الخيار".

إلا أنهم اختلفوا في المرابحة للآمر بالشراء الملزمة على ثلاثة أقوال:

- **القول الأول:** أن المرابحة للآمر بالشراء مع الإلزام بالوفاء غير جائزة وأن حقيقتها حيلةٌ ربويةٌ، وبهذا قال الدكتور رفيق يونس المصري، والدكتور بكر أبو زيد، والدكتور محمد سليمان الشقر وغيرهم (مجدوب، 2014، ص: 284). كما أن الإلزام بالوعد يترتب عليه إشكالات شرعية مثل إلتزام الواعد بما لا يعلم ما تؤول إليه تكلفة السلعة التي وعد بشرائها غرر، ويؤدي إلى بيع الإنسان ما لا يملك، ويسلب العاقد حقه في خيار المجلس، كما أن هذه المعاملة من باب الحيلة على الإقراض بفائدة، وبه قال الشيخ عبد العزيز بن باز – رحمه الله– وعليه فتوى اللجنة الدائمة وبعض الهيئات الشرعية للمصارف الإسلامية (العمراني، 1435هـ، ص: 105-107).
- **القول الثاني:** أن هذه المعاملة مع الإلزام بالوفاء بالوعد جائزةٌ ومخرج عن الربا، ولا يوجد دليل شرعي على حرمتها، فهي باقية على أصل الحِلّ والإباحة لقوله تعالى: ﴿**وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا**﴾ [البقرة: 275]، وإلزام الوعد في هذه المعاملة يحرم إخلافه، ويحقِّق مصلحة ضبط المعاملات واستقرار التعامل، وفيه تيسير على الناس لقوله تعالى ﴿**يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ** ﴾ [البقرة: 185] ، وبهذا قال الدكتور وهبة الزحيلي، والدكتور سامي حمود وغيرهم (مجدوب، 2014، ص: 284-286).
- **القول الثالث:** جواز الإلزام بالوعد من طرف واحد، وعدم جوازه إذا كان من الطرفين، ذلك أن المواعدة الملزمة للطرفين تشبه العقد نفسه بخلاف ما إذا كان الخيار للطرفين أو لأحدهما فإنه لا يترتب عليه المخالفات التي أوجبت منع المواعدة الملزمة للطرفين، وبهذا قال الدكتور الصديق الضرير، وأخذت به هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ومجمع الفقه الإسلامي الدولي، وبعض الهيئات الشرعية للمصارف الإسلامية (العمراني، 1435هـ، ص ص: 106-110).

والراجح –والله أعلم– هو القول الأول القاضي بعدم جواز الإلزام بالوعد مطلقاً في بيع المرابحة للآمر بالشراء؛ خاصة إذا كان الإلزام للعميل (إذا كان الإلزام من طرف واحد فحتماً سيقابلة إلتزام من الطرف الثاني)؛ لأنه يكون في معنى المواعدة الملزمة التي هي بمثابة العقد، ولما يترتب على الإلزام من محاذير شرعية؛ ولأنه يمكن تحقيق مصالح الطرفين بطرق مختلفة دون الحاجة إلى الإلزام بالوعد.

2.2. المسألة الثاني: أخذ المصرف لهامش الجدّية

يُعرَّف هامش الجدّية بأنه "ما يدفعه العميل للمصرف بعد أن يعد بالشراء منه من أجل التأكد من القدرة المالية للعميل، ويكون غالباً مبلغاً من المال ينسب إلى الثمن المتوقع للبيع" (بودور، 2020، ص: 110). أو هو "مبلغ من المال يُؤخذ من العميل الواعد بالشراء لتوثيق وعده إذا كان الوعد ملزماً له بغرض التأكد من جدّية طلبه وتغطية الضرر الفعلي الناتج عن نكوله عن وعده" (مصطفى، 1430هـ، ص: 190،

آل خضير، 1439هـ، ص: 176). فهامش الجدّية هو ما يُؤخذ من العميل من مبالغ مالية في مرحلة المواعدة وقبل الشراء من أجل تأكيد الوعد الملزم وتغطية خطر أو ضرر نكوله عن الوعد. حيث يتضمن هذا التعريف بيان لطرفي العقد وهما: العميل والمصرف، وبيان للمرحلة التي يؤخذ فيها هامش الجديّة وهي مرحلة المواعدة وقبل إبرام عقد البيع، كما فيه إيضاح للغرض منه.

وللتعامل بهامش الجدّية مجموعة من الأغراض والمقاصد من أهمها ما يلي (القحطاني، 2022، ص: 530):

- ضمان جدّية التعامل بين المصرف والعميل وتوثيق الارتباط بينهم؛
- تعويض المصرف عن الضرر الفعلي الذي يلحقه في حالة عدول العميل عن شراء السلعة من غير عذر بعد تملك المصرف للسلعة؛
- توفير الوقت في تحصيل مقدار خسارة المصرف الناتجة عن نكول العميل عن إتمام طلب الشراء، وتقليل تكاليف وأعباء التقاضي لدى المحاكم، حيث ستُقتطع من هامش الجديّة.
- باعتباره ضماناً من ضمانات الاستثمار، وإحدى الوسائل المفضية إلى تقليل المخاطرة إلى أدنى مستوياتها.

أما عن حكم أخذ هامش الجدّية أو طلبه من طرف المصرف؛ فقد اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم ذلك على قولين:

- **القول بعدم جواز أخذ هامش الجدّية:** وبه أخذت بعض الهيئات الشرعية للمصارف، وبعض الفقهاء المعاصرين. ويُستدل لهم في ذلك بأنه لا يمكن أخذ هامش الجدية إلا مع وجود الإلزام في مرحلة المواعدة، وبما أن الإلزام لا يجوز فكذلك هامش الجدّية لا يجوز.
- **القول بجواز أخذ هامش الجدّية (وهو القول الراجح):** وبه صدر قرار المجمع الفقهي الإسلامي، وأخذت به الكثير من الهيئات الشرعية، واختاره عدد من الباحثين. ويُستدل لهم في ذلك بأن هامش الجدّية يُكيَّف على أنه رهن قبل ثبوت الحق، وعليه فيجوز للمصرف طلبه من العميل بغرض الاستيثاق، إذ لا يخرج عن إلحاقه بالعقود الشرعية من عقود الأمانات والتوثيقات، وبذلك فليس غريباً من العقود المشروعة، بل هو ما يلحق بها، مثخرَّجٌ عليها، وتلك العقود هي عقود مشروعة ومباحة، وما أُلحق بها يأخذ حكمها (القحطاني، 2022، ص: 540، خوجة وأبو غدة، 1988، ص: 117-121، آل خضير، 1439هـ، 182).

وإذا كان الراجح بجواز أخذ هامش الجدّية؛ فإنه لا بد من تحقق الضوابط التالية (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، 2017، ص ص: 208-2017):

- إذا تم إبرام عقد بيع المرابحة مع العميل فإنه يتوجب على المصرف إعادة هامش الجدّية للعميل، كما يجوز الاتفاق مع العميل على خصم هذا المبلغ من ثمن السلعة.
- في حالة نكول العميل؛ فلا يجوز حجز مبلغ هامش الجدّية، وإنما ينحصر حق المصرف في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي الناتج عن النكول، ويتمثل في الفرق بين تكلفة السلعة وثمن البيع للغير، ولا يشمل التعويض عما يسمى بـ "الفرصة الضائعة".
- تكون يد المصرف على مبلغ هامش الجدّية يد أمانة؛ فلا يضمن إلا عند تعديه أو تفريطه أو مخالفة الشروط.
- يتحمل المصرف جميع المصاريف المتعلقة بهامش الجدّية بيعاً وحفظاً وتوثيقاً، ويجوز للعميل أن يتحملها بالشرط.
- يتحمل العميل كل المصاريف الفعلية لإصلاح هامش الجدّية ودفع الفساد عنه، فإن دفعها المصرف بإذن العميل أو بغير إذنه فله أن يرجع عليه، أو ينتفع بهامش الجدّية بمقدار تلك المصاريف.

وبموجب المادة 12 من التعليمة رقم 03-20 التي أصدرها بنك الجزائر في 2020/04/02؛ فإنه يمكن للبنك أو المؤسسة المالية أن يشترط على الآمر بالشراء وديعة ضمان تُدعى "هامش الجدّية"، توضع في حساب مخصص، قابلة للاسترجاع فورًا بعد إبرام عقد المرابحة أو استخدامها كخصم من سعر البيع. كما يمكن للبنك أن يخصم من وديعة الضمان كل مبلغ يمثل الضرر الفعلي نتيجة عدم احترام الآمر بالشراء لتعهد الشراء أحادي الطرف (المادة الثانية عشر من التعليمة 03-20، 2020، ص ص: 17-18).

3.2. المسألة الثالثة: السداد المبكر

الأصل في السداد المبكر أنَّه جائز، أي: لا مانع من أن يتفق العاقدان على أن يأتي المدين ويسدد مثلاً بعد ثلاث سنوات جميع الدين الذي عليه، وإن كانت مدة التمويل خمس سنوات، وهذا نوع من الصلح يسميه أهل العلم "صلح الحطيطة"، أو الصلح عن الدين المؤجل ببعضه حالاً.

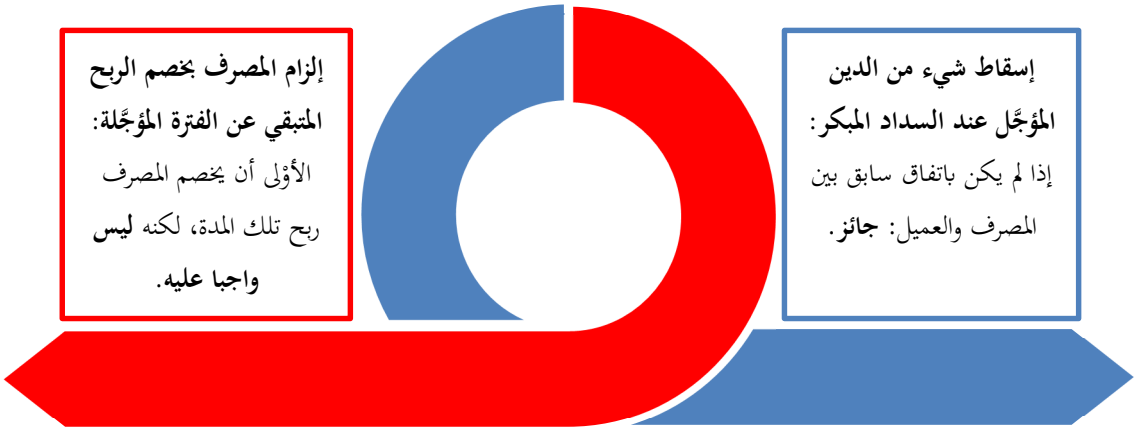
لكن؛ هل يجوز إسقاط شيء من الدين المؤجل؟ نفرض أنَّ الدين المؤجل ثلاثة ملايين دينار جزائري، فأراد أن يعجل السداد في منتصف المدة فأسقط المصرف بعض الدين، نقول: إذا لم يكن ذلك باتفاق سابق بينهما فهذا الخصم جائز، وهو في الحقيقة عكس الربا. فلا مانع من أن يتفق العاقدان عند السداد المبكر، ولا يكون الخصم مقابل السداد المبكر مشروطاً في بداية العقد.

وهذا يروى فيه حديث؛ فعن ابن عباس رضي الله عنهما قال : «لما أراد رسول الله صلى الله عليه وسلم أن يُخرج يهود بني النضير قالوا: يا رسول الله، إنَّك أمرت بإخراجنا ولنا على الناس ديون لم تحل. قال: ضعوا وتعجَّلوا.» (رواه الحاكم، 2325). أي: ضعوا شيئاً من الدين وتعجلوا استيفاءه ضعوا وتعجلوا، وكما قلنا: إن السداد المبكر يجوز فيه الخصم إذا كان ذلك عن اتفاق بينهما عند السداد وليس في ابتداء العقد.

كما يمكن أن نتساءل أيضاً: هل يلزم المصرف أن يخصم الربح المتبقي عن الفترة التي بعد السداد (الفترة المؤجلة)؟ نقول: إنَّ هذا هو الأولى والأحرى بالدائن –أن يخصم ذلك– لأنَّه قد استوفى دينه، ومن غير المناسب أن يربح عن الفترة المتبقية، لكن هذا ليس بواجب عليه، أي لا يلزمه أن يخصم ذلك الدين الذي عليه، وإنما إذا عفا عن شيء من الدين وتنازل عنه فهذا هو الأولى والذي يليق بالمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية.

ويفترض أنَّ المصارف الاسلامية تنظر إلى الجوانب التي فيها نوع من الرأفة والصفات التي جاءت بها الشريعة الإسلامية التي من المفترض أن تتحلى بها من حيث التخفيف على المدين، وكون المصرف يطالب بكل الدين بربحه المؤجل كاملاً عندما يقوم المدين بالسداد المبكر هذا في الحقيقة قد يكون فيه شيء من التضييق على المدين، فالمفترض أن يخصم المصرف شيء من الربح المؤجل.

شكل رقم (02): مسألة السداد المبكر للدين في بيع المرابحة للآمر بالشراء



المصدر: من إعداد الباحث بناءً على ما سبق من تحليل.

وقد نصَّت المادة الخامسة من التعليمة رقم 03-20 على أنه يمكن للزبون، بمبادرة منه، أن يقوم بتسديد مسبق لكل السعر المتبقي المستحق أو جزء منه، ولا يجب أن يترتب على الدفع المسبق أي غرامة أو تخفيض في السعر للزبون، كما يجب أن ينص العقد بصفة صريحة على أن البنك أو المؤسسة المالية غير ملزم بالتخلي عن جزء من هامش الربح في حالة الدفع المسبق، غير أنه يمكن له، إن أراد ذلك، التنازل عن جزء من هامش الربح (المادة الخامسة من التعليمة 03-20، 2020، ص: 16).

3. التطبيق العملي لبيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية:

يبحث هذا العنصر الأخير من البحث واقع بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية، وبشكل خاص في ظل التعليمة رقم 03-20 الصادرة عن بنك الجزائر في 2020/04/02 والمتعلقة بالتفصيل في منتجات الصيرفة الإسلامية الواردة في النظام 02-20 الصادر في 2020/03/15، ومقارنة هذا الواقع بالضوابط الشرعية لهذا النوع من عقود التمويل.

1.3. نماذج من منتجات المرابحة للآمر بالشراء في المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية:

تقدم المصارف الجزائرية العاملة في مجال الصيرفة الإسلامية مجموعة واسعة من منتجات المرابحة للآمر بالشراء لتلبية احتياجات التمويل المختلفة سواء للأفراد أو للمؤسسات، ومن أبرز هذه المنتجات:

1.1.3. المرابحة الاستهلاكية: تُستخدم لتمويل شراء السلع الاستهلاكية المعمرة كالسيارات والأجهزة الكهرومنزلية. فمثلا؛ يقدِّم بنك التنمية المحلية "BDL" منتج "مرابحة-استهلاك" الموجَّه لشراء السلع المصنَّعة أو المجمَّعة في الجزائر، ويشترط للاستفادة من هذا التمويل أن يكون للعميل دخل منتظم لا يقل عن 1.5 من الأجر الوطني الأدنى المضمون، ولا يمكن أن يتجاوز مبلغ التمويل مليون دينار جزائري (النافذة الإسلامية "البديل"، 2025، موقع ويب). كما يقدِّم بنك السلام الجزائر تمويل استهلاكي للسيارت بصيغة المرابحة للآمر بالشراء على أن يكون للمستفيد دخل لا يقل عن 40 ألف دينار مقابل دفع مستحقات شهرية لا تتعدى 30% من الدخل الشهري، وهامش ضمان الجدّية يبتدئ من 10% من قيمة السيارة (بنك السلام، 2025، موقع ويب). وفي السياق نفسه؛ يقدِّم القرض الشعبي الجزائري "CPA" عبر نافذته الإسلامية نوعين من المرابحة الاستهلاكية: "مرابحة سيارة/ دراجة نارية" مصنعة أو مركبة في الجزائر بتمويل يصل إلى 90% من قيمة المركبة مقابل دخل شهري منتظم ومستقر لا يقل عن 30 ألف دينار جزائري وبقسط شهري لا يتجاوز 30% من الدخل الشهري، و"مرابحة تجهيز" لاقتناء تجهيزات منزلية بتمويل يمكن أن يصل إلى 100% من سعر التجهيزات ويتراوح بين 100 ألف ومليوني دينار جزائري مقابل قسط شهري لا يتجاوز 30% من صافي الدخل الشهري الذي لا ينبغي أن يقل عن 30 ألف دينار جزائري (القرض الشعبي الجزائري، 2025، موقع ويب).

2.1.3. المرابحة العقارية: تُستخدم لتمويل اقتناء العقارات مثل المساكن والمحلات التجارية. فعلى سبيل المثال؛ يقدم القرض الشعبي الجزائري "CPA" منتج "مرابحة عقار" الذي يُتيح تمويلاً يصل إلى 100% من سعر العقار، مع تحديد مبلغ التمويل بناءً على عمر العميل ودخله، ويمكن أن تصل مدة السداد إلى 40 سنة للمساكن و15 سنة بالنسبة للمحلات التجارية (النافذة الإسلامية للقرض الشعبي الجزائري، 2025، موقع ويب). كما يقوم الزبون في البنك الوطني الجزائري "BNA" باختيار العقار الذي يريد شراءه من مرقي عقاري أو من الأفراد، يقوم البنك بشرائه وإعادة بيعه للزبون بهامش ربح معلوم ومتفق عليه مسبقا بين الطرفين بشرط ألا تتجاوز قيمة العقار 20 مليون دينار جزائري (النافذة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري، 2025، موقع ويب).

يُظهر تحليل هذه المنتجات أن المصارف والنوافذ الإسلامية في الجزائر تعتمد بشكل كبير على صيغة المرابحة، والتي تمثل أكثر من 90% من تمويلات بعض المصارف (مناد وكابو، 2023، ص، بدون صفحة). هذا الاعتماد المفرط يُفسَّر بأنه الأسهل تطبيقاً والأقل مخاطرة مقارنة بصيغ التمويل الإسلامية الأخرى مثل المضاربة والمشاركة، والتي تتطلب جهداً أكبر في المتابعة ومشاركة في الأرباح والخسائر.

جدول رقم (01): مقارنة بين منتجات المرابحة الاستهلاكية والعقارية في مصارف ونوافذ إسلامية جزائرية مختارة

المعيار	منتج المرابحة الاستهلاكية (مصرف السلام الجزائر)	منتج المرابحة الاستهلاكية (بنك التنمية المحلية BDL)	منتج المرابحة العقارية (القرض الشعبي الجزائري CPA)
نوع السلعة	سلع مصنعة أو مركبة في الجزائر (سيارات أجهزة كهرومنزلية، ...)	سلع مصنعة أو مجمعة في الجزائر (سيارات، أجهزة كهرومنزلية، ...)	عقار (مسكن جماعي/فردي جديد أو قديم) أو محل تجاري.
شروط الأهلية	السن لا يتجاوز 75 سنة، ودخل لا يقل عن 40 ألف دج للسيارات وعن	الجنسية الجزائرية، إقامة ثابتة، السن أقل من 65 سنة، دخل لا يقل عن 1.5 الأجر الوطني الأدنى المضمون.	الجنسية الجزائرية، السن أقل من 75 سنة، دخل شهري لا يقل عن 20.000 دج.

	25 ألف للأجهزة، مستحقات شهرية لا تتجاوز 30% من قيمة الدخل.		
مبلغ التمويل	يصل إلى مليون دينار كحد أقصى.	يصل إلى مليون دينار كحد أقصى، و100% من قيمة المركبات.	يصل إلى 100% من سعر العقار.
مدة السداد	من 12 إلى 60 شهراً.	من 3 إلى 36 شهراً.	تصل إلى 40 سنة للمسكن، و15 سنة للمحل التجاري.
هامش الربح	ما بين 9% و11.5%.	8.5%	لم يحدَّد في المصادر المتاحة، ولكن يحتسب وفق الشروط العامة.
هامش الجدية	إبتداءً من 20% من قيمة السيارة، ويحدد حسب الدخل الشهري، مدة التمويل وقيمة السيارة.	لم يُحدَّد في المصادر المتاحة نظرًا لأن سلعة المرابحة يمكن أن تُموَّل بالكامل.	لا يوجد مبلغ مُحدَّد له، يعتمد على قدرة العميل على السداد، ويتحدد وفق الشروط العامة للبنك.

المصدر: (مصرف السلام الجزائر، BDL وCPA، المواقع الإلكترونية لها).

2.3. المحاذير الشرعية في التطبيق العملي لبيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الجزائرية:

1.2.3. البيع قبل التملك والقبض: يُعتبر هذا المحذور الشرعي من أخطر ما قد يقع فيه المصرف الإسلامي، حيث يقوم المصرف بالتوقيع على عقد المرابحة مع العميل قبل أن يتملك السلعة أو يقبضها من البائع الأصلي. هذا التصرف يُخالف نص حديث النبي صلى الله عليه وسلم "لا تبع ما ليس عندك" (أخرجه النسائي، 4613) ، ويُفرغ العقد من جوهره القائم على تحمل المصرف لمخاطر السلعة. إن عدم تحمل المصرف للمخاطرة يجعله لا يختلف عن البنك التقليدي الذي يقدم قرضاً بفائدة مضمونة .

2.2.3. مسألة التورق المصرفي المنظم: هو أحد أنواع التورق الأربعة التي قسَّمها الفقهاء والمختصون (التورق الفقهي أو الفردي، التورق المصرفي البسيط، التورق المصرفي المنظم، التورق المصرفي العكسي) (أوصيف وفرحاتي، 2021، ص: 336)، وهو أن يتولى المصرف ترتيب أن تنظيم الحصول على النقد للمستورق، بأن يبيعه سلعة بثمن آجل، ثم يبيعها المصرف نيابة عن المستورق بثمن حال لطرف آخر بأقل من الثمن الأول، ويسلم الثمن النقدي للمستورق (لطفي، 2016، ص: 72). وقد أصدر مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن المؤتمر الاسلامي في دورته التاسعة عشرة، في شهر أفريل 2009؛ والمنعقدة بمدينة الشارقة بالإمارات العربية المتحدة يقضي بتحريم وعدم جواز التورقان (التورق المصرفي المنظم والعكسي)، وذلك لأن فيهما تواطؤا بين الممول (المصرف) والعميل (المستورق)، صراحة أو ضمنا أو عرفا؛ تحايلا لتحصيل النقد بأكثر منه في الذمة وهو ربا (منظمة المؤتمر الإسلامي، 2009، ص: 416). ويتحول التورق المصرفي إلى بيع العينة المحرم إذا قام العميل ببيع السلع نقدا حالاً (بعد شرائها بالأجل من المصرف) للمصرف وبثمن أقل من ثمن شرائها الآجل. وقد أصدرت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في المعيار رقم (30) عشرة ضوابط أو شروط لصحة عملية التورق المصرفي (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، 2010، ص: 412).

3.2.3. الوعد الملزم كأداة للتحايل: على الرغم من الخلاف الفقهي حول حكمه، فإن الوعد الملزم بالشراء قد يُصبح أداة للتحايل على الشرع. فإذا كان الوعد ملزماً، يصبح المصرف في مأمن من مخاطر عدم رغبة العميل في الشراء بعد تملك السلعة، وبالتالي لا يتحمل أي مخاطرة فعلية. هذا الأمر يُضعف جوهر العقد الذي يميزه عن القرض الربوي، ويُبرز غياب مقاصد التمويل الإسلامي التي تقوم على المتاجرة الحقيقية، وقد سبق التفصيل في هذه المسألة في المحور الثاني.

3.3.الضوابط الشرعية لبيع المرابحة للآمر بالشراء ومقارنتها بالواقع التطبيقي في ظل التعليمة 03-20 الصادرة في 2020/04/02م:

1.3.3. المرابحة للآمر بالشراء في ضوء التعليمة 03-20 الصادرة في 2020/04/02م:

أصدر بنك الجزائر في 2020/04/02م التعليمة رقم 03-20 التي تعرِّف المنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وتحدِّد الإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها من قبل المصارف والمؤسسات المالية الجزائرية، وهي جزء من الإطار القانوني للصيرفة الإسلامية، وقد أتت في سياق النظام 20-02 الصادر في 2020/03/15 ومفصِّلة لما جاء فيه من منتجات تمويلية.

وعرَّفت التعليمة 03-20 عقد المرابحة للآمر بالشراء في المادة التاسعة بأنه: "العقد الذي بموجبه يقتني البنك أو المؤسسة المالية من الغير، بخلاف الآمر بالشراء أو وكيله، بناءً على طلب ومواصفات الآمر بالشراء، سلعة منقولة أو غير منقولة بهدف بيعها له بسعر يساوي تكلفة اقتنائها، بإضافة هامش ربح متفق عليهما مسبقًا ووفقًا لشروط الدفع المتفق عليها بين الطرفين (التعليمة 03-20، 2020، ص: 17).

ويمر التطبيق العملي لعقد المرابحة للآمر بالشراء حسب التعليمة رقم 03-20 بثلاثة مراحل:

شكل رقم (03): مراحل التطبيق العملي لعقد المرابحة للآمر بالشراء حسب تعليمة بنك الجزائر رقم 03-20



المصدر: من إعداد الباحث

- **المرحلة الأولى**: تعهُّد (وعد) العميل الآمر بالشراء للمصرف الإسلامي بشراء السلعة منه بعد تملكه لها، حيث يمكن أن يشترط المصرف أو المؤسسة المالية، قبل شرائه للسلعة التي عيَّنها الآمر بالشراء، إمضاء هذا الأخير على تعهُّد شراء أحادي الطرف للسلعة المعينة، ويجب أن يتضمن هذا التعهُّد خصائص السلعة، سعر الاقتناء، كيفيات وآجال تسليمها للآمر بالشراء (التعليمة رقم 03-20، 2020، ص: 17).

- **المرحلة الثانية**: إبرام عقد البيع الأول بين المصرف الإسلامي والمالك الأصلي للسلعة لشرائها وتملكها، مع إمكانية أو يُوكِّل المصرف عميله الآمر بالشراء -وبشكل استثنائي- لاختيار أو حتى شراء السلعة موضوع العقد باسم المصرف (التعليمة رقم 03-20، 2020، ص: 17).

- **المرحلة الثالثة**: إبرام عقد البيع الثاني (عقد المرابحة للآمر بالشراء) بين المصرف الإسلامي والعميل الآمر بالشراء، مع ضرورة مراعاة انفصال العقود عن بعضها البعض في المراحل الثلاثة كما نصت على ذلك المادة رقم 13 من التعليمة رقم 03-20 (التعليمة رقم 03-20، 2020، ص: 18).

2.3.3. مقارنة الضوابط الشرعية للمرابحة للآمر بالشراء بالواقع التطبيقي لها:

يبيّن الجدول الموالي أهم نقاط المقارنة بين الواقع العملي لبيع المرابحة للآمر بالشراء والمحاذير الشرعية له في ظل الضوابط الشرعية له والتعليمة 03-20:

جدول رقم (02): مقارنة الضوابط الشرعية للمرابحة للآمر بالشراء بالواقع التطبيقي

الضابط الشرعي	الموقف في الواقع العملي	المحاذير الشرعية
التملك والقبض قبل البيع	بموجب المادة 11 من التعليمة 03-20؛ يشترط المصرف، قبل شرائه للسلعة التي عيَّنها الآمر بالشراء، إمضاء هذا الأخير تعهُّد شراء أحادي الطرف للسلعة المعينة (وعد ملزم وهو بمثابة عقد).	بيع ما لا يملك، غياب تحمل المخاطرة من طرف المصرف، تحويل العقد إلى قرض.
عدم جواز الوعد الملزم	تتبنى المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية الوعد الملزم لضمان حقوقها بموجب المادة 11 من التعليمة 03-20.	تحوُّل الوعد الملزم إلى عقد، وإفراغ العقد من مخاطرة عدم رغبة العميل في الشراء.
محل العقد سلعة حقيقية وليس نقداً	قد يكون هدف العميل هو الحصول على النقد لا السلعة.	تحول العقد إلى "تورُّق منظَّم" مفضي إلى بيع العينة المحرَّم.
عدم جواز غرامة التأخير	بموجب المادة 06 من التعليمة رقم 03-20؛ يُسمح إدراج ضمن عقد المرابحة إلتزام الزبون بدفع، في حالة التأخر أو عدم التسديد، مبلغاً يساوي جزءاً أو كامل الضرر الفعلي.	ربا صريح لأن فيه زيادة على دين المرابحة، ولوجود غرر في قيمة السلعة لجهالة قيمة غرامة التأخير ووقتها.
معلومية ثمن السلعة وربحها	بموجب المادة 09 من التعليمة رقم 03-20؛ فإن البنك يقتني من الغير، بموجب عقد المرابحة للآمر بالشراء، سلعة منقولة أو غير منقولة بناءً على طلب ومواصفات الآمر بالشراء بهدف بيعها له بسعر يعادل تكلفة شرائها وبإضافة هامش ربح متفق عليهما مسبقاً وبشروط الدفع المتفق عليها بينهما.	إذا لم يصرّح البنك الإسلامي بسعر الشراء ومقدار الربح (أو ما يدل عليهما بوضوح) فيحصل بذلك غرر وجهالة في أحد أركان هذا العقد وهو المحل (السلعة والثمن والربح) المفضيان إلى بطلان العقد.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: (بنك الجزائر، التعليمة رقم 03-20 الصادرة في 2020/04/02).

4. النتائج ومناقشتها:

1- تُعدّ المرابحة المصرفية التي تُقدّمها المصارف الإسلامية مصدرًا هامًا للتمويل، وبديلًا عن المعاملات الربوية التي تُقدّمها المصارف التقليدية، كما أثبتت أهميتها في تلبية احتياجات العملاء التمويلية.

2- في الجانب "المشروع"؛ تلتزم المصارف بالإطار القانوني والإجراءات الشكلية التي تقتضي وجود ثلاثة عقود منفصلة وتحديد هامش الربح، مما يضفي عليها صفة الجواز من حيث الأصل والشكل.

3- في الجانب "المحضور"؛ يظهر عدم التزام المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية بالضوابط الشرعية الدقيقة في جوانب من التطبيقات العملية للمرابحة للآمر بالشراء، خاصةً فيما يتعلق بمسائل التملك والقبض قبل البيع، وخطر تحول العملية إلى "تورق منظم"، وعدم مشروعية الوعد الملزم، وفرض غرامة التأخير. إن هذا التقصير يُفرغ العقد من مقصده الشرعي القائم على تحمل المخاطرة، ويجعله أقرب إلى القرض الربوي.

4- يشترط المصرف الإسلامي في الجزائر، بموجب المادة 11 من التعليمة 03-20، قبل شرائه للسلعة التي عيَّنها الآمر بالشراء، إمضاء هذا الأخير تعهُّد شراء أحادي الطرف للسلعة المعينة، وهو وعد ملزم بمثابة عقد، مما يُصيِّر العقد إلى بيع ما لا يملك، غياب تحمل المخاطرة من طرف المصرف.

5- تتبنى المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية الوعد الملزم لضمان حقوقها بموجب المادة 11 من التعليمة 03-20، وهو الإجراء الذي تحوُّل الوعد الملزم إلى عقد، وإفراغ العقد من مخاطرة عدم رغبة العميل في الشراء.

6- يُسمح، بموجب المادة 06 من التعليمة رقم 03-20، إدراج ضمن عقد المرابحة إلتزام الزبون بدفع مبلغاً يساوي جزءاً أو كامل الضرر الفعلي، في حالة التأخر عن السداد، ويعدُّ هذا ربا صريح لأن فيه زيادة على دين المرابحة، ولوجود غرر في قيمة السلعة لجهالة قيمة غرامة التأخير ووقتها.

7– إن القطاع المصرفي الإسلامي في الجزائر يواجه تحديات كبيرة، أبرزها الاعتماد المفرط على المرابحة على حساب صيغ التمويل الأخرى. ولتحقيق أهدافه التنموية الكاملة، يجب على البنوك والجهات الرقابية معالجة هذه التحديات.

وفي مقابل هذه النتائج؛ نطرح التوصيات التالية:

1– ضرورة دراسة الحالات العملية لتطبيقات المرابحة على مستوى المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية لوضع شروط وضوابط تمنع من الوقوع في المحاذير الشرعية والخلل في التطبيق.

2– التأكيد على ضرورة تطبيق القبض الحقيقي أو الحكمي للسلعة قبل بيعها للعميل، واجتناب فرض غرامات التأخير عن السداد.

3– تشجيع تنويع المنتجات التمويلية، وتوفير حوافز لصيغ المشاركة والمضاربة لتجاوز هيمنة المرابحة المصرفية.

4– مراجعة الإطار التشريعي للصيرفة الإسلامية في الجزائر لإثرائه أكثر، والاسترشاد بمعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية والمجامع الفقهية.

5– تعزيز التعاون بين الأطراف المعنية، من البنك المركزي وهيئات الرقابة الشرعية إلى المصارف والنوافذ الإسلامية، لضمان التوافق بين العمل المصرفي والضوابط الشرعية، وتعزيز دور بنك الجزائر في تفعيل الرقابة الشرعية وتوفير بيئة قانونية ومالية داعمة للابتكار.

الخلاصة:

يُقدِّم هذا البحث تحليلاً شاملاً لصيغة أو بيع المرابحة للآمر بالشراء ومدى التزام المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية بالضوابط الشرعية لها، التي وضعتها الهيئات الشرعية والمجامع الفقهية، في تطبيقاتها العملية لهذه الصيغة التمويلية. ويتناول البحث الإطار الشرعي والمفاهيمي لبيع المرابحة للآمر بالشراء، أنواعها، مشروعيتها وضوابطها الشرعية، ليُحلِّل بعد ذلك جملة من المسائل التطبيقية والعملية لهذا النوع من البيوع بالأدلة الشرعية والآراء الفقهية ويكشف المحاذير الشرعية المحتملة، ثم يستعرض الإطار القانوني والتنظيمي الجزائري والواقع العملي لعقد المرابحة للآمر بالشراء كما ينبغي أن تطبّقه المصارف والنوافذ الإسلامية الجزائرية، ومقارنة ذلك بالضوابط الشرعية له، وصولاً إلى تقديم توصيات لضمان صحة التطبيق السليم لهذا العقد بما يحقق مقاصد الشريعة الإسلامية.

المراجع والمصادر:

– باللغة العربية:

1. **أبو زيد، بكر بن عبد الله**. (1409هـ/1988). **بيع المرابحة للآمر بالشراء** (بحث مقدم لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي). مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، 300-276.
2. **أبو زيد، عبد العظيم** .(2009) .**بيع المرابحة للآمر بالشراء** .موسوعة الاقتصاد والتمويل الاسلامي.
3. **العسقلاني، أحمد بن علي بن حجر** .(2001) .**فتح الباري شرح صحيح البخاري** (الجزء 4، كتاب البيوع، حديث رقم 2144). مكتبة الملك فهد.
4. **أوصيف، لخضر، و فرحاتي، لويزة** .(2021) .**التورق المصرفي المنظم في إطار المعاملات المالية الإسلامية المعاصرة** .مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، 15(2)، 351-333.
5. **بشارات، هيا جميل** .(2008) .**التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة** .دار النفائس.
6. **بودور، عزيزة** .(2020) .**الوعد الأحادي في عقد المرابحة وهامش الجدية** .مجلة القانون التجاري بالمغرب، (7)، 125-95.
7. **بشر، موفق**. (1444هـ/2022). **المعاملات التمويلية (1)** .(نادي الاقتصاد الاسلامي لشهادة المدرب المعتمد في المالية والمصرفية الإسلامية). جامعة الكويت، كلية الشريعة والدراسات الاسلامية.
8. **التعليمة رقم 03–20 المؤرخة في 2020/04/02 المعرِّفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية** .(2020) .بنك الجزائر، المادة 09.
9. **القحطاني، مساعد بن عبد الرحمن** .(2022) .**هامش الجدية –حقيقته وأحكامه الفقهية** .مجلة الآداب، كلية الآداب، جامعة ذمار، (25)، 523-562.
10. **الخثلان، سعد تركي** (1433هـ/2012). **فقه المعاملات المالية المعاصرة** (الطبعة الثانية). دار الصميعي.

11. **خوجة، عز الدين، و أبو غدة، عبد الستار** .(1998) .**الدليل الشرعي للمرابحة** .مجموعة دلة البركة.
12. **الشبيلي، يوسف** .(2025) .**عقود التمويل**)المحاضرة العاشرة). معهد المالية الإسلامية، شركة ارتقاء المستقبل.
13. **صالح، أيمن علي عبد الرؤوف**. (1437هـ/2017). **تحقيق أقوال الفقهاء في بيع المرابحة للآمر بالشراء** .مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الاسلامي، 30(3)، 48-03.
14. **العمراني، عبد الله بن محمد**. (1435هـ). **المستجدات في أحكام الوعد وتطبيقاته في بيع المرابحة للآمر بالشراء** .مجلة العلوم الشرعية، (32)، 71- 122.
15. **لطفي، أحمد محمد** .(2016) .**التورق الفردي في منظور الفقه الإسلامي** .(رسالة غير منشورة). جامعة الأزهر، كلية الشريعة والقانون.
16. **مجدوب، محمد عباسي** .(2014) .**الإلزام بالوعد في بيع المرابحة للآمر بالشراء** .مجلة الدراسات الإسلامية، (5)، 297-280.
17. **المصري، رفيق يونس** .(1996) .**بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية** (الطبعة الأولى). مؤسسة الرسالة.
18. **مصطفى، عمر**. (1430هـ). **ضمانات الاستثمار في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة** .دار النفائس.
19. **هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية** .(2010) .**المعايير الشرعية: المعيار رقم (30): التورق** .المنامة، البحرين: الهيئة.
20. **هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية** .(2017) .**المعيار الشرعي رقم 18 (المرابحة** .(المنامة، البحرين: الهيئة.
21. **حلموس، الأمين، و كزيز، نسرين** .(2017) .**بيع المرابحة للآمر بالشراء: دراسة في (المفهوم، الإجراءات، الضوابط الشرعية** .(مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، 1(1)، 117-98.
22. **آل خضير، محمد محمود**. (1439هـ). **معيار المرابحة –دراسة تأصيلية تطبيقية** .مكتبة الرشد.
23. **مناد، خديجة، كابو، محمد أمين، و سنوسي، سيد أحمد** .(2023) .**تقييم دور النوافذ الإسلامية في البنوك التجارية العمومية الجزائرية –دراسة تطبيقية على البنك الوطني الجزائري** .–مجلة اقتصادنا الإسلامي، (4).
24. **منظمة المؤتمر الإسلامي** .(2009) .**الدورة التاسعة عشر: قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي الدولي، بشأن القرار رقم 179 (5/19) بشأن التورق حقيقته، أنواعه: الفقهي المعروف والمصرفي المنظم** .مجمع الفقه الإسلامي الدولي.
25. **أحمد سالم ملحم**. (2025). **الاستشارات الشرعية لمرابحات المصارف الاسلامية**، على الرابط:
https://www.drahmadmelhem.com/p/blog-page_8573.html Seen on: 20/08/2025.
26. **بنك السلام الجزائر**. (2025). **التمويل الاستهلاكي لاقتناء سيارة**، على الرابط:
https://www.alsalamalgeria.com/ar/produits/detail-312-2.html seen on: 30/08/2025.
27. **القرض الشعبي الجزائري**. (2025). **تمويل إسلامي، مرابحة سيارة ومرابحة تجهيز**، على الرابط:
https://www.cpa-bank.dz/index.php/ar/ seen on : 30/08/2025.
28. **النافذة الإسلامية "البديل"**. (2025). **مرابحة–استهلاك**. بنك التنمية المحلية، على الرابط:
https://www.bdl.dz/finance-islamique/ar/ seen on : 30/08/2025.
29. **النافذة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري**. (2025). **المرابحة العقارية**، على الرابط:
https://www.bna.dz/fi/ar/ seen on : 31/08/2025.
30. **النافذة الإسلامية للقرض الشعبي الجزائري**. (2025). **تمويل إسلامي (مرابحة عقار)**، على الرابط:
https://www.cpa-bank.dz/index.php/ar/ seen on : 30/08/2025.

– باللغة الإنجليزية:

31. **Ebrahim**, **S**. **M**., **& Sultan**, **H**. (2011, September). Murabaha [Electronic Journal]. Electronic Journal, 1–10.
32. **Ghouini**, **S**., **& Madji**, **A**. (2025). Murabaha contract for the purchase orderer between Sharia controls and field applications. The International Tax Journal, 52(3), 431–438.
33. **Moosa**, **R**. (2023). An Overview of Islamic Accounting: The Murabaha Contract. Journal of Risk and Financial Management, 16(5), 335.
34. **Samireh**, **M**. **A**. (2020). Murabaha To Purchase Orderer Between Theory And Practice. International Social Mentality and Researcher Thinkers Journal, 6(32), 825–831.