مجلة القنطار للعلوم الإنسانية والتطبيقية

سلسلة الدراسات الإسلامية وعلوم القرآن

بيع المرابحة للآمر بالشراء: دراسة فقهية تحليلية مقارنة في ضوء التطبيقات البنكية المعاصرة

الدكتور انور علي سعد

كلية الامام الشافعي- جامعة جزر القمر

تاريخ التقديم 2025/4/17- تاريخ القبول 2025/5/3 - تاريخ النشر 2025/5/30

الملخص: يمثل "بيع المرابحة للواعد بالشراء "إحدى أهم الأدوات المالية التي تطرحها البنوك الإسلامية المعاصرة كبديل لتمويل يعتمد على الربا .ورغم شيوعه الكبير، فإنه ما زال محط تساؤلات فقهية وعملية عديدة، خصوصًا فيما يتعلق بتأصيله الشرعي، وحكم الالتزام بالوعد، والضوابط التي تكفل سلامته وتحميه من أن يكون مجرد شكلية عقدية. وتسعى هذه الدراسة إلى تقديم تحليل فقهي متعمق لهذه المعاملة، وذلك من خلال استقراء آراء الفقهاء القدامى والمعاصرين، ودراسة القرارات الصادرة عن المجامع الفقهية والجهات الشرعية .وقد استند البحث إلى أسلوب وصفي تحليلي لاستعراض مفهوم المرابحة وتطورها من صورتها البسيطة في الفقه التقليدي إلى صورتها المعقدة في التطبيقات البنكية الحديثة. كما استخدم المنهج المقارن لعرض ومناقشة وجهات النظر الفقهية المتنوعة حول مسألة "الإلزام بالوعد "التي تعتبر جوهر الاختلاف في هذه المعاملة. وقد انتهى البحث إلى أن إباحة بيع المرابحة للواعد بالشراء مشروطة بالتقيد التام بمجموعة من المحددات الشرعية، وأبرزها :التملك الفعلي للمؤسسة المالية للسلعة (المنتج) قبل بيعها للزبون، وتحملها لمسؤولية التلف والضمان، والفصل التام بين مرحلة الوعد ومرحلة العقد الفعلي .كما مال البحث إلى القول بعدم جواز الإلزام بالوعد في هذه المعاملة، واعتبارها مجرد وعد غير ملزم للطرفين، مع منحهما الخيار بعد امتلاك البنك للسلعة (المنتج)، وذلك تجنبًا للخلاف، وسدًا للباب أمام "بيع ما لا يملك "وتفاديًا لشكلية العقود. وتوصي الدراسة بوجوب تفعيل الرقابة الشرعية على تطبيقات المرابحة في البنوك لضمان التزامها بالمحددات التي تحافظ على مشروعية المعاملة وتبعدها عن الشبهات الربوية.

الكلمات المفتاحية :بيع المرابحة، المرابحة للآمر بالشراء، البنوك الإسلامية، الوعد الملزم، التمويل الإسلامي، فقه المعاملات، الحوكمة الشرعية.

Murabaha to the Purchase Orderer: A Comparative Analytical Fiqh Study in Light of Contemporary Banking Applications

Abstract : One of the most well-known financial instruments offered by modern Islamic banks as a financing substitute to interest-based loans is the transaction of "Murabaha to the Purchase Orderer." Even with its extensive usage, it still generates several legal and practical issues, especially regarding its legal adaptation (Takyif), the ruling on the binding character of the promise, and the safeguards guaranteeing its validity and distance it from contractual formalism. This study seeks to give an in-depth Fiqh analysis of this transaction by means of classical and

modern jurists' views as well as by interpretation of the decisions of Fiqh academies and Shari'ah boards. To explore the idea of Murabaha and its development from its basic form in classical Fiqh to its sophisticated structure in contemporary banking applications, the study uses a descriptive-analytical methodology. Additionally utilized a comparative approach is to highlight and examine the many jurisprudential viewpoints on the judgment of the "binding promise," the center of the dispute in this transaction. The research finds that the permissibility of Murabaha to the Purchase Orderer depends on rigorous observance of a group of Shari'ah controls, most notably the financial institution's real ownership of the commodity before selling it to the customer, bearing the risk of loss and liability, and the complete isolation between the promising phase and the contracting phase. Considering it a non-binding promise for both parties, which gives them the option to go or not after the bank obtains the asset, the research favors the perspective that a binding promise is not allowed in this transaction. This posture is assumed to avoid legal dispute and to stop the transaction from looking like the "sale of what one does not own" and contractual formalism. To guarantee their adherence to the regulations maintaining the validity of the transaction and to avoid claims of Riba (usury), the study advises increased Shari'ah monitoring over Murabaha operations in banks.

Keywords: Murabaha Sale, Murabaha to the Purchase Orderer, Islamic Banks, Binding Promise, Islamic Finance, Fiqh of Transactions, Shari'ah Governance.

1. المقدمة

الحمد لله ربّ العالمين، وأفضل الصلوات وأتمّ التسليم على سيّد الأنبياء والمرسلين، نبيّنا محمّد وعلى آله وصحبه أجمعين .وبعد :

إنّ الشريعة الإسلامية السمحة، بما تحويه من قواعد شاملة ومقاصد سامية، هي شريعة باقية وصالحة لكلّ زمان ومكان .وتُعدّ المعاملات المالية من أبرز المجالات الفقهية التي تتجلّى فيها سعة الشريعة وقدرتها على استيعاب كل ما يستجدّ . وفي هذا العصر الذي نعيشه، ومع التطورات المتسارعة في العمل المصرفي، أصبحت الحاجة ملحة إلى إيجاد حلول شرعية للمعاملات الربوية التي تعتمد عليها البنوك التقليدية. ومن هذا المنطلق، نشأت المصارف الإسلامية التي عملت جاهدة على ابتكار منتجات تمويلية تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وكان "بيع المرابحة للآمر بالشراء "من أوائل هذه المنتجات وأكثرها شيوعاً (زيني، 2025؛ الدوسري، 2019).

بالرغم من أنّ هذا النوع من البيوع قد أصبح أساساً في عمليات التمويل لدى الكثير من المصارف الإسلامية لسهولة تطبيقه وقلة مخاطره مقارنة بصيغ المشاركة والمضاربة، إلّا أنّه لا يزال يشكل موضع نقاش فقهي واسع بين العلماء والباحثين في العصر الحديث. وتتركز الإشكالية الأساسية حول تحديد الطبيعة الشرعية لهذه المعاملة المعقدة، وحكم الالتزام بالوعد الذي يسبق عملية الشراء، والضوابط الدقيقة التي تميزه عن القرض بفائدة وتضمن مشروعيته .

تظهر أهمية هذا البحث في كون التطبيق العملي لبيع المرابحة للآمر بالشراء في بعض المؤسسات المالية قد يقترب في بعض الأحيان من كونه مجرد تمويل بفائدة مستترة، مما يفقد المعاملة جوهرها الشرعي القائم على البيع الحقيقي وتحمل المسؤولية عن المخاطر .وهذا ما يستدعي إجراء دراسة تحليلية متعمقة للإجابة عن التساؤلات المتعلقة بحقيقة هذه المعاملة، وحكم الالتزام بالوعد، والشروط الشرعية الضرورية التي يجب توافرها لضمان صحة المعاملة .

يهدف هذا البحث إلى تقديم إجابات واضحة ومبنية على أسس شرعية لهذه التساؤلات، وذلك من خلال تحقيق أهداف محددة تتضمن توضيح مفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء، وتحليل ومناقشة آراء الفقهاء حول حكم الالتزام بالوعد، وتحديد الشروط والمعايير الشرعية التي يجب على المصارف الإسلامية الالتزام بها .وتتجلى أهمية البحث في تناوله لقضية عملية تهم شريحة كبيرة من العملاء المتعاملين مع المصارف الإسلامية، والإسهام في إيضاح الحكم الشرعي في معاملة يكثر فيها الخلط وعدم الفهم .

لتحقيق أهدافه، اعتمد البحث على المنهج الوصفي التحليلي والمقارن .حيث تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي في عرض وتوضيح مفهوم المرابحة وأحكامها وضوابطها بالرجوع إلى أهم كتب الفقه (السرخسي، 1414هـ؛ الكاساني، 1406هـ) والمراجع المعاصرة (الخضيري، د.ت؛ شاويش، 2022). أما المنهج المقارن، فقد استخدم لعرض آراء الفقهاء المختلفة ومناقشة أدلتهم، للوصول إلى الرأي الراجح في المسائل الخلافية، وعلى رأسها مسألة الالتزام بالوعد. وقد تناولت العديد من الدراسات السابقة هذا الموضوع، منها ما ركز على الجانب العملي في البنوك مثل دراسة (حمود، 1396هـ) ودراسة (الحامد، 1424هـ)، ومنها ما قدم تحليلاً فقهياً عميقاً مثل دراسات (الأشقر، 1415هـ) و(المصري، 1409هـ) .وتتميز هذه الدراسة بسعيها لتقديم عرض شامل وتحليلي يجمع بين التأصيل الفقهي الدقيق ومناقشة المشكلات العملية المعاصرة.

2. المبحث الأول: حقيقة بيع المرابحة وتطوره من البساطة إلى التركيب

لفهم "المرابحة للآمر بالشراء" بشكل صحيح، لا بد من العودة إلى أصلها، وهو "بيع المرابحة" في صورته البسيطة التي عرفها الفقهاء المتقدمون، ثم تتبع كيفية تطور هذه الصورة لتلبية احتياجات التمويل المعاصرة، مما أدى إلى ظهور ما يعرف بالمرابحة المركبة.

1.2 المرابحة المفهوم والأحكام في الفقه الإسلامي

المرابحة لغةً من الربح، وهو النماء والزيادة. وفي الاصطلاح الفقهي، هي "بيع السلعة (المنتج) بمثل الثمن الأول الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه "(ابن قدامة، 1405هـ، ج4، ص 136؛ النووي، 1412هـ، ج3، ص 528). هذا النوع من البيوع يندرج تحت تصنيف "بيوع الأمانة"، وهو مصطلح يطلق على البيوع التي يفصح فيها البائع عن تكلفة السلعة

(المنتج) عليه، ويعتمد المشتري على صدقه وأمانته في هذا الإخبار. وتشمل بيوع الأمانة أيضاً "بيع التولية" (البيع برأس المال دون ربح أو خسارة) و"بيع الوضيعة" أو الحطيطة (البيع بخسارة معلومة عن رأس المال.(

وقد أجمع الفقهاء على جواز بيع المرابحة البسيطة في الجملة، مستدلين بعموم الأدلة التي تبيح البيع، كقوله تعالى: "وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا" (البقرة: 275). ولكي يكون هذا البيع صحيحاً، اشترط الفقهاء، بالإضافة إلى شروط البيع العامة (من تراضي العاقدين وأهليتهما، وكون المعقود عليه مالاً متقوماً ومعلوماً ومقدوراً على تسليمه)، شروطاً خاصة بالمرابحة، يمكن إجمالها فيما يلي:

- **العلم بالثمن الأول** :يجب أن يكون رأس المال أو تكلفة السلعة (المنتج) على البائع الأول معلومة للمشتري الثاني علماً نافياً للجهالة.
- **العلم بمقدار الربح** :يجب أن يكون الربح مبلغاً مقطوعاً أو نسبة مئوية محددة من الثمن الأول، ومعلوماً للطرفين عند العقد.
- **صحة العقد الأول** :يجب أن يكون العقد الذي تملك به البائع السلعة (المنتج) عقداً صحيحاً شرعاً، فلا تصح المرابحة على سلعة تم تملكها بعقد فاسد.
- **خلو العقد من الربا** :ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من الأموال الربوية، كبيع الذهب بالذهب.

في هذه الصورة البسيطة، تكون العلاقة ثنائية الأطراف بين بائع يملك السلعة (المنتج) فعلاً، ومشترٍ يرغب فيها. فالتاجر يشتري بضائع متنوعة بهدف عرضها للبيع، ثم يأتي إليه العملاء ويشترون منه ما يناسبهم، وقد تتم بعض هذه الصفقات بصيغة المرابحة.

2.2 المرابحة للآمر بالشراء : المفهوم والنشأة

"المرابحة للآمر بالشراء" هي الصورة المطورة والمستخدمة بشكل أساسي في البنوك الإسلامية المعاصرة، وقد نشأت هذه المعاملة لتلبية حاجة تمويلية محددة :حاجة الأفراد أو الشركات الذين يرغبون في شراء سلعة معينة (سيارة، منزل، آلات) ولكنهم لا يملكون ثمنها نقداً، وفي الوقت نفسه، قد لا يجدون من يبيعهم هذه السلعة (المنتج) بالأجل. هنا، يظهر البنك كطرف ثالث يقوم بدور الممول والميسر.

يمكن تعريفها بأنها "معاملة يتقدم فيها عميل (آمر بالشراء) إلى مصرف (مأمور بالشراء)، طالباً منه شراء سلعة محددة المواصفات، واعداً إياه بشرائها منه بعد تملك البنك لها، بربح يتفقان عليه مسبقاً، على أن يكون السداد مؤجلاً" (رفيق المصري، 1409هـ؛ حمود، 1396هـ).

من هذا التعريف، تتضح الطبيعة المركبة لهذه المعاملة، حيث تتكون من ثلاثة أطراف: الزبون الآمر، والبنك المأمور، والبائع الأصلي للسلعة (المنتج). كما تتكون من سلسلة من التصرفات المترابطة: تبدأ بوعد من الزبون، يليه شراء البنك للسلعة (المنتج)، ثم تنتهي ببيع البنك للسلعة (المنتج) للزبون. هذه الطبيعة المركبة، وهذا "الوعد" الذي يسبق عملية الشراء، هما اللذان جعلا هذه المعاملة ميداناً واسعاً للبحث والاجتهاد الفقهي المعاصر، وأثارا إشكاليات لم تكن مطروحة بنفس الحدة في المرابحة البسيطة. وعلى الرغم من أن أصل الفكرة له إشارات في الفقه المتقدم، كما في نص الإمام الشافعي الشهير في كتاب "الأم" (الشافعي، 1973، ج3، ص 39)، إلا أن تطبيقاتها البنكية الواسعة وقيودها التعاقدية الحديثة جعلتها نازلة فقهية تتطلب تحليلاً مستقلاً.

3. المبحث الثاني: التكييف الفقهي وحكم الإلزام بالوعد

إن تحديد الحكم الشرعي للمرابحة للآمر بالشراء يعتمد بشكل أساسي على كيفية تكييف العلاقة القانونية والفقهية بين الزبون والبنك في المرحلة التي تسبق شراء البنك للسلعة (المنتج)، أي مرحلة الوعد. هذا التكييف هو الذي سيحدد مسار النقاش ويؤثر بشكل مباشر على الحكم النهائي.

1.3 التكييف الفقهي للمعاملة: وعد أم عقد؟

هذه المعاملة ليست عقداً واحداً، بل هي سلسلة من التصرفات المترابطة: (وعد بالشراء من الزبون، ووعد بالبيع من البنك، ثم عقد شراء بين البنك والبائع الأصلي، وأخيراً عقد بيع مرابحة بين البنك والزبون). الخلاف الجوهري ينصب حول طبيعة المرحلة الأولى: هل هي مجرد "مواعدة " (Promising)غير ملزمة، أم هي "عقد بيع" (Contract) تام بأركانه وشروطه وإن تأخر تنفيذه؟.

- **تكييفها كمجرد مواعدة** :هذا يعني أن ما يصدر من الزبون والبنك في البداية هو تعبير عن رغبة مستقبلية في التعاقد، ولكنه لا يرقى إلى مرتبة العقد الملزم. وبناءً على هذا التكييف، يحتفظ كل من الطرفين بحقه في التراجع عن إتمام الصفقة حتى لحظة إبرام عقد البيع النهائي بعد تملك البنك للسلعة (المنتج).
- **تكييفها كعقد بيع ملزم** :هذا التكييف يرى أن الاتفاق الأولي بين الزبون والبنك، والذي يتضمن تحديد السلعة (المنتج) والربح وطريقة السداد، هو في حقيقته "عقد بيع" تام الأركان. وما شراء البنك للسلعة (المنتج) وبيعه اللاحق إلا خطوات تنفيذية لهذا العقد الأصلي. هذا التكييف هو الذي يثير الإشكالات الشرعية الكبرى.

2.3 حكم الإلزام بالوعد: عرض ومناقشة الآراء الفقهية

اختلف الفقهاء المعاصرون، بناءً على استنباطاتهم من أقوال الفقهاء المتقدمين وقواعد الفقه العامة، في حكم إلزام الزبون بالوعد الذي قطعه على نفسه بشراء السلعة (المنتج). ويمكن تلخيص الآراء في اتجاهين رئيسيين:

الاتجاه الأول: عدم جواز الإلزام بالوعد

يرى أصحاب هذا الاتجاه، وهو ما تبناه مجمع الفقه الإسلامي الدولي وقرارته، وكثير من العلماء المعاصرين، أن الوعد الصادر من الزبون أو البنك يجب أن يكون غير ملزم للطرفين، وأن لكلاهما حق الخيار في إتمام البيع أو التراجع عنه بعد تملك البنك للسلعة (المنتج) (الدوسري، 2019). هذا هو الرأي الذي يتوافق مع نص الإمام الشافعي الذي أجاز الصورة بشرط "الخيار" للطرفين،ويستند أصحاب هذا القول إلى أدلة قوية وحاسمة:

- **النهي عن بيع ما لا يملك** :هذا هو الدليل المحوري. فالقول بإلزامية الوعد يجعل المواعدة الأولى بمثابة عقد بيع تام. وفي هذه الحالة، يكون البنك قد باع للزبون سلعة لا يملكها بعد، وهو ما يوقعه في النهي الصريح الوارد في حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه: "لا تبع ما ليس عندك" (رواه أبو داود والترمذي وصححه). إن هذا النهي ليس تعبدياً، بل هو معلل بحكم عظيمة، منها منع الغرر، وقطع النزاع، وضمان قدرة البائع على التسليم، وربط الربح بتحمل تبعة الملكية.
- **مبدأ تحمل المخاطر (الغُنم بالغُرم)** :القاعدة الشرعية المستقرة هي أن "الخراج بالضمان"، أي أن من يتحمل ضمان وتكاليف ومخاطر ملكية شيء، هو من يستحق عائده وربحه. الإلزام بالوعد ينقل مخاطر تملك السلعة (المنتج) إلى الزبون قبل أن يتملكها البنك فعلياً، ويجعل البنك مجرد وسيط تمويل لا يتحمل أي مخاطرة حقيقية في السلعة (المنتج) نفسها، بل يضمن ربحه مسبقاً. هذا يفرغ المعاملة من جوهرها البيعي ويقربها بشكل خطير من منطق القرض بفائدة، حيث يضمن المقرض عائده دون تحمل أي مخاطرة في النشاط الذي يموله (الأشقر، 1415هـ).
- **النهي عن بيعتين في بيعة** :فسر الفقهاء "بيعتين في بيعة" بصور متعددة، منها أن يكون العقد معلقاً على شرط، أو أن يتم ربط عقدين في صفقة واحدة بحيث يكون أحدهما شرطاً في الآخر .والقول بالإلزام بالوعد يحول المعاملة إلى عقد بيع معلق على شرط (وهو شراء البنك للسلعة (المنتج))، أو يجعلها صفقتين مترابطتين، وهو ما يدخل في شبهة هذا النهي.

الاتجاه الثاني: جواز الإلزام بالوعد (لطرف أو للطرفين)

يرى أصحاب هذا الاتجاه، ويمثلون غالباً الهيئات الشرعية لبعض البنوك الإسلامية التي تطبق هذا الخيار، أنه يجوز إلزام الزبون (أو الطرفين) بالوعد، وذلك بناءً على اعتبارات منها:

- **المصلحة وحاجة التعامل البنكي** :يجادل أصحاب هذا الرأي بأن عدم الإلزام يعرض البنك لمخاطر تجارية كبيرة .فإذا تراجع الزبون عن الشراء بعد أن يكون البنك قد اشترى السلعة (المنتج)، خاصة إذا كانت سلعة ذات مواصفات خاصة

(مثل آلات مصنع معين أو سيارة بلون نادر)، فقد يجد البنك صعوبة في إعادة بيعها أو يضطر لبيعها بخسارة. ويرون أن هذا الضرر المحتمل يبرر القول بالإلزام تحقيقاً للمصلحة وحفظاً للأموال (حمود، 1396هـ)..

- **الاستناد إلى رأي المالكية في لزوم الوعد** :يستند البعض إلى قول عند المالكية بأن الوعد يصبح ملزماً قضاءً إذا كان معلقاً على سبب، ودخل الموعود في كلفة نتيجة لذلك الوعد. فيطبقون ذلك على البنك الذي دخل في كلفة شراء السلعة (المنتج) بناءً على وعد الزبون.
- **القياس على عقد الاستصناع** :حيث يجوز التعاقد على سلعة غير موجودة وقت العقد، ويُلزم الصانع بصنعها والمستصنِع بتسلمها.

3.3 مناقشة أدلة القائلين بالإلزام والترجيح

عند مناقشة أدلة القائلين بالإلزام، نجد أنها لا تسلم من اعتراضات قوية، فالمصلحة التي يستندون إليها لا يمكن أن تصادم نصاً شرعياً صريحاً كالنهي عن بيع ما لا يملك،والقاعدة الفقهية تقول "لا مصلحة في معارضة النص". كما أن الاستدلال بقول المالكية في لزوم الوعد ليس في محله، لأن فقهاء المالكية أنفسهم يطبقون هذا القول في باب التبرعات والمعروف، أما في المعاوضات، فهم من أشد الناس في سد الذرائع، ويعتبرون هذه الصورة بالذات من صور "بيع العينة" المنهي عنها إذا كانت ملزمة (ابن جزي، 1998م). أما القياس على الاستصناع، فهو قياس مع الفارق، فالاستصناع عقد على عمل في الذمة (صناعة)، بينما المرابحة عقد على عين موجودة.

بناءً على ما سبق، يترجح لدى الباحث وبقوة **القول الأول القاضي بعدم جواز الإلزام بالوعد**، وأن يكون لكل من البنك والزبون الخيار بعد تملك البنك للسلعة (المنتج). هذا هو القول الأحوط والأسلم الذي يخرج المعاملة من الخلاف، ويحفظ لها طبيعتها البيعية، ويؤكد على مبدأ تحمل المخاطر، ويبعدها عن أي شبهة للربا أو البيوع الصورية. أما ما يثار من ضرر قد يلحق بالبنك، فيمكن التحوط له بوسائل شرعية أخرى لا تصادم النصوص، وأهمها:

- **أخذ هامش جدية (عربون)** :يمكن للمصرف أن يأخذ من الزبون مبلغاً (ليس كجزء من الثمن) لضمان جديته في طلبه. فإذا تم البيع، احتسب المبلغ من الثمن. وإذا نكل الزبون عن الشراء دون عذر مقبول، جاز للمصرف أن يقتطع من هذا المبلغ مقدار الضرر الفعلي الذي لحقه (كتكاليف النقل، أو فرق السعر عند بيعها لشخص آخر بسعر أقل)، ويرد الباقي للزبون. هذا الإجراء يحفظ حق البنك دون الوقوع في الإلزام العقدي المحظور.
- **استخدام خيار الشرط** :كما أشار ابن القيم، يمكن للمصرف أن يشتري السلعة (المنتج) من البائع الأصلي مع اشتراط خيار الشرط لنفسه لمدة معينة، وخلال هذه المدة يعرضها على الزبون، فإن قبلها تم البيع، وإن رفضها تمكن البنك من ردها للبائع الأصلي بموجب الخيار، فيتجنب بذلك الضرر.

4. المبحث الثالث: الضوابط الشرعية الحاكمة لبيع المرابحة للآمر بالشراء

لضمان صحة هذه المعاملة وخلوها من الشبهات، يجب الالتزام الدقيق بمجموعة من الضوابط التي تمثل سياجاً يحميها من الانحراف نحو الصورية أو الربا. هذه الضوابط مستنبطة من القواعد العامة للبيوع، ومؤكد عليها في قرارات المجامع الفقهية والمعايير الشرعية الصادرة عن هيئات مثل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية(AAOIFI) . وأهم هذه الضوابط:

- **الفصل التام بين مراحل المعاملة:** يجب أن تكون مراحل المعاملة منفصلة ومتميزة من الناحية العقدية والزمنية .مرحلة الوعد تسبق مرحلة الشراء، ومرحلة شراء البنك للسلعة (المنتج) وتملكه لها يجب أن تتم وتوثق بعقد مستقل قبل البدء في المرحلة الأخيرة، وهي إبرام عقد البيع مع الزبون. لا يجوز دمج هذه المراحل في عقد واحد، أو إبرام عقد البيع مع الزبون قبل أن يتملك البنك السلعة (المنتج) تملكاً حقيقياً.
- **التملك الحقيقي والقبض من قبل البنك:** هذا هو الشرط الجوهري. يجب على البنك أن يشتري السلعة (المنتج) لنفسه شراءً حقيقياً، وأن يقبضها قبضاً حكمياً (كتسلم مستندات الملكية والشحن) أو فعلياً (بنقلها إلى مخازنه أو مخازن طرف ثالث لحسابه) حسب طبيعة السلعة (المنتج) وأعراف التجارة. هذا يعني انتقال ملكية السلعة (المنتج) (المنتج) وتبعها وضمانها بالكامل إلى البنك. لا يكفي أبداً مجرد دفع الثمن نيابة عن الزبون أو تحويل الفواتير باسم البنك دون انتقال حقيقي للملكية والمخاطر (زيني، 2025).
- **تحمل البنك لتبعة الهلاك والضمان:** كنتيجة طبيعية للتملك الحقيقي، يجب أن تكون السلعة (المنتج) في ضمان البنك طوال الفترة ما بين شرائه لها وقبل بيعها وتسليمها للزبون. فلو تلفت أو هلكت في هذه الفترة (لسبب لا يد للزبون فيه)، فإن الخسارة تقع على البنك وحده. هذا هو الفيصل بين البيع المشروع والقرض الربوي. إن أي شرط أو إجراء يحمّل الزبون تبعة الهلاك في هذه المرحلة يبطل المعاملة شرعاً لأنه يناقض مبدأ "الخراج بالضمان."
- **عدم وجود علاقة عقدية مسبقة بين الزبون والبائع الأصلي:** لا يجوز للمصرف أن يدخل كوسيط في صفقة كان الزبون قد أبرمها بالفعل مع البائع. يجب أن تكون علاقة الزبون بالبائع قد انقطعت تماماً قبل تدخل البنك. فدور البنك هو تملك السلعة (المنتج) ثم بيعها، وليس مجرد سداد دين على الزبون.
- **الشفافية في تحديد التكلفة والربح:** يجب أن يكون الثمن الأول (تكلفة شراء البنك للسلعة (المنتج)، بما في ذلك أي مصاريف معتبرة كالنقل والتأمين) معلوماً للزبون، وأن يكون مقدار الربح متفقاً عليه بوضوح، إما كمبلغ مقطوع أو كنسبة من التكلفة.
- **عدم فرض غرامات تأخير ربوية:** في حال تأخر الزبون عن سداد الأقساط، لا يجوز للمصرف فرض أي زيادة على أصل الدين كغرامة تأخير، لأن ذلك هو عين ربا الجاهلية (ربا النسيئة). ويمكن للمصارف الإسلامية اللجوء إلى وسائل أخرى

مشروعة لحث المدين المماطل على السداد، مثل اشتراط التبرع بمبلغ معين للجهات الخيرية في حال التأخير، أو اللجوء إلى القضاء.

5. الخاتمة والتوصيات

في نهاية هذا البحث المعمق، نخلص إلى أن صيغة "المرابحة للآمر بالشراء "تمثل أسلوبًا تمويليًا متكاملًا، وهو جائز شرعًا في الأصل، شريطة التقيد التام بضوابطه وشروطه الدقيقة التي تحافظ على جوهره البيعي وتنأى به عن أي شبهة ربا . وقد بينت الدراسة وجود اختلاف كبير بين المرابحة البسيطة المعروفة قديمًا، والمرابحة المعقدة المستخدمة في البنوك اليوم، حيث يكمن التحدي الأكبر في مرحلة "الوعد" التي تسبق امتلاك البنك للسلعة (المنتج). وبعد الاطلاع على آراء العلماء ومناقشة حججهم، يميل الباحث إلى ترجيح القول الأكثر أمانًا، وهو عدم الإلزام بالوعد في هذه المعاملة، وترك الخيار كاملاً للطرفين بعد أن يصبح البنك مالكًا للسلعة (المنتج). هذا الخيار يمثل الضمانة الأكيدة لتجنب الوقوع في محظور "بيع ما لا يملك " وضمان تحمل البنك للمخاطر الحقيقية للملكية، وهي أساس الربح الحلال .وعليه، فإن سلامة المعاملة تعتمد على التطبيق الدقيق لمجموعة من الشروط، وفي مقدمتها الملكية الحقيقية والقبض، وتحمل البنك مسؤولية الضمان، والفصل التام بين العقود .وأي تهاون في هذه الشروط، خاصة فيما يتعلق بمسؤولية الضمان، يفرغ المعاملة من معناها ويحولها من بيع جائز إلى مجرد تمويل شكلي يشبه القرض بفائدة .

بناءً على الاستنتاجات التي تم الوصول إليها، توصي الدراسة بالالتزام الصارم بالضوابط الشرعية والمعايير الصادرة عن الهيئات الموثوقة من قبل البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، خاصة فيما يتعلق بموضوعي الملكية الحقيقية وتحمل الضمان، مع تبني الرأي الذي يرى عدم إلزامية الوعد كخيار أكثر أمانًا يخرج المعاملة من دائرة الخلاف الفقهي ويؤكد على طبيعتها البيعية الأصلية .وعلى اللجان الشرعية والرقابية تكثيف الرقابة الميدانية على تطبيقات المرابحة في البنوك، والتأكد من أن العمليات تتم بصورة واقعية وليست شكلية، مع العمل على إعداد أدلة إرشادية مفصلة توضح الإجراءات العملية الصحيحة لكل خطوة من خطوات المعاملة. كما يُدعى الباحثون والأكاديميون إلى إجراء المزيد من الدراسات التطبيقية الميدانية التي تقيّم واقع ممارسة المرابحة في البنوك المختلفة، وتحلل تأثيرها الاقتصادي والاجتماعي، وتجد حلولاً للمشاكل العملية التي تواجهها، وأخيرًا، يُنصح العملاء والمتعاملون بضرورة زيادة وعيهم بالضوابط الشرعية لهذه المعاملة، والتأكد من أن المؤسسة المالية التي يتعاملون معها تلتزم بهذه الضوابط، لضمان سلامة معاملاتهم من الناحية الشرعية وتحقيق أهداف التمويل الإسلامي.

قائمة المراجع

الأشقر، محمد سليمان. (1415هـ) .بيع المرابحة كما تجريها البنوك الإسلامية .الأردن: دار النفائس.

ابن تيمية، أحمد بن عبد الحليم .(1987) .الفتاوى الكبرى .بيروت: دار الكتب العلمية.

ابن قدامة، موفق الدين. (1405هـ) .المغني .بيروت: دار الفكر.

ابن القيم الجوزية، محمد بن أبي بكر .(1994) .إعلام الموقعين عن رب العالمين .بيروت: دار الكتب العلمية.

الحامد، عبد الرحمن بن حامد. (1424هـ) .تجربة البنوك السعودية في بيع المرابحة لآمر بالشراء .الرياض: دار بلنسية.

حمود، سامي حسن. (1396هـ) .تطوير الأعمال البنكية بما يتفق والشريعة الإسلامية .دار الاتحاد العربي للطباعة.

الخضيري، صالح بن محمد. (بدون تاريخ) .بيع المرابحة: دراسة مقارنة .مجلة الدراسات الإسلامية والبحوث الأكاديمية، العدد 103.

الدوسري، عيد بن محمد. (2019). "حكم الإلزام بالوفاء بالوعد في بيع المرابحة للآمر بالشراء ."مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية - جامعة الباحة، العدد.(2)

زيني، زين محمد. (2025). "خواطر حول عملية بيع المرابحة للآمر بالشراء ."مجلة الحقوق والعلوم السياسية - جامعة خنشلة، المجلد: 12، العدد: 01.

السرخسي، محمد بن أحمد. (1414هـ) .المبسوط .بيروت: دار المعرفة.

السالوس، علي أحمد. (1409هـ). "المرابحة للآمر بالشراء: نظرات في التطبيق العملي ."مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس.

الشافعي، محمد بن إدريس .(1973) .الأم .بيروت: دار المعرفة.

شاويش، عبد المجيد محمود. (2022). "بيع المرابحة لآمر بالشراء ."مجلة جامعة سبها للعلوم الإنسانية، المجلد 21، العدد 1.

الضرير، الصديق محمد الأمين. (1409هـ). "المرابحة للآمر بالشراء ."مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس.

عفانة، حسام الدين .(1996) .بيع المرابحة للآمر بالشراء: دراسة تطبيقية .القدس: شركة بيت المال الفلسطيني العربي.

الكاساني، علاء الدين. (1406هـ) .بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع .بيروت: دار الكتب العلمية.

المصري، رفيق يونس. (1409هـ). "بيع المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية ."مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس.

ملحم، أحمد سالم .(1989) .بيع المرابحة وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية .عمان: مكتبة الرسالة الحديثة.

النووي، يحيى بن شرف. (1412هـ) .روضة الطالبين وعمدة المفتين .بيروت: المكتب الإسلامي.

هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية .(2018). (AAOIFI) المعايير الشرعية .المنامة، البحرين.