

صيغ التمويل المصرفي لدى البنوك الإسلامية  
- عقد المراجعة نموذجاً -  
دين حملة سامي  
كلية الحقوق - جامعة قسنطينة 1

Résumé:

Notre étude présente l'importance de l'opération de " El Mourabaha", cette technique de financement est appliquée par les banques islamiques, et qu'elle rapportent des garanties réelles et efficaces d'une part, et d'autre part des profils et avantages à ses clients.

Actuellement, cette technique est considérée comme un instrument substitutionnelle a celle qui est disposée par les banques commerciales.

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز أهمية المراجعة كأهم صيغة للتمويل المصرفي التي تضعها البنوك الإسلامية لدى زبائنها، حيث عرفت المراجعة رواجاً في مجال المعاملات المصرفية لاسيما في ظل التطور الذي تعرفه الحياة المصرفية اليوم، وهذا ما يتجلى في الضمانات التي توفرها المراجعة للبنوك الإسلامية فضلاً عن الفوائد التي تقدمها هذه الصيغة لزبائنها. والأكثر من ذلك، فقد أصبحت هذه الصيغة كبديل حقيقي عن صيغ التمويل المصرفي التي تضعها البنوك التجارية "التقليدية" لزبائنها.

## مقدمة :

أصبحت المعاملات المصرفية في عصرنا اليوم ترتبط ارتباطاً وثيقاً بحياة الفرد في المجتمع، بسبب حاجة هذا الأخير إلى المال لتلبية حاجياته من المسكن والمركب وغيرها من المسائل المتعلقة بضرورياته وحاجياته. أو ما يحتاج إليه التاجر أو المتعامل الاقتصادي إلى رؤوس أموال للقيام بإدارة المشروعات الاقتصادية لاسيما الصغيرة منها والمتوسطة .

لأجل ذلك ظهرت عدة صيغ للتمويل التي تضعها البنوك الإسلامية في إطار القيام بالأعمال المصرفية ولعل أبرزها شيوعاً عملية المراجعة التي أضحت تمثل الصورة الغالبة لعمليات التمويل المصرفي بل للمعاملات المصرفية ككل، رغم وجود صيغ أخرى تخضع لضوابط الشريعة الإسلامية. وإذا كانت الحياة الاقتصادية الحديثة قد أبرزت أهمية البنوك الإسلامية والدور الفعال الذي تلعبه في بعث ودعم مختلف النشاطات الاقتصادية، من خلال الأعمال المصرفية التي تقدمها لربائنها لاسيما المستثمرين منهم .

فقد أصبحت عمليات التمويل المصرفي تمثل النشاط الأساسي الذي تقوم به البنوك الإسلامية إلى جانب باقي الخدمات المصرفية التي تقدمها بعد تلقي الأموال من الجمهور من خلال الودائع.

بل وأصبحت حاجة المجتمع إلى معاملات مصرفية وفقاً لضوابط شرعية كحتمية وضرورة لاسيما بعد الأزمة المالية والمصرفية التي تسببت فيها البنوك التجارية التقليدية، التي جرت العالماً إلى خراب وإفلاس مالي وركود اقتصادي بسبب اعتمادها على نظام مصرفي ربوي يرتكز على مبدأ الإقراض مقابل فائدة من خلال القروض قصيرة أو متوسطة الأجل وكذلك طويلة الأجل....

وهذا ما أدى بالمقابل إلى رواج عمليات التمويل المصرفي التي تضعها البنوك الإسلامية للمستثمرين وأصحاب الحاجة إلى أموال كصيغ شرعية، تظهر في عمليات المضاربة والمشاركة والإقراض والسلم والاستصناع، فضلاً عن عملية المراجعة التي أصبحت تمثل الصورة الغالبة والمثلى لعمليات التمويل المصرفي.

حيث أصبحت هذه الأخيرة كبديل ومخرج من هيمنة عمليات التمويل التي تقوم بها البنوك التجارية التقليدية .

فما المقصود بالمراجعة وماهي شروطها ومميزاتها وكيف تداولها في الحياة المصرفية من طرف البنوك الإسلامية، وما هي أهميتها والبدائل التي تقدمها؟

وعليه من أجل تسليط الضوء على هذه العملية المصرفية، سنحاول التطرق إلى بيان ماهية المراجعة وكذلك تمييزها عن باقي الصور التمويل الأخرى ثم نتطرق إلى بيان أحكامها وأخيراً نبرز أهميتها والبدائل التي تقدمها صيغة المراجعة.

### الفرع الأول: ماهية عقد المراجعة

عقد المراجعة صورة من صور المعاملات المصرفية التي تضعها البنوك الإسلامية لزيانها أو لعملائها من أجل الحصول على رؤوس الأموال لإدارة حاجياتهم الشخصية كالمسكن أو المركب أو للقيام بالنشاطات الاقتصادية التي تظهر في إنشاء أو توسيع المشروعات الاقتصادية التي يديرونها، إما في شكل مؤسسات أو شركات تجارية أو تجمعات . حيث تظهر المراجعة كأحد المصادر أو الآليات التي تحقق هذه الأهداف إضافة إلى باقي صيغ التمويل الأخرى . وعليه تقتضي هذه الدراسة التطرق إلى تقديم تعريف للمراجعة أولاً ثم إلى بيان شروطها ثانياً من أجل تمييزها عن غيرها من صيغ التمويل الأخرى.

### أولاً: تعريف عقد المراجعة

المراجعة في اللغة مصدر من الربح هو الزيادة أما في اصطلاح الفقهاء: فهي بيع السلعة بثمنها التي قامت به مع ربح (1) . وهذا ما ذهب إليه الكثير في تعريفهم للمراجعة . حيث عرفها البعض على أنها البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة الربح (2)، أي أن يعرف صاحب السلعة المشتري : بكم اشتراها ويأخذ منه ربحاً إما على الجملة مثل : أن يقول " اشتريتها بعشرة وتربحني ديناراً أو دينارين "، وإما على التفصيل وهو أن يقول: " تربحني درهما لكل دينار " أو غير ذلك (3).

(1) عبد الرحمان الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، الجزء الثاني، المكتبة العصرية، بيروت، ص، 553 .

(2) وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، دار الفكر المعاصر، الجزء الخامس، الطبعة الرابعة، دمشق، 1427 هـ/ 2006 م ص، 3766

(3) محمد بن احمد بن جزي الغرناطي، القوانين الفقهية، المكتبة العصرية، بيروت، 1426 هـ/ 2005 م ص 286 .

هذا، وتعتبر المراجعة من صور بيوع الأمان التي تقابلها بيوع المساومة، وفي ذلك تعد المراجعة عقداً جائزاً شرعاً إلا أنها تختلف عن أخواتها كبيع الوضعية وبيع التولية، ذلك أن بيع المراجعة يقتضي بيع السلعة بسعرها الأول مع ربح معلوم، خلافاً لبيع الوضعية أين يبيع السلعة مع خسارة معلومة وكذلك بيع التولية الذي يظهر في بيع السلعة بثمنها الأول .

هذا، وقد بين أهل العلم أن بيوع الأمانة أخطر من بيوع المساومة التي يتم فيها البيع بأي ثمن من غير النظر إلى الثمن الأول الذي اشترى به الشيء، وهو البيع المعتاد لأن البائع في بيوع الأمان يستلزم أن يكون أميناً وصادقاً في ذكر السعر (1).

وفضلاً عن ذلك، تشكل المراجعة أهم صور الخدمات المصرفية التي تقوم بها البنوك الإسلامية حديثاً في إطار إدارة واستثمار الأموال المودعة لها من طرف المدخرين.

حيث تعد هذه العملية من أهم الأعمال المصرفية، من أجل استثمارها وتنميتها حتى تحقق أرباحاً لفائدة أصحاب الفائض من الأموال وأرباحاً لفائدتها، باعتبار أن البنوك الإسلامية تقوم بدور الوسيط بين أصحاب الفائض من الأموال وبين أصحاب الحاجة للمال، على أن يتم ذلك وفقاً لضوابط الشريعة الإسلامية .

وبهذا تأتي المراجعة في هذا الإطار كعملية من عمليات توظيف الأموال التي تجمعها المصاريف الإسلامية من الودائع بأنواعها، حيث تعد أساس عمل المصارف الإسلامية باعتبارها وسيطاً بين المودعين والمستثمرين لذلك تعتبر المراجعة من صور الكسب المشروع التي جاءت كبديل عن المعاملات غير الشرعية التي تتعامل بها البنوك الربوية (2) . هذا، وحتى تصح المراجعة، لا بد من توافر شروطها .

#### ثانياً : شروط بيع المراجعة

تعد المراجعة صورة من صور البيوع الجائزة، فهي بيع ما يملكه إنسان بما قام عليه وبفضل، والفضل هو الزيادة وهي الربح والمراجعة تكون فضلاً

(1) يوسف بن عبد الله الشبلي، فقه المعاملات المصرفية، الجزء الثالث، ص 7 .  
(2) فائزة اللبان، القطاع المصرفي في الاقتصاد الإسلامي، دار اليمن، الجزائر، 2002، ص72.

عن القيمة لا عن الثمن ويستلزم فيها العلم بالثمن الأول والعلم بالربح والمبيع والثمن (1).

وقد وضع فقهاء الشريعة الإسلامية جملة من الشروط لأجل صحة بيع المرابحة تتمثل في :

### 1- العلم بالثمن الأول والربح :

باعتبار أن المرابحة هي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح، فإنه يشترط أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني لأن العلم بالثمن شرط في صحة البيوع، فإذا لم يعلم الثمن الأول فالبيع فاسد . كذلك الحال بالنسبة للربح (2).

وفضلاً عن ذلك، فقد ذهب المالكية إلى أن البائع ملزم بتبيين المبيع وكل ما أنفقه عليه زيادة على ثمنه

وقد ميز المالكية بين المرابحة التي لم يكن البائع قد أنفق على السلعة زيادة على ثمنها، فيقوم المشتري بدفع الثمن مضافاً إليه الربح بالحساب الذي اتفق عليه الطرفان، والمرابحة التي يكون البائع قد أنفق عليها زيادة على ثمنها الذي اشتراها به فيه تفصيل:

- أن يكون ما أنفق عليها عيناً ثابتة قائمة بالسلعة كما إذا اشترى ثوباً أبيض فصبغه فيضاف إلى ذلك الثمن ويحسب له الربح بنسبته ويشترط أن يبينه للمشتري ما لم يكن البائع صاحب الصبغة، فإنه لا يحتسب كأجرة .

- أن يكون ما أنفق عليه غير قائم بالبيع ولا يختص به كأجرة خزنه أو حملة، وحكم ذلك أنه لا يحتسب من أصل الثمن ولا يحسب لها ربح (3).

- أن يكون غير قائم بالبيع ولكنه يختص به كالنفقة على الحيوان، فإنه يحسب أصل الثمن ولا يحسب له ربح إذا لم يكن التاجر يتولاه بنفسه، وعليه فإن تسمية الثمن وتسمية ما أنفقه على السلعة سواء كان قائماً أو لا، يشترط على أي حال .

- أما في الصورة الثانية للمرابحة فعلى البائع تسمية الثمن وما يتبعه مما أنفقه على السلعة سواء كان قائماً بها أو لا، وهكذا مما لا يضاف إلى الثمن مع الربح أو يضاف بدون ربح أو لا يضاف أصلاً، وفي هذه الحالة يصح البيع

(1) فايزة اللبان، مرجع سابق، ص 72 .

(2) وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 3767 .

(3) عبد الرحمان الجزيري، مرجع سابق، ص 554 .

ولكنه يطرح عن المشتري ما أنفقه البائع على السلعة مما يضاف إلى الثمن إلا أن يشترط حسابه فإنه يصح، لذلك اشترط الحنابلة لصحة المراجعة أن يكون الربح والتمن معلوماً (1).

2- أن يكون الرأسمال من المثليات التي تقبل المكيال والوزن والعدد المتقارب، فإن كان مما لا مثل له لا يجوز بيعه مراجعة (2).

وهذا ما تشترطه الحنفية لصحة المراجعة، أي أن يكون المبيع عرضاً فلا يصح بين التقديين أي أن يكون الثمن مثلياً (3).

3- أن يكون البائع مالكا للسلعة فلا يجوز بيع سلعة وهو لا يملكها (4).

أي أن يبيع ممن في يده وملكه فإن باعه ممن ليس في ملكه ويده لم يجز (5).

4- أن لا يترتب على المراجعة في أموال الربا وجود الربا بالنسبة للتمن الأول، كأن يشتري المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل، فلا يجوز أن يبيعه مراجعة لأن المراجعة بيع بالتمن الأول وزيادة في الأموال الربا لا ربحاً.

5- أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإن كان فاسداً لم يجز بيع المراجعة يبعاً بالتمن الأول مع زيادة الربح والبيع الفاسد يثبت الملك فيه بقيمة المبيع أو بمثله لا بالتمن لفساد التسمية.

و لأن بيع المراجعة من بيوع الأمان باعتبار أن المشتري ائتمن البائع عن الثمن الأول من غير بينة ولا استحلاف، فإن حدث العيب بفعل المشتري الأول أو بفعل أجنبي لم يجز بيعه مراجعة (6).

كما لا يجوز الكذب في التعريف بالتمن وإلا كان للمشتري الخيار بين أن يملك بجميع الثمن أو يردده، كما لا يجوز الغش في المراجعة كأن يكتم من أمر سلعته ما يكرهه المشتري، فحكم هذا البيع في العيوب كسائر العيوب، فمن اشترى سلعة إلى أجل فلا يبيعه مراجعة حتى يثبت، فإن فعل فسخ البيع ورضي المشتري بذلك الثمن الأول إلى أجل لم يجز لأنه سلف جر منفعة (7). فالعلم بأحوال المبيع المميزة له أو المكروهة فيه التي لا ترغب الزبائن في

(1) عبد الرحمان الجزيري، مرجع سابق، ص 554 - 553.

(2) وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 3768.

(3) عبد الرحمان الجزيري، مرجع سابق، ص 554.

(4) يوسف بن عبد الله الشبلي، مرجع سابق، ص 5.

(5) وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 3768.

(6) وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 3770.

(7) ابن الجزري، مرجع سابق، ص 287.

شرائه وكذلك العلم بأوصاف الثمن لازم، فبيين البائع ما نقده على السلعة فعلا وما عقد عليه إن اختلف النقد والعقد (1).

### الفرع الثاني : تميز المراجعة عن باقي صيغ التمويل المصرفي

تتنوع صيغ التمويل المصرفي التي تضعها البنوك الإسلامية أمام عملائها والمستثمرين خصوصا، خلافا لصور التمويل المصرفي الموجودة لدى البنوك التقليدية التي تعتمد أساسا على عمليات الإقراض مقابل فوائد محددة سلفا . لذلك تأتي صيغ التمويل الشرعية كبديل عما تقوم به البنوك التجارية . وهذا ما يظهر في عمليتي المضاربة والمشاركة خصوصا اللتين لا تقلان أهمية عن عملية المراجعة والإقراض إضافة على عمليات المتاجرة الأخرى كالمزارعة والاستصناع.

و عليه سنحاول تمييز عملية المراجعة كآلية للتمويل المصرفي عن باقي صيغ التمويل الأخرى .

### أولا- تمييز المراجعة عن المضاربة:

المضاربة هي عملية تتم بين طرفين يقوم أحدهما بمنح مال للطرف الثاني الذي يقوم بالتجار به على أن يتم اقتسام الربح وفقا للاتفاق المبرم بينهما أو هي أن يدفع المالك إلى العامل مالا ليتجر فيه ويكون الربح مشتركا بينهما بحسب ما شرطا، وأما الخسارة على رب المال وحده ولا يتحمل العامل المضارب من الخسران شيئا (2).

حيث يسمى الطرف الذي يملك العمل بالمضارب وهو الذي يستفيد من الربح دون أن يتحمل الخسارة وحده، كما يفترض في المضاربة الأمانة والمحافظة على رأس المال باعتباره كوديعة مقدمة من الطرف الآخر حيث يشترك في الربح ما لم تحصل الخسارة فعندئذ لا يؤخذ أجره في ذلك، كما يشترط أن يكون المال محل المضاربة معينا وأن يسلم إلى المضارب (3).

وبهذا تظهر المضاربة بالنسبة للبنوك الإسلامية كأحد الصيغ التي يتدخل من خلالها المودعون لاستثمار أموالهم في شكل ودائع للبنوك الإسلامية التي تقوم باستثمارها بواسطة عدة صيغ كالمراجعة مثلا .

(1) فايضة اللبان، مرجع سابق، ص 74.

(2) وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 3924

(3) فايضة اللبان، مرجع سابق، ص 67-68 .

ومن جهة أخرى يأتي المضارب الذي يظهر في الغالب كمستثمر لتوظيف هذه الودائع، لذلك تعد المضاربة كآلية للاستثمار والتمويل معاً خلافاً للمرابحة التي يغلب عليها الطابع الاستهلاكي والتمويلي.

#### ثانياً- تمييز المربحة عن المشاركة :

تعد المشاركة من الصيغ الشرعية التي يلجأ إليها التجار وأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة من أجل الحصول على دعم مالي لمشروعاتهم، وهذا عن طريق تجميع رؤوس الأموال وتسخيرها لإنشاء المشروع الاقتصادي أو توسيعه .

ويظهر ذلك في المجال المصرفي عندما يساهم العميل والمصرف الإسلامي معاً في رأسمال المشروع المزمع القيام به، وهذا ما يظهر في الحصص المالية المقدمة في رأسماله. لذا يصبح الطرفان أو الأطراف بما فيها البنك كمساهم أو شريك (1) .

على أن يحدد نصيب كل فرد في الربح بقدر الحصة المساهم بها في المشروع إذا حقق هذا الأخير ربحاً كما يساهم أيضاً في تحمل الخسارة خلافاً لصورة المضاربة .

لذلك تشكل هذه الصورة أحد أهم الفروقات التي تظهر بين البنوك التجارية التي لا تعتمد على أسلوب المشاركة باعتبار أنها تتضمن المخاطرة في توظيف الأموال، على خلاف البنوك الإسلامية التي تعتمد هذه الصيغة الشرعية.

لذا تعد هذه الصيغة من أهم صيغ التمويل المصرفي، غير أنها تتميز عن المربحة في كون أن البنك في المربحة لا يكون شريكاً مع العميل . كما أن المصرف في المربحة يكون مالكا للشيء ملكية تامة، خلافاً للمشاركة حيث يكون البنك مالكا بصفة مشتركة . إضافة إلى أن التمويل المالي في المربحة يقع على عاتق البنك وحده دون مساهمة أو مشاركة العميل أو الزبون المستفيد . في حين يتدخل باقي المساهمين أو المشاركين مع البنك في المشروع الاستثماري في صورة المشاركة، وغالب ما يظهر كمدخرين . لدى قد يكون الزبون مدخراً في البنك الإسلامي وفي نفس الوقت مشاركاً معه في عملية المشاركة وهذا ما يظهر خصوصاً في الودائع الاستثمارية أو لأجل خلافاً

(1) فائزة اللبان، مرجع سابق، ص 71 .



للمرابحة حيث لا يؤثر اتفاق المودع مع البنك على حسابه الادخاري إلا في حلة عدم الملاءة.

### ثالثاً- تمييز المرابحة عن القرض :

القرض هو عقد بمقتضاه يمنح المقرض صاحب الفائض المالي مبلغاً مالياً معيناً لشخص ( صاحبه الحاجة إلى المال ) الذي يسمى بالمدين أو المقترض لينتفع به أي ليستعمله إما لأغراض شخصية ( قرض استهلاكي ) أو لغرض الاتجار به ( قرض استثماري ) دون أن ينتج عن ذلك فائدة أو نفع يجنيه المقرض ( الدائن ) من ذلك وإلا اعتبر القرض ربا كما قال صلى الله عليه وسلم: "كل قرض جر نفعاً فهو ربا " . كما يعد القرض كالبيع لأنه تملك مال بمال بقصد منفعة المعطى له (1).

ومهما يكن فقد تمتزج صورة المرابحة بالقرض باعتبار أن البنوك التجارية أصبحت لا تقدم المال عيناً للمقرض الذي يرغب من خلال استفادته من القرض في شراء سلعة معينة، لتكتفي بتسديد صاحب السلعة مباشرة أو البائع الذي تعامل معه المقترض ، وهذا ما يشبه إلى حد كبير عملية المرابحة التي يقوم بها المصرف الإسلامي بشراء ما يرغب فيه العميل أو الزبون لتتم عملية التسوية دون أن تدخل هذا الأخير ، وهذا ما جعل البعض يعتقد من خلال تطبيقات بعض البنوك الإسلامية أن عملية المرابحة التي تقوم بها تخالف الضوابط الشرعية أي أنها قرض بفائدة.

من أجل إزالة هذا الغموض يجب التمييز أولاً بين العقد في ذاته وبين كيفية تنفيذه أو الصيغة التي اعتمدها البنوك الإسلامية لتنفيذ عقد المرابحة. وهذا ما سنطرق إلى بيانه لاحقاً .

وإضافة إلى ذلك فإن عملية القرض التي تقوم بها البنوك التقليدية في الصورة التي أشرنا إليها سابقاً تبقى المقترض فيها كمالك للسلع أو للأشياء محل عقد القرض، خلافاً لعقد المرابحة أين يقوم البائع بتنفيذ العقد الأول لفائدة البنك الإسلامي وليس لعميله الوكيل عنه .

و إضافة إلى ذلك فإن ما يؤكد على الطابع الشرعي لعقد المرابحة قيام البنك الإسلامي برهن الشيء والسلعة التي يملكها العميل أو زبونه، لأنه لا يمكن أن يكون الشخص مالكا للشيء ومرهوناً لفائدته في نفس الوقت .

(1) وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 3924

ومهما يكن، فإن عقد المراجعة يختلف عن عقد القرض الربوي في كونها تتضمن اتفاقاً بين البنك الإسلامي وزبونه أو عميله بالرغم من اعتبار أن عقد المراجعة من هذه الزاوية كعقد إذعان لأن الزبون أو العميل لا يملك الحرية في مناقشة نسبة الربح الذي يبقى ثابتاً طيلة سريان عقد المراجعة حتى لو اتفق الطرفان على تاريخ قبلي، أي أن نسبة الربح في المراجعة لا ترتبط بعامل الزمن خلافاً للقروض الربوية فتظهر العلاقة بين عامل الزمن والفائدة، فكما طالت المدة ارتفعت نسبة الفوائد والعكس صحيح فكل هذه الدلائل تجعل عقد المراجعة التي تعتمد على بعض البنوك الإسلامية الذي يختلط بتنفيذه بالقروض الربوية كبديل عنها لاسيما في المجالات الاستهلاكية.

#### رابعاً- تمييز المراجعة عن بعض صور المتاجرة :

تتنوع صور المتاجرة وتتعدد بتعدد احتياجات الناس ومجالاتهم، فقد تتعلق بالاحتياجات الاستهلاكية وهذا ما يظهر في عقد السلم، كما قد تتعلق في بعض المجالات الاقتصادية كالفلحة مثلاً . وهذا ما يظهر في المزارعة والمساقات أو في المجال الصناعي عن طريق عقد الاستصناع .

حيث يقوم المصرف الإسلامي بشراء سلعة بمعرفة وخبرته ثم يبيعها لعملائه إما بالتقسيط وهو جائز شرعاً وإما بالتأجير فينتفع المشتري بمنافع الشيء مع الاحتفاظ بحق التملك للمشتري بعد مرور فترة زمنية يدفع فيها أجرة فإذا أراد شراء المبيع فإنه يشتريها مع حساب ما دفعه من أقساط (1) .

هذه الصورة قد تشبه عقد المراجعة باعتبارها صورة من صور التمويل التي تضعها المصارف الإسلامية كأحد الاختيارات أمام زبائنها وعملائها . إلا أنها تختلف عن المراجعة في كون أن المصرف الإسلامي ينقل ملكية المبيع إلى عميله أو إلى الزبون بموجب عقد المراجعة حيث يصبح المبيع مملوكاً للزبون، خلافاً لعقد المتاجرة أين يبقى المصرف مالكا للمبيع رغم حيازة الزبون له فلا تنتقل ملكية المبيع إلا بعد انتهاء عقد الانتفاع أو الاتجار بناءً على موافقة ورضا العميل، حيث يقوم بدفع قيمة المبيع كاملة بعد اقتطاع الأقساط التي كان يقدمها للمصرف، كما يمكنه تجديد عقد الاتجار مرة أخرى أو إنهائه وعندئذ يبقى المصرف مالكا للمبيع .

(1) فائزة اللبان، مرجع سابق، ص 75.

هذا، وتجب الإشارة إلى أن ملكية المصرف للمبيع في عقد المرابحة قد تكون فعلاً كما قد تكون حكماً وهذا ما يجعل العملية تختلط ببعض صور التمويل التي تقوم بها البنوك الربوية لاسيما صورة الاعتماد الايجاري أو البيع بالإيجار التي أشرنا إليها سابقاً .

حيث يقوم البنك بشراء منقول لفائدة الزبون أو العميل لمدة زمنية قد تكون ثلاث سنوات مثلاً حسب طبيعة المبيع، مقابل أقساط يدفعها العميل شهرياً للمصرف الذي يبقى مالكا للمبيع ما لم يقوم الطرفان عند نهاية العقد بنقل ملكيته للعميل بعد دفع الأقساط المتبقية أي قيمة المبيع .

وعليه يظهر الفرق بين المرابحة والاعتماد التجاري الذي يعتبر كعملية قرض ذي طبيعة خاصة في مجال بتمويل النشاطات الاقتصادية داخلية منها والخارجية غير أنها تتعلق بالمنقولات فقط خلافاً للمرابحة التي تمول الأصول المنقولة منها والعقارية .

وفضلاً عن ذلك تتميز المرابحة عن عقد السلم الذي يعرف بأنه بيع أجل بعاجل، فيتقدم فيه رأسمال مع تأخر المبيع لأجل أو هو بيع شيء موصوف ( من طعام أو عرض أو حيوان أو غير ذلك مما يوصف ) مؤجل ( فيه تسليم المبيع لأجل معلوم كشهري ) في الذمة ( في ذمة المسلم إليه أي البائع أما دافع الثمن فهو المصرف الذي يسمى مسلماً<sup>(1)</sup> .

حيث تقوم المصارف الإسلامية بدفع ثمن البضاعة للعميل عاجلاً على أن يردّها إلى المصرف أجلاً .

وأوجه ذلك أن المصرف الإسلامي لا يمتلك الشيء المبيع في هذه العملية وإنما ما يقوم بدور الوسيط بأن يصبح دائناً للمشتري الذي يصبح مديناً .

حيث يسدد ثمن المبيع بدلاً عنه لفائدة البائع، خلافاً للمرابحة حيث يمتلك المصرف المبيع فعلاً أو حكماً ثم يقوم بنقل ملكيته إلى العميل .

أما بالنسبة لصور المزارعة والمساقات والاستصناع فهي صورة يظهر من خلالها المصرف كشريك في المشروع الاقتصادي، خلافاً للمرابحة أين يحصل المصرف الإسلامي على ربح جراء إعادة بيع الشيء محل العقد .

إضافة إلى ذلك تختلف المرابحة عن الوكالات الاستثمارية التي يظهر فيها المصرف الإسلامي كمستثمر سواء في الأسواق القيم المنقولة أو المشاريع

(1) وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 3924.

الاستثمارية الأخرى بدلا عن أصحاب الودائع المقدمة له. وبهذا تعد هذه الصورة الاستثمارية أكثر منها صورة تمويلية خلافا للمرابحة التي تعد صورة تمويلية أصلا .

### الفرع الثالث: صور المرابحة ومراحل إبرامها

#### أولا: صور المرابحة

بيّن فقهاء الشريعة الإسلامية أن للمرابحة صورتان (1): فالصورة الأولى: تظهر عندما يساوم المشتري البائع على أن يعطيه ربحا عن كل مائة عشرة مثلا أو أكثر أو أقل وهذا ما يسمى بالربح على التفصيل . خلافا للصورة الثانية : عندما يأخذ ربحا على الجملة . كأن يقول " اشتريتها بعشرة وتربحين دينارا أو دينارين " .

أما عن تطبيق هاتين الصورتين من طرف البنوك الإسلامية، فقد أثار ذلك بعض الإشكالات العملية والنظرية، وهذا ما دفع البعض إلى انتقاد ما تقوم به البنوك الإسلامية في إطار عملية المرابحة على أساس أن البنك لا يمتلك السلعة التي يبيعها للعميل من جهة، فضلا عن بعض المسائل التي جعلت من المرابحة التي تقوم بها بعض البنوك الإسلامية تقترب من التمويل الربوي أكثر منها إلى التمويل الإسلامي.

وهذا ما يظهر في اعتماد البنوك الإسلامية لصيغة "بيع المرابحة للأمر بالشراء" أو بالتعبير الأدق: " بيع المرابحة للواعد بالشراء " .  
وصورتها أن يتقدم الشخص إلى المصرف راغبا مثلا شراء سيارة ذات مواصفات معينة، فيشتري المصرف تلك الأشياء ثم يبيعها بثمن معين مؤجل لأجل محدد يكون أكثر من الثمن النقدي(2).

فعندما يرغب أحد الزبائن أو عملاء البنك الإسلامي في شراء سلعة معينة، فإنه يتقدم إلى البنك ليقوم هذا الأخير بشراء هذه السلعة يضاف إليها قيمة ربح البنك موقفا للاتفاق الذي يبرم بينهما والذي يحدد شروط الدفع الذي يتم عبر أقسام، يدفعها العميل خلال مدة زمنية محددة لا تؤثر على قيمة الربح في حالة السداد المسبق .

(1) عبد الرحمان الجزيري، مرجع سابق، ص 554 - 553.

- ابن الجزي، مرجع سابق، ص 286 .

(2) وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 3777 .

وهذا ما عبّر عنه البعض ببيع المرابحة للأمر بالشراء، حيث يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيع المؤجلة أو لعدم معرفته للمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى<sup>(1)</sup>.

وقد ذهب البعض في تحليل هذه الصورة التي تقوم بها البنوك الإسلامية حيث اعتبر أن البنك لا يملك السلعة عند طلب العميل باعتبار أن الأنظمة المصرفية تمنع البنوك من تملك السلع والمتاجرة فيها وهذا ما أوقع البنوك الإسلامية في مشكلة بيع ملك الغير المحظور شرعاً ما لم تكون تملك السلع لأجل التمويل أي لأجل بيعها للعملاء باعتبار أن المصارف الإسلامية تعتمد على التمويل السلعي إضافة إلى التمويل النقدي، فالبنوك الإسلامية لا يمكنها تملك جميع السلع والحصول على مستودعات كبيرة، ليأتي العميل إلى البنك فيطلب من البنك شراء سلعة (سيارة) لأجل أن يشتريها العميل منه مرابحة بالأجل فيشتريها البنك بثمنها الأصلي (في السوق) للواعد بالشراء (العميل) الذي وعد البنك بأنه إذا تملك البنك لتلك السلعة فإنه يشتريها منه مرابحة، فهذه هي صورة المرابحة المصرفية التي تشبه المرابحة التي تحدث عنها فقهاؤنا المتقدمون في وجه دون وجه وتختلف عنها<sup>(2)</sup>. فقد أصبحت هذه العملية تتم عبر مرحلتين.

#### ثانياً : مراحل إبرام المرابحة المصرفية :

تتم المرابحة المصرفية عبر مرحلتين : مرحلة المواعدة على المرابحة ثم مرحلة إبرام المرابحة. وهذه المواعدة ملزمة للطرفين (المصرف والعميل) في بعض المصارف الإسلامية وغير ملزمة للعميل في بعض المصارف الأخرى، وهذا ما أثار جدلاً فقهاً.

ولكن قبل التطرق لبيانه، لابد من معرفة مرحلتي الوعد والبيع لصيغة المرابحة المصرفية.

أ - **مرحلة الوعد:** وهي المرحلة التي يصدر فيها الأمر بالشراء، فيطلب العميل من البنك شراء السلعة التي يرغب في اقتنائها بقصد أن يشتريها من

(1) فايزة اللبان، مرجع سابق، ص 61.

(2) يوسف بن عبد الله الشبلي، مرجع سابق، ص 6.

البنك بربح معلوم على أن يكون السداد بأجل. فهذه هي مرحلة الوعد التي يقوم فيها البنك بشراء تلك السلعة ويملكها .

**ب - مرحلة البيع أو المراجعة :** وهي الخطوة الثانية التي يأتي فيها البنك إلى الواعد بالشراء (العميل) ليبيع له السلعة بأجل و بربح معلوم وفي هذه المرحلة يستلزم أن يكون البائع مالكا للمبيع كما يثبت الخيار للمتواعدين لأن المراجعة بيع والبيع بموجب الخيار (1).

هذا، وقد أثارَت هذه الصيغة المصرفية التي أضحت البنوك الإسلامية تتداولها جدلاً فقهيًا كبيراً بين من يرى عدم تطبيقها للضوابط الشرعية ومنهم من رأى بجوازها (2).

فبالنسبة للرأي الأول وهو ما ذهب إليه فقهاء المالكية والمتأخرون: الشيخ محمد العثيمين " رحمه الله" ذهبوا إلى تحريم هذه المعاملة : " بيع المراجعة للأمر بالشراء " . حتى وإن كان الوعد الذي بين العميل والبنك غير ملزم، واستدلوا في ذلك : أن هذه المعاملة ما هي إلا حيلة على الربا، ذلك أن البنوك لم يشتري السلعة إلا لأجل أن يبيعها للعميل، فهو يشتريها بثمن ثم يبيعها بثمن أعلى فيكون قد أقرض العميل مبلغاً من المال وهذا ما يجعل هذا البيع صورة من صور البيع بالعينة .

أما بالنسبة للرأي الثاني وهو قول جمهور الأحناف والشافعية والحنابلة وابن القيم وعامة العلماء المعاصرين الذين ذهبوا إلى جواز بيع المراجعة للأمر بالشراء من حيث الأصل فهذا العقد جائز.

وهذا ما أكدت عليه قرارات عدد من المجامع الفقهية التابعة لرابطة العالم الإسلامي منظمة المؤتمر الإسلامي وكذلك الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية والمؤتمرات المصرف الإسلامي في دبي سنة 1394هـ / 1979 والمنعقد في الكويت 1403هـ / 1983م . بأن بيع المراجعة للأمر بالشراء من حيث الأصل جائز باعتبار أن الأصل في المعاملات الصحة والجواز ولا دليل على المنع (3).

(1) منظمة المؤتمر الإسلامي، قرارات مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الأولى، حتى الثامنة، قرار رقم 2-3 حول أحكام الوعد بالشراء والبيع في المراجعة.

(2) يوسف بن عبد الله الشبلي، مرجع سابق، 9-10 - وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 3774.

(3) وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 3778 .

ذلك أن البنك يملك السلعة حقيقة لذا يبقى العقد حقيقياً وليس صورياً. فلو تلفت السلعة قبل أن يبيعها البنك للعميل فإنها تتلف على البنك لأنه تملكها.

وأما شراء السلعة لأجل بيعها لا يجعل العقد محرماً ودليل ذلك ما جاء في الصحيحين من حديث أبي سعيد الخدري وأبي هريرة رضي الله عنهما أن النبي صلى الله عليه وسلم: استعمل رجلاً على خبير فجاءه بتمر جنيب (تمر جيد) فقال له عليه الصلاة والسلام: "أكل تمر خبير هكذا" قال لا والله يا رسول الله إنا لنأخذ الصاع من هذا بالصاعين والصاعين بالثلاث". فقال صلى الله عليه وسلم: "ذلك أوه أوه عين الربا عين الربا"، ثم أرشده النبي صلى الله عليه وسلم فقال: "بع الجمع بالدراهم ثم ابتع بالدراهم جنيباً". أي يبيع التمر الذي عنده ويحصل على دراهم ثم يشتري بها تمراً جيداً وبالتالي تظهر الدراهم هنا للتوسط في المعاملة أي يجعلها كوسيط لإباحة المعاملة، كذلك البنك فهو بدلاً من أن يقرض العميل يحول ما لديه إلى سلعة ثم يبيع السلعة للعميل.

ومهما يكن، فإنه يشترط تملك البنك للسلعة حقيقة وأن تدخل في ضمانه، أما عن اعتبار المعاملة بالعينة التي ترجع فيها السلعة إلى البائع الأول خلافاً للبيع المرابحة للأمر، فمن شروط صحتها أن لا ترجع السلعة إلى البنك ولا إلى البائع الأول خلافاً لبيع العينة، هذا من جهة.

ومن جهة أخرى يظهر الإشكال في بيع المرابحة للأمر بالشراء حول الطابع الإلزامي للوعد بين كل من العميل والمصرف، وفي ذلك ظهر خلاف بين الفقهاء:

حيث ذهب البعض إلى القول بجواز الإلزام بالوعد، فيجوز للبنك إلزام العميل بالوفاء بوعدته على أساس الوفاء بالوعد بالرغم من تشعب الأقوال حول مطالبة الواعد بالوفاء به ديانة وقضاء، والراجح هو قول ابن شبرمة وعمر ابن عبد العزيز والحسن البصري وابن الشاط المالكي وشيخ الإسلام ابن تيمية في أن الوعد يكون ملزماً قضاءً وديانةً.

أما القول الثاني وهو قول جماهير أهل العلم من الأحناف والشافعية والحنابلة فالوفاء بالوعد مستحب وليس واجب ولا يستلزم به قضاء باعتبار أن الوعد في أصله تبرع فلا يستلزم إلا بالقبض.

أما القول الثالث: وهو تفصيل للمالكية الذين ميزوا بين ما إذا دخل الموعد في ورطة بسبب الوعد فهنا يجب على الواعد الوفاء بوعدته ويلزم به قضاء أما إذا لم يدخل به في شيء فلا يلزم الوفاء به.

أما القول الرابع: فهو لبعض الشافعية وقول الشنقيطي أن الوعد يجب الوفاء به ديانة لا قضاء (1).

وعليه، وبتطبيق ما سبق على عملية بيع المراجعة للأمر بالشراء، يكون الوفاء بالوعد ملزماً ديانة وقضاء مثلما ذهب إليه القول الأول والمالكية باعتبار أن البنك قد اشترى سلعة لصالح العميل، غير أن ذلك يؤدي إلى الوقوع في محذور شرعي باعتبار أن بيع المراجعة من المعوضات خلافاً لما تكلم عنه الفقهاء حول إلزامية الوعد وصرف عقود التبرع دون المعوضات.

ومنه ذهب الفقهاء المعاصرون بأن الإلزام بالوعد لا يجوز . أي لا يجوز للبنك ولا للعميل أن يلزم أحدهما الآخر بالوعد السابق فلو ألزم البنك العميل لأدى ذلك إلى إدخال العميل في العقد بدون رضاه والرضا من شروط العقد. وفضلاً عن ذلك فللعاقدين الخيار، أي للعميل الخيار ومن حقه فسخ المراجعة، فلا يحق للبنك إبطال حق الخيار .

ولكن بالرغم من أن بعض البنوك تأخذ بالا لزام، وهذا ما يظهر من خلال فرض غرامات أو شرطاً جزائياً (2)، فإن البعض من الفقهاء من يرى غير ذلك، فالأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار معاملات وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل وأن الأخذ بالالتزام أمر مقبول شرعاً (3).

عملياً قد لا تظهر إشكالية إلزام العميل من طرف البنك باعتبار أن العميل يقدم القسط الأول من ثمن السلعة لفائدة البنك قد تظهر في نسبة 30 بالمائة أو 20 بالمائة أو حتى 10 بالمائة مما يؤكد ذهابه إلى إبرام العقد النهائي (المواعدة)، إضافة إلى الوقت الكافي الذي يأخذ العميل في دراسة المبيع ومواصفاته وتوكيل البنك للعميل، كل هذا يحول دون رجوع العميل عن وعده إلا في الحالات الطارئة.

#### الفرع الرابع: أهمية المراجعة والبدائل التي تقدمها

ترجع أهمية المراجعة إلى الأهمية التي تكتسبها البنوك الإسلامية، وهذا ما جعل من هذه الصورة كبديل حقيقي عما تطرحه البنوك التجارية التقليدية من عمليات الإقراض الربوية.

(1) يوسف بن عبد الله الشبلي، مرجع سابق، 11

(2) يوسف بن عبد الله الشبلي، مرجع سابق، 11-15 .

(3) وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص3778.



حيث أصبحت المرابحة بمثابة الصورة المثلى التي تمكن البنوك الإسلامية من خلالها من توظيف أموال المودعين بصورة آمنة وبأقل المخاطر التي تعرفها الحياة المصرفية.

هذا، وقد لاحظ المهتمون في المجال المصرفي أن البنوك الإسلامية تعتمد بصفة كبيرة في عملياتها على التمويل قصير الأجل وخاصة بصيغة المرابحة. ففي دراسة قام بها مركز الاقتصاد الإسلامي التابع للمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية بالقاهرة حول 20 بنك إسلامي سنة 1985 تبين أن نسبة التوظيف قصيرة ومتوسط الأجل بلغت 91 بالمائة كمعدل عام من إجمالي الحجم التوظيف.

وفي دراسة أجراها الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية بالقاهرة سنة 1989 تبين أن نسبة التوظيف قصير الأجل قد بلغت 75.4 بالمائة سنة 1990 / 89. حيث تعد صيغة المرابحة هي الأقرب للصيغ الإسلامية إلى التمويل قصير الأجل حيث تعتمد البنوك الإسلامية اعتماداً كبيراً على التمويل قصير الأجل. اعتماداً على صيغة المرابحة حيث وصل الاستثمار بعض البنوك فيها إلى 95 بالمائة من أصولها.

وفي دراسة قام بها الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية حول 166 بنكاً إسلامياً سنة 1996 تبين أن هذه البنوك تطبق المرابحة بنسبة 40.33 بالمائة كمعدل عام بالنسبة لصيغ التمويل الأخرى مقابل 7.2 بالمائة للمضاربة<sup>(1)</sup>.

فهذه عملية تتم ضمن فترة زمنية قصيرة خلافاً لباقي عمليات التمويل لاسيما القروض المتوسطة وطويلة المدى. إضافة إلى أنها عملية تحقق مصالحاً للبنوك الإسلامية كما تحقق مصالحاً للعميل أو الزبون الذي يستفيد من هذه العملية، بما توفره له المرابحة من تلبية لحاجياتها الاستهلاكية أو الاستثمارية.

كما تعد المرابحة أحد المصادر التي تعتمد عليها البنوك الإسلامية لتحقيق الأرباح إضافة إلى العمليات الاقتراض والمشاركة بالرغم من أن هذه الأخيرة تتضمن مخاطر خلافاً لعملية المرابحة، هذه الأرباح تعود على أصحاب الودائع

(1) سليمان ناصر، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية، في ظل المتغيرات الدولية الحديثة، مع دراسة تطبيقية حول علاقة بنك البركة الجزائري ببنك الجزائر، مكتبة الريام، الجزائر، 2006، ص 183.

أو الجمهور الذي قدم أمواله للبنك الإسلامي والذي قد يكون من بينهم المشتري أو الزبون في إطار عملية مرابحة مما يحقق فائدة له .  
هذا، ويعود الاعتماد الكبير للبنوك الإسلامية على المرابحة لعدة أسباب أهمها (1):

- أن العمل بصيغة المرابحة يمكن البنك الإسلامي من تحديد ربح النتائج عن التمويل مسبقاً وهو لا يتوفر في بعض الصيغ الأخرى كالمضاربة والمشاركة. إضافة إلى توثيق هذا التمويل بالضمانات المختلفة.  
- أن العمل بصيغة المضاربة والمشاركة والاستثمار المباشر من طرف البنك المركزي يمثل مخاطرة في مجال الاستثمار لعدم إمكانية تحديد الربح مسبقاً، ولكون هذه الصيغ أميل إلى التمويل طويل الأجل من جهة أن المرابحة هي الأقرب إلى التمويل قصير الأجل وبالتالي لا تؤدي إلى تجميد الأموال لأن دورتها المالية تكون أقصر.  
- اعتمادها على سعر الفائدة في السوق كمؤثر لتحديد الربح من طرف البنوك الإسلامية

عدم توفر سوق مالية إسلامية أمام البنوك الإسلامية لتسهيل أصولها طويلة الأجل عند الضرورة أو الحاجة إلى سيولة .  
-توفر فائض كبير للسيولة لدى البنوك الإسلامية مما يجعلها توظفها في سبل أضمن للربح وأقل مخاطرة .

من أجل ذلك يرى البعض ضرورة تسقيف التعامل بصيغة المرابحة من طرف السلطة الرقابة المشرفة والتخفيف من الاعتماد عليها لتمكين تطبيق قواعد الحذر المصرفية لدى ذهب البعض ليرى بان المخاطرة هي شرط الاستحقاق للربح شرعاً فهذه المخاطرة التي تكاد تنعدم من صيغة المرابحة لذا يدعو البعض للحد من استخدام صيغة المرابحة وتحديد نسبتها من أجل إبعاد الشبهة عنها ولأجل تطبيق باقي الصيغ الأخرى(2).

وعليه، فإن هذه المزايا التي تقدمها المرابحة جعلت من المصارف الإسلامية تحتل مكانة هامة في الحياة المصرفية على الصعيد المحلي وكذلك الدولي، فقد وعت أغلب دول العالم لاسيما الأوروبية منها بضرورة فتح المجال لهذه المصارف لما لها من إيجابيات بعد الأزمة المالية والمصرفية التي

(1) سليمان ناصر، نفس المرجع، ص 183

(2) سليمان ناصر، نفس المرجع، 186-200 .

تسببت فيها البنوك التجارية، وقد تصدرت بريطانيا قائمة هذه الدول. كما احتلت إيران صدارة الدول الإسلامية وبعدها ماليزيا والسعودية .

### خاتمة :

بالرغم من أهمية المراجعة المصرفية كصيغة من صيغ التمويل المصرفي وبالنظر إلى المشكلات النظرية والعلمية حول شرعية هذه العملية، فإن رواجها في الحياة المصرفية جعلها تتقدم على باقي صيغ التمويل المصرفي لدى البنوك الإسلامية وهذا ما يدل على نجاعتها وفعاليتها لما تحققه من منافع ومصالح لكل من البنك والعميل فضلا عن المجتمع ككل .

غير أن واقع وتطبيق هذه الصيغ لدى بعض البنوك الإسلامية يبقى يكتنفه الغموض والشبهة وهذا لامتزاج هذه الصورة ببعض مظاهر التمويل الربوي والتي تظهر:

في عدم حيازة البنوك للسلع في إطار بيع المراجعة واشتراط تبعات الهلاك على المشتري بالرغم من أن امتلاك المصرفي للسلعة قد يكون فعليا كما قد يكون حكما من خلال الوثائق والمستندات وهذا ما يظهر في بيع السيارات حيث يظهر البنك كمشتري في الفاتورة النهائية المقدمة من البائع الأول ولكن السيارة لفائدة العميل لذا ينبغي على المصرفي ضمان السلعة وضمان عيوبها حتى تصح المراجعة.

ففي صيغة المراجعة التي تطبقها البنوك الإسلامية بشكل واسع لا بد أن يمتلك البنك الإسلامي البضاعة المشتراة في هذا الإطار قبل بيعها إلى العميل وذلك حتى لا يقع في محذور شرعي وهو بيع ما لا يملكه<sup>(1)</sup>.

- إلزامية التأمين عن السلعة الذي حرمه أكثر العلماء الذين ينصحون بتجنبه من طرف العميل خلافا لو تحمل ذلك البنك، فضلا عن جميع الضمانات الأخرى. لذا نجد البعض من البنوك الإسلامية تراجع عن ذلك، وأصبح يدمج نفقات التأمين مع نفقات أخرى دون إدراج نفقات مستخدمين والمراجعين.

- فرض الغرامات التأخيرية على العميل المماطل، وكان من الأجدر اللجوء إلى القضاء أو منح مهل للوفاء بالرغم من مهلة الانتظار القصير التي تضعها البنوك الإسلامية لعملائها فهذه الأخيرة لا تكون كافية.

(1) سليمان ناصر، نفس المرجع، ص 183.

- بالنسبة لتخفيض الدين لأجل التسديد المبكر، فيجب أن لا يكون ذلك ملزماً وإلا كان ذلك محظوراً لأنه من قبيل (ضع وتعجل) بالرغم من وجود شرط في العقد يقضي بذلك.

ولكن بالرغم من هذه النقائص التي يستوجب تداركها، فإن صيغة المرابحة تأتي في هذا الوقت لإنقاذ الكثير من الفئات في المجتمع وخصوصاً متوسطي الدخل من تفادي اللجوء إلى عمليات الإقراض الربوية التي تضعها البنوك التجارية. فقد أصبحت اليوم المرابحة كبديل حقيقي عن باقي الصيغ التي تضعها البنوك التجارية.