

إطار محاسبى مقترح لصيغة الاستثمار بالمراجحة المطبقة بالنشاط الاستثمارى بشركات توظيف الأموال المصارف الإسلامية

د. سامى عبد الرحمن قابل
كلية التجارة - جامعة المنصورة

طبيعة المشكلة والغرض من البحث :

صيغة الاستثمار بالمراجحة ، هي احدى صيغ الاستثمار الاسلامي، بسبل انها احدى الصيغ الهامة للتعامل التجاري والمصرفي الاسلامي، اذ تقوم شركات توظيف الأموال الاسلامية والمصارف الاسلامية ، باستخدام هذه الصيغة الاستثمارية ، في ممارستها لنشاطها الاستثماري .

وصيغة الاستثمار بالمراجحة ، هي نوع من بيوع الأمانة (الاستثماران) الشرعية ، التي يلتفت فيها ، الى الثمن الأول (تكلفة الشراء) عند تحديد سعر البيع ، فصيغة الاستثمار بالمراجحة هي بيع بمثل الثمن الأول ، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه ، بل ان هذه الصيغة ، هي أهم صيغ بيوع الأمانة الشرعية ، فهي أكثر هذه الصيغ ذيوعا ، لأن بها طلب ربح وفضل (زيادة) ، والمنتج أو البائع ، في الاغلب الأعم ، يطلب ربحا وينشد تحقيقه ، ولاشك أن هدف صيغة الاستثمار بالمراجحة ، من وجهة نظر المنتج أو البائع ، هو تحقيق الربح الذي منه تم اشتقاق اسم هذه الصيغة .

وتلعب هذه الصيغة الاستثمارية الاسلامية ، دورا بارزا ، في تنفيذ كثير من عمليات التنمية والاستثمار في شتى المجالات والأنشطة ، خاصة مجالي التجارة للداخلية والتجارة الخارجية ، وفي الأنشطة الصناعية والزراعية والعقارية والانتاجية ، وغير ذلك من الأنشطة والمجالات ، اذ عن طريق هذه الصيغة ، يتم شراء واستيراد آلات ومعدات وأجهزة وبضائع وخامات ومستلزمات انتاج ومستلزمات زراعية وعقارية وصناعية ، وغير ذلك مما تتطلبه شتى الأنشطة ، ويتم بيع هذه السلع والعروض مربحة .

وشمة صورتان ، لصيغة الاستثمار بالمراجحة ، في الواقع العملي لتطبيقها ، بشركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية ، احدهما هي صورة " بيع المراجحة ذي البضاعة الحاضرة " ، أو ما يمكن تسميته " بصورة بيع المراجحة لغير الأمر (الواعد أو المكلف) بالشراء " ، حيث لا يكون شمة وعد أو أمر أو تكليف بالشراء ، صادر من المشتري مربحة ، وأخرهما هي " صورة بيع المراجحة للأمر (الواعد أو المكلف) بالشراء " ، حيث يكون شمة أمر أو وعد أو تكليف بالشراء صادر من المشتري مربحة ، ولكن الصورة الثانية هي الأكثر ذيوعا واستخداما ، في شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية ، أمما الصورة الأولى ، فنادرة الاستخدام فيها .

وتلقى صيغة الاستثمار بالمراجحة ، قبولا كبيرا ، واهتماما متزايدا ، من جانب المصارف وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، ففي التطبيق الاستثماري الحالي ، في هذه المصارف والشركات الاسلامية ، يميل بعض هذه المصارف الى صيغة الاستثمار بالمراجحة ، أكثر من ميله الى صيغة الاستثمار الاسلامي الاخرى ، كصيغة الاستثمار بالمضاربة ، وصيغة الاستثمار بالمشاركة ، وذلك لسهولة هذه الصيغة في التطبيق ، وسرعة دوران رأس المال فيها ، وانخفاض المخاطرة نسبيا فيها ، وتحقيق ربح مناسب من ورائها .

فمن واقع البيانات ^(١) المنشورة ، عن بعض البنوك الاسلامية ، لوحظ في بنك دبي الاسلامي ، أن صيغة الاستثمار بالمراجحة ، تقع على قمة

(١) بنك دبي الاسلامي - التقرير السنوي التاسع (لعام ١٩٨٤) - مطبوعات بنك دبي الاسلامي - ص ٣٧ ، ٣٨ .

صيغ الاستثمار الاسلامي ، من حيث الاستخدام ومجموع الاستثمارات فيها ، ففي عام ١٩٨٣ ، كانت نسبة صيغة الاستثمار بالمراجعة ٩٢% ، بينما كانت نسبة صيغة الاستثمار بالمشاركات ٨ % فقط ، وفي عام ١٩٨٤ ، كانت نسبة صيغة الاستثمار بالمراجعة ٩٨% ، في حين كانت نسبة صيغة الاستثمار بالمشاركات ٢% فقط ، وبذا يلاحظ ، ازدياد اعتماد المصارف الاسلامية ، على صيغة الاستثمار بالمراجعة ، في نشاطها الاستثماري ، وان كان الأمر يختلف ، من مصرف اسلامي لآخر ، حسب السياسات التي يتبناها ، واتجاهاته ، وفلسفة وأيديولوجية القائمين على ادارته وعلى النشاط الاستثماري فيه .

وتؤدي صيغة الاستثمار بالمراجعة ، كما تطبقها شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية ، أدوارا كبيرة ، في تعظيم العائدين الاقتصاديين والاجتماعي ، فهي تحقق منافع اقتصادية وأرباحا لهذه الشركات والمصارف ، كما تقدم خدمات ومنافع عديدة للمشتريين مراجعة ، كما تحقق منافع اقتصادية واجتماعية حقيقية للمجتمع ، من أجل ذلك ، تحظى هذه الصيغة الاستثمارية الاسلامية ، بأهمية كبيرة ، سواء بالنسبة للمتعاملين مراجعة ، مع شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية ، أم بالنسبة لهذه الشركات والمصارف الاسلامية ، أم بالنسبة للمجتمع في مجموعهم .

وشمة مشاكل عديدة ، تواجه القائمين على تطبيق صيغة الاستثمار بالمراجعة ، بالمصارف وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، ومن هذه المشاكل ، مشكلة عدم وجود معايير وضوابط حاکمة لتطبيق هذه الصيغة ، ومشكلة عدم توافر منهج أو اطار اسلامي ، لتحليل المخاطر المرتبطة بهذه الصيغة ، وسبل تلافيها ومعالجتها ، وقياس التعويضات المستحقة عن بعض هذه المخاطر ، ومشكلة قياس تكلفة السلع المباعة ، وفقا لهذه الصيغة ، ومشكلة قياس وتحديد الربح ، في هذه الصيغة ، ومشكلة تسعير وتقييم بضاعة المراجعة ، تبعا لهذه الصيغة .

مما خلا يمكن القول ، بأن صيغة الاستثمار بالمراجعة ، تحظى بأهمية كبيرة ، وتلقى اهتماما خاصا ، وشمة اقبال كبير عليها ، مما أعطى لها وزنا أكبر من غيرها من صيغ الاستثمار الاسلامي ، المطبقة بالمصارف الاسلامية ،

وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، وبأن هذه الصيغة ، تعترضها في الواقع العملي ، بعض الصعوبات والمشاكل ، مما دفع الباحث ، الى الاهتمام بهذه الصيغة ، والعكوف على دراستها وتحليلها وتأصيلها ووضع اطار لمعالجة هذه الصعوبات والمشكلات ، واقتراح منهج محاسبي ، لقياس التكاليف والأرباح ، وتسعير وتقييم بضاعة المراجعة ، وفقا لهذه الصيغة ، واقتراح اطار لتحليل المخاطر المرتبطة بهذه الصيغة ، وسبل تلافيتها ، وقياس التعويضات المستحقة عنها ، واقتراح مجموعة من المعايير والضوابط الحاكمة لتطبيق هذه الصيغة الاستثمارية الاسلامية ، وبذا فان هذا البحث ، يهدف بصفة عامة ، الى اقتراح اطار أو منهج محاسبي ، لصيغة الاستثمار بالمراجعة المطبقة ، بشركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية .

وتأسيسا على ماتقدم ، فان الباحث يتناول بحثه هذا ، من خلال النقاط الرئيسية العشر التالية :

- أولا : صيغة الاستثمار بالمراجعة كاحدى صيغ الاستثمار الشرعية .
- ثانيا : ماهية صيغة الاستثمار بالمراجعة وشروط صحتها .
- ثالثا : أطراف صيغة الاستثمار بالمراجعة وموقع شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية منها .
- رابعا : صورتنا صيغة الاستثمار بالمراجعة وموقف شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية .
- خامسا : أهمية صيغة الاستثمار بالمراجعة ودورها في تعظيم العائدين الاقتصادي والاجتماعي .
- سادسا : المعايير والضوابط الحاكمة لتطبيق صيغة الاستثمار بالمراجعة .
- سابعا : مخاطر صيغة الاستثمار بالمراجعة وسبل تلافيتها وقياس التعويضات المستحقة عنها .
- ثامنا : قياس تكلفة السلع المباعة وفقا لصيغة الاستثمار بالمراجعة .
- تاسعا : قياس وتحديد الربح ، في صيغة الاستثمار بالمراجعة .
- عاشرا : تسعير وتقييم بضاعة المراجعة ، وفقا لصيغة الاستثمار بالمراجعة .

وفيما يلي تحليل وتفصيل لهذه النقاط الرئيسية العشر :

أولا : صيغة الاستثمار بالمراحة كاحدى صيغ الاستثمار الشرعية :

يقوم استثمار وتنمية المال ، في اطار أحكام الشريعة الاسلامية ، على عديد من صيغ وعقود المعاملات الشرعية (الاستثمار الشرعي) التي فمسل الفقهاء قواعدها ، ووضعوا لها الضوابط والشروط الحاكمة لها ، استنباطا من كتاب الله وسنة رسوله واجماع الصحابة .

ومن صيغ وعقود الاستثمار الشرعي هذه ، صيغة الاستثمار بالمراحة ، (صيغة بيع المراحة) ، وتقوم المصارف الاسلامية ، وكذلك شركات توظيف الأموال الاسلامية ، باستخدام هذه الصيغة الاستثمارية ، عند ممارستها لنشاطها الاستثماري المتميز .

وصيغة الاستثمار بالمراحة ، هي احدى صيغ (عقود) البيوع^(١) الشرعية ، تلك الصيغ التي تقوم على تملك الاعيان أو المنافع ، لقاء عوض (مقابل أو بدل) فهي قائمة على المعاوضة والمبادلة ، لذا سميت بصيغ المعاوضات .

والبيع فقها " هو مبادلة المال المتقوم بالمال المتقوم ، تملكيا وتملكا ، على وجه التراضي"^(٢) ، وفي هذا التعريف ، خرج بكلمة " المال " ، مالميس بمال ، كالميتة ، وخرج بكلمة " المتقوم " ، مالميس بمتقوم فني نظر الاسلام ، كالخمر والخنزير ، فانهما غير متقومين ، وخرج بعارة ، "على وجه التراضي" ، بيع المكروه .

وتعد صيغة الاستثمار بالمراحة ، نوعا من البيع المطلق ، أي بيع السلعة بالثمن ، ذلك أن البيع المطلق ، يمكن تقسيمه بالنظر الى الثمن الى عدة أنواع ، منها بيع المراحة ، فالبيوع المطلقة في الفقه الاسلامي ، تقع من زاوية التفات المشتري واستعلامه عن الثمن الأول (ثمن الشراء الأول) ، الذي اشترى به البائع السلعة قبل أن يبيعها للمشتري ، على نوعين رئيسيين ، هما :

(١) جمع بيع .

(٢) فضيلة الشيخ / محمد خاطر الشيخ - جهاد في رفع بلوى الربا - الجزء الأول - مطابع الأهرام التجارية - القاهرة - بدون تاريخ - ص ١٤٤ .

(١) بيوع المساومة : وهي البيوع التي لا يلتفت فيها، الى الثمن الأول والثمن الأول هو الثمن السابق للسلعة ، أو بعبارة أخرى ، هو الثمن الذي اشترى به المشتري الأول - أو أنتج به المنتج - والذي أصبح الآن بائعا ، أو بتعبير آخر ، تكلفة الشراء الأصلية (التاريخية أو الفعلية) ، بالنسبة للمشتري الأول .

فبيع المساومة ، هو ذلك البيع الذي يتفق فيه البائع والمشتري، على ثمن البيع بغض النظر عن الثمن الأول (ثمن الشراء الأول) للسلعة . (١)

(٢) بيوع الأمانة : وهي البيوع التي يلتفت فيها الى الثمن الأول عند تحديد ثمن بيع السلعة ، " فبيوع الأمانة هي البيوع التي يتم الاتفاق فيها ، بين البائع والمشتري، على ثمن بيع السلعة ، مع الأخذ في الاعتبار ثمنها الأصلي (ثمن شرائها الأول)" (٢)

وقد سميت هذه البيوع ، ببيوع الأمانة ، لأنها تتوقف على أمانة البائع في اخبار المشتري ، بالثمن الأول الذي اشترى أو أنتج به البائع ، قبل أن يبيع السلعة ، فهو مؤتمن في ذلك .
وتنقسم بيوع الأمانة الى ثلاثة أنواع هي :

أ - بيع المراجعة : وهو البيع بمثل الثمن الأول ، مع زيادة شيء معلوم ، أي مع زيادة ربح معلوم يتفق عليه الطرفان (البائع والمشتري) ، "فبيع المراجعة هو بيع بمثل الثمن الأول ، مع زيادة ربح " (٣) .

ب - بيع الوضعية : وهو البيع بمثل الثمن الأول ، مع نقصان شيء معلوم ؛ أي مع خسارة معلومة ، اذ في هذا النوع من البيع، تباع السلعة بما

(١) أ - د . الصديق محمد الضرير - أشكال وأساليب الاستثمار في البنوك الإسلامية بحث غير منشور - مقدم لندوة الاستثمار المنعقدة بجدة خلال الفترة

١ - ١٢ ديسمبر ١٩٨٠ - ص ٢٣ - ٢٥ .
ب - الشيخ / عبد الحميد السائح - أحكام العقود والبيوع في الفقه الإسلامي - بدون ناشر - بدون تاريخ - ص ١١٦ - ١١٨ .

(٢) أ - المرجع السابق - ص ١١٦ - ١١٨ .
ب - د . الصديق محمد الضرير - المرجع السابق - ص ٢٣ - ٢٥ .

(٣) أ - المرجع السابق - ص ٢٣ - ٢٥ .
ب - الشيخ / عبد الحميد السائح - المرجع السابق - ص ١١٦ - ١١٨ .

قامت به (تكلفت) من مال ، على البائع أو المنتج ، مع نقصان خسارة معينة ، فالوضعية هي الخسارة •

فبيع الوضعية ، هو بيع بمثل الثمن الأول ، مع وضع (نقصان أو حط) مبلغ معلوم من الثمن الأول • (١)

ج - بيع التولية : وهو البيع بمثل الثمن الأول ، دون زيادة عليه أو نقصان عنه ، أي بلا ربح ولا وضعية (خسارة) ، إذ يحدث هذا أحيانا ، لدى التجار ، في ظروف خاصة أو اضطرارية ، "فبيع التولية ، هو بيع بمثل الثمن الأول ، دون زيادة أو نقصان" (٢)

ثانيا : ماهية صيغة الاستثمار بالمراوحة وشروط صحتها :

المراوحة لغة ، مصدر للفعل " راجح " ، الذي أصله الثلاثي " ربح " ، فهي مفاعلة مشتقة من الربح الذي هو مقصود التجارة والاستثمار بصفة عامة " فالربح هو النماء في التجارة " (٣) •

فصيغة الاستثمار بالمراوحة ، كما سبق القول ، هي البيع بمثل الثمن الأول ، مع زيادة ربح معلوم ، متفق عليه من طرفي المبادلة ، ومعنى ذلك ، أنه يهتم في هذا البيع ، بشمن الشراء الأول ، الذي اشترى به المشتري الأول ، قبل أن يبيع للمشتري الثاني ، كما يهتم أيضا بالربح المعين ، الذي يتفق عليه البائع والمشتري •

ذلك أن " بيع المراوحة هو بيع يمثل الثمن الأول ، مع زيادة ربح ، وهو نوع من البيوع الجائزة ، بلا خلاف بين الفقهاء " (٤) إذ المراوحة

-
- (١) أ - المرجع السابق - ص ١١٦ - ١١٨ •
ب - د • الصديق محمد الضيرير - المرجع السابق - ص ٢٣ - ٢٥ •
(٢) أ - المرجع السابق - ص ٢٣ - ٢٥ •
ب - الشيخ / عبد الحميد السايح - المرجع السابق - ص ١١٦ - ١١٨ •
(٣) د • حسن الأمين - الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المراوحة - بحث غير منشور - ص ٧٠ ، ٧١ •
(٤) أ - د • الصديق محمد الضيرير - المرجع السابق - ص ٢٤ •
ب - الشيخ / عبد الحميد السايح - المرجع السابق - ص ١١٧ •

بيع بمثل الثمن الأول ، مع زيادة ربح " (١) .
ففي هذه الصيغة الاستثمارية ، يتم بيع السلعة ، بما قامت به من مال ، أي بما تكلفت من مال ممثل في الثمن الأول (الثمن الشراء الأول) ، الذي أنفقه المشتري الأول لجلبها ، قبل أن يبيعها ، مضافا إليه ، مقدار محدد من الربح ، باتفاق البائع (المشتري الأول) ، والمشتري (المشتري الثاني) ، إذ لا بد في هذا البيع ، باعتباره يقوم على الأمانة ، من بيان كل من مقدار الثمن الأول ومقدار الربح الذي يكسبه البائع من المشتري الثاني .

ومثال صيغة الاستثمار بالمراوحة ، أن يشتري شخص ، بضاعة مثلاً ، بمبلغ ١٠٠ جنيه ، فيأتي شخص آخر إليه ، ليشتري منه هذه البضاعة ، ويقول له : " أشتريها منك مراوحة " ، ويتفق الشخص الثاني (المشتري الثاني) ، مع الشخص الأول (المشتري الأول أو البائع) بعد اطلاع الشخص الأول للشخص الثاني ، على ثمن الشراء الأول ، وهو ١٠٠ جنيه ، وعلى ظروف الشراء الأول (نقداً أم نسيئة ، وغير ذلك) ، على أن يربحه في هذه البضاعة ، مبلغاً معيناً ، كعشرة جنيهات مثلاً ، أو نسبة معينة من ثمن الشراء الأول ، كعشر في المائة مثلاً ، فيشتري الشخص الثاني البضاعة ، من الشخص الأول ، بمبلغ ١١٠ جنيهات ، وبذا يكون المشتري الثاني ، قد اشترى البضاعة من المشتري الأول (البائع) بمثل الثمن الأول ، وهو ١٠٠ جنيه ، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه ، وهو عشرة جنيهات .

ويرى الباحث ، أنه وإن كانت بيوع الأمانة الثلاثة ، غير منتشرة ، بصفة عامة ، إذا ما قورنت ببيوع المساومة ، إلا أن أكثر هذه البيوع الثلاثة ذيوعاً ، هو بيع المراوحة ، إذ تطبقه المصارف الإسلامية وشركات توظيف الأموال الإسلامية ، كاحدى صيغ الاستثمار لديها ، فأهم هذه البيوع الثلاثة ، وأكثرها انتشاراً بيع المراوحة ، لأن به طلب ربح ، والبائع (التاجر أو المنتج) ، في الأغلب الأعم ، يطلب ربحاً وينشد تحقيقه ، فهو غالباً

(١) الفقيه / أبو بكر بن مسعود الكاساني - بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع - الجزء السادس - دار الكتاب العربي - بيروت - بدون تاريخ - ص ٧١ - ٧٥ .

يباع بأعلى من ثمن الشراء الأول ، اذ لا يبيع بأقل من الثمن الأول (التكلفة الأصلية) ، أو به ، الا في حالات استثنائية غير عادية ، لذا كانت أهمية هذه الصيغة الاستثمارية •

ولما كان بيع المراجعة ، أحد البيوع الجائزة ، لذا يشترط فيـه ما يشترط في البيع بصفة عامة ، ذلك أنه " يشترط في بيع المراجعة ، ما يشترط في البيع بصفة عامة " (١) ، ومع ذلك ، فان لبيع المراجعة شروطا خاصة به ، فقد اشترط الفقهاء ، لصحة بيع المراجعة ، الشروط التالية: (٢) (١) أن يكون الثمن الأول - وما يلحق به - معلوما للمشتري: فطالما كانت

المراجعة بيعا بالثمن الأول ، مع زيادة ربح معلوم ، لزم معرفة واخبار المشتري ، بالثمن الأول ، الذي هو أساس تحديد ثمن الشراء بالنسبة له ، اذ يضاف الى الثمن الأول ربح معين ، وصولا الى ثمن البيع ، وعلى ذلك ، فانه اذا لم يكن الثمن الأول ، معلوما بالنسبة له ، فالبيع فاسد (غير صحيح) •

(٢) أن يكون الربح معلوما للمشتري : فطالما أن المراجعة بيع بالثمن

الأول ، مع زيادة ربح ، وجب اعلام المشتري ، بقدر الربح الذي يضاف على الثمن الأول ، وصولا الى ثمن البيع ، وبذا يجب أن يكون الربح معلوما ، لأنه بعض الثمن الذي به يشتري المشتري من البائع ، والعلم بالثمن الأول وثن البيع الذي يعادل الثمن الأول مزيدا بالربح - شرط لصحة البيع • (٣) أن يكون رأس المال (الثمن الأول) مثليا : فقد ذهب بعض (٣)

الفقهاء ، الى أنه يشترط في الثمن الأول ، أن يكون مثليا ، أي من نوات الأمثال ، كالمكيلات والموزونات والمعدودات المتقاربة ، فان لم يكن

(١) د • الصديق محمد الضير - المرجع السابق - ص ٢٥ •
(٢) أ - الشيخ / محمد مصطفى الحسيني - الفقه الاسلامي: في أحكام العقود - بدون ناشر - ١٩٨٠ ص ٤٨ ، ٤٩ •

ب - فضيلة الشيخ / محمد خاطر الشيخ - المرجع السابق ، ص ١٧٧ ، ١٧٨ •

ج - د • عبدالله عبد الرحيم العبادي - موقف الشريعة من المصارف - بدون ناشر - بدون تاريخ - ص ٢٥٦ - ٢٦٢ •

(٣) فقهاء الأخفاف •

كذلك ، بأن كان قيميا ، كالمعدودات المتفاوتة ، فلا يجوز بيع المراجعة ،
ومعروف أن النقود من المثليات ، وبالتالي يصح بيع المراجعة ، مع كون
الثلث الأول نقودا .

وقد ذهب فقهاء آخرون (١) ، الى جواز وصحة بيع المراجعة ، سواء
أكان الثلث الأول مثليا أم قيميا ، اذ لم يشترطوا لصحة وجواز بيع
المراجعة ، أن يكون الثلث الأول مثليا فقط، بل يصح ويجوز عندهم ، أن يكون
مثليا أو قيميا ، فهم يجيزون البيع مراجعة ، في حالة كون الثلث الأول قيميا
، لأن رأس المال (الثلث الأول) معلوم ، والجهالة التي في الربح ، في
حالة حسابه كنسبة من الثلث الأول ، يمكن ازالتها بالحساب وبتقدير
القيمة ، بيد أن بعض (٢) هؤلاء الفقهاء الآخرين ، وان كانوا قد أجازوا
ذلك ، الا أنهم يروون أنه مكروه كراهة تنزيه (لكرهية تحريم) ، لأن فيه
بعض الجهالة ، والتحرز عن الجهالة مطلوب (٣)

(٤) ألا يكون الثلث في العقد الأول (أي الثلث الأول) مقابلا بجنسه من

أموال الربا : فيجب أن يكون الثلث الأول ، الذي اشترى به

المشتري الأول (البائع الثاني) ، من البائع الأول ، غير مقابل بجنسه من
أموال الربا ، حتى يصح بيع المراجعة ، فان كان مقابلا بجنسه ، كأن اشترى
المشتري الأول ، السلعة بجنسها ، مثلا بمثل ، كما لو اشترى حنطة (قمحا)
مقابل حنطة ، أو ذهبا مقابل ذهب ، لم يجز بيعها بجنسها مراجعة ، لأن
المراجعة بيع بمثل الثلث الأول ، مع زيادة ربح والزيادة في الأموال
الربوية الستة (الحنطة والشعير والتمر والملح والذهب والفضة) ،
تكون ربا لا ربحا ، أما عند اختلاف الجنس ، فلا بأس بالبيع مراجعة ،
لكن يجوز البيع تولية ، لأن المانع هو تحقيق الربا ، ولا يوجد ذلك في
التولية ، لأنها بيع بمثل الثلث الأول ، من غير زيادة ولانقصان .

(١) فقهاء الشافعية والحنابلة والمالكية .

(٢) فقهاء الحنابلة .

(٣) أنظر : فضيلة الشيخ / محمد خاطر الشيخ - المرجع السابق -

(٥) أن يكون العقد الأول (عقد شراء المشتري الأول للسلعة) صحيحا :

فينبغي أن يكون العقد الأول الذي اشترى به المشتري الأول (البائع الثاني) ، السلعة ، من البائع الأول ، صحيحا حتى يصح بيع المراجعة ، فان كان فاسدا (غير صحيح) ، لم يجز بيع المراجعة ، لأن المراجعة يبيع بالثمن الأول ، مع زيادة ربح معلوم ، والثمن الأول وارد بالعقد الأول ، وطالما فسد العقد الأول ، لم يؤبه بمشتملاته التي منها الثمن الأول .

ثالثا : أطراف صيغة الاستثمار بالمراجعة ، وموقع شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية منها :

مما خلا ، يمكن القول ، بأنه يتعلق بصيغة الاستثمار بالمراجعة ، بصفة عامة وأيا كانت صورتها ، ثلاثة أطراف هي :

(١) البائع الأول : وهو البائع الذي باع السلعة الى المشتري الأول الذي

أصبح بائعا ثانيا ، بقيامه ببيع السلعة التي اشتراها من البائع الأول ، الى المشتري الثاني مراجعة .

(٢) المشتري الأول (البائع الثاني) : وهو المشتري الذي اشترى السلعة

من البائع الأول ، والذي تحول الى بائع ثان ، عند قيامه ببيع السلعة التي اشتراها من البائع الأول ، الى المشتري الثاني مراجعة .

(٣) المشتري الثاني : وهو المشتري الذي اشترى السلعة ، مراجعة ،

من البائع الثاني (المشتري الأول) ، الذي سبق له شراؤها من البائع الأول .

تلك هي الأطراف الثلاثة ، التي لها علاقة بصيغة الاستثمار بالمراجعة

، أما عن موقع المصارف وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، من هذه

الأطراف ، فيمكن القول ، بأن المصرف الاسلامي ، أو شركة توظيف الأموال

الاسلامية (هو بمثابة المشتري الأول ، أي البائع الثاني فهو الذي يشتري

السلعة ، من البائع الأول ، لبيعها مراجعة ، الى المشتري الثاني

المتعامل معه ، أما العميل الذي يتعامل مع المصرف الاسلامي (أو شركة

توظيف الأموال الاسلامية) ، والذي يشتري منه السلعة مراجعة ، فهو

بمثابة المشتري الثاني .

وصفوة القول ، أن شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية ، وهي تمارس صيغة الاستثمار بالمراجحة ، انما هي في حكم البائع الثاني (المشتري الأول) ، فهي تقوم بدور البائع الثاني ، اذ تباع المراجحة ، أما المتعاملون معها ، المشترون منها مارجحة ، فهم في حكم المشتري الثاني ، اذ يشتري مارجحة . وينطبق هذا التكييف على شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية ، ايا كانت صورة صيغة الاستثمار بالمراجحة المتبعة ، أي سواء أكانت الصورة المستخدمة بها هي ، صورة بيع المراجحة الحاضر (بيع المراجحة ذي البضاعة الحاضرة) ، أم صورة بيع المراجحة الغائب (بيع المراجحة ذي البضاعة غير الحاضرة) ، غير أن المشتري الثاني في الصورة الثانية يسمى أيضا بالآمر بالشراء مارجحة أو بالواعد بالشراء مارجحة أو بالمكلف بالشراء مارجحة ، على نحو ما سيتضح بعد في النقطة الرئيسية التالية .

رابعا : صورتا صيغة الاستثمار بالمراجحة ، وموقف شركات توظيف الأموال

والمصارف الاسلامية من تطبيقهما :

يمكن تصنيف صيغة الاستثمار بالمراجحة ، حسب حضور أو غياب البضاعة محل البيع بالمراجحة ، عند طلب العميل المشتري مارجحة لها ، أي تبعا لما اذا كانت السلعة محل البيع والشراء مارجحة ، حاضرة لدى البائع (الثاني) ، أم غائبة عنه ، عند طلب المتعامل المشتري مارجحة لها ، أو بعبارة أدق ، حسب صدور أو عدم صدور تكليف أو أمر أو وعد ، بالشراء مارجحة ، من المتعامل المشتري مارجحة ، الى البائع مارجحة ، أي وفقا لما اذا كان البائع (الثاني) ، مكلفا ، من قبل المشتري (الثاني) ، بشراء بضاعة معينة ، لبيعها له خصيصا ، أم كان البائع (الثاني) لم يصدر له هذا التكليف .

فمن هذه الزاوية ، يمكن للباحث ، تصنيف صيغة الاستثمار بالمراجحة ، الى صورتين هما :

(١) صورة بيع المراجحة الحاضر (بيع المراجحة ذي البضاعة الحاضرة)

وهي صورة بيع المراجحة ، الذي تكون فيه السلعة محل البيع والشراء حاضرة

أصلا ، لدى البائع (الثاني) ، عند طلب العميل المشتري لها ، فالمبيع عند هذا الطلب موجود لدى البائع ، والبائع حائز وممتلك له ، وقادر على التصرف فيه وتسليمه حالا ، الى راغب الشراء مرابحة •
فالبائع الثاني في ظل هذه الصورة ، يشتري السلعة ، لبيعهها مرابحة ، لأي متقدم له لشرائها مرابحة ، دون الاقتصار في بيعها مرابحة ، على شخص (مشتر) معين ، بمعنى أن البائع الثاني ، يشتري السلعة التي يبيعها فيما بعد مرابحة ، ليس بنية بيعها مرابحة ، الى شخص محدد ، سبق أن طلب السلعة منه ، وأمره وكلفه بشرائها ، واعداء اياه بشرائها منه مرابحة ، عندما يشتريها وتستقر في ملكه ، وانما بنية بيعها لأي شخص ، يتقدم اليه طالبا شراءها منه مرابحة •

ويمكن للباحث ، أن يسمى هذه الصورة لصيغة الاستثمار بالمرابحة ، " بيع المرابحة العام " ، أو " بيع المرابحة المطلق " ، أو " بيع المرابحة غير الخاص " ، أو " بيع المرابحة لغير الأمر (الواعد أو المكلف) ، بالشراء " ، لأنه ليس شمة أمر ، للبائع الثاني (المشتري الأول) ، بأن يقوم بشراء سلعة معينة ، لبيعها خصيما لذلك الأمر (الواعد أو المكلف بالشراء •

فهذه الصورة ، تخلو من أمر أو تكليف أو وعد بالشراء مرابحة ، صادر من المشتري الثاني ، الى البائع الثاني (المشتري الأول) ، وتخلو من وعد بالبيع مرابحة ، صادر من البائع الثاني (المشتري الأول) ، الى المشتري الثاني • و انما يوجد بها فقط ، شراء بالمرابحة وبيع بالمرابحة ، دون سابق وعد ، لامن قبل المشتري الثاني ، ولا من قبل البائع الثاني ، ذلك أن المشتري الأول ، غير مأمور ولا مكلف ولا موعود له بالشراء مرابحة ، وغير واعد بالبيع مرابحة ، كما أن المشتري الثاني ، غير أمر ولا مكلف ولا واعد بالشراء مرابحة • وبذا فان قيام المشتري الأول ، بعملية الشراء ، بنية البيع مرابحة ، انما هو عمل يقوم به ، من تلقاء نفسه ، فهو تابع منه فحسب ، وليس بموجب أمر أو تكليف من أحد •

(٢) صورة بيع المرابحة الغائب (بيع المرابحة ذي البضاعة الغائبة)

وهي صورة بيع المرابحة ، الذي تكون فيه السلعة محل البيع والشراء

غائبة ، أي غير متواجدة لدى البائع (الثاني) ، عند طلب العميل المشتري المراجحة لها ، فهو (البائع الثاني) يشتريها خصيما ، بناء على تكليف أو أمر أو وعد بالشراء مرايحة ، صادر من شخص معين ، ليقوم ببيعها بعد ذلك مرايحة ، خصيما لذلك الشخص الأمر أو المكلف أو الواعد بالشراء . وواضح في هذه الصورة ، أن البائع (الثاني) ، لا يعرف مسبقا ، السلعة التي يرغب المتعامل المشتري فيها ، ولا مواصفاتها ولا شروطها ولا كميتها ، لذا فإن السلعة لا تكون حاضرة لديه ، عند رغبة المتعامل المشتري المراجحة في الشراء ، وإنما تكون غائبة ، لكن هذا البائع الثاني (المشتري الأول) ، بعد تكليفه بشرائها ، يقوم بشرائها وتصيح متواجدة عنده ، وملكا له ، بحيث يمكنه التصرف فيها وتسليمها ، فإذا باعها مرايحة للآمر بالشراء ، أصبحت ملكا للآخر .

وينبغي ألا يفهم من اسم هذه الصورة (صورة بيع المراجحة الغائب أو صورة بيع المراجحة ذي البضاعة الغائبة) ، أن البيع مرايحة ، يتم فعلا في هذه الصورة ، والبضاعة غائبة ، فهذا غير صحيح بالمرّة ، فالبيع مرايحة لا يتم فعلا ، إلا والبضاعة حاضرة ، ذلك أن الاتفاق أو الوعد ، يتم والبضاعة غائبة ، بيد أن البيع أو الشراء أو التعاقد المراجحي الفعلي ، لا يتم إلا والبضاعة موجودة ، أي بعد أن يشتريها البائع (الثاني) ويتملكها ، وبذا يرى الباحث أن هذه الصورة تخرج عن محذور قول الرسول صلى الله عليه وسلم : " لا تبع ما ليس عندك " (١) ، لأن البضاعة أصبحت عند وملك البائع (الثاني) .

فهذه المعاملة التي تمارسها المصارف الاسلامية ليست من قبيل بيع الشخص ما ليس عنده ، لأن المصرف الاسلامي ، لا يعرض أن يبيع شيئا ، ولكنه يتلقى أمرا بالشراء ، من شخص متعامل مراح ، يحدد فيه المواصفات والكمية والشروط ، بدقة ويقوم المصرف ، بناء على ذلك بالشراء ، ثم يعرض السلعة على الأمر بالشراء ، فإن كانت مطابقة للمواصفات والشروط والكمية ، تم عقد المراجحة ، وعلى ذلك فإن المصرف لا يبيع ، حتى يمتلك السلعة . (٢)

(١) حديث شريف .

(٢) د . يوسف القرضاوي - بيع المراجحة للآمر بالشراء - دار القلم - الكويت - ١٤٠٥ هـ - ص ٧٧ - ٨٤ .

كما يرى الباحث ، أن هذه الصورة ، تخرج أيضا عن محذور نهى الرسول صلى الله عليه وسلم ، عن " ربح مالم يضمن " (١) ، لأن المشتري الأول ، قد اشترى السلعة ، وتملكها بالفعل ، وأصبح متحملا تبعثها ومسئوليتها وضمانها وهلاكها ، من وقت شرائه لها ، حتى تسليمه اياها للمشتري الثاني .

فهذه المعاملة ، التي تطبقها البنوك الاسلامية ، ليست من قبيل ربح مالم يضمن لأن المصرف وقد اشترى ، فأصبح متملكا ، يتحمل تبعته (مسئولية) هلاك السلعة ، خلال الفترة ، منذ أمره بالشراء ، وحتى تسليمها للأمر بالشراء ، مطابقة للمواصفات والشروط المتفق عليها . (٢)

وبذا فانه نظرا الى أن البيع مراوحة ، في هذه الصورة ، لا يتم للنيل بصفة عامة وانما يتم لشخص معين ، هو الأمر بالشراء ، فان الباحث يمكن أن يسمي هذا النوع من بيع المراوحة ، "بيع المراوحة الخاص" أو "بيع المراوحة غير المطلق (غير العام)" أو "بيع المراوحة للأمر (المكلف أو الواعد) بالشراء" ، فهذه الصورة ، كما خلا القول تقوم على صدور أمر أو تكليف أو وعد بالشراء مراوحة ، من المشتري الثاني ، الى المشتري الأول (البائع الثاني) ، وعلى وعد بالبيع مراوحة ، صادر من المشتري الثاني الى البائع الثاني (المشتري الأول) .

وبذا فان هذه الصورة ، تشتمل على ثلاثة عناصر هي :

أ - وعد بالشراء مراوحة ، صادر من المشتري الثاني ، الى البائع الثاني ، (المشتري الأول) ذلك أن الأمر أو المكلف أو الواعد بالشراء مراوحة ، هو المشتري الثاني ، وهذا يعني أن قيام المشتري الأول ، بعملية الشراء ، بنية البيع مراوحة ، ليس نابعا من تلقاء نفسه ، وانما بموجب أمر أو تكليف من المشتري الثاني ، لذا يمكن القول بأن هذه الصورة ، تبدأ من الأمر بالشراء .

ب - وعد بالبيع مراوحة ، صادر من البائع الثاني ، الى المشتري الثاني ، ومعنى ذلك ، أن الأمر أو المكلف أو الموعود له بالشراء ، والواعد بالبيع مراوحة ، هو المشتري الأول (البائع الثاني) .

(١) حديث شريف نمه : "نهى الرسول الله صلى الله عليه وسلم ، عن ربح مالم يضمن" .

(٢) الفتوى الصادرة عن مؤتمر المصرف الاسلامي الثاني ، المنعقد بالكوييت =

ج - البيع أو الشراء مرابحة ، اذ تأتي في النهاية ، عملية البيع أو الشراء ، الفعلي مرابحة ، وذلك تنويجا لوعدي الشراء والبيع مرابحة السابقين ، فعملية البيع أو الشراء الفعلي مرابحة ، لانتم االبعء قيام المشتري الأول (البائع الثاني) ، بشراء وتملك السلعة فعلا .

فاذا تم تحليل هذه العملية (عملية بيع المرابحة ، كما تمارسها المصارف الاسلامية) ، الى عناصرها الأولية ، فسنجدها مركبة من وعدين وبيع مرابحة ، أما الوعدان ، فهما وعد بالشراء ، من المتعامل الذي يطلق عليه الأمر بالشراء ، ووعد من المصرف بالبيع ، بطريقة المرابحة ، فإنا نفذ هذان الوعدان ، تحقق بيع المرابحة (١) .

وتأسيسا على ماتقدم ، فانه يشترط لصحة هذه الصورة من صيغة الاستثمار بالمرابحة فضلا عن شروط الصحة الخمسة لبيع المرابحة ، خالية الذكر ، شرطا آخران ، تتطلبهما طبيعة هذه الصورة ، نفا للجهالة وقطعا للمنازعة المفضية الى الخلاف والشقاق ، وهما :

أ - أن يتم تحديد مواصفات وشروط السلعة ، المراد شراؤها بناء على طلب الأمر بالشراء والمراد بيعها مرابحة ، تحديدا دقيقا نافيا للغرر والجهالة .

ب - أن يتفق الطرفان (البائع والمشتري مرابحة) ، بدقة ، على بقية شروط المواعيد ، من حيث زمان ومكان وكيفية تسليم السلعة ، وغير ذلك من الشروط ، قطعا للمنازعة ،

ولما كانت معاملة الاستثمار بالمرابحة ، على هذه الصورة الثانية ، تتطلب - كما خلا القول - وعدا بالشراء مرابحة ، من قبل الأمر بالشراء ، للبائع الثاني (المشتري الأول) ، ووعدا بالبيع مرابحة ، من قبل البائع للمشتري الثاني (الأمر بالشراء) ، فقد اثارخلاف بين الفقهاء الأقدمين والمحدثين ، حول كون هذا الوعد - خاصة وعد الشراء مرابحة - ملزما قضاء

= في جمادى الآخرة ١٤٠٣هـ .

(١) أ - د . يوسف القرضاوي - المرجع السابق - ص ٣٦ ، ٣٧ ، ٧٤ .

ب - بنك دبي الاسلامي - فتاوى شرعية في الاعمال المصرفية - مطبوعات بنك دبي الاسلامي - ص ١٩٠ .

ج - د . عبدالحميد البعلي - المرجع السابق - ص ٧٨ .

(جبرا) ، أم غير ملزم قضاء ، فقد ذهب بعضهم (١) ، الى أنه ملزم ديانة وقضاء ، ومعنى الالتزام قضاء ، أنه يجب تنفيذه جبرا ، اذا لم ينفذه الواعد مختارا ، وذهب بعضهم (٢) الآخر ، الى أنه ملزم ديانة ، وغير ملزم قضاء ، ومعنى أنه ملزم ديانة أن الدين يأمر به ، ويدعو اليه ، فجميع الفقهاء متفقون على أن هذا الوعد ملزم ديانة ، احتراما للعهود والوعود والمواثيق ، فذلك الاحترام فضيلة يدعو اليها الدين .

والرأي الذي يرجحه الباحث بالنسبة لهذه المعاملة المرابحية ، على هذه الصورة ، في عصرنا الحاضر ، هو الالتزام بالوعد قضاء ، بحيث يحكم بهذا الالتزام ، وينفذ جبرا ، ان لم ينفذه الواعد اختيارا ، فهذا الرأي هو الأوجه لدى الباحث ، حفاظا على حقوق الطرفين (البائع والمشتري) ، وضمانا لعدم نكولهما (تراجعهما) ، وتمشيا مع واقع الحياة الاقتصادية ، والعرف الاقتصادي الجاري ، وعلاجا حاسما لظاهرة نكوث الواعدين عن وعودهم وعهودهم ، التي تفتت في المجتمع ، في العصر الحالي .

فمثل هذا الوعد (الوعد بالشراء مرابحة ، والوعد بالبيع مرابحة) ، ملزم للطرفين ، قضاء ، طبقا لأحكام المذهب المالكي ، وملزم ديانة للطرفين ، طبقا لأحكام المذاهب الأخرى ، وما يلزم ديانة ، يمكن الالتزام به قضاء ، اذا اقتضت المصلحة ذلك ، وأمكن للقضاء التدخل فيه . (٣)

ويرى الباحث ، أن المصارف الاسلامية ، وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، والمؤسسات والمنشآت المالية الاسلامية بصفة عامة ، يمكنها أن تزاوّل صورتي صيغة الاستثمار بالمرابحة هاتين ، لكن يلاحظ ، أن الصورة الأكثر ذيوعا ، في الواقع العملي الآن ، في هذه المصارف والشركات والمؤسسات المالية الاسلامية ، هي الصورة الثانية ، أي صورة بيع المرابحة للأمر بالشراء ، ان تطبق هذه الجهات الاسلامية ، تلك الصورة التثميرية ، أما الصورة الأولى ، وهي صورة بيع المرابحة لغير الأمر بالشراء ، فنادرا ما تطبقها وتستخدمها ، تلك المنشآت المالية الاسلامية .

(١) فقهاء المالكية .

(٢) فقهاء المذاهب الأخرى .

(٣) بنك دبي الاسلامي - فتاوى شرعية في الاعمال المصرفية - المرجع السابق - ص ٢٠ .

فالصورة الثانية ، لصيغة الاستثمار بالمراجحة ، المطبقة بالمصارف الإسلامية - وكذلك شركات توظيف الأموال الإسلامية - تقوم على أساس أن يتفق الأمر بالشراء ، مع المصرف ، على أن يقوم الأخير بشراء سلعة معينة ، بحيث يشتريها المصرف لحسابه (المصرف) ، ويقوم بتمويل الصفقة بالكامل ، مع وجود وعد من الأمر بالشراء ، بشراء هذه السلعة مراجعة ، من المصرف ، بعد أن تستقر في ملكه ، بتكلفة شرائها ، مضافا إليها ربح محدد متفق عليه .

وتأخذ المصارف الإسلامية ، وشركات توظيف الأموال الإسلامية ، المطبقة لصورة بيع المراجحة للأمر بالشراء ، بالرأي الفقهي ، الذي مؤداه الزام الطرفين قضاء ، بالوعد الذي قطعه كل منهما للآخر ، فالأمر بالشراء ، ملزم قضاء (جبرا) ، بشراء السلعة التي أمر بشرائها ، من المصرف أو الشركة ، طالما كانت مطابقة للمواصفات والشروط المتفق عليها ، وكان تسليمها في الزمان والمكان المحددين ، وبالكيفية المتفق عليها ، كما أن المصرف أو الشركة ، ملزم قضاء ، ببيع السلعة مرابحة للأمر بشرائها ، وبذا يلتزم كلا الطرفين ، بالوعد قضاء ، ويتحملان نتائج النكول عن وعديهما ، فصورة بيع المراجحة هذه ، هي مواعدة على البيع والشراء مرابحة ، ملزمة قضاء تلافيا لما قد ينجم عن عدم الالتزام قضاء ، وعن التراجع في الوعد ، من أضرار ومخاطر للطرف الآخر .

وعند التطبيق العملي ، لصورة بيع المراجحة للأمر بالشراء ، ففي المصارف الإسلامية ، تتبع الخطوات والاجراءات التالية :

أ - يتقدم العميل المراجح ، الذي يرغب في شراء السلعة مرابحة ، الى البنك ، طالبا منه شراء سلعة معينة ، مرابحة ، محددا على وجه الدقة ، كميتها ، ومواصفاتها ، وشروطها ، ومكان وموعد التسليم وطريقة ونظام السداد .

ب - يقوم البنك ، بالاستعلام عن العميل المراجح طالب الشراء مرابحة من حيث نشاطه ، ومركزه المالي ، وسمعته ، ومدى حرصه على السداد وأخلاقه وسلوكه وأمانته ، ومدى التزامه بالعهود والوعود والمواثيق ، كما يقوم المصرف ، بدراسة جدوى لعمليتي الشراء والبيع ، حيث يهتم بدراسة طبيعة السلعة ، وظروف تسويقها ، والطلب عليها ، ومصادر توريدها سواء من الداخل أم من الخارج ، واقتصاديات

ج - عمليتي الشراء والبيع ، وضمن الشراء ونفقات الشراء ، ونفقات البيع .
بناء على هذا الاستعلام ، وتلك الدراسة ، يقرر المصرف ، ما اذا كان سيقوم بتنفيذ عملية الشراء أم لا ، ويخير المتعامل المرابح الأمر بالشراء ، بقراره ، وفي حالة موافقة المصرف ، على القيام بعملية الشراء ، فانه باتفاقه مع الأمر بالشراء ، يضع شروطه ويحدد له ثمن الشراء (الثمن الأول) ، ونفقات الشراء الملحقة ، به وأسعار العملات الحرة في حالة الاستيراد ، ومبلغ أو نسبة الربح ، وشروط السداد من حيث قيمة دفعة ضمان جدية التعاقد (قيمة العريون) ، وفترة السداد ، وعدد الأقساط ، وقيمة كل منها ، وضمانات السداد ، وعقوبات عدم السداد في الموعد المضروب ، وغير ذلك من الشروط والبنود .

د - في ضوء هذا الاتفاق ، يقوم العميل المراجح ، باستيفاء بيانات كل من " نموذج طلب الشراء بالمراجحة " ، و " نموذج عقد الوعد بالشراء مراجعة " ، ويحدد بهما كافة البيانات والمواصفات والشروط والأسس والقواعد التفصيلية ، للشراء مراجعة ، وبمجرد توقيع هذين النموذجين يدفع العميل الأمر بالشراء ، عربونا يسمى بدفعة ضمان جدية التعاقد وذلك كدليل على جديته في الشراء مراجعة ، وعدم نكوله عنه ، ويلاحظ أن " عقد الوعد بالشراء مراجعة " ، يتضمن في ذات الوقت وعدا بالشراء مراجعة ، من جانب الأمر بالشراء ، ووعدا بالبيع مراجعة ، من جانب المصرف .

هـ - بعد التوقيع على " نموذج طلب الشراء بالمراجحة ، وعلى " نموذج عقد الوعد بالشراء مراجعة " ، يقوم المصرف باتخاذ وتنفيذ اجراءات عملية شراء السلعة سواء كان ذلك ، بشرائها من المورد المحلي أم باستيرادها من المورد الأجنبي .

و - عند شراء المصرف للسلعة ، من السوق المحلية ، وبعد تمام حيازته وتملكه لها ، وذلك بالنسبة للبضاعة المشتراة من الداخل ، وعند شراء واستيراد المصرف للسلعة ، من السوق الأجنبية ، وبعد صدور بوليصة الشحن باسم المصرف وذلك بالنسبة للبضاعة المستوردة من الخارج ، فبعد ذلك ، يقوم المصرف باخطار المتعامل المرابح الأمر بالشراء ، بأن البضاعة جاهزة للتسليم ، وفقا للكمية

والمواصفات والشروط المحددة مسبقا وتبعاً لمكان وميقات التسليم المتفق عليهما ، وبعد ذلك يتم تحرير وتوقيع واستيفاء" نمـودج عقد البيع بالمراجحة " ، وبعده يتم تسليم البضاعة ، للأمر بالشراء ، مـراجحة ، وبعد عملية التسليم هذه ، تبدأ علاقة الدائنية والمدينية ، بين المصرف ، وبين المشتري مـراجحة ، حيث يقوم المشتري مـراجحة بعد ذلك ، بسداد ما عليه من أقساط للمصرف ، في مواقيت استحقاقها

خامسا : أهمية صيغة الاستثمار بالمراجحة ، ودورها في تعظيم العائدتين

الاقتصادي والاجتماعي :

صيغة الاستثمار بالمراجحة ، هي احدى صيغ الاستثمار الاسلامي ، بل هي احدى الصيغ الهامة للتعامل المصرفي والتجاري الاسلامي ، حيث تـزاولها المصارف الاسلامية ، كما تطبقها شركات توظيف الأموال الاسلامية ، وذاع استخدامها في الوقت الحاضر .

وتلعب هذه الصيغة الاستثمارية الاسلامية ، دورا بارزا في تنفيذ كثير من عمليات الاستثمار ، في شتى المجالات والأنشطة ، خاصة في مجال التجارة الداخلية والتجارة الخارجية ، وفي الأنشطة الصناعية والزراعية والعقارية والانتاجية ، وذلك كما في حالات استيراد وشراء معدات وآلات وأجهزة وبضائع وخامات ومستلزمات انتاج ، وغير ذلك ، وبيع هذه السلع مـراجحة ، مما يفيد في شتى المجالات والأنشطة .

ان صيغة الاستثمار بالمراجحة ، التي تمارسها المصارف الاسلامية ، وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، تحقق الأهداف والمنافع الرئيسية الثلاث التالية :

(١) تحقيق ربح مناسب ، للبائع (المصرف أو الشركة) : فهذه الصيغة

تحقق للمصرف الاسلامي ، أو لشركة توظيف الأموال الاسلامية ، عائدا ماديا مقبولا ، فصيغة المراجحة ، انما هي بيع بالثمن الأول (ثمن الشراء) ، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بين البائع والمشتري .

(٢) تقديم خدمات ومنافع عديدة للمشتري : فهذه الصيغة الاستثمارية

الاسلامية ، تحقق عديدا من المنافع والمزايا والخدمات للمشتري

(الثاني) ، أهمها مايلي :

أ - اعفاء المشتري ، من الجهد والاجراءات ، التي تتطلبها عملية الشراء ، سواء من الداخل أم من الخارج ، وتوفير وقته ، بحيث يتفرغ لمهام أخرى .

ب - حماية المشتري ، من الغش والخداع والغبن : فقد لا تكون لدى المشتري ان أراد الشراء بنفسه ، الخبرة أو الكفاءة أو المهارة في عملية الشراء ، الأمر الذي معه ، قد يظلم أو يغبن أو يغش أو يخدع أو يغرر به ، أو ينصب أو يحتال عليه .

ج - توفير السلعة للمشتري ، بضمن أقل : ذلك أن المصرف الاسلامي - أو شركة توظيف الاموال الاسلامية - بإمكاناته الكبيــــــــــــرة ، واتصالاته الواسعة ، وعلاقاته الممتدة ، والثقة التي يتمتع بها ، وخبراته المتنوعة ، يستطيع الشراء بأفضل الشروط وأقل الأسعار اذ يمكنه مثلا ، الحصول على حسم (خصم) خاص - ليس حسم تعجيل الدفع - عند قيامه بعملية الشراء ، مما ينعكس على الثمن الأول (ثمن الشراء) بالنقصان ، الذي على أساسه ، وعلى أساس الربح المعلوم المتفق عليه ، يتحدد سعر البيع للمشتري وبذلك يستفيد المشتري (العميل المراجح) بمقدار هــــــــــــذا النقصان ، فهذا الامر لصالحه ، اذ تباع له السلعة مارجحة ، بضمن الشراء الأول الصافي - بعد حسم الحسم الخاص - مزيدا بربح معلوم متفق عليه .

د - تيسير عملية السداد على المشتري : ذلك أنه غالبا ما ترتبط الصورة الثانية لصيغة الاستثمار بالمراجعة ، التي تمارسها المصارف الاسلامية - وكذلك شركات توظيف الاموال الاسلامية - بتقسيط ثمن البيع ، على فترات يتفق عليها ، تسهيلا لعملية السداد ، على المشتري ، وبذا يحصل المشتري على السلعة التي يحتاجها ، قبل أن يتوفر لديه أو يسدد ثمنها كاملا ، فالمصرف يقوم بتمويل عملية الشراء بالكامل ، ولايحصل من المشتري ، قبل الشراء ، الا على مبلغ بسيط ، كدفعة مقدمة لضمان جدية التعاقد ، أما بعد الشراء ، فيقوم المصرف

بعملية تقسيط ثمن بيع السلعة ، بعد حسم دفعة ضمان جديسة التعاقد ، على المشتري ، حسب ظروفه ، وامكاناته ، فمن مزايا هذه الصيغة الاستثمارية الاسلامية ، أنها تكون مقرونة بتقسيط ثمن البيع ، وكأن المتعامل المشتري المراجح ، قد حصل بذلك على ائتمان مصرفي ، بقيمة المبلغ المؤجل أوالمقسط ، ولاشك أن اقتران صيغة الاستثمار بالمراجحة للآمر بالشراء ، بالبيع الآجل جزئيا ، يعسد خدمة جلية ، للمشتري ، وللمجتمع ، إذ أن ذلك ينشط حركة الاتجار والانتاج والتصنيع وغير ذلك من المجالات والانشطة .

هـ - تحقيق منافع أخرى للمشتري : فلا شك أن توفير السلعة التي يرغب فيها المشتري ، في الوقت المناسب ، وفي المكان المناسب وبالثمن المناسب ، وبالجودة المناسبة ، وبالشروط المناسبة ، مع توفير وقته وجهده ، وحمايته من الغش والخداع ، وتقسيطالثمن عليه ، يحقق منافع اقتصادية واجتماعية عديدة ، للمشتري .

(٣) تحقيق منافع اقتصادية واجتماعية حقيقية للمجتمع : من الثابت ، أن

بيع المراجحة لايجوز شرعا ، الا اذا كان محله أصلا حقيقيا ، أي عرضا (سلعة) من العروض (السلع) بحيث لايقوم البائع (المصروف) ببيع السلعة الى المشتري المراجح ، الا بعد أن يمتلكها فعلا ، فهو (المصروف) يشتري ويمتلك أولا ، ثم يبيع ثانيا ، ومعنى ذلك أننا بصدد عمليتي شراء وبيع حقيقتين ، لاوهميتين ، ويترتب على ذلك ، أنه على الرغم من ترتب علاقات المدينة والدائنيه بين البائع (المصروف) والمشتري ، عن هذه الصيغة الاستثمارية الاسلامية - تماما كما في حالة الاقتراض أوالتمويل الربوي ، في المصارف الربوية - الا أن هذه الصيغة ، تساهم مساهمة فعلية وحقيقية ، وبشكل كفاء وفعال ، في تحقيق عديد من المنافع والعوائدوالخدمات ، التي يتضمنها النشاط التسويقي في المجتمع ، كالمنافع الزمانية والمنافع المكانية وغيرها ، وذلك فضلا عن المنافع والعوائد والخدمات ، التي تتضمنها الأنشطة الأخرى والمجالات الأخرى ، من تجارة داخلية ، وتجاره خارجية ، وصناعة وزراعة ، وانتاج وغير ذلك مما يتعلق بالمجتمع ككل .

ان صيغة الاستثمار بالمراجحة ، التي تمارسها المصارف الاسلامية - وكذلك شركات توظيف الاموال الاسلامية - يترتب عليها ، انتقال السلعة من ذمة الى ذمة ، ومن مكان الى مكان ، ومن زمان الى زمان ، وبهذا يقدم المصرف الاسلامي ، منفعة اقتصادية حقيقية تبرر حصوله على ربح محدد متفق عليه ، وغير مغالى فيه ، فهذا الربح مشروع لأنه ناتج عن المتاجرة في بضاعة المراجحة ، وليس عن المتاجرة في النقود .

ثم ان البيع الآجل الذي تقرنه المصارف الاسلامية - وشركات توظيف الاموال الاسلامية - جزئيا ، بصيغة الاستثمار بالمراجحة هو نوع من الائتمان والتسهيلات المصرفية (الائتمانية) الذي ينعش حركة الاقتصاد ويساهم في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، على مستوى المجتمع ، خاصة اذا لم يصاحب هذا البيع الآجل المقترن بصيغة الاستثمار بالمراجحة ، ربا .

ولما كان المجتمع ، يضم كلا من البائع (المصرف) والمشتري بمراجحة ، وكانت صيغة الاستثمار بالمراجحة ، تقدم منافع وخدمات اقتصادية واجتماعية ، لكل منهما ، فان هذا ولاشك ، يؤدي الى افادة المجتمع بصفة عامة ، والسعي نحو نموه الاقتصادي والاجتماعي .

وصفوة القول ، أن المصارف الاسلامية ، بتحقيقها لهذه الأهداف والمنافع الرئيسية الثلاثة السالفة ، من خلال ممارستها لصيغة الاستثمار بالمراجحة ، تساهم بشكل فعال ، في تعظيم العائدين الاقتصادي (المادي) والاجتماعي ، فعن طريق تحقيق ربح مشروع للبائع (المصرف) ، وتقدير خدمات ومنافع عديدة للمشتري ، من اعفائه من الجهد والاجراءات التي تتطلبها عملية الشراء ، بحيث يتفرغ لمهام أخرى ، ومن حمايته من الغش والخداع والاحتيال ، ومن توفير السلعة له بثمن أقل ، ومن تيسير عملية السداد عليه ، ومن تحقيق منافع أخرى له ، وتحقيق منافع اقتصادية واجتماعية حقيقية للمجتمع ، فعن طريق كل ذلك ، يتم انعاش الاقتصاد ، وتحقيق التنمية الاقتصادية ويزداد الانتاج ، وتزداد وتنعش حركة التجارة الداخلية والخارجية وتقدم خدمات اجتماعية عديدة ، ويحمي أفراد المجتمع من الغش والتدليس ، كما يحمون من استهلاك واستخدام السلع الضارة المحرمة شرعا - كالخمر ولحم الخنزير ، اذ لا تشتريها ولا تستوردها -

المنشآت المالية الاسلامية المطبقة لصيغة الاستثمار بالمراجحة - وبذلك تلعب صيغة الاستثمار بالمراجحة ، أدوارا عظيمة ، في تعظيم العوائد الاقتصادية (المادية) والاجتماعية ، فهي تؤدي رسالة اقتصادية في المجتمع كما تؤدي رسالة اجتماعية أيضا فيه ، وتلعب دورا كبيرا في توفير المسئولية الاجتماعية تجاهه .

من أجل ذلك ، تحظى صيغة الاستثمار بالمراجحة ، بأهمية كبيرة ، سواء بالنسبة للمتعاملين مرابحة مع المصارف الاسلامية وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، أم بالنسبة لهذه المصارف والشركات الاسلامية ، ثم بالنسبة للمجتمع الذي يضم هذين الطرفين .

فهذه الصيغة الاستثمارية الاسلامية ، تلقى قبولا كبيرا ، من جانب المتعاملين المشتريين مرابحة ، ومرد ذلك ، فضلا عن الخدمات والمنافع العديدة سابقة الذكر التي تقدمها هذه الصيغة لهم ، أن العلاقة التي تنشأ بين المصرف الاسلامي ، وبينهم ، من جراء هذه الصيغة ، وبعد تمام عملية البيع والشراء مرابحة ، انما هي علاقة دائن (المصرف) بمدين (المتعامل المشتري المراجح) ، وهي ولاشك علاقة محددة ، لانتفاء أن تزول بمجرد قيام المتعامل المشتري المراجح ، بسداد باقي الشئ الموجل وفق الشروط المتفق عليها ، دون تدخل المصرف في نشاط المتعامل المشتري المراجح ودون اطلاقه على حساباته وأسراره ، ودون ارفاهه عليه ودون مشاركته له ، وعلى عكس الحال في بعض صيغ الاستثمار الاسلامي الأخرى ، كصيغة الاستثمار بالمضاربة وصيغة الاستثمار بالمشاركة ، وان كان هذا أمرا ، يجب ألا يخشى منه المتعامل المشتري المراجح ، وذلك طالما حسنت نواياه ، واجتهد في أنشطته ، وكان آمينا على أموال الغير .

وتلقى هذه الصيغة الاستثمارية الاسلامية ، قبولا كبيرا واهتماما متزايدا ، من جانب المصارف وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، أيضا ، ففي التطبيق الاستثماري الحالي ، في هذه المصارف والشركات الاسلامية يميل بعض هذه المصارف الى صيغة الاستثمار بالمراجحة ، أكثر من ميله الى صيغ الاستثمار الاسلامي الأخرى ، كصيغة الاستثمار بالمضاربة ، وصيغة الاستثمار بالمشاركة ، وذلك لسهولة هذه الصيغة في التطبيق ، وسرعة دوران رأس المال فيها ، وانخفاض المخاطرة نسبيا فيها ، وتحقيق

ربح مناسب من ورائها ، فمن واقع البيانات (١) المنشورة ، عن بعض البنوك الاسلامية ، لوحظ في بنك دبي الاسلامي ، أن صيغة الاستثمار بالمراحة ، تقع على قمة صيغ الاستثمار الاسلامي ، من حيث الاستخدام ومجموع الاستثمارات فيها، ففي عام ١٩٨٣ ، كانت نسبة صيغة الاستثمار بالمراحة ٩٢% ، بينما كانت نسبة صيغة الاستثمار بالمشاركات ٨% فقط ، وفي عام ١٩٨٤ ، كانت نسبة صيغة الاستثمار بالمراحة ٩٨% ، في حين كانت نسبة صيغة الاستثمار بالمشاركات ٢% فقط، وبذا يلاحظ ، ازدياد اعتماد المصارف الاسلامية ، على صيغة الاستثمار بالمراحة في نشاطها الاستثماري وعملياتها الاستثمارية ، وان كان الأمر يختلف ، من مصرف اسلامي لآخر ، حسب السياسات التي يتبناها ، واتجاهاته ، وفلسفة وأيديولوجية القائمين على ادارته وعلى النشاط الاستثماري فيه .

منا خلا ، يمكن القول ، بأن صيغة الاستثمار بالمراحة ، تحظى بأهمية كبيرة ، وتلقى اهتماما خاصا ، وشمة اقبال كبير عليها ، مما أعطى لها وزنا أكبر من غيرها من صيغ الاستثمار الاسلامي ، المطبقة بالمصارف الاسلامية ، وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، مما دفع الباحث الى الاهتمام بهذه الصيغة ، والعكوف على دراستها وتحليلها وتأصيلها ، واقترح منهج محاسبي ، لقياس التكاليف والأرباح ، وتسعير وتقييم بضاعة المراحة وفقا لهذه الصيغة ، واقترح اطار لتحليل المخاطر المرتبطة بهذه الصيغة ، وسبل تلافيها ، واقترح مجموعة من المعايير والضوابط الحاكمة لتطبيق هذه الصيغة الاستثمارية الاسلامية .

سائما : المعايير والضوابط الحاكمة لتطبيق صيغة الاستثمار بالمراحة :

شمة عديد من المعايير والضوابط ، التي يجب مراعاتها ، عند تعامل المصارف الاسلامية ، وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، بصيغة الاستثمار بالمراحة ، فهذه المعايير والضوابط ، يجب أن تكون حاكمة لتطبيق هذه الصيغة ، وأهم هذه المعايير والضوابط ، من وجهة نظر الباحث ، مايلي :

(١) بنك دبي الاسلامي - التقرير السنوي التاسع (لعام ١٩٨٤) - مطبوعات

(١) الضوابط الفقهية : فلا بد من مراعاة الضوابط والشروط الفقهية ، التي اشترطها الفقهاء ، لصحة بيع المراجعة ، منعا للوقوع فيما هو محظور شرعا ، وقد خلا الحديث عن هذه الشروط والضوابط ، عند الكمال عن شروط صحة بيع المراجعة •

(٢) الضوابط الفنية والتنفيذية : فلا يكفي مراعاة الضوابط والشروط

الفقهية ، نظريا بل يجب أن تطبق عمليا ، بحيث تنعكس على النواحي الفنية والتنفيذية والاجرائية والتطبيقية والتعاملية ، لصيغة الاستثمار بالمراجعة ، ومعنى ذلك ، أن التنفيذ الفعلي لهذه الصيغة ، يجب أن يكون مطابقا ، لما استقر عليه الفقهاء ، حتى لا يكون هناك انفصال بين القوى والعمل ، وهذا أمر نهى الله تعالى عنه ، في قوله " يا أيها الذين آمنوا ، لم تقولون ما لا تفعلون — كبر مقتا عند الله ، أن تقولوا ما لا تفعلون " (١) ، وحتى لا يتم الوقوع في محظور شرعي •

ان هذا النوع من الضوابط ، في غاية الأهمية ، اذ ينبغي أن يكون هناك انسجام تام ، بين نظرية صيغة الاستثمار بالمراجعة ، كما صاغها الفقهاء ، وبين تنفيذ هذه الصيغة ، كما تجرته الآن المصارف الاسلامية ، وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، فمنعا للوقوع في أي محظور شرعي ، يجب الحذر الشديد ، والتدقيق التام ، في المراحل والخطوات والاجراءات الفنية والتنفيذية ، لصيغة الاستثمار بالمراجعة ، وذلك حتى لاتصح هذه الصيغة ، مجرد تحايل لتجاوز أحكام الحلال والحرام ، بدعوى جلب المصالح ودفع المضار ، ورفع الحرج ودفع المشقة والعنت ، والتيسير على الناس •

من أجل ذلك ، أكد الفقهاء المحدثون ، والغيورون على الاسلام وعلماء الرقابة الشرعية في عديد من المصارف الاسلامية ، على هذا النوع من الضوابط بقولهم : " تحتاج صيغ العقود ، في هذا التعامل (بيع المراجعة للأمر بالشراء) ، الى دقة شرعية فنية " (٢) • فهذه

(١) سورة الصّف - الآيتان ٢ ، ٣ •
(٢) أ - بنك دبي الاسلامي - فتاوى شرعية في الاعمال المصرفية - المرجع السابق - ص ٢٠ •
ب - الفتوى الشرعية رقم (٦) ، الصادرة عن المستشار الشرعي ، للمصارف الاسلامي الدولي للاستثمار والتنمية ، بعصر •

الدقة الشرعية الفنية التنفيذية ، مطلوبة ، حتى تظل هذه الصيغة متسقة في واقعها العملي ، مع التكيف الشرعي الصحيح لها ، نلافيا للوقوع في المحظورات الشرعية •

(٣) الضوابط الاقتصادية والمالية : ذلك أن عملية الشراء ، بنية البيع

مراجعة ، يجب أن تخضع لدراسات جدوى ، فالضوابط الاقتصادية والمالية تشمل اذن ، دراسة اقتصاديات عملية الشراء ، وعملية البيع مراجعة ، وربحية هذه العملية ، وسرعة الدوران ، وفترة السداد الموجل لباقي الثمن ، ومدى توافق هذه الفترة مع نمط بيع ذات السلعة أو مثيلها في السوق ، وثمان الشراء (الثمن الأول) ونفقات الشراء ، ونفقات البيع ، وأسعار العملات الحرة التي يتم الاستيراد بها ، في حالة الاستيراد من الخارج ، ومخاطر الشراء أو الاستيراد ، الى غير ذلك ، من المؤثرات والمفردات المالية والاقتصادية ، وتعتبر هذه الضوابط المالية والاقتصادية ، مؤشر الامان الأول ، بالنسبة للمصرف ، التي في ضوئها يقرر ما اذا كان سينفذ العملية أم لا والتي في ضوئها ، يكون في مأمن من الخسارة ، بل ويحقق ربحا ووفقا لصيغة الاستثمار بالمراجعة •

(٤) الضوابط الاخلاقية والسلوكية والمالية للمشتري : اذ يجب أن يخضع

الأمر بالشراء مراجعة ، لدراسة واستعلام ، أخلاقيا وسلوكيا وماليا ، فيدرس مركزه المالي ، ونشاطه ، وسمعته ، وأخلاقياته ، وسلوكياته ، وشخصيته ، وخبرته ، في مجال نشاطه ، ومدى احترامه للعهود والوعود والعقود والمواثيق ، ومدى حرصه على سداد التزاماته ، وتعاملاته السابقة مع المصرف أو مع مصارف أوجهات أخرى •

(٥) ضوابط المشروعية السلعية الاسلامية : فالسلعة محل بيع المراجعة

يجب أن تكون مشروعة اسلاميا ، بمعنى أن هذه السلعة ، ينبغي أن تكون في دائرة الحلال ، وتخرج عن دائرة الحرام ، وبذا يتعامل المصرف (البائع) مراجعة ، في سلعة محرمة ، أو مفضية الى محرم ، كالخمور ولحوم وشحوم الخنازير ، وبذا فان السلعة محل التعامل بالمراجعة ، تخضع لقاعدة الحلال والحرام في الاسلام •

ويلاحظ على هذا النوع من الضوابط ، ملاحظتان ، أولاهما ، أن هذه

المشروعية السلعية الاسلامية ، تحافظ على أخلاق وقيم وسلوكيات واقتصاديات المجتمع ، وهو ما يساهم في تعظيم العائدين الاقتصادي والاجتماعي ، وآخراهما ، أن المشروعية الاسلامية قد تتفق مع المشروعية القانونية ، وقد تختلف معها ، فالخمر مثلا ، مشروع قانونا ، ولكنه غير مشروع اسلاميا ، والعبرة بالمشروعية الاسلامية .

(٦) ضوابط الأولوية السلعية الاسلامية : لما كان بيع المراجعة يقع على

السلع ، فان هذه السلع التي تشتريها المصارف الاسلامية ، وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، بينة بيعها مراجعة ، يجب أن تخضع في تحديد أولويتها وترتيبها وأهميتها ، خاصة اذا كانت الموارد المخصصة لصيغة الاستثمار بالمراجعة محدودة ، للترتيب الشرعي لسلم الحاجات والسلع والمصالح ، وهو ذلك الترتيب الفقهي ، التي يحدد الأولوية والاهمية ، في اشباع هذه الحاجات والمصالح والاهتمام بها فأولويات وأهمية هذه السلع والمصالح والحاجات تتمثل اسلاميا ، على نحو الترتيب والسلم التنازلي التالي : (١)

أ - الضروريات : وهي الأمور والمصالح ، التي تتوقف عليها حياة الناس الدينية والدنيوية ، بحيث اذا فقدت ، اختلت الحياة ، في الدنيا ، وضاع النعيم وحل العقاب ، في الآخرة ، فيجب شرعا ، مراعاة هذه الضروريات ، سواء من حيث ايجادها وتحقيقها ، أم من حيث المحافظة على بقائها ودوامها واستمرارها .

ب - الحاجيات : وهي الأمور والمصالح ، التي يحتاج الناس اليها لرفع الحرج ودفع المشقة عنهم ، بحيث اذا فقدت ، لم تختل حياة الناس الدينية والدنيوية ، وانما يقع الناس في ضيق وحرج وعنق .
ج - التحسينات : وهي الأمور والمصالح ، التي تقتضيها المروءة ومكارم الاخلاق ، ويكون الاخذ بها من محاسن العادات والمعاملات .

(١) أنظر : أ - الامام : محمد الشاطبي - الموافقات - الجزء الثاني - بدون

ناشر - بدون تاريخ - ص ٧ - ٩ .
ب - الامام / أبو العباس الزبيدي - التجديد المريح لأحاديث الجامع الصحيح - الجزء الأول - مطبعة مصطفى البابي الحلبي - القاهرة - بدون تاريخ ص ٨ - ١٠ .
ج - الامام / أبو حامد الفزالي - أحياء علوم الدين - بدون ناشر - بدون تاريخ - ص ٢١٥ - ٢١٨ .

وصفوة القول ، أن سلم الأولويات الاسلامية السابق ، للمصالح والحاجات الانسانية ، والذي يتدرج تنازليا ، من الضروريات ، الى الحاجيات ، الى التحسينات ، يستهدف في النهاية ، المحافظة على أمور ومصالح خمس ، عرفت في التشريع باسم " الكليات أو الضروريات الخمس " ، تلك الأمور والمصالح والكليات الخمس هي :

- أ - المحافظة على الدين .
- ب - المحافظة على النفس .
- ج - المحافظة على النسل .
- د - المحافظة على المال .
- هـ - المحافظة على العقل .

ان المصارف وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، في مراعاتها لسلم الأولويات الاسلامية عند تطبيقها لميعة الاستثمار بالمراجحة ، انما بذلك ، ترعى مصالح الامة ، وتحقق المقاصد الاساسية للاسلام ، وتحمي المصالح الانسانية ، بل والحياة الانسانية جمعا ، مما يعظم في النهاية ، من العائد الاقتصادي والاجتماعي .

(٧) ضوابط جدية الشراء : وهي الضوابط المتعلقة بالتأكد من أن الأمر بالشراء مراعاة جاد في عملية الشراء مراحة ، وعازم عليها ، وهننا النوع من الضوابط ، على جانب كبير من الأهمية ، خشية نكول الأمر والواعد بالشراء مراحة ، عن عملية الشراء مراحة ، مما قد يعرض المصرف (البائع) ، لمخاطر أوخسائر ، اذ في حالة النكول هذه ، يفرم المصرف ثمن ونفقات شراء السلعة ، دون أن يجد لها مشتريا .

ومن ضوابط جدية الشراء مراحة ، مايلي :

- أ - الزام الأمر بالشراء مراحة ، بسداد دفعة مالية تحت الحساب ، كمرهون ، وتسمى بدفعة ضمان جدية التعاقد .
- ب - الزام الأمر بالشراء مراحة ، بتحريير وتوقيع " عقد وعد بالشراء مراحة " ، مع الأخذ بالرأي الفقهي ، الذي يقضي بأن الوعد بالشراء يكون ملزما ديانة وقضاء (جبرا) ، وعلى ذلك ، فان الأمر بالشراء ملزم في وعده بالشراء ويلتزم بتنفيذ هذا الوعد ، فان نكّل أو عدّل ، عن عملية الشراء ألزم به جبرا من أجل ذلك ، ينص في " عقد الوعد بالشراء مراحة " ، على أن الأمر بالشراء ملزم بتنفيذ وعده بالشراء ، ويتحمل

أية أضرار قد تلحق بالمصرف ، من جراء تراجعهم ، عن وعدهم بالشراء
مراوحة ، للسلعة التي أمر المصرف بشرائها •

ج - الاستخبار والاستعلام ، عن أخلاقيات وسلوكيات وشخصية وتعامل
الأمر بالشراء مراوحة ، والتعرف على مدى احترامه للعهود والوعود
والعقود والمواثيق ، والاستقصاء عن أحواله وتعاملاته ، مع المصرف
أو المصارف الأخرى ، ومع دائنيه ومدنيه ومورديه وعملائه ، وفي نظر الباحث
فإن الضابط الأخير الأخلاقي والسلوكي ، هو الضمان الحقيقي لجديسة
الشراء ، من جانب الأمر بالشراء مراوحة ، ذلك لأن الأخلاقيات
والسلوكيات ، هي الحاكمة بالدرجة الأولى ، لتصرف الفرد ومعاملاته •

(٨) ضوابط ضمانية ائتمانية : وهي تلك الضوابط المتعلقة بضمانات سداد
المشتري مراوحة ، لذلك الجزء غير المنجز (الجزء المؤجل) ، من ثمن
البيع ، وبذا فإنها ضوابط الوفاء بالديون المستحقة على المتعاملين
المشترين مراوحة ، ، فهذا النوع من الضوابط ، انما جعل لمواجهة
وملافة مخاطر عدم السداد ومخاطر التأخير في السداد •

ذلك أن علاقة المصرف ، بالمشتري مراوحة ، تصبح بعد تمام عملية
البيع مراوحة علاقة دائنية ومدينية ، بمقدار الجزء من ثمن البيع
المقسط ، وشرعاً ، يحق للدائن (المصرف) ، أن يطلب من المدين
(المتعامل المشتري مراوحة) ، الضمان الذي يراه مناسباً لاستيفاء
حقه ، تحوطاً لامتناعه أو توقفه عن السداد ، مع قدرته عليه ، ومن
أمثلة الضمانات الجائزة شرعاً ، توثيق وكتابة الدين ، والرهن ،
فقد قال جل وعز : " يا أيها الذين آمنوا ، إذا تداينتم بدين اللى
أجل مسمى ، فاكتبوه " (١) ، وقال : " وان كنتم على سفر ، ولم
تجدوا كاتباً فَرِهَان مَقْبُوضَةً " (٢)

وعلى ذلك ، فإن للمصرف ، أن يأخذ الضمان الكافي ، الذي يراه
مناسباً ، والذي يختلف باختلاف الأمر بالشراء ، وسمعته وأخلاقه
وسلوكياته ، ومركزه المالي ، ونشاطه وخبرته وكفاءته ، وممتلكاته
وطبيعة السلعة محل البيع مراوحة ، فعليه أن يأخذ الضمانات
اللازمة المناسبة ، التي تمكنه من استيفاء ديون وأقساوط المراجعة

(١) سورة البقرة - الآية ٢٧٢ •

(٢) سورة البقرة - الآية ٢٨٣ •

قضاء (جبراً) ، اذا لم يوفَّ بها العميل المراجح مختاراً ، حفظاً
لحقوق المصرف من الضياع •
وفي الواقع العملي ، لصيغة الاستثمار بالمراجحة ، تستوفي المصارف
الاسلامية ، وشركات توظيف الاموال الاسلامية - الضمانات والضوابط
الائتمانية التالية :

أ - الاستعلام والاستخبار ، عن المتعامل الأمر بالشراء مراحة من حيث
شخصيته وسلوكه وأخلاقه ، وصدقه في تعامله ، وانتظامه في سداد
التزاماته ، وحفظه للوعود والعهود واحترامه للعقود والمواثيق ،
والتزامه الديني •

ويرى الباحث - كما خلا القول - أن الضمان الاخلاقي السلوكي
الديني ، هو أهم أنواع الضمانات ، فالشخص الملتزم دينياً ، يكون
حريصاً ، من منطلق ديني ، على الوفاء بالوعد والعهد والعقد ،
اعمالاً لقول الله تعالى : " فان آمنَ بعضكم بعضاً فليؤدِّ الـذي
أوتمن أمانته ، وليتق الله ربه " (١) وقوله : " وليؤمِّل الذي عليه
الحق ، وليتق الله ربه " ، ولا يخس منه شيئاً " (٢) وقوله في وصفه
للمؤمنين المفلحين : " والذين هم لأماناتهم وعهدهم راعون " (٣) ،
وقوله : " يا أيها الذين آمنوا ، أوفوا بالعقود " (٤) ، واجتناباً
لصفات المنافقين ، الذين وصفهم الرسول الكريم ، صلى الله
عليه وسلم ، في قوله : " آية المنافق ثلاث : اذا حدث كذب
واذا وعد أخلف ، واذا أوتمن خان " (٥) •

ب - شيكات آجلة مستحقة مستقبلاً ، بقيمة الأقساط المستحقة على العميل
المراجح •

ج - وهن السلعة ، رهناً تأمينياً ، لصالح المصرف ، بحيث يكون له
حق الامتياز عليها ، حتى يتم سداد الأقساط الباقية •

د - التخزين بمخازن معينة ، مغلقة أو مفتوحة •

هـ - الضمان الشخصي ، والأصل فيه أن يكون على شخص مليء (موسر ،
أو غني) ، بيد أنه لامانع في بعض الحالات ، من طلب والد أو أخ
أو ابن الأمر بالشراء مراحة ، كضامن ، حتى ولو لم يكن موسراً ، إذ في

(١) سورة البقرة - الآية ٢٨٣ • (٢) سورة البقرة - الآية ٢٨٢ •
(٣) سورة المؤمنين - الآية ٨ • (٤) سورة المائدة - الآية ١ •
(٥) حديث شريف •

مثل هذه الأحوال ، يكون الغرض من هذا الضمان ، هو الضغط الأدبي على الأمر بالشراء ، حتى يسدد ماعليه ، حفظا لكرامة أقاربـــــــــــــــــه ، ومنعا من توقيع عقوبات مهينة عليهم .

و - الضمان العيني ، كالمrهن العقاري ، ورهن المعدات والآلات ، وخلافه من أنواع الضمان العيني .

ز - أية ضمانات أخرى ، ومن أمثلة هذه الضمانات الأخرى ، كنوع من فرض عقوبات مادية ، على المتأخرين في سداد الأقساط ، الاتفاق في عقد البيع مرابحة ، بين البائع (المصرف) والمشتري مرابحة ، على توقيع الجزاءات والعقوبات التالية ، في حالة تأخره عن سداد القسط ، في مواعده :

- حلول باقي الأقساط ، وحق البائع في اقتضاها فوراً .

- حق البائع في فسخ عقد البيع مرابحة .

- تعويض البائع ، عن التأخير في سداد الأقساط في مواعيتها ، على نحو ماسيوضحه الباحث تفصيلا ؛ في النقطة الرئيسية التالية عند حديثه عن مخاطر صيغة الاستثمار بالمرابحة وسبل تلافيتها وقياس التعويضات المستحقة عنها .

- حق البائع ، في الاحتفاظ ، بما دفعه المشتري مرابحة ، من أقساط في حالة فسخ عقد البيع مرابحة ، ضمانا لاستيفاء التعويض المستحق للمصرف على المشتري ، من هذه الأقساط المحصلة ، بحيث يكون هذا التعويض معادلا للضرر الفعلي الذي وقع على البائع .

وينبه الباحث ، الى أنه يجب على البنك الاسلامي ، أن يجري عملية موازنة ومواءمة بالنسبة للضمانات ، بحيث لا يتهاون فيها ، من ناحية ، ولا يسرف فيها ، من ناحية أخرى ، لأنه لو تهاون فيها ، فثمة احتمال أن يضيع بعض حقوقه ، ولو أسرف أوغالى فيها ، فانـــــــــــــــــه سترتب على ذلك ، نقص حجم تعاملاته بالمرابحة ، وتركز عمليات الشراء بالمرابحة في أيدي ولصالح الفئة الغنية فقط ، وهي الفئة الموسرة التي تستطيع تقديم الضمانات الكبيرة التي يطلبها البنك ويتشدد فيها ، وهذا بلاشك يؤدي الى حرمان الفئات الأقل غنى ، من ممارسة الشراء بالمرابحة ، وبذا يجرمون من الاستفادة من هذه الخدمة ، ومن هذا الشراء بالمرابحة

انه من الناحية الاسلامية ، وتعظيما للعائد الاجتماعي ، المترتب على تطبيق صيغة الاستثمار بالمراوحة ، التي تمارسها المصارف وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، يرى الباحث ، أنه يجب على هذه المصارف والشركات الاسلامية ، أن تنشر وتوسع من دائرة استخدام هذه الصيغة بين الفئات الاقل غنى ، على عكس الحال ، بالنسبة للفئات الغنية ، وذلك حتى لا يتركز المال في أيدي الاغنياء ، ولا يصبح متداولاً بينهم فقط ، مما يؤدي الى اعادة توزيع الثروة والدخل ، بين طبقات المجتمع ، لصالح الطبقات الفقيرة ، مما يقلل الفوارق الاقتصادية ، بين الطبقات ، الأمر الذي ينجم عنه تعظيم العائد الاجتماعي ، ذلك لأن تركيز المال والتجارة والاستثمار ، عن طريق الشراء فرابحة ، في أيدي الأغنياء ، دون أو على حساب الفقراء ، يجعل الاغنياء يزدادون غنى ، والفقراء يزدادون فقراً ، وهذا ياباه الاسلام ، اذ دعا الى عدم تركيز الثروة في أيدي الاغنياء وعدم جعل المال متداولاً بينهم فقط ، دون الفقراء ، قال تعالى : " ما أفاء الله على رسوله ، من أهل القرى ، فلله وللرسول ولذي القربى واليتامى والمساكين وابن السبيل ، كي لا يكون دُولَةً بين الأغنياء منكم " (١) ، أي يجب توزيع الثروة والمال (الفيء) ، بحيث لا يستأثر بها الأغنياء وحدهم وبحيث لا يكون المال دُولَةً (متداولاً) بينهم وحدهم ، دون الفقراء •

وصفوة القول ، أنه كلما تمكن المصرف الاسلامي ، الممارس لصيغة الاستثمار بالمراوحة ، من ضبط هذه الصيغة ، دون الالتجاء الى الضمانات ثقيلة العبء ، كالضمانات العقارية كلما كان ذلك مناسباً ، وأدعى الى تعظيم العائد الاجتماعي ، ذلك لأن تركيز المصارف على الضمانات المادية خاصة تلك الضمانات ذات العبء الثقيل والمبلغ الكبير ، يجمع تمويلها وخدماتها ومساعدتها ، مقصورة فقط ، على الأغنياء ، وهم القادرون على تقديم هذه الضمانات ثقيلة العبء ، مما يحرم غيرهم من الفقراء ، من الاستفادة من تمويل ومساعدة وخدمات تلك البنوك ، وهذا ما لا يدعو اليه الاسلام •

سابعا : مخاطر صيغة الاستثمار بالمراوحة وسبل تلافيها وقياس التعويضات

المستحقة عنها :

يرتبط بصيغة الاستثمار بالمراوحة ، نوعان رئيسيان من المخاطر ، هما :
(١) مخاطر عدم السداد : أي مخاطر عدم قيام العملاء المشتريين مراوحة

بسداد الأقساط المستحقة عليهم ، اذ بذلك يضيع على البائع (المصرف)
، قيمة هذه الأقساط ، فضلا عما قد يترتب على هذا الامتناع عن السداد
، من أضرار تلحق بالمصرف ، نتيجة لعدم حصوله على هذه الأقساط ،
اذ تضيع عليها فرصة إعادة استثمارها ، كما قد يكون البنك ، قد رَصَدَ
هذه الأقساط ، في مواقيت تحصيلها ، لسداد التزامات معينة عليه ،
وبتأخره عن سداد هذه الالتزامات ، قد يضار بدفع غرامة أو تعويض
، عن هذا التأخير من جانبه ، المترتب على التأخير من جانب العملاء
المراوحين .

(٢) مخاطر التأخير في السداد : أي مخاطر تأخر المتعاملين المشتريين

مراوحة ، في سدادهم لما عليهم من أقساط ، عن مواقيت استحقاقها ،
فهؤلاء لا يمتنعون كلية عن سداد الأقساط ، بل هم يسددونها ، ولكن في
مواعيد تالية لمواعيد استحقاقها ، فهم لا يمتنعون عن السداد ، بل
يتأخرون فيه ، مما قد يلحق بالمصرف ، أضرارا ، نتيجة ضياع فرصة
إعادة استثمار هذه الأقساط ، ونتيجة لما قد يدفعه من تعويضات ،
أو غرامات ، بفعل غلَّ يده ، عن هذه الأقساط ، في مواعيد استحقاقها .

ويلاحظ أن مخاطر عدم السداد ، تتضمن مخاطر التأخير في السداد
وزيادة ، فهي تشمل نوعين من المخاطر ، أولهما مخاطر ضياع الأقساط ،
وآخرهما مخاطر التأخير في السداد ، ذلك لأن ضياع وعدم تحصيل
الأقساط أصلا ، انما يعني ، تأخيرا في سداد هذه الأقساط من قبل
المشتريين المراوحين ، وهذا يكون في المرحلة الزمنية الأولى ، ثم
ضياعا نهائيا لمبالغ هذه الأقساط ، بسبب عدم تحصيلها أصلا .

ويرى الباحث ، أنه يمكن تلافي مخاطر عدم السداد ، ومخاطر
التأخير في السداد ، عن طريق الضوابط الضمانية الائتمانية ، التي
سبق للباحث تبيانها ، عند الحديث ، عن المعايير والضوابط الحاكمة
لتطبيق صيغة الاستثمار بالمراوحة ، في النقطة الرئيسية السابقة ،

لكن يتناول الباحث بالتحليل ، في الفقرات والصفحات القليلة التالية ، واحدا ، من هذه الضمانات الائتمانية ، وهو حق البائع (المصرف) في الحصول على تعويض عن التأخير في سداد الاقساط في موافقتها .

، مرد الاهتمام بهذا الضمان الائتماني بالذات ، هو طبيعة المصارف الاسلامية ، واختلافها عن طبيعة المصارف الربوية ، فالأخيرة تفرض فائدة تأخير ربوية ، على المتأخرين في السداد، وهذه الفائدة التأخيرية الربوية ، متفق عليها بين المصرف التجاري (الربوي) وبين عميله ، أو مقرره قانونا ، أما المصارف الاسلامية ، فلا يجوز لها شرعا ، تقاضي فوائد تأخير ، عن أقساط المراجعة المتأخرة - ولا عن غيرها من الديون المستحقة لها والمتأخرة - لأنها ربا محرم شرعا .

فلا يجوز شرعا ، أن تستحق البنوك الاسلامية ، فوائد تأخير ، أو أية زيادة ربوية محددة سلفا ، عوضا عن التأخير في سداد الديون المستحقة لها ، لأن هذه الفوائد أوتلك الزيادة ، إنما هي ربا الجاهلية (الربا الجلي ، أو ربا الديون ، أو ربا النَّسِيئَةِ أو الانظار أو التأخير أو التأجيل) الذي تحدث عنه القرآن الكريم ، وربا العباس الذي تحدث عنه الرسول الكريم ، صلى الله عليه وسلم ، في حجة الوداع .

فقد اتفق المفسرون ، على أن المقصود بالربا ، الوارد في القرآن الكريم ، في قوله تعالى : " وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا " (١) ، هو ما كان متبعا في الجاهلية ، والذي مفاده وموداه ، قاعدة " أَخْرَنِي أَرْذَكَ " ، أي أَخَّرَ اسْتِيفَاءً واقتضاءً وتحصيل الدين مني وَأَطَّلَ وَأَمَدَّ أَجَلَهُ ، أَرْذَكَ في مبلغ الدين ، لقاء هذا الأجل ، فهذه الزيادة ، مقابل الأجل الممدود ، أي لقاء التأجيل والانظار والتأخير ، والذي مفاده وموداه أيضا ، قاعدة " عَجَّلَ وَحُطَّ " ، أو " صَعَّ وَتَعَجَّلَ " ، أو حُطَّ وَتَعَجَّلَ " ، بمعنى تَعَجَّلَ في سداد الدين الذي عليك ، في مقابل أن أَحَطَّ (أضع أو أحسم أو أخصم ، أو أنقص) عنك ، بعض هذا الدين ، بسبب تعجيل سدادك له ، أو بعبارة أخرى ، أَتَعَجَّلَ في تحصيل الدين الذي لي عليك ، على أن أَحَطَّ عنك جزءا منه ، لقسا : تقصير أمدِّ وَأَجَلِ الدَّيْنِ ، فهذا النقص في مقدار الدين ، في حالة الحطيطة

(النقصان أو الحسم) هذه ، انما هو مقابل للأجل المَعَجَّل (المنقوص) أو المقصور) .

وصفة القول ، أن الزيادة في الدَّين ، في الحالة (القاعدة) الأولى هي مقابل مَدَّ واطالة الأجل ، والنقص (الوضع) في الدين ، في الحالة (القاعدة) الثانية ، هو مقابل تقصير الأجل ، وفي الحالتين (القاعدتين) جَعِلَ للأجل (الزمن) قيمة في الدين ، وهذا غير مشروع اسلاميا ، لأنه ربا محرم شرعا ، ، فالمال - في الاسلام - لا يلد مالا ، بمرور الزمن ، من تلقاء نفسه ، بل لابد من امتزاجه بالعمل ، حتى يكون عائد مشروعاً فالانتظار (الأجل) لا يولد مالا ، من الناحية الشرعية ، انما الذي يولد المال ، هو امتزاج المال واختلاطه بالعمل ، فحينئذ يكون عائد المال ربحاً مشروعاً ، وبناء عليه ، فان المصارف التجارية (الربوية) ، انما تكسب بالانتظار ، فهي تقرض المال ، وتنتظر مرور الزمن ، حتى تكسب فائدة ربوية ، فمعظم عملها هو عدُّ الأيام والأشهر والسنين ، وانتظار كَرِّ الأيام وتوالي الاشهر والسنوات ، أملا في الكسب بالانتظار (بالأجل) ، مع مرور الوقت ، وهي تتقاضى فوائد تأخير ربوية ، في حالة تأخير سداد الديون المستحقة لها ، أما المصارف الاسلامية ، فلا تكسب بالانتظار ، لأن هذا كسب خبيث يحققه الله ، لأنه ربا ، وبالتالي لا تتقاضى أية فوائد تأخير ربوية في حالة تأخير سداد الديون المستحقة لها ، وانما تتاجر لافي النقود (المال) - في السلع ، كما في صيغة الاستثمار بالمراحة ، اذ تشتري السلعة ، وتبيعها مراحة ، وتكسب ربحاً مشروعاً من وراء ذلك ، هذا فضلا عن أدائها للخدمات المصرفية ، في اطار شرعي .

وعلى ذلك ، فان عدم تقاضي المصارف الاسلامية ، لفوائد تأخير ربوية ، عن تأخير الأقساط المستحقة على المتعاملين المرابحين ، يستوجب عليها ، ألا تُقَصِّرَ أو تتأخر بمطالبة هؤلاء ، بالوفاء بديونهم وأقساطهم ، لأنها لو قَصَّرت أو تأخرت في ذلك ، فانه لا يجوز لها شرعا ، مطالبتهم بفوائد تأخير ربوية ، عوضاً عن تأخرهم في سداد ما عليهم كما تفعل المصارف التجارية (الربوية) .

ولاشك أن عدم تقاضي المصارف الاسلامية ، فوائد تأخير ، عن أقساط المرابحة ، باعتبارها ربا محرم شرعا ، يشجع المتعاملين المرابحين - خاصة أولئك الذين ليس لديهم وازع ديني - على تأخير السداد ، والمماطلة فيه ،

مما يضر بهذه المصارف ، ويهدد بقاءها ، واستمرارها ، خاصة وأن صيغة الاستثمار بالمراجعة مقرونة بالبيع الآجل تسهلا للسداد على المشتريين .
مراجعة •

وعلاجا لهذه المشكلة ، ثارت عدة تساؤلات مؤداها : هل يجوز شرعا للمصرف الاسلامي الذي لا يجوز له شرعا تقاضي فوائد تأخير ربوية ، الحصول على تعويض من المدين المشتري المراجح ، عن التأخير في الوفاء ، بأقساطه والتزاماته تجاه المصرف ، بحيث يكون هذا التعويض بعيدا عن الفوائد التأخيرية الربوية المحرمة شرعا ، وبحيث يعوض المصرف عما قد يلحقه من أضرار ، نتيجة عدم تحصيل أقساط المراجعة ، في مواعيتها ، وبحيث يُحَفِّز المدينين المشتريين مراجعة - والمدينين عموما - على الالتزام بسداد ما عليهم من أقساط وديون ، في مواعيدها ، أم لا ؟ وان كان هذا جائزا شرعا ، فما مقدار هذا التعويض ؟ وكيف يتحدد؟ وما هو دور المحاسب في قياس هذا التعويض ؟

للإجابة على هذه التساؤلات ، تجب الممايزة بين حالتين هما :
(١) حالة ما اذا كان توقف المدين المشتري المراجح ، عن السداد ، وتخلفه عن سداد ديونه وأقساطه ، عند حلول آجالها ، راجعا لأسباب خارجة عن ارادته ، ولظروف وقوى قاهرة ، لا يد له فيها ، ولا يمكنه تلافيتها أو تجنبها ، وليس راجعا الى اهماله أو تقصيره أو تفریطه ، وليس ماطلة منه ، بل كان معسرا (ذاعسرة) ، بسبب من الأسباب المتقدمة •

في هذه الحالة ، لا يستحق الدائن (المصرف) ، تعويضا عن التأخير في سداد الأقساط والديون المستحقة له ، لأن حالة المدين المشتري المراجح هذه ، تعد عذرا شرعيا مقبولا ، يحتاج ويتطلب انظار (تأجيلا أو تأخيرا) له ، بل وتصدقا بالدين ، ان ظل معسرا ، وذلك اعمالا بقول الله عز وجل : " وان كان ذوعسرة ، فَنظِّرْهُ الى ميسرة ، وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ ، إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ " (١) ، فالمصرف الاسلامي ، في هذه الحالة ، يُيَهِّله ويمنحه أجلا آخر للسداد ، دون زيانة ربوية أو تعويضية عليه ، بل ويعفيه من الدين ، ويعفو عنه ، ان ظل معسرا ، ، ولم تتيسر حاله •

(٢) حالة ما اذا كان توقف المدين المشتري المراجح ، عن السداد ، وتأخره فيه ، ليس راجعا للأسباب المذكورة في الحالة الأولى ، وإنما لسبب مُظلة (مماطلته) ، مع سعة ذات يده ، ويُسرحاله •
في هذه الحالة ، يستحق المصرف (الدائن) ، تعويضا عن التأخير في السداد لأن حالة المدين المشتري مراححة هذه ، لاتعد عذرا مقبولا شرعا ، وبذا فهو (المدين) لايحتاج الى انظار الى يُسّر ، ولا الى تصدق بالدين ، بل يجب عقوبته ، بدفع هذا التعويض ، استنادا الى قول النبي صلى الله عليه وسلم : "مطل الغني ، ظلم يحل عرضه وعقوبته" (١) ، أي أن مماطلة الواجد ميسور الحال غير المعسر ، ظلم وغبن ، لذا يحل ويجوز عرضه على القاضي ، كما يجوز توقيع عقوبة عليه •

وبذلك لايجوز للمصرف الاسلامي ، شرعا الحصول على فوائد تأخير ربوية ، لكنه يجوز له شرعا ، أن يحصل على تعويض نتيجة هذا التأخير ، طالما كان المدين المشتري مراححة موسرا مماطلا ، ولكن مقدار هذا التعويض ، وكيفية قياسه محاسبيا ، يتوقف على التخريج والتكييف الفقهي ، لهذا الجواز ، ذلك أن هناك عدة تخريجات وتكليفات فقهية ، لجواز استحقاق الدائن (المصرف) ، تعويضا ، على المدين المشتري مراححة ، بسبب تأخر الأخير ، في سداه لماعليه من ديون وأقساط ، وذلك في هـ الحالة الثانية ، التي يكون فيها المدين المشتري المراجح موسرا مماطلا •
فالقياس المحاسبي للتعويض ، يختلف باختلاف التخريج الفقهي ، له ، وأهم التخريجات الفقهية والتكليفات الشرعية ، لاستحقاق التعويض عن التأخير في الوفاء بالديون ، مايلي :

(١) تكييف تأخير الوفاء بالديون ، على أنه تعدُّ بالتسبب يستدعي الضمان :

اذ أنه طبقا لهذا التخريج " فان تأخير الوفاء بالدين ، دون عذر شرعي مقبول ، يعد تعديا بالتسبب ، يستدعي الضمان ، فأساس هذا الحكم ، (التخريج) ، هو الضمان بسبب التعدي ، فتأخر الوفاء بالدين ، في هذه الحالة ، يعد تعديا ومعصية وظلما يستحق العقوبة ، وتكون العقوبة على المتعدي ماليةً ، اذ تتمثل في دفع تعويض ، عما ترتب على هذا

(١) حديث شريف ، أخرجه الحاكم في المستدرک ، وابن حبان ، وغيرهما •

التأخير من أضرار" (١)

وسند هذا الترخيج والحكم ، قول النبي صلى الله عليه وسلم : "مُظْلَم الغني ظلم ، يحل عرضه وعقوبته" (٢) ، وقوله : "لا ضرر ولا ضرار" (٣) ، ومن ثم ، فمن تسبب في ضرر ، تكفل بتعويضه .
ذلك أنه " من تسبب في تلف مال الغير ، ضَمِنَهُ " (٤) ، هـذا ويشترط في الضمان بالتسبب ، التعدي في الفعل الذي تسبب عنه التلف " (٥) ، ويقصد بالتعدي ، التفريط والظلم والاهمال ، بأن يكون الفعل مخالفا للشريعة الاسلامية ، فالضمان بالتسبب ثابت شرعا .
ويقاس مقدار التعويض ، في ظل هذا الترخيج الفقهي (التكييف الشرعي) ، القائم على أساس التسبب في الضرر بالتعدي ، بما لحق المصرف (الدائن) من ضرر ، بسبب التعدي المتمثل في التأخير في الوفاء ، عن الميعاد المحدد له ، فالتعويض يقاس بمقدار الضرر الفعلي (الخسارة الفعلية) . وليس بما حققه المدين المشتري مراححة ، من ربح ، من جراء حبس الدين عن الدائن ، عند حلول الاجل ، ومتاجرته به ، وتشميره له ، فمن تسبب في ضرر للغير تكفل بجبره وتعويضه .
ويرى الباحث ، أنه يمكن اعتبار الضرر الفعلي ، شاملا لأية خسارة فعلية قد تحملها الدائن (المصرف) من جراء التأخير في سداد مستحقاته من الديون والأقساط ، وشاملا أيضا ، الأرباح المضيعة (المَفْوُتة) عليه نتيجة عدم تحصيل الاقساط والديون ، في مواقيت استحقاقها ، وبالتالي عدم امكانية اعادة تشمير مبالغ هذه الاقساط والديون ، مدة تأخير التحصيل ، ويمكن قياس هذه الأرباح المضيعة ، على أساس متوسط أرباح المصرف الفعلية ، عن المدة المالية ، التي تم تأخير السداد خلالها ،

(٢) تكييف تأخير الوفاء بالديون ، على أنه غَصَبٌ يستدعي الضمان :

اذ أنه وفقا لهذا الترخيج ، " فان تأخير الوفاء بالدين ، وعدم الوفاء به ، رامسكه ومنعه عن الدائن ، عند حلول الاجل ، دون عذر شرعي مقبول ،

(١) أنظر : فتوى المستشار الشرعي ، للمصرف الاسلامي الدولي للاستثمار ،

والتنمية ، بمصر .

(٢) حديث شريف . (٣) حديث شريف .

(٤) انشيج / أحمد عبد الله القاري - مجلة الأحكام الشرعية - مطبوعات تهامة -

السعودية - ١٤٠١ هـ - العدد ١٤٣٠

(٥) المرجع السابق - العدد ١٤٣٠

يعد غصباً ، اذ يعد المدين عندئذ غاصبا للدين ، اعتبارا من وقت حلول أجل السداد ، فمساكه الدين وحبسه عن الدائن ، يعد تعديا ، والغصب هو التعدي على حق الغير" (١) ، ففي هذا التكيف الشرعي ، يأخذ تأخير الوفاء بالدين ، حكم الغصب ، وتنطبق عليه أحكامه وقواعده ، من حيث التزام الغاصب (المشتري المرباح المدين) برد العين المغصوبة (مبلغ الدين) ونتاجها (عائدها) الفعلي ، الى المغصوب منه (المصرف أو الدائن) .

فاذا غَصَبَ (شخص أو غاصب) ، أثمانا (نقودا) ، فاتجر بها ، أو عَرُوضاً (سلعاً أو بضائع) ، فباعها واتجر بثمنها ، اشتراه (الشيء الذي تاجر فيه) في ذمته (أي تحمل تبعته وهلاكه ومسئوليته) ، ثم نَقَدَ (دَفَعَ أو سَدَّدَ) الأثمان (النقود) أو العروض (السلع) ، لمن غصبها منه (أي للمالك المغصوب منه) ، فالربح (الناتج عن هذه المتاجرة) للمالك (المغصوب منه) ، والسلف المشتراه له (أي تكون حقا للمالك) ، لأنه (الربح) نماء (زيادة) ملكه (أثمانه أو عروضه) ، فكان (الربح) له (المالك المغصوب منه) ، وان حصل خسران (في هذه المتاجرة) ، فهو على الغاصب (١) .

ذلك أن " ربح التجارة في المغصوب (الشيء المغصوب) ، نماء أو (أي نماء و ربح هذا المغصوب) ، فلو اتجر الغاصب بعين (ذات) المغصوب ، أو عين (ذات) ثمنه ، أو اشترى ثمن في الذمة (بالأجل) ، بنية نَقْدِهِ (سداده أو دفعه) منه (ثمن المغصوب) ، فَنَقَدَهُ (سَدَّدَهُ) منه (ثمن المغصوب) ، فالربح (الناتج من التجارة في المغصوب) وما اشتراه (الغاصب) للمالك ، ولا شيء (من هذا الربح) للغاصب" (٢) . ويقاس مقدار التعويض ، وفقا لرأي جمهور الفقهاء في ظل هذا التخريج ، الفقهي بمقدار جميع الأرباح الفعلية للدين ، التي حققها المدين المشتري المرباح ، من وراء تسميره أو متاجرته بمبلغ هذا الدين ، فالتعويض لا يقاس بمقدار الضرر الفعلي (الخسارة الفعلية) الذي لحق بالدائن (المصرف) ، من جراء التأخير في سداد الدين ، وانما يقاس بمقدار كل أرباح مبلغ

(١) أنظر فتاوى المستشار الشرعي ، للمصرف الاسلامي الدولي للاستثمار والتنمية

بمصر ،
(٢) الفقيه / عبدالله بن أحمد بن قدامة ، المغني - الجزء الخامس -

مكتبة الجمهورية العربية - القاهرة - بدون تاريخ - ص ٢٠٥ .

(٣) الشيخ / أحمد عبدالله القاري - بدون تاريخ - ص ٢٠٥ .

الدين الفعلية ، خلال مدة التأخير عن الوفاء بالدين ، اذا كان المدين المشتري المراج ، تاجرا ، أو مستثمرا للدين بنفسه ، أو مستثمرا له باعطائه للغير مضاربة أو مشاركة أو غير ذلك من صور وصيغ الاستثمار .
فالتعويض يقاس على أساس ما حققه الغاصب من ربح فعلي ، من وراء متاجرته بمبلغ الدين ، ولا يقاس بمقدار الضرر الفعلي ، الذي لحق بالمصرف (الدائن) ، نتيجة عدم الوفاء بالدين في ميقاته ، كما لا يقاس بمقدار الأرباح المضیعة (المَفْوُتَة) ، على المصرف (الدائن) ، بسبب حبس الدين (المال) عنه ، وتأخير سداه ، إذ " لا يضمن الغاصب ، ما قَوَّتَه (صَيَّعَه) على المالك ، من الربح ، بحبسه مال التجارة (وإنما يضمن ما حققه هذا الغاصب فعلا ، من ربح " (١) ، فالغاصب يضمن المال (الدين) المغموب كاملا ، كما يضمن عائده الفعلي الذي حققه .
بناء على رأي جمهور (٢) الفقهاء ، يكون الغاصب ضامنا وملتزمنا ، ليس فقط بسداد رأس المال أو العين المغموبة ، بل وبالنتائج الفعلية بالكامل ، لرأس المال المغموب أو للعين المغموبة ، فمن غصب أرضا وزرعها ، فإن الناتج كله ، يكون لصاحب الأرض ، وليس للغاصب منه شيء ، كما لا يسترده منه شيئا مما أنفقه ، في سبيل الحصول على هذا الناتج ، (العائد) ، وقياسا على ذلك ، يستحق الدائن (المصرف) ، كتعويض عن تأخير الوفاء بالدين المستحق له ، أرباح هذا الدين الفعلية قاطبة ، من غير نقصان .

وبذا يقاس هذا التعويض ، بأرباح الدين الفعلية ، بناء على ما يقرر به المدين ، أو بناء على متوسط أرباحه (أرباح المدين) الفعلية ، التي يقربها أيضا ، أو التي هي من واقع حساباته ودفاتره ، فاذا تعذر ذلك ، أو تشكك الدائن (المصرف) فيه ، فإنه يمكن أن يقاس التعويض وبالاتفاق مع المدين المشتري المراج ، على أساس معدل الربح المحسوب وفقا لدراسة الجدوى ، التي يقدمها العميل المراج ، ويقبلها المصرف أو التي يقوم بها المصرف ويقبلها العميل المراج ، إذ يعتبر هذا المعدل هو الأساس الذي يحتكم اليه ، مالم يثبت المدين المشتري المراج ، أن أرباحه الفعلية ، أقل من الأرباح المستهدفة (المتوقعة) من واقع دراسة الجدوى ، كما يمكن تقدير هذا التعويض ، تجاوزا ، على أساس متوسط

(١) المرجع السابق - المادة ١٣٩٧ .

(٢) منهم الفاروق عمر بن الخطاب .

الأرباح الفعلية ، عن آخر فترة مالية أو فترتين ماليتين للمدين ، اذا كانت الأرباح الفعلية لمبلغ الدين ذاته ، غير معروفة ، أو صعب قياسها .

أما قلة الفقهاء ، فقد ذهبوا ، الى أن التعويض يقاس ، في ظل هذا التخريج الفقهي ، على أساس أرباح قراض (مضاربة) المثل ، فالأساس الذي يحتكم اليه في قياس التعويض هو أرباح قراض المثل ، فقد قال بعض الصحابة ، أمير المؤمنين عمر بن الخطاب ، في واقعة مال بيوت المال ، الذي تاجر فيه ولداه عبدالله وعبيدالله ، بعد أن تسلماه أمانة ، من الوالي أبي موسى الأشعري ، لا يماله الى أبيهم : " لوجعلته قراضاً " (١) وبناء على هذا الأساس ، يلتجأ الى مضاربة المثل ، وتعرف أرباحها ، ليقاس على أساسها التعويض ، كما يستحق المدين الغاصب ، جزءاً من هذه الأرباح الحكيمة - على أساس العامل المثل - لقاء عمله كعامل استثمار ، في مبلغ الدين المغموب ، كما يسمح له باستنزال جميع النفقات التي أنفقها فعلاً ، من هذه الأرباح الحكيمة المقيسة على أساس أرباح مضاربة المثل ، وقد استحق جزءاً من الربح ، وما أنفقه من أجل توليد الربح ، لأن الامر أمر مضاربة ، وان كانت حكيمة ، وما بقي بعد ذلك ، من الأرباح الحكيمة المقيسة على أساس مضاربة المثل ، يكون حقاً وملكاً للدائن (المصروف) .

وصفة القول ، أنه يمكن للمصرف الاسلامي ، أن يتلافى مخاطر التأخير في سداد الأقساط ، الواقعة على عاتق المدين المشتري مرابحة ، في حالة معاطلة مع فناء ويسار حاله ، عن طريق فرض تعويض عليه ، يختلف قياسه محاسبياً ، باختلاف التخريج الفقهي لهذا التعويض ، أما مخاطر عدم السداد ، في حالة عدم اعمار المدين ، فتواجه وتلافى ، بالضمانات المأخوذة والمستوفاة على المدين ، التي سبق الحديث عنها ، أما مخاطر عدم السداد في حالة اعمار المدين وعدم يساره ، فان الضمانات في هذه الحالة لاتجدي ، لأن المدين معسر أصلاً ، ولا يملك شيئاً ، وبالتالي فان مخاطر عدم السداد قائمة ، ويقترح الباحث ، أن يواجه ويلاقي هذا النوع من

(١) الامام مالك بن أنس - الموطأ - الجزء الثاني - دار احياء الكتب

العربية - القاهرة - بدون تاريخ - ص ٦٨٧ - ٦٨٨ .

المخاطر ، في ظل حالة الاعسار هذه ، بأن يَعْتَبِر المصرف الديون المعدومة المتنازل عنها ، جزءاً من مصارف الزكاة التي يؤديها المصرف ، اعمالا لقوله تعالى : " وأن تصدَّقوا خير لكم " (١) فالمصرف يتنازل عنها تصدقاً وتبرعاً وتزكية ، فهذا المشتري المرباح المدين المعسر ، يدخل ضمن سهم " الغارمين " ، وهو أحد مصارف الزكاة الثمانية ، التي يخصص صرف الزكاة فيها ، وفقاً لقوله تعالى : " انما الصدقات للفقراء ، والمساكين ، والعاملين عليها ، والمؤلفة قلوبهم ، وفي الرقاب ، والغارمين ، وفي سبيل الله ، وابن السبيل ، فريضة من الله ، والله عليم حكيم " (٢) ، فقد ذهب الفقهاء ، الى أن سهم الغارمين ، يشمل - ضمن مايشمل - من احترق منزله أو متجره ، ومن غرقت بضاعته ، ومن تلف مصنعه ، ومن أصاب السيل منزله ، فذهب متاعه ، ومن أصابته فاقة (فقر) بشهادة ثلاثة من عقلاء قومه ، ومن تحمل حَمَالَةً (دَيْناً) في سبيل الاصلاح بين الناس ، ومن كان له مال وعليه دين محيط به (أكبر منه) ، ويشمل هذا السهم ، بصفة عامة ، كل من أصابته جائحة فاجتاحت ماله ، والجائحة هي الآفة التي تهلك الثمار والأموال وتستأصلها ، كما أنها تعني كل مصيبة عظيمة وعلى ذلك ، فان كل من كان عليه دين ، ولايقدر على الوفاء به ، يدخل في عداد مستحقي الزكاة ، وبذا فيمكن للمصرف الاسلامي ، اعتبار الأقساط والديون المعدومة ، المستحقة على المتعاملين مرابحة المدينين ، جزءاً من الزكاة ، تلافياً وعلاجاً لمخاطر عدم سدادهم ، وهم معسرون ، بقوة قاهرة ، وبسبب لايدلهم فيه .

مما سلف ، يتضح الفرق بين المصرف الاسلامي والمصرف التجاري ، (الربوي) ، من حيث مواجهة مخاطر تأخير العملاء في سداد ديونهم ، ومخاطر عدم السداد ، فالثاني ، يستأدي حقوقه وديونه كاملة ، بشتى الوسائل ، وبغض النظر عن سبب امتناع أو تأخر العميل في السداد ، فهو لايفرق بين موسر وغير موسر ، ولا بين معسر وغير معسر ، ولا بين محاطل ذي سعة يد وغير محاطل ذي ضيق يد ، فالكل عنده سواء ، يستأدي منه حقه ، ويفرض عليه فوائد تأخير ربوية محددة سلفاً ، أما الأول ، فهو يمايز بين الغني المحاطل ، وبين المعسر بقوة قاهرة لايد له فيها ، فيأخذ من

(١) سورة البقرة - الآية ٢٨٠

(٢) سورة التوبة - الآية ٦٠

الأول تعويضا مشروعا غير محدد مقدما ، عن تأخيره في الوفاء بديونه ، ولا يأخذ من الثاني تعويضا ، ويستأدي حقه كاملا ، من الأول ، ويتنازل عن حقه ويتصدق به ، للثاني ، وبذا يلعب المصرف الاسلامي ، دورا بارزا في تعظيم العائد الاجتماعي ، ومراعاة ظروف المتعاملين معه ، والتوسعة على المعسرين ، وهو ما لا يفعله المصرف التجاري (الربوي) .
ثامنا : قياس تكلفة السلع المباعة ، وفقا لصيغة الاستثمار بالمراجحة :

سبق القول ، بأن بيع المراجحة ، انما هو بيع بالثمن الأول ، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه ، وذلك أن التسعير في بيع المراجحة ، انما يبنى على الثمن الأول ، فهذا الثمن هو أساس تحديد سعر البيع بمراجحة .

فماذا يقصد بالثمن الأول ؟ هل هو ثمن الشراء ؟ وان كان كذلك ، فهل هو ثمن الشراء الفعلي ، أي التكلفة الفعلية (التاريخية أو الأصلية) للسلعة المباعة بمراجحة ؟ أم أنه يمكن أن يكون التكلفة الاستبدالية (الاحلالية) ؟ وان كانت الأخيرة فهل المقصود هو التكلفة الاستبدالية الجارية (عند التعاقد) ؟ أم التكلفة الاستبدالية المتوقعة ؟ واذا أجرى تعديل بعد الشراء على الثمن الأول ، فهل العبرة به قبل التعديل أم بعده ؟ وهل يلحق بالثمن الأول نفقات أخرى بحيث تعد جزءا من تكلفة السلعة المباعة بمراجحة أم لا ؟ وان كان كذلك ، فما هي بنود هذه النفقات ؟ وهل هناك نفقات يجب ألا تلحق بالثمن الأول ؟ وان كان كذلك ، فما هي بنود هذه النفقات ؟ وماذا يحدث لو أن البائع بمراجحة خان المشتري بمراجحة ، في الإبلاغ عن الثمن الأول وما يلحق به ؟ الى غير ذلك من تساؤلات العديدة التي محورها قياس تكلفة السلعة المباعة بمراجحة ، وفقا لصيغة الاستثمار بالمراجحة .

ويجيب الباحث على هذه التساؤلات ، موضحا مفهوم الثمن الأول ، ومكوناته ، وطبيعته ، وما يلحق به ، وشروطه ، وكل ما يتعلق بقياس تكلفة السلعة محل بيع المراجحة ، وذلك على النحو التالي :

(١) أن " الثمن الأول " ، الذي يقصده الفقهاء ، عند حديثهم عن بيع المراجحة ، حينما يعرفونه بأنه بيع بالثمن الأول ، مع زيادة ربح معلوم ، هو " ثمن الشراء الأول " ، أو " ثمن البيع الأول " ، أي ثمن الشراء الذي اشترى به المشتري الأول (البائع الثاني) السلعة

من البائع الأول ، أو بمعنى آخر ، ثمن البيع الذي باع به البائع الأول السلعة ، الى المشتري الأول (البائع الثاني) ، ذلك أن الشراء أو البيع ، الذي يتم بين البائع الأول والمشتري الأول (البائع الثاني) ، إنما هو " شراء أول " أو " بيع أول " ، فهذا " الشراء الأول " أو " البيع الأول " ، إنما يكون بعقد مستقل قائم بذاته ، وينبغي أن يكون هذا العقد صحيحا لافاسدا ، " فالشراء الأول " ، أو " البيع الأول " ، يكون مختلفا وسابقا على " الشراء الثاني " ، أو " البيع الثاني " ، الذي يتم بين البائع الثاني (المشتري الأول) ، وبين المشتري الثاني ، وعلى ذلك ، فإن " البيع الثاني " ، هو " بيع المراجعة " ، و " الشراء الثاني " ، هو " شراء المراجعة " ، وهـذا " الشراء الثاني " ، أو " البيع الثاني " ، يكون هو الآخر بعقد مستقل ، منفصل عن عقد " الشراء الأول ، أو " البيع الأول " .

(٢) أن " الثمن الأول " ، بالمعنى المتقدم ، يطلق عليه بعض الفقهاء ، أحيانا ، اسم " رأس المال " ، أو " رأس مال المراجعة " ، فالثمن الأول ورأس مال المراجعة ، كلاهما شيء واحد ، يعبر عن المال ، (رأس المال أو أصل المال) ، الذي تكبده المشتري الأول (البائع الثاني) ، في شراؤه للسلعة ، من البائع الأول .

(٣) أن الثمن الأول ، في نظر بعض الفقهاء ، " هو المزمع المشتري الأول بالمعقد الأول (عقد الشراء الأول) ، وليس مانقده (مادفعه أو سدده) بعد العقد (الأول) فالعبرة بالثمن الأول ، الذي ألزم به المشتري الأول ، عند شراؤه السلعة التي يبيعها مراجعة ، ومرد ذلك أن المراجعة إنما هي بيع بالثمن الأول ، مع زيادة ربح محدد المقدار والثمن الأول ، هو ماوجب بالعقد الأول ، لمدافعه المشتري الأول لمن اشترى منه ، فإن كان ماوجب عليه بالعقد الأول شيء معين ، ولكنه نقد (دفع) غيره ، أي شيئا آخر ، فلا يؤخذ من المشتري الثاني ، الا الثمن (الشيء المعين) الذي وجب بالعقد الأول ، فلا يؤخذ منه الشيء الآخر الذي دفعه فعلا ، لأن الشيء الآخر ، قد وجب (لزم) بعقد آخر ، هو عقد الاستبدال ، حيث به حل الشيء الآخر ، محل الشيء المعين ، ومثال ذلك ، أن يشتري المصرف آلة لقاء ٠٠٠ ر ٠٠٠ اج ليبيعها مراجعة ، ولكن المصرف ، يتفق بعد ذلك مع البائع ، على

أن يسدد له بضاعة ، بدلا من مبلغ ال ١٠٠٠٠٠٠ ر جنيه ، فرأس المال (الثمن الأول) الذي يكون ثمنا ، في بيع المراجعة ، في هذه الحالة ، هو ١٠٠٠٠٠ ر جنيه ، التي وجبت بالعقد الأول ، وليس البضاعة التي وجبت بعقد آخر ، هو عقد الاستبدال " (١)

(٤) أن جمهور (٢) الفقهاء ، في قياسهم للثمن الأول ، قد ذهبوا إلى أن المشتري الأول ، لو زاد البائع الأول ، في الثمن الأول ، للسلعة المشتراة ، بعد تفاوض وتراضٍ بينهما ، فإن المشتري الأول (البائع الثاني) ، يبيعهها مراجعة للمشتري الثاني ، على الأصل (أي بالتكلفة الأصلية أو أصل العقد) والزيادة (التي ترتبت بعد ذلك ، لأن الزيادة تلحق بأصل العقد ، ويجعل الأصل (المبلغ الأصلي ، أو رأس المال الأصلي أو المبدئي أو الاولي) مع الزيادة ، رأس المال (الثمن الاول) لوجوبهما بالعقد تقديرًا .

وعلى نفس النسق ، لو حَطَّ (حَسَمَ أو نَقَصَ) البائع الأول ، عن المشتري الأول ، بعض الثمن الأول ، الخاص بالسلعة المشتراة ، فإن المشتري الأول (البائع الثاني) يبيعهها مراجعة ، على أساس الثمن الباقي بعد الحَطِّ (النقصان) ، أي يبيعهها بالثمن الاول ، مطروحا منه الحط .

وتأسيسا على ذلك ، فانه ، " إذا حَطَّ (أنقص) البائع الاول ، بعض الثمن الأول عن المشتري الأول (البائع الثاني) ، وكان الأخيـر ، قد باع الشيء المشتري ، مراجعة ، على أساس الثمن الأول ، دون أن يَحُطَّ (يحسم) منه ، ما حَطَّه البائع الأول منه ، كان عليه (البائع الثاني) ، أن يحط هذا القدر الذي أنقص من الثمن الأول عن المشتري الثاني ، وكذلك يَحُطُّ عنه ، ما يقابله (القدر المنقوص) من الربح ، لأن الحط (النقصان) التحق بأصل العقد ، فيصير الثمن الأول ، هو ما بقي منه بعد الحط (الحسم) " (٢)

في ضوء ما خلا ، يمكن القول ، بأنه عند قياس تكلفة السلعة المباعة مراجعة ، فإن العبرة " بالثمن الأول النهائي (المعدل) " ،

(١) أنظر : فضيلة الشيخ / محمد خاطر الشيخ - المرجع السابق - ص ١٧٨

(٢) أنظر : المرجع السابق - ص ١٧٨ - ١٧٩ .

وليس " بالثمن الأول قبل التعديل " أو " بالثمن الأول الأصلي (الأول أو المبدئي) " ، فالعبرة بما استقر عليه الثمن الأول في النهاية ، وهذا القياس للتكلفة الذي يتبناه الجمهور ، مخالفاً للقياس الذي يتبناه بعض الفقهاء ، والذي أوضحه الباحث في النقطة السابقة رقم (٣) ، ويرجع الباحث رأي الجمهور ، ويرى أنه الأنسب ، إذ الواجب القياس على أساس الثمن الأول المعدل ، في حالة تعديله ، إذ طالما يعدل الثمن الأول الذي به يباع مع الفضل ، ليصبح أقل أو أكثر ، حسب ما إذا كان هناك نقصان أو زيادة ، فإن عقد الاستبدال ، الذي يرى بعض الفقهاء عدم الالتفات إليه ، يعد تعديلاً للثمن الأول حسب رأي الجمهور ، ومن ثم يجب الأخذ به ، لأن عقد الاستبدال ، يعبر عن الثمن الأول المعدل (النهائي) .

(٥) أن الثمن الأول ، يشترط فيه ، أن يكون مثلياً (١) ، وألا يكون مقابلاً بجنسه من أموال الربا ، وقد سبق للباحث ، تفصيل ذلك ، عند الحديث عن شروط صحة بيع المرابحة .

(٦) أن الثمن الأول ، تلحق به بعض النفقات ، ولا تلحق به نفقات أخرى ، وذلك حسب العادة والعرف وما يترى أنه حسن .

ذلك أن جمهور الفقهاء ، قد رأى أنه " يلحق برأس المال (الثمن الأول) ، ما جرت العادة بين التجار ، بالحاقه به ، وأنه لا يلحق به ما لم تجر عادتهم بالحاقه به ، وذلك لأن عرف المسلمين ، وعادتهم حجة " (٢) استناداً إلى قول الرسول صلى الله عليه وسلم : " ما رآه المسلمون حسناً ، فهو عند الله حسن ، وما رآه المسلمون قبيحاً ، فهو عند الله قبيح " (٣) ، ذلك الحديث ، الذي استنبط منه الفقهاء بعض القواعد الفقهية المتعلقة بالمعاملات ، مثل قاعدة " العادة محكمة " (٤) ، أي أن العادة (العرف) يُحتكم إليها ، وقاعدة " المعروف عرفاً ، كالمشروط شرطاً " (٥) ، ذلك أنه كان المسلمون (أو المؤمنون) عند شروطهم ، إلا شرطاً أحل حراماً أو حرم

(١) على رأي فقهاء الأحناف .

(٢) أنظر : المرجع السابق - ص ١٧٨ - ١٧٩ .

(٣) حديث شريف .

(٤) قاعدة فقهية .

(٥) قاعدة فقهية .

(٢)

حلالاً" (١) ، كما ورد عن رسول الله صلى الله عليه وسلم ، فإن أعراف المسلمين كشرطهم ، يؤبه بها ويحتكم اليها ، في معاملتها ، التي منها بيع المراجعة •

فللبائع أن يضم الى أصل الثمن ، كل ما أنفقه على السلعة . بما جرت به عادة التجار ، سواء كان عيناً قائمة بذات المبيع (السلعة المبيعة) كصبغ الشوب ، وخياطه وتطريزه ، وقتل الصوف والقطن ، وغزلهما ، وحفر الأنهار (بالنسبة لانتاج السلع الزراعية) ، أم كان خارجاً عن المبيع ، غير قائم (ظاهر) به ، كأجرة حمله ونقله ، وعلى ذلك فالراجح فيما يتعلق بضم أو عدم ضم ما أنفقه البائع من نفقات ، الى أصل الثمن (الثمن الأول) • أن المرجح في ذلك للعرف ، فما جرت عادة التجار بضمه الى الثمن ، يضم والإفلا (٣) •

وتأسيساً على ما تقدم ، فإن مشتريات ومكونات الثمن الأول ، من حيث بنود النفقات التي تلحق به ، وتعد في حكمه ، تخضع للعرف والعادة والشروط والاتفاق •

وقد ضرب بعض الفقهاء ، أمثلة على بعض بنود النفقات التي تعد في حكم الثمن الأول ، وتلحق به ، وأمثلة أخرى على بعض النفقات التي لاتعد في حكم الثمن الأول ولا تلحق به •

فقال بعضهم : " يلحق برأس المال (الثمن الأول) ، في حالة قيام شخص بشراء قماش ، وبيعه مراجعة مخيطاً ومصبوغاً ، أجرة الخياطة ، والقَصَّار (الذي يَقَصِّرُ الشَّيْبَ) ، والطَّرَّاز (الذي يقوم بالتطريز) ، والصَّبَّاع والحَمَّال (الذي يحمل القماش وينقله) ، والسَّمَّار ، وغير ذلك ، مما يجري العرف بالحاقه بالثمن الأول ، وبيعه (ذلك الشخص) على أساس الكل (الثمن الأول وما ألحق به) ، فهذه النفقات في حكم الثمن الأول ، كذلك يلحق بالثمن الأول ، في حالة شراء منزل ، وبيعه مراجعة ، مصروفات الطلاء والاصلاحات وكتابة وتسجيل العقد ، وفي هذه الحالات يقول البائع (الثاني) للمشتري (الثاني) : " أن هذه السلعة (القماش أو الدار) قد قامت (تكلفت) عليّ بكذا (ثمن الشراء مزيداً بالنفقات الأخرى) " •

(١) حديث شريف •

(٢) جمع عرف •

(٣) د • رمضان علي السيد الشربناصي - حماية المستهلك في الفقه الاسلامي - مطبعة الامانة - القاهرة - ١٤٠٤ هـ - ص ١٠٥ ، ١٠٦ •

ويكون هذا المبلغ (الاجمالي) ، هو رأس المال (الثمن الأول) للمرابحة ، أي الثمن الذي يقوم على أساسه ، سعر بيع المرابحة " (١) .
وبناء على ماسبق ، فإن الثمن الأول ، الذي على أساسه ، يحدد سعر بيع المرابحة يتضمن ثمن الشراء الأول ، ونفقات الشراء ، ونفقات البيع ، وأية نفقات أخرى ، يُرى أنها تلحق بثمن الشراء الأول .

وقد اهتم بعض (٢) الفقهاء ، اهتماما خاصا ، بتحليل وتحديد المكونات والعناصر والمفردات التكاليفية ، الداخلة في تركيب الثمن الأول (أصل الثمن) ، والتي يتحملها المشتري الثاني ، والتي يكون لها نصيب من الربح في المرابحة ، وتحديد البنود التكاليفية ، التي لاتدخل في تركيب الثمن الأول ، ولايتحملها المشتري الثاني ، ولايكون لها سهم من الربح فـي المرابحة ، فقد أفاض هؤلاء الفقهاء ، في تحديد مايعد من الثمن وما لا يعد ، وحاصل رأيهم مايلي : (٣)

أن ماينوب (مايحصل عليه أومايصيبه) البائع (من الربح) على السلعة (المبيعة مرابحة) ، زائدا على (مضافا الى) الثمن ، يقع على أقسام ثلاثة هي :

- أ - قسم يعد (يدخل) في أصل الثمن (الثمن الأول) ، ويكون له حظ (نصيب) من الربح ، وهو ماكان مؤثرا في عين (ذات أوهيكـل) السلعة (كالتكاليف المباشرة حيث يسهل تمييزها عينيا في السلعة) ، مثل الخياطة والصـبغ .
- ب - قسم يعد (يدخل) في أصل الثمن (الثمن الأول) ، ولايكون له حظ (سهم) من الربح ، وهو مالا يؤثر في عين (ذات أوهيكـل أو بنيان) السلعة (كالتكاليف غير المباشرة ، حيث يصعب أو يستحيل تمييزها عينيا في السلعة) ، مما لا يمكن أن يتولاه (يقوم به) البائع (أو المنتج) ، بنفسه ، كحمل (نقل) المتاع (العروض أو السلع) من بلد الى بلد ، وكراء (استئجار) البيوت (المخازن والمعارض) التي توضع فيها .

(١) أنظر : فضيلة الشيخ / محمد خاطر الشيخ - المرجع السابق -

ص ١٧٨ ، ١٧٩ .

(٢) فقهاء المالكية .

(٣) أنظر : أ- الفقيه / محمد بن رشد - بداية المجتهد ونهاية المقتصد -

الجزء الثاني - بدون ناشر - بدون تاريخ - ص ١٧٧ - ١٧٩ .

ج - قسم لا يعد (لا يدخل) في أصل الثمن (الثمن الأول) ، ولا يكون له (بالتالي) حظ (حصة) من الربح ، وهو مالاتأثير له ، في عين (ذات) السلعة (كالتنفقات غير المباشرة ، حيث يصعب أو يستحيل تمييزها عينيا أو ماديا في السلعة) ، ، مما يمكن أن يتولاه (يقوم به) البائع (أو المنتج) ، بنفسه ، كالمسرة والطي (في القماش) والشد .

ما سلف ، يمكن للباحث القول ، بأن تصور بعض (١) رواد الفقه (الفكر) الاسلامي ، لقياس تكاليف السلع المبيعة ، وفقا لصيغة الاستثمار بالمراجعة ، يقوم على مايلي :

أ - أنه يعد من الثمن الأول ، للسلعة ، نوعان رئيسيان ، من عناصر التكاليف هما :

* عناصر التكاليف المباشرة ، وهي العناصر المؤثرة في بنيان وعين وهيكل السلعة ، ويسهل تمييزها ماديا فيها ، ومثال هذه العناصر ، تكلفة الخامات ، وتكلفة العمل وهذا النوع الرئيسي من العناصر التكاليفية ، يكون له حظ من الربح .

* عناصر التكاليف غير المباشرة - وهي العناصر غير المؤثرة في بنيان وعين وهيكل السلعة ، والتي يصعب أو يستحيل تمييزها ماديا فيها - المتعلقة بالانشطة والاعمال والمهام ، التي لا يستطيع البائع أو المنتج ، أن يقوم بها بنفسه ، وانما لابد له من الاستعانة بأخرين للقيام بهذه الاعمال والانشطة والمهام ، لقاء أجر أو جعل أو عوض يستحقونه عن هذا القيام ، ومثال هذه العناصر تكاليف الخدمات الانتاجية لتكلفة الصيانة ، وتكلفة الاهلاك ، وتكاليف الخدمات التسويقية ، كتكلفة النقل ، وكتكلفة التخزين ، وهذا النوع الرئيسي من العناصر التكاليفية ، لا يكون له نصيب من الربح .

ويرى الباحث أنه ربما لم يعتبر هؤلاء الفقهاء ، هذا النوع الرئيسي من النفقات مستحقا لحصة من الربح ، لأنه يمثل تكاليف غير مباشرة بالنسبة للسلعة ، فهو لا يظهر ولا يؤثر في عين وبنيان وهيكل السلعة لذا لم يستحق سهما من الربح .

(١) فقهاء المالكية .

ب - أنه لا يعد من الثمن الأول ، للسلعة ، نوع رئيسي واحد من عناصر التكاليف ، وهو عناصر التكاليف غير المباشرة ، المتصلة بالأنشطة والمهام والأعمال ، التي بُمُكْنَة ومقدور البائع أو المنتج ، أن ينهض بها بنفسه ، وبالتالي لا يكون بحاجة الى الاستعانة بآخرين ، للقيام بها ، ومثال هذه العناصر ، تكلفة السمرة ، وتكلفة الطي ، وتكلفة الشد ، وهذا النوع الرئيسي من النفقات ، لا يكون له حصة من الربح . لأنه أصلا لم يعتبر في عداد الثمن الأول ، ولأنه بمثابة نفقات غير مباشرة ، بالنسبة للسلعة ، فهو لا يُؤثر ولا يظهر في هيكل وبنيان السلعة ، لذا لم يستحق حصة من الربح .

ومعنى ذلك ، أن عناصر التكاليف غير المباشرة ، تقع على قسمين رئيسيين ، أحدهما يعد في حكم الثمن الأول ، ولا يكون له نصيب من الربح ، وآخرهما لا يعد في حكم الثمن الأول ، وبالتالي لا يكون له حصة من الربح ، وعلى ذلك ، فلا يستحق حصة من الربح ، الا عناصر التكاليف المباشرة (المؤثرة في عين السلعة) فقط .

ويرى الباحث ، أن ما يقوم وما لا يقوم به البائع أو المنتج ، للسلعة من أعمال ومهام وأنشطة ، أمر نسبي ، فهو يختلف من مكان لآخر ، ومن زمان لآخر ، ومن منشأة لأخرى ، ومن صناعة أو تجارة لأخرى ، ومن شخص لآخر ، حسب طبيعته وقدرته ومحتة وتكوينه وثقافته وخبرته ومرانه وكفاءته وعلمه ، ويترتب على هذه النسبية ، خضوع هذا الامر للعرف والظروف والأحوال ، الأمر الذي يترتب عليه ، تحويل بعض عناصر التكاليف غير المباشرة (غير المؤثرة في عين السلعة) ، من القسم الثالث الذي لا يعد في عداد الثمن الأول ، الى القسم الثاني الذي يعد في حكم الثمن الأول ، أو من القسم الثاني الى القسم الثالث ، حسب الظروف والأحوال ، مما يؤثر في بنيان وهيكل وقياس تكاليف السلعة المباعة ، وفقا لصيغة الاستثمار بالمراجعة .

كما يرى الباحث ، أنه يشترط في النفقات التي تلحق بأصل الثمن (الثمن الأول) ، في بيع المراجعة ، أن تكون مشروعة ، وفقا للمبدأ الاسلامي " مشروعية النفقة " ، ومعتدلة قدرا ، تبعا للمبدأ الاسلامي " وسطية النفقة " ، وضرورية ومتعارفا عليها تبعا للمبدأ الاسلامي " معروفة وضرورية النفقة " . (٧) أن الثمن الأول - وما يلحق به - فسره الفقهاء ، على أنه التكلفة

التاريخية (الفعلية أو الأصلية) ، للسلعة المباعة ، من أجل ذلك ، سَمَّوه وَتَعَوُّوه بكلمة " الأول " ، إشارة الى أنه وقع وحدث في الماضي ، وأصبح تاريخا ماضيا ، وأطلقوا عليه أحيانا " أصل الثمن " ، أو " رأس (أصل) المال " ، وعبروا عنه بصيغة الماضي ، لاصيغة الحاضر ، ولابصيغة المستقبل ، فَعَرَّفُوهُ بأنه المبلغ أو الثمن ، الذي نَقَّده (دَفَعَهُ أَوْ سَدَّدَهُ) المشتري الأول ، (البائع الثاني) ، الى البائع الأول ، لقاء السلعة ، فهم استخدموا الفعل الماضي " نَقَّده " ، بمعنى دَفَعَهُ أَوْ سَدَّدَهُ ، ولم يستخدموا فعلا مضارعا مثل " يَنْقُدُهُ " ، بمعنى يدفعه أو يسدده ، ولا فعلا مستقبليا مثل " سَيَنْقُدُهُ بمعنى سيدفعه أو يسدده .

وعلى ذلك ، فانه وفقا لرأي جمهور الفقهاء ، يعبر عن الثمن الأول بالتكلفة الفعلية (التاريخية أو الأصلية) ، ويحدد على أساسها سعر البيع مراوحة مع اضافة الربح المعلوم اليها .

ولكن قلة (١) من الفقهاء ، يستنبط الباحث من تفسيرهم للثمن الأول ، وكلامهم عنه ، أنهم لا يقصدون به ، التكلفة الفعلية للسلعة محل البيع مراوحة . وانما يقصدون به ، التكلفة الاستبدالية (الاحلالية) الجارية ، أي التكلفة الاستبدالية في وقت التعاقد ، بمعنى أن النفقات الداخلة في تكوين الثمن الأول ، الذي على أساسه يحدد سعر البيع مراوحة ، تقاس على أساس التكلفة الجارية ، لاعلى أساس التكلفة الاصلية ، ولاعلى أساس التكلفة المتوقعة مستقبلا .

ويستأنس الباحث ، في استنباطه هذا ، بقول أحد (٢) الفقهاء والمفسرين ، اذ قال في تعريفه للرابح والخاسر ، وتحديد مفهوم الربح والخسارة : " الرابح من التجار ، هو المستبدل من سلعته المملوكة عليه (له) بدلا (مقابلا) هو (البديل) أنفس (أعلى) من سلعته (المباعة) أو أفضل (أعلى) من ثمنها (تكلفتها) الذي يبتاعها (يشتريها) به أما المستبدل من سلعته ، بدلا (عوضا) دون (أقل من) الثمن (التكلفة) ، الذي يبتاعها (يشتريها) به ، فهو الخاسر في تجارته لاشك " (٣)

(١) فقهاء المالكية .

(٢) الامام الطبري .

(٣) الامام / محمد الطبري - جامع البيان في تفسير القرآن - الجزء

الأول - بدون ناشر - بدون تاريخ - ص ١٣٩ .

ذلك أن استخدام هذا المفسر والفقير ، لتعبير " يبتاعها " ، بمعنى يشتريها ، بصيغة المضارع ، بدلا من تعبير " ابتاعها " ، بمعنى اشتراها ، بصيغة الماضي ، وبدلا من تعبير " سيبتاعها " ، بمعنى سيشتريها ، بصيغة المستقبل ، يمكن أن يفهم ويستنتج منه ، أن الربح يحصل للتاجر ، اذاشرى (باع) سلعته ، لبازيد من تكلفتها الاصلية (التاريخية) ، التي ابتاعها ، (اشتراها) بها ، وانما بأعلى من ثمنها (تكلفتها) ، الذي يشتريها بها ، في وقت البيع (التعاقد) ، أي في وقت المبادلة والمعاوضة • وعلى هذا النحو ، يفسر الثمن الأول ، على أنه ثمن الشراء (التكلفة) الجاري في تاريخ المبادلة ، ومعنى ذلك أن تكلفة السلع المباعة مراجعة ، انما تقاس لأعلى أساس التكلفة الفعلية (الأصلية) ، أي لأعلى أساس مافع سابقا ، كثمن شراء وكبنود نفقات أخرى ، ولكن تقاس ، على أساس التكلفة الاحلالية الجارية ، في ميقات عملية المبادلة والتعاقد ، أي على أساس القيمة الجارية (التعاقدية) ، في وقت المبادلة •

وقد أيد هذا الاستنباط ، بعض (١) الفقهاء الآخرين ، عند حديثهم عن تقييم بضاعة (سلع) المراجعة ، وتسعيرها ، على نحو ما سيفصل

الباحث ، فيما يعد ، في نقطة رئيسية مستقلة •
(٨) أن الثمن الأول - وما يلحق به - يشترط فيه ، أن يكون معلوما للمشتري الثاني ، ذلك لأن بيع المراجعة مبني على الأمانة ، في الاخبار عن الثمن الأول وعن الربح ، فهو من بيوع الامانة •

ونظرا لأن بيع المراجعة ، يقوم على أساس الثمن الأول ، الذي اشترى به المشتري الاول (البائع الثاني) ، السلعة ، وأنه من بيوع الامانة ، اذ المشتري الثاني ، قد ائتمن المشتري الاول (البائع الثاني) ، في الاخبار عن الثمن الأول ، من حيث صفته ومقداره ، من غير بينة أو استحلاف فان الواجب على البائع الثاني ازاء هذا الائتمان (الامانة) ، أن يذكر للمشتري الثاني الثمن الاول للسلعة ، وما قامت به (تكلفت) عليه ، بأمانة ، وأن يبتعد عن الخيانة والغش والشبهة والتهمة ، استجابة لقول الله عز وجل : " يا أيها الذين آمنوا ، لاتخونوا الله والرسول وتخونوا أماناتكم وأنتم تعلمون " (٢) ، واستجابة لتحذير النبي صلى الله عليه وسلم ، من الغش ، في قوله : " من غشنا ، فليس منا " (٣)

(١) الامام مالك بن أنس • (٢) قرآن كريم • (٣) حديث شريف

وقد ذهب بعض الفقهاء ، الى أنه على الرغم من أن بيع المراجعة نوع من البيوع الجائزة ، بلا خلاف بين الفقهاء ، الا أن بيع المساومة ، أولى وأحب منه ، لأن الأول يقوم على الامانة ، من جانب البائع ، وقد لا توجد الامانة ، ذلك أن " البيع على المكايسة والمماكسة أحب الى أهل العلم ، وأحسن عندهم ، وذلك لأن بيع المراجعة تعتريه أمانة (من البائع) ، واسترسال (انقياد) من المشتري ، ويحتاج الى تبيين الحال على وجهه ، ولا يؤمن فيه من هوى (خيانة) النفس ، في نوع تأويل أو غلط ، فيكون (البيع) على خطر (١) ، وغرر ، وتجنب ذلك أسلم وأولى" (٢) .
تاسعا : قياس وتحديد الربح ، في صيغة الاستثمار بالمراجعة :

الربح هو مقصود البائع ، من بيع المراجعة ، ذلك أن بيع المراجعة هو بيع بالثمن الأول ، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه ، لذا اشتق اسم هذا النوع من البيوع ، من الربح ، فسمي بيع المراجعة ، أو صيغة الاستثمار بالمراجعة .

وكما أن الثمن الأول - وما يلحق به من نفقات - يجب أن يكون معلوما بالنسبة للمشتري مراجعة ، فان الربح الذي يستأديه البائع مراجعة ، زيادة على الثمن الأول ، يجب هو الآخر ، أن يكون معلوما ، للمشتري مراجعة ، بل ومتفقا عليه ، بين البائع والمشتري مراجعة .
فيجب أن يكون ربح المراجعة ، محددًا معلوما متفقا عليه ، ويمكن أن يحدد مقدار هذا الربح ، بالاتفاق والتراضي ، بين البائع والمشتري مراجعة ، على احدى صورتين هما :

(١) أن يكون الربح في صورة مبلغ مقطوع : بمعنى أن يكون الربح محددًا ، برقم مطلق ، وليس في صورة نسبة ، وهذه الصورة جائزة شرعًا ، ولا اعتبار عليها ، طالما تراضى الطرفان عليها ، قال تعالى : " الا أن تكون تجارة عن تراضٍ منكم " (٣) ، فالرضا مناط صحة العقود ، طالما وقع على حلال لا على حرام ، والاسترباح (طلب الربح) في بيع المراجعة حلال أصلا ، بل هو مقصوده .

(١) الغرر لغة هو الخطر ، وبذا فان الخطر مقصود به هنا الغرر .
(٢) أنظر : أ - د . الصديق محمد الضريم - المرجع السابق - ص ٢٤٠ .
ب - الفقيه / عبدالله بن أحمد بن قدامة - المرجع السابق -

فيصبح بيع المراجعة ، سواء قال (البائع مراجعة) له (المشتري
مراجعة) : " بعتك هذه السلعة ، بثمنها الذي اشتريتها به ،
وهو مائة ، وربع عشرة " ، أو قال له " بعتك هذه السلعة وثمنها مائة ،
بربح درهم عن كل عشرة من ثمنها " (١) .

(٢) أن يكون الربح في صورة نسبة : بمعنى أن يكون الربح محددًا ، في
صورة نسبة ، لافي صورة رقم مطلق ، وان كانت معالجة هذه النسبة ، في
النهاية ، يقود الى رقم مطلق للربح ، اذ بضرب هذه النسبة ، في
الثلث الأول للسلعة ، يتم الوصول الى رقم الربح المطلق .

وقد قرر جميع الفقهاء ، أنه يجوز تحديد ربح المراجعة ، في صورة
نسبة ، اذا كان الثلث الأول مثليا ، فقد ذهبوا ، الى أنه يصح بيع المراجعة
بربح نسبي ، أي بربح في صورة نسبة الى الثلث الأول ، ان كان الثلث
الأول ، من ذوات الامثال ، كالنقود .

ذلك أنه " يجوز البيع (مراجعة) ، بربح دة يَارْدَه " (٢) ، أي أنه "يجوزني
بيع المراجعة ، أن تكون العشرة (وحدات نقدية ، من الثلث الأول) باحدى
عشرة (وحدة نقدية ، في سعر البيع) ، أي أن كل عشرة (من الثلث الأول) ،
ربحها واحد ، فكلمة دة ، فارسية معناها عشرة ، وكلمة يَارْدَه ، فارسية
معناها أحد عشر ، وبذا فان ده يارده اصطلاح فارسي ، معناه العشرة
بأحد عشر " (١) ويفهم من ذلك ، أن نسبة الربح ، في هذا المثال ، الذي
ساقه بعض الفقهاء ، هي $\frac{1}{10}$ ، أي ١٠% من الثلث الأول ، فالبايع مراجعة
يربح في كل عشر واحدا ، أي في كل مائة عشرا ، وهو بذلك يبيع بربح
نسبي ، أي بربح منسوب الى الثلث الأول .

ذلك أنه " اذا قال (البائع للمشتري مراجعة) : " أبيعها (السلعة) بربح
العشرة اثنتا عشرة " ، يزيد (المشتري للبايع مراجعة) خمس الاصل (كربح)
واذا قال (البائع للمشتري مراجعة) : " أبيعها (السلعة) بربح ، العشرة
خمس عشرة " ، يزيد (كربح) نصف الاصل (الثلث الأول أو أصل الثمن ،

(١) المرجع السابق ، ص ٥٠٢ - ٥٠٣ .

(٢) أنظر : أ - الفقيه / محمد علاء الدين أفندي (ابن عابدين) المرجع السابق -

ص ٥٠١ - ٥٠٣ .

ب - الفقيه / محمد بن عبد الواحد الهمام - فتح القدير - الجزء ،
الخامس - مطبعة مصطفى محمد - القاهرة - بدون تاريخ -
ص ٣١٢ - ٣١٥ .

أوالتكلفة الاصلية ، أوالتكلفة الفعلية أوالتاريخية)"(١) ولكن يشور التساؤل التالي : اذا كان من الجائز شرعا ، حسب ان المراجعة ، في صورة نسبة ، فهل تحسب هذه النسبة ، من رأس المال (الثمن الأول) كله - ومايلحق به - أم أنها تحسب من بعض مكوناته دون البعض الآخر ؟ بعبارة أخرى ، هل هناك بعض عناصر نفقات ، تدخل في تكوين الثمن الأول ، ولايحسب عنهاربح ، بحيث لاتحسب نسبة الربح منها ؟

وللاجابة على هذا التساؤل ، يمكن القول ، بأن الامر يتوقف على مفهوم ومكونات الثمن الأول ، عندالفقهاء ، فقد ذهب الجمهور منهم كما خلاالقول الى أن الثمن الأول يتضمن ثمن الشراء ، وكافة النفقات الأخرى،وبالتالي تحسب نسبة الربح ، وفقا لرأيهم هذا ، من مجموع ثمن الشراءوالنفقات الأخرى ، اذ يعد الكل ثمنا أولا تحسب نسبة الربح منه .

أما بعضهم (٢) - كما سبق القول - فقد قَسَمَ التكاليف الى أقسام ثلاثة: قسم التكاليف المباشرة ، حيث يدخل في الثمن الأول ، وله نصيب من الربح ، وقسم التكاليف غير المباشرة ، عن الانشطة والاعمال التي لايمكن للبائع (أوالمنتج) ، أن يقوم بها بنفسه ، حيث يدخل في الثمن الأول ، وليس له نصيب من الربح ، وقسم التكاليف غيرالمباشرة عن الانشطة والاعمال ، التي بمقدور البائع (أوالمنتج) ، أن يقوم بها بنفسه ، حيث لايدخل في الثمن الأول ، وبالتالي ليس له حصة من الربح ، وبناء على ذلك التقسيم ، فان نسبة ربح المراجعة ، تحسب من القسم الأول للتكاليف، أي تحسب من التكاليف المباشرة فقط ، أماالقسمان الآخران للتكاليف ، واللذان يضمن التكاليف غيرالمباشرة فلا تحسب نسبة الربح المراجعة منهما .

ومن الثابت شرعا ، أنه ليس شرطا ، أن تكون نسبة الربح ، التي يتقاضاها البائع مراجعة ، ثابتة (موحدة) في كل السلع ، وفي كل الأوقات فليس في قواعد الفقه الاسلامي ، وأحكامه ونصوصه مايجب ثبات (توحيد) نسبة الربح ، في بيع المراجعة ، فتحديد نسبة الربح ، متروك لتساق

(١) الفقيه /٠ أحمد بن محمدالدردير - الشرح الكبير (معحاشية الدسوقي) الجزء الثالث - دار الفكر- بيروت - بدون تاريخ - ص ١١٣ - ١١٧ .

(٢) فقهاء المالكية .

وتراضي الطرفين (البائع والمشتري) ، بعد استيفاء بيع المراجعة ، لكافة أركانها وشروطه ، بل انه من الاوفق ، اختلاف نسبة الربح ، من سلعة لأخرى ومن وقت لآخر ، ومن ظروف لأخرى ، فلكل سلعة طبيعتها وظروف شرائها وبيعها ، وعلى كل بائع ، أن يقدر جهده وتعبه وسعيه ، في شرائها ، وبيعها ، ذلك الجهد والسعي الذي قد يختلف من آن لآخر ، حسب توافر السلعة وندرتها ، كذلك يستحسن اختلاف نسبة الربح ، باختلاف طبيعة السلعة ، وما اذا كانت ضرورية أم كمالية ، فان كانت ضرورية ، وجب تخفيض نسبة الربح فيها ، حتى تتوفر لكل الناس ، لحاجتهم الماسة اليها وان كانت كمالية ، أمكن رفع نسبة الربح ، وهكذا ، مع أفضلية اقتناء أشر السلم الشرعي لترتيب الحاجات والمصالح ، ومع مراعاة نسبة ضرورية وكمالية السلعة ، ومن زمن لآخر ، ومن مكان لآخر ، ومن شخص لآخر .
كما يعتقد الباحث ، أنه ليس ثمة حد أقصى معين للربح ، من الناحية الشرعية ، ولكن أهم اعتبار شرعي في الربح ، هو أن يكون مشروعاً بعيداً عن الاستغلال والغش ، وفي الحدود المعقولة والمتعارف عليها ، بحيث يكون سعر البيع مراجعة ، في حدود سعر المثل ، بالنسبة للبيع العادي (بيع المساومة) .

وقد ورد في كلام بعض الفقهاء ، عن نسبة ربح المراجعة ، ما يفيد أن نسبة يمكن أن تكون ١٠% ، كما يمكن أن تكون ٥٠% وذلك في الامثلة التي ضربوها ، عن جواز تحديد الربح ، في صورة نسبة من الثمن الأول على نحو ما أوضح الباحث آنفاً ، ولكن هذه النسب ضربت وسيقت على سبيل المثال ، وليس كحد أدنى ولا كحد أقصى ، لنسبة ربح المراجعة ، لكن الذي يحسه الباحث ، في كلام الفقهاء عن الربح بصفة عامة ، أن يكون في حدود المعقول ، بحيث لا يبالغ فيه ، رافة ورحمة بالناس ، اذ رآوا - بحق - أن البيع الكثير ، بسعر روعي فيه ربح يسير ، يحقق الربح الكثير ، ودعوا الى ذلك ، بدلا من البيع القليل ، بسعر روعي فيه ربح كبير ، فالأول أوفق لمصلحة البائع والمشتري فهو يحقق للبائع الربح الكثير ، مع البيع الكثير بالربح القليل في وحدة السلعة ، كما يوفر للمشتري السلعة ، بثمان زهيد لا يشمل الأرباحا يسيرا ، كعنصر من عناصر التكاليف عليه .

اشرا : تسعير وتقييم بضاعة المراجعة ، وقالصيغة الاستثمار بالمراجعة :

طالما أن بيع المراجعة ، هو بيع بالثمن الأول ، مع زيادة ربح معلوم

متفق عليه ، فان القاعدة العامة ، لتسعير بضاعة (سلع) المرابحة ، تقم على أساس اضافة الربح المعلوم ، الى الثمن الأول ، ووصولا الى سعر البيع .

تلك هي القاعدة العامة للتسعير ، في ظل صيغة الاستثمار بالمرابحة ، لكن نظرا لأن مفهوم ومكونات وطبيعة الثمن الأول ، تختلف من نظره فقهية الى أخرى ، فانه تنشأ قواعد تسعير خاصة ، وفاء بوجهات نظر الفقهاء المتعددة ، فعلى سبيل المثال ، تباينت آراء الفقهاء - على نحو ما أسلف الباحث - حول عناصر النفقات الداخلة في تركيب الثمن الأول ، فجمهورهم رأي ، ولقلتهم رأي ، كما تباينت آراؤهم ، حول تحديد عناصر التكاليف الداخلة في الثمن الأول ، انتي يكون لها حصة من الربح وتلك التي لا يكون لها سهم من الربح ، ولاشك أن كلا من مكونات الثمن الاول ، وربح المرابحة ، مؤثر في تحديد سعر البيع مرابحة ، كذلك تباينت آراؤهم ، حول تقييم الثمن الأول ، قرأ رأي جمهورهم ، أنه يؤخذ بالتكلفة الاصلية (التاريخية أو الفعلية) ، ورأي غيرهم ، أنه يؤخذ بالقيمة أو بالتكلفة الجارية .

وسيركز الباحث اهتمامه ، في معالجته لتسعير وتقييم بضعة المرابحة في هذا المقام ، على مشكلة تقلبات الأسعار الخاصة ببضاعة المرابحة لتبيان آثار هذه المشكلة ، على عملية التسعير والتقييم ، ولتوضيح الحلول التي قدمها بعض الفقهاء ، علاجا لهذه المشكلة .

مشكلة تقلبات الاسعار، المقصودة هنا ، خاصة بالاسعار الخاصة ، لا بالاسعار العامة ، ان قد ينخفض سعر شراء السلعة ، في السوق ، يوم بيعها مرابحة ، عن سعر شرائها الأول ، يوم أن اشتراها المشتري الأول ، (البائع الثاني) ، فماذا يفعل البائع (المصرف) ، في هذه الحالة ؟ فهل يسعر سلعته التي يبيعها مرابحة ، على أساس سعر الشراء الاول؟ أم على أساس ثمن الشراء الاحلالي (الجاري) يوم التعاقد؟ ان الأول أكبر من الثاني ، في هذه الحالة ، فلو تم التسعير والتقييم ، على أساس سعر الشراء الاول ، لارتفع سعر بيع السلعة ، أحيانا ، عن سعر اشتراكها في السوق ، الأمر الذي يجعل المشتريين ينصرفون عند ، كذلك قد يرتفع سعر شراء السلعة ، يوم بيعها مرابحة ، أي ترتفع تكلفة الاستبدال الجارية ، لهذه السلعة ، عن ثمن شراء الأول ، فماذا يفعل البائع

(المصرف) في هذه الحالة ؟ فهل يسعر السلعة ، على أساس ثمن الشراء الأول ؟ أم على أساس تكلفة الاحلال الجارية ؟ ذلك أن تكلفة الاحلال الجارية ، تكون أكبر من ثمن الشراء الاول ، في هذه الحالة .

ولقد اهتم بعض (١) الفقهاء بهذه المشكلة ، وأثرها على تسعير بضاعة و سلع المراجعة ، وعلى تقييم بضاعة المراجعة ، ذلك أن لتحديد سعر البيع ، في ظل هذه المشكلة ، أثره على تقييم المخزون الساعى للمراجعة . ولقد استخدم هؤلاء الفقهاء ، مدلولات معينة (خاصة) لبعض الاسماء والمصطلحات التي استخدمها غيرهم ، كما استخدموا مصطلحات معينة لم يستخدمها غيرهم ، ويعرض الباحث هذه المصطلحات ومدلولاتها ، من وجهة نظر هؤلاء ، حتى يمكن تتبع منهجهم في حل هذه المشكلة ، وذلك على النحو التالي :

(١) القيمة : ويقصدون بها ، سعر الشراء الاول الفعلي ، أي التكلفة

الفعلية للسلعة عند شرائها الشراء الاول ، فهم يسمونها هنا بالقيمة

(٢) الثمن الأول : ويقصدون به ، سعر السوق الجاري ، يوم التبادل ، أي

التكلفة الاستبدالية (الاحلالية) الجارية ، للسلعة ، يوم التعاقد

فهم يفسرون الثمن الاول ، الذي على أساسه ، يتم التسعير في بيع

المراجعة كقاعدة عامة ، على أنه هو التكلفة الاحلالية الجارية ،

وليس التكلفة الفعلية (سعر الشراء الفعلي) .

(٣) الثمن : ويقصدون به ، الثمن الاول ، مضافا اليه الربح ، ومعلوم

أن أراء الثمن الأول ، يقصدون به ، التكلفة الاستبدالية الجارية .

أي أن : الثمن = الثمن الاول + الربح .

(٤) سعر المراجعة الفعلي : ويقصدون به ، القيمة ، مضافا اليها الربح ،

ومعلوم أن القيمة يقصدون بها ، التكلفة الفعلية للسلعة .

أي أن : سعر المراجعة الفعلي = القيمة + الربح .

(٥) سعر البيع : ويقصدون به ، سعر التبادل ، الذي يُقْفَى به ويتفكق

عليه ، بين البائع والمشتري مراجعة .

فقد ذهب هؤلاء (٢) الفقهاء ، الى أنه يجب عند تسعير وتقييم بضاعة

المراجعة ، مراعاة التغير ، في سعر الشراء الفعلي (القيمة) ، وسعر

الشراء يوم تبادل السلعة (أي التكلفة الاستبدالية الجارية ، أي الثمن

الأول) ، هبوطا أو ارتفاعا ، وذلك كما يلي (٣) :

(١) فقهاء المالكية . (٢) الامام / مالك بن أنس .

(٣) أنظ : الامام / مالك بن أنس - الموطأ - المرجع السابق - ص ٤٦٤ ، ٤٦٥ .

(١) في حالة ثبات الاسعار ، يكون التبادل (البيع) ، بسعر المراجحة ، افعللي ، الذي يحدده البائع ، أي أن التبادل يتم بالقيمة (ثمن الشراء الاول الفعلي) ، مزيدة بالربح ويلاحظ أن سعر المراجحة الفعلي ، في هذه الحالة ، يعادل الثمن ، بسبب تساوي القيمة مع الثمن الأول لأننا بصدد حالة ثبات الاسعار .

أي أنه في هذه الحالة ، يكون :

سعرالبيع (أي سعر التبادل = سعرالمراجحة الفعلي

= القيمة + الربح

أو = الثمن

= الثمن الأول + الربح

القيمة = الثمن الأول

(٢) في حالة انخفاض الاسعار ، يكون التبادل (البيع) ، بالسعر النفي يختاره البائع ، وهذا السعر ، اما أن يكون الثمن ، واما أن يكون القيمة .

فالبائع يختار ، اما أن يبيع بالثمن ، أي بالثمن الأول (التكلفة الاستبدالية الجارية يوم التبادل) مزيدا بالربح ، واما أن يبيع بالقيمة أي بثمان الشراء الأول الفعلي ، دون ربح ، ولاشك أن البائع ، من مصلحته ، أن يختار أعلى هذين السعريين الذي يخير بينهما ، ذلك أن التصرف العادي ، أن يختار البديل (السعر) الذي في صالحه ، ومعنى ذلك ، أن سعر التبادل (سعرالبيع) ، يعادل الثمن أو القية أيهما أكبر ، فأحيانا يكون من صالح البائع ، أن يختار الثمن ، ان كان أكبر من القيمة ، وأحيانا أخرى ، يكون من صالحه . اختيار القيمة ، ان كانت أكبر من الثمن وبذا فانه يعقد مقارنة بين الثمن والقيمة ، ليختار أكبرهما ، ليكون سعرا للبيع (للتبادل) أي أنه في هذه الحالة ، يكون :

سعرالبيع (أي سعر التبادل) = الثمن ، ان كان الثمن < القيمة

أو = القيمة ، ان كانت القيمة < الثمن

، القيمة < الثمن الأول

(٣) في حالة ارتفاع الاسعار ، يكون التبادل (البيع) ، بالسعر الذي يختاره المشتري ، وهذا السعر ، اما أن يكون الثمن ، واما أن يكون

سعر المراجعة الفعلي .

فالمشتري يختار ، اما أن يبيع بالثمن ، أي بالثمن الأول (سعر الشراء الجاري) ، مزيدا بالربح ، واما أن يبيع ، بسعر المراجعة الفعلي ، أي بالقيمة (سعر الشراء الأول الفعلي) مضافا اليها الربح ، ولاشك أن المشتري ، من مصلحته ، أن يختار أقل هذين السعيرين الذي يخير بينهما ، ذلك أن التصرف العادي ، أن يختار البديل (السعر) ، الذي في صالحه ومعنى ذلك ، أن سعر التبادل (سعر البيع) يعادل الثمن أو سعر المراجعة الفعلي أيهما أقل ، ولاشك أن الأقل منهما يكون دائما ، في ظل هذه الحالة ، هو سعر المراجعة الفعلي ، لأنه مبني على القيمة ، مع زيادة الربح ، أما الثمن فمبني على الثمن الأول مع زيادة نفس الربح ، ولاشك أنه في ظل ارتفاع الأسعار ، يكون الثمن الأول أكبر من القيمة ، وبالتالي يكون الثمن أكبر من سعر المراجعة الفعلي .

أي أنه في هذه الحالة ، يكون :

سعر البيع (أي سعر التبادل) = سعر المراجعة الفعلي

= القيمة + الربح

، القيمة > الثمن الأول .

وصفوة القول ، أن بضاعة المراجعة ، في حالة انخفاض الاسعار ، تقوم وتسعر بالثمن أو القيمة أيهما أكبر ، أي تقوم وتسعر ، بسعر السوق الجاري (التكلفة الاستبدالية الجارية) ، مضافا اليه الربح ، أو بثمان الشراء الأول الفعلي (التكلفة الفعلية) ، بدون ربح ، أيهما أكبر ، أما في حالتها ثبات وارتفاع الاسعار ، فتسعر وتقوم ، بسعر المراجعة الفعلي ، أي بالقيمة (التكلفة التاريخية أو الفعلية أو الأصلية) مزيدة بالربح .

والمثال التالي ، يوضح كيفية تسعير وتقييم بضاعة المراجعة ، في هذه الحالات الثلاث : بفرض أن القيمة (سعر الشراء الفعلي) ، للوحدة من احدى السلع ، التي اشتراها البائع (المشتري الأول) ١٠٠ جنيه ، واتفق البائع مع المشتري مراجعة ، على أن تكون نسبة الربح (نسبة المراجعة) ، هي ١٠ % .

فانه يمكن بيان ، كيفية تسعير وتقييم بضاعة المراجعة ، على النحو

١ - في حالة ثبات أسعار السوق :

سعر البيع = سعر المربحة الفعلي

= القيمة + الربح

$$110 \text{ جنيهاً} = \frac{10}{100} \times 100 + 100$$

٢ - في حالة هبوط أسعار السوق :

بفرض أن سعر السوق الجاري ، للسلعة ، أخذ في الانخفاض تدريجياً ،

من ١٠٠ جنيه حتى ٨٩ جنيه ، بواقع جنيه كل مرة ، فيمكن تحديد

سعر البيع ، من واقع الجدول رقم (١) التالي :

الجدول رقم (١) تسعير وتقييم بضاعة المربحة في ظل انخفاض الأسعار

القيمة	الثلث الأول	الثلث	سعر البيع	نوع السعر المختار
١٠٠	٩٩	١٠٨ر٩	١٠٨ر٩	الثلث
١٠٠	٩٨	١٠٧ر٨	١٠٧ر٨	الثلث
١٠٠	٩٧	١٠٦ر٧	١٠٦ر٧	الثلث
١٠٠	٩٦	١٠٥ر٦	١٠٥ر٦	الثلث
١٠٠	٩٥	١٠٤ر٥	١٠٤ر٥	الثلث
١٠٠	٩٤	١٠٣ر٤	١٠٣ر٤	الثلث
١٠٠	٩٣	١٠٢ر٣	١٠٢ر٣	الثلث
١٠٠	٩٢	١٠١ر٢	١٠١ر٢	الثلث
١٠٠	٩١	١٠٠ر١	١٠٠ر١	الثلث
١٠٠	٩٠	٩٩	١٠٠	القيمة
١٠٠	٨٩	٩٧ر٩	١٠٠	القيمة

٣ - في حالة ارتفاع أسعار السوق :

بفرض أن سعر السوق الجاري ، للسلعة ، أخذ في الارتفاع تدريجياً ،

من ١٠٠ جنيه حتى ١٠٥ جنيهاً ، بواقع جنيه كل مرة ، يمكن تحديد سعر

التبادل ، من واقع الجدول رقم (٢) التالي :

الجدول رقم (٢) تسعير وتقييم بضاعة المراجعة في ظل ارتفاع الأسعار

القيمة	الشن الأول	سعر المراجعة الفعلي	الشن	سعر البيع نوع السعر المختار
١٠٠	١٠١	١١٠	ار ١١١	١١٠
١٠٠	١٠٢	١١٠	ر ١١٢	١١٠
١٠٠	١٠٣	١١٠	ر ١١٣	١١٠
١٠٠	١٠٤	١١٠	ر ١١٤	١١٠
١٠٠	١٠٥	١١٠	ر ١١٥	١١٠

ولعل الحكمة ، في سلوك هؤلاء الفقهاء ، لهذا المنهج ، في تسعير وتقييم بضاعة ، المراجعة ، أن "البائع" والمشتري مراجعة ، يتقاسمان الغنم (الكسب) ، في ظل ارتفاع الأسعار ، كما يتقاسمان الغرم (الخسارة) ، في ظل انخفاض الأسعار " (١) ، فهما ، وفقا لهذا المنهج في التسعير والتقييم لبضاعة وسلع المراجعة ، يتكاتفان ويتضامنان معا ، في حالتي الربح والخسارة ، إذ يشتركان معا فيهما ، وهذا نوع من التعاون المحمود ، بين البائع والمشتري ، بحيث لا يضغط أحدهما على الآخر ، فيضده ، فلا يستأثر أحدهما بكل الربح ، دون الآخر ، ولا يتحمل أحدهما كل الخسارة ، دون الآخر ، بل يشتركان معا في الاستفادة بالربح ، ويتحمل الخسارة ، وهذا هو ما ينبغي أن تكون عليه الحال ، في أية سوق اسلامية ، فهما يتقاسمان معا الغنم والغرم ، إلا أن يعفو أحدهما ، ففي حالة هبوط الأسعار ، مثلا ، من ١٠٠ جنيه (القيمة) الى ٨٠ جنيه (الشن الأول) ، يكون سعر المراجعة الفعلي هو ٨٨ جنيه ، ويختار البائع سعر التبادل ١٠٠ جنيه ، ومعنى ذلك ، أن البائع يكون قد غرم وقعد ، في هذه الحالة ، الفرق بين ١١٠ جنيهات ، ١٠٠ جنيه ، أي عشرة جنيهات ، كما يكون المشتري ، قدر فقد وغرم ، الفرق بين ١٠٠ جنيه ٨٨ جنيه ، أي جسيهين ، وفي حالة ارتفاع الأسعار مثلا ، من ١٠٠ جنيه (القيمة) ، الى ١٢٠ جنيه (الشن الأول) ، يكون سعر المراجعة الفعلي ، هو ١١٠ جنيهات ، ويختار المشتري ، سعر التبادل ١١٠ جنيهات ، ويكون

بذلك قد كسب وغنم الفرق بين ١٢٠ جنيه وبين ١١٠ جنيهات، أي عشرة جنيهات ، أما البائع فيكون هو الآخر، قد كسب وغنم الفرق بين ١١٠ جنيهات وبين ١٠٠ جنيهه ، أي عشرة جنيهات .

خلاصة البحث ونتائجـه :

- يخلص الباحث ، في خاتمة هذا البحث ، الى مايلي :
- (١) أن صيغة الاستثمار بالمراجعة ، هي احدى صيغ الاستثمار والبيع الشرعية ، التي تطبقها المصارف وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، في ممارستها لنشاطها الاستثماري ، وأنها تعد نوعا من بيوع الأمانة (الاستئمان) ، التي يلتفت فيها الى الثمن الأول ، (تكلفة الشراء) ، عند تحديد سعر البيع .
 - (٢) أن صيغة الاستثمار بالمراجعة هي بيع بالثمن الاول ، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بين البائع والمشتري ، على عكس صيغة بيع الوضعية (المَحَاطَة) ، التي هي بيع بمثل الثمن الأول ، مع نقصان خسارة معلومة متفق عليها ، وعلى عكس صيغة بيع التولية ، التي هي بيع بمثل الثمن الأول ، دون زيادة ربح أو نقصان خسارة .
 - (٣) أن صيغة الاستثمار بالمراجعة ، يشترط لصحتها ما يشترط في البيع بصفة عامة ، وشروط أخرى خاصة بها وهي أن يكون الثمن الأول وما يلحق به - معلوما للمشتري مراجعة ، وأن يكون الربح معلوما أيضا للمشتري مراجعة ، وأن يكون الثمن الأول مثليا لا قيميا ، وألا يكون الثمن الأول مَقَابَلًا بجنسه من أموال الربا ، وأن يكون عقد الشراء الأول صحيحا
 - (٤) أن صيغة الاستثمار بالمراجعة ، يتعلق بها ، بصفة عامة ، وأيا كانت صورتها ، ثلاثة أطراف ، هي البائع الأول ، والمشتري الأول (البائع الثاني) والمشتري الثاني ، حيث يقوم المصرف الاسلامي ، أو شركة توظيف الأموال الاسلامية ، في هذه الصيغة الاستثمارية ، بدور المشتري الأول (البائع الثاني) ، أي يقوم بدور البائع المراج ، أما المتعامل مع هذا المصرف أو تلك الشركة ، الذي يشتري منه أو منها ، السلعة مراجعة ، فيقوم بدور المشتري الثاني ، أي يقوم بدور المشتري المراج .
 - (٥) أن لصيغة الاستثمار بالمراجعة ، في الواقع العملي لتطبيقها ، في المصارف الاسلامية ، وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، صورتين ،

احدهما هي " صورة بيع المراجعة ذي البضاعة الحاضرة " ، أو ما يمكن تسميتها ، " بصورة بيع المراجعة لغير الأمر (الواعد أو المكلّف) بالشراء " ، حيث لا يكون ثمة أمر أو وعد أو تكليف بالشراء ، صادر من المشتري الثاني الى البائع الثاني (المصرف أو الشركة) ، وأخرهما هي " صورة بيع المراجعة ذي البضاعة الغائبة " ، أو ما يشيع تسميتها ، " بصورة بيع المراجعة للأمر (الواعد أو المكلّف) بالشراء " ، حيث يكون ثمة أمر أو وعد أو تكليف بالشراء ، صادر من المشتري الثاني الى البائع الثاني (المصرف أو الشركة) .

(٦) أن " صورة بيع المراجعة للأمر بالشراء " كاحدى صورتى صيغة الاستثمار بالمراجعة ، أكثر انتشارا وتطبيقا في شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية ، من صورة بيع المراجعة ذي البضاعة الحاضرة " كما أنها تشتمل على وعد بالشراء مراجعة ، ووعد بالبيع مراجعة ، وبيع (أو شراء) مراجعة ، من أجل ذلك يشترط لصحتها ، فضلا عن الشروط الأخرى سالفة الذكر ، أن يتم تحديد مواصفات وشروط السلعة ، الأمور بشرائها ، تحديدا دقيقا ، وأن يتفق الطرفان (البائع والمشتري مراجعة) ، بدقة ، على بقية شروط المواعدة ، وتأخذ شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية ، بالرأي الذي مؤداه إلزام الأمر بالشراء مراجعة ، بتنفيذ وعده بالشراء ، قضاء (جبرا) ، ضمنا لعدم نكول وتراجع الأمر بالشراء ، بعد قيام المصرف أو الشركة ، بشراء السلعة التي طلبها .

(٧) أن صيغة الاستثمار بالمراجعة التي تمارسها المصارف وشركات توظيف الأموال الاسلامية ، تلعب دورا كبيرا ، في تعظيم العائدين الاقتصادى والاجتماعى ، فهي تحقق منافع وأهدافا ومصالح اقتصادية واجتماعية ، سواء للبائع (المصرف أو الشركة) بتحقيق ربح معقول ، وسواء للمشتري مراجعة ، بتوفير وقته وجهده ، وتوفير السلع له بثمن أقل ، وتيسير عملية السداد عليه ، وحمايته من الغش والخداع والغبن ، ومنافع وخدمات أخرى له ، وسواء للمجتمع بصفة عامة ، حيث تحقق له منافع اقتصادية واجتماعية حقيقية ، من تنشيط لحركة التجارة الداخلية والخارجية ، وتدعيم للأنشطة الصناعية والزراعية والعقارية وغيرها ومساهمة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية والحفاظ على القيم

الأخلاقية والسلوكية النبيله لأفراد المجتمع .

(٨) أن شمة العديد من المعايير والضوابط ، الواجب مراعاتها عند تطبيق صيغة الاستثمار بالمراجحة ، في شركات توظيف الأموال والمصارف الاسلامية ، وأهم هذه الضوابط والمعايير الحاكمة لتطبيق واستخدام هذه الصيغة الاستثمارية ، الضوابط الفقهية ، والضوابط الفنيهة والتنفيذية ، والضوابط الاقتصادية والمالية ، والضوابط الأخلاقية والسلوكية والمالية للمشتري مرابحة ، وضوابط المشروعية السليعية الاسلامية ، وضوابط الأولوية السليعية الاسلامية ، وضوابط جدية الشراء ، وضوابط ضمانية اثثمانية .

(٩) أن مخاطر صيغة الاستثمار بالمراجحة ، المطبقة بشركات توظيف الأموال ، والمصارف الاسلامية ، تقع على نوعين ، هما مخاطر عدم السداد ، ومخاطر التأخير في السداد ، ويمكن تلافي ومعالجة هذين النوعين من المخاطر عن طريق الضوابط والمعايير الضمانية الاثثمانية ، وعن طريق استحقاق هذه المصارف والشركات ، تعويضات شرعية غير محددة سلفا ، عن التأخير في سداد ديون وأقساط المراجحة ، وهذه التعويضات لا تكون في صورة فوائد تأخير ربوية ، كتلك التي تتقاضاها المصارف الربوية ، وإنما تكون في صورة تعويضات مُخَرَّجَة ، (مُكَيَّفَة) تخريجا (تكييفًا) ، شرعية ، في حالة ماطلة المدينين المشتريين المراجحين ، في سداد ديون وأقساط المراجحة ، وهم موسرون غير معسرين . ويختلف القياس المحاسبي لهذه التعويضات الشرعية باختلاف التخرير الفقهي لهذه التعويضات ، حيث تقاس بمقدار الضرر الفعلي (الخسارة الفعلية) ، الذي لحق بالمصرف أو الشركة من جراء التأخير في الوفاء بديون وأقساط المراجحة ، أن تم التخرير على أساس التعدي بالتسبب الذي يستوجب الضمان ، وتقاس بمقدار جميع الأرباح الفعلية للديون والأقساط المؤخرة التي حققها المدين المشتري المراجح ، من وراء متاجرته وتشميره ، لمبلغ هذه الديون والأقساط ، أو تقاس بمقدار أرباح قراض المثل ، أن تم التخرير على أساس الغصب الذي يستدعي الضمان .

(١٠) أن تكلفة السلعة المببيعة ، وفقا لصيغة الاستثمار بالمراجحة ، تساوي أساس الضمان (الشراء الأول) مضافا اليه أية

نفقات أخرى تكبدها البائع مرابحة (المصرف أو الشركة) إذ يعدفني
عداد الثمن الأول ، النفقات الأخرى، حسب العرف والعادة ، إذ يلحق
بالثمن الأول ، ماجرت العادة بين التجار والمنتجين ، بالحاقد به ،
ولا يلحق به مالم تجر عاداتهم بالحاقد به .

والعبرة في قياس الثمن الأول ، بالثمن الأول المعدل (النهائي) ،
وليس بالثمن الأول المبدئي (قبل التعديل) ، فالعبرة بما استقر
عليه الثمن الأول في النهاية ، بحيث يزداد أو ينقص بقيمة ما طرأ عليه
من زيادة أو نقصان ، بعد الاتفاق عليه مبدئيا .

وقد ذهب بعض الفقهاء ، الى أنه يعد من أصل الثمن (الثمن
الأول) ، التكاليف المباشرة ، وهي التكاليف المؤثرة في عين وبنيان
وهيكل السلعة ويدخل فيه أيضا التكاليف غير المباشرة (غير المؤثرة
في عين وهيكل السلعة) ، عن الأعمال والمهام التي لا يقوم بها البائع
والمنتج بنفسه ، بينما لا يدخل فيه التكاليف غير المباشرة (غير المؤثرة
في عين السلعة) ، عن المهام والأعمال التي يقوم بها البائع أو المنتج
بنفسه .

كما ذهب الفقهاء ، الى أن قياس الثمن الأول (ثمن الشراء)
وما يلحق به من التكاليف ، يكون بالتكلفة التاريخية (الفعلية
أو الأصلية) ، بينما ذهب بعضهم ، الى أن الثمن الأول ، وما يلحق
به من نفقات ، يقاس لا على أساس التكلفة التاريخية ، وإنما على
أساس التكلفة الاستبدالية (الاحلالية) الجارية ، يوم التعاقد على
البيع مرابحة ، وهو ما يعني اهتمامهم بمعالجة مشكلة تقلبات الأسعار .
(١١) أن الربح ، في صيغة الاستثمار بالمرابحة يكون معلوما للمشتري مرابحة ،
ومتفقا عليه ، ويمكن أن يقاس ويحدد بصورة مبلغ مقطوع (رقم مطلق)
، أو في صورة نسبة من الثمن الأول .

وقد ذهب جمهور الفقهاء ، الى أنه في حالة تحديد ربح المرابحة
، في صورة نسبة ، فإنها تحسب من الثمن الأول ، المعبر عنه بثمن
الشراء الأول ، وكافة عناصر التكاليف ، بينما ذهب بعضهم في
هذه الحالة ، الى أن هذه النسبة تحسب فقط من التكاليف المباشرة ،
المؤثرة في عين وهيكل وبنيان السلع ، أما التكاليف غير المباشرة
(غير المؤثرة في بنيان وهيكل السلعة) كاملة ، فليس لها حصة من

الربح ، ومن ثم فلا تحسب نسبة الربح منها •
وليس شرطا توحيد نسبة ربح المراجعة ، من سلعة لأخرى ، كما
أنه يشترط في ربح المراجعة ، ألا يكون مغالى فيه ، فيجب أن يكون
مشروعا بعيدا عن الاستغلال ، وليس هناك حد أقصى لنسبة الربح ،
يجب عدم تجاوزه •

(١٢) أن القاعدة العامة ، في تسعير وتقييم بضاعة المراجعة ، أن يضاف
ربح معلوم متفق عليه ، الى الثمن الأول ، وصولا الى سعرالبيع ،
ولكن بعض الفقهاء قد ذهب الى قواعد تسعيرية وتقييمية خاصة لبضاعة
المراجعة ، تستخدم في ظل تقلبات الأسعار ، ومودى هذه القواعد
الخاصة ، أنه في ظل ثبات الأسعار ، يكون التبادل (البيع) ، بسعر
المراجعة الفعلي ، الذي يحدده البائع ، وأنه في حالة انخفاض
الأسعار ، يكون البيع بالثمن أو القيمة أيهما أكبر ، وأنه في حالة
ارتفاع الاسعار يكون التبادل (البيع) ، بسعرالمراجعة الفعلي •

بعبارة أخرى ، فان بضاعة المراجعة ، في حالة هبوط الأسعار ،
تقوم وتسعر ، بسعرالسوق الجاري (التكلفة الاستبدالية الجارية) ،
مضافا اليه الربح ، أو بثمان الشراء الأول الفعلي (التكلفة الفعلية) ،
بدون ربح ، أيهما أكبر ، أما في حالي ثبات وارتفاع الاسعارفتسعره
وتقوم ، بالقيمة (التكلفة التاريخية أوالفعلية) ، مزيدة بالربح •

مراجع البحث

- (١) القرآن الكريم •
- (٢) أحاديث سيد المرسلين •
- (٣) فضيلة الشيخ / محمد خاطر الشيخ - جهاد في رفع بلوى الربا - الجزء الأول - مطابع الأهرام التجارية - القاهرة - بدون تاريخ •
- (٤) د • الصديق محمدالضريير - أشكال وأساليب الاستثمار في البنوك الاسلامية - بحث غير منشور - مقدم لندوة الاستثمار المنعقدة بجدة خلال الفترة ١ - ١٢ ديسمبر ١٩٨٠ •
- (٥) الشيخ /عبدالحميد السائح - أحكام العقود والبيوع في الفقه الاسلامي - بدون ناشر - بدون تاريخ •
- (٦) بنك دبي الاسلامي - التقرير السنوي التاسع (لعام ١٩٨٤) - مطبوعات بنك دبي الاسلامي •
- (٧) الشيخ / محمد مصطفى الحسيني - الفقه الاسلامي : في أحكام العقود - بدون ناشر - ١٩٨٠ •
- (٨) د • حسن الأمين - الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المراجعة - بحث غير منشور •
- (٩) الفقيه / أبو بكر بن مسعود الكاساني - بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع - الجزء السادس - دارالكتاب العربي ، بيروت - بدون تاريخ •
- (١٠) د • عبدالله عبدالرحيم العبادي - موقف الشريعة من المصارف - بدون ناشر - بدون تاريخ •
- (١١) د • يوسف القرضاوي - بيع المراجعة للأمر بالشراء - دارالقلم - الكويت - ١٤٠٥ هـ •
- (١٢) الفتاوي الصادرة عن مؤتمر المصرف الاسلامي الثاني ، المنعقد بالكويت في جمادي الآخرة ١٤٠٣ هـ •
- (١٣) بنك دبي الاسلامي - فتاوي شرعية في الاعمال المصرفية - مطبوعات بنك دبي الاسلامي •
- (١٤) الفتاوي الشرعية الصادرة عن المستشار الشرعي ، للمصرف الاسلامي الدولي للاستثمار والتنمية بمصر •
- (١٥) الامام / محمد الشاطبي - الموافقات - الجزء الثاني - بدون ناشر - بدون تاريخ •

- (١٦) الامام / أبو العباس الزبيدي - التجديد الصريح لأحاديث الجامع الصحيح - الجزء الأول - مطبعة مصطفى البابي الحلبي - القاهرة - بدون تاريخ •
- (١٧) الامام / أبو حامد الغزالي - احياء علوم الدين ، بدون ناشر - بدون تاريخ
- (١٨) الشيخ / أحمد عبد الله القاري - مجلة الاحكام الشرعية - مطبوعات تهامة - السعودية - ١٤٠١ هـ •
- (١٩) الفقيه / محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي (المعروف بالحطّاب) - هواهب الجليل - الجزء الثالث - مكتبة النجاح - طرابلس - ليبيا - بدون تاريخ •
- (٢٠) الفقيه / عبدالله بن أحمد بن قدامة - المغني - الجزء الخامس - مكتبة الجمهورية العربية - القاهرة - بدون تاريخ •
- (٢١) الامام / مالك بن أنس - الموطأ - الجزء الثاني - دار احياء الكتب العربية - القاهرة - بدون تاريخ •
- (٢٢) د • رمضان على السيد الشرباصي - حماية المستهلك في الفقه الاسلامي - مطبعة الأمانه - القاهرة - ١٤٠٤ هـ •
- (٢٣) الفقيه / محمد بن رشد - بداية المجتهد ونهاية المقتصد - الجزء الثاني - بدون ناشر - بدون تاريخ •
- (٢٤) الامام / محمد الطبري - جامع البيان في تفسير القرآن - الجزء الأول - بدون ناشر - بدون تاريخ •
- (٢٥) الشيخ / سيد سابق - فقه السنة - المجلد الثالث - مكتبة المسلم - بيروت - بدون تاريخ •
- (٢٦) الفقيه / محمد علاء الدين أفندي (الشهير بابن عابدين) - رد المحتار على الدر المختار - الجزء الرابع - مكتبة الحلبي - القاهرة - ١٩٦٦ •
- (٢٧) الفقيه / محمد بن عبد الواحد الهمام - فتح القدير - الجزء الخامس - مطبعة مصطفى محمد - القاهرة - بدون تاريخ •
- (٢٨) الفقيه / أحمد بن عبد المنعم الدردير - الشرح الكبير - (مع حاشية الدسوقي) - الجزء الثالث - دار الفكر - بيروت - بدون تاريخ •
- (٢٩) د • محمد كمال عطيه - نظم محاسبية في الاسلام - مكتبة المدني - جدة - ١٩٨٢ •