

صبيغ الاستثمار على أساس الهامش الربحي

أولاً: المراجعة

1- مفهوم المراجعة

يعد بيع المراجعة أداة تمويل على المدى القصير، حيث يستخدم في تمويل عمليات التجارة الداخلية والخارجية، كما يمكن تطبيقه على مختلف الأنشطة والقطاعات سواء كان ذلك خاصاً والمؤسسات الخاصة أو الحكومية.

فالمراجعة مشتقة من الربح، يقول ابن منظور: "وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحاً وقد مرابحة أي الربح بينهما" أربحه بضاعته، وأعطاه مالا. وهو من بين بيوع الأمانة، بحيث تنقسم البيوع إلى بيوع مساومة وبيوع أمانة، حيث أن:

- بيوع مساومة: لا يشترط فيها معرفة الثمن الأصلي للسلعة

- بيوع أمانة: يشترط معرفة الثمن الأصلي للسلعة

2- شروط بيع المراجعة: بالإضافة إلى الشروط العامة لعقد البيع هناك شروط أخرى خاصة ببيع المراجعة تتمثل في:

- تحديد وبيان الثمن الأول للسلعة تحديداً دقيقاً.

- أن يكون الربح معلوماً.

- تحديد مواصفات السلعة تحديداً كاملاً وناقياً للجهالة .

- يجب أن يقع البيع على السلع مقابل النقود (لا يجوز مقايضة السلعة بأخرى).

- يجب أن يكون البائع قد اشترى السلعة أصلاً.

3- أنواع التمويل بالمراجعة:

- بيع المراجعة بدون طلب من المشتري: حيث يقوم البنك بشراء سلعة بدون طلب المشتري، ثم يقوم ببيعها في حالة الطلب، فهو يقوم في هذه الحالة بعملية المتاجرة، ونظراً لأن هذه الصيغة لا تتلاءم مع طبيعة نشاط البنك، عمل الباحثون على إيجاد صيغة أخرى تتلاءم وطبيعة نشاطه والتي تتمثل في بيع المراجعة للأمر بالشراء.

- بيع المراجعة للأمر بالشراء: حيث يطلب العميل (المشتري) من البنك شراء سلعة معينة يحدد فيها جميع مواصفاتها، ويحدد فيها ثمن الشراء، ويتحمل البنك خطر الهلاك وتلف السلعة قبل التسليم.

4- إجراءات التمويل المرابحة:

يمكن تلخيص الخطوات التنفيذية لصيغة المرابحة في النقاط التالية:

- تقدم العميل بالطلب للبنك الإسلامي: حيث يقوم العميل بالتقدم للبنك الإسلامي طالباً منه شراء سلعة معينة يحدد له مواصفاتها بدقة كاملة، كما يحدد له مصدرها والتوقيت اللازم للحصول عليها، والسعر المناسب لشرائها.

- دراسة البنك للطلب: حيث يقوم البنك بالاستعلام عن السلعة للتأكد من توافرها بالكمية وبالمواصفات المطلوبة وبالسعر المحدد، ويمكن الحصول عليها في التوقيت المحدد وعدم وجود أي موانع قانونية أو غير قانونية في إتمام عملية الشراء والبيع ومن ثم التأكد من مناسبة الطلب وفي الوقت ذاته الحصول على عروض مبدئية من الموردين.

- توقيع عقد الصفقة: في هذه المرحلة يقوم البنك والعميل بتوقيع عقد المرابحة الذي يتضمن قيام البنك بشراء السلعة المطلوبة، وتعهد العميل بإعادة شراء السلعة من البنك عندما يوفرها البنك له، وإقرار العميل بسلامتها وأهليته للتعاقد وعدم وجود أي موانع لديه تبطل الصفقة.

- قيام البنك بشراء السلعة: في هذه المرحلة يقوم البنك بالاتصال بالمورد الذي كان عرضه مناسباً والحصول منه على السلعة، ويحق للبنك مطالبة المورد بتقديم مجموعة مستندات تثبت صلاحية السلعة أو البضاعة المشتراة، ومطابقتها للمواصفات حتى لا تحدث خلافات بين البنك وبين عميله عند استلام العميل للسلعة.

- استلام العميل للبضاعة: في هذه الحالة يقوم العميل باستلام البضاعة من البنك، أو باستلام مستندات البضاعة خاصة ما إذا كانت مستوردة من الخارج، أو أن يتفق مع المورد على إرسال البضاعة إلى مخازن العميل بعد أخذ الضمانات اللازمة.

- تحصيل البنك لقيمة البضاعة: حيث يمكن أن يكون تحصيل المبلغ فوراً في بيع المرابحة، كما يصح أن يكون على أقساط أو دفعات وهذا يتوقف على نوع البضاعة ومدى قدرة العميل المالية ووجود الأموال لديه، ورغبة البنك في إعطائه تسهيلات ائتمانية.

ثانياً: التمويل بالسلم:

1- مفهوم التمويل بالسلم

يعتبر السلم كصيغة تمويل قصيرة الأجل، لأنه وجد أساساً لتمويل المنتجات الزراعية لدورة واحدة، كما يمكن للبنك أن يستعمل السلم لتمويل الصناعة في الأجل الطويل، وذلك بتوفير المادة الأولية للمصانع مقابل الحصول على جزء من منتجاتها ثم بيعه بهامش ربح مناسب.

وعليه فالسلم في لغة العرب معناه الإعطاء والترك والتسليف، "والسلم بالتحريك السلف ، وأسلم في الشيء وأسلف بمعنى واحد ، ويقال أسلم وسلم إذا أسلف وهو أن تعطي ذهباً أو فضة في سلعة معلومة إلى أمد معلوم"، والسلم والسلف في اللغة العربية بمعنى واحد، إلا أن السلم لغة أهل الحجاز، والسلف لغة أهل العراق.

السلم في مصطلح الفقهاء هو عبارة عن "بيع موصوف في الذمة ببدل يعطى عاجلاً ومعنى ذلك أنه يبيع أجل بعاجل، فالأجل هو السلعة المباعة التي يتعهد البائع بتسليمها بعد أجل محدد والعاجل هو الثمن الذي يدفعه المشتري كاملاً.

2- شروط التمويل بالسلم: تتمثل شروط بيع السلم في الشروط الواجب توافرها في عناصر عقد السلم والمتمثلة في:

- أن يكون فيما يمكن ضبط صفاته، من المكيل من حبوب وغيرها، والموزون ويصح في المذروع من الثياب والخيوط.

- أن يصف المسلم فيه بما يختلف به الثمن اختلافاً ظاهراً فيذكر جنسه ونوعه ولونه وحدائته.

- أن يذكر قدر المسلم فيه بالكيل في المكيل، والوزن في الموزون والذرع في المذروع والعدد في المعدود.

- أن يحدد الثمن بدقة طبقاً لمعايير عادلة للطرفين، وأن يراعي المسلم (البنك)، أن يكون سعر الوحدة أقل من السعر المتوقع له عند التسليم، حتى تكون هناك فرصة للبنك في إعادة بيعها بسعر يحقق له عائداً مناسباً.

- أن يقبض المسلم إليه (العميل) أو وكيله رأس مال السلم في محل العقد قبل الافتراق، ويجوز أن يكون رأس المال نقداً أو عيناً من غير جنس المسلم فيه أو منفعة شيء معين.

- أن يشترط المسلم إليه أجلاً معلوماً، فلا بد أن يكون الأجل مقدراً بزمان معلوم.

- تحديد الإجراءات اللازمة في حالة تخلف أو تعذر المسلم إليه (العميل) في تسليم المسلم في (البضاعة).

3- إجراءات التمويل بصيغة السلم: يمكن تلخيص الخطوات التنفيذية للتمويل بصيغة بيع السلم في النقاط التالية:

- تقدم العميل بطلب للبنك الإسلامي.

- دراسة البنك للطلب والموافقة عليه.

- إبرام عقد بيع السلم (تسليم الثمن فوراً).

- ينتظر البنك إلى وقت تسلم السلعة ثم يقوم ببيعها.
- تسليم السلعة وفق المواصفات المطلوبة وفي الأجل المحدد.
- يقوم البنك ببيع السلعة والحصول على ربح ناتج عن الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع.

ثالثاً: التمويل بالاستصناع

1- مفهوم التمويل بالاستصناع

توفر هذه الصيغة تمويلاً متوسط الأجل لتلبية الاحتياجات التمويلية لتصنيع سلع محددة، كما يمكن استعمال هذه الصيغة لتمويل رأس المال العامل للمشروعات الاستثمارية. فالاستصناع لغة هو طلب الصنعة، جاء في لسان العرب، واستصنع الشيء دعى إلى صنعه. أما اصطلاحاً فإن "عقد الاستصناع هو شراء ما يصنع وفقاً للطلب أو طلب صنع سلعة من الصانع، مع تحديد الثمن ويقوم الطالب أو المشتري بالخيار، إذا لم يكن المصنوع مطابقاً للأوصاف المطلوبة". و بالتالي يمكن تعريف الاستصناع بأنه عقد يتعهد بموجبه البنك بإنتاج شيء معين وفقاً لمواصفات تم الاتفاق عليها ويشمل هذا التعهد كل خطوات التصنيع وكذلك سعر وتاريخ التسليم، ويمكن للبنك أن يعهد ذلك العمل أو جزء منه لجهة أخرى تتخذه تحت إشرافه ومسؤوليته.

ولقد ثبتت مشروعيته بالسنة والإجماع، أما السنة فيتمثل في استصناع الرسول (ص) خاتماً واستصناعه منبراً، وأما الإجماع فقد أجمع العلماء على مشروعيته منذ ممارسة النبي (ص) ذلك.

2- شروط التمويل بالاستصناع:

- يجب أن يحدد في العقد نوعيته وكميته وطبيعته وخصائص الشيء الواجب صنعه.
- يجب أن تكون مادة الاستصناع والعمل من الصانع وإلا كان إجارة.
- يجب أن يتم الاستصناع على عمل تحويل مادة، منتج نصف مصنع أو مكونات منتج تام قابل للاستعمال.
- أن يكون الاستصناع مما يجري فيه التعامل بين الناس.
- أن يكون الأجل محدد لاستلام المصنوع على خالف الحنفية الذين يرون عكس تلك.
- يجوز تأجيل دفع الثمن كله أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لأجل محددة، كما يمكن للبنك (الصانع) أن يكلف شخص آخر لإنجاز جزء أو كل المشروع.

أنواع التمويل بالاستصناع: يمكن أن تتم طلبات التمويل بالاستصناع بالصيغتين التاليتين:

- الاستصناع العادي: حيث يقوم البنك في هذه الحالة بصناعة السلعة محل العقد بنفسه.

- الاستصناع الموازي: وهو أن يعقد البنك بخصوص السلعة الواحدة عقدين: أحدهما مع العميل، طالب السلعة يكون البنك فيه في دور الصانع، والآخر مع القادر على الصناعة، كالمقاول مثال ليقوم بإنتاج سلعة مطابقة للمواصفات والتصاميم والشروط المذكورة في العقد الأول ويكون البنك هنا في دور المستصنع، ويمكن أن يكون الثمن في العقد الأول مؤجلاً وفي العقد الثاني معجلاً، فتكون فرصة التمويل للبنك مضاعفة، مما يتيح له قسطاً من الربح الوافر.

ثم إذا تسلم المصرف السلعة من المنتج ودخلت في حيازته، يقوم بتسليمها إلى المستصنع ولا مانع أن يعقد العقدان في وقت واحد أو يتقدم أي منهما بشرط أن يكون العقدان منفصلان عن بعضهما فتكون مسؤولية البنك ثابتة قبل المستصنع.

3- إجراءات التمويل بالاستصناع: يمكن تلخيص أهم خطوات التمويل بالاستصناع في النقاط التالية

- يتقدم العميل بطلب منح السلعة مع تحديد كل المواصفات.

- دراسة البنك لطلب العميل والموافقة عليه إذا كان يتوفر على الشروط اللازمة.

- يقوم البنك بإبرام عقد الاستصناع وذلك بأسلوبين:

• يقوم البنك بنفسه بصناعة السلعة المطلوبة من العميل وهو ما يسمى بالاستصناع العادي.

• يعقد البنك عقداً آخراً منفصلاً عن العقد الأول مع طرف ثالث يقوم بصناعة السلعة المطلوبة

من العميل، ثم يستلمها البنك وفقاً للمواصفات المحددة مسبقاً وهو ما يسمى بالاستصناع الموازي.

- تسليم السلعة للعميل في الوقت والأجل المحدد.

- يقوم العميل بدفع الثمن كله أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لأجل محددة.

رابعاً: التمويل بالبيع بالتقسيط (البيع الآجل):

1- مفهوم التمويل بالبيع بالتقسيط

القسط في اللغة هو "الحصة أو النصيب، يقال تقسطنا المال بيننا، أي لكل منا نصيبه".

أما اصطلاحاً هو "نوع من أنواع بيع النسبنة، حيث يعجل فيه المبيع ويتأجل الثمن، كله أو بعضه على أقساط معلومة لأجل معلومة، وهذه الأقساط قد تكون منتظمة المدة في كل سنة قسط مثلاً، أو غير ذلك، كما قد تكون متساوية المبلغ أو متزايدة أو متناقصة".

ومنه نستنتج أن التمويل ببیع التقيسيط في البنوك الإسلامية هو قيام البنك (البائع) ببيع بضاعة إلى العميل (المشتري) يكون فيه تسليم البضاعة في الحال مقابل تأجيل سداد سعر البضاعة بشكل كامل أو لجزء منه إلى أجل معلوم ويكون التسديد على شكل دفعات وأقساط يتحصل في مقابلها البنك على ربح معين.

2- شروط التمويل بالبيع بالتقيسيط: يمكن تحديد الشروط الواجب توفرها في بيع التقيسيط في النقاط التالية:

- يجب تحديد الثمن عند التعاقد وطريقة تسديده، كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً أو ثمنه بالأقساط لمدة معلومة، وال يصح العقد إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل.
 - لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع، ولكن يجوز للبائع أن يشترط على المشتري رهن المبيع عنده لضمان حقه في استفاء الأقساط المؤجلة.
 - إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد المحدد، فلا يجوز إلزامه بأية زيادة على الدين، بشرط سابق أو بدون شرط ألن ذلك ربا محرم.
 - لا يجوز للبنك أن يحتفظ بملكية السلع والأصول المعدة للبيع بالتقيسيط لمدة تزيد على ستة أشهر.
 - لا يجب أن تتعدى قيمة الضمانات والرهن المقدمة من المشتري 150 % من مبلغ ذلك الدين.
 - لا يجوز للعميل أن يقوم بالشراء بالتقيسيط لكي يبيع بثمن أقل وحصوله على نقود.
- إجراءات التمويل بالبيع بالتقيسيط: حيث يتم البيع بالتقيسيط في البنوك الإسلامية بالشكل التالي:
- شراء البنك للسلع بغرض المتاجرة.
 - تحديد سعرين للسلعة (سعر نقدي فوري وسعر أجل).
 - تقدم العميل للبنك بغرض الشراء.
 - الاتفاق على الاستقرار على البيع النقدي أو الأجل.
 - تأجيل دفع الثمن في البيع مع تسليم السلعة للعميل.
 - تحصيل البنك ثمن الأقساط من العميل.

