

القيمة الزمنية للنقود وبيع المراجعة للأمر بالشراء (دراسة تطبيقية على المصارف التجارية الليبية)

د. عادل رمضان حيدر*

د. عادل إمام الشويرف**

المخلص:

يعد بيع المراجعة للأمر بالشراء من صيغ البيوع التي تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث تسعى المصارف الإسلامية إلى تحقيق عوائد عن طريق تقديم السلع لعملائها بأسعار مؤجلة، وعالية نسبياً مقارنة بأسعارها الحاضرة، لكي تتمكن من الاستمرار في تحقيق أهدافها بعيداً عن المعاملات المحرمة شرعاً كالربا؛ لذا تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على مدى تطبيق مفهوم القيمة الزمنية للنقود في عقود المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الخمس التجارية العاملة بليبيا.

اعتمدت الدراسة على المقابلات مع مسؤولي نظام بيع المراجعة بتلك المصارف، والاطلاع على المستندات لحالات فعلية، وتوصلت الدراسة إلى أن المصارف التجارية قيد الدراسة تطبق بيع المراجعة للأمر بالشراء دون الاستعانة بالقيمة الزمنية للنقود عند تحديد ثمن بيع السلعة، وقيمة المراجعة، والأقساط، كما أن هذه المصارف لا تعتمد على معدل العائد المركب لاستثمارات طويلة الأجل نسبياً، مما جعلها تستخدم معدلات متغيرة تبعاً لطول أو قصر مدة الاستثمار، بالإضافة إلى أن مصرف الجمهورية ومصرف الصحارى فقط يقومان بحسم أقساط الديون الباقية قبل موعد استحقاقها بناء

*- محاضر بقسم المحاسبة - كلية الاقتصاد والتجارة - الجامعة الأمريكية.

E. Mail: hidr1972aa@yahoo.com

**- أستاذ مساعد بقسم المحاسبة - كلية الاقتصاد والتجارة - الجامعة الأمريكية.

E. Mail: shuiref@yahoo.com

على رغبة العميل، ولكن دون الاستعانة بالقيمة الزمنية للنقود لإيجاد القيمة الحالية لتلك الأقساط.

المقدمة:

إن الوظيفة الأساسية للمصارف التجارية بشكل عام هي تقديم الخدمات المالية باعتبارها وسيطاً ما بين المدّخرين والمستثمرين، وبالتالي فإنها تسعى إلى تحقيق الأرباح من خلال هذه الوساطة، فتلجأ المصارف التجارية التقليدية إلى تقديم القروض والسلف الاجتماعية والتسهيلات الائتمانية للعملاء لأغراض الاستثمار أو الاستهلاك مقابل الحصول على فوائد والتي تعتبر إيراداً بالنسبة للمصرف.

ونظراً لأن الفوائد تعتبر مخالفة لأحكام الشريعة الإسلامية، وأن المصارف الإسلامية لا تتعامل بإقراض النقود؛ لأن هذا يقتضي إما بدفعها قروصاً حسنة، وهذا لا يحقق عائداً استثمارياً للمصرف ولا يستطيع القيام به كخدمة اجتماعية على نطاق واسع، وإما أن يستحق عليها فائدة، وهذا يجعلها صورة مكررة من المصرف الربوي (حسين، 2003)؛ بالتالي سعت المصارف الإسلامية إلى البحث عن صيغ أخرى تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية، وتحقق لها عائداً يجعلها تستمر في أداء نشاطها. ومن بين هذه الصيغ بيع المرابحة والذي يعتبر أحد أنواع البيوع، وبما أن المصارف الإسلامية لا تستطيع شراء وتخزين جميع السلع التي يرغب فيها المتعاملون معها؛ لذلك بدأ البحث عن حل يتيح للمصارف أن تتعامل مع المقترضين بما لا يضر بمصالحها، وقد لجأت إلى ما يعرف ببيع المربحة للآمر بالشراء، وهو أن يأتي العميل للمصرف يريد سلعة معينة وليس لديه ثمنها ليشتريها فيطلب من المصرف أن يشتري له تلك السلعة، ثم يشتريها من المصرف على أن يسدد ثمنها حسب الاتفاق على أقساط شهرية، وهنا فيها مصلحة للطرفين، فالعميل تحصل على السلعة التي يرغب الحصول عليها

والمصرف استثمر الأموال التي لديه من خلال تحقيق ربح من شراء وبيع هذه السلعة.

مشكلة الدراسة:

تعتبر تجربة المصارف التجارية الليبية في الصيرفة الإسلامية حديثة نوعاً ما مقارنة بتجارب الدول الأخرى، حيث إن كثيراً من العمليات المصرفية الإسلامية لم تكن معروفة في السابق للعاملين بالمصارف التجارية الليبية كبيع المرابحة للأمر بالشراء والذي يعتبر أكثر الصيغ الإسلامية استخداماً بالمصارف التجارية الليبية، خصوصاً بعد قرار إلغاء استخدام الفوائد المصرفية نظراً لمخالفتها لأحكام الشريعة الإسلامية، الأمر الذي فرض على المصارف البحث عن مصادر أخرى للربح تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية فبدأت باستخدام بيع المرابحة للأمر بالشراء.

وبالتالي قد يكون من الأهمية بمكان استعراض تجربة المصارف التجارية الليبية فيما يتعلق بتطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء من حيث الإجراءات المتعلقة به، وتحديد سعر البيع، وهامش الربح، والأقساط الشهرية، ومدى استخدام القيمة الزمنية للنقود في ذلك، ومن ثم محاولة وضع بعض المقترحات الذي قد تؤدي إلى تطوير هذه الإجراءات.

عليه فإن هذه الدراسة تسعى إلى الإجابة عن التساؤل التالي:

- هل تطبق المصارف التجارية الليبية التي تتعامل بالصيرفة الإسلامية مفهوم القيمة الزمنية للنقود في عقود بيع المرابحة للأمر بالشراء؟

أهداف الدراسة:

تسعى هذه الدراسة لتحقيق الأهداف التالية:

1- إبراز أهمية تطبيق القيمة الزمنية للنقود في عقود المرابحة للأمر بالشراء.

2- التعرف على مدى تطبيق المصارف التجارية الليبية لمفهوم القيمة الزمنية للنقود في عقود المراهجة للأمر بالشراء.
أهمية الدراسة:

تستمد هذه الدراسة أهميتها من أهمية انتشار الوعي الديني والتطور الفكري الذي أدى إلى ظهور العديد من الدراسات التي في مضمونها نشر لتعاليم الدين الإسلامي الحنيف، والتذكير بها، وبيان مدى أهميتها، والتي منها اتجاه المصارف التجارية في بعض الدول إلى الصيرفة الإسلامية في معظم معاملاتها، والتي منها بيع المراهجة للأمر بالشراء، والابتعاد عن القروض الربوية، وبالتالي فإن هذه الدراسة تتركز على المعالجات والإجراءات المتعلقة بعقد المراهجة للأمر بالشراء والذي يلقي اهتماماً واسعاً في مجتمعنا، من ثم فإن هذه الدراسة تستمد أهميتها من الآتي:

1- محاولة توضيح الإجراءات المتعلقة بالمراهجة للأمر بالشراء في المصارف التجارية الليبية.

2- زيادة الاهتمام بالمعاملات الإسلامية في مختلف الأنشطة الاقتصادية وخصوصاً المصارف التجارية.

3- ندرة الدراسات السابقة المتعلقة بهذا المجال في البيئة الليبية.

منهجية الدراسة:

نظراً لطبيعة موضوع الدراسة تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، وجمع البيانات بالاعتماد على أسلوب المقابلات الشخصية مع عينة من مسؤولي نظام المراهجة بفروع المصارف التجارية العاملة بمدينة زليتن، وهي خمسة مصارف (مصرف الجمهورية، مصرف الوحدة، المصرف التجاري الوطني، مصرف الصحارى، مصرف شمال أفريقيا)، والاطلاع على المستندات، وبعض ملفات العملاء

الذين أجروا عقود مرابحة مع الفروع. وقد اقتصرَت الدراسة على فروع المصارف التجارية بمدينة زليتن؛ لأن المعاملات المتعلقة بالمرابحة للأمر بالشراء لا تختلف عن بعضها في فروع المصرف الواحد الأمر الذي لا يستدعي اختيار أكثر من فرع للمصرف الواحد.

الدراسات السابقة والجانب النظري:

أولاً: الدراسات السابقة:

اقتصرَت الدراسات السابقة التي أجريت في البيئة الليبية على دراسة وتقييم عقود بيع المراجعة للأمر بالشراء بمصرف الجمهورية مع التركيز على الجانب الشرعي، وبدرجة أقل على الطرق المحاسبية لمعالجتها. ففي دراسة (امحمد، 2010) التي أقيمت في مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، الذي نظّمته أكاديمية الدراسات العليا والمركز العالي للمهن المالية والإدارية طرابلس، حيث هدفت إلى تقييم تجربة مصرف الجمهورية في تطبيق صيغة بيع المراجعة للأمر بالشراء.

اعتمدت الدراسة على المقابلات الشخصية من خلال دراسة عدة معايير منها: معايير الضوابط الشرعية، ومعيار الربحية، ومعيار الاستثمار (التوظيف)، ومعيار تطبيق وسيلة الاستثمار، ومعيار تلبية الاستخدام، وتوصلت الدراسة لعدة نتائج أهمها: عدم وجود آلية واضحة لانسياب تقارير الرقابة الشرعية والمعالجة المحاسبية لعقود المراجعة، كما أنه لم يتم تقييم التجربة ومتابعتها؛ نظراً لعدم توفر بعض البيانات اللازمة لاستخراج بعض المؤشرات التي تساعد على ذلك.

كما نُشرت مؤخراً دراسة أخرى على نفس المصرف (زنداح، الأزرق، 2012)، هدفت إلى التعرف على مدى إقبال العملاء على صيغة التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء، ومدى تأثير صيغة التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء على القروض

الاجتماعية الربوية. استخدمت الدراسة أسلوب الاطلاع على المستندات، فمن خلال الاطلاع على عقود المرابحة المنفذة بالمصرف خلال الثلاثة أشهر الأولى من العام 2010 م، وبعد إجراء بعض التحليلات المالية توصلت الدراسة إلى أن هناك إقبالاً من قبل العملاء على بيع المرابحة للأمر بالشراء، وانخفاض الطلب على القروض الاجتماعية الربوية.

وعليه فإن الدراسة الحالية ستوضح الإجراءات المتبعة في فروع المصارف قيد الدراسة عند إبرام عقود بيع المرابحة للأمر بالشراء، وأيضاً دراسة الآلية المتعلقة ببيع المرابحة للأمر بالشراء من حيث تحديد سعر البيع، وهامش الربح، والأقساط، ومدى استخدام القيمة الزمنية للنقود، وذلك بالاعتماد على المقابلات الشخصية، والاطلاع على المستندات، وتحليل لحالات فعلية تمت في تلك الفروع.

ثانياً: الجانب النظري:

يبدأ هذا الجزء بتناول مفهوم بيع المرابحة للأمر بالشراء، وأدلة جوازه، وعلاقة الزمن بالاقتصاد، والتعريف بمفهوم القيمة الزمنية للنقود، وتطبيقاتها، وكيفية استخراجها، وينتهي بربط القيمة الزمنية للنقود ببيع المرابحة للأمر بالشراء.

بيع المرابحة للأمر بالشراء:

يقسم البيع إلى عدة تقسيمات تبعاً للاعتبار المنظور إليه عند التقسيم، ومن هذه الاعتبارات: اعتبار نوع العوض، ويقسم إلى ثلاثة أقسام: الصرف وهو بيع النقد بالنقد؛ المقايضة وهي بيع السلع بالسلع؛ البيع المطلق وهو بيع السلع بالنقود، وكذلك اعتبار مقدار الثمن ويقسم إلى: المرابحة وهي مبادلة المبيع بمثل الثمن الأول الذي اشتراه به البائع وزيادة ربح معلوم، والوضيعة وهي مبادلة المبيع بأقل من ثمنه الأول الذي اشتراه به البائع نقصاً معلوماً، والتولية وهي مبادلة المبيع بمثل الثمن الذي

اشتراه به البائع من غير زيادة ولا نقصان، والمساومة وهي البيع بدون ذكر الثمن الأول، وإنما يتم البيع بأي ثمن يتفقان عليه. أيضاً من الاعتبارات التي ينظر إليها عند تقسيم البيع اعتبار التعجيل والتأجيل، ويقسم إلى ثلاثة أقسام: القسم الأول معجل البدلين وهو البيع المطلق الذي يكون الثمن والمثمن فيه حالاً دون اشتراط لتأجيل أحدهما، والقسم الثاني مؤجل البدلين وهو ما يعرف ببيع الكالئ بالكالئ، أو النسيئة بالنسيئة، بمعنى أن كلا العوضين مؤجل، أما القسم الثالث فهو مؤجل أحد البدلين، وهو على ضربين، ذلك أن المؤجل إما أن يكون المثمن أو الثمن (الضرب الأول وهو مؤجل المثمن وهو عقد السلم، فإذا عجل الثمن وأجل المثمن فهو عقد السلم، والضرب الثاني وهو مؤجل الثمن وهو المعروف بالبيع المؤجل أو بيع النسيئة ومن أشهر تطبيقاته بيع التقسيط) (التركي، 2003، ص 24-27).

وبيع المراجعة هو أن يذكر السلعة وثمنها ثم يقول بعثك إياها بربح خمسة أو عشرة مثلاً (التويجري، 2009) وقد رخص في جوازه جمهور العلماء من الصحابة والتابعين وأئمة المذاهب وأدلة الجواز ما يلي (الزحيلي، بدون، ص 3766-3767):

1- الآيات القرآنية الدالة بعمومها على مشروعية البيع، مثل قوله تعالى: ﴿وَأحل الله البيع﴾ [البقرة: 2/275] وقوله سبحانه: ﴿إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم﴾ [النساء: 4/29] والمرابحة بيع بالتراضي بين العاقدين.

2- صح أن النبي صَلَّى الله عليه وسلم لما أراد الهجرة، ابتاع أبو بكر رضي الله عنه بعيرين، فقال له النبي صَلَّى الله عليه وسلم: «ولّني أحدهما، فقال: هو لك بغير شيء، فقال عليه الصلاة والسلام: أما بغير ثمن فلا» [عمدة القاري شرح صحيح البخاري: 81/12].

3- روي عن ابن مسعود رضي الله عنه أنه كان لا يرى بأساً بده يازده، وده دوا زده، أي كل عشرة ربحها درهم، وكل عشرة ربحها درهمان.

4- توافرت في هذا العقد شرائط الجواز الشرعية، والحاجة ماسة إلى هذا النوع من التصرف، يستفيد منه الخبير بالحوائج والأشياء، بالبيع مع الربح، وغير الخبير الذي لا يحسن التجارة.

ومن شروط المراجعة ما يلي:

- 1- العلم بالثمن الأول.
- 2- العلم بالربح.
- 3- أن يكون رأس المال من المثليات.
- 4- ألا يترتب على المراجعة في أموال الربا وجود الربا بالنسبة للثمن الأول.
- 5- أن يكون العقد الأول صحيحاً.

ويمكن أن تتم المراجعة بإحدى صورتين عرفهما الفقه قديماً وهما (عمر، 1987):

- 1- الصورة الأولى: ويطلق عليها الصورة العامة أو الأصلية أو البسيطة وهي أن يشتري شخص ما سلعة بسعر ثم يبيعهها لآخر بالسعر وزيادة ربح، وهنا الشخص يشتري لنفسه ثم يعرضها للبيع مربحة.
- 2- الصورة الثانية: وهي أن يتقدم شخص إلى آخر ويقول له اشتر سلعة معينة ويحدد أوصافها، وسأشتريها منك بالثمن الذي تشتريها به وأزيدك مبلغاً معيناً أو نسبة من سعر الشراء كربح، وهذه الصورة أطلق عليها الفقهاء المعاصرين بيع المراجعة للأمر بالشراء. وورد لدى الفقهاء القدامى كما جاء في كتاب الأم للشافعي ما نصه: "وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشترها الرجل فالشراء جائز...."

ويعتبر بيع المراجعة للأمر بالشراء الوجه المتطور عن المراجعة البسيطة وتسمى أيضا المراجعة المركبة، أو المراجعة للواعد بالشراء والتسمية الأخيرة أدل على حقيقة هذه المعاملة، وهي أن يأتي رجل يريد سلعة معينة وليس عنده نقد ليشتريها فيذهب إلى مصرف أو مؤسسة أو فرد من الناس ويطلب أن تشتري له تلك السلعة، ثم يشتريها ممن اشتراها بالتقسيط وهذه المعاملة ليست مستحدثة وإنما المستحدث هو التسمية فقط (الختلان، 2012)، "حيث يشتري المصرف السلعة بعد تحديد المشتري لرغبته ووجود وعد سابق بالشراء ويتم الشراء أولا من المصرف حسب المواصفات التي يطلبها العميل ثم يقوم المصرف ببيعها مرابحة للواعد بالشراء بثمنها الأول مع التكلفة المعتبرة شرعا ومع إضافة هامش ربح متفق عليه سلفا بين الطرفين إما بزيادة ربح معين المقدار أو بالنسبة على الثمن الأول أو الثمن والتكلفة" (الزحيلي، 2009، ص 335).

وقد وجه إلى هذا البيع الاعتراضات الموجهة إلى بيع التقسيط ومن أهمها أنه حيلة لأخذ الربا، وأنه من بيوع العينة، وأنه يشتبه بصورة البيعتين في بيعة، وأنه بيع ما لا يملك، وأن فيه إلزاماً بالوعد وهو إيجاب لما لم يوجبه الله تعالى، وكل هذه الاعتراضات ساقطة لقيامها على مجرد الشبهة أو الأعمال الصورية دون إدراك الحقيقة، فالمصرف يملك السلعة أولاً ويتحمل تبعه هلاكها، ثم يبيعها حتى يملك ما باعه (الزحيلي، 2009). كما أجازه بعض العلماء منهم الإمام محمد الحسن الشيباني والإمام الشافعي والإمام جعفر الصادق، وورد جوازه في الموطأ، وفي خليل وحواشيه في كتب المالكية (الكباشي، 2008)، ويمكن تحديد أوجه الاختلاف فيما بين المراجعة للأمر بالشراء والمراجعة البسيطة وذلك كما يلي (الحعبري، 2012):

1- السلعة في المراجعة البسيطة تكون متوفرة لدى البائع وذلك بخلاف المراجعة للأمر بالشراء فهي لا تكون موجودة بل يتم شراؤها على ضوء الطلب مع تقديم وصف لها.

2- المراجعة البسيطة تعقد في مجلس واحد وفي مرة واحدة لأنها موجودة، وموصوفة، ومعلومة بحكم مشاهدة البائع لها، أما المراجعة للأمر بالشراء فتكون على أكثر من مرحلة فهناك مرحلة المواعدة ومرحلة البيع.

3- يدفع الثمن في المراجعة البسيطة مباشرة، أما في المراجعة للأمر بالشراء فالثمن يدفع على أقساط حسب الاتفاق.

4- تتحصر العلاقة في المراجعة البسيطة بين طرفين هما: البائع والمشتري، أما المراجعة للأمر بالشراء فتكون العلاقة بين ثلاثة أطراف هي: الأمر بالشراء وهو الذي يريد السلعة، والمصرف الإسلامي وهو الذي يقوم بعملية الشراء للسلعة المطلوبة، والبائع وهو الذي يشتري منه المصرف السلعة التي يريدتها الأمر بالشراء.

وبيع المراجعة للأمر بالشراء هو الذي يلقي قبولا في التطبيق العملي في المصارف الإسلامية، وقد تناول المعيار الثامن من المعايير الشرعية الصادرة سنة 2010 م عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية كل الإجراءات المتعلقة بالمراجعة للأمر بالشراء بما يتفق وأحكام الشريعة الإسلامية، كما أورد عمر (1987) في ورقته البحثية المقدمة في الندوة التي عقدت في عمان عن خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية عدة أساليب لتطبيق المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية منها:

الأسلوب الأول: أن يتقدم العميل للمصرف بطلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها، ويقوم المصرف بالحصول عليها بطريقته من أي مصدر، ثم يبيعهها مرابحة لطلبها.

الأسلوب الثاني: أن يتقدم العميل للمصرف بطلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها، ومصدر توريدها، وكل البيانات المتعلقة بها، ويقوم المصرف بشرائها بعينها من نفس المصدر وبيعها مربحة لطلابها.

الأسلوب الثالث: ويحدث في حالة السلع المستوردة والمصرف يكون في دولة تحكمها قوانين وقرارات استيراد، حيث يحدد لكل مستورد في الدولة حصة معينة للاستيراد وتصدر له رخصة بذلك، فيتقدم المستورد بطلب إلى المصرف ليقوم باستيراد السلعة وبيعها بالمربحة، وبما أن رخصة الاستيراد تكون باسم المستورد وأنه في بيع المراجعة لا بد أن تكون السلعة في ملك المصرف أولاً حتى يمكنه بيعها مربحة، وحلاً لذلك فإنه في هذه الحالة يتم تطبيق بيع المراجعة بأي من الطريقتين بحسب ما تسمح به قوانين الدول التي توجد بها المصارف.

- **الطريقة الأولى:** أن يقوم العميل المشتري مربحة بالتنازل عن رخصة الاستيراد للمصرف حتى يمكنه شراء السلعة باسمه ثم يبيعها مربحة، وهذا ما يتم على سبيل المثال في المصارف الإسلامية العاملة بالسودان.

- **الطريقة الثانية:** أن تستخدم الموافقات أو الرخص الاستيرادية للعملاء لإتمام عملية الاستيراد وترد مستندات الشحن باسم المصرف، ويتم تظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية باسم العميل، ويتم إبرام عقد البيع مربحة معه؛ وبذلك تدخل البضاعة إلى الدولة باسم المستورد، وهذا يحدث في مصرف فيصل المصري، حيث إن قوانين الاستيراد في مصر تحظر على غير المصريين الاستيراد، ومصرف فيصل يعتبر من المصارف المشتركة لأن به مساهمين أجانب، وتجدر الإشارة إلى أنه لو كان للمصرف الحق في الاستيراد فإن العملية تدخل في نطاق الأسلوب الثاني.

الأسلوب الرابع: ويمكن تسميته بأسلوب توكيل البائع أو المورد في إجراءات عملية البيع مرابحة نيابة عن المصرف، وهي أن يتولى المصرف اختيار الباعين، وتحديد سقف لمعاملاتهم مع المصرف في حدود مبلغ معين على أن يتقدم المشتري بطلب شراء للمصرف، فيطلب من البائع عرض أسعار للتحقق من مطابقة الشروط ثم يشتري المصرف البضاعة من البائع بموجب فاتورة صادرة باسمه، ويتولى البائع بطريق الوكالة تنظيم عقود البيع مرابحة، وتسلم الدفعة الأولى، وتنظيم الكمبيالات وكفالتها، ثم يقدم البائع مستندات العملية للبنك الذي يدفع له قيمتها.

الأسلوب الخامس: ويطلق عليه أسلوب توكيل المشتري مرابحة في إجراءات عملية البيع مرابحة عن المصرف، وهو أن يطلب شخص من المصرف شراء سلعة معينة لبيعها له مرابحة، فيتفق معه المصرف على توكيله في عملية الشراء ثم توكيله ثانية في بيعها لنفسه مرابحة، فيقوم المصرف بإعطائه صكوكاً بالمبلغ لشرائها بنفسه وأخذها مرابحة. ويرى عمر (1987) بأن هذا الأسلوب بشقيه (توكيل أو بدون توكيل) غير سليم ومخالف للشريعة الإسلامية للآتي:

1- أنه لا يجوز في عقود المعاوضات ومنها البيع أن يتولى شخص واحد تولي العقد عن الجانبين، ولذلك لم يجز أن يكون الشخص الواحد وكيلاً عن الجانبين في البيع وأشباهه، وبالتالي فإنه وإن تم توكيل المشتري مرابحة في إجراء الشراء الأول فلا يصح توكيله في البيع لنفسه مرابحة.

2- أن في هذا الأسلوب شبهة التحايل لمعاملة ربوية، حيث قد لا يكون هناك سلعة بالمرّة، وإنما تتم العملية صورياً لحصول العميل على مبلغ الصفقة حالاً ورده أجلاً، بزيادة وذكر السلعة بينهما لتغطية العملية.

وتمر الإجراءات العملية للمرابحة للأمر بالشراء بعدة مراحل:

- أولاً: مرحلة المواعدة وهي طلب الشراء - دراسة المصرف للعملية - وإبرام وثيقة وعد الشراء؛

- ثانياً: مرحلة الشراء الأول وهي قيام المصرف بإجراءات شراء السلعة المطلوبة والتي تمر بالخطوات التالية: الاتصال بالمورد والتعاقد معه للشراء، تسلم المصرف للسلعة من المورد، وتحمل المخاطر التي قد تتعرض لها السلعة خلال مرحلة الشراء الأول؛

- المرحلة الأخيرة: وهي مرحلة البيع مربحة والتي تتناول عقد البيع مربحة، ثمن البيع، الضمانات، التوقف عن الدفع، النكول، والمعالجة المحاسبية لعمليات المراجعة (عمر، 1987).

وهناك شبه بين البيع بالتقسيط وبيع المراجعة للأمر بالشراء فكلاهما بيع لأجل يتم فيه تقسيط الثمن إلى أقساط مستقبلية وكلاهما يشتمل على زيادة في الثمن المؤجل على الثمن الحال أو النقد، لكن بيع التقسيط يتم مع عميل من غير وعد سابق، وبيع المراجعة المذكورة يتم بناء على وعد سابق، والوفاء بالوعد لازم ديانة وقضاء عند المالكية إن ارتبط الوعد بسبب (الزحيلي، 2009).

وأحياناً قد يرغب المدين في سداد ما بذمته من عملية البيع الآجل سواء كان بالتقسيط أو بالمراجعة قبل تاريخ الاستحقاق، وتعرف هذه العملية بحسم الدين (ضع وتعجل)، ويقصد به مثلاً أن يكون لرجل على آخر مئة دينار مؤجلة إلى شهر مثلاً، فيقول البائع أو الدائن للرجل الآخر قبل انتهاء الشهر: أعطني سبعين ديناراً الآن وأبريء ذمتك من الباقي، وقد أجاز ذلك كل من: ابن عباس وزيد بن ثابت من الصحابة، وإبراهيم النخعي، وابن عابدين وزفر من الحنفية وهو قول بعض الشافعية،

وهكذا قال بعض الحنابلة وهي رواية عن الإمام أحمد، واختار القول بالجواز ابن تيمية وابن القيم (أبو وهدان، نوفل، 2013).

وقال ابن عثيمين في (الشرح الممتع، ج9، ص 223) عن صيغة ضع وتعجل: "والصواب أنه جائز، وأن الإنسان إذا أخذ البعض في المؤجل وأسقط الباقي فإن ذلك صحيح؛.... ولأن فيه مصلحة للطرفين، أما الطالب فمصالحته التعجيل، وأما المطلوب فمصالحته الإسقاط، ومن المعلوم أن الشريعة لا تأتي بمنع عقد فيه مصلحة للطرفين، وليس فيه غرر ولا جهالة، وأيضا فإن الربا في هذا بعيد جداً لأن المدين لم يطرأ على باله حين استدان أنه سوف يرده أنقص معجلاً، فمحذور الربا بعيد جداً" (أبو وهدان، نوفل، 2013).

وتستند عملية ضع وتعجل على الأسس التالية (موسى، الغالي، 2012، ص 233):

- 1- أن يكون الدين لم يحل تاريخ استحقاقه بعد.
- 2- أن يكون الدين المطلوب للسداد أقل قيمة مالية من الدين الأصلي الآجل.
- 3- أن يكون الدين دون مقابل مالي وإلا فهو ربا.
- 4- أن يتم إلغاء الجزء غير المدفوع من الدين.

وقد يكون هذا في القرض أو في الدين، ويقصد بالدين هنا البديل المؤجل في البيع أو في الإجارة، والإجارة ليست إلا نوعاً من البيع، فهي بيع المنافع. فيجوز فيها تعجيل الأجر أو تأجيله أو تقسيطه وهذا في الأجر كما في ثمن البيع. فالعلاقة بين الطرفين في البيع هي علاقة تبادل وتكافؤ من حيث المبدأ، لا علاقة إرفاق ومواساة. فإذا كان البديل المؤجل مستحقاً بتاريخ معين، وأراد صاحبه أن يتعجله، فمن المعقول أن يحط عنه لقاء التعجيل، ما كان زاده لقاء التأجيل. وهذا ما يعرف اليوم بـ "حسم

تعجيل الدفع" وهو غير الحسم المصرفي، فالأول علاقة بين طرفين متبايعين، والثاني علاقة بينهما يتخللها وسيط، وهي غير جائزة لأن الوسيط هنا في حالة القرض النقدي يبيع النقود بنقود أكثر منها، أي يجعل القرض بيعاً، أو العمل الخيري بطبيعته الشرعية عملاً تجارياً، وهو مثل الزيادة في مقابل تأخير الدفع أو تأجيله إذا ما استحق: تقضي أم تربى، أنظرنى أزدك (المصري، 2009، ص 284).

وقد جاء في المعيار الثامن من المعايير الشرعية 2010 م الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - في الفقرة الخامسة المتعلقة بضمانات المراجعة ومعالجة مديونيتها- في النقطة التاسعة بأنه "يجوز للمؤسسة أن تتنازل عن جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزاماته إذا لم يكن بشرط متفق عليه في العقد".

الزمن والاقتصاد:

تختلف النظريات الاقتصادية في كيفية التعامل مع متغير الزمن. ففي بعض النظريات، النمساوية مثلاً، يعتبر الزمن عاملاً من عوامل الإنتاج مثل العمل ورأس المال. فبالرغم من أن البعض لا يتفق مع هذا الرأي، إلا أنه لا يجادل أحد في وجود تأثير قوي للزمن على النشاط الاقتصادي، وبالتالي على القرارات الاقتصادية على مستوى الأفراد وعلى مستوى المجتمعات (Saadallah, 1994).

ويرى خبراء الاقتصاد التقليديون أن قيمة أي شيء في الوقت الحاضر أكبر منها في المستقبل بناء على تفضيل الإنسان لتملكه وحيازة الشيء حالاً بدلاً من تملكه وحيازته في المستقبل. وعليه فإن التمويل لدى الغرب يقوم على أساس أن إقراض مبلغ من المال يجب أن يتم سداه مع زيادة منصوص عليها، وبالمثل يجب أن يكون

السعر المؤجل للسلعة أعلى من سعرها الفوري لتعويض الفرق بين حاضرها وقيمتها المستقبلية (Abdul Khir, 2013).

ومن هنا فإن نظام التمويل الإسلامي لا يتفق مع خبراء الاقتصاد التقليديين في مفهوم النقود والتعامل معها. فالإسلام يعتبر المال مجرد وحدة للقياس ووسيلة للتبادل التجاري ولا يمكن تكوين مال من مال (الربا) كما هو الحال لدى النظام التقليدي للتمويل. حرم الإسلام الربا وهذا التحريم يمكن اعتباره نوع من القيود لتقييم الزمن بالنقود طالما أن هذا التقييم جزءاً من معاملة إقراض ومحددة مسبقاً، أما تطبيقات ونظرية التمويل الإسلامي فتقييم الزمن بالنقود لا يمكن استبعاده نهائياً. ففي عقود البيع الائتماني مثلاً حيث يجوز أن يختلف سعر الحال للسلعة عن سعرها الآجل على اعتبار أن عنصر الزمن شارك في عملية التبادل، وهذا يمكن أن يكون اعترافاً ضمنياً بالقيمة الزمنية للنقود في تطبيقات التمويل الإسلامي المتعلقة بتجارة السلع والخدمات (Ahmad and Hassan, 2006; Bafra, 2014).

القيمة الزمنية للنقود:

يقصد بالقيمة الزمنية للنقود تأثير قيمة وحدة النقد بعامل الزمن، وذلك بأن قيمة الدينار اليوم لا تساوي قيمة الدينار غداً. بمعنى آخر أن قيمة المبلغ الذي يتم تسلمه اليوم يعد أكبر من قيمة نفس المبلغ الذي سوف يتم تسلمه في المستقبل (الخصاونة، 2010؛ العامري، 2007). هذا الانخفاض في القيمة قد يكون مرجعه إلى تأثير التضخم، وهناك من يرى أن المبلغ الذي بحوزتك اليوم من الممكن استثماره والحصول على عائد مع مرور الزمن، وبذلك فإن المبلغ الذي يتم الحصول عليه مستقبلاً يكون أكبر من أصل المبلغ المستثمر (كبلان وغيث، 2010). ويعرف التوجه الثاني لدى الاقتصاديين بتكلفة الفرصة البديلة، أي تعويض المستثمر عن فرص

تحقيق عائد جراء استعمال النقود (Drury, 2004). وبالرغم من تعدد المفاهيم المستخدمة في الإدارة المالية للتعبير عن القيمة الزمنية للنقود إلا أنها تشير جميعاً إلى العلاقة القائمة بين الوقت والنقود (موسى، الغالي، 2012).

وتعد القيمة الزمنية للنقود تطبيقاً مهماً في علم التمويل، وله استخدامات متعددة في علم المحاسبة، وخاصة في مجال التأمين والمصارف والاستثمار، منها تقييم الأوراق التجارية، وتقييم عقود البيع الإيجاري، والمفاضلة بين البدائل الاستثمارية، وتحديد الأقساط عند البيع والشراء بالنقود، وفي قياس وتقييم أموال التقاعد ومكافآت إنهاء الخدمة (الحاسي وآخرون، 2006).

ويرتكز استخدام مفهوم القيمة الزمنية للنقود على التعامل مع القيمة في المستقبل أو القيمة في الوقت الحاضر. فالقيمة المستقبلية يقصد بها ما ستؤول إليه قيمة دفعة ما (مبلغ معين) أو سلسلة من الدفعات (مجموعة مبالغ) بعد مرور فترة من الزمن وبمعدل عائد معين.

أما القيمة الحالية فيقصد بها القيمة الجارية (اليوم) للدفعة أو سلسلة الدفعات مع الأخذ في الاعتبار المدة الباقية في الاستثمار ومعدل العائد المطلوب (الخصاونة، 2010؛ العامري 2007).

مما تقدم يمكن القول بأن قيمة النقود تتأثر بعاملين أساسيين هما: عامل الزمن وعامل العائد. فقيمة مبلغ ما في المستقبل سوف تزداد بزيادة الفاصل الزمني (مدة الاستثمار)، وبزيادة معدل العائد (معدل الاستثمار)، وبنفس الطريقة فإن قيمة مبلغ ما اليوم (القيمة في الوقت الحاضر) يتم تسلمه في المستقبل سوف تتناقص بزيادة الفاصل الزمني وبزيادة معدل العائد (كبلان وغيث، 2010).

وبما أن القيمة الزمنية للنقود تتأثر بمعدل العائد فإنه تجدر الإشارة إلى نوعين من معدلات العائد، معدل العائد البسيط، ومعدل العائد المركب، أو ما يعرف تقليدياً بالفائدة البسيطة والفائدة المركبة. فمعدل العائد البسيط هو الذي يتم بموجبه احتساب التدفق النقدي على أصل المبلغ الذي يظل ثابتاً طيلة مدة الاستثمار، فيكون المبلغ في نهاية كل فترة عبارة عن أصل المبلغ المستثمر مضافاً إليه العائد المتحقق لتلك الفترة. أما معدل العائد المركب فهو المعدل الذي يتم بموجبه احتساب التدفق النقدي على أصل المبلغ الذي يتغير طيلة مدة الاستثمار، فيكون مبلغ الاستثمار في الفترة الثانية عبارة عن المبلغ المستثمر في الفترة الأولى مضافاً إليه العائد المتحقق من الفترة الأولى، وهكذا بالنسبة لباقي الفترات (الخصاونة، 2010).

ومن المتعارف عليه تجارياً أن يتم تطبيق معدل العائد البسيط في المعاملات المالية قصيرة الأجل، واستخدام معدل العائد المركب فيما عدا ذلك، ويعتبر معدل العائد المركب هو المعدل الأكثر استخداماً في مجال المحاسبة والتمويل (الحاسي وآخرون، 2006).

ومن التدفقات النقدية تدفقات ذات دفعة واحدة، أي مبلغ واحد طيلة مدة الاستثمار، وتدفقات نقدية متساوية ومنتظمة ذات دفعات متساوية في القيمة ومنتظمة في توقيت الحدوث خلال فترة زمنية معينة، وتنقسم إلى دفعات عادية وأخرى مستحقة. نقطة الفصل بين النوعين من الدفعات هي توقيت حدوث الدفعة؛ فإن حدثت في نهاية فترة زمنية ما عرفت بالدفعات العادية، وإن حدثت في بداية تلك الفترة سميت بالدفعات المستحقة (كبلان وغيث، 2010).

لقد سبقت الإشارة إلى أن الغرض من استخدام القيمة الزمنية للنقود هو إيجاد القيمة المستقبلية أو إيجاد القيمة الحالية سواء لدفعة واحدة أو عدد من الدفعات

المتساوية المنتظمة للمساعدة في اتخاذ قرارات تتعلق ببيع السلع بالأجل. من المتعارف عليه أن البيع الأجل يأخذ صوراً متعددة من حيث طريقة السداد، فمن الممكن أن يتم سداد القيمة المتفق عليها عند تاريخ استحقاق الدين، أو أن يتم تقسيط القيمة إلى عدد من الأقساط محددة القيمة وتاريخ سداد كل قسط.

ففي الصورة الأولى قد يكون من الأفضل استخدام القيمة المستقبلية لدفعة واحدة (مبلغ) لتحديد قيمة الدين في تاريخ الاستحقاق لأن الدين سيسدد دفعة واحدة، ويتم ذلك رياضياً أو عن طريق الاستعانة بجدول القيمة الزمنية للنقود كالاتي:

القيمة المستقبلية لدفعة (مبلغ) = أصل المبلغ المستثمر × المعامل.

ويقصد بالقيمة المستقبلية لدفعة قيمة الدين في تاريخ الاستحقاق، وأصل المبلغ المستثمر يقصد به ثمن السلعة في الوقت الحاضر (الثن في تاريخ البيع)، أما المعامل فيقصد به جملة واحد دينار بمعدل عائد "ع" وبمرور فترة من الزمن "ن"، ويتم استخراجها من جدول القيمة المستقبلية لدينار واحد.

أما الصورة الثانية من بيع الأجل وهي بيع التقسيط، وعلى الرغم من أنه يمكن الاستعانة بالقيمة المستقبلية لدفعة وذلك من خلال استخراجها كما سبق توضيحه وقسمتها على عدد الأقساط لتحديد قيمة كل قسط، إلا أنه قد يكون من الأفضل استخدام القيمة الحالية للدفعات العادية أو فورية حسب توقيت استحقاق الدفعات لتحديد قيمة القسط الواحد. فإذا كانت الدفعات هنا عادية أي تستحق في نهاية كل فترة فيتم إيجاد قيمة الدفعة (القسط الواحد) رياضياً أو عن طريق الاستعانة بجدول القيمة الزمنية للنقود كالاتي:

القيمة الحالية للدفعات العادية = قيمة الدفعة (القسط) × المعامل.

فالقائمة الحالية لدفعات عادية يقصد بها ثمن السلعة في الوقت الحاضر (التمن في تاريخ البيع)، وقيمة الدفعة هي قيمة كل قسط من أقساط سداد قيمة بيع السلعة، والمعامل عبارة عن القيمة الحالية لدفعة قدرها واحد دينار بمعدل عائد "ع" وعدد من الدفعات "ن"، ويتم استخراجها من جداول القيمة الحالية للدفعات.

أما إذا كانت الدفعات فورية أي تستحق في بداية الفترة فيتم إيجاد قيمة الدفعة (القسط الواحد) رياضياً أو عن طريق الاستعانة بجدول القيمة الزمنية للنقود كالآتي:

$$\text{القيمة الحالية للدفعات الفورية} = \text{قيمة الدفعة} \times (\text{المعامل} + 1).$$

أيضا هنا القيمة الحالية للدفعات الفورية يقصد بها ثمن السلعة في الوقت الحاضر (التمن في تاريخ البيع)، وقيمة الدفعة هي قيمة كل قسط من أقساط سداد قيمة بيع السلعة، والمعامل عبارة عن القيمة الحالية لدفعة قدرها واحد دينار بمعدل عائد "ع" وعدد من الدفعات "ن"، ويتم استخراجها من جداول القيمة الحالية للدفعات.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن المعامل في حالة الدفعات العادية والفورية يستخرجان من نفس الجدول، ولكن في حالة الدفعات الفورية يخصم من عدد الدفعات "ن" دفعة واحدة عند استخراج المعامل ثم يضاف له واحد صحيح لإيجاد القيمة الحالية كما هو مبين أعلاه.

وفي كلتا الحالتين في الصورة الثانية من بيع الأجل فإن مجموع الأقساط لاستثمار ما عبارة عن القيمة الحالية للدفعات سواء كانت عادية أو فورية، أي سعر السلعة في الوقت الحاضر مضافاً إليها العائد المطلوب.

ويمكن أيضاً الاستعانة بالقيمة الزمنية للنقود عند سداد الدين قبل موعد استحقاقه، أو ما يعرف مالياً بخصم أو تسوية الدين وتعرف بمفهوم ضع وتعجل في فقه المعاملات. فيمكن تعجيل سداد قيمة الدين (مبلغ) أو أقساط الدين (مبالغ)

واستخراج قيمة تسوية الدين واجبة السداد في تاريخ الخصم من خلال الاستعانة بالقيمة الزمنية للنقود. ففي حالة أن الدين غير مقسط أو مجزأ وأنه عبارة عن قيمة واجبة السداد في تاريخ الاستحقاق فإنه يتم استخدام القيمة الحالية لدفعة (مبلغ) لإيجاد قيمة ذلك الدين في تاريخ الاتفاق على تسويته أي تاريخ الخصم. ويمكن إيجاد القيمة الحالية لمبلغ رياضياً أو باستخدام جداول القيمة الزمنية للنقود كالآتي:

القيمة الحالية لدفعة (مبلغ) = القيمة المستقبلية لدفعة (مبلغ) × المعامل.

القيمة الحالية لدفعة تعبر عن قيمة الدين في تاريخ الخصم أو الاتفاق على التسوية، والقيمة المستقبلية لدفعة يقصد بها قيمة الدين في تاريخ استحقاق الدين الذي اتفق عليه عند البيع، والمعامل يقصد به القيمة الحالية لواحد دينار بمعدل عائد "ع" وبمرور فترة من الزمن "ن"، ويتم استخراجها من جدول القيمة الحالية لدينار واحد. وتجدر الإشارة هنا إلى أن القيمة الحالية لدفعة هي عكس القيمة المستقبلية لدفعة. بمعنى أنه بمعلومية إحدى القيمتين يمكن استخراج الأخرى مع مراعاة استخدام الجدول الخاص بكل قيمة عند القيام بذلك، وهذا الأمر يسر في حالة الدفعة (مبلغ) فقط، ولكن لا يمكن تطبيقه في حالة الدفعات المتساوية المنتظمة.

أما عندما يكون الدين واجب السداد على أقساط في تاريخ معين لكل قسط، فإنه يتم استخدام القيمة الحالية للدفعات العادية أو فورية لإيجاد القيمة المراد تسديدها في تاريخ خصم الدفعات كتسوية لباقي الدفعات المستحقة. ففي حالة أن الدفعات العادية فيتم استخدام القيمة الحالية للدفعات العادية كما سبق توضيحها لإيجاد قيمة الدفعات الباقية والتي عددها "ن" وبمعدل عائد قدره "ع". وفي حالة أن الدفعات فورية فيتم

استخدام القيمة الحالية للدفعات الفورية أيضا كما سبق توضيحها لإيجاد قيمة الدفعات الباقية والتي عددها "ن" وبمعدل عائد قدره "ع".
القيمة الزمنية وبيع المرابحة للأمر بالشراء:

من خلال ما سبق عرضه يتبين أن القيمة الزمنية للنقود تهتم بإيجاد ثمن البيع في المستقبل سواء كان أجلاً أو مقسماً من خلال الأخذ في الاعتبار عاملي الزمن والعائد المطلوب عند تحديد ذلك الثمن في المستقبل وهو ما يعبر عنه بالزيادة في الثمن نظير الزيادة في الأجل. ويرى جمهور الفقهاء كما جاء في فقه السنة أنه يجوز البيع حالاً وأيضاً يجوز أن يكون بثمن مؤجل، كما يمكن أن يكون بعضه معجلاً وبعضه مؤجلاً ما دام هناك تراض بين الطرفين البائع والمشتري، وإذا كان الثمن مؤجلاً وزاد البائع فيه من أجل التأجيل عند بداية العقد جاز ذلك لأن للأجل نصيب من الثمن (الكباشي، 2008).

وكما سبقت الإشارة إلى أن بيع المرابحة للأمر بالشراء أحد صور بيع المرابحة، والربح الذي يحصل عليه البائع هو ربح مشروع. وتعد التجارة (بثمن مؤجل أو بدونه) استثماراً جائزاً لما فيه من المخاطرة، وعادة ما يكون الثمن في بيع المرابحة للأمر بالشراء مؤجلاً، والسداد إما على أقساط أو دفعة واحدة، ويعزى هذا الفرق في الثمن إلى التأجيل، ويعد الفرق في الثمن هنا من القيمة الزمنية للنقود المقبولة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وما هو غير جائز فهو القيمة الزمنية للنقود في سياق الدين (عبيد الله، 2006).

وبذلك يقر جمهور العلماء بوجود قيمة للزمن ويعترفون بميل الإنسان الفطري على تفضيل الحاضر على المستقبل (الساعاتي، 2010)، والعين على الدين،

والمعجل على المؤجل، مع عدم جواز التعاقد على الزمن منفرداً إنما الأخذ بالاعتبار قيمة الزمن في ثمن البيع الآجل (رضا، 2000).

ويظهر دور الزمن في عملية ضع وتعجل في تقديم زمن دفع الديون المشروعة التي لم يحن وقت سدادها بعد، إلى تاريخ قريب غير التاريخ الأول المتفق عليه في العقد، وهذا الإسراع في التحصيل يكون مقابل حط جزء من أصل قيمة الدين لصالح المدين وبتفاهق الطرفين، مع اعتبار الجزء المتبقي من الدين تبرعاً من الدائن للمدين. وهذا الجزء الذي تم التنازل عنه من طرف الدائن للمدين كان نظير الزمن المعجل، وهذا يؤكد أن للزمن قيمة مالية في عملية ضع وتعجل، ومن ثم فإن للزمن قيمة مالية في الشريعة الإسلامية نظير التفضيل الزمني المشروع البعيد عن شبهة الربا (موسى، الغالي، 2012).

وفي سؤال تقدمت به شركة الراجحي للأعمال المصرفية إلى هيئة الرقابة الشرعية بالشركة على أن الشركة باعت بضاعة لأحد العملاء على أن يدفع القيمة بعد ستة أشهر، ووقع العميل على كمبيالة مؤجلة الدفع عند البيع، وبعد مضي شهرين من مدة العقد رغب العميل في دفع باقي المستحق عليه قبل موعد الاستحقاق، وطلب أن يعفى من بعض الدين المتبقي عليه مقابل تعجيل الدفع. فهل يجوز ذلك شرعاً؟ أجابت وانتهت الهيئة بعد تداول للسؤال وأقوال العلماء إلى أن ذلك جائز (الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي، 2010).

ومن صور العملية تجربة صندوق التنمية والتشغيل الأردني التي تقضي بأن يمنح الحسم على الأرباح التي يجنيها الصندوق، فإذا عجل العميل الأقساط الشهرية الآجلة التي عليه لفترة معينة، فإن الصندوق يحسم الأرباح المترتبة على تلك الفترة الزمنية والتي عجل العميل أقساطها، ويكون هذا الحسم من باب التشجيع والمكافأة

للعمل للسير في مشروعه على أكمل وجه، والمساعدة في إنجاح مشروعه، حيث إن الصندوق صندوق وطني لا يسعى إلى تحقيق الربح من المواطن؛ لأن الهدف هو التخفيف من ظاهرة البطالة في المجتمع الأردني، حيث تكون هذه المشاريع استثمارية، والصندوق لا يعطي القرض لموظف أو عامل يتقاضى دخلاً ثابتاً (أبو رمح، 2006).

الجانب العملي:

تم تجميع البيانات المتعلقة بالدراسة باستخدام أسلوب المقابلات الشخصية مع مسؤولي نظام المراجعة للأمر بالشراء بفروع المصارف الخمس التجارية العاملة بمدينة زليتن خلال الفترة من شهر سبتمبر إلى شهر أكتوبر سنة 2015 م. ويوجد العديد من الأساليب لتطبيق المقابلات الشخصية، وفي هذه الدراسة تم استخدام أسلوب وجهاً لوجه في المقابلات عند طرح الأسئلة على المشاركين، ولقد تم تصميم أسئلة المقابلة بما يخدم أهداف الدراسة واعتماداً على الجانب النظري لهذه الدراسة.

للإعداد للمقابلات مع المشاركين تم إجراء مكالمات هاتفية مع كل مشارك من أجل تحديد موعد مسبق حسب رغبة المشارك من حيث التوقيت، والمكان الذي يفضله، والخطوة التالية كانت البدء في المقابلة الشخصية في الموعد المتفق عليه، وأن جميع المقابلات تمت داخل فروع المصارف قيد الدراسة.

قبل الشروع في أي مقابلة يتم تقديم الشكر لقبول المشاركة، ثم توضيح الغرض من الدراسة للمشارك من أجل إعطائه راحة وثقة أكثر لفهم الأسئلة، والإجابة عنها بشكل مباشر. وبلغ متوسط زمن المقابلة ما بين أربعين وخمسين دقيقة، وتم تدوين كافة الملاحظات خلال جميع المقابلات التي أجريت، وفي نهاية كل مقابلة تم التأكيد مع كل مشارك على الملاحظات التي تم أخذها خلال المقابلة، كما تم التعهد

لهم بأن البيانات التي تم الحصول عليها هي لغرض الاستخدام العلمي فقط، ولن يتم التطرق لأسماء المشاركين خلال تحليل البيانات. وبعد الانتهاء من طرح الأسئلة وتدوين الردود عليها، تم الاطلاع على بعض الملفات (حالات فعلية) المتعلقة بالمراجعة للأمر بالشراء، وتسجيل المعلومات المتعلقة باحتساب قيمة التمويل الممنوح، وقيمة المراجعة، وقيمة الأقساط، وفي نهاية المقابلة تم إعادة توجيه الشكر مرة أخرى لكل مشارك على قبوله المشاركة في هذه الدراسة.

تحليل البيانات:

سيتم في هذا الجزء عرض للإجابة عن الأسئلة، وتحليل للبيانات التي تم الحصول عليها من خلال المقابلات الشخصية، وقد تم استخدام أسلوب التحليل الوصفي لتحليل هذه البيانات، واستعراض النقاط المهمة وتم تقسيمها إلى التالي:

أولاً: الإجراءات المتعلقة بالمراجعة للأمر بالشراء بعينة الدراسة:

من خلال المقابلات اتضح أن جميع الإجراءات التي تتم في المصارف فيما يتعلق بالمراجعة للأمر بالشراء متقاربة إلى حد كبير، والتي ينظمها المعيار المصرفي رقم (1) المنظم لعملية بيع المراجعة للأمر بالشراء، الصادر عن لجنة المعايير ونظم الصيرفة الإسلامية بمصرف ليبيا المركزي سنة 2014 م. حيث تبدأ معظمها بتقديم العميل لملف يحتوي على المستندات التالية: طلب كتابي، الرقم الوطني، شهادة مرتب لكل من العميل والضامن، صورة إثبات هوية، تعهد من جهة العمل بعدم نقل مرتب العميل إلى مصرف آخر إلا بعد موافقة المصرف، نموذج عدم الالتزام من المصارف الرئيسية العاملة بالمدينة، وتعهد بالشراء وهو غير ملزم في كل المصارف.

وبعد مراجعة الملف والتدقيق والتأكد من انتظام مرتب العميل، يتم حساب قيمة الحد الأعلى للتمويل الذي يمكن منحه للعميل، حيث يتم الحساب على أساس

مرتب العميل أو الضامن أيهما أقل. وهنا قد تختلف الطريقة الحسابية أو الأسس المتبعة نوعاً ما فيما بين المصارف عند احتساب قيمة التمويل، وبالتالي قيمة المراجعة وقيمة كل قسط؛ ولكن في نهاية الأمر النتائج تكاد تكون متقاربة، وسيتم توضيح ذلك بالأرقام لاحقاً عند تحليل الحالات العملية لكل مصرف من المصارف المشاركة في الدراسة.

وبعد تحديد قيمة التمويل يُطلب من العميل إحضار فاتورة من إحدى شركات السيارات المتعاقدة مع المصرف، على أن لا تتعدى قيمتها قيمة التمويل التي تم تحديدها مسبقاً، وفي حالة إحضار العميل لفاتورة بقيمة أكبر يتم دفع الفرق كدفعة أولى، وهذا الإجراء يتم في جميع المصارف.

فبعد إحضار العميل للفاتورة واعتمادها تتم بقية الإجراءات المتعلقة بإتمام إجراءات الشراء ما بين المصرف والشركة ونقل ملكية السلعة للمصرف، ثم الإجراءات ما بين المصرف والعميل. كل هذه الإجراءات تتم في الفرع باستثناء مصرف الصحارى حيث يتم قبول الملفات بالفرع ثم تحال لإدارة الوسطى بمدينة الخمس لإبداء الرأي، كما أنه يوجد مدقق شرعي في كل المصارف باستثناء مصرف الصحارى الذي يحيل المستندات إلى إدارة الوسطى حيث يوجد المدقق الشرعي.

هذا وتختلف السلع التي تتم المراجعة للأمر بالشراء عليها بالمصارف، فالسيارات تتم المراجعة عليها في جميع المصارف، والأثاث فيتم في كل من مصرف الصحارى ومصرف الجمهورية ومصرف الوحدة ومصرف شمال أفريقيا، ومواد البناء في مصرف الصحارى ومصرف الجمهورية ومصرف الوحدة، والمواد الكهربائية والحواسيب في مصرف الصحارى، أما الآلات للمصانع فتتم عن طريق الإدارة الرئيسية في مصرف الجمهورية.

وتشكل عمليات المراجعة نسب متفاوتة فيما بين المصارف مقارنة بالدخل من عمليات المصرف باستثناء عمليات الإيداع والسحب، فمثلا بلغت نسبتها حوالي 10% في مصرف الوحدة، ومن 25% إلى 30% في مصرف الصحارى، وتشكل 40% في المصرف التجاري الوطني. هذا التفاوت يمكن إسناده إلى حجم المبالغ المستثمرة في عمليات المراجعة إلى باقي العمليات عدا الإيداع والسحب.

ثانياً: تحديد سعر البيع وهامش الربح:

يتم تحديد سعر بيع السلعة عن طريق إضافة نسبة كهامش ربح لقيمة الأصل حسب ما هو وارد في الفاتورة التي يحضرها العميل (الفاتورة المبدئية للسلعة)، وهو متبع في جميع المصارف. تستخدم المصارف معدل العائد البسيط إلا أن هذا المعدل يختلف من مصرف إلى آخر، حيث يبلغ 18% في مصرف الوحدة والمصرف التجاري الوطني، 15% في مصرف الجمهورية، في حين أنه 17% في مصرف الصحارى، أما في مصرف شمال أفريقيا فيبلغ 20.25% من قيمة السلعة. وفي المعتاد والمعمول به في جميع المصارف أن يتم سداد قيمة الائتمان على 72 قسط كحد أقصى ولمدة 6 سنوات؛ إلا إذا طلب العميل تقسيط المبلغ على مدة أقل من ذلك، وفي هذه الحالة يحتسب المصرف معدل عائد أقل يتناسب مع مدة الائتمان. أي أن معدل العائد من عمليات المراجعة يتناسب طردياً مع مدة الاستثمار فكلما زادت المدة زاد المعدل والعكس بالعكس، وهذا اعتراف بشكل غير مباشر بأن للزمن قيمة وبالتالي لمفهوم القيمة الزمنية للنقود.

ثالثاً: إجراءات تعجيل السداد:

أما فيما يتعلق بالإجراءات المتبعة في المصارف محل الدراسة في حالة رغبة العميل سداد قيمة الأقساط قبل موعد استحقاقها، أي ما يعرف بحسم الدين

(ضع وتعجل)، فمن خلال المقابلات اتضح أن هناك اختلافاً نوعاً ما فيما بين بعض المصارف محل الدراسة. فمصرف الوحدة وكذلك المصرف التجاري الوطني ومصرف شمال أفريقيا لا تطبق حسم الدين في حالة رغبة العميل سداد ما عليه من أقساط قبل مواعيد استحقاقها. ولذا فإنه يتوجب على العميل سداد كامل ما عليه من أقساط سواء عجل بالسداد أو تركها إلى حين تاريخ استحقاقها، وبالتالي فإن تلك المصارف تسعى لتحقيق كامل أرباحها من أي عملية مرابحة بغض النظر عن توقيت السداد. وقد تثبت أن هناك حالتين في مصرف الوحدة سددتا باقي الأقساط بعد مضي أقل من سنة من عمر الائتمان وأن سداد العميل للأقساط بسبب أن العميل يرغب في الحصول على سلعة أخرى بتمويل من نفس المصرف.

ومن ناحية أخرى يقوم مصرف الجمهورية بحسم الدين في حالة رغبة العميل في سداد ما عليه من أقساط قبل مواعيد استحقاقها. عملية حسم الدين في مصرف الجمهورية لا تتم بالاستعانة بالقيمة الزمنية للنقود أي إيجاد القيمة الحالية للأقساط الباقية، وإنما تكون عن طريق إعفاء العميل من الجزء المتعلق بالمرابحة في الأقساط المتبقية للمدة التي تلي السنة التي حدث فيها الحسم وسداد أصل قيمة الدين في كل قسط من تلك الأقساط للمدة الباقية. بمعنى آخر أن العميل عند حسم الدين عليه سداد باقي أصل الدين وباقي مرابحة السنة التي طلب فيها تعجيل الدفع، وإن حدث الطالب في بداية تلك السنة.

وبشكل مشابه يقوم مصرف الصحارى بحسم الدين في حالة رغبة العميل في سداد ما عليه من أقساط قبل مواعيد استحقاقها. وعملية حسم الدين هنا أيضاً لا تتم بإيجاد القيمة الحالية للأقساط الباقية، وإنما تكون عن طريق إعفاء العميل من الجزء

المتعلق بالمراجعة في الأقساط المتبقية عدا الشهر الذي تم فيه طلب التعجيل، وسداد أصل قيمة الدين في كل قسط من تلك الأقساط الباقية.

بالرغم من أن عملية الحسم للأقساط الباقية المتبعة في مصرف الجمهورية ومصرف الصحارى لا تتم باتباع الأسس العلمية، وذلك باستخدام مفهوم القيمة الحالية لخصم التدفقات النقدية، فإن تلك العملية تشكل اعترافاً ضمناً بقيمة الزمن عند تعجيل سداد الديون.

رابعاً: تحليل الحالات العملية:

سبق الإشارة إلى أنه تم الاطلاع على مستندات حالة عملية لبيع المراجعة للأمر بالشراء لعقود سيارات عن كل مصرف، وهذه الحالات ستوضح طريقة احتساب قيمة الائتمان، وأرباح المراجعة، وثمان بيع السيارة، والأقساط الشهرية، ومعدل العائد الحقيقي المحسوب على أساس القيمة الزمنية للنقود لكل حالة من الحالات.

من الجدول (1) يمكن ملاحظة أن طريقة احتساب قيمة الائتمان الممنوح للعميل (أعلى سقف لقيمة السلعة يمكن للمصرف تمويلها) متقاربة إلى حد ما في جميع المصارف باستثناء مصرف شمال أفريقيا، إلا أن هذه المصارف تتفق جميعاً في أن أساس استخراج هذه القيمة هو صافي مرتب العميل أو الضامن أيهما أقل تمثيلاً مع مفهوم الحيطة والحذر.

ولكن الأمر مختلف تماماً في حالة مصرف شمال أفريقيا، فقيمة الائتمان الممنوح للعميل الظاهرة بالجدول (1) وتبلغ 22665.128 دل عبارة عن أقصى تكلفة للسلعة مضافاً إليها أرباح المراجعة. بمعنى آخر إن هذه القيمة عبارة عن أقصى ثمن يبيع به المصرف السلعة للعميل.

وتتفق المصارف في أن أرباح المرابحة تحسب كنسبة مئوية من القيمة المبدئية للسيارة (قيمة الفاتورة من شركة بيع السيارات المتعاقدة مع المصرف)، وهذه النسبة تمثل معدل العائد السنوي الذي يطلبه المصرف ويتراوح ما بين 15% إلى 20.25% في تلك المصارف.

جدول (1) قيمة الائتمان وأرباح المرابحة للحالات العملية

المصرف	قيمة (سقف) الائتمان الممنوح للعميل	قيمة الفاتورة المبدئية	قيمة الدفعة الأولى	أرباح المرابحة = قيمة الفاتورة × العائد %
الوحدة	50% صافي مرتب العميل أو الضامن أيهما أقل $1.18 \div 72 \times$ $454 \times 50\% \div 72 = 1.18$ د.ل.	13500 د.ل.	لا يوجد	$18 \times 13500 = 2430$ د.ل.
التجاري الوطني	35% صافي مرتب العميل أو الضامن أيهما أقل $72 \times$ $649 \times 35\% = 72 \times 16354.800$ د.ل.	16500 د.ل.	145.2 د.ل.	$18 \times 16500 = 2970$ د.ل.
شمال أفريقيا	45% من صافي مرتب العميل أو الضامن أيهما أقل $72 \times$ $699.541 \times 45\% = 72 \times 22665.128$ د.ل.	18415 د.ل.	لا يوجد	$20.25 \times 18415 = 3729.037$ د.ل.
الجمهورية	50% صافي مرتب العميل أو الضامن أيهما أقل $87 \times 72 \times$ $597.369 \times 50\% = 87 \times 72 = 18710$ د.ل.	18000 د.ل.	لا يوجد	$15 \times 18000 = 2700$ د.ل.
الصحارى	صافي مرتب العميل أو الضامن أيهما أقل × 20.50 $705 \times 20.5 = 14452.500$ د.ل.	14500 د.ل.	لا يوجد	$17 \times 14500 = 2465$ د.ل.

ويبين الجدول (2) أن ثمن بيع السيارة للعميل عبارة عن قيمة الفاتورة المبدئية للسيارة مضاف إليها أرباح المرابحة، وأن عمر الاستثمار يبلغ 72 شهر أي

عدد الأقساط 72 قسط في جميع المصارف. كذلك ويمكن ملاحظة أن هذه المصارف استخدمت معدل العائد البسيط لحساب الربح عن هذه العملية وإضافته إلى التكلفة، واستخراج قيمة القسط الشهري بقسمة الناتج على مدة الاستثمار.

وللوقوف على معدل العائد الحقيقي لكل عملية من العمليات السابقة عن طريق استخدام مفهوم القيمة الزمنية للنقد، وتحديدًا القيمة الحالية للدفعات العادية (الأقساط تخصم من المرتبات)، تم الاستعانة بالصيغ المالية في برنامج ميكروسوفت إكسل Microsoft Excel باختيار خيار Rate من تلك الصيغ.

هذا الخيار يتطلب مدخلات محددة لاستخراج المعدل حسب عمر الاستثمار، وهي القيمة الحالية للدفعات أو الأقساط (قيمة السيارة في الفاتورة المبدئية المعتمدة من المصرف)، وقيمة الدفعة (القسط الشهري)، وعدد تلك الأقساط، ونوع الدفعة عادية أو فورية. النتيجة تُظهر معدل العائد الشهري فيتم ضربها في 12 للوصول إلى المعدل السنوي.

توضح النتائج في الجدول (2) أن معدلات العائد الحقيقية السنوية لكل عملية ولجميع المصارف تختلف كلياً عما هو معمول به في تلك المصارف. هذه المعدلات تتراوح ما بين 4.713% إلى 6.272% سنوياً.

جدول (2). معدلات العائد الحقيقي باستخدام القيمة الحالية للأقساط

معدل العائد السنوي الحقيقي	معدل عائد المصرف السنوي	القيمة الحالية للدفعات	قيمة القسط الشهري (ثمن بيع السيارة للمعمل ÷ 72)	ثمن بيع السيارة للمعمل (قيمة الفاتورة المبدئية + أرباح المراجعة)	المصرف
6% سنوياً (0.5% شهرياً)	18%	13500 دل.	$=72 \div 15930$ 221.250 دل.	$15930 = 2430 + 13500$ دل.	الوحدة

معدل العائد السنوي الحقيقي	معدل عائد المصرف السنوي	القيمة الحالية للدفعات	قيمة القسط الشهري (ثمن بيع السيارة للعميل ÷ 72)	ثمن بيع السيارة للعميل (قيمة الفاتورة المبدئية + أرباح المراجعة)	المصرف
5.34 % سنويا (0.445 % شهريا)	18 %	16500 د.ل.	19324.800 ÷ 72 = 268.400 د.ل.	16500 + 2970 = 19470 د.ل.	التجاري الوطني
6.272 % سنويا (0.5226 % شهريا)	20.25 %	18415 د.ل.	22144.037 ÷ 72 = 307.556 د.ل.	18415 + 3729.037 = 22144.037 د.ل.	شمال أفريقيا
4.713 % سنويا (0.3927 % شهريا)	15 %	18000 د.ل.	20700 ÷ 72 = 387.500 د.ل.	18000 + 2700 = 20700 د.ل.	الجمهورية
5.31 % سنويا (0.4425 % شهريا)	17 %	14500 د.ل.	16965 ÷ 72 = 235.625 د.ل.	14500 + 2465 = 16965 د.ل.	الصحارى

من خلال عرض وتحليل الحالات العملية يمكن القول بأن جميع المصارف تستخدم معدل عائد بسيط عند اتخاذ القرار بمنح الائتمان، وبالمقارنة بالمدة والمخاطر المالية التي قد يتعرض لها المصرف قد لا تصل إلى معدل العائد الذي كان من المفترض أن يحققه المصرف من منحه لهذه الأموال في شكل سلع. كما أن مدة الاستثمار هنا ليست بالقصيرة ومن الأفضل اقتصادياً الاعتماد على معدل العائد المركب بدلاً من البسيط؛ لأن الأموال المتوفرة لدى أي مؤسسة مالية من المفترض استثمارها في بدائل تحقق أعلى العوائد مع تقييم درجة المخاطرة لكل بديل، وهذه

البدائل لا يمكن تقييمها إلا من خلال استخدام العائد المركب في المدى الطويل نسبياً وتحديدًا باستخدام القيمة الزمنية للنقود.

وعند التطرق إلى عملية حسم الديون يمكن أيضاً ملاحظة أن هناك بعض المصارف تقوم بتخفيض العائد على الاستثمار كلما نقص عمر الاستثمار، مع العلم بأن هذه الاستثمارات تقع تحت نفس التصنيف من حيث الاستثمار (بيع سيارات) الأمر الذي يؤدي إلى تفاوت معدل العائد، وبالتالي غياب أسس سليمة لتقييم هذه الاستثمارات فيما بينها، وكذلك مقارنة هذه الاستثمارات ببدايل أخرى. بمعنى آخر أن هذه المصارف لم تقم بتوحيد معدلات العائد للاستثمارات التي تقع تحت نفس التصنيف، إنما ربطت تلك المعدلات بعمر الاستثمار.

النتائج والتوصيات

النتائج:

توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- 1- تقوم المصارف التجارية الليبية بمنح ائتمان للعملاء عن طريق نظام المراجعة للأمر بالشراء مع وجود شبه تطابق في الإجراءات المتبعة.
- 2- جميع فروع المصارف لديها مدقق شرعي عدا فرع مصرف الصحارى، الذي تُدقق إجراءاته من الناحية الشرعية في إدارة المنطقة الوسطى بمدينة الخمس.
- 3- تقوم جميع المصارف التجارية الليبية باستخدام معدل العائد البسيط عند تحديد هامش ربح المراجعة غير أن نسبة هذا العائد تختلف من مصرفٍ إلى آخر، وتتفق جميعها في عمر الاستثمار.
- 4- لا تستخدم المصارف التجارية الليبية مفهوم القيمة الزمنية للنقود المتعارف عليه عند تحديد سعر بيع السلع أو عند تحديد قيمة الأقساط الشهرية.

5- لا تقوم المصارف التجارية الليبية بحسم الديون عند تعجيل سدادها قبل مواعيد استحقاقها باستثناء مصرف الجمهورية ومصرف الصحارى، ودون الاستعانة بمفهوم القيمة الزمنية للنقود عند القيام بذلك.

6- تقوم المصارف التجارية الليبية بربط معدل العائد داخل نفس التصنيف من الاستثمار (سيارات مثلاً) بعمر الاستثمار، وبالتالي معدلات مختلفة لنفس النوع من الاستثمار، الأمر الذي يصعب من خلاله التعرف على معدل محدد لكل تصنيف من الاستثمارات ومقارنتها بالبدائل الاستثمارية الأخرى المتاحة، وتقييمها من حيث العائد والمخاطرة.

التوصيات:

من خلال النتائج السابقة توصي الدراسة بالتالي:

1- ضرورة وجود مدقق شرعي في الفرع، حتى يتم مراجعة الإجراءات والمستندات المتعلقة ببيع المرابحة للأمر بالشراء من الناحية الشرعية.

2- استخدام مفهوم القيمة الزمنية للنقود، وبالتالي العائد المركب فيما يتعلق بتحديد سعر البيع، وتحديد الأقساط الشهرية.

3- ضرورة إعادة النظر في معدلات العائد على الاستثمار الخاصة بكل مصرف، وتثبيتها حسب كل تصنيف لتكون واقعية، والابتعاد عن ربطها بعمر الاستثمار فقط، واستخدام معدل العائد المركب عن طريق القيمة الزمنية للنقود، الذي يأخذ في الاعتبار كل من المدة والمبلغ المستثمر.

4- قبول المصارف سداد الأقساط قبل مواعيد استحقاقها بناءً على طلب العميل من خلال الاستعانة بمفهوم القيمة الزمنية للنقود (القيمة الحالية للدفعات)، واستدعاء الأموال لتقليل المخاطر وإعادة توجيه استثمارها.

المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- 1- القرآن الكريم.
- 2- بدرالدين العيني، عمدة القاري شرح صحيح البخاري، دار إحياء التراث العربي، بيروت، الجزء 12.
- 3- أبو رمح، حسام علي (2006) حسم الدين وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الدراسات العليا، الجامعة الأردنية.
- 4- أبو وهدان، عبدالله، نوفل، أحمد (2013) أحكام بيع التقسيط في الفقه الإسلامي، مجلة جامعة النجاح للأبحاث (العلوم الإنسانية)، المجلد 27، العدد 2.
- 5- التركي، سليمان بن تركي (2003) بيع التقسيط وأحكامه، دار اشبيليا، الرياض، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى.
- 6- التويجري، محمد بن إبراهيم بن عبدالله (2009) موسوعة الفقه الإسلامي، بيت الأفكار الدولية، الطبعة الأولى، الجزء الثالث.
- 7- الحاسي، جمعة خليفة؛ بن غربية، سالم محمد؛ بيت المال، محمد مفتاح (2006) المحاسبة المتوسطة، دار الكتب الوطنية، بنغازي.
- 8- الحعبري، محمد طارق محمود رمضان (2012) تطور الأحكام الفقهية في القضايا المالية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى.
- 9- الخصاونة، عهود عبدالحفيظ علي (2010) مبادئ الإدارة المالية، دار الحامد، عمان، الطبعة الأولى.
- 10- الختلان، سعد بن تركي (2012) فقه المعاملات المالية المعاصرة، دار الصميعي للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الثانية.

- 11- الزحيلي، وهبة (2009) المعاملات المالية المعاصرة، دار الفكر، دمشق، الطبعة السابعة.
- 12- الزحيلي، وهبة بن مصطفى (بدون) الفقه الإسلامي وأدلته (الشامل للأدلة الشرعية والآراء المذهبية وأهم النظرات الفقهية وتحقيق الأحاديث النبوية وتخريجها)، دار الفكر، دمشق، سوريا، الطبعة الرابعة.
- 13- الساعاتي، عبد الرحيم عبد الحميد (2010) مناقشة كتاب (الإعجاز الاقتصادي في القرآن الكريم) للدكتور رفيق يونس المصري، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، المجلد 23 العدد 2.
- 14- العامري، محمد علي (2007) الإدارة المالية، دار المناهج، عمان، الطبعة الأولى.
- 15- الكباشي، المكاشفي طه (2008) بيع المرابحة والتقسيت ودورها في المعاملات المصرفية في لبقه الإسلامي، بحث مقدم للدورة الثامنة عشرة للمجلس الأوروبي للإفتاء والبحوث، دبلن، يوليو.
- 16- المصري، رفيق يونس (2009) بحوث في الاقتصاد الإسلامي، دار المكتبي، دمشق، الطبعة الثانية.
- 17- امحمد، عبدالسلام عبدالله (2010) تجربة مصرف الجمهورية في بيع المرابحة للأمر بالشراء (دراسة تحليلية تقويمية)، مؤتمر الخدمات الإسلامية الثاني، المركز العالي للمهن المالية والإدارية، أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، 27-28 أبريل.
- 18- حسين، السائح علي (2003) الفقه الإسلامي - الاقتصاد والمعاملات المالية، منشورات كلية الدعوة الإسلامية، طرابلس.

- 19- رضا، سعد الله (2000) مفهوم الزمن في الاقتصاد الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، الطبعة الثانية، المملكة العربية السعودية.
- 20- زنداح، عادل رجب؛ الأزرق، أسامة إبراهيم (2012) بيع المراجعة للأمر بالشراء (تجربة مصرف الجمهورية)، مجلة الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة طرابلس، العدد التاسع.
- 21- عبيد الله، محمد (2006) تمويل الشركات من منظور إسلامي، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز، المملكة العربية السعودية.
- 22- عمر، محمد عبدالحليم (1987) التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي، ندوة عن: خطة (استراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات، بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب والبنك الإسلامي للتنمية جدة، عمان، 18-21/6/1987م.
- 23- كبلان، عبدالسلام علي؛ سليمان، مراجع غيث (2010) المحاسبة المتوسطة، الجزء الأول، دار الكتب الوطنية، بنغازي، الطبعة الثانية.
- 24- موسى، رحمانى؛ الغالى، بن إبراهيم (2012) القيمة الزمنية للنقود كأساس لعملية خصم التدفقات النقدية في الاقتصاد الإسلامي، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 11، جوان.
- 25- الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي (2010) قرارات، دار كنوز إسبيليا للنشر والتوزيع، الجزء الأول، القرار رقم (1).
- 26- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (2010) المعايير الشرعية، الإمتياز للإستثمار.

27- مصرف ليبيا المركزي، معايير الصيرفة الإسلامية (2014).
ثانياً: المراجع الأجنبية:

- 1- Ahmad, Abu Umar Faruq; and Hassan, M. Kabir (2006). "The time value of money concept in Islamic finance." American Journal of Islamic Social Sciences, Vol 23. No.1.
- 2- Bafra, Erdem (2014). "Prohibition of Riba Overagainst Time Value of Money in Islamic Banking." Izmir Review of Social Sciences, Vol.2, No.1.
- 3- Drury, Colin (2004) Management and Cost Accounting, Thomson learning, London, 6th edition.
- 4- Abdul Khir, Mohamed Fairouz (2013) "The Concept Of The Time Value Of Money: A Shari'Ah Viewpoint". International Journal of Islamic Banking & Finance, Vol. 3, Issue 2.
- 5- Saadallah, Ridha (1994). "Concept of Time in Islamic Economics". Islamic Economic Studies Vol.2 No.1.