

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
أما بعد فإننا نرحب بكم في هذا العمل



الجامعة الإسلامية - غزة

عمادة الدراسات العليا

كلية التجارة

قسم المحاسبة والتمويل

مدى التزام المصارف الإسلامية في فلسطين بمعيار الضبط المالي
الخاص بالمراوحة للأمر بالشراء الصادر عن هيئة المحاسبة و
المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية

(دراسة ميدانية)

إعداد الطالب

عوض محمد حامد عوض

إشراف

أ. د على عبد الله شاهين

قدم هذه الدراسة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في المحاسبة
والتمويل من كلية التجارة في الجامعة الإسلامية - غزة

1434هـ - 2013م



قال تعالى في محكم التنزيل:

﴿ وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ
وَالْمُؤْمِنُونَ وَ سَتُرَدُّونَ اِلَى عَالِمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴾

صدق الله العظيم

التوبة: آية 105

ملخص الدراسة

هدفت الدراسة إلى التعرف على مدى التزام المصارف الإسلامية في فلسطين بمعيار الضبط المالي الخاص بالمرابحة للأمر بالشراء الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، و لتحقيق أهداف الدراسة تم تصميم استبانة وزعت على مجتمع الدراسة، و قد استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي لوصف متغيرات الدراسة و تحليلها و اختبار فرضياتها من خلال البرنامج الإحصائي (SPSS) لتحليل البيانات.

و قد توصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها: تقوم المصارف بتوجيه الجزء الأكبر من استثماراتها في تمويل عمليات المرابحة للأمر بالشراء، كما أظهرت تطبيق المصارف للمرابحة على أساس إلزام العميل بالوعد، كما أظهرت حرص المصارف على الإفصاح للعميل عن السعر الأصلي للسلعة و قيمة الربح قبل التعاقد، كما تعمل على معالجة الخصم الممنوح للمصرف بتخفيض السعر الأصلي للسلعة و قيمة الربح به، كما تعمل على تحمل المخاطر المتعلقة بحياسة السلعة قبل تسليمها للعميل إلى جانب حرص المصارف على عدم فرض غرامات على حالات التأخر في السداد.

و قد خلصت الدراسة إلى عدة توصيات أهمها: ضرورة توجيه التمويل للصيغ الأخرى مثل المشاركة و المضاربة و المزارعة و عدم الاقتصار على عمليات المرابحة، و أن تعمل على إعداد قوائم بالمصاريف التي تدخل ضمن السعر الأصلي و المصاريف التي لا تضاف للسعر الأصلي، و عدم قيام المصرف بمطالبة العميل بجميع أقساط المرابحة في حالة تأخره عن السداد في ضوء الأسباب المبررة لذلك، و ضرورة فرض غرامات في حالة عدم التزام العميل الموسر بالدفع و توجيه هذه الغرامات إلى الأعمال الخيرية و عدم التعامل معها كإيرادات للمصرف.

Abstract

This study aims to identify the extent of Palestinian Islamic banks' commitment to the standard financial control issued by the Accounting and Auditing Organization for Islamic financial institutions. In order to answer the research questions, descriptive and analytical method has been used, where data was collected through a questionnaire distributed to a research community. Statistical analysis program (SPSS) used to analyze data and test hypothesis.

The findings of the study indicate that Islamic banks in Palestine direct the bulk of their investments in Murabaha financing, Islamic banks apply Murabaha on the basis of binding clients through promises that they have made, Islamic banks inform clients with the original price of the commodity and the amount of profit before contracting. The discount granted to the bank is adjusted by reducing the original price and the value of profit. In addition, the study indicates that Islamic banks take the risk of acquiring the goods before delivery to the customer.

The study provided a set of recommendations foremost of which are: Islamic banks are invited not to impose fines for delays in payment; also they need to evolve with new types of Islamic banking such as Musharaka, Mudaraba, and Muzara'a. Moreover, Islamic banks are expected to distinguish between expenses that included in the original price and other expenses. Islamic banks are invited not to ask customers to pay all required installments in the case of justified delay, while financial penalties on late payments could be imposed on a solvent customer. Islamic banks are called to convert collected fines to the charity work not to deal with it as revenue.

الإهداء

إلى معلم البشرية أجمعين الهادي الأمين صلى الله عليه و سلم

إلى من تعجز الكلمات عن إيفائه حقه والدي العزيز أطال الله عمره و

أحسن عمله

إلى روح والدتي التي تمنيت أن تشاركني لحظات النجاح تغمد الله روحها

بواسع رحمته و أسكنها الفردوس الأعلى

إلى من ساندتني و آزرتنني في دربي شريكة عمري العزيزة

إلى فلذات كبدي و أحبتي ياسمين و محمد و عبد الرحمن و آية و نور الدين

إلى من تمنوا لي النجاح و التوفيق أخواني و أخواتي الأعزاء

إلى من أمدوني بالنصيحة و التشجيع أصدقائي و زملائي الأعزاء

إلى من ضحوا بزهرة شبابهم خلف القضبان من أجل أن نحى أحرار ... أسرانا

البواسل

إلى المؤسسة التي افتخر بالانتماء إليها و العمل فيها.... جامعة القدس المفتوحة و

إدارتها التي شجعتني على الارتقاء العلمي

إليهم جميعاً أهدي جهدي المتواضع هذا..... راجياً الله الإطالة بأعمارهم.

الشكر والتقدير

الحمد و الشكر لله الذي بنعمته تتم الصالحات حمداً يليق بجلال وجهه و عظيم سلطانه على أن أكرمني لإتمام هذه الدراسة و الصلات و السلام على المبعوث رحمة للعالمين معلم البشرية أجمعين محمد ابن عبد الله عليه أفضل الصلاة و أتم التسليم، و انطلاقاً من قوله تعالى " و إذ تأذن ربكم لأن شكرتم لأزيدنكم " (إبراهيم، آية 7)، و قوله صلى الله عليه و سلم " من لا يشكر الناس لا يشكر الله "

في البداية يطيب لي أن أتقدم بجزيل الشكر و التقدير إلى من شرفني بمتابعة هذه الدراسة و كانت توصياته بمثابة النور الذي اهتديت به لإتمامها الأستاذ الدكتور / على عبد الله شاهين الذي لم يدخر جهداً في تقديم العون العلمي و المعنوي جزاه الله خير الجزاء في الدنيا و الآخرة.

و الشكر موصولاً لأعضاء لجنة المناقشة لتفضلهم بقبول مناقشة هذه الدراسة و تقديم النصح و الإرشاد لإثرائها بمقترحاتهم القيمة.

و لا أنسى أن أتقدم بالشكر الجزيل لجامعة القدس المفتوحة التي شجعتني على إكمال الدراسة العليا.

و أخيراً أتقدم بجزيل الشكر و العرفان لكل من ساهم و ساعد في إنجاح هذه الدراسة و إتمامها...

قائمة المحتويات

الصفحة	البيان	م
أ	آية قرآنية	
ب	ملخص الدراسة باللغة العربية	
ج	ملخص الدراسة باللغة الإنجليزية	
د	إهداء	
هـ	شكر و تقدير	
و	قائمة المحتويات	
م	قائمة الجداول	
س	قائمة الأشكال و الملاحق	
1	الفصل الأول:	
	الإطار العام للدراسة	
2	مقدمة	1/1
3	مشكلة الدراسة	1/2
3	فرضيات الدراسة	1/3
4	أهمية الدراسة	1/4
4	أهداف الدراسة	1/5
5	متغيرات الدراسة	1/6
6	الدراسات السابقة العربية	1/7
15	الدراسات السابقة الأجنبية	1/8
17	التعليق على الدراسات السابقة	1/9
17	ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة	1/10

الصفحة	البیان	م
19	الفصل الثاني:	
بيع المرابحة للآمر بالشراء (أركان و ضوابط التعامل به مصرفياً)		
21	مقدمة	2/1
21	ماهية المرابحة للآمر بالشراء	2/2
22	بيوع الأمانة	2/2/1
22	مشروعية بيع المرابحة القديمة	2/2/2
23	تعريف المرابحة للآمر بالشراء كما عرفها بعض العلماء المعاصرون	2/2/3
24	شروط المرابحة للآمر بالشراء	2/3
25	مراحل تطبيق عقد المرابحة للآمر بالشراء	2/4
25	ضوابط بيع المرابحة للآمر بالشراء	2/5
25	الآراء الفقهية في جواز بيع المرابحة للآمر بالشراء	2/6
26	الانتقادات الموجهة لمعاملات المرابحة للآمر بالشراء	2/7
27	صور تطبيقات المرابحة للآمر بالشراء كما تجريها المصارف	2/8
28	عمليات المرابحة للآمر بالشراء المحلية النقدية و الآجلة	2/9
28	إجراءات التطبيق العملي لعمليات المرابحة للآمر بالشراء الداخلية	2/9/1
30	عمليات المرابحة للآمر بالشراء الخارجية الآجلة الاعتماد المستندي	2/10
30	تعريف الاعتماد المستندي	2/10/1

الصفحة	البيان	م
30	أطراف الاعتماد المستندي	2/10/2
30	تمويل الاعتماد المستندي بالمرابحة	2/10/3
31	كيفية فتح الاعتماد المستندي على أساس التمويل بالمرابحة	2/10/4
31	مشروعية الاعتماد المستندي	2/10/5
32	أسباب تركيز المصارف الإسلامية على معاملات المرابحة للأمر بالشراء	2/11
33	الجوانب الاقتصادية و الاجتماعية و أخلاقيات العمل المرتبطة بتطبيق المرابحة للأمر بالشراء	2/12
34	الجوانب الايجابية في عمليات بيع المرابحة للأمر بالشراء	2/13
36	المخاطر التي تتعرض لها المؤسسات المصرفية الإسلامية في تمويل المرابحة للأمر بالشراء	2/14
36	المخاطر التي تلازم تأخر العميل عن سداد الأقساط أو الامتناع عن سداد الأقساط	2/15
38	الفصل الثالث:	
متطلبات التطبيق العملي للمرابحة للأمر بالشراء في المؤسسات المالية الإسلامية		
39	مقدمة	3/1
40	المتطلبات الأولية لعمليات المرابحة للأمر بالشراء	3/2
40	إبداء العميل رغبته في تملك سلعة عن طريق المؤسسة	3/2/1
40	صور رغبة الأمر بالشراء التي يتم تحديدها في طلب الشراء	3/2/2
41	تحليل طلب العميل لإجراء المرابحة	3/2/3

الصفحة	البيان	م
42	الوعد من العميل	3/2/4
42	العمولات و المصاريف	3/2/5
43	الضمانات المطلوب تقديمها	3/2/6
43	هامش الجدية و كيفية معالجته	3/2/7
44	الضوابط الواجب توافرها في سلعة المرابحة للآمر بالشراء	3/3
44	ثمن سلعة المرابحة للآمر بالشراء و التكاليف التي يتضمنها	3/3/1
45	ضوابط تتعلق بسلعة المرابحة للآمر بالشراء	3/3/2
46	تملك السلعة و حيازتها و تحمل مخاطرها	3/3/3
47	إبرام عقد البيع مع الأمر بالشراء	3/3/4
48	القياس المحاسبي لذمم المرابحة	3/4
49	المعالجة و القياس المالي لعمليات المرابحة للآمر بالشراء	3/4/1
49	قياس قيمة موجودات المرابحة عند اقتناء المصرف لها	3/4/1/1
49	قياس قيمة الموجودات بعد اقتناء المصرف لها	3/4/1/2
50	معالجة الحسم المحتمل الحصول عليه بعد اقتناء موجودات المرابحة	3/4/1/3
51	إثبات الأرباح الحالية و الأرباح المؤجلة	3/4/2
51	السداد المبكر مع حظ جزء من الربح	3/4/3

الصفحة	البيان	م
52	مماثلة العميل و هو موسراً	3/4/4
52	مماثلة العميل و هو معسراً	3/4/5
52	نكول الأمر بالشراء عن الوفاء بالوعد مع وجود هامش جدية	3/4/6
53	متطلبات الإفصاح المالي	3/5
53	الإفصاح حول الإلزام بالوعد	3/5/1
54	الإفصاح عن السياسات المحاسبية المتبعة في إعداد القوائم المالية	3/5/2
55	تطبيقات للمرابحة في المصارف العاملة في فلسطين	3/6
55	البنك الوطني الإسلامي	3/6/1
56	البنك الإسلامي العربي	3/6/2
56	البنك الإسلامي الفلسطيني	3/6/3
58	الفصل الرابع:	
	منهجية الدراسة	
59	مقدمة	4/1
59	أسلوب الدراسة	4/2
60	مجتمع الدراسة و عينتها	4/3
61	أداة الدراسة	4/4
62	صدق الاستبيان	4/5

الصفحة	البيان	م
62	صدق المحتوى	4/5/1
63	صدق المقياس	4/5/2
63	نتائج الاتساق الداخلي	4/5/3
68	الصدق البنائي	4/5/4
69	ثبات الإستبانة	4/6
69	معامل ألفا كرونباخ	4/6/1
70	المعالجات الإحصائية المستخدمة في الدراسة	4/6/2
71	تحليل البيانات واختبار فرضيات الدراسة	4/7
71	الوصف الإحصائي لمجتمع الدراسة وفق معلومات تتعلق بالشخص الذي قام بتعبئة الإستبانة	4/7/1
75	اختبار فرضيات الدراسة	4/8
76	الفرضية الأولى: تطبق المصارف الإسلامية سياسة الإلزام بالوعد من العميل كشرط لإتمام عملية المرابحة للأمر بالشراء	4/8/1
78	الفرضية الثانية: تلتزم المصارف الإسلامية بالإفصاح للعميل عن السعر الأصلي للسلعة	4/8/2
81	الفرضية الثالثة: تلتزم المصارف الإسلامية بإعلام العميل بقيمة الربح لعملية المرابحة للأمر بالشراء	4/8/3

الصفحة	البيان	م
84	الفرضية الرابعة: تلتزم المصارف الإسلامية بامتلاك السلعة و حيازتها و تحمل مخاطرها قبل إبرام العقد و نقل ملكيتها للعميل	4/8/4
87	الفرضية الخامسة: تلتزم المصارف الإسلامية بضرورة عدم زيادة قيمة الربح في حال تأخر العميل عن السداد	4/8/5
89	تحليل جميع فقرات الاستبيان بشكل عام	4/8/6
91	الفصل الخامس:	
النتائج و التوصيات		
92	النتائج	5/1
94	التوصيات	5/2
95	قائمة المراجع	
100	الملاحق	

قائمة الجداول:

الصفحة	البيانات	رقم الجدول
55	المؤشرات المالية لعمليات المراجعة في البنك الوطني الإسلامي	(3/1)
56	المؤشرات المالية لعمليات المراجعة في البنك الإسلامي العربي	(3/2)
56	المؤشرات المالية لعمليات المراجعة في البنك الإسلامي الفلسطيني	(3/3)
60	الاستبانات الموزعة و المستردة من المبحوثين	(4/1)
62	درجات مقياس ليكرت الخماسي	(4/2)
63	معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال "تطبيق سياسة الإلزام بالوعد من الأمر بالشراء" والدرجة الكلية للمجال	(4/3)
64	معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال "إعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة" و الدرجة الكلية للمجال	(4/4)
65	معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال "الالتزام بثبات قيمة الربح" والدرجة الكلية للمجال	(4/5)
66	معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال "امتلاك وحيازة السلعة وتحمل مخاطرها قبل إبرام العقد و نقل الملكية للعميل" والدرجة الكلية للمجال	(4/6)
68	معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال "الالتزام بعدم زيادة الربح في حال تأخر العميل عن السداد" والدرجة الكلية للمجال	(4/7)
69	معامل الارتباط بين درجة كل مجال من مجالات الاستبانة والدرجة الكلية للاستبانة	(4/8)
70	نتائج اختبار التوزيع الطبيعي	(4/9)
72	توزيع مجتمع الدراسة حسب اسم المصرف	(4/10)

الصفحة	البيان	رقم الجدول
72	توزيع مجتمع الدراسة حسب الجنس	(4/11)
73	توزيع مجتمع الدراسة حسب الوظيفة الحالية	(4/12)
73	توزيع مجتمع الدراسة حسب المؤهل العلمي	(4/13)
74	توزيع مجتمع الدراسة حسب التخصص العلمي	(4/14)
75	توزيع مجتمع الدراسة حسب الخبرة العملية	(4/15)
76	المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لكل فقرة من فقرات مجال تطبيق سياسة الالتزام بالوعد من العميل كشرط لإتمام عملية المراجعة "	(4/16)
79	المتوسط الحسابي و قيمة الاحتمال (Sig.) لكل فقرة من فقرات المجال " إعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة "	(4/17)
81	المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لكل فقرة من فقرات مجال "إعلام العميل بقيمة الربح "	(4/18)
84	المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لكل فقرة من فقرات مجال " امتلاك وحيازة السلعة وتحمل مخاطرها قبل إبرام العقد ونقل الملكية للعميل "	(4/19)
87	المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لكل فقرة من فقرات مجال "الالتزام بعدم زيادة الربح في حال تأخر العميل عن السداد"	(4/20)
89	المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لجميع فقرات الاستبيان	(4/21)

قائمة الأشكال و الملاحق

رقم الصفحة	العنوان	الرقم
5	متغيرات الدراسة المستقلة و التابعة	1/1
29	الإجراءات التنفيذية لعملية المرابحة للأمر بالشراء	2/1
I	استبانة الدراسة	1
VII	قائمة بأسماء المحكمين	2
VII	قائمة فروع البنوك الإسلامية العاملة في فلسطين	3

الفصل الأول

الإطار العام للدراسة

1/1 مقدمة.

1/2 مشكلة الدراسة.

1/3 فرضيات الدراسة.

1/4 أهمية الدراسة.

1/5 أهداف الدراسة.

1/6 متغيرات الدراسة.

1/7 الدراسات و الأدبيات السابقة العربية.

1/8 الدراسات و الأدبيات السابقة الأجنبية.

1/9 التعليق على الدراسات السابقة.

1/10 ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة.

1/1 مقدمة:

بدأت المصارف و شركات التمويل الإسلامي نشاطاتها منذ فترة قصيرة، و قد حاول العلماء المعاصرون إيجاد آليات صحيحة تقوم على استثمار الأموال بطرق و أسس مشروعة من نظام المعاملات الإسلامية مثل المرابحة للأمر بالشراء (المرابحة المصرفية)، حيث يتم تأصيل العقود وفق الأصول الشرعية، و ما أن بدأت المصارف الإسلامية بتطبيق معاملات المرابحة للأمر بالشراء حتى ثارت نقاشات علمية كثيرة عن هذه المعاملات. (عفانة ، 2000، ص 10-11)، و ذلك بهدف إيجاد الوسائل الكفيلة لتحقيق التطبيق السليم للعمليات المالية الإسلامية في ضوء معايير المحاسبة و المراجعة و الضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية لمساعدة المصارف الإسلامية في تطبيق إجراءاتها في تلك المصارف بالشكل الصحيح الذي يتلاءم مع أحكام الشريعة الإسلامية و عدم الالتفاف على بعض المعالجات الخاصة التي تقوم بها بعض تلك المصارف في بعض الأحيان لأسباب كثيرة. (سمحان و مبارك ، 2009 ، ص 13).

هذا و تعتبر بيوع المرابحة للأمر بالشراء أحد صيغ الاستثمار و التمويل الرئيسية التي تطبقها المصارف الإسلامية بل أحياناً تعتبر الصيغة الوحيدة و الأكثر انتشاراً في بعضها، و تكمن الخطورة في هذا الأمر إذا ما شاب تطبيقها أخطاء بسبب عدم الالتزام بأحكام و مبادئ فقه المعاملات المالية الإسلامية و ما تقرره هيئات الرقابة الشرعية في ذلك حيث يتم وضع ضوابط للالتزام بها عند التنفيذ للحيلولة دون تحول تلك العمليات إلى ائتمان بفائدة.

و لقد أوردت هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية و الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية مجموعة من الضوابط مثل: الالتزام بالوعد بالشراء، العلم بسعر السلعة و قيمة الربح، الالتزام بتملك السلعة و تحمل المسؤولية عنها، و نظراً لما أفرزته تجربة تطبيق بيوع المرابحة للأمر بالشراء في بعض المصارف الإسلامية من بعض الأخطاء الشرعية التي قد تحول تلك العمليات إلى ائتمان بفائدة و يرجع ذلك إلى أسباب عدة، من أهمها عدم فهم العاملين المطبقين بالمصارف لصيغة المرابحة للضوابط الشرعية أو عدم الاكتراث بها أحياناً، أو بسبب عدم علم هيئة الرقابة الشرعية عن تلك الأخطاء، أو اعتقاد بعض العملاء أن المرابحة لا تختلف في النتيجة عن الائتمان بفائدة المطبق في البنوك التقليدية. (شحاتة، 2003، ص 3).

و يتناول هذا الفصل مشكلة الدراسة و الفرضيات و الأهمية و أهداف و متغيرات الدراسة، و الوقوف على الدراسات السابقة العربية و الأجنبية ذات العلاقة بالموضوع، و التعليق على تلك الدراسات و ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة.

1/2 مشكلة الدراسة:

نظراً لوجود عدد من المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين، و أهمية معاملات المرابحة للأمر بالشراء و توسع تطبيقاتها و الطلب عليها من قبل عملاء هذه المصارف، و في ضوء ما قد يشوب تلك العمليات من مشكلات تطبيقية يتطلب متابعتها و معالجة ما قد يعترضها من شبهات، يتطلب الأمر الوقوف على مدى التزام المصارف الإسلامية في فلسطين بمعيار الضبط المالي الخاص بمعاملات المرابحة للأمر بالشراء، و بذلك يمكن صياغة السؤال الرئيسي لمشكلة الدراسة و هو:

ما مدى التزام المصارف الإسلامية في فلسطين بمعيار الضبط المالي الخاص بالمرابحة للأمر

بالشراء الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية؟

و يتفرع منه الأسئلة الفرعية التالية:

- 1- ما مدى تطبيق المصارف الإسلامية سياسة الإلزام بالوعد من الأمر بالشراء كشرط لإتمام عملية المرابحة للأمر بالشراء؟
- 2- ما مدى التزام المصارف الإسلامية بالإفصاح للعميل بالسعر الأصلي للسلعة؟
- 3- ما مدى التزام المصارف الإسلامية بإعلام العميل بقيمة الربح للعميلة؟
- 4- ما مدى التزام المصارف الإسلامية بامتلاك السلعة و حيازتها و تحمل مخاطرها قبل إبرام العقد و نقل ملكية السلعة للعميل؟
- 5- ما مدى التزام المصارف الإسلامية بضرورة عدم زيادة قيمة الربح في حال تأخر العميل عن السداد؟

1/3 فرضيات الدراسة:

يمكن صياغة فرضيات الدراسة على النحو التالي:

- 1- تطبق المصارف الإسلامية سياسة الإلزام بالوعد من العميل كشرط لإتمام عملية المرابحة للأمر بالشراء.
- 2- تلتزم المصارف الإسلامية بالإفصاح للعميل عن السعر الأصلي للسلعة.
- 3- تلتزم المصارف الإسلامية بإعلام العميل بقيمة الربح لعملية المرابحة للأمر بالشراء.

4- تلتزم المصارف الإسلامية بامتلاك السلعة و حيازتها و تحمل مخاطرها قبل إبرام العقد و نقل ملكيتها للعميل.

5- تلتزم المصارف الإسلامية بضرورة عدم زيادة قيمة الربح في حال تأخر العميل عن السداد.

1/4 أهمية الدراسة:

إن معاملات المرابحة للأمر بالشراء تمثل الجزء الأكبر من أنشطة المصارف الإسلامية و ما تمثله من فائدة للمصارف و العملاء المستفيدين من هذه المعاملات، و أصحاب الاستثمارات الذين يرغبون في استثمارات موافقة للشريعة الإسلامية و ما تعكسه من منافع على الاقتصاد الوطني.

و نظراً لما أثير حول معاملات المرابحة للأمر بالشراء المطبقة في المصارف الإسلامية من شبهات حيث انه في حالة عدم الالتزام تصبح معاملة ربوية شبيهة لما تقدمه المصارف التقليدية، و بالتالي فإن هذه الدراسة سوف توضح مدى التزام المصارف الإسلامية بالضوابط الواجبة في هذا الخصوص، و بذلك تكمن أهمية الدراسة في محاولة التوصل إلى مدى التزام هذه المصارف الإسلامية بمعيار الضبط المالي الخاص بالمرابحة للأمر بالشراء الأمر الذي يمكن من تعزيز مكانتها و الارتقاء بها و توفر إمكانية المنافسة بينها و بين البنوك التقليدية، و ما يترتب عليه من تدعيم استقرار تلك المصارف و زيادة دورها في المجتمع و دعم الاقتصاد الوطني.

1/5 أهداف الدراسة:

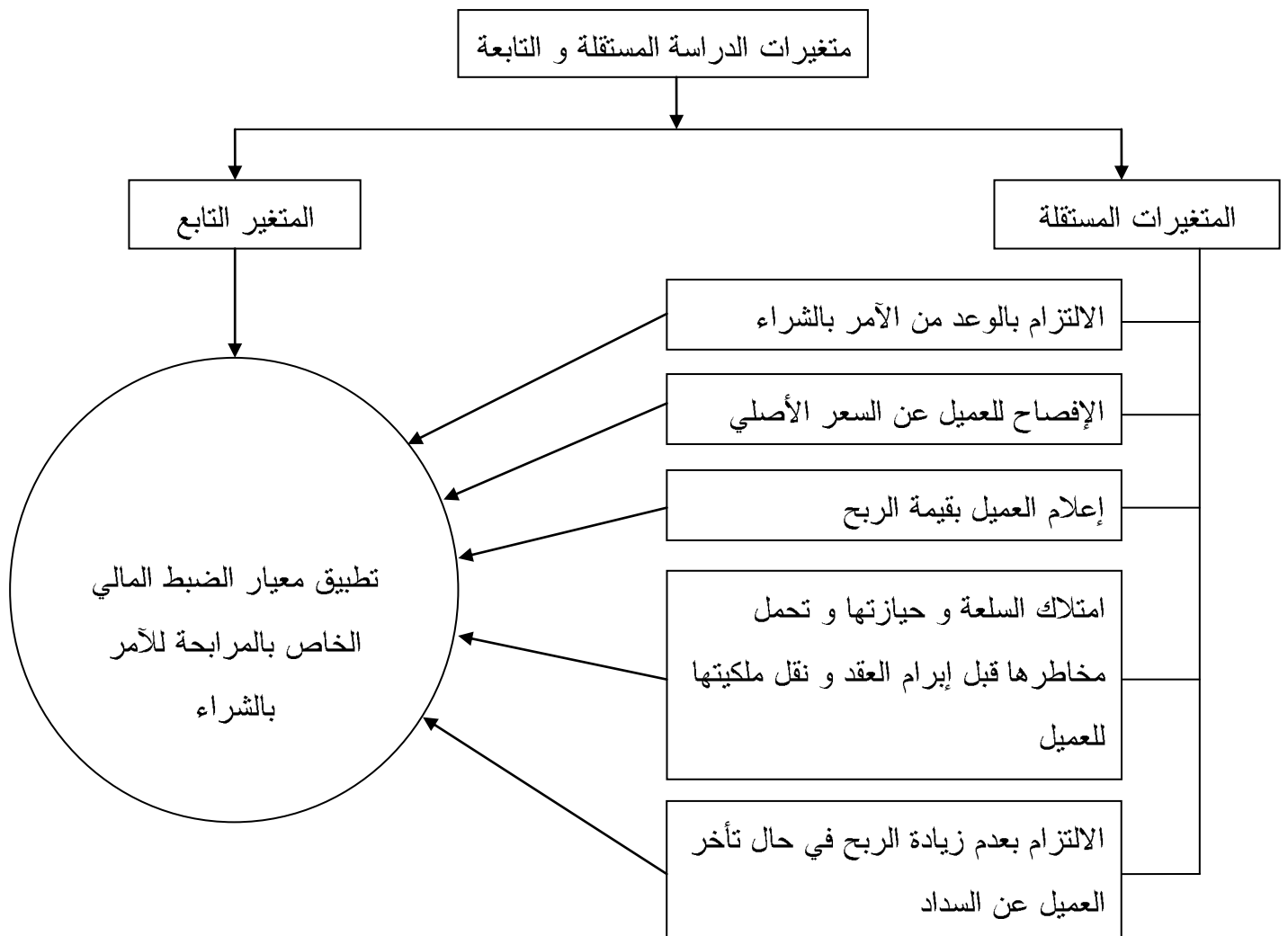
تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على الأمور التالية:

- 1- التعرف على معاملات المرابحة للأمر بالشراء من حيث تعريفها و شروطها و المراحل التي تمر بها و الحكم الشرعي لها.
- 2- الوقوف على معيار الضبط المالي الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الخاص بالمرابحة للأمر بالشراء من وجهة نظر فقهية.
- 3- تحليل الإجراءات المالية لعمليات المرابحة للأمر بالشراء الصادرة عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

4- الوقوف على تطبيقات المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين بالمقارنة مع الصيغ الأخرى، و نسبة أرباح هذه الصيغة بالنسبة لإجمالي التمويل و إجمالي إيرادات المصرف.

5- تحليل الإجراءات المتبعة في المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر أقسام التمويل في تلك المصارف للتعرف على مدى التزامها بهذا المعيار.

1/6 متغيرات الدراسة: الشكل (1/1)



1/7 الدراسات السابقة العربية:

1-دراسة (أحمد، 2010)، بعنوان: " تجربة مصرف الجمهورية في بيع المرابحة للأمر بالشراء (دراسة تحليلية تقويمية)".

هدفت هذه الدراسة إلى تقويم تجربة مصرف الجمهورية في ليبيا حول بيع المرابحة للأمر بالشراء من خلال إنشاء نوافذ إسلامية في فروع المصارف التقليدية و تحديد مقومات و شروط صيغة المرابحة للأمر بالشراء و هي الصيغة الوحيدة التي استخدمها المصرف خلال الفترة السابقة، و محاولة التوصل إلى نتائج حول العديد من الشبهات و الانتقادات لهذه الصيغة.

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة: التزام مصرف الجمهورية من الناحية النظرية بالضوابط الشرعية لعمليات المرابحة للأمر بالشراء و تطبيقاتها دون الإلزام بالوعد، غير أنه لا يتوفر لدى المصرف لأئحة معتمدة لتنظيم إجراءات التعيين و الاستغناء و تحديد مهام و واجبات و مسؤوليات أعضاء الهيئة الشرعية، و عدم وجود آلية واضحة لانسياب التقارير الخاصة بأعضاء تلك الهيئة، و غياب وجود أعضاء الرقابة الشرعية بالفروع و الاكتفاء بأعضاء المراجعة، رغم تزايد كفاءة المصرف في استخدام صيغة المرابحة إلا أنه لا يتوفر لديه حسابات خاصة لتحديد نتائج أعمال هذه الصيغة و تدمج ضمن حسابات المصرف.

و كان من أهم توصياتها: ضرورة وجود المعايير التشريعية التي تنظم عمليات الصيرفة الإسلامية في البنك، و رفع مستوى الكفاءة و الخبرة للقائمين على المعالجة المحاسبية من خلال منحهم دورات في أحكام المعاملات الإسلامية التي تنظم و تضبط أداء هذه الأعمال و العمل على إعداد قواعد بيانات و تحديثها باستمرار.

2-دراسة (عفانة، 2009)، بعنوان: " بيع المرابحة المركبة كما تجريه المصارف الإسلامية في فلسطين".

هدفت هذه الدراسة إلى بيان مفهوم المرابحة لغة و اصطلاحاً و توضيح المقصود بالمرابحة المصرفية و أقوال العلماء المعاصرين في حكمها و أدلتهم و الراجح من أقوالهم، و توضيح الخطوات العملية لتنفيذ المرابحة المصرفية و بيان الضوابط و المعايير الشرعية التي يجب الالتزام بها ليكون التعامل بهذه الصيغة صحيحاً.

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة: أن معاملات المرابحة المصرفية (المرابحة للأمر بالشراء) المطبقة في المصارف تتلاءم مع متطلبات الشريعة و ذلك في حال التزم المصرف

الإسلامي بالخطوات العملية المقررة من هيئة الرقابة الشرعية و المعايير المنظمة لهذه الصيغة، و تستحوذ المرابحة المصرفية على النصيب الأكبر من المعاملات التي تجريها المصارف الإسلامية في فلسطين حيث تصل نسبتها بين الصيغ الأخرى إلى 90%.

و كان من أهم توصيات الدراسة: ضرورة العمل على تطبيق و تطوير أساليب المصارف في مختلف المجالات الأخرى و خاصة في طرح منتجات جديدة في العمل المصرفي الإسلامي مثل (المشاركة و المزارعة و الاستصناع... الخ)، مع العمل على تطوير أداء الموظفين و رفع مستوى كفاءتهم من خلال التدريب المستمر لمواكبة التطور و التقدم في مجالات الصيرفة الإسلامية، مع توعية الجمهور بالمصارف الإسلامية و أهميتها و دورها الإيجابي في الاقتصاد الوطني، و العمل على رفع مستوى الأداء في البنوك الإسلامية من خلال تطوير أساليبها و تقنياتها و مواكبة التقدم في مجال تكنولوجيا المعلومات.

3-دراسة (الرفيعي و يوسف، 2009)، بعنوان: "ماهية بيع المرابحة المصرفية في المصارف العراقية".

هدفت هذه الدراسة إلى تفسير طبيعة و متطلبات عمليات بيع المرابحة المصرفية من خلال إيجاد نظام مصرفي يعمل وفق أسس إسلامية بعيداً عن أسلوب التعامل بالفائدة و بالتالي ظهور المصارف و مؤسسات التمويل الإسلامية و التي أصبحت تبحث عن الصيغ المناسبة لتوظيف أموالها و التي كان من أكثرها شيوعاً عمليات المرابحة للأمر بالشراء، الأمر الذي جعل هذه الصورة محور الاهتمام في المؤتمرات و الدراسات بين الفقهاء المعاصرين حول الإجراءات الرامية لتنفيذ هذه العمليات.

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة: أن بيع المرابحة هو أحد بيوع الأمانة التي نظمها القانون العراقي إذ يركن فيها المشتري إلى صدق البائع و أمانته في بيان الثمن الأول، ثم نقل السلعة إلى ذمة المصرف ثم إلى ذمة العميل، و تعتبر هذه الصيغة عملية مصرفية يتحمل فيها المصرف مخاطر ممارستها بسبب هلاك السلعة أو تراجع العميل عن الشراء و ذلك مقابل حصول المصرف على فوائد متعددة من أهمها نسبة الربح عند إتمام العملية، و تم تكييف هذه العملية المصرفية باعتبارها عقد بيع تجاري يكون فيه الثمن نقداً أو مؤجلاً يدفع دفعة واحدة أو على دفعات محددة الموعد.

و كان من أهم توصياتها: إيجاد قانون ينظم أحكام عقد بيع المرابحة المصرفية لضبط إجراءاتها التطبيقية من الناحية القانونية و الشرعية و خضوعها لأحكام موحدة، و السماح للمصرف بالشراء باسم شخص يحدده فيما بعد للتغلب على الصعوبات التي تعترضه بالإجراءات الشكلية مثل التسجيل المباشر في حالات بيع العقارات و السيارات و غيرها و ما يتبعها من تكاليف إضافية دون سبب، و تحديد إجراءات التطبيق العملي بسبب قيام بعض هذه المصارف بالتحايل مستغلة الاختلاف بين التطبيقات و القوانين ذات العلاقة.

4-دراسة (شاهين، 2009)، بعنوان: " تدقيق عمليات المرابحة".

هدفت هذه الدراسة إلي الوقوف على الدور الذي تلعبه الجهات الرقابية المختلفة سواء داخلية أو خارجية و المتمثلة في المدقق الداخلي، و دائرة التدقيق و التفتيش الداخلية، و إدارة المصرف، و البنك المركزي، و هيئة الرقابة الشرعية في العمل على زيادة كفاءة عمليات تمويل المرابحة في المصارف الإسلامية الأردنية.

و كان من أهم نتائج الدراسة: أن أنشطة و مهام المدقق الخارجي تؤدي إلى زيادة كفاءة عمليات تمويل المرابحة في المصارف و أن التعاون بين المدقق الخارجي و دائرة التدقيق و التفتيش الداخلية كان بصورة أكبر من التعاون مع المراقب الشرعي، و تبين أيضاً أن المصارف تقوم باستخدام نظام التقييم الذاتي للرقابة، و تمارس دوراً فعالاً لرفع كفاءة عملية التمويل من خلال التدقيق المستمر كما أن قيام البنك المركزي باستخدام أدوات و أساليب رقابية كان لها الأثر في زيادة كفاءة إدارة المخاطر و زيادة فاعلية الأداء الرقابي.

و كان من أهم توصيات الدراسة: ضرورة زيادة فاعلية دور المدقق الخارجي و الداخلي بالخبرة المهنية و العلمية اللازمة، و رفع الكفاءة المهنية لدى العاملين باستمرارية التدريب في دورات متخصصة، و رفع مستوى التنسيق و التعاون بين الجهات الرقابية لزيادة كفاءة التدقيق و تفعيل قيامهم بمهامهم بالشكل الأمثل، و الحرص على تعيين مدققين حسابات على علم و دراية بتعاليم الشريعة الإسلامية بدل تعيين مكاتب تدقيق أجنبية لا تحرص على تطبيق تعاليم الشريعة.

5-دراسة (علي، 2007)، بعنوان: "التمويل بصيغة المرابحة و تعدد المخاطر".

هدفت هذه الدراسة إلي مناقشة عمليات التمويل بصيغة المرابحة في المصارف السودانية و تحديد ضوابط و شروط التمويل و خفض مخاطرها للحد الأدنى، و التعرف على العوامل المؤدية إلى تنامي المخاطر التي تتعرض لها المصارف و الجهات المشاركة في هذا الخصوص.

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة: تواجه المصارف الإسلامية الكثير من المخاطر مثل ضعف السيولة مما يضعف المقدرة التمويلية للمصرف و زيادة المخاطر المرتبطة بها، هذا و على الرغم من محاولات المصارف تطبيق المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، إلا أن هناك عدم التزام كافي بضبط كافة العمليات و الإجراءات المتعلقة بتلك المعاملات.

و كان من أهم توصيات الدراسة: وجوب خفض مخاطر التمويل بصيغة المرابحة من خلال توزيع التمويل المصرفي حسب القطاعات و المناطق الجغرافية و فترة السداد و الربحية، و تنويع المحفظة الاستثمارية من خلال وضع حدود للمخاطر بالنسبة لكل متعامل أو صناعة أو قطاع أو منطقة جغرافية، و متابعة الوثائق الخاصة بالمخاطر من خلال التركيز على الضمانات سهلة التسييل، و متابعة المصرف للعمليات الممولة و اتخاذ إجراءات لمواجهة المخاطر و الخسائر المحتملة مثل الشرط الجزائي للعميل.

6-دراسة (شحاتة، 2003)، بعنوان: "التمويل بالمرابحة كما تقوم بها المصارف الإسلامية بين الواجب و الواقع".

هدفت هذه الدراسة إلى ترشيد و تطوير الإجراءات التنفيذية لبيع المرابحة المصرفية و بيان الإجراءات المنهي عنها بالاستناد إلي الضوابط الشرعية الواجب الالتزام بها و العمل على تجنب الأخطاء الشرعية التي ترافق التطبيق العملي لها.

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة: وجوب اضطلاع المراقب الشرعي في المصرف بمسئولية مراجعة و مراقبة عمليات المرابحة و الاطمئنان بأنها تتم وفقاً لأحكام الشريعة و بيان المخالفات و التبليغ عنها و متابعة تصويبها و متابعة الجوانب التنظيمية و المالية و المحاسبية، و تحميل مراقب الحسابات الخارجي مسؤولية الاطمئنان من سلامة المعلومات الواردة في السجلات و القوائم و التقارير المالية و الإشارة في تقريره إلى فاعلية الرقابة الشرعية، و تحميل مجلس الإدارة المسؤولية أمام المساهمين و المستثمرين عن الأخطاء الشرعية و العمل على معالجتها في ضوء التقارير الواردة من كل من المراجع و المراقب الداخلي و الخارجي و المراقب الشرعي.

و كان من أهم توصيات هذه الدراسة: ضرورة قيام هيئة الرقابة الشرعية بالرقابة التنفيذية المستمرة و إعداد تقارير بالمخالفات و متابعة تصويبها، و وضع دليل إرشادي للمراجع و المراقب الداخلي يستند للأحكام الشرعية، و قيام المراقب الخارجي بالإشارة في تقريره إلى

مستوى الرقابة الشرعية لزيادة الانضباط، و العمل على تصميم نظام ضبط داخلي يأخذ البعد الشرعي عند صنع القرار، و زيادة كفاءة الرقابة من خلال رفع مستوى التنسيق بين المراجع و المراقب الداخلي و الخارجي مع المراقب الشرعي، و بث روح الطمأنينة بين العملاء بأن معاملاتهم تتم وفق أحكام الشريعة، و تنمية الإيرادات و تقليل المخاطر بإضافة صيغ تمويل أخرى مثل الإستصناع و الإجارة المنهية بالتملك و المشاركة و السلم.

7-دراسة (خشارمة، 2002)، بعنوان: "نظام المربحة في البنوك الإسلامية و

المشاكل المتعلقة بقياس الأرباح في تلك البنوك (دراسة ميدانية)".

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف لنظام المربحة في المصارف الإسلامية في الأردن، و المشاكل المتعلقة بقياس الأرباح المصاحبة لهذه الصيغة، و اقتراح الحلول الملائمة للتغلب على تلك المشاكل.

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة: وجود غموض حول كيفية تحميل تكاليف شحن و نقل البضاعة، و عدم توفر مستودعات خاصة بالمصرف لاستيعاب بعض السلع مما قد يؤدي إلى تلاعب العميل بنوع و كمية و حجم البضاعة، و أشارت الدراسة إلى وجود ارتفاع في نسبة الريح لدى البنك لإتباع أسلوب الأقساط في السداد و ما يتبع ذلك من مخاطر مثل التضخم و تقلبات أسعار الصرف، كما أن المصرف يقوم بالتأمين على البضاعة و تحميل هذا المصروف للعميل كونها تلحق بمصاريف الشحن، و يوقع العميل على الكمبيالات دون التأكد بأن البضاعة موجودة لدى المصرف.

و كان من أهم توصيات هذه الدراسة: ضرورة وضع مخططات تفصيلية تبين شروط عملية تنازل البنك عن البضاعة محل المربحة و تحديد السلع التي يقوم البنك بالتنازل عنها، و ضرورة رفع مستوى كفاءة العاملين من خلال عقد محاضرات تثقيفية لهم حول نشاط المربحة، و إصدار نشرات للعملاء و الموظفين حول إجراءات التطبيق لدى المصرف، و ضرورة التأكد عند التوقيع على الكمبيالات بأن البضاعة موجودة لدى المصرف، مع وجوب توفير مستودعات لدى المصرف لحيازة البضاعة لتجنب تلاعب العميل ببيع البضاعة و الحصول على قيمتها.

8-دراسة (الحطاب، 2000)، بعنوان: "القبض و الإلزام بالوعد في عقد المراجعة

للأمر بالشراء في الفقه الإسلامي".

هدفت هذه الدراسة إلى بيان كيفية الاستلام الشرعي للسلعة و مدى الحاجة إليه في بيع المراجعة للأمر بالشراء، و بيان حقيقة الإلزام بالوعد و علاقته بالقبض الشرعي، و ما إذا كان يترتب على الإلزام بالوعد بطلان بيع المراجعة للأمر بالشراء؟

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة: أن القبض الشرعي هو القبض الناقل للضمان سواء كان بحيازة السلعة في مخازن التاجر أو نقلها إلى مخازن البنك الإسلامي، و يتحمل البنك الإسلامي مخاطر رد السلعة بالعيب الخفي أو بسبب اختلاف المواصفات، هذا و فيما يتعلق بقضية الإلزام بالوعد فإن سياسة المصرف تقوم على مراعاة مصلحة المصرف دون الإضرار بالعميل و بما لا يتعارض مع مقاصد الشريعة الإسلامية.

و كان من أهم توصياتها: يجب احتفاظ المصرف الإسلامي بمخازن و مستودعات لحيازة البضاعة، و إيجاد صيغة مفادها تعهد البنك بضمان السلعة أثناء انتقالها من ملكية البائع الأصلي إلى الأمر بالشراء لتجنب مشكلة مضاعفة رسوم النقل، و قيام المصرف بعقد اتفاقيات مع التجار يتعهد فيها التجار بعدم قبول رد البضاعة من قبل العميل.

9-دراسة (صرصور، 1996)، بعنوان: "بيع المراجعة للأمر بالشراء في شركة

بيت المال الفلسطيني".

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل عمليات بيع المراجعة للأمر بالشراء من الناحية النظرية و الإجراءات التطبيقية فتطرق الجانب النظري إلى التعريف ببيع المراجعة و آراء الفقهاء و القول الراجح فيها و أما الجانب العملي فيتطرق إلى شركة بيت المال من حيث النشأة و الأهداف و النشاطات الاستثمارية و الإجراءات التطبيقية لتلك الصيغة و الشبهات التي أثرت حول هذه الصيغة و الرد عليه.

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة: أن بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تتعامل بها المصارف و شركات التمويل الإسلامية بيع صحيح مشروع على الراجح من أقوال الفقهاء و لا يعتبر هذا البيع تحايلاً على الربا و لا بيعتين في بيعة، و إن إتباع شركة بيت المال الفلسطينية الخطوات الصحيحة لهذه الصيغة يجنبها الشبهات.

و كان من أهم توصيات هذه الدراسة: أنه يجب على شركة بيت المال توسيع دائرة نشاطها و استعمال أساليب الاستثمار الأخرى كالمضاربة و السلم و الإستصناع و المشاركة و عدم البقاء على صيغة المرابحة، و التعامل على أسس تجارية مباح و تجنب أسلوب التمويل التقليدي بالنظر إلى الربح السريع و تجنب المخاطر، و رفع مستوى كفاءة الموظفين حول أساليب الاستثمار الشرعية، و عدم الإجحاف في تحديد الربح بحيث يتلاءم مع درجة المخاطرة، و التزام الشركة بالنظام الإسلامي في جميع معاملاتها و ليس فقط في المرابحة لتعكس صورة إيجابية عن المؤسسات المالية الإسلامية، و قيام الشركة بتشجيع هذه التجربة و دعمها من خلال النشرات و الدعاية لتبرهن على صحة التوجه و صحة المنهج الذي التزمت به و لتجنب العملاء التعامل بالربا.

10- دراسة (قابل، 1984)، بعنوان: "إطار محاسبي مقترح لصيغة الاستثمار

بالمرابحة للنشاط الاستثماري بشركات توظيف الأموال والمصارف الإسلامية".

هدفت هذه الدراسة إلي وضع حلول للمشاكل التي تعترض المرابحة للأمر بالشراء في مصر من خلال وضع إطار لمعالجة الصعوبات و اقتراح منهج محاسبي لقياس التكاليف و الأرباح، و اقتراح إطار لتحليل المخاطر المرتبطة بهذه الصيغة و سبل تلافيها، و قياس التعويضات المستحقة عنها في حال نكول العميل عن الشراء أو التأخر بالسداد، و اقتراح مجموعة من المعايير و الضوابط المنظمة لتطبيق تلك الصيغة.

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة أن المرابحة أحد بيوع الأمانة التي ينظر فيها للثمن الأول و التي تطبقها المصارف في نشاطها الاستثماري، و يشترط لصحتها ما يشترط للبيع بالإضافة إلى شروط خاصة هي (العلم بالثمن الأول، الربح و ما يتبعها، ألا يكون الثمن من المثليات، صحة عقد البيع الأول)، و لهذه الصيغة ثلاث أطراف (البائع و المصرف و الأمر بالشراء)، و توفر هذه الصيغة الأمان للعميل من الغبن و الغش و الخداع و رفع الحرج عنه و يوفر مجال استثمار المصرف لأمواله و أموال المساهمين، و يتم حساب تكلفة السلعة المباعة على أساس السعر الأول مضاف إليه التكاليف المباشرة.

و كان من أهم توصيات هذه الدراسة: وجوب تحديد مواصفات السلعة بشكل دقيق و الاتفاق علي شروط المواعدة لضمان عدم نكول الأمر بالشراء بعد تملك المصرف للسلعة، و الحصول على الضمانات الكافية لتجنب مخاطر هذه الصيغة قدر الإمكان و المتمثلة بمخاطر عدم السداد و مخاطر التأخر بالسداد، و يستحق المصرف تعويضاً غير محدد سلفاً عن التأخير

في سداد أفساط المراجعة و يتم تحديده بمقدار الضرر الفعلي، وتعامل التكاليف غير المباشرة حسب ما جرت عليه العادة بين التجار و المنتجين و يتم احتساب الربح على السعر الأول مضاف لها التكاليف المباشرة و التكاليف غير المباشرة لا يتم أحساب ربح عليه، وجوب أن تقوم بضاعة المراجعة في حال هبوط الأسعار بالتكلفة الاستبدالية الجارية أو ثمن الشراء أيهما أكبر.

11- دراسة (الناغي، 1984)، بعنوان: "إطار المحاسبة في عقود المراجعة الإسلامية لأجل".

هدفت هذه الدراسة إلي تحليل طبيعة عقود المراجعة الإسلامية لدى مصرف دبي، و المعالجة المحاسبية المطبقة بشأنها، و لتحقيق ذلك تعرضت الدراسة إلى تحليل الإطار المحاسبي اللازم لمعالجة هذا النوع من المعاملات.

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة: تعتبر المراجعة للأمر بالشراء صورة حديثة مستنبطة من عقود المراجعة البسيطة و تعد من البيوع المباحة، و يشترط لصحة هذه الصيغة أن يتم البيع بعد شراء المصرف للسلعة و حيازتها و تحمل مخاطرها قبل التسليم للعميل، و تتمثل أركان هذه الصيغة في العلم بثمن الشراء الأصلي و مقدار الربح و بيان ما يكره المشتري في السلعة و تحديد الأجل و كيفية السداد و مدى الالتزام بالوعد، و يتبين أن التطبيق المحاسبي لنظام المراجعة للأمر بالشراء في بنك دبي الإسلامي تنقصة بعض الجوانب اللازمة لتحقيق الأهداف المرجوة منه.

و كان من أهم توصيات هذه الدراسة: ضرورة تطبيق الإطار المحاسبي المقترح في عقود المراجعة من خلال عناصره و هي تحديد (تكلفة الشراء، هامش الربح، ثمن البيع و علاقته بالتغير في القوة الشرائية للنقود، المعالجة المحاسبية الخاصة بسداد الثمن و دفع عربون قبل الشراء و انتقال ملكية السلعة، المعالجة المحاسبية للإخلال بأركان العقد خلال مدة الخيار و الإلزام بالوعد و الربح في البيع الفاسد و هلاك السلعة قبل التسليم).

12- دراسة (البارودي، 1989)، بعنوان: "الأبعاد المحاسبية للمرابحة الإسلامية (إطار مقترح)".

هدفت هذه الدراسة إلى الوقوف على الأبعاد المحاسبية و الإجراءات التطبيقية لصيغة المرابحة لدى بنك فيصل الإسلامي المصري سواء على مستوى المصرف أو على مستوى العميل بما يتلاءم مع الضوابط الشرعية لتتناسب مع المبادئ المحاسبية المتعارف عليها.

و كان من أهم نتائج هذه الدراسة: أن النظام المطبق لدى البنك يراعي الشروط و الضوابط الشرعية للمرابحة، و يتصف هذا النظام بالتوافق مع المفاهيم و المبادئ المحاسبية المتعارف عليها، و يراعي تطبيق المرابحة في الوحدة الاقتصادية الأبعاد المحاسبية السليمة سواء من ناحية التكييف المحاسبي أو العرض بالقوائم المالية أو من خلال موقف مراقب الحسابات.

و كان من أهم توصياتها ضرورة تنظيم عمليات المرابحة لمعالجة العملية من خلال شقين الأول أنها تعد مشتريات عند الاقتناء و مبيعات عند البيع، و على البنك الاحتفاظ بمستندات الشراء و عدم تظهيرها للعميل كونها تمثل عملية الشراء و التملك للبنك، و يتم البيع بموجب عقد المرابحة باعتباره مستند نقل الملكية، و يفضل فتح حساب أستاذ لكل عملية مرابحة و ترحيل نتائج حساب المرابحة إلى الحسابات الختامية، و يجب إظهار بضاعة المرابحة في نهاية السنة المالية ضمن بنود الميزانية، و تعالج الشيكات المؤجلة بأنها أوراق قبض أو شيكات تحت التحصيل، و يتم الاعتراف بالأرباح المحققة و تحميلها على السنة المالية التي تحققت فيها مع عمل مخصص للأرباح المتضمنة شيكات لم تحصل لحجبها عن الأرباح الموزعة.

و إلى جانب ذلك يتم تسجيل بضاعة المتاجرة من واقع عقد المرابحة لأنه يمثل مستند نقل الملكية، و تعالج الشيكات الخاصة بالسداد بأنها أوراق دفع تسدد في تاريخ الاستحقاق، و تنتقل ملكية الأصل الثابت إلى ملكية الوحدة الاقتصادية بعد سداد جميع الشيكات و بذلك يرفع الرهن عن الأصل الثابت مع مراعاة إهلاك الأصل خلال هذه الفترة، و تظهر البضاعة المشتراه لغرض البيع في حساب المتاجرة مع مراعاة حصر المخزون في نهاية السنة المالية.

1/8 الدراسات السابقة الأجنبية:

1- Study (Alsayed, 2010), entitled : " The Uses and Misuses of Commodity Murabaha: Islamic Economic Perspective "

" المرابحة السلعية: الاستخدام و سوء الاستخدام " منظور اقتصادي إسلامي.

هدفت الدراسة للتوصل إلى رؤية حول تطبيق معاملات المرابحة في ماليزيا و ما إذا كانت تتعارض مع المعايير الإسلامية أم تتفق معها.

و كان من أهم نتائج الدراسة: أن معاملات المرابحة تتم وفق المعايير الإسلامية و كانت أحد عقود التمويل الأكثر شيوعاً في التطبيق و التي يحصل المصرف على عائد ثابت عن تمويل تلك المعاملات.

و كان من أهم توصياتها: ضرورة عدم استخدام عائد ثابت للمعاملات لتجنب الشبهات، و العمل على تطبيق تعاليم الشريعة الإسلامية في كافة إجراءات هذه المعاملات المطبقة تجنباً لما قد يظهر من مشكلات في التحايل على تلك الشريعة.

2- Study (Mansour, 2003), entitled, " A Secure Electronic Murabaha Transaction".

"أمن معاملات المرابحة الإلكترونية".

هدفت الدراسة إلى تحديد الاحتياجات الضرورية لأمن و حماية معاملات المرابحة الإلكترونية و معالجة العمليات التي تترتب عليها وفقاً لمفهوم و إطار العمل المصرفي الإسلامي و التطبيق الناتج عنها بما يتوافق و متطلبات الشريعة الإسلامية.

و كان من أهم نتائج الدراسة: تعتبر المرابحة الإلكترونية معاملة مالية إسلامية مشابهة لعمليات المرابحة المباشرة، و تمثل بطاقات الائتمان الأساس التي تركز عليها تلك المعاملات، و يتم تنفيذها بالاستناد إلى بروتوكول يوفر خدمات آمنة لبيع المرابحة على شبكة الإنترنت غير أن هذا النوع من البيوع يواجه درجة مخاطر أكبر من المرابحة المباشرة و ذلك بالنظر إلى مخاطر استخدام الإنترنت.

و كان من أهم توصيات الدراسة: ضرورة النهوض بمستوى الأمن الإلكتروني لمعاملات المرابحة الإلكترونية لدعم المبيعات على تلك الشبكة، و تطوير النماذج القائمة على

الخدمات المصرفية الإسلامية لتحقيق متطلبات السهولة و درجة الأمان المرجوة، و العمل على خفض مستوى المخاطر لهذه المعاملات من خلال تحليل النظام المطبق و تحديد جوانب الضعف و معالجتها للنهوض بهذا النظام لتحقيق الحماية و المستوى الأمني المطلوب.

3- Study (Ashour, 1999), entited, "**The Importance of Murabaha in Long -Term Finance Programs in the Islamic Banking industry**".

أهمية المرابحة في برامج التمويل طويلة الأجل في الصناعة المصرفية الإسلامية".

هدفت هذه الدراسة إلى الوقوف على أهمية المرابحة و مقارنتها مع غيرها من صيغ التمويل الإسلامية طويلة الأجل بغرض التعرف على الصيغة الأكثر أهمية في برامج التمويل طويلة الأجل في الصناعة المصرفية الإسلامية.

و لتحقيق أهداف الدراسة تم تصميم استبانته و توزيعها على 41 بنكاً إسلامياً في جميع أنحاء العالم و كان من أهم النتائج:

- كان تطبيقات صيغ المشاركة و المضاربة و المرابحة لبرامج التمويل طويلة الأجل متقاربة باستثناء صيغة المزارعة و التي كانت الأقل استخداماً.
- تتشابه نسبة الموارد المالية طويلة الأجل المخصصة لتمويل كل من صيغ المرابحة و المضاربة و المشاركة.
- وجود تشابه في المخاطر المتعلقة بتطبيقات صيغ تمويل عمليات المشاركة و المضاربة و المرابحة و المزارعة.
- تشابه الحد الأدنى للعائد المحقق بعد الضرائب على كافة برامج التمويل طويلة الأجل للصيغ الأربعة.

و كان من أهم توصيات الدراسة: ضرورة العمل على الاهتمام و زيادة توجيه التمويل طويل الأجل نحو صيغ صكوك المشاركة و المضاربة و المزارعة بالنظر إلى أهميتها و دورها في التنمية.

1/9 التعليق على الدراسات السابقة:

من خلال الاطلاع على الدراسات السابقة المتعلقة بموضوع بيع المرابحة للأمر بالشراء للمصارف و شركات التمويل الإسلامية تبين الآتي:

- أجريت الدراسات و الأبحاث في كل من فلسطين و الأردن و مصر و ليبيا و السودان و دبي و ماليزيا و المملكة المتحدة.
- تعددت الدراسات في هذا الموضوع على فترات زمنية متباينة تمت معظمها في العقد الأخير ما يدل على الاهتمام المتزايد بموضوع المرابحة للأمر بالشراء.
- تنوعت وجهة النظر التي تناولت هذا الموضوع فمنها من قام بدراستها من وجهة النظر الفقهية و مقارنتها بما هو مقر في فقه المعاملات الإسلامية من حيث المقومات و الشروط و أقوال العلماء المعاصرين فيها و القول الراجح، و منها من قام بدراسة إجراءات التطبيق العملي و مدى موافقتها للمعايير الشرعية لتلك المعاملات و تطوير إجراءاتها و توضيح الإجراءات المنهي عنها و بيان أخطاء التطبيق و طرح الحلول لها، و منها ما يتعلق بالإجراءات المالية و المعالجة المحاسبية و اقتراح إطار محاسبي لها، و عرض إطار لتخفيض المخاطر المصاحبة لهذه الصيغة و اقتراح لحل مشكلة قياس الربح و تحديد قيمة المرابحة المبنية على السعر الأصلي للسلعة، كما تعرض البعض منها إلى تقييم دور الرقابة الداخلية و الخارجية و إدارة المصرف و البنك المركزي و هيئة الرقابة الشرعية في ضبط صيغ التعامل المصرفي، و تحديد الاحتياجات الضرورية لأمن و حماية معاملات المرابحة الالكترونية.

1/10 ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة:

فيما يتعلق بهذه الدراسة فإنها تعنى بالوقوف على مدى التزام المصارف الإسلامية في فلسطين بمعيار الضبط المالي الخاص بالمرابحة للأمر بالشراء الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، من خلال تحليل ضوابط صيغة المرابحة للأمر بالشراء من حيث إجراءات التطبيق العملي المتبعة في المصارف الإسلامية و مدى موافقتها للمعيار الصادرة عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية و بذلك تتمثل عناصر التميز في هذه الدراسة بما يلي:

- بيئة الدراسة و هي جميع المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين.
- الوقوف على الأهمية النسبية للمرابحة للأمر بالشراء في المصارف العاملة في فلسطين و نسب استحوادها على التمويل و نسبة أرباحها بالنسبة لأرباح صيغ التمويل الأخرى و إجمالي أرباح المصرف
- تتناول الدراسة تحليل المعيار الخاص بالمرابحة الصادر عن الهيئة و مدى قيام المصارف الإسلامية في فلسطين بالالتزام بمتطلبات المعيار.
- الوقوف على مدى التزام المصارف بالضوابط الصادرة عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، الأمر الذي يؤدي إلى تطوير آليات عمل تلك المصارف و تدعيم قدرتها على مواجهة المصارف التقليدية و منافستها دعماً للاقتصاد الوطني.

الفصل الثاني:

بيع المرابحة للأمر بالشراء

(أركان و ضوابط التعامل به مصرفياً)

2/1 مقدمة.

2/2 ماهية المرابحة للأمر بالشراء.

2/3 شروط المرابحة للأمر بالشراء.

2/4 مراحل تطبيق عقد المرابحة للأمر بالشراء.

2/5 ضوابط بيع المرابحة للأمر بالشراء.

2/6 الآراء الفقهية في جواز بيع المرابحة للأمر بالشراء.

2/7 الانتقادات الموجهة لمعاملات المرابحة للأمر بالشراء.

2/8 صور تطبيقات المرابحة للأمر بالشراء كما تجريها المصارف الإسلامية.

2/9 عمليات المرابحة للأمر بالشراء المحلية النقدية و الأجلة.

2/10 عمليات المرابحة للأمر بالشراء الخارجية الأجلة (الاعتماد المستندي).

2/11 أسباب تركيز المصارف الإسلامية على معاملات المرابحة للأمر بالشراء.

2/12 الجوانب الاقتصادية و الاجتماعية و أخلاقيات العمل المرتبطة بتطبيق

المرابحة للأمر بالشراء.

2/13 الجوانب الايجابية في عمليات بيع المرابحة للأمر بالشراء.

2/14 المخاطر التي تتعرض لها المؤسسات المصرفية الإسلامية في تمويل
المرابحة للأمر بالشراء.

2/15 المخاطر التي تلازم تأخر العميل عن سداد الأقساط أو الامتناع عن سداد
الأقساط.

2/1 مقدمة:

ينظر في بيع المرابحة للأمر بالشراء على أنه من أهم صيغ التمويل المتداولة في المؤسسات المالية الإسلامية، حيث يلجأ إليها الكثير من المؤسسات أو الأفراد لتمويل مشروعاتهم أو شراء حاجياتهم، و قد استحوذ استخدام صيغة التمويل بهذا النوع على صيغ التمويل الأخرى مثل المشاركة و المضاربة، و تستحوذ صيغة التمويل المقدمة من المصارف على نصيب الأسد حيث تصل في بعض المصارف إلى 90%. (فياض، 1999، ص 9).

و يشتبه عقد المرابحة للأمر بالشراء على كثير من الناس، و هذا ما جعلهم يرمون المصارف الإسلامية بأنها تخالف الشريعة الإسلامية، و بأنها تحل لنفسها ما تحرمه على غيرها، و أنها تتعامل بالربا تحت ستار من الشرع، و خاصة أن كثيراً من المتعاملين مع المؤسسات المالية الإسلامية لا يحسن التمييز بين الربا و الربح المتحقق من تمويل المرابحة. (أبو زيد ، 2009 ، ص 81).

و منذ أن بدأت المؤسسات الإسلامية بتمويل معاملات المرابحة للأمر بالشراء حتى دار حولها جدل كبير، و تعرضت للعديد من الشبهات التي تدور حول تلك المعاملات مما أثار تساؤلات حول مدى ملاءمة التطبيق العملي لصيغة المرابحة للأمر بالشراء.

و يتناول الفصل معاملات المرابحة للأمر بالشراء من حيث ماهية و الشروط و الضوابط و الآراء الفقهية و الانتقادات الموجهة لهذه الصيغة، و صور تطبيق تلك الصيغة المحلية و الخارجية، و الوقوف على الجوانب الاقتصادية و الاجتماعية، و التعرف على الجوانب الايجابية و المخاطر الملازمة لهذه المعاملات بالنسبة للمصارف.

2/2 ماهية المرابحة للأمر بالشراء:

من المعلوم أن البيوع في الفقه الإسلامي نوعان بيع مساومة و بيع أمانة، و بيع المرابحة للأمر بالشراء هو صورة جديدة من المرابحة القديمة التي تعد ضمن بيوع الأمانة التي أجاز الفقهاء التعامل بها، مما يتطلب التعرف على أنواع بيوع الأمانة، و من ثم تحليل بيع المرابحة للأمر بالشراء.

2/2/1 بيوع الأمانة:

- أ- **بيع الوضعية:** و هو اتفاق بين البائع و المشتري على بيع السلعة و شرائها بأقل من الثمن الأصلي للسلعة، أو تكلفة إنتاج السلعة، بمعنى أن بائع السلعة يحط (يقلل) من سعرها عند بيعها للمشتري. (خلف، 2006، ص 295).
- ب- **بيع التولية:** و هو البيع الذي يتم دون ربح أو خسارة للبائع، أي يكون البيع بمثل الثمن الأول (تكلفة السلعة). (سمحان و مبارك، 2009، ص 73).
- ت- **بيع الإشارك:** هو كبيع التولية، إلا أنه بيع بعض المبيع ببعض الثمن. (شويدح، 2003، ص 74).
- ث- **بيع المرابحة:** بالنسبة لبيع المرابحة القديمة فهي تعني لغةً الربح أي النماء و الزيادة الحاصلة في المبيع. (شبير، 2007، ص 308).

2/2/2 مشروعية بيع المرابحة القديمة:

- المرابحة القديمة تستمد مشروعيتها من الكتاب و السنة و الإجماع و المعقول ذلك استناداً إلى عموم النصوص الدالة على حل البيع كما يلي. (شويدح، 2003، ص 75).
- الكتاب: جاءت النصوص في كتاب الله بأحكام عامة تدل على مشروعية البيع، و المرابحة بيع من البيوع، وقد أورد القرآن الكريم قول الحلال في:
- قوله تعالى ﴿ و أحل الله البيع و حرم الربا ﴾ [البقرة: 275]، و قوله تعالى ﴿ ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلاً من ربكم ﴾ [البقرة: 198]، و قوله تعالى ﴿ إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم ﴾ [النساء: 29].
- السنة: استدل الفقهاء على مشروعية بيع المرابحة بعموم الأحاديث الدالة على جواز عقد البيع، و منها الأحاديث التالية:
- قوله صلى الله عليه و سلم عندما سئل أي الكسب أفضل {قال عمل الرجل بيده و كل بيع مبرور}، و قوله صلى الله عليه و سلم {إنما البيع عن تراض} و قوله صلى الله عليه و سلم {الذهب بالذهب، و الفضة بالفضة و البر بالبر، و الشعير بالشعير، و التمر بالتمر و الملح بالملح، مثلاً بمثل، سواء بسواء، يداً بيد، فإذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد}. (الزيني، 2012، ص 100).

الإجماع: تعامل المسلمون بالمرابحة في سائر العصور دون نكير، فكان ذلك إجماعاً على جواز بيع المرابحة. (الكاساني، 1986، ج 5 ص 220).

المعقول: تقتضى إجازة بيع المرابحة لحاجة الناس الماسة إليها خاصة بعد تطور و تعقيد صورها، فلم يعد باستطاعة الفرد أن يعيش بمعزل عن المجتمع الذي يعيش فيه. (الوادي و سمحان، 2007، ص 123).

2/2/3 تعريف المرابحة للأمر بالشراء كما عرفه بعض العلماء المعاصرين:

عرفت المرابحة للأمر بالشراء بأنها طلب المتعامل من المصرف الإسلامي بأن يشتري له سلعة بمواصفات محددة، و بموجب اتفاق أولي بين المتعامل و المصرف يتضمن وعد من المتعامل بشراء تلك السلعة التي يحتاجها مرابحة، مع إضافة نسبة أو مقدار محدد ربحاً للمصرف على ثمنها الذي اشترى به المصرف السلعة، و بالاتفاق بين المتعامل و المصرف. (خلف، 2006، ص 303)

كما تعتبر المرابحة للأمر بالشراء بأنها قيام من يريد شراء سلعة معينة بالطلب من طرف آخر (البنك الإسلامي مثلاً) بأن يشتري سلعة معينة و يعده بأن يشتريها منه بربح معين. و يسمى من يريد السلعة بالأمر بالشراء أما الطرف الآخر (البنك الإسلامي) فيسمى المأمور بالشراء أو البائع. (الوادي و سمحان، 2007، ص 130).

و بالتالي هي عبارة عن أمر أو طلب من طرف لآخر بان يشتري له سلعة معينة مع وعد الأمر بأن يشتري هذه السلعة من المأمور بعد أن يملكها المأمور بربح محدد. و يسمى من يريد السلعة بالأمر بالشراء أما الطرف الآخر (و هو البنك الإسلامي) فيسمى المأمور بالشراء أو البائع. (سمحان و مبارك، 2009، ص 74).

أما هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية فقد أوردت بشأن هذه المرابحة تفسيراً أشارت فيه، بأنها البيع الذي يتفاوض بشأنه طرفان أو أكثر و يتواعدان على تنفيذ هذا التفاوض الذي يطلب بمقتضاه الأمر من المأمور شراء سلعة لنفسه، و يعد الأمر المأمور بشرائها منه و تربيعه فيها، على أن يعقدا بيعاً بعد تملك المأمور للسلعة. و هذا البيع قد يكون مع عدم الإلزام للأمر بالشراء أو مع الإلزام له. (الهيئة، 1999، ص 168).

و بناءً على ما سبق فإن عملية المراجعة تقوم على العناصر التالية:

- 1- طلب من الأمر بالشراء للمؤسسة الإسلامية.
- 2- وعد من الأمر بالشراء للمصرف بشراء السلعة.
- 3- شراء السلعة و تملكها و تحمل مخاطرها من قبل المصرف.
- 4- بيع السلعة بقيمة محددة للأمر بالشراء مع زيادة ربح محدد.

2/3 شروط المراجعة للأمر بالشراء:

لما كانت العديد من المعاملات المالية تتطلب توفر شروط حتى تكون صحيحة من الناحية المالية و القانونية لحفظ الحقوق، فان معاملات المراجعة للأمر بالشراء لديها شروط حتى تكون المعاملات صحيحة لإظهار ما يترتب عليها من حقوق و التزامات للمتعاملين و ذلك كما يلي: (فياض، 1999، ص 30 : 56)

- أن يكون العقد الأول صحيحاً، حتى يصح ما يترتب على هذا العقد من الآثار الشرعية و منها التصرف فيما يملك سواء بالبيع أو الهبة أو غيره.
- العلم بالثمن الأول الذي اشترى به المصرف السلعة في العقد الأول، و ذلك من صحة المعاملات لأنها تعتبر من بيوع الأمانة كما أسلفنا.
- أن يكون رأس المال من المثليات كالمكيلات و الموزونات و العدديات المتقاربة، لأن المراجعة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح محدد، لأن المثليات غير محددة القيمة.
- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، حيث أنه يجب اختلاف الجنس لأن المراجعة بيع السلعة بالثمن الأول و زيادة.
- العلم بالربح لأن الربح بعض الثمن و العلم بالثمن شرط صحة البيوع، و يجب أن يتوفر في الربح جميع شروط الثمن لأنه جزء من الثمن.
- أن يبين الأمور للمشتري جميع ما يتعلق بالمبيع و ثمنه، سواء من حيث القيمة لأن القيمة أساس التعاقد و بيان ما يكره في ذات المبيع أو وصفه، و البيان لازماً في كل معاملات البيوع.

2/4 مراحل تطبيق عقد المراجعة للأمر بالشراء:

تمر عملية المراجعة للأمر بالشراء في التطبيق العملي بعدة مراحل: (الوادي و سمحان، 2009، ص 130).

المرحلة الأولى: وعد من الأمر بالشراء للمؤسسة المالية الإسلامية بأن يشتري منه السلعة التي أمره بشرائها بعد أن يمتلكها. و يحق لهذه المؤسسة أن تأخذ بالإلزام بالوعد أو بعدم الإلزام بالوعد.

المرحلة الثانية: إبرام عقد البيع بين المؤسسة الإسلامية بالشراء و مالك السلعة بالبيع.

المرحلة الثالثة: إبرام عقد البيع الثاني بين الأمر بالشراء و المؤسسة الإسلامية.

2/5 ضوابط بيع المراجعة للأمر بالشراء:

هناك ضوابط أساسية تحكم سلامة بيع المراجعة للأمر بالشراء: (الفتي، 2010، ص 177).

- أن تدخل السلعة الأمور بشرائها في ملكية المصرف و ضمانته قبل انعقاد العقد الثاني مع الأمر بالشراء.
- أن لا يكون الثمن في بيع المراجعة قابل للزيادة في حال تأخر العميل عن السداد.
- أن لا يستخدم بيع المراجعة للأمر بالشراء وسيلة للوصول إلى الربا، كأن يقصد المشتري الحصول على المال و يتخذ السلعة وسيلة لذلك.

2/6 الآراء الفقهية في جواز بيع المراجعة للأمر بالشراء:

القول الأول: جواز بيع المراجعة للأمر بالشراء مع كون الوعد ملزماً للمتعاقدين و ذلك من خلال القواعد الفقهية التالية: (القرضاوي، 1995، ص 15-23).

- الأصل في المعاملات الإباحة إلا ما جاء نص صريح الدلالة يمنع ذلك.
- عموم النصوص الدالة على جواز جميع أنواع البيوع إلا ما تم تحريمها بنص صريح.

- المعاملات مبنية على مراعاة العلل و المصالح، و لم يمنع الفقه الإسلامي من المعاملات إلا ما اشتمل على ظلم.
- من مقاصد الشريعة الإسلامية التيسير و رفع الحرج.
- حق العلماء المعاصرين بالاجتهاد في القضايا المستجدة.

القول الثاني: عدم جواز بيع المرابحة للأمر بالشراء التي تجريها المصارف الإسلامية و ذلك استناداً على القضايا التالية: (الزيني، 2012، ص 293)

- المرابحة للأمر بالشراء هي حيلة لأخذ الربا.
- لم يقل أحد من الفقهاء القدامى بجواز بيع المرابحة للأمر بالشراء.
- المرابحة للأمر بالشراء هي معاملة من يبيع العينة المنهي عنها.
- المرابحة للأمر بالشراء مبنية على القول بوجود الوفاء بالوعد.
- المرابحة للأمر بالشراء هي بيع ما لا يملك.
- المرابحة للأمر بالشراء تتضمن بيعتين في بيعة.

القول الرابع: ترجيح القول بجواز بيع المرابحة للأمر بالشراء لما جاء في فتوى المؤتمر الإسلامي الثاني المنعقد في الكويت 1983م. حيث قرر المؤتمر على أن بيع المرابحة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة و حيازتها، و من ثم بيعها للأمر بالشراء بالربح المحدد في المواعدة السابقة، هو أمر جائز شرعاً، طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، و تبعة الرد فيها يستوجب الرد بالعيب الخفي. (القرضاوي، 1995، ص 5).

2/7 الانتقادات الموجهة لمعاملات المرابحة للأمر بالشراء:

هذا و على الرغم من قيام المصارف الإسلامية بتطبيق صيغة المرابحة للأمر بالشراء و جوازها إلا أنها تعرضت إلى عدة انتقادات و أثير حولها خلاف بالنظر لما ذكر حول الشبهات المتعلقة بها و من أمثلتها:

1- المرابحة للأمر بالشراء حيلة لأخذ الربا:

إن المعاملات التي تتم في المرابحة ما هي إلا إجراءات يراد منها الالتفاف إن لم يكن التحايل على الشرع، باعتبار أن المصرف الإسلامي لا يشتري السلعة ليتاجر فيها، و إنما

يتخذها كوسيلة لتوفير التمويل من أجل شراء السلعة للأمر بالشراء، و أن الربح الذي يتحدد وفقاً لذلك ليس إلا فائدة على هذا التمويل. (خلف، 2006، ص 320).

2- المراجعة للأمر بالشراء هي معاملة من بيوع العينة المنهي عنها:

ينظر البعض إلى المراجعة للأمر بالشراء على أنها من بيع العينة المنهي عنها و بذلك فهي محرمة فقد استدلوا بقوله صلى الله عليه و سلم {إذا تبايعتم بالعينة و أخذتم أذناب البقر و رضيتم بالزرع و تركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم} و وجه الدلالة في الحديث بين فعل المذكور في الحديث و بين نزول البلاء و العذاب. (فياض، 1999، ص 88)

3- المراجعة للأمر بالشراء تتضمن بيعتين في بيعة:

و يعني ذلك أن المواعدة بين البنك الإسلامي و الأمر بالشراء إذا كانت ملزمة للطرفين لم يكون هناك بيعتان في بيعة، و قد نهى رسول الله صلى الله عليه و سلم بقوله {من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا}. (الوادي و سمحان، 2007، ص 134).

و نظراً لعدم اتفاق الفقهاء المعاصرين في مسألة الإلزام بالوعد فقد جاء في فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد في دبي بالكويت سنة 1983م، فإن الأمر يترك لهيئة الرقابة الشرعية في كل مصرف لدراسة كل حالة على حدة و تقرير ما تراه مناسباً.

4- المراجعة للأمر بالشراء هي بيع ما لا يملك:

إن هذه المعاملات تدخل ضمن بيع ما لا يملك، أو بيع ما ليس عند البائع و هو ما يطلق عليه بيع المعدوم، و استدلوا على نهى الرسول صلى الله عليه و سلم {نهى عن سلف و بيع، و شرطين في بيع، و بيع ما ليس عندك، و ربح ما لا تضمن} و قالوا أصحاب هذا الرأي أن المصرف الإسلامي يبيع للأمر بالشراء ما لا يملك من السلع التي يطلب منه شراءها. (شويديح، 2003، ص 90).

2/8 صور تطبيقات المراجعة للأمر بالشراء كما تجريها المصارف الإسلامية:

تشمل تطبيقات صيغة المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية على نوعين من التمويل من حيث مكان الحصول على السلع إلى: (إرشيد، 2007، ص 80-82).

- عمليات المراجعة للأمر بالشراء المحلية النقدية و الأجلة.
- عمليات المراجعة للأمر بالشراء الخارجية الأجلة.

2/9 عمليات المراجعة للأمر بالشراء المحلية النقدية و الآجلة:

و هي عمليات المراجعة التي يقوم فيها المصرف بشراء السلعة من داخل الدولة، و بيعها مرابحة إلى الأمر بالشراء، و يتم سداد قيمة البضاعة على دفعة واحدة نقداً أو بعد فترة أو على أقساط.

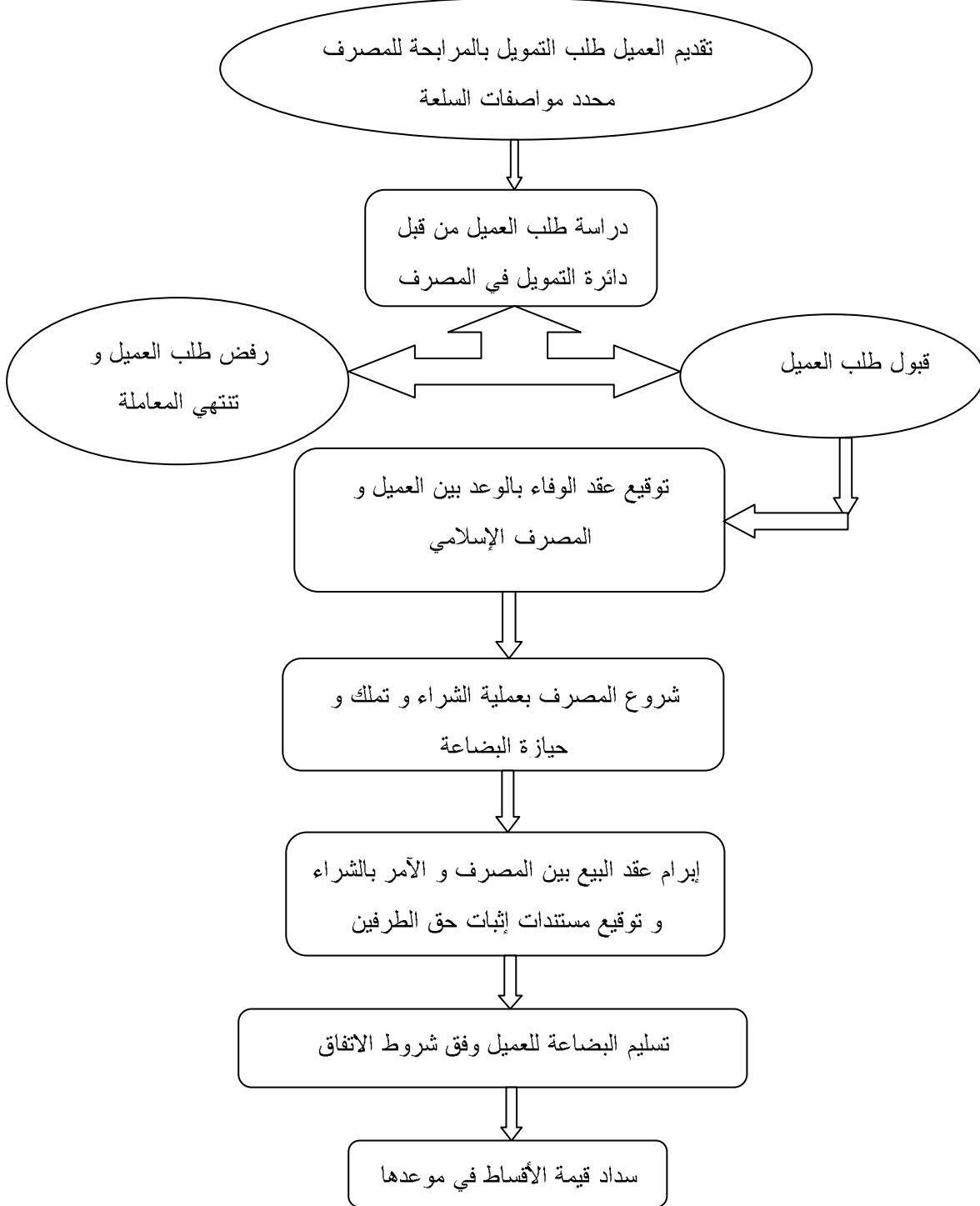
2/9/1 إجراءات التطبيق العملي لعمليات المراجعة للأمر بالشراء الداخلية:

يتم التطبيق العملي لعمليات المراجعة للأمر بالشراء من خلال الخطوات التالية: (الوادي و سمحان، 2007، ص 137-138).

- تقديم طلب بيع مرابحة للأمر بالشراء للمؤسسة الإسلامية من قبل العميل. يحدد فيه السلعة التي يرغب بشرائها من حيث النوع و الصفة و الكمية، و معلومات آخري مثل الثمن للبضاعة و أسم الأمر بالشراء و مهنته و طريقة دفع الثمن و نسبة الربح التي سيدفعها الأمر بالشراء للبنك.
- قيام المؤسسات الإسلامية بدراسة طلب العميل و الاستعلام عن العميل (السمعة، الخبرة، المركز المالي... الخ) و تختلف دراسة الطلب من عميل لآخر حسب حجم التمويل و طبيعة السلعة و أهميتها.
- في حال موافقة المؤسسة الإسلامية على طلب العميل يتم إبلاغه بحيثيات الموافقة، فإن وافق عليها يتم توقيع وعد بين الطرفين على أن تشتري المؤسسة الإسلامية السلعة المطلوبة و يتم بيعها للأمر بالشراء بالشروط المتفق عليها.
- تشرع المؤسسة الإسلامية بإجراءات شراء البضاعة، و قد يقوم الأمر بالشراء أحياناً بتوجيه المؤسسة الإسلامية إلى تاجر معين عن طريق إحضار عرض سعر من التاجر للمؤسسة أو تسهيل اتصالها مع التاجر. و يجب على المأمور في هذه المرحلة القيام بإتمام عقد البيع مع التاجر بحيث يتم نقل ملكية السلعة من التاجر إلى المؤسسة.
- تقوم المؤسسة الإسلامية بإبلاغ الأمر بالشراء بأن السلعة جاهزة للتسليم، فيتم توقيع عقد البيع بين المؤسسة الإسلامية و الأمر بالشراء إضافة إلى توقيع أي مستندات أخرى لإثبات حق الطرفين مثل الكمبيالات و العقود اللازمة.
- تتم عملية تسليم السلعة إلى الأمر بالشراء من قبل المالك (المؤسسة الإسلامية) حسب المواصفات المحددة مسبقاً، و في حال مخالفتها للمواصفات يتحمل المأمور كامل المسؤولية رغم وجود الإلزام بالوعد.

و يوضح الشكل التالي الإجراءات التنفيذية لبيع المرابحة للأمر بالشراء حسب الإجراء العملي المطبق في المصارف الإسلامية:

الشكل رقم (2/1) الإجراءات التنفيذية لعملية المرابحة للأمر بالشراء:



المصدر: (شحاتة، 2003، ص 8)

2/10 عمليات المرابحة للأمر بالشراء الخارجية الآجلة (الاعتماد المستندي):

و هي عمليات المرابحة التي يقوم فيها المصرف بشراء السلعة من خارج الدولة تمهيداً لبيعها للعميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة على دفعة واحدة أو على أقساط. و يطلق عليها تمويل الاعتماد المستندي من خلال المرابحة للأمر بالشراء.

2/10/1 تعريف الاعتماد المستندي:

تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين و لغاية أجل محدد مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد و التي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات و أسعار محددة. (السيسي، 2004، ص 205).

2/10/2 أطراف الاعتماد المستندي:

الاعتمادات المستندية هي معاملة مالية لشراء بضاعة من خارج الدولة و لديها عدة أطراف و هي كالآتي: (عثمان، 2005، ص 17-22)

- البنك المصدر للاعتماد المستندي و هو البنك المتعهد بدفع قيمة الصفقة المبرمة بين البائع و المشتري.
- المستفيد و هو شخص أو مجموعة أشخاص أو شركة و هو المصدر أو البائع.
- البنك المعزز أو مؤكد الاعتماد و هو بنك المصدر أو البائع.
- طالب الاعتماد و قد يسمى المشتري أو المستورد.

2/10/3 تمويل الاعتماد المستندي بالمرابحة:

يتمثل دور المصرف الإسلامي في الاعتماد المستندي بدور المستورد، حيث يتم استيراد البضاعة باسمه بناء على رغبة الأمر بالشراء، و يتم احتساب تكلفة البضاعة حتى وصولها و بيعها للأمر بالشراء، و إضافة إلى ربح معلوم حسب الوعد المبرم بين الطرفين. و تتمثل مسؤولية البنك الإسلامي في تسليم البضاعة و مستندات البضاعة للعميل طبقاً لشروط فتح الاعتماد و ليس مستندات البضاعة فقط كما هو معمول به في البنوك التقليدية. (الوادي و سمحان، 2007، ص 235)

2/10/4 كيفية فتح الاعتماد المستندي على أساس التمويل بالمرابحة:

التطبيق العملي لفتح الاعتماد يتم على ثلاث مراحل و هي: (الزيني، 2012، ص 364).

المرحلة الأولى: يتقدم العميل المشتري إلى إدارة المرابحة في المصرف الإسلامي الذي يرغب بالتعامل معه ببيان تفصيلي للسلعة المطلوب استيرادها و من ثم تقوم إدارة المرابحة بدراسة الطلب، و تقوم بتحديد التكلفة الفعلية، و هامش الربح، و طريقة سداد الثمن، و من ثم يوقع العميل على وعد بالشراء لهذه السلعة خلال مدة معينة.

المرحلة الثانية: بعد قيام إدارة المرابحة بدراسة طلب العميل من الناحية الاقتصادية و الشرعية و التأكد من سلامتها، تقوم إدارة المرابحة بتقديم طلب إلى إدارة الاعتمادات المستندية بفتح اعتماد باسم إدارة المرابحة، و بذلك يقوم البنك بالاستيراد لحساب نفسه، و يتم إخطار البنك المرسل، و تتسلسل إجراءات العملية حتى وصول البضاعة، و لا يوجد علاقة للعميل بهذا الاعتماد من قريب أو بعيد.

المرحلة الثالثة: بعد وصول البضاعة يقوم المصرف الإسلامي بالتخليص عليها و تملك البضاعة و حيازتها، و من ثم يقوم المصرف بتوقيع عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء و تسليمه البضاعة مقابل التزامه بمديونية محددة تمثل ثمن البضاعة أو الجزء المتبقي مضافاً إليه قيمة الربح، و يتم بعد ذلك السداد حسب شروط عقد المرابحة المبرم.

2/10/5 مشروعية الاعتمادات المستندية:

تعتبر هذه المعاملات من المعاملات الحديثة، و قد أجاز الفقهاء المعاصرون هذه المعاملات قياساً على عقد الوكالة لأن هذا النوع من الاعتمادات لا ينطوي على أي نوع من التمويل من قبل البنك فاتح الاعتماد و بتفويض منه، و يجوز للمصرف أخذ أجره مقابل هذه الخدمة يتم الاتفاق عليها عند فتح الاعتماد سواء بمبلغ محدد أو بنسبة من قيمة الاعتماد، مع ملاحظة عدم جواز احتساب هذه الأجرة اعتماداً على فترة الاعتماد. (الوادي و سمحان، 2007، ص 234).

و بذلك يتبين أن هناك اختلافات كبيرة بين المصارف الإسلامية و البنوك التقليدية في عمليات تمويل الاعتمادات المستندية و يظهر ذلك من خلال:

- علاقة البنك التقليدي بعملية طلب فتح الاعتماد هي علاقة وكالة و تكليف، و البيع يتم من المستفيد (البائع) إلى طالب فتح الاعتماد. لكن في البنك الإسلامي يتم أولاً وعد

بالبيع بين المصرف و العميل، ثم عقد بيع بين المستفيد و البنك ثم عقد بيع بين البنك و فاتح الاعتماد.

- البنك الإسلامي يحتفظ بملكية البضاعة لنفسه، بينما في البنك التقليدي تنتقل ملكية البضاعة من المستفيد إلى المشتري مباشراً.
- بناءً على البند الأول فإن البنك الإسلامي يتعامل في البضاعة، بينما البنك التقليدي يتعامل في مستندات البضاعة.
- لا يتحمل البنك التقليدي أي مخاطر للبضاعة بل تنحصر مسؤوليته في مطابقة المستندات لشروط الاعتماد، أما البنك الإسلامي فيتحمل جميع مخاطر البضاعة حتى لحظة بيعها و تسليمها للعميل.
- لا يتحمل البنك التقليدي أي مسؤولية خارج الاعتماد المستندي، لكن مسؤولية البنك الإسلامي تتعدى الاعتماد و ذلك لأنه مرتبط بعمليتين الأولى مشتري من البائع و الثانية بائع للعميل مرابحة، و بذلك يتحمل مخاطر الغش أو مخالفة البضاعة للشروط الواردة في الاعتماد.
- في البنك التقليدي يجوز الحجز على المستندات من قبل دائني طالب فتح الاعتماد، و في المقابل لا يمكن الحجز على المستندات مع البنك الإسلامي إلا بعد نقل الملكية من البنك إلى العميل.
- في حال تأخر العميل عن السداد فإن المشتري بعقد مرابحة يكون مديناً بضمن الاعتماد للبنك الإسلامي، و إذا لم يتم العميل بالوفاء أمهله البنك فترة للسداد دون مقابل إن كان معسراً، أما إن كان مماطلاً فإن البنك يكون ضحية لعملية المماطلة. لكن البنك التقليدي يقوم باحتساب فوائد على فترة التأخير.

2/11 أسباب تركيز المصارف الإسلامية على معاملات المرابحة للأمر بالشراء:

- تقوم المصارف الإسلامية بتوجيه نشاطها الأكبر على معاملات المرابحة للأمر بالشراء، و يكون ذلك على حساب الأنشطة الأخرى للأسباب التالية.(إرشيد، 2007، ص 83-84).
- قلة المخاطر المرتبطة بعمليات المرابحة للأمر بالشراء، حيث يتم التمويل بعد أخذ الضمانات اللازمة لسداد الأقساط و ذلك بالمقارنة بصيغ الاستثمار الإسلامية الأخرى، خاصة إذا لم يكن هناك سابقة تعامل مع طالب التمويل.

- لا تحتاج عمليات المربحة للأمر بالشراء إلى مجهوداً كبيراً و دراسة و متابعة و تحمل مسئوليات كبيرة.
- تقترب هذه المعاملات من حيث الشكل مما مارسه العاملون في المصارف التقليدية في عمليات إدارة الائتمان فيها.
- تتميز عمليات المربحة للأمر بالشراء بأنها سهلة التنفيذ و قصيرة المدة مما يترتب عليها سرعة دوران رأس المال و تحقيق ربح سريع.
- تفضيل المتعاملين مع المصارف الإسلامية لهذا النوع من التمويل حفاظاً على أسرار عملهم و ذلك لا يتوفر في صيغة المشاركة.

2/12 الجوانب الاقتصادية و الاجتماعية و أخلاقيات العمل المرتبطة بتطبيق المربحة للأمر بالشراء:

تتوفر في معاملات المربحة للأمر بالشراء العديد من الجوانب الاقتصادية و الاجتماعية و من أهم هذه الجوانب ما يلي: (إرشيد، 2007، ص 85-86)
 أولاً: الجوانب الاقتصادية المرتبطة بعمليات المربحة للأمر بالشراء:

- تتميز المربحة للأمر بالشراء بجوانب اقتصادية عديدة و ما ينتج عن هذه العمليات من زيادة في النشاط الاقتصادي كما يلي:
- سرعة دوران رأس المال و ذلك نظراً لأن صيغة المربحة للأمر بالشراء هي صورة للاستثمار قصير الأجل فإنها تتميز بانخفاض درجة المخاطرة، نتيجة لتوافر درجة عالية من الضمانات.
- تعتبر من أدوات التمويل قصيرة الأجل ذات المخاطر المنخفضة، مما ساعد في التغلب على عدم توافر الكفاءة المهنية اللازمة لدراسة مجالات العمل المختلفة، و اتخاذ القرارات بشأنها و عدم الرغبة في تحمل المسؤولية لتلك القرارات.
- تحقق هذه الصيغة عوائد عالية للمصارف الإسلامية مما يتيح لهذه المصارف المنافسة العالية للمصارف التقليدية.
- تشجيع التجارة الخارجية و ذلك من خلال تمويل المربحة للأمر بالشراء لعمليات استيراد السلع من الخارج.

- المساهمة في زيادة الصادرات و ذلك من خلال تمويل مستلزمات المشاريع القائمة من الآلات الحديثة و مواد الخام اللازمة لرفع القدرة التنافسية للشركات المحلية مع الشركات الأجنبية.
- زيادة الإنتاج الزراعي و ذلك من خلال تمويل المربحة للأمر بالشراء لاحتياجات تلك المشاريع من آلات و سماد و بذور و مستلزمات أخرى.

ثانياً: الجوانب الاجتماعية و أخلاقيات العمل المرتبطة بعمليات المربحة للأمر بالشراء:

- تتميز عمليات المربحة للأمر بالشراء بجوانب اجتماعية و أخلاقية في أسس التعامل في المجتمع حيث تعتبر هذه البيوع من بيوع الأمانة:
- توافر الأمانة و عدم الخيانة و التحايل ، حيث أنها مبنية على السعر الأول للسلعة و قيمة الربح.
- جدية البائع و المشتري، و ترسيخ سلوك الوفاء بالعهد و الالتزام بالوعد خلقاً في المجتمعات المسلمة.
- ضرورة إظهار عيب السلعة أو ما يكره فيها إن علم بها البائع قبل التسليم.
- الالتزام بالنواحي الشرعية لأنه قد يدخل في تحديد قيمة الربح، أو مقابل الأجل في حال المربحة لأجل.

2/13 الجوانب الايجابية في عمليات بيع المربحة للأمر بالشراء:

تحقق عمليات بيع المربحة جوانب ايجابية و مزايا لكل من المؤسسات المصرفية الإسلامية و العملاء كما يلي:

1- بالنسبة للمؤسسات المصرفية الإسلامية:

تحقق صيغة تمويل بيع المربحة للأمر بالشراء العديد من المزايا للمؤسسات المصرفية الإسلامية، و التي من أجلها تزداد الأهمية النسبية لهذا النوع من التمويل في استخدامات الموارد المالية المتاحة لهذه المؤسسات، و من أهم هذه المزايا ما يلي:(خلف، 2006، ص 305).

- أنها تناسب موارد المؤسسات المصرفية الإسلامية ذات الطبيعة قصيرة الأجل في معظمها، لأن هذه الصيغة ذات طبيعة قصيرة الأجل.

- تحقق ربحاً مناسباً للمؤسسات المصرفية الإسلامية خلال فترة زمنية قصيرة، و هو الأمر الذي يمكن هذه المؤسسات من المنافسة مع المصارف التقليدية.
- توفر المصارف الإسلامية إمكانية الوفاء بالتزاماتها و السماح لها بممارسة نشاطها من خلال توفير السيولة النقدية من خلال تحصيل الأقساط الدورية و من خلال القسط الفوري الذي يتم دفعه مقدماً.
- انخفاض درجة المخاطرة التي ترافق تمويل المربحة المصرفية، و ذلك لأن ربح المؤسسة يتم تحديده مسبقاً، و أن تمويل المربحة المصرفية مضمون بالسلعة التي يتم تمويلها، و تنخفض درجة المخاطرة من خلال تقليص الفترة التي تمتلك المؤسسة فيها السلعة أو عدم سداد الأقساط من قبل العميل.

2- المزايا التي يحققها بيع المربحة للعملاء:

- تحقق صيغة تمويل بيع المربحة للأمر بالشراء العديد من المزايا للعملاء، و التي من أجلها تزداد أهمية هذا النوع من التمويل في استخدامات العملاء للحصول على مستلزماتهم ضمن إمكانياتهم المتوفرة لديهم، و من أهم هذه المزايا ما يلي: (العجلوني، 2008، ص 246)
- صالحة لتمويل السلع الاستهلاكية مثل مواد البناء، و السلع المعمرة مثل السيارات، لعملاء المصرف العاديين من الموظفين و ذوي الدخل المحدود.
 - كونها أحد بيوع الأمانة، فهي وسيلة تمويل آمنة للعميل الذي من خلالها يعرف الثمن الأصلي للسلعة و مقدار ربح المصرف، و بالتالي يضمن العميل عدم التعرض للغبن أو الربح الفاحش.
 - وسيلة تمويل مشروعة لأصحاب الصناعات و أصحاب التجارة، و تمثل بديلاً عن الائتمان التجاري الذي تقدمه المصارف التقليدية.
 - تتميز بسرعة و سهولة الإجراءات المتبعة، و بالتالي يمكن الاعتماد عليها في تمويل الصفقات الطارئة لأصحاب الأعمال.
 - لا تتطلب من العميل إجراء أي دراسة جدوى اقتصادية تسويقية و فنية و مالية أو اختبارات مكلفة.
 - تستخدم كوسيلة تمويل في شراء السلع المحلية أو السلع المستوردة.

2/14 المخاطر التي تتعرض لها المؤسسات المصرفية الإسلامية في تمويل المرابحة للأمر بالشراء:

تتعرض الأعمال التجارية و أعمال التمويل إلى مخاطر عديدة تزداد و تنخفض من نشاط إلى آخر، و من أهم المخاطر التي تتعرض لها المصارف الإسلامية في تمويل المرابحة للأمر بالشراء هي:(بنك فيصل الإسلامي السوداني، 2008، ص 48).

- مخاطر عدم إتمام عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء و تحدث بعد شراء المصرف للسلعة حسب طلب الأمر بالشراء، و يكون الأمر بالشراء مخير بإتمام عقد شراء السلعة من المصرف أو الرجوع في رأيه.
- مخاطر تلف موجودات المرابحة قبل التسليم و ذلك بعد تملك و حيازة المصرف للسلعة بأسباب خارجة عن إرادة المصرف بسبب الحريق أو سوء التخزين أو عوامل أخرى.
- مخاطر تأخر استلام السلعة التي بيعت مرابحة للأمر بالشراء التي تؤدي إلى تعرض المصرف الإسلامي إلى تحمل تكاليف إضافية في حال انخفاض أسعار هذه السلع في الأسواق.
- مخاطر تأخر العميل عن سداد ما عليه يمنع المصرف من إعادة استثمار هذه الأموال، سواء بسبب أن العميل معسر أم مماطل، فذلك يؤدي إلى إهدار كبير لحقوق المصرف و حقوق المودعين و المساهمين.

2/15 المخاطر التي تلازم تأخر العميل عن سداد الأقساط أو الامتناع عن سداد الأقساط:

هناك بعض المخاطر المرتبطة بتأخر العميل عن سداد الأقساط المستحقة عليه ويمكن للمصرف الإسلامي تقليل هذه المخاطر من خلال الضمانات التي يحصل عليها المصرف الإسلامي، و لكن تبقى هذه المخاطر قائمة، و لتخفيفها من خلال الضوابط الشرعية فهناك نظرة لحال العميل. (قابل، 1984، ص 141-142).

أ- إذا توقف العميل عن سداد الأقساط لأسباب خارج عن إرادته و ليس إهمال منه، بمعنى أن العميل معسر وليس مماطل فذلك يعد عذراً شرعياً، فلا يستحق المصرف أي

تعويض عن التأخر في سداد الأقساط، بل و تصدق المصرف بالمبلغ إن ظل العميل معسر عملاً بقوله تعالى ﴿ فنظرة إلى ميسرة ، و أن تصدقوا خير لكم ، إن كنتم تعلمون ﴾ [البقرة:208].

ب- إذا توقف العميل عن السداد بدون أسباب و لكن ملاحظة منه، فيستحق المصرف الإسلامي تعويضاً عن التأخر في السداد، لأن حالة العميل لا تعد عذراً مقبولاً شرعاً استناداً لقوله صلى الله عليه و سلم { مظل الغني، ظلم يحل عرضه و عقوبته }.
ج- هناك مخاطر يتعرض لها كل من المصرف الإسلامي و كفلاء المدين بسبب التوقف عن السداد نهائياً، و ذلك بسبب عجز العميل عن السداد بسبب أمور قهرية مثل الموت أو الجنون أو العجز المالي بفقدان مصدر الدخل حيث أن المصرف لن يتهاون في تحصيل مستحقاته للمحافظة على أموال المساهمين.

و من أجل التغلب على هذه المخاطر دون اللجوء للسداد من الكفلاء، و ما يترتب عليه من منازعات بين الناس، قامت بعض المصارف الإسلامية بإنشاء ما يسمى بالتأمين التبادلي.

صندوق التكافل (التأمين التبادلي):

و هو أحد أنواع التأمين التعاوني. يشترك فيه المصرف الإسلامي و المدينين لديه (يتعاونون) كل عميل بنسبة معينة من دينه بحيث يتم سداد دين من يتوفى منهم أو من تعرض لخطر معين يعجز معه عن التسديد مثل (الجنون ، انقطاع الدخل و صعوبة الحصول على دخل لمدة طويلة، الشلل أو المرض الذي يصعب معه العمل) للبنك الإسلامي. (سمحان و مبارك، 2009، ص 103).

و بعد الاستفسار من موظفين لدى البنك الإسلامي في فلسطين تبين أن هذا النوع من التأمين التبادلي مطبق لدى البنك الإسلامي العربي.

الفصل الثالث :

متطلبات التطبيق العملي للمرابحة للآمر بالشراء في المؤسسات المالية الإسلامية.

3 /1 مقدمة.

3/2 المتطلبات الأولية لعملية المرابحة للآمر بالشراء.

3/3 الضوابط الواجب توافرها في سلعة المرابحة للآمر بالشراء.

3/4 القياس المحاسبي لذمم المرابحة.

3/5 متطلبات الإفصاح المالي.

3/6 تطبيقات المرابحة في المصارف الفلسطينية.

3 /1 مقدمة:

شهدت الصناعة المالية الإسلامية تطوراً ملحوظاً و نمواً متزايداً و فرضت المؤسسات المالية الإسلامية نفسها في البيئة المحلية و العالمية، و أصبح التمويل الإسلامي واقعاً ملموساً تسعى إليه العديد من مؤسسات التمويل على المستوى المحلي و الدولي، كان أبرزها التحويل المستند إلى صيغة المرابحة للأمر بالشراء.

يوجد العديد من المعايير و الضوابط، الواجب مراعاتها عند تطبيق صيغة المرابحة للأمر بالشراء في المؤسسات المالية الإسلامية، و أهم هذه الضوابط و المعايير المنظمة لتطبيق استخدام هذا النوع من صيغ الاستثمار هي، الضوابط الفقهية و الضوابط الفنية و التنفيذية، و الضوابط الأخلاقية و السلوكية و الضوابط المالية، و ضوابط تتعلق بالسلعة محل التعامل. (قابل، ص 170).

و تعتبر صيغة المرابحة للأمر بالشراء هي أحد الصيغ المباحة و ذلك حسب الرأي الراجح لفقه المعاملات المالية الإسلامية، ووفق شروط تم تنظيمها من قبل لجان هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، و صدرت في صورة معايير، و بالتالي فإن التزام هذه المؤسسات بتلك المعايير تكون هذه الصيغة صحيحة، و في حال عدم تطبيق هذه المعايير تصبح تلك الصيغة خارجة عن ما أجازها فقه المعاملات المالية الإسلامية و اتجهت تلك المعاملات نحو صيغة التمويل المطبقة في المصارف التقليدية.

هذا و يكشف الواقع العملي للمرابحة للأمر بالشراء عن الكثير من الإجراءات العملية، بين ما هو مطبق في المصارف الإسلامية و ما هو مقر في المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية سواء المعايير الشرعية أو معايير المحاسبة المالية أو معايير المراجعة الصادرة عن تلك المؤسسة، و التزام المصارف الإسلامية بما هو مقر في تلك المعايير المستتبهة من فقه المعاملات المالية الإسلامية، يزيد الرغبة لدى العملاء بالتعامل مع المصارف الإسلامية مما يعزز القوة التنافسية لهذه المصارف. (دوابه، 2007، ص 29).

3/2 المتطلبات الأولية لعملية المراجعة للأمر بالشراء:

تعتبر المتطلبات الأولية لعملية المراجعة بإبداء العميل رغبته في تلك العملية من خلال تقديم طلب الشراء، و من ثم قيام قسم التمويل لدى المصرف بدراسة طلب العميل و مطابقته مع الشروط المعمول بها و تتمثل تلك المتطلبات في تحرير الوعد بالشراء و التأكد من كفاية الضمانات و استلام هامش الجدية من الأمر بالشراء و في ما يلي تحليلاً لذلك:

3/2/1 إبداء العميل رغبته في تملك سلعة عن طريق المؤسسة:

تتمثل رغبة العميل الذي يتقدم بطلب الشراء النواه الأساسية التي تبدأ منها عملية المراجعة للأمر بالشراء و تترجم تلك الرغبة في قيام العميل بتقديم طلب شراء سلعة محددة الكمية و المواصفات و الثمن النقدي الأصلي، و مصدر الشراء، و مكان و شروط تسليم السلعة، بالإضافة إلى تقديم عرض أسعار من المورد (مصدر الشراء)، كما يوقع العميل على طلب الشراء، و يقدم بعض المستندات المتعلقة به، سواء أكان فرداً طبيعياً أم مؤسسة، و تتمثل في الآتي:(علي، 2010، ص 157).

- تكلفة شراء السلعة.
- مقدار أو نسبة الربح التي يحصل عليها المصرف.
- قيمة المبلغ المدفوع من العميل الذي يمثل دفعة الجدية.
- باقي القيمة البيعية و عدد الأقساط التي يتم بموجبها سداد هذه القيمة.
- أي شروط أخرى أو ضمانات.

3/2/2 صور رغبة الأمر بالشراء التي يتم تحديدها في طلب الشراء:

ترتكز البداية في عملية المراجعة للأمر بالشراء على الرغبة الصادرة من الأمر بالشراء، و المؤسسة الإسلامية بالشروع في تلك المعاملات، و تأخذ رغبة العميل إحدى الصور التالية. (النجدي، 2010، ص 92).

- شراء السلعة بناء على رغبة العميل و طلبه ما دام أن ذلك موافق لفقه المعاملات الإسلامي لعقد البيع.
- شراء السلعة من جهة محددة بعينها، و يحق للمؤسسة الاعتذار عن المضي في تلك العملية في حالة رفض العميل عروضاً أخرى تراها المؤسسة الأنسب من وجهة نظرها.

- وجود رغبة من الأمر بالشراء لا تتضمن صفة الوعد أو التعهد بإتمام الشراء، و يجوز إعداد مستند واحد موقع من قبل العميل يشمل الرغبة و الوعد، و لا يوجد ما يمنع من أن يكون محررا من قبل العميل أو يكون طلبا نمطيا معتمد من قبل المؤسسة يوقع عليه الأمر بالشراء.
- الحصول على عروض بأسعار السلعة سواء كانت موجهة باسم العميل أو باسم المؤسسة، فإذا صدر جواب القبول من المؤسسة فإنه يكون قد انعقد البيع بين البائع و المؤسسة الإسلامية تلقائياً.

3/2/3 تحليل طلب العميل لإجراء المراجعة:

يقع على عاتق دائرة التمويل في المصرف الإسلامي اختيار العميل و الاستعلام عنه، و دراسة و تحليل الطلب المقدم من قبل الأمر بالشراء، للتأكد من سلامة البيانات المقدمة للمصرف، و لضمان سلامة التوظيف و تحقيق العوائد المرجوة، و تتمثل الأسس التي يجب مراعاتها عند دراسة طلب العميل و اختياره فيما يلي: (ريحان، بدون تاريخ، ص 22).

- الاطمئنان بأن الهدف من المراجعة هو الحصول على السلعة و ليس تحايل من أجل الحصول على التمويل.
- أن تكون سمعة العميل حسنة و محافظا على الوفاء بتعهداته و التزاماته قبل التعامل معه سواء مع المصارف أو الموردين.
- الاستعلام الجيد عن العميل من المصارف التي سبق له التعامل معها، كما يتم الاستعلام عنه لدى الموردين في حال التمويل للتجار، و كذلك الاستعلام عن العميل لدى المجتمع الذي يعيش فيه و تصرفاته المالية و الأخلاقية.
- أن يكون للعميل خبرة في مجال عمله و نشاطه التجاري أو الصناعي.
- ألا يكون قد سبق له التوقف عن دفع ديونه.
- ألا يكون قد سبق و أشهر إفلاسه.
- أن لا يكون في نشاطه التعامل بسلعة يحرمها الإسلام.
- التأكد من سلامة مركزه المالي من ميزانيات العميل و التقارير التي تظهرها الزيارة الميدانية لموقع نشاطه و ذلك بمؤشرات حقيقية و واقعية.
- أن يقدم العميل ما يوضح موقفه الضريبي و سلامته بشهادة من مراقب الضريبة أو من محاسب قانوني.
- التأكد من سلامة نشاط العميل مقارنة بالأنشطة المماثلة.

3/2/4 الوعد من العميل:

تعتبر مرحلة المواعدة بين الأمر بالشراء و المأمور من أهم المراحل في المرابحة للأمر بالشراء، حيث يطمئن كل من المصرف و العميل بأن العملية سوف تتم وفق الشروط المحددة و ذلك ضمن الإجراءات التالية: (ملحم، 2005، ص 221-222).

- يقر العميل انه قد اطلع على التعليمات الخاصة بضوابط تمويل المرابحة للأمر بالشراء، و التزامه بهذه الشروط.
- موافقة العميل على أنه قد كلف المصرف بأن يشتري السلعة المحددة في طلب الشراء الذي تقدم به العميل، و ذلك بشراء المصرف هذه السلعة لحسابه و على مسؤوليته.
- يلتزم الأمر بالشراء بأن يشتري البضاعة المحددة في طلب الشراء بربح متفق عليه بواقع نسبة معينة من قيمة الصفقة، و هو ثمن الشراء الأساسي مضاف إليها المصاريف الخاصة بالبضاعة المذكورة التي يوافق المصرف على أدائها باعتبارها جزء من التكلفة الإجمالية.
- عند تكليف العميل للمصرف بالشراء من خلال الاعتماد المستندي يقوم العميل بدفع مبلغاً معيناً و يكون بمثابة تأمين نقدي لضمان إتمام الصفقة في الموعد و الشروط المتفق عليها. و يحق للمصرف أن يقتطع من هذا التأمين النقدي ما يستحق له تجاه العميل في تلك المعاملة.
- يتعهد الأمر بالشراء بأن يودع لدى المصرف (إذا طلب منه) كمبيالات تجارية، و ضمان كتأمين إضافي للمبلغ الذي قد يلتزم به العميل تجاه المصرف بحيث لا تقل قيمتها عن نسبة معينة من أصل قيمة المعاملة.

3/2/5 العمولات و المصاريف:

يتقاضى المصرف عن الخدمات و التسهيلات التي يقدمها لعملائه مجموعة من المصاريف و العمولات الخاصة بتلك المعاملات، أما بالنسبة للعمولات و المصاريف الخاصة بالمرابحة للأمر بالشراء التي يحق للمصرف الحصول عليها أو عدم الحصول عليها فهي تتعلق ببعض المحددات و الضوابط و هي: (النجدي، 201، ص 93).

- لا يحق للمصرف الحصول على عمولة ارتباط (عمولة مرتبطة مباشرة بعملية التمويل) من العميل.
- لا يجوز للمصرف الإسلامي الحصول من العميل على عمولة تسهيلات.

- يتم تقسيم مصروفات إعداد عقود للمرابحة للأمر بالشراء بين المؤسسة و العميل، ما لم يتفق الطرفان على تحمل هذه المصاريف لأحد الطرفين، بشرط أن تكون تلك المصروفات على قدر العمل، و دون أن تشمل عمولة ارتباط أو عمولات تسهيلات.
- يحق للمصرف الحصول على عمولات مقابل تنظيم المرابحة للأمر بالشراء إذا تمت بطريقة التمويل الجماعي، و يتحمل تلك العمولات المشاركون فيها.
- يجوز للمصرف الحصول على عمولة أو أتعاب إعداد دراسة الجدوى التي تجربها إذا كانت تلك الدراسة بناء على طلب من العميل و أتفق الطرفان على ذلك منذ البداية.

3/2/6 الضمانات المطلوب تقديمها:

يحق للمصرف الحصول على ضمانات من الأمر بالشراء لضمان تنفيذ الصفقة و سداد قيمتها المتعلقة بعملية المرابحة، و تكون الضمانات في حال المرابحة المؤجلة في صورة رهن أصل مملوك للعميل أو كفالة من عميل أو أكثر لدى المصرف و ذلك لضمان سداد الثمن، أو الحصول على سند دين منظم، أو رهن السلعة أو العقار لصالح المصرف إذا كانت السلعة أصل مثل السيارات أو العقارات حتى لا يتمكن العميل من التصرف فيها خلال فترة السداد. (علي، 2010، ص 160).

3/2/7 هامش الجدية و كيفية معالجته:

يعرف هامش الجدية على أنه مبلغ من النقود يدفعه الأمر بالشراء للمصرف وقت تمام عقد الوعد بالشراء، و هو يعتبر مؤشراً إيجابياً على جدية العميل في تنفيذ المعاملة و يعتبر أيضاً مؤشراً على أن العميل قادر على سداد قيمة المرابحة، إذا تمت عملية المرابحة و استلم الأمر بالشراء البضاعة، فإن المصرف يقوم بخصم هامش الجدية من السعر الأول للمرابحة أو رده إلى العميل حسب الاتفاق و يعالج هامش الجدية محاسبياً وفق الضوابط التالية: (المنصور، 2007، ص 354 – 355).

- يعتبر هامش الجدية التزاماً على المصرف باعتباره من المطلوبات ما لم تر هيئة الرقابة الشرعية تكييفه على وجه آخر.
- عند امتناع العميل عن إتمام الصفقة فإنه يعاد هامش الجدية كاملاً في حال أن الوعد غير ملزم، و ذلك حتى لو تم تقييم السلعة أو بيعها لعميل آخر بثمن أقل من الذي تم الاتفاق عليه مع العميل الممتنع عن الشراء.

- في حال اعتبار أن الوعد ملزم فإنه يؤخذ من هامش الجدية مقدار الضرر الفعلي بحيث لا يتحمل المصرف أي خسائر، و في حال عدم كفاية هامش الجدية يقوم المصرف بتسجيل الفرق عن الضرر كذمة على العميل في حال ثبوت نكوله.

3/3 الضوابط الواجب توافرها في سلعة المرابحة للأمر بالشراء:

يجب توافر عدة ضوابط تتعلق بطبيعة السلعة المراد بيعها بالمرابحة و من هذه الضوابط شرط تملك السلعة و حيازتها لدى المصرف، و تحديد ثمنها و معرفة الثمن الأول لها و قيمتها شاملة ربح المصرف، و فيما يلي تحليلاً لهذه الضوابط:

3/3/1 ثمن سلعة المرابحة للأمر بالشراء و التكاليف التي يتضمنها:

تعتبر المرابحة للأمر بالشراء معاملة مالية، و من المعلوم أن المعاملات المالية الإسلامية يشترط فيها تحديد الثمن المقابل للسلعة و ذلك حتى تتم تلك المعاملات وفق الفقه الإسلامي سواء كان الثمن نقداً أو مؤجلاً و قد يأخذ هذا الثمن احد الأشكال التالية: (سمحان، 2009، ص 72).

- **الثمن الحالي أو النقدي:** و هو الثمن الذي يجب دفعه عند إتمام عقد البيع.
- **الثمن المقسط:** و هو الثمن الذي يتم دفعه على أجزاء و قد تكون متساوية أو غير متساوية و في أوقات مختلفة و محددة في المستقبل حسب الاتفاق المبرم بين البائع و المشتري عند إبرام العقد.
- **الثمن المؤجل:** و هو الثمن الذي يتم دفعه من المشتري إلى البائع دفعة واحدة في وقت لاحق لإبرام العقد في المستقبل.

و تظهر جميع أنواع الثمن من حيث التوقيت في البيوع التي تجريها المصارف، و لكن الأكثر استخداماً في المرابحة للأمر بالشراء لدى تلك المؤسسات هو الثمن المقسط.

و فيما يتعلق بالمقصود بالثمن الأول في سلعة المرابحة فهو تكلفة الحصول عليها و التي تساوي ثمن الشراء مضافاً إليه عناصر التكلفة المنفقة عليها، و يطلق عليه في المحاسبة القيمة الدفترية، و هناك تكاليف لا يتم إضافتها للسعر الأول حسب التوضيح التالي: (المنصور، 2007، ص 324).

- تكاليف يتضمنها الثمن الأول في سلعة المرابحة:

- التكاليف الصناعية المباشرة: و تتمثل تلك التكاليف التي تزيد في عين المبيع، و من أمثلتها تكاليف الصباغة و الفتل و الطرز.
- التكاليف التسويقية المباشرة: و هي التكاليف التي يلزم إنفاقها لإتمام تسويق سلعة معينة، و من أمثلتها تكاليف الشحن و النقل و عمولة رجال البيع.
- التكاليف الإدارية المباشرة: و هي تكاليف الحصول على السلعة، أو تكلفة تجهيز السلعة للاستخدام، و من أمثلتها رسوم تسجيل العقارات و السيارات، و مصاريف البريد و الاتصالات الخاصة.

- تكاليف لا تضاف للسعر الأول:

- كافة العناصر التي ينفقها المأمور إذا كانت تتعلق بشؤونه الشخصية مثل (المسحوبات الشخصية).
- المصاريف الإدارية العامة للمرابحة سواء للمصرف أم لقسم المرابحة مثل الأجور و مرتبات العاملين.
- الخسائر المرتبطة بعملية المرابحة أو المتعلقة بالنشاط بصفة عامة.

3/3/2 ضوابط تتعلق بسلعة المرابحة للأمر بالشراء:

تتمثل ضوابط سلعة المرابحة للأمر بالشراء في جعل هذه السلعة مباحاً التعامل فيها، و هي تتمثل في نوعين: (عفانة، 2012/12/3، www.yasaloonk.net).

أولاً : ضوابط تتعلق بالسلعة التي لا يمكن التعامل بها:

- يجب أن تكون السلعة مما يجوز التعامل بها شرعاً، فلا تجوز المرابحة في المحرمات مثل الخمر و لحم الخنزير .. الخ.
- لا يجوز إجراء المرابحة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات النقدية، لأن التأجيل لا يجري في بيع عملة بعملة أخرى.
- لا يجوز أن تجري المرابحة للأمر بالشراء في الأجور المنفصلة، مثل أجور العمال و المقاول.
- لا يجوز أن تجري المرابحة في السلعة التي لا يمكن ضبطها بالتملك و الحيابة الحقيقية ، مثل التيار الكهربائي، و البترول المنقول عبر الأنابيب.

- لا يجوز أن تكون السلعة محل العقد في المراجعة معيبة، حتى لو حدث ذلك العيب بعد تملك المصرف للسلعة، إلا إذا بين المصرف العيب للأمر بالشراء و قبل الأخير بهذا العيب.

ثانياً: ضوابط تتعلق بالسلعة التي يسمح التعامل بها:

- يجوز أن تجري المراجعة للأمر بالشراء في الحقوق المعنوية مثل حق التأليف و حق الاختراع و العلامة التجارية، لأن ذلك يمثل حق لصاحبه لا يجوز التعدي عليه و يحق لصاحبه التصرف به سواء بالبيع أو غير ذلك.
- يجوز إجراء المراجعة للأمر بالشراء في أسهم شركة ما بشرط أن تنطبق على تلك الأسهم ضوابط الأسهم المباحة.
- يجب أن تكون السلعة معلومة علماً تاماً و محددة المواصفات لتفادي أي نزاع قد يقع بين المصرف و الأمر بالشراء.
- يجب أن تدخل سلعة المراجعة للأمر بالشراء في ضمانات المصرف، بحيث لا يتحمل الأمر بالشراء أي ضمان للسلعة حتى يتسلمها من المصرف.

3/3/3 تملك السلعة و حيازتها و تحمل مخاطرها:

لإتمام تحقق شرط ملكية المصرف للسلعة قبل بيعها مرابحة، يجب على المصرف الالتزام بالضوابط الخاصة ببيع المراجعة للأمر بالشراء من قيامه بشراء السلعة و حيازتها و تحمل مخاطرها من البائع قبل بيعها للأمر بالشراء و تتمثل المخاطر في ما يلي: (ريحان، بدون تاريخ، ص 17-18).

- يتحمل المصرف تبعات الهلاك للسلعة قبل تسليمها للأمر بالشراء لأي سبب من الأسباب، سواء بتحمل المسؤولية مباشرة أو تحمل مسؤولية مطالبه البائع أو شركة التأمين بالتعويض.
- يتحمل المصرف تبعة العيب الخفي في البضاعة المشتراه إذا ظهر مثل هذا العيب، حتى لو كان ذلك بعد تسليمها للأمر بالشراء، إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك.
- يتحمل المصرف تبعة اختلاف المواصفات للسلعة عما حدده الأمر بالشراء في طلب المراجعة، إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك.

3/3/4 إبرام عقد البيع مع الأمر بالشراء:

بعد امتلاك المصرف للبضاعة و حيازتها، فإنها تصبح بذلك جاهز للتسليم أو عند امتلاك مستندات الشحن الخاصة بالسلعة في حالة الاعتماد المستندي حيث يتم أخطار العميل للحضور للمصرف لإبرام عقد بيع المرابحة و تسلم البضاعة، و ذلك ضمن الشروط التالية: (على، 2010، ص 164-166).

- تاريخ تحرير العقد و أطراف التعاقد و إقرارهما بصفتها و أهليتهما القانونية للتعاقد، مع تحديد اسم و صفة ممثل المصرف و العميل و عنوان كل منهما خلال فترة سريان العقد.
- تحديد البضاعة أو السلعة حيث يتم وصف البضاعة من خلال تحديد كمية و مواصفات البضاعة و مكان التسليم المتفق عليه مع الأمر بالشراء.
- القيمة البيعية للبضاعة المحددة من قبل المصرف الإسلامي و المقبولة لدى العميل، و التي يتم فيها بيان الثمن المقدم الذي دفعه العميل و قيمة الأقساط المتبقية و تواريخ استحقاقها، و عدد الأقساط إذا كانت موزعة على أقساط.
- التأمين على البضاعة و المخازن من قبل العميل ضد كافة الأخطار و منها الحريق و السرقة و خيانة الأمانة. يمكن إلغاء هذا الشرط من العقد و ذلك بناء على رغبة العميل و لكن يترتب على ذلك عدم مطالبة العميل للمصرف بتأخير السداد إذا حدث أي أضرار للبضاعة.
- المتحصلات و ذلك بقيام العميل بإيداع جميع متحصلات بضاعة المرابحة في الحساب الجاري الخاص بالعميل لدى البنك، و بذلك يتحقق للبنك الاطمئنان بأن العميل سيقوم بتنفيذ التزاماته، و حصول المصرف على عمولات مقابل الخدمات المصرفية المقدمة.
- تحديد انتهاء مسؤولية المصرف عن البضاعة، و ذلك بمجرد تسليم البضاعة للأمر بالشراء أو تسليم مستندات الشحن حسب شروط و مكان تسليم البضاعة المتفق عليها، و تقع على العميل مسؤولية تخزين البضاعة وفقاً للأصول الفنية.
- شروط إضافية أخرى و من أمثلتها:
 - تحمل العميل لأي مصاريف أخرى لم ترد في بنود تكلفة عملية المرابحة.
 - عدم قيام العميل بمطالبة البنك برد رسوم فتح الاعتماد المستندي في حال رفض المورد ذلك الاعتماد.

- ضرورة الرجوع إلى هيئة التحكيم كمتطلب أساسي ضمن العقد، بحيث إذا ثار أي خلاف بين العميل و البنك سواء في التنفيذ أم التفسير، فيتم الرجوع لتلك الهيئة المنصوص عليها في قانون إنشاء المصرف.
- يتم تحرير العقد من نسختين بحيث يحصل العميل على نسخة و المصرف على نسخة بعد توقيع العقد و ذلك للعمل بموجبه.

3/4 القياس المحاسبي لدمم المراجعة:

يتم القياس المحاسبي لدمم المراجعة وفق أحد الأسس التالية: (هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ، 1999، ص 175).

- تقاس ذمة المراجعة في نهاية الفترة المالية على أساس صافي القيمة المتوقع الحصول عليها من العميل مخصوماً منها أي مخصص للديون المشكوك في تحصيلها.
- يتم قياس ذمة المراجعة على أساس إجمالي المبلغ المطلوب من العملاء في نهاية الفترة المالية، دون أن يتم عمل مخصص للديون المشكوك في تحصيلها، و يتم الاعتراف بالخسائر التي تحدث نتيجة عدم التحصيل في وقت حدوثها و بعد التأكد من عدم إمكانية تحصيلها.
- يقوم المصرف بقياس ذمة المراجعة بالقيمة الدفترية و يتم معالجة الديون المشكوك في تحصيلها ضمن مخصص عام لمخاطر الاستثمار.
- تقاس ذمة المراجعة بالقيمة الدفترية الصافية، أي مخصوماً من تلك الذمة مخصص الديون المشكوك في تحصيلها، كما يقوم المصرف أيضاً بعمل مخصص عام لمخاطر الاستثمار يشمل ذمم المراجعة التي يرى احتمال تحصيلها ضعيفاً و لا يستطيع أن يجزم بذلك في الوقت الحاضر.
- يتم قياس ذمم المراجعة بالقيمة الدفترية و يترك للمصرف حرية تحديد طريقة عمل مخصص تقويم ذمم المراجعة، مع القيام بالإفصاح عن تلك الطريقة ضمن سياساته المحاسبية.

و قد ارتأت الهيئة الأخذ بمعيار قياس ذمم المراجعة في نهاية الفترة المالية على أساس صافي القيمة النقدية المتوقع الحصول عليها و، و يرى الباحث أن تقييم ذمم المراجعة وفق ما ارتأته الهيئة على الأساس الأول و ذلك للأسباب التالية:

- يؤدي إلى الاقتراب من تطبيق مفهوم الإثبات بالقيمة العادلة و مقابلة الإيرادات بالمصروفات.
- يؤدي إلى تقديم معلومات أكثر ملاءمة في القوائم المالية للمصرف.
- يوفر للمصرف خيار عمل مخصص عام لمخاطر الاستثمار بالإضافة إلى مخصص الديون المشكوك في تحصيلها.
- يساعد على جعل القوائم المالية للمصرف قابلة للمقارنة.
- استخدام صافي القيمة المتوقع الحصول عليها يوفر قابلية المعلومات المالية للمقارنة.

3/4/1 المعالجة و القياس المالي لعمليات المرابحة للأمر بالشراء:

تعتبر عملية قياس موجودات المرابحة في المصارف أمراً ضرورياً للوصول إلى قيمتها العادلة و المدة الزمنية اللازمة للسداد لغرض تحديد هامش الأرباح المستحقة على العميل، و تتم عملية التقييم عند انتهاء السنة المالية أو لأي سبب آخر تقره إدارة المصرف و تتم عملية تقييم بضاعة المرابحة كالتالي:

3/4/1/1 قياس قيمة موجودات المرابحة عند اقتناء المصرف لها:

يتم تقويم و إثبات قيمة البضاعة الخاصة بالمرابحة للأمر بالشراء عند عملية الاقتناء على أساس التكلفة التاريخية، و من ثم إثبات موجودات المرابحة وفقاً لذلك. (سمحان، 2009، ص 84).

3/4/1/2 قياس قيمة الموجودات بعد اقتناء المصرف لها:

يتم تقويم بضاعة المرابحة بعد اقتناء المصرف لها عند انتهاء الفترة المالية، و تختلف عملية التقويم بين المصرف الذي يعتبر الوعد ملزماً عن المصرف الذي لا يعتبر الوعد ملزماً و يكون التقييم كما يلي: (هيئة المحاسبة، 1999، ص 159).

- في حال المرابحة للأمر بالشراء مع الإلزام بالوعد:

تقاس قيمة موجودات المرابحة للأمر بالشراء المتاحة للبيع بعد اقتناء المصرف لها على أساس التكلفة التاريخية. و في الحالات التي ينتج عنها نقص في قيمة موجودات المرابحة سواء كان ذلك نتيجة تلف أو تدمير أم كان نتيجة ظروف أخرى غير ذلك فإن

النقص يؤخذ في الاعتبار عند تقييم موجودات المرابحة للأمر بالشراء في نهاية الفترة المالية.

• في حال المرابحة للأمر بالشراء مع عدم الإلزام بالوعد:

إذا تبين للمصرف الإسلامي ما يدل على احتمال عدم إمكانية استرداد تكلفة البضاعة المتاحة للبيع في المرابحة للأمر بالشراء لدى المصرف الذي يعتبر الوعد غير ملزم فيجب قياس قيمة موجودات المرابحة بالقيمة النقدية المتوقعة الحصول عليها، الأمر الذي يعني تخفيض التكلفة التي استخدمت لقياس قيمة بضاعة المرابحة للأمر بالشراء عند اقتنائها بمخصص هبوط في قيمة موجودات المرابحة، و ذلك بقيمة الفرق بين تكلفة الاقتناء و صافي القيمة المتوقع تحقيقها.

3/4/1/3 معالجة الحسم المحتمل الحصول عليه بعد اقتناء موجودات المرابحة:

يوجد نوعان من الحسم المحتمل الحصول عليه لصالح المصرف بعد اقتناء بضاعة المرابحة، و هي الخصم التجاري و الخصم النقدي. (محمد علي، 2010، ص 160).

- **الخصم التجاري:** يؤخذ في الاعتبار بحيث يستفيد منه الأمر بالشراء بتخفيض قيمة السعر الأول للمرابحة.
- **الخصم النقدي فهناك رأيان:**

الرأي الأول: هو عدم أخذ الخصم النقدي في الاعتبار بحيث يحدد سعر بيع المرابحة على أساس ثمن الشراء الأول قبل الخصم و بذلك يستفيد المصرف من الخصم.
الرأي الثاني: يؤخذ الخصم النقدي في الاعتبار عند تحديد السعر الأول للمرابحة، بحيث إذا حصل المصرف على خصم نقدي، فيجب تخفيض السعر الأصلي للسلعة بقيمة الخصم بحيث يتم حساب المرابحة على أساس السعر الأول مخصوماً منه قيمة الخصم النقدي و بذلك يستفيد الأمر بالشراء من ذلك الخصم.

و يرى الباحث تفضيل العمل وفق الرأي الثاني القائل بمنح العميل قيمة الخصم المقدم للمصرف، لأن المرابحة بيع أمانة و السعر الأصلي للسلعة هو الأساس الذي يتم بناءً عليه تحديد الربح و القيمة الإجمالية للمعاملة.

3/4/2 إثبات الأرباح الحالية و الأرباح المؤجلة:

تختلف عملية إثبات أرباح المربحة للأمر بالشراء حسب الفترة المالية التي تخصها إلى مربحة لا تتجاوز الفترة المالية، و مربحة تتجاوز الفترة المالية و ذلك كما يلي: (سمحان، 2009، ص 85-86).

- يتم إثبات أرباح المربحة التي لا تتجاوز الفترة المالية عند التعاقد بحيث تثبت لحساب إيرادات استثمار مربحة.
- المربحة المؤجلة التي تستحق بعد نهاية الفترة المالية سواء على دفعة واحدة أو على أقساط موزعة على فترات فإنه يتم إثبات الأرباح بأحد الطريقتين:
 - الطريقة الأولى: يتم فيها إثبات أرباح المربحة المؤجلة على الفترات المالية المستقبلية لفترة الأجل و ذلك بإثبات أرباح المربحة في حساب وسيط خاص بالمربحة (أرباح استثمار غير مستحقة) و يتم إثبات أرباح كل فترة في وقتها بتخفيضها من الحساب الوسيط الخاص بالمربحة.
 - الطريقة الثانية: لا يتم فيها إثبات أرباح المربحة المؤجلة في حساب وسيط أرباح المربحة عند عملية التعاقد و لكن يتم إثبات الأرباح عند تسديد كل قسط حسب تاريخه لحساب إيرادات استثمار مربحة.

3/4/3 السداد المبكر مع حط جزء من الربح:

من المعلوم أن من صور المربحة للأمر بالشراء هي المربحة المؤجلة حيث يتم إثبات قيمة المربحة كذمه على العميل، و لقد أقرت هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بجواز الحطيطة (منح خصم للعميل) مقابل السداد المبكر لكن دون شرط مسبق بحيث تتم المعالجة المحاسبية بتخفيض حساب ذمم المربحة بقيمة الخصم و تخفيض حساب الأرباح المحققة كجزء من قيمة الأرباح المتعلقة بالجزء المسدد. (المنصور، 2007، 348-349).

- حط جزء من الربح عند السداد:

إذا عجل العميل في سداد قسط أو أكثر قبل الوقت المحدد عند التعاقد فيجوز للمصرف خصم جزء من الربح، و يتم تحديد ذلك بالاتفاق بين المصرف و العميل عند سداد القسط. و يعالج محاسبياً بتخفيض حساب ذمم المربحة بقيمة الخصم، و تخفيض حساب الأرباح المحققة تبعاً لذلك.

• حظ جزء من الربح بعد السداد:

في حال قيام العميل بسداد قسط أو أكثر قبل موعد الاستحقاق المتفق عليه و لم يتم المصرف بمنح أي خصم للعميل عند السداد، و طالب العميل بمنحه خصم عن الأقساط المسددة، فيقوم المصرف بدراسة طلب العميل فإذا تم إقرار الخصم فيتم ذلك إما برد القيمة للعميل نقداً أو من خلال الإيداع في حسابه في وقت لاحق للسداد، فتكون المعالجة المحاسبية بتخفيض حساب الأرباح المحققة الخاصة بالمراوحة.

3/4/4 مماثلة العميل و هو موسراً:

يتم الاتفاق بين المصرف و العميل على أنه في حال تأخر العميل عن سداد أي قسط عن موعد استحقاقه فإنه يحق للبنك بلا أي منازع تعويضاً عما أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير، و يحسب قيمة الضرر على أساس متوسط نسبة أرباح البنك المحققة عن ذات الفترة و الموزعة على عملاء حسابات الاستثمار، و فضلاً عن أية تعويضات أو قيمته تعرض على هيئة الرقابة الشرعية لحسمها نهائياً و يتم إثباتها في حساب إيرادات أخرى يتم إنفاقها في أوجه الخير. (علي، 2010، ص 167).

3/4/5 مماثلة العميل و هو معسراً:

إذا كان العميل معسراً و ليس مماطلاً فلا يقوم المصرف باحتساب تعويضات عن التأخير و في مجال التطبيق العملي فإن البنك يتأكد عما إذا كان العميل معسراً و لا يماطل، فإن المصرف ينظره إلى ميسرة مع إعادة جدولة الأقساط المستحقة بدون تقاضي التعويض على الرغم من النص عليه في العقد. (علي، 2010، ص 168).

3/4/6 نكول الأمر بالشراء عن الوفاء بالوعد مع وجود هامش جدية:

عند تراجع الأمر بالشراء عن إتمام الصفقة مع المصرف الإسلامي لأي سبب كان بعد قيام المصرف بشراء البضاعة و حيازتها، فإن ذلك قد يؤدي إلى احتمال تكبد المصرف خسائر، و في هذه الحالة يجب التصرف محاسبياً في ضوء طبيعة الوعد بين الطرفين سواء كان ملزم للأمر بالشراء أم غير ملزم كما يلي: (سمحان، 2009، ص 89-91).

- نكول الأمر بالشراء في حال عدم الإلزام بالوعد:

يتحمل المصرف المسؤولية الكاملة عن البضاعة و يتم رد هامش الجدية للأمر بالشراء إن وجد، و تعامل البضاعة معاملة بضاعة المرابحة البسيطة في البيع و التقييم آخر المدة.

-نكول الأمر بالشراء في حال الإلزام بالوعد:

في حال نكول الأمر بالشراء مع الإلزام بالوعد يكون هناك احتمالين:

- **الحالة الأولى:** في حال تم بيع البضاعة أو تم إعادة تقييمها بأقل من تكلفة الحصول عليها مع وجود هامش جدية، ففي هذه الحالة يؤخذ مقدار الضرر الفعلي من هامش الجدية في حال أن هامش الجدية يغطي قيمة الضرر الواقع على المصرف و يتم رد باقي هامش الجدية للأمر بالشراء، و في حال عدم تغطية هامش الجدية قيمة الضرر الواقع على المصرف فيقوم المصرف باسترداد باقي المبلغ من حساب العميل مباشرةً و إن لم يتوفر يتم مطالبة الأمر بالشراء بباقي مبلغ الضرر.
- **الحالة الثانية:** في حال بيع البضاعة أو تقييمها بقيمة أكبر من تكلفة الشراء أو بقيمة مساوية لتكلفة الشراء فإنه يتم إعادة هامش الجدية كاملاً للأمر بالشراء، و تعالج عملية البيع كما هو الحال في بيع المرابحة البسيطة.

3/5 متطلبات الإفصاح المالي:

يجب على المصرف الإسلامية القيام بتوفير متطلبات الإفصاح حول السياسات المحاسبية المتبعة أو أي تغيير في تلك السياسات، و سياساته الخاصة بالوعد ملزماً أو غير ملزم، و ذلك بالنظر إلى أهميتها لدى مستخدمي القوائم المالية في اتخاذ القرارات حسب التالي:

3/5/1 الإفصاح حول الإلزام بالوعد:

يجب على المصارف الإسلامية الإفصاح في الإيضاحات الخاصة بالقوائم المالية ما إذا كان المصرف يطبق في المرابحة للأمر بالشراء مبدأ الإلزام بالوعد أو عدم الإلزام بالوعد. (هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامي، 1999، ص162).

3/5/2 الإفصاح عن السياسات المحاسبية المتبعة في إعداد القوائم المالية:

يجب على المصرف مراعاة متطلبات الإفصاح الواردة في معيار المحاسبة المالية رقم (1) الخاص بالعرض و الإفصاح العام في القوائم المالية للمصارف و المؤسسات المالية الإسلامية و من أهمها: (نصار، 2010، ص 4).

- السياسات المحاسبية التي تمثل اختياراً من عدة بدائل مقبولة (مثل طريقة الاستهلاك للموجودات الثابتة).
- السياسات المحاسبية التي أخذت بها إدارة المصرف و لا تتسق مع مفاهيم المحاسبة المالية للمصارف.
- السياسات المحاسبية التي اعتمدها إدارة المصرف لإثبات الإيرادات أو المكاسب أو الخسائر ذات الأهمية النسبية.
- السياسات المحاسبية المتعلقة بإثبات و تحديد مخصصات الديون المشكوك في تحصيلها و كذلك السياسات المحاسبية الخاصة بالديون المعدومة.
- السياسات و القواعد و الطرق للتضيض الحكمي (تقويم الموجودات بقيمتها النقدية) في حال تطبيقه.
- سياسات توحيد القوائم المالية (مثل قائمة المركز المالي و قائمة الأرباح و الخسائر و قائمة التدفقات النقدية).
- وجوب استخدام التكلفة التاريخية كأساس لتحديد حقوق أصحاب حسابات الاستثمار المطلق و ما في حكمها و الحسابات المقيدة و ما في حكمها حتى يصبح التضيض الحكمي مطبقاً.
- يجب الإفصاح عن السياسات المحاسبية الهامة في إيضاح واحد بدلا من توزيعها مع الإيضاحات الأخرى حول القوائم المالية و يجب تقديم إيضاح السياسات المحاسبية الهامة.

3/6 تطبيقات للمرابحة في المصارف العاملة في فلسطين:

تعتبر المرابحة للأمر بالشراء من أهم صيغ التمويل المستخدمة لدى البنوك الإسلامية ، و لبيان الأهمية النسبية للمرابحة في المصارف الفلسطينية و حجم استحوادها بين صيغ التمويل الأخرى و الخدمات المتنوعة التي تقدمها تلك المصارف لعملائها، تم احتساب بعض المؤشرات مثل، نسبة تمويل المرابحة بالمقارنة مع إجمالي التمويل المباشر لجميع الصيغ، و نسبة أرباح المرابحة مع إجمالي أرباح صيغ التمويل و إجمالي إيرادات المصرف حسب البيانات التالية:

3/6/1 البنك الوطني الإسلامي:

و قد تأسس البنك في نوفمبر 2008 و بدء عملة في ابريل 2009 و بذلك التقارير الصادرة عن المصرف هي لعام 2010 و 2011.

الجدول (3/1)

المؤشرات المالية لعمليات المرابحة في البنك الوطني الإسلامي

مستلسل	البيان	2010	2011
1	إيرادات تمويل المرابحة لإجمالي إيرادات التمويل	42.17 %	70.86 %
2	إيرادات تمويل المرابحة لإجمالي إيرادات البنك	27.09 %	50.53 %
3	نسبة تمويل المرابحة لإجمالي التمويل	92.48 %	98.17 %

المصدر: إعداد الباحث إسنادا على البيانات المالية المنشورة للبنوك

يلاحظ من بيانات الجدول السابق لعام 2011 أن إيرادات تمويل المرابحة لإجمالي التمويل يمثل 70.86% بنسبة زيادة 68% عن العام السابق، و أن إيرادات المرابحة تزيد عن نصف إيرادات البنك بنسبة زيادة 86.5% عن العام السابق، و أن نسبة تمويل المرابحة لإجمالي التمويل تستحوذ على الجزء الأكبر من استثمار المصرف في صيغ التمويل، و تشير تلك البيانات إلى أن الجزء الأكبر من استثمارات المصرف توجه نحو تمويل المرابحة بالمقارنة بالصيغ الأخرى الأمر الذي يعكس الأهمية النسبية لهذه الصيغة.

3/6/2 البنك الإسلامي العربي:

جدول (3/2)

المؤشرات المالية لعمليات المراجعة في البنك الإسلامي العربي

2011	2010	2009	2008	2007	البيان	مسلسل
%69.33	%70.46	%60.01	%51.48	%54.60	إيرادات تمويل المراجعة لإجمالي إيرادات التمويل	1
%50.08	%46.67	%38.51	% 33.56	%37.81	إيرادات تمويل المراجعة لإجمالي إيرادات البنك	2
%87.42	%77.33	%78.27	% 77.96	%76.75	نسبة تمويل المراجعة لإجمالي التمويل	3

المصدر: إعداد الباحث إسناداً على البيانات المالية المنشورة للبنوك

يلاحظ من بيانات الجدول السابق لعام 2011 أن إيرادات تمويل المراجعة تمثل %69.33 لإجمالي التمويل، و أن إيرادات المراجعة تمثل %50.08 لإجمالي عوائد المصرف بنسبة زيادة 7.3% عن العام السابق، و أن نسبة تمويل المراجعة تمثل %87.42 لإجمالي التمويل بنسبة زيادة 13% عن العام السابق، و يشير ذلك إلى نفس النتيجة السابقة و هي أن الجزء الأكبر من استثمارات المصرف توجه نحو تمويل المراجعة بالمقارنة بالصيغ الأخرى مما يؤكد الأهمية النسبية لهذه الصيغة.

3/6/3 البنك الإسلامي الفلسطيني:

جدول (3/3)

المؤشرات المالية لعمليات المراجعة في البنك الإسلامي الفلسطيني

2011	2010	2009	2008	2007	البيان	مسلسل
%91.24	%87.06	%94.80	%95.47	%96.20	إيرادات تمويل المراجعة لإجمالي إيرادات التمويل	1
%76.15	%63.80	%69.36	%83.85	%81.03	إيرادات تمويل المراجعة لإجمالي إيرادات البنك	2
%96.65	%96.89	%91.53	%90.48	%86.93	نسبة تمويل المراجعة لإجمالي التمويل	3

المصدر: إعداد الباحث إسناداً على البيانات المالية المنشورة للبنوك

يلاحظ من بيانات الجدول السابق لعام 2011 أن إيرادات تمويل المراجعة لإجمالي التمويل يمثل 91.24% بزيادة 4.8% عن العام السابق، و أن إيرادات المراجعة لإجمالي عوائد المصرف 76.15% بزيادة 19.4% عن العام السابق، و أن نسبة تمويل المراجعة لإجمالي التمويل تستحوذ على النصيب الأكبر من استثمار المصرف في المراجعة خلال الخمس سنوات السابقة، و يشير ذلك أن المصرف يوجه الجزء الأكبر من استثماراته في تمويل المراجعة بالمقارنة بالصيغ الأخرى مما يؤكد الأهمية النسبية لهذه الصيغة.

الفصل الرابع: منهجية الدراسة

4/1 مقدمة.

4/2 أسلوب الدراسة.

4/3 مجتمع الدراسة و عينتها.

4/4 أداة الدراسة.

4/5 صدق الاستبانة.

4/6 ثبات الاستبيان.

4/7 الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة.

4/8 اختبار فرضيات الدراسة.

4/1 مقدمة:

تعتبر منهجية الدراسة وإجراءاتها محورا رئيسيا يتم من خلاله انجاز الجانب التطبيقي من الدراسة، وعن طريقها يتم الحصول على البيانات المطلوبة لإجراء التحليل الإحصائي للتوصل إلى النتائج التي يتم تفسيرها في ضوء أدبيات الدراسة المتعلقة بموضوع الدراسة، وبالتالي تحقق الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها.

حيث تناول هذا الفصل وصفاً للمنهج المتبع ومجتمع وعينة الدراسة، وكذلك أداة الدراسة المستخدمة وطريقة إعدادها و كيفية بنائها وتطويرها، ومدى صدقها وثباتها. كما يتضمن وصفا للإجراءات التي قام بها الباحث في تصميم أداة الدراسة وتقنياتها، والأدوات التي استخدمها لجمع بيانات الدراسة، وينتهي الفصل بالمعالجات الإحصائية التي استخدمت في تحليل البيانات واستخلاص النتائج، وفيما يلي وصف لهذه الإجراءات.

4/2 أسلوب الدراسة:

بناء على طبيعة الدراسة والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، والذي يعتمد على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع ويهتم بوصفها وصفاً دقيقاً ويعبر عنها تعبيراً كيفياً وكمياً، كما لا يكتفي هذا المنهج عند جمع المعلومات المتعلقة بالظاهرة من أجل استقصاء مظاهرها وعلاقاتها المختلفة، بل يتعداه إلى التحليل والربط والتفسير للوصول إلى استنتاجات يبني عليها التصور المقترح بحيث يزيد بها رصيد المعرفة عن الموضوع.

وقد تم استخدام مصدرين أساسيين للمعلومات:

1. المصادر الثانوية: حيث تم معالجة الإطار النظري للبحث من خلال مصادر البيانات الثانوية والتي تتمثل في الكتب والمراجع العربية والأجنبية ذات العلاقة، والدوريات والمقالات والتقارير، والأبحاث والدراسات السابقة التي تناولت موضوع الدراسة، والبحث والمطالعة في مواقع الإنترنت المختلفة.
2. المصادر الأولية: لمعالجة الجوانب التحليلية لموضوع البحث تم جمع البيانات الأولية من خلال الاستبانة كأداة رئيسة للبحث، صممت خصيصاً لهذا الغرض.

4/3 مجتمع الدراسة و عينتها:

مجتمع الدراسة يعرف بأنه جميع مفردات الظاهرة التي يتم دراستها، وبذلك فإن مجتمع الدراسة هو جميع الأفراد الذين يكونون موضوع مشكلة الدراسة. وبناء على مشكلة الدراسة وأهدافها فإن المجتمع المستهدف يتكون من العاملين المختصين في مجال التمويل و المحاسبة و الادارة و بالتالي فهو يشمل فئات مدير الفرع و نائب المدير و موظف دائرة التمويل و موظف الدائرة المالية و موظف دائرة التدقيق وعددهم (111) موظفاً موزعين على فروع البنوك العاملة في فلسطين و عددها (3) بنوك.

هذا و لغرض تحديد عينة الدراسة تم استخدام طريقة المسح الشامل، حيث تم توزيع (111) إستبانة على مجتمع (عينة) الدراسة وقد تم استرداد 85 إستبانة منها بنسبة 76.6% كما تبين من الجدول التالي:

جدول (4/1)

الاستبيانات الموزعة و المستردة من المبحوثين

رقم	أسم المصرف	عدد الاستبيانات الموزعة	عدد الاستبيانات المستردة	نسبة الاسترداد
1	البنك الإسلامي الفلسطيني	66	51	77.3%
2	البنك الإسلامي العربي	30	20	66.7%
3	البنك الوطني الإسلامي	15	14	93.3%
	الإجمالي	111	85	76.6%

خطوات بناء الإستبانة:

تم إعداد أداة الدراسة لمعرفة مدى التزام المصارف الإسلامية في فلسطين بمعيار الضبط المالي الخاص بالمرابحة للأمر بالشراء الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، من خلال الخطوات التالية لبناء الاستبانة :-

1- الاطلاع على الأدب المحاسبي و الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة، والاستفادة منها في بناء الاستبانة وصياغة فقراتها.

2- استشارة عدد من أساتذة الجامعات الفلسطينية والمشرفين الإداريين في تحديد أبعاد الاستبانة وفقراتها.

3- تحديد المجالات الرئيسية التي شملتها الاستبانة.

4- تحديد الفقرات التي تقع تحت كل مجال.

5- تم تصميم الاستبانة في صورتها الأولية وقد تكونت من (5) مجالات و (41) فقرة.

6- في ضوء آراء المحكمين تم تعديل بعض فقرات الاستبانة من حيث الحذف أو الإضافة والتعديل، لتستقر الاستبانة في صورتها النهائية (5) مجالات و (34) فقرة، ملحق رقم (1).

4/4 أداة الدراسة:

تتكون أداة الدراسة (إستبانة) من قسمين رئيسيين هما:

القسم الأول: وهو عبارة عن البيانات العامة الخاصة بالمبحوثين(اسم المصرف، الجنس، الوظيفة الحالية، المؤهل العلمي، التخصص العلمي، الخبرة العملية).

القسم الثاني: وهو عبارة عن مجالات الدراسة، ويتكون من 34 فقرة، موزع على 5 مجالات:

المجال الأول: تطبيق سياسة الإلزام بالوعد من الأمر بالشراء، ويتكون من (7) فقرات.

المجال الثاني: إعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة، ويتكون من (5) فقرات.

المجال الثالث: الالتزام بثبات قيمة الربح، ويتكون من (7) فقرات.

المجال الرابع: امتلاك وحياسة السلعة وتحمل مخاطرها قبل إبرام العقد ونقل الملكية للعميل، ويتكون من (10) فقرات.

المجال الخامس: الالتزام بعدم زيادة الربح في حال تأخر العميل عن السداد، ويتكون من (5) فقرات.

تم استخدام مقياس ليكرت الخماسي لقياس استجابات المبحوثين لفقرات الاستبيان حسب جدول (4/2):

جدول (4/2):

درجات مقياس ليكرت الخماسي

الاستجابة	غير موافق بشدة	غير موافق	موافق بدرجة متوسطة	موافق	موافق بشدة
الدرجة	1	2	3	4	5

تم اختيار الدرجة (1) للاستجابة "غير موافق بشدة" وبذلك يكون الوزن النسبي في هذه الحالة هو 20% وهو يتناسب مع هذه الاستجابة. و تم تحديد درجات الموافقة حسب متوسط الحسابي النسبي لاختبار فرضيات الدراسة، حيث أن درجة عدم الموافقة هي أقل من 60%، و درجة الموافقة و تحتاج إلى تعزيز من 60% و أقل من 80%، و درجة الموافقة بدرجة عالية 80% فما فوق.

4/5 صدق الاستبانة:

يقصد بصدق الاستبانة أن تقيس أسئلة الاستبانة ما وضعت لقياسه، وقد تم التأكد من صدق الإستبانة بطريقتين:

4/5/1 صدق المحتوى:

تم عرض الإستبانة على مجموعة من المحكمين تألفت من (8) متخصصين في علوم المحاسبة، و الاقتصاد و العلوم الإدارية، و الإحصاء الرياضي، و العلوم الشرعية وأسماء المحكمين بالملحق رقم (2)، وقد تم الاستجابة لآراء المحكمين وقام بإجراء ما يلزم من حذف وتعديل في ضوء المقترحات المقدمة، وبذلك تم إخراج الاستبانة في صورته النهائية - الملحق رقم (1).

4/5/2 صدق المقياس:

أولاً: الاتساق الداخلي Internal Validity

يقصد بصدق الاتساق الداخلي مدى اتساق كل فقرة من فقرات الإستبانة مع المجال الذي تنتمي إليه هذه الفقرة، و تم احتساب الاتساق الداخلي للإستبانة وذلك من خلال حساب معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقراتها والدرجة الكلية للمجال التابع له.

ثانياً: الصدق البنائي Structure Validity

يعتبر الصدق البنائي أحد مقاييس صدق الأداة الذي يقيس مدى تحقق الأهداف التي تريد الأداة الوصول إليها، ويبين مدى ارتباط كل مجال من مجالات الدراسة بالدرجة الكلية لفقرات الإستبانة.

4/5/3 نتائج الاتساق الداخلي:

يوضح جدول (4/3) معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال " تطبيق سياسة الالتزام بالوعد من الأمر بالشراء " والدرجة الكلية للمجال، والذي يبين أن معاملات الارتباط المبينة دالة عند مستوي معنوية $\alpha = 0.05$ وبذلك يعتبر المجال صادق لما وضع لقياسه.

جدول (4/3)

معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال "تطبيق سياسة الإلزام بالوعد من الأمر بالشراء " والدرجة الكلية للمجال

م	الفقرة	معامل ارتباط بيرسون	القيمة الاحتمالية (Sig.)
1.	تقوم سياسة البنك على إلزام العميل في عملية تمويل المرابحة على الإلزام بالوعد.	.365	*0.000
2.	يقبل البنك تعديل بنود الوعد مع عميله قبل إبرام عقد البيع سواء للأجل أو الربح أو أمور أخرى.	.328	*0.001

*0.000	.842	يحصل البنك على مبلغ نقدي يمثل هامش الجدية من العميل في حال الإلزام بالوعد .	.3
*0.000	.748	يقوم البنك باقتطاع قيمة الضرر الواقع عليه من هامش الجدية نتيجة نكول العميل عن إتمام الصفقة.	.4
*0.000	.795	يقوم البنك برد هامش الجدية إلى العميل إذا قام بإتمام عملية الشراء أو خصمه من قيمة الصفقة حسب الاتفاق.	.5
*0.000	.725	يسجل البنك هامش الجدية بمثابة أمانة لديه و لا يحق له التصرف به بعد توقيع عقد الوعد إلا بموافقة الأمر بالشراء.	.6
*0.000	.703	يحصل البنك على عربون كدفعة أولى بعد توقيع عقد الوعد بالشراء.	.7

* الارتباط دال إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$.

يوضح جدول (4/4) معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال " إعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة" والدرجة الكلية للمجال، والذي يبين أن معاملات الارتباط المبينة دالة عند مستوى معنوية $\alpha = 0.05$ وبذلك يعتبر المجال صادق لما وضع لقياسه.

جدول (4/4)

معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال " إعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة " والدرجة الكلية للمجال

م	القيمة الاحتمالية (Sig.)	معامل ارتباط بيرسون	الفقرة
.1	*0.000	.514	يقوم البنك بإعلام العميل بثمن شراء السلعة الأصلي.
.2	*0.000	.692	يستفيد العميل من الحسم الممنوح للبنك من قبل البائع سواء قبل أو بعد التعاقد بتخفيض الثمن الأول للسلعة بنسبة الحسم.

*0.000	.707	يقوم البنك بإضافة المصروفات الأولية المرتبطة بامتلاك السلعة و الذي يتم في ضوءه احتساب هامش المربحة.	.3
*0.000	.728	يفصح البنك لعميله عند التعاقد عن المصروفات الأولية التي ستضاف للثمن الأول قبل احتساب هامش المربحة.	.4
*0.000	.615	يقوم البنك بالإفصاح عن أسلوب الشراء عند التعاقد و ذلك في حال الشراء من الغير بالأجل.	.5

* الارتباط دال إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$.

يوضح جدول (4/5) معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال "الالتزام بثبات قيمة الربح" والدرجة الكلية للمجال، والذي يبين أن معاملات الارتباط المبينة دالة عند مستوى معنوية $\alpha = 0.05$ وبذلك يعتبر المجال صادق لما وضع لقياسه.

جدول (4/5)

معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال "الالتزام بثبات قيمة الربح" والدرجة الكلية للمجال

م	القيمة الاحتمالية (Sig.)	معامل ارتباط بيرسون	الفقرة
.1	*0.011	.247	يحدد البنك قيمة الربح في عقد المربحة و لا يتم الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي للصفحة.
.2	*0.000	.614	يتم تحديد الربح بمبلغ مقطوع أو بنسبة من ثمن الشراء فقط أو ثمن الشراء مضافاً إليه بعض المصروفات الأولية بالاتفاق مع العميل.
.3	*0.000	.585	يتم تحديد ثمن السلعة و قيمة الربح عند توقيع العقد و لا يجوز أن يؤجل تحديده لمؤشر مجهول في المستقبل.

*0.000	.528	لا يحصل البنك على عمولة ارتباط أو عمولة تسهيلات .	4.
*0.000	.471	يقوم المصرف بعدم إضافة أتعاب دراسات الجدوى إلى السعر الأصلي الذي يتم في ضوءه احتساب هامش المربحة.	5.
*0.000	.516	يتنازل البنك عن مبلغ معين كهبة للعميل في حالة تعجيله دفع الأقساط دون اشتراط ذلك في العقد.	6.
*0.005	.281	يستفيد العميل من الحسم الذي يمنحه الغير للبنك سواء قبل أو بعد التعاقد بتخفيض قيمة الربح بنسبة الحسم.	7.

* الارتباط دال إحصائياً عند مستوي دلالة $\alpha = 0.05$.

يوضح جدول (4/6) معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال " امتلاك وحيارة السلعة وتحمل مخاطرها قبل إبرام العقد ونقل الملكية للعميل" والدرجة الكلية للمجال، والذي يبين أن معاملات الارتباط المبينة دالة عند مستوي معنوية $\alpha = 0.05$ وبذلك يعتبر المجال صادق لما وضع لقياسه.

جدول (4/6)

معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال "امتلاك وحيارة السلعة وتحمل مخاطرها قبل إبرام العقد و نقل الملكية للعميل " والدرجة الكلية للمجال

م	القيمة الاحتمالية (.Sig)	معامل ارتباط بيرسون	الفقرة
1.	*0.000	.528	يتم إبرام عقد البيع مرابحة مع العميل بعد إبرام عقد الشراء مع البائع و تملك السلعة و حيازتها.
2.	*0.000	.540	يقوم البنك بامتلاك السلعة و قبضها قبضاً حقيقياً أو حكماً بما يحقق الحيازة قبل توقيع عقد البيع.
3.	*0.000	.530	يستلم البنك أو وكيل عنه السلعة من مخازن البائع أو المكان المحدد ضمن شروط التسليم لتحقيق شرط الحيازة.

0.000*	.540	تتم حيازة العقار لدى البنك بتمكين البنك من التصرف بها أو تمكينه تمكيناً حكماً بوضع اليد.	.4
0.000*	.548	يتحمل البنك ضمان السلعة و مخاطر الأضرار المتوقعة خلال فترة الشحن و الحيازة لديه	.5
0.000*	.564	يتحمل البنك مسؤولية العيب الخفي الذي يظهر أثره بعد العقد و لا يتحمل العيب المستجد بعد نقل السلعة للعميل.	.6
0.000*	.563	يتم التأمين على السلعة خلال فترة الحيازة لمقابلة المخاطر المترتبة على ذلك و لا يحتسب عليه هامش ربح.	.7
0.000*	.363	يشترط عند توكيل الأمر بالشراء بشراء السلعة للبنك أن يباشر البنك دفع الثمن للبائع بنفسه ، و الحصول من البائع على وثائق للتأكد من حقيقة البيع.	.8
0.000*	.407	يتحمل الأمر بالشراء عيوب السلعة إذا اشترط أن يتم الشراء من جهة محدد و تم الاتفاق على ذلك بين الطرفين و بذلك يرجع العميل على البائع الأول لظهور العيب الخفي و ليس له الحق في الرجوع على البنك.	.9
0.000*	.551	يحق للمصرف فسخ العقد و بيع السلعة نيابة عن العميل و تحميله بالضرر الواقع عليه نتيجة رفض العميل استلام السلعة بعد توقيع عقد البيع.	.10

* الارتباط دال إحصائياً عند مستوي دلالة $\alpha = 0.05$.

يوضح جدول (4/7) معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال " الالتزام بعدم زيادة الربح في حال تأخر العميل عن السداد" والدرجة الكلية للمجال، والذي يبين أن معاملات الارتباط المبينة دالة عند مستوي معنوية $\alpha = 0.05$ وبذلك يعتبر المجال صادق لما وضع لقياسه.

جدول (4/7)

معامل الارتباط بين كل فقرة من فقرات مجال "الالتزام بعدم زيادة الربح في حال تأخر العميل عن السداد" والدرجة الكلية للمجال

م	القيمة الاحتمالية (Sig.)	معامل ارتباط بيرسون	الفقرة
1.	*0.007	.265	يلتزم البنك بدفع ثمن المرابحة و قيده ديناً في ذمة العميل و يتابع سداده في الوقت المتفق عليه بشكل منتظم.
2.	*0.000	.430	لا يحصل المصرف على زيادة على ثمن المرابحة بسبب زيادة الأجل أو التأخر لعذر أو بدون عذر.
3.	*0.000	.685	يعمل البنك على مطالبة العميل بوجوب سداد جميع الأقساط دفعة واحدة في حال تأخره عن السداد دون عذر مقبول دون زيادة الربح.
4.	*0.000	.662	لا يقوم البنك بتقاضي زيادة في الربح مقابل تأجيل موعد سداد الدين سواء كان العميل مماتل أو معسر.
5.	*0.000	.392	يفرض البنك غرامة على العميل في حالة مماتلته في السداد و يتم التصرف في هذه الغرامة في أوجه الخير المعروفة.

* الارتباط دال إحصائياً عند مستوي دلالة $\alpha = 0.05$.

4/5/4 الصدق البنائي: Structure Validity

يعتبر الصدق البنائي أحد مقاييس صدق الأداة الذي يقيس مدى تحقق الأهداف التي تريد الأداة الوصول إليها، ويبين مدى ارتباط كل مجال من مجالات الدراسة بالدرجة الكلية لفقرات الإستبانة.

يبين جدول (4/8) أن جميع معاملات الارتباط في جميع مجالات الإستبانة دالة إحصائياً عند مستوي معنوية $\alpha = 0.05$ وبذلك يعتبر جميع مجالات الإستبانة صادقه لما وضع لقياسه.

جدول (4/8)

معامل الارتباط بين درجة كل مجال من مجالات الاستبانة والدرجة الكلية للاستبانة

م	المجال	معامل بيرسون للارتباط	القيمة الاحتمالية (Sig.)
1.	الالتزام بالوعد من الأمر بالشراء.	.824	*0.000
2.	إعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة.	.701	*0.000
3.	الالتزام بثبات قيمة الربح.	.644	*0.000
4.	امتلاك وحياسة السلعة وتحمل مخاطرها قبل إبرام العقد ونقل الملكية للعميل.	.852	*0.000
5.	الالتزام بعدم زيادة الربح في حال تأخر العميل عن السداد.	.499	*0.000

*الارتباط دال إحصائياً عند مستوي دلالة $\alpha = 0.05$.

4/6 ثبات الإستبانة Reliability:

يقصد بثبات الاستبانة أن تعطي هذه الإستبانة نفس النتيجة لو تم إعادة توزيع الاستبانة أكثر من مرة تحت نفس الظروف والشروط، أو بعبارة أخرى أن ثبات الاستبانة يعني الاستقرار في نتائج الاستبانة وعدم تغييرها بشكل كبير فيما لو تم إعادة توزيعها على الأفراد عدة مرات خلال فترات زمنية معينة.

وقد تم التحقق من ثبات إستبانة الدراسة من خلال:

4/6/1 معامل ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha Coefficient:

تم استخدام طريقة ألفا كرونباخ لقياس ثبات الاستبانة و قد تبين أن قيمة معامل ألفا كرونباخ مرتفعة (0.825). وبذلك تكون الاستبانة في صورتها النهائية كما هي في الملحق رقم (2). ويكون الباحث قد تأكد من صدق وثبات إستبانة الدراسة مما يجعله على ثقة تامة بصحة الاستبانة وصلاحيتها لتحليل النتائج واختبار فرضيات الدراسة.

4/6/2 المعالجات الإحصائية المستخدمة في الدراسة:

تم تفرغ وتحليل الاستبانة من خلال برنامج التحليل الإحصائي Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

: اختبار التوزيع الطبيعي Normality Distribution Test

تم استخدام اختبار كولمجوروف - سمرنوف (K-S) Kolmogorov-Smirnov Test لاختبار ما إذا كانت البيانات تتبع التوزيع الطبيعي من عدمه، وكانت النتائج كما هي مبينة في جدول (4/9).

جدول (4/9)

يوضح نتائج اختبار التوزيع الطبيعي

م	المجال	القيمة الاحتمالية (Sig.)
1.	تطبيق سياسة الالتزام بالوعد كشرط لإتمام عملية المراجعة.	0.193
2.	إعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة.	0.090
3.	الالتزام بثبات قيمة الربح.	0.230
4.	امتلاك وحياسة السلعة وتحمل مخاطرها قبل إبرام العقد ونقل الملكية للعميل.	0.658
5.	الالتزام بعدم زيادة الربح في حال تأخر العميل عن السداد.	0.121
	جميع مجالات الاستبانة	0.921

تبين من النتائج الموضحة في الجدول السابق أن القيمة الاحتمالية (Sig.) لجميع مجالات الدراسة كانت أكبر من مستوى الدلالة $\alpha = 0.05$ وبذلك فإن توزيع البيانات لهذه المجالات يتبع التوزيع الطبيعي حيث سيتم استخدام الاختبارات المعلمية للإجابة على فرضيات الدراسة.

تم استخدام الأدوات الإحصائية التالية:

- 1- النسب المئوية والتكرارات.
- 2- المتوسط الحسابي والمتوسط الحسابي النسبي.
- 3- اختبار ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha)، لمعرفة ثبات فقرات الإستبانة.
- 4- معامل ارتباط بيرسون (Pearson Correlation Coefficient) لقياس درجة الارتباط: وتم استخدامه لحساب الاتساق الداخلي والصدق البنائي للاستبانة .
- 5- اختبار T في حالة عينة واحدة (T-Test) لمعرفة ما إذا كانت متوسط درجة الاستجابة قد وصلت إلي الدرجة المتوسطة وهي 3 أم زادت أو قلت عن ذلك. ولقد تم استخدامه للتأكد من دلالة المتوسط لكل فقرة من فقرات الاستبانة واختبار الفرضيات .

4/7 تحليل البيانات واختبار فرضيات الدراسة:

يتضمن التحليل عرض و تحليل البيانات واختبار فرضيات الدراسة، وذلك من خلال الإجابة عن أسئلة الدراسة واستعراض أبرز نتائج الإستبانة والتي تم التوصل إليها من خلال تحليل فقراتها، والوقوف على متغيرات الدراسة التي اشتملت على معلومات تتعلق بالشخص الذي قام بتعبئة الاستبانة (اسم المصرف، الجنس، الوظيفة الحالية، المؤهل العلمي، التخصص العلمي، الخبرة العملية)، لذا تم إجراء المعالجات الإحصائية للبيانات المتجمعة من إستبانة الدراسة، إذ تم استخدام برنامج الرزم الإحصائية للدراسات الاجتماعية (SPSS) للحصول على نتائج الدراسة التي تم عرضها وتحليلها في هذا الفصل.

4/7/1 الوصف الإحصائي لمجتمع الدراسة وفق معلومات تتعلق بالشخص الذي قام بتعبئة الإستبانة كما يلي:

• توزيع مجتمع الدراسة حسب اسم المصرف:

جدول (4/10): اسم المصرف

اسم المصرف	العدد	النسبة المئوية %
البنك الإسلامي الفلسطيني	51	60.0
البنك الإسلامي العربي	20	23.5
البنك الوطني الإسلامي	14	16.5
المجموع	85	100.0

يتضح من الجدول السابق أن ما نسبته 16.5% من مجتمع الدراسة يعملون في البنك الوطني الإسلامي، 23.5% يعملون في البنك الإسلامي العربي، بينما 60.0% يعملون في البنك الإسلامي الفلسطيني. و يشير ذلك إلى أن أكبر نسبة من المبحوثين يعملون في البنك الإسلامي الفلسطيني و من ثم البنك الإسلامي العربي و أخيراً البنك الوطني الإسلامي و هذا يتلاءم مع حجم البنوك و انتشار فروعها في فلسطين حسب الملحق رقم (3).

• توزيع مجتمع الدراسة حسب الجنس:

جدول (4/11): الجنس

الجنس	العدد	النسبة المئوية %
ذكر	68	80.0
أنثى	17	20.0
المجموع	85	100.0

يتضح من الجدول السابق أن ما نسبته 80.0% من مجتمع الدراسة ذكور، بينما الباقي 20.0% إناث و يعود ذلك أن القوى العاملة في فلسطين معظمها من الذكور، و أن الوظائف المستهدفة في الدراسة تتناسب مع شخصية و إمكانيات الذكور أكثر من الإناث.

• توزيع مجتمع الدراسة حسب الوظيفة الحالية:

جدول (4/12):الوظيفة الحالية

النسبة المئوية %	العدد	الوظيفة الحالية
49.4	42	موظف تمويل
18.8	16	مدير الفرع/ دائرة
16.5	14	نائب المدير
9.4	8	موظف دائرة التدقيق
5.9	5	موظف الدائرة المالية
100.0	85	المجموع

يتضح من الجدول السابق أن ما نسبته 18.8% من مجتمع الدراسة وظيفتهم الحالية مدير الفرع/ دائرة، 16.5% نائب المدير، 49.4% موظف تمويل، 5.9% موظف في دائرة المالية، بينما 9.4% وظيفتهم الحالية موظف دائرة التدقيق. و هذا يدل على أنه تم استقصاء آراء أشخاص ذوي معرفة بنظام و إجراءات التطبيق العملي في تمويل المراجعة للأمر بالشراء في جميع المستويات الإدارية و يتمتعون بمستويات مناسبة من المعرفة في هذا المجال تؤهلهم لتعبئة الإستبانة

توزيع مجتمع الدراسة حسب المؤهل العلمي:

جدول (4/13):المؤهل العلمي

النسبة المئوية %	العدد	المؤهل العلمي
83.5	71	بكالوريوس
15.3	13	ماجستير
1.2	1	دكتوراه
100.0	85	المجموع

يتضح من الجدول السابق أن ما نسبته 83.5% من مجتمع الدراسة يحملون درجة البكالوريوس، 15.3% يحملون درجة الماجستير، بينما 1.2% يحملون درجة الدكتوراه و ذلك يعود إلى أن المستوى العلمي المطلوب توفره لدى العاملين في هذا المجال لتنفيذ الأعمال الموكلة بالشكل المطلوب هو درجة البكالوريوس، أما بالنسبة للمؤهل العلمي العالي (ماجستير و دكتوراه) فهي تعزز من صدق الإجابات الواردة من المبحوثين و إدراكهم لأهمية دورهم في عمليات التمويل و الإدارة المصرفية.

• توزيع مجتمع الدراسة حسب التخصص العلمي:

جدول (4/14): التخصص العلمي

التخصص العلمي	العدد	النسبة المئوية %
محاسبة	42	49.4
إدارة أعمال	23	27.1
علوم مالية ومصرفية	17	20
أخرى	3	3.5
المجموع	85	100.0

يتضح من الجدول السابق أن ما نسبته 49.4% من مجتمع الدراسة تخصصهم العلمي محاسبة، 27.1% تخصصهم العلمي إدارة أعمال، 20.0% تخصصهم العلمي علوم مالية ومصرفية، بينما 3.5% يحملون تخصصات أخرى، و ذلك يرجع إلى أن المصارف تحتاج إلى تخصص المحاسبة بشكل كبير من حيث نشاطها لذلك استحوذ هذا التخصص على نصف المبحوثين، و تخصص إدارة الأعمال يكون الحاجة إليه أقل لأن هذا التخصص مطلوب توفره لدى المدراء ، و من ثم تخصص العلوم المالية و المصرفية التي يكون الحاجة إليه في بعض الوظائف في أقسام التمويل.

- توزيع مجتمع الدراسة حسب الخبرة العملية:

جدول (4/15): الخبرة العملية

النسبة المئوية %	العدد	الخبرة العملية
17.6	15	أقل من 5 سنوات
37.6	32	من 5 إلى أقل من 10 سنوات
31.8	27	من 10 إلى أقل من 15 سنة
7.1	6	من 15 إلى أقل من 20 سنوات
5.9	5	20 سنة فأكثر
100.0	85	المجموع

يتضح من الجدول السابق أن ما نسبته 17.6% من مجتمع الدراسة خبرتهم العملية أقل من 5 سنوات، 37.6% تتراوح خبرتهم العملية من 5 إلى أقل من 10 سنوات، 31.8% تتراوح خبرتهم العملية من 10 إلى أقل من 15 سنة، 7.1% تتراوح خبرتهم العملية من 15 إلى أقل من 20 سنوات، بينما 5.9% خبرتهم العملية 20 سنة فأكثر. و يشير ذلك إلى أن الفئة المستهدفة كانت موجهة لأشخاص لديهم الخبرة الكافية و القدرة العملية لفهم إجراءات تمويل المراجعة و التي تمكنهم من الإجابة على أسئلة الإستبانة بفاعلية حيث استحوذت نسبة الخبرة العملية للمبحوثين من الفئة الثانية و الثالثة على 69.4%.

4/8 اختبار فرضيات الدراسة:

لاختبار فرضيات الدراسة يتم استخدام الاختبار المعلمي (اختبار العينة واحدة) لمعرفة ما إذا كانت متوسط (وسيط) درجة الإجابة يساوي درجة الموافقة المتوسطة و هي (3).
الفرضية الصفرية: اختبار أن متوسط درجة الإجابة يساوي 3 و هي تقابل موافق بدرجة متوسطة حسب مقياس ليكرت المستخدم.

الفرضية البديلة: متوسط درجة الإجابة لا يساوي 3 .

إذا كانت $Sig > 0.05$ (Sig أكبر من 0.05) فإنه لا يمكن رفض الفرضية الصفرية ويكون في هذه الحالة متوسط آراء الأفراد حول الظاهرة موضع الدراسة لا يختلف جوهرياً عن موافق بدرجة متوسطة وهي 3، أما إذا كانت $Sig < 0.05$ (Sig أقل من 0.05) فيتم رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة القائلة بأن متوسط آراء الأفراد يختلف جوهرياً عن درجة الموافقة المتوسطة، وفي هذه الحالة يمكن تحديد ما إذا كان متوسط الإجابة يزيد أو ينقص بصورة جوهرياً عن درجة الموافقة المتوسطة. وذلك من خلال قيمة الاختبار فإذا كانت قيمة الاختبار موجبة فمعناه أن المتوسط الحسابي للإجابة يزيد عن درجة الموافقة المتوسطة والعكس صحيح.

4/8/1 الفرضية الأولى : تطبيق المصارف الإسلامية سياسة الإلزام بالوعد من العميل كشرط لإتمام عملية المرابحة للأمر بالشراء.

تم استخدام اختبار المعرفة ما إذا كانت متوسط درجة الاستجابة قد وصلت إلى درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 أم لا. النتائج موضحة في جدول (4/16).

جدول (4/16)

المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لكل فقرة من فقرات مجال تطبيق سياسة الالتزام بالوعد من العميل كشرط لإتمام عملية المرابحة "

الرتبة	القيمة الاحتمالية (Sig.)	قيمة الاختبار	المتوسط الحسابي النسبي	المتوسط الحسابي	الفقرة	م
1	*0.000	10.50	82.82	4.14	تقوم سياسة البنك على إلزام العميل في عملية تمويل المرابحة على الإلزام بالوعد.	.1

2	*0.000	11.37	80.96	4.05	يقبل البنك تعديل بنود الوعد مع عميله قبل إبرام عقد البيع سواء للأجل أو الربح أو أمور أخرى.	.2
7	*0.033	1.86	65.41	3.27	يحصل البنك على مبلغ نقدي يمثل هامش الجدية من العميل في حال الإلزام بالوعد.	.3
5	*0.003	2.84	68.43	3.42	يقوم البنك باقتطاع قيمة الضرر الواقع عليه من هامش الجدية نتيجة نكول العميل عن إتمام الصفقة.	.4
3	*0.000	5.47	75.29	3.76	يقوم البنك برد هامش الجدية إلى العميل إذا قام بإتمام عملية الشراء أو خصمه من قيمة الصفقة حسب الاتفاق.	.5
4	*0.000	3.94	70.95	3.55	يسجل البنك هامش الجدية بمثابة أمانة لديه و لا يحق له التصرف به بعد توقيع عقد الوعد إلا بموافقة الأمر بالشراء.	.6
6	*0.005	2.66	67.76	3.39	يحصل البنك على عربون كدفعة أولى بعد توقيع عقد الوعد بالشراء.	.7
	*0.000	7.46	73.12	3.66	جميع فقرات المجال معاً	

* المتوسط الحسابي دال إحصائياً عند مستوي دلالة $\alpha = 0.05$.

من الجدول السابق يمكن استخلاص ما يلي:

- المتوسط الحسابي للفقرة الأولى "تقوم سياسة البنك على إلزام العميل في عملية تمويل المرابحة على الإلزام بالوعد" يساوي 4.14 (الدرجة الكلية من 5) أي أن المتوسط الحسابي النسبي 82.82%، قيمة الاختبار 10.50 وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك تعتبر هذه الفقرة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذه الفقرة قد زاد عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على هذه الفقرة.

- المتوسط الحسابي للفقرة الثالثة "يحصل البنك على مبلغ نقدي يمثل هامش الجدية من العميل في حال الإلزام بالوعد" يساوي 3.27 أي أن المتوسط الحسابي النسبي 65.41%، قيمة الاختبار 1.86، وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.033 لذلك تعتبر هذه الفقرة دالة إحصائياً عند

مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذه الفقرة قد زاد عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على هذه الفقرة.

- بشكل عام يمكن القول بأن المتوسط الحسابي يساوي 3.66، وأن المتوسط الحسابي النسبي يساوي 73.12%، قيمة الاختبار 7.46، وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك يعتبر مجال "الالتزام بالوعد من الأمر بالشراء" دال إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذا المجال يختلف جوهرياً عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على فقرات هذا المجال. و هذا يوضح أن المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين تتبع أساس الإلزام بالوعد من الأمر بالشراء لإتمام الصفقة.

نتيجة الفرضية :

قبول الفرضية القائلة ب : تطبق المصارف الإسلامية سياسة الإلزام بالوعد من العميل كشرط لإتمام عملية المرابحة للأمر بالشراء.

و يعزو الباحث ذلك إلى أن قيام المصارف الإسلامية بإتباع مبدأ الإلزام بالوعد من العميل لإتمام هذه المعاملة يؤدي إلى تخفيض المخاطر المصاحبة لتمويل عمليات المرابحة للأمر بالشراء إلى أدنى حدودها الممكنة.

و اتفقت هذه النتيجة مع بعض الدراسات السابقة كدراسة (الحطاب، 2000)، (الناغي، 1984)، التي أشارت إلى التزام المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين بالحصول على وعد من العميل بإتمام عملية المرابحة.

و تختلف هذه النتيجة مع دراسة (أحمد، 2010)، حيث توصلت أن مصرف الجمهورية في ليبيا يعمل وفق أساس عدم الإلزام بالوعد في بيع المرابحة للأمر بالشراء و يفسر الباحث ذلك بأن الأمر يعود إلى السياسة التي تحكم أداء البنوك الإسلامية في كل بلد.

4/8/2 الفرضية الثانية: تلتزم المصارف الإسلامية بالإفصاح للعميل عن السعر الأصلي للسلعة.

تم استخدام اختبار T لمعرفة ما إذا كانت متوسط درجة الاستجابة قد وصلت إلى درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 أم لا. النتائج موضحة في جدول (4/17).

جدول (4/17)

المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لكل فقرة من فقرات مجال "إعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة"

الترتبة	القيمة الاحتمالية (Sig.)	قيمة الاختبار	المتوسط الحسابي النسبي	المتوسط الحسابي	الفقرة	م
1	*0.000	22.41	93.18	4.66	يقوم البنك بإعلام العميل بثمن شراء السلعة الأصلي.	.1
3	*0.000	10.03	82.38	4.12	يستفيد العميل من الحسم الممنوح للبنك من قبل البائع سواء قبل أو بعد التعاقد بتخفيض الثمن الأول للسلعة بنسبة الحسم.	.2
5	*0.000	7.64	77.62	3.88	يقوم البنك بإضافة المصروفات الأولية المرتبطة بامتلاك السلعة و الذي يتم في ضوءه احتساب هامش المربحة.	.3
4	*0.000	10.18	80.95	4.05	يفصح البنك لعميله عند التعاقد عن المصروفات الأولية التي ستضاف للثمن الأول قبل احتساب هامش المربحة.	.4
2	*0.000	13.73	85.00	4.25	يقوم البنك بالإفصاح عن أسلوب الشراء عند التعاقد و ذلك في حال الشراء من الغير بالأجل.	.5
	*0.000	18.32	84.00	4.20	جميع فقرات المجال معاً	

* المتوسط الحسابي دال إحصائياً عند مستوي دلالة $\alpha = 0.05$.

من الجدول السابق يمكن استخلاص ما يلي:

- المتوسط الحسابي للفقرة الأولى " يقوم البنك بإعلام العميل بثمان شراء السلعة الأصلي " يساوي 4.66 (الدرجة الكلية من 5) أي أن المتوسط الحسابي النسبي 93.18%، قيمة الاختبار 22.41، وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك تعتبر هذه الفقرة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذه الفقرة قد زاد عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة بدرجة كبيرة جداً على هذه الفقرة.

- المتوسط الحسابي للفقرة الثالثة "يقوم البنك بإضافة المصروفات الأولية المرتبطة بامتلاك السلعة و الذي يتم في ضوءه احتساب هامش المربحة "يساوي 3.88 أي أن المتوسط الحسابي النسبي 77.62%، قيمة الاختبار 7.64، وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك تعتبر هذه الفقرة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذه الفقرة قد زاد عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على هذه الفقرة.

- بشكل عام يمكن القول بأن المتوسط الحسابي يساوي 4.20، وأن المتوسط الحسابي النسبي يساوي 84.00%، قيمة الاختبار 18.32، وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك يعتبر مجال "إعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة" دال إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذا المجال يختلف جوهرياً عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على فقرات هذا المجال. هذا يعني أن المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين ملتزمة بهذا الشرط الشرعي الواجب توفره في معاملة المربحة للأمر بالشراء حيث تعد هذه الصيغة ضمن بيوع الأمانة التي تشترط إعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة.

نتيجة الفرضية:

قبول الفرضية القائلة ب: تلتزم المصارف الإسلامية بالإفصاح للعميل عن السعر الأصلي للسلعة.

و يعزو الباحث ذلك إلى أن المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين تلتزم في الإفصاح للعميل عن السعر الأصلي للسلعة و الأمر الذي يعكس التزامها بالشرط الواجب توافره في هذه

المعاملات لصحتها، و الإفصاح للأمر بالشراء عن المصاريف التي يتم إضافتها للسعر الأصلي و التي يتم احتساب ربح البنك بناءً عليه، و قيام المصرف بمنح العميل قيمة الحسم الذي يتم الحصول عليه سواء كان قبل التعاقد أم بعده.

و اتفقت هذه الدراسة مع بعض الدراسات السابقة كدراسة (الرفيعي و يوسف، 2009)، (قابل، 1984)، (الناغي، 1984)، من حيث أن المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين تلتزم بالإفصاح للعميل عن السعر الأصلي للسلعة التي يتم على أساسه احتساب قيمة المربحة ضمن العقد، و إيضاح المصروفات التي يتم إضافتها على السعر الأصلي المرتبط بامتلاك السلعة.

4/8/3 الفرضية الثالثة: تلتزم المصارف الإسلامية بإعلام العميل بقيمة الربح لعملية المربحة للأمر بالشراء.

تم استخدام اختبار المعرفة ما إذا كانت متوسط درجة الاستجابة قد وصلت إلى درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 أم لا. النتائج موضحة في جدول (4/18).

جدول (4/18)

المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لكل فقرة من فقرات مجال "إعلام العميل بقيمة الربح"

الرتبة	القيمة الاحتمالية (Sig.)	قيمة الاختبار	المتوسط الحسابي النسبي	المتوسط الحسابي	الفقرة	م
3	*0.000	12.26	87.53	4.38	يحدد البنك قيمة الربح في عقد المربحة و لا يتم الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي للصفقة.	.1
4	*0.000	8.44	80.94	4.05	يتم تحديد الربح بمبلغ مقطوع أو بنسبة من ثمن الشراء فقط أو ثمن الشراء مضافاً إليه بعض المصروفات الأولية بالاتفاق مع العميل.	.2

1	*0.000	30.97	93.41	4.67	يتم تحديد ثمن السلعة و قيمة الربح عند توقيع العقد و لا يجوز أن يؤجل تحديده لمؤشر مجهول في المستقبل.	.3
7	*0.039	1.78	66.27	3.31	لا يحصل البنك على عمولة ارتباط أو عمولة تسهيلات.	.4
5	*0.000	7.45	76.71	3.84	يقوم المصرف بعدم إضافة أتعاب دراسات الجدوى إلى السعر الأصلي الذي يتم في ضوءه احتساب هامش المراجعة.	.5
2	*0.000	23.28	91.53	4.58	ينتازل البنك عن مبلغ معين كهبة للعميل في حالة تعجيله دفع الأقساط دون اشتراط ذلك في العقد.	.6
6	*0.000	6.42	75.18	3.76	يستفيد العميل من الحسم الذي يمنحه للبنك سواء قبل أو بعد التعاقد بتخفيض قيمة الربح بنسبة الحسم.	.7
	*0.000	21.82	81.75	4.09	جميع فقرات المجال معاً	

* المتوسط الحسابي دال إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$.

من الجدول السابق يمكن استخلاص ما يلي:

- المتوسط الحسابي للفقرة الثالثة " يتم تحديد ثمن السلعة و قيمة الربح عند توقيع العقد و لا يجوز أن يؤجل تحديده لمؤشر مجهول في المستقبل " يساوي 4.67 (الدرجة الكلية من 5) أي أن المتوسط الحسابي النسبي 93.41%، قيمة الاختبار 30.97، وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك تعتبر هذه الفقرة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذه الفقرة قد زاد عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على هذه الفقرة بدرجة كبيرة جداً.

- المتوسط الحسابي للفقرة الرابعة "يحصل البنك على عمولة ارتباط أو عمولة تسهيلات " يساوي 3.31 أي أن المتوسط الحسابي النسبي 66.27%، قيمة الاختبار 1.78، و أن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.039 لذلك تعتبر هذه الفقرة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذه الفقرة قد زاد عن درجة الموافقة

المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على هذه الفقرة بدرجة ضعيفة و بذلك تحتاج إلى تعزيز.

- بشكل عام يمكن القول بأن المتوسط الحسابي يساوي 4.09، وأن المتوسط الحسابي النسبي لجميع فقرات المجال يساوي 81.75%، قيمة الاختبار 21.82، وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك يعتبر مجال "إعلام العميل بقيمة الربح" دال إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذا المجال يختلف جوهرياً عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على فقرات هذا المجال. و يوضح ذلك مدى التزام المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين بشرط إعلام الأمر بالشراء بقيمة الربح و باعتبار أن ذلك يعد أساساً لصحة المعاملة من الناحية الشرعية، و تحديد نوعية المصروفات التي تضاف للسعر الأصلي لأغراض احتساب الربح عليها، و عدم ترك تحديد قيمة الربح لمقاييس مجهولة في المستقبل مثل نسبة الفائدة، مع القيام بتخفيض قيمة الربح في حال حصوله على حسم من البائع الأول أو قيام العميل بتسديد الأقساط قبل موعدها و لكن شريطة عدم تحديد هذا الخصم بشكل مسبق عند التعاقد.

نتيجة الفرضية:

يتم قبول الفرضية القائلة ب: تلتزم المصارف الإسلامية بإعلام العميل بقيمة الربح لعملية المرابحة للأمر بالشراء.

و يعزو الباحث ذلك إلى التزام المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين بالشرط الواجب توافره لصحة هذه المعاملات، و ذلك بتحديد الربح بمبلغ مقطوع أو بنسبة ثابتة عند التعاقد، و ذلك لتجنب الوقوع في الشبهات، مع قيامها بتخفيض الربح في حال الحصول على حسم من المورد بما يخصه من الربح، و عدم القيام بتحديد نسبة الخصم من الربح عند التعاقد في حال قيام العميل بتسديد قسط أو أكثر كما تفعل البنوك التقليدية عند تعجيل السداد حيث يتم منحه مبلغ كهبة تقرها لجنة فنية متخصصة في المصرف.

و اتفقت هذه النتيجة مع بعض الدراسات السابقة كدراسة (قابل، 1984)، (الناغي، 1984)، (Alsayed, 2010)، من حيث إعلام العميل بقيمة الربح لهذه المعاملة سواء بمبلغ مقطوع أو بنسبة ثابتة من الثمن الأصلي للسلعة عند التعاقد.

4/8/4 الفرضية الرابعة: تلتزم المصارف الإسلامية بامتلاك السلعة و حيازتها و تحمل مخاطرها قبل إبرام العقد و نقل ملكيتها للعميل.

تم استخدام اختبار المعرفة ما إذا كانت متوسط درجة الاستجابة قد وصلت إلي درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 أم لا. النتائج موضحة في جدول (4/19).

جدول (4/19)

المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لكل فقرة من فقرات مجال " امتلاك و حيازة السلعة و تحمل مخاطرها قبل إبرام العقد و نقل الملكية للعميل "

الرتبة	القيمة الاحتمالية (Sig.)	قيمة الاختبار	المتوسط الحسابي النسبي	المتوسط الحسابي	الفقرة	م
1	*0.000	29.73	92.86	4.64	يتم إبرام عقد البيع مرابحة مع العميل بعد إبرام عقد الشراء مع البائع و تملك السلعة و حيازتها.	.1
2	*0.000	28.03	92.47	4.62	يقوم البنك بامتلاك السلعة و قبضها قبضاً حقيقياً أو حكماً بما يحقق الحيازة قبل توقيع عقد البيع.	.2
3	*0.000	23.28	91.53	4.58	يستلم البنك أو وكيل عنه السلعة من مخازن البائع أو المكان المحدد ضمن شروط التسليم لتحقق شرط الحيازة.	.3
4	*0.000	25.53	90.35	4.52	تتم حيازة العقار لدى البنك بتمكين البنك من التصرف بها أو تمكينه تمكيناً حكماً بوضع اليد.	.4
6	*0.000	11.33	84.29	4.21	يتحمل البنك ضمان السلعة و مخاطر الأضرار المتوقعة خلال فترة الشحن و الحيازة لديه	.5
8	*0.010	6.62	77.18	3.86	يتحمل البنك مسؤولية العيب الخفي الذي يظهر أثره بعد العقد و لا يتحمل العيب المستجد بعد نقل السلعة	.6

					للمعيل.	
10	*0.000	2.64	67.14	3.36	يتم التأمين على السلعة خلال فترة الحيابة لمقابلة المخاطر المترتبة على ذلك و لا يحتسب عليه هامش ربح.	.7
5	*0.000	13.70	85.18	4.26	يشترط عند توكيل الأمر بالشراء بشراء السلعة للبنك أن يباشر البنك دفع الثمن للبائع بنفسه ، و الحصول من البائع على وثائق للتأكد من حقيقة البيع.	.8
9	*0.000	5.59	73.88	3.69	يتحمل الأمر بالشراء عيوب السلعة إذا اشترط أن يتم الشراء من جهة محدد و تم الاتفاق على ذلك بين الطرفين و بذلك يرجع المعيل على البائع الأول لظهور العيب الخفي و ليس له الحق في الرجوع على البنك.	.9
7	*0.000	12.95	82.86	4.14	يحق للمصرف فسخ العقد و بيع السلعة نيابة عن المعيل و تحميله بالضرر الواقع عليه نتيجة رفض المعيل استلام السلعة بعد توقيع عقد البيع.	.10
	*0.000	25.28	83.75	4.19	جميع فقرات المجال معاً	

* المتوسط الحسابي دال إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$.

من الجدول السابق يمكن استخلاص ما يلي:

- المتوسط الحسابي للفقرة الأولى "يتم إبرام عقد البيع مرابحة مع المعيل بعد إبرام عقد الشراء مع البائع و تملك السلعة و حيازتها" يساوي 4.64 (الدرجة الكلية من 5) أي أن المتوسط الحسابي النسبي 92.86%، قيمة الاختبار 29.73 وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك تعتبر هذه الفقرة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذه الفقرة قد زاد عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على هذه الفقرة.

- المتوسط الحسابي للفقرة السابعة "يتم التأمين على السلعة خلال فترة الحيابة لمقابلة المخاطر المترتبة على ذلك و لا يحتسب عليه هامش ربح" يساوي 3.36 أي أن المتوسط الحسابي النسبي

67.14%، قيمة الاختبار 2.64 وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك تعتبر هذه الفقرة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذه الفقرة قد زاد عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على هذه الفقرة.

- وبشكل عام يمكن القول بأن المتوسط الحسابي يساوي 4.19، وأن المتوسط الحسابي النسبي لجميع يساوي 83.75%، قيمة الاختبار 25.28 وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك يعتبر مجال "امتلاك وحيازة السلعة وتحمل مخاطرها قبل إبرام العقد ونقل الملكية للعميل" دال إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذا المجال يختلف جوهرياً عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على فقرات هذا المجال، وهذا يؤكد التزام المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين بشرط صحة بيع المرابحة للأمر بالشراء وهو قيام هذه المصارف بشراء السلعة وملكها وحيازتها قبل إبرام عقد بيع المرابحة مع الأمر بالشراء، وتحمل مخاطرها سواء بسبب اختلاف المواصفات المحددة أو ظهور عيب فيها سواء قبل تسليم السلعة للعميل أو بعد التعاقد وتسليم السلعة للأمر بالشراء.

نتيجة الفرضية:

يتم قبول الفرضية القائلة ب : تلتزم المصارف الإسلامية بامتلاك السلعة وحيازتها وتحمل مخاطرها قبل إبرام العقد ونقل ملكيتها للعميل.

و يعزو الباحث ذلك إلى حرص المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين على تطبيق الشروط الواجب توفرها لصحة معاملات المرابحة للأمر بالشراء، ومنها ضرورة امتلاك المصرف للسلعة وحيازتها وتحمل مخاطرها قبل إتمام عملية البيع للعميل حيث يشترط ذلك في جميع معاملات البيوع، وينبع حرص المصارف على الالتزام بذلك للمحافظة على عدم تحويل المعاملات من معاملات بيع إسلامية إلى عملية تمويل كالمطبقة في المصارف التقليدية، أو تصبح هذه المعاملة كبيع ما لا يملك.

و اتفقت هذه النتيجة مع بعض الدراسات السابقة كدراسة (الرفيعي و يوسف، 2009)، (الحطاب، 2000)، (الناغي، 1984)، من حيث التزام المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين بشرط امتلاك السلعة وحيازتها قبل إبرام العقد ونقل ملكيتها للعميل وتحمل المخاطر المصاحبة لهذه الصيغة.

4/8/5 الفرضية الخامسة: تلتزم المصارف الإسلامية بضرورة عدم زيادة قيمة الربح في حال تأخر العميل عن السداد.

تم استخدام اختبار T لمعرفة ما إذا كانت متوسط درجة الاستجابة قد وصلت إلى درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 أم لا. النتائج موضحة في جدول (4/20).

جدول (4/20)

المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لكل فقرة من فقرات مجال "الالتزام بعدم زيادة الربح في حال تأخر العميل عن السداد"

الترتبة	القيمة الاحتمالية (Sig.)	قيمة الاختبار	المتوسط الحسابي النسبي	المتوسط الحسابي	الفقرة	م
1	*0.000	29.28	92.47	4.62	يلتزم البنك بدفع ثمن المرابحة و قيده ديناً في ذمة العميل و يتابع سداده في الوقت المتفق عليه بشكل منتظم.	.1
2	*0.000	23.41	92.05	4.60	لا يحصل المصرف على زيادة على ثمن المرابحة بسبب زيادة الأجل أو التأخر لعذر أو بدون عذر.	.2
4	*0.000	8.10	79.29	3.96	يعمل البنك على مطالبة العميل بوجوب سداد جميع الأقساط دفعة واحدة في حال تأخره عن السداد دون عذر مقبول دون زيادة الربح.	.3
3	*0.000	17.23	90.82	4.54	لا يقوم البنك بتقاضي زيادة في الربح مقابل تأجيل موعد سداد الدين سواء كان العميل مماتل أو معسر.	.4
5	0.070	-1.49	55.71	2.79	يفرض البنك غرامة على العميل في حالة مماتلته في السداد و يتم التصرف في هذه الغرامة في أوجه الخير المعروفة.	.5
	*0.000	21.48	82.05	4.10	جميع فقرات المجال معاً	

* المتوسط الحسابي دال إحصائياً عند مستوي دلالة $\alpha = 0.05$.

من الجدول السابق يمكن استخلاص ما يلي:

- المتوسط الحسابي للفقرة الأولى "يلتزم البنك بدفع ثمن المرابحة و قيده ديناً في ذمة العميل و يتابع سداده في الوقت المتفق عليه بشكل منتظم" يساوي 4.62 (الدرجة الكلية من 5) أي أن المتوسط الحسابي النسبي 92.47%، قيمة الاختبار 29.28 وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك تعتبر هذه الفقرة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذه الفقرة قد زاد عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على هذه الفقرة.

- المتوسط الحسابي للفقرة الخامسة " يفرض البنك غرامة على العميل في حالة مباطلته في السداد و يتم التصرف في هذه الغرامة في أوجه الخير المعروفة " يساوي 2.79 أي أن المتوسط الحسابي النسبي 55.71%، قيمة الاختبار 1.49 وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.070 لذلك تعتبر هذه الفقرة غير دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذه الفقرة لا يختلف جوهرياً عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة متوسطة على هذه الفقرة.

- بشكل عام يمكن القول بأن المتوسط الحسابي يساوي 4.10، وأن المتوسط الحسابي النسبي يساوي 82.05%، قيمة الاختبار 21.48 وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك يعتبر مجال "الالتزام بعدم زيادة الربح في حال تأخر العميل عن السداد" دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة لهذا المجال يختلف جوهرياً عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على فقرات هذا المجال، الأمر الذي يعكس مدى التزام المصارف بشرط عدم زيادة الربح في حالة تأخر أو امتناع العميل عن السداد سواء بسبب معتبر شرعاً أو غير معتبر.

نتيجة الفرضية:

يتم قبول الفرضية القائلة ب: تلتزم المصارف الإسلامية بضرورة عدم زيادة قيمة الربح في حال تأخر العميل عن السداد.

و يعزو الباحث ذلك إلى حرص المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين على الالتزام بشرط عدم زيادة الربح سواء كان العميل معسراً أم ممطلاً لأن ذلك يتمثل في مخاطر لاحقة لعملية المرابحة، و أن قيمة السلعة المباعة محدد أصلاً كدين على العميل عند التعاقد و لا يجوز زيادته لأن أي زيادة قد تحدث سوف تعتبر من قبيل الفائدة المطلقة في المصارف التقليدية، و

لذلك تقوم المصارف الإسلامية بمنح عملائها مدة سماح إذا تبين أنه معسراً و أما إذا كان الأمر من باب المماطلة فيتم فرض غرامة عالية حسب الضرر الواقع على المصرف و ليس بنسبة من الدين لتجنب الربا، و لا تعتبر هذه الغرامة إيراداً للمصرف و لكن يتم صرفها في أوجه الخير حسب ما تقرره اللجنة الشرعية.

4/8/6 تحليل جميع فقرات الاستبيان بشكل عام

تم استخدام اختبار T لمعرفة ما إذا كانت متوسط درجة الاستجابة قد وصلت إلى درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 أم لا. النتائج موضحة في جدول (4/21).

جدول (4/21)

المتوسط الحسابي وقيمة الاحتمال (Sig.) لجميع فقرات الاستبيان

البند	المتوسط الحسابي	المتوسط الحسابي النسبي	قيمة الاختبار	القيمة الاحتمالية (Sig.)
جميع فقرات الاستبيان	4.04	80.93	23.87	*0.000

* المتوسط الحسابي دال إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$.

من الجدول السابق تبين ما يلي:

المتوسط الحسابي لجميع فقرات الاستبيان يساوي 4.04 (الدرجة الكلية من 5) أي أن المتوسط الحسابي النسبي 80.93%، قيمة الاختبار 23.87 وأن القيمة الاحتمالية (Sig.) تساوي 0.000 لذلك تعتبر فقرات الاستبيان دالة إحصائياً عند مستوى دلالة $\alpha = 0.05$ ، مما يدل على أن متوسط درجة الاستجابة قد زاد عن درجة الموافقة المتوسطة وهي 3 وهذا يعني أن هناك موافقة على فقرات الاستبيان بشكل عام.

و يعزو الباحث ذلك إلى وجود التزام لدى المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين بمعيار الضبط المالي الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، و أن

تتم الإجراءات التطبيقية لمعاملات المرابحة للأمر بالشراء تتم ضمن الشروط الواجب توافرها في هذه المعاملات لتجنب الوقوع في الشبهات و تحويل المعاملة إلى معاملة تمويل كالمطبقة في المصارف التقليدية، الأمر الذي يعزز الثقة لدى العملاء و المستثمرين على التعامل مع المصارف الإسلامية، مما يزيد القدرة التنافسية لهذه المصارف في بيئة تنتشر فيها المصارف التقليدية بشكل كبير.

و اتفقت هذه النتيجة مع بعض الدراسات السابقة كدراسة (أمحمد، 2010)، (عفانة، 2009)، (صرصور، 1996)، (البارودي، 1989)، (Alsayyed, 2010)، من حيث التزام معظم المصارف الإسلامية بمعيار الضبط المالي الخاص بالمرابحة للأمر بالشراء الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

الفصل الخامس

النتائج و التوصيات

النتائج و التوصيات:

في ضوء التحليلات النظرية و التطبيقية نورد أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة:

5/1 النتائج:

- 1- تقوم المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين بتوجيه الجزء الأكبر من استثماراتها في صيغة المرابحة للأمر بالشراء، و ذلك لما تتميز به هذه الصيغة من ارتفاع العائد و انخفاض المخاطر و فضلاً على أنها استثمارات قصيرة الأجل، و ذلك على حساب صيغ التمويل الأخرى مثل المشاركة و المزارعة و المضاربة و غيرها.
- 2- تطبق المصارف الإسلامية معاملات المرابحة للأمر بالشراء على أساس الحصول على وعد من العميل بإتمام الصفقة، الأمر الذي يوفر درجة أمان عالية في هذه الصيغة مع حصولها على مبلغ يمثل هامش جديفة من العميل لتغطية الخسائر المحتملة في حال عدم التزام العميل بالوعد تجاه المصرف، و الحصول على دفعة مقدمة من قيمة المرابحة عند توقيع العقد للتأكد من القدرة المالية للعميل على سداد أقساط المرابحة.
- 3- أظهرت نتائج الدراسة التزام المصارف بإعلام العميل بالسعر الأصلي للسلعة، و تحديد المصروفات التي تضاف لهذا السعر مع الإفصاح عن أسلوب الشراء سواء كان نقدي أو غير ذلك، و قيام المصارف بتخفيض السعر الأصلي للسلعة المحدد في الرابحة بقيمة الخصم الممنوح للمصرف.
- 4- تحرص المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين على تطبيق مبدأ الإفصاح للعميل عن قيمة الربح الذي يحصل عليه المصرف مقابل تمويل المرابحة للأمر بالشراء أما بمبلغ مقطوع أو بنسبة ثابتة من السعر الأصلي عند توقيع عقد المرابحة، و عدم الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي للمرابحة أو ترك تحديد الربح لنسبة مجهولة مثل نسبة الفائدة.
- 5- تقوم المصارف الإسلامية بتخفيض قيمة الربح و ذلك فيما يتعلق بالخصم الممنوح للمصرف، كما تقوم بمنح الأمر بالشراء بمبلغ كهبة في حالة تعجيل الدفع للأقساط المسددة مبكراً مع عدم تحديد المبلغ عند التعاقد بنسبة من الدين.

6- أظهرت الدراسة التزام المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين بالقيام بامتلاك السلعة و حيازتها قبل إبرام العقد مع الأمر بالشراء و ذلك سواء كانت الحيازة فعلية أم حكمية، حيث يتم استلام السلعة من قبل موظف المصرف أو وكيله من مخازن البائع أو المكان المحدد أو من يملك حق التصرف فيها، و يقوم المصرف بدفع ثمن سلعة المرابحة للبائع و الحصول على المستندات التي تثبت ملكية البنك في حال توكيل الأمر بالشراء ب شراء السلعة.

7- تلتزم المصارف بتحمل مخاطر سلعة المرابحة المتوقعة خلال فترة نقل و حيازة السلعة و قبل التسليم للعميل، كما تتحمل مخاطر العيب الخفي للسلعة سواء ظهر هذه العيب فترة حيازة السلعة أو بعد نقل السلعة للأمر بالشراء.

8- أوضحت الدراسة التزام المصارف الإسلامية بعدم زيادة قيمة الربح في حال تأخر العميل عن السداد لقسط أو أكثر سواء كان العميل معسراً أم مماتلاً حيث يتم إثبات قيمة المرابحة ديناً في ذمة الأمر بالشراء، و في حال عدم الالتزام بالسداد يقوم المصرف بمطالبة العميل بدفع جميع الأقساط المتأخرة و غير المستحقة.

9- أظهرت نتائج الدراسة ضرورة قيام المصرف بفرض غرامة على العميل في حال التأخر عن السداد سواء كان معسراً أم مماتلاً، و عدم اعتبار هذه الغرامة كإيرادات للمصرف بحيث يتم إنفاق هذه الغرامات في أوجه الخير.

5/2 التوصيات:

في ضوء النتائج السابقة توصي الدراسة بما يلي:

- 1- ضرورة بذل المزيد من العناية و الاهتمام نحو القيام بتفعيل صيغ التمويل الإسلامية الأخرى مثل المضاربة و المشاركة و المزارعة ... الخ، و ذلك بالنظر إلى أهميتها و ضرورتها في تطوير أداء الاقتصاد الوطني و دفع عجلة التنمية.
- 2- ضرورة إعلام العملاء عن طبيعة و نوعية المصروفات التي تدخل ضمن حساب السعر الأصلي للسلعة لأغراض تحديد قيمة الربح، و كذلك المصروفات التي يتحملها الأمر بالشراء و التي لا تدخل ضمن السعر الأصلي.
- 3- التأكيد على ضرورة الإفصاح عن السعر الأصلي للسلعة و قيمة الربح الذي يحصل عليه المصرف و عدم ترك تحديد الربح لنسبة مجهولة في المستقبل و ذلك تجنباً لما قد يحدث كما في حالة الفائدة.
- 4- التأكيد على ضرورة عدم قيام المصرف بمطالبة العميل بدفع الأقساط المتأخرة التي نتجت بسبب عذر قوي كالعجز أو انقطاع الدخل و ذلك كدفعة واحدة، و مراعاة العميل المعسر و إعادة جدولة الأقساط المستحقة عليه أو تأجيلها.
- 5- ضرورة قيام المصرف بفرض غرامة على العميل المماطل في السداد على أن تكون بمقدار الضرر الواقع على المصرف و ليس بنسبة من الدين كما هو مطبق لدى البنوك التقليدية.
- 6- ضرورة عدم إثبات الغرامات المفروضة على العميل المماطل كإيرادات للمصرف، على أن تفيد في حساب خاص و يتم إنفاقها في أوجه الخير المعروفة.

الدراسات المستقبلية: و يقترح الباحث إجراء دراسات مستقبلية حول.

- مدى التزام المصارف الإسلامية في فلسطين بالمعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات الإسلامية و أثرها على العملاء و المستثمرين.
- دراسة مقارنة بين صيغ التمويل في المصارف الإسلامية و أساليب التمويل التقليدية و أثرها على العملاء و المستثمرين.

القرآن الكريم. خير مرجع و دليل.

قائمة المراجع :

- 1- أبو زيد، عبد العظيم، "بيع المرابحة للآمر بالشراء"، موسوعة الاقتصاد و التمويل، بحث علمي، 2009م.
- 2- أمحمد، عبد السلام عبد الله، " تجربة مصرف الجمهورية في بيع المرابحة للآمر بالشراء (دراسة تحليلية تفويجية)"، ورقة مقدمة لمؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثانية، ليبيا، 2010م.
- 3- إرشيد، محمود عبد الكريم، "الشامل في معاملات و عمليات المصارف الإسلامية"، دار الفنائس، الطبعة الثانية، الأردن، عمان، 2007م.
- 4- بارود، حمدي محمود، "بيع المرابحة بين النظرية و التطبيق المصرفي الإسلامي المعاصر"، جامعة الأزهر، مصر، بحث دكتوراه، 1989م.
- 5- البارودي، شريف محمد، "الأبعاد المحاسبية للمرابحة الإسلامية (إطار مقترح)"، المجلة العلمية للاقتصاد و التجارة، مصر، العدد الأول، 1990م.
- 6- بن باز، عبد العزيز، "بيوع الأمانة في ميزان الشرع"، مطبعة السلام، الكويت، الصفا، 1982م.
- 7- دوابه، أشرف محمد، "دراسات في التمويل الإسلامي"، دار السلام، الطبعة الأولى، مصر، القاهرة، 2007م.
- 8- هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، "معايير المحاسبة و المراجعة و الضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية"، الطبعة الأولى، البحرين، المنامة، 1999م.
- 9- الوادي، محمود و سمحان، حسين، "المصارف الإسلامية الأسس النظرية و التطبيقات العملية"، دار المسيرة، الطبعة الأولى، الأردن، عمان، 2007م.
- 10- الزحيلي، وهبة، "العمليات المصرفية الإسلامية"، الطبعة الأولى، دار الفكر، سورية، دمشق، 2002م.
- 11- الزيني، محمود حسني، "عقد المرابحة في الفقه الإسلامي"، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، مصر، الإسكندرية، 2012م.
- 12- الحطاب، كمال توفيق، "القبض و الإلزام بالوعد في عقد المرابحة للآمر بالشراء في الفقه الإسلامي"، مؤتمر للبحوث و الدراسات، جامعة اليرموك، المجلد الخامس عشر، العدد الأول، الأردن، 2000م.

- 13- حمودة، سامي، " تطور الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية"، مطبعة الشرق، الطبعة الثانية، الأردن، عمان، 1982م.
- 14- الكاساني، علاء الدين، "بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع"، الطبعة الثانية، دار الكتب العلمية، لبنان، بيروت، 1986م.
- 15- مجلة بنك فيصل الإسلامي السوداني، "مخاطر عملية التمويل بصيغة المرابحة و المرابحة للأمر بالشراء"، السودان، 2008م.
- 16- ملحم، أحمد سالم، "بيع المرابحة و تطبيقاته في المصارف الإسلامية"، دار الثقافة، الطبعة الأولى، الأردن، عمان، 2005م.
- 17- المنصور، عيسى ضيف الله، "نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية"، دار النفائس، الطبعة الأولى، الأردن، عمان، 2007م.
- 18- الناغي، محمود السيد، "إطار المحاسبة في عقود المرابحة الإسلامية لأجل"، مجلة الدراسات التجارية الإسلامية ، مصر، المجلد الأول، العدد الثاني، 1984م.
- 19- النجدي، عبد الرحمن، "المعايير الشرعية"، هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، 2010م.
- 20- نزال، عبد الله و الوادي، محمود، "الخدمات في المصارف الإسلامية (آليات تطوير عملياتها)"، دار الصفاء، الطبعة الأولى، الأردن، عمان، 2010م.
- 21- السيسي، صلاح الدين حسن، "قضايا مصرفية معاصرة"، دار الفكر العربي، الطبعة الأولى، مصر، القاهرة، 2004م.
- 22- سمحان، حسين و مبارك، موسى، "محاسبة المصارف الإسلامية - في ضوء المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة و المراجعة و الضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية"، دار المسيرة، الطبعة الأولى، الأردن، عمان، 2009م.
- 23- العجلوني، محمد محمود، "البنوك الإسلامية أحكامها و مبادئها و تطبيقاتها المصرفية"، دار المسيرة، الطبعة الأولى، الأردن، عمان، 2008م.
- 24- عطية، جمال، "الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة"، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، قطر، قطر، 1990م.
- 25- علي، أحمد شعبان، "البنوك الإسلامية في مواجهة الأزمات المالية"، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، مصر، الإسكندرية، 2010م.
- 26- علي، عصام، "التمويل بصيغة المرابحة و تعدد المخاطر"، مجلة المصرف السوداني، العدد 45، السودان، الخرطوم، 2007م.

- 27- عفانة، حسام الدين، "بيع المرابحة المركبة كما تجريه المصارف الإسلامية في فلسطين"، بحث، جامعة أبو ديس، فلسطين، القدس، 2009م.
- 28- عفانة، حسام الدين، "بيع المرابحة للأمر بالشراء"، مكتبة دنديس، الطبعة الأولى، فلسطين، الخليل، 2000م.
- 29- عثمان، سعيد عبد العزيز، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، مصر، الاسكندرية، 2005م.
- 30- فياض، عطية، "التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي"، دار النشر للجامعات، الطبعة الأولى، مصر، القاهرة، 1999م.
- 31- الفقي، محمد عبد الحميد، "الأداء الاقتصادي للمصارف الإسلامية و أثره في عملية التنمية الاقتصادية"، عالم الكتاب، الطبعة الأولى، مصر، القاهرة، 2010م.
- 32- قابل، سامي، "إطار محاسبي مقترح لصيغة المرابحة المطبقة بالنشاط الاستثماري بشركات توظيف الأموال و المصارف الإسلامية"، مجلة الدراسات التجارية الإسلامية، المجلد الأول، العدد الثاني، مصر، المنصورة، 1984م.
- 33- القرضاوي، يوسف، "بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية"، مكتبة وهبة، الطبعة الثالثة، مصر، القاهرة، 1995م.
- 34- القرضاوي، يوسف، "بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية"، دار القلم، الكويت، 1986م.
- 35- ربحان، بكر، "بيع المرابحة للأمر بالشراء"، منشورات مصرف الجمهورية، ليبيا، بحث عن المصرف، ليبيا، بدون تاريخ 2010م.
- 36- الرفيعي، علي و يوسف، اعتدال، "ماهية بيع المرابحة المصرفية"، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد السادس، العدد 23، العراق، 2009م.
- 37- شاهين، لونا، "تدقيق عمليات المرابحة"، جامعة البلقان التطبيقية، دراسة تطبيقية على المصارف الإسلامية الأردنية، الأردن، عمان، 2008م.
- 38- شبير، عثمان، "المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي"، دار النفائس، الطبعة السادسة، الأردن، عمان، 2007م.
- 39- شويديح، أحمد، "المعاملات المالية المعاصرة في الشريعة الإسلامية"، الطبعة الثانية، المركز الدولي للنشر، فلسطين، غزة، 2003م.
- 40- شحاتة، حسين حسين، "التمويل بالمرابحة كما تقوم بها المصارف الإسلامية بين الواجب و الواقع"، ورقة عمل، مصر، القاهرة، 2009م.

- 41- شحاته، حسين، "التمويل بالمرابحة كما تقوم بها المصارف الإسلامية بين الواجب الواقع"، جامعة الأزهر، فلسطين، غزة، 2003م.
- 42- خلف، فليح حسن، "البنوك الإسلامية"، جدارا للكتاب العالمي، الطبعة الأولى، الأردن، عمان، 2006م.
- 43- خشارمة، حسين علي، " نظام المرابحة في البنوك الإسلامية و المشاكل المتعلقة بقياس الإرباح في تلك البنوك (دراسة ميدانية)" . بحث علمي ، جامعة اليرموك ، الأردن، 2002م.

المواقع الإلكترونية:

- 1- البنك الإسلامي الفلسطيني، "التقرير السنوي لعام 2007، 2008، 2009، 2010"، 2011، الموقع الإلكتروني، www.islamicbank.ps، 2013 م.
- 2- البنك الإسلامي العربي، "التقرير السنوي لعام، 2007، 2008، 2009، 2010، 2011"، الموقع الإلكتروني، www.aibnk.com، 2013 م.
- 3- البنك الوطني الإسلامي، "التقرير السنوي لعام، 2010، 2011"، الموقع الإلكتروني، www.inb.ps، 2013 م.
- 4- صرصور، محمد، " بيع المرابحة للأمر بالشراء ". 1996م المكتبة العربية الكبرى. www.arablib.com
- 5- قصاص، جعفر، "بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة فقهية"، ورقة بحثية، 2010م. www.saaid.net
- 6- عفانة، حسام الدين، ضوابط السلعة في بيع المرابحة للأمر بالشراء، مقال منشور، شبكة يسألونك الإسلامية، 2012م. www.yasaloonk.net
- 7- نصار، أحمد محمد، معيار العرض و الإفصاح العام في القوائم المالية الصادرة عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في البحرين، موسوعة الاقتصاد و التمويل الإسلامي، www.iefpedia.com، 2010م.

1- **Alsayyed, Nidal," The Uses and Misuses of Commodity Murabaha: Islamic Economic Perspective "**, the global university in Islamic finance, Malaysia, 2010.

2- **Ashour, Yousif, " The Importance of Murabaha in Long -Term Finance Programs in the Islamic Banking industry"** The American Journal of Islamic Social Sciences "Economics", Vol. 16, No. 4, Winter 1999.

3- **Mansour, A.AL, "A secure Electronic Murabaha Transaction", ecommerce conference e Transformation"**, London, United Kingdom, 2003.

الملاحق

ملحق رقم (1)

استبانة الدراسة



الجامعة الإسلامية- غزة
عمادة الدراسات العليا
كلية التجارة
قسم المحاسبة والتمويل
السيد / السيدة الفاضلة /

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،،،

يقوم الباحث بإجراء دراسة للحصول على درجة الماجستير في المحاسبة و التمويل بعنوان :

مدى التزام المصارف الإسلامية في فلسطين بمعيار الضبط المالي الخاص بالمرابحة
لآمر بالشراء الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية .

و تمثل هذه الاستبانة أحد الجوانب المهمة للدراسة بهدف التعرف على آراء موظفي قسم التمويل
في البنك و المدير و المراقب و مدير الهيئة الشرعية لدى البنك ، حول مدى التزام المصارف
الإسلامية بمعيار المرابحة الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ،
لذلك فقد تم تصميم هذه الاستبانة المرفقة لجمع البيانات اللازمة لهذه الدراسة .

يرجى التكرم بتقديم إجاباتكم المحايدة و الممتثلة لما هو مطبق لدي البنك ، و سوف تعامل هذه
الإجابات بالسرية التامة و لن تستعمل إلا لأغراض البحث العلمي فقط .

شاكراً لكم حسن تعاونكم و مؤكداً أن لإجاباتكم تأثيراً مهماً في دقة النتائج و تحقيق أهداف
الدراسة ، و المساعدة في التوصل إلى نتائج صحيحة و مفيدة .

الباحث / عوض محمد عوض

الجزء الأول : بيانات عامة

يرجى التكرم بوضع إشارة (v) أمام الإجابة المناسبة .

1- أسم المصرف التابع له

2- الجنس :

ذكر أنثى

3- الوظيفة الحالية :

موظف دائرة التمويل مدير دائرة التمويل موظف شرعي
 مدير المصرف موظف دائرة المحاسبة موظف دائرة التدقيق

4- المؤهل العلمي :

بكالوريوس ماجستير دكتوراه

5- التخصص العلمي :

محاسبة إدارة أعمال علوم مالية و مصرفية أخرى

6- الخبرة العملية :

أقل من 5 سنوات من 6 و أقل من 10 سنوات من 11 و أقل من 15 سنوات
 من 16 و أقل من 20 سنة 21 سنة فأكثر

الجزء الثاني : بيانات متغيرات الدراسة

يرجى التكرم بوضع إشارة (٧) أمام الإجابة التي تمثل ما هو مطبق لدى البنك .

أولاً: تطبق البنوك الإسلامية سياسة الإلزام بالوعد من العميل كشرط لإتمام عملية المراجعة للأمر بالشراء .

م	الأسئلة	موافق بشدة	موافق	متوسطة	موافق بدرجة	غير موافق	غير موافق بشدة
1	تقوم سياسة البنك على إلزام العميل في عملية تمويل المراجعة على الإلزام بالوعد						
2	يقبل البنك تعديل بنود الوعد مع عميله قبل إبرام عقد البيع سواء للأجل أو الربح أو أمور أخرى						
3	يحصل البنك على مبلغ نقدي يمثل هامش الجدية من العميل في حال الإلزام بالوعد						
4	يقوم البنك باقتطاع قيمة الضرر الواقع عليه من هامش الجدية نتيجة نكول العميل عن إتمام الصفقة						
5	يقوم البنك برد هامش الجدية إلى العميل إذا قام بإتمام عملية الشراء أو خصمه من قيمة الصفقة حسب الاتفاق						
6	يسجل البنك هامش الجدية بمثابة أمانة لديه و لا يحق له التصرف به بعد توقيع عقد الوعد إلا بموافقة الأمر بالشراء						
7	يحصل البنك على عربون كدفعة أولى بعد توقيع عقد الوعد بالشراء						

ثانياً: تلتزم البنوك الإسلامية بالإفصاح للعميل عن السعر الأصلي للسلعة.

م	الأسئلة	موافق بشدة	موافق	متوسطة	موافق بدرجة	غير موافق	غير موافق بشدة
1	يقوم البنك بإعلام العميل بثمان شراء السلعة الأصلي						
2	يستفيد العميل من الحسم الممنوح للبنك من قبل البائع سواء قبل أو بعد التعاقد بتخفيض الثمن الأول للسلعة بنسبة الحسم						
3	يقوم البنك بإضافة المصروفات الأولية المرتبطة بامتلاك السلعة و الذي يتم في ضوئه احتساب هامش المرابحة						
4	يفصح البنك لعميله عند التعاقد عن المصروفات الأولية التي ستضاف للثمن الأول قبل احتساب هامش المرابحة						
5	يقوم البنك بالإفصاح عن أسلوب الشراء عند التعاقد و ذلك في حال الشراء من الغير بالأجل						

ثالثاً: تلتزم البنوك الإسلامية بإعلام العميل بقيمة الربح لعملية المرابحة للأمر بالشراء .

م	الأسئلة	موافق بشدة	موافق	متوسطة	موافق بدرجة	غير موافق	غير موافق بشدة
1	يحدد البنك قيمة الربح في عقد المرابحة و لا يتم الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي للصفقة						
2	يتم تحديد الربح بمبلغ مقطوع أو بنسبة من ثمن الشراء فقط أو ثمن الشراء مضافاً إليه بعض المصروفات الأولية بالاتفاق مع العميل						
3	يتم تحديد ثمن السلعة و قيمة الربح عند توقيع العقد و لا يجوز أن يؤجل تحديده لمؤشر مجهول في المستقبل						
4	يحصل البنك على عمولة ارتباط أو عمولة تسهيلات						
5	يقوم المصرف بعدم إضافة أتعاب دراسات الجدوى إلى السعر						

					الأصلي الذي يتم في ضوئه احتساب هامش المربحة
				6	يتنازل البنك عن مبلغ معين كهبة للعميل في حالة تعجيله دفع الأقساط دون اشتراط ذلك في العقد
				7	يستفيد العميل من الحسم الذي يمنحه الغير للبنك سواء قبل أو بعد التعاقد بتخفيض قيمة الربح بنسبة الحسم

رابعاً: تلتزم البنوك الإسلامية بامتلاك السلعة و حيازتها و تحمل مخاطرها قبل إبرام العقد و نقل ملكيتها للعميل .

م	الأَسْئَلَة	موافق بشدة	موافق	متوسطة	موافق بدرجة	غير موافق	غير موافق بشدة
1	يتم إبرام عقد البيع مرابحة مع العميل بعد إبرام عقد الشراء مع البائع و تملك السلعة و حيازتها						
2	يقوم البنك بامتلاك السلعة و قبضها قبضاً حقيقياً أو حكماً بما يحقق الحيازة قبل توقيع عقد البيع						
3	يستلم البنك أو وكيل عنه السلعة من مخازن البائع أو المكان المحدد ضمن شروط التسليم لتتحقق شرط الحيازة						
4	تتم حيازة العقار لدى البنك بتمكين البنك من التصرف بها أو تمكينه تمكيناً حكماً بوضع اليد						
5	يتحمل البنك ضمان السلعة و مخاطر الأضرار المتوقعة خلال فترة الشحن و الحيازة لديه						
6	يتحمل البنك مسؤولية العيب الخفي الذي يظهر أثره بعد العقد و لا يتحمل العيب المستجد بعد نقل السلعة للعميل						
7	يتم التأمين على السلعة خلال فترة الحيازة لمقابلة المخاطر المترتبة على ذلك و لا يحتسب عليه هامش ربح						
8	يشترط عند توكيل الأمر بالشراء بشراء السلعة للبنك أن يباشر البنك دفع الثمن للبائع بنفسه ، و الحصول من البائع على وثائق للتأكد من حقيقة البيع						

					9 يتحمل الأمر بالشراء عيوب السلعة إذا اشترط أن يتم الشراء من جهة محدد و تم الاتفاق على ذلك بين الطرفين و بذلك يرجع العميل على البائع الأول لظهور العيب الخفي و ليس له الحق في الرجوع على البنك
					10 يحق للمصرف فسخ العقد و بيع السلعة نيابة عن العميل و تحميله بالضرر الواقع عليه نتيجة رفض العميل استلام السلعة بعد توقيع عقد البيع

خامساً: تلتزم البنوك الإسلامية بضرورة عدم زيادة قيمة الربح في حال تأخر العميل عن السداد.

م	الأسئلة	موافق بشدة	موافق	متوسطة	موافق بدرجة	غير موافق	غير موافق بشدة
1	يلتزم البنك بدفع ثمن المرابحة و قيده ديناً في ذمة العميل و يتابع سداده في الوقت المتفق عليه بشكل منتظم						
2	لا يحصل المصرف على زيادة على ثمن المرابحة بسبب زيادة الأجل أو التأخر لعذر أو بدون عذر						
3	يعمل البنك على مطالبة العميل بوجوب سداد جميع الأقساط دفعة واحدة في حال تأخره عن السداد دون عذر مقبول دون زيادة الربح						
4	لا يقوم البنك بتقاضي زيادة في الربح مقابل تأجيل موعد سداد الدين سواء كان العميل مامل أو معسر						
5	يفرض البنك غرامة على العميل في حالة ماملته في السداد و يتم التصرف في هذه الغرامة في أوجه الخير المعروفة						

ملحق رقم (2)

قائمة بأسماء المحكمين

رقم	الاسم	المهنة – الوظيفة	جهة العمل
1	أ . د سالم حلس	عضو هيئة تدريسية في قسم المحاسبة/ الدراسات العليا	الجامعة الإسلامية
2	أ . د حمدي زعرب	نائب عميد كلية التجارة	الجامعة الإسلامية
3	د . جبر الداور	نائب رئيس الجامعة للشؤون المالية	جامعة الأزهر
4	د . سمير صافي	رئيس قسم الاقتصاد و العلوم السياسية	الجامعة الإسلامية
5	د . صبري مشتهى	أستاذ مساعد في كلية الاقتصاد و العلوم الإدارية	جامعة القدس المفتوحة
6	د . حازم إسماعيل الشيخ أحمد	أستاذ مساعد في الإحصاء الرياضي	جامعة القدس المفتوحة
7	أ . نعيم سالم شبير	المراقب الشرعي المقيم بالبنك	البنك الإسلامي الفلسطيني
8	إيمان أبو زعيتر	مديرة دائرة التمويل بفرع غزة	البنك الإسلامي العربي

ملحق رقم (3)

قائمة فروع البنوك الإسلامية العاملة في فلسطين

رقم	اسم المصرف	اسم الفرع	عدد المبحوثين
1	البنك الوطني الإسلامي	فرع النصر	4
		فرع الرمال	4
		فرع خان يونس	4
		الإدارة المركزية	3
	الإجمالي	4	15
2	البنك الإسلامي العربي	فرع غزة	3
		فرع خان يونس	3
		فرع البيرة	3
		فرع طولكرم	3
		فرع قلقيلية	3
		فرع جنين	3
		فرع نابلس	3
		فرع الخليل	3
		فرع بيت لحم	3
		الإدارة العامة	3
			الإجمالي

رقم	اسم المصرف	اسم الفرع	عدد المبحوثين
3	البنك الإسلامي الفلسطيني	الإدارة العامة / البيرة	3
		الإدارة الإقليمية / غزة	3
		فرع غزة الرئيسي	4
		فرع جباليا	4
		فرع خان يونس	4
		فرع النصيرات	4
		فرع رفح	4
		مكتب دير البلح	4
		فرع نابلس	4
		فرع العيزرية	4
		فرع بيت لحم	4
		فرع الخليل	4
		فرع الخليل وادي التفاح	4
		فرع رام الله	4
		فرع البيرة	4
		فرع المنتزه / نابلس	4
		فرع جنين	4
	الإجمالي	17	66
	إجمالي عدد العينة المستهدفة		111