أسس القياس المحاسبي لعمليات المرابحة
دراسة ميدانية على المصارف السعودية

د.صالح بن عبد الرحمن السعد
جامعة الملك عبد العزيز- جدة
كلية الاقتصاد والإدارة- قسم المحاسبة

منيرة بنت محمد الزايدي الجهني
جامعة الملك عبد العزيز- جدة

أولاً: الإطار العام للبحث

مقدمة البحث

شهدت الساحة المصرفية المحلية والإقليمية والدولية تطوراً هائلاً في الصناعة المصرفية الإسلامية سواء في إنشاء مصارف إسلامية جديدة، أوفي تحول بعض المصارف إلى العمل المصرفي الإسلامي، بالإضافة إلى تقديم العديد من المصارف المحلية والدولية للعمل المصرفي الإسلامي إلى جانب العمل المصرفي التقليدي مثل: مجموعة سيتي جروب ومصارف المملكة العربية السعودية. ووفقاً لآخر إحصائية فقد بلغ عدد المؤسسات المالية الإسلامية على مستوى العالم في نهاية عام ٢٠٠٨م: ٣٣٩ مصرفاً إسلامياً، وبلغ حجم الصيرفة الإسلامية في منطقة الخليج عام ٢٠٠٨م نحو: ٨٠٠ مليار دولار، من المتوقع لها أن ترتفع إلى تريليون دولار في العام الجاري ٢٠٠٩م، وإلى حوالي تريليون ونصف التريليون في العام المقبل ٢٠١٠م. وقد صاحب هذا التطور في السوق المصرفي الإسلامي تطوراً مماثلاً في وسائل الاستثمار الإسلامية المقدمة للعملاء في المصارف الإسلامية لتصل حالياً إلى حوالي ١٥ وسيلة استثمارية مستخدمة في المصارف الإسلامية. ونما القطاع المالي الإسلامي في السنوات الأخيرة الماضية (٢٠٠٣ - ٢٠٠٨م)، بنسبة تراوحت بين ١٥% و٢٠%، قياسا بالمصارف التقليدية التي لم تتجاوز ١٠%، وكانت عقود عمليات المرابحة والمشاركة الأكثر شيوعاً في الخليج في عام ٢٠٠٨م (البلتاجي،٢٠٠٥م؛ القحيص،١٤٣٠هـ).

وقد جاءت السعودية في مقدمة دول الخليج في حجم الاستثمار في الصناديق الإسلامية وأسواق رأس المال الإسلامي، كما أنها وماليزيا من أكبر أسواق إدارة الأصول الإسلامية، وذلك نظراً لأن السعوديين يطلبون الاستشارات الإسلامية بدرجة أكبر مقارنة بنظرائهم في دول مجلس التعاون الأخرى، كما أن نحو ٧٠ إلى ٩٠ في المائة من المستثمرين يفضلون المنتجات الإسلامية (الجبير،١٤٢٩هـ).

وقد برزت فكرة المصارف الإسلامية وتطورت تطوراً ملحوظاً من أجل المساعدة في استيعاب الفائض النقدي المتوفر في الدول الإسلامية، وصاحب ظهورها تطور في الفكر الاقتصادي الإسلامي الذي اعتمد إلغاء الفوائد وإحلال مبدأ المشاركة في الربح أو الخسارة، هذا المبدأ الذي جاءت المصارف الإسلامية لكي تكرسه عن طريق ممارستها لمختلف العمليات والخدمات البنكية (Erol and El-Bdour,1989؛ Gerrard and Cunningham,1997؛الطراد،١٤٢٤هـ).

ويعود تاريخ العمل المصرفي الإسلامي إلى عام ١٩٤٠م عندما أنشئ في ماليزيا صناديق للادخار بدون فوائد. وفي عام ١٩٥٠م بدأ التفكير المنهجي المنظم يظهر في الباكستان بوضع تقنيات تمويلية تراعي التعاليم الإسلامية. وفي عام ١٩٦٣م أنشئ في مصر بقرية ميت غمر بنك الادخار، وقام بفتح حسابات توفير تحت الطلب، وحسابات استثمار سنوية وحسابات الخدمة الاجتماعية مثل: الزكاة والهدايا الخيرية. وفي عام١٩٧١م أسس بنك ناصر الاجتماعي وهو هيئة عامة (مصرف حكومي) من أجل تشجيع الادخار وتوسيع قاعدة التكافل الاجتماعي بين المواطنين وتوفير العمل ومنح القروض بدون فوائد والاستثمار وفقا لنظام المشاركة وتقديم

المعونات. وفي عام ١٩٧٤م أسس البنك الإسلامي للتنمية في جدة بالمملكة العربية السعودية وهو مؤسسة دولية مستقلة تهدف لدعم التنمية الاقتصادية لشعوب الدول والمجتمعات الإسلامية وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، وتقديم القروض الحسنة، وتمويل المشروعات على أساس المشاركة في الأرباح. وفي عام ١٩٧٥ أسس بنك دبي الإسلامي وكان البداية الحقيقية للعمل المصرفي الإسلامي متكامل الخدمات. ثم توالى إنشاء المصارف الإسلامية وبيوت التمويل في البلاد الإسلامية مثل بيت التمويل الكويتي، ودار المال الإسلامي التي تضم مجموعة مصارف فيصل الإسلامية، ومجموعة دلة البركة. ثم بدأت المصارف الإسلامية في الانتشار في عدد من الدول الإسلامية الأخرى مثل: باكستان والسودان، وبعض الدول الأوروبية؛ لكن هذا التوجه قوبل في بدايته بالتشكيك والرفض من قبل المصارف التقليدية إلا أن الترحيب والإقبال على التعامل معها من قبل شرائح كبيرة في مجتمعاتنا الإسلامية، وما ترتب على ذلك من تعاظم ربحيتها جعل المصارف التقليدية تعيد النظر في حساباتها بل وتفسح له مجالاً في نشاطها. فبينما اكتفى البعض بتقديم المنتجات المصرفية الإسلامية في مجال التمويل والاستثمار قام البعض الآخر بتحويل أجزاء من نشاطاته التقليدية إلى إسلامية تُقدم من خلال فروع متخصصة، أومن خلال نوافذ تقدم منتجات إسلامية في الفروع التابعة للمصارف التقليدية، أومن خلال صناديق الاستثمار الإسلامية، أومن خلال تقديم منتجات تمويل إسلامية؛ حيث تقوم المصارف التقليدية بتصميم بعض الأدوات التمويلية الإسلامية كالمشاركة والمضاربة والمرابحة والاستصناع والسلم، وتقدم معظم المصارف التقليدية في المملكة العربية السعودية هذه المنتجات مع اختلاف طريقة ومستوى التقديم فيوجد لدى بعض المصارف وحدات متخصصة مثل:المصرف السعودي البريطاني والمصرف السعودي الهولندي ومصرف الرياض، كما تتباين هذه المصارف في مدى الالتزام الشرعي في تقديمها لهذه المنتجات.(المرطان، ١٤٢٠هـ؛ الطراد، ١٤٢٤هـ).

وتلقى صيغة الاستثمار بالمرابحة قبولاً كبيراً، واهتماماً متزايداً من جانب المصارف وشركات توظيف الأموال الإسلامية؛ وذلك لسهولة التطبيق وسرعة دوران رأس المال،وانخفاض المخاطرة نسبياً، وتحقيق ربح مناسب من ورائها (قابل،١٩٨٨م؛أحمد، ١٩٩٤م؛ Naser et al.,1999؛ Griswold,2008) حتى إن بعض المصارف بدأت في تطبيقات جديدة لهذا النوع من البيوع؛ حيث يكون المصرف هو الآمر بالشراء (العميل) بعد أن كان المصرف هو المأمور(الإسلامبولي، ١٤٢٦هـ).

وكما ظهر من الدراسة الاستطلاعية فإن هناك تبايناً واختلافاً بين المصارف التي تطبق عملية المرابحة فيما يتعلق بالطرق المستخدمة للقياس والإفصاح؛ ومن هنا جاءت فكرة هذا البحث بدراسة أسس القياس المحاسبي لعمليات المرابحة، وكيفية تطبيقها في الواقع العملي في المملكة العربية السعودية.

٢. طبيعة مشكلة البحث

لقد نشأت المحاسبة وتطورت نتيجة عوامل اقتصادية وقانونية مختلفة أدت إلى ظهور الحاجة إلى خدمات المحاسبين التي تتمثل في تقديم البيانات إلى طوائف متعددة لخدمة أهداف مختلفة، ثم تطورت بعد ذلك إلى أن أصبحت وسيلة لخدمة المجتمع بصفة عامة؛ وإذا كانت المحاسبة كما يرى كتاب المحاسبة في الفكر التقليدي

نظام مفتوح يتعامل مع البيئة يأخذ منها البيانات ويعالجها لتحويلها إلى معلومات تصل إلى مستخدميها في شكل قوائم وتقارير مالية، وأنه يجب على كل دولة أن تبني نظامها المحاسبي بشكل يلائم المجتمع الذي يوجد به هذا النظام، على اعتبار أن النظام المحاسبي لأي مجتمع ما هو إلا انعكاس للنظام السياسي والاجتماعي والاقتصادي الذي هو بدوره انعكاس لمعتقدات المجتمع (Chetkouven,1972؛ Choi and Mueller,1978؛ Moccomb,1979؛ Glautier and Underdown,1984)؛ فإن المحاسبة في المجتمعات الإسلامية يجب أن تعكس معتقدات المسلمين؛ بمعنى أن منفعة المعلومات المحاسبية تنطلق من ضرورة ارتباطها بالعقيدة التي يؤمن بها أفراد هذا المجتمع.

وكما هو معلوم فإن القياس المحاسبي الكمي والنقدي للنشاط المالي والاقتصادي للوحدة المحاسبية هو جوهر العمل الفني لنظام المعلومات المحاسبية، وعلى الرغم من ارتكاز القياس المحاسبي على أسس ومبادئ محاسبية عامة متعارف عليها إلا أن التطبيق العملي لهذه الأسس والمبادئ يأتي مختلفا إلى حد كبير باختلاف الفكر الاقتصادي والاجتماعي السائد؛ الأمر الذي يؤدي إلى اختلاف نتائج القياس المحاسبي. ومعلوم أيضاً أن استثمار وتنمية المال في إطار أحكام الشريعة الإسلامية يقوم على عدد من صيغ عقود المعاملات الشرعية التي أصل الفقهاء قواعدها ووضعوا لها الضوابط والشروط الحاكمة لها استنباطا من كتاب الله وسنة رسوله ﷺ وإجماع الصحابة؛ ومن هذه الصيغ صيغة الاستثمار بالمرابحة وهي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم يتفقان عليه؛ بمعنى أن يُعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحا إما على الجملة كأن يقول اشتريتها بمائة وتربحني عشرةً، وإما على التفصيل وهو أن يقول تربحني ريالاً لكل عشرة، أو غير ذلك (قابل،١٩٨٨م؛البعلي،د.ت).

وعلى الرغم من اعتبار عمليات المرابحة من أهم صور البيوع التي تستخدم حاليا في مجال الاستثمار، وتطبق على نطاق واسع من المصارف على اعتبار إنها من الصور المناسبة لطبيعة عملها في تمويل الأنشطة الاقتصادية إلا إنها تكاد تكون الصورة الوحيدة التي يثار حولها جدل كبير ليس من حيث الفكرة كما ورد لدى الفقهاء القدامى، وإنما من حيث الأسلوب الذي تطبق به؛ حيث إن التركيز على النواحي الشرعية والقانونية والاجتماعية للمعاملات المصرفية أثر على النواحي المالية والمحاسبية مما أدى إلى ظهور العديد من المشاكل لعل من أبرزها عدم وجود أسس متفق عليها للقياس المحاسبي لعمليات المرابحة في المصارف سواء فيما يتعلق بالتكاليف أو الأرباح وتوزيعها؛ ومن هذه المشكلات على سبيل المثال(الناغي،١٩٨٣م؛عمر،١٤٠٧هـ؛قابل،١٩٨٨م؛شطا،١٩٩٠م؛الجلفي،١٩٩٦م):

- صعوبة قياس التكلفة الأصلية لكل عملية مرابحة على حدة وخاصة إذا كان سعر الشراء مؤجلاً، وتتفاقم المشكلة في حالة عدم وجود استقلال مالي وإداري لنشاط المرابحة في المصرف الإسلامي؛ حيث يصعب في هذه الحالة تحديد نصيب كل عملية من التكلفة الإدارية الحقيقية.
- عدم وجود طريقة واضحة لتحديد ثمن البيع؛ وبالتالي نسبة الربح أو مقداره؛ حيث يقوم المصرف غالباً بتحديد ثمن معين فإذا وافق العميل على الثمن المقدم من المصرف تم البيع.

- عدم وضوح المعالجة المحاسبية في حالة التغير في القوة الشرائية لوحدة النقد.
- عدم وضوح المعالجة المحاسبية للاعتراف بالأرباح، وهل تتحقق على أساس الاستحقاق، ومتى يكون الاستحقاق عند توقيع العقد أو عند تسلم البضاعة؟، أو عند استحقاق القسط، أم على الأساس النقدي.
- عدم وضوح المعالجة المحاسبية في حالة الإخلال بنصوص عقد المرابحة.
- عدم وضوح أثر عمليات الحسم وتعجيل وتأجيل السداد على عمليات المرابحة.

وقد نشأت هذه المشاكل نتيجة لتفاعل عدد من العوامل أهمها (الجلفي،١٩٩٦م):

- حداثة العهد بنظام بعمليات المرابحة الإسلامية، وعدم وجود نظير لها في المصارف التقليدية، ومن ثم فقد اجتهد المحاسبون في حل المشاكل المحاسبية التي نتجت عن تطبيقها، وذلك بدون وجود أسس محاسبية متفق عليها للقياس المحاسبي لها، مما ترتب عليه اختلاف التطبيق من مصرف لآخر.
- تعدد صور وأساليب عمليات بيع المرابحة (النقدية، الأجل، الاستيراد).
- مدى توافق تاريخ انتهاء السنة المالية للمصرف مع تاريخ انتهاء عمليات المرابحة؛ حيث توجد عمليات تكون قد تمت خلال السنة المالية،كما توجد عمليات تكون قد بدأت خلال السنة المالية.
- لتحديد نتيجة أعمال كل عملية مرابحة يجب ربط إيراداتها بالتكاليف الفعلية لها، ومن الملاحظ عليها صعوبة تحقيق ذلك لعدم وجود استقلال مالي وإداري لنشاط المرابحة في بعض المصارف الإسلامية.
- اختلاف كثير من المفاهيم والمبادئ التي يرتكز عليها القياس المحاسبي في الفكر الإسلامي عن مثيلاتها في الفكر التقليدي.

هذه المشكلات وغيرها يجب أن تتجلى فيها قدرات المحاسبين في القياس بناءً على مفهومهم وتكييفهم المحاسبي تطبيقاً وتطويعاً للمحاسبة، وطاقاتها لخدمة المسلمين في معاملاتهم؛ حيث إن المحاسبة وهي أحد العلوم الاجتماعية إذ تعبر عن نشاط مالي واقتصادي لمجتمع ما ترتبط ارتباطاً وثيقاً بفكر ذلك المجتمع العلمي والاقتصادي والاجتماعي وبعقائده، وبالقيم والسلوكيات السائدة في بيئته (الوابل،١٤١٠هـ).

وكما يعتبر هدف توفير المعلومات لأصحاب المصلحة لاتخاذ قراراتهم بشأن شكل ودرجة استمرارية علاقاتهم بالوحدات الاقتصادية (المصرف) واحداً من الأهداف الرئيسة التي يسعى الفكر المحاسبي التقليدي لتحقيقها من خلال القوائم والتقارير المالية التي تنشرها تلك الوحدات – ويتطلب ذلك قياساً دقيقاً للبنود التي تحويها تلك القوائم والتقارير، وإفصاحاً كاملاً ومحدداً عن البيانات والمعلومات المرتبطة بها (دبيان،١٩٨٧م)، فإن ذلك الهدف يتأكد بوضوح في الفكر المحاسبي الإسلامي الذي يقضي بأن تظهر القوائم والتقارير المالية المنشورة البيانات والمعلومات اللازمة بصورة صحيحة ودقيقة شرعاً بحيث تخدم احتياجات الفئات المختلفة ذات العلاقة بالمصرف، وخصوصاً فيما يتعلق بالمعاملات المالية التي تقوم على أساس الشريعة الإسلامية ومنها عمليات المرابحة .

وإذا كانت المعايير المحاسبية تمثل أفضل الحلول أو البدائل للمشكلات التي تواجه مهنة المحاسبة في بلد معين، وأن لكل بلد خصائصه الاجتماعية والسياسية والاقتصادية والثقافية التي تميزه عن غيره، الأمر الذي

يترتب عليه اختلاف أهداف واحتياجات متخذي القرارات من المعلومات من بلد لآخر، وهو الأمر الذي يدعو كل بلد إلى العمل على إيجاد نظام محاسبي ملائم لاحتياجاته، ووضع معايير محاسبية نابعة من ذات البيئة والظروف تتلائم مع هذا النظام وتتوافق مع تلك الاحتياجات (الكيلاني، ١٩٩٠م).

وحيث يستند مفهوم بيع المرابحة إلى مبادئ مستقرة ومستمدة من الكتاب والسنة، فقد اهتم الفقهاء بإرساء المبادئ العامة والقواعد والطرق التي تحقق أهداف هذا المفهوم، وتعتبر تلك المبادئ والقواعد والطرق هي المصدر الأصيل الذي يعتمد عليه في مجال المحاسبة عن عمليات المرابحة، ومن المعلوم أن جميع الوحدات الاقتصادية - ومنها المصارف بطبيعة الحال- التي تمسك دفاتر محاسبية منتظمة تقوم بإعداد قوائم مالية وفقا لمبادئ محاسبية متعارف عليها دولياً، وتخدم أهدافا متعددة، ومتباينة، وقد لا يكون من بين هذه الأهداف المحاسبة عن عمليات المرابحة وغيرها من الأنشطة التمويلية الأخرى بما يتفق مع المبادئ الفقهية الراسخة.

وبناءً على ما سبق؛ وحيث لا توجد أسس متفق عليها للقياس المحاسبي لعمليات المرابحة في المصارف في المملكة العربية السعودية؛ فإن مشكلة البحث تتمحور في دراسة عمليات المرابحة وتحديد الأسس المحاسبية لقياسها اعتماداً على وجهات نظر الفقهاء، ومحاولة الاختيار من بينها بحسب رجحان أدلتها، مع الأخذ في الحسبان ما انتهت إليه المجامع الفقهية والهيئات العلمية والمهنية المعتبرة.

٣. أهداف البحث

يتمثل الهدف الرئيس لهذا البحث في دراسة عمليات المرابحة التي تطبقها بعض المصارف في المملكة العربية السعودية، وكيفية المحاسبة عن عملياتها؛ وتفصيلاً إلى:

- استنباط أسس القياس المحاسبي لعمليات المرابحة من مصادر الشريعة الإسلامية مع الاستفادة من الدراسات والبحوث التي تمت في هذا المجال، مع التطبيق على عمليات المرابحة في المصارف الإسلامية بصيغها المختلفة (النقدية، الأجل، الاستيراد).
- تحديد الممارسات الحالية وكيفية استخدام المصارف السعودية لأساليب التمويل بالمرابحة، ودراسة النواحي التطبيقية لعمليات المرابحة في الحياة العملية؛ وذلك من خلال الدراسة الميدانية لمجموعة من المصارف في المملكة العربية السعودية ومقارنتها بالأسس التي يتم التوصل إليها لمعرفة أوجه الشبه والاختلاف في المجال العملي، ويمكن تحقيق ذلك من خلال الإجابة عن التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هي مبررات ودوافع الاهتمام المتزايد بعمليات المرابحة والإقبال عليها من قبل المصارف والأفراد في المجتمع؟
- هل توجد أسس متفق عليها للقياس المحاسبي لعمليات المرابحة في المصارف السعودية؟ وهل تتفق هذه الأسس مع الأسس المنصوص عليها في كتب الفقه الإسلامي؟

٤. أهمية البحث

يستمد هذا البحث أهميته من الاعتبارات التالية :

- تشكل السوق المالية السعودية ما يقرب من نصف السوق المالية العربية مجتمعة، وتعتبر من أ
الأسواق المالية الإسلامية حجماً، وهناك إقبال منقطع النظير على الصناديق المصرفية الشرعية و
تتميز بالبعد عن الفوائد الربوية وعن الاستثمار في المحرمات والممنوعات. ويرجع هذا الإقبال إ
عاملين رئيسين وهما(الزامل، ١٤٢٣هـ):
  - أن المملكة العربية السعودية أكبر دولة نفطية في العالم، وأكثر الدول النامية والإسلام
  من حيث المقدرة المالية، وهي كذلك من أكثر دول العالم محافظة على القيم الأخلاقي
  المؤسسة على المبادئ الشرعية.
  - اعتماد كثير من الصناديق الإسلامية على المضاربة في الأسهم وعلى المرابحة، ولك
  المرابحة أكثر ضماناً وأقل خطراً، كما تؤدي على المستوى الكلي للاقتصاد إلى تحريك
  السلع وتنشيط الاقتصاد.
- تعتبر المرابحة من الصيغ المناسبة لتمويل الأفراد بطريقة متوافقة مع الشريعة الإسلامية؛ حيث إنها
تلبي رغبات التمويل الشخصي على أسس خالية من الفائدة المصرفية، ومجازة في عمومها من
الناحية الشرعية، وتوفر تشكيلة واسعة من السلع التي تفي بالرغبات المختلفة للعملاء والتسهي
بآجال مريحة وميسرة.
- انتشار المصارف التي تزاول نشاطها وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، وزيادة الطلب على الخدمات
المصرفية الإسلامية على مستوى المملكة، وزيادة اعتماد المصارف على صيغة الاستثمار بالمرابحة
- توصية مجمع الفقه الإسلامي في قراره رقم (٢،٣) بشأن الوفاء بالوعد، والمرابحة للآمر بالشراء
ونصها: "أن تدرس الحالات العملية لتطبيق (المرابحة للآمر بالشراء) لدى المصارف الإسلامية
لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو
الخاصة ببيع المرابحة للآمر بالشراء".
- الشهادة الصريحة من كتاب المحاسبة في الفكر التقليدي نفسه التي تؤكد وبما لا يدع مجالاً للشك أن
المحاسبة التي أخذناها عنهم في العصر الحاضر لا تصلح للتطبيق في البلدان الإسلامية، ما لم يؤخذ
في الاعتبار النظم السياسية والاقتصادية والاجتماعية لهذه البلدان (Choi؛ Chetkouven,1972
Moccomb,1979؛and Mueller,1978)؛ ذلك أن المعاملات في الإسلام لا تنفصل عن بقية
الجوانب -العقيدة والفقه والأخلاق...- فهي المجال التطبيقي لما وقر في قلب المسلم من عقيدة
صادقة، وما أداه من عبادة صحيحة وما اكتسبه من أخلاق كريمة؛ ولذا يكون من الخطأ النظر إلى
أحكام المعاملات المالية في الشريعة الإسلامية نظرة منفصلة عن أصولها، بل ولا يستقيم الحكم لها أو
عليها إلا بالنظر إليها موصولة بأصولها، وعليه فإن العلاقة بين المحاسبة في الفكر الإسلامي وبين

أصول الإسلام يجب أن تكون كذلك، وهو أمر مخالف لما انتهى إليه بعض كتاب المحاسبة في الفكر التقليدي؛ حيث يرون أن علم المحاسبة- وكذا بقية العلوم الاجتماعية - علم وضعي تطبيقي محايد لأنه يهتم بدارسة ما هو كائن، ولا علاقة له بالعقائد والفقه والقيم والأخلاق (السعد،١٤١٨هـ؛ شلبي،١٩٨٢م؛ سالم،١٩٩٢م؛ الفاروقي،١٤٠٠هـ).

٥. منهاج البحث

يقوم منهاج البحث في مثل هذا النوع من البحوث على المنهجين المعروفين الاستنباط والاستقراء معا؛ حيث يُستخدم المنهج الاستنباطي في الجزء النظري من البحث لتحديد أسس القياس المحاسبي لعمليات المرابحة كما جاءت في مصادر الشريعة الإسلامية (ما يجب أن يكون)، أو ما سمي بالمنهج المعياري، ومقارنتها بما هو مطبق في الواقع العملي (ما هو كائن) بالاعتماد على منهج الاستقراء، عن طريق قائمة استبيان تم إعدادها لهذا الغرض، مع عدم الاستغناء عن أسلوب التحليل والمقارنة والتفسير والنقد في سائر أجزاء البحث بمشيئة الله.

٦.نطاق ومحددات البحث

اقتصر نطاق البحث في جانبه النظري على أسس القياس المحاسبي لعمليات المرابحة دون التعرض لكيفية العرض والإفصاح في القوائم والتقارير المالية للمصارف موضع الدراسة. كما اقتصر نطاق عينة الدراسة الميدانية من الناحية الجغرافية على المصارف الموجودة في محافظة جدة، على اعتبار أن معظم إدارات هذه المصارف موجودة في هذه المحافظة، أو لها فروع فيها، يضاف إلى ذلك أن الأصل عدم اختلاف التطبيق في المصرف الواحد من محافظة لأخرى.

٧.تقسيم البحث

في ضوء طبيعة مشكلة البحث وأهدافه وأهميته تم تقسيم البحث إلى خمسة أقسام رئيسة؛ تناول القسم الأول: الإطار العام للبحث، وخصص القسم الثاني للدراسات السابقة، أما القسم الثالث فقد تم تخصيصه لخلفية البحث من الناحية النظرية، في حين أفرد القسم الرابع للدراسة الميدانية، والخامس لنتائج البحث وتوصياته.

ثانياً : الدراسات السابقة

على الرغم من أهمية المحاسبة عن عمليات المرابحة، وكثرة الكتابات في موضوع عمليات المرابحة المصرفية من كافة الجوانب الشرعية والاقتصادية والقانونية إلا أن أدبيات المحاسبة لازالت فقيرة في هذا المجال. وباعتبار أن موضوع البحث لهذه الدراسة في مجال المحاسبة فسوف يتم استعراض الدراسات التي أمكن الحصول عليها مما له علاقة مباشرة بموضوع المحاسبة عن عمليات المرابحة على وجه الخصوص.

تعتبر دراسة (الناغي،١٩٨٣م) من أوائل الدراسات النظرية التحليلية التي تناولت عقود المرابحة الإسلامية لأجل، بهدف اقتراح إطار محاسبي لها، وتحليل المعالجة المحاسبية المطبقة في المصارف الإسلامية في هذا المجال،وقد توصلت الدراسة إلى أن التطبيق المحاسبي في بنك دبي الإسلامي تنقصه بعض الجوانب حتى يستكمل تحقيق الغايات المستهدفة، وأن تطبيق عقود المرابحة الإسلامية لأجل بحاجة إلى إطار محاسبي متكامل يكفل القياس والتوصيل بما يتماشى مع طبيعة هذه العقود.

ثم جاءت دراسة (عمر،١٤٠٧هـ) التي هدفت إلى تحديد الإجراءات التفصيلية لبيوع المرابحة في المصارف الإسلامية، وبيان مدى تناسب التطبيق مع الأفكار النظرية والشرعية والاقتصادية بشكل يوضح مدى التزام هذه المصارف بأحكام الشريعة في تطبيق عقود المرابحة. وتوصلت الدراسة إلى أن هناك فرقاً في الربح بين مراحل ثلاثة: تولده أو حدوثه، وتحققه أو ظهوره، وتوزيعه، وأن السلعة في مرحلة الشراء تكون ملكاً للمصرف؛ وبالتالي إذا باعها يكون البيع لحسابه يتحمل خسارتها ويعود إليه ربحها. وتنفيذاً لإلزام العميل بلزوم تقدير الأضرار التي عادت على المصرف سواء خسارته في السلعة أو أي أضرار أخرى، ويطالب بها العميل ويستوفيها المصرف إما من الدفعة المقدمة الجدية، أو مطالبة العميل بها دون مصادرة الدفعة أيا كانت قيمتها، وذلك رأى انطلاقا من سياسة الحيطة والحذر أن يتم تكوين مخصص بالإرباح التي لم تتحقق من عمليات المرابحة.

وهدفت دراسة (قابل،١٩٨٨م) إلى اقتراح إطار أو منهج محاسبي لصيغة الاستثمار بالمرابحة المطبقة في شركات توظيف الأموال والمصارف الإسلامية؛ وتوصلت الدراسة إلى:

- أن صيغة الاستثمار بالمرابحة يشترط لصحتها ما يشترط في البيع بصفة عامة، وشروط أخرى خاصة بها وهي: أن يكون الثمن الأول وما يلحق به معلوماً للمشتري مرابحة، وأن يكون الربح أيضا معلوماً للمشتري مرابحة، وأن يكون الثمن الأول مثلياً لا قيمياً، وأن لا يكون الثمن الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، وأن يكون عقد الشراء الأول صحيحاً.
- أن مخاطر صيغة الاستثمار بالمرابحة تقع على نوعين هما: مخاطر عدم السداد، ومخاطر التأخير في السداد.
- أن تكلفة السلعة المبيعة وفقا لصيغة الاستثمار بالمرابحة تقاس على أساس الثمن الأول مضافاً إليه أي نفقات أخرى تكبدها البائع مرابحة.

- أن الربح في صيغة الاستثمار بالمرابحة يكون معلوماً للمشتري متفقاً عليه، ويمكن أن يقاس أو يحدد في صورة مبلغ مقطوع أو في صورة نسبة من الثمن الأول.

وتناولت دراسة (شطا، ١٩٩٠م) أحكام الشريعة الإسلامية والقواعد الفقهية التي تحكم وتنظم حساب التكاليف كأساس لتحديد الأثمان في بيوع المرابحات التي تطبقها وتستدعيها ممارسة النشاط في المصارف الإسلامية. وتناولت الدراسة الموضوعات التالية:

- القواعد العامة المنظمة للتكاليف في عقود المرابحات في الفكر الإسلامي.
- التكاليف الواجب تحميلها على عقود المرابحات في الفكر الإسلامي.
- التكاليف الواجب عدم تحميلها على عقود المرابحات في الفكر الإسلامي.

وتوصلت الباحثة إلى أن التكاليف الواجب إضافتها إلى ثمن شراء السلعة محل المرابحة لا تعد في رأس مال السلعة الذي يحسب في ضوئه الربح في جميع الأحوال؛ حيث يتوقف ذلك على صيغة المرابحة بين البائع والمشتري.

وتناولت دراسة (هو يدي وعبد الوهاب، ١٩٩٥م) عمليات المرابحة في المصارف الإسلامية والمشاكل المتعلقة بقياس الأرباح المصاحبة لممارسة المصارف الإسلامية لهذا النوع من النشاط، وكذلك الحلول المطروحة للتغلب على تلك المشاكل بما يتفق والمبادئ المحاسبية والضوابط الشرعية التي أقرتها الشريعة الإسلامية؛ وتوصلت الدراسة إلى النتائج الآتية:

- عدم وجود اختلافات جوهرية بين المصارف فيما يتعلق بتحديد مكونات تكلفة عقود المرابحات؛ حيث تتمثل هذه التكلفة بالسعر الأساس للبضاعة محل المرابحة.
- تتفق المصارف التي شملتها الدراسة في عدم تحميل عقود المرابحات بالأعباء والمصروفات الإدارية للمصرف.
- تمثل أسعار الصرف التي تتخذ كأساس لتحديد قيمة عقود المرابحات الخارجية واحدة من المشاكل التي تواجه المصارف الإسلامية.
- تقوم معظم المصارف التي شملتها الدراسة باحتساب أرباح عقود المرابحات كنسبة مئوية من تكلفة البضاعة محل المرابحة، ولكن تختلف فيما بينها فيما يتعلق بالقيمة التي تتخذ كأساس لاحتساب هذه الأرباح.

أما دراسة (الجلفي، ١٩٩٦م) فكان هدفها استنباط أسس القياس المحاسبي لعمليات المرابحة في المصارف الإسلامية، ودراسة النواحي التطبيقية لعمليات المرابحة المصرفية في الحياة العملية؛ حيث قام

الباحث بدراسة ميدانية على أربعة بنوك وهي: بنك فيصل الإسلامي المصري، والمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، وبنك دبي الإسلامي، وبنك البحرين الإسلامي. وقد توصلت هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

- تتمثل التكاليف التي يجب إضافتها إلى ثمن الشراء في التكاليف الصناعية والإدارية والتسويقية المباشرة.
- يجب أن يتم شراء المصرف للسلعة وتملكه لها قبل توقيع عقد البيع مرابحة مع العميل.
- لا يجوز توكيل العميل بإتمام عملية الشراء بنفسه من المورد.
- أهمية بيان الخطوات التنفيذية والتوجيه المحاسبي لعمليات المرابحة في المصارف الإسلامية.

وتناولت دراسة (خشارمة، ٢٠٠٢م) عمليات المرابحة في المصارف الإسلامية في الأردن، والمشاكل المتعلقة بقياس الأرباح المصاحبة لممارسة المصارف الإسلامية لهذا النوع من النشاط الاستثماري، واقتراح الحلول المناسبة للتغلب على تلك المشاكل؛ وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- أن هناك غموضاً بين أفراد العينة حول كيفية تحميل تكاليف شحن ونقل المرابحة
- إن عدم وجود مستودعات خاصة للبنك يؤدي إلى تلاعب العميل بنوع وكمية وجودة البضاعة
- تقلبات سعر الصرف والتضخم سببان رئيسان في قيام البنك بزيادة الأرباح بنسبة معينة وذلك بسبب طول فترة السداد
- يقوم البنك بالتامين على سلع المرابحة، ويلزم العميل بدفع قيمة التامين للشركة على اعتبار أنه من جملة المصاريف.

يلاحظ من الدراسات السابقة قلة الدراسات التي تناولت المحاسبة عن عمليات المرابحة في المصارف الإسلامية، وتركيز أغلبها على الجوانب النظرية، كما أن الدراسات الميدانية أو التطبيقية من هذه الدراسات على قلتها وقِدمها كانت على مصارف أردنية أو مصرية أو إماراتية أو بحرينية، بينما لا توجد دراسة- حسب علم الباحثين- تناولت المحاسبة عن عمليات المرابحة في المصارف السعودية.

ثالثاً:الخلفية النظرية

١. التأصيل الفقهي لبيع المرابحة

يعد بيع المرابحة أحد بيوع الأمانة التي يأتمن فيها المشتري البائع على صحة إبلاغه بحقيقة الثمن الأصلي، وذلك في مقابل بيع المساومة الذي يتحدد فيه ثمن البيع بالتفاوض دون ربطه بالثمن الأصلي، فإذا تم البيع بالثمن الأصلي كان البيع تولية،وإذا كان بأقل كان محاطة أو وضيعة، وإذا أضيف له ربح معلوم كان مرابحة؛ أي أنه بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم. وهذا هو المعنى الذي اتفقت عليه عبارات الفقهاء،وإن اختلفت ألفاظهم في التعبيرعنه (الكاساني،مج٥، ١٩٨٦م؛ابن عابدين،مج٧،د.ت؛الزيلعي،مج٤،د.ت؛السيواسي،مج٦،د.ت؛ الخرشي،مج٥،د.ت؛الشربيني،مج٢،١٣٩٨هـ؛ابن قدامة،مج٤، ١٤٠١هـ). ومن تعريفات الفقهاء للمرابحة يمكن القول أن المرابحة تعتمد على العناصر التالية:

- بيان الثمن وما يلحق به، وعبروا عن ذلك برأس مال السلعة، أو الثمن الأول، أو ما قامت به السلعة.
- زيادة ربح معلوم يتفقان عليه.
- أن تدخل السلعة في ملك البائع.

وتنقسم عمليات المرابحة إلى نوعين (خوجة وأبو غدة،١٩٩٨م؛جستنية،١٤١٩هـ):

أ. المرابحة العادية:

وهي التي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري، ويمتهن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بالثمن وربح يُتفق عليه، ويسمى هذا النوع بالمرابحة البسيطة أو العادية.

وقد ذهب جمهور الفقهاء إلى القول بجواز بيع المرابحة العادية لكونها استجمعت شروط الجواز فلا مانع منها؛ والقائلون بالكراهة عللوا ذلك بعدم وضوح الثمن الأول والربح (عندما يحدد كنسبة)؛ ومن ثم إذا أمكن توضيح الثمن بمستندات موثوق في صحتها، وأمكن بالحساب تحويل النسبة إلى قدر معلوم زالت علة المنع والكراهة. قال ابن قدامة (مج٤، ١٤٠٤هـ):"والجهالة - في الثمن- يمكن إزالتها بالحساب فلم تضر". والقائلون بالجواز اعتمدوا في ذلك على عموم الآيات التي تقضى بإباحة البيوع مثل قوله تعالى:(وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا) (البقرة: ٢٧٥)؛ حيث يتضح من الآية جواز البيع مطلقاً، والمرابحة نوع من أنواع البيوع. وقوله ﷺ فيما رواه مسلم: " ... فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم..."(النووي،مج٦،١٤٠٧هـ)؛ وحيث إن المرابحة بيع عين بثمن فيكون فيها الجنسان مختلفان فيجوز بيع أحدهما بالآخر، ولا يدخل هذا في البيع المنهي عنه بدليل قوله ﷺ فيما رواه مسلم: " فبيعوا كيف شئتم". وأجمع جمهور الفقهاء على جواز بيع المرابحة(الكاساني،مج٥، ١٩٨٦م؛الخرشي،مج٥،د.ت،الشربيني،مج٢،١٣٩٨هـ). كما ذكروا أن المرابحة تحل بما تحل به عقود البيع، من كون المبيع مالاً ومملوكاً للبائع أو مأذوناً له في بيعه، وأن تكون العينُ مباحة النفع، معلوماً برؤية أو صفة،ومقدوراً على تسليمه، كذلك بأن يكون الثمن معلوماً، بالإضافة إلى أهلية المتعاقدين لعقدها (أبو النجا، ٢٠٠٠م). وأضافوا بأن للمرابحة شروطاً خاصة لصحتها (الكاساني،مج٥، ١٩٨٦م؛

الزيلعي،مج ٤،د.ت؛الرملي،مج ٤،د.ت؛ الخرشي،مج ٥،د.ت؛ابن قدامة،مج ٤، ١٤٠١هـ؛ابن عثيمين، ١٤٢٥هـ؛ الزحيلي،مج ٤، ١٩٨٥م؛القري وآخرون،١٤٢١هـ) وهي:

- أن يكون الثمن الأول معلوماً؛ حيث يشترط لصحة عقد المرابحة أن يفصح البائع عن ثمن الأصلي وجميع المصروفات التي أنفقها على السلعة منذ شرائها وحتى تسليمها للمشتري ليكون المشتري على بينة من أمره.
- أن يكون الربح معلوماً؛ لأن الربح بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط صحة البياعات. ويجب يكون مقدار الربح مبلغاً محدداً أو نسبة مئوية من تكلفة الشراء، كما يفصح عن مقدار الربح حالة البيع الآجل أو البيع الفوري.
- أن يكون العقد الأول صحيحاً؛ لأن المرابحة مترتبة على عقد سابق عليها فإذا لم يكن العقد صحيحاً لم تترتب عليه آثاره الشرعية ومنها: التصرف فيما ملك بهذا العقد بالبيع أو غيره.
- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابل بجنسه من أموال الربا؛ وهو شرط يجب مراعاته في العقود ولكنه خص في بيع المرابحة لأنه من بيوع الأمانة وينبني على الثمن في العقد الأول زيادة ربح، والزيادة مع اتحاد الجنس ربا وليست ربحاً، لذلك يشترط ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من الأموال الربوية التي وردت في الحديث الذي يقضي بحرمة ربا الفضل.
- أن يكون رأس المال مثلياً؛ كالريال وغيره من العملات أو المكيلات أو الموزونات أو العدديات المتقاربة؛ لأن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح،فيقتضي أن يكون الثمن الأول مثلي أو مثل. ويجوز أن يكون ثمن السلعة عرضاً مقوماً مضموناً مملوكاً للمشتري.
- بيان أجل البيع؛ وذلك لأن الثمن المؤجل يكون أعلى من الثمن الحالي حتى يكون المشتري على بينة من أمره.
- بيان العيب لأن المشتري قد ائتمن البائع والسكوت عن العيب لا يخلوا من شبهة الخيانة.
- بيان كيفية سداد ثمن البيع الذي أتفق عليه؛ حيث لا يكفي في عقد المرابحة أن يفصح البائع عن أجل البيع بل لابد أن يوافق الطرفان على الطريقة التي ستسدد بها قيمة السلعة من نقد أو أقساط أو مؤخر.
- أن تكون السلعة معلومة؛ بأن تكون حاضرة، أو بالوصف الذي يشتمل بيان الجنس والنوع والقدر والصفات المرغوب فيها.
- أن تقع على المصرف مسئولية الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي فالحد الأدنى لتحقق متطلب القبض الشرعي للسلعة هو تحمل المصرف لتبعة الهلاك.

وحيث إن الأصل في بيع المرابحة مراعاة الأمانة في بيان الثمن والربح والنفقات فإذا تنازع البائع لظهور الكذب في بيان الثمن، فللمشتري الحق في رد السلعة أو إمساكها أي ثبوت الخيار له، وهو رأي

حنيفة ومحمد والشافعية. وذهب فريق أخر - أبو يوسف من الأحناف، والحنابلة- بانه ليس للمشتري الخيار، بل ترفع عنه الخيانة فقط، وذلك بأن يأخذ السلعة بالثمن الذي اشتراها به البائع (الكاساني،مج٥، ١٩٨٦م). أما إذا أخطا البائع في عقد المرابحة، بأن ذكر ثمن السلعة بأقل من ثمنها، فقد ذهب الحنابلة إلى قبول قول البائع ببينة عادلة تشهد على صحة قوله (ابن قدامة،مج٤، ١٤٠٤هـ). ويرى المالكية أنه إذا ثبت صدق البائع، يكون المشتري مخير بين رد السلعة للبائع، أو قبولها بالثمن الصحيح مع ربحه (الخرشي،مج٥، ب.ت)، وهذا القول هو الأرجح من وجهة نظر الباحِثين لما فيه من تحقيق للعدل بالنسبة لطرفي العقد.

ب. المرابحة المصرفية (المرابحة للآمر بالشراء):

وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف وهم: البائع والمشترى والمصرف باعتباره تاجراً وسيطا بين البائع الأول والمشتري، وتمارسه المصارف على نطاق واسع، والمصرف لا يشتري السلع هنا إلا بعد تحديد المشتري لرغباته ووجود وعدٍ مسبق بالشراء، وتسمى بيع المرابحة للآمر بالشراء أو الواعد بالشراء على الأصح وإن كان اللفظان ورد كلاهما عند الفقهاء قديما وحديثاً، وهذه الصورة هي الأكثر شيوعا وتطبيقا في الحياة الاقتصادية التقليدية. وقد ذهب البعض إلى أن هذا النوع لم يتناوله الفقهاء القدامى وأنها صورة مستحدثة، والحق أن الفقهاء القدامى دونوا هذا النوع من البيوع في مباحث الحيل، والبيوع (الباجي، مج٥، د.ت؛الدسوقي،مج٣، د. ت؛الشافعي،مج٣، د.ت؛ابن قيم الجوزية،مج٤، ١٩٧٣م). ومن ذلك ما ذكره ابن قيم الجوزية بقوله: "رجل قال لغيره: اشتر هذه الدار أو هذه السلعة من فلان بكذا وكذا وأنا أربحك فيها كذا وكذا، فخاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يريدها ولا يتمكن من الرد. فالحيلة: أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام، أو أكثر ثم يقول للآمر: قد اشتريتها بما ذكرت،فإن أخذها منه وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار،فإن لم يشترها الآمر إلا بالخيار فالحيلة: أن يشترط له خيارا أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع، ليتسع له زمن الرد إن ردت عليه".

وقد اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم المرابحة للآمر بالشراء على قولين:

- القول الأول: عدم الجواز؛ حيث ذهب بعض هؤلاء إلى تحريم بيع المرابحة للآمر بالشراء، حتى وإن كان الوعد الذي بين العميل والمصرف غير ملزم. واستدلوا على ذلك بأن هذه المعاملة ما هي إلا حيلة على الربا؛ فالمصرف لم يشتر السلعة إلا لأجل أن يبيعها على العميل، فهو يشتريها بثمن ثم يبيعها بثمن أعلى فيكون قد أقرض العميل مبلغًا من المال، وطالبه بسداد مبلغ أكثر، والسلعة إنما أوتي بها حيلة، ولهذا ذكر فقهاء المالكية هذه الصورة ضمن بيع العينة، فإذا كان الشارع نهى عن بيع العينة وجعله محرماً؛ فإن بيع العينة مفاده دراهم بدراهم بينهما سلعة، ونظير هذا هذه المعاملة دراهم بدراهم بينهما سلعة. ولم يجزها آخرون بسبب كون الوعد ملزماً.(أبو زيد،١٤٠٩هـ؛الأشقر،١٩٩٥م؛المصري،١٤٠٢هـ؛المصري،١٤٠٩هـ؛الأمين،١٤٠٣هـ؛عبد الخالق،١٤٠٣هـ).

- القول الثاني: الجواز- مطلقاً عند البعض، وبضوابط عند آخرين- وهو ما ذهب إليه بعض الفقهاء المعاصرين (القرضاوي،١٤٠٧هـ؛حمود،١٤٠٩هـ؛السالوس،١٤٠٩هـ؛ الضرير،١٤٠٩هـ؛الشبير،١٤٠٩هـ؛عمر،١٤٠٩هـ؛أبوغدة،١٤٠٩هـ)، وصدرت به بعض القرارات؛ ومنها قرار المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي بشان اعتبار الوعد بالشراء مرابحة بين صور التمويل؛ حيث جاء في القرار ما نصه: "يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها، ويحدد مع المصرف الثمن الذي سيشتريها به العميل بعد إضافة الربح الذي يتفق عليه بينهما. وهذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها، ووعدا آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لذات الشروط. ومثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانة طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى. وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه. وتحتاج صيغ العقود في هذا التعامل إلى دقة شرعية فنية، وقد يحتاج الإلزام القانوني بها في بعض الدول الإسلامية إلى إصدار قانون بذلك". وكما هو واضح فإن الغرض الأساس من القرار بيان مشروعية (إلزام الوعد). كما جاء في قرار المؤتمر الثاني بالكويت ما نصه:"يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة للآمر، وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق هو أمر جائز شرعاً؛ طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية التلف قبل التسليم، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي. وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للآمر أو المصرف أو كليهما فإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه". أما مجمع الفقه الإسلامي فقد جاء في القرار رقم (٣،٢) بشان الوفاء بالوعد، والمرابحة للآمر بالشراء ما نصه: " إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من ١ إلى٦ جمادى الأولى (١٤٠٩هـ) / ١٠ إلى١٥ كانون الأول ديسمبر (١٩٨٨م). وبعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي (الوفاء بالوعد والمرابحة للآمر بالشراء) واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما.قرر:

- أن بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعًا، هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسئولية التلف قبل التسليم،وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه.
- الوعد (وهو الذي يصدر من الآمر أو المأمور على وجه الانفراد) يكون ملزمًا للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقًا على سبب ودخل الواعد في كلفة نتيجة الوعد،ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلا بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

- المواعدة(وهي التي تصدر من الطرفين)تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه؛ حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكًا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ عن: (بيع الإنسان ما ليس عنده).

والإشكال بين القائلين بالجواز وعدمه يكمن في مدى إلزامية الوعد بين المصرف والعميل؛ يعني هل يجب الوفاء به ديانة وقضاءً، أم يجب الوفاء به ديانة لا قضاءً، أم لا يجب الوفاء به لا ديانة ولا قضاءً؟ والجواب أن هذا محل خلاف بين الفقهاء القدامى والمعاصرين حتى ذهب أحدهم (الأشقر،١٩٩٥م) إلى القول بأن هذا العنصر هو أشد العناصر التي سببت الجدل حول هذه المعاملة. وعلى وجه العموم ودون دخول في التفاصيل يمكن حصر أقوالهم في اتجاهات أربعة(الدبو- ب،١٤٠٩هـ؛حماد،١٤٠٩هـ؛ القرضاوي،١٤٠٩هـ؛ بن منيع،١٤٠٩هـ؛ العاني،١٤٠٩هـ؛ عبد الله،١٤٠٩هـ) يمكن إيجازها فيما يلي:

- الاتجاه الأول: وجوب الوفاء بالوعد، وأن للموعود أن يلزم الواعد بالوفاء بوعده، وممن ذهب إلى هذا القول: عمر بن عبد العزيز، وابن شبرمة، والحسن البصري، وابن تيمية من الحنابلة، وغيرهم. وبرر البعض (القري وآخرون،١٤٢١هـ) لهذا القول بأن طبيعة العمل المصرفي تقتضي قدراً من الإلزام في التعامل، والجدية فيما يصدر من الطرفين من وعود، وأن الأخذ برأي الجمهور في عدم لزوم الوعد من الطرفين يتنافى مع واقع الحال الذي تعارف الناس فيه على أن تكون معاملاتهم موثقة وملزمة، وعلى أساس ما تقدم فقد أخذت المصارف الإسلامية بمبدأ الإلزام بدرجات متفاوتة حسماً للنزاع بينها وبين عملائها ودرءاً للأضرار التي قد تترتب عليها فيما إذا لم يكن هناك إلزام للعملاء بوعودهم .
- الاتجاه الثاني: إن الوفاء بالوعد مستحب وليس بواجب، فلا يُلزم به قضاءً، وهو قول جماهير أهل العلم من الأحناف والشافعية والحنابلة، قالوا: لأن الوعد في أصله تبرع وعقود التبرعات أصلًا لا تلزم إلا بالقبض، فكذلك الوعد لا يلزم إلا بالقبض، فلا يصح الإلزام به قضاءً.
- الاتجاه الثالث: وهو تفصيل للمالكية. قالوا: إن أدخل الواعد بوعده في (ورطة) لزم الوفاء به وإلا فلا يلزم الوفاء به، وهو رواية عن الإمام مالك رحمه الله تعالى. ومثاله: من قال لرجل: اشتر هذه العمارة، فقال:ليس عندي ما أشتريها به، فقال: اشترها والتزم بأن أدفع ثمنها،فاشتراها على هذا الأساس؛ فقد احتمل الوعد (ورطة)، فيلزم بالوفاء به قضاءً.
- الاتجاه الرابع: وجوب الوفاء بالوعد ديانة لا قضاءً؛ يعني يجب على الواعد أن يفي بوعده ديانة بينه وبين الله تعالى، لكن لا يلزم به قضاءً. وهو قول بعض الشافعية قالوا: أما وجوبه ديانة فللأدلة الواردة في وجوب الوفاء بالوعد، وأما عدم الإلزام به قضاءً فلأن الوعد أصلًا من التبرعات، وعقود التبرعات لا تلزم من حيث الأصل، فإذا كانت عقود التبرعات لا تلزم فكيف نلزمه بالوعد.

وقد علق أحد الفقهاء (عبد الله،١٩٨٧م) على دعوى اليسر التي استند إليها المجيزون لهذا النوع من المرابحة بقوله: "أما ما ذهب إليه البعض بان الإلزام هو الأيسر والأحفظ لمصلحة الناس والأضبط لسير المعاملات، فاليسر مطلوب لأنه ما خير رسول الله ﷺ بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثما، كما ثبت في مسلم في صحيحه (النووي،مج٨، ١٤٠٧هـ) أي ما لم يكن ممنوعاً. وعلى فرض أن لزوم الوعد هو الأيسر إثم لما يترتب عليه من المحظورات التي ذكرنا وهي محظورات منعتها السنة. فلا نحلها بمجرد دعوى اليسر أن اليسر العام يكون في عدم لزوم الوعد، وذلك أن كل الشرائع العالمية اليوم تفرق بين الاتفاقات المبدئية والعقد الملزم، وكلها تجعل الاتفاقات المبدئية غير ملزمة وإن حثت الناس على إمضائها ولكن من غير ما إلزام قانوني؛ وذلك لإعطاء الشخص المتعاقد فرصة لدراسة أمره وتقليب الشأن الذي سيلزم به نفسه، حتى إذا تبين أن هذا الاتفاق في غير مصلحته توفر له خط الرجعة وإلا أمضى العقد؛ بمعنى أن هذه الفرصة من كمال الرضا بالعقد، والرضاء تشترطه كل الشرائع ومنها شريعة الإسلام .... ويضيف بأن اليسر الذي يتمشى مع قواعد الشرع هو القول بعدم لزوم الوعد، لأن ذلك هو الذي يحقق معنى الرضا للمعاملة ويضمن تنفيذها أكثر من القول بلزوم الوعد. أما استقرار التعامل فالمقصود به الاستقرار المبني على قواعد الشريعة، فالقول بلزوم الوعد يمنع من (بيع ما ليس عندك)، وهذا البيع ممنوع لما فيه من الخطر والغرر الناجم من أن الشخص يبيع بيعاً ثم يذهب للبحث عن السلعة وقد لا يجدها والمشتري يطالبه بها، ومنعاً لمثل هذه الحالات التي من شانها أن تثير النزاع وتزعزع استقرار التعامل منعت بيوع الغرر كلها ومنها القول بلزوم الوعد".

والراجح من وجهة نظر الباحثين أن هذه المعاملة تتضمن بيعتين في بيعة: البيعة الأولى التي بين المصرف وصاحب السلعة، والبيعة الثانية هي التي بين المصرف والآمر بالشراء والتي انعقدت تلقائياً بيعة بمجرد وقوع البيع الأول، وكان هذا البيع الثاني تلقائياً على الأول بسبب شرط لزوم الوعد، فإنه يكون منهياً للنهي عن بيعتين في بيعة، وقد ثبت نهيه ﷺ عن بيعتين في بيعة (الألباني،مج٢، ١٤٠٦هـ)، وعن بيع ما ليس عندك (الألباني، مج٢، ١٤٠٧هـ)، والقول بلزوم الوعد كذلك يعني أن المصرف قد ربح فيما لم يضمن، وذلك لما يقتضيه اللزوم من انتقال ملكية السلعة للآمر بالشراء بمجرد شرائها بموجب العقد الأول قبل أن تدخل في ملك وضمان المصرف؛ وعلى ذلك فإن بيع المرابحة للأمر بالشراء هو البيع الذي ليس فيه إلزام للآمر بوعده بل يتمتع فيه الآمر بكامل حقه في الخيار عند امتلاك المصرف السلعة المطلوبة. وذلك لأن إلزام الآمر بوعده يفضي إلى هذه الشبهات (المصري،١٤٠٩هـ). يضاف إلى ذلك أن الفقهاء الذين قالوا بوجوب الإلزام بالوعد إنما قالوا بذلك في عقود التبرعات، وبيع المرابحة للآمر بالشراء من عقود المعاوضات، ولم يؤثر عن أحد منهم أنه قال بجواز الإلزام به في عقود المعاوضات.

وعلى هذا فالراجح في مسألة الإلزام بالوعد في بيع المرابحة للآمر بالشراء هو ما ذهب إليه عدد من الهيئات الشرعية وبعض الفقهاء المعاصرين، من أن الإلزام بالوعد لا يجوز، لأن معنى ذلك أن المصرف

السلعة قبل أن يملكها، وقبل أن يقبضها قبضا شرعياً؛ وكذلك فإن العميل إذا عدل عن شراء السلعة، وألزمه المصرف بشرائها فإن العميل سيدخل في العقد بغير رضا، ومن الشروط المتفق عليها في العقود الرضا كما سبق بيان ذلك[1] وعليه فلا يجوز لا للمصرف ولا للعميل أن يلزم أحدهما الآخر بالوفاء بالوعد السابق الذي كان بينهما؛ فالوعد مجرد إبداء الرغبة في شراء السلعة، لكن إذا كان الوعد ملزما فهو بمعنى العقد، كما لا يجوز للمصرف أن يأخذ من العميل عربوناً في البداية، ولا يجوز فرض غرامة من أي نوع كانت، ولا شرطا جزائيّا. كما لا يجوز أن يتم العقد بينهما إلا بعد قبض تلك المنشاة أو المصرف للسلعة أو البضاعة واستقرارها في ملكه؛ بمعنى أن تقوم المؤسسة أو المصرف أو المصرف بشراء تلك السلعة وقبضها، ثم بعد ذلك يُبرم العقد مع المشتري.

ومن الجدير بالذكر هنا أن الغالب في المعاملات في الواقع العملي لا يتم بهذه الصورة فقد يحصل الإخلال بأحد هذين الشرطين خاصة في البيع الذي يتم عن طريق المصارف، فإما أن يبرم العقد قبل تملك المصرف للسلعة، وإما ألا يبرم العقد لكن المصرف لا يتملك السلعة، وإنما يتفاهم فقط مع معرض من المعارض، دون أن يتملك المصرف السلعة بعينها.

٢. إجراءات عمليات المرابحة في التطبيق العملي:

من تتبع الممارسة العملية في المصارف الإسلامية، واستقراء الإجراءات التي ترتكز عليها عمليات المرابحة (الجندي،١٤٠٦هـ؛ حسنين،١٩٩٦م؛ أرشيد،٢٠٠١م؛ شحاتة،١٤٢٤هـ) يتضح الآتي:

- يتقدم العميل بطلب كتابي في العادة نموذج معد لهذا الغرض يطلب فيه شراء سلعة معينة،محددة الأوصاف والكمية، وهو ما يعرف بأمر الشراء الصادر من جانب العميل للمصرف.
- يقوم المصرف بدراسة الطلب دراسة دقيقة لكافة جوانب العملية، ويتم التحقق من سلامة البيانات المقدمة من العميل، وعدم مخالفة العملية لأحكام الشريعة الإسلامية، وحساب التكاليف التقديرية للعملية، والضمانات التي يمكن للمصرف الحصول عليها من العميل،وتوضع كل الأوراق داخل ملف العملية.
- في حالة توصية الدراسة بالتنفيذ يوقع العميل على عقد وعد بالشراء، ويلتزم كل من المصرف والعميل – بموجب هذا العقد – بالوفاء بوعده وتحمل تبعة النكول (التراجع عن تنفيذ العقد).
- يشرع المصرف في إجراءات الحصول على البضاعة سواء بالاستيراد أو شرائها من السوق المحلي، ويتسلم المصرف أو مندوبه السلعة من المورد، كما يقوم المصرف بدفع أية مصروفات أخرى مثل الرسوم الجمركية، وتكاليف الشحن والتامين.
- بعد استلام المصرف للبضاعة، يتم إبرام عقد البيع بين المصرف والعميل، حيث تتحدد فيه مديونية العميل، ومدة وطريقة السداد، وتحرر الضمانات المطلوبة، ويتسلم العميل البضاعة بموجب هذا العقد وفي المكان المتفق عليه ووفقا للمواصفات المحددة.

- يلتزم العميل بسداد الثمن الأساس، والتكلفة التي أنفقت على السلعة، مضافاً إليها ربحاً محدداً بمبلغ
أو بالنسبة، ويجب أن يكون ذلك معلوماً لكل منهما.
- يقوم العميل بدفع الثمن والربح في الأجل المحدد بينهما بمدة معينة، وقد يلتزم العميل بدفع قسط
أو نسبة معينة عند إبرامه العقد أو تسلمه السلعة.

٣. أسس القياس المحاسبي لعمليات المرابحة في ضوء المنهج الإسلامي

أ. أسس قياس ثمن بيع المرابحة

- قياس تكاليف عقود المرابحة:

تتخذ العلاقة بين السعر والتكلفة في بيع المرابحة شكل الارتباط المباشر؛ حيث يبنى السعر على التكل
وقد تعرض الفقهاء بالشرح والتفصيل لما يلحق برأس المال ويعد جزءً منه؛ وذلك على النحو التالي:

- الحنفية: يعتبر المذهب الحنفي أكثر المذاهب اعتداداً بالعرف التجاري السائد بين التجار
معاملاتهم، أي الأخذ في الاعتبار العادات الجارية في التعامل بين الناس بشرط ألا يكون ذلك الع
متعارضاً مع القواعد الشرعية. وفي ذلك يقول الكاساني(مج٥، ١٩٨٦م): "..لا باس بان يلحق بر
المال أجرة القصار والصباغ والغسال والفتال والسمسار وسائق الغنم والكراء ونفقة الرقيق من طعا
وكسوتهم ومالا بد لهم منه بالمعروف وعلف الدواب...اعتباراً للعرف لأن العادة فيما بين التجار
يلحقون هذه المؤن برأس المال ويعدونها منه وعرف المسلمين وعاداتهم حجه مطلقة".وقال
عابدين(مج٧، د.ت): "..وضابطه أن كل ما يزيد في المبيع أو في قيمته يضم.".و قال الزيلعي(م
د.ت): " وله أن يضم إلى رأس المال أجرة القصار والصباغ والطراز والفتال وحمل الطعام وسوق ال
لأن العرف جرى بإلحاق هذه الأشياء برأس المال وهو المعتبر، والأصل فيه أن كل ما يزيد في العين
في قيمته يلحق به فهذا هو الأصل وما ذكرنا بهذه الصفة لأن الصبغ والفتل والقصارة والطرز يزيد
العين،والحمل والسوق يزيدان في القيمة لأنها تختلف باختلاف الأماكن.....فإن عمل شيء من ذلك
لا يضمه...".

- المالكية: في الفقه المالكي كل ما يؤثر تأثيراً فعالاً وملموساً في عين السلعة، ولا يمكن للبائع أن يتولاه
يتم احتسابه في رأس مال السلعة، ويمكن الرجوع في حالة الاختلاف في ذلك إلى المعايير المتعارف
في الوسط التجاري كما يمكن الاستعانة بخبراء كل سلعة من السلع لأنهم أكثر الناس معرفة بهذه الأ
وقد قسم جمهور المالكية (القرطبي،مج٢، د.ت؛الخرشي،مج٥، د.ت؛الصاوي،مج٣، د.ت) عناصر التك
التي ينفقها المرابح على السلعة إلى ثلاثة أقسام لبيان ما يجب أن يلحق برأس مال السلعة مما لا
وبيان ما يحسب له ربح مما لا ربح له وهي:

- القسم الأول: يحسب في أصل الثمن ويكون له حظ من الربح؛ وهو ما كان مؤثراً في عين السلعة وله أثره الظاهر عليها مثل الصبغ والفتل والخياطة أي التكاليف الصناعية. وبعض التكاليف البيعية مثل تكاليف التعبئة والتغليف حيث توثر في عين السلعة في بعض الصناعات.
- القسم الثاني: المؤن غير المؤثرة في عين السلعة ولكنها تزيد في قيمة المبيع كبعض التكاليف التسويقية والإدارية ومثلوا لها بأجرة الحمل (تكاليف النقل) وأجرة الدلال (السمسار) وهي عناصر تحمل معنى تكاليف الشحن والنقل وعمولة رجال البيع فتدخل في أصل الثمن ولا يحسب لها ربح.
- القسم الثالث: لا يعد في أصل الثمن ولا يكون له حظ من الربح؛ وهو ما ليس له تأثير في عين السلعة، مما جرت العادة أن يتولاه صاحب السلعة بنفسه كأجرة منزله ونفقته. قال الدسوقي(مج٣،د.ت): "والحاصل أن الوجه الثاني أن يبين جميع ما غرمه على السلعة...وجريان العرف بضرب الربح على الجميع".

- الشافعية:عند فقهاء الشافعية تُضاف المؤن(التكاليف والنفقات) المدفوعة بقصد الإسترباح إلى الثمن الأول وتكون جزءاً من رأس المال وتأخذ نصيبها من الربح. ولا يضم إلى رأس مال السلعة ما عمله البائع بنفسه أو تطوع به متطوع. وما أنفقه على نفسه(المسحوبات الشخصية). قال الشربيني (مج٢، ١٣٩٨هـ):"...وإذا قال بعت بما اشتريت لم يدخل فيه سوى الثمن، ولو قال بعت بما قام عليَّ دخل مع ثمنه أجرة الكيال والدلال والحارس والقصار...والصباغ وقيمة الصبغ وسائر المؤن المرادة للاسترباح، ولو قصر بنفسه، أو كال، أو حمل، أو تطوع به شخص لم تدخل أجرته". وقال الرملي(مج٤، د.ت): ".. ولو قال بعتك بما قام على دخل مع ثمنه أجرة الكيال والدلال والحارس ...والصبغ وقيمة الصبغ وسائر المؤن المرادة للاسترباح كأجرة المكان.....حتى المكس(الضريبة) الذي يأخذه السلطان أو الرصدي(موظف الجمارك) لأن ذلك من مؤن التجارة ....ولو قصر بنفسه أو كال أو تطوع به شخص لم تدخل أجرته"
- الحنابلة: وفقاً للمذهب الحنبلي يتم تحميل بضاعة المرابحة بسائر عناصر التكاليف التي أنفقها المرابح منذ لحظة شراء السلعة وحتى إتمام بيعها بشرط أن يبين ذلك تفصيلاً للمشتري في بيع المرابحة. قال ابن قدامة (مج٤، ١٤٠٤هـ): "...أن يعمل فيها عملا مثل أن يقصرها أو يرفوها أو يجملها أو يخيطها فهذه متى أراد بيعها مرابحة أخبر بالحال على وجهه سوء عمل ذلك بنفسه أو استأجر من عمله.هذا ظاهر كلام احمد فإنه قال: يبين ما اشتراه وما لزمه ولا يجوز أن يقول تحصلت علي بكذا وبه قال الحسن وابن سيرين...".

وفي حالة شراء المرابح بضاعة المرابحة بالأجل فلا يجوز بيعها مرابحة حتى يبين ذلك الأجل ومدته للمشتري مرابحة، وتحسب تكلفة المرابحة على أساس ثمن الشراء المتعاقد عليه (الزيلعي،مج٤، د.ت؛الخرشي،مج٥، د.ت؛ابن قدامة،مج٤، ١٤٠١هـ). قال السيواسي(مج٦،د.ت): "ومن أشترى غلاما بألف درهم نسيئة فباعه بربح مائة ولم يبين فعلم المشتري، فإن شاء رده وإن شاء قبل".

مما سبق يتبين الآتي:

- ربط الفقهاء بين عنصر التكلفة والوظيفة التي يخدمها، فالتكاليف التي تؤثر في عين السلعة هي تكاليف الإنتاج، أما العناصر التي تزيد من السلعة حقيقة أو حكما فتعتبر من تكاليف التسويق أو التكاليف الإدارية.
- اتفق جمهور الفقهاء: الشافعية والحنفية والحنابلة على أن يتم تحميل السلعة تحميلاً شاملاً بنصيبها من عناصر التكاليف، ويعد هذا الرأي أساساً لمبدأ التحميل الشامل الذي يتم بمقتضاه تحميل بضاعة المرابحة بسائر عناصر التكاليف التي أنفقها المرابح منذ لحظة شراء السلعة وحتى إتمام بيعها بشرط أن يبين ذلك تفصيلاً للمشتري في بيع المرابحة..
- الخلاف بين الفقهاء يكاد ينحصر في عناصر التكاليف التي تستربح؛ فبينما يرى جمهور الفقهاء أن كل ما أنفق على المبيع يُستربح، يرى الإمام مالك أنه لا يستربح إلا الثمن الأول أو ما في حكمه فقط، أما ما فيه زيادة فيكون بالعوض أو الشرط أو رضا المشتري.
- اتفق جمهور الفقهاء على ضرورة استبعاد كافة العناصر التي ينفقها المرابح في شئونه الشخصية من تكلفة السلعة.
- أن ما كان سرفاً أو زيادة لا يعترف به، ولا يدخل ضمن مفهوم التكلفة ولا يجوز إلحاقه بثمن الشراء.
- اتفق جمهور الفقهاء على أنه في حالة شراء بضاعة المرابحة بالأجل لا يصح بيعها مرابحة حتى يبين ذلك للمشتري.

وبناءً على ما سبق يتضح أن العناصر الأساسية لتكلفة عقد المرابحة تتمثل في سعر الشراء الأصلي الوارد في فاتورة بضاعة المرابحة مضافاً إليه التكاليف المباشرة المرتبطة بإحضار السلعة وتهيئتها للاستخدام والانتفاع بها وتسليمها للعميل مثل تكاليف الشحن والنقل وأي أعباء أخرى يتحملها المصرف في سبيل توفير البضاعة المتفق عليها للعميل.

والراجح فيما يتعلق بضم أو عدم ضم ما أنفقه البائع من نفقات إلى رأس المال أن المرجع في ذلك العرف فما جرت عادة التجار بضمه إلى الثمن يضم وإلا فلا؛ حيث إن الأصل في بيع المرابحة مراعاة الأمانة، فإن كان الاشتراط على أن يزاد على السعر الأصلي فلا بد أن يعلم المشتري(العميل) بالثمن الذي اشترى به حقيقة، وإن كان الاتفاق أن تكون الزيادة على السعر الأصلي والمصاريف فللمصرف أن يضيف المصاريف التي تعارف التجار على إضافتها إلى الأثمان كمصاريف التخزين والحمل وغير ذلك، ولا يقول اشتريتها بكذا ولكن يقول وقفت على المصرف بكذا. بمعنى أن يُضاف إلى ثمن البضاعة المبيعة بالمرابحة المصاريف التي جرى بها العرف وتزيد في قيمة البضاعة وتتصل بها مباشرة، أما مرتبات الموظفين والكتبة والمراجعين فلا تضاف لأنها من تمام عملية الشراء التي بها يُستحق الربح الأصلي. وأما بالنسبة للمخلصين بالجمارك فإن كانوا من خدام موظفي المصرف فإن ما يدفع إليهم يضاف للثمن وإذا كانوا من موظفي المصرف فيضاف فقط ما يدفع على تخليص البضاعة ذاتها ولا يضاف للثمن مرتب الموظف المخلص. ويمكن تغطية المصاريف التي لا تضاف شرعا إلى الثمن عن طريق مبلغ الربح أو نسبته. لأن المرابحة يجوز فيها المساومة في الربح.

كذلك لا يجوز أن يأخذ المصرف عمولة ارتباط وهي نسبة تأخذها المصارف من العميل مقابل الدخول في العملية- أو عمولة تسهيلات -الحد الأعلى لمبلغ يعتمده المصرف للعميل للاستفادة منه في تعاملاته- وذلك لأن عمولة الارتباط مقابل حق التعاقد وهو إرادة ومشيئة وليس محلاً للمعاوضة. أما عمولة التسهيلات فهي مقابل استعداد المصرف لمداينة العميل بالأجل(معيار المرابحة للآمر بالشراء- المعايير الشرعية، ١٤٢٩هـ).

- تحديد هامش الربح لبيع المرابحة:

يشترط في صحة المرابحة أن يكون الربح معلوماً في العقد، لأنه بعض الثمن والعلم بالثمن شرط صحة البياعات(الكاساني،مج٥، ١٩٨٦م). سواء كان مبلغاً محدداً أو نسبة مئوية من ثمن الشراء بالاتفاق والتراضي بين الطرفين. ويؤخذ في الاعتبار عند تحديد نسبة الربح بعض العناصر مثل: طبيعة السلعة من حيث كونها ضرورية أم غير ضرورية، وفترة السداد حيث تزيد نسبة الأرباح كلما طالت فترة الأجل، وإمكانية السداد وما يقدم من ضمانات تبين قدرة العميل على تقليل الأقساط وقيمة الدفعة المقدمة، والأهداف الإستراتيجية فقد تهدف السياسة العامة للمصرف إلى تحقيق قدر معين من الأرباح من نشاط المرابحة مما ينعكس أثره في مقدار نسبة الربح (هويدي وعبد الوهاب، ١٩٩٥م).

وقد سبق أن ذكر الباحثان اختلاف الفقهاء في القيمة التي تتخذ كأساس لاحتساب ربح عملية المرابحة فمن خلال دراسة وتحليل عباراتهم السابقة يتبين أن جمهور الفقهاء يرون احتساب نسبة الربح على إجمالي تكاليف بضاعة المرابحة؛ أي تحسب نسبة الربح على التكلفة الكلية بشرط أن يبين البائع للمشتري تفاصيل هذه التكاليف التي أنفقها على السلعة منعاً للتغرير.

أما فقهاء المالكية فيرون ـ كما سبق بيان ذلك- أن مجرد بيان تفاصيل التكاليف التي أنفقت على السلعة محل المرابحة لا يجيز ضم هذه التكاليف إلى رأس المال وأخذ الربح عليها إلا بناءً على تقسيماتهم؛ حيث قسموا عناصر التكاليف الكلية لبضاعة المرابحة إلى قسم مؤثر في عين السلعة وله حظ من الربح مثل الخياطة والصبغ (التكاليف الصناعية المباشرة، وتكاليف التعبئة والتغليف في بعض الصناعات) ومثل هذه العناصر ليس لها أثر يذكر في عقود بيع المرابحة في المصارف؛ حيث تقوم بشراء السلعة ثم تبيعها مرابحة دون أي إضافات صناعية. وعليه فإن نسبة الربح في المصارف تحسب على الثمن الأصلي للبضاعة فقط والقسم الآخر يضاف إلى رأس المال ولا يحسب له ربح.

ويتم إثبات ربح عملية المرابحة أو المرابحة للأمر بالشراء عند التعاقد إذا كانت لا تتجاوز الفترة المالية الحالية. أما إذا كانت عملية المرابحة تتجاوز الفترة المالية الحالية أو كانت على أقساط تدفع عن فترات مالية متعددة فيتم إثبات الأرباح موزعة على الفترات المالية بحيث يُخصص لكل فترة مالية نصيبها من الأرباح بغض النظر عما إذا تم تسليمه نقداً او لا، على أن يتم إثبات الإيرادات وتكلفة البضاعة المبيعة عند إبرام عقد البيع على أن يتم تأجيل الأرباح على النحو الذي سبق (معيار المرابحة للآمر بالشراء- معايير المحاسبة، ١٤٢٥هـ).

ب. مشاكل قياس بضاعة المرابحة:

- مشكلة قياس تكلفة المرابحة في ظل تغير الأسعار

تتمثل صور التعبير عن العلاقة التبادلية بين النقود والأسعار في صورتين هما الثمن والقيمة. ف
الباحثين(عمر،١٤٠٧هـ): " والحاصل إن ما يقدره العاقدان يكون عوضاً عن المبيع في عقد البيع ويسمى
وما قدره أهل السوق فيما بينهم وروجوه في معاملاتهم يسمى قيمة"؛ وعليه فإن الثمن يعبر عن ال
التاريخي للسلعة، والقيمة تعبر عن السعر الجاري للسلعة. ويؤكد ذلك ابن عابدين(مج٧،د.ت) بقوله: "و
بين الثمن والقيمة أن الثمن ما تراضى عليه المتعاقدان،سواء زاد على القيمة أو نقص، والقيمة ما ق
الشيء بمنزلة المعيار من غير زيادة ولا نقصان" فكان الثمن تقدير بين اثنين، في حين أن القيمة هي ما ت
عليه المتبادلان في سوق عامة، فالقيمة هي الحقيقة والثمن هو الفعل؛ وبالتالي فإن أي سلعة يكون لها ق
قيمة تاريخية وقيمة جارية، وفي ظل تغير الأسعار فمن الطبيعي أن تختلف القيمتان. وفقاً لأحدى الحالات الا

- تغير أسعار المبيع بالزيادة أو النقصان:

وتظهر هذه المشكلة عند قيام المصرف بشراء سلعة معينة لبيعها مرابحة للعميل بنسبة ربح م
عليها، ثم يتغير سعر السلعة في الأسواق بالزيادة أو النقص، فعلى أي أساس يتم تقويم تكلفة هذه البضا
بمعنى هل يحسب هذا الارتفاع أو الانخفاض في الأسعار أم يظل الثمن الأول وهو ما اشترى به المص
(المرابح) دون تغيير؟ وكما سبق فإن الثمن الأول باتفاق الفقهاء هو ما اشترى به المرابح السلعة، والواج
يخبر البائع المشترى بما دفع فعلاً. قال ابن قدامة (مج٤، ١٤٠٤هـ): "...فإن تغير سعرها دونها فإن غل
يلزمه الإخبار بذلك لأنه زيادة فيها، وإن رخصت فكذلك نص عليه أحمد لأنه صادق بدون الإخبار به .."؛ و
على ذلك فإن الثمن الذي تحسب على أساسه تكلفة عملية المرابحة هو الثمن الذي دفعه المصرف فعلا
يخبر المشتري بقيمتها عند ارتفاع الأسعار. قال البهوتي(مج٣، ١٣٦٦هـ): ".. وإذا أراد البائع الإخبار با
السلعة، وكانت السلعة بحالها لم تتغير، أو كانت زادت زيادة متصلة، أخبر بثمنها الذي اشتراها به، سواء
أو رخصت، لأنه إنما اخبر بما اشتراها به، لا بقيمتها الآن..". وقال الرملي(مج٤، د.ت): "... إنه يذكر في
العرض حالة العقد ولا مبالاة بارتفاعها بعد ذلك...".

وقد نص بيان المحاسبة المالية رقم (٢) بشأن مفاهيم المحاسبة المالية للمصارف والمؤسس
المالية الإسلامية على أن الموجودات التي يقتنيها المصرف بغرض البيع مرابحة تقاس على أساس التك
التاريخية عند اقتنائها. وبعد الاقتناء تقاس قيمة الموجودات على أساس التكلفة التاريخية إذا كانت المرا
للآمر بالشراء مع الإلزام بالوعد، ويؤخذ النقص في الاعتبار عند قياس قيمة الموجودات في نهاية كل فت
مالية (الفقرة رقم ٣)؛ أما في حالة عدم الإلزام بالوعد فإنه إذا ظهر للمصرف ما يدل على عدم إمكانية استر
تكلفة الموجود المتاح للمرابحة فيجب قياس الموجود بالقيمة النقدية المتوقع تحقيقها لأن المصرف قد يوا
مخاطر عدم إمكانية بيع السلعة بالمبلغ الذي قامت به(التكلفة)؛ وبالتالي لابد من تخفيض قيمة الموجودات
اقتنائها بمخصص هبوط في قيمة الموجودات يبين الفرق بين تكلفة الاقتناء وصافي القيمة النقدية المتو

تحقيقها لأن ذلك يتوقع أن يعطي معلومات ملائمة لمستخدمي القوائم المالية في اتخاذ قراراتهم (معيار المرابحة للآمر بالشراء- معايير المحاسبة، ١٤٢٥هـ).

- تغير أسعار الصرف:

عند شراء المصرف السلعة بعملة أجنبية ولتكن الدولار مثلا يجوز له أن يبيعها باي عملة شاء في حالة دفعه ثمن السلعة قبل عقد المرابحة، لأن تكلفتها معلومة ومحددة على أساس سعر الصرف يوم الدفع الفعلي للثمن إلى البائع. فإذا كان الفقهاء متفقون على أنه لا عبرة بتغير السعر فالثمن الأول ما دفعه المرابح بالفعل، وهنا يكون العبرة بسعر الصرف يوم البيع لا يوم الشراء؛ وعليه فإن الثمن الأول للسلعة هو ما دفع من دولارات، وعند البيع يدفع العميل ما قيمته مساوية للدولارات التي دفعها المصرف مضافاً إليها هامش الربح بنفس سعر الصرف يوم شراء العميل السلعة من المصرف، بغض النظر عن سعر الصرف زاد أو نقص. قال مالك في الموطأ(الأصبحي،د.ت): "في الرجل يشتري المتاع بالذهب أو بالورق(الفضة) والصرف يوم اشتراه عشرة دراهم(فضة) بدينار(ذهب) فيقدم به بلداً فيبيعه مرابحة أو يبيعه حيث اشتراه مرابحة على صرف ذلك اليوم الذي باعه فيه..". وقال القرطبي(مج٢،د.ت): "...وأما صفة الثمن الذي يجوز أن يخبر به فإن مالكا والليث قالا فيمن اشترى سلعة بدنانير والصرف يوم اشتراها صرف معلوم ثم باعها بدراهم والصرف قد تغير إلى زيادة أنه ليس له أن يعلم يوم باعها بالدنانير التي اشتراها...، وكذلك إن اشتراها بدراهم ثم باعها بدنانير وقد تغير الصرف". بمعنى إذا كان الصرف يوم شراء السلعة عشرة دراهم بدينار حيث يعرف مقدار الدنانير والدراهم التي اشترى بها لأن الصرف يوم اشتراها صرف معلوم. فإذا باعها بدراهم فليس له إلا الدراهم التي اشترى بها فعلاً(عشرة دراهم مقابل كل دينار)، ولا يخبر بالدنانير التي اشتراها ليحصل على دراهم أكثر من التي اشترى بها نتيجة تغير الصرف إلى زيادة، وكذلك إن باع بالدنانير.

ولكن إذا كان ثمن السلعة بالعملة الأجنبية مؤجلاً على المصرف إلى تاريخ أبعد من تاريخ عقد المرابحة. فإنه يجوز بيع السلعة مرابحة بنفس العملة الأجنبية التي اشترى بها لأن التكلفة تكون معلومة للطرفين، ويجوز للمشتري سداد الثمن بأي عملة أخرى على أساس سعر الصرف يوم السداد. ولا يجوز شرعاً بيع السلعة بعملة مختلفة عن التي اشترى بها السلعة بالأجل لأنه يتعذر معرفة التكلفة التي تحملها المصرف (خوجة وأبو غدة،١٩٩٨م؛أحمد،١٤١٦هـ).

- اختلاف ما نقده المرابح من ثمن عن ما عقد به بيع المرابحة:

ومثال ذلك أن يقوم المصرف بشراء سلعة ويتعاقد عليها بعملة معينة، ويسدد بعملة أخرى، فإذا حدث تغير في سعر الصرف بين العملتين في تاريخ البيع مرابحة فهل يتم حساب التكلفة على أساس العملة التي تعاقد عليها أم العملة التي سدد بها(نقدها)؟ حيث أختلف الفقهاء في هذه المسالة على النحو التالي:

- ذهب جمهور الفقهاء إلى أن الثمن الأول هو ما لزم المشتري بالعقد سواء نقده بالفعل أم نقد غيره. يقول الكاساني (مج٥، ١٩٨٦م): "وأما بيان رأس المال فرأس المال ما لزم المشتري بالعقد لا ما نقده بعد العقد لأن المرابحة بيع بالثمن الأول، والثمن الأول ما وجب بالبيع، أما ما نقده بعد البيع، فذلك وجب بعقد أخر

وهو الاستبدال، فيأخذ المشتري الثاني الواجب بالعقد..". ويؤكد ذلك ابن عابدين بقوله(مج٧، د.ت): "... المعتبر ما وقع عليه العقد الأول دون ما وقع عوضاً عنه، فلو اشترى بعشر دراهم فدفع عنها دينارا أو ... قيمته عشرة أو أقل أو أكثر فراس المال العشرة لا الدينار والثوب، لأن وجوبه بعقد آخر وهو الاستبدال". البهوتي (مج٣، ١٣٦٦هـ): "..وإذا أراد البائع الإخبار بثمن السلعة، وكانت السلعة بحالها لم تتغير بزيادة نقص، أو كانت زادت زيادة متصلة كسمن، وتعلم صنعة، أخبر بثمنها الذي اشترى به..".

- بينما يرى فقهاء المالكية إعطاء المتبايعين حرية الاختيار بين الثمن المتعاقد عليه والثمن الذي تم فعلاً شرط أن يبين المرابح الثمنين للمشتري. قال عليش(د.ت): "... من ابتاع السلعة بألف درهم، وأخبر بها مئة دينار أو ما يوزن أو ما يكال من عرض أو طعام، أو ابتاع بذلك، ثم نقد عيناً أو جنساً سواه فليبين ذلك في المرابحة، ويضرب الربح على ما أحبا مما عقد عليه أو نقده إذا وصف...".

ويرجح الباحثان رأي الجمهور في هذه المسالة، وخاصة في العصر الحاضر حيث تكثر المشاكل الناتجة عن تغير أسعار الصرف بين العملات المختلفة؛ وبالتالي فإن تقويم تكاليف المرابحة على أساس ما وجب بالعقد وفق لرأي الجمهور أدعى لاستقرار وضبط المعاملات؛ حيث إن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح.

وهنا تتضح أهمية استخدام قاعدة النقدين المعمول بها في الفكر المحاسبي الإسلامي كأساس محاسبي سليم وحلاً لجميع مشاكل المرابحة الناتجة عن تغير الأسعار، لما تتميز به من قوة شرائية ثابتة بخلاف العملات التي تنخفض وترتفع؛ وبالتالي رفع الضرر الواقع على المصرف والعميل من جراء تغير قيمة العملة عن طريق طلب الدين بقيمته من الذهب أو الفضة يوم البيع أو يوم السداد.

- مشكلة قياس بضاعة المرابحة في حالة الزيادة أو الحطيطة (الحسم):

إذا حط البائع عن المشتري بعض الثمن أو زاد. فهل يكون أثر هذا الحط أو الزيادة قاصر على المشتري الأول (المصرف) أم ينصرف هذا الأثر إلى المشتري الثاني(الآمر بالشراء)؛ بمعنى إذا بيعت تلك السلعة مرابحة فهل تعتبر الزيادة أو الحطيطة من الثمن، أم أن الثمن هو ما اتفق عليه أولا؟ والجواب عن هذا: إن الحطيطة (الحسم) أو الزيادة إذا وقعت في مدة الخيار، لحقت بالعقد؛ لأن الثمن غير مستقر زمن الخيار، فإذا ما انقضى الخيار لزم العقد واستقر الثمن(الكاساني،ج٥،١٩٨٦م؛المرداوي،مج٤،١٤١٨هـ؛ابن عثيمين،مج٨،٢٥؛ الم

أما لو وقعت الزيادة أو الحطيطة بعد إبرام العقد ولزومه، فقد اختلف الفقهاء على ثلاثة أقوال يمكن إيجازها فيما يلي:

- ذهب الحنفية، والحنابلة في رواية، إلى أن الحط أو الزيادة كما تلحق بأصل الثمن في مدة الخيار كذلك تلحق به بعد انتهائه؛ لأن كلا منهما يلحق بأصل العقد، فتصبح الزيادة والأصل رأس مال المرابحة لوجوبهما بالعقد تقديرا، فيباع المبيع مرابحة عليهما، وكذلك يعتبر الباقي بعد الحط رأس مال المرابحة أيضا. وحجتهم أن الربح ينقسم على جميع الثمن فإن حط شيء من ذلك الثمن لابد من حط ما يقابله من الربح (الكاساني،مج٥، ١٩٨٦م؛ المرداوي،مج٤، ١٤١٨هـ).

- ذهب المالكية إلى أن البائع لا يجبر على أن يحط عن المشتري بقدر الثمن الذي وضع عنه، فإن اختار أن يحط من الثمن عن المشتري الثاني ما حط عنه فإن بيع المرابحة يكون ملزماً للمشتري الثاني وليس له الرد. وان اختار عدم الحط من الثمن فإن المشتري الثاني يكون بالخيار بين أن يأخذ السلعة بالثمن دون حط وبين رد السلعة. سئل الإمام مالك عن الحط(الحسم) من الثمن والصيغة فيه. قال: "إن حط بائع السلعة مرابحة عن مشتريها منه مرابحة ما حط عنه، لزمت المشتري على ما أحب أو كره. وان أبى أن يحط عن المشتري منه مرابحة ما حطوا عنه، كان مشتري السلعة مرابحة بالخيار إن شاء أخذها بجميع الثمن الذي اشتراها به، وإن شاء ردها"(الأصبحي،المدونة،مج٤، ١٣٢٣هـ).
- ذهب الشافعية والحنابلة في المعتمد إلى عدم إلحاق الزيادة في الثمن أو الحط منه بأصل العقد بعد لزومه؛ لأنها تعتبر من قبيل الهبة أو الإبراء،لا العوض. قال الرملي(مج٤، ب.ت): "ولو حط (عن البائع الثاني) بعد اللزوم والمرابحة (أي لزوم العقد الأول وعقد المرابحة)... والحاصل أن الحط لا يلحق في المرابحة إلا إذا باع قبل عقد المرابحة". وقال المرداوي (مج٤، ١٤١٨هـ): "أو زيد في الثمن أو حط منه بعد لزومه لم يلحق به".

والرأي الأخير هو الراجح من وجهة نظر الباحثين؛ لأن الزيادة أو الحط في هذه الحالة تعتبر من قبيل الهبة أو الإبراء؛ ولأن الثمن يستقر بعد لزوم العقد، فلا تلحق به الزيادة أو الحطيطة بعد ذلك.

- مشكلة الأقساط:

- تأخر السداد: قد يتأخر العميل في سداد ثمن ما اشتراه مرابحة، وفي هذه الحالة ينظر إلى وضع العميل فقد يكون معسراً لا يستطيع السداد أو يكون موسراً ويماطل في السداد. فإذا كان العميل معسراً فيستحب إنظاره لقوله سبحانه وتعالى:(وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ وَأَن تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُم تَعْلَمُونَ) (البقرة: ٢٨٠). وقد أجمع الفقهاء على أن مطل غير الواجد - وهو المعسر- لا يحل عرضه ولا عقوبته، ولا يسقط الدين بإعسار المدين، وإنما تتأخر عنه المطالبة في الحال، ومتى أيسر وجب عليه السداد(الصنعاني،مج٣، ١٤١٨هـ؛أبو النجا، ٢٠٠٠م). أما إذا كان العميل موسراً ويماطل في سداد ما عليه من أقساط، فيجبر على الدفع ويعاقب على اختلاف في العقوبة بين الحبس والتشهير به لما جاء في حديث عن عمرو بن الشريد ﷺعن أبيه قال: قال رسول الله ﷺ:"لي الواجد يحل عِرضه وعقوبته" رواه ابن ماجة (الألباني،مج٢،١٤٠٧هـ). وأجاز الجمهور الحجر عليه وبيع ماله. جاء في زاد المستقنع (أبو النجا، ٢٠٠٠م): "أن من ماله قدر دينه لم يحجر عليه وأمر بوفائه فإن أبى حبس بطلب ربه- صاحب الدين- فإن أصر ولم يبع ماله باعه الحاكم وقضاه ولا يطالب بموجل. ومن ماله لا يفي بما عليه حالاً وجب الحجر عليه بسؤال غرمائه أو بعضهم".

- تعجيل السداد (ضع وتعجل): لا يوجد خلاف بين المجتهدين في جواز الوفاء بالدين قبل حلول الأجل برضا الدائن والمدين ويجوز أن يكون أكثر أو أفضل منه إذ لم يكن مشروطاً قال ﷺ :"..خيركم أحسنكم قضاء"(البخاري،مج٢،١٤٠١هـ)، ويجوز تنازل الدائن عن جزء من الدين دون شرط وذلك ليس ربا ولا يتضمن شبهة الربا. جاء في مجلة الأحكام الشرعية مادة (٧٥٣): "ويجوز أن يقضي المقترض خيراً مما أخذ أو دونه برضاهما ولو بزيادة أو نقص في القد أو الصفة من غير شرط..."(القاري،١٤٠١هـ). وقال الشوكاني (مج٣،د.ت): " ويصح التعجيل بشرط البعض إذا حصل التراضي على هذا، فليس في ذلك مانع من شرع ولا عقل، لأن صاحب الدين قد رضي ببعض ماله وطابت نفسه عن باقيه... وتبرأ ذمة من هو عليه، فالبعض بالأولى، وقد ثبت في الصحيح أن النبي ﷺ سمع رجلين يتخاصمان في المسجد وقد ارتفعت أصواتهما، وكانت تلك الخصومة في دين لأحدهما على الآخر، فأشرف عليهما النبي ﷺ وأشار بيده من له الدين أن يضع الشطر(الألباني،مج٢، ١٤٠٧هـ)، فكان هذا دليل على جواز التعجيل بشرط حط البعض". وإذا قام المشتري بتعجيل ثمن المرابحة المؤجل أو بعضه باتفاق بين الدائن والمدين، فقد اختلف الفقهاء في ذلك ومنعه الجمهور وذهب أحمد في رواية ابن قيم الجوزية إلى أنه يجوز الاتفاق في حينه بين المشتري والبائع على تخفيض جزء من الثمن، وهو ما يسمى" ضع وتعجل". وهم في ذلك على ثلاثة أقوال(ابن قيم الجوزية،مج٣،١٩٧٣م):

- الأول: عدم جواز الصلح على ذلك مطلقاً لأنه ربا. قال ابن قدامة (مج٤،١٤٠٤هـ):" إذا كان على دين مؤجل فقال لغريمه: ضع عني بعضه وأعجل لك بقيته لم يجز".
- الثاني: عدم جوازه إلا في دين الكتابة. لأن الربا لا يجري بين المكاتب ومولاه في ذلك وهو قول الشافعي وأبو حنيفة.
- الثالث: جواز ذلك وهي رواية لأحمد اختارها ابن تيمية وابن قيم الجوزية وهو قول ابن عباس والنخعي ورجحه الشوكاني .

مما سبق يتضح للباحثين أن الوضع(الحسم) مقابل التعجيل (ضع وتعجل) في بيع المرابحة غير جائز إذا كان بشرط مسبق في العقد بين العميل والمصرف. أما إذا قام قطاع الاستثمار بالمرابحة من نفسه بإجراء حسم معين للعميل عند السداد قبل حلول الآجل ودون اتفاق مسبق مع العميل، لرفع الغبن عن العميل ومكافئته على التعجيل فلا باس في ذلك. والله أعلم.

رابعاً: الدراسة الميدانية

في هذا الجزء من البحث تم تناول الأسلوب المتبع في إعداد الدراسة بدءً بمجتمعها وعينتها، وأداتها، والأساليب الإحصائية المستخدمة في معالجة وتحليل بياناتها، ثم عرضاً ومناقشة للنتائج التي تم التوصل إليها.

١. مجتمع الدراسة وعينتها

مجتمع الدراسة هم موظفو المصارف (الذين يباشرون عمليات المرابحة) في المملكة العربية السعودية باعتبارهم الجهة ذات العلاقة بتطبيق عمليات المرابحة. أما بالنسبة لعينة الدراسة فقد تم اختيار عينة طبقية عشوائية حجمها (١٧٠) مفردة من موظفي المصارف في محافظة جدة فقط باعتبار إن جميع المصارف إما أن يكون موقعها الرئيس في محافظة جدة، أولها فروع بها، كما إن الأصل عدم اختلاف التطبيق في المصرف الواحد لعمليات المرابحة من محافظة إلى أخرى.

٢. أداة جمع البيانات

استخدم الباحثان الاستبانة كوسيلة لجمع البيانات اللازمة. وقد تم توزيع (١٧٠) استبانة عاد منها (١٣٤) إستبانة، وبفحصها اتضح أن (١٨) منا جاءت خالية من الإجابة، بينما كانت بقية الاستبانات وعددها (١١٦) صحيحة وكاملة؛ أي بنسبة (٦٨,٢%)، وهي نسبة جيدة إحصائياً في العلوم الاجتماعية (أبو شعر، ١٤١٨هـ).

وتتكون الاستبانة من قسمين أساسين؛ يتناول القسم الأول البيانات الشخصية لأفراد العينة: المؤهلات العلمية وسنوات الخبرة. ويتكون القسم الثاني من عشرة أسئلة يشتمل كلٌ سؤال على مجموعة من العبارات التي يتم التعرف من خلالها على تطبيق المصارف لأسس القياس المحاسبي لعمليات المرابحة في الواقع العملي(ما هو كائن)، لمقارنتها بأسس القياس المحاسبي لعمليات المرابحة في ضوء المنهج الإسلامي (ما يجب أن يكون). وقد روعي في صياغة الأسئلة البساطة والوضوح قدر الإمكان.

وللتحقق من مدى صدق المحتوى وفق المعايير العلمية المستخدمة تم عرض الاستبانة على مجموعة من أساتذة المحاسبة في كلية الاقتصاد والإدارة بجامعة الملك عبد العزيز، وذلك بهدف التعرف على مدى ملاءمة عباراتها لقياس ما وضعت لأجله، ومدى وضوح هذه العبارات،وخلوها من المصطلحات الغامضة. و بناءً على ما ورد من ملاحظات، قام الباحثان بتعديل صياغة بعض العبارات واستبعاد البعض الأخر، حتى أصبحت الاستبانة في شكلها النهائي .كما تم التأكد من مدى ثبات الاستبانة باستخدام معامل اختبار ألفا كرونباخ "Cronbach's- Alpha" حيث بلغت قيمة ألفا " ٠,٨٨٣" مما يدل على أن المقياس ذو درجة ثبات عالية.

٣. أسلوب معالجة وتحليل البيانات

لتحقيق هدف البحث والإجابة عن تساؤلاته، تم استخدام بعض الأساليب الإحصائية من مجموعة البرامج الإحصائية الجاهزة - SPSS- (النجار، ١٤٢٤ هـ؛ هلال والجوجو، د.ت). وبعد جمع الاستبانات ومراجعتها تم إدخال بياناتها على الحاسب الآلي وتحليلها باستخدام برنامج (SPSS-14) وبالتحديد تم استخدام الآتي:

- إجراء اختبار الصدق والثبات لأسئلة الاستبانة، وذلك باستخدام معامل "ألفا كرونباخ" وهذا المعامل يأخذ قيماً تتراوح بين الصفر والواحد الصحيح. فإذا لم يكن هناك صدق أو ثبات في البيانات فإن قيمة المعامل تساوي صفر، وعلى العكس إذا كان هناك صدق وثبات تام في البيانات فإن قيمة المعامل تساوي الواحد الصحيح. أي أن زيادة قيمة المعامل تعني زيادة مصداقية البيانات في عكس نتائج العينة على مجتمع الدراسة.
- استخدام الأسلوب الاستنتاجي الوصفي "النسب، التوزيعات التكرارية" لمحاور الاستبانة.
- استخدام اختبار مربع كاي للاستقلال Chi-Square Test for Independence للتعرف عما إن كانت هناك علاقة بين اختلاف أسلوب التطبيق من مصرف لآخر كمتغير تابع وبين كلاً من المتغيرات المستقلة التالية:

- حداثة أسلوب المرابحة الإسلامية بالنسبة للمصارف السعودية.
- عدم وجود إدارة مستقلة لعمليات المرابحة فقط.
- عدم وجود أسس محاسبية واضحة لقياس عمليات المرابحة تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية
- اختلاف كثير من المفاهيم والأسس المحاسبية في الفكر الإسلامي عنها في الفكر التقليدي.
- عدم ثقة العملاء بشرعية تطبيق عمليات المرابحة.
- عدم إعطاء العميل الوقت الكافي لقراءة العقد وتفهم بنوده.

- استخدام اختبار تحليل التباين الأحادي "One Way Analysis of Variance" "F" لمعرفة هل توجد فروق معنوية (جوهرية) بين متوسطات إجابات الفئات المختلفة لعينة البحث" الخصائص الشخصية لخلفية العينة" كمتغير مستقل عن الأسئلة المتعلقة ببعض محاور الدراسة؟. بمعنى آخر هل اختلاف الخصائص الشخصية "مجال التخصص، الدرجة العلمية، سنوات الخبرة" لعينة الدراسة يؤثر على إجابات العينة عن العبارات المتعلقة بالمحاور التالية؟:
  - المعلومات العامة عن نشاط المرابحة في المصرف.
  - أسباب الاهتمام بعمليات المرابحة من قبل المصرف.
  - أسباب الإقبال على عمليات المرابحة من قبل أفراد المجتمع.
  - بعض مشكلات عمليات المرابحة في الواقع العملي.

٤. عرض ومناقشة نتائج الدراسة

في ضوء طبيعة مشكلة البحث وأهدافه، وبناءً على نتائج المعالجة الإحصائية التي تم استخدامها؛ سوف يتم عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها على النحو الآتي:

أ. الخصائص الشخصية لعينة البحث:

يوضح الجدول رقم (١) بعض خصائص عينة البحث من حيث؛ المؤهلات العلمية، وعدد سنوات الخبرة، والتخصص.

جدول رقم (١)

بعض خصائص عينة البحث

الخصائص	المتغير	العدد	النسبة%
المؤهل العلمي	دون الجامعي	٢٣	١٩,٨
	جامعي	٧١	٦١,٢
	فوق الجامعي	١١	٩,٥
	أخرى(معاهد مهنية ودبلومات محاسبية)	١١	٩,٥
	المجموع	١١٦	١٠٠
عدد سنوات الخبرة	أقل من ٥ سنوات	٤٤	٣٧,٩
	من ٥ إلى أقل من ١٠ سنوات	٤٣	٣٧,١
	عشر سنوات فأكثر	٢٩	٢٥
	المجموع	١١٦	١٠٠
التخصص	محاسبة	٤٠	٣٤,٥
	إدارة	٤٤	٣٧,٩
	أخرى	٣٢	٢٧,٦
	المجموع	١١٦	١٠٠

يتضح من الجدول رقم (١) الآتي:

- أغلب العاملين في المصارف محل الدراسة حاصلون على مؤهلات جامعية (٦١,٢%)، وبعضهم حاصلون على مؤهلات فوق الجامعية (٩,٥%)، أما الحاصلون على مؤهلات علمية أخرى فقد بلغت نسبتهم (٩,٥%)؛ بينما بلغت نسبة الحاصلين على مؤهلات دون الجامعة (١٩,٨%)، وهذا يدل على أن معظم أفراد العينة يحملون مؤهلات جامعية.

- أكثر من ثلث العينة وبنسبة بلغت (٣٧,٩%) كانت سنوات خبرتهم أقل من خمس سنوات، أما من خبرتهم من خمس سنوات إلى أقل من عشرة سنوات فقد بلغت نسبتهم (٣٧,١%)؛ بينما بلغت نسبة من تزيد خبرتهم عن عشر سنوات (٢٥%).
- أغلب العاملين في المصارف محل الدراسة حاصلون على مؤهلات إدارية أو محاسبية؛ حيث بلغت نسبة المتخصصين في مجال الإدارة (٣٧,٩%)، وبلغت نسبة المتخصصين في مجال المحاسبة (٣٤,٥%)، في حين بلغت نسبة الحاصلين على مؤهلات في تخصصات أخرى (٢٧,٦%).

ب- المحاور الأساسية للدراسة:

المحور الأول : طبيعة نشاط المرابحة

- معلومات عامة عن نشاط المرابحة

يوضح الجدول رقم (٢) طبيعة نشاط المرابحة في المصارف محل الدراسة.

جدول رقم (٢)

معلومات عامة عن نشاط المرابحة				
م	العبارة	الإجابة الإيجابية	النسبة%	الترتيب
١	تقديم بعض أدوات التمويل الإسلامي كالمرابحة	٩٨	٨٤,٥	١
٢	وجود فروع قائمة بذاتها لتقديم المنتجات المصرفية الإسلامية	٧٤	٦٣,٨	٣
٣	وجود وحدات متخصصة لتقديم المنتجات المصرفية الإسلامية داخل كل فرع	٦١	٥٢,٦	٤
٤	وجود إدارة مستقلة تختص بنشاط المرابحة فقط	٧٩	٦٨,١	٢

وبملاحظة بيانات الجدول رقم (٢) يتضح الآتي:

- تقوم معظم المصارف محل الدراسة وبنسبة بلغت (٨٤,٥%) بتقديم بعض أدوات التمويل الإسلامي وعلى رأسها المرابحة، ويرجعون ذلك إلى الإقبال على التمويل بالمرابحة من قبل الأفراد والشركات والمؤسسات الخاصة أو الحكومية؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٧٥,٩%) من عينة الدراسة كما في الجدول رقم (٣). وهذا يتفق مع ما سبق أن ذكره البلتاجي من أن عقود المرابحة والمشاركة كانت الأكثر نمواً في الخليج في عام ٢٠٠٨م (البلتاجي، ٢٠٠٥م؛ جريدة الرياض، ٢٠٠٩م).

- يوجد في أغلب المصارف محل الدراسة وبنسبة بلغت(٦٨,١%) إدارات مستقلة تختص فقط بنشاط المرابحة، وبعضها لها فروع قائمة بذاتها لتقديم المنتجات المصرفية الإسلامية بخلاف الإدارات المستقلة في بعض الفروع؛ حيث بلغت النسبة (٦٣,٨%)، والبعض الآخر لديه وحدات متخصصة لتقديم المنتجات المصرفية الإسلامية داخل كل فرع كما ذكر ذلك (٥٢,٦%) من العينة. ومعنى ذلك اختلاف طريقة ومستوى تقديم أدوات التمويل الإسلامي في المصارف محل الدراسة.

- أسباب الاهتمام بعمليات المرابحة من قبل المصرف

يوضح الجدول رقم (٣) أسباب الاهتمام بعمليات المرابحة في المصارف محل الدراسة

جدول رقم (٣)

أسباب الاهتمام بعمليات المرابحة				
م	العبارة	الإجابة الإيجابية	النسبة %	الترتيب
١	تحقيق ربح معقول في الأجل القصير.	٧٠	٦٠,٣	٤
٢	انخفاض المخاطرة نسبياً حيث تنحصر في تأخر العميل في السداد.	٥٣	٤٥,٧	٥
٣	تنوع السلع والخدمات التي يمكن أن يقدمها التعامل بأسلوب المرابحة.	٨٩	٧٦,٧	١
٤	زيادة نسبة المعاملات الإسلامية التي يقوم بها المصرف تمهيداً لتحويل جميع المعاملات إلى معاملات إسلامية.	٨٧	٧٥,٠	٣
٥	وجود إقبال على التمويل بالمرابحة من قبل الأفراد أو الشركات أو المؤسسات الخاصة أو الحكومية.	٨٨	٧٥,٩	٢

وبملاحظة بيانات الجدول رقم (٣) يتضح أن غالبية أفراد العينة يرون أن الاهتمام بعمليات المرابحة من قبل المصارف التي يعملون فيها يرجع لأسباب منها:

- تنوع السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها بأسلوب المرابحة؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٧٦,٧%).

- إقبال الأفراد والشركات والمؤسسات الخاصة أو الحكومية على عمليات التمويل بالمرابحة؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٧٥,٩%).
- زيادة نسبة المعاملات الإسلامية التي تقوم بها المصارف تمهيداً لتحويل جميع المعاملات إلى معاملات إسلامية؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٧٥,٠%).
- تحقيق ربح معقول في الأجل القصير؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٦٠,٣%).

بينما يرى ما نسبته (٥٤,٣%) من أفراد العينة أن انخفاض المخاطرة ليس من أسباب الاقبال بعمليات المرابحة من قبل المصارف محل الدراسة؛ ومعنى ذلك أن عمليات المرابحة التي يقوم بها المصرف من وجهة نظر هؤلاء مرتفعة المخاطر نسبياً.

- أسباب الإقبال على عمليات المرابحة من قبل أفراد المجتمع

يوضح الجدول رقم (٤) أسباب الإقبال على عمليات المرابحة من قبل أفراد المجتمع

جدول رقم (٤)

أسباب الإقبال على عمليات المرابحة من قبل أفراد المجتمع				
م	العبارة	الإجابة الإيجابية	النسبة %	الترتيب
١	زيادة الوعي والحرص على تطبيق الشريعة الإسلامية.	١٠٤	٨٩,٧	١
٢	الحصول على السلعة بأقساط مريحة.	٨٩	٧٦,٧	٢
٣	وجود تشكيلة واسعة من السلع تلبي احتياجات العملاء.	٨٤	٧٢,٤	٣

وبملاحظة بيانات الجدول رقم (٤) يتضح أن معظم أفراد العينة متفقون على أن أسباب الإقبال على عمليات المرابحة من قبل أفراد المجتمع ترجع إلى:

- زيادة الوعي والحرص على تطبيق الشريعة الإسلامية؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٨٩,٨%).
- الحصول على السلعة بأقساط مريحة؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٧٦,٧%).
- وجود تشكيلة واسعة من السلع تلبي احتياجات العملاء؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٧٢,٤%).

• بعض مشكلات عمليات المرابحة في الواقع العملي

يوضح الجدول رقم (٥) بعض مشكلات عمليات المرابحة في الواقع العملي

جدول رقم (٥)

بعض مشكلات عمليات المرابحة في الواقع العملي				
م	العبارة	الإجابة الإيجابية	النسبة %	الترتيب
١	اختلاف أسلوب التطبيق من مصرف لأخر .	٨٣	٧١,٦	١
٢	حداثة أسلوب المرابحة الإسلامية بالنسبة للمصارف السعودية.	٧٥	٦٤,٧	٣
٣	عدم وجود إدارة مستقلة لعمليات المرابحة فقط.	٤٤	٣٧,٩	٥
٤	عدم وجود أسس محاسبية واضحة لقياس عمليات المرابحة تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية	٧٥	٦٤,٧	٣
٥	اختلاف كثير من المفاهيم والأسس المحاسبية في الفكر الإسلامي عنها في الفكر التقليدي.	٨٢	٧٠,٧	٢
٦	عدم ثقة العملاء بشرعية تطبيق عمليات المرابحة.	٥٥	٤٧,٤	٤
٧	عدم إعطاء العميل الوقت الكافي لقراءة العقد وتفهم بنوده.	٤٠	٣٤,٥	٦

وبملاحظة بيانات الجدول رقم (٥) يتضح أن غالبية أفراد العينة متفقون على أن أكثر المشكلات التي تعترض عمليات المرابحة في الواقع العملي هي:

- اختلاف أسلوب التطبيق من مصرف لآخر؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٧١,٦%).
- اختلاف كثير من المفاهيم والأسس المحاسبية في الفكر الإسلامي عنها في الفكر التقليدي؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٧٠,٧%).
- عدم وجود أسس محاسبية واضحة لقياس عمليات المرابحة تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٦٤,٧%)، وكما يتضح من الجدول رقم (١٢) فإن عدم وجود هذه الأسس يعتبر من المشاكل المؤثرة على اختلاف أسلوب التطبيق من مصرف لآخر؛ حيث تبين وجود علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين عدم وجود أسس محاسبية واضحة لقياس عمليات المرابحة تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية، وبين اختلاف أسلوب التطبيق من مصرف لآخر

- حداثة أسلوب المرابحة الإسلامية بالنسبة للمصارف السعودية؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٦٤,٧%) من العينة.

أما بقية الأسباب الواردة في الجدول رقم (٥) فلم تكن من ضمن المشكلات التي تعترض عملية المرابحة في الواقع العملي؛ حيث إن نسبة الإجابات الإيجابية لها منخفضة.

- إجراءات تنفيذ عمليات المرابحة

يوضح الجدول رقم (٦) إجراءات تنفيذ عمليات المرابحة

جدول رقم (٦)

إجراءات تنفيذ عمليات المرابحة			
م	العبارة	الإجابة الإيجابية	النسبة %
١	يتم التفاوض بين العميل والمصرف لتحديد مواصفات السلعة وكميتها، وكذلك شروط التمويل المختلفة المرتبطة بمدة العقد وهامش الربح.	٩٣	٨٠,٢
٢	يقوم العميل باختيار التاجر الذي سيحصل منه على البضاعة	٦٤	٥٥,٢
٣	يتم تنظيم اتفاق المواعدة وعقد المرابحة بنموذج واحد يوقع في نفس الوقت.	٥٢	٤٤,٨
٤	يتم توقيع عقد المرابحة بين المصرف والعميل في نفس لحظة توقيع طلب الشراء.	٦٤	٥٥,٢
٥	يتقدم العميل بعد التفاوض بوعد لشراء السلعة بعد تملك المصرف لها.	٧٢	٦٢,١
٦	يتم كتابة عقد بيع المرابحة بعد حيازة المصرف للسلعة.	٤٤	٣٧,٩
٧	يشتمل عقد المرابحة على :		
	أ - بيان الثمن الأول	٤٠	٣٤,٥
	ب - الربح	٦٨	٥٨,٦
	ج - كيفية السداد	٤٤	٣٧,٩
	د- الأجل المتفق عليه.	٣١	٢٦,٧
٨	المواعدة بين العميل والمصرف ملزمة للعميل فقط	١٩	١٦,٤

٩	المواعدة بين العميل والمصرف ملزمة للعميل والمصرف	٧٢	٦٢,١
١٠	المواعدة بين العميل والمصرف ملزمة للمصرف فقط	٢٥	٢١,٦
١١	تقتصر المرابحة المصرفية على طرفين المصرف والعميل.حيث يقوم المصرف بتسليم العميل ثمن البضاعة المراد شراؤها والاكتفاء بتقديم العميل فاتورة أو سند من التاجر دون إبرام عقد بيع بين المصرف والتاجر.	٤٩	٤٢,٢
١٢	يوكل المصرف العميل لشراء السلعة ومن ثم بيعها لنفسه.	٣٠	٢٥,٩
١٣	لا يشتري المصرف السلع إلا بعد تحديد العميل لرغباته ووجود وعد مسبق منه بالشراء مرابحة.	٨٨	٧٥,٩
١٤	يبادر المصرف بشراء سلعاً رائجة كالسيارات ويقوم بتخزينها في مستودعات خاصة للبضاعة يمتلكها البنك، حيث يأتي العميل ويختار السلعة التي يريد شراؤها ثم يقوم بابرام عقد المرابحة مع المصرف.	٢٨	٢٤,١
١٥	يقوم المصرف بشراء سلع بعملات أجنبية وبعد سداد قيمتها يبيعها مرابحة بالعملة المحلية.	٤٢	٣٦,٢
١٦	يقوم المصرف بشراء سلع بعملات أجنبية بالأجل ويبيعها مرابحة بالعملة المحلية.	٣٣	٢٨,٥
١٧	يقوم المصرف بشراء سلع بعملات أجنبية بالأجل ويبيعها مرابحة بالعملة نفسها فقط.	٤١	٣٥,٣

وبملاحظة بيانات الجدول رقم (٦) يتضح أن إجراءات عمليات المرابحة تتمثل في الآتي:

- التفاوض بين العميل والمصرف لتحديد مواصفات السلعة وكميتها، وكذلك شروط التمويل المختلفة المرتبطة بمدة العقد وهامش الربح؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٨٠,٢%).
- لا يشتري المصرف السلع إلا بعد تحديد العميل لرغباته ووجود وعد مسبق منه بالشراء مرابحة؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٧٥,٩%).
- تعتبر المواعدة بين العميل والمصرف ملزمة للطرفين كليهما؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٦٢,١%)علما بأن الذين قالوا بصحة هذا البيع من الفقهاء القدامى اشترطوا عدم إلزام الآمر بوعده، وبعض الفقهاء المعاصرين أجازوا المرابحة مع الإلزام بالوعد، والراجح عدم الإلزام كما سبق بيان ذلك.

- تقوم بعض المصارف محل الدراسة وبنسبة بلغت (٥٥,٢%) بتوقيع عقد المرابحة مع العم
في نفس لحظة توقيع طلب الشراء، وهذا من الأمور الممنوعة شرعاً؛ حيث استبدل الوعد بع
بيع بينهما، وربما دخلت ضمن إطار بيع مالا يملك، وقد نهى الرسول ﷺ عن ذلك بقوله: "لا
ما ليس عندك"(الألباني،مج٢، ١٤٠٧هـ) خاصة إذا كان المصرف لا يملك السلعة مح
المرابحة؛ حيث أكد (٧٥,٩%) من عينة الدراسة بأن المصارف التي يعملون بها لا يباش
بشراء سلع رائجة وتخزينها لحين طلب العميل لها؛يؤكد ذلك ما ذكره بعض أفراد العينة من أن
عقد المرابحة تتم كتابته بعد حيازة المصرف للسلعة حيث لم تتجاوز النسبة (٢٧,٩%)
وبالتالي فإن أغلب المصارف لا تملك السلعة محل المرابحة.
- تقوم أكثر المصارف محل الدراسة ببيان الربح في عقد المرابحة؛ حيث بلغت نسبة الإجابة
الإيجابية (٥٨,٦%)، وهو شرط من شروط صحة بيع المرابحة.
- لا تشتمل عقود المرابحة في أغلب المصارف محل الدراسة على بيان الثمن الأول، مع أنه شرط
مهم من شروط صحة بيع المرابحة حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٦٥,٥%).
- يؤكد (٦٢,١%) من المصارف محل الدراسة على عدم اشتمال عقد المرابحة في المصارف
التي يعملون فيها على بيان كيفية السداد، كما يؤكد ما نسبته (٧٣,٣%) على عدم اشتمال عق
المرابحة في المصارف التي يعملون فيها على بيان الأجل المتفق عليه، ومن ذلك يتضح عد
استيفاء عقد المرابحة للشروط الخاصة بصحة هذا العقد التي ذكرها الفقهاء- ذلك أن الفقهاء
اتفقوا على أن بيع المرابحة من البيوع الجائزة شرعاً، وله أركان وشروط يجب توافرها ليصبح
العقد صحيحاً ومنها أن يشتمل العقد على بيان الثمن الأول وكيفية السداد وأجله.
- يقوم العميل باختيار التاجر الذي سيحصل منه على البضاعة؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية
(٥٥,٢%) .
- ذكر(٧٤,١%) من العاملين في المصارف محل الدراسة أن المصارف التي يعملون فيها لا تقوم
العميل بشراء السلعة ومن ثم بيعها لنفسه.
- هناك اختلاف واضح بين المصارف محل الدراسة فيما يخص شراء السلع بعملات أجنبية وبيعها
مرابحة؛ ولعل ذلك يرجع إلى عدم إدراك البعض لطبيعة عمليات المرابحة التي تتم بالعملات
الأجنبية؛ حيث كانت النسب على التوالي (٣٦,٢%، ٢٨,٤%، ٣٥,٣%) ولعل ذلك يرجع
لحداثة أسلوب عمليات المرابحة بالنسبة للمصارف السعودية؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية
(٦٤,٧%).

المحور الثاني: أسس القياس المحاسبي لعمليات المرابحة:

أ- أسس قياس ثمن بيع بضاعة المرابحة:

يوضح الجدول رقم (٧) أسس قياس ثمن بيع بضاعة المرابحة

جدول رقم (٧)

أسس قياس ثمن بيع بضاعة المرابحة				
م	العبارة	الإجابة الإيجابية	النسبة %	الترتيب
١	المصاريف الإدارية الخاصة بالبضاعة محل المرابحة.	٨٤	٧٢,٤	١
٢	المصاريف التسويقية الخاصة بالبضاعة محل المرابحة..	٥٠	٤٣,١	٦
٣	تكاليف الشحن ونقل البضاعة محل المرابحة...	٥٧	٤٩,١	٣
٤	التكاليف المباشرة المرتبطة بإحضار السلعة وتهيئتها للاستخدام.	٦١	٥٢,٦	٢
٥	رسوم الوكالة.	٦١	٥٢,٦	٢
٦	تكاليف التخزين و مصاريف الجمارك.	٥٤	٤٦,٦	٥
٧	مرتبات الموظفين في قسم المرابحة.	٤٨	٤١,٤	٧
٨	مرتبات مخلصي الجمارك التابعين للمصرف.	٤٠	٣٤,٥	٨
٩	مرتبات مخلصي الجمارك إن كانوا من غير موظفي المصرف.	٣٧	٣١,٩	٩
١٠	مصاريف التأمين على السلعة.	٥٦	٤٨,٣	٤

وبملاحظة بيانات الجدول رقم (٧) يتضح أن النفقات التي تضيفها أكثر المصارف إلى الثمن الأصلي لبضاعة المرابحة هي:

- المصاريف الإدارية الخاصة بالبضاعة محل المرابحة؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٧٢,٤%)، ويتفق ذلك مع رأي جمهور الفقهاء؛ لأن المصاريف الإدارية من العناصر التي تزيد في قيمة المبيع .
- التكاليف المباشرة المرتبطة بإحضار السلعة وتهيئتها للاستخدام، ورسوم الوكالة؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٥٢,٦%)، ويتفق ذلك مع رأي جمهور الفقهاء (الشافعية والحنفية والحنابلة) على أن يتم تحميل السلعة تحميلا شاملا بنصيبها من عناصر التكاليف.

أما النفقات التي لا تضيفها أكثر المصارف إلى الثمن الأصلي لبضاعة المرابحة، فهي كما يلي:

- مرتبات مخلصي الجمارك إن كانوا من غير موظفي المصرف؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٦٨,١%)، وكذلك المصاريف التسويقية الخاصة بالبضاعة محل المرابحة، ومصاريف التخزين ومصاريف الجمارك، ومصاريف التأمين على السلعة؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٥٦,٩ ، ٥٣,٤ ، ٥١,٧)% على التوالي، ولا يتفق ذلك مع رأي جمهور الفقهاء حيث يجيزون للبائع أن يضيف لثمن السلعة كل التكاليف الفعلية التي تحملها في سبيل السلعة وبعبارتهم: "يجعل على السلعة كل ما نابه عليها" حسب العرف والعادة. ولا يضيف المصرف إلى نفقات السلعة إلا تلك النفقات التي بذل في سبيلها مالا للغير.
- مرتبات مخلصي الجمارك التابعين للمصرف؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٢٥,٥%) يتفق ذلك مع رأي جمهور الفقهاء، ومع ما جاء في المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

ب- أسس تحديد هامش الربح لعملية المرابحة:

يوضح الجدول رقم (٨) أسس تحديد هامش الربح لعمليات المرابحة

جدول رقم (٨)

أسس تحديد هامش الربح لعمليات المرابحة			
م	العبارة	الإجابة الإيجابية	النسبة %
١	يخبر المصرف العميل بالثمن الأصلي لبضاعة المرابحة.ويتفق مع العميل على أن تكون الزيادة "الربح" على الثمن الأصلي أو التكلفة الكلية.*	٩٦	٨٢,٨
٢	يحسب الربح كنسبة مئوية من عملية المرابحة	٨٦	٧٤,١
٣	يتم تحديد الأرباح كرقم مطلق" مبلغ محدد" على عملية المرابحة.	٣٠	٢٥,٩
٣	يحسب الربح كنسبة مئوية من التكلفة الكلية مع بيان تفاصيل هذه التكاليف للعميل.	١٢	١٠,٣
٤	يحسب الربح كنسبة مئوية من التكلفة الكلية مع عدم بيان تفاصيل هذه التكاليف للعميل.	١٠	٨,٦
٥	يحسب الربح كنسبة مئوية من الثمن الأصلي لبضاعة المرابحة	٦٤	٥٥,١
٦	عند تحديد نسبة الربح يؤخذ في الاعتبار طبيعة السلعة وفترة السداد.	٨٥	٧٣,٣

٧	تزيد الأرباح بنسبة معينة حسب طول فترة السداد.	٨٢	٧٠,٧

* الثمن الأصلي هو ثمن شراء السلعة من التاجر، والتكلفة الكلية هي الثمن الأصلي مضافاً إليه التكاليف التي تحملها المصرف في سبيل حيازة بضاعة المرابحة.

وبملاحظة بيانات الجدول رقم (٨) يتضح أن الأسس المحاسبية المرتبطة بتحديد هامش ربح عملية المرابحة في أغلبية المصارف هي:

- يخبر المصرف العميل بالثمن الأصلي لبضاعة المرابحة. ويتفق مع العميل على أن تكون الزيادة "الربح" على الثمن الأصلي أو التكلفة الكلية؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٨٢,٨%).
- يتم حساب ربح المرابحة كنسبة مئوية من عملية المرابحة؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٧٤,١%)، ولا إشكال في ذلك من الناحية الشرعية لأنه إذا أمكن بالحساب تحويل النسبة إلى قدر معلوم زالت علة المنع والكراهة التي قال بها بعض الفقهاء. قال ابن قدامة (مج٤، ١٤٠٤هـ): "والجهالة - في الثمن- يمكن إزالتها بالحساب فلم تضر" ويتفق ذلك مع وجهة نظر بعض فقهاء المالكية - كما سبق بيان ذلك؛ حيث يرون أن نسبة الربح تحسب على الثمن الأصلي للبضاعة فقط.
- يتم حساب ربح المرابحة كنسبة مئوية من الثمن الأصلي للمرابحة؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٥٥,١%)، ويتفق ذلك مع وجهة نظر بعض فقهاء المالكية - كما سبق بيان ذلك؛ حيث يرون أن نسبة الربح تحسب على الثمن الأصلي للبضاعة فقط.
- اختلاف المصارف التي تقوم بحساب الربح كنسبة مئوية من التكلفة الكلية من حيث بيان تفاصيل التكاليف التي تضاف إلى عملية المرابحة للعميل؛ حيث يذهب بعضها إلى بيان تفاصيل هذه التكاليف للعميل، وبعضها لا يقوم ذلك.
- يؤخذ في الاعتبار عند تحديد نسبة الربح ما يلي:

- طبيعة السلعة وفترة السداد؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٧٣,٣%) من المصارف محل الدراسة.
- يتم زيادة الأرباح بنسب معينة حسب طول فترة السداد؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٧٠,٧%).

ج- أسس قياس تكلفة عمليات المرابحة في ظل تغير الأسعار

يوضح الجدول رقم (٩) أسس قياس تكلفة عمليات المرابحة في ظل تغير الأسعار

جدول رقم (٩)

أسس قياس تكلفة عمليات المرابحة في ظل تغير الأسعار			
م	العبارة	الإجابة الإيجابية	النسبة %
١	عند تغير سعر السلعة في الأسواق فإن المصرف يخبر العميل بالثمن الأصلي لبضاعة المرابحة، ويحسب على أساسه تكلفة عملية المرابحة.	٢٥	٢١,٦
٢	عند تغير سعر السلعة في الأسواق يتم عمل مرابحة جديدة بالثمن الجديد بعد الزيادة أو النقص.	٢٣	١٩,٨
٣	لا يتعرض المصرف لمشكلة تغير الأسعار؛ حيث يقوم بشراء السلعة المطلوبة من التاجر ويطلب من العميل استكمال المستندات المطلوبة خلال مدة الخيار الممنوحة للمصرف من التاجر لضمان عدم تغير أسعار السلعة في السوق.	٦٨	٥٨,٦
٤	عند شراء المصرف للسلعة بعملة أجنبية وبيعها مرابحة تكون العبرة بسعر الصرف يوم البيع للعميل.	٧٦	١٥,٥
٥	عند شراء المصرف للسلعة بعملة أجنبية وبيعها مرابحة تكون العبرة بسعر الصرف يوم شراء المصرف للسلعة.	٣٢	٢٧,٦
٦	يحسب هامش الربح لعمليات المرابحة التي تمت بالعملات الأجنبية بنفس سعر الصرف يوم شراء العميل للسلعة من المصرف.	٦٦	٥٦,٩
٧	تحسب تكلفة عملية المرابحة على أساس العملة التي تعاقد بها المصرف عند شراء السلعة، وليس على أساس العملة المدفوعة عند السداد.	٦٣	٥٤,٣
٨	تحسب تكلفة عملية المرابحة على أساس العملة التي سدد بها "ما نقد"، وليس على أساس العملة التي تعاقد بها المصرف عند شراء السلعة .	٥٣	٤٥,٧

وبملاحظة بيانات الجدول رقم (٩) يتضح الآتي:

- لا تتعرض أغلبية المصارف محل الدراسة لمشكلة تغير الأسعار؛ حيث تقوم (المصارف) بشراء السلعة المطلوبة من التاجر وتطلب من العميل استكمال المستندات المطلوبة خلال مدة الخيار الممنوحة للمصرف من التاجر لضمان عدم تغير أسعار السلعة في السوق؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٥٨,٦%).

- عند شراء المصرف للسلعة بعملة أجنبية وبيعها مرابحة تكون العبرة بسعر الصرف يوم البيع للعميل؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٦٥,٥%)، وهذا يتفق مع ما ذهب إليه أغلبية المصارف في حساب هامش الربح لعمليات المرابحة التي تتم بالعملات الأجنبية؛ حيث تحسب بنفس سعر الصرف يوم شراء العميل السلعة من المصرف (يوم البيع للعميل)؛ حيث بلغت نسبة الإجابات الإيجابية (٥٦,٩%)، ويتفق ذلك مع رأي جمهور الفقهاء في عدم اعتبار تغير السعر؛ فالثمن الأول ما دفعه المرابح بالفعل، وهنا تكون العبرة بسعر الصرف يوم البيع؛ وعليه فإن الثمن الأول للسلعة هو ما دفع من عملة أجنبية مضافاً إليه هامش الربح بنفس سعر الصرف يوم شراء العميل السلعة من المصرف(أي يوم البيع للعميل).
- تقوم أكثر المصارف محل الدراسة وبنسبة بلغت (٥٤,٣%) بحساب تكلفة عملية المرابحة على أساس العملة التي تعاقد بها المصرف عند شراء السلعة، وليس على أساس العملة المدفوعة عند السداد.

أسس قياس عمليات المرابحة عند حصول المصرف على حسم

يوضح الجدول رقم (١٠) أسس قياس عمليات المرابحة عند حصول المصرف على حسم

جدول رقم (١٠)

أسس قياس عمليات المرابحة عند حصول المصرف على حسم			
م	العبارة	الإجابة الإيجابية	النسبة %
١	إذا حصل المصرف على حسم من البائع الأصلي للسلعة بعد إبرام عقد المرابحة فإن المبلغ المحسوم يكون من حق المصرف.	٦٨	٥٨,٦
٢	إذا حصل المصرف على حسم من البائع الأصلي للسلعة بعد إبرام عقد المرابحة فإن المبلغ المحسوم يكون من حق العميل ويتم تخفيض الثمن الأول بمقدار هذا الحسم.	٤٨	٤١,٣
٣	إذا حصل المصرف على حسم من البائع الأصلي للسلعة قبل إبرام عقد المرابحة" مدة الخيار" فإن المبلغ المحسوم يكون من حق العميل فيتغير الثمن الأول للسلعة بمقدار هذا الحسم.	٥٣	٤٥,٧
٤	إذا حصل المصرف على حسم من البائع الأصلي للسلعة قبل إبرام عقد المرابحة" مدة الخيار" فإن المبلغ المحسوم لا يلحق بعقد المرابحة.	٧٣	٦٢,٩

وبملاحظة بيانات الجدول رقم (١٠) يتضح الآتي:

- إذا حصل المصرف على حسم من البائع الأصلي للسلعة بعد إبرام عقد المرابحة؛ فإن المبلغ المحسوم يكون من حق المصرف؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٥٨,٦%)، ويتفق ذلك مع رأي فقهاء الشافعية والحنابلة على اعتبار أن هذا الحسم في حكم الهبة أو التبرع، ويأخذه المرابح، ولا يخبر به في بيع المرابحة، ومن ثم لا يخفض به الثمن الأول.
- إذا حصل المصرف على حسم من البائع الأصلي للسلعة قبل إبرام عقد المرابحة" مدة الخيار" فإن المبلغ المحسوم لا يلحق بعقد المرابحة؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٦٢,٩%)، ويخالف ذلك ما اتفق عليه جمهور الفقهاء من وجوب إلحاق مثل هذا الحسم بالثمن الأول؛ وبالتالي تخفيض بمقدار هذا الحسم.

٥- أسس قياس عمليات المرابحة عند تأخر أو تعجيل السداد

يوضح الجدول رقم (١١) أسس قياس عمليات المرابحة عند تأخير أو تعجيل السداد

جدول رقم (١١)

أسس قياس عمليات المرابحة عند تأخير أو تعجيل السداد			
م	العبارة	الإجابة الإيجابية	النسبة %
١	تفرض غرامة مالية على العميل عند تأخره عن سداد ثمن البضاعة لأي سبب من الأسباب.	٦٨	٥٨,٦
٢	إذا وقعت مماطلة من العميل بالأقساط فإن المستحق مبلغ الدين فقط.	٥٩	٥٠,٩
٣	يشترط المصرف على العميل دفع مبلغ أو نسبة من الدين تصرف في وجوه الخير بمعرفة هيئات الرقابة الشرعية عند تأخر السداد.	٢٦	٢٢,٤
٤	يطالب العميل بسداد باقي الأقساط في الحال كعقوبة تأخير.	٣١	٢٦,٧
٥	يقوم المصرف بإجراء العقوبة المنصوص عليها في عقد المرابحة عند تأخير السداد.	٨٥	٧٣,٣
٦	في حالة إعسار العميل يتم إنظاره حتى الميسرة دون عقوبة، وإن كان مؤسراً يطالب بالقسط فقط ويتعرض للعقوبة.	٦٤	٥٥,٢
٧	عند السداد المبكر من قبل العميل بدون شرط أو اتفاق مسبق؛ فإن المصرف يتنازل عن جزء من ثمن المرابحة.	٧٤	٦٣,٨
٨	عند السداد المبكر من قبل العميل مع وجود شرط في العقد أو اتفاق	٩٣	٨٠,٢

	مسبق؛ فإن المصرف يتنازل عن جزء من ثمن المرابحة حسب الشرط الوارد في العقد أو الاتفاق أخذاً بقاعدة "ضع وتعجل".		
٩	لا يتنازل المصرف عن أي جزء من ثمن المرابحة عند السداد المبكر ما لم يكن ذلك مشروطا في العقد.	٢١	١٨,١

وبملاحظة بيانات الجدول رقم (١١) يتضح الآتي:

- تقوم أغلبية المصارف محل الدراسة بإجراء العقوبة المنصوص عليها في عقد المرابحة عند تأخر السداد؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٧٣,٣%).
- تتنازل أغلبية المصارف عن جزء من الثمن عند السداد المبكر من قبل العميل مع وجود شرط في العقد أو اتفاق مسبق أخذاً بقاعدة "ضع وتعجل"؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٨٠,٢%)، وقد اختلف الفقهاء في ذلك ومنعه الجمهور لأنه ربا؛ حيث إن مبادلة الأجل بالمال ربا.
- تتنازل أغلبية المصارف محل الدراسة عن جزء من ثمن المرابحة عند السداد المبكر من قبل العميل بدون شرط أو اتفاق مسبق؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٦٣,٨%)، ويتفق ذلك مع ما جاء في المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة فقرة (٥-٩) التي تنص على: "يجوز للمؤسسة أن تتنازل عن جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزاماته إن لم يكن بشرط متفق عليه في العقد"(معيار المرابحة للآمر بالشراء- المعايير الشرعية،١٤٢٩هـ).
- تقوم أكثر المصارف بفرض غرامة مالية على العميل عند تأخره عن سداد ثمن البضاعة لأي سبب من الأسباب؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٥٨,٦%)، وهذا يتنافى مع المعايير الشرعية لعمليات المرابحة التي تنص على أنه إذا وقعت المماطلة من العميل المدين بالأقساط فإن المستحق هو مبلغ الدين فقط، ولا يجوز للمؤسسة أن تلزم العميل بدفع أي زيادة لصالحها(معيار المرابحة للآمر بالشراء- المعايير الشرعية،١٤٢٩هـ).
- تتعامل أكثر المصارف مع عملائها بحسب أوضاعهم المالية؛ فإن كان العميل معسراً فإن المصرف ينظره لحين يساره ويطالبه بالقسط دون عقوبة. وإن كان العميل مؤسراً طالبه بالقسط فقط، ويتعرض للعقوبة؛ حيث بلغت نسبة الإجابة الإيجابية (٥٥,٢%)، وهذا يتفق مع إجماع الفقهاء على أن مطل غير الواجد وهو المعسر لا يحل عرضه ولا عقوبته.

ج. اختبار مربع كاي للاستقلال Chi-Square Test for Independence

يوضح الجدول رقم (١٢) نتائج اختبار كا٢ للاستقلال للتعرف عما إذا كانت هناك علاقة بين اختلاف أسلوب التطبيق من مصرف لآخر وبين كلاً من:

- حداثة أسلوب المرابحة الإسلامية بالنسبة للمصارف السعودية.
- عدم وجود إدارة مستقلة بعمليات المرابحة فقط.
- عدم وجود أسس محاسبية واضحة لقياس عمليات المرابحة تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية.
- اختلاف كثير من المفاهيم والمبادئ المحاسبية في الفكر الإسلامي عنها في الفكر التقليدي.
- عدم ثقة العملاء بشرعية تطبيق عمليات المرابحة.
- عدم إعطاء العميل الوقت الكافي لقراءة العقد وتفهم بنوده.

الجدول رقم (١٢) : اختبار " Chi-Square" للاستقلال

المحور	اختلاف أسلوب التطبيق من مصرف	
	قيمة كا٢	مستوى المعنوية
حداثة أسلوب المرابحة الإسلامية بالنسبة للمصارف السعودية	٧,٤٤٠	٠,٠٠٦
عدم وجود إدارة مستقلة بعمليات المرابحة فقط	١٠,١٦٥	٠,٠٠١
عدم وجود أسس محاسبية واضحة لقياس عمليات المرابحة تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية	٤,٠٣١	٠,٠٤٥
اختلاف كثير من المفاهيم والمبادئ المحاسبية في الفكر الإسلامي عنها في الفكر التقليدي	٥,٨٠٢	٠,٠١٦
عدم ثقة العملاء بشرعية تطبيق عمليات المرابحة	٠,٠٢١	٠,٨٨
عدم إعطاء العميل الوقت الكافي لقراءة العقد وتفهم بنوده.	١,٠٦١	٠,٣٠٣

(*) معنوي

(**) غير معنوي

من الجدول رقم (١٢) يتضح وجود علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين بعض المحاور وبين اختلاف أسلوب التطبيق من مصرف لآخر، وهذه المحاور هي:

- حداثة أسلوب المرابحة الإسلامية بالنسبة للمصارف السعودية.
- عدم وجود إدارة مستقلة بعمليات المرابحة فقط.
- عدم وجود أسس محاسبية واضحة لقياس عمليات المرابحة تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية

- لاختلاف كثير من المفاهيم والأسس المحاسبية في الفكر الإسلامي عنها في الفكر التقليدي.

أي أن المحاور السابقة تعتبر من العوامل المؤثرة على أسلوب التطبيق من مصرف لآخر.

د. اختبار تحليل التباين الأحادي "ف"

في هذا الجزء تم إجراء اختبار تحليل التباين الأحادي " One Way Analysis of Variance" "ف" لمعرفة مدى وجود فروق معنوية (جوهرية) بين متوسطات إجابات العينة حسب الخصائص الشخصية؛ بمعنى هل أثرت الخصائص الشخصية للعينة محل الدراسة على إجاباتهم عن بعض محاور الدراسة، وبالتحديد الأسئلة المتعلقة بالمحاور التالية:

- المعلومات العامة عن نشاط المرابحة في المصرف.
- أسباب الاهتمام بعمليات المرابحة من قبل المصرف.
- أسباب الإقبال على عمليات المرابحة من قبل أفراد المجتمع.
- بعض مشكلات عمليات المرابحة في الواقع العملي.

وتوضح الجداول ذات الأرقام (١٣) ، (١٤)، (١٥) نتائج اختبار تحليل التباين الأحادي (ف) للخصائص الشخصية لأفراد العينة

الجدول رقم (١٣) : اختبار "ف" حسب مجال التخصص

	مجال التخصص	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	قيمة"ف" المحسوبة	مستوى المعنوية	الدلالة
ات العامة شاط المرابحة صرف	المحاسبة	٤٠	١,٣٤٠٠	٠,٢٤٠٥١	٠,٧٥٣	٠,٤٧٣	**
	الإدارة	٤٤	١,٢٧٧٣	٠,٢٠٧٨٣			
	أخرى	٣٢	١,٣١٨٨	٠,٢٧٢٩٠			
	الإجمالي	١١٦	١,٣١٠٣	٠,٢٣٧٨٨			
الاهتمام ت المرابحة ل المصرف	المحاسبة	٤٠	١,٣٣١٣	٠,٢٦١٨٢	٠,٢٠٣	٠,٨١٧	**
	الإدارة	٤٤	١,٣٦٩٣	٠,٢٨٧٧٨			
	أخرى	٣٢	١,٣٦٧٢	٠,٣٥٣٤٦			
	الإجمالي	١١٦	١,٣٥٥٦	٠,٢٩٧٠٠			
الإقبال على ت المرابحة من راد المجتمع	المحاسبة	٤٠	١,٢٠٠٠	٠,٢٩٠٤٠	٠,٠٢٩	٠,٩٧٢	**
	الإدارة	٤٤	١,٢١٢١	٠,٢٧٩٢٧			
	أخرى	٣٢	١,١٩٧٩	٠,٢٩١٥٧			
	الإجمالي	١١٦	١,٢٠٤٠	٠,٢٨٤١١			

بعض مشكلات عمليات المرابحة في الواقع العملي	المحاسبة	٤٠	١,٤٤٦٩	٠,٢٧٥٧٤	١,٣٤٤	٠,٢٦٥	**
	الإدارة	٤٤	١,٥٢٥٦	٠,٢٨٢٢٠			
	أخرى	٣٢	١,٥٤٦٩	٠,٢٧٩٩٦			
	الإجمالي	١١٦	١,٥٠٤٣	٠,٢٨٠٢٠			

(*) معنوي (**) غير معنوي

الجدول رقم (١٤) : اختبار "ف" حسب الدرجة العلمية

المحور	الدرجة العلمية	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	قيمة"ف" المحسوبة	مستوى المعنوية	الدلالة
المعلومات العامة عن نشاط المرابحة في المصرف	دون الجامعة	٢٣	١,٢٣٤٨	٠,١٧٧٣٨	٢,٣٧٤	٠,٠٧٤	**
	جامعي	٧١	١,٣٥٢١	٠,٢٥٨٤٩			
	فوق الجامعة	١١	١,٣٠٩١	٠,٢٤٢٧١			
	أخرى	١١	١,٢٠٠٠	٠,١٢٦٤٩			
	الإجمالي	١١٦	١,٣١٠٣	٠,٢٣٧٨٨			
أسباب الاهتمام بعمليات المرابحة من قبل المصرف	دون الجامعة	٢٣	١,٢٩٣٥	٠,٢٨٨٥٣	٢,٠٥٠	٠,١١١	**
	جامعي	٧١	١,٤٠٤٩	٠,٢٩٩٩٠			
	فوق الجامعة	١١	١,٣١٨٢	٠,٣٥٥١٦			
	أخرى	١١	١,٢٠٤٥	٠,١٥٠٧٦			
	الإجمالي	١١٦	١,٣٥٥٦	٠,٢٩٧٠٠			
أسباب الإقبال على عمليات المرابحة من قبل أفراد المجتمع	دون الجامعة	٢٣	١,١٥٩٤	٠,٢٨١٩٤	٠,٩٩٣	٠,٣٩٩	**
	جامعي	٧١	١,٢٣٩٤	٠,٢٩٣٧٦			
	فوق الجامعة	١١	١,١٢١٢	٠,٢٦٩٦٨			
	أخرى	١١	١,١٥١٥	٠,٢٢٩١٨			
	الإجمالي	١١٦	١,٢٠٤٠	٠,٢٨٤١١			
بعض مشكلات عمليات المرابحة في الواقع العملي	دون الجامعة	٢٣	١,٥٤٣٥	٠,٢٤٣١١	٤,١٣٥	٠,٠٠٨	*
	جامعي	٧١	١,٥٤٥٨	٠,٢٧٨١٠			
	فوق الجامعة	١١	١,٣٨٦٤	٠,٢٨٢٠٤			
	أخرى	١١	١,٢٧٢٧	٠,٢٤٨٨٦			
	الإجمالي	١١٦	١,٥٠٤٣	٠,٢٨٠٢٠			

الجدول رقم (١٥) : اختبار "ف" حسب سنوات الخبرة

المحور	سنوات الخبرة	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	قيمة"ف" المحسوبة	مستوى المعنوية	الدلالة
المعلومات العامة عن نشاط المرابحة في المصرف	أقل من ٥	٤٤	١,٢٥٩١	٠,٢١٣٨٤	٢,٣٢٤	٠,١٠٢	**
	من ٥ إلى ١٠	٤٣	١,٣٦٧٤	٠,٢٥٠٤٥			
	١٠ فأكثر	٢٩	١,٣٠٣٤	٠,٢٤٢٧٣			
	الإجمالي	١١٦	١,٣١٠٣	٠,٢٣٧٨٨			
أسباب الاهتمام بعمليات المرابحة من قبل المصرف	أقل من ٥	٤٤	١,٣٧٥٠	٠,٣٠٢٦٠	١,٤٣٠	٠,٢٤٤	**
	من ٥ إلى ١٠	٤٣	١,٣٨٩٥	٠,٣٠٥٢٢			
	١٠ فأكثر	٢٩	١,٢٧٥٩	٠,٢٧٠١٣			
	الإجمالي	١١٦	١,٣٥٥٦	٠,٢٩٧٠٠			
أسباب الإقبال على عمليات المرابحة من قبل أفراد المجتمع	أقل من ٥	٤٤	١,٢١٢١	٠,٢٧٩٢٧	٠,٨٩٨	٠,٤١٠	**
	من ٥ إلى ١٠	٤٣	١,١٦٢٨	٠,٢٥٥٨٥			
	١٠ فأكثر	٢٩	١,٢٥٢٩	٠,٣٢٩٢٠	.		
	الإجمالي	١١٦	١,٢٠٤٠	٠,٢٨٤١١			
بعض مشكلات عمليات المرابحة في الواقع العملي	أقل من ٥	٤٤	١,٥٣١٣	٠,٢١٧٥٥	٠,٤٥٧	٠,٦٣٥	**
	من ٥ إلى ١٠	٤٣	١,٤٧٣٨	٠,٣٠٤٤٣			
	١٠ فأكثر	٢٩	١,٥٠٨٦	٠,٣٢٨٩١			
	الإجمالي	١١٦	١,٥٠٤٣	٠,٢٨٠٢٠			

(*) معنوي (**) غير معنوي

من الجدول ذات الأرقام (١٣)،(١٤)،(١٥) وبملاحظة قيم "ف" المحسوبة ومستوى المعنوية "sig" يتضح أن مستوى المعنوية لجميع المحاور أكبر من (٠,٠٥). أي عدم وجود فروق جوهرية ذات دلالة إحصائية بين متوسطات إجابات العينة عن جميع المحاور السابقة يعزى إلى مجال التخصص،أو سنوات الخبرة؛أو المؤهلات العلمية؛ وبالتالي فإن اختلاف مجال التخصص وكذلك سنوات الخبرة والمؤهلات العلمية ليس لها تأثير معنوي على إجابات العينة عن المحاور السابق ذكرها. فيما عدا المحور المتعلق ببعض مشكلات عمليات المرابحة في الواقع العملي؛ حيث اتضح وجود فروق معنوية جوهرية ذات دلالة إحصائية بين متوسطات إجابات العينة عن هذا المحور وبين المؤهلات العلمية للعينة محل الدراسة؛ بمعنى أن إجابات العينة المتعلقة بهذه المشكلات تختلف باختلاف مؤهلاتهم العلمية. وهذه الإجابات في عمومها تؤكد موضوعية إجابات العينة عن هذه المحاور.

خامساً: نتائج البحث وتوصياته

١. نتائج البحث

في ضوء طبيعة مشكلة البحث وهدفه وتساؤلاته خلص البحث إلى عدد من النتائج أهمها:

- إدراك المصارف التقليدية لأهمية حق المسلم بأن تكون له مؤسساته المصرفية التي تتعامل معه على أساس دينه وعقيدته وقيمة واهتماماته، فترفع عنه الحرج الذي يجده في التعامل الربوي، لذلك لجأت إلى تقديم أدوات التمويل الإسلامي كالمرابحة تلبية لرغبة عملائها من الأفراد ومؤسسات خاصة أو حكومية وإقبالهم على التمويل بالمرابحة مع اختلاف طريقة وسعر التقديم من مصرف لآخر. فقد أنشأ العديد منها إدارة مستقلة تختص فقط بنشاط المرابحة وأسس البعض الآخر فروعاً إسلامية متخصصة بتقديم المنتجات الإسلامية.
- يعتبر تنوع السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها بأسلوب المرابحة، والرغبة في زيادة نسبة المعاملات الإسلامية، وتحقيق ربح معقول في الأجل القصير، من أهم أسباب الاهتمام بعمليات المرابحة من قبل المصارف. في حين يعد زيادة الوعي والحرص على تطبيق الشريعة الإسلامية، وتوفير تشكيلة واسعة من السلع وبأقساط مريحة من أهم أسباب الإقبال على عمليات المرابحة من قبل أفراد المجتمع.
- يعد اختلاف أسلوب التطبيق من مصرف لآخر، واختلاف كثير من المفاهيم والأسس المحاسبية في الفكر الإسلامي عنه في الفكر التقليدي، وعدم وجود أسس محاسبية واضحة لقياس عمليات المرابحة تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية، وحداثة أسلوب المرابحة في المصارف السعودية على قائمة مشكلات عمليات المرابحة في الواقع العملي.
- اختلاف تطبيق إجراءات تنفيذ عمليات المرابحة من مصرف لآخر، كما أن هناك بعض أوجه القصور التي تعترض إجراءات تنفيذ عمليات المرابحة والتي ينتج عنها عدم شرعية بعض هذه الإجراءات؛ ومنها توقيع عقد المرابحة بين المصرف والعميل في نفس لحظة توقيع عقد الشراء؛ علماً بان المصارف لا تشتري السلع إلا بعد تحديد العميل لرغباته. وكذلك عدم استيفاء عقد المرابحة للشروط الخاصة بصحة هذا العقد.
- تمثل المصاريف الإدارية الخاصة بالبضاعة محل المرابحة والتكاليف المباشرة المرتبطة بإحضار السلعة وتهيئتها للاستخدام جزءً من الثمن عند قياس تكاليف عقود المرابحة.
- على الرغم من اتفاق معظم المصارف محل لدراسة باحتساب أرباح المرابحة كنسبة مئوية من تكلفة البضاعة محل المرابحة، إلا أنها تختلف فيما بينها في القيمة التي تتخذ كأساس لاحتساب هذه الأرباح، فالبعض يقوم باحتساب الربح على أساس الثمن الأصلية فقط أخذاً برأي فقهاء المالكية، والبعض الآخر يحسب الربح على أساس التكلفة الكلية أخذاً برأي جمهور الفقهاء.

- اختلاف أسس القياس المحاسبي في الواقع العملي عن الأسس الشرعية في حالة حصول المصرف على حسم(حطيطة)؛ حيث يعتبر عدم إلحاق المبلغ المحسوم من قبل البائع الأصلي بعقد المرابحة على قائمة أسس قياس عمليات المرابحة في الواقع العملي عند حصول المصرف على حسم؛ حيث يرى بعض الفقهاء ضرورة إلحاق هذا المبلغ بعقد المرابحة، وتخفيض الثمن وحصته من الربح، خاصة إذا حصل المصرف على الحسم قبل إبرام عقد المرابحة، وهو راي جمهور الفقهاء (الأحناف والشافعية والحنابلة) كما سبق بيان ذلك.
- عدم اتفاق المصارف على أسس قياس واضحة عند تأخر العميل في سداد دين المرابحة؛ فغالبية المصارف تقوم بإجراء العقوبة المنصوص عليها في عقد المرابحة، والبعض الآخر يفرض غرامات مالية على العميل، في حين ترى بعض المصارف أن المستحق مبلغ الدين فقط، والبعض الآخر يأخذ وضع العميل بالاعتبار؛ فإن كان معسرا أنظره دون عقوبة. والجدير بالذكر أن بعض هذه الأسس يتفق مع المعايير والبعض الآخر لا يتفق، وكذلك الحال عند تعجيل السداد فقد اختلفت المصارف في ذلك؛ حيث يتفق بعض المصارف مع العميل في عقد المرابحة على التنازل عن جزءٍ من الثمن عند السداد المبكر أخذاً بقاعدة "ضع وتعجل". وكما سبق فقد اختلف الفقهاء في ذلك، ومنعه الجمهور. في حين يتنازل البعض الآخر عن جزءٍ من الثمن بدون اتفاق مسبق، ويتفق ذلك مع ما جاء في المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة (معيار المرابحة للآمر بالشراء- المعايير الشرعية، ١٤٢٩هـ).

توصيات البحث

في ضوء نتائج البحث يرى الباحثان ضرورة مواكبة التطور في مجال المصارف لكن بما يتفق ويتلاءم مع طبيعة الأمة الإسلامية، ويتماشى مع مصالح الناس وأحوالهم، فالمعلوم أن المعاملات الإسلامية تجمع بين الثبات والتطور في كل زمان ومكان ومهما اختلفت الصور والأشكال، فليس لأحد أن يحل أو يحرم ما دامت المعاملة تدخل ضمن ما أحله الله وحرمه بنصوص قطعية لا يتخللها الشك ولا يدخلها الريب. ولا ريب أن الأمة الإسلامية اليوم في حاجة ماسة لفهم ما جد من تعاملات إسلامية؛ ولكي يتحقق ذلك ينبغي أن يؤخذ في الحسبان الاعتبارات التالية:

- أن من حق المسلم أن تكون له مؤسساته المصرفية التي تتعامل معه على أساس دينه وعقيدته وقيمه واهتماماته؛ وبالتالي توسيع دائرة المعاملات الإسلامية في المصارف التقليدية، ودعم المعاملات الإسلامية لتصبح البديل الحقيقي للمعاملات الربوية في جميع مصارف المملكة العربية السعودية.
- إيجاد صيغ عملية موحدة لنظم التعامل بالمرابحة تتفق والأسس الشرعية التي ذكرها الفقهاء في هذا المجال على أن تعمم على موظفي الوحدات والإدارات في المصارف بالتعاون مع اللجان الشرعية لدعم هذا النظام وتطويره.

- تأهيل وتدريب موظفي المصارف التقليدية بحيث يكونوا على علم وإلمام بأحكام الأسس الشرعية لعمليات المرابحة، والشروط المتعلقة بصحة تنفيذها، والآثار الشرعية المترتبة على هذه الأسس.
- متابعة أنظمة المرابحة الإسلامية في المصارف التقليدية، وتقديم ما يلزم من توجيهات ونصح أجل ضمان شرعية الأسس المتبعة لتقويم أوجه القصور في الواقع العملي.

٣. الدراسات المستقبلية:

- استكمال عملية البحث في أسس القياس المحاسبي للمعاملات الإسلامية على أنواعها كبديل شرعي للمعاملات الربوية في المصارف التقليدية.
- إجراء مزيد من الدراسة لموضوع معالجة الأعباء الإدارية العامة للبنك ومدى تحميل عقد المرابحة بها، وما هي الأسس الشرعية التي يتم على أساسها التحميل الواقع العملي؟.
- دراسة أثر التجارة الإلكترونية على تطبيق الأسس المحاسبية الشرعية للمعاملات الإسلامية كبديل للمعاملات الربوية.
- دراسة كيفية العرض والإفصاح عن عمليات المرابحة في القوائم والتقارير المالية.
- دراسة قرارات الهيئات الشرعية في المصارف ومعايير المحاسبة والمراجعة والحوكمة للمؤسسات المالية الإسلامية، ومدى وأسباب الاختلاف فيما بينها إن وجد.

قائمة المراجع

- أحمد، أحمد محي الدين (١٤١٦هـ)، فتاوى المرابحة،جدة: مجموعة دلة البركة.ص- ص: ١٥٠-٢٤٩،١٥٢.
- أحمد، أوصاف (١٩٩٤م)،"الممارسات المعاصرة لأساليب التمويل الإسلامي"، دراسات اقتصادية إسلامية،جدة: البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مج١،ع٢، ص- ص:٢٧ – ٥٥.
- إرشيد، محمود عبد الكريم (٢٠٠١م)،الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية،الأردن: دار النفائس، ص- ص: ٨٠- ٨٣.
- الإسلامبولي، أحمد محمد خليل (١٤٢٦هـ)،"المرابحة والعينة والتورق بين أصول البنك وخصومه"،مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، جدة:جامعة الملك عبد العزيز،مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي،مج١٨،ع١، ص– ص:٥٩- ٦٨.
- الأشقر، محمد بن سليمان (١٩٩٥م)، بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية، عمان: دار النفائس، ص- ص: ١٠ -٤٣.
- الأصبحي،مالك ابن أنس(١٣٢٣هـ)،المدونة الكبرى،مج٤،القاهرة: مؤسسة الحلبي، ص:٢٣٦.
- الأصبحي، مالك ابن أنس(د.ت.)، موسوعة السنة:الكتب الستة وشرحها الموطأ، د.م:دار الدعوة، ص، ص:٦٦٨،٦٦٩.
- الألباني، محمد ناصر الدين (١٤٠٦هـ)، صحيح الجامع الصغير وزيادته،مج٢، بيروت: المكتب الإسلامي، ص: ١١٦٧.
- الألباني، محمد ناصر الدين (١٤٠٧هـ)، صحيح سنن ابن ماجة،مج٢،بيروت: المكتب الإسلامي، ص، ص:١٣، ٥٦.
- الأمين، حسن بن عبد الله (١٤٠٣هـ)،"الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة"،مجلة المسلم المعاصر، بيروت:مؤسسة المسلم المعاصر،ع٣٥، ص:٨٩.
- الباجي، سليمان بن خلف (د.ت)، المنتقى شرح الموطأ،مج٥، بيروت: دار الكتاب العربي،ص٣٩.

- البخاري، محمد بن إسماعيل بن إبراهيم(١٤٠١هـ)، صحيح البخاري،مج٢، بيروت: دار الفكر، ص، ص:٨٣.
- البعلي،عبد الحميد (د.ت)، فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر، القاهرة: العلام العالمية للطبع والنشر والتوزيع، ص- ص:١٥-٢١ .
- البلتاجي، محمد (٢٠٠٥م)،"نحو بناء نموذج محاسبي لتقويم وسائل الاستثمار" الندوة الدولية: نحو ترشيد مسيرة المصارف الإسلامية،الأمارات العربية المتحدة: دبي،سبتمبر:٣-٥، ص- ص:١- ٣١.
- البهوتي، منصور بن يونس(١٣٦٦هـ)،كشاف القناع على متن الإقناع،القاهرة: مطبعة أنصار السنة المحمدية، ص- ص:١٨٦- ١٩٢.
- الجبير، أحمد (١٤٢٩هـ)، الرياض: جريدة الرياض، الأحد ١٤٢٩/١٢/٩هـ الموافق ٢٠٠٨/٢/٧م ع ١٤٧٧٦.
- جستنية، درويش صديق وآخرون(١٤١٩هـ)،تطبيق القوانين المستمدة من الشريعة الإسلامية على النظام المصرفي الباكستاني، سلسلة أبحاث مركز الاقتصاد الإسلامي بجامعة الملك عبد العزيز-٣، جدة: مركز النشر العلمي جامعة الملك عبد العزيز، ص- ص:٢-٢٥.
- الجلفي، أحمد محمد،(١٩٩٦م)، المنهج المحاسبي لعمليات المرابحة في المصارف الإسلامية،القاهرة: المعهد العلمي للفكر الإسلامي، ص- ص:١١-٢٢٥.
- الجندي، محمد الشحات (١٤٠٦هـ)،عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي، القاهرة: دار النهضة العربية، ص- ص:١٩٣-١٩٥.
- حسنين، فياض(١٩٩٦م)، بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، القاهرة: المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ص، ص:٣٤،٣٣.
- حماد، نزيه بن كمال (١٤٠٩هـ)،"الوفاء بالوعد في الفقه الإسلامي تحرير النقول ومراعاة الاصطلاح"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص:٨٢٣- ٨٣٧.
- حمود، سامي حسن (١٤٠٩هـ)، "بيع المرابحة للآمر بالشراء"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص:١٠٨٨- ١١١٣.

• الخرشي، محمد بن عبد الله (د.ت)، حاشية الخرشي على مختصر خليل، مج٥ ، القاهرة: دار الكتاب الإسلامي، ص- ص: ١٧١-١٧٩.

• خشارمة، حسين على (٢٠٠٢م)، "نظام المربحة في المصارف الإسلامية والمشاكل المتعلقة بقياس الأرباح في تلك المصارف"،المجلة العلمية لكلية التجارة(بنين)جامعة الأزهر، ع ٢٧، ص- ص: ٤٣٣-٤٦٨.

• خوجة،عز الدين محمد و أبوغدة ،عبد الستار (١٩٩٨م)، الدليل الشرعي للمرابحة جدة: مجموعة دله البركة، صّ- ص: ٤٠-٤٤.

• الدبو، إبراهيم فاضل(أ) (١٤٠٩هـ)،)،"المرابحة للآمر بالشراء: دراسة مقارنة"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص: ١٠٠٥- ١٠٥٨.

• الدبو، براهيم فاضل(ب)(١٤٠٩هـ)،"الوفاء بالوعد"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة:منظمة المؤتمر الإسلامي،مجمع الفقه الإسلامي،الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص: ٧٨٥- ٨٠٤.

• دبيان، عبد المقصود(١٩٨٧م)، "متطلبات الإفصاح عن الأداء الحالي والمستقبل في القوائم المالية المنشورة - دراسة تحليلية لعينة من القوائم المنشورة لوحدات القطاع العام "، مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، الإسكندرية: جامعة الإسكندرية، كلية التجارة ،مج٤، ع٢ ، ص: ٢.

• الدسوقي، محمد بن عرفة (د.ت) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير.مج٣، بيروت: دار الفكر، ص- ص: ٨٩- ١٦٢.

• الرملي، شمس الدين (د.ت)، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، مج٤، مصر: مكتبة ومطبعة مصطفى البابي، ص- ص: ١١١-١١٦.

• الزامل، يوسف عبد الله الزامل (١٤٢٣هـ)،سلة الصناديق الإسلامية،جريدة الرياض، ٥ جمادى الثانية،ص١.

• الزحيلي، وهبة (١٩٨٥م)،الفقه الإسلامي وأدلته ،مج٤، دمشق: دار الفكر، ص- ص: ٧٠٤-٧٠٦.

• أبو زيد، بكر بن عبد الله (١٤٠٩هـ)،"المرابحة للآمر بالشراء: بيع المواعدة المرابحة في المصارف الإسلامية وحديث لا تبع ما ليس عندك"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة:

منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢، ع٥، ص:٩٦٥-٩٨٩.

• الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي(د.ت)، تبين الحقائق في شرح كنز الدقائق مج٤، د.م: الكتاب لإسلامي، ص- ص:٧٣- ٧٥ .

• سالم، أحمد تمام محمد (١٩٩٢م)،"الإطار الأخلاقي للمحاسبة من المنظور الإسلامي المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة،القاهرة:جامعة عين شمس،كلية التجارة، العدد الأول ١٩٩٢م، ص – ص: ٢٤٧– ٢٦٠.

• السالوس، علي بن أحمد (١٤٠٩هـ)، "المرابحة للآمر بالشراء: نظرات في التطبيق العملي"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص:١٠٥٩- ١٠٨٧.

• السعد، صالح بن عبد الرحمن(١٤١٨هـ)، دراسات في المحاسبة الزكوية - إيرادات رؤوس الأموال الثابتة، القاهرة: دار الكتاب الجامعي، ص:١٠-١٢.

• السيواسي، محمد بن عبد الواحد(د.ت)،شرح فتح القدير،مج٦،د.م:دار الفكر، ص:٥٠٧، ٤٩٤.

• الشافعي، محمد ابن إدريس(د.ت)،الأم، مج٣، بيروت: دار المعرفة للطباعة والنشر، ص:٣

• شحاته، حسين حسين،(١٤٢٤هـ)، التمويل بالمرابحة كما تقوم بها المصارف الإسلامية بين الواقع والواقع،القاهرة: د.ن،، ص- ص:١-٢٤.

• الشربيني، محمد بن أحمد(١٣٩٨هـ)، مغنى المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج متن منهاج الطالبين للإمام النووي، مج٢، بيروت: دار الفكر، ص: ٧٨،٧٧.

• شطا، ألفت (١٩٩٠م)، "دراسة محاسبية فقهية للتكاليف في بيوع المرابحات في الفقه الإسلامي"، المجلة العلمية لكلية التجارة فرع جامعة الأزهر للبنات، ع٧، ص- ص: ١٣٥.

• أبو شعر، عبد الرازق(١٤١٨هـ)، العينات الإحصائية وتطبيقاتها في البحوث الاجتماعية الرياض: معهد الإدارة العامة، مركز البحوث والدراسات الإدارية.

• شلبي، محمود مصطفى(١٩٨٢م)، الفقه الإسلامي بين المثالية والواقعية، الإسكندرية: الدار الجامعية، ص: ٣٤ .

- الشوكاني، السيل الجرار، مج٣، ص:١٤٩ (www. Oamlat.al-islam.com)
- الصاوي، أحمد (د.ت)، بلغة السالك لأقرب المسالك على الشرح الصغير للقطب سيد أحمد الدردير ي، مج٣، بيروت: دار الكتب العلمية، ص- ص:١٣٤-١٣٧.
- الصنعاني، محمد (١٤١٨هـ)، سبل السلام شرح بلوغ المرام من جمع أدلة الأحكام للحافظ ابن حجر العسقلاني، مج٣، بيروت: المكتبة العصرية، ص٩٥.
- الضرير، الصديق محمد الأمين (١٤٠٩هـ)،"المرابحة للآمر بالشراء"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص:٩٩١- ١٠٥٨.
- الطراد، إسماعيل إبراهيم (١٤٢٤هـ)،"علاقة المصارف الإسلامية في الأردن بالبنك المركزي الأردني"،المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، مكة المكرمة: بجامعة أم القرى، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، محرم، ص- ص:١-٣٧.
- ابن عابدين، محمد أمين (د.ت)، رد المحتار على الدر المختار وشرح تنوير الأبصار مج٧، الرياض: دار عالم الكتب، ص- ص:٣٤٩-٣٥٤.
- العاني، محمد رضا عبد الجبار(١٤٠٩هـ)،"قوة الوعد الملزمة في الشريعة والقانون"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص:٧٥٣- ٧٨٣.
- العبادي، عبد السلام داود (١٤٠٩هـ)،"نظرة شمولية لطبيعة بيع المرابحة للآمر بالشراء"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص:١١١٥- ١١٢٥.
- عبد الخالق، عبد الرحمن (١٤٠٣هـ)، "شرعيَّة المعاملات التي تقوم بها المصارف الإسلامية المعاصرة"،مجلة الجامعة الإسلامية،المدينة المنورة:الجامعة الإسلامية،ع ٥٩، ص- ص:٤٦- ٦٨.
- عبد الله، أحمد (١٩٨٧م)، المرابحة أصولها وأحكامها و تطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الخرطوم: الدار السودانية للكتب، ص- ص:٢٠٩-٢١٧.
- عبد الله، عبد الله بن محمد (١٤٠٩هـ)،"الوفاء بالوعد"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص:٨٠٥- ٨٢١.

- العثيمين، محمد بن صالح (١٤٢٥هـ)، الشرح الممتع على زاد المستقنع، مج٨، الرياض: دار ابن الجوزي، ص- ص: ٣٣٠- ٣٦٥.
- عليش، محمد (د.ت)، شرح منهج الجليل على مختصر العلامة خليل، ليبيا:مكتبة النجاح، ص:٧١٦.
- عمر، محمد بن عبد الحليم (١٤٠٧هـ)، "التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي"، ندوة خطة الاستثمار في المصارف الإسلامية: الجوانب التطبيقية والفضايا والمشكلات، ٢٢ شوال-٢٥ شوال،عمان: مؤسسة آل البيت، ص- ص:١-٣٤.
- عمر، محمد بن عبده (١٤٠٩هـ)،"بيع المرابحة في الاصطلاح الشرعي وآراء الفقهاء المتقدمين"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة،ج٢،ع٥، ص- ص:١١٩١- ١٢٠٨.
- أبوغدة، عبد الستار (١٤٠٩هـ)،"أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص:١٢١١- ١٢٤٠.
- الفاروقي، إسماعيل (١٤٠٠هـ)، "صياغة العلوم الاجتماعية صياغة إسلامية"، مجلة المسلم المعاصر، بيروت: مؤسسة المسلم المعاصر، ع٢٠، ص:٣٦.
- قابل، سامي عبد الرحمن (١٩٨٨م)، "إطار محاسبي مقترح لصيغة الاستثمار بالمرابحة المطبقة بالنشاط الاستثماري بشركات توظيف الأموال والمصارف الإسلامية"، المجلة المصرية للدراسات التجارية، مج١٢، ع٢، ص- ص:١٠٥-١٧٤.
- القاري، أحمد بن عبد الله، مجلة الأحكام الشرعية، جده: تهامة،١٤٠١هـ، ص:٢٧٤.
- القحيص،علي(١٤٣٠هـ)،الرياض:جريدة الرياض، الأحد ١٤٣٠/١/٢١هـ الموافق ٢٠٠٩/١/١٨م، ع ١٤٨١٨.
- ابن قدامة، عبد الله بن أحمد بن قدامة (١٤٠١هـ)،المغني على مختصر الخرقي. تعليق: محمد سالم محيسن وشعبان محمد إسماعيل، مج٤، الرياض: مكتبة الرياض الحديثة، ص- ص: ١٩٨- ٢٠٩.
- ابن قدامة، عبد الله بن أحمد بن قدامة (١٤٠٤هـ)،المغني والشرح الكبير،مج٤، بيروت: دار الفكر، ص- ص: ٢٨٠- ٢٨٦.

• القرضاوي، يوسف (١٤٠٧هـ)، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجربة المصارف الإسلامية- دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية،القاهرة: مكتبة وهبة،ص- ص:١٣-٨١.

• القرضاوي، يوسف بن عبد الله (١٤٠٩هـ)،"الوفاء بالوعد"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص:٨٣٩- ٨٥٩.

• القرطبي، محمد بن احمد ابن رشد (د.ت)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مج٢، بيروت: دار القلم للنشر، ص- ص:٢١٣-٢١٨.

• القري، محمد، تاج الدين، يوسف، عيسى، موسى وأحمد، التجاني عبد القادر (١٤٢١هـ)، المعايير الشرعية لصيغ التمويل المصرفي اللاربوي،الرياض: د.ن، ص- ص:٤٠-٤٥.

• ابن قيم الجوزية، محمد بن أبي بكر الزرعي (١٩٧٣م)،أعلام الموقعين عن رب العالمين، مراجعة وتعليق: طه عبد الرؤوف سعد،مج٤،٣، بيروت: دار الجيل، ص- ص:٣٥٧-٣٥٩،٢٩.

• الكاساني، علاء الدين (١٩٨٦م)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط٢،مج٥، بيروت: دار الكتب العلمية، ص- ص:٢٢٠-٢٢٦.

• الكيلاني، الكيلاني عبد الكريم (١٩٩٠م)، "الربط بين المحاسبة واحتياجات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان النامية"، مجلة البحوث الاقتصادية، بنغازي: الهيئة القومية للبحث العلمي، مركز بحوث العلوم الاقتصادية، مج٢،ع١، ص- ص:٦٧-٨٦.

• مجلس مجمع الفقه الإسلامي(١٤٠٩هـ)، "قرار رقم (٢،٣) بشأن المرابحة للآمر بالشراء"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي. جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي.،مجمع الفقه الإسلامي،الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص، ص:١٥٩٩، ١٦٠٠.

• المرداوي، علي بن سليمان (١٤١٨هـ)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف. تحقيق: أبي عبد الله محمد حسن محمد الشافعي، مج٤، بيروت: دار الكتب العلمية، ص- ص:٤٢٧-٤٣٥.

• المرطان، سعيد بن سعد (١٤٢٠هـ)، "الفروع والنوافذ الإسلامية في المصارف التقليدية:تجربة البنك الأهلي التجاري"،ندوة التطبيقات الاقتصادية الإسلامية التقليدية، الدار البيضاء المملكة المغربية، ٥-٨ مايو ١٩٩٨م، ج١، جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ص- ص:٤٣١-٤٣٧.

- المصري، رفيق بن يونس (١٤٠٢هـ)، "كشف الغطاء عن بيع المرابحة للآمر بالشراء"،مجلة المسلم المعاصر،بيروت:مؤسسة المسلم المعاصر،ع٣٢، ص:١٨٤.
- المصري، رفيق بن يونس (١٤٠٩هـ)، "بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، ج٢،ع٥، ص- ص:١١٢٧- ١١٧٩.
- بن منيع، عبد الله بن سليمان (١٤٠٩هـ)،" الوفاء بالوعد وحكم الإلزام به"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة ج٢،ع٥، ص- ص:٨٦١- ٨٧٩.
- الناغي، محمود (١٩٨٣م)،"إطار للمحاسبة في عقود المرابحة الإسلامية لآجل"، ندوة المصارف الإسلامية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية،٣-٥ ديسمبر١٩٨٣، القاهرة: بنك فيصل الإسلامي المصري، ص- ص:١-٣٧.
- أبو النجا، شرف الدين (٢٠٠٠م)، زاد المستقنع في اختصار المقنع، الرياض: دار الهدى، ص- ص:٥٥-٦٦.
- النجار،عبد الله بن عمر(١٤٢٤هـ)، استخدام حزمة البرامج الإحصائية في تحليل البيانات، الرياض: مؤسسة شبكة البيانات، ص- ص: ٦- ٥١٢.
- النووي، يحيى بن شرف (١٤٠٧هـ)، شرح صحيح مسلم، مج٦،٨، بيروت: دار الكتاب العربي، ص، ص: ٨٣، ١٤.
- هلال، سناء والجوجو ، نهلة (د.ت)، SPSS for windows، جدة: مكتبة دار الطباعة والتصوير، ص- ص: ٨- ٤٢.
- هويدي،علي وعبد الوهاب، محمود (١٩٩٥م)، "نظام المرابحة ومشاكل قياس الربح في المصارف الإسلامية"، مجلة البحوث التجارية، مج ١٧، ع ٢، ص- ص:٢٠١-٢٤٢.
- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (١٤٢٥هـ)، معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، المنامة:هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ص- ص:١٣٧- ١٤٥.
- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (١٤٢٩هـ) المعايير الشرعية المنامة:هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ص- ص:١٠٥- ١١٧.

• الوابل، وابل بن علي(١٤١٠هـ)،"أسلوب بناء المعايير المحاسبية- التجربة السعودية"، مجلة جامعة الملك سعود، الرياض، جامعة الملك سعود، كلية العلوم الإدارية، المجلد الثاني، مجلة العلوم الإدارية، ع٢، ص ٣٥٩.

- Chetkouven, N. B (1972), "Unity in Establishing Accounting Standards". The International Journal of Accounting, Fall.p:25.
- Choi, Frederick D. and Mueller, Gerhard G (1978), An Introduction to Multinational Accounting. New York: Prentice-Hall.p-p:23-28.
- Erol, C. and El-Bdour, R. (1989), "Attitudes, behaviour and patronage factors of bank customers towards Islamic banks" International Journal of Bank Marketing, Vol. 7 No. 6, p. 31.
- Gerrard, P. and Cunningham, J.B. (1997), "Islamic banking: study in Singapore", International Journal of Bank Marketing Vol. 15 No. 6, pp. 204-216.
- Glautier, M. and Underdown,B (1984), Accounting Theory and Practice, London: Pitman Publishing, Ltd.p:13.
- Griswold ,*Scott,*(2008), "A Redeeming Interest in Religious Freedom: Are Islamic Mortgage Alternatives Clogs on the Equitable Right of Redemption?", Fordham Journal of Corporate & Financial Law. New York: Vol. 13, Iss. 3; p. 419.
- Moccomb,Desmond (1979),"The Harmonization of Accounting-A Cultural Dimension", The International Journal of Accounting Spring, 1979.p-p:1-15.

Naser, Kamal. Jamal, Ahmad. Al-Khatib, Khalid *(1999)*, *"Islamic banking: a study of customer satisfaction and preferences in Jordan"*, The International Journal of Bank Marketing". Bradford: Vol. 17, Iss. 3; p 135.

www. Oamlat.al-islam.com