مجلة جامعة تشرين – سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية

اسم المقال: قياس ربح نشاط المرابحة في المصارف الإسلامية دراسة تطبيقية على مصرف الشام الإسلامي في سورية
اسم الكاتب: د. محمد العثمان، مروى يحيى الشيخ
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/4257
تاريخ الاسترداد: 2026/11/03 09:31 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة تشرين – سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية – ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية _ سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (33) العدد (1) 2011
Tishreen University Journal for Research and Scientific Studies -Economic and Legal Sciences Series Vol. (33) No. (1) 2011

قياس ربح نشاط المرابحة في المصارف الإسلامية
دراسة تطبيقية على مصرف الشام الإسلامي في سورية

الدكتور محمد العثمان*
مروى يحيى الشيخ**

(تاريخ الإيداع 23 / 11 / 2010. قُبِل للنشر في 25 / 1 / 2011)

□ملخّص □

يهتم هذا البحث بدراسة نشاط المرابحة في المصارف الإسلامية الذي أخذ يغلب على أنشطتها التي تمارسها جبنا إلى جنب مع المصارف التقليدية، ونظراً لاختلاف صيغ التمويل والاستثمار المطبقة في المصارف الإسلامية؛ فقد يؤدي هذا لاختلاف أسس قياس الربح الناجمة عن تلك الأنشطة عما هو مطبق في المصارف التقليدية، لذا فقد يكون من الخطأ تطبيق الأسس المتبعة في المصارف التقليدية في مجال قياس الأرباح فيها. وهذا الأمر يستدعي ضرورة التعرف على ماهية المصارف الإسلامية والكيفية التي يتم من خلالها قياس نتائج أعمالها وذلك لتحافظ مهنة المحاسبة على دورها في تقديم المعلومات المفيدة لمتخذي القرار خاصة أن متخذي القرار في هذه المصارف لا يكتفون بمتابعة ومراقبة القدرة الكسبية بل هناك أهداف أخرى عديدة في ضوء التشريع الإسلامي.

يهدف البحث بشكل أساسي إلى دراسة الجوانب المحاسبية والمعالجات المطبقة في إثبات ربح نشاط المرابحة في المصارف الإسلامية، من خلال بيان أسس احتساب التكلفة التي يتحملها العميل طالب شراء السلع في المصرف وكيفية تخطيط الأرباح في المصارف الإسلامية؛ وذلك بدراسة تطبيقية على مصرف الشام الإسلامي، ولتحقيق هدف الدراسة تم استخدام أسلوب دراسة الحالة حيث تم القيام بالزيارات الميدانية وإجراء العديد من المقابلات مع المسؤولين في المصرف، وقد توصل البحث إلى عدد من النتائج أهمها: تقاس عقود المرابحة بالتكلفة التاريخية مضافاً إليها المصاريف المباشرة المتعلقة بالعملية، يتم الاعتراف بالربح على أساس زمني متناقص، ولا يوجد أسس واضحة تحكم عملية تحديد نسب الربح لهذه العمليات.

الكلمات المفتاحية: نشاط المرابحة، المصارف الإسلامية، قياس الربح.

* مدرس – قسم المحاسبة– كلية الاقتصاد– جامعة تشرين– اللاذقية – سورية.
** طالبة دراسات عليا (ماجستير)– قسم المحاسبة– كلية الاقتصاد– جامعة تشرين– اللاذقية – سورية.

مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية _ سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (33) العدد (1) 2011
Tishreen University Journal for Research and Scientific Studies -Economic and Legal Sciences Series Vol. (33) No. (1) 2011

Measuring the Profit of the Murabaha Activity in the Islamic Banks: application study in Cham Islamic Bank in Syria

Dr. Mohammad Al-othman*
Marwa yehia Al-Sheikh**

(Received 23 / 11 / 2010. Accepted 25 / 1 / 2011)

□ ABSTRACT □

This research is interested in studying the activity of Murabaha in Islamic banks, which has become familiar in the activities of these banks, that operates its activities with conventional banks. And because of the different modes of finance and investment applied in Islamic banks, this may harm the bases of measuring the profit resulting from these activities than is applied in conventional banks. So it is wrong to apply the regulations of the conventional banks in the measurement of profit in it. This requires the need to identify how they are measuring the results of its operations and maintaining the accounting profession for its role in providing useful information to decision-makers, particularly as the decision makers in these banks do not just follow-up and monitoring capacity Acquisitivenesses, but there are other targets for many in Islamic law.

The research aims mainly to study aspects of accounting and treatments applied in the proof of profit Murabaha activity in Islamic banks through the statement of calculating the cost borne by the client asked to buy goods in the bank and how to profit planning in Islamic banks. This has been achieved by studying the Application to al-Sham Islamic Bank. To achieve the objective of the study, situation study was used by the use of tools to examine the situation through interviews with officials at the bank. Then, the research has come to a number of important results: Murabaha contracts are measured by historical cost, plus the direct costs related to the transaction, profit is recognized on the basis of time-decreasing, and there is not any clear principles controlling the process of determining Profit rates for such operations.

Key words: Activity Murabaha, Islamic banks, the measurement of profit.

* **Assistant Professor, Department of Accounting, Faculty of Economics, University of Tishreen, Lattakia, Syria.**
** **Postgraduate Student, Department of Accounting, Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia, Syria.**

مقدمة:

تعتبر وظيفة قياس الربح من أهم وظائف علم المحاسبة، في أي مشروع سواء كان تجارياً أم صناعياً أم زراعياً أم مالياً، حيث أن النظام المحاسبي المالي يصمم بشكل رئيس بغرض تبيان مدى تحقيق هذا الهدف، والمصرف الإسلامي ليس مصرفاً وظيفته اقتصادية بالمعنى الضيق. بل هو يسعى لتحقيق وتعميم مقومات روحية واجتماعية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالإنسان. لهذا فإن تحقيق الربح بالنسبة للمصرف الإسلامي يعتبر حافزاً، وليس هدفاً بحد ذاته لأن الدافع الأساس للمصرف الإسلامي هو النهوض بالمجتمع. ولعل أهم ما يميز المصارف الإسلامية هو درجة الجهد المبذول في التحري الحلال في الربح حيث يرتكز قياس الربح في المصرف الإسلامي للأحكام والقواعد الواردة في فقه المعاملات. ويتأتى هذا الربح من توظيف أموالها وفق صيغ إسلامية البعض منها مستحدثاً، وعقد المرابحة هو أكثر العقود المالية الإسلامية استخداماً [1]. والذي استخدمته المصارف الإسلامية كأداة للتمويل لديها، ولتقوم هذه الأداة الإسلامية المشروعة، فيما بعد وبشكل رئيس، مقام نظام التمويل بالفائدة لدى البنوك التقليدية [2]. وعلى ذلك يحتاج التنظيم المحاسبي في هذه الحال لمعرفة متعمقة للجوانب الفقهية المطبقة في النشاط المصرفي وآثارها على الجوانب المالية. وتبرز مشكلة البحث في التساؤلات الآتية:

1. متى يتم تحقق الإيراد في نشاط المرابحة؟
2. كيف تحدد تكلفة بضاعة المرابحة؟
3. ما هي أسس تحديد أرباح عقود المرابحة؟

أهمية البحث وأهدافه:

تتجسد أهمية هذا البحث في التطرق لمشكلة محاسبية ترتبط بحقوق مالية لفئات متعددة، هذه الحقوق التي يجب أن يتم قياسها بشكل محاسبي يراعي كافة الجوانب الفقهية المرتبطة بها. ويهدف هذا البحث بشكل رئيس إلى دراسة أسس قياس أرباح عقود المرابحة في المصرف الإسلامي والمشاكل المتعلقة بهذا القياس.

منهجية البحث:

اعتمد الباحثان في هذه الدراسة على طريقة دراسة الحالة في تحديد الأسس المتبعة في قياس ربح نشاط المرابحة في المصارف الإسلامية من خلال دراسة حالة مصرف الشام الإسلامي في سورية. باستخدام أسلوب المقابلة الشخصية مع مسؤولي وبعض موظفي المصرف الذين لهم شأن في هذا الموضوع، وذلك لفهم الممارسات المعتمدة، وقد تم إعداد دليل عمل ميداني مخصص لهذا الغرض من قبل الباحثين.

أولاً: تعريف بيع المرابحة

البيع لغةً مبادلة الشيء بالشيء. والبيع ضد الشراء وهما من أسماء الأضداد، إذ يطلق أحدهما على الأخر[3]، قال تعالى: (وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدودةٍ وكانُوا فِيه مِن الزّاهِدينَ) [4] أي باعوه [5]. وأما المرابحة في اللغة فهي مصدر رابح، مشتقة من الربح والربح لغةً يعني النماء، وتجارة رابحة: أي يربح فيها كما في قوله سبحانه وتعالى: (أُولئكَ الذّينَ اشْتَرَوا الضّلالةَ بِالْهُدَى فَمَا رَبِحَتْ تِجَارتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدين) [6] أي ما ربحوا فيها[7]. فبيع المرابحة، كما عرّفه أكثر الفقهاء (بأنه بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما)[8].

ثانياً: مشروعية بيع المرابحة:

إن الأصل في المعاملات البيعية هو الحل المطلق لقوله تعالى: (وأحلَّ اللهُ البيعَ وحرّمَ الرِّبا) [9]. فبيع المرابحة كسائر البيوع التي تنعقد لقصد الربح والتي أقرتها الشريعة الإسلامية. كما يستمد حله من السنة فعن الرسول الله (ص) في حديث عبادة بن الصامت النّوفلي رضي الله عنه قوله: (الله الذهب بالذهب و الفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً بمثل يداً بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد) [10]. فالنّبي صلى الله عليه وآله وسلم يجيز البيع بقوله (بيعوا كيف شئتم) ولكن بشرط أن لا يتخلله ما يفسد مشروعيته كالرِّبا المحرّم بنص الله تعالى.

ثالثاً: أنواع بيع المرابحة:

بيع المرابحة من بيوع الأمانة القائمة على الأمانة بالإخبار عن السعر. وهناك نوعان لبيع المرابحة وكلاهما يطبق كمرابحة داخلية أو خارجية وهما:

1. **المرابحة البسيطة:** يطلق عليها بيع المرابحة وهو بيع السّلعة التي بحوزة التاجر بسعر التكلفة مضافاً إليه هامش ربح معلوم وقد يتم دفع الثمن في الحال أو بالأجل، ولكن هذه الصورة ليست هي التي يجري التعامل بها في المصارف الإسلامية.

2. **المرابحة المركبة:** ويطلق عليها المرابحة للآمر بالشراء أو المرابحة المصرفية وتكون بناءً على اتفاق بين المصرف والعميل على أن يبيع الأول للأخير سلعة بسعر تكلفتها وزيادة ربح متفق عليه ويتفقا على كيفية سداد الثمن، ولا يتم اقتناء السلعة من قبل المصرف إلا بناءً على طلب شراء من العميل يحدد فيه مواصفات السلعة التي يرغب بشرائها ويَعِد بهذا. وهذه الصورة من المرابحة هي المطبقة في المصارف الإسلامية وسيتم الاقتصار عليها في هذا البحث.

رابعاً: شروط المرابحة

اشترط لصحة بيع المرابحة شروط تتمثل بما يلي [11]: العلم بالثمن الأول، العلم بالربح، أن يكون الثمن الأول قابلاً للقياس، أن يكون البيع الأول صحيحاً، ألا يترتب على المرابحة ربا.

خامساً: الخطوات العملية لبيع المرابحة

بعد التعرف على الشروط الواجب توفرها في بيع المرابحة لا بد من التطرق إلى واقع المصارف الإسلامية وذلك بعرض أهم الخطوات التي تتم، وإن كان هناك إجراءات تفصيلية تختلف من مصرف لآخر. وقد غلب في تطبيق المرابحة للآمر بالشراء أسلوبان:

1) المرابحة الداخلية: التي تتم ضمن نطاق البلد الواحد.

2) المرابحة الخارجية: تستخدم في عمليات الاستيراد وشراء السلع من خارج البلد بناءً على الاعتمادات المستندية.

وفيما يلي الخطوات الأساسة التي تشترك بها أغلب المصارف عند تطبيقها لهذين الأسلوبين:

أولاً: المرابحة الداخلية: تمرّ المرابحة الداخلية بالمراحل الآتية [12]:

1) يحدد المشتري السلعة التي يريدها والمواصفات التي تتصف بها ويطلب من البائع أن يحدد ثمنها.
2) يرسل البائع إلى المصرف فاتورة عرض أسعار محددة بوقت معين.
3) يَعدُ المشتري المصرف بشراء السلعة، إذا اشتراها وعداً ملزماً.

4) يدرس المصرف الطلب ويحدد الشروط والضمانات من كفالة وغيرها.

5) يقوم المصرف بشراء السلعة من البائع ويدفع ثمنها إليه نقداً، ويرسل موظفاً لاستلام السلعة من البائع ثم يقوم الموظف باستلام السلعة وبذلك تدخل في ملك المصرف.

6) يوقع المشتري عقد بيع المرابحة مع المصرف على شراء السلعة ودفع ثمنها بحسب الاتفاق، ويستلم السلعة.

يلاحظ أن الأمر كله بيع ببيع ولا يوجد أي ما يشير للربا، وقد تم هذا البيع على مرحلتين من البائع للمصرف وثم من المصرف إلى المشتري.

ثانياً: المرابحة الخارجية: تتماثل هذه العمليات في طرق تنفيذها مع عمليات الاعتمادات المستندية التي تنفذها المصارف التقليدية إلا أن الفرق الجوهري بينها أن المصرف الإسلامي طرف مباشر وليس طرفاً وسيطاً مما يعزز التعامل الإيجابي في هذا المجال، ومن حيث آلية العمل في هذه العمليات يمكن إيجازها بما يلي[13]:

1. يحرّر المصرف مع عميله طالب البضاعة عقد وعد بالشراء، ويدفع العميل نسبة من القيمة مقدماً.

2. بعد وصول الأوراق الممثلة للبضاعة، وأحياناً بعد وصول البضاعة ذاتها، يحرر المصرف مع عميله عقد البيع، حيث يضيف إلى تكلفة البضاعة هامش المرابحة المتفق عليه، كما يحدد طريقة الدفع إما نقداً مرة واحدة أو على أقساط.

سادساً: قياس تكلفة بضاعة المرابحة

اتفق جمهور الفقهاء على قياس تكلفة بضاعة المرابحة بثمن الشراء مضافاً إليه عناصر التكاليف التالية:

1. التكاليف الصناعية المباشرة التي تؤثر في السلعة وضربوا لها المثل بالصباغ والخياط.

2. التكاليف التسويقية المباشرة والتي تؤثر في قيمة السلعة أو تكون من مستلزمات إتمام عملية تسويقها، ومن أمثلتها حمل المتاع وأجرة الدلّال، والتي تقابل في العرف المحاسبي أجور النقل والتخزين، والتعبئة والتغليف.

3. التكاليف الإدارية المباشرة وضربوا لها الأمثلة بالمكس الذي يأخذه السلطان أي ما يسمى في العرف المحاسبي الرسوم الجمركية، ويضاف قياساً على هذا مصاريف فتح الاعتماد ومصاريف الفاكس والضرائب.

ولا يجوز باتفاقهم إضافة المصاريف الإدارية غير المباشرة مثل رواتب الموظفين ومصاريف المياه والكهرباء.

سابعاً: بعض مشاكل قياس تكلفة بضاعة المرابحة

1. قياس تكلفة بضاعة المرابحة بعد حيازة المصرف للسلعة:

وهذه الفترة تكون بين تاريخ شراء المصرف للبضاعة وبين تاريخ بيعها مرابحة متخللاً هذه الفترة نهاية السنة المالية في المصرف مما يستدعي تقييم موجوداته. وقد ميزت معايير المحاسبة الإسلامية حالة المرابحة للآمر بالشراء مع الإلزام بالوعد أو من دون إلزام بالوعد عند تحديدها لأسس قياس سلع المرابحة. ففي الحالة الأولى مع الإلزام بالوعد أي يلتزم المشتري الآمر بالشراء مرابحة بشراء البضاعة فتقاس هنا قيمة السلع المتاحة للبيع مرابحة على أساس التكلفة التاريخية، أما في الحال الأخرى فإذا ظهر للمصرف ما يدل على احتمال عدم إمكانية استرداد تكلفة البضاعة المتاحة للبيع بالمرابحة للآمر بالشراء فتقاس قيمتها بالقيمة النقدية المتوقع تحقيقها أي تخفيض التكلفة التي استخدمت لقياس البضاعة عند اقتنائها بمخصص هبوط في قيمة البضاعة يعكس الفرق بين تكلفة الاقتناء وصافي القيمة النقدية المتوقع تحقيقها [14].

2. قياس تكلفة البضاعة في حال وجود خصم:

الخصم هو مقدار يهبه البائع للمشتري وفقاً لتراضٍ بينهما. وعند قيام المصرف بشراء البضاعة ليبيعها مرابحة قد يحصل على خصم قبل توقيع العقد أو بعده، فجاءت آراء الفقهاء متفقة في تخفيض تكلفة بضاعة المرابحة بمقدار الخصم الذي يحصل عليه المرابح (المصرف الإسلامي) قبل توقيع العقد، أما في الحالة الأخرى أي بعد توقيع العقد فهناك رأيان للفقهاء [15]:

1- قول بلحوق الحط (الخصم) الذي يقع برضا المتعاقدين برأس المال وهذا قول الحنفية حيث لم يميزوا بين لزوم العقد وعدمه، وكذلك الشيعة بقولهم بالحط ولو بعد المجلس وعقدها أي بعد توقيع العقد. وعلى هذا إذا حصل المصرف على خصم على الموجود المتاح للبيع المرابحة للآمر بالشراء بعد توقيع العقد مع الآمر بالشراء (العميل)، لا يعتبر الخصم إيراداً، ويتم تخفيض كلفة الموجود المبيع بمبلغ الخصم [16].

2- قول بعدم لحوق الحط وهو قول الفقهاء من الشافعية والحنابلة، حيث ذكر الشافعية والحنابلة لفظ مدة الخيار للدلالة على الأخذ بالحط فقط قبل توقيع العقد.

ونصت معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية عندما يتوقع المصرف حصوله على خصم على الموجود المتاح للبيع المرابحة للآمر بالشراء عند توقيع العقد مع العميل وحدوث هذا فعلاً فإن الخصم لا يعتبر إيراداً للمصرف وتخفض تكلفة الموجود المبيع بمبلغ الخصم، أما الحالة الأخرى التي يترك البت فيها لهيئة الرقابة الشرعية فإما تعتبر هذا الخصم إيراداً أو تخفيضاً للتكلفة [17]. فالمعيار لم يتعرض للخصم النقدي وناقش فقط الخصم التجاري حسب ما ذكر الباحثان آنفاً. ويرى أحد الباحثين أنه إذا كانت البضاعة قد اشتريت بخصم تجاري أو أي نوع من أنواع الخصم، ثم بيعت مرابحة فيجب أن يعبر سعر التكلفة والذي يضاف إليه نسبة المرابحة عن الصافي بعد استبعاد تلك الخصومات، وإن بيعت البضاعة مرابحة ثم باعها المشتري مرابحة لغيره، ثم حصل المشتري الأول من البائع على خصم بعد أن باع البضاعة فيجب أن يخصمه للمشتري الثاني بالإضافة إلى حصته من الربح [18].

فالفقه يتوافق مع المحاسبة المالية المعاصرة في أن الخصم التجاري يؤخذ – محاسبياً – وهو في حقيقته تعديل سعر البيع، أما الخصم النقدي محاسبياً أو ما يقابل قاعدة (ضع وتعجل) فقهياً فهي تتعلق بالدين الناتج عن الثمن، وعادة لا تعرف قيمته إلا عند السداد، الذي قد يكون بعد البيع مرابحة [19].

3. قياس تكلفة بضاعة المرابحة في ضوء ما يطرأ عليها من تغيرات في الأسعار:

1.3 التغير في المستوى العام أو الخاص للأسعار:

جاء رأي الفقهاء متفقاً مع ما ينص عليه العرف المحاسبي في اعتماد التكلفة التاريخية أساساً لقياس تكلفة المرابحة كما أوضح الباحثان آنفاً ولكن في ظل تغيرات الأسعار يصبح هذا الأساس غير صالح لإعطاء معلومات محاسبية واقعية موثوقة. فقد تتغير الأسعار، زيادة أو نقصاناً، مما يؤثر على تكلفة البضاعة، فيما يخص ما سيدفعه المصرف فعلاً وما سيتم على أساسه عملية المرابحة. كما أنَّ عدم مراعاة ظاهرة التغير في القوة الشرائية للوحدة النقدية يترتب عليه أخطاء في القياس المحاسبي والتي تجعل الأرقام المحاسبية غير قابلة للتجميع أو المقارنة حيث لا تعبر في هذه الحالة عن الحقيقة ولا يمكن الاعتماد عليها في اتخاذ القرارات المتعلقة بالمشروع سواء من جانب الإدارة أو الأطراف الأخرى [20]. وفي هذا الشأن ذهب المالكية إلى لزوم إخبار البائع في المرابحة المشتري بانخفاض سعر السوق، ورتبوا على ترك الإخبار حكم الغش عندهم وهو تخيير المشتري بين الإمساك والرّد، وهذا ما استحسنه ابن قدامة من الحنابلة [21].

2.3 التغير في أسعار الصرف: تثار هذه المشكلة في حال المشتريات الخارجية مع اختلاف عملات البلدان المتعاملة، وهنا يمكن أن يواجه المصرف أحد الأمرين أو كليهما معاً:

- أن يشتري المصرف البضاعة بعملة أجنبية محددة، ثم يسدد الثمن بعملة أخرى لسبب ما، ثم يحدث تغيير في سعر الصرف بين العمليتين في تاريخ البيع عما كان عليه في تاريخ الشراء، فيبقى سعر الصرف عند التعاقد الأول مع المورد هو السعر الذي يبنى عليه عقد المرابحة، أي أن السعر يحسب على ما تم نقده وبسعر صرف يوم النقد.
- إذا اشترى المصرف بعملة أجنبية وباع بعملة محلية وتغير سعر الصرف للعملة المحلية إلى العملة الأجنبية من يوم الشراء الأول إلى يوم البيع مرابحة فالثمن يحسب على سعر صرف يوم البيع، لا يوم الشراء الأول.

4. قياس تكلفة البضاعة مع وجود هامش الجديّة:

استخدم مصطلح هامش الجديّة بدلاً من العربون لما يحمل من معنى عند الفقهاء بأخذ مقدار الضرر الفعلي الذي يصيب الدائن (المصرف) في حال نكول العميل عن الشراء ولا يعتبر هامش الجدية في تكلفة بضاعة المرابحة أي لا يحتسب على أساسه ربح للمصرف، مما يخفض من التكلفة على العميل [22].

يلاحظ الباحثان أن تكلفة بضاعة المرابحة تقاس بالتكلفة التاريخية وفي نهاية الفترة المالية يعاد تقييمها على أساس التكلفة أو سعر السوق أيهما أقل، كما تتأثر هذه التكلفة بالخصم الذي يحصل عليه المصرف، ولا يدخل في حسابها هامش الجدية الذي يدفعه العميل.

ثامناً: أسس تحديد أرباح عقود المرابحة

تتحدد نسبة الربح التي يحصل عليها المصرف الإسلامي في عمليات المرابحة بنسبة من التكلفة، وفي الفقه الإسلامي لا يوجد ما يقتضي بثبات أو توحيد نسبة الربح التي يتقاضاها البائع بصفة عامة (أو المرابح بصفة خاصة) في جميع السلع وتحت كل الظروف. بل إن الأمر متروك لاتفاق وتراضي الطرفين وذلك لقوله سبحانه وتعالى: "إلَّا أنْ تَكُونَ تِجَارةً عن تَرَاضٍ مِنْكُمْ ولا تَقْتُلوا أنْفُسَكُمْ إنّ الله كان بكُمْ رَحِيماً" [23] ولكن هذا التحديد يخضع لعوامل عديدة قبل الوصول إلى نسبة الربح، وتشمل هذه العوامل ما يلي [24]:

1. سرعة الدوران، أو عدد مرات بيع وشراء البضاعة خلال مدة المرابحة، فإذا كانت الفترة الزمنية التي تستقر فيها الدورة التجارية ثلاثة شهور فإنّ معدّل الدوران يبلغ 4 مرات في السّنة، وإذا كانت ربحية العملية 3%، فإن معدل العائد السنوي في تلك الحالة هو 12%.
2. حجم التمويل الموظف في بضاعة المرابحة.
3. مقدار مبلغ الدّفعة المقدّمة، فكلما ارتفعت قيمة الدفعة انخفضت المخاطرة، وبالتالي انخفاض نسبة الربح.
4. نسبة الربح السّائد في السوق، في سوق التعامل بالأجل على نفس السلعة، ومعدل الفائدة على القروض مقيد الأجل، إذ إن هناك شريحة من المتعاملين مع المصارف الإسلامية، تمثل الدافع في تعاملها مع المصارف الإسلامية في انخفاض تكلفة التمويل، وبالتالي كلما انخفضت فائدة الإقراض المصرفي قصير الأجل، كلما أدى ذلك إلى انخفاض نسبة الربح في عمليات المرابحة باعتبار يغلب على عمليات المرابحة الأجل القصير.
5. مستوى العائد المطلوب على الودائع الاستثمارية.

ولكن في الواقع العملي مازالت المصارف الإسلامية مرتبطة بالأسواق العالمية وبالتالي لا زالت تعتمد على الفائدة الربوية التي هي أساس تلك الأسواق كمؤشر لتسعير منتجاتها لكن يَجِبُ أَنْ لا تُهملَ الحقيقة بأنّ المتطلبَ الأكثر أهميةً لصلاحيةِ المرابحة بأنّه بيع صحيح بكُلّ مكوناته وإجراءاته، إذا توافرت في عملية المرابحة كُلّ الإجراءات

الشرعية الموضوعة في هذا الشأن، فليس مجرّد استعمال سعرِ الفائدة كمرجع لتحديد الربحِ في عملية المرابحة يدعو للقول بعدم صحة هذه العملية، أو عدم مشروعيتها أَو تحريمَها، لأن العملية بذاتها لا تتضمن فائدة. فقط استعمل سعر الفائدة كمؤشر أَو كعلامة [25]. واقترح باحث آخر بدائل يمكن اعتمادها من قبل المصارف الإسلامية لتسعير منتجاتها هي [26]:

1. يمكن اللجوء إلى آخر أرباح موزعة (من الممكن اللجوء إلى التوزيعات الربع سنوية) لثمانية مصارف إسلامية أو مؤسسات مالية إسلامية بأخذ وسطي أقرب رقمين، أو بأخذ وسطها الحسابي.
2. البحث عن سعر التضحية المناسب لكل قطاع من قطاعات العمل واعتبار أقلها هو تكلفة الفرصة البديلة.

تاسعاً: مشاكل تحصيل أقساط عقود المرابحة

1.9 السداد المبكر مع حط جزء من الربح:

السداد المبكر (المعجل) هو سداد قسط أو أقساط قبل موعد استحقاقها وقد يتم التنازل عن جزء من الدين في مقابل الوفاء به قبل حلول أجله، وهي المعروفة في كتب الفقه الإسلامي بقاعدة ضع وتعجل، أي ضع جزءاً من الدين وتعجل الوفاء به قبل أجله. ولكن الغالبية العظمى من فقهاء المسلمين لا تسمح بذلك، إذا عقد على الخصم وكان شرطاً للدفع في وقت سابق [27]. أي يجوز عند جمهور الفقهاء اشتراط الحط مقابل السداد المبكر، ونص قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 7/2/66 بشأن البيع بالتقسيط في دورة مؤتمره السابع المنعقدة في جدّة في 9–14 مايو 1992 على: (الحطيطة في الدين المؤجل، لأجل تعجيله سواء كانت بطلب الدائن أو المدين، جائزة شرعاً لا تدخل في الربا المحرم إذا لم تكن بناءً على اتفاق مسبق بين الدائن والمدين).

والخلاصة أن الخصومات المنصوص عليها في العقد غير جائزة كشرط للسداد المبكر، ولا يكون الحق للعميل المطالبة بأي خصم لقاء سداده المبكر. ويكون الخصم فقط إذا قرر المصرف أن يعطيه من تلقاء نفسه على سبيل المكافأة.

2.9 التأخر في السّداد:

لقد حثت الشريعة الإسلامية على حُسْن الاقتضاء وأمرت برد الأمانات والديون إلى أصحابها، ومنعت المماطلة في الديون، وثمة مشكلة أخرى في تمويل المرابحة هو أنه عند تأخر العميل في سداد القسط في تاريخ الاستحقاق، فإنه لا يمكن زيادة ثمن البيع في تمويل مرابحة، بعد أن يتم تحديده عند البيع، أما في القروض الربوية، فمبلغ القرض يزداد وفقا لفترة التأخر عن السداد. وقد يكون هناك عملاء سبب تأخرهم الإعسار وعدم المقدرة على السداد. وفيما يلي مناقشة كلتا الحالتين:

1. العميل المعسَّر:

إذا ثبت أن عجز العميل عن السداد هو بسبب الإعسار فلا تجوز مطالبته بأي مبلغ إضافي [28]. وهذا كله تجسيداً لما أمرنا به عز وجل في محكم تنزيله بإمهال المدين قال تعالى: (وإِنْ كانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إلى مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدّقُوا خَيْرٌ لَكُم إنْ كُنْتُم تَعْلَمُونَ) [29].

2. العميل المماطل:

في هذه الحال يجوز أن يتفق المصرف مع العميل المدين على أن يدفع تعويضاً عن الضرر الذي يصيبه بسبب تأخره عن الوفاء شريطة أن يكون الضرر الذي أصاب المصرف ضرراً مادياً وفعلياً. ولا مانع من أن يتضمن عقد البيع الذي يكون فيه الثمن مؤجّلاً نصاً يلزم العميل بالتعويض ، ولا مانع من أن يتضمن العقد نصاً يجعل

للمصرف حق الإعلان في الصحف في حالة مماطلة العميل بأن عميله الفلاني مماطل [30]. وسند هذا قوله صلى الله عليه وآله وسلم : "لا ضرر ولا ضرار" وقوله صلى الله عليه وآله وسلم "مطل الغني ظلم"، وقوله صلى الله عليه وآله وسلم "لي الواجد يحل عرضه وعقوبته".

النتائج والمناقشة:

دراسة الحالة: لمحة عن مصرف الشام الإسلامي

تم الترخيص لمصرف الشام ش.م.م (المصرف) كشركة مساهمة مغفلة خاصة سورية بموجب قرار رئاسة مجلس الوزراء رقم (66 /م و) الصادر بتاريخ 7 أيلول 2006 وبموجب السجل التجاري رقم (14809) وبناء على قرار رقم (104 /ل.أ) الصادر من لجنة إدارة مصرف سورية المركزي بتاريخ 10 شباط 2007، ويخضع لأحكام المرسوم التشريعي رقم 35 لعام 2005 الخاص بتنظيم عمل المصارف الإسلامية والمرسوم التشريعي رقم 28 لعام 2001 وتعليماته التنفيذية والقانون رقم 23 للعام 2002 وقانون التجارة رقم 149 لعام 1949 وللأنظمة التي يضعها مجلس النقد والتسليف.

سجل المصرف لدى مفوضية الحكومة تحت رقم (15) بوصفة مصرفًا خاصاً. تمّ تسجيل المصرف برأسمال مقداره 5,000,000,000 ليرة سورية مقسم على 5,000,000 سهم، بقيمة اسمية للسهم الواحد 1000 ليرة سورية. وقد بدأ بممارسة أنشطته في 27 آب 2007 ويتخذ من ساحة النجمة في دمشق عنواناً ومركزاً رئيساً له.

يقدم أنشطةً عدّة وخدمات مصرفية إسلامية من خلال مركزه الرئيس في دمشق وأربعة فروع في المحافظات. تعين الهيئة العامة للمساهمين فيه هيئة رقابة شرعية لا يقل عدد أعضائها عن ثلاثة أشخاص ويكون رأيها ملزماً للمصرف، وتتولى الهيئة مراقبة أعمال المصرف وأنشطته من حيث الالتزام بالأحكام الشرعية وإبداء الرأي الشرعي في صيغ العقود اللازمة لأعمال المصرف وأنشطته، وإصدار تقرير سنوي للهيئة العامة للمساهمين. ومن أنشطة المصرف عمليات المرابحة التي تتم وفق أسلوبين:

1- عمليات المرابحة الداخلية.

2- عمليات المرابحة الخارجية.

وكلا الأسلوبين يكون آجلاً ويختلف الأجل حسب البضاعة موضوع التمويل والعميل ذاته طالب التمويل ويرجع هذا كله للاتفاق بين المصرف والعميل، ولا يتم التعامل بالمرابحات النقدية حيث إن العميل يقصد التعامل مع المصرف لتوفير السيولة التي لا يملكها. والمسؤول عن إجراء هذه العمليات في المصرف دائرة التمويل والتي تضم دائرة تمويل الأفراد ودائرة تمويل الشركات، ولا يقتصر عمل هذا القسم على المرابحات فقط وإنما يقدم صيغ تمويلية أخرى كالإجارة المنتهية بالتمليك والاستصناع وإجارة الخدمة، وتمثل عمليات المرابحة من أنشطة المصرف ما يقارب 97%. ويقوم المصرف بتمويل كافة الأنشطة الاقتصادية بمختلف السلع عدا المحرمة منها، وتتنوع هذه السّلع من استهلاكية إلى ضرورية ومستلزمات أولية صناعية وهذا يتحدد حسب طلب العملاء طالبي التمويل. وبقول أحد مسؤولي المصرف أنّ طلب التعامل وفق عمليات المرابحة من قبل الشركات أكثر من طلب الأفراد عليها. حيث بلغت نسبة هذه العمليات في تعامل الشركات 71.1% عام 2007 وازدادت في عام 2008 لتصبح 81.6% وعادت للانخفاض في عام 2009، بينما كانت هذه النسبة في تعاملات الأفراد 28.9% في عام 2007 وقد انخفضت في عام 2008 لتصبح 18.4% وازدادت هذه النسبة في عام 2009 مع انخفاضها في تعامل الشركات كما يتضح في الجدول التالي:

الجدول (1) يبين نسبة عمليات المرابحة في المصرف

ذمم المرابحات	2009-12-31	النسبة	2008-12-31	النسبة	2007-12-31	النسبة
شركات	3,335,545,0	%	1,779,771,4	%81.6	184,605,328	%71.1
أفراد	1,381,247,7	%	400,405,476	%18.4	74,961,873	%28.9
الإجمالي	4,716,792,7	%100	2,180,176,9	%100	259,567,201	%100

المصدر: التقارير المالية السنوية المنشورة للمصرف

<u>أولاً: الخطوات التنفيذية لعمليات المرابحة كما يجريها مصرف الشام الإسلامي:</u>

1.1 الخطوات التنفيذية لعمليات المرابحة الداخلية الآجلة

يقوم المصرف في هذه العمليات بشراء البضاعة الموصوفة في طلب الشراء المقدم من قبل العميل من داخل القطر، ثم يبيعها له مرابحة ويسدد العميل ثمنها على أقساط. وتتم هذه العمليات في المصرف وفق الخطوات الآتية:

1. ***طلب الشراء:*** تبدأ العملية بأن يتقدم العميل بطلب شراء وفق نموذج معد من قبل المصرف يحدد فيه البيانات المتعلقة بالبضاعة كافةً من حيث مواصفاتها والمورد الذي تتوفر عنده، وثمنها التقديري من خلال قائمة عرض أسعار تكون عادة باسم المصرف والتي قد تقدم من قبل العميل أو المورد، وطريقة السداد، ويتم إثبات تلقي الطلب في سجل طلبات الشراء مرابحةً.

*2. **دراسة طلب الشراء واستيفاء الضمانات المختلفة:*** تقوم إدارة متخصصة بالمصرف بدراسة الطلب المقدم من جوانبه كافةً ويُؤخذ بالاعتبار شخصية طالب الشراء فيما إذا كان فرداً أو شخصية اعتبارية. فبالنسبة للأفراد يتم دراسة العملية وفق ما يلي:

- سلامة البيانات المقدّمة من قبلهم في طلب الشراء سواءٌ عن العميل نفسه أو البضاعة أو عن المورد.
- التأكد من عدم شراء العميل السّلعة من نفسه وفي حال ثبت هذا يتم فسخ عقد الشراء هذا ويسمى هذا التصرف بالإقالة ويعدّ المصرف نموذجاً لهذا العقد.
- التأكد من أنّ العملية تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية والقوانين السائدة والأغراض التي يمولها المصرف.
- التأكد من قدرة العميل على الوفاء بالاطلاع على بيان الراتب للفرد الموظف وبيان بممتلكات صاحب العمل الحرّ ومصادر دخله بالإضافة إلى ضمانات شخصية تتمثل بوجود كفيل للعميل، وضمانات مالية وعينية متمثلة في الحصول على رهن عقاري أو خلافه بقيمة الأقساط المتبقية، أو رهن بضاعة المرابحة نفسها رهناً تأمينياً لدى المصرف وفي جميع الأحوال يلزم الحصول على شيكات مؤجلة السّداد بقيمة الأقساط المستحقة على العميل أو وديعة استثمارية.
- حساب التكلفة التقديرية للعملية وتحديد نسبة المرابحة المستهدفة، والدفعة المقدّمة، وأسلوب السّداد.

وتختلف دراسة طلب الشراء المقدم من قبل الشركات في دراسة الوضع الائتماني للشركة فيتم إعطاؤها عند تعاملها مع المصرف لأول مرة قيمة تمويلية تقديرية بقيمة البضاعة أو أكثر بناءً على سمعتها، أما الشركة التي أعطيت من قبل مثل هذه القيمة وتتعامل مع المصرف لمرة أخرى فيتم الرجوع إلى ملفها الائتماني لمعرفة مقدار المبلغ المستغل من هذه القيمة المحددة لها وأن عملية المرابحة تتم ضمن المبلغ المتبقي منها وإلا يُعاد دراسة وضعها الائتماني ومنحها قيمة تمويلية جديدة. بعد دراسة طلب العميل والتأكد من جدواه تتم الموافقة على تمويله مرابحةً.

3. ***شراء بضاعة المرابحة:*** يقوم المصرف بشراء البضاعة من المورد المحددة في عرض السعر المقدم للمصرف، وإنّ سياسة مصرف الشام الإسلامي لا تقضي بإبرام عقد وعد بالشراء مع العميل حيث يأخذ المصرف بمبدأ

خيار الشرط للمشتري الذي يقضي بمعناه عدم قيام مصرف الشام بتنفيذ عقد الشراء إلا بعد مدة محددة في العقد، وتكون المدة غالباً عشرة أيام تبدأ من تاريخ توقيع عقد الشراء مع المورد. ويستند المصرف في هذا إلى قوله صلى الله عليه وآله وسلم: (إذا بايعت فقل لا خلابة وليَ الخيار ثلاثة أيام)، ولا عبرة من تحديد العدد في ثلاثة فالأمر يعود إلى الاتفاق. والخيار شرط لنفاذ العقد وفيه تنتقل الملكية من المورد إلى المصرف.

ويمكن تمثيل الإجراءات بالشّكل التّالي:



الشكل (1) يبين إجراءات المرابحة

4. ***استلام مندوب المصرف البضاعة من المورد*** بعد مدّة الخيار وبناءً على كتاب يصدره المورد إلى مصرف الشام يعلمه فيه أن البضاعة جاهزة للتسليم فيقوم المصرف باستلام الكتاب وتوقيعه. وهنا نقطة شرعية في هذا الإجراء وهي القبض أو التسلم حيث يجعل السلعة في ضمان المصرف بمجرد استلام الكتاب، لأن القبض ينقل الضمان حيث نهى رسول الله (ص) عن بيع المبيع قبل قبضه وبيع ما لم يضمن، والقبض شرعاً ليس له طريقة معينة عند الفقهاء وإنما يعود إلى العرف وعرفاً يكون قبض كل شيء بحسب طبيعته، وهو نوعان: حقيقي وحكمي فالأول يعني الأخذ باليد، والثاني يعني فسح المجال أمام مالك السلعة للتصرف بها، وعلى هذا يستند المصرف بأنه بمجرد قبول الكتاب يكون قد دخلت البضاعة في ضمانه.

5. ***إبرام عقد البيع مرابحةً مع العميل:*** وفي هذه الخطوة يتم الاتفاق على ثمن البيع المتضمن تكلفة شراء البضاعة بما فيها المصاريف الفعلية المنفقة في سبيل الحصول عليها بالإضافة إلى هامش ربح، وتحدّد مقدار الدفعة الأولى (هامش الجدية)، والأقساط المتبقية من حيث عددها وقيمتها.

6. ***تسليم البضاعة للعميل:*** يصدر من مصرف الشام كتاب إلى المورد لتسليم البضاعة إلى العميل وفق نموذج إذن تسليم مبيع، وتفرغ البضاعة لاسم العميل وترهن لصالح المصرف.

2.1 الخطوات التنفيذية لعمليات المرابحة الخارجية لأجل (استيراد):

هي العمليات التي يشتري المصرف بها البضاعة الموصوفة في طلب الشراء من خارج القطر ومن ثم يبيعها للعميل مرابحة حيث يسدّد ثمنها دفعة واحدة بعد مدّة معينة أو على أقساط. ويقتصر التعامل بهذه العمليات مع الشركات، وتتم وفق أسلوبين بالاعتمادات المستندية أو بالبوالص.

تتمثل الخطوات التي تتم في عملية المرابحة بالاعتمادات المستندية بالآتي:

1. ***طلب الشراء مع وعد بالشراء:*** يتقدم العميل بطلب شراء يُحدد فيه مواصفات بضاعة المرابحة ومصدرها، وكل ما يتعلق بشروط الشّحن والتسليم وثمنها، ويرفق هذا الطلب مع وعد بالشراء حيث يعد فيه العميل المصرف بشراء البضاعة ويحدد فيه نسبة الربح وهامش الجدية بالاتفاق بينهما. ويستلزم هنا من الناحية الشرعية توقيع العميل على إفادة بعدم تملكه لشركة المورد ولا يوجد أي عقد شراء للبضاعة بينه وبين المورد. وفي تساؤل حول تصرف المصرف في حال نكول العميل بالوفاء بوعده بالشراء، فإن المصرف في هذه الحال يخصم قيمة الأضرار الفعلية والمصروفات من هامش الجدية ويعاد المتبقي له وفي حال عدم كفايته يرجع المصرف إلى حسابات أو ودائع العميل لديه بمقدار الفرق. وقد أظهرت المناقشات التي تمت مع المسؤولين بالمصرف أن هذه الحالات نادرة الحدوث نظراً للضمانات القوية

التي يأخذها المصرف والدراسة الدقيقة للعميل من حيث سمعته ومركزه المالي والضمانات المقدمة منه، بالإضافة إلى حرص العميل على علاقته مع المصرف.

2. ***دراسة طلب العميل واستيفاء الضمانات المختلفة:*** يتم دراسة جدوى طلب العميل من حيث قدرة العميل على الوفاء بالالتزام الذي سينشأ مع المصرف ويعطى الموافقة على تمويله فيفتح له اعتماد مستندي بثمن البضاعة، وتتماثل هذه الخطوة في إجراءاتها مع المرابحة الداخلية.

3. ***توكيل العميل بالشراء وفتح الاعتماد المستندي:*** تقضي الإجراءات الشرعية بأن يتم فتح الاعتماد باسم المصرف لأنه هو من سيقوم بالشراء وليقوم المصرف بهذا يتطلب من حيازته لأوراق تسمح للمصرف بالاستيراد باسمه كالسجل التجاري مثلاً ونظراً للتكلفة التي تنشأ عن هذا التصرف فيقوم المصرف بتوكيل العميل بالقيام بالشراء لصالح المصرف، وأي أجر يأخذه العميل كوكيل يقوم المصرف بإضافته إلى تكلفة بضاعة المرابحة. يحدد في طلب فتح الاعتماد المستندي نوع الاعتماد وشروطه من حيث كونه معززاً أو غير معزز، بالاطلاع أو بالقبول، وتحديد كيفية تسديد العميل لثمن البضاعة.

4. ***شراء بضاعة المرابحة:*** يقوم العميل بصفته وكيلاً عن المصرف بشراء البضاعة، يرسل المصرف المُصَدِّر المستندات المتعلقة بالبضاعة وهي:

1. فاتورة تجارية عدد اثنين وهذه الفاتورة هي عقد الشراء وتكون باسم العميل.

2. فاتورة الشحن وتمثل القبض الحكمي وتأتي باسم المصرف، وبالتالي بها ينتقل الضمان من المورد إلى المصرف. وهنا نقطة شرعية هامة تتعلق بهذه الفاتورة حيث لا يمكن للمصرف أن يقوم ببيع البضاعة قبل وصولها فهي الإثبات الوحيد الذي ينقل الضمان إلى المصرف وهو شرط أساس للبيع.

3. شهادة المنشأ.

بعد استلام هذه المستندات يطابقها المصرف ويُعلم المصرف الخارجي بهذا، ويكون مصرف الشام ملتزماً بالدفع سواء كان الاعتماد المستندي تمويلاً ذاتياً من العميل أو تمويلاً من المصرف، وباستلام هذه المستندات ينتهي عقد الوكالة بين العميل والمصرف.

5. ***إبرام عقد المرابحة:*** وهذه الخطوة تتماثل أيضاً مع المرابحة الداخلية ويكون الاختلاف فقط في القبض للبضاعة ويتم هنا بتجيير فاتورة الشحن لمصلحة العميل فيقوم بتخليصها واستلامها وهذا جائز شرعاً. وفي حال وصلت البضاعة على شحنات فتنفذ كل شحنة على حِدَة ضمن عقد بيع مرابحة منفصل يحدد تكلفة الشحنة وثمنها.

<u>ثانياً: قياس تكاليف عقود المرابحة:</u>

2 .1 عناصر تكلفة عقد المرابحة: تبين من خلال المقابلات مع المسؤولين في المصرف أن تكلفة عقد المرابحة تتضمن بداية قيمة البضاعة المحددة في عرض السعر المقدم من قبل العميل وتتم دراسة مدى موضوعيته وواقعيته، بالإضافة إلى المصاريف كافة المباشرة التي تنفق في سبيل تأمين بضاعة المرابحة وتسليمها في المكان والوقت المتفق عليهما. ووفقاً لهذا فإن عناصر تكلفة المرابحة تتمثل في:

1. سعر الشراء من المورد المحدد وفق عرض السعر وفي ضوء الاتفاق مع المورد.

2. المصاريف التسويقية والإدارية المباشرة التي لها علاقة سببية بين إتمام عملية البيع والتكاليف الناشئة عن توفير البضاعة مثل مصاريف النقل والشحن ومصاريف المراسلات والتأمين ومصاريف فتح الاعتماد.

بالسؤال عما إذا كان يتم تحميل تكلفة بضاعة المرابحة بالمصاريف الإدارية غير المباشرة فتبين أنه لا يتم تحميل بضاعة المرابحة بأي من هذه المصاريف لصعوبة تحديد نصيب كل عملية مرابحة منها حيث لا توجد علاقة سببية بين هذه المصاريف وعمليات المرابحة التي يقوم بها المصرف.

2.2 بعض مشاكل قياس تكلفة بضاعة المرابحة:

1. قياس تكلفة بضاعة المرابحة بعد حيازة المصرف للسلعة: بالنسبة لعمليات المرابحة غير المنفذَّة التي تم شراء بضاعة المرابحة ولكن لم يتم توقيع عقد البيع بعد ففي نهاية السنة المالية وعند إعداد القوائم المالية يتم إعادة تقييم هذه البضاعة وتشكيل مخصص بالفرق بين سعر السوق وتكلفتها.

2. قياس تكلفة البضاعة في حال وجود خصم:

عند السؤال عن معالجة الخصم التجاري أو النقدي في حال حصول المصرف عليه عند شرائه البضاعة، فتبين أن المصرف يشتري دائماً نقداً ولا يشتري بالدين مما يجعل الخصم المحتمل أن يحصل عليه هو خصم تجاري أي تظهر القيمة الصافية للبضاعة المشتراة وهي الأساس الذي يعتمده المصرف للبيع مرابحة للعميل، أي يستفيد العميل من الخصم.

3. قياس تكلفة بضاعة المرابحة في ضوء ما يطرأ عليها من تغيرات في الأسعار:

تبين من خلال المناقشات مع مسؤولي المصرف بأن المصرف يعتمد التكلفة التي يتم التعاقد عليها عند توقيع عقد المرابحة ولا يؤخذ بأي تغير في سعر البضاعة بعد هذا التاريخ. وأما تغير أسعار الصرف التي تحدث هذه المشكلة في المرابحة الخارجية عند استيراد البضاعة، وتتم هذه العمليات في المصرف عن طرق الاعتمادات المستندية بالإطلاع ومؤجلة الدفع، ويتخذ سعر صرف يوم سداد المصرف للمورد في إجراء التعاقد مرابحة.

4. قياس تكلفة المرابحة مع وجود هامش جدية:

تثار هنا مشكلة حول احتساب ربح على دفعة ضمان الجدية من عدمه، وتبين من خلال المقابلات بأن المصرف يقوم بخصم دفعة هامش الجدية من تكلفة بضاعة المرابحة ويحتسب الربح على المبلغ الباقي.

ثالثاً: أسس تحديد أرباح عقود المرابحة:

تُحدِّد هذه النسبة دائرة التسويق الائتماني في المصرف بناءً على دراستها لسوق المصارف وما تستخدمه من نسبة في تعاملاتها ثم يقوم المصرف بعد هذه الدراسة بتقديم نسبة منافسة لهذه النسبة.

ونسبة الربح في المصرف تنقسم إلى قسمين نسبة الربح الثابت التي يتناسب مقدارها مع مبلغ التمويل حيث مبلغ التمويل المرتفع يتطلب دراسة أكثر للضمانات والمركز المالي للعميل لضمان الوفاء بالتزاماته تجاه المصرف وتقابل هذه النسبة عمولة دراسة ملف العميل الائتماني من رواتب الموظفين الذين يعدون المعاملة، وهي مطبقة في المصرف منذ شهرين، وتتراوح هذه النسبة بين 1.25% إلى 5% حيث تناسب مع مبلغ التمويل، ولا يتم تقاضي هذه العمولة عند تمويل الشركات لأن ملفها التأميني يدرس مرة واحدة عند إعطائها قيمة تمويلية محددة، وتجزأ على مدة التمويل، والجزء الآخر نسبة الربح النسبي التي تتناسب مع مدة التمويل وتكون سنوية. كما تختلف هذه النسبة من فترة لأُخرى ومن عملية مرابحة لأخرى حتى من عميل لآخر وذلك وفقاً للاعتبارات المذكورة أعلاه.

فمثلاً إذا كانت نسبة الربح النسبي 6% سنوياً والربح الثابت 1% عن مدة التمويل وبفرض أنها سنة واحدة فتكون نسبة الربح الإجمالية التي تطبق على عملية المرابحة 7% وهي حاصل جمع هاتين النسبتين، أما لو فرضنا أن المدة كانت 5 سنوات لأصبحت نسبة الربح الثابت السنوية 0.2% وبالتالي نسبة الربح الإجمالية 6.2%.

رابعاً: تحقق الإيراد والاعتراف بالربح:

تحقق الإيراد: يعتبر الإيراد محققاً عند إتمام عملية المرابحة وتسليم البضاعة للعميل. تثبت إيرادات عقود المرابحة أي يتم الاعتراف بها على أساس الاستحقاق باستخدام طريقة القسط المتناقص لرأس المال المستثمر في عملية المرابحة. وفي حال وجود ذمم أو أنشطة تمويلية متعثرة وعند عدم التأكد من استرداد تلك الإيرادات يتم تعليقها وفقاً لتعليمات مجلس النقد والتسليف وتعليمات مصرف سورية المركزي. حيث يعامل المصرف الأرباح الكلية للعقد على أنها أرباح مؤجلة ويفتح حساب لهذا الغرض يسمى حساب أرباح مؤجلة يمثل رصيده في تاريخ التعاقد إجمالي عقد المرابحة، وفي نهاية كل سنة مالية يتم تحديد مقدار الأرباح الخاصة بالفترات المالية المتبقية من العقد ويمثل هذا المقدار رصيد حساب الأرباح المؤجلة في نهاية السنة المالية.

ويوضح الجدول كيفية استخدام أساس التوزيع طبقاً للرصيد المتناقص لرأس المال في توزيع الأرباح لعملية مرابحة من واقع بيانات المصرف وكانت عملية المرابحة عبارة عن بيع سيارة.

الجدول (2) يبين بيانات لعملية مرابحة تمت في المصرف

سعرها مع الفراغ	500,000	مدة التمويل	6 سنوات= 2192 يوم
الدفعة المقدمة (40%)	200,000	الأرباح	89,541.70
مبلغ التمويل	300,000	مبلغ التمويل والأرباح	389,541.70
معدل الربح الإجمالي	%4.97		

وتم تحديد القسط الشهري بمبلغ يساوي 5,420 عدا القسط الأخير الذي قيمته 4,721.7، وحيث أنّ معدل الربح الإجمالي البالغ 4.97% يتكون من معدل ربح نسبي 4.8% فيكون مبلغ الربح النسبي مساوياً 86,479، ومعدل ربح ثابت 1% على مدة التمويل بما يعادل 0.17% فيكون مبلغ الربح الثابت مساوياً 3,063، وبجمع المبلغين يكون الربح الإجمالي89,541.7.

$$\text{مبلغ الربح النسبي} = 300{,}000 \times \%4.8 \times \frac{2192}{365} = 86{,}478.9$$

$$\text{مبلغ الربح الثابت} = 300{,}000 \times \frac{\%1}{6} \times \frac{2192}{365} = 3{,}062.79$$

$$\text{الربح الإجمالي} = 300{,}000 \times \%4.97 \times \frac{2192}{365} = 89{,}541.69$$

$$\text{القسط الشهري} = \frac{\text{مبلغ التمويل + الأرباح}}{\text{مدة التمويل بالأشهر}}$$

والعميل طالب هذا التمويل موظف في إحدى الشركات التي يتعاقد معها المصرف على تمويل موظفيها فيحصلوا على ميزة عدم رهن البضاعة موضوع المرابحة حيث يكتفي المصرف في هذه الحالة بكفالة موظفَيْن من الشركة ذاتها وتعهد من الشركة بحجز راتب الموظف التقاعدي أو تأمينه ما لم يلتزم بالسداد لمصرف الشام الإسلامي، بالإضافة إلى سند واحد بقيمة التمويل والأرباح موقع من العميل وكفيليه. وتبلغ نسبة الاقتطاع من دخل العميل 25.45% حيث إنّ دخله الشهري 21,293.

ويوضح الجدول التالي كيفية استخدام أساس التوزيع الزمني المتناقص في توزيع الأرباح بين سنوات التمويل للعملية السابقة:

الجدول (3) يبين كيفية التوزيع الزمني المتناقص ومعدل العائد على رأس المال

السنة	قيمة الأقساط	الربح	رأس المال	المتبقي من رأس المال	معدل العائد
0	–	–	–	300,000	–
1	65,040	25,305.57	39,734.43	260,265.57	%8.84
2	65,040	21,858.04	43,181.96	217,083.61	%8.39
3	65,040	17,723.89	47,316.11	169,767.49	%8.16
4	65,040	13,258.62	51,781.38	117,986.11	%7.81
5	65,040	8,371.99	56,668.01	61,318.1	%7.09
6	64,341.7	3,023.59	61,318.11	0	%4.93
الإجمالي	389,541.7	89,541.7	300,000		

المصدر: إعداد الباحثين

تم حساب قيمة الأقساط في السنة بضرب مبلغ القسط الشهري بعدد أشهر السنة المالية (12)، ويلاحظ الباحثان أن معدل العائد على رأس المال السنوي متغير يتناقص من فترة مالية لأخرى.

خامساً: مشاكل تحصيل أقساط عقود المرابحة وأثرها على قياس الربح:

عمليات المرابحة التي يتعامل بها المصرف آجلة تسدد قيمة البضاعة على أقساط قد تمتد لسنوات طويلة، مما يعرض هذه العمليات لاحتمالات السداد المبكر أو التأخر في السداد مما قد يكون له الأثر على ما يخص الفترة المالية التي يحدث بها مثل هذه الحالات.

1.5 السداد المبكر:

عند مناقشة هذه الحالة تبين أن المصرف لا يقوم بتخفيض سعر البيع الذي تم على أساسه عقد المرابحة عندما يبدي العميل رغبته في سداد الأقساط المتبقية دفعة واحدة، ولكنّ المصرف يقوم بالتنازل عن جزء من الدين كمكافأة شريطة ألا يحدد هذا كشرط في العقد، وتخصم هذه المكافأة من الأرباح غير المحققة عن الأقساط المتبقية. وتقوم سياسة المصرف على عدم تجاوز المكافأة نسبة 40% من الأرباح المتبقية.

2.5 التأخر في السداد:

تم السؤال عن إجراءات المصرف عند تأخر العميل في السداد، وتبين انه لا يوجد قاعدة لمثل هذه الإجراءات ويطلب من العميل إثبات أسباب تأخره عن السداد، ففي حال تأخر العميل عن سداد قسطين متتالين خلال أسبوع من إشعاره بالدفع فتستحق جميع الأقساط المتبقية ويستوجب عليه دفعها دفعة واحدة، إما إذا ثبت أن تأخره عن السداد بسبب المماطلة فيدفع مبلغاً معيناً لصندوق المخالفات الشرعية الموجود في المصرف يحسب كنسبة مئوية من الدين المستحق وتحدد هذه النسبة مسبقاً في عقد المرابحة، يصرف هذا المبلغ في وجوه الخير بالتنسيق مع هيئة الرقابة الشرعية للمصرف ولا يدخل في إيرادات المصرف.

الاستنتاجات والتوصيات:

1. الربح هو عائد النشاط التجاري على وجه التحديد دون سائر الأنشطة الأخرى، وهو الزيادة على رأس المال ويكتسب بحسن التصرف ودوران الأموال.

2. في نشاط المرابحة يرتبط تحديد ثمن بيع المرابحة بأمرين هما: تحديد الثمن الأول لبضاعة المرابحة وتحديد هامش الربح، ويتضمن الثمن الأول بالتكاليف الصناعية المباشرة، والتسويقية والإدارية المباشرة.

3. يتبين للباحثين من خلال عرض الخطوات التنفيذية للمرابحة فيما سبق أنه تم ذكر عمولة دراسة ملف تقابل رواتب وأتعاب الموظفين القائمين بدراسة الملفات الائتمانية للعملاء وهذا يدل على قيام المصرف بتحميل تكلفة بضاعة المرابحة بجزء من المصاريف الإدارية غير المباشرة. ولكن هذا الأساس الثابت المحدد كنسبة مئوية غير سليم فالمصاريف الإدارية غير المباشرة تتغير من سنة لأخرى، ويرى الباحثان بأن يتم اعتماد نظام تكاليف الأنشطة لتحديد تكاليف المرابحة بشكل دقيق.

4. في ظل تغيرات الأسعار يعتمد المصرف التكلفة التاريخية لعقود المرابحة، وفي نهاية الفترة المالية يقوم بتقويم العمليات غير المنفذة وفقاً لمبدأ التكلفة أو السوق أيهما أقل.

5. يعتمد المصرف سياسة بأخذ هامش جدية ولا يدخل في احتساب الربح عليه.

6. يتم احتساب الربح بضرب نسبة المرابحة المتفق عليها مع الآمر بالشراء بالتكلفة الفعلية لبضاعة المرابحة.

7. لا توجد في المصرف قواعد محددة لتحديد نسب الربح، وتحتسب كنسبة مئوية من تكلفة بضاعة المرابحة وتختلف من سلعة لأخرى حتى من عميل لآخر، ويوصي الباحثان بإيجاد مرجع لتحديد نسب الربح لإبعاد الشبهة عن عمليات المرابحة والتشكيك بشرعيتها، فيمكن الرجوع لسوق السلعة موضوع المرابحة لتحديد ثمن بيعها دون اللجوء إلى نسب محددة.

8. يحسب المصرف نسبة المرابحة على تكلفة العقد الإجمالية بعد خصم هامش الجدية منها.

9. يعتبر المصرف أرباح عمليات المرابحة في بداية العملية أرباح غير محققة مؤجلة ويتم تسويتها في نهاية كل فترة مالية بتوزيعها على أساس زمني متناقص على الرصيد بين فترات السداد، وهذا يتفق مع القواعد المحاسبية المتعارف عليها والضوابط الشرعية التي تحكم عمليات المرابحة.

10. يستخدم المصرف الأساس الزمني المتناقص وهذا لا يحقق العدالة في توزيع الأرباح بين من لهم حق المشاركة في أرباح المصرف من مساهمين ومودعين على مدار فترة عقد المرابحة حيث معدل العائد السنوي متغير طبقاً له. ويوصي الباحثان باستخدام أساس التوزيع طبقا للرصيد المتناقص لرأس المال.

11. يعطي المصرف عملاؤه عند السداد المبكر مكافأة على ألا تتجاوز 40% من الأرباح المتبقية، أما في حال التأخر فلا يقوم بزيادة المبلغ، ولكن يفرض غرامات تصرف في أوجه الخير.

المراجع:

[1] خان، أحمد؛ أحمد، حبيب. ترجمة: عثمان بابكر احمد. *إدارة المخاطر تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية*. ط1، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، المصرف الإسلامي للتنمية، المملكة العربية السعودية، 2003، 69.

[2] حمزة، محمد عبد الرؤوف. *البيع في الفقه الإسلامي (مشروعيته وأنواعه) دراسة عن المرابحة كأهم الأساليب المستخدمة في المصارف الإسلامية*، رسالة ماجستير، جامعة سانت كليمنتس، الشارقة، 2007، 20.

[3] ابن منظور الإفريقي، جمال الدين محمد بن مكرم. مراجعة وتدقيق يوسف البقاعي؛ ابراهيم شمس الدين؛ نضال علي*لسان العرب*. ط1، مؤسسة الأعلمي، بيروت، لبنان، ج3، 2005، 402.

[4] [القرآن الكريم، سورة يوسف، الآية 20].

[5] المحلي، جلال الدين محمد بن أحمد بن محمد؛ السيوطي، جلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر. *تفسير الجلالين*. ط1، الشربجي، دمشق، 1416هـ، 237.

[6] [القرآن الكريم، سورة البقرة، جزء من الآية 16].

[7] المحلي، جلال الدين محمد بن أحمد بن محمد؛ السيوطي، جلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر. مرجع سابق، 3.

[8] الكاساني، علاء الدين أبي بكر بن مسعود. *بدائع الصنائع وترتيب الشرائع*. شركة المطبوعات العلمية، مصر، ص124؛ النووي، يحيى بن شرف. *روضة الطالبين*. ج3، المكتب الإسلامي للطباعة والنشر، قطر، 526؛ ابن قدامة المقدسي، موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد. *المغني*. ج4، ط3، دار المنار، بيروت، 1367هـ، 199.

[9] [القرآن الكريم، سورة البقرة،الآية 275].

[10] سنن النسائي، ج4، كتاب البيوع، باب بيع الملح بالملح، حديث رقم 6157، 28.

[11] الشعراوي، عايد فضل. *المصارف الإسلامية دراسة علمية فقهية للممارسات العملية*. رسالة ماجستير، ط2، الدار الجامعية، بيروت، 2007، 380.

[12] عربيات، وائل محمد. *مسوغات استحقاق المصرف الإسلامي للربح في عملية المرابحة للآمر بالشراء*. مجلة دراسات– علوم الشريعة والقانون، الأردن، م 34، ع1، 2007، ص42، نقلاً عن: شبير، محمد عثمان، 1996، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس، الأردن، ط1.

[13] عطية، جمال. *الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة*. مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، م2، 1990، 145.

[14] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. *معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية*. البحرين، 2004، الفقرة 3-4، 140-141.

[15] يمكن الرجوع إلى:

أ. الجلف، أحمد محمد، مرجع سابق، ص68، نقلاً عن: أبي إسحاق إبراهيم الشيرازي، مرجع سبق ذكره، 289.

ب. الكاساني، علاء الدين أبي بكر بن مسعود. مرجع سابق، 223.

[16] عبد الله، خالد أمين؛ سعيفان، حسين سعيد. *العمليات المصرفية الإسلامية–الطرق المحاسبية الحديثة*. ط1، دار وائل للنشر، الأردن، 2008، 133.

[17] معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، مرجع سابق، فقرة 5-6، 141.

[18] برس، محمد السيد محمد. *الأسس المحاسبية لمشكلات البيع والشراء في ضوء الفقه الإسلامي*، مجلة مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، ع7، 2002، 320-321.

[19] عمر، محمد عبد الحليم. *بيان مقارن للمعالجة المحاسبية للمعايير أرقام 2-3-4 الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية*. مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، بدون تاريخ، 205.

[20] برس، محمد السيد محمد. *معالجة آثار مشكلة ارتفاع الأسعار بسبب التضخم على البيانات المحاسبية*. المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، ع1، 1996، 650.

[21] أبو زيد، عبد العظيم. *بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية*. رسالة ماجستير، ط1، دار الفكر، دمشق ، 2004، 83.

[22]. SHAHUL. I. M. *Accounting and Auditing for Islamic Financial Institution*. First Edition, International Center for Education in Islamic Finance (INCEIF), Kuala Lumpur, Malaysia, 2009, p202.

[23] [القرآن الكريم، سورة النساء، الآية 29].

[24] بدران، أحمد جابر. *التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية والصيغة المستحدثة المواعدة المنتهية بالبيع*. ع81، سلسلة رسائل المصرف الصناعي، بنك الكويت الصناعي ، 2005، 58-59.

See:[25]

a. USMANI, T. *MURABAHAH*. 2008، p13, http://www.accountancy.com.pk/pk/docs/.
b. IJLAL, A. *Islamic Cost of Capital*. international Islamic financial market, nama, Kingdom of Bahrain، 2008, 6.

[26] قنطقجي، سامر مظهر. *معيار قياس أداء المعاملات المالية الإسلامية بديلاً عن مؤشر الفائدة*. 2003، مؤسسة الرسالة، لبنان، 21.

[27] SHAHUL. I. M. *Accounting and Auditing for Islamic Financial Institution*. First Edition, International Center for Education in Islamic Finance (INCEIF), Kuala Lumpur, Malaysia, 2009, 203.

[28] معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ، مرجع سابق، ص143.

[29] [القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية 280].

[30] المستشار الشرعي للمصرف الإسلامي الدولي 1985م .