



مجلة جامعة تشرين - سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية

اسم المقال: قياس ربح نشاط المراجحة في المصادر الإسلامية دراسة تطبيقية على مصرف الشام الإسلامي في سوريا

اسم الكاتب: د. محمد العثمان، مروى يحيى الشبيخ

رابط ثابت: <https://political-encyclopedia.org/library/4257>

تاريخ الاسترداد: 2025/06/11 01:13 +03

الموسوعة السياسية 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 السياسية – Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسية – 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 السياسية مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكرية ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.



قياس ربح نشاط المراحة في المصارف الإسلامية دراسة تطبيقية على مصرف الشام الإسلامي في سوريا

الدكتور محمد العثمان*

مروى يحيى الشيخ**

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

□ ملخص □

يهتم هذا البحث بدراسة نشاط المراحة في المصارف الإسلامية الذي أخذ يغلب على أنشطتها التي تمارسها جنباً 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 وكيفية التي يتم من خلالها قياس نتائج أعمالها وذلك لتحافظ مهنة المحاسبة على دورها في تقديم المعلومات المفيدة لمحاسبة القرارات خاصة أن متخدلي القرارات 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 المراحة في المصارف الإسلامية، من خلال بيان أسس احتساب التكلفة التي يتحملها العميل طالب شراء السلع في المصرف وكيفية تحطيم 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: تقدير عقود المراحة 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 المراحة، المصارف الإسلامية، قياس الربح.

* مدرس - قسم المحاسبة - كلية الاقتصاد - جامعة تشرين - اللاذقية - سوريا.

** طالبة دراسات عليا (ماجستير) - قسم المحاسبة - كلية الاقتصاد - جامعة تشرين - اللاذقية - سوريا.

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 Acquisitiveness, 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 تجاريًا أم صناعيًّا أم زراعيًّا أم ماليًّا، حيث أن النظام المحاسبي المالي يصمم بشكل رئيس بعرض تبيان مدى تحقيق هذا الهدف، والمصرف الإسلامي ليس مصرفًا وظيفته اقتصادية بالمعنى الضيق. بل هو يسعى لتحقيق وتعظيم مقومات روحية واجتماعية ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالإنسان. لهذا فإن تحقيق الربح بالنسبة للمصرف الإسلامي يعتبر حافزاً، وليس هدفًا 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. ويتأنى هذا الربح من توظيف أموالها وفق صيغ إسلامية البعض منها مستحدثًا، وعقد المرباح هو أكثر العقود المالية الإسلامية استخدامًا [1]. والذي استخدمته المصارف الإسلامية كأداة للتمويل لديها، ولتقديم 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 وأثارها على الجوانب المالية. وتبرز مشكلة البحث في التساؤلات الآتية:

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

أهمية البحث وأهدافه:

تنجس 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 أساس قياس أرباح عقود المرباح في المصرف الإسلامي والمشاكل المتعلقة بهذا القياس.

منهجية البحث:

اعتمد الباحثان في هذه الدراسة على طريقة دراسة الحالة في تحديد الأساس المتبع في قياس ربح نشاط المرباح في المصارف الإسلامية من خلال دراسة حالة مصرف الشام الإسلامي في سوريا. 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 المرباح

البيع لغةً مبادلة الشيء بالشيء. والبيع ضد الشراء وهو من أسماء الأضداد، إذ يطلق أحدهما على الآخر [3]، قال تعالى: (وَشَرَوْهُ بِمَنِ بَخْسٍ دَرَاهِمٍ مَعْدُودِي وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ) [4] أي باعوه [5]. وأما المرباح في اللغة فهي مصدر راجح، مشتقة من الربح والربح لغةً يعني النماء، وتجارة راجحة: أي يربح فيها كما في قوله سبحانه وتعالى: (أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرَوُا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَى فَمَا رَحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ) [6] أي ما ربحوا فيها [7]. فيبيع المرباح، كما عرفه أكثر الفقهاء (بأنه بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لها) [8].

ثانياً: مشروعية بيع المراحة:

إن الأصل في المعاملات البيعية هو الحل المطلق لقوله تعالى: (وَأَحَلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَمَ الرِّبَا) [9]. فيبيع المراحة كسائر البيع التي تتعقد لقصد الربح والتي أقرتها الشريعة الإسلامية. كما يستمد حله من السنة فعن الرسول الله (ص) في حديث عبادة بن الصامت النوفي رضي الله عنه قوله: (الله الذي بالذهب والفضة وبالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلًا بمثل يدًا بيد)، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدًا بيد [10]. فالنبي صلى الله عليه وسلم يجيز البيع بقوله (بيعوا كيف شئتم) ولكن بشرط أن لا يتخلله ما يفسد مشروعيته كالربا المحرم بنص الله تعالى.

ثالثاً: أنواع بيع المراحة:

بيع المراحة من بيع الأمانة القائمة على الأمانة بالإخبار عن السعر. وهناك نوعان لبيع المراحة وكلاهما يطبق كمراحة داخلية أو خارجية وهما:

1. المراحة البسيطة: يطلق عليها بيع المراحة وهو بيع السلعة التي بحوزة التاجر بسعر التكلفة مضافةً إليه هامش ربح معلوم وقد يتم دفع الثمن في الحال أو بالأجل، ولكن هذه الصورة ليست هي التي يجري التعامل بها في المصادر الإسلامية.

2. المراحة المركبة: ويطلق عليها المراحة للأمر بالشراء أو المراحة المصرفية وتكون بناءً على اتفاق بين المصرف والعميل على أن يبيع الأول للأخر سلعة بسعر تكلفتها وزيادة ربح متفق عليه ويتتفقا 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 ويعد بها. وهذه الصورة من المراحة هي المطبقة في المصادر الإسلامية وسيتم الاقتصر عليها في هذا البحث.

رابعاً: شروط المراحة

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

خامساً: الخطوات العملية لبيع المراحة

بعد التعرف على الشروط الواجب توفرها في بيع المراحة لا بد من التطرق إلى واقع المصادر الإسلامية وذلك بعرض أهم الخطوات التي تتم، وإن كان هناك إجراءات تفصيلية تختلف من مصرف لأخر. وقد غالب في تطبيق المراحة للأمر بالشراء أسلوبين:

(1) المراحة الداخلية: التي تتم ضمن نطاق البلد الواحد.

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

وفيمما يلي الخطوات الأساسية التي تشتراك بها أغلب المصادر عند تطبيقها لهذين الأسلوبين:

أولاً: المراحة الداخلية: تمر المراحة 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) يَعُدُ 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 المربحة مع المصرف على شراء السلعة ودفع ثمنها بحسب الاتفاق، ويسلم 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: المربحة الخارجية: تتمثل هذه العمليات في طرق تنفيذها مع عمليات الاعتمادات المستندية التي تنفذها المصارف التقليدية إلا أن الفرق الجوهرى 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 يلى [13]:

1. يحرر 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 تكفة البضاعة هامش المربحة المتافق عليه، كما يحدد طريقة الدفع إما نقداً مرة واحدة أو على أقساط.

سادساً: قياس تكلفة بضاعة المربحة

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

1. التكاليف الصناعية المباشرة التي تؤثر في السلعة وضرروا لها المثل بالصياغ والخياط.
 2. التكاليف التسويقية المباشرة والتي تؤثر في قيمة السلعة أو تكون من مستلزمات إتمام عملية تسويقها، ومن أمثلتها حمل المتعة وأجرة الدلّال، والتي تقابل في العرف المحاسبي أجور النقل والتخزين، والتعبئة والتغليف.
 3. التكاليف الإدارية المباشرة وضرروا 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 المربحة

1. قياس تكلفة بضاعة المربحة بعد حيازة المصرف للسلعة:

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

2. قياس تكلفة البضاعة في حال وجود خصم:

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

- 1- قول بحقوق الحط (الخصم) الذي يقع برضاء 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 المراحة للأمر بالشراء بعد توقيع العقد مع الأمر بالشراء (العميل)، لا يعتبر الخصم إيراداً، ويتم تخفيض كلفة الموجود المباع بمبلغ الخصم [16].
- 2- قول بعدم حقوق 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 المراحة للأمر بالشراء عند توقيع العقد مع العميل وحدوث هذا فعلاً فإن الخصم لا يعتبر إيراداً للمصرف وتختفيض تكلفة الموجود المباع بمبلغ الخصم، أما الحالة الأخرى التي يترك البائع لهاينة الرقابة الشرعية فيما تعتبر هذا الخصم إيراداً أو تخفيضاً للتكلفة [17]. فالمعيار لم يتعرض للخصم النقدي وناقشه 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 مراحة فيجب أن يعبر سعر التكلفة والذي يضاف إليه نسبة المراحة عن الصافي بعد استبعاد تلك الخصومات، وإن بيعت البضاعة مراحة ثم باعها المشتري مراحة لغيره، ثم حصل المشتري الأول من البائع على خصم بعد أن باع البضاعة فيجب أن يخصمه للمشتري الثاني بالإضافة إلى حصته من الربح [18].

فالافقه 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 مراحة [19].

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

3.1 التغير في المستوى العام أو الخاص للأسعار:

جاء رأي الفقهاء متقدماً مع ما ينص عليه العرف المحاسبي في اعتماد التكلفة التاريخية أساساً لقياس تكلفة المراحة 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 سيتطلب على أساسه عملية المراحة. كما أن 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 تعبّر في هذه الحالة عن الحقيقة ولا يمكن الاعتماد عليها في اتخاذ القرارات المتعلقة بالمشروع سواء من جانب الإداره أو الأطراف الأخرى [20]. وفي هذا الشأن ذهب المالكية إلى لزوم إخبار البائع في المراحة المشتري بانخفاض سعر السوق، ورتبوا على ترك الإخبار حكم الغش عندهم وهو تخبيه المشتري بين الإمساك والردد، وهذا ما استحسن ابن قدامة من الحنابلة [21].

2.3 التغير في أسعار الصرف: تثار هذه المشكلة في حال المشتريات الخارجية مع اختلاف عملات البلدان المعاملة، 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 العميلين في تاريخ البيع مما كان عليه في تاريخ الشراء، فيبقى سعر الصرف عند التعاقد الأول مع المورد هو السعر الذي يبني عليه عقد المراقبة، أي أن السعر يحسب على ما تم نقده وبسعر صرف يوم النقد.
- إذا اشتري المصرف بعملة أجنبية و باع بعملة محلية وتغير سعر الصرف للعملة المحلية إلى العملة الأجنبية من يوم الشراء الأول إلى يوم البيع مراقبة فالثمن يحسب على سعر صرف يوم البيع، لا يوم الشراء الأول.

4. قياس تكلفة البضاعة مع وجود هامش الجدية:

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

يلاحظ الباحثان أن تكلفة بضاعة المراقبة 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.

ثانياً: أسس تحديد أرباح عقود المراقبة

تحدد نسبة الربح التي يحصل عليها المصرف الإسلامي في عمليات المراقبة بنسبة من التكلفة، وفي الفقه الإسلامي لا يوجد ما يقتضي بثبات أو توحيد نسبة الربح التي يتلقاها البائع بصفة عامة (أو المراقب بصفة خاصة) في جميع السلع وتحت كل الظروف. بل إن الأمر متزوج لاتفاق وتراضي الطرفين وذلك لقوله سبحانه وتعالى: "إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَنْتَلِوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَّحِيمًا" [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 المراقبة، فإذا كانت الفترة الزمنية التي تستقر فيها الدورة التجارية ثلاثة شهور فإن معدل الدوران يبلغ 4 مرات في السنة، وإذا كانت ربحية العملية 3%， فإن معدل العائد السنوي في تلك الحالة هو 12%.

2. حجم التمويل الموظف في بضاعة المراقبة.

3. مقدار مبلغ الدفعة المقدمة، فكلما ارتفعت قيمة الدفعة انخفضت المخاطرة، وبالتالي انخفاض نسبة الربح.

4. نسبة الربح السادس في السوق، في سوق التعامل بالأجل على نفس السلعة، ومعدل الفائدة على القروض مقيد الأجل، إذ إن هناك شريحة من المعاملين 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 المراقبة باعتبار يغلب على عمليات المراقبة الأجل القصير.

5. مستوى العائد المطلوب على الودائع الاستثمارية.

ولكن في الواقع العملي مازالت المصارف الإسلامية مرتبطة بالأسواق العالمية وبالتالي لا زلت تعتمد على الفائدة الربوية التي هي أساس تلك الأسواق كمؤشر لتعديل منتجاتها لكن يجب أن لا ثُبُطَ الحقيقة بأن المتطلب الأكثر أهمية لصلاحية المراقبة بأنه بيع صحيح بكل مكوناته وإجراءاته، إذا توافرت في عملية المراقبة كل الإجراءات

الشرعية الموضوعة في هذا الشأن، فليس مجرد استعمال سعر الفائدة كمرجع لتحديد الربح في عملية المراحة يدعو للقول بعدم صحة هذه العملية، أو عدم مشروعيتها أو تحريمها، لأن العملية بذاتها لا تتضمن فائدة. فقط استعمال سعر الفائدة كمؤشر أو كعلامة [25]. واقتصر باحث آخر بداول يمكن اعتمادها من قبل المصادر الإسلامية لتشخيص منتجاتها هي [26]:

1. يمكن اللجوء إلى آخر أرباح موزعة (من الممكن اللجوء إلى التوزيعات الربع سنوية) لثمانية مصادر إسلامية أو مؤسسات مالية إسلامية بأخذ وسطي أقرب رقمين، أو بأخذ وسطها الحسابي.

2. البحث عن سعر التضخيم المناسب لكل قطاع من قطاعات العمل واعتبار أقلها هو تكاليف الفرصة البديلة.

تاسعاً: مشاكل تحصيل أقساط عقود المراحة

9.9 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 جدة في 9-14 مايو 1992 على: ((الخطبطة 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 ثقائه نفسه على سبيل المكافأة.

2.9 التأخير في السداد:

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

1. العميل المعسر:

إذا ثبت أن عجز العميل عن السداد هو بسبب الإعسار فلا تجوز مطالبته بأي مبلغ إضافي [28]. وهذا كله تجسيداً لما أمرنا به عزوجل في محكم تنزيله بإمهال المدين قال تعالى: (وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةً فَنَظِرْهُ إِلَى مِئْسَرَةٍ وَإِنْ ثَصَدُّوا خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ) [29].

2. العميل المماطل:

في هذه الحال يجوز أن يتحقق 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 موجلاً 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 " قوله صلى الله عليه وآله وسلم " مطل الغني ظلم " ، قوله صلى الله عليه وآله وسلم " لي الواجد يحل عرضه وعقوبته " .

النتائج والمناقشة:

دراسة الحالـة: لـمحة عن مـصرف الشـام الإسلامي

تم الترخيص لمصرف الشام ش.م.م (المصرف) كشركة مساهمة مغفلة خاصة سورية بموجب قرار رئاسة مجلس الوزراء رقم (66 /م) 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، ويختص 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 خاصًا. تم تسجيل المصرف برأس مال 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 أنشطة عدّة وخدمات مصرفيّة إسلاميّة من خلال مركّزه الرئيسي في دمشق وأربعة فروع في المحافظات. تعيّن 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 الازمة لأعمال المصرف وأنشطته، وإصدار تقرير سنوي للهيئة العامة للمساهمين. ومن أنشطة المصرف

عمليات المراقبة التي تتم وفق أسلوبين:

1- عمليات المراقبة الداخلية.

2- عمليات المراقبة الخارجية.

وكلا الأسلوبين يكون آجالاً ويتختلف الأجل حسب البضاعة موضوع التمويل والعميل ذاته طالب التمويل ويرجع هذا كله للاقتاق بين المصرف والعميل، ولا يتم التعامل بالمرابحات النقدية حيث إن العميل يقصد التعامل مع المصرف لتوفير السيولة التي لا يملكتها. 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 المراقبة من أنشطة المصرف ما يقارب 97 %. ويقوم المصرف بتمويل كافة الأنشطة الاقتصادية بمختلف السلع عدا المحرمة منها، وتتنوع هذه السلع من استهلاكية إلى ضرورية ومستلزمات أولية صناعية وهذا يتحدد حسب طلب العملاء طالبي التمويل. ويقول أحد مسؤولي المصرف أن طلب التعامل وفق عمليات المراقبة من قبل الشركات أكثر من طلب الأفراد عليها. حيث بلغت نسبة هذه العمليات في تعامل الشركات 71.1 % عام 2007 وزدادت في عام 2008 لتصبح 81.6 % وعادت لانخفاض في عام 2009، بينما كانت هذه النسبة في تعاملات الأفراد 28.9 % في عام 2007 وقد انخفضت في عام 2008 لتصبح 18.4 % وزدادت هذه النسبة في عام 2009 مع انخفاضها في تعامل الشركات كما يتضح في الجدول التالي:

الجدول (1) يبين نسبة عمليات المراحة في المصرف

نسم المراحيث	2009-12-31	النسبة	2008-12-31	النسبة	النسبة	النسبة	النسبة
شركات	3,335,545,0	%	1,779,771,4	%81.6	184,605,328	%71.1	2007-12-31
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

أولاً: الخطوات التنفيذية لعمليات المراحة كما يجريها مصرف الشام الإسلامي:

1.1 الخطوات التنفيذية لعمليات المراحة الداخلية الآجلة

يقوم المصرف في هذه العمليات بشراء البضاعة الموصوفة في طلب الشراء المقدم من قبل العميل من داخل القطر، ثم بيعها له مراحة ويسدد العميل ثمنها على أقساط. وتمت 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 التقديرى 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 مراحة.

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

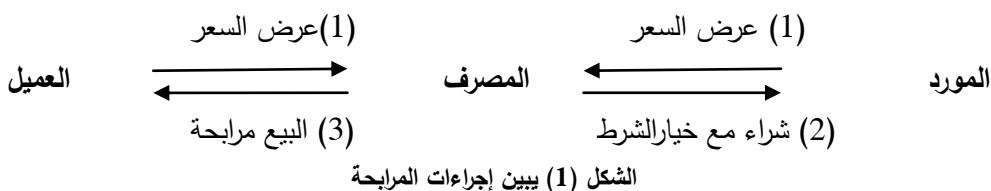
- سلامة البيانات المقدمة من قبلهم في طلب الشراء سواءً عن العميل نفسه أو البضاعة أو عن المورد.
- التأكد من عدم شراء العميل السلعة من نفسه وفي حال ثبت هذا يتم فسخ عقد الشراء هذا ويسمى هذا التصرف بالإقالة وبعد المصرف نموذجاً لهذا العقد.
- التأكيد من أنَّ العملية تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية والقوانين السائدة والأغراض التي يمولها المصرف.
- التأكيد 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 المراحة نفسها رهناً تأمينياً لدى المصرف وفي جميع الأحوال يلزم الحصول على شيكات مؤجلة السداد بقيمة الأقساط المستحقة على العميل أو وديعة استثمارية.
- حساب التكلفة التقديرية للعملية وتحديد نسبة المراحة المستهدفة، والدفعة المقدمة، وأسلوب السداد.

وتحتختلف 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 وتعامل مع المصرف لمرة أخرى فيتم الرجوع إلى ملفها الائتماني لمعرفة مقدار المبلغ المستغل من هذه القيمة المحددة لها وأنَّ عملية المراحة تتم ضمن المبلغ المتبقى منها وإلا يعاد دراسة وضعها الائتماني ومنحها قيمة تمويلية جديدة. بعد دراسة طلب العميل والتأكد من جدواه تتم الموافقة على تمويله مراحة.

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

الخيار 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 بايَعْتْ فَقْلَ لَا خَلَبَةَ وَلِيَ الْخِيَارَ ثَلَاثَةَ أَيَّامٍ)، ولا عبرة من تحديد العدد في ثلاثة فأمر يعود إلى الاتفاق. والخيار شرط لنفاذ العقد وفيه تنتقل الملكية من المورد إلى المصرف.

ويمكن تمثيل الإجراءات بالشكل التالي:



4. استلام مندوب المصرف البضاعة من المورد بعد مدة 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 ينفي 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 فالأخير 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 مراقبةً مع العميل: وفي هذه الخطوة يتم الاتفاق على ثمن البيع المتضمن تكلفة شراء البضاعة بما فيها المصاريـف الفعلية المنفقة في سبيل الحصول عليها بالإضافة إلى هامش ربح، وتحدد مقدار الدفعـة الأولى (هامش الجدية)، والأقساط المتبقية من حيث عددها وقيمتها.

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

2.1 الخطوات التنفيذية لعمليات المراقبة الخارجية لأجل (استيراد):

هي العمليات التي يشتري المصرف بها البضاعة الموصوفة في طلب الشراء من خارج القطر ومن ثم يبيعها للعميل مراقبة حيث يسدد ثمنها دفعة واحدة بعد مدة معينة أو على أقساط. ويقتصر التعامل بهذه العمليات مع الشركات، وتم وفق أسلوبين بالاعتمادات المستدبة أو بالحوالـص.

تتمثل الخطوات التي تتم في عملية المراقبة بالاعتمادات المستدبة بالآتي:

1. طلب الشراء مع وعد بالشراء: يقدم العميل بطلب شراء يحدد فيه مواصفات بضاعة المراقبة ومصدرها، وكل ما يتعلق بشروط الشحن 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 بعد 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 والمصروفـات من هامش الجدية ويعاد المتبقى 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 والضمادات المقدمة منه، بالإضافة إلى حرص العميل على علاقته مع المصرف.

2. دراسة طلب العميل واستيفاء الضمادات المختلفة: يتم دراسة جدوى طلب العميل من حيث قدرة العميل على الوفاء بالالتزام الذي سينشأ مع المصرف ويعطي الموافقة على تمويله فيفتح له اعتماد مستدي بثمن البضاعة، وتنماذل هذه الخطوة في إجراءاتها مع المراحة الداخلية.

3. توكيل العميل بالشراء وفتح الاعتماد المستدي: تمضي الإجراءات الشرعية بأن يتم فتح الاعتماد باسم المصرف لأنّه هو من سيقوم بالشراء ول يقوم المصرف بهذا يتطلب من حيازته لأوراق تسمح للمصرف بالاستيراد باسمه كالسجل التجاري مثلاً ونظراً لتكلفته التي تنشأ عن هذا التصرف فيقوم المصرف بتوكيل العميل بالقيام بالشراء لصالح المصرف، وأيّ أجر يأخذ العميل كوكيل يقوم المصرف بإضافته إلى تكلفة بضاعة المراحة. يحدد في طلب فتح الاعتماد المستدي نوع الاعتماد وشروطه من حيث كونه معززاً أو غير معزز، بالاطلاع أو بالقبول، وتحديد كيفية تسديد العميل لثمن البضاعة.

4. شراء بضاعة المراحة: يقوم العميل بصفته وكيلًا عن المصرف بشراء البضاعة، يرسل المصرف المصدر المستندات المتعلقة بالبضاعة وهي:

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

2. فاتورة الشحن وتمثل القرض 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 ويعلم المصرف الخارجي بهذا، ويكون مصرف الشام ملتزماً بالدفع سواء كان الاعتماد المستدي تمويلاً ذاتياً من العميل أو تمويلاً من المصرف، وباستلام هذه المستندات ينتهي عقد الوكالة بين العميل والمصرف.

5. إبرام عقد المراحة: وهذه الخطوة تنماذل أيضاً مع المراحة 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 فتفذ كل شحنة على حدة ضمن عقد بيع مراحة منفصل يحدد تكلفة الشحنة وثمنها.

ثانياً: قياس تكاليف عقود المراحة:

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

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

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

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

2.2 بعض مشاكل قياس تكلفة بضاعة المراقبة:

1. **قياس تكلفة بضاعة المراقبة بعد حيازة المصرف للسلعة:** بالنسبة لعمليات المراقبة غير المنفذة التي تم شراء بضاعة المراقبة ولكن لم يتم توقيع عقد البيع بعد في نهاية السنة المالية وبعد إعداد القوائم المالية يتم إعادة تقدير 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، فتبيّن أن المصرف يشتري دائمًا نقدًا ولا يشتري بالدين مما يجعل الخصم المحتمل أن يحصل عليه هو خصم تجاري أي تظهر القيمة الصافية للبضاعة المشترى وهو الأساس الذي يعتمد المصرف للبيع مراقبة للعميل، أي يستفيد العميل من الخصم.

3. قياس تكلفة بضاعة المراقبة 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 المراقبة ولا يؤخذ بأي تغير في سعر البضاعة بعد هذا التاريخ. وأما تغير أسعار الصرف التي تحدث هذه المشكلة في المراقبة الخارجية عند استيراد البضاعة، وتتم هذه العمليات في المصرف عن طريق الاعتمادات المستددة بالإطلاع وموجلة الدفع، ويتخذ سعر صرف يوم سداد المصرف للمورد في إجراء التعاقد مراقبة.

4. قياس تكلفة المراقبة مع وجود هامش جدية:

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

ثالثاً: أساس تحديد أرباح عقود المراقبة:

تحدد 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 تتقسم إلى قسمين نسبة الربح الثابت التي يتاسب مقدارها مع مبلغ التمويل حيث مبلغ التمويل المرتفع يتطلب دراسة أكثر للضمادات 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، وتتجزأ على مدة التمويل، والجزء الآخر نسبة الربح النسيبي التي تتناسب مع مدة التمويل وتكون سنوية. كما تختلف هذه النسبة من فترة لأخرى ومن عملية مراقبة لأخرى حتى من عميل آخر وذلك وفقاً للاعتبارات المذكورة أعلاه.

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

رابعاً: تحقق الإيراد والاعتراف بالربح:

تحقق الإيراد: يعتبر الإيراد محققاً عند إتمام عملية المراقبة وتسلیم البضاعة للعميل. تثبت إيرادات عقود المراقبة أي يتم الاعتراف بها على أساس الاستحقاق باستخدام طريقة القسط المتناقص لرأس المال المستثمر في عملية المراقبة. وفي حال وجود ذمم أو أنشطة تمويلية متغيرة وعند عدم التأكيد من استرداد تلك الإيرادات يتم تعليقها وفقاً لتعليمات مجلس النقد والتسييف وتعليمات مصرف سوريا 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 المراقبة، 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 مراقبة من واقع بيانات المصرف وكانت عملية المراقبة عبارة عن بيع سيارة.

الجدول (2) بين بيانات لعملية مراقبة تمت في المصرف

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

وتم تحديد القسط الشهري بمبلغ يساوي 5,420 عدا القسط الأخير الذي قيمته 4,721.7، وحيث أنَّ 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 الإجمالي 89,541.7.

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

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

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

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

والعميل طالب هذا التمويل موظف في إحدى الشركات التي يتعاقد معها المصرف على تمويل موظفيها فيحصلوا على ميزة عدم رهن البضاعة موضوع المراقبة حيث يكتفي المصرف في هذه الحالة بكفاللة موظفين 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 وكفيلي. وتبلغ نسبة الاقتطاع من دخل العميل 25.45% حيث إن دخله الشهري 21,293.

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

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

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

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 المراقبة وأثرها على قياس الربح:

عمليات المراقبة التي يتعامل بها المصرف آجلة تسدد قيمة البضاعة على أقساط قد تمتد لسنوات طويلة، مما يعرض هذه العمليات لاحتمالات السداد المبكر أو التأخير 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 المراقبة عندما يبدي العميل رغبته في سداد الأقساط المتبقية دفعة واحدة، ولكن المصرف يقوم بالتنازل عن جزء من الدين كمكافأة شرطية 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 التأخير في السداد:

تم السؤال عن إجراءات المصرف عند تأخر العميل في السداد، وتبيّن أنه لا يوجد قاعدة لمثل هذه الإجراءات ويطلب من العميل إثبات أسباب تأخره عن السداد، وفي 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 المراقبة، يصرف هذا المبلغ في وجه 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 المراحة يرتبط تحديد ثمن بيع المراحة بأمرتين هما: تحديد الثمن الأول لبضاعة المراحة وتحديد هامش الربح، ويتضمن الثمن الأول بالتكليف الصناعية المباشرة، والتسويقة والإدارية المباشرة.
3. يتبيّن للباحثين من خلال عرض الخطوات التنفيذية للمراحة فيما سبق أنه تم ذكر عمولة دراسة ملف تقابل رواتب وأتعاب الموظفين القائمين بدراسة الملفات الائتمانية للعملاء وهذا يدل على قيام المصرف بتحميل تكاليف بضاعة المراحة بجزء من المصروفات الإدارية غير المباشرة. ولكن هذا الأساس الثابت المحدد كنسبة مؤدية غير سليم فالمصروفات الإدارية غير المباشرة تتغيّر من سنة لأخرى، ويرى الباحثان بأن يتم اعتماد نظام تكاليف الأنشطة لتحديد تكاليف المراحة بشكل دقيق.
4. في ظل تغييرات الأسعار يعتمد المصرف التكلفة التاريخية لعقود المراحة، 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 المراحة المتفق عليها مع الأمر بالشراء بالتكلفة الفعلية لبضاعة المراحة.
7. لا توجد في المصرف قواعد محددة لتحديد نسب الربح، وتحتسب كنسبة مؤدية من تكلفة بضاعة المراحة وتختلف من سلعة لأخرى حتى من عميل آخر، ويوصي الباحثان بإيجاد مرجع لتحديد نسب الربح لإبعاد الشبهة عن عمليات المراحة والتشكيك بشرعيتها، فيمكن الرجوع لسوق السلعة موضوع المراحة لتحديد ثمن بيعها دون اللجوء إلى نسب محددة.
8. يحسب المصرف نسبة المراحة على تكلفة العقد الإجمالية بعد خصم هامش الجدية منها.
9. يعتبر المصرف أرباح عمليات المراحة 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 ينافي مع القواعد المحاسبية المتعارف عليها والضوابط الشرعية التي تحكم عمليات المراحة.
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 المراحة حيث معدل العائد السنوي متغير طبقاً له. ويوصي الباحثان باستخدام أساس التوزيع طبقاً للرصيد المتناقص لرأس المال.
11. يعطي المصرف عملاوه عند السداد المبكر مكافأة على ألا تتجاوز 40% من الأرباح المتبقية، أما في حال التأخير 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، 69، 2003.
- [2] حمزة، محمد عبد الرؤوف. البيع في الفقه الإسلامي (مشروعاته وأنواعه) دراسة عن المراقبة كأهم الأساليب المستخدمة في المصادر الإسلامية، رسالة ماجستير، جامعة سانت كليمونتس، الشارقة، 2007، 20.
- [3] ابن منظور الإفريقي، جمال الدين محمد بن مكرم. مراجعة وتدقيق يوسف البقاعي؛ إبراهيم شمس الدين؛ نضال علي لسان العرب. ط1، مؤسسة الأعلمى، 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 الجللين. ط1، الشريجي، 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. المصادر الإسلامية دراسة علمية فقهية للممارسات العملية. رسالة ماجستير، ط2، الدار الجامعية، بيروت، 2007، 380.
- [12] عربات، وائل محمد. مسوغات استحقاق المصرف الإسلامي للربح في عملية المراقبة للأمر بالشراء. مجلة دراسات - علوم الشريعة والقانون، الأردن، م34، ع1، 2007، ص42، نقلًا عن: شبير، محمد عثمان، 1996، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس، الأردن، ط1.
- [13] عطية، جمال. الجوانب القانونية لتطبيق عقد المراقبة. مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، م2، 1990، 145، 1990.
- [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، نقلًا 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-طرق المحاسبة 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، ع، 7، 2002، 320-321.
- [19] عمر، محمد عبد الحليم. بيان مقارن للمعالجة المحاسبية للمعايير أرقام 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، ع، 1، 1996، 650.
- [21] أبو زيد، عبد العظيم. بيع المراححة وتطبيقاته المعاصرة في المصادر الإسلامية. رسالة ماجستير، ط، 1، دار الفكر، دمشق ، 83، 2004.
- [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 بالمراححة في المصادر الإسلامية والصيغة المستحدثة المواجهة المنتهية بالبيع. ع81، سلسلة رسائل المصرف الصناعي، بنك الكويت الصناعي ، 58-59، 2005.
- 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] قطفجي، 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 لمصرف الإسلامي الدولي 1985م .