

التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء بين أحكام الشريعة والتطبيق دراسة تطبيقية على النوافذ الإسلامية في المصارف التجارية الليبية العاملة في مدينة طبرق

أ. طارق محمود يونس المزينجي *

أ. خليل عقوب الصغير عقوب **

المخلص:

هدفت الدراسة إلى التعرف على المراحل الأساسية لعقد التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء وخطوات تنفيذها واستكشاف واقع تطبيق الإجراءات والضوابط الشرعية في المصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق. ولتحقيق هدف الدراسة تم صياغة سؤال رئيسي واحد وعدد ثلاث أسئلة فرعية، وتمثل مجتمع الدراسة في النوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية الليبية العاملة بمدينة طبرق. كما استمدت الدراسة أهميتها من أهمية التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء كبديل للمنتجات التقليدية، فيتوقع الاستفادة من نتائجها ذوي العلاقة من المهتمين سواء في القطاع المصرفي أو الأكاديمي. ولتجميع بيانات الدراسة تم استخدام استمارة استبيان، وأستخدم الإحصاء الوصفي لتحليل بيانات الدراسة، واشتملت فترة الدراسة على الربع الأول من سنة (2017). وتوصلت الدراسة إلي وجود بعض القصور والضعف في تطبيق الإجراءات والضوابط الشرعية بمرحلة التملك في فروع المصارف التجارية الليبية (عينة الدراسة) والمتمثلة في الفصل بين الضمانين، والقبض الحقيقي للسلعة محل المرابحة، وتوفير الضمان والتأمين على السلعة التي تم امتلاكها. وأوصت الدراسة بضرورة توافر برامج تدريب مهني متخصص بهدف إعداد كوادر قادرين على القيام بالالتزام بالجوانب الشرعية المتعلقة بتطبيق الصيغة الإسلامية لعملية التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء.

*- محاضر مساعد بقسم التمويل، كلية الاقتصاد، جامعة طبرق، amztareq@gmail.com

**- محاضر مساعد بقسم المحاسبة، كلية الاقتصاد، جامعة طبرق، khalil.alsghier@gmail.com

1- المقدمة:

تعتبر المرابحة المصرفية هي إحدى أنواع المعاملات التي تُنفذها المؤسسات المالية الإسلامية والتي تقوم بموجبها ببيع سلعة معينة إلى العميل بعد تملكها وذلك بالثمن الأول للسلعة مع زيادة ربح معلوم متفق عليه ويدفع العميل الثمن الأجمالي في أجل محدد أو على أقساط محددة، وهي إحدى أنواع البيوع المقررة في الفقه الإسلامي (عفانة، 1996).

كما تعتبر من أكثر صيغ التمويل استعمالاً في المؤسسات المالية الإسلامية وهي صيغة مطورة لعقد المرابحة العادية الذي كان سائداً في عصور الفقهاء وجاء بيانها في مختلف كتب الفقه الإسلامي، وقد تعامل المسلمون بالمرابحة في مختلف العصور دون أي اعتراض، كما صنفها الفقهاء ضمن بيوع الأمانة لأن البائع مؤتمن على الإخبار بثمن الأول الذي اشترى به السلعة (امحمد، 2010).

والمرابحة جائزة عند العلماء بنص القرآن من قوله تعالى ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِنْ رَبِّكُمْ﴾ (سورة البقرة: الآية 198)، ذلك أن المرابحة تمثل ابتغاء للفضل أي الزيادة كما أنها تدخل في عموم عقود البيع المشروع بقوله ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (سورة البقرة: الآية 275)، وأجاز رسول الله صلى الله عليه وسلم بيع السلعة بأكثر من رأس المال في قوله "إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم" بمعنى إذا تم التبادل بجنسين مختلفين مثل مبادلة سلعة بنقد فانه تجوز المعاملة بالطريقة التي يرتضيها الطرفان سواء بنفس ثمن السلعة الأول أو بأقل أو بأكثر، وجاء في كتب العلماء أن الأمة اجتمعت على جواز المرابحة، وذكروا بأن المسلمين قد تعاملوا بمثل هذه البيوع -مثل المرابحة وغيرها- في سائر العصور من غير اعتراض (عفانة، 1996).

يمكن تطبيق بيع المرابحة على مختلف الأنشطة والقطاعات سواء كان ذلك خاصاً بالأفراد أو بالشركات والمؤسسات الخاصة أو العامة كما أن بيع المرابحة غير محدود بالنشاط التجاري، بل أنه يشمل كل نشاط سواء كان لتلبية الاحتياجات الفردية أو الاحتياجات المهنية أو لتلبية الاحتياجات الصناعية أو التجارية أو الاحتياجات الحكومية.

وفي هذا الإطار توجه مصرف ليبيا المركزي نحو تفعيل الاستفادة من تطوير وتحديث كافة اللوائح المنظمة للعمل المصرفي وأصدار قانون المصارف رقم (1) 2005م حيث تم وضع خطط إستراتيجية لتطوير المنتجات المصرفية الحالية أو التقليدية واستحداث منتجات جديدة مثل المنتجات المصرفية الإسلامية التي لاقت نجاحاً كبيراً على الصعيد المصرفي العالمي.

وفي هذا الصدد صدر منشور مصرف ليبيا المركزي رقم (أ ر م ن / 1055) بتاريخ 19 أغسطس 2009م، والذي منح فيه الموافقة للمصارف التجارية لمزاولة العمل المصرفي الإسلامي في شكل فروع ونوافذ إسلامية كالمرابحة وغير من المنتجات الإسلامية بعد اخذ الأذن بذلك من إدارة المصارف والنقد لمزاولة هذا النشاط (الغرياني وآخرون، 2010).

وتم فتح فروع ونوافذ إسلامية كاملة تقوم بتقديم المنتجات المصرفية البديلة وفقاً لإحكام الشريعة الإسلامية وأسوةً بباقي المصارف الإسلامية الموجودة بالدول العربية والغير عربية والتي حققت نجاحات كبيرة في هذا المجال خصوصاً بعد حدوث الأزمة العالمية مؤخراً التي اجتاحت دول العالم وأدت إلى افلاس العديد من المصارف الكبيرة والشركات العملاقة الأمر الذي وضع علامة استفهام حول المصارف الإسلامية وجعل الأنظار تتجه نحو العمل المصرفي الإسلامي الذي

تتخفف فيه المخاطر وترتفع فيه العوائد وخصوصاً نحن دول إسلامية تتخذ من القرآن الكريم شريعة لها (الغرياني وآخرون، 2010).

2- مشكلة الدراسة:

تعد المرابحة المصرفية واحدة من أهم صيغ التمويل الأكثر تطبيقاً في الصناعة المصرفية الإسلامية حيث بدأ استخدامها مع بداية نشأت المصارف الإسلامية عام 1975م ويقوم المصرف من خلال هذه الصيغة بتمويل النشاطات الاستثمارية في مجال الصناعة والتجارة وكذلك تمويل الاحتياجات الشخصية لمختلف العملاء، فهي تمكن العملاء من شراء مختلف السلع والبضائع كالسيارات والأثاث سواء من السوق المحلية أو الدولية، كما تتميز صيغة التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء بالمرونة في تلبية كافة احتياجات المتعاملين مع قطاع المصارف الإسلامية (ابوزيد، 2012).

وبالرغم من أن التجربة تعتبر حديثة العهد في ليبيا إذا ما قيست بالتجارب في الدول الأخرى، إلا أنه من الضروري والمفيد بمكان متابعة تطبيق هذه التجربة لتكون أكثر إيضاحاً مع المفاهيم والإجراءات الإسلامية، حيث أن كثير من العمليات المصرفية الإسلامية لم تكن معروفة في السابق للعاملين بالقطاع المصرفي الليبي من أهمها المرابحة الإسلامية بالأمر بالشراء (امحمد، 2010).

تعرضت صيغ الصيرفة الإسلامية إلى الكثير من المصاعب والانتقادات وأثير حولها الكثير من الجدل وخاصة التمويل بالمرابحة الإسلامية للأمر بالشراء، والتشكيك حول الالتزام بضوابط المعاملات الإسلامية (السبهاني، 2003)؛ وكذلك انتقدها بعض الباحثين واعتبرها صورة من صور بيع العينة الذي حرمه كثير من

الفقهاء مما نتج عنها تجاوزات وانحرافات في التطبيق، وان النجاح الحقيقي للمصرف يكون بمدى انضباطه بأحكام الشرعية الإسلامية (مفيض، 2007).

ومن هنا تأتي أهمية الدراسة في استكشاف واقع تطبيق التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء وفقاً لأحكام الشرعية الإسلامية بالنوافذ الإسلامية في فروع المصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق للتعرف على ما صاحبها من تحديات ومصاعب يمكن التغلب عليها في المراحل القادمة. مما سبق يمكن صياغة سؤال مشكلة الدراسة كما يلي:

س/ هل التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء يطبق وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية في المصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق؟

ولغرض الإجابة على سؤال الدراسة تم صياغة التساؤلات الفرعية التالية:

س/ هل تُطبق الإجراءات والضوابط الشرعية في مرحلة الوعد؟

س/ هل تُطبق الإجراءات والضوابط الشرعية في مرحلة التملك؟

س/ هل تُطبق الإجراءات والضوابط الشرعية في مرحلة بيع المرابحة؟

3- الدراسات السابقة:

قد تبنت العديد من الدراسات مسعى التمويل بالمرابحة الإسلامية حيث أوضحت دراسة شحاته (2003) الضوابط الشرعية لبيع المرابحة للأمر بالشراء كما يجب أن تقوم بها المصارف الإسلامية دراسة ميدانية في بعض الدول العربية والإسلامية، وكان الهدف من هذه الدراسة التوجيه والإرشاد والنصح استناداً إلى قول الله تعالى ﴿وَلَتَكُنَّ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ﴾ (سورة آل عمران: الآية 104)، وتوصلت الدراسة إلى عرض أهم الأخطاء الشرعية في الواقع العملي، وأوصت الدراسة بأنه يجب على

المنفذين لإجراءات عمليات المرابحة للأمر بالشراء العلم والمعرفة التامة بفقهِ المرابحة والالتزام بتنفيذه، قيام المِجامع ومراكز الفقه وهيئات الفتوى العالمية بدورها في تصويب مسيرة المصارف الإسلامية.

وتناولت دراسة عامر (2007) بعنوان قياس وتقويم صيغتي المشاركة والمرابحة للأمر بالشراء في التمويل المصرفي دراسة تطبيقية على المصارف السودانية في الفترة من عام 2002م إلى 2005م، حيث هدفت الدراسة إلى إبراز دور المصارف التجارية السودانية في إنعاش عملية التجارة الداخلية والخارجية بالتركيز على التمويل المصرفي بصيغتي المشاركة والمرابحة للأمر بالشراء، وكانت نتائج الدراسة أن صيغة المرابحة للأمر بالشراء أكثر الصيغ المستخدمة في التمويل المصرفي وتفضلها المصارف لسهولة التطبيق والمتابعة، وأوصت الدراسة بتأهيل إدارات الاستثمار بالمصارف حتى تكون قادرة على الدراسة الجيدة للمشاريع.

وقدم حمزة (2007) دراسة بعنوان البيع في الفقه الإسلامي دراسة عن المرابحة للأمر بالشراء كأهم الأساليب المستخدمة في المصارف الإسلامية في أمانة الشارقة، هدفت الدراسة إلى إعطاء صورة واضحة عن البيع في الشريعة الإسلامية والاستفادة من أسلوب المرابحة للأمر بالشراء، وتوصلت الدراسة أن يكون المبيع حاضراً يراه المشتري وأن يعرف مقدار الثمن الأصلي ومقدار الربح الذي سيدفعه زيادة عن الثمن الأصلي أن كان المبيع حلالاً.

وتناولت دراسة سالم (2008) بعنوان أثر تطبيق صيغة المرابحة على منح التمويل المصرفي في السودان، دراسة حالة مصرف فيصل الإسلامي السوداني خلال الفترة من 2003م إلى 2007م، هدفت الدراسة إلى معرفة أسباب التركيز على التمويل المصرفي بصيغة المرابحة، وتوصلت الدراسة إلى أن صيغة المرابحة هي

الأسهل تطبيقاً وذلك نتاج الخبرات الطويلة التي اكتسبتها المصارف الإسلامية، وأوصت بضرورة تدريب موظفي إدارات وأقسام الاستثمار على الجوانب الشرعية المتعلقة بتطبيق الصيغ الإسلامية في شكل برامج تدريبية متواصلة.

أوضحت دراسة الطاهر (2013) بعنوان صيغة المرابحة وأثارها في التمويل المصرفي دراسة حالة على مصرف التنمية التعاوني الإسلامي في السودان في الفترة من 2006م إلي 2010م، هدفت الدراسة إلي التعرف على انسب الطرق والمعالجات من أجل الوصول إلى التطبيق السليم لصيغة المرابحة، وتوصلت الدراسة إلى وجود ضعف في الوعي الفقهي لموظفي المصارف، وأوصت إلى ضرورة وضع ضوابط شرعية تمكن من احتواء المخالفات التي تحدث في تنفيذ صيغة التمويل بالمرابحة، والابتعاد عن المرابحة الصورية.

ويخلص الباحثان بعد تحليل الدراسات السابقة إلى أن التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء في الدول العربية بشكل عام وفي ليبيا بشكل خاص يعاني من عدة مشاكل في التطبيق انعكست على الالتزام بالإجراءات والضوابط الشرعية لعملية التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء، مما يعني وجود فجوة بين الضوابط الشرعية والحرص على تطبيقها في النواذ الإسلامية في فروع المصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق؛ ويمكن تقسيم المراحل الأساسية لإجراء وتنفيذ عمليات التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء إلى المراحل الثلاث التالية (خوجة، 2012):

1- مرحلة الوعد:

تقوم عمليات المرابحة المصرفية على أساس وجود رغبة مسبقة للعميل بشراء سلعة أو أصل من المصرف بأسلوب المرابحة للأمر بالشراء وتسمى هذه المراحل مرحلة الوعد حيث يقوم فيها المصرف بدراسة ملف العميل لإصدار قراره

بالموافقة أو عدم الموافقة على تنفيذ عملية التمويل، ويهدف المصرف من خلال هذه الدراسة التأكد من مقدرة العميل على الوفاء بالتزاماته المالية، كما يتأكد من مشروعية عقد المرابحة.

2- مرحلة التملك:

على أساس الوعد بالشراء المقدم من العميل يقوم المصرف في هذه المرحلة بإجراء التعاقد اللازم مع البائع الأصلي للسلعة لشرائها وتملكها حيث يتمكن بعد ذلك من بيعها للعميل مرابحة، ذلك أن تملك السلعة يُعد شرطاً أساسياً لصحة عقد بيع المرابحة، وتتأكد أهمية مرحلة التملك بسبب استناد بيع المرابحة النهائي للعميل على بيانات الشراء الأول للسلعة من حيث ثمن الشراء والتكلفة المترتبة عن هذا الشراء وغيره من البيانات التي تحقق صفة الأمانة في عقد المرابحة.

3- مرحلة بيع المرابحة:

تمثل هذه المرحلة الخطوة الرئيسية التي تكتمل بها عملية المرابحة للأمر بالشراء، ففيها يتم التعاقد بشكل نهائي مع البنك والعميل بحيث تنتقل على أساسها ملكية السلعة إلى العميل وتنشأ في ذمته مديونية لصالح المصرف.

4- هدف الدراسة:

تهدف الدراسة إلي التعرف على المراحل الأساسية لعقد التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء وخطوات تنفيذها، واستكشاف مدى الالتزام بتطبيق الإجراءات والضوابط الشرعية في المصارف التجارية العاملة في مدينة تطبق.

5- أهمية الدراسة:

تستمد هذه الدراسة أهميتها من أهمية التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء كبديل للمنتجات التقليدية، والإجراءات والضوابط الشرعية المطبقة في المصارف التجارية

العاملة في مدينة طبرق، فيتوقع الاستفادة من نتائجها ذوي العلاقة من المهتمين سواء في القطاع المصرفي أو الأكاديمي.

6- منهجية الدراسة:

استخدم الباحثان الإحصاء الوصفي كون هذا المنهج هو الملائم في مثل هذا النوع من الدراسات حيث يوفر وصفاً دقيقاً للظاهرة مشكلة الدراسة وأن البيانات التي تم تجميعها تتصف بالوجود المادي الظاهر، وبالتالي يمكن التحقق من وجودها بشكل ملموس، كما أن المعرفة المتعلقة بهذه البيانات هي معرفة مستقلة عن الأفراد، وأن سلوك الأفراد وتصرفاتهم نابعة من البيئة المحيطة بهم، ويقصد بذلك الأفراد الذين قاموا بالإجابة على أسئلة الاستبيان من خلال ما هو موجود فعلاً في بيئة أعمالهم وليس مجرد وجهات نظر فقط، وبناء عليه ستكون المنهجية المتبعة في هذه الدراسة هي ما يعرف بـ (Nomothetic Methodology) أي المنهجية الطبيعية.

7- مجتمع وعينة الدراسة:

تمثل مجتمع الدراسة في المصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق التي تمارس عمليات التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء، وللوصول إلي نتائج الدراسة تم استخدام عينة من الأطراف التي تهتم بمشكلة الدراسة وهم موظفي نوافذ المرابحة الإسلامية، ويرجع سبب اختيارهم لإمامهم بالإجراءات والضوابط الشرعية لعملية التمويل بالمرابحة الإسلامية، وأيضاً علاقتهم المباشرة بموضوع الدراسة، وقد بلغ إجمالي عدد العينة (32) مفردة موزعة على عدد (7) نافذة مرابحة اسلامية في فروع المصارف تجارية العاملة في مدينة طبرق.

جدول رقم (1) يوضح مجتمع وعينة الدراسة

أسم المصرف	عدد الفروع	الاستبيانات الموزعة	الاستبيانات المستلمة
مصرف الجمهورية	2	10	10
مصرف التجاري الوطني	2	10	8
مصرف الوحدة العربية	2	10	9
مصرف شمال أفريقيا	1	5	5
الإجمالي	10	35	32

يوضح هذا الجدول المصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق والمكونة لعينة الدراسة.

8- تجميع بيانات الدراسة:

تم استخدام استمارة الاستبيان كوسيلة لجمع البيانات اللازمة للإجابة على أسئلة الدراسة، حيث تعد استمارة الاستبيان وسيلة مهمة للحصول على البيانات من عدد كبير من الأفراد يفوق الحجم الذي تغطيه أدوات جمع البيانات الأخرى كالمقابلة والملاحظة وتعتبر أيضاً أقل تكلفة، ولا تحتاج إلى عدد كبير من جامعي البيانات وتعطي الوقت الكافي لعينة الدراسة التفكير في إجاباتهم، بالإضافة إلى أنها تمتاز بسهولة جمع وعرض وتحليل البيانات المجمعة.

وقد اشتملت استمارة الاستبيان لهذه الدراسة على أسئلة مغلقة ومحددة الإجابة وذلك للاستفادة من مميزات هذا النوع من الأسئلة مثل سهولة الإجابة عليها من قبل عينة الدراسة ولا يتطلب إجابتها وقتاً طويلاً وتساعد في الحصول على البيانات التي تحتاجها الدراسة بشكل يمكن من التعرف على إجابات المبحوثين حول مشكلة الدراسة بشكل أكمل، ولقد تم تقسيم استمارة الاستبيان إلى جزئين كما يلي:

- الجزء الأول: خُصَّصَ هذا الجزء لتجميع المعلومات الديمغرافية لعينة الدراسة (المؤهل، التخصص، الوظيفة، والخبرة في مجال العمل).
- الجزء الثاني: خُصَّصَ هذا الجزء للحصول على البيانات والمعلومات من عينة الدراسة التي تتعلق بتطبيق الإجراءات والضوابط الشرعية لعمليات التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء في المصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق.
- 9- تحليل البيانات:**

يهتم هذا الجزء بتحليل البيانات التي تم تجميعها بواسطة استمارة الاستبيان الموزعة على عينة الدراسة، وذلك باستخدام الإحصاء الوصفي لغرض الوصول إلى نتائج يمكن من خلالها التعرف على بعض المعلومات العامة عن عينة الدراسة، ومدى التزام نوافذ المرابحة الإسلامية بتطبيق الضوابط الشرعية لعمليات التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء، وفيما يلي عرض تحليلي لمفردات الاستبيان مصنفة حسب الأقسام التالية:

9.1 وصف خصائص عينة الدراسة:

تم استخدام هذا الأسلوب لاستخلاص بعض المؤشرات الإحصائية لعينة الدراسة من حيث المؤهل العلمي، والتخصص، عدد سنوات الخبرة في مجال العمل المصرفي، بالإضافة إلى مدى مشاركتهم في دورات التدريبية.

جدول رقم (2) وصف خصائص عينة الدراسة.

النسبة %	العدد	المؤهل العلمي
6.2%	2	ثانوية عامة
31.3%	10	دبلوم عالي
50%	16	بكالوريوس
12.5%	4	ماجستير
النسبة %	العدد	التخصص العلمي
6.2%	2	ثانوية عامة
75%	24	محاسبة
18.8%	6	اقتصاد
النسبة %	العدد	سنوات الخبرة
6.2%	2	أقل من 5 سنوات
62.5%	20	من 5 سنوات إلي أقل من 10 سنوات
12.5%	4	من 10 سنوات إلي أقل من 15 سنوات
18.8%	6	من 15 سنوات فأكثر
النسبة %	العدد	سنوات العمل
68.8%	22	أقل من 5 دورات
31.2%	10	من 5 دورات إلي أقل من 10 دورات
0%	0	من 10 دورات إلي أقل من 15 دورة

يوضح هذا الجدول وصف خصائص عينة الدراسة حسب العدد والنسب.

يبين جدول رقم (2) أن اثنان من عينة الدراسة يحملان ثانوية عامة، و(31.3%) هم من حملة دبلوم عالي، وكذلك (50%) من عينة الدراسة يحملون بكالوريوس، و(12.5%) هم من حملة الماجستير، ويلاحظ أن معظم عينة الدراسة يحملون مؤهلات علمية الأمر الذي يسهل من عملية استيعاب وفهم بيانات الدراسة. أما التخصص العلمي لعينة الدراسة اوضحت النتائج أن اثنان من يحملان ثانوية عامة، و(75%) هم من حملة تخصص المحاسبة، و(18.8%) يحمل دبلوم تخصص

اقتصاد، ويلاحظ أن عينة الدراسة يحملون مؤهلات علمية متخصصة مما ينعكس على إجاباتهم موضوع الدراسة. اوضحت نتائج مدة الخبرة لعينة الدراسة أن اثنان تراوحت مدة خبرتهم أقل من خمس سنوات، بينما (62.5%) تراوح مدة خبرتهم ما بين خمس سنوات إلى أقل من عشر سنوات، في حين أن (12.5%) منهم كانت مدة خبرتهم ما بين عشر سنوات إلى أقل من خمسة عشر سنة، وبلغت من لديهم مدة خبرة من خمسة عشر سنة فأكثر نسبة (18.8%)، ويمكن أن نستخلص من هذه المؤشرات أن البيانات المتحصل عليها للدراسة كان مصدرها في الغالب من ذو خبرة طويلة نسبياً مما يُعطي أهمية للبيانات التي قدموها. أما عدد الدورات التدريبية لعينة الدراسة اظهرت النتائج أن ما نسبته (68.8%) من تراوحت عدد الدورات التدريبية التي شاكروا فيها أقل من خمس دورات، في حين بلغت نسبة المشاركين في أكثر من خمس دورات إلى أقل من عشر دورات تدريبية (31.2%)، وهي نسب معقولة تدل على اهتمام المصارف عينة الدراسة بتدريب العاملين فيها ورفع كفاءتهم المصرفية.

9.2 الإجراءات والضوابط الشرعية في عمليات التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء:

تم الاعتماد على التحليل الوصفي في تحليل البيانات التي تم تجميعها في الجزء الثاني من استمارة الاستبيان، والذي احتوى على مجموعة من الاسئلة المغلقة وأستخدم أسلوب الاجابة الثنائي (نعم أو لا)، ولغرض الوصول الى نتائج تم اجراء تحليل الوصفي حسب التكرار والنسب المئوية لإجابات المبحوثين وذلك عند نسبة (60%)، وتم تحديد هذه النسبة بناءً على رأي احد الخبراء في مجال الاحصاء (مامي، 2016)، وبالتالي فلن يتم قبول أية اجابة تكون أصغر من أو تساوي (60%)، وبذلك يمكن التعرف على مدى الالتزام بالإجراءات والضوابط الشرعية في المراحل الثلاث (الوعد، التملك، بيع المرابحة) لعمليات التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء في المصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق.

السؤال الأول: هل تُطبق الإجراءات والضوابط الشرعية في مرحلة الوعد؟

جدول رقم (6) نتائج إجابات السؤال الأول

ت	الضوابط الشرعية	التكرار	نعم	لا	مجموع
1	هل يتم تحديد مواصفات السلعة للعميل	العدد	30	2	32
		النسبة	%93.8	%6.2	%100
2	شراء السلعة إلا بعد تلقي رغبة العميل	العدد	22	10	32
		النسبة	%68.8	%31.2	%100
3	توجيه عرض الأسعار باسم المصرف	العدد	28	4	32
		النسبة	%87.5	%12.5	%100
4	عدم إبرام عقد بيع المرابحة عند تلقي طلب الشراء أو الوعد بالشراء	العدد	12	20	32
		النسبة	%37.5	%62.5	%100
5	المبيع بالمرابحة لسلع مشروع التعامل بها	العدد	30	2	32
		النسبة	%93.8	%6.2	%100
6	عدم المبيع بالمرابحة لسلع من جنس النقود (ذهب، فضة، عملات أجنبية)	العدد	30	2	32
		النسبة	%93.8	%6.2	%100
7	عدم المبيع بالمرابحة لسلع مملوكة بالمشاركة بين المصرف والعميل	العدد	22	10	32
		النسبة	%68.8	%31.2	%100
8	عدم المبيع بالمرابحة عند اتفاق العميل مع المورد	العدد	18	14	32
		النسبة	%56.2	%43.8	%100
9	عدم المبيع بالمرابحة للواعد بالشراء هو نفسه المورد أو وكالة	العدد	26	6	32
		النسبة	%81.2	%18.8	%100
10	المبيع بالمرابحة مع عميل ذي قرابة بالمورد	العدد	6	26	32
		النسبة	%18.8	%81.2	%100
11	عدم المبيع بالمرابحة بالمواعدة الملزمة بين العميل والمصرف	العدد	20	12	32
		النسبة	%62.5	%37.5	%100
12	دفع مبلغ هامش جدية قبل عقد بين المرابحة	العدد	8	24	32
		النسبة	%25	%75	%100
	المتوسط العام	العدد	21	11	32
		النسبة	%65.6	%34.4	%100

يوضح هذا الجدول نتائج إجابات السؤال الأول لعينة الدراسة حسب العدد والنسب.

أظهرت نتائج الجدول رقم (2) أن نسبة متوسط إجابات عينة الدراسة للفقرات أرقام (1)، (2)، (3)، (5)، (6)، (7)، (9)، (11)، أكبر من نسبة المتوسط النظري (60%) وبالتالي هم يؤكدون تطبيق الضوابط الشرعية المتمثلة في تحديد مواصفات السلعة للعميل، ولا يتم شراء السلعة إلا بعد تلقي رغبة العميل، وتوجيه عرض الأسعار باسم المصرف، والمبيع يكون لسلع مشروع التعامل بها، وكذلك عدم المبيع بالمرابحة لسلع من جنس النقود، وعدم المبيع بالمرابحة لسلع مملوكة بالمشاركة بين المصرف أو للعميل الواعد بالشراء هو نفسه المورد أو وكالة، وكذلك عدم المبيع بالمواعدة الملزمة بين العميل والمصرف في نوافذ المرابحة الإسلامية بالمصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق.

أما الفقرة رقم (4)، (8)، (10)، (12) كانت نسبة متوسط اجابات عينة الدراسة أصغر من نسبة المتوسط النظري (60%)، حيث بلغت نسبة إجابات عينة الدراسة حول الفقرة رقم (4) (37.5%) لا يؤكدون الامتناع عن أبرام عقد بيع المرابحة عند تلقي طلب الشراء أو الوعد بالشراء بينما أقرت المعايير الشرعية بعدم جواز إبرام عقد بيع المرابحة عند تلقي طلب الشراء أو توقيع الوعد بالشراء لان لا يصح عقد البيع إلا بعد تملك المبيع (المعيار الشرعي للمرابحة رقم $1/1/2$ ، $2/1/2$)، أما عن الفقرة رقم (8) كانت نسبة ممن يؤكدون عدم المبيع بالمرابحة عند اتفاق العميل مع المورد (56.2%) في حين أقرت المعايير الشرعية عدم جواز البيع بالمرابحة عند اتفاق العميل مع المورد (المعيار الشرعي للمرابحة رقم $1/1/2$ ، $2/2/2$)، وكانت نسبة إجابات عينة الدراسة (18.8%) عن الفقرة رقم (10) يؤكدون

المبيع بالمرابحة مع عميل ذا قرابة بالمورد بينما أقرت المعايير الشرعية جواز شراء السلعة بالمرابحة ممن بينهم وبين الأمر بالشراء قرابة نسب أو علاقة زوجية مع العميل الأمر بالشراء ثم بيعها إليه مرابحة بالآجل ما لم يكن ذلك حيله لبيع العينة (المعيار الشرعي للمرابحة رقم 4/2/2)، أما الفقرة رقم (12) كانت ما نسبته (25%) من إجابات عينة الدراسة يؤكدون دفع مبلغ هامش جدية قبل عقد بيع المرابحة وهو ما أقرت المعايير الشرعية جواز دفع هامش جدية ولا يحق للمصرف استخدامه إلا في حالة نُكول العميل (المعيار الشرعي للمرابحة رقم 3/5/2).

ومن خلال النتائج المبينة في الجدول أعلاه تبين أن ما نسبته (65.6%) من اجابات العاملين بنوافذ المرابحة يؤكدون تطبيق الاجراءات والضوابط الشرعية في مرحلة الوعد، وما نسبته (34.4%) يؤكدون عدم تطبيق الاجراءات والضوابط الشرعية.

- السؤال الثاني: هل تُطبق الإجراءات والضوابط الشرعية في مرحلة التملك؟

جدول رقم (7) نتائج إجابات السؤال الثاني

ت	الضوابط الشرعية	التكرار	نعم	لا	الإجمالي
1	توقيع عقد المرابحة مع العميل بعد التعاقد مع المورد	العدد	22	10	32
		النسبة	68.8%	31.2%	100%
2	شراء المصرف للسلعة مباشرة من المورد	العدد	30	2	32
		النسبة	93.8%	6.2%	100%
3	شراء المصرف للسلعة بتوكيل العميل الواعد بالشراء	العدد	12	20	32
		النسبة	37.5%	62.5%	100%
4	الفصل بين الضمانين، ضمان المورد، وضمان المصرف لشراء السلعة	العدد	14	18	32
		النسبة	43.8%	56.2%	100%
5	القبض الحقيقي للسلع محل المرابحة	العدد	14	18	32
		النسبة	43.8%	56.2%	100%

ت	الضوابط الشرعية	التكرار	نعم	لا	الإجمالي
6	القبض الحتمي للسلع محل المرابحة	العدد	30	2	32
		النسبة	%93.8	%6.2	%100
7	يوفر المصرف ضمان للسلعة التي تم امتلاكها	العدد	14	18	32
		النسبة	%43.8	%56.2	%100
8	يدفع المصرف تأمين على السلعة التي تم امتلاكها	العدد	14	18	32
		النسبة	%43.8	%56.2	%100
9	التوقيع على إذن استلام السلعة من المورد إلي المصرف	العدد	30	2	32
		النسبة	%93.8	%6.2	%100
	المتوسط العام	العدد	20	12	32
		النسبة	%62.5	%37.5	%100

يوضح هذا الجدول نتائج إجابات السؤال الثاني لعينة الدراسة حسب العدد والنسبة المئوية.

أظهرت نتائج الجدول رقم (7) أن نسبة متوسط إجابات عينة الدراسة للفقرات أرقام (1)، (2)، (6)، (9)، أكبر من نسبة المتوسط النظري (60%) مما يعني يتم توقيع عقد المرابحة مع العميل بعد التعاقد مع المورد، وشراء المصرف للسلعة مباشرة من المورد، القبض الحتمي للسلعة محل المرابحة، والتوقيع على أذن استلام السلعة من المورد إلي المصرف في النوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق.

أما الفقرة رقم (3)، (4)، (5)، (7)، (8) كانت نسبة متوسط إجابات عينة الدراسة أصغر من نسبة المتوسط النظري (60%)، حيث بلغت نسبة إجابات عينة الدراسة حول الفقرة رقم (3) (37.5%) يؤكدون شراء المصرف للسلعة بتوكيل العميل الواعد بالشراء، بينما جاز ذلك ولكن يشترط عدم تحويل ثمن السلعة في حساب العميل لاجتتاب الشبهه في تحول المعاملة إلي مجرد تمويل بفائدة (ندوة البركة

للاقتصاد الإسلامي (5/9)، أما عن الفقرات أرقام (4)، (5)، (7)، (8) حول الفصل بين الضمانين، والقبض الحقيقي للسلعة محل المرابحة، وتوفير الضمان والتأمين على السلعة التي تم امتلاكها، أن ما نسبته (43.8%) من إجابات عينة الدراسة لفقرات السابقة يؤكدون تطبيق تلك الضوابط، في حين نصت المعايير الشرعية حول الفقرة رقم (4) أن الغرض من اشتراط قبض السلعة هو تحمل المصرف تبعية إهلاكها، وذلك يعني أن تخرج السلعة من ذمة البائع وتدخل في ذمة المصرف ويجب أن تتضح نقطة الفصل التي ينتقل فيها ضمان السلعة من المصرف إلى العميل المشتري (المعيار الشرعي للمرابحة رقم 2/2/3)، أما عن الفقرة رقم (5) أفرت المعايير الشرعية على أن لا يصح توقيع عقد المرابحة مع العميل قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة محل المرابحة وقبضها حقيقةً أو حكماً بالتمكين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض (المعيار الشرعي للمرابحة رقم 3/2/3)، وأفرت المعايير الشرعية حول الفقرة (7)، (8) أن ضمان السلعة يكون على المصرف بمعنى أنه هو الذي يتحمل مخاطرها لأنه المالك لها، فإذا أهلكت السلعة فأنها تهلك على ملكيته، ويكون التأمين على سلعة المرابحة من مسؤولية المصرف ويجب عليه أن يقوم بأجراء التأمين على حسابه وأن يتحمل تكلفتها باعتباره مالكا للسلعة (المعيار الشرعي للمرابحة رقم 6/2/3).

ومن خلال النتائج المبينة في الجدول أعلاه تبين أن ما نسبته (62.5%) من إجابات العاملين بنوافذ المرابحة يؤكدون تطبيق الاجراءات والضوابط الشرعية في مرحلة التملك، وما نسبته (37.5%) يؤكدون عدم تطبيق الاجراءات والضوابط الشرعية.

- السؤال الثالث: هل تطبق الإجراءات والضوابط الشرعية في مرحلة البيع بالمرابحة؟

جدول رقم (8) نتائج إجابات السؤال الثالث

ت	الضوابط الشرعية	التكرار	نعم	لا	الإجمالي
1	عرض السلعة على العميل	العدد	30	2	32
		النسبة	%93.8	%6.2	%100
2	إبلاغ العميل بالثمن الأصلي للسلعة	العدد	18	14	32
		النسبة	%56.2	%43.8	%100
3	إبلاغ العميل بالتكلفة التي تحملها المورد	العدد	18	14	32
		النسبة	%56.2	%43.8	%100
4	إبلاغ العميل بهامش الربح لعملية البيع	العدد	24	8	32
		النسبة	%75	%25	%100
5	رد السلعة للمصرف في حالة المبيع معيياً	العدد	24	8	32
		النسبة	%75	%25	%100
6	طلب ضمانات مشروعة من العميل في بيع المرابحة	العدد	30	2	32
		النسبة	%93.8	%6.2	%100
7	عدم فرض غرامات جزائية على المشتري المدين في حالة عدم السداد والمماثلة	العدد	12	20	32
		النسبة	%37.5	%62.5	%100
8	حلول جميع الأقساط عند تأخر المشتري المدين عن السداد	العدد	20	12	32
		النسبة	%62.5	%37.5	%100
9	إخطار العميل بإمضاء البيع وانتهاء مدة الخيار	العدد	24	8	32
		النسبة	%75	%25	%100
10	إبرام عقد البيع لانتقال ملكية السلعة للعميل	العدد	32	0	32
		النسبة	%100	%0	%100
11	تسليم السلعة للعميل	العدد	32	0	32
		النسبة	%100	%0	%100
	المتوسط العام	العدد	24	8	32
		النسبة	%75	%25	%100

يوضح هذا الجدول نتائج إجابات السؤال الثالث لعينة الدراسة حسب العدد والنسبة المئوية.

أظهرت نتائج الجدول رقم (8) أن نسبة متوسط إجابات عينة الدراسة للفقرات أرقام (1)، (2)، (3)، (4)، (5)، (6)، (8)، (9)، (10)، (11) أكبر من نسبة المتوسط النظري (60%) مما يعني أن أغلب إجابات عينة الدراسة يؤكدون تطبيق الضوابط الشرعية المتعلقة بمرحلة البيع بالمرابحة في النوافذ الإسلامية بالمصارف التجارية العاملة في مدينة طبرق.

أما الفقرة رقم (7) كانت نسبة متوسط إجابات عينة الدراسة أصغر من نسبة المتوسط النظري (60%)، حيث بلغت (37.5%) يؤكدون على عدم فرض غرامات جزائية على المشتري المدين في حالة عدم السداد والمماثلة في حين أقر مجمع الفقه الإسلامي في دورته السادسة انه إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد فلا يجوز إلزامه أي زيادة على الدين بشرط أو بدون شرط لان ذلك ربي محرم.

ومن خلال النتائج المبينة في الجدول أعلاه تبين أن ما نسبته 75% من إجابات العاملين بنوافذ المرابحة يؤكدون تطبيق الإجراءات والضوابط الشرعية في مرحلة البيع، وما نسبته 25% يؤكدون عدم تطبيق الإجراءات والضوابط الشرعية.

10. نتائج الدراسة:

يمكن تلخيص النتائج التي توصلت إليها الدراسة على النحو التالي:

1- أظهرت النتائج أن أفراد عينة الدراسة يؤكدون تطبيق اغلب الضوابط الشرعية المتعلقة بمرحلة الوعد، باستثناء الفقرة رقم (4) حول عدم إبرام عقد بيع المرابحة عند تلقي طلب الشراء أو الوعد بالشراء حيث كانت نسبة إجابات عينة الدراسة (62.5%)

لا يؤكدون تطبيق هذا الضابط الشرعي، وكذلك الفقرة رقم (10) حول المبيع بالمرابحة مع عميل ذي قرابة بالمورد وكانت نسبة إجابات عينة الدراسة (81.2%) لا يؤكدون تطبيق هذا الضابط الشرعي، أما الفقرة رقم (12) حول دفع مبلغ هامش جدية قبل عقد بيع المرابحة حيث كانت نسبة إجابات عينة الدراسة للذين لا يؤكدون تطبيق هذا الضابط الشرعي (75%)، بينما ما نسبته (65.6%) كمتوسط عام من إجابات العاملين بنوافذ المرابحة يؤكدون تطبيق الضوابط والإجراءات الشرعية في مرحلة الوعد.

2- أظهرت النتائج أن أفراد عينة الدراسة يؤكدون تطبيق بعض الضوابط الشرعية المتعلقة بمرحلة التملك، باستثناء الفقرة رقم (3) حول شراء المصرف للسلعة بتوكيل العميل الواعد بالشراء حيث كانت نسبة إجابات عينة الدراسة (68.8%) لا يؤكدون تطبيق هذا الضابط الشرعي، وال فقرات رقم (4)، (5)، (7)، (8) حول الفصل بين الضمانين، القبض الحقيقي للسلعة، ضمان السلعة التي امتلكها المصرف والتأمين عليها، حيث كانت نسبة إجابات عينة الدراسة لل فقرات السابقة (56.2%) لا يؤكدون تطبيق هذا الضوابط الشرعية، بينما ما نسبته (62.5%) كمتوسط عام من إجابات العاملين تؤكد تطبيق الإجراءات والضوابط في مرحلة التملك.

3- أظهرت النتائج أن أفراد عينة الدراسة يؤكدون تطبيق الضوابط الشرعية المتعلقة بمرحلة البيع بالمرابحة، باستثناء الفقرة رقم (7) حول عدم فرض غرامات جزائية على المدين في حالة عدم السداد والمماثلة حيث كانت نسبة إجابات عينة الدراسة (62.5%) لا يؤكدون تطبيق هذا الضابط الشرعي، بينما ما نسبته (75%) كمتوسط عام من إجابات العاملين بالنوافذ بالمصارف اكدوا على تطبيق الاجراءات والضوابط في مرحلة البيع.

11. التوصيات:

- في ضوء هدف الدراسة وطبيعة مشكلتها وبناءً على النتائج التي تم التوصل إليها يوصي الباحثان بالآتي:
- 1- أن تقوم المصارف بتخصيص اهتمام كبير لعمليات التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء والالتزام بتنفيذ ضوابطها الشرعية.
 - 2- قيام المجمع ومراكز الفقه وهيئات الفتوى العالمية بدورها في تصويب مسيرة المصارف الإسلامية.
 - 3- توفير برامج تدريب مهني متخصص بهدف إعداد كادر قادرين على القيام بالالتزام بالجوانب الشرعية المتعلقة بتطبيق الصيغ الإسلامية في شكل برامج تدريبية متواصلة.
 - 4- العمل على زيادة الوعي الفقهي لموظفي المصارف اللببية لاحتواء المخالفات التي تحدث في تنفيذ صيغة التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء والابتعاد عن المرابحة الصورية.
 - 5- تبني كليات الاقتصاد بمختلف الجامعات اللببية وخاصة أقسام تمويل ومصارف بالتعاون مع المصرف المركزي بإقامة الندوات والمؤتمرات العلمية التي تناقش المخالفات الشرعية في تنفيذ صيغة التمويل بالمرابحة.

المراجع

- المعايير الشرعية للمرابحة 3/2/2.
- المعيار الشرعي للمرابحة 4/2/2.
- المعيار الشرعي للمرابحة 5/2/2.
- المعيار الشرعي للمرابحة 6/2/2.
- المعيار الشرعي للمرابحة 2/1/3.
- المعيار الشرعي للمرابحة 1/3/3.
- المعيار الشرعي للمرابحة 2/2/3.
- المعيار الشرعي للمرابحة 4/2/3.
- المعيار الشرعي للمرابحة 1/4.
- المعيار الشرعي للمرابحة 6/4.
- المعيار الشرعي للمرابحة 7/4.
- المعيار الشرعي للمرابحة 9/4.
- المعيار الشرعي للمرابحة 6/5.
- مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة.
- المعيار الشرعي للمرابحة 1/1/2 و 2/1/2 فتوى هيئة الرقابة الشرعية بيت التمويل الكويتي رقم 49، مصرف قطر الإسلامي فتوى رقم 8.
- المعايير الشرعية 2/1/2 بيت التمويل الكويتي فتوى رقم 78 وفتوى رقم 88.
- المعايير الشرعية 2/2/2 بيت التمويل الكويتي فتوى رقم 78 وفتوى رقم 88.
- المعيار الشرعي للمرابحة 4/1/2 مصرف قطر الإسلامي فتوى رقم 35، بيت التمويل الكويتي فتوى رقم 87.

- مجمع الفقه الإسلامي الدولي قرار رقم 40-41 (5/2-5/3).
- بيت التمويل الكويتي، فتوى رقم 95.
- الطاهر، حسن الشيخ أحمد 2013. صيغة المرابحة وأثرها في التمويل المصرفي: دراسة حالة مصرف التنمية التعاوني الإسلامي، جامعة السودان العلوم والتكنولوجيا، كلية الدراسات التجارية.
- أبوزيد، عبدالعظيم 2012. بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية.
- امحمد، عبدالسلام عبدالله 2010. تجربة مصرف الجمهورية في بيع المرابحة للأمر بالشراء: دراسة تحليلية تقويمية، مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني.
- خوجة، عز الدين محمد 2012. عمليات التمويل الاسلامي: المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية.
- الغرياني، الصادق عبدالرحمن، وآخرون 2010. دليل عمل المرابحة الإسلامية: المقدم من الفريق الاستشاري لمصرف شمال أفريقيا لهيئة الرقابة الشرعية، طرابلس ليبيا.
- عفانة، حسام الدين موسى 1996. بيع المرابحة للأمر بالشراء: شركة بيت المال الفلسطيني العربي، جامعة القدس.
- سالم، الفاتح محمد علي 2008. اثر تطبيق صيغة المرابحة على منح التمويل المصرفي في السودان: دراسة حالة مصرف فيصل الإسلامي السوداني، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، كلية الدراسات التجارية.
- عامر، نادية زكي عثمان 2007. قياس وتقويم صيغتي المشاركة والمرابحة في التمويل المصرفي: دراسة تطبيقية على المصارف السودانية، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، كلية الدراسات التجارية.

- السبهاني، عبد الجبار حمد. 2003. ملاحظات في فقه الصيرفة الإسلامية، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز، الاقتصاد الإسلامي، ص 3-57.
- مفيض، الرحمن. 2007. رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية، دراسات، ص 169-196.
- مامي، أحمد. 2016. أحد خبراء الإحصاء في ليبيا، عضو هيئة تدريس وعميد كلية العلوم سابقاً، جامعة بنغازي.