

دور المرابحة في تعزيز ربحية المصارف الإسلامية باستخدام مؤشر (ROA) // بحث تطبيقي في مصرف النهدين الإسلامي

The Role of Murabaha in Enhancing the Profitability of Islamic Banks Using the (ROA) Index
Applied research in Al-Nahrain Islamic Bank

Dalea.iraq19924@gmail.com

جامعة بغداد/المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية

داليا قاسم محمد

amerjanabi@yahoo.com

جامعة بغداد/ المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية

أ.د. عامر محمد سلمان

المستخلص

يعد القطاع المصرفي بكل أنواعه عصب الاقتصاد في جميع البلدان إذ يعد الممول الرئيسي لأغلب المشاريع الاقتصادية بغية تحقيق التنمية الاقتصادية وتحقيق الاستقرار بما يسهم في توفير الموارد اللازمة مقابل ذلك حصوله على هامش ربح لقاء التخلي عن أمواله وتحمله مخاطر الائتمان ، ومن ضمن القطاعات المصرفية انفة الذكر هي المصارف الإسلامية التي تقوم باستثمار رؤوس أموالها وبعده صيغ بغية حصولها على أرباح تمكنها من الاستمرار والنمو ومن اهم تلك الصيغ هي صيغة المرابحة والتي تتلخص بقيام المصرف ببيع سلعة بعد تملكها ومن ثم بيعها الى طالب هذه السلعة بناءً على طلب مسبق وقيامه بوعده المصرف بشرائها مقابل حصول المصرف على نسبة محددة من الأرباح اذا يكون هناك عقد ما بين المصرف الإسلامي (البائع) وما بين الزبون (المشتري) يوثق تفاصيل العقد على ان يقوم المشتري بتسديد مبلغ البيع مع الأرباح على شكل أقساط شهرية او حسب ما يتم الاتفاق عليه .

الكلمات المفتاحية: المصرف الإسلامي، المرابحة، الربح، ربحية المصارف الإسلامية.

Abstract

The banking sector of all kinds is the backbone of the economy in all countries, as it is the main financier of most economic projects in order to achieve economic development and achieve stability, which contributes to providing the necessary resources in return for obtaining a profit margin in exchange for giving up his money and bearing credit risks. Among the aforementioned banking sectors are: Islamic banks that invest their capital in several forms in order to obtain profits that enable them to continue and grow, and the most important of these formulas is the Murabaha formula, which is summarized by the bank selling a commodity after owning it and then selling it to the applicant for this commodity based on a prior request and the bank's promise to buy it in exchange for the bank's receipt On a specific percentage of the profits, if there is a contract between the Islamic bank (the seller) and the customer (the buyer) documenting the details of the contract, provided that the buyer pays the amount of the sale with the profits in the form of monthly installments or according to what is agreed upon.

Key words: Islamic Bank, Murabaha, profit, profitability of Islamic banks

مقدمة :

تعد المصارف الإسلامية العصب الأساسي للاقتصاد ومحركه الرئيسي، لأن هذه المصارف تقوم بحفظ الأموال وتميها وتسهيل عملية تداولها وتسعى لأستثمارها وفق الشريعة الإسلامية، حيث لا يمكن أنكار دورها الإيجابي في تقديم الخدمات والأستثمار والتمويل وفي كافة الأنشطة ومنها (المالية والاقتصادية والاجتماعية) ومن هنا أدرك العلماء والفقهاء والمفكرون إلى ضرورة الاستفادة من النشاط المصرفي لأنه يتفق مع كتاب الله وسنة نبيه، فظهرت فكرة المصارف الإسلامية، وقيامها يعد واجباً شرعياً يفرض من

خلال أحكام الشريعة، لأن تأسيس هذه المصارف يقدم البديل الإسلامي لتجنب أساليب الأستثمار التي تصاحبها المعاملات الربوية المحرمة، وهذا هو ما يميز المصارف الإسلامية بأنها مصارف أستثمارية وتنموية، وتحكم الشريعة الإسلامية جميع أعمالها ومعاملاتها وفق المعايير والضوابط المستنبطة منها، والغاية الأساسية أن تحقق أقصى منفعة اجتماعية واقتصادية للمجتمع الإسلامي، كما أنها تعد مؤسسة للتمويل وللأستثمار وللأعمال وليست مؤسسة تتاجر في الديون والإئتمان، ويعد بيع المربحة من البيوع المعروفة منذ القدم في الفقه الإسلامي، فقد تم التعامل به في المصارف الإسلامية وثبتت المربحة المصرفية بأنها من انجح وأهم الأساليب المصرفية، وللمربحة الإسلامية نوعان، الاولى أن كان البائع يملك السلع المباعة فتكون مربحة بسيطة اما الثانية فهي مربحة الأمر بالشراء وتسمى أيضاً المربحة المركبة.

المبحث الأول: منهجية البحث والدراسات السابقة

أولاً : مشكلة البحث : تمثل المربحة أحد منتجات المصارف الإسلامية المهمة والإساسية التي يركز عليها نشاط المصرف الإسلامي وبكل أنواعها التي تواجه بعض المعوقات والمشاكل ذات الطبيعة المصرفية والشرعية مما يؤثر على دورها في تحقيق الربحية للمصارف، وعليه يمكن توصيف مشكلة البحث من خلال الإجابة على التساؤلات الآتية

- 1- ماهو الدور الذي تقوم به صيغة الاستثمار بالمربحة في تحقيق الأرباح في المصارف الإسلامية ؟
- 2- هل هناك تأثير بين المربحة وربحية مصرف النهدين الإسلامي؟
- 3- هل هناك علاقة بين المربحة وربحية مصرف النهدين الإسلامي؟

ثانياً: أهمية البحث :

- 1- التطرق الى إحدى النشاطات المهمة في المصارف الإسلامية (مصرف النهدين الإسلامي)، الإ وهو المربحة ومدى ممارسة هذا النشاط بفاعلية وبيان تأثير هذا النشاط في ربحية تلك المصارف.
- 2- أغناء المكتبة العراقية والعربية بأحدى الدراسات التطبيقية المهمة مصرف النهدين الإسلامي.

ثالثاً : اهداف البحث :

- 1- توضيح مفهوم صيغة التمويل بالمربحة الإسلامية ودورها في تحقيق الأرباح في المصارف الإسلامية .
- 2- اختبار علاقة الارتباط بين المربحة وربحية مصرف النهدين الإسلامي.

رابعاً : فرضية البحث

ا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين صيغة الاستثمار بالمربحة وربحية مصرف النهدين الإسلامي (لعائد على الموجودات).

خامساً: مجتمع وعينة البحث : يتمثل مجتمع البحث في المصارف الإسلامية.

أما عينة البحث فهي تمثل مصرف النهدين الإسلامي الحكومي.

سادساً : منهج البحث: اعتمد على المنهج الوصفي للإطار النظري، بينما تم الاعتماد على المنهج التحليلي، اي التحليل المالي والإحصائي للإطار العملي.

سابعاً : الحدود المكانية والزمانية للبحث

الحدود الزمانية : الحدود الزمانية للبحث للمدة من 2016-2020، وبشكل نصف سنوي لكل سنة من سنوات البحث.

الحدود المكانية : أما الحدود المكانية فتتمثل بمصرف النهدين الإسلامي الحكومي في محافظة بغداد.

ثامناً : مصادر البيانات والمعلومات :

- أ- الجانب النظري:(الكتب العربية والإجنبية. البحوث والنشرات والندوات. الرسائل والإطاريح الجامعية. الإنترنت).
- ب- الجانب العملي:يعتمد الجانب العملي على تحليل البيانات الخاصة بالقوائم المالية لمصرف النهدين الإسلامي.

تاسعاً : دراسات السابقة

1- دراسة (خولة, 2015)

بيع المرابحة للأمر بالشراء ودوره في زيادة ربحية المصارف الإسلامية	عنوان الدراسة
أطروحة ماجستير مقدمة الى جامعة الشهيد حمة لخضر	طبيعة الدراسة
<ul style="list-style-type: none"> • ماذا نعني بصيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء المطبقة في المصارف الإسلامية؟ • وما مدى فعالية هذه الصيغة بزيادة ربحية البنوك الإسلامية بصفة عامة؟ • وهل لها دور في ربحية بنك البركة الجزائري - وكالة الوادي؟ 	مشكلة الدراسة
التعرف على صيغة المرابحة للأمر بالشراء من الجانب الشرعي وما لها من دور في ربحية بنك البركة - وكالة الوادي	هدف الدراسة
<ul style="list-style-type: none"> • بيع المرابحة للأمر بالشراء بالمعمول به في المصارف الإسلامية : هو أن يتقدم العميل للمصرف طالبا منه شراء سلعة محددة الإوصاف على اساس وعد بشراء السلعة المطلوبة، عند أقتناء المصرف لها بسعر مقسط متفق عليه وقد سماها العلماء بالعديد من المسميات مثل بيع المواعدة، وبيع المواصفة. • ثار عن هذه الصيغة التمويلية الجدل الفقهي الكبير بين المؤيد لهذه لصيغة والمعارض لها ومن أجاز صورة من صورها الثلاث المتمثلة بالإلزام بالوعد للطرفين المصرف والعميل والزام بالوعد لطرف واحد أما المصرف او العميل وأما عدم الإلتزام لكلا الطرفين وهما بالخيار. 	أهم الإستنتاجات

2- دراسة (ahmed , et al,2019)

Murabaha to Purchase Orderer: Verdict and Application Case study: Islamic Banks in Somalia	عنوان الدراسة
مرابحة لأمر الشراء : الحكم والتطبيق دراسة حالة: البنوك الإسلامية في الصومال	طبيعة الدراسة
دراسة مقدمة الى الجامعة الإسلامية اون لاين	مشكلة الدراسة
1. ما هو أقوى رأي في المرابحة لحكم أمر الشراء؟ 2. هل البنوك الإسلامية في الصومال تقدم مرابحة لأمر الشراء وفق هذا الرأي؟	هدف الدراسة
تسعى الدراسة الى تحقيق الأهداف التالية: 1. الوصول إلى أقوى عرض للمرابحة لأمر الشراء . 2. التأكد من التزام البنوك الإسلامية في الصومال بهذا الرأي.	

أهم الإستنتاجات	<p>1- الوعد في عقود الهبة (عقود التبرعات) ملزم دينياً، أما الوعد في عقود المعاوضات (عقود المعاوضات) فلا يجب أن يكون ملزماً لأنه عقد.</p> <p>2- ومع ذلك، إذا أدت الى صعوبات في الوعد له، بغض النظر عما إذا كان ذلك في عقود تبرع او عقود مقاصة، فيجب تعويض الضرر الفعلي، أي أنه ملزم في الدين والقضاء في هذه الحالة.</p> <p>1- حيازة الأشياء تأتي بعد المسؤولية في حالة الهلاك والتلف والعيب الخفي، اي إذا كان الشخص مسؤولاً عن شيء في حالة الهلاك والتلف والعيب المستتر، كان يمتلك هذا الشيء ويمكنه أن يربح منه.</p>
-----------------	---

مجالات الإفادة من الدراسات السابقة .:

أن عرض بعض دراسات سابقة أفاد الباحثة من تلك الجهود بالإتي:

- بناء بعض جوانب لأطار النظري للبحث.
- الإطلاع على بعض المصادر المستخدمة.

لمبحث الثاني: الجانب النظري

المطلب الاول: المرابحة الإسلامية

أولاً : مفهوم وتعريف المرابحة :تعريف المرابحة الإسلامية " بأنها بيع يقوم على اساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه حيث ان المرابحة بيع من بيوع الإمانة، فيجب ان يحدد الثمن الأول ويكون ربحا معلوما.وعليه يمكن تعريف بيع المرابحة:هو بيع بنفس الثمن الأول ويضاف اليه الزيادة في الربح المعلوم والمتفق عليه مسبقا بين المتعاقدين.(ملحم، 1989: 30)، ويعد بيع المرابحة احد انواع البيوع المشروعة، واحد قنوات التمويل بالمصارف الإسلامية، (البلتاجي، 2005: 10)، فالمرابحة لغة: ربح فلان وربحته، وهذا بيع مربح اذا كان يربح فيه "وتقول العرب:ربحت تجارته اذا نال صاحبها فيها الربح، ويقال: اربحته على سلعته، بمعنى اعطيته ربحا " وقد اربحه بمتاعه واعطاه مالا مرابحة، اي:على الربح بينهما.ويمكن القول:بعث الشيء مرابحة او بعث السلعة لفلان مرابحة، وكذلك الحال بالنسبة للشراء، اذ يقال:اشتريته مرابحة، ولا بد من تحديد الربح.(ابو الهول، 2012: 242)، ويقول ايضا: نقد السلعة مرابحة، على كل عشرة دراهم درهم، والمفاعلة هنا ليست على بابها، لان الذي يربح انما هو البائع، فهي من المفاعلة التي استعملت في الواحد.(الشبيلي، 2009: 5)، المرابحة في اصطلاحا: هي البيع بالسعر الأول مع الزيادة المعلومة في الربح وهو نوع من انواع بيوع الإمانة.(الشمرى، 2018، 53).

ان الثمن المؤجل يكون غالبا اعلى من الثمن الحالي وعليه فان العميل لديه سنة من امره فيحتاط بمافيه الكفاية، وتعد المرابحة شكل من اشكال بيوع الإمانة وتقوم على اساس ثقة المشتري وتصديقه بما يخبر به البائع عن ثمن شراء السلعة او ثمن تقومها.(السبهاني، 2013: 123 - 124)، وفيها يتم الإتفاق بين البائع والمشتري على ثمن البضاعة اخذين بعين الإعتبار ثمنها الإصلي الذي اشتراها به البائع.وتعد المرابحة المصرفية واحدة من اهم صيغ التمويل الأكثر تطبيقا في الصناعة المصرفية الإسلامية، وتعد المرابحة واحدة من اكثر العقود استخداما في الوقت الحاضر في المصارف الإسلامية، حيث يتم تطبيقها في مجالات عدة ومنها (التمويل العقاري، تمويل السيارات، تمويل المشاريع، تمويل السلع، صكوك المرابحة، تمويل التجارة، تمويل راس المال العامل). (Marifa Academy, 2014:42).

ثانياً : شروط المراجعة: يلزم لصحة المراجعة وجود الشروط الآتية: (الطايل، 2012: 274):

- 1- ان يكون الثمن معلوما للمشتري (العميل)، والعلم بالثمن الأول شرط اساسي لصحة البيع فاذا لم يكن معلوما فهو بيع فاسد.
- 2- ان يكون الربح معلوما ايضا لانه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع.
- 3- ان لا يكون الثمن الأول في العقد مقابلا بجنسه من اموال الربا، فان كان كذلك بان اشترى المكيل او الموزون بجنس مثلا بمثل لم يجز بان يبيعه مرابحة، لان المراجعة بيع الثمن الأول مع زيادة (الربح)، والزيادة في اموال الربا تكون ربا لا ربحا. (الهيتمي، 1998: 512)، مثلا قمح مقابل قمح او ذهب مقابل ذهب فلا يجوز بيعها حينئذ بجنسها مرابحة لان الزيادة تكون ربا.
- 4- ان يكون العقد في البيع الأول صحيحا، فان كان فاسدا لم تجز المراجعة لان المراجعة بيع الثمن الأول مع زيادة (الربح) والبيع الفاسد يثبت الملك فيه بقيمه او بمثله لا بالثمن المسمى لفساد التسمية، والمملوك بالقيمة لا يباع مرابحة، لان القيمة مجهولة لا تعرف إلا بالتقويم، والمراجعة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والثمن الأول هنا مجهول القيمة. (كامل، 2000: 106)
- 5- ان يكون راس المال من المثليات كالمكيلات والموزونات والعدييات المتقاربة، فان كان قيميا مما لا مثل له من العروض لم يجز بيعه مرابحة، لان المراجعة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح. (المالقي، 2000: 423)
- 6- يجب ان لا تكون السلع المطلوبة من النوع الخطر، اي (سريعة التلف، من السلع المنوعة، من السلع المحرمة شرعا. (رايس، 2009: 260)
- 7- ان لا يتم بين المصرف والعميل وعد ملزم بالشراء قبل تملك المصرف للسلعة من صاحبها، وان لا يدفع العميل مالاً قبل تملك المصرف للسلعة. (الدليمي، 2013: 34)

ثالثاً أنواع المراجعة

اولاً: بيع المراجعة البسيطة: وفي هذا النوع من البيوع يشترط ان يكون المبيع مملوكا للبائع، وتمارس المصارف هذا النوع من البيوع عن طريق الشركات التي تعود لها او يكون المصرف الإسلامي شريكا، (الطايل، 2012: 275)، او ان يبيع المصرف ما يملكه في المخازن (كالتجار)، (علي، 2010: 155). ويعرف بيع المراجعة " بانه البيع براس المال وبيع معلوم، ويشترط علمهما براس المال فيقول راس مالي فيه او هو علي بمائة بعثك بها وبيع عشرة " (الكباشي، 2008: 6)، اي ان عملية المراجعة تكون بشكل مباشر بين المتعاقدين دون الحاجة الى تدخل طرف ثالث، بالإضافة الى ان ثمن المراجعة البسيطة يكون في الغالب عاجلا اكثر من ان يكون اجلا، ونلاحظ مما ورد ان ملامح المراجعة البسيطة تتمثل في الآتي: (صبري، 2015: 21-22)

➤ يتكون العقد من طرفين (البائع، المشتري).

➤ قد يكون الثمن عاجلا.

➤ ان البائع امتك السلعة من اجل الربح فيها فيما بعد.

➤ لا توجد مواعدة سابقة بين لطرفين بخصوص اختيار السلعة من قبل المشتري.

ثانيا: بيع المراجعة للأمر بالشراء: وهو النوع الثاني من بيوع المراجعة، والفرق الأساسي بينه وبين النوع الأول هو ملكية السلعة المببوعة للبائع (المصرف) وقت التفاوض اي عند البيع. (الخاقاني، 2011: 250)، لذلك يشترط في هذا البيع هو الإمتلاك، لان المصرف مامور بامتلاك السلعة، بعد ان يتفق مع العميل على السلعة (زيتون، 2010: 43)، لذلك يتلخص بيع المراجعة للأمر بالشراء في طلب شخص يسمى الطالب او الأمر بالشراء (العميل) من شخص اخر يسمى المامور (المصرف) بان يشتري له سلعة موصوفة او معينة، ويعد المامور بانه اذا قام بشراء هذه السلعة فانه سيشتريها منه ويربحة فيها مقدارا محدد او عند الإتفاق يقوم المصرف بشراء السلعة وفقا لمواصفاتها من طرف ثالث، وبعد ان يكملها وتدخل في ضمانته يقوم بعرض السلعة للأمر بالشراء

(العميل)، وللأمر عندئذ ان يشتريها بناء على طلبه كما له الحق في رفضها او العدول عنها اذا كانت غير مطابقة. (الطایل، 2012: 276)، ويدفع العميل جزءا من ثمن السلعة مقدما لضمان الجدية ويسمى (هامش الجدية) والباقي مقسما حسب امكانياته، فقد عرف العديد من العلماء بيع المراجعة للأمر بالشراء بعدة تعريفات ومنها:

1- ان يتقدم الراغب في شراء سلعة الى المصرف لانه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدا ولان البائع لا يبيعها له الى اجل اما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة او لعدم معرفته بالمشتري او لحاجته الى المال النقدي فيشتريها المصرف بئمن نقدي ويبيعها الى عميله بئمن مؤجل اعلى. (عفانة، 1996: 21)

2- يتفق البنك والعميل على ان يقوم البنك بشراء البضاعة سواء كان عقارا ام غيره، ويلتزم العميل ان يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بان يبيعها له وذلك بسعر عاجل او بسعر اجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقا. (ابو عفيفة، 2016: 344)

3- طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل الى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعده من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبائع بئمن وبيع يتفق عليها مسبقا. (سطحي، 1988: 127)

4- ان يبيع المصرف ما يملكه بالعقد الأول، وبالتئمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه. (ابراهيم، 2020: 118)

5- بيع يتفاوض بشأنه طرفان او اكثر وتواعدان على تنفذه، حيث يطلب الأمر من المأمور شراء سلعه له ويعد المأمور بشرائها منه ويربحه فيها. (جرادات، 2011: 74)

ويختلف اسلوب المراجعة للأمر بالشراء عن التمويل بالقروض في كثير من الجوانب ومنها، (علي، 2010: 155):

- انه يوفر التمويل اللازم للعملاء، وهو بذلك يحقق ما تحققه صيغة القرض بفائدة ولكن باسلوب شرعي بعيدا عن الشبهات.
- ان المصرف يمارس دور خبير الشراء، حيث انه يشتري لنفسه اولا ويمتلك السلعة ويتحمل ما يحدث من مخاطر وبالتالي يجب عليه ان يبحث في السوق عن انسب الاسعار لنفس السلع المطلوب شراؤها.
- ان المصرف يتحمل المخاطر التي يمكن ان تصيب السلعة خلال فترة احضارها اي ما بين شراؤه للأمر بالشراء وبين بيعها مراجعة له.

تفيد هذه الصيغة في التمويل كل القطاعات، فهي وان كانت في حد ذاتها عملية تجارية، إلا انها يمكن ان تفيد القطاعات الأخرى (الصناعية، الزراعية) بتوفير المعدات والإلات والخامات وبالتالي فهي تساهم في النشاط الإنتاجي.

وهناك بعض الإمس الخاصة بمراجعة للأمر بالشراء وهي كالاتي: (عفانة، 2009: 7)

اولا: بيع ثلاثي الأطراف، اي يوجد ثلاث اطراف متعاقدين وهم:

1- المصرف الإسلامي.

2- الأمر بالشراء.

3- البائع.

وهذا ما تتميز به عن المراجعة البسيطة فهي ثنائية الأطراف.

ثانيا: الوعد.

ثالثا: تقسيط الثمن.

رابعاً : اهم الإنعكاسات التي تؤدي إليها عملية المراجعة للأمر بالشراء :تؤدي عملية البيع بالمراجعة للأمر بالشراء الى انعكاسات من ناحيتين هما:(الشمري،2016: 174)

✚ من الناحية الإقتصادية: ان توسع المصارف الإسلامية في عمليات بيع المراجعة يثير بعض التساؤلات ومنها مدى التزام هذه المصارف في تدعيم جهود التنمية الإقتصادية في البلدان الإسلامية، لان عملية التنمية الشاملة تتطلب من المصارف الإسلامية توجيه جانب متزايد من مواردها من اجل الإستثمار في القطاعات الإنتاجية ويجب ان تكون طويلة الأجل.

✚ من الناحية الإجتماعية: انها تؤدي الى خلق اثار سلوكية سلبية تنعكس على اصحاب الودائع لدى المصارف الإسلامية، وفي نفس الوقت على متخذي القرارات في المصارف، ومن الأمثلة على هذه السلبيات (ترسيخ قيم الربح السريع، تجنب المخاطر، الرغبة في زيادة هامش الربح قدر الإمكان)، ولكن هذه السلبيات تتعارض مع القيم الإسلامية الأخرى ومنها تحقيق المجتمع الإسلامي القائم على الكفاية في الإنتاج والعدالة بتوزيع الدخل القومي وتنميته وتوفير فرص العمل لتشغيل الأيدي العاملة.

خامساً : ابرام عقد المراجعة

1. لا يجوز للمصرف اعتبار عقد المراجعة للأمر بالشراء مبرماً تلقائياً بمجرد تملكه السلعة، كما لا يجوز له الزام العميل الأمر بالشراء بتسلم السلعة وسداد ثمن بيع المراجعة في حالة امتناعه عن ابرام عقد المراجعة.
2. يحق للمصرف الحصول على التعويض عن الضرر الفعلي الناشئ عن نكول العميل في حال الوعد الملمزم، وذلك بتحمل العميل الفرق الحاصل بين ثمن السلعة المباعة للغير وبين الثمن الأصلي المدفوع من المصرف للبائع الأول.
3. لا يحق للمصرف ان يضيف الى تكلفة السلعة الإ المصروفات المالية المباشرة المدفوعة للغير، فليس له مثلاً ان يضيف الى الثمن مقابلاً لإعمال موظفي المصرف او نحو ذلك.
4. يجب ان يكون كل من ثمن السلعة في بيع المراجعة للأمر بالشراء وربحها محدداً ومعلوماً للطرفين عند التوقيع على عقد البيع، ولا يجوز باي حال ان يترك تحديد الثمن او الربح لمتغيرات مجهولة او قابلة للتحديد في المستقبل، وذلك مثل ان يعقد البيع ويجعل الربح معتمداً على مستوى الليبور (LIBOR) الذي سيقع في المستقبل وهذا غير جائز.
5. يجب ان يكون الربح في عقد المراجعة للأمر بالشراء معلوماً ولا يكفي الإقتصار على بيان الثمن الإجمالي، ويجوز ان يكون الربح محدداً بمبلغ مقطوع او بنسبة مئوية من ثمن الشراء فقط او من ثمن الشراء مضافاً اليه مبلغ المصروفات، ويتم هذا التحديد بالإتفاق والتراضي بين الطرفين.
6. يجوز الإتفاق على سداد ثمن السلعة في بيع المراجعة للأمر بالشراء على اقساط متقاربة او متباعدة ويصبح ثمن السلعة حينئذ دينا في ذمة العميل يجب ادائه عند الأجل المتفق عليه، ولا يجوز بعدها المطالبة بالزيادة عليه سواء بسبب زيادة الأجل او التأخير لعذر او لغير عذر.
7. يجوز للمصرف ان يشترط في عقد المراجعة للأمر بالشراء انه بريء من جميع عيوب السلعة او من بعضها، ويسمى هذا " بيع البراءة "، وفي حالة وجود هذا الشرط فإنه يفضل للمصرف ان يفوض العميل بالرجوع على البائع الأول بشأن التعويض عن العيوب والتعويض عنها.
8. اذا لم يشترط المصرف براءته من العيوب الخفية القديمة التي يظهر اثرها بعد العقد فإن مسؤوليته تقتصر على العيوب الخفية القديمة دون الحادثة (الجديدة).
9. للمصرف ان يشترط على العميل، انه اذا امتنع عن تسليم السلعة في الموعد المحدد بعد ابرام عقد المراجعة يحق للمصرف فسخ العقد او بيع السلعة نيابة عن العميل ولحسابه وتستوفي مستحقاته من الثمن ويرجع عليه بالباقي ان لم يكف الثمن.(المعيار الشرعي رقم 125:8-126)

في مراجعة العقار يتم تطبيق جميع الشروط الواردة اعلاه لكن فيما يخص الشرط رقم (1) في حالة تملك المصرف للعقار وامتنع الأمر بالشراء بشراء العقار من المصرف فإنه ملزم بتعويض المصرف عن اي ضرر او مصاريف دفعها.

المطلب الثاني: الربحية في المصارف الإسلامية

أولاً : مفهوم وأهمية الربحية

مفهوم الربحية: ان كلمة الربحية (profitability) تتكون من كلمتين وهما (profit) اي الربح، ويعني الدخل الذي يتحقق من خلال ممارسة الأنشطة والإعمال خلال مدة زمنية معينة، و (ability) اي القدرة، فهي تشير الى قدرة المصرف لتوليد الأرباح، وقوة الإداء المالي والتشغيلي له، وتعرف الكلمتين عندما تجتمع على انها قدرة استثمار معين على كسب العوائد من خلال استخدامه. (Zala,2010: 65)، وتعتبر الربحية مؤشرا اساسيا لتقييم اداء المصرف، وتعزيز ثقة المتعاملين معه بقدرته على استخدام موارده بكفاءة عالية، لذلك سوف نستعرض اهم التعاريف الخاصة بالربحية وهي تعرف بأنها نسبة الربح الى بعض المكونات من الميزانية العمومية او قائمة الدخل، فالربحية تقيس كفاءة المنشأة التشغيلية، وتمكن الأطراف ذوي المصلحة بارتفاع هذه الكفاءة من مراقبتها. (الخزاعلة، 2018: 29) وتعرف ايضا على انها قدرة المصرف على تحقيق عوائد على استثماراته المختلفة، او قدرة المصرف على منح المستثمرين عائدا على استثماراتهم. (الخنيسة 2016، 50).

ثانياً : اثر الربحية في السياسة الإستثمارية للمصارف الإسلامية: ان المصارف الإسلامية تتبع في بداية اعمالها، سياسات استثمارية تمكنها من كسب ثقة المودعين والمساهمين، و التاكيد على انها مشروع مجد لهم، ولما كانت نسبة كبيرة من المودعين والمستثمرين يقارنون المردود من المصارف الإسلامية مع مردود المصارف التقليدية، واخرون لا يستطيعون الإنتظار مدة عامين او اكثر حتى تقوم المصارف الإسلامية باستثمار الأموال وتوزيع الأرباح لهم، إلا ان الذي يدفع هذه المصارف باتجاه صيغ تمويل واستثمار معينة كالمراجعة، لكي يؤمن مردود ثابت لهم. (العبيد، 2015: 131).

ثالثاً : أهمية الربحية للمصارف الإسلامية: تمثل الربحية أهمية كبيرة للمصرف، تتمثل في الآتي: (الطائي، الهادي، 2013: 191-192)

- ❖ تعد الربحية وسيلة لتنمية رأس المال ومصدر للتمويل الذاتي، لانها تشجع اصحاب رؤوس الأموال على الإكتتاب في اسهم المصرف عندما تقرر ادارة المصرف زيادة رأسمالها.
- ❖ تعتبر مؤشر لقياس مدى نجاح ادارة المصرف في تحقيق اهدافها.
- ❖ ان الربحية هدف من الأهداف الرئيسية التي يسعى المصرف الى تحقيقها، ففي حالة فقدان هذا الهدف وعدم تحقيقه لن يواصل المصرف عمله.
- ❖ تعد الربحية ضرورية للمصرف من اجل مواجهة المخاطر التي يتعرض لها المصرف ولكي يتمكن من الإستمرار في اداء مهامه.
- ❖ ضرورة لتحقيق اهداف اكثر شمولية واستراتيجية مثل (النمو، التطوير، التوسع في العمل، تقديم خدمات مالية جديدة وبتكر)، وذلك من اجل تحقيق رغبات وحاجات الزبائن الحاليين والمرتبين مما يؤدي الى زيادة الثقة بالمصوَّف الإسلامي سواء من قبل المساهمين او المودعين.
- ❖ اداة للكشف عن نقاط القوة والضعف للمصرف، وذلك بهدف قياس حالة التقدم والتاخر للمصرف، لان الإداء المالي الجيد يعد شرطاً اساسياً لتأمين بقاء المصرف في البيئة التنافسية فليس من السهل ان يلتزم المصرف بالسيطرة على شرط البقاء خصوصاً في ظل التحديات البيئية، ومع زيادة حجم القوى المتصارعة دون تلك الشروط الأساسية لتأمين البقاء ومواجهة تلك التحديات.
- ❖ ان الربحية المرتفعة تعطي ثقة عالية للزبائن المتعاملين مع المصرف عي انهم يتعاملون مع مصرف ناجح وجيد في ادارته لاموالهم، ومن ثم فهو يساعد المصرف في الحفاظ على الزبائن الحاليين وجذب زبائن جدد.

رابعاً : اسس ومعايير الربحية في المصارف الإسلامية: ومن اهم اسس ومعايير ادارة الربحية في المصارف الإسلامية هي : (اسية، 2017 : 322)

➤ **الإستفادة من وفورات الإنتاج** : تشير نظرية وفورات الحجم الكبير الى ان التوسع في حجم الوحدة المصرفية يتبعه توسع في الإنتاج ويؤدي الى زيادة التكاليف بمعدل اقل من معدل الإنتاج، لذلك على المصارف الإسلامية الإستفادة من ذلك من خلال زيادة الموجودات الإستثمارية الى حقوق الملكية.

➤ **تسعير الخدمات المصرفية** : اي يقدم المصرف الخدمات التي يقدمها بطريقة تتلاءم مع قدرات الزبون.

➤ **انتقاء الإستثمارات ذات العائد المرتفع** : من اجل الإستفادة من استثمارات مرتفعة العوائد يتطلب من المصارف الإسلامية ادارة مخاطر ناجحة، والإعتماد على استراتيجية نمو مستمر من خلال التغطية الجغرافية، بالإضافة الى الإستفادة من الإندماج ووفورات الإنتاج الكبير.

➤ رفع نسبة توظيف الموارد الى اقصى حد ممكن.

➤ السرعة في اتخاذ القرارات، والإستفادة من تكنولوجيا المعلومات والإتصالات.

وترى الباحثة ان الإسس اعلاه ممكن ان يتضمنها مريحة للأمر بالشراء للعقار مما يؤثر في زيادة الربحية.

سادساً : اما اهم مؤشرات قياس الربحية في المصارف الإسلامية: ان مؤشرات الربحية تعكس الإداء الكلي للمصارف، اذ يعد الربح المحور الرئيسي في قيام كثير من الأنشطة الإقتصادية، وبدون الربح لا يستطيع المصرف جذب اي مستثمر، ان هذه النسب تبين مدى قدرة المصارف الإسلامية على توليد الإرباح من العمليات التي تقوم بها ولا تقتصر أهمية هذه المجموعة من النسب على الإدارة فقط بل هي تهتم ايضا المودعين والملاك، فالإرباح التي يحققها المصرف تعد اهم العوامل التي تؤثر في ثروة المودعين، فضلا عن ان هذه المؤشرات تعد من اهم المؤشرات المالية التي تستخدمها المصارف لتحقيق عائد نهائي صافي من الإموال، وهنا سوف نتطرق لمؤشرات الربحية في البنوك الإسلامية وهي : (بوجميلة،العراي، 2020 : 370)

1- **معدل العائد على الموجودات** : وتشير هذه النسبة الى كفاءة وقدرة ادارة المصرف من توظيف الموجودات وتحقيق الإرباح، حيث ارتفاع النسبة يدل على تحسين الإداء المالي والإستخدام الإمتثل لموجودات المصرف، وتمثل القروض والإستثمارات اكبر موجودات المصرف، فكلما ارتفعت هذه النسبة كلما كان اداء المصرف افضل، وان انخفاضها قد يكون نتيجة ارتفاع نفقات التشغيل او استخدام سياسات استثمارية او اتمتية متحفظة، او عدم كفاءة ادارة المصرف في استخدام الموجودات، وتحسب الصيغة وفقا للمعادلة الآتية: (الوائلي، 2019 : 7)

صافي الدخل بعد الضريبة

$$\text{معدل العائد على الموجودات} = \frac{\text{صافي الدخل بعد الضريبة}}{\text{مجموع الموجودات}} \times 100\%$$

مجموع الموجودات

وفي الختام كل مصرف إسلامي يسعى من أجل تحقيق أعلى العوائد كأحد أهدافه الرئيسية ووفق صيغ التمويل الشرعية، وفي المقابل تتعرض المصارف الى المخاطر المتعددة، ولكن يستطيع المصرف تجنبها وتحقيق العوائد من خلال تقديم مجموعة من المنتجات المالية والادوات الإسلامية ويجب ان تكون بعيدة عن الفوائد الربوية التي تتعامل بها اخذا وعطاء المصارف التقليدية، ويلاحظ ان المصارف الإسلامية حققت نجاحا كبيرا من ناحية جذب العملاء وممارسة اعمالها مما ادى الي ابتكار تلك المصارف لخدمات جديدة ومتطورة ولكن تطبق وفق الشريعة الإسلامية، وذلك من اجل زيادة قدرتها التنافسية، خصوصا ان عمل المصارف الإسلامية ذو مخاطر مرتفعة لان عمل المصرف يتطلب المشاركة بالإرباح والخسائر، اي العمل وفق قاعدة {الغنم بالغرم}.

وعليه فإن المصارف الإسلامية عند ممارسة أعمالها من خلال استخدام صيغ التمويل فأنها تعتبر مشاركة في الربح او الخسارة، بمعنى اخر اذا حقق المشروع ارباح فأنها تحصل على نصيب من تلك الأرباح، اما اذا حقق المشروع حسارة فأنها تتحمل جزء من تلك الخسارة وحسب النسبة المتفق عليها لان المصرف مشارك في المشروع وعليه يجب ان يتحمل مخاطر تلك الخسارة.

المبحث الثالث: الجانب العملي

اولاً : التحليل المالي

تحليل الأهمية النسبية للمربحات في مصرف النهدين الإسلامي للسنوات (2016-2020):

(1) نستخدم المعادلة التالية لمعرفة نسبة العائد لكل صيغة من صيغ المربحة من خلال قسمة عائد المربحة على مبلغ التمويل الممنوح للمربحة ذاتها، وتتمثل المعادلة بالآتي:

$$\text{نسبة عائد مربحة الى مبلغ التمويل الممنوح} = \frac{\text{العائد المتحقق}}{\text{مبلغ التمويل الممنوح}} \times 100\%$$

(2) تحليل نسبة مبلغ التمويل للمربحات من حجم مبلغ التمويل الإجمالي في مصرف النهدين الإسلامي للسنوات (2016-2020): يقوم مصرف النهدين الإسلامي بتمويل صيغ المربحات المختلفة ومنها (مربحة العقار، مربحة السيارات، مربحة المشاريع، مربحة الزواج، مربحة التعليم، مربحة السفر، مربحة السلع والخدمات)، لذلك سوف يتم استخدام المعادلة التالية لمعرفة نسبة التمويل لكل صيغة من صيغ المربحة من إجمالي التمويل للمصرف:

$$\text{نسبة تمويل المربحة الى حجم التمويل الإجمالي} = \frac{\text{مبلغ التمويل للمربحة}}{\text{حجم التمويل الإجمالي}} \times 100\%$$

(3) تعد الأهمية النسبية أمر في غاية الإهمية فمن خلالها يتم التعرف على مدى أهمية مربحة العقار بالنسبة الى المربحات الأخرى في المصرف خلال فترة زمنية ولتتمكن المصرف من وضع خطة عمل للفترات التالية، وتستخدم المعادلة التالية لقياس الأهمية النسبية للمربحات في المصرف:

$$\text{الإهمية النسبية} = \frac{\text{الجزء}}{\text{الكل}} \times 100\%$$

الجدول (1) الأهمية النسبية للمراجعات في مصرف النهدين الإسلامي (2016-2020)

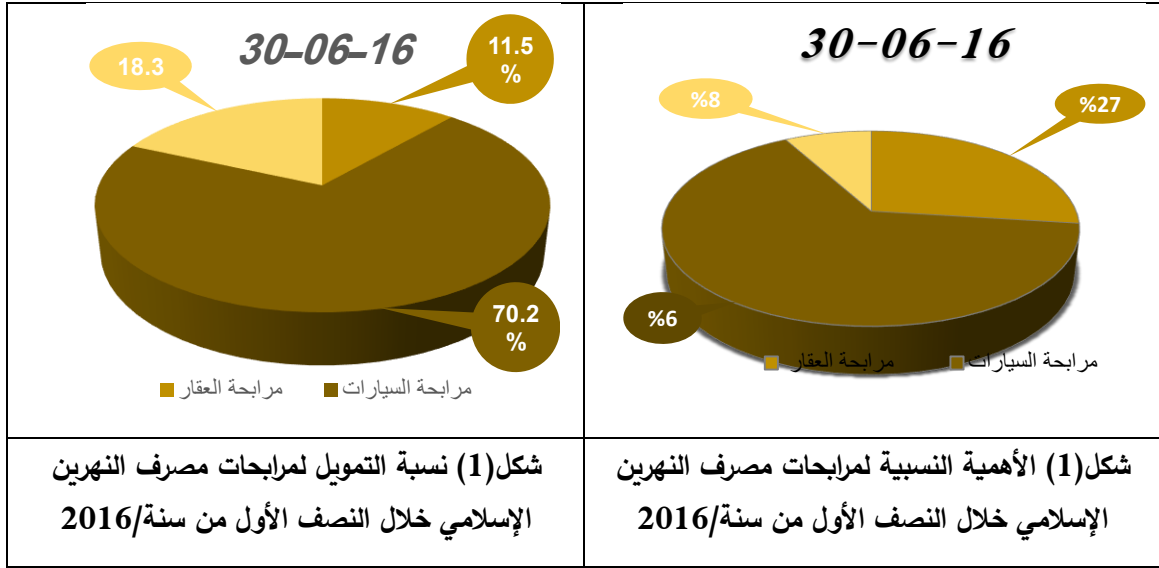
ت	المدة	المراجعات	مبلغ التمويل الممنوح	العائد على المراجعة	(1) نسبة العائد/ مبلغ التمويل الممنوح	(2) نسبة التمويل بالمراجعة/ حجم التمويل الاجمالي	(3) الأهمية النسبية للعائد
1	2016/6/30	مراجعة العقارات	1,498,670,512	88,356,095	%5.9	%11.5	%27
		مراجعة السيارات	9,192,039,925	211,447,600	%2.3	%70.2	%65
		مراجعة المشاريع	2,397,436,818	24,375,610	%1.0	%18.3	%8
	المجموع		13,088,147,255	324,179,305	%100	%100	%100
2	2016/12/31	مراجعة العقارات	3,996,454,697	235,616,252	%5.9	%23.7	%46
		مراجعة السيارات	11,498,832,155	264,512,701	%2.3	%68.1	%51
		مراجعة المشاريع	1,384,538,182	15,077,400	%1.1	%8.2	%3
	المجموع		16,879,825,034	515,206,353	%100	%100	%100
3	2017/6/30	مراجعة العقارات	4,991,981,729	533,955,470	%10.7	%21.8	%26
		مراجعة السيارات	17,718,322,580	1,387,957,400	%7.8	%77.3	%67
		مراجعة المشاريع	203,065,308	147,914,036	%72.8	%0.9	%7
	المجموع		22,913,369,617	2,069,826,906	%100	%100	%100
4	2017/12/31	مراجعة العقارات	6,192,584,939	662,375,176	%10.7	%40.4	%47
		مراجعة السيارات	9,079,113,886	711,209,252	%7.8	%59.2	%50
		مراجعة المشاريع	56,018,026	41,173,885	%73.5	%0.4	%3
	المجموع		15,327,716,851	1,414,758,313	%100	%100	%100
5	2018/6/30	مراجعة العقارات	3,610,394,917	558,228,943	%15.5	%62.3	%26
		مراجعة السيارات	2,182,356,722	1,390,873,959	%63.7	%37.7	%64
		مراجعة المشاريع	0	227,905,038	0%	%0.0	%10
	المجموع		5,792,751,639	2,177,007,940	%100	%100	%100
6	2018/12/31	مراجعة العقارات	3,811,092,334	663,632,378	%17.4	%60.2	%30
		مراجعة السيارات	2,489,768,946	1,525,386,297	%61.3	%39.3	%68
		مراجعة المشاريع	33,515,000	40,067,118	0%	%0.5	%2
	المجموع		6,334,376,280	2,229,085,793	%100	%100	%100
	2019/6/30	مراجعة العقارات	5,859,603,875	759,841,609	%13.1	%76.0	%32
		مراجعة السيارات	1,656,150,193	1,480,625,147	%89.4	%21.5	%62
		مراجعة المشاريع	199,000,000	144,795,739	%72.8	%2.6	%6

7	مراجعة الزواج	0	0	0	0	0	0
	مراجعة التعليم	0	0	0	0	0	0
	مراجعة السفر	0	0	0	0	0	0
	المجموع	2,385,262,495	7,714,754,068	100%	100%	100%	100%
8	مراجعة العقارات	771,596,431	5,273,197,042	14.6%	57.2%	34%	34%
	مراجعة السيارات	1,406,337,702	3,674,533,142	38.3%	39.9%	61%	61%
	مراجعة المشاريع	114,156,343	206,000,000	55.4%	2.2%	4.96%	4.96%
	مراجعة الزواج	832,838	65,000,000	1.3%	0.7%	0.04%	0.04%
	مراجعة التعليم	0	0	0%	0%	0%	0%
	مراجعة السفر	0	0	0%	0%	0%	0%
	المجموع	2,292,923,314	9,218,730,177	100%	100%	100%	100%
9	مراجعة العقارات	709,808,414	3,169,100,000	22.4%	23.5%	38%	38%
	مراجعة السيارات	1,110,458,733	9,213,887,276	12.1%	68.3%	58.6%	58.6%
	مراجعة المشاريع	62,416,344	333,000,000	18.7%	2.5%	3%	3%
	مراجعة الزواج	1,833,509	40,000,000	4.6%	0.3%	0.1%	0.1%
	مراجعة التعليم	0	0	0%	0%	0%	0%
	مراجعة السلع والخدمات	4,990,750	728,750,000	0.7%	5.4%	0.3%	0.3%
	المجموع	1,889,507,750	13,484,737,276	100%	100%	100%	100%
10	مراجعة العقارات	1,074,244,571	4,295,575,000	25.0%	12.5%	38%	38%
	مراجعة السيارات	1,620,987,676	16,243,770,579	10.0%	47.4%	57%	57%
	مراجعة المشاريع	71,720,990	152,433,334	47.1%	0.4%	2.5%	2.5%
	مراجعة الزواج	11,519,958	20,000,000	57.6%	0.1%	0.4%	0.4%
	مراجعة التعليم	150,000	5,000,000	3.0%	0.1%	0.1%	0.1%
	مراجعة السلع والخدمات	68,398,167	13,523,500,002	0.5%	39.5%	2%	2%
	المجموع	2,847,021,362	34,240,278,915	100%	100%	100%	100%

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات مصرف النهدين الإسلامي للفترة (2016-2020)

يعكس الجدول (1) الارتفاع والانخفاض في الأهمية النسبية لعائد مراجعة (العقارات ، السيارات ، المشاريع) إذ كانت متذبذبة بين الارتفاع والانخفاض :

ففي النصف الأول من سنة/2016 بلغت النسبة (27%) لمراجعة العقارات، و(65%) لمراجعة السيارات، و(8%) لمراجعة المشاريع، ثم ارتفعت مراجعة العقارات الى (46%) مقابل انخفاض في مراجعة السيارات ومراجعة المشاريع الى (51%)، (3%) في النصف الثاني من سنة/2016، وهكذا استمرت النسبة في الارتفاع تارة والانخفاض تارة أخرى للمراجعات جميعا خلال فترة البحث . ثم ظهرت مراجعة الزواج ، التعليم ، والسفر خلال الفترة النصف الأول من سنة/2019 إذ بلغت الأهمية النسبية لهذه المراجعات (0%) وكانت تحظى بأهمية نسبية بين تارة وأخرى لكن بنسب ضئيلة، أما في النصف الأول من سنة/2020 فقد استحدثت المصرف نوع آخر من المراجعات وهي مراجعة السلع والخدمات فقد استطاعت ان تحظى بأهمية نسبية خلال فترة البحث. أما الأشكال التالية من الشكل (1) الى الشكل (10) فتعكس الأهمية النسبية ونسب التمويل للمراجعات خلال فترة البحث .

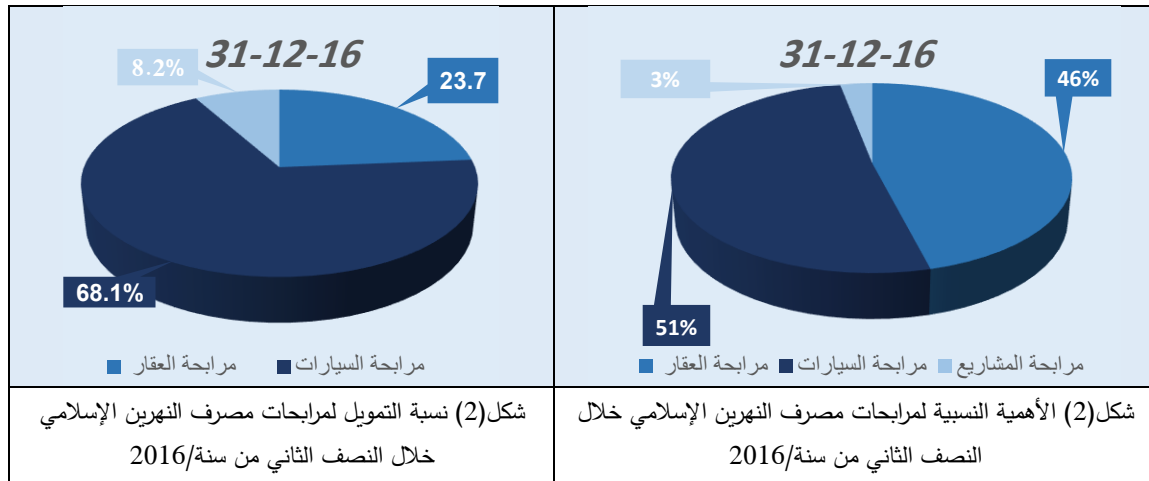


نلاحظ من الشكل إعلاه (1) ان المصرف خلال فترة النصف الأول من سنة/2016 كان يعتمد على المراجعات الثلاث الموضحة في الشكل ويتضح أيضا ان مراجعة السيارات كانت الأكثر إهمية للمصرف حيث بلغت (65%) وبلغت نسبة التمويل (70.2%) وبمبلغ تمويل (9,192,039,925) دينار، بينما مراجعة العقار بلغت اهميتها بنسبة (27%) وبنسبة تمويل (11.5%) وبمبلغ تمويل (1,498,670,512) دينار، اما مراجعة المشاريع فبلغت اهميتها النسبية (8%) وبنسبة تمويل (18.3%) وبمبلغ تمويل (2,397,436,818) دينار.

تعد هذه الفترة هي بداية العمل المصرفي وترى الباحثة على الرغم من ان مراجعة السيارات كانت الاكثر اهمية الا ان مراجعة العقار هي الأفضل وذلك بسبب ارتفاع الاهمية النسبية لها بنسبة اكبر من ارتفاع نسبة التمويل ومبلغ التمويل، اما مراجعة السيارات على الرغم من انها الاكثر اهمية الا ان نسبة التمويل كانت مرتفعة وبالتالي ارتفاع مبلغ التمويل.

تعد هذه الفترة هي بداية العمل المصرفي وترى الباحثة ان مراجعة السيارات كانت الاكثر أهمية وذلك لارتفاع نسبة التمويل ، وقد يكون سبب ارتفاع نسبة التمويل هو طلب السوق (الجمهور) لهذا النوع من المراجعة . أما مراجعة العقار فتأتي بالدرجة الثانية بعد مراجعة السيارات.

أما الشكل (2) :

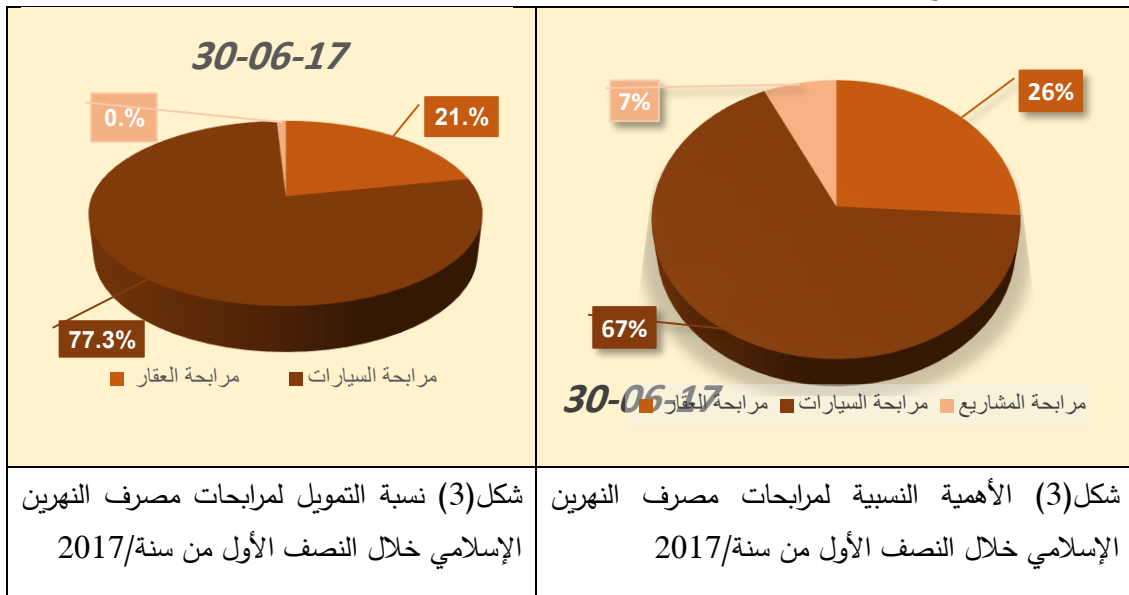


فأنه يعكس انخفاض الاهمية النسبية لمراجعة السيارات في النصف الثاني من سنة/2016 عن ما كان عليه سابقا لتصبح (51%) وبنسبة تمويل (68.1%) وبمبلغ تمويل (11,498,832,115) دينار، وايضا انخفضت الاهمية النسبية لمراجعة المشاريع لتصبح

(3%) وبنسبة تموسل (8.2%) وبمبلغ تمويل (1,384,538,182) دينار، ولكن في المقابل فقد ازدادت الاهمية النسبية لمراجعة العقار لتصبح (46%) وبنسبة تمويل (23.7%) وبمبلغ تمويل (3,996,454,697) دينار .

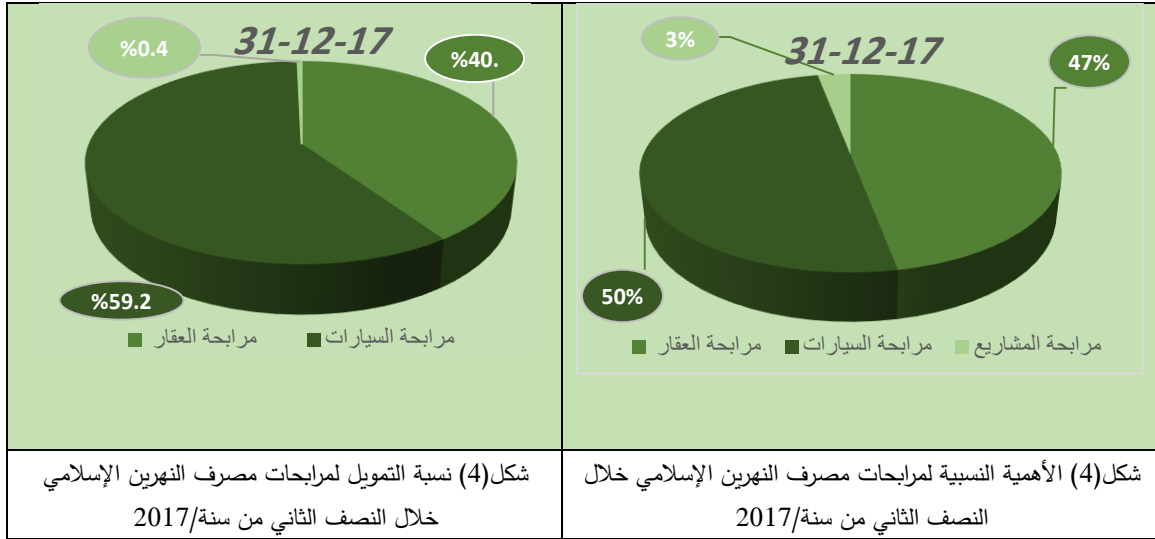
وترى الباحثة ان مراجعة العقار ازدادت اهميتها نظير ارتفاع مبلغ التمويل الممنوح فضلا عن حدوث ارتفاع ملحوظ لنسبة التمويل بالمراجعة على حجم التمويل الاجمالي اذ بلغت (23.7%) ، وعليه زادت الاهمية النسبية للعائد الى (46%) عن ما كانت سابقا (27%) .

اما الانخفاض فقد تراجمت مراجعة السيارات ومراجعة المشاريع بالرغم من ان مراجعة السيارات هي الاعلى اهمية الان انخفاض اهميتها كان بسبب زيادة مبلغ التمويل بنسبة اكبر من زيادة العائد ، بينما انخفاض اهمية مراجعة المشاريع كان بسبب انخفاض العائد بنسبة اكبر من انخفاض مبلغ التمويل.



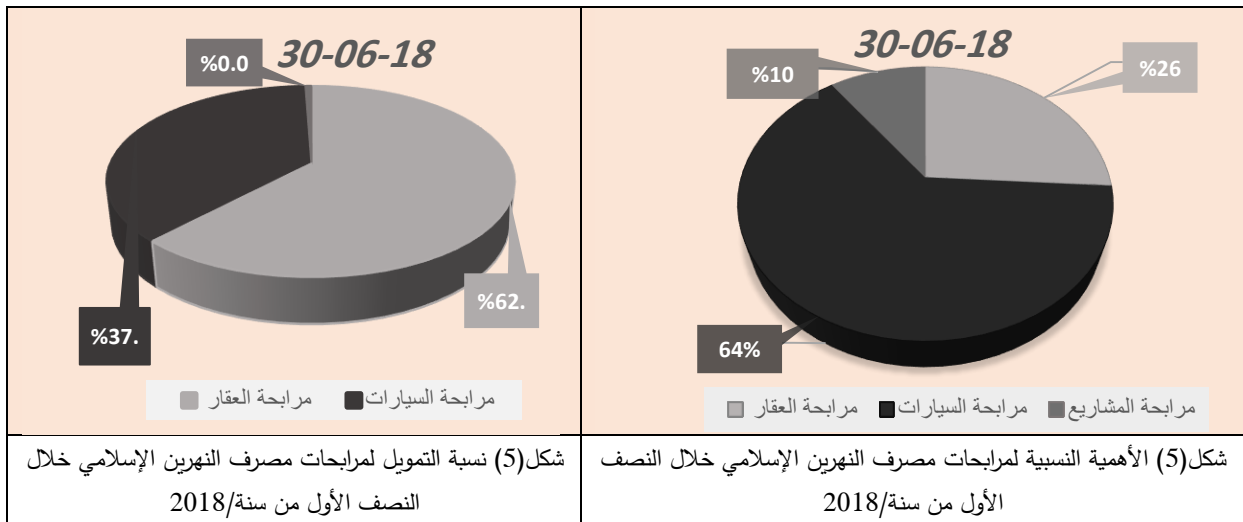
نلاحظ في الشكل (3) ان خلال النصف الأول من سنة/2017 ارتفعت الاهمية النسبية لمراجعة السيارات لتصبح (67%) وبسبب تمويل (77.3%) وبمبلغ تمويل (17,718,322,580) دينار، بينما انخفضت الاهمية النسبية لمراجعة العقار عن ما كانت عليه سابقا لتصبح (26%) وبنسبة تمويل (21.8%) وبمبلغ تمويل (4,991,981,729) دينار ، وارتفعت الاهمية النسبية لمراجعة المشاريع لتصبح اهميتها النسبية (7%) وبنسبة تمويل (0.9%) وبمبلغ تمويل (203,065,308) دينار .

وترى الباحثة ان ارتفاع اهمية مراجعة السيارات سببه الارتفاع الكبير الذي حصل لمبلغ التمويل وبالتالي ارتفعت نسبة التمويل مما أدى الى زيادة العائد وبالتالي فقد ازدادت الاهمية النسبية لها، اما مراجعة المشاريع فقد ازدادت اهمية بسبب ارتفاع العائد بنسبة اكبر من مبلغ التمويل الممنوح ونسبة التمويل مما أدى الى ارتفاع اهميتها. اما انخفاض اهمية مراجعة العقار فقد كان سببه وزيادة مبلغ التمويل الممنوح بنسبة اكبر من زيادة العائد بالرغم من انخفاض نسبة التمويل عن ما كانت عليه سابقا.



يلاحظ من الشكل (4) ان هناك قفزة حدثت خلال النصف الثاني لسنة/2017 حيث ارتفعت الأهمية النسبية لمراجعة العقار بنسبة كبيرة لتصبح (47%) وبنسبة تمويل (40.4) وبمبلغ تمويل (6,192,584,939) دينار، وانخفضت الأهمية النسبية لمراجعة السيارات لتصبح (50%) وبنسبة تمويل (59.2%) وبمبلغ تمويل (9,079,113,886) دينار، واستمر الانخفاض لمراجعة المشاريع لتصبح الأهمية النسبية لها (3%) وبنسبة تمويل (0.4%) وبمبلغ تمويل (56,018,026) دينار.

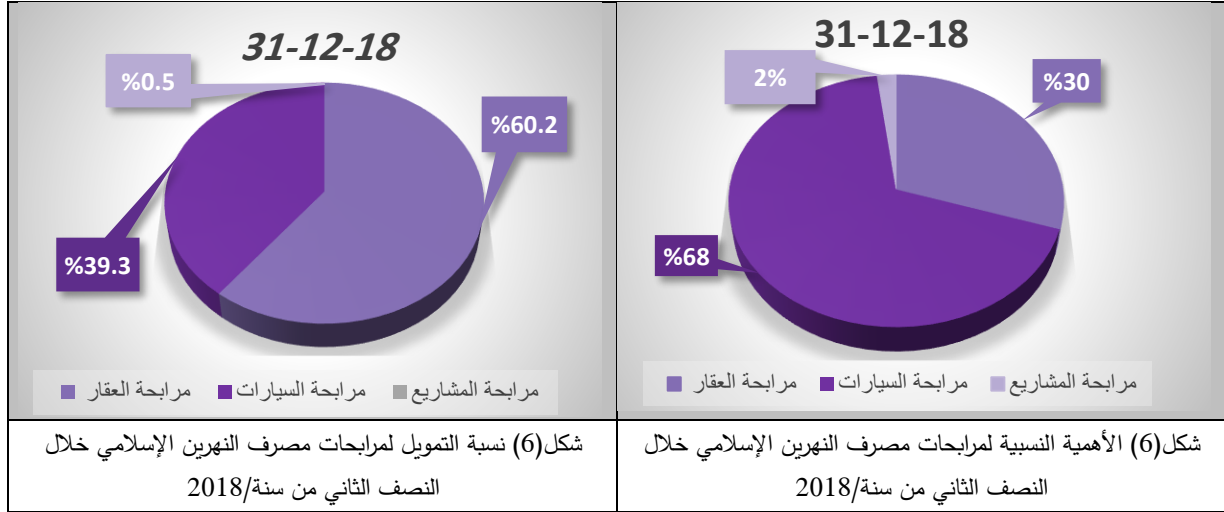
تري الباحثة ان الارتفاع الحاصل خلال هذه الفترة للأهمية النسبية لمراجعة العقار هو اتباع ادارة المصرف استراتيجية استثمارية ناجحة استطاعت من خلالها ان تضاعف النسبة للأهمية لمراجعة العقار بنسبة اكبر من مبلغ التمويل الممنوح. اما الانخفاض الذي حصل لأهمية مراجعة السيارات ف جاء نتيجة لانخفاض نسبة التمويل ومبلغ التمويل الا ان العائد انخفض بنسبة اكبر مما أدى الى تراجع أهميتها، اما مراجعة المشاريع فقد انخفض مبلغ التمويل الممنوح بنسبة كبيرة مما أدى الى انخفاض نسبة التمويل ولكن انخفاض العائد كان بنسبة اكبر مما أدى الى انخفاض أهميتها.



من خلال الشكل (5) نلاحظ ان مراجعة العقار انخفضت أهميتها النسبية في النصف الاول من سنة/2018 لتصبح (26%) وبنسبة تمويل (62.3%) وبمبلغ تمويل (3,610,394,917) دينار، وفي المقابل ازدادت الأهمية النسبية لمراجعة السيارات ومراجعة المشاريع لتصبح (64%)، (10%)، (37.7%)، (0%)، (0) دينار وبمبلغ تمويل (2,182,356,722)، (0) دينار على التوالي. وبنسبة تمويل (37.7%)، (0%)، (0) دينار على التوالي.

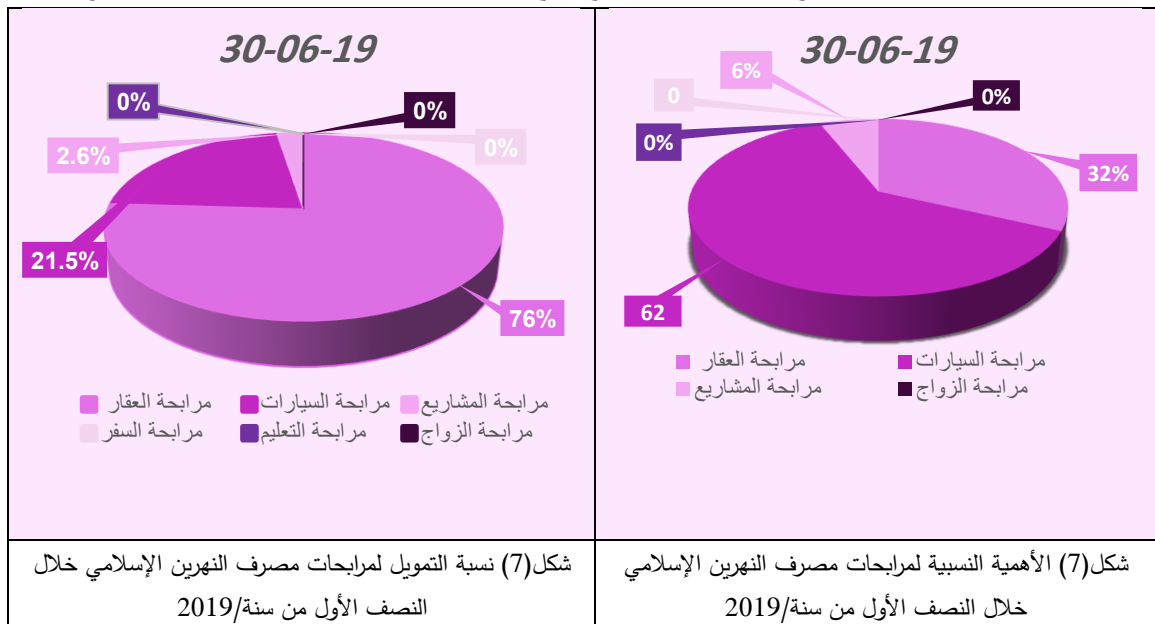
وترى الباحثة ان الزيادة التي حصلت لاهمية مراجعة السيارات كان سببها ازدياد العائد بنسبة اكبر من ازدياد مبلغ التمويل الممنوح ونسبة التمويل وبالتالي اصبحت الاكبر اهمية، اما مراجعة المشاريع فقد ازدادت اهمية عن ما كانت عليه سابقا بسبب زيادة العائد بنسبة اكبر من زيادة مبلغ ونسبة التمويل.

اما سبب انخفاض اهمية مراجعة العقار بسبب انخفاض مبلغ التمويل بنسبة كبيرة وانخفاض العائد الا ان كان هناك ارتفاع في نسبة التمويل ادت الى انخفاض اهمية مراجعة العقار .



يتضح من الشكل (6) ان مراجعة العقار ازدادت أهمية خلال النصف الثاني من سنة/2018 لتصبح (30%) وبنسبة تمويل (60%) وبمبلغ تمويل (3,811,092,334) دينار، وواصلت مراجعة السيارات بالارتفاع لاهميتها النسبية لتصبح (68%) وبنسبة تمويل (39.3%) وبمبلغ تمويل (2,489,768,946) دينار، بينما انخفضت الأهمية النسبية لمراجعة المشاريع بشكل كبير لتصبح (2%) وبنسبة تمويل (0.5%) وبمبلغ تمويل (33,515,000) دينار.

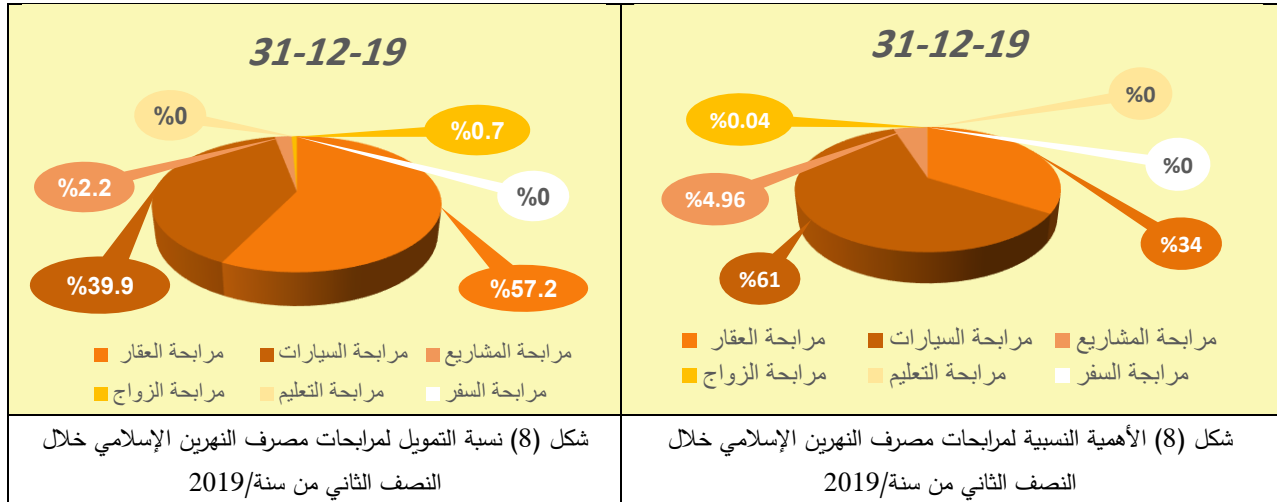
وترى الباحثة ان ارتفاع الأهمية النسبية لمراجعة العقار كان سببه ارتفاع العائد بنسبة اكبر من ارتفاع مبلغ التمويل بالرغم من انخفاض نسبة التمويل، وان ارتفاع اهمية مراجعة السيارات كان بسبب ارتفاع مبلغ التمويل بنفس نسبة ارتفاع مبلغ التمويل والعائد. اما الانخفاض اهمية مراجعة المشاريع فقد كان سببه ارتفاع مبلغ التمويل ونسبة التمويل بنسبة اعلى من ارتفاع العائد.



يتضح من الشكل (7) ان المصرف اضاف مرائبات جديد خلال الفصل الاول من سنة/2019 وبالرغم من وجود تلك المرائبات الا ان الاهمية النسبية لمراجعة العقار ازدادت لتصبح (32%) وبنسبة تمويل (76%) وبمبلغ تمويل (5,859,603,875) دينار، وعادت مراجعة المشاريع لترتفع اهميتها النسبية عن ما كانت عليه في الفترة السابقة لتصبح (6%) وبنسبة تمويل (2.6%) وبمبلغ تمويل (199,000,000) دينار، بينما انخفضت الاهمية النسبية لمراجعة السيارات عن الفترة السابقة لتصبح (62%) وبنسبة تمويل (21.5%) وبمبلغ تمويل (1,656,150,193) دينار، وخلال تلك الفترة لم تحقق المرائبات التالية (الزواج،التعليم،السفر) اي اهمية نسبية وذلك لعدم وجود رغبة من قبل الزبائن للحصول على تلك المرائبات او لعدم استخدام خطة استراتيجية ناجحة تجذب الزبائن من قبل ادارة المصرف.

وترى الباحثة بالرغم من ارتفاع مبلغ التمويل عن الفترة السابقة وارتفاع نسبة التمويل الا ان الاهمية النسبية ارتفعت بنسبة اكبر عن ما كانت عليه سابقا، وعادت مراجعة المشاريع لترتفع اهميتها خلال هذه الفترة وذلك بسبب ارتفاع العائد بنسبة اكبر بالرغم من ارتفاع مبلغ التمويل ونسبة التمويل.

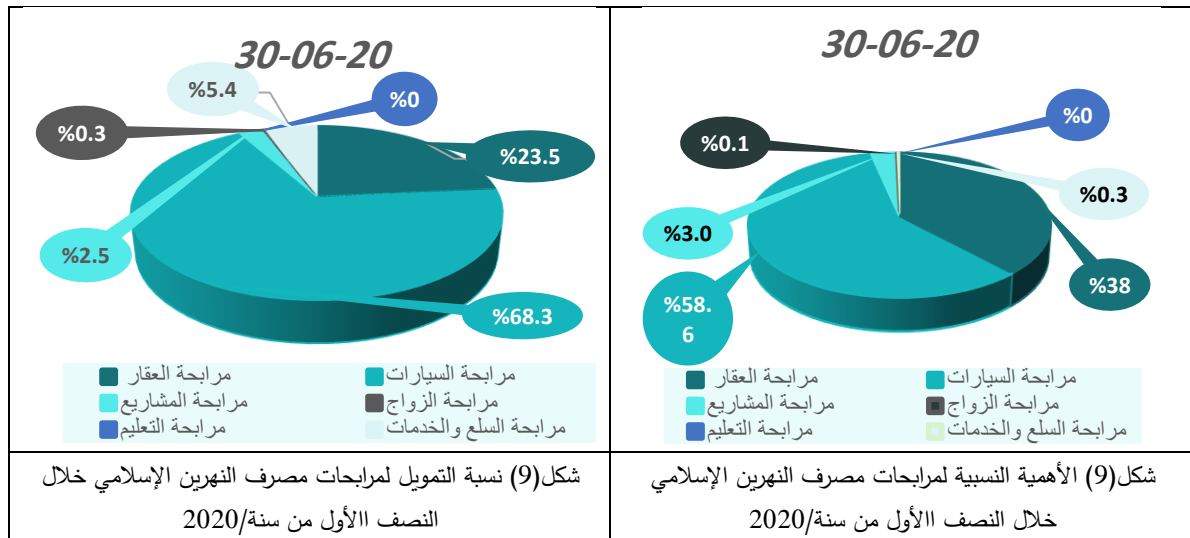
اما انخفاض اهمية مراجعة السيارات وذلك بسبب انخفاض العائد وارتفاع مبلغ التمويل بنسبة اكبر بالرغم من انخفاض نسبة التمويل.



يلاحظ من الشكل (8) ان مراجعة العقار عقد ارتفعت اهميتها النسبية في النصف الثاني من سنة/2019 لتصبح (34%) وبنسبة تمويل (57.2%) وبمبلغ تمويل (5,273,197,042) دينار، ولاقت مراجعة الزواج خلال هذه الفترة اهمية نسبية لتصبح (0.04%) وبنسبة تمويل (0.7%) وبمبلغ تمويل (65,000,000) دينار، بينما انخفضت الاهمية النسبية لمراجعة السيارات لتصبح (61%) وبنسبة تمويل (39.9%) وبمبلغ تمويل (3,674,533,142) دينار، وعادت مراجعة المشاريع لتتخفص اهميتها النسبية عن الفترة السابقة لتصبح (4.96%) وبنسبة تمويل (2.2%) وبمبلغ تمويل (206,000,000) دينار.

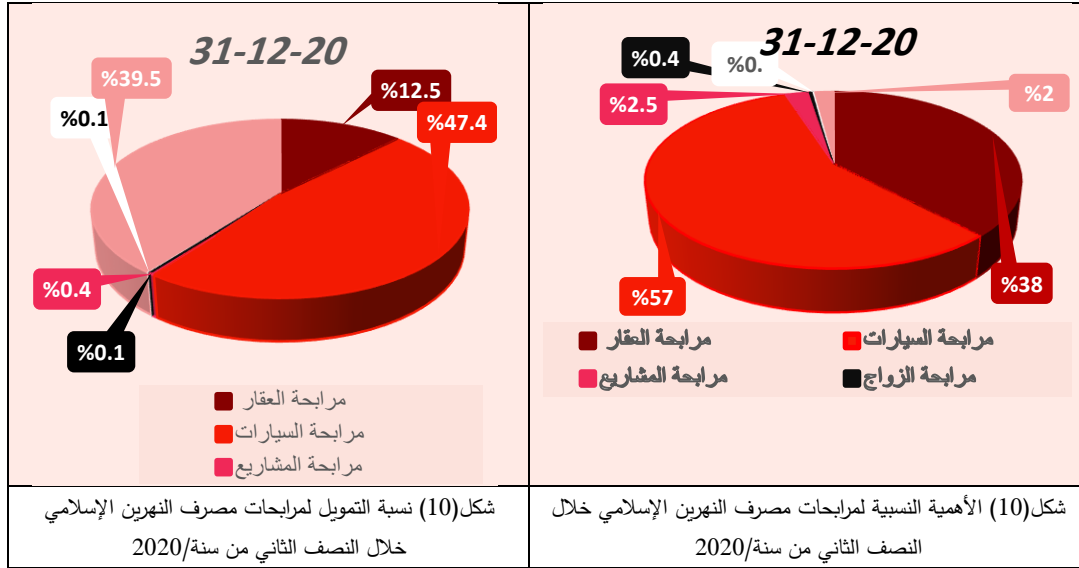
وترى الباحثة خلال الفترة اعلاه على الرغم من ان مراجعة الزواج قد حصلت على حصة بالاهمية النسبية خلال هذه الفترة، الا ان مراجعة العقار ارتفعت عن المدة السابقة ويعود ذلك الارتفاع بسبب الزيادة في العائد بنسبة اكبر من ارتفاع مبلغ التمويل بالرغم من ارتفاع نسبة التمويل.

اما الانخفاض الذي حدث لمراجعة السيارات بسبب ازدياد نسبة التمويل و مبلغ التمويل بنسبة اكبر من ازدياد العائد، اما مراجعة المشاريع يعود سبب انخفاض اهميتها النسبية لزيادة مبلغ التمويل الممنوح بالرغم من انخفاض نسبة التمويل.



يلاحظ من الشكل (9) ان المصرف خلال النصف الاول من سنة/2020 استحدث نوع جديد من المراجحات وهي مرابحة السلع والخدمات حيث استطاعت ان تحصل على اهمية نسبية (0.3%) وبنسبة تمويل (5.4%) وبمبلغ تمويل (728,750,000) دينار، وواصلت مرابحة العقار ارتفاع اهميتها النسبية لتصبح (38%) بنسبة تمويل (23.5%) وبمبلغ تمويل (3,169,100,000) دينار، وارتفعت الاهمية النسبية لمرابحة الزواج لتصبح (0.1%) وبنسبة تمويل (0.3%) وبمبلغ تمويل (40,000,000) دينار، بينما واصلت مرابحة السيارات انخفاض اهميتها النسبية لتصبح (58.6%) وبنسبة تمويل (68.3%) وبمبلغ تمويل (9,213,887,276) دينار، وايضا انخفضت الاهمية النسبية لمرابحة المشاريع لتصبح (3%) وبنسبة تمويل (2.5%) وبمبلغ تمويل (333,000,000) دينار.

وترى الباحثة ان مرابحة العقار ازدادت اهمية خلال تلك الفترة بالرغم من وجود انواع مختلفة من المراجحات الا ان مرابحة العقار استطاعت ان تحصل على النسبة الاعلى اهمية وذلك لانخفاض كبير في مبلغ التمويل ويتبعه انخفاض اكبر لنسبة التمويل وارتفاع في العائد المتحقق وبالتالي ازدادت اهمية مرابحة العقار وهذا يدل على ان استراتيجية الاستثمار التي تتبعها ادارة المصرف مع مرابحة العقار ناجحة واستطاعت ان تزيد من اهميتها النسبية، أما مرابحة الزواج فإنه بالرغم من انخفاض مبلغ التمويل ونسبة التمويل الا انها استطاعت ان تزداد اهمية بنسبة اكبر من تلك الانخفاضات وذلك بسبب زيادة العائد. اما الانخفاضات فقد استمر انخفاض الاهمية النسبية لمرابحة السيارات وذلك بسبب ازدياد نسبة التمويل ومبلغ التمويل بنسبة اكبر من ازدياد العائد، وسبب انخفاض الاهمية النسبية لمرابحة المشاريع هو ازدياد مبلغ التمويل ونسبة التمويل بنسبة كبيرة ولم يتبعه زيادة في العائد.



نلاحظ من الشكل (10) ان مراجعة العقار حافظت على اهميتها النسبية فاستمرت بنسبة (38%) وبنسبة تمويل (12.5%) مع زيادة في مبلغ تمويل (4,295,575,000) دينار، وواصلت الأهمية النسبية لمراجعة الزواج بالارتفاع لتصبح (0.4%) وبنسبة تمويل (0.1%) وبمبلغ تمويل (20,000,000) دينار، وقد ازدادت أهمية مراجعة السلع والخدمات لتصبح (2%) وبنسبة تمويل (39.5%) وبمبلغ تمويل (13,523,500,002) دينار، حصلت مراجعة التعليم على أهمية نسبية (0.1%) وبنسبة تمويل (0.1%) وبمبلغ تمويل (5,000,000) دينار.

ولكن انخفضت الأهمية النسبية لمراجعة السيارات لتصبح (57%) وبنسبة تمويل (47.4%) وبمبلغ تمويل (16,243,770,579) دينار، وايضا انخفضت الأهمية النسبية لمراجعة المشاريع لتصبح (2.5%) وبنسبة تمويل (0.4%) وبمبلغ تمويل (152,433,334) دينار.

وترى الباحثة ان مراجعة العقار استطاعت ان تحافظ على اهميتها النسبية وتخفيض نسبة التمويل بالرغم من زيادة مبلغ التمويل وذلك بسبب زيادة العائد، اما مراجعة الزواج فقد ازدادت اهميتها بسبب ازدياد العائد وانخفاض مبلغ التمويل الممنوح ويتبعه انخفاض في نسبة التمويل، وقد كان ارتفاع أهمية المشاريع بالرغم من ارتفاع نسبة التمويل ومبلغ التمويل الا انها استطاعت ان تحقق عوائد مرتفعة بنسبة اكبر من ارتفاع مبلغ التمويل الممنوح، اما مراجعة التعليم فقد كان لها دور في حصل المصرف على عائد واستطاعت ان تحقق أهمية نسبية خلال الفترة.

اما انخفاض أهمية مراجعة السيارات بالرغم من انخفاض نسبة التمويل الا ان ازدياد مبلغ التمويل الممنوح بنسبة اكبر من زيادة العائد ادى الى تخفيض اهميتها النسبية، اما انخفاض مراجعة المشاريع فقد انخفضت اهميتها بسبب انخفاض مبلغ التمويل واتبه انخفاض بنسبة التمويل بالرغم من ارتفاع العائد.

ثانياً : اثبات الفرضيات :

الفرضية الثانية توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين صيغة الاستثمار بالمراجعة وربحية مصرف النهدين الإسلامي (العائد على الموجودات).

لأجل اتخاذ قرار بشأن الفرضية الثانية للبحث ، سيتم ايجاد العلاقة عبر احتساب معامل ارتباط بيرسون بين المراجعة وكل بعد من ابعاد الربحية (للعائد على الموجودات) ومن ثم اختبار تلك العلاقة من خلال استعمال اختبار (T) لبيان مدى معنوية معاملات الارتباط المحتملة عبر البرنامج الإحصائي (SPSS) وتفسير النتائج كما يلي:

جدول (2) قيم معامل ارتباط بيرسون واختبار (T) لمعنوية العلاقة بين مربحة العقار وابعاد الربحية

الدالة	قيمة (T) المحسوبة	معامل ارتباط بيرسون (r)	Y ابعاد الربحية	X المربحة
دال معنويًا	3.256	*0.754	العائد على الموجودات	المربحة
قيمة (T) الجدولية عند مستوى معنوية (0.05) ودرجة حرية (8) = 2.306 المصدر: اعداد الباحثة بالاعتماد على البرنامج الإحصائي (SPSS v.18)				
(*) تأثير معنوي عند مستوى معنوية 0.05 ، (**) تأثير معنوي عند مستوى معنوية 0.01.				

(1) اشارت نتائج الجدول (2) الى ان قيمة معامل ارتباط بيرسون بين متغير المربحة ومتغير العائد على الموجودات قد بلغت (0.754) وهي قيمة موجبة طردية الاتجاه ذات دلالة معنوية عند مستوى معنوية (0.05) نظرا لكون قيم (T) المحسوبة لها والبالغة (3.256) وهي اكبر من نظيرتها الجدولية التي تساوي (2.306) عند ذات مستوى المعنوية (0.05)، وتفسير هذه النتيجة انه كلما تطورت المربحة في المصرف الإسلامي المبحوث فذلك سيسهم في ارتفاع وتزايد العائد على الموجودات فيه، وبذلك يتم قبول الفرضية الفرعية الاولى والتي تنص على " توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين المربحة والعائد على الموجودات".

المبحث الرابع: الاستنتاجات والتوصيات

الإستنتاجات: وفي الختام توصلت الباحثة الى مجموعة من الإستنتاجات الآتية:

1. بالرغم من انخفاض فاعلية المربحة خلال سنة (2018) بسبب تغيير بعض الضوابط الخاصة بالمربحة الا ان المصرف استطاع ان يضع خطة استراتيجية ناجحة لزيادة فاعلية المربحة في سنة (2019)، اما الانخفاض الكبير الذي حدث في سنة (2020) كان سببه الاوضاع التي مر بها البلد منها جائحة كورونا.
2. يزداد عائد المربحة في مصرف النهدين الإسلامي بزيادة مبلغ التمويل الممنوح لمربحة العقار.
3. خلال فترة الدراسة ساهم عائد المربحة في زيادة ارباح مصرف النهدين الإسلامي وبنسب جيدة.

التوصيات:

ومن خلال ماتقدم من استنتاجات تضع الباحثة مجموعة من التوصيات وكالاتي:

1. يوصي البحث الأهتمام بالمكان من خلال قيام مصرف النهدين الإسلامي بفتح فروع جديدة اي التوسع الجغرافي في المناطق ذات الكثافة السكانية، وذلك من اجل الحصول على زبائن جدد وتوفير فرص جديدة للأستثمار ومن ثم فرص لتحقيق الأرباح.
2. اهتمام المصرف بمربحة العقار وزيادة مبلغ التمويل الممنوح من اجل تحقيق ارباح مرتفعة للمصرف.
3. ضرورة قيام مصرف النهدين الإسلامي بالاستغلال الإمتل للموارد المالية (الموجودات، الودائع، حقوق الملكية) كي يحقق اقصى الأرباح.
4. تسليط الضوء على الاستثمار بالمربحة لكي تعمل بها المصارف الإسلامية العراقية لانها ذات عوائد مرتفعة مما تساهم في زيادة ارباح المصرف.

المصادر :

➤ القرآن الكريم

➤ القوانين والأنظمة والتعليمات

1. المعايير الشرعية ، النص الكامل للمعايير ، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ، 2017، المعيار الشرعي رقم 8.

➤ التقارير الرسمية

2. التقرير الفصلي والسنوي لمصرف النهدين الإسلامي الحكومي لسنة 2016.
3. التقرير الفصلي والسنوي لمصرف النهدين الإسلامي الحكومي لسنة 2017.
4. التقرير الفصلي والسنوي لمصرف النهدين الإسلامي الحكومي لسنة 2018.
5. التقرير الفصلي والسنوي لمصرف النهدين الإسلامي الحكومي لسنة 2019.
6. التقرير الفصلي والسنوي لمصرف النهدين الإسلامي الحكومي لسنة 2020.

➤ الكتب


7. احمد سالم ملحم ، بيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية ، مكتبة الرسالة الحديثة للنشر / عمان ، 1989 .
8. احمد شعبان محمد علي ، البنوك الإسلامية في مواجهة الازمات المالية ، دار الفكر الجامعي ، مصر / الاسكندرية ، 2010.
9. احمد شعبان محمد علي ، البنوك الإسلامية في مواجهة الازمات المالية ، دار الفكر الجامعي ، مصر / الاسكندرية ، 2010.
10. حدة رايس ، دور البنك المركزي في إعادة تجديد السيولة في البنوك الإسلامية (في ظل نظام لا ريوبي) ، إترك للطباعة والنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى ، القاهرة ، 2009.
11. حسام الدين موسى عفانة ، بيع المراجعة للأمر بالشراء ، دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي ، 1996.
12. حسني عبد العزيز جرادات ، الصبغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل، 2011.
13. صادق راشد الشمري ، احسان صادق الشمري ، معاملات مصرفية بدون فوائد، دار الكتب والوثائق / بغداد / 2018.
14. صادق راشد الشمري ، الصناعة المصرفية الإسلامية الواقع والتطبيقات العملية / 2016.
15. عائشة المالقي ، البنوك الإسلامية (التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق) ، المركز الثقافي العربي ، سنة 2000.
16. عبد الجبار السبهاني ، الوجيز في مبادئ الاقتصاد الإسلامي ، مطبعة حلاوة ، الطبعة الاولى ، الاردن / اربد ، 2013.
17. عبد الرزاق الهيبي ، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق ، دار اسامة للنشر، الاردن / عمان ، 1998.
18. عبد الرزاق الهيبي ، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق ، دار اسامة للنشر، الاردن / عمان ، 1998.
19. عمر عبد الله كامل ، القواعد الفقهية الكبرى وأثرها في المعاملات المالية ، دار الكتب ، القاهرة ، 2000.
20. محمد البلطاجي ، بحث نحو بناء نموذج محاسبي لتقويم وسائل الاستثمار في البنوك الإسلامية (المراجعة ، المضاربة ، المشاركة) الندوة الدولية (نحو ترشيد مسيرة البنوك الإسلامية) ، دولة الإمارات العربية المتحدة / دبي 2005.
21. محي الدين يعقوب ابو الهول ، تقييم اعمال البنوك الإسلامية الاستثمارية ، دار النفائس للنشر والتوزيع / عمان ، 2012.
22. مصطفى كمال السيد الطايل ، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، دار اسامة للنشر والتوزيع/الاردن، 2012.
23. نوري عبد الرسول الخاقاني ، المصرفية الإسلامية الاسس النظرية واشكاليات التطبيق ، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع / عمان ، 2011.
24. يوسف بن عبد الله الشيبلي، المراجعة بربح متغير . مجلة العلوم الشرعية، العدد 14، نشر من قبل جامعة الأمام محمد بن مسعود الأسلامية عمادة البحث العلمي ، 2009.

رسائل والاطاريح

25. خليل محمد الخنيسة ، أثر السيولة والمخاطرة على ربحية المصارف العاملة في سورية " دراسة مقارنة بين المصارف الإسلامية والمصارف التجارية الخاصة في سورية" ، دراسة أعدت لنيل درجة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية ، جامعة تشرين، سوريا ، 2016.
26. رعد كريم قاسم الوائلي ، الرافعة المالية ودورها في مؤشرات ربحية المصارف الإسلامية "دراسة حالة مصرف التعاون الاسلامي للاستثمار للسنوات (2015-2018)" قدم هذا البحث لنيل شهادة الدبلوم العالي المعادل للماجستير في المصارف، جامعة بغداد/المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية، 2019.
27. محمد حمدان علي الخزاعلة ، أثر السيولة والكفاية الإدارية والملاءة المالية على ربحية البنوك الاردنية المدرجة في بورصة عمان للأوراق المالية ، قدمت هذه الرسالة أستكمالاً لنيل درجة الماجستير في التمويل والمصارف ، جامعة آل البيت ، 2018.
28. محمد خلف الدليمي ، تمويل واستثمار المصرف الإسلامي والأزمة المالية /تحليل بعض المؤشرات ،بحث تطبيقي مقدم للمعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية لنيل درجة الدبلوم العالي (المعادل للماجستير)/مصارف /جامعة بغداد، 2013 .
29. منذر عبد الهادي رجب زيتون ، تقييم جودة أداء وسائل الاستثمار (المراجعة ، المضاربة ، المشاركة ، الاجارة المنتهية بالتمليك) في البنوك الاسلامية الاردنية ، دراسة تطبيقية في جامعة الشرق الاوسط للدراسات العليا للحصول على درجة الماجستير ، 2010.
30. مؤمنة عدنان فاعور ، أثر السيولة المصرفية في الربحية والمخاطرة (دراسة تطبيقية على المصارف الإسلامية في سورية)، بحث علمي مقدم لنيل درجة الماجستير في التمويل والمصارف ، جامعة حماة ، سوريا ، 2019.
31. نداء خالد علي صبري ، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المراجعة للأمر بالشراء ، قدمت هذه الأطروحة لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص بكاية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية ، نابلس/ فلسطين ، 2015.

بحوث المنشورة

32. أحمد عبد القادر أبراهيم ، المراجعة في المصارف الإسلامية (دراسة فقهية) ، المجلة الدولية للتراث في الثروة والتمويل الإسلامي ، 2020.
33. أكرمومي آسية ، مشكلة السيولة في البنوك الإسلامية أثرها على ربحيتها "دراسة تطبيقية على بنك البركة الجزائري خلال الفترة(2005-2014)" ، مجلة رؤى الأقتصادية/ جامعة الشهيد حمد لخضر الوادي/الجزائر /العدد 12 ، 2017.
34. حسام الدين عفانة ، بيع المراجعة المركبة كما تجربته المصارف الإسلامية في فلسطين ، مقدم إلى مؤتمر "الاقتصاد الإسلامي وأعمال البنوك" / جامعة الخليل وذلك ضمن المحور الاول من محاور المؤتمر: المصارف الإسلامية في القرن الواحد والعشرين، تحديات وآمال معاملات المصارف الإسلامية، ضبط وتأسيس ، 2009.
35. سجي فتحي محمد الطائي ، شيماء وليد عبد الهادي ، قياس مستويات ربحية المصارف الإسلامية وتحليلها في ظل الأزمات المالية العالمية "دراسة تحليلية لمجموعة البركة المصرفية للفترة (2004-2010)" ، مجلة تكريت للعلوم الادارية والاقتصادية -كلية الادارة والاقتصاد / المجلد 9 / العدد 28 ، سنة 2013.
36. سعاد سطحي ، بيع المراجعة للأمر بالشراء (دراسة فقهية مدعمة بقرارات مجمع الفقه الإسلامي) جامعة الامير عبد القادر ، 1998.
37. شادي حسن ابو عفيفة ، عقد المراجعة للأمر بالشراء وأثره في التضخم النقدي ، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية المجلد 13 ، العدد 2 ، 2016.
38. عمر بوجميعة ، حمزة العرابي ، اثر السيولة على ربحية البنوم الإسلامية دراسة تطبيقية باستخدام بيانات بانل للفترة 2009-2017 ، مجلة الريادة لأقتصاديات الأعمال /المجلد 6 العدد2 ، سنة 2020.
39. المكاشفي طه الكباشي ، بيع المراجعة والتقسيت ودورها في المعاملات المصرفية في الفقه الإسلامي ، بحث مقدم للدورة الثامنة عشر للمجلس / دبلن ، السودان / الخرطوم ، 2008.
40. ميمون علي العبيد، اثر السيولة في ربحية المصارف الإسلامية (دراسة تطبيقية على المصارف الإسلامية السورية)، مجلة جامعة البعث/المجلد 37، العدد9، 2015 .

المصادر الأجنبية 

41. Marifa Academy , ISLAMIC BANKING & FINANCE:PRINCIPLES AND PRACTICES, 2014.
42. Virambhai S., Zala, "A Study of Productivity and Financial Efficiency of Textile Industry of India", Thesis Submitted to Saurashtra University for the Degree of Doctor of Philosophy (Faculty of Commerce), 2010.