

مشكلات التمويل بالمrabaha من وجهة نظر العملاء (دراسة ميدانية على عينة من عملاء المصارف المتمولين بالمrabaha بمدينة الأبيض)

Murabaha financing problems from the clients' point of view (a field study on a sample of bank clients financed by Murabaha in El Obeid City)

د. يحيى مقدم أحمد مارن: أستاذ المحاسبة والتمويل المساعد، قسم المحاسبة والتمويل، كلية الاقتصاد والدراسات التجارية، جامعة كردفان، السودان.

د. محمد موسي الدود عوض الله: أستاذ المحاسبة والتمويل المساعد، قسم المحاسبة والتمويل، كلية تنمية المجتمع، جامعة الدلنج، السودان

أ. سوسن حامد عبدالرحمن حامد: محاضر بقسم التمويل والبنوك، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة السلام، السودان

Dr. Yahia Mugadam Ahmed Marin: Associate Professor of Accounting and Finance, Department of Accounting and Finance, Faculty of Economics and Commercial Studies, University of Kordofan, Sudan

Dr. Mohammed Musa Aldoud Awadallh: College of Development, University of Dilling, Sudan

Mr. Sawsan Hamid Abdul Rahman Hamid: Lecturer, Department of Finance and Banking, Faculty of Managerial and Financial Sciences, Alsalam University, Sudan

Email: yamam75@gmail.com

المستخلص:

هدفت الدراسة إلى التعرف على المشكلات التي تواجه عملاء المصارف عند طلب التمويل بالمrabaha، واقتراح الحلول اللازمة لمعالجة هذه المشكلات حتى تتحقق الاستفادة الكاملة من فرص التمويل بالمrabaha، وقد أظهرت نتائج الدراسة أن من المشكلات التي تواجه العملاء عند طلب التمويل بالمrabaha تتمثل في: تحديد البنك المركزي لمجالات محددة للتمويل بالمrabaha وعدم السماح لبعض المجالات الأمر الذي يؤدي إلى حرمان بعض العملاء من الاستفادة من هذا التمويل، وأن السقوفات التي يضعها البنك المركزي للتمويل بالمrabaha ولا يسمح بتجاوزها لا تتناسب والطموحات الاستثمارية لبعض العملاء، وأوصت الدراسة بضرورة سماح البنك المركزي للمصارف بالتوسع في مجالات التمويل بالمrabaha، والسماح بزيادة سقفوات التمويل بالمrabaha حتى تتحقق الاستفادة الكاملة من هذا التمويل.

الكلمات المفتاحية: المrabaha، مشكلات التمويل بالمrabaha. المصارف

Abstract:

The study aimed to identify the problems faced by bank customers when requesting Murabaha financing, and to propose the necessary solutions to address these problems to achieve full use from Murabaha financing opportunities. The results of the study showed that one of the problems faced by customers when requesting Murabaha financing is represented in the Central Bank's identification of specific areas for Murabaha financing while not allowing some areas, which leads to depriving some customers of making use of this financing, and that the ceilings set by the Central Bank for Murabaha financing, which are not allowed to be exceeded, are not commensurate with the investment ambitions of some clients. The study recommended that the Central Bank should allow banks to expand in the areas of Murabaha financing, and allow increase in the ceilings of Murabaha financing until the full use from this financing is achieved.

Keywords: Murabaha, Murabaha financing problems, Banking

المبحث الأول: الإطار المنهجي للدراسة والدراسات السابقة

المقدمة:

إن المصارف الإسلامية قد حققت نجاحاً ملموساً بتقديمها العمل المصرفي الإسلامي بصيغ متميزة بعيدة عن قاعدة الربا التي تركز عليها أعمال المصارف التقليدية، وتعد صيغة التمويل بالمرابحة أحد الصيغ الأكثر انتشاراً وتطبيقاً في الصناعة المصرفية الإسلامية، وقد احتلت المكانة الأهم والأكبر لدى المصارف وذلك لسهولة تطبيقها، وقلة المخاطر، إلا أن هنالك بعض المشكلات التي قد تواجه العملاء عند طلب التمويل بالمرابحة، ولهذا فإن تسليط الضوء على هذه المشكلات بالدراسة والتحليل وتقديم توصيات تسهم في معالجة هذه المشكلات يعتبر أمراً مهماً يستحق البحث والدراسة.

مشكلة الدراسة

يمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤل التالي: هل توجد مشكلات تواجه عملاء المصارف عند طلب التمويل بالمرابحة؟

أهمية الدراسة

إن تغطية الجوانب النظرية للتمويل بالمرابحة وإفادة الدارسين بالمعلومات اللازمة عن هذا النوع من التمويل الإسلامي، وإجراء مسح ميداني لعملاء المصارف محل الدراسة للتعرف على حقيقة المشكلات التي تواجههم عند طلب التمويل بالمرابحة، ومحاولة تقديم توصيات لمعالجة هذه المشكلات حتى تتحقق الاستفادة الكاملة من فرص التمويل بالمرابحة يعتبر أمراً في غاية الأهمية لإنجاز هذه الدراسة.

أهداف الدراسة

تسعى الدراسة الى تحقيق الأهداف التالية:

1. استعراض الإطار النظري للتمويل بالمرابحة.
2. التعرف على المشكلات التي تواجه العملاء عند طلب التمويل بالمرابحة.

3. اقتراح الحلول اللازمة لمعالجة هذه المشكلات.

فرضية الدراسة:

تسعى الدراسة إلى اختبار الفرضية التالية: (توجد مشكلات تواجه عملاء المصارف عند طلب التمويل بالمرابحة).

مناهج الدراسة:

اتبعت الدراسة المناهج التالية:

1. المنهج الاستنباطي لتحديد طبيعة المشكلة ووضع الفرضيات

2. المنهج الاستقرائي لاختبار الفرضيات

3. المنهج الوصفي لوصف عينة الدراسة

مصادر جمع بيانات الدراسة:

1. مصادر أولية: تم استخدام أداة الاستبانة لجمع البيانات الأولية.

2. مصادر ثانوية: الكتب والدوريات والمجلات العلمية المحكمة والشبكة الدولية للمعلومات.

حدود الدراسة:

تتحدد حدود الدراسة في الآتي:

1. الحدود الموضوعية: اقتصرَت الدراسة على مشكلات التمويل بالمرابحة من وجهة نظر العملاء.

2. الحدود البشرية: تمثلت في عملاء المصارف المتمولين بالمرابحة بمدينة الأبيض

3. الحدود المكانية: المصارف العاملة بمدينة الأبيض – ولاية شمال كردفان.

4. الحدود الزمانية: 2022م.

هيكل الدراسة

تضمن هيكل الدراسة أربعة محاور، حيث تمثل المحور الأول في الإطار المنهجي للدراسة والدراسات السابقة، والذي احتوى على مشكلة الدراسة وأهميتها وأهدافها وفرضيات الدراسة،

منهج الدراسة ومصادرها والهيكل الذي تقوم عليه ، أما المحور الثاني تناول الإطار النظري للدراسة والخاص بالتمويل بالمرابحة، بينما خصص المحور الثالث للدراسة الميدانية، أما المحور الأخير تم تخصيصه لعرض النتائج والتوصيات.

الدراسات السابقة:

دراسة مودة بلال، (2018م): هدفت إلى بيان أثر التمويل بصيغة المرابحة في تمويل التجارة الخارجية في السودان، والتعرف على مخاطر ومقومات نجاح صيغة المرابحة لتمويل التجارة الخارجية. توصلت الدراسة إلى نتائج منها: أن التمويل بصيغة المرابحة يؤثر في حجم الواردات السودانية، ولا يؤثر في حجم الصادرات السودانية، وأوصت الدراسة بضرورة إتباع سياسات تمويلية تشجيعية تساعد على زيادة الإنتاج للنهوض بقطاع الصادر، ووضع ضوابط وسياسات تمكن من احتواء المخالفات التي تحدث في التمويل بالمرابحة، وعدم التساهل في الضمانات عند منح التمويل بالمرابحة، وعدم الاعتماد على الضمانات الشخصية، مع ضرورة تدريب موظفي المصارف العاميين في مجال التمويل بالمرابحة وإحاطتهم بأحكام الشريعة الإسلامية في التطبيق المصرفي للمرابحة.

دراسة ضياء الدين، (2015م): هدفت إلى التعرف على أثر التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء على نمو رأس المال العامل في المشاريع الصغيرة في قطاع غزة والذي تقدمه هيئة الإغاثة الإسلامية. توصلت الدراسة إلى أن هيئة الإغاثة الإسلامية تطبق عدد من المعايير التي تحكم حجم ونوعية التمويل الذي يهدف إلى نمو رأس المال العامل، كما تتبع سياسات واضحة تعمل على تشجيع المستثمرين، وتلبي احتياجات القطاعات الاقتصادية وفقاً لصيغة التمويل بالمرابحة، وأوصت الدراسة بضرورة قيام هيئة الإغاثة الإسلامية بتصميم خطة عمل واضحة تتعلق بآفاق التوسع في التمويلات الممنوحة، مع ضرورة العمل نحو توفير بيئة قانونية وتشريعية مناسبة تساهم في ضبط فترة السداد للمشاريع بهدف المساعدة في استرجاع رأس المال ومن ثم المساهمة في إعادة تدويره مرة أخرى.

دراسة Rosly ، (2011م): هدفت إلى بيان آلية تسعير بيع المرابحة من خلال النظر إلى المخاطر الائتمانية المصاحبة لتقدم التمويل بالمرابحة ولتحقيق أهداف الدراسة تم الحصول على البيانات اللازمة عن طريق البنك المركزي الماليزي، وتوصلت الدراسة إلى أن سعر بيع المرابحة يتم احتسابه استناداً إلى حجم المنشأة والتمويل المطلوب بالإضافة إلى معدل الربح التعاقدية، وتكلفة

حيازة الأصل أما بالنسبة إلى العملاء المحفوفين بالمخاطر سيتم إضافة مبلغ إضافي لمحاولة مجابهة مخاطر التخلف عن السداد.

دراسة سالم، (2001م): هدفت إلى التثبت من الربحية العالية والمخاطر المحدودة لصيغة التمويل بالمربحة في المصارف السودانية، اختبرت الدراسة فرضيتين أساسيتين، تمثلت الأولى في أنه: يعد التمويل بالمربحة أكثر ربحية مقارنة بصيغ التمويل الأخرى، والثانية تمثلت في أنه: يعد التمويل بالمربحة أقل مخاطر مقارنة بالصيغ التمويل الأخرى. توصلت الدراسة إلى نتائج منها: أن صيغة التمويل بالمربحة تلقى قبولاً من العملاء الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق أرباح عالية ومخاطر محدودة يمكن تلافيها والسيطرة عليها، وأوصت الدراسة بضرورة التزام المصارف باتباع السياسة الائتمانية للبنك المركزي المتعلقة بالتمويل بالمربحة.

تناولت الدراسة الحالية مشكلات التمويل بالمربحة من وجهة نظر العملاء، وهذا ما يميزها عن الدراسات السابقة التي تناولت مخاطر ومقومات نجاح صيغة المربحة، وآليات تسعير بيع المربحة من خلال النظر إلى المخاطر الائتمانية المصاحبة لتقديم التمويل بالمربحة، حيث أهتم الباحثون بدراسة المشكلات التي تواجه العملاء، وتقديم توصيات لمعالجة تلك المشكلات حتى تتحقق الاستفادة الكاملة من فرص التمويل بالمربحة.

المبحث الثاني: الإطار النظري للدراسة

أولاً: مفهوم المربحة

يستعرض الباحثون الإطار المفاهيمي للمربحة من خلال هذا المحور علي النحو التالي:

المربحة لغةً: مفاعلة من الربح، أي الزيادة أو النماء في التجارة، أو الزيادة علي رأس المال (حسنين، 1996، ص19)، والمربحة في الإصطلاح: البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم (أبوزيد، 2004م، ص38)، فالمربحة هي أحد أنواع بيوع الأمانة، وتقوم علي أساس كشف البائع الثمن الذي قامت عليه السلعة به، وهو من البيوع التي تعامل بها الناس منذ القدم، فهو البيع بربح معلوم (عبدالله، وسعيفان، 2008م، ص119).

يعد بيع المربحة من أبرز أنواع البيوع في الفقه الإسلامي، حيث إنتشر التعامل به في معظم المصارف ذات المعاملات الإسلامية في الوقت الراهن، هذا ويمكن تعريف بيع المربحة علي أنه: بيع برأس المال وربح معلوم (الهواري، 1990، ص244).

إستناداً علي ما تقدم تبين للباحثين أن المراجعة في اللغة مأخوذة من كلمة الربح، وإصطلاحاً أن تتم عملية البيع بالثمن الأول مع زيادة معلومة تعتبر ربح.

كما يري الباحثون أن المراجعة صورة من صور البيع تُباع فيها السلع برأسمالها مع زيادة ربح معقول.

كما تبين للباحثين أن المراجعة تقوم علي أساس أن يتقدم طالب شراء السلعة إلي مالك المال الكافي لسداد الثمن نقداً لأن البائع لا يبيعها الي أجل، فيشترها مالك المال بثمان نقدي (حال)، ثم يبيعها لطالب السلعة بثمان مؤجل أعلي معلوم.

ثانياً: شروط صحة المراجعة

تتمثل شروط صحة المراجعة في الآتي (فياض، 1999م، ص 30):

1. أن يكون العقد الأول صحيحاً، لأن المراجعة مترتبة علي عقد سابق عليها، فإذا لم يكن العقد الأول صحيحاً لم تترتب عليه آثاره الشرعية، ومنها التصرف فيما ملك بهذا العقد بالبيع أو غيره.
2. العلم بالثمن الأول الذي إشتري به البائع المبيع في العقد الأول.
3. أن يكون رأس المال من المثليات، كالمكيلات، والموزونات والعدييات المتقاربة، ويجوز أن يكون رأس المال من غير المثليات، ولكن يجب أن يُخير المراج بالعرض وقيمه يوم الشراء.
4. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، حيث أن الزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً، فإذا اختلف الجنس فلا بأس بالمراجعة.
5. العلم بالربح، لأن الربح بعض الثمن والعلم بالثمن شرط صحة البيع.
6. أن يبين المراج للمشتري جميع ما يتعلق بالمبيع وثمانه.

يلخص الباحثون شروط المراجعة في صحة العقد الأول مع المعلوماتية بثمان الشراء ونسبة الربح، وعلي مالك المال أن يوضح للراغب في الشراء جميع ما يتعلق بالسلعة موضع البيع وثمانها، ولا يقابل الثمن بجنسه.

ثالثاً: صور بيع المربحة في المصارف الإسلامية

تتخذ المربحة صور مختلفة في العمل المصرف الإسلامي، ويمكن تصنيف بيوع المربحة الي نوعين رئيسيين هما(المصري، 1996، ص 13):

1. بيع المربحة أو الوكالة بالشراء: في مثل هذا النوع من البيوع يقوم العميل بتحديد مواصفات السلعة التي يرغب في الحصول عليها كما يحدد ثمنها مضافاً إليه أجراً معيناً، ويدفعه العميل للمصرف، ويقدر المصرف الأجر بمراعاة خبرته وأمانته.

2. بيع المربحة للأمر بالشراء: إن المربحة المطبقة اليوم في المصارف الإسلامية والمسماة (بيع المربحة للأمر بالشراء) أو (للواعد بالشراء)، هي أن يتقدم الراغب في شراء سلعة الي المصرف، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد قيمتها نقداً، ولأن البائع لا يبيعها له الي أجل، إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشتري، أو لحاجته إلي المال النقدي، فيشتريها المصرف بثمان نقدي ويبيعها إلي عميله بثمان مؤجل أعلى.

يستنتج الباحثون بأن المربحة للأمر بالشراء لها ثلاثة أطراف:

1. الأمر بالشراء هو العميل الذي يرغب في شراء السلعة.
2. المشتري (المأمور بالشراء) وهو المشتري الأول (المصرف)، أيضاً يمثل البائع الثاني حيث يقوم المصرف ببيع السلعة الي الأمر بالشراء بثمان وزيادة في الثمن معلومة مسبقاً.
3. البائع وهو الذي يمتلك السلعة ويريد بيعها للمصرف.

كما يبين الباحثون صور أخرى للمربحة تتمثل في صورة المربحة الداخلية حيث يشتري المصرف السلع من داخل البلد ويبيعها الي العملاء في نفس البلد، وصورة المربحة الخارجية تتم عن طريق فتح إعتقاد حيث يشتري المصرف السلع من خارج الدولة ويبيعها الي العملاء في داخل الدولة، أو تتم المعاملة بواسطة وكيل مراسل لعملية الشراء والبيع تتم خارج الدولة.

مما تقدم إتضح للباحثين أن المربحة لها دوراً فعالاً في تمويل التجارة الداخلية والخارجية، ويعود ذلك إلي عدة اسباب هي:

1. قلة المخاطر في عمليات التمويل بالمربحة للأمر الشراء.
2. تشابه إجراءات التمويل بالمربحة مع إجراءات التمويل التي تستخدمها البنوك التقليدية.

3. يوجد علاقة مباشرة ما بين المصرف والعميل مما يسهل عملية المتابعة.

4. محدودة المعلومات توفر درجة من السرية للعملية التمويلية..

5. سهولة تنفيذ عمليات التمويل بصيغة المراجعة.

المبحث الثالث: الدراسة الميدانية

يتناول الباحثون من خلال الدراسة الميدانية وصفاً للطريقة والإجراءات التي تم إتباعها في إجراءات الدراسة الميدانية، ويشمل ذلك وصفاً لمجتمع الدراسة وعينته، وطريقة إعداد أدواتها، والطريقة التي أتبعته لتطبيقها، والمعالجات الإحصائية التي تم بموجبها تحليل البيانات وإستخراج النتائج، كما

أولاً: مجتمع الدراسة

يتكون مجتمع الدراسة من عملاء المصارف بمدينة الأبيض عاصمة ولاية شمال كردفان - السودان والذين تم تمويلهم عن طريق التمويل بالمراجعة خلال الربع الأول من العام المالي 2022 والبالغ عددهم 750 عميل.

ثانياً: عينة الدراسة

تم سحب عينة عشوائية بسيطة من مجتمع البحث مكونة من 250 مفردة وتمثل نسبة 33% من مجتمع الدراسة، وأن هذه العينة تساعد الباحثون في الحصول على بيانات يمكن الاستناد عليها في الوصول إلى النتائج المرجوة.

ثالثاً: أداة الدراسة

استخدمت الإستبانة كأداة لجمع البيانات المتعلقة بفرضيات الدراسة والتي قام الباحثون بتطويرها من خلال الإطلاع على العديد من الدراسات السابقة والمرتبطة بموضوع الدراسة وذلك بهدف قياس رأي أفراد العينة المبحوثة حول موضوع الدراسة (مشكلات التمويل بالمراجعة من وجهة نظر العملاء).

رابعاً: البيانات الشخصية

1. العمر

يوضح الجدول أدناه توزيع أفراد العينة وفقاً لمتغير العمر.

جدول رقم (1) يوضح توزيع عينة الدراسة وفقاً لمتغير العمر

جدول (1) توزيع عينة الدراسة وفقاً لمتغير العمر

العمر	التكرار	النسبة المئوية
أقل من 25 سنة	45	18.0
25---35 سنة	97	38.8
36--45 سنة	71	28.4
أكثر من 45 سنة	37	14.8
المجموع	250	100.0

المصدر: إعداد الباحثون من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2022 م

يشير الجدول رقم (1) إلى أن 38.8% من العملاء من فئة العمرية (25-35)، تليه الفئة (36-45) بنسبة 28.4%، ثم الفئة (أقل من 25 سنة) بنسبة 18.0%، أخيراً الفئة أكثر من 45 سنة بنسبة 14.8%.

2. المؤهل العلمي

يوضح الجدول رقم (2) توزيع أفراد العينة وفقاً لمتغير المؤهل العلمي.

جدول (2) توزيع عينة الدراسة وفق متغير المؤهل العلمي

المؤهل العلمي	التكرار	النسبة المئوية
دبلوم وسيط	26	10.4
بكالوريوس	75	30.0

6.8	17	دبلوم عالي
13.6	34	ماجستير
14.8	37	دكتوراه
100.0	250	المجموع

المصدر: إعداد الباحثون من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2022م.

يشير الجدول رقم (2) الى أن 30.0 % من عينة الدراسة من حملة المؤهل بكالوريوس، يليه أخرى بنسبة 24.4 %، ثم الدكتوراه بنسبة 14.8 %، والماجستير بنسبة 13.6 %، ثم حملة الدبلوم الوسيط بنسبة 10.4 %، وأخيراً الدبلوم العالي بنسبة 6.8 %، مما يوضح أن أغلبية العملاء من حملة المؤهل الجامعي فما فوق، وهذا يدل على تأهيل أفراد العينة بما يمكنهم من الفهم العميق لعبارات الاستبانة والإجابة عنها بموضوعية الأمر الذي يساعد في الحصول على نتائج دقيقة.

3. المهنة

يوضح الجدول أدناه توزيع أفراد العينة وفقاً لمتغير المهنة.

جدول رقم (3) يوضح توزيع عينة الدراسة وفقاً لمتغير المهنة

النسبة المئوية	التكرار	المهنة
21.2 %	53	عضو هيئة تدريس
19.2 %	48	موظف
31.6 %	79	تاجر
1.6 %	4	مزارع
24.8 %	62	مهنة حرة
1.6 %	4	أخرى
100 %	250	المجموع

المصدر: إعداد الباحثون من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2022م.

يشير الجدول رقم (3) أعلاه إلى أن 31.6% من العملاء مهنتهم التجارة، يليهم أصحاب المهن الحرة بنسبة 24.8%، ثم هيئة التدريس بنسبة 21.2%، والموظفين بنسبة 19.2%، وأخيراً المزارعين وأخري بنسبة 1.6، هذا يوضح أن تنوع المهن يعطي اجابات جيدة حول المشكلات التي تواجه العملاء عند طلب التمويل بالمrabحة.

4. سنوات الخبرة

يوضح الجدول أدناه توزيع أفراد العينة وفقاً لمتغير سنوات الخبرة.

جدول رقم (4) يوضح توزيع عينة الدراسة وفقاً لمتغير سنوات الخبرة

الخبرة	التكرار	النسبة المئوية
أقل من 5 سنوات	41	16.4
5--10 سنوات	95	38.0
11--15 سنة	49	19.6
أكثر من 16 سنة	65	26.0
المجموع	250	100.0

المصدر: إعداد الباحثون من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2022م.

يشير الجدول رقم (4) إلى أن ما نسبته 38 % من العملاء من ذوي الخبرة من 6--10 سنوات، يليه أكثر من 16 سنة بنسبة 26.0%، ثم الفئة 11--15 سنة بنسبة 19.6%، وأخيراً الفئة أقل من 5 سنوات بنسبة 16.4%، وتعتبر هذه الفئة من أصحاب الخبرات في مجالاتهم الأمر الذي يؤدي إلى فهم عبارات الاستبانة والإجابة عليها بصورة موضوعية.

رابعاً: الصدق البنائي

إن قدرة الأداة على قياس ما صممت من أجله وبناءاً على نظرية القياس الصحيح تعني الصلاحية التامة وخلو الأداة من أخطاء القياس سواء كانت عشوائية أو منتظمة، أى يقصد به صدق أو صلاحية أداة القياس، وقد اعتمدت الدراسة في المرحلة الأولى على تقييم مدى ملائمة المقاييس المستخدمة في قياس عبارات الدراسة باستخدام اختبار الثبات والصدق لاستبعاد العبارات غير

المعنوية من مقاييس الدراسة والتحقق من أن العبارات التي استخدمت لقياس مفهوماً معيناً تقيس بالفعل هذا المفهوم.

1. اختبار صدق محتوى المقياس

بعد أن تم الإنتهاء من الصيغة الأولية لمقياس الدراسة تم عرضها في شكل إستبانة على مجموعة من المحكمين والخبراء المختصين بلغ عددهم (7) خبيراً ومحكماً في مجال الدراسة، وقد طلب من الخبراء إبداء آرائهم حول أداة الدراسة ومدى صلاحية الفقرات لتمثيل فرضيات الدراسة وطلب منهم أيضاً التعديل والحذف والإضافة لما يروه مناسباً لغرض قياس صدق أداة الدراسة، وبعد أن تم استرجاع الإستبانة من جميع الخبراء تم تحليل استجاباتهم والأخذ بملاحظاتهم وإجراء التعديلات التي اقترحت عليها، وبذلك تم تصميم الإستبانة في صورتها النهائية.

2. اختبار الاتساق والثبات والصدق الداخلي

اختبار الاتساق والثبات: يقصد بالثبات (استقرار المقياس وعدم تناقضه مع نفسه، أي أن المقياس يعطي نفس النتائج باحتمال مساوي لقيمة المعامل إذا أعيد تطبيقه على نفس العينة) وبالتالي فهو يؤدي للحصول على نفس النتائج أو نتائج متوافقة في كل مرة يتم فيها إعادة القياس، وكلما زادت درجة القياس واستقرار الأداة كلما زادت الثقة فيه، وهناك عدة طرق للتحقق من ثبات المقياس منها طريقة التجزئة النصفية وطريقة ألفا كرونباخ، والذي يأخذ قيماً تتراوح بين الصفر والواحد الصحيح، فإذا لم يكن هنالك ثبات في البيانات فإن قيمة المعامل تكون مساوية للصفر وعلى العكس إذا كان هنالك ثبات تام في البيانات فإن قيمة المعامل تساوي الواحد الصحيح، أي أن زيادة معامل ألفا كرونباخ تعني زيادة مصداقية البيانات وعكس نتائج العينة على مجتمع الدراسة، كما أن انخفاض القيمة عن (60%) دليل على انخفاض الثبات الداخلي.

جدول رقم (5): يوضح معامل ارتباط العبارات الخاصة بالمشكلات التي تواجه العملاء عند طلب التمويل بالمرابحة

جدول (5): معامل ارتباط العبارات الخاصة بالمشكلات التي تواجه العملاء عند طلب التمويل بالمرابحة

العبارات	معامل ارتباط العبارة بالمحور
الشروط الخاصة بطلب التمويل بالمرابحة معقدة	.522

597.	الاجراءات الخاصة بالرهنونات عند طلب التمويل بالمربحة معقدة.
713.	المغالاة في احتساب هامش التمويل بالمربحة الذي قد يصل الي 33% في بعض المصارف وأكثر.
692.	المغالاة في مقدم الثمن الذي يطلبه المصرف في المربحات الكبيرة القيمة.
633.	التأخر في تنفيذ المربحة بعد استيفاء العميل لكل الشروط، واكتمال كافة الاجراءات الفنية والادارية.
469.	قصر المدة المحددة بواسطة المصرف لسداد أقساط التمويل بالمربحة وينتج عنها التأخر أو التعثر في سداد الأقساط.
596.	عدم مرونة إدارات بعض المصارف في منح العميل فترة سماح كافية لسداد أقساط التمويل بالمربحة ينتج عنها التعثر في سداد الاقساط أو فشل مشروع المربحة.
649.	عدم موافقة المصرف علي منح العميل تمويل إضافي أثناء فترة المربحة في حالة وجود مستجدات ضرورية تقتضي هذا التمويل لتعزيز فرص نجاح المربحة.
559.	السقوفات التي يضعها البنك المركزي للتمويل بالمربحة ولا يسمح بتجاوزها لا تتناسب والطموحات الاستثمارية لبعض العملاء.
472.	تحديد البنك المركزي لمجالات محددة للتمويل بالمربحة وعدم السماح لبعض المجالات يحرم بعض العملاء من فرص تمويل بالمربحة.

** الارتباط دال إحصائيًا عند مستوى دلالة 0.05

المصدر: إعداد الباحثون من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2022م.

يبين الجدول رقم (5) معاملات الارتباط بين كل عبارة من عبارات الفرضية: (هناك مشكلات تواجه عملاء المصارف عند طلب التمويل بالمربحة) للمحور والذي يبين أن معاملات

الارتباط المبينة دالة عند مستوي الدلالة (0.05) ومعاملات الارتباط محصورة بين مدي (713-469). تعتبر عبارات المحور صادقة لما وضعت لقياسه.

خامساً: المعالجة الإحصائية المستخدمة

للإجابة على عبارات الدراسة واختبار الفرضية قام الباحثون باستخدام الأساليب الإحصائية التالية

1. معامل ارتباط بيرسون لحساب الصدق البنائي لأداة الدراسة
2. النسب المئوية والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية واختبار (t) لأداة الدراسة
3. لمعرفة الأهمية النسبية لمتغيرات الدراسة تم تحديد مستويات الأهمية النسبية طبقاً للمقياس التالي:

$$\text{طول الفئة} = \frac{\text{الحد الأعلى للبدل} - \text{الحد الأدنى للبدل}}{\text{عدد المستويات}} = \frac{5 - 1}{3} = 1.33$$

بذلك تكون الأهمية المنخفضة من 1 — أقل من 2.33

و الأهمية المتوسطة من 2.33 --- 3.66

الأهمية المرتفعة من 3.67 فأكثر

سادساً: تحليل البيانات واختبار الفرضيات

1. الوسط الحسابي والانحراف المعياري واختبار (t) ومستوى الأهمية لعبارات الفرضية
- الجدول رقم (6): يوضح الوسط الحسابي والانحراف المعياري واختبار (t) ومستوى الأهمية لعبارات الفرضية

جدول (6): الوسط الحسابي والانحراف المعياري واختبار (t) ومستوى الأهمية لعبارات الفرضية

العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	اختبار t	ترتيب الأهمية	مستوى الأهمية
الشروط الخاصة بطلب التمويل بالمرابحة معقدة	4.30	1.201	56.6***	4	المرتفعة

المرتفعة	9	***45.1	1.352	3.86	الإجراءات الخاصة بالرهونات عند طلب التمويل بالمربحة معقدة
المرتفعة	7	***52.4	1.259	4.18	المغالاة في احتساب هامش التمويل بالمربحة
المرتفعة	7	***49.4	1.337	4.18	المغالاة في مقدم الثمن الذي يطلبه المصرف في المربحات كبيرة .
المرتفعة	5	51.9	1.283	4.21	التأخر في تنفيذ المربحة بعد استيفاء العميل لكل الشروط، واكتمال كافة الاجراءات الفنية والادرية
المرتفعة	3	61.3	1.112	4.31	قصر المدة المحددة بواسطة المصرف لسداد أقساط التمويل بالمربحة وينتج عنها التأخر أو التعثر في سداد الأقساط
المرتفعة	6	55.6	1.192	4.20	عدم مرونة ادارات بعض المصارف في منح العميل فترة سماح كافية لسداد أقساط التمويل بالمربحة ينتج عنها التعثر في سداد الأقساط أو فشل مشروع المربحة
المرتفعة	8	51.1	1.280	4.14	عدم موافقة المصرف على منح العميل تمويل اضافي أثناء فترة المربحة في حالة وجود

					مستجدات ضرورية تقتضي هذا التمويل لتعزيز فرص نجاح المراجعة
المرتفعة	2	64.1	1.102	4.47	السقوفات التي يضعها البنك المركزي للتمويل بالمراجعة ولا يسمح بتجاوزها لا تتناسب والطموحات الاستثمارية لبعض العملاء
المرتفعة	1	74.8	.961.	4.55	تحديد البنك المركزي لمجالات محددة للتمويل بالمراجعة وعدم السماح لبعض المجالات يحرم بعض العملاء من فرص التمويل بالمراجعة
		93.09	.7202	4.20	العام

المصدر: إعداد الباحثون من واقع بيانات الدراسة الميدانية 2021م

يوضح الجدول رقم (6) إجابات عينة الدراسة عن العبارات المتعلقة: بـ (هنالك مشكلات تواجه عملاء المصارف عند طلب التمويل بالمراجعة)، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لهذا المحور بين (3.86 - 4.55) فقد جاءت في المرتبة الأولى العبارة: (تحديد البنك المركزي لمجالات محددة للتمويل بالمراجعة وعدم السماح لبعض المجالات يحرم بعض العملاء من فرص تمويل بالمراجعة) بمتوسط حسابي بلغ (4.55) وإنحراف معياري بلغ (.961) وهو أعلى من المتوسط الحسابي العام (4.20) وإنحراف معياري بلغ (.7202)، فيما حصلت العبارة: (الإجراءات الخاصة بالرهونات عند طلب التمويل بالمراجعة معقدة) على المرتبة العاشرة والأخيرة بمتوسط حسابي بلغ (3.86) انحراف معياري بلغ (1.352) وهو أدنى من المتوسط الحسابي العام (4.55) وإنحراف معياري بلغ (0.7202)

ويبين الجدول أيضاً التشتت المنخفض في استجابات أفراد عينة الدراسة حول: (هنالك مشكلات تواجه عملاء المصارف عند طلب التمويل بالمراجعة) وهو ما يعكس التقارب في وجهات

نظر أفراد عينة الدراسة حول أهمية هذا المحور. ويشير الجدول أيضاً إلى التقارب في قيم المتوسطات الحسابية. بشكل عام يتبين أن مستوى الأهمية مرتفع، حيث نلاحظ أنه من خلال مستويات الدلالة أنه لم يكن هناك اختلافات في وجهات نظر أفراد عينة الدراسة حول العبارات المتعلقة: بـ(هناك مشكلات تواجه عملاء المصارف عند طلب التمويل بالمرابحة) حيث كانت كافة مستويات الدلالة أقل من (0.05) لجميع العبارات، وبشكل عام يتبين أن مستوى أهمية: (هناك مشكلات تواجه عملاء المصارف عند طلب التمويل بالمرابحة) من وجهة نظر عينة الدراسة مرتفع، ونتائج اختبار (T) الموضحة أعلاه أوضحت أن متغيرات الدراسة تظهر عند مستوى معنوية أقل من (0.05). بذلك فإن فرضية الدراسة التي تنص على أن: (هناك مشكلات تواجه عملاء المصارف عند طلب التمويل بالمرابحة) قد تحققت.

المبحث الرابع: النتائج والتوصيات

أولاً: النتائج:

من خلال عرض الإطار النظري واجراء الدراسة الميدانية توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

1. تحديد البنك المركزي لمجالات محددة للتمويل بالمرابحة وعدم السماح لبعض المجالات يحرم بعض العملاء من فرض تمويل بالمرابحة.
 2. السقوفات التي يضعها البنك المركزي للتمويل بالمرابحة ولا يسمح بتجاوزها لا تتناسب والطموحات الاستثمارية لبعض العملاء.
 3. قصر المدة المحددة بواسطة المصرف لسداد اقساط التمويل بالمرابحة والتي ينتج عنها التأخر أو التعثر في سداد الاقساط
 4. الشروط الخاصة بطلب التمويل بالمرابحة معقدة.
 5. التأخر في تنفيذ المرابحة بعد استيفاء العميل لكل الشروط واكتمال كافة الاجراءات الفنية والادارية.
- هذه النتائج تؤكد صحة الفرضية: (هناك مشكلات تواجه عملاء المصارف عند طلب التمويل بالمرابحة).

ثانياً: التوصيات:

1. على القائمين على إدارات المصارف تبسيط الشروط الخاصة بطلب التمويل بالمرابحة، وتسهيل الإجراءات الخاصة بالرهونات عند طلب التمويل بالمرابحة، والإسراع في تنفيذ المرابحة بعد استيفاء العميل لكل الشروط واكتمال كافة الاجراءات الفنية والادرية.
2. ضرورة موافقة المصارف على منح العميل تمويل إضافي أثناء فترة المرابحة في حالة وجود مستجدات
3. عدم المغالاة في احتساب هامش التمويل بالمرابحة.
4. عدم المغالاة في مقدم الثمن الذي يطلبه المصرف في المربحات كبيرة القيمة.
5. عدم تحديد البنك المركزي لمجالات محددة للتمويل بالمرابحة لضمان استفادة العملاء من فرص التمويل بالمرابحة، مع ضرورة زيادة سقفوات التمويل بالمرابحة.

قائمة المصادر والمراجع:

1. جمال عطية، (1990م)، الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة، (جدة: جامعة الملك عبد العزيز، مجلة جامعة الملك عبد العزيز للاقتصاد الإسلامي، المجلد الثاني).
2. حسين يوسف داؤد، (1996م)، الإستثمار قصير الأجل في المصارف الإسلامية، (القاهرة: مطبوعات المعهد العالمي للفكر الإسلامي).
3. خالد أمين عبدالله، وحسين سعيد سعيان، (2008م)، العمليات المصرفية الإسلامية (الطرق المحاسبية الحديثة)، (عمان: دار وائل للنشر).
4. رفيق يونس المصري، (1996م)، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، (بيروت: مؤسسة الرسالة).
5. سيد الهواري، (1990م)، إدارة البنوك، (القاهرة: مكتبة عين شمس).
6. ضياء الدين مصباح عزات سكيك (2015م)، أثر التمويل بالمرابحة على نمو راس المال العامل، دراسة تطبيقية على المشاريع الصغيرة الممولة من الإغاثة الإسلامية في فلسطين، الجامعة الإسلامية، غزة كلية التجارة، قسم المحاسبة والتمويل، رسالة ماجستير منشورة.

7. عبد العظيم أبو زيد، (2004م)، بيع المrabحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية، (دمشق: دار الفكر).
8. عطية فياض، (1999م)، التطبيقات المصرفية لبيع المrabحة في ضوء الفقه الإسلامي، (القاهرة: دار النشر للجامعات).
9. فياض حسنين، (1996م)، بيع المrabحة في المصارف الإسلامية، (القاهرة: مطبوعات المعهد العالمي للفكر الإسلامي).
10. محمد سالم، (2001م)، كفاءة التمويل بالمrabحة في المصارف الإسلامية السودانية، دراسة تطبيقية 1993-1999م، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، رسالة ماجستير غير منشورة.
11. مودة بلال عبدا لله . (2016م). المrabحة وأثرها في تمويل التجارة الخارجية في السودان، دراسة تطبيقية على القطاع المصرفي في السودان، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، عمادة الدراسات العليا، رسالة ماجستير غير منشورة.

المصادر الأجنبية:

12. (Rosly saiful azhar (BBA) murabha sales: fiscal liability with business and credit risk exposures enter national businesses research conference crown plaza hotel Dubai UAe, 2011.