

المرابحة الإسلامية وتأثيرها على ربحية المصرف دراسة تطبيقية على مصرف الوحدة (فرع الزنتان)

أ. أبوبكر عبد النبي نصر الشتيوي

كلية العلوم الزراعية-

جامعة الزنتان ليبيا

a.ashtewi@uoz.edu.ly

أ. عبد الباسط محمد ابوالقاسم العرعود

- كلية الاقتصاد والعلوم السياسية

جامعة نالوت-ليبيا

amanswmhmdwaysht@gmail.com

ملخص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة إلى بيان ومعرفة اثر المrabحة الإسلامية على ربحية مصرف الوحدة (فرع الزنتان) وذلك باستخدام المنهج الوصفي والتحليلي عن طريق الدراسة الميدانية والاستبيان حيث أظهرت النتائج ان هناك علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) بين بيع المrabحة الإسلامية وربحية مصرف الوحدة (فرع الزنتان)، أما أهم التوصيات التي توصلت إليها الدراسة فهي ضرورة التوسع في توظيف الموارد المالية للمصرف من خلال تفعيل صيغ التمويل الأخرى مثل المضاربة والمشاركة وغيرها وهو ما يؤدي إلى زيادة أرباح المصرف بشكل اكبر.

الكلمات المفتاحية: المrabحة الإسلامية ، التمويل ، المضاربة ، ربحية المصرف.

Abstract:

The study aimed to demonstrate and find out the effect of Islamic Murabaha on the profitability of the Unit Bank (Zintan Branch), using the descriptive and analytical method of the study and questionnaire, where there is a statistically significant relationship at a significant level (0.05) between the sale of Islamic Murabaha and the profitability of the Unit Bank (Zintan Branch). The most important recommendations reached the study. The need to expand the recruitment of the financial resources of the Bank by activating the financing of other financing such as speculative , participation and others which will increase the profit increases in the largest.

Key words: Islamic Murabaha , financing , gambling , Bank of profit.

المبحث الأول: الإطار العام للدراسة:

المقدمة:

إن المصارف الإسلامية هي عبارة عن وسيط مالي، وبالتالي فهي حلقة وصل بين المدخرين والمستثمرين وفي سبيل تحقيق ذلك فإن هذه المصارف تحتاج إلى صيغ بديلة عن صيغة الإقراض بالفائدة تقوم علي تطبيق الشريعة الإسلامية بالإضافة إلى إنها تساهم في تنمية الاقتصاد الوطني. وتعد المرابحة الإسلامية من ابرز الصيغ وأكثرها انتشارا، وهي عبارة عن توسط المؤسسة المالية لشراء سلعة ما بناء على طلب العميل ثم بيعها له بالأجل بثمن التكلفة الكلية للشراء مضافاً إليها ربح معلوم متفق عليه بين المصرف والعميل. ومن الجدير بالذكر إن ليبيا من الدول التي بدأت حديثا تجربة الخدمات المصرفية وفق الشريعة الإسلامية وذلك من خلال فتح نوافذ للمرابحة الإسلامية. ويعد مصرف الوحدة (فرع الزنتان) أحد المصارف التجارية في ليبيا والذي قام بأول تجربة له في المرابحة الإسلامية عام 2016.

إشكالية الدراسة:

على الرغم من إن المرابحة الإسلامية تعتبر تجربة حديثة في ليبيا اذا ما قيست بتجارب الدول الأخرى، وبالتالي يجب متابعة وتقويم هذه التجربة حيث إن العمليات المصرفية وفقا للشريعة الإسلامية لم تكن معروفة في السابق. وعليه فان إشكالية الدراسة تتلخص في التساؤل التالي:

ما مدى تأثير المرابحة الإسلامية على ربحية المصرف؟

أهداف الدراسة: تهدف الدراسة إلى ما يلي:

1. التعرف على أهم المفاهيم الأساسية المتعلقة بالمصارف الإسلامية والمرابحة الإسلامية.
2. بيان أثر التمويل بالمرابحة الإسلامية على ربحية المصرف.

أهمية الدراسة:

تظهر أهمية الدراسة من خلال الدور الفعال للمرابحة الإسلامية في زيادة ربحية المصارف التجارية في الاقتصاد الليبي، بالإضافة إلى أن هذا البحث يعتبر إضافة علمية جديدة في موضوع المرابحة الإسلامية.

فرضيات الدراسة: تقترض الدراسة الآتي:

- 1 - توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق بيع المرابحة الإسلامية وربحية المصرف.
- 2 - لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق بيع المرابحة الإسلامية وربحية المصرف.

منهجية الدراسة:

تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي وذلك بإعداد استمارة استبيان لتحليل البيانات والمعلومات وتفسيرها للوصول إلى أهم النتائج، بالإضافة إلى جمع وتصنيف وتبويب البيانات والاطلاع على المراجع والكتب المتعلقة بموضوع الدراسة.

حدود الدراسة: قسمت حدود الدراسة إلى ما يلي:

- 1- الحدود الزمنية: تم إجراء الدراسة في الفترة الزمنية من أكتوبر 2022 إلى إبريل 2023.
- 2- الحدود المكانية: شملت عينة الدراسة (13) موظف في مصرف الوحدة (فرع الزنتان).

المبحث الثاني: الإطار النظري للدراسة:

يتناول هذا الجانب عرض وبيان بعض المفاهيم المتعلقة بالمصارف الإسلامية من جهة والمرابحة الإسلامية من جهة أخرى كما يلي:

أولاً- المصارف الإسلامية:

1- مفهوم المصارف الإسلامية: يمكن القول ان الباحثون قد عرّفوا المصارف الإسلامية بعدة تعريفات منها ما يلي: * هو منظمة إسلامية تعمل في مجال الأعمال بهدف بناء الفرد المسلم والمجتمع المسلم وتنميتها على أسس إسلامية تلتزم بقاعدة الحلال والحرام. (طایل، 1988، ص54)

* عرّف بأنه كل مؤسسة تباشر الأعمال المصرفية، مع الالتزام بعدم التعامل بالفائدة الربوية أخذاً أو عطاء. (الطيار، 1408هـ، 88)

2- أهمية المصارف الإسلامية: (المصرتي، 2011، ص39)

ان المصارف الإسلامية هي من أدخلت أسس التعامل بين المصرف والعميل بالاعتماد على المشاركة في الأرباح والخسائر بالإضافة إلى الجهد المشترك من قبل المصرف والمتعامل، بدلا من أسس التعامل التقليدي القائم على المديونية. كما أوجدت المصارف الإسلامية المجال الاستثماري المباشر، وهو أيضا غير معتاد في المصارف التقليدية مثل المشاركة في رأس المال والتشغيل وتأسيس مشروعات في العقارات والاتصالات بصيغ الإيجار وغيرها.

3- أهداف المصارف الإسلامية. (المصرتي ، 2011 ، ص32-33)

هناك مجموعة أهداف للمصارف الإسلامية سواء كانت خاصة أو حكومية ومنها ما يلي:
أ- الأهداف المالية: ومنها جذب الودائع وتميئتها باعتبارها المصدر الرئيسي للتمويل في المصارف الإسلامية ثم يأتي بعد ذلك هدف استثمار الأموال باستخدام الصيغ الاستثمارية المختلفة وصولا إلى تحقيق الأرباح والتي هي محصلة الجهد ونتيجة النشاط.
ب-أهداف خاصة بالمتعاملين: حيث أن نجاح المصرف الإسلامي يعتمد بدرجة كبيرة على جودة الخدمات المصرفية للمحافظة على المتعاملين وكذلك لابد من توفير التمويل للمستثمرين

من خلال انتقاء أفضل قنوات الاستثمار المتاحة.

ج-أهداف إدارية: مثل تنمية الموارد البشرية وذلك عن طريق التدريب المستمر لتنمية مهارات العاملين بالمصرف كما يهدف المصرف الإسلامي إلى تحقيق معدل نمو لكي يستمر ويكون قادر على النجاح والمنافسة مع المصارف الأخرى.

ثانيا- المرابحة الإسلامية:

1- مفهوم المرابحة الإسلامية: وهي عبارة عن صورة البيع وعلى وجه التحديد من بيوع الأمانة، وهي البيوع التي تستند على الثقة بين المتبايعين ويمكن تعريف المرابحة كما يلي: (عبد الرؤوف، 2007، ص18)

المرابحة لغة: مصدر من الربح وهي الزيادة. أما المرابحة في الاصطلاح الفقهي: فعرفها المالكية: بأنها بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به مع زيادة ربح معلوم. وعرفها الحنابلة: بأنها بيع برأس مال وبيع.

كما عرفها الحنفية: بأنها بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح. أما الشافعية فعرفوها بأنها: عقد يبنى الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة.

2-أنواع المرابحة: هناك نوعان من المرابحة وهما كما يلي:

أ- **المرابحة البسيطة:** وتتحصر فيها العلاقة بين طرفين فقط هما (المصرف والعميل) وهي تعني بيع المالك لسلعة ما يملكها أصلا، بمثل الثمن الأول وزيادة، وقد يكون ذلك الثمن نقدا أو مؤجلا أو مقسما مثل البيوع التي يقوم بها جميع التجار في العادة. (طایل ، 1988 ، ص923)

ب-**المرابحة المركبة** (المرابحة للأمر بالشراء): وهي عبارة عن طلب شراء لسلعة معينة بأوصاف محدودة يقدمه العميل للمصرف الإسلامي ، وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما طلبه حسب السعر والربح المتفق عليهما. (عفانة ، 1996 ، ص7)

وعلى هذا الأساس فان المرابحة للأمر بالشراء ، تتكون من ثلاثة أطراف بعكس المربحة البسيطة التي تتكون من طرفين ، والأطراف الثلاثة هي:

الأمر بالشراء : وهو العميل الذي يرغب في شراء السلعة.

المصرف : وهو المشتري الأول الذي يشتري السلعة للعميل أي انه يدخل كوسيط ، وفي هذه الحالة يلعب دور البائع الثاني .

البائع الأول : وهو الذي يملك السلعة ويريد بيعها .

1- أوجه الاختلاف بين المرابحة البسيطة والمركبة:

أ. المرابحة البسيطة ليست فيها مواعدة، وإنما يتم فيها العقد مباشرة، لأن المبيع في حوزة البائع وملكه، أما المرابحة المركبة فالمبيع ليس في ملك المصرف وبالتالي يعد المصرف العميل بشرائه بناء على طلبه.(المصري ، 1406هـ ، ص186)

ب-في المرابحة البسيطة يمتن البائع الامتلاك بقصد البيع والربح، فهو تاجر حقيقة، أما في المرابحة المركبة فان المصرف يمتن التمويل المتوافق مع البيع لتحقيق الربح وليس تاجرا حقيقيا. (ملحم، 1989 ، ص28)

ج- في المرابحة البسيطة يخاطر التاجر في امتلاك السلعة وينتظر من يطلبها، أما في المرابحة المركبة، فان مخاطرة المصرف تكون اقل، وذلك لوجود وعد بالشراء.

د- المراجعة البسيطة تنحصر العلاقة فيها بين طرفين فقط هما البائع والمشتري ، أما المراجعة المركبة فان العلاقة فيها تتكون من ثلاثة أطراف هي : البائع، المشتري، المصرف الوسيط بينهما. (بن عمارة ، 2013 ، ص98)

4-الخطوات العملية لتنفيذ بيع المراجعة:

هناك عدة خطوات تتم في ضوء تنفيذ بيع المراجعة للأمر بالشراء تتمثل في الآتي:

أ-مرحلة المواعدة.(شحاته ، 2004 ، ص6) : وفيها يتلقى المصرف طلب من العميل يوضح فيه رغبته في شراء سلعة معينة او خدمة وبمواصفات محددة على أن يشتريها المصرف للعميل مرابحة لأجل محدد ومعلوم وبيع يتم الاتفاق عليه.

ب-تحرير نموذج الوعد بالشراء.(شحاته ، 2004 ، ص7) : يقوم المصرف بتحرير نموذج يسمى الوعد بالشراء وذلك لالتزام العميل بشراء البضاعة أو السلعة عند ورودها.

ج-مرحلة الشراء الأول : في هذه المرحلة يقوم المصرف بالاتصال بمكان البضاعة وشراؤها حسب المواصفات ويستلم المصرف البضاعة المحددة وذلك حتى تكتمل شروط ملكيته لها .

د-إبرام عقد البيع مع العميل: عندما يتم شراء السلعة من قبل المصرف ووصولها للمكان المعلوم يقوم المصرف بالاتصال بالعميل لإبرام عقد البيع.

المبحث الثالث: الإطار العملي للدراسة.

سيتم في هذا المبحث إعطاء نبذة مختصرة عن نشأة وتطور مصرف الوحدة وهو أحد المصارف العاملة في ليبيا كما سيتم دراسة وتحليل المتغيرات المتعلقة بموضوع البحث والتي اعتمد فيها على توزيع استمارة استبيان للحصول على المعلومات المتعلقة بالمرابحة الإسلامية وأثرها علي ربحية المصرف.

أولاً: نشأة وتطور مصرف الوحدة :

1- نشأة مصرف الوحدة : مصرف الوحدة هو أحد المصارف العاملة في ليبيا ومقره الرئيسي في مدينة بنغازي شرق البلاد. ويعتبر شركة مساهمة ليبية تأسست بموجب القانون رقم (153) لسنة 1970 الصادر بتاريخ 1970/12/22 ، رأس مال المصرف المدفوع هو 432 مليون دينار ليبي يملك صندوق التنمية الاجتماعية الاقتصادية 54.1% من الأسهم، القطاع الخاص 26.90% ، البنك العربي 19% . يقدم المصرف الخدمات

المصرفية بجميع أنواعها من خلال الفروع والوكالات التابعة له ، البالغ عددها (76) فرع ووكالة والمنتشرة في جميع مدن وقرى ليبيا ومزودة بأحدث الأجهزة اللازمة للعمل المصرفي . وفيما يتعلق بالمعاملات المصرفية الدولية فان الصرف يتعامل مع شبكة من المراسلين في مختلف قارات العالم حيث بلغ عددهم (247) مراسلا (www.wahdabank.com.ly).

2- نبذة مختصرة عن مصرف الوحدة (فرع الزنتان).

إن فكرة إنشاء مصرف الوحدة بالزنتان تأسست من ضرورة إنشاء فروع لمصرف الوحدة بكل مناطق ليبيا، لتكون الأداة والقناة المناسبة لتعبئة مدخرات المواطنين ودعمها لتصبح جزء من الموارد المالية الهامة لتمويل المشاريع والأنشطة الاقتصادية المختلفة بالمنطقة. في البداية تم تأسيس مصرف الوحدة بمنطقة الزنتان كوكالة مصرفية تتبع مصرف الوحدة (فرع يفرن) بتاريخ 1976/9/6. وبتكاتف جهود المواطنين، تم بعد ذلك تحويل الوكالة إلى فرع مصرف الوحدة بالزنتان بقرار من مصرف ليبيا المركزي . (مصرف الوحدة الزنتان، الإدارة الرئيسية)

ثانيا : تحليل البيانات والمعلومات واختبار الفرضيات .

تم في هذه الدراسة الاعتماد على توزيع استمارة استبيان للحصول على المعلومات المتعلقة بالمربحة الإسلامية ودورها في ربحية المصرف وفيما يلي وصف كامل لاستبيان الدراسة والعينة التي شملتها الدراسة . كما تم عرض وتحليل النتائج المتعلقة بالمعلومات المتحصل عليها من قبل المشاركين في تعبئة استمارة الاستبيان وكذلك أيضاً عرض للمقاييس الإحصائية المستخدمة في التحليل وذلك على النحو التالي:

وصف الاستبانة وعينة الدراسة:

قسم الاستبيان لجزئين رئيسيين: الجزء الأول / تناول المعلومات العامة عن المشارك وهي (الجنس -المؤهل العلمي-التخصص- سنوات الخبرة- المستوى الوظيفي). وتكمن أهمية هذا الجزء من الاستبيان في الحصول على معلومات عامة عن المشاركين، حيث إن مثل هذه المعلومات مفيدة وتعطي انطباع عن خبرة ومقدرة المشارك الفنية والمهنية، ومدى

إدراكه للطبيعة الفنية والعلمية لموضوع الاستبيان، فضلا عن مدى توافق تلك الخبرات والمؤهلات والوظيفة مع طبيعة الموضوع ، فكلما كانت تلك المتغيرات متوافقة مع طبيعة الموضوع كانت إجابات المشاركين أكثر دقة.

أما الجزء الثاني: من الاستبيان فقد تناول الأسئلة الفنية ذات العلاقة بالمرابحة الإسلامية ودورها في ربحية المصرف للإجابة علي تساؤلات الدراسة بنعم أو لا. وقد كانت هناك خمسة مستويات للإجابة وفقا لمقياس (ليكرت) وذلك عن كل فقرة من فقرات الاستبيان وهي:

ترميز الإجابات المتعلقة بمقياس ليكرت الخماسي

العبرة	غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة
القياس	1	2	3	4	5

وللحصول على نتائج دقيقة قدر الإمكان، تم إدخال البيانات والمعلومات بالحاسب الآلي باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS والذي يشير اختصاراً إلى الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية "Statistical Package for Social Sciences".
عينة الدراسة:

تتمثل عينة الدراسة في العاملين بمصرف الوحدة (فرع الزنتان) ، وهي تعتبر عينة منتقاة اعتماداً علي أسلوب المسح الشامل، وذلك نظرا لصغر حجم مجتمع الدراسة حيث بلغت عينة الدراسة 13 موظف من العاملين بالمصرف.

أداة الدراسة (صحيفة الاستبيان) :

تمثلت أداة الدراسة في الاستبيان حيث قام الباحثان بإعداد الاستمارة، ولغرض التحقق من صدق أداة الدراسة تم إجراء بعض التعديلات على فقرات الاستبانة من حذف ودمج، وإعادة صياغة للبعض منها، في ضوء المقترحات المقدمة بعد عرضها على مجموعة من المحكمين المتخصصين في المجالات المتعلقة بموضوع الدراسة، حتى تصبح الاستبانة أكثر وضوحاً وتحقيقاً لأهداف الدراسة، وبذلك خرجت صحيفة الاستبيان في صورتها النهائية.

الأساليب والأدوات الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات:

لتحقيق أهداف الدراسة واختبار فرضياتها تم استخدام الأساليب الإحصائية الآتية:

- 1- جداول التوزيع التكراري والنسب المئوية .
 - 2- الوسط الحسابي : وهو المقياس الأكثر استخداماً من مقاييس النزعة المركزية ويساوي مجموع كافة القيم في مجموعة ما من البيانات مقسوماً على عددها .
 - 3- الانحراف المعياري : وهو القيمة الأكثر استخداماً من بين المقاييس التي تشتت لقياس مدى التبعثر الإحصائي للقيم .
 - 4- اختبار T العينة الواحدة: هو حساب الفروق لعينة واحدة من خلال قياس واحد يستخدم هذا الاختبار في المقارنة بين المتوسط الحسابي للعينة ومتوسط مجتمع الدراسة.
- أولاً : البيانات الشخصية .
- 1- الجنس :

الجدول رقم (1) يبين توزيع مفردات العينة حسب الجنس

الجنس	التكرار	%
ذكور	10	76.9
إناث	3	23.1
المجموع	13	100.0%

المصدر: إعداد الباحثان اعتماداً على بيانات التحليل الإحصائي.

يتضح جلياً من الجدول أن متغير الجنس كان يحتوي على عدد 10 من الذكور وهي الفئة الأكبر، حيث بلغت نسبتهم 76.9%. أما الإناث فقد كان عددهم 3 أي ما نسبته 23.1% من أفراد العينة

2- العمر :

الجدول رقم (2) يبين توزيع مفردات العينة حسب الفئات العمرية

الفئة العمرية	التكرار	%
30-18	4	30.8%
40 - 30	7	53.8%
50 - 40	1	7.7%
60 - 50	1	7.7%
المجموع	13	100.0%

المصدر: إعداد الباحثان اعتماداً على بيانات التحليل الإحصائي.

يبين الجدول أعلاه أن (30-40) سنة هي الفئة العمرية الأعلى من بين الفئات وكانت نسبتها 53.8%، ثم تأتي بعد ذلك ثانياً الفئة العمرية (18-30) بنسبة 30.8%، وأخيراً الفئتين العمريتين (40-50) و (50-60) وينسب متساوية 7.7 .
3- المؤهل العلمي :

الجدول رقم (3) يبين توزيع مفردات العينة حسب المؤهل العلمي

التخصص	التكرار	%
ثانوية عامة	1	7.7
دبلوم متوسط	3	23.1
دبلوم عالي	1	7.7
بكالوريوس	6	46.2
ماجستير	2	15.4
المجموع	13	100.0%

المصدر: إعداد الباحثان اعتماداً على بيانات التحليل الإحصائي.

من خلال بيانات الجدول رقم (3)، يتضح أن النسبة الأكبر كانت لمفردات عينة الدراسة من حملة مؤهل (بكالوريوس) بنسبة 46.2%، ثم يليه مؤهل (دبلوم متوسط) ثانياً بنسبة 23.1% ، ويأتي مؤهل (ماجستير) في الترتيب الثالث بنسبة 15.4% ، وأخيراً الثانوية العامة والدبلوم العالي بنسب متساوية بلغت 7.7% من أفراد العينة .
4- التخصص :

الجدول رقم (4) يبين توزيع مفردات العينة حسب التخصص

الوظيفة	التكرار	%
إدارة أعمال	4	30.8
محاسبة	8	61.5
أخرى	1	7.7
المجموع	13	100.0%

المصدر: إعداد الباحثان اعتماداً على بيانات التحليل الإحصائي.

يوضح الجدول السابق توزيع التخصص لموظفي مصرف الوحدة فرع (الزنتان) محل الدراسة ، حيث كانت أكبر نسبة لتخصص المحاسبة وبلغت 61.5%، ثم يأتي بعدها تخصص إدارة الأعمال بنسبة 30.8% ، وبقية التخصصات كانت نسبتها 7.7%.

-5

لوظيفة الحالية :

الجدول رقم (5) يبين توزيع مفردات العينة حسب الوظيفة الحالية

الوظيفة	التكرار	%
مدير إدارة	1	7.7
مساعد مدير	1	7.7
رئيس قسم	5	38.5
موظف	6	46.2
المجموع	13	100.0%

المصدر: إعداد الباحثان اعتماداً على بيانات التحليل الإحصائي.

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن النسبة الأكبر كانت لمفردات عينة الدراسة من (الموظفين) حيث وصلت إلى ما نسبته 46.2%، ثم يأتي ثانياً (رئيس قسم) بنسبة 38.5% ، وبقية الوظائف الأخرى (مدير ونائب مدير) كانت نسبتها متساوية 7.7%.

-6 سنوات الخبرة :

الجدول رقم (6) يبين توزيع مفردات العينة حسب سنوات الخبرة

الوظيفة	التكرار	%
أقل من 5 سنوات	5	38.5
5-10 سنوات	1	7.7
10-15 سنة	4	30.8
أكثر من 15 سنة	3	23.1
المجموع	13	100.0%

المصدر: إعداد الباحثان اعتماداً على بيانات التحليل الإحصائي.

يتبين من الجدول السابق أن أعلى نسبة لعدد سنوات الخبرة كانت للعاملين الذين قضوا أقل من خمس سنوات. حيث بلغت 38.5% ،تليها الفترة من (10-15) سنة بنسبة 30.8% ، ثم الفترة أكثر من 15 سنة بنسبة 23.1%، وأخيراً الفترة (5-10) وبنسبة 7.7% .

ثالثاً : التحليل الوصفي :

من خلال التحليل الوصفي للبيانات يمكن الإجابة على التساؤل الآتي:

(ما دور المربحة كصيغة تمويل إسلامية في تحقيق ربحية المصرف) وذلك من خلال بيانات الجدول رقم (6) والذي يبين العبارة والمتوسط الحسابي والانحراف المعياري والترتيب لعبارات هذا التساؤل .

الجدول رقم (6) استجابة مفردات عينة الدراسة على العبارات المتعلقة بالمربحة الإسلامية

رقم العبارة	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	ترتيب العبارات
1	ارتفعت إيرادات المصرف منذ تطبيق صيغة التمويل بالمربحة الإسلامية	3.61	0.76	4
2	حققت المربحة الإسلامية معدل نمو في الأرباح السنوية	3.76	0.59	2
3	يمكن الاعتماد على التمويل بالمربحة كمصدر رئيسي لزيادة أرباح المصرف	3.61	0.86	4
4	السوق المصرفي مناسب حاليا لنجاح التمويل بالمربحة الإسلامية	3.53	0.96	5
5	تحقق صيغة المربحة الإسلامية توازن بين السيولة والمربحة	3.23	0.83	8
6	للمربحة الإسلامية دور ايجابي في دعم المركز المالي للمصرف	3.69	0.75	3
7	هناك نسبة محددة لصيغة المربحة الإسلامية من حجم التمويل الموجود في المصرف	3.61	0.76	4
8	تساهم المربحة الإسلامية بنسبة كبيرة في الأرباح بقائمة الدخل	3.30	0.85	7
9	تتأثر إيرادات المصرف كثيرا عند تطبيق التمويل بالمربحة الإسلامية	3.53	0.87	5
10	هناك إمكانية لزيادة أرباح المصرف وذلك من خلال تطبيق صيغ التمويل الإسلامي الأخرى	3.92	0.95	1
11	ارتفع حجم عملاء المصرف بشكل ملحوظ بعد استخدام صيغة المربحة	3.46	0.77	6
12	ارتفاع حجم الطلب على التمويل بصيغة المربحة من سنة لأخرى	3.46	0.51	6
13	المربحة الإسلامية لها دور ايجابي في استقطاب العملاء	3.69	0.75	3

المصدر: إعداد الباحثان اعتمادا على بيانات التحليل الإحصائي واستخدام برنامج spss.
من خلال الجدول أعلاه نلاحظ الآتي :

○ العبارة رقم (10) وهي : (هناك إمكانية لزيادة أرباح المصرف وذلك من خلال تطبيق صيغ التمويل الإسلامي الأخرى) جاءت بالمرتبة الأولى بمتوسط (3.92) وانحراف معياري (0.95) .

○ العبارة رقم (15) وهي : (حققت المراجعة الإسلامية معدل نمو في الأرباح السنوية) جاءت بالمرتبة الثانية بمتوسط (3.76) وانحراف معياري (0.59) .

○ وهكذا لبقية العبارات وترتيبها حسب قيمة المتوسط الحسابي والانحراف المعياري ... حتى تأتي أخيراً العبارة رقم (5) وهي : (تحقق صيغة المراجعة الإسلامية توازن بين السيولة والمراجعة) بمتوسط (3.23) وانحراف معياري (0.83) .

رابعا : **فرضية الدراسة**: بالاعتماد على اختبار T للعينة الواحدة يمكن قبول أو رفض فرضية الدراسة وهي :

الفرضية :

H_0 : لا يوجد أثر للمراجعة الإسلامية كصيغة تمويل إسلامية على ربحية المصرف .

H_1 : يوجد أثر للمراجعة الإسلامية كصيغة تمويل إسلامية على ربحية المصرف .

الجدول رقم (7) يبين نتائج اختبار t للعينة الواحدة

البيان	المتوسط	الانحراف المعياري	قيمة T	مستوي الدلالة
أثر للمراجعة الإسلامية كصيغة تمويل إسلامية ودورها في ربحية المصرف.	3.574	0.731	2.829	0.015

المصدر: إعداد الباحثان اعتماداً على بيانات التحليل الإحصائي.

من نتائج الجدول أعلاه يتبين إن قيمة مستوى المعنوية للملاحظة تساوي (0.015) وهي اصغر من 0.05 وهذا يعني رفض الفرضية الصفرية H_0 ، أي أنه هناك أثر للمراجعة الإسلامية كصيغة تمويل إسلامية على ربحية المصرف.

الخاتمة- النتائج والتوصيات:

أولاً- النتائج:

- 1- أظهرت الدراسة وجود أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) لتطبيق بيع المرابحة الإسلامية على ربحية مصرف الوحدة فرع (الزنتان).
- 2- تبين من خلال التحليل أن هناك إمكانية لزيادة أرباح المصرف وذلك من خلال تطبيق صيغ التمويل الإسلامي الأخرى بمتوسط بلغ (3.92) وبانحراف معياري (0.95) .
- 3- التمويل بالمرابحة الإسلامية يؤدي إلى زيادة أرباح المصرف وأيضاً ارتفاع حجم الطلب على التمويل بالمرابحة من سنة لأخرى.

ثانياً- التوصيات:

- 1-التوسع في توظيف الموارد المالية للمصرف ، من خلال تفعيل صيغ التمويل الإسلامية الأخرى، مثل المضاربة والمشاركة وغيرها مما يزيد من أرباح المصرف.
- 2-في ظل ارتفاع حجم الطلب على التمويل بصيغة المرابحة من سنة لأخرى ، فإنه بالتالي لابد من زيادة استخدام المرابحة بما يحقق ربحية أعلى للمصرف عن طريق طرح العديد من السلع للبيع بالمرابحة بعد دراسة احتياجات العملاء .
- 3-إجراء ندوات تساهم في رفع الوعي المصرفي للعملاء فيما يتعلق بالمرابحة بشكل خاص والصيغ الإسلامية الأخرى بشكل عام.

المصادر والمراجع:

أولاً- المراجع العربية:

- 1-الطيار، أحمد بن عبد الله، 1408هـ ، البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، نادي القسيم.
- 2-المصرتي، عبد اللطيف حمزة، 2011، المصارف الإسلامية النظرية والتطبيق، دار السفير للطباعة والنشر، ليبيا.
- 3-المصري، رفيق، 1406هـ ، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد5، قطر.

- 4-بن عمارة ، نوال صالح ، 2013 ، المراجعة والمراقبة في المصارف الإسلامية ، دار وائل للنشر والتوزيع ، ط1.
- 5-شحاته، حسين حسين، 2004، أصول محاسبية الشركات في الفكر الإسلامي، مكتبة النقوى، ط2.
- 6-طايل، كمال، 1988، البنوك الإسلامية المنهج والتطبيق، بنك فيصل الإسلامي، جامعة أم درمان.
- 7-عبد الرؤوف، محمد، 2007، البيع في الفقه الإسلامي ، جامعة سانت كليمنتس، الشارقة، رسالة ماجستير(منشورة).
- 8-عفانة، حسام الدين، 1996، بيع المرابحة للأمر بالشراء ، بيت التمويل الفلسطيني ، فلسطين.
- 9-مصرف الوحدة (الزنتان) ، الإدارة الرئيسية.
- 10- ملحم، احمد سالم، 1989، بيع المرابحة وتطبيقها في المصارف الإسلامية، مكتبة الرسالة الحديثة .
- ثانيا- الانترنت:

1-www.wahdabank.com.ly