جامعة يحي فارس بالمدية

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

الموضوع:

# مدى التزام المصارف الإسلامية بمعيار المرابحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية

## دراسة حالة نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA -وكالة البرواقية-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

من إعداد الطالب:

بوسهوة عبد الكريم

تحت إشراف الدكتور:

بوشريط أسامة

لجنة المناقشة لجامعة المدية:

| الاسم واللقب | الجامعة | الصفة |
|---|---|---|
| د. بوشريط أسامة | المدية | مشرفا ومقررا |
| د. بوعرار أحمد شمس الدين | المدية | رئيسا |
| د. بن لكحل محمد أمين | المدية | مناقشا |

السنة الجامعية: 2023-2024

# شكر وتقدير

بسم الله الرحمان الرحيم

بعد شكر الله شكرا يليق بجلاله وعظيم سلطانه وكبريائه وعظمته وكرمه ورعايته لي وما توفيقي إلا بالله والصلاة والسلام على خير خلق الله محمد ﷺ وعلى آله وصحبه ومن ولاه.

وفي مستهل الشكر أجدني أتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى كل من ساعدني من قريب أو بعيد على إنجاز هذه المذكرة، وأخص بالذكر الأستاذ المشرف بوشريط أسامة الذي صبر علي ولم يبخل علي بتوجيهاته ونصائحه التي كانت عونا لي في إتمام هذا البحث.

كما أتقدم بجزيل الشكر إلى الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة التي سيكون لها دور في تقويم وتثمين عملي هذا.

كما أتقدم بجزيل الشكر لكل موظف في البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة البرواقية- على حسن معاملتهم خاصة مدير الوكالة والموظفة الموكلة بنافذة الصيرفة الإسلامية، لما كان لهم من مساعدة لإنجاز هذا العمل.

شكر وتقدير لكل هؤلاء ولكل من مد لي يد العون كل باسمه.

وفي الأخير أحتسب هذا العمل لله ولا أزكي لله عملا راجيا منه أن يجعله من صالح الأعمال وأن ينتفع به كل من يلتمس طريق العلم به

ولله الحمد والمنة

# إهداء



الحمد والشكر لله تعالى الذي وفقني لإنجاز هذا العمل، أسأله أن يجعله خالصا لوجهه الكريم وأن يوفقني لما يحبه ويرضاه.

أهدي ثمرة جهدي المتواضع إلى من خلد الله ذكراها في قرآن يتلى إلى يوم الدين، التي حملتني وهنا على وهن إلى والدتي الحنون أدامها الله وحفظها من كل كرب.

إلى طيب القلب الذي علمني بمثاليته وتواضع صفاته إلى مثلي الأعلى في الحياة إلى من حرم نفسه ليعطينا، إلى تاج رأسي أبي الغالي أطال الله في عمره.

إلى من كان سندي في الحياة، إلى شموع البيت المنيرة إلى إخوتي الأعزاء

«عبد الحق، أحمد، ثابت».

إلى أخواتي أختي الصغرى الحنون، وأختي الكبرى الحنون وأبنائها «ضياء الدين مولود، محمد إياد» والكتكوت الصغير «أكسل» وزوجها الكريم «مهدي».

إلى الذين أحاطوني بمساعداتهم ولو بالقليل، خاصة رفقاء دربي الغاليين «نجم الدين، خالد، عبد القادر».

إلى كل أهلي وأقاربي وأحبتي

إلى الذين رافقوني في مشواري الدراسي وقاسموني مقاعد الدراسة في الجامعة.

إلى كل من نسيهم القلم ولم ينساهم القلب.

عبد الكريم بوسهوة

**مستخلص**

هدفت هذه الدراسة إلى تقييم مدى التزام المصارف الإسلامية بمعيار المرابحة كما وضعته هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، واستخدمت عدة مناهج (الاستقرائي، المقارن، الوصفي التحليلي)، حيث يكون محل الدراسة هو نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–، من خلال تحليل البيانات المالية والمقابلات مع المسؤولين والعملاء، توصلت إلى نتائج تكشف عن مستوى التزام متفاوت، حيث تظهر بعض الممارسات التي تتوافق مع المعايير المحددة بينما تشير أخرى إلى وجود فجوات تحتاج إلى معالجة. تسلط الدراسة الضوء على أهمية الشفافية والمساءلة في تعزيز الثقة بين المصارف الإسلامية وعملائها، وتقدم توصيات لتحسين الالتزام بمعيار المرابحة، كما اقترحت إعطاء الوكالات استقلالية أكبر في القيام بالعمليات التمويلية.

**الكلمات المفتاحية:** المصارف الإسلامية، التمويل بالمرابحة، المعايير الشرعية، البنك الوطني الجزائري، وكالة البرواقية.

## Abstract

This study aimed to evaluate the extent of Islamic banks' commitment to the Murabaha standard as set by the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, and it used several approaches (inductive, comparative, descriptive and analytical), where the subject of the study is the Islamic banking window of the National Bank of Algeria (BNA) –Berrouaghia Agency-, from Through analysis of financial statements and interviews with administrators and clients, I have come to findings that reveal a varying level of commitment, with some practices appearing to meet established standards while others indicate gaps that need to be addressed. The study highlights the importance of transparency and accountability in enhancing trust between Islamic banks and their users, and provides recommendations to improve compliance with the Murabaha standard. It also suggests giving agencies greater independence in carrying out financing operations.

**Keywords:** Islamic banks, Murabaha financing, Sharia standards, National Bank of Algeria, Berrouaghia Agency.

# فهرس المحتويات

| العنـــــــــــــــــــوان | الصفحة |
|---|---|
| شكر وتقدير | |
| الإهداء | |
| مستخلص | |
| فهرس المحتويات | I |
| فهرس الجداول | VI |
| فهرس الأشكال | VIII |
| مقـــــــــدمة | أ–ز |
| **الفصل الأول: الإطار العام للمصارف الإسلامية** | 01 |
| تمهيد | 02 |
| المبحث الأول: مدخل للمصارف الإسلامية | 03 |
| المطلب الأول: نشأة وتطور المصارف الإسلامية | 03 |
| الفرع الأول: نشأة المصارف الإسلامية | 03 |
| الفرع الثاني: تطور المصارف الإسلامية | 08 |
| المطلب الثاني: مفهوم المصارف الإسلامية | 10 |
| الفرع الأول: مفهوم المصرف | 10 |
| الفرع الثاني: مفهوم المصارف الإسلامية | 12 |
| المطلب الثالث: أسس وخصائص المصارف الإسلامية | 15 |
| الفرع الأول: أسس المصارف الإسلامية | 15 |
| الفرع الثاني: خصائص المصارف الاسلامية | 21 |
| المطلب الرابع: أهداف المصارف الإسلامية والفرق بينها وبين البنوك التقليدية | 23 |
| الفرع الأول: أهداف المصارف الإسلامية | 23 |
| الفرع الثاني: الفرق بين المصارف الإسلامية والبنوك التقليدية. | 25 |
| المبحث الثاني: نشاط المصارف الإسلامية | 27 |
| المطلب الأول: الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية | 27 |
| الفرع الأول: الخدمات الاجتماعية | 28 |

| | |
|---|---|
| الفرع الثاني: الخدمات المصرفية | 32 |
| المطلب الثاني: مصادر الأموال في المصارف الإسلامية | 36 |
| الفرع الأول: مصادر أموال داخلية (موارد ذاتية) | 36 |
| الفرع الثاني: مصادر أموال خارجية (موارد خارجية) | 39 |
| الفرع الثالث: مصادر أخرى للأموال | 43 |
| المطلب الثالث: استخدامات الأموال في المصارف الإسلامية (صيغ التمويل) | 46 |
| الفرع الأول: صيغ التمويل طويلة الأجل | 46 |
| الفرع الثاني: صيغ التمويل متوسطة الأجل | 50 |
| الفرع الثالث: صيغ التمويل قصيرة الأجل | 53 |
| المطلب الرابع: التحديات التي تواجه المصارف الاسلامية | 55 |
| خلاصة الفصل الأول | 57 |
| **الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لصيغة المرابحة** | 58 |
| تمهيد | 59 |
| المبحث الأول: المرابحة البسيطة | 60 |
| المطلب الأول: المرابحة البسيطة عند الفقهاء | 60 |
| الفرع الأول: المرابحة لغة | 60 |
| الفرع الثاني: المرابحة اصطلاحا | 60 |
| المطلب الثاني: آراء الفقهاء في المرابحة البسيطة (حكمها) | 62 |
| الفرع الأول: القول الأول | 62 |
| الفرع الثاني: القول الثاني | 63 |
| الفرع الثالث: القول الثالث | 63 |
| الفرع الرابع: القول الرابع | 64 |
| المطلب الثالث: شروط المرابحة البسيطة | 65 |
| المطلب الرابع: أركان عقد المرابحة | 67 |

| | |
|---|---|
| الفرع الأول: صيغة التعاقد (الإيجاب والقبول) | 67 |
| الفرع الثاني: العاقدان (البائع والمشتري) | 69 |
| الفرع الثالث: محل العقد (المعقود عليه) | 71 |
| المبحث الثاني: المرابحة المصرفية أو المركبة (بيع المرابحة للآمر بالشراء) | 73 |
| المطلب الأول: تعريف المرابحة المركبة، عناصرها وصورها | 73 |
| الفرع الأول: تعريف المرابحة المركبة | 73 |
| الفرع الثاني: عناصر المرابحة المركبة | 74 |
| الفرع الثالث: صور المرابحة المركبة | 75 |
| المطلب الثاني: حكم المرابحة المصرفية وضوابط جوازها | 76 |
| الفرع الأول: حكم المرابحة المصرفية | 76 |
| الفرع الثاني: ضوابط جواز المرابحة المصرفية | 79 |
| المطلب الثالث: مراحل تكوين عقد المرابحة المصرفية | 81 |
| الفرع الأول: مرحلة المواعدة | 81 |
| الفرع الثاني: مرحلة الالتزام | 83 |
| الفرع الثالث: مرحلة بيع المرابحة | 84 |
| المطلب الرابع: أهمية المرابحة المصرفية والفرق بينها وبين المرابحة البسيطة | 87 |
| الفرع الأول: أهمية المرابحة المصرفية | 87 |
| الفرع الثاني: الفرق بين المرابحة البسيطة والمصرفية | 89 |
| المطلب الخامس: معيار المرابحة للآمر بالشراء حسب هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات "المالية الإسلامية "الأيوفي | 91 |
| الفرع الأول: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي" | 91 |
| "الفرع الثاني: معيار المرابحة للآمر بالشراء الصادر عن هيئة "الأيوفي" | 97 |
| خلاصة الفصل الثاني | 120 |
| **الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لصيغة المرابحة في البنك الوطني الجزائري BNA – وكالة البرواقية–** | 121 |
| تمهيد | 122 |

| | |
|---|---|
| المبحث الأول: تقديم للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– | 123 |
| المطلب الأول: نشأة وتعريف البنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– | 123 |
| الفرع الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري | 123 |
| الفرع الثاني: تعريف البنك الوطني الجزائري | 124 |
| الفرع الثالث: البنوك الجزائرية(المحلية) التي حل محلها البنك الوطني الجزائري والشركات التابعة | 126 |
| المطلب الثاني: وظائف وأهداف البنك الوطني الجزائري | 128 |
| الفرع الأول: وظائف البنك الوطني الجزائري | 128 |
| الفرع الثاني: أهداف البنك الوطني الجزائري | 132 |
| المطلب الثالث: البنية الهيكلية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– | 133 |
| المطلب الرابع: النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية | 137 |
| الفرع الأول: تعريف النوافذ الإسلامية | 137 |
| الفرع الثاني: الفرق بين النوافذ والفروع الإسلامية | 137 |
| الفرع الثالث: نشأة النوافذ الإسلامية | 138 |
| الفرع الرابع: دوافع إنشاء النوافذ الإسلامية وعوامل نجاحها | 140 |
| المبحث الثاني: دراسة تطبيقية لصيغة المرابحة للآمر بالشراء بوكالة البرواقية (مرابحة تجهيزات) | 144 |
| المطلب الأول: المرحلة الأولى مرحلة الوعد | 144 |
| المطلب الثاني: المرحلة الثانية مرحلة شراء البنك للسلعة أي التملك والقبض | 146 |
| المطلب الثالث: المرحلة الثالثة مرحلة بيع السلعة للعميل مؤجلة | 149 |
| المطلب الرابع: المرحلة الرابعة مرحلة معالجة المديونية والمخاطر التي يتعرض لها البنك عند إبرام عقد المرابحة | 154 |
| الفرع الأول: مرحلة معالجة المديونية | 154 |
| الفرع الثاني: المخاطر التي يتعرض لها البنك عند إبرام عقد المرابحة | 155 |
| خلاصة الفصل الثالث | 156 |
| الخاتمة | 158 |
| قائمة المراجع | 165 |
| الملاحق | 175 |

# فهرس الجداول

| الرقم | العنـــــــــــــــــــــوان | الصفحة |
|---|---|---|
| 01 | البنوك الإسلامية التي تم تأسيسها في الفترة (1980–1990) الوحدة السنوات | 07 |
| 02 | البنوك الإسلامية التي تم تأسيسها في الفترة (1990–1999) الوحدة السنوات | 08 |
| 03 | تطور عدد المصارف الإسلامية بين 1963–2010 | 09 |
| 04 | أوجه الاختلاف بين المصارف الإسلامية والبنوك التقليدية | 26 |
| 05 | مقارنة بين الودائع الجارية في المصارف الإسلامية والتقليدية | 40 |
| 06 | مقارنة بين مختلف أنواع الودائع في المصارف الإسلامية | 42 |
| 07 | البنوك الجزائرية (المحلية) التي حل محلها البنك الوطني الجزائري | 126 |
| 08 | النتائج المالية للبنك الوطني الجزائري لسنة 2024 | 130 |
| 09 | النتائج التجارية للبنك الوطني الجزائري لسنة 2024 | 131 |

# فهرس الأشكال

| الرقم | العنـــــــــــــــــــــوان | الصفحة |
|---|---|---|
| 01 | تطور عدد المصارف الإسلامية بين 1963–2010 | 09 |
| 02 | الأبعاد الاستثمارية للمصارف الاسلامية | 23 |
| 03 | مراحل عقد المرابحة المصرفية | 86 |
| 04 | معيار المرابحة للآمر بالشراء الصادر عن هيئة (الأيوفي) | 98 |
| 05 | نطاق المعيار | 99 |
| 06 | الإجراءات التي تسبق عقد المرابحة (الجزء 01) | 103 |
| 07 | الإجراءات التي تسبق عقد المرابحة (الجزء 02) | 106 |
| 08 | الإجراءات التي تسبق عقد المرابحة (الجزء 03) | 108 |
| 09 | تملك المؤسسة السلعة وقبضها والتوكيل فيهما | 109 |
| 10 | تملك المؤسسة السلعة قبل بيعها مرابحة | 110 |
| 11 | ضوابط توكيل العميل | 111 |
| 12 | قبض المؤسسة السلعة قبل بيعها مرابحة | 113 |
| 13 | إبرام عقد المرابحة | 116 |
| 14 | ضمانات المرابحة ومعالجة مديونيتها | 119 |
| 15 | هيكل تنظيمي للبنك الوطني الجزائري– BNA وكالة البرواقية – | 136 |

# مـــقـــدمـــة

## ❖ مقدمة

الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد ألا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمدا عبده ورسوله ﷺ وعلى آله وصحبه أجمعين، ربي اشرح لي صدري ويسر لي أمري واحلل عقدة من لساني يفقهوا قولي، أما بعد:

تُعد المصارف الإسلامية ركيزة مالية حديثة تجمع بين الأخلاق والاقتصاد، وتقدِّم نموذجًا فريدًا للنشاطات المصرفية يتجاوز حدود الاقتصاد النقدي التقليدي، تأسست هذه المصارف على أسس إسلامية صريحة تستند إلى مبادئ شرعية تهدف إلى تحقيق الربح بطرائق متوافقة مع القيم والأخلاق الإسلامية، تعرف المصارف الإسلامية بأنها مؤسسات مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها ونشاطها الاستثماري وإدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الإسلامية ومقاصدها، وكذلك بأهداف المجتمع الإسلامي داخليًا وخارجيًا.

نشأت المصارف الإسلامية من رغبة المجتمع الإسلامي في ممارسة العمل المصرفي بعيدًا عن التعامل بالفوائد (الربا) التي يحرمها الإسلام، وحاجة المسلمين إلى بدائل مالية تتوافق مع ذلك، وقد شهدت المصارف الإسلامية توسعًا مستمرًا في مختلف أنحاء العالم، وأصبحت جزءًا لا يتجزأ من النظام المالي العالمي، حيث تمتنع المصارف الإسلامية عن تقديم أو استقبال الفوائد الربوية، وتعتمد بدلاً من ذلك على أنماط تمويل تتوافق مع الشريعة الإسلامية، مثل المرابحة والمشاركة والمضاربة، حيث يتقاسم العملاء والمصرف أرباح الاستثمارات المشتركة والخسائر أيضًا.

تُعتبر النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية إحدى الطرق الفعّالة لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية ضمن إطار المؤسسات المالية التقليدية، حيث تُمكن هذه النوافذ البنوك التقليدية من توسيع نطاق خدماتها لتشمل العملاء الذين يفضلون المعاملات المالية الخاضعة لأحكام الشريعة الإسلامية، وتقدم النوافذ الإسلامية مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات المالية التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية، وتعد النوافذ الإسلامية خطوة مهمة نحو التحول الجزئي أو الكلي للبنوك التقليدية إلى المصرفية الإسلامية، حيث تُعتبر مدخلاً للتدرج في تطبيق الشريعة في المعاملات المالية ومرحلة أولية نحو التحول الكلي للمصرفية الإسلامية، تسهم النوافذ الإسلامية في تعزيز الشمول المالي من خلال تقديم خدمات مالية شاملة تراعي الأحكام الشرعية وتلبي احتياجات شريحة واسعة من العملاء، مما يعزز من دور البنوك في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

فإن البديل الإسلامي لنظام التعامل بالفائدة الربوية الذي تطبقه البنوك التجارية عبر نوافذها الإسلامية هو العقود الشرعية المالية، ومن بين أهم هذه العقود وأوسعها انتشارا هو المرابحة وبالأخص المرابحة للآمر بالشراء، حيث تعتبر بيوع المرابحة للآمر بالشراء أحد صيغ الاستثمار والتمويل الإسلامي، وتكمن الخطورة الشرعية والمالية فيها إذا شاب تطبيقها أخطاء بسبب عدم الالتزام بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وبفتاوى ومقررات مجامع الفقه، ولعل ما جاءت به هيئة المحاسبة والمراجعة للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي" من معايير محاسبية لمعالجة هذا النوع من العقود من أهم الأسباب لتقليص الخطورة الشرعية والمالية.

يعتبر التمويل بالمرابحة بصورها المختلفة من أكثر أدوات التمويل الإسلامي ممارسة في المصارف بمختلف أنواعها، إسلامية كانت أم تقليدية كما سنرى في هذه الدراسة التي محلها النافذة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–، وسنحاول ضمن هذه الدراسة الإحاطة بالجوانب الفقهية والقانونية لصيغة المرابحة بصورتيها وبشكل أدق المرابحة للآمر بالشراء، وما مدى التزام المصارف الإسلامية بهذا المعيار الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي AAOIFI"، وما هي الخطوات العملية لإجراء هذه الصيغة على مستوى النافذة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–، ومن هذا المنطلق يمكن طرح الإشكالية التالية:

### ❖ الإشكالية

ما مدى التزام نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– بمعيار المرابحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي AAOIFI"؟

### ❖ الأسئلة الفرعية

وللإحاطة أكثر بالموضوع سنحاول طرحها كالآتي:

1. ما هي الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية، وفيما تتمثل مصادر أموالها؟
2. في ماذا تتمثل مراحل تكوين عقد المرابحة المصرفية؟
3. ما هي الخطوات العملية لإجراء مرابحة التجهيزات في نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA – وكالة البرواقية–؟

### ❖ الفرضيات:

كإجابة مبدئية على الأسئلة السابقة يمكن صياغة الفرضيات التالية:

1. من بين الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية: جمع الزكاة وتوزيعها، خطابات الضمان بالإضافة إلى الاعتمادات المستندية، ومن بين مصادر الأموال في المصارف الإسلامية: مصادر داخلية كالاحتياطات، ومصادر خارجية كالودائع الجارية، ومصادر أموال أخرى.
2. تتمثل مراحل تكوين عقد المرابحة المصرفية في ثلاث مراحل ألا وهي: مرحلة المواعدة ومرحلة الالتزام ومرحلة بيع المرابحة.
3. يكون إجراء مرابحة التجهيزات في نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– عبر أربع مراحل ألا وهي: مرحلة الوعد، مرحلة شراء البنك للسلعة، مرحلة بيع السلعة للعميل مؤجلة، وفي الأخير مرحلة معالجة المديونية.

❖ **أهمية الدراسة:**

تتجلى أهمية موضوع بحثنا في:

1. تتجلى الأهمية العلمية والعملية لهذه الدراسة أنها ستساهم في فهم أعمق لمفهوم المرابحة في المصارف الإسلامية.
2. تقدير مدى التزام هذه المصارف بمعيار المرابحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي AAOIFI".
3. سيكون لهذه الدراسة تأثير إيجابي على قطاع المصارف الإسلامية وسيساهم في تطويره وتحسين أدائه.
4. معرفة ما هي ضوابط بيع المرابحة ومدى مطابقتها لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.
5. التعرف على الخطوات العملية لإجراء صيغة المرابحة في نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–.

❖ **أهداف الدراسة:**

نهدف من وراء هذه الدراسة إلى ما يلي:

1. تحليل واقع التزام المصارف الإسلامية بمعيار المرابحة.
2. بيان حقيقة المرابحة بصورتيها وحكمها الشرعي.
3. تقييم مدى فعالية تطبيق معيار المرابحة في العمليات المصرفية.
4. معرفة مراحل عملية التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء (مرابحة تجهيزات) في نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–.

**5.** تحديد الفجوات بين الممارسات الفعلية والمعايير المحددة من قبل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

### ❖ مبررات الدراسة

أوجز أسباب اختياري لهذا الموضوع فيما يلي:

**1.** مبررات موضوعية:

- ✓ الحاجة إلى فهم تأثير معيار المرابحة على الشفافية المالية.
- ✓ أهمية تقييم الالتزام بالمعايير الشرعية في المصارف الإسلامية.
- ✓ الرغبة في تعزيز الثقة بين المصارف الإسلامية ومستخدميها.
- ✓ كونه يتعلق بالبنوك وذلك يتماشى مع طبيعة تخصصنا العلمي.

**2.** مبررات شخصية:

- ✓ رغبتي الشخصية في التعرف على صيغ التمويل بالبنك ميدانيا لاكتساب الخبرة والمعلومات.
- ✓ الرغبة في البحث في هذا المجال خاصة بعد الاطلاع عليه، والرغبة الشخصية في فهم كل ما يتعلق بالمصارف الإسلامية.
- ✓ الميول في التوجه إلى البنك لإقامة التربص والتعامل مع الملموس.

### ❖ المنهج المتبع

قصد الوصول إلى النتائج المرجوة ونظراً لطبيعة بحثي اعتمدت على مناهج مختلفة، فمن ناحية تتبع آراء الفقهاء والمذاهب وبيان أدلتهم اعتمدت المنهج الاستقرائي، وللوصول إلى الراجح من هذه المذاهب والآراء اعتمدت المنهج المقارن، وكذا تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي وذلك لمناسبته الموضوع هذه الدراسة التطبيقية وشرح المعاملات المعاصرة في المصارف الإسلامية وتحليلها، وهو الذي يعتمد على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع.

### ❖ الدراسات السابقة

**1.** الكفاءة التمويلية لصيغة المرابحة في البنوك الإسلامية دراسة حالة بنك البركة الجزائري وكالة الحراش 2010-2015، أسماء طوايبية، 2015-2016، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح ورقلة.

➢ إشكالية بحثها:

ما مدى أهمية صيغة المرابحة في البنوك الإسلامية بنك البركة الجزائري –وكالة الحراش– خلال الفترة 2010–2015؟

➢ من أهم نتائج بحثها:

✓ البنوك الإسلامية هي بنوك تتعامل وفق الشريعة الإسلامية في جميع معاملاتها المصرفية.

✓ المرابحة الفقهية هي المرابحة البسيطة التي تتكون من طرفين البائع والمشتري.

✓ المرابحة المصرفية هي أحد بيوع الأمانات في الشريعة الإسلامية حيث يحدد ثمن البيع بناء على تكلفة السلع زائد ربح متفق عليه بين البائع والمشتري.

**2.** واقع التزام المصارف الاسلامية بمتطلبات معيار المرابحة للأمر بالشراء الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، عزوز أحمد، جوان 2016، مقال في مجلة معارف.

➢ إشكالية بحثه:

هل تلتزم المصارف الإسلامية بمعيار المرابحة الآمر بالشراء الصادر عن هيئة معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية؟

➢ من أهم نتائج بحثه:

أفرزت تجربة تطبيق بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء في بعض المصارف الإسلامية مجموعة من الأخطاء الشرعية، تحولت بسببها المرابحة إلى ائتمان بفائدة ويرجع ذلك إلى أسباب عدة، من بينها عدم فهم العاملين بالمصارف الإسلامية المطبقين لصيغة المرابحة للضوابط الشرعية أو عدم الاكتراث بها أحيانا، أو بسبب عدم علم هيئة الرقابة الشرعية عن تلك الأخطاء، أو بسبب اعتقاد بعض الأفراد ورجال الأعمال أن المرابحة لا تختلف في النتيجة عن الائتمان بفائدة المطبق في البنوك التقليدية (الربوية).

**3.** عقود المرابحة لدى البنوك الإسلامية، محمد أبو صرار النعامي، سامر النباهين، 2017–2018، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر في العلوم القانونية، تخصص قانون أعمال، جامعة 08 ماي 1945 قالمة.

➢ إشكالية بحثهما:

ما هو الإطار القانوني والشرعي لعقد المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية في الجزائر بنك البركة نموذجا؟

➢ من أهم نتائج بحثهما:

يعتبر الوعد بالتعاقد من الناحية القانونية ملزما للعميل الآمر بالشراء، ويترتب على هذا الالتزام إما تنفيذ العميل لوعده، أو تحمل العميل للتعويض نتيجة لعدم الوفاء بالتزامه.

**4.** خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للآمر بالشراء، نداء خالد علي صبري، 2015، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة ماجستير في القانون الخاص، تخصص قانون خاص، جامعة النجاح الوطنية في نابلس فلسطين.

➢ إشكالية بحثه:

ما هو الفرق بين بيع المرابحة باعتباره من بيوع الأمانة والبيع الذي يقابله ويطلق عليه بيع المساومة؟

➢ من أهم نتائج بحثها:

وجود خلل في التنظيم القانوني لعقد المرابحة للآمر بالشراء، وذلك من حيث أن التنظيم القانوني لهذا العقد يعتريه كثيرا من النقص والقصور، مما سبب ذلك إشكالات في التطبيق العملي.

**5.** عقد المرابحة، عبيدي سعد هندة، 2016-2017، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر في حقوق والعلوم السياسية، تخصص قانون الشركات، جامعة قاصدي مرباح ورقلة.

➢ إشكالية بحثه:

فيما تتمثل الطبيعة القانونية لعقد المرابحة؟

➢ من أهم نتائج بحثه:

عقد المرابحة من العقود المقصر في الإحاطة القانونية لها خاصة في القانون الجزائري، ولعل أهم دليل عدم وجود تعريف واضح و صريح لهذا لعقد في تشريعات الجزائرية وهو من العقود غير المسماة، ومنه استخلصنا أن عقد المرابحة يخضع في مجمل أحكامه إلى القواعد والنصوص القانونية الخاصة بعقود البيع واقرب في طبيعته القانونية إليه منه إلى عقد القرض، كما يتكون عقد التمويل بالمرابحة من عقود تتمتع باستقلالية كل عقد عن الأخر، فعقد البيع الذي يتم بين البنك و البائع الأول يعتبر مستقل عن عقد بيع المرابحة الذي يتم بين البنك و الآمر بالشراء.

❖ **حدود الدراسة**

ستتم هذه الدراسة على المصارف الإسلامية، حيث ستتم بالضبط دراسة نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–، أما الحدود الزمنية فقد تم تحديد المجال الزمني للبحث من نهاية شهر أفريل إلى منتصف شهر جوان 2024.

❖ **نموذج الدراسة**

استخدام ما نص عليه مجمع أو هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي AAOIFI" حول معيار المرابحة للآمر بالشراء لقياس مدى التزام نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– بهذه الضوابط.

❖ **صعوبات الدراسة:**

سأوضح فيما يلي الصعوبات التي واجهتني خلال البحث:

1. تحديات جمع البيانات من المصارف الإسلامية والبنوك التجارية.
2. محدودية الدراسات السابقة في الموضوع.
3. التغيرات التنظيمية التي قد تؤثر على تطبيق المعيار.
4. تعقد المعاملات المالية المعاصرة وتعدد صورها.

❖ **هيكل الدراسة**

من أجل الإحاطة بموضوع الدراسة وقصد الإجابة على إشكالية الدراسة، حاولت التدرج في الموضوع فارتأيت تقسيمه إلى ثلاثة فصول على النحو التالي:

1. الفصل الأول: الإطار العام للمصارف الإسلامية.
2. الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لصيغة المرابحة.
3. الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لصيغة المرابحة في البنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–.

# الفصل الأول: الإطار العام للمصارف الإسلامية.

**تمهيد:**

تعتبر المصارف الإسلامية أحد أهم المؤسسات المالية، حيث تلعب دورا اقتصاديا واجتماعيا متميزا من خلال ممارساتها للأعمال المصرفية والخدمات الاستثمارية وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية حيث تستمد أسسها ومبادئها من العقيدة الإسلامية التي تحرم التعامل بالربا أخذا وعطاء، وهذا ما جعلها تصنف من أهم المؤسسات التي ظهرت في الدول الإسلامية، حيث تمكنت بأسلوب عملها الجديد والمتميز في أن تثبت وجودها كبديل شرعي للبنوك التقليدية، هذه الأخيرة التي يرتكز نشاطها أساسا على الفوائد التي تعتبر شكل من أشكال الربا المحرم شرعا.

تتميز المصارف الإسلامية عن البنوك التقليدية بخصوصيات واختلافات جوهرية في خصائصها ومبادئها وأسس عملها، أدت لاختلاف منهجية تعبئة مواردها وتوصيفاتها من جهة، واختلاف العلاقات التعاقدية بين المصرف وعملائه من جهة أخرى. وتتمثل مهمة المصارف الإسلامية وعملها في السعي إلى تلبية حاجة المسلمين إلى إيداع أموالهم أو الحصول على قروض لتمويل مشاريعهم دون أخذ فائدة على ودائعهم أو منحها مقابل ديونهم، إلا أن الأمر لا يتوقف عند هذا الحد وإنما يتعداه إلى سعي هذه المصارف إلى إرساء قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية في المجتمع الإسلامي.

إن موضوع المصارف الإسلامية من المواضيع الحديثة التي يتوق إلى معرفتها وإدراك ماهيتها كل من له اهتمام بشأن الاقتصاد الإسلامي، وسأحاول في هذا الفصل إعطاء فكرة عامة حول المصارف الإسلامية، لهذا ارتأيت تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين حيث تطرقت في المبحث الأول إلى مدخل للمصارف الاسلامية من خلال العناصر التالية (نشأتها، تعريفها، أسسها وخصائصها، بالإضافة إلى أهدافها والفرق بينها وبين البنوك التقليدية)، أما في المبحث الثاني فقد تناولت فيه نشاط المصارف الإسلامية وذلك من خلال العناصر التالية (الخدمات التي تقدمها، مصادر أموالها، استخدامات أموالها (صيغ التمويل)، وفي الأخير التحديات التي تواجهها).

## المبحث الأول: مدخل للمصارف الإسلامية.

ميلاد فكرة المصارف الاسلامية لم يكن بمحض الصدفة، بل جاء نتيجة لمجهودات ودراسات عديدة من أشخاص عاشوا الاقتصاد بكل أزماته، فأيقنوا أنه لا سبيل للخروج من هذا الواقع المرير إلا بإحداث تغيير جذري يرمي إلى إصلاحات أساسية تعالج العلل الاقتصادية من جذورها، من هنا كانت الحاجة إلى ظهور الجهاز المصرفي في إطار ما يسمى بالمصارف الإسلامية، حيث هذه الأخيرة بمكانة هامة ومتطورة في الحياة الاجتماعية والاقتصادية نظرا لكونها تعتمد على مبادئ وأسس الشريعة الإسلامية، وهذا ما يدفع بالمواطنين إلى اللجوء للمصارف الإسلامية لإيداع أموالهم على خلاف البنوك التقليدية التي تعتمد على الفوائد وتتعامل بالربا، وتتمتع المصارف الإسلامية بمكانة هامة في المجتمع الإسلامي بصفة خاصة، وفي العالم بصفة عامة، إذ عرفت هذه المصارف مجموعة من المراحل ساهمت في ابرازها.

ومن خلال هذا المبحث سنتطرق إلى نشأة وتعريف المصارف الإسلامية مع تبيان أسسها وخصائصها، كما سنبين أهدافها والفرق الموجود بينها وبين البنوك التقليدية.

### المطلب الأول: نشأة وتطور المصارف الإسلامية.

تعد البنوك الاسلامية حديثة النشأة وفكرتها مستندة إلى الشريعة الاسلامية، فهي تقوم على أساس المشاركة في الربح أو الخسارة ونبذ التعامل بالفائدة بين البنك وعملائه أخذا وعطاء.

#### الفرع الأول: نشأة المصارف الإسلامية.

ظهرت فكرة المصارف الإسلامية منذ منتصف الثلاثينيات من القرن العشرين، حيث كانت ثمرة للصحوة الإسلامية والتي دعت إلى ضرورة التخلي عن التعامل مع البنوك التقليدية التي يرتكز نشاطها أساسا على الربا، كما أنه لا يجوز للمسلمين التعامل مع مؤسسات لا تعبأ باستثمار أموال عملائها في أنشطة حرمتها الشريعة الإسلامية، وفي هذا الإطار كانت هناك محاولات جادة لوضع نموذج للمصرف الإسلامي، وذلك بالاستفادة من خبرات البنوك التقليدية في مجالات لا تتعارض مع الشريعة الإسلامية.

ويعود تاريخ مؤسسات التمويل الإسلامي إلى عام 1940، عندما أنشأت في "ماليزيا" صناديق للادخار تعمل بدون فائدة، وفي سنة 1950 بدأ التفكير المنهجي المنظم يظهر في باكستان بوضع أساليب تمويل تلتزم

بأحكام الشريعة الإسلامية، ومن أهم المراحل التي مرت بها نشأة المصارف الإسلامية وتطورها إلى الشكل الحالي ثلاث أساسية هي: [1]

## أولا: المرحلة الأولى (1963-1980)

تميزت هذه المرحلة ببطء نمو وانتشار المصارف الإسلامية، حيث ظهرت في هذه المرحلة أربعة مصارف إسلامية فقط وتتمثل هذه المصارف في بنوك الادخار المحلية، بنك ناصر الاجتماعي بنك دبي الإسلامي والبنك الإسلامي للتنمية، وقد يرجع السبب في ذلك إلى كون الفكرة حديثة، ويلزمها الوقت من أجل تقبلها واستيعابها هذا من جهة والخبرة من جهة ثانية، وذلك من أجل تجسيدها بالشكل المناسب على أرض الواقع، حيث شكلت هذه المرحلة المحطات التالية:

1. كانت أول تجربة للمصارف الإسلامية هي تجربة بنوك الادخار المحلية سنة 1963، بمدينة ميت غمر التابعة لمحافظة الدقهلية بمصر، وتمت هذه التجربة تحت إشراف الدكتور أحمد النجار، حيث قامت فكرة هذه المصارف على جمع الأموال من المزارعين المصريين واستثمارها في بناء السدود واستصلاح الأراضي بغية تقاسم الأرباح بين الأطراف المشاركة، استطاعت هذه المصارف أن تحقق نجاح كبيرا حيث بلغ عدد فروعها تسعة فروع رئيسية وأكثر من عشرين فرعا صغيرا وذلك على الرغم من قصر مدة حياتها التي دامت أربع سنوات فقط، حيث ساهمت القوى السياسية المناهضة للإسلام آنذاك في فشل هذه التجربة.
2. تزامنت هذه التجربة أيضا مع تجربة أخرى قام بها الشيخ أحمد إرشاد في باكستان بدعم من الملك فيصل وسماحة الشيخ أمين الحسيني رحمهما الله، حيث تلخصت فكرة هذه التجربة في محاولة تحويل البنوك التجارية إلى مصارف لا ربوية (أي إلغاء الفائدة) مع الاحتفاظ بالميكانيزمات المعمول بها في هذه المصارف، إلا أنها لم تكن أوفر حظا من سابقاتها، حيث دامت عدة شهور فقط.
3. في عام 1970، تقدم وفد من مصر وباكستان كل على حدا إلى المؤتمر الثاني لوزراء الخارجية الإسلامي المنعقد في كرانشي (باكستان) باقتراح إنشاء مصرف إسلامي دولي أو اتحاد دول للمصارف الإسلامية وقد قام خبراء من 18 دولة إسلامية بدراسة المشروع تقرير ينص على ضرورة تطوير نظام إسلامي بديلا للتقليدي. [2]

[1] مطهري كمال، **"دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"**، مذكرة مقدمة لنيل درجة ماجستير، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2011-2012، ص ص17-18.

[2] أمال لعمش، **"دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية"**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الماجيستير، تخصص مالية ومحاسبة معمقة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011-2012، ص 04.

4. في عام 1971، تم تأسيس بنك ناصر الاجتماعي حيث نص قانون إنشائه على عدم التعامل بالربا أخذا أو عطاء، وقد نالت التجربة اهتماما كبيرا لدرجة إدراجها على جدول أعمال اجتماع وزراء خارجية الدول الإسلامية عام 1972.
5. في عام 1973 طرحت فكرة إقامة مصارف إسلامية تقوم بتقديم خدمات مصرفية متكاملة في اجتماع وزراء الدول الإسلامية، وقد نالت هذه الفكرة القبول في هذا الاجتماع، حيث تقرر وضعها حيز التنفيذ وقد ساهمت الندوات الأكاديمية لنيل الماجستير والدكتوراه، والكتب الجامعية في إثراء هذه التجربة وإرساء قواعدها أثناء تنفيذها.
6. وفي سنة 1975، تجسدت فكرة المصارف الإسلامية بتأسيس بنك دولي وهو البنك الإسلامي للتنمية بجدة، ويعتبر بمثابة الانطلاقة الحقيقية لعمل المصارف الإسلامية، حيث يوفر الأموال اللازمة لإقامة مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان الأعضاء على أساس تقاسم الأرباح، كما تم تأسيس النماذج الأولى للمصارف الإسلامية، حيث أنشأ بنك فيصل الإسلامي المصري وبنك فيصل الإسلامي السوداني وبيت التمويل الكويتي سنة 1977م، والبنك الإسلامي سنة 1978م، وبنك البحرين الإسلامي سنة 1979م.

**ثانيا: المرحلة الثانية (1980–1990)**

استمر ظهور المصارف الإسلامية في هذه العشرية على نطاق واسع، حيث اتخذت شكل بمجموعات مالية إسلامية منظمة تتكون من عدة مصارف إسلامية، أو من شركات الاستثمار المنتشرة حول العالم، كما تميزت هذه المرحلة بالمحاولات الرائدة لأسئلة النظام المصرفي في بعض الدول الإسلامية مثل السودان وباكستان، حيث أصبحت جميع الوحدات المصرفية لديها تعمل وفقا الأحكام الشريعة الإسلامية ولا تتعامل بالفائدة أخذا وعطاء. [1]

**ثالثا: المرحلة الثالثة (من 1990 إلى يومنا هذا)**

تميزت هذه المرحلة بالانتشار المتزايد والسريع للمصارف الإسلامية، وظهور عدد كبير من الأوعية الاستثمارية التي تدار بالطريقة المشروعة، بشكل خاص صناديق الاستثمار الإسلامية العاملة في مجال التأجير والعقارات والأسهم والسلع وغيرها.

[1] بن مسعود ميلود، **"معايير التمويل والاستثمار في البنوك الإسلامية"**، مذكرة مقدمة لنيل درجة ماجستير، تخصص اقتصاد إسلامي، جامعة باتنة، 2007-2008، ص10.

التطور الذي شهدته الصناعة المصرفية الإسلامية شجع الكثير من البنوك التقليدية على فتح فروع تقوم بتقديم خدمات مصرفية تقوم على أسس إسلامية مثل Citibank في أمريكا، ومصرف باركليز في أوربا Bank Barclays، والبنك المتحد السويسري UBS Golden Sachs.

فتح فروع إسلامية من طرف هذه البنوك لم يكن بسبب حبها للإسلام، وإنما هدفها كان تطوير خدماتها لتلبي حاجات شريحة معينة من العملاء وهم المسلمون المغتربون، وذلك نتيجة لرغبة تلك الشريحة في التعامل مع بنوك تلبي رغبتها في التمويل الإسلامي خاصة أصحاب الشركات والمؤسسات، كما شهدت هذه المرحلة انتشار الندوات والمؤتمرات عن المصارف الإسلامية على مستوى العالم واعتراف الجهات الغربية بأهمية هذه التجربة وسرعة نجاحها، وقد جاء تأكيد ذلك في تقرير صندوق النقد الدولي الذي صرح أن النظام المالي الإسلامي المرتكز على المشاركة في الربح والخسارة دون حساب سعر الفائدة أكثر استقرارا من النظام المالي الغربي.

كذلك بروز جيل ثاني من المؤسسات المالية الإسلامية تتميز بالحرية والفعالية في مجالات الاستثمار والتمويل والإجارة، ومن بين المؤسسات التي تأسست خلال هذه الفترة نذكر منها: بنك البركة الجزائر 1991م، بنك الاستثمار الإسلامي الأول البحرين 1996م، البنك الإسلامي اليمني 1996م، مصرف أبو ظبي الإسلامي 1997م، بنك التضامن الإسلامي اليمن 1997م، بنك الاستثمار الخليجي الكويت 1998م، بيت التمويل الخليجي الكويت 1998م، بيت التمويل الخليجي البحرين 1999م، شركة أعيان للإجارة والاستثمار الكويت 1999م، الشركة الدولية للاستثمار 1999م، شركة أصول الإجارة والتمويل الكويت 1999م، بنك معاملات ماليزيا 1999م. [1]

وفقا لتقرير التنافسية الدولية لعام 2005م، فإن المصارف الإسلامية استمرت في النمو خلال عام 2004 بسرعة أكبر بكثير من البنوك التقليدية، ويتوقع الأمين العام للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية أن ترتفع موجودات المصارف الإسلامية في العالم إلى نحو 1.84 تريليون دولار بحلول عام 2013.

وفيما يأتي جداول لأهم المصارف وأماكنها وتاريخ تأسيسها:

[1] مطهري كمال، **"مرجع سابق"**، ص20.

**الجدول رقم (01)**: البنوك الإسلامية التي تم تأسيسها في الفترة (1980-1990) الوحدة السنوات

| الدولة | البنك | سنة التأسيس |
|---|---|---|
| السودان | بنك التضامن الإسلامي السوداني. | 1981م |
| | بنك غرب السودان الإسلامي. | 1984م |
| | بنك البركة السوداني. | 1984م |
| قطر | مصرف قطر الإسلامي. | 1982م |
| | بنك قطر الإسلامي الدولي. | 1990م |
| ماليزيا | بنك اسلام ماليزيا برهاد. | 1983م |
| تونس | بنك التمويل التونسي السعودي. | 1983م |
| تركيا | بيت البركة التركي للتمويل. | 1983م |
| بنغلادش | بنك بنغلادش الإسلامي. | 1983م |
| البحرين | بنك البركة الإسلامي البحريني. | 1984م |
| | بنك الأمين البحريني. | 1987م |
| موريتانيا | بنك الوفاء الموريتاني الإسلامي. | 1985م |
| السعودية | شركة الراجحي المصرفية. | 1986م |
| مصر | بنك التمويل السعودي المصري. | 1988م |

**المصدر**: بن إبراهيم الغالي، **"أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية"**، الطبعة الأولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص23.

**الجدول رقم (02)**: البنوك الإسلامية التي تم تأسيسها في الفترة (1990-1999) الوحدة السنوات

| الدولة | البنك | سنة التأسيس |
|---|---|---|
| البحرين | بنك الاستثمار الإسلامي الأول. | 1996م |
| | بنك التمويل الخليجي. | 1999م |
| اليمن | البنك الإسلامي اليمني. | 1996م |
| | بنك التضامن الاسلامي. | ---- |

| | | |
|---|---|---|
| | بنك سبأ الإسلامي. | 1997م |
| الإمارات العربية المتحدة | مصرف أبو ظبي الإسلامي. | 1997م |
| الكويت | دار الاستثمار. | 1994م |
| | الأولى للاستثمار. | 1997م |
| | بيت الاستثمار الخليجي. | 1998م |
| | شركة أعيان للإجارة والاستثمار. | 1999م |
| | الشركة الدولية للإجارة والاستثمار. | 1999م |
| قطر | الأولى للتمويل – قطر. | 1999م |
| ماليزيا | بنك معاملات ماليزيا برهاد. | 1999م |
| اندونيسيا | بنك شريعة ماندیري – اندونيسيا. | ---- |

**المصدر**: بن إبراهيم الغالي، **"أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية"**، الطبعة الأولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص23.

**الفرع الثاني: تطور المصارف الإسلامية.**

جاء الاهتمام بإنشاء مصارف تعمل وفقا لأحكام الشريعة الاسلامية و توصيات مؤتمر وزراء خارجية الدول الاسلامية بمدينة جدة بالمملكة العربية السعودية عام 1973م، حيث ورد النص على ضرورة إنشاء مصرف اسلامي دولي للدول الاسلامية، و جاء أول بنك إسلامي متكامل يتعامل وفقا لأحكام الشريعة الاسلامية عام 1975م والمتمثل في بنك دبي الاسلامي، ثم توالى بعد ذلك إنشاء مصارف اسلامية لتصل إلى أكثر من 450 بنك على مستوى العالم بحجم أعمال يصل أكثر من 800 مليار دولار أمريكي عام 2010م، و هذا بخلاف فروع أو ما يعرف بنوافذ للمعاملات الاسلامية في المصارف التقليدية على مستوى العالم. [1]

ويمكن توضيح تطور عدد المصارف الاسلامية من سنة 1963 الى 2010 من خلال الجدول رقم (3).

[1] شوقي بورقبة، **"الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية -دراسة تطبيقية مقارنة-"**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص عوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2010-2011، ص09.

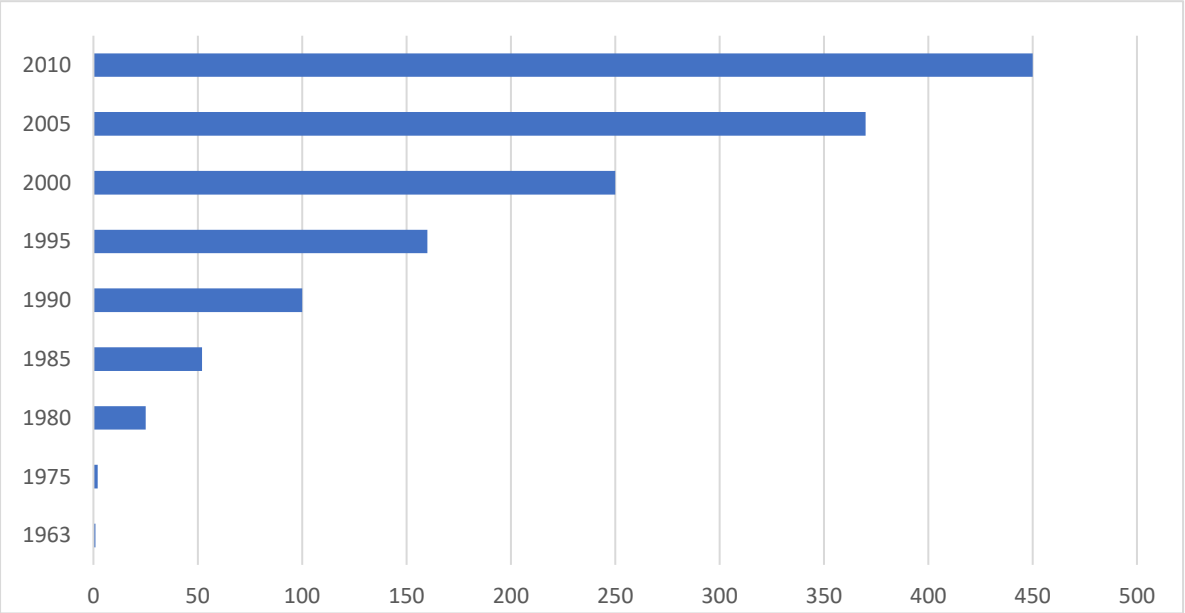
**الجدول رقم (03)**: تطور عدد المصارف الإسلامية بين 1963-2010

| السنة | 1963 | 1975 | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| عدد المصارف الإسلامية | 1 | 2 | 25 | 52 | 100 | 160 | 250 | 370 | 450 |

**المصدر**: شوقي بورقبة، **"الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية –دراسة تطبيقية مقارنة–"**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص عوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2010-2011، ص10.

ويمكن توضيح ذلك أكثر من خلال الشكل رقم (1):

**الشكل رقم (01)**: تطور عدد المصارف الإسلامية بين 1963-2010




**المصدر**: شوقي بورقبة، **"الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية –دراسة تطبيقية مقارنة–"**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص عوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2010-2011، ص10.

**المطلب الثاني: مفهوم المصارف الإسلامية.**

أصبحت المصارف الإسلامية في ظل متطلبات العصر ضرورة اقتصادية لكل مجتمع يرفض التعامل بالربا، وبذلك تعد منافسا قويا للبنوك التقليدية رغم ما تتميز به من اختلاف في طبيعة العمل والأسس التي تقوم عليها وكذا الأهداف التي ترمي إلى تحقيقها، ومن أجل التعرف على مفهوم المصارف الإسلامية سأتطرق أولا إلى تعريف المصرف عموما بعد ذلك ننتقل إلى تعريف المصارف الإسلامية خاصة.

**الفرع الأول: مفهوم المصرف.**

المصرف بكسر الراء: هو اسم مشتق من الصَّرف، لذلك فمعرفة معنى كلمة مصرف يعتمد على معرف معنى كلمة الصرف.

**أولا: المصرف لغة**

الصرف في الحديث: التوبة والعدل: الفدية، أو هو النافلة، والعدل الفريضة، أو بالعكس، أو هو الوزن، والعدل: الكيل، أو هو الاكتساب، والعدل الفدية، أو الحيلة، ومنه: ﴿فما يستطيعون صرفا ولا نصرا﴾ [1]، أي: ما يستطيعون أن يصرفوا عن أنفسهم العذاب. وصرف الحديث: أن يُزَاد فيه ويُحَسّن، ومن الصرف في الدراهم، وهو فضل بعضه على بعض في القيمة. [2]

صَرَّف الأمر: دبره ووجهه، ويقال صرَّف الله الرياح. وفي التنزيل العزيز: ﴿وَلَقَدْ صَرَّفْنَا فِي هَذَا الْقُرْآنِ لِلنَّاسِ مِنْ كُلِّ مَثَلٍ وَكَانَ الْإِنْسَانُ أَكثر شَيْءٍ جَدَلًا﴾ [3]،وصَرَّف الألفاظ: اشتق بعضها من بعض.

الصَّرَّاف: من يبدل نقدا بنقد، الصِّرَافة: مهنة الصَرَّاف، والصَرْف في الاقتصاد: مبادلة عملة وطنية بعملة أجنبية ويطلق على سعر المبادلة أيضا. [4]

ويقال أيضا: الصرف الخاص: لم يُشَب بغيره، يقال شراب صِرف غير ممزوج. الصريف: الفضة الخالصة. الصَيْرَفْ: صراف الدراهم، والصيرفي، والمصرف مكان الصرف، وبه سمي البنك مصرفا.

[1] [سورة الفرقان الآية: 19].
[2] الفيروز أبادي مجد الدين محمد بن يعقوب، **"القاموس المحيط "**، الطبعة الثامنة، مؤسسة الرسالة، لبنان، 2005، ص728.
[3] [سورة الكهف الآية: 54].
[4] **المعجم الوسيط**، ص513.

**ثانيا: المصرف اصطلاحا**

المصرف أو البنك هو مؤسسة أو شركة مساهمة مكونة لغرض التعامل في النقود والائتمان، ويقدم مكانا أمينا للودائع النقدية لعملائه ويمنح السلف النقدي، ويصدر أوراق البنكنوت كما في بعض الدول، وييسر المعاملات من خلال القيود الدفترية بحيث يقلل من الحاجة إلى النقود الفعلية لأداء العمليات المختلفة في ميدان النشاط الاقتصادي. [1]

البنك هو أي منشأة تقوم بواحدة أو أكثر من الأعمال التالية: قبول حفظ الأموال، تسليف النقود، منح الائتمان، إصدار بنكنوت، تسهيل تحويل النقود عن طريق الشيكات وعن طريق أي أدوات ائتمانية. [2]

أختلف في تعريف البنوك الإسلامية من كاتب لآخر، منهم من ركز على تجنب معدل الفائدة كركيزة أساسية لتعريفها، ومنهم من ربطها بأهدافها المميزة وغايات نشاطها التي تختلف في بعض الجوانب عن البنوك التقليدية. ولهذا فالبنك الإسلامي مؤسسة مالية تلتزم في كافة أعمالها بالشريعة الإسلامية ومنها: حرمة التعامل بالفوائد، والابتعاد عن الغرر، والالتزام بالحلال والالتزام بالزكاة. [3]

❖ العلاقة بين كلمتي المصرف والبنك:

مما ذكرنا سابقا تتضح العلاقة بين كلمتي المصرف والبنك، ذلك أنهما اسمان لمسمى واحد، وكما ذكرنا سابقا فقد جاء في المعجم الوسيط البنك مصرف المال، فالمصرف مكان الصرف وعليه سمي البنك مصرفاً، وقد جاء في الموسوعة العربية الميسرة (مصرف أو بنك تطلق بصفة عامة على المؤسسات التي تختص في إقراض واقتراض النقود عصب النظام الائتماني، لأن النسبة الساحقة من الإقراض والاقتراض لا تتم مباشرة بين صاحب النقود ومن يرغب في استخدامها بل عن طريق المصرف). [4]

---

[1] محمد رضوان منير الماردينى، **"البنك الإسلامي ومجالات عمله"**، رسالة ماجيستير غير منشورة، جامعة أم القرى، السعودية، 1985-1986، ص ص02-03.

[2] ميراندا زغلول رزق، **"النقود والبنوك"**، كلية التجارة، جامعة بنها- التعليم المفتوح، 2008-2009، ص111.

[3] رقية بوحيضر، مولود لعرابة، **"واقع تطبيق البنوك الإسلامية لمتطلبات اتفاقية بازل"**، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد 23، العدد 2، 2010، ص06.

[4] عبد الرزاق رحيم جدي الهيتي، **"المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق"**، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن-عمان، 1998، ص30.

**الفرع الثاني: مفهوم المصارف الإسلامية.**

تعددت مفاهيم المصارف الإسلامية والبحوث المتناولة لها، إلا أنها توحي كلها لمعنى واحد، ألا وهو أن المصارف الإسلامية مؤسسات مالية تتقيد في أنشطتها بمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

**أولا: لغويا**

كلمة بنك لا توجد في معجم لسان العرب واللفظ موجود بضم الباء بنك والبنك تعني أصل الشيء وقيل خالصه، وتبنك بالمكان يعني أقام به[1]. أما في المعجم الوسيط فإن البنك يعني مصرف المال.

فكلمة بنك أو مصرف إسمان لمسمى واحد، إلا أن بعض الباحثين بفضل استخدام كلمة مصرف العربية عوضا عن كلمة بنك ذات الأصل الأعجمي، وهي مشتقة من كلمة (Banco) باللغة الإيطالية وتعني الطاولة أو المنضدة. [2]

ويرجع سبب ارتباط هذه الكلمة بالأعمال المصرفية إلى أن الصيارفة وقت ازدهار التجارة وأعمال الصرافة في مدن شمال إيطاليا في أواخر القرون الوسطى كانوا يتخذون مكاتب خشبية لممارسة أعمالهم في الأسواق لبيع وشراء العملات المختلفة. [3]

**ثانيا: اصطلاحيا**

اختلف الكتاب والباحثون في إعطاء تعريف موحد للمصرف الإسلامي، ولهذا وجدت عدة تعاريف متقاربة نوعا ما نذكر منها ما يلي:

المصرف الإسلامي هو كيان ووعاء يمتزج فيه فكر استثماري اقتصادي سليم، ومال ينتج عن ربح حلال، لتخرج منه قنوات تجسد الأسس الجوهرية للاقتصاد الإسلامي، وتنقل مبادئه من النظرية إلى التطبيق ومن التصور إلى الواقع المحسوس.[4]

---

[1] ابن منظور، **"لسان العرب"**، دار صادر بيروت، لبنان، المجلد العاشر، الطبعة الثالثة، 1994، ص25.
[2] عبد الله عبد الرحيم العبادي، **"موقف الشريعة الإسلامية من المصارف المعاصرة"**، منشورات المكتبة العصرية، صيدا بيروت، ص20.
[3] سامي حمود، **"تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية"**، مطبعة الشروق، عمان، الأردن، الطبعة الثانية، 1982، ص15.
[4] محمود السجاعي، **"المحاسبة في شركات التأمين والبنوك التجارية"**، مكتبة العصر، المنصورة، الإسكندرية، 2007، ص757.

عرف الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية في الفقرة الأولى من المادة الخامسة –في الحديث عن شروط العضوية في الاتحاد– بأنه يقصد بالبنوك الإسلامية تلك البنوك أو المؤسسات التي ينص قانون انشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية، وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذا وعطاء. [1]

المصرف الإسلامي هو مؤسسة نقدية مالية تعمل على جلب الموارد النقدية من أفراد المجتمع وتوظيفها وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية بشكل يضمن نموها ويحقق هدف التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي للشعوب والمجتمعات الإسلامية. [2]

المصرف الإسلامي هو المصرف الذي يلتزم بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في جميع معاملاته المصرفية والاستثمارية من خلال تطبيق مفهوم الوساطة المالية القائمة على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة. [3]

المصرف الإسلامي هو مؤسسة بنكية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع بأحكام التكافل الاجتماعي وتحقيق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الصحيح لتحقيق التنمية. [4]

المصرف الإسلامي هو تلك المؤسسات المالية التي تقوم بالمعاملات المالية والمصرفية وغيرها من المعاملات التجارية وأعمال الاستثمار وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية فلا تتعامل بالربا أخذا وعطاء، وذلك بهدف المحافظة على القيم والأخلاق الإسلامية وتطهير النشاط المصرفي من الفساد، وتحقيق أقصى عائد اقتصادي واجتماعي ممكن لتحقيق التنمية الاقتصادية. [5]

يعرف البنك الإسلامي بأنه مؤسسة مالية إسلامية تقوم بأداء الخدمات المصرفية والمالية، كما تباشر أعمال التمويل والاستثمار في المجالات المختلفة على ضوء قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية بهدف المساهمة في غرس القيم

---

[1] عائشة الشرقاوي المالقي، **"البنوك الإسلامية بين التجربة الفقه والقانون والتطبيق"**، الطبعة الأولى، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، 2000، ص26.

[2] موسى مبارك خالد، **"صيغ التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي في ظل الأزمة المالية العالمية"**، رسالة ماجيستير غير منشورة، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2013، ص159.

[3] حيدر يونس الموسوي، **"المصارف الإسلامية أداءها المالي وآثارها في سوق الأوراق المالية"**، الطبعة الأولى، دار النفائس، عمان، 2012، ص11.

[4] شهاب أحمد سعيد العزعزي، **"إدارة البنوك الإسلامية"**، الطبعة الأولى، دار النفائس، عمان، 2012، ص11.

[5] شوقي بورقبة وهاجر زرادقي، **"إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية دراسة تحليلية"**، الطبعة الأولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، 2015، ص04.

والأخلاق الإسلامية في مجال المعاملات والمساعدة في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية من تشغيل أموال بقصد المساهمة في تحقيق الحياة الطيبة الكريمة للأمة الإسلامية. [1]

وكذلك يعرف بأنه واسطة مالية تقوم بتجميع المدخرات وتحريكها، نظير حصة من الربح في قنوات المشاركة للاستثمار بأسلوب محرر من سعر الفائدة عن طريق أساليب المضاربة والمشاركة، المتاجرة والاستثمار المباشر، وتقديم كافة الخدمات المصرفية في إطار من الصيغ الشرعية نظير أجر، بما يضمن القسط والتنمية والاستقرار. [2]

وقد يطلق البعض على المصارف الإسلامية اسم البنوك اللاربوية، أو البنوك التي لا تتعامل بالفائدة، أو البنوك التي تقوم على أساس مبدأ المشاركة، فيعرفه عبد السلام أبو قحف على أنه مؤسسة مالية إسلامية ذات رسالة اقتصادية واجتماعية تعمل في ظل تعاليم إسلامية، فهو بنك صاحب رسالة وليس مجرد تاجر أو بنك يبحث عن المشروعات الأكثر نفعا أو الأكثر ربحا، فالبنك الإسلامي لا يهدف إلى لمجرد تطبيق نظام إسلامي، وإنما المساهمة في بناء مجتمع إسلامي كامل على أسس عقائدية واقتصادية واخلاقية أي أنه غيرة على دين الله. [3]

ومن خلال التعاريف التي ذكرناها آنفا يمكننا تعريف المصارف الإسلامية بأنها مؤسسات مالية تقوم على الفكر الاقتصادي والاستثماري مع تجسيد الأسس الجوهرية للاقتصاد الإسلامي وأنها تلتزم بمبادئ الشريعة الإسلامية في جميع معاملاتها المصرفية وأعمالها الاستثمارية، حيث تقوم بتجميع الأموال وتوظيفها على أسس الشريعة الإسلامية بغيت خدمة المجتمع وتحقيقا للتنمية وذلك بوضع الأموال في مسارها الصحيح، فهي أجهزة مالية تستهدف التنمية، وتسعى إلى تصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع، وهي أجهزة مالية تنموية اجتماعية، مالية من حيث أنها تقوم بما تقوم به البنوك التقليدية من وظائف في تسيير المعلومات، وتنموية من حيث أنها تضع نفسها في خدمة المجتمع وتستهدف تحقيق التنمية منه، وتقوم بتوظيف أموالها بأرشد السبل بما يحقق النفع للمجتمع أولا وقبل كل شيء، واجتماعية من حيث أنها تقصد في عملها وممارستها إلى تدريب الأفراد على ترشيد الإنفاق، وتدريبهم على الادخار واعانتهم في تنمية أموالهم بما يعود عليهم وعلى المجتمع بالنفع والمصلحة، هذا فضلا عن الإسهام في تحقيق التكافل بين أفراد المجتمع من خلال أداء الزكاة وجمعها وانفاقها في مصارفها الشرعية.

[1] جمال لعمارة، **"المصارف الإسلامية"**، دار النبأ، الجزائر، 1996، ص48.
[2] يوسف كمال محمد، **"فقه الاقتصاد النقدي"**، الطبعة الرابعة، دار القلم، القاهرة، 2002، ص160.
[3] محمد سعيد سلطان وآخرون، **"إدارة البنوك"**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1989، ص ص53-54.

**المطلب الثالث: أسس وخصائص المصارف الإسلامية.**

لقد أصبحت المصارف الإسلامية واقعا ملموسا تجاوز إطار التواجد خاصة خلال الربع الأخير من القرن العشرين، وللمصارف الإسلامية أسس وخصائص معينة مختلفة عن تلك الموجودة في المصارف التقليدية.

**الفرع الأول: أسس المصارف الإسلامية**

تتميز المصارف الإسلامية بأسس عمل تختلف تماما عن أسس عمل أي بنك تقليدي، ونلخص أسس عمل المصارف الإسلامية في الآتي: [1]

**أولا: أساس عدم التعامل بالربا**

حيث يشكل هذا الأساس القاعدة الأساسية الرصينة التي يقوم عليها هذا المصرف، إذ أنه وبدون هذا الأساس يصبح كسائر المصارف والمؤسسات المالية الربوية ذلك لأن الإسلام يحرم التعامل بالربا، ويدعو إلى مبدأ المشاركة في الغنم والغرم بديلاً عن الغنم المضمون المتمثل والواضح في الفائدة الربوية المحددة والثابتة.

كما أن قيام المصرف الإسلامي على هذا الأساس يتفق مع التصور والرؤيا التي يراها هذا الدين ويحددها للكون والحياة معاً.

وبما أن الإسلام يتصف بالشمولية، فهو حين يحرم التعامل الربوي، فإنه يقيم نظمه على أساس الاستغناء عن الحاجة إليه، وينظم جوانب الحياة الاجتماعية بالشكل الذي تنتفي فيه الحاجة إلى هذا النوع من التعامل مع الوفاء بكل ما يتطلبه النمو الاقتصادي والاجتماعي، ذلك لأنه من المستحيل أن يحرم الله أمراً لا تقوم الحياة البشرية ولا تتقدم بدونه، بل أن ما حرمه الله سبحانه وتعالى على لسان نبيه لا يمكن أبداً أن يكون فيه صلاح للفرد أو المجتمع، كما أنه من المستحيل أيضاً أن يكون هناك أمر خبيث، وهو صالح لقيام الحياة وتقدمها. ويمثل هذا الأساس إحدى العلامات الأساسية المميزة للمصرف الإسلامي، ذلك لأنه يتسق مع البنية السليمة للمجتمع الإسلامي، ويضفي على أنشطة المصرف سمة روحية ودوافع عقائدية، تحفز القائمين عليه وتجعلهم يستشعرون دائماً أن العمل الذي يمارسونه ليس هو مجرد عمل تجاري يهدف إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح فقط، بل هو إضافة إلى ذلك أحد الوسائل والأساليب التي يمكن من خلالها تنفيذ شرع الله، وإنقاذ الأمة من التعامل بالأعمال التي تتنافى مع القواعد والأحكام الشرعية.

[1] عبد الرزاق رحيم جدي الهيتي، **"مرجع سابق"**، ص ص209-215.

والأصل في اعتماد المصارف الإسلامية وقيامها على هذا الأساس، هو النصوص العديدة التي وردت في القرآن الكريم والسنة النبوية، والتي تنص جميعها على تحريم التعامل بالربا، بل وتحذر وتهدد بالوعيد الشديد لمن يتعامل به، بل أن الله سبحانه وتعالى قد أعلن حربه على من يتعامل به، قال تعالى: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَذَرُواْ مَا بَقِيَ مِنَ ٱلرِّبَوٰٓاْ إِن كُنتُم مُّؤۡمِنِينَ ۝ فَإِن لَّمۡ تَفۡعَلُواْ فَأۡذَنُواْ بِحَرۡبٖ مِّنَ ٱللَّهِ وَرَسُولِهِۦۖ وَإِن تُبۡتُمۡ فَلَكُمۡ رُءُوسُ أَمۡوَٰلِكُمۡ لَا تَظۡلِمُونَ وَلَا تُظۡلَمُونَ﴾. [1]

وما ذلك إلا لأن هذا الأمر قد بلغ مبلغاً عظيماً في دمار الأمة وتحطيمها وشتاتها وضياعها، لذلك كان من البديهي أن تستبعد هذه المصارف التعامل بالفائدة -أخذاً أو إعطاء- حتى تكون بحق مؤسسات إسلامية يمكنها تحقيق حياة فاضلة لأبناء الأمة الإسلامية، تتفق مع ما تتطلبه مبادئ دينهم وأحكام شريعتهم، خصوصاً ما يتعلق منها بالمعاملات.

**ثانيا: أساس تقرير العمل كمصدر للكسب**

ذلك بأن الإسلام يرى أن المال لا يلد مالا، وإنما الذي ينمي المال ويزيده هو العمل فقط، وهذا يعني توجيه الجهد نحو التنمية عن طريق الاستثمار بجميع الوسائل والأساليب التي تخضع لقاعدة الحلال والحرام التي جاء بها ديننا الحنيف، وذلك عن طريق القيام بالأعمال والأنشطة التي تعود بالخير والنفع العام ولا تتعارض مع مبادئ الإسلام وتعاليمه، ورفض ما يتعارض منها مع هذه المبادئ السامية، أو التي يكون هدفها تحقيق النفع الخاص فقط أو الربح على حساب الآخرين.

وبما أن المصرف الإسلامي يعد هو الأداة التي يتجسد من خلالها نظام الإسلام الاقتصادي تطبيقاً عملياً، كان الواجب عليه التمسك بكل ما تتضمنه الشريعة الإسلامية من أحكام تتعلق بالجانب الاقتصادي من حياة الفرد المسلم.

ونظراً لأن هذا الدين لا يعترف بشرعية المال إذا لم يكن مصدره معترفاً به في الشريعة الإسلامية. فإنه يجب على هذه المصارف التركيز على أن تكون مواردها المالية ناتجة عن تلك الطرق التي أجازها الإسلام في كيفية الحصول على المال وطرق التملك.

لقد قسم الفقهاء رحمهم الله أسباب الملك المعتبرة إلى قسمين هما:

[1] [سورة البقرة الآية:277-278].

القسم الأول: أسباب ابتدائية، ليس لمالكها أي نشاط أو جهد في الحصول عليها، كالإرث والهبة والصدقة وما شابه ذلك.

القسم الثاني: أسباب يكون مصدرها نشاط الفرد وسعيه في سبيل الحصول على أكبر قدر من الربح، وذلك كالتجارة والصناعة والزراعة، والإجارة، وما شابه ذلك.

ومن هنا يتضح لنا أن التنافس المباح بين الأفراد والجماعات في مجال الكسب الحلال، هو إحدى الطرق والأسباب المشروعة للحصول على أكبر قدر ممكن من الملك أما ما عداه من الوسائل المستحدثة في اكتساب المال، والتي يكون مصدرها المال فقط دون أن يكون للإنسان جهد فيه، والتي لم يرد في النصوص الشرعية ما يدل على إباحتها، أو التي تقوم على أساس من الخداع أو الضرر أو الربح، على حساب الآخرين، فإنها جميعاً وسائل محرمة، شرعاً، لا تقرها مبادئ هذا الدين وأحكامه السامية.

يقول ابن القيم رحمه الله: والأصل في العقود كلها هو العدل الذي بعث به الرسل وأنزلت به الكتب، قال تعالى: ﴿لَقَدۡ أَرۡسَلۡنَا رُسُلَنَا بِٱلۡبَيِّنَٰتِ وَأَنزَلۡنَا مَعَهُمُ ٱلۡكِتَٰبَ وَٱلۡمِيزَانَ لِيَقُومَ ٱلنَّاسُ بِٱلۡقِسۡطِۖ﴾. [1]

والشارع نهى عن الربا، لما فيه من الظلم، وعن الميسر، لما فيه من الظلم، والقرآن جاء بتحريم هذا وهذا، وكلاهما أكل المال بالباطل، وما نهى عنه النبي ﷺ من المعاملات، كبيع الغرر، وبيع الثمر قبل بدو صلاحه، وبيع السنين [2]، وبيع حبل الحبلة [3]، وبيع المزابنة [4]، والمحاقلة [5]، وبيع الحصاة [6]، وبيع الملاقيح والمضامين [7]، ونحو ذلك، فهي داخلة إما في الربا وإما في الميسر.

[1] [سورة الحديد الآية: 25].

[2] بيع السنين ويسمى المعاومة: وهو بيع ثمر الشجرة عامين أو ثلاثة أو أكثر، فإن هذا البيع منهي عنه، لعدة أحاديث واردة للنهي عنه، ولأنه بيع غرر، ولأنه بيع معدوم ومجهول غير مقدور على تسليمه، وغير مملوك للعاقد، انظر ذلك في: النووي على مسلم: 10،193.

[3] بيع حبل الحبلة: اختلف فيه فقال جماعة هو بيع بثمن مؤجل إلى أن تلد الناقة ويلد ولدها، وقال آخرون هو بيع ولد الناقة الحامل في الحال، انظر المرجع السابق: 10، 157-158.

[4] المزابنة هي: بيع ثمر النخل بالتمر كيلا، وبيع الزبيب بالعنب كيلا، المرجع السابق: 10، 188.

[5] المحاقلة هي: بيع الحنطة في سنبلها بحنطة صافية، المرجع السابق: 10، 188.

[6] بيع الحصاة: فيه ثلاث تأويلات: أحدها: أن يقول بعتك من هذه الأثواب ما وقعت عليه الحصاة التي أرميها، أو بعتك هذه الأرض من هنا إلى ما انتهت إليه هذه الحصاة. الثاني: أن يقول بعتك على أنك بالخيار إلى أن أرمي هذه بهذه الحصاة. الثالث: أن يجعلا نفس الرمي بالحصاة بيعا، فيقول إذا رميت هذا الثوب بالحصاة فهو مبيع منك بكذا، انظر المرجع السابق: 10، 156.

[7] الملاقيح: ما في ظهور الجمال، أما المضامين فهي: ما في بطون الإبل. وقيل العكس: فالملاقيح هي: جمع ملقوح وهو: ما في بطن الناقة، أما المضامين فهي: ما في أصلاب الفحول، انظر ذلك في: سبيل السلام شرح بلوغ المرام: 30، 837.

إذن، فالإثراء على حساب الآخرين، والذي لا يكون للعمل أي دور فيه، هو من الظلم، بل هو من أكل المال بالباطل الذي نهى الله عنه، قال تعالى: ﴿وَلَا تَأْكُلُوٓاْ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ وَتُدْلُواْ بِهَآ إِلَى ٱلْحُكَّامِ لِتَأْكُلُواْ فَرِيقا مِّنْ أَمْوَٰلِ ٱلنَّاسِ بِٱلْإِثْمِ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ﴾. [1]

يقول عليه الصلاة والسلام: «إن دماؤكم وأموالكم عليكم حرام، كحرمة يومكم هذا في شهركم هذا في بلدكم هذا». [2]

ويقول أيضاً: «كل المسلم على المسلم حرام، دمه وماله وعرضه» [3]، إلى غير ذلك من الآيات والأحاديث التي جاءت لتنهى عن كسب الأموال التي يكون مصدرها من جهد الآخرين، ولا يكون لمالكه أي دور أو جهد في الحصول عليه، لما فيه ذلك من الظلم والأكل بالباطل.

قال تعالى: ﴿هُوَ ٱلَّذِي جَعَلَ لَكُمُ ٱلْأَرْضَ ذَلُولًا فَٱمْشُواْ فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُواْ مِن رِّزْقِهِۦ وَإِلَيْهِ ٱلنُّشُورُ﴾ [سورة الملك الآية: 15].

قال أيضاً: ﴿فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِي ٱلْأَرْضِ وَٱبْتَغُواْ مِن فَضْلِ ٱللَّهِ وَٱذْكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ [سورة الجمعة الآية: 10].

ويقول عليه الصلاة والسلام: «من أمسى كالاً من عمل يده، أمسى مغفوراً له». [4]

ويقول أيضاً: «وما أكل أحد طعاماً قط خير من أن يأكل من عمل يده، وإن نبي الله داود كان يأكل من عمل يده» [5]، وكان المهاجرون من أصحاب رسول الله ﷺ، كما ورد في البخاري: «يشغلهم الصفق في الأسواق» [6] أي البيع فيها.

فالسلوك السوي للفرد المسلم، هو أن يباشر جميع الأسباب والوسائل المهيأة له للوصول إلى غاياته، التي من بينها تحقيق حد الكفاية له ولأفراد أسرته والاستغناء عن المسألة، التي ورد النهي الشديد عنها للقادر على العمل

---

[1] [سورة البقرة الآية: 188].
[2] رواه البخاري ومسلم، انظر ذلك في كل من: صحيح البخاري: 2، 216، واللفظ له، وصحيح مسلم: 4، 41، وهو جزء من خطبته عليه الصلاة والسلام في حجة الوداع.
[3] رواه مسلم: 8، 11، واللفظ له، الترميذي: 4، 278.
[4] رواه الطبراني في الأوسط: انظر ذلك في كل من: الترغيب والترهيب: 2، 524، مجمع الزوائد: 3، 63.
[5] الحديث رواه البخاري، انظر ذلك في: صحيح البخاري: 3، 74، واللفظ له، والمنذري: الترغيب والترهيب: 2، 521، 522.
[6] انظر ذلك في: صحيح البخاري: 3، 68.

والكسب، قال عليه الصلاة والسلام: «وما يزال الرجل يسأل الناس حتى يأتي يوم القيامة وليس في وجهه مزعة لحم». [1]

ويقول ﷺ: «اليد العليا خير من اليد السفلى» [2]، ويقول أيضاً: «لأن يأخذ أحدكم حبلة، فيأتي بحزمة الحطب على ظهره فيبيعها، فيكف بها وجهه، خير له من أن يسأل الناس أعطوه أو منعوه». [3]

ويقول أيضاً: «إنك إن تدع ورثتك أغنياء، خير من أن تدعهم عالة يتكففون الناس في أيديهم». [4]

وبما أن المصرف الإسلامي ينطلق من تصور الإسلام ومنهجه في الاستثمار وطرقه التي تخضع لمعايير الحلال والحرام، كان عليه الالتزام بعدة أساسيات في أعماله وعلاقاته بالمجتمع الذي يتعامل معه، ومن أبرزها:

1. توجيه الاستثمار وتركيزه في دائرة إنتاج السلع والخدمات، التي يحتاج إليها الإنسان المسلم.
2. تحري أن يضع المنتج سلعته في دائرة الحلال.
3. تحري أن تكون كل المراحل الإنتاجية العملية (تمويل وتصنيع وبيع وشراء) في دائرة الحلال.
4. تحري أن تكون أسباب الإنتاج (إنتاج أو نظام عمل) منسجمة مع دائرة الحلال.
5. تحكيم مبدأ احتياجات المجتمع ومصلحة الجماعة، قبل النظر إلى العائد الذي يعود على الفرد.

ومن المعلوم أن نظام المشاركة الذي تتبعه المصارف الإسلامية، فيه تحقيق مصلحة كل من الفرد والمجتمع، ذلك لأن:

1. مشاركة المقترضين في نشاطهم الإنتاجي مع مؤسسة التمويل يكون بمثابة حافز للمؤسسة لأن تجند خبراتها الفنية للبحث عن أفضل مجالات الاستثمار، وأوسع الأساليب، ومن هنا فإن تعاون رأس المال وخبرة العمل في التنمية الاقتصادية يتفق مع التوجيهات الإسلامية للحفاظ على رأس المال، وحسن استخدامه.
2. ولأن الإيداع في مؤسسة مالية على أساس المشاركة، يؤدي إلى الحصول على ربح عادل، حيث يؤدي هذا المال دوره الفعلي في التنمية الاقتصادية، فإنه يدفع المسلمين إلى الإيداع في تلك المؤسسات.
3. لأن مبدأ المشاركة يحرر الفرد من النزعة السلبية التي تنتج عن الفائدة الربوية الثابتة.

[1] انظر ذلك في: صحيح مسلم: 3، 96، واللفظ له.
[2] الحديث رواه البخاري، انظر ذلك في: صحيح البخاري: 2، 139، واللفظ له، صحيح مسلم: 3، 94، الترميذي: 3، 64.
[3] انظر ذلك في كل من: صحيح البخاري: 2، 152، واللفظ له، صحيح مسلم: 3، 96، الترميذي: 3، 64.
[4] صحيح البخاري: 4، 23، واللفظ له، صحيح مسلم: 5، 71، الترميذي: 4، 374.

**ثالثا: أساس عقائدي**

إن الأساس الذي تنطلق منه المصارف الإسلامية يختلف تماما عن الأساس الذي تنطلق منه البنوك التقليدية، فالمصافي الإسلامية تنطلق من أساس عقدي ينبثق عنه مبدأ الاستخلاف ومقتضى هذا المبدأ أن ملكية المال تعود الله سبحانه وتعالى وملكية الإنسان له بالوكالة، ويترتب على ذلك أن تصرف الإنسان فيما يملك مقيدة بإرادة المالك الأصلي وفق أوامره ونواهيه.

وبالتالي فالعقيدة الإسلامية هي البناء الفكري الذي تسير عليه البنوك الإسلامية ويترتب على ذلك أن تلتزم هذه البنوك الإسلامية بالضوابط الشرعية، فتكون جميع أعمالها وأهدافها موافقة للنصوص والمقاصد العامة للشريعة الإسلامية ابتداء من النظرة الأولى للمال، الذي هو مال الله والإنسان مستخلف فيه قال الله تعالى: ﴿آمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلَفِينَ فِيهِ فَالَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَأَنْفَقُوا لَهُمْ أَجْرٌ كَبِيرٌ﴾. [1]

ومنه فيترتب على هذه الخاصية أن تتحرى البنوك الإسلامية التوجيهات الدينية في جميع أعمالها، ولتفعيل هذه الخاصية تقوم البنوك الإسلامية بتعيين هيئات للرقابة الشرعية تضم نخبة من علماء الفقه والاقتصاد الإسلامي وتعرض عليها جميع أعمالها وتتولى مسؤولية مراقبة أعمالها لضمان توافقها مع الشريعة الإسلامية. [2]

**رابعا: الأساس التنموي**

إن كان دور البنوك التجارية الربوية هو تعبئة الموارد المالية وتوجيهها للمحتاجين إلى تمويل نظير فائدة ربوية، فإن دور البنوك الإسلامية هو تعبئة الموارد المالية قصد النهوض بالمجتمع ويأتي الربح عرضا لأن الهدف الأسمى هو إقامة اقتصاد إسلامي وتحقيق تنمية شاملة في المجتمعات الإسلامية ومعنى أن تحقيق الربح ليس الهدف الأساسي للبنوك الإسلامية فهذه هي الأسس التي تقوم عليها البنوك الإسلامية بحسب رأي مؤسسيها، والسؤال الذي يطرح نفسه في ذلك هو ما مدى التزام البنوك الإسلامية بهذه الأسس في واقعها العملي؟

وقد أضاف باحثون آخرون أن الأساس الذي تقوم عليه البنوك الإسلامية هو عدم التعامل بالفائدة أي تطهير العمل المصرفي من إثم الربا، وهذا هو الفارق الجوهري بينها وبين البنوك التقليدية، والتي تعتمد على أسلوب الفائدة. [3]

---

[1] [سورة الحديد الآية: 07].

[2] كبير يحي، **"دراسة مقارنة بين الشريعة والقانون -بنك البركة نموذجا-"**، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في الفقه وأصوله، تخصص علوم إسلامية، كلية العلوم الإنسانية والحضارة الإسلامية، جامعة وهران، 2013-2014، ص ص17-18.

[3] كبير يحي، **"نفس المرجع"**، ص18.

**خامسا: أساس الغنم بالغرم**

يقصد بها الحق في الحصول على النفع أو الكسب (العائد أو الربح) يكون بقدر تحمل المشقة أو التكاليف (المصروفات أو الخسائر أو المخاطر)، ويعني هذا على المستثمر أن يتحمل كل المخاطر والأضرار التي قد تحدث إما على المستوى المادي أو المستوى المعنوي كما يتحمل كل الأرباح. أي أن التكاليف والخسارة التي تحصل من الشيء تقع على من ينتفع به، بمعنى من ينال نفع شيء يجب أن يتحمل ضرره، مثال: مؤسسة الأشغال العمومية يمكن أن تستفيد من الأرباح، كما يمكن أن يتحمل صاحب المؤسسة كل الخسائر. [1]

**سادسا: أساس الخراج بالضمان**

يقصد بها أن من ضمن أصل الشيء جاز له أن يحصل على ما تولد عنه من عائد، ويعني هذا كل من اشترى شيئا له غلة ثم تيقن على أنه به عيب فيرد ذلك الشيء للبائع بالعيب، والضمان المقصود هو ضمن الملك وليس ضمان المحض، أي أن يضمن شيء ولو تلف ينتفع به في مقابل الضمان، مثال: لو قمت بشراء معدات من البنك وانتفعت من مردودها المادي، ثم تكتشف أن بهذه المعدات عيب تقوم بإرجاع هذه المعدات ويسترجع ماله (المستفيد من العتاد) لأنه تحت الضمان. [2]

**الفرع الثاني: خصائص المصارف الاسلامية**

للمصرف الإسلامي خصائص تميزه عن غيره من المصارف الأخرى ومن أهم هذه الخصائص نذكر ما يلي:

**أولا: استبعاد التعامل بالربا (الفائدة)**

تشكل هذه الخاصية المعلم الرئيسي للمصرف الإسلامي، وبدونها يصبح مثل البنوك التقليدية، وذلك لأن الإسلام يحرم التعامل بالربا، ويهدف إلى العمل بمبدأ المشاركة في الغنم والغرم بديلا عن الربح المضمون المتمثل في سعر الفائدة، ويمثل عدم التعامل بالفائدة علامة واضحة ومميزة للمصرف الإسلامي، ووجودها يتفق مع البنية السلمية للمجتمع الإسلامي، وتضفي على أنشطته دوافع عقائدية، تجعل القائمين عليها يشعرون أن العمل الذين يمارسونه ليس مجرد تجاري يهدف لتحقيق الربح فقط. [3]

[1] أمال لعمش، **"مرجع سابق"**، ص05.
[2] سهيل أحمد فضل حوامده، **"قاعدة الخراج بالضمان وتطبيقاتها المعاصرة"**، دار ابن الجوزي للنشر والتوزيع، الأردن، ص185.
[3] شوقي بورقبة وهاجر زرادقي، **"مرجع سابق"**، ص62.

**ثانيا: تحقيق التكافل الاجتماعي**

تسعي البنوك الإسلامية إلى تحقيق التكامل الاجتماعي من خلال تقديم مختلف الخدمات الاجتماعية، ومن أمثلتها تقديم القروض الحسنة وانشاء صناديق لجمع الزكاة من أموال المساهمين والمقدمة من الأفراد والهيئات وتولي مهمة توزيعها في مصارفها الشرعية. [1]

**ثالثا: المصرف الإسلامي يحد من التضخم**

نهج المصرف الإسلامي يختلف تماما عن نهج المصارف التقليدية، حيث لا تلجأ إلى خلق النقود الائتمانية التي تزيد من حدة التضخم كما أن ارتباط عائد الودائع بنسبة من الربح الفعلي من استخدام واستثمار هذه الودائع يحول دون أي اثراء غير مشروع ناتج عن التضخم يجنيه أصحاب الاعمال المقترضون من المصارف الربوية ذات آجال طويلة. [2]

**رابعا: اتباع قاعدة الحلال والحرام**

تقوم المصارف الإسلامية باستخدام مواردها في عدة مجالات ومعاملات مركزة فيها على تحقيق فائدتها وفائدة المجتمع معا، لكن هذا العائد (المردودية) مقيد، بوجود قاعدة تقوم على توجيه نشاطاتها ألا وهي أن لا تعمل إلا في دائرة النشاطات الحلال. وهذا ما معناه أن المصارف الإسلامية موجودة أما مجالين، الأول مجال المعاملات الممنوعة (المحرمة) أما المجال الثاني فهو مجال المعاملات المشروعة (الحلال). من هذه القاعدة فهي مجبرة على توجيه الاستثمارات والتركيز على انتاج السلع والخدمات التي تشبع حاجات المسلم، مع مراعات أن يقع المنتج والاستثمار في مجال الحلال، كذلك الأخذ بعين الاعتبار أهمية ترتيب احتياجات المجتمع حسب الأولوية من خلال تقديم الحاجات الضرورية، بعدها التوجه نحو الحاجات الكمالية ثم أخيرا نحو التحسينات. [3]

**خامسا: ربط التنمية الاقتصادية بالاجتماعية**

يعتبر تحقيق التنمية الاقتصادية مطلبا توليه البنوك الإسلامية اهتماما بالغا، وتسعى إلى تحقيق ذلك من خلال إقامة مشاريع استثمارية حقيقية تتوافق مع الضوابط الشرعية وتساهم في تحريك عجلة النشاط الاقتصادي

[1] محمود حسن صوان، **"أساسيات العمل المصرفي الإسلامي"**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2001، ص96.
[2] عبد الله عبد الرحمان العبادي، **"مرجع سابق"**، ص188.
[3] أحمد سليمان خصاونة، **"المصارف الإسلامية"**، جدار للكتاب العالمي، الأردن، 2008، ص62.

مراعية في ذلك البعد الاجتماعي من خلال تلبية حاجات فعلية للمجتمع، فتكون بذلك قد حققت العائد المادي والاجتماعي على حدا سواء. [1]

## المطلب الرابع: أهداف المصارف الإسلامية والفرق بينها وبين البنوك التقليدية.

للمصارف الإسلامية مجموعة من الأهداف تسعى لتحقيقها، وهناك فروقات بينها وبين البنوك التقليدية، وسنبين ذلك فيما يلي.

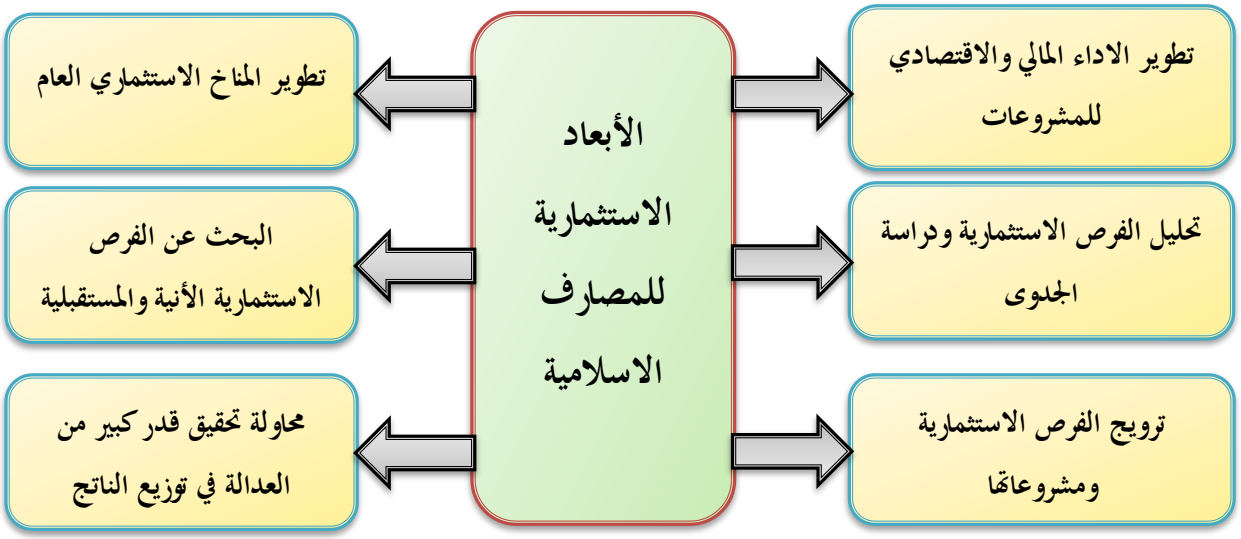
### الفرع الأول: أهداف المصارف الإسلامية

هناك جملة من الاهداف التي يسعى البنك الإسلامي إلى تحقيقها. ومن أهم هذه الأهداف: [2]

#### أولا: الأهداف الاستثمارية

تعمل المصارف الإسلامية على نشر وتنمية الوعي الادخاري بين الأفراد وترشيد السلوك الانفاقي للقاعدة العريضة من الشعوب بهدف تعبئة الموارد الاقتصادية الفائضة ورؤوس الأموال العاطلة واستقطابها وتوظيفها في قاعدة اقتصادية سليمة ومستقرة ومتوافقة مع الصيغة الإسلامية وابتكار صيغ جديدة تتوافق مع الشريعة الإسلامية وتتناسب مع التغيرات التي تطرأ في السوق المصرفية العالمية، ولذا فإن للدور الاستثماري للبنوك الإسلامية أبعاداً متكاملة يمكن أن نوضحها من خلال الشكل الآتي:

**الشكل رقم (02)**: الأبعاد الاستثمارية للمصارف الاسلامية




[1] محمود حسن صوان، **"مرجع سابق"**، ص05.
[2] حيدر يونس الموسوي، كمال كاظم جواد، **"المصارف الاسلامية وتحديات العولمة والتحرر المالي مع اشارة خاصة عن اتفاقية بازل 2"**، مجلة القادسية للعلوم الادارية والاقتصادية، المجلد11، العدد4، سنة 2009، ص ص102-104.

**المصدر:** حيدر يونس الموسوي، كمال كاظم جواد، **"المصارف الاسلامية وتحديات العولمة والتحرر المالي مع اشارة خاصة عن اتفاقية بازل 2"**، مجلة القادسية للعلوم الادارية والاقتصادية، المجلد11، العدد4، ص102.

ووفقاً لهذا الإطار تتحدد معالم الأهداف الاستثمارية للمصارف الإسلامية في النواحي الآتية:

أ. تحقيق زيادات متناسبة في معدل النمو الاقتصادي لتحقيق التقدم للأمة الإسلامية.

ب. تحقيق مستوى توظيفي مرتفع لعوامل الإنتاج المتوافرة في المجتمع والقضاء على البطالة.

ج. ترويج المشروعات سواء لحساب الغير أو لحساب المصرف الإسلامي ذاته أو بالمشاركة مع أصحاب الخبرة والقدرة الفنية.

د. توفير خدمات الاستشارات الاقتصادية والفنية والمالية والإدارية المختلفة.

هـ. تحسين الأداء الاقتصادي للمؤسسات المختلفة.

و. تحقيق العدالة في توزيع الناتج التشغيلي للاستثمار بما يسهم في عدالة توزيع الدخول بين أصحاب عوامل الإنتاج المشاركة في العملية الإنتاجية.

**ثانيا: الأهداف التنموية**

تعد من السمات الرئيسة المميزة للمصارف الإسلامية مساهمتها في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية، فالمصرف الإسلامي لا يستهدف تعظيم الأرباح فقط إنما هو ملزم بمراعاة ما يعود على المجتمع من منافع وما يلحق به من ضرر نتيجة قيامه بمزاولة أنشطته المختلفة. إن معنى التنمية لابد إن يقترن بالجوانب الاجتماعية والاقتصادية، وهذا ما تتوخاه المصارف الإسلامية في نظرتها إلى التنمية وسلوكها مع المتعاملين .وتعد المصارف الإسلامية من أهم الأوعية التي تجمع المدخرات بغرض توجيهها للاستثمار والمساهمة الفاعلة في عمليات التنمية وبذلك فهي ترسم اهدافاً تمتد إلى آفاق بعيدة المدى في عملية تصحيح مسار الاقتصادات الإسلامية. ويؤكد الكتاب المسلمون إن الأهداف التنموية للمصارف الإسلامية تتمثل في سعيها إلى تحقيق الرفاه الاقتصادي وعدم وجود بطالة ومعدل أمثل للنمو الاقتصادي ومن ثم خروجها من دائرة التبعية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية فالنظام المصرفي قادر على حل مشكلات التنمية الاقتصادية بما ينسجم وعقيدة الأمة وتطلعاتها الحضارية، ويشكل حافزاً قوياً لبزوغ الطاقات الكامنة وتفجيرها في الدول الإسلامية وتأجيج روح الابتكار والإبداع من خلال نمط تنموي متميز يحقق التقدم والعدالة والاستقرار .ومن هنا فالمصارف الإسلامية ينبغي إن تكون أداة فاعلة للتنمية الاقتصادية في المجتمعات الإسلامية من خلال سعيها لتوفير مناخ مناسب لجذب رؤوس الأموال وإعادة توطين رؤوس الأموال الإسلامية داخل بلدانها، إضافة إلى التوظيف الفعال لمواردها خدمة للمجتمع الإسلامي.

**ثالثا: الأهداف الاجتماعية**

تسعى المصارف الإسلامية إلى الموازنة بين تحقيق الأرباح الاقتصادية من جهة وتحقيق الأرباح الاجتماعية من جهة أخرى فضلاً عن التوزيع العادل للدخل والثروة في المجتمع الإسلامي .إن المصرف الإسلامي وعن طريق صناديق الزكاة التي لديه يقوم برعاية أبناء المسلمين والعجزة وتوفير البيئة الملائمة لرعايتهم وإقامة المرافق الإسلامية العامة وتوفير سبل التعليم والتدريب للمسلمين وتقديم المنح الدراسية، ويعمل المصرف الإسلامي على إحياء فريضة الزكاة وإنعاش روح التكافل الاجتماعي بين أفراد الأمة الإسلامية مستخدماً في هذا المجال وسائل عدة من أهمها:

1. العمل على إنشاء دور العلم التي تقدم خدماتها مجاناً للمسلمين.
2. إنشاء المستشفيات والمعاهد العلمية والصحية.
3. العمل على تنمية ثقة المواطنين بالنظام الاقتصادي الإسلامي بوصفه الطريق الأمثل للوصول إلى رفاهية الأمة وصلاحها.
4. زيادة التكاتف والتكافل بين أفراد الأمة الإسلامية عن طريق الزكاة.
5. ارتباط الأبعاد الاجتماعية للمصارف الإسلامية بالأبعاد الاقتصادية التنموية لهذه المصارف.

وهكذا نجد إن الأساس الاجتماعي الإيجابي في المصارف الإسلامية يسعى إلى تأكيد التوجهات الروحية في إقرار دور العمل ويضع رأس المال في موضعه الصحيح حيث ينبغي أن يكون خادماً ووسيلة يستطيع ان يجدها كل قادر على الاستثمار والإفادة منه .ولذا تكون مخرجات النظام المصرفي في هذه المصارف عبارة عن برامج تربط الأهمية النسبية للمشروعات بتخصيص الموارد وهذا الأمر يقترن مع نظام المسؤولية الاجتماعية.

**الفرع الثاني: الفرق بين المصارف الإسلامية والبنوك التقليدية.**

تكمن أهم الفروق في: [1]

[1] أسامة بوشريط، **"البنوك والسياسات النقدية -مع الإشارة إلى البنوك الإسلامية-"**، دار جامد للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، ص ص129-130.

**الجدول رقم (04)**: أوجه الاختلاف بين المصارف الإسلامية والبنوك التقليدية.

| عنصر المقارنة | المصرف الاسلامي | البنك التقليدي |
|---|---|---|
| أساس التعامل | تقوم على تطبيق احكام الشريعة الإسلامية | تقوم على أساس الفائدة البنكية |
| التضخم | لا يوجد لأن البنك شريك في الربح والخسارة | يعادل سعر الفائدة السائد على اقل تقدير |
| الوظيفة الأساسية | تقوم الوساطة على أساس المشاركة بين الأرباح والخسارة وتراعي حالة الزبون | تقوم الوساطة على أساس الاقتراض بفائدة ثابتة دون مراعاة حالة الزبون |
| الايراد | تطبيق قاعدة الخراج بالضمان | الايراد مبني على أساس الفائدة |
| النقود | التجارة بالنقود (وسيط للتبادل، مخزن للقيمة) | سلعة يتم الاتجار بها |
| اشكال التعامل | على أساس المشاركة والبيوع والتكافل | معظمها على أساس الإقراض والاقتراض |
| العلاقة بالبنك المركزي | لا تستطيع اللجوء اليه كملجأ أخير للاقتراض | تستطيع اللجوء الى البنك المركزي كملجأ أخير للاقتراض |
| التكافل الاجتماعي | في صورة تبرعات، قرض حسن، زكاة...الخ | في صورة تبرعات |
| الاحتياطي العام | يقتطع من صافي الربح الذي يخص المساهمين | يقتطع من صافي ربح البنك |
| الرقابة | يخضع إلى الرقابة المالية، إضافة الرقابة الشرعية | يخضع إلى الرقابة المالية |
| العائد | يحصل على أرباح متغيرة قد تكون ربح أو خسارة | نسبة من المبلغ المودع |
| الخسارة | يتحملها البنك إذا كان رب المال في المضاربة والبيوع، وقدر راس المال في المشاركة | يتحملها المقترض وحده، سواء كان سببا فيها أم لم يكن سببا فيها |
| الربح | يتحقق الربح نتيجة عمل حقيقي | يتحقق بالفرق بين الفائدة الدائنة والمدينة |

| | | |
|---|---|---|
| استخدام الأموال | يستخدم على أساس صيغ التمويل والاستثمار | التركيز على الاقتراض ومحفظة الأوراق المالية |
| الضمانات | عقارية وتجارية وشخصية | ضمان المشروع ودراسة جدواه وتقديم الكفلاء |
| الموارد الذاتية | لا يمكنه اصدار أسهم ممتازة لأنها محددة بفائدة | يستطيع البنك اصدار أسهم ممتازة |
| تكلفة الاموال | متغير تبعا لمصدر تمويل الاستثمار | ثابتة نوعا ما وتعادل الفائدة الربوية |
| خطر السيولة | تحتفظ بالسيولة التي تقابل الحسابات الجارية فقط، وهي عادة تحقق فائض في السيولة | تحتفظ بسيولة لا تتجاوز 10% إلى 15% من الودائع الكلية في حالة الظروف العادية |
| الأهداف | الموازنة بين الربحية التجارية والاجتماعية | تهدف إلى تحقيق الربحية التجارية |

**المصدر**: أسامة بوشريط، **"البنوك والسياسات النقدية –مع الإشارة الى البنوك الإسلامية–"**، دار جامد للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، ص ص129-130.

## المبحث الثاني: نشاط المصارف الإسلامية.

كما ذكرنا سابقا في أسس وخصائص المصارف الإسلامية والفرق بينها وبين البنوك التقليدية، يمكننا القول أن لديها نشاط مختلف عن البنوك التقليدية من ناحية الخدمات التي تقدمها ومصادر أموالها وصيغ تمويلها، حيث تقوم المصارف الإسلامية بتقديم العديد من الخدمات لعملائها، كما هو الحال في المصارف التقليدية إلا أنها تختلف عن سابقاتها كونها تقدم هذه الخدمات ضمن ضوابط الشريعة الإسلامية.

### المطلب الأول: الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية.

هناك العديد من الخدمات المصرفية التي تقوم بها المصارف الإسلامية، ويمكن تقسيم الخدمات الرئيسية للمصارف الإسلامية إلى ما يلي:

#### الفرع الأول: الخدمات الاجتماعية

لا تهتم المصارف الإسلامية بالتنمية الاقتصادية فحسب وإنما تهتم لمصالح الأفراد كذلك ويظهر ذلك من خلال الخدمات الاجتماعية التي توفرها وهو ما تطرقت إليه في هذا الفرع.

**أولا: جمع الزكاة وتوزيعها**

سندرج تعريفها وحكمها وأهميتها فيما يلي:

**1. تعريف الزكاة**

هي النماء والزيادة، وهي التعبد لله بإخراج حق واجب في مال خاص، لطائفة مخصوصة، في وقت خاص. [1]

**2. حكم الزكاة**

الزكاة فريضة من فرائض الإسلام، وركن من أركان الدين، وقد دل على وجوبها الكتاب والسنة والاجماع.

فمن الكتاب، قوله تعالى: ﴿وَأَقِيمُواْ ٱلصَّلَوٰةَ وَءَاتُواْ ٱلزَّكَوٰةَ وَٱرۡكَعُواْ مَعَ ٱلرَّٰكِعِينَ﴾ [2]، وقد تكررت في أكثر من موضع.

[1] محمد بن إبراهيم بن عبد الله التويجري، **"مختصر الفقه الإسلامي (في ضوء القرآن والسنة)"**، كتاب الزكاة، الطبعة السابعة عشر، الرياض، 2016، ص548.

[2] [سورة البقرة الآية: 43].

ومن السنة، قوله ﷺ: عن ابن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: «بني الإسلام على خمسٍ: شهادة أن لا إله إلاّ الله وأنّ محمدًا رسول الله وإقام الصلاة، وإيتاء الزّكاة، والحجّ، وصوم رمضان». [1]

وقد أجمع المسلمون على وجوبها، حيث قال الإمام النووي: [وجوب الزكاة معلوم من دين الله تعالى ضرورة].

فالزكاة وسيلة من وسائل إعانة إغاثة الغير من المحتاجين، كما أن الزكاة تزّكي وتطهر مؤديها لقوله تعالى: ﴿خُذۡ مِنۡ أَمۡوَٰلِهِمۡ صَدَقَةٗ تُطَهِّرُهُمۡ وَتُزَكِّيهِم بِهَا وَصَلِّ عَلَيۡهِمۡۖ إِنَّ صَلَوٰتَكَ سَكَنٞ لَّهُمۡۗ وَٱللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ﴾. [2]

حيث أنها تدرب النفس البشرية على الكرم وتنمي فيه روح التعاون والتكافل، كما أن في أداء الزكاة شكر الله سبحانه وتعالى الذي أنعم على من يقدر عليها بنعمة المال للانتفاع به ومساعدة المحتاجين.

### 3. أهمية الزكاة

تعتبر الزكاة من أهم الوسائل في بناء المجتمع القائم على المحبة والتعاطف والتعاون، لأن الزكاة تساعد على إزالة الكراهية والحقد والحسد الذي تنبض به قلوب المحرومين، ويتعين على المسلمين أن يؤدوا الزكاة لصالح المجتمع الإسلامي [3]، مصدقا لقوله تعالى: ﴿قَدۡ أَفۡلَحَ ٱلۡمُؤۡمِنُونَ ۝ ٱلَّذِينَ هُمۡ فِي صَلَاتِهِمۡ خَٰشِعُونَ ۝ وَٱلَّذِينَ هُمۡ عَنِ ٱللَّغۡوِ مُعۡرِضُونَ ۝ وَٱلَّذِينَ هُمۡ لِلزَّكَوٰةِ فَٰعِلُونَ﴾. [4]

كما أن أهمية فريضة الزكاة لا تقتصر على المزّكي ومستحق الزكاة فقط، وإنما تتعدى أهميتها إلى أهمية اقتصادية، اجتماعية ونفسية، حيث أنها تنمي روابط الألفة بين الناس، وتطهر النفس وتزكيها وتجنبها السقوط في فخ الشح وعبودية المال، لقوله تعالى: ﴿وَلَا يَحۡسَبَنَّ ٱلَّذِينَ يَبۡخَلُونَ بِمَآ ءَاتَىٰهُمُ ٱللَّهُ مِن فَضۡلِهِۦ هُوَ خَيۡرٗا لَّهُمۖ بَلۡ هُوَ شَرّٞ لَّهُمۡۖ سَيُطَوَّقُونَ مَا بَخِلُواْ بِهِۦ يَوۡمَ ٱلۡقِيَٰمَةِۗ وَلِلَّهِ مِيرَٰثُ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلۡأَرۡضِۗ وَٱللَّهُ بِمَا تَعۡمَلُونَ خَبِيرٞ﴾. [5]

كما أنها تساهم في محاربة الفقر والقضاء على الطبقية الاجتماعية، فكلما أخرج الأغنياء أموالهم للفقراء كلما نقصت نسبة المحتاجين في المجتمع، لقوله تعالى: ﴿إِنَّمَا ٱلصَّدَقَٰتُ لِلۡفُقَرَآءِ وَٱلۡمَسَٰكِينِ وَٱلۡعَٰمِلِينَ عَلَيۡهَا وَٱلۡمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمۡ وَفِي ٱلرِّقَابِ وَٱلۡغَٰرِمِينَ وَفِي سَبِيلِ ٱللَّهِ وَٱبۡنِ ٱلسَّبِيلِۖ فَرِيضَةٗ مِّنَ ٱللَّهِۗ وَٱللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٞ﴾. [6]، كما تظهر أهميتها في التقليل

---

[1] رواه البخاري.
[2] [سورة التوبة الآية: 103].
[3] أحمد المخزنجي، **"الزكاة وتنمية المجتمع"**، الطبعة الثانية، مطبعة رابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة، القاهرة، 2000، ص185.
[4] [سورة المؤمنون الآية: 01-04].
[5] [سورة آل عمران الآية: 180].
[6] [سورة التوبة الآية: 60].

من الآفات الاجتماعية، حيث أن التكافل الاجتماعي عن طريق الزكاة يخفف من الدوافع التي تؤدي بالفرد إلى السرقة وخيانة الأمانة.

**ثانيا: القرض الحسن**

لقد حثنا ديننا الحنيف على القرض الحسن لما فيه من فوائد ومنافع تعود إلى الفرد والمجتمع، لقوله تعالى: ﴿مَّن ذَا ٱلَّذِي يُقۡرِضُ ٱللَّهَ قَرۡضًا حَسَنا فَيُضَٰعِفَهُۥ لَهُۥٓ أَضۡعَافا كَثِيرَة وَٱللَّهُ يَقۡبِضُ وَيَبۡصُۜطُ وَإِلَيۡهِ تُرۡجَعُونَ﴾. [1]، وقوله تعالى: ﴿وَأَقِيمُواْ ٱلصَّلَوٰةَ وَءَاتُواْ ٱلزَّكَوٰةَ وَأَقۡرِضُواْ ٱللَّهَ قَرۡضًا حَسَنا وَمَا تُقَدِّمُواْ لِأَنفُسِكُم مِّنۡ خَيۡر تَجِدُوهُ عِندَ ٱللَّهِ هُوَ خَيۡرا وَأَعۡظَمَ أَجۡرا وَٱسۡتَغۡفِرُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ غَفُور رَّحِيمُ﴾. [2]

## 1. تعريف القرض الحسن

القرض في اللغة: القطع، وهو ما تعطيه من المال لتقضاه، أي لتسترده، وكأنه شيء قد قطعه من مالك، ولا يخرج المعنى الاصطلاحي عن المعنى اللغوي.

القرض في الاصطلاح: عند فقهاء الحنفية ما تعطيه من مال مثلي لتتقاضاه، وعند فقهاء المالكية دفع متمول في عوض غير مخالف له، لا عاجلا تفضلا، وعند فقهاء الشافعية تمليك الشيء على أن يرد مثله، وعند فقهاء الحنابلة دفع مال لمن ينتفع به ويرد بدله.

فالقرض الحسن أداة دين بالمجان تكون أقرب في طبيعتها إلى المساعدة المالية من الائتمان التجاري، فهو قرض بدون فوائد يستخدم في حالات محددة، على سبيل المثال مواجهة شركة أو فرد صعوبة مادية أو في حالة إذا أردنا تعزيز وتطوير قطاع ما جديد. [3]

## 2. أهمية وفوائد القرض الحسن

للقرض الحسن فائدتان:

[1] [سورة البقرة الآية: 245].
[2] [سورة المزمل الآية: 20].
[3] علاء الدين زعتري، **"الخدمات الإسلامية وموقف الشريعة منها"**، دار الكلم الطيب، بيروت، 2002، ص ص282-283.

معنوية وهي ثواب الله سبحانه وتعالى من الإنعام على المقرضين ببركة أموالهم في الدنيا، ومغفرة في الآخرة، وأنعم بها من فائدة لمن استمسك بدينه وخشي ربه، يقول تعالى: ﴿إِن تُقْرِضُواْ ٱللَّهَ قَرْضًا حَسَنا يُضَٰعِفْهُ لَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ وَٱللَّهُ شَكُورٌ حَلِيمٌ﴾. [1]

مادية وتتمثل في إعفاء المقرض من زكاة المال على قروضه لغيره عند فقهاء المالكية والحنفية، أي بمعدل 2.5% سنويا.

وكلا الفائدتين مجتمعتين حافز مهم للإقراض الحسن بدون فوائد ربوية، وبخاصة في الأغراض الاستهلاكية، كما أن القرض وسيلة فعالة لمحاربة الاكتناز. [2]

### 3. مصادر تمويل صندوق القرض الحسن

يتم تمويل صندوق القرض الحسن في المصارف الإسلامية بالأموال المودعة لدى المصرف على سبيل القرض (حسابات الائتمان) والأموال المودعة من قبل الجمهور في صندوق القرض الحسن التي يفوضون المصرف بإقراضها للناس قرضا حسنا. [3]

### 4. العقبات التي تواجه القروض الحسنة

إن القرض الحسن يختلف عن القرض الربوي القائم على نظام الفائدة التي تعتبر بمثابة العمود الفقري للنظام الحديث في الأنظمة الاقتصادية، ولما كانت الفائدة لا وجود لها في ظل النظام المالي الإسلامي، فإن منح القروض الحسنة يواجه بعض المشاكل والعقبات التي يمكن حصرها في الآتي:

أ. التقلبات في القدرة الشرائية للنقود نتيجة تقلبات الأسعار، وما ينجم عن ذلك من ضرر بالفرد والمجتمع، ففي حالة انخفاض قيمة النقود يكون ذلك في صالح المقترض، والعكس في حالة ارتفاعها، فإن ذلك سيكون في صالح المقرض.

وهذه المشكلة تجد حلا إذا عمدت الدولة إلى ضبط إصدار النقود، واتخاذ العملة ذات المقياس الثابت، ومنع غشتها أو إنقاص قيمتها، وأن يكون عرض النقود مرتبطا بحجم الناتج القومي، وانتاج سياسة رشيدة للنقد، تسهم

---

[1] [ سورة التغابن الآية: 17].
[2] علاء الدين زعتري، **"مرجع سابق"**، ص ص290-291.
[3] محمود حسن الوادي، حسن محمد سمحان، **"المصاريف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العملية"**، الطبعة الثالثة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2016، ص203.

في تحقيق ثبات قيمته، أو ربط عملية القرض الحسن بنقود ذهبية، كذا وحدة مثلا، وتسترد نفس العدد من هذه الوحدات.

ونرى أن ربط القرض الحسن بالذهب أو بسلع ثابتة وإن كان حلاله وجاهته، إلا إنه لم يعد الآن حلا عادلا، لعدم وجود سلع ثابتة القيمة، وحتى الذهب أصبح عرضة لتقلبات النقد.

**ب.** تأخر المقترض في الوفاء بالقرض، وما يسببه ذلك من أضرار تلحق بالمقرض فردا كان أو بنكا، وهذه المشكلة تجد حلا فيما سبق أن ذكرناه من أنه يفرق أولاً بين المقترض الموسر والمعسر، فالأخير يجب انتظاره، والأول يجري بشأنه الراجح من أقوال العلماء التي ذكرها الكاتب في نفس المرجع. [1]

**الفرع الثاني: الخدمات المصرفية**

إضافة إلى الخدمات الاجتماعية التي توفرها المصارف الإسلامية، تقدم خدمات مصرفية سأتطرق إليها في هذا الفصل.

**أولا: الأوراق المالية والأوراق التجارية**

سنوضحها فيما يلي:

**1. الأوراق المالية**

يقصد بالأوراق المالية كل من الأسهم والسندات التي يمكن تداولها في سوق الأوراق المالية والتي عادة ما تشتمل عليها محفظة البنك، ويمكن للبنك الإسلامي التعامل مع الأسهم المصدرة من شركات استثمار إسلامية أو أسهم بنوك إسلامية أخرى، وكذلك الشركات التي يقوم البنك الإسلامي بتأسيسها بمفرده أو بالمشاركة مع الغير، وذلك فضلا عن أية شركات أخرى لا تتعامل بالربا وأن يكون مجال نشاطها مشروعا طبقا لمبادئ الشريعة الإسلامية. [2]

يوجد عدة أنواع من السندات كالسندات المضمونة بأصول والسندات العادية، السندات الدرجة الأولى أو من الدرجة الثانية وكل هذه الأنواع لها تاريخ محدد حيث ينبغي أداء هذه الالتزامات، ولحملة هذه السندات الحق في الحصول على دخل ثابت، إما يدفع سنويا أو نصف أو ربع سنوي بصرف النظر على الدخل الذي حققته الشركة. [3]

[1] محمد علي محمد أحمد البنا، **"القرض المصرفي، دراسة تاريخية مقارنة بين الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي"**، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان، 1971، ص ص544-545.
[2] حمدي عبد العظيم، **"السياسات المالية والنقدية -دراسة مقارنة بين الفكر الوضعي والإسلامي-"**، دار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص392.
[3] عوض محمد عبد الجواد علي إبراهيم الشديفات، **"الاستثمار في البورصة"**، دار الجامعية، مصر، 2001، ص57.

## 2. الأوراق التجارية

تعد الأوراق التجارية من وسائل التبادل المعاصرة، فهي تثبت حقوق مالية مستحقة الوفاء في اجالها.

مع أن هذه الوسائل –بصورتها الحالية– معاصرة غير أنها بمضمونها قديمة، وقد تعامل بها المسلمون في أوج حضارتهم كما سيتضح. وقد تجلت أهميتها في كون بعض التجار يفضلون التعامل بالأوراق التجارية على التعامل بالنقود، تجنبا للأخطار المصاحبة للنقل الفعلي للنقود، وبرزت الأوراق التجارية على صعيد التجارة الخارجية أكثر، وكذا في مجالات السفر والسياحة، ودفع قيم الأشياء المشتراة.

### أ. التعريف بالأوراق التجارية

الأوراق التجارية عبارة عن مكتوبات محررة في شكل خاص، قابلة للتداول بالطرق التجارية، كونها تمثل حقا نقديا، وتستحق الأداء والدفع، بمجرد الاطلاع على مضمونها أو بعد أجل معين. [1]

### ب. أنواع الأوراق التجارية

فيها ثلاثة أنواع: [2]

- السفتجة.
- السند الإذني، والسند لحامله.
- الشيك.

### ج. خصائص الأوراق التجارية

تمتاز الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية بعدة مميزات، وخصائص، تجعلها أكثر دقة وأسرع تداولاً عما كانت عليه وثائق الديون في الماضي.

وفيما يأتي بيان لخصائص الأوراق التجارية: [3]

- ✓ الأوراق التجارية وثائق ديون مكتوبة على نحو موجز وواضح.
- ✓ أوامر الدفع فيها غير مقيدة بأي شرط.

[1] علاء الدين زعتري، **"مرجع سابق"**، ص 400.
[2] **"نفس المرجع"**، ص400.
[3] **"نفس المرجع"**، ص406.

- ✓ موضوعها مبلغ من النقود يجب أداؤه عاجلا أو آجلا.
- ✓ إمكانية تحويلها ونقها بين الناس.

**د. وضائف الأوراق التجارية**

تقوم الأوراق التجارية بعدة أعمال، وفيما يأتي إشارة إليها:

- ✓ تحويل النقود بين الأفراد في تعاملهم التجاري، داخل البلاد، كما يمكن التحويل الخارجي في حال اعتماد المسحوب عليه.

وبذلك تحقق الأوراق التجارية الغرض في تحويل النقود بواسطتها:

- ✓ خفضا في الكلفة.
- ✓ تجنبا لمخاطر السرقة والضياع.
- ✓ تعد الأوراق التجارية أدوات للوفاء بالالتزامات، وتسوية للتعاملات، فهي تشبه النقود في هذه الوظيفة.
- ✓ تعد أدوات للائتمان، فهي تتضمن في الغالب –أجلا للوفاء بقيمتها، من خلال الشيك– الذي يستحق الوفاء عند الاطلاع. [1]

**ثانيا: خطابات الضمان والبطاقات الائتمانية**

خطابات الضمان هي عبارة عن تعهد مكتوب يقدمه المصرف بناء على طلب أحد عملائه وفيها ثالث أطراف أما بطاقة الضمان فهي بطاقة ممغنطة يسجل فيها بعض المعلومات، سنوضحها فيما يلي:

**1. خطابات الضمان**

سندرج فيما يلي مفهومها وأطرافها:

**أ. مفهوم خطاب الضمان**

[1] علاء الدين زعتري، **"مرجع سابق"**، ص 406.

خطاب الضمان هو عبارة عن تعهد مكتوب يقدمه المصرف بناء على طلب أحد عملائه إلى دائن هذا العميل يضمن فيه تنفيذ العميل التزامات معينة كان قد التزم بها، أو بعبارة أخرى هو خطاب يكفل به المصرف عميله لدى دائن هذا العميل، ويقر بأن يدفع قيمته للجهة أو الشخص الصادر لصالحه دون الالتفات لأي معارضة. [1]

**ب. أطراف خطاب الضمان**

- العميل: وهو الذي يصدر بناء على طلبه ولحسابه خطاب الضمان من البنك.
- المستفيد: وهو الذي يصدر لصالحه خطاب الضمان.
- البنك: وهو الذي يصدر خطاب الضمان نيابة عن عميله ولحسابه ويقبل بمقتضاه أن يضمنه لدى المستفيد في مبلغ الضمان. [2]

تتجلى أهمية خطاب الضمان في تأديته للدور المهم في الحياة الاقتصادية، إذ أنها تحل محل التأمين النقدي الذي يطلب تقديمه في مجال عقود التوريد والأشغال العامة.

**2. بطاقة الائتمان**

سندرج فيما يلي تعريفها وأنواعها:

**أ. تعريف بطاقات الائتمان**

بطاقة ممغنطة مسجل عليها اسم الشخص والرقم وتاريخ المنح والصلاحية، ويتم إدخالها في جهاز الحاسب الآلي (الكمبيوتر)، ليتأكد البائع من توفر رصيد للمشتري يسمح بعقد هذه الصفقة بالبطاقة. [3]

**ب. أنواع بطاقات الائتمان**

- بطاقة الخصومة أو البطاقة المدينة: Debit Card
- بطاقة الائتمان العادية: Charge Card
- بطاقة الائتمان القرصية: credit card with revolving credit

[1] نعيم نمر داوود، **"البنوك الإسلامية نحو اقتصاد اسلامي"**، دار البداية ناشرون وموزعون، عمان، 2012، ص107.
[2] **"نفس المرجع"**، ص110.
[3] علاء الدين زعتري، **"مرجع سابق"**، ص 558.

تستخدم كأداة وفاء وائتمان في الوقت نفسه، تتيح لحاملها الحصول على السلع والخدمات فور إظهارها، كما تتيح له الدفع الآجل لقيمة تلك السلع والخدمات للمصرف المصدر لتلك البطاقة. [1]

**ثالثا: الاعتمادات المستندية**

سندرج فيما يلي تعريفها وأنواعها:

### 1. تعريف الاعتماد المستندي

الاعتمادات المستندية عبارة عن عقود تجارية تخدم الصفقات الدولية وتحقق درجة عالية من الضمان والأمان بين الأطراف المتعاقدة، وهو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدّر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد)، ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قام البائع بتقديم مستندات السلعة المطابقة لتعليمات وشروط الاعتماد. [2]

### 2. أنواع الاعتماد المستندي

للاعتماد المستندي صور كثيرة نذكر منها:

- اعتماد القابل للنقض revocable letter of credit قابل للتعديل أو الالغاء من قبل المصرف الفاتح للاعتماد وحسب رغبة الأمر بفتح الاعتماد وخلال مدة النفاذ دون أن تكون هناك حاجة لابلاغ المستفيد.
- اعتماد غير قابل للنقض irrevocable letter of credit من أكثر الاعتمادات شيوعا في عمليات التبادل التجاري كونه يتصف بطابع الائتمان والثقة.
- اعتماد مستندي قابل للتحويل transferable letter of credit يعطي الحق للبائع (المستفيد) بتداول الاعتماد أي نقل جزء أو كل الاعتماد إلى طرف ثالث واحد أو أكثر.
- اعتماد دوار revolvig letter of credit يتجدد مبلغها بشكل تلقائي ولمرات عديدة ضمن مدة نفاذ الاعتماد بشرط أن يتم شحن كامل المواد خلال تلك المدة يتم الشحن دوريا مع عدم وجود الحاجة إلى إجراء أي تعديل على الاعتماد.
- اعتمادات متقابلة.back to back letter of credit

[1] علاء الدين زعتري، **"مرجع سابق"**، ص ص563-565.
[2] نعيم نمر داوود، **"مرجع سابق"**، ص 98.

❖ اعتماد بشرط العبارة الحمراء red clause letter of credit يهتم بتمويل البائع ويمنحه دفعة مقدمة أو دفعات مقدمة. [1]

## المطلب الثاني: مصادر الأموال في المصارف الإسلامية

تتنوع مصادر الأموال في المصارف الإسلامية بين المصادر الداخلية (موارد ذاتية) والمصادر الخارجية (موارد خارجية) ومصادر أخرى، حيث تعد هذه الموارد القاعدة التي يقوم عليها المركز المالي للمصرف الذي يعمل جاهدا على دعمها باستمرار.

### الفرع الأول: مصادر أموال داخلية (موارد ذاتية)

يقصد بمصادر الأموال الداخلية الموارد المالية المتاحة للاستثمار بهيكل التمويل بالميزانية والتي يمتلكها المصرف، وهي المصادر التي يعتمد عليها المصرف الإسلامي في بدء حياته، ثم يستمر دورها مع اتساع أنشطته وعملياته.

#### أولا: رأس المال

هو مجموع قيم الأموال التي يحصل عليها المصرف من أصحاب المشروع، عند بدء تكوينه، وأية إضافات أو تخفيضات تطرأ عليها في فترات تالية، سواء كانت نقدية أو عينة [2]. فرأس المال يتمثل في قيمة الأموال التي يضعها المستثمرون تحت تصرف المصرف في بداية حياته وقد يكون هؤلاء أشخاص طبيعيين أو اعتباريين، وهو قابل للتغير وذلك بطرح أسهم جديدة للاكتتاب. [3]

رأس المال هو كل ما يقدمه المساهمون من مبالغ مالية مقابل القيمة الاسمية للأسهم المصدرة، ويستخدم في اقتناء الأصول الثابتة لبداية نشاط المصرف، ويمكن أن تطرأ عليه تغيرات إما بالزيادة أو بالنقصان خلال الفترة التي يمارس فيها المصرف أنشطته [4]. ويشترط في رأس المال أن يكون مدفوعا بالكامل دون أن تكون هناك حصص مستحقة في ذمة أصحابها، على عكس ما هو متعارف عليه بالنسبة للمصارف التقليدية أين يمكن لرأس المال المدفوع أن يكون أقل من رأس المال المصرح به، على أن يبقى ذلك الجزء دينا على بعض الشركاء. [5]

---

[1] نعيم نمر داوود، **"مرجع سابق"**، ص ص100-102.
[2] عبد الرزاق رحيم جدي الهيتي، **"مرجع سابق"**، ص237.
[3] محمد بوجلال، **"المصارف الإسلامية: مفهومها، نشأتها، تطورها مع دراسة ميدانية على مصرف إسلامي"**، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990، ص54.
[4] أمال لعمش، **"مرجع سابق"**، ص24.
[5] عايد فاضل الشعراوي، **"المصارف الإسلامية: دراسة علمية فقهية للممارسات العلمية"**، الطبعة الثانية، الدار الجامعية، بيروت، 2007، ص112.

وبذلك تكمن أهمية رأس المال في: [1]

- ✓ توفير الحماية والأمان والثقة بالنسبة للمودعين.
- ✓ مواجهة النفقات الناتجة عن تأسيس البنك وبداية نشاطه.
- ✓ مواجهة الطلب غير المتوقع على السيولة.
- ✓ مواجهة الخسائر التي يحتمل التعرض لها مستقبلا.

**ثانيا: الاحتياطات**

تعتبر الاحتياطات مصدرا من مصادر التمويل في المصارف الإسلامية، وهي عبارة عن المبالغ المقتطعة من صافي الأرباح القابلة للتوزيع، والتي تدعم المركز المالي للمصرف وتحفظ رأس ماله من أي اقتطاع، وفي حالة وقوع خسارة ما، وتكون مبالغها من حق المساهمين، لأنها تعطى من الأرباح التي كان من المفروض أن توزع عليهم. وتعتبر الاحتياطات عنصرا ضروريا في ميزانية المصرف الإسلامي، وذلك أنه يحق للمصرف أن يحجز الأرباح ليحمي رأس المال، فلو كان ثمة أرباح وحصلت خسارة فيما بعد، فإن الخسارة تغطى بالأرباح وهذا يكون باتفاق منذ البداية بين المصرف والعميل. [2]

وللاحتياطات عدة أنواع أهمها:

1. **الاحتياطي القانوني**: وهو الذي يكون فيه المصرف ملتزما بتكوينه بحكم القانون الذي يصدره البنك المركزي بهذا الخصوص أو بحكم المبادئ المصرفية الإسلامية السائدة، وذلك من أجل تدعيم مركزه المالي وزيادة قدرته على الوفاء بالتزاماته اتجاه الآخرين [3]. أو هو ضمان لدائني الشركة، يأخذ حكم رأس المال، فلا يجوز للشركة التصرف فيه أو توزيعه على المساهمين في السنوات التي لا تحقق فيها أرباحها. [4]
2. **الاحتياطي النظامي**: نكون أمام احتياطي نظامي عندما يتضمن عقد الشركة أو نظامها الأساسي، يقتضي بتكوين احتياطي يخصص لمواجهة الأغراض التي يحددها النظام ويسمى في هذه الحالة الاحتياطي النظامي، نظرا لأن نظام الشركة هو الذي يقضي به على خلاف الاحتياطي القانوني الذي يقرره القانون. [5]

---

[1] عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، **"الإدارة الاستراتيجية في البنوك الاسلامية"**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 2004، ص113.

[2] عادل عبد الفضيل، **"الربح والخسارة في معاملات المصارف الإسلامية -دراسة مقارنة-"**، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص406.

[3] هاجر زراقي، **"إدارة المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية -دراسة حالة بنك البركة الجزائري-"**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2012 ص18.

[4] مصطفى رضوان، **"مدونة الفقه والقضاء في القانون التجاري"**، الإسكندرية، منشأة المعارف، الجزء الأول، 1972، ص414.

[5] سميحة القليوبي، **"الشركات التجارية"**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1972، ص524.

3. **الاحتياطي الاختياري**: عموما هو الذي تقرره الجمعية العامة العادية لمواجهة نفقات طارئة. [1]

4. **الاحتياطي المستمر**: هو ما يلجأ إليه أعضاء مجلس الإدارة عن طريق الضغط على أصول الشركة وتقديرها بأقل من قيمتها الحقيقية، أو المبالغة في الخصوم وذلك لدرء الأخطاء المستقبلية، أو لإخفاء أرباح كبيرة تكون قد حققتها الشركة، إلا أن هذا الاحتياطي غير مشروع، لأن فيه حرمان للمساهمين من الحصول على أرباحهم، كما يترتب عليه ضرر للمساهمين الذين يخرجون من الشركة. [2]

**ثالثا: المخصصات والأرباح المحتجزة**

تعتبر المخصصات والأرباح المحتجزة من المصادر الداخلية للأموال، حيث تستعرضها فيما يلي:

1. **المخصصات**: تمثل المخصصات المبالغ التي يتم استنزالها من الأرباح المحققة للمصرف المواجهة النقص في قيم الأصول، أو المواجهة التزامات لم تتحدد قيمتها وإن لم تكن مؤكدة الوقوع وتختلف أنواع المخصصات المكونة باختلاف الضرر أو الخسارة المتوقعة كعدم السداد أو خيانة الأمانة أو إعسار بعض الشركاء وعدم كفاية ضماناته والتزاماته لدى المصرف، أو خسارته فيبيع بعض الأصول والأوراق المالية إلى غير ذلك من المخاطر التي قد تواجه البنك وتعتبر مخصصات مخاطر عمليات الاستثمار أهم أنواع المخصصات في المصارف الإسلامية. [3]

2. **الأرباح المحتجزة**: الأرباح المحتجزة هي المبالغ التي تقتطع من أرباح المصرف المحققة خلال السنة المالية، ويتم ترحيلها إلى السنوات الموالية، وتستخدم في تمويل مختلف الأنشطة والعمليات، ويمكن للمصرف أن يقرر احتجاز كل الأرباح المحققة بموافقة من الجمعية العامة، فهي أرباح داخلية محتجزة لإعادة استخدامها لدعم المركز المالي للبنك.

**الفرع الثاني: مصادر أموال خارجية (موارد خارجية)**

تتمثل المصادر الخارجية للمصارف سواء الإسلامية أو التقليدية في الأموال المستقطبة من المودعين على اختلاف مدة بقائها في المصرف، والغرض منها. فهذه الأموال المستقطبة تسمى ودائع وهي التي يرتكز عليها المصرف في كل من نشاطاته التمويلية التوظيفية، وهذه الأموال تنقسم إلى:

[1] سميحة القليومي، **"مرجع سابق"**، ص515.
[2] مصطفى رضوان، **"مرجع سابق"**، ص415.
[3] أمال لعمش، **"مرجع سابق"**، ص25.

**أولا: الودائع الجارية (ودائع تحت الطلب)**

هي الأموال التي يقوم أصحابها بإيداعها في حسابات جارية بالمصرف ليس بغرض الحصول على عائد ولكن لتسهيل معاملاتهم اليومية ويكون لهم الحق في السحب منها والإضافة إليها في أي وقت ودون أن يكون لهم الحق في الحصول على أية عوائد أو أرصدة [1]. وبهذا يكون عمل بقاعدة الخراج بالضمان أي أن المصرف يضمن رأس المال ويسمح لصاحب الوديعة بالسحب متى يشاء بشرط أن أي إيرادات تحقق تكون من حق المصرف.

وتكمن أهمية هذا النوع من الودائع فيما يلي:

- ✓ مصدر لا تتحمل عليه المصارف الإسلامية أي تكلفة من أي نوع، فهي إذا من المصادر المجانية التي إذا استعملت أدت إلى زيادة العائد دون أن تؤثر على سيولتها.
- ✓ تتقاضى عنها أجرا أو عمولة مقابل إدارة الحساب.
- ✓ تدر للمصرف الإسلامي عائدا ينتج عن استثمار هذه الودائع، وذلك باعتباره ضامنا لهذه الأموال عملا بقاعدة الخراج بالضمان.
- ✓ تحمل صفة الديمومة باعتبار أن أصحابها لا يقومون بسحب كل المبلغ المودع، لذا يمكن اعتبارها من بين المصادر الثابتة التي يعتمد عليها في تمويل أنواع محددة من المشاريع الاستثمارية.
- ✓ تختلف الودائع الجارية من مصرف اسلامي إلى مصرف تقليدي كما هي موضحة في الجدول رقم (05).

**الجدول رقم (05)**: مقارنة بين الودائع الجارية في المصارف الإسلامية والتقليدية

| عنصر المقارنة | المصارف التقليدية | المصارف الإسلامية |
|---|---|---|
| **من حيث الأهمية** | تعتبر أهم مصدر، تحتل المكانة الأولى وتمثل أعلى نسبة من إجمالي الودائع. | تقل أهميتها بالمقارنة بالودائع الاستثمارية ولا تتعدى حدود 30% من إجمالي الودائع. |
| **من حيث الضمان** | مضمونة الرد عند الطلب، وللمصرف حرية التصرف في الوديعة. | مضمونة الرد عند الطلب، ويفوض لعميل المصرف حرية التصرف بالوديعة. |

[1] محمد عبد المنعم أبو زيد، **"نحو تطوير نظام الرقابة في المصارف الاسلامية"**، دراسات في الفكر الإسلامي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 2000، ص55.

| | | |
|---|---|---|
| **من حيث السحب** | قابلة للسحب والتحويل في أي وقت دون إخطار إلاّ في حالة السحب على المكشوف فإن المصرف يأخذ فائدة من العميل مقابل هذه الخدمة. | قابلة للسحب والتحويل في أي وقت ولا يمكن للمصرف أن يأخذ فائدة في حالة السحب على المكشوف ويمكن اعتباره قرضا حسنا من المصرف للعميل. |
| **من حيث أداة التعامل** | يتحصل العميل على دفتر شيكات من أجل تقييد مسحوباته ومدفوعاته. | يتحصل العميل على دفتر شيكات من أجل تقييد مسحوباته ومدفوعاته. |
| **من حيث العائد** | لا تستحق فائدة لأنها غير مستقرة إلاّ أن بعض البنوك أصبحت تعطي فوائد وذلك من أجل تشجيع الإيداع. | لا تستحق أي شيء لا فائدة ولا ربحا ولا تتحمل الخسائر. |
| **من حيث لعقد** | تمثل قرض ربوي | تمثل قرض حسن. |

**المصدر**: راجع محمود الوادي، حسن محمد سرحان، **"المصارف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العملية"**، الطبعة الثانية، دار المسيرة، عمان، 2008، ص82.

**ثانيا: الودائع الاستثمارية**

هي الأموال المودعة من قبل العملاء لمدة معينة دون الحق له بسحبها، قصد استثمارها في مختلف المشاريع من قبل المصرف، حيث يشكل الطرفين (المصرف والمودع) في هذه الحالة عقد مضاربة يكون فيه العميل هو صاحب المال والمصرف مضاربا، ففي حالة تحقيق أرباح يتم تقاسمها حسب النسب المتفق عليها في العقد، أما الخسائر فهي تقع على صاحب المال ويخسر المضارب جهده. فهذه الودائع تعمل بقاعدة الغنم بالغرم.

تكمن أهمية هذا النوع من الودائع في:

- ✓ تعتبر أهم مصدر خارجي للمصارف الإسلامية وذلك لتميزها بالأكثر استقرارا وثباتا من الودائع الجارية كونها محددة وفق أجال وشروط عقد الوديعة.
- ✓ تحقق التنمية للمجتمعات من خلال قيامها على إمكانية التعاون بين رأس المال والعميل.

تنقسم الودائع الاستثمارية إلى:

1. **الإيداع بالتفويض:** حيث يودع العميل المبالغ في المصرف عن طريق فتح حساب الاستثمار باسمه ويخول المصرف باستثمار هذا المبلغ في أي من المشروعات التي يراها المصرف مناسبة من الناحية القانونية والشرعية، سواء محليا أو خارجيا، ويكون هذا الحساب الآجال مختلفة، ولا يجوز لصاحب هذه الوديعة أن يقوم بسحبها أو سحب جزء منها قبل نهاية المدة المحددة لذلك. [1]
2. **الإيداع بدون تفويض:** ويطلق عليه حساب الاستثمار بدون تفويض، وفي هذا النوع من الحساب يختار العميل مشروعا من المشروعات التي يريد أن يستثمر فيها أمواله التي أودعها، وله أن يحدد المدة، وفي هذا النوع من الاستثمار يستحق العميل نصيبه في هذا المشروع الذي اختاره فقط. [2]

ويوجد هذا النوع من الودائع غالبا لتمويل المشروعات الاستثمارية متوسطة الأجل، وهي تحقق ميزة عدم خضوعها لنسبة الاحتياطي النقدي التي يفرضها المصرف المركزي، وتدار هذه الحسابات إما على أساس المضاربة أو على أساس الوكالة بأجر.

**ثالثا: الودائع الادخارية**

تفتح المصارف الإسلامية حسابات توفير لحث المدخرين على التعامل معها، وتستخدمها بالأدوات الإسلامية الخاصة بها، وهي تأخذ نصيبها من مردودية الاستثمارات التي باشرها المصرف، ونسبة الأرباح العائدة لهذه الحسابات بالمقارنة مع المبالغ المودعة لا تحدد مسبقا، وهي متغيرة ولا يمكن للبنك أن يتعهد مسبقا بنسبة محددة [3]. وتتميز هذه الودائع بما يلي: [4]

- ✓ يفوض عادة البنك الإسلامي في استثمارها، ويضع حدا أدنى للرصيد للمشاركة في الأرباح.
- ✓ يتم فيها الاستثمار على أساس المضاربة المطلقة من جانب البنك.

ويمكن أن نميز بين نوعين من الودائع الادخارية:

[1] مسدور فارس، **"التطبيقات المعاصرة لتقنيات التمويل بلا فوائد لدى البنوك الإسلامية -نموذج بنك البركة الجزائري-"**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، 2002، ص57.
[2] **"نفس المرجع"**، ص57.
[3] مسدور فارس، **"مرجع سابق"**، ص56.
[4] **"نفس المرجع"**، ص56.

1. **ودائع ادخارية مع التفويض بالاستثمار:** ويستحق هذا النوع نصيبا من الربح، ويحسب العائد من الربح أو الخسارة على أقل رصيد شهري، ويحق للمتعامل الإيداع أو السحب في أي وقت شاء، فهي تجمع بين خصائص الوديعة تحت الطلب وخصائص الوديعة الاستثمارية. [1]

2. **ودائع ادخارية بدون التفويض بالاستثمار:** لا يستحق هذا النوع عائدا حتى ولو طالت مدة إيداعها لأنها غير قابلة للاستثمار من طرف المصرف الإسلامي على عكس البنوك التقليدية. وفيما يلي مقارنة بين مختلف أنواع الودائع في المصارف الإسلامية جدول رقم (06).

**الجدول رقم (06):** مقارنة بين مختلف أنواع الودائع في المصارف الإسلامية

| عنصر المقارنة | ودائع تحت الطلب | ودائع ادخارية | ودائع استثمارية | |
|---|---|---|---|---|
| **أصل العقد** | قرض حسن | مضاربة مطلقة | مضاربة مطلقة | مضاربة مقيدة |
| **الهدف من الحساب** | السحب والإيداع | الاستثمار + الربح | الاستثمار+ الربح | استثمار+ الربح |
| **صاحب الحساب** | أي شخص | مستثمر صغير | مستثمر | مستثمر كبير |
| **الحد الأدنى للرصيد المشارك فالربح** | غير محدد | صغير جدا | صغير | كبير |
| **المشاركة في الربح** | غير مشارك | مشارك | مشارك | مشارك |
| **المشاركة في الخسارة** | غير مشارك | مشارك | مشارك | مشارك |
| **نسبة المشارك في الاستثمار** | لا شيء | منخفضة | متوسطة | مرتفعة |
| **نسبة المشاركة في الربح** | _ | منخفضة | متوسطة | مرتفعة |
| **المدة** | غير محدودة | شهر | ربع سنة | بربع سنة أو حسب المشروع |
| **الإيداع** | غير محدد | غير محدد | بعقد جديد | بعقد جديد |
| **السحب** | غير محدد | غير محدد | لها شروط | لها شروط |

[1] علاء الدين الزعتري، **"المصارف الإسلامية وماذا يجب أن يعرف عنها"**، الطبعة الأولى، دار غار حراء، دمشق، 2006، ص118.

**المصدر**: محمد محمود العلجوني، **"البنوك الإسلامية: أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية"**، دار المسيرة، 2008، ص ص196-197.

**الفرع الثالث: مصادر أخرى للأموال**

إضافة للمصادر الداخلية والخارجية للأموال المستقطبة من طرف المصارف الإسلامية يوجد مصادر أخرى لتلقي الأموال وهي:

**أولا: عوائد الخدمات المصرفية**

سنحاول عرض مختلف أنواع هذه العوائد فيما يلي:

1. **عوائد الكفالات المصرفية (خطابات الضمان)**: تعتبر من أهم الخدمات المصرفية التي يطلبها رجال الأعمال من أجل تسهيل معاملاتهم المختلفة كالدخول في المناقصات أو المزايدات أو للتعامل مع الجهات الحكومية، وتقوم المصارف الإسلامية بتقديم هذه الخدمة من أجل الحصول على عائد وتحقيق الربح باعتباره أحد أهداف المصارف عامة والإسلامية خاصة، وكذلك من أجل استقطاب عملاء جدد والمحافظة على المتعاملين الحاليين مع المصرف لا يختلف خطاب الضمان الذي تصدره المصارف الإسلامية عن خطاب الضمان الذي تصدره البنوك التقليدية إلا في العمولة المدفوعة أو الفائدة حيث تتقاضى البنوك التقليدية فوائد عن الخطابات المصدرة، وحيث تمثل هذه الفائدة نسبة معينة من قيمة الخطاب، بالإضافة إلى الفوائد التي يحصل عليها البنك في حالة ما إذا أصبح العميل مدينا له بقيمة الخطاب أما بالنسبة للمصارف الإسلامية فإن الخدمة تكيف على أساس عقد وكالة بأجر أو كفالة وتعتبر هذه النقطة محل خلاف العديد من الفقهاء. [1]
2. **الاعتمادات المستندية**: يلعب الاعتماد المستندي دور فعال في تسهيل المعاملات التجارية الدولية نظرا لكونه أفضل طرق الدفع في تسوية المعاملات التجارية الدولية لسهولة الإجراءات المتبعة وسرعة النتائج المتحصل عليها، للاعتماد المستندي أسلوبين، الأول هو كخدمة مصرفية، والثانية كائتمان مصرفي.
3. **الحوالات النقدية**: الحوالة المصرفية هي أمر بالدفع صادر عن بنك بناء على طلب شخص معين، يأمر بموجبه بنكا آخر أو أحد فروعه بدفع مبلغ معين إلى شخص معين أو أشخاص معينين مقابل أجر. [2]

[1] هاجر زراقي، **"مرجع سابق"**، ص ص24-25.
[2] محمود حسن الوادي، حسن محمد سمحان، **"مرجع سابق"**، ص230.

4. **صرف العملات الأجنبية:** هو بيع العملات بعضها ببعض، أو هو بيع النقد بالنقد وبالتالي فهو يشمل النقد بشتى صوره وأشكاله من نقود وذهب وفضة والشيكات المصرفية والشيكات السياحية، كما يشمل الذهب المصوغ وغير المصوغ في الأسواق المالية. [1]

تعتبر الخدمات المصرفية واحدة من بين الأعمال التي تقدمها المصارف الإسلامية والتي توافق ضوابط الشريعة، حيث يتقاضى المصرف الإسلامي ما يسمى أجرًا أو عمولة على مختلف الخدمات التي يقدمها المصرف، حيث يجب أن تتوفر في الأجر المقطوع مقابل إتمام المعاملات شروط هي: [2]

- ✓ أن يكون الأجر مقطوعا وليس على أساس نسبة من قيمة المعاملة باعتبار أن الجهد واحد وإن اختلفت القيمة.
- ✓ استيفاء الأجرة مرة واحدة عند إبرام العقد دون تكرار أخذها، إلا في حالة إبرام عقد جديد.

**ثانيا: صكوك التمويل وعوائد صناديق الاستثمار الإسلامي**

ويمكن تعريفهما فيما يلي: [3]

1. **صكوك التمويل الإسلامي:** يصدر المصرف أنواع مختلفة من صكوك التمويل المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية للحصول على الموارد المالية التي تمكنه من إقامة مشاريع متنوعة ولتحقيق الأهداف المسطرة، وقد عرفت صكوك التمويل الإسلامي من قبل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بأنها: "وثائق متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في موجودات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيما أصدرت من أجله".
2. **صناديق الاستثمار الإسلامي:** تمثل أحد الأدوات التي تستخدمها المصارف الإسلامية لاستقطاب الأموال من أصحابها واستثمارها عن طريق شراء مختلف الأوراق المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، ويعرف صندوق الاستثمار الإسلامي على أنه " : الصندوق الذي يلتزم المدير فيه بضوابط شرعية تتعلق بالأصول والخصوم والعمليات فيه، وبخاصة ما يتعلق بتحريم الفائدة المصرفية وتظهر هذه الضوابط في نشرة الإصدار التي مثل الإيجاب

[1] بشر محمد موفق، **"التداول الالكتروني للعملات: طرقه الدولية وأحكامه الشرعية"**، دار النفائس، عمان، 2009، ص30.
[2] صكر القيسي، **"دور المؤسسات المصرفية في التنمية الاجتماعية"**، الطبعة الأولى، دار الشؤون الإسلامية والعمل الخيري، دبي، 2008، ص04.
[3] كساب رقية، **"محاولة استخدام تقنيات الهندسة المالية لإدارة مخاطر المصارف الإسلامية بالجزائر"**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه، تخصص مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة الجزائر 03، 2017-2018، ص ص18-19.

الذي بناء عليه يشترك المستثمر في ذلك الصندوق، وفي الأحكام والشروط التي يوقع عليها الطرفان عند الاكتتاب. وتختلف صناديق الاستثمار من حيث هيكلها التمويلي فنجد:

- صناديق الاستثمار المغلقة: هي الصناديق التي تتحد مدتها والتي يمكن أن تكون قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل، وحجم رأسمالها الذي يبقى ثابتا خلال العمر الزمني لها، بحيث يقسم إلى مسكوك متساوية القيمة لتعرض للبيع، ولا يحق لمالكيها استرداد قيمتها من الصندوق، إلا أنه يمكن لهم تداولها في أسواق الأوراق المالية.
- صناديق الاستثمار المفتوحة: هي الصناديق التي لا تتحدد لها مدة زمنية معينة، كما لا يتحدد فيها حجم رأس المال، حيث يحق لإدارة الصندوق إصدار صكوك جديدة لتلبية حاجات المستثمرين، وتتميز عن الصناديق المغلقة بالمرونة لأن إدارة الصندوق تكون مستعدة لشراء صكوك المكتتبين الراغبين في ذلك، ويتم هذا وفق الإجراءات المحددة في نشرة الإصدار.

**ثالثا: التمويل من البنك المركزي والبنوك الأخرى**

يمكن للمصرف الإسلامي أن يحصل على موارد مالية من مصادر أخرى، كأن يقوم بالاقتراض من البنك المركزي باعتباره الملجأ الأخير للمصارف للحصول على التمويل، ولكن دون التعامل على أساس الفائدة باعتبارها منافية لأحكام الشريعة الإسلامية، أو أن تتعامل المصارف الإسلامية فيما بينها من خلال تقديم القروض الحسنة التي تعتبر قروضا دون فوائد. وما يميز هذين الموردين الماليين أنهما غير ثابتين، ونادرا ما يتاح للمصارف الإسلامية الاستفادة منهما خاصة إذا كانت تنشط في بيئة يسودها نظام مصرفي تحكمه قوانين مصرفية تخدم البنوك التقليدية أكثر. [1]

**المطلب الثالث: استخدامات الأموال في المصارف الإسلامية (صيغ التمويل)**

تسعى البنوك الإسلامية لتحقيق مختلف أهدافها المسطرة وذلك من خلال استخدام أموالها في عدة صيغ تمويلية تختلف فيما بينها حسب أجل التوظيف (طويلة متوسطة، قصيرة الأجل).

**الفرع الأول: صيغ التمويل طويلة الأجل**

تتمثل صيغ التمويل طويلة الأجل في:

[1] عبد الرزاق رحيم جدي الهيتي، **"مرجع سابق"**، ص248.

**أولا: التمويل بالمضاربة**

يعرف على أنه اتفاق بين طرفين يبذل أحدهما فيه ماله ويبذل الآخر جهده، ونشاطه في الإتجار و العمل وهذا المال على أن يكون ربح ذلك بينهما على حسب ما يشترطان من النصف أو الثلث أو الربع ... إلخ، وإذا لم تربح الشركة لم يكن لصحاب المال غير رأسماله، وضاع على المضارب كده وجهده، لأن الشراكة بينهما في الربح، أما إذا خسرت الشركة فإنما تكون على صاحب المال وحده ولا يتحمل عامل المضارب شيئا منها مقابل ضياع جهده وعمله، إذ ليس من العدل أن يضيع عليه جهده وعمله ثم يطالب بمشاركة صاحب المال فيما ضاع من ماله مادام ذلك لم يكن عن تقصير وإهمال. [1]

ويتطلب التمويل بالمضاربة الشروط التالية: [2]

- ✓ أن يكون رأسمال المضاربة من النقود، ومعلوم المقدار والصفة.
- ✓ أن يكون رأس المال عينيا لا دينا في ذمة المضارب عند العقد.
- ✓ أن يعطى المضارب حرية التصرف في الأموال الخاصة بالمضاربة بحيث لا يمكن لرب المال أن يتدخل في أعمال المضارب.
- ✓ أن يكون الربح معلوما بنسبة معينة لكل من المضارب ورب المال وليس محددا بمبلغ ثابت.
- ✓ أن يكون نصيب كل من المضارب ورب المال حصة شائعة في الربح لا من رأس المال.
- ✓ ليس للمضارب ربح حتى يستوفي رأسمال بمعنى آخر لا يربح في المضاربة إلى ما بعد سلامة رأس المال.

تنقسم المضاربة حسب الشروط إلى نوعيين: [3]

1. **المضاربة المطلقة:** وهي المضاربة المفتوحة التي لا تقيد بعمل معين، أو التعامل مع أفراد محددين، أو فترة زمنية أو مكان معين، ودون فرض أية قيود أخرى من صاحب المال على المضارب، هذا الأخير الذي تترك له حرية التصرف في أنشطة المضاربة وإدارتها حسب خبرته ومعرفته.

[1] حسن عبد الله أمين، **"المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة"**، الطبعة الثالثة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب جدة، 2000، ص135.
[2] شوقي بورقبة، **"مرجع سابق"**، ص72.
[3] محمود حسن صوان، **"مرجع سابق"**، ص135.

2. **المضاربة المقيدة:** وهي المضاربة التي يحق فيها لصاحب المال أن يضع قيودا أو شروطا يلتزم بها المضارب للحفاظ على رأس المال وتأمين مخاطر هلاكه، أو استجلابا لمنفعة يرغب في الحصول عليها، وفي حالة مخالفة المضارب لهذه القيود يصبح ضامنا لرأس المال.

كما تنقسم المضاربة حسب المدة إلى: [1]

1. **مضاربة دائمة:** وهي التي لم يتحدد فيها الأجل، فيبقى النشاط الاستثماري متواصلا طالما لم يفسخ أحد منهما العقد.
2. **مضاربة مؤقتة:** هي التي يحدد فيها صاحب رأس المال مدة المضاربة ويتفق عليه منذ البداية.
3. **مضاربة منتهية بالتمليك:** وهي المضاربة التي تنشأ بين المصرف الإسلامي والمضارب بحيث يدفع دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقتضيه الشروط المتفق عليها.

**ثانيا: التمويل الشبيه بالمضاربة**

تتمثل الصيغ الشبيهة بالمضاربة في كل من المزارعة، والمساقاة والمغارسة، ونتناولها فيما يلي:

1. **التمويل بالمزارعة:** هي عقد من عقود الاستثمار الزراعي، يتم في إطاره المزج والتأليف بين أهم عوامل الإنتاج الزراعي، وهما عنصر الأرض وعنصر العمل، وبين وسائل الإنتاج والبذور والأسمدة، بحيث يقدم المالك الأرض البذور ووسائل الإنتاج إن أمكن، ويقوم المزارع بالعمل الزراعي، على أن يكون الإنتاج بنسبة معينة لكل منهما.[2]

وتتمثل الشروط الواجب توفرها في المزارعة في: [3]

- ✓ أن تكون الأرض صالحة للزراعة.
- ✓ أن يعرف كل من جنس ونوع وصفة البذر.
- ✓ أن يعرف من عليه البذر، صاحب الأرض أم العامل.
- ✓ تحديد المدة بحيث تكون كافية لتحقيق حصة كل طرف من الناتج.

2. **المساقاة:** هي أن يدفع الرجل شجرا إلى آخر ليقوم بسقيه وعمل ما يحتاج إليه بجزء معلوم له ثمرة. [4]

---

[1] شوقي بورقبة، **"مرجع سابق"**، ص84.
[2] شوقي بورقبة، **"مرجع سابق"**، ص85.
[3] محمود حسن الوادي، حسن محمد سمحان، **"المصاريف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العلمية"**، الطبعة الثانية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2008، ص201.
[4] ناصر الغريب، **"أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل"**، الطبعة الأولى، دار أبو للو، القاهرة، 1996، ص ص160-161.

وتتمثل الشروط الواجب توفرها في المساقاة في: [1]

- ✓ تحديد نصيب كل طرف في العقد وفق نسب معلومة الناتج.
- ✓ تحديد مدة العقد، فإن لم يكن ذلك فإلى وقت جني الثمر.
- ✓ أن يكون الشجر موضوع العقد معلوما ومثمرا.
- ✓ أن يكون العمل الموسمي على الساقي، أما الأعمال الثابتة التي لا تتكرر فتكون على المالك.

3. **التمويل بالمغارسة:** هي أن يدفع الرجل أرضه لمن يغرس فيها شجر ويتم اقتسام الناتج بين الطرفين حسب الاتفاق. [2]

ومن شروط صيغة المغارسة: [3]

- ✓ أنها تختص بأنواع معينة من الأشجار.
- ✓ أن تؤدي الأشجار أكلها في مدة متقاربة ومدة العقد الآجل.
- ✓ أن يكون نصيب الغارس من الأرض والشجر.
- ✓ أن تكون الأرض مملوكة لصاحبها حتى يمكن له التصرف فيها وفيما ينتج عنها.

تعتبر كل من المضاربة والصيغ الشبيهة بالمضاربة عقودا يتم من خلالها تسليم جزء من الثروة إلى طرف آخر من أجل إدارتها، على أن يأخذ حصة تختلف حسب طبيعة العقد، ففي عقد المضاربة يشترك الطرفان في الربح حسب النسب المتفق عليها، في حين تقع الخسارة على رأس المال وحده، أما في العقود الأخرى فإن ناتج الاستثمار أو ما يخرج من الأرض من ثمر هو ما يوزع بين الطرفين بحسب حصة كل منهما في العقد.

**ثالثا: التمويل بالمشاركة**

تتمثل المشاركة المصرفية في تقديم المصرف الإسلامي التمويل الذي يطلبه العميل لتمويل مشروع معين دون اشتراط فائدة ثابتة كما هو الحال في القروض، وإنما يشارك المصرف العميل في الناتج المتوقع للمشروع ربحا أو خسارة، ووفق النتائج المالية المحققة، وذلك في ضوء وأسس توزيع يتم الإتفاق عليها مسبقا وفق الضوابط الشرعية [4]، المحققة من المشروع وفق ما تم الإتفاق عليه على أن تشترك جميع الأطراف في الخسارة الناتجة حسب مساهمة كل منهم،

[1] أمال لعمش، **"مرجع سابق"**، ص43.
[2] ناصر الغريب، **"مرجع سابق"**، ص160.
[3] أمال لعمش، **"مرجع سابق"**، ص44.
[4] شوقي بورقبة، **"مرجع سابق"**، ص78.

وتعتبر أسلوبا من أساليب التمويل المستخدمة في المصارف الإسلامية التي تدخل كشريك بنسبة رأس المال في المشاريع التي تراها مناسبة. فالمشاركة عقد بين طرفين أو أكثر، يساهم كل منهم بنسبة معينة في رأس المال، بحيث يتم اقتسام الأرباح حسب الاتفاق.

تتمثل مجموعة الشروط والأحكام الواجب توفرها في عقد المشاركة حتى يكون صحيحا في: [1]

- ✓ أن يكون رأس المال من النقود المتداولة وأجاز بعض المالكية والحنابلة أن يكون رأس مال المشاركة من العروض على أن يتم تقويمها عند التعاقد.
- ✓ يجب أن يكون رأس المال معلوما من حيث النوع والجنس والمقدار ولا يشترط تساوي حصة كل شريك.
- ✓ أن يتم تقديم رأس المال من الأطراف، دون أن يكون دينا في ذمة أحد الشركاء.
- ✓ أن يتم تحديد نصيب كل شريك في ربح على أن يكون جزء مشاعا غير محدد المقدار، ولا يشترط تساوي حصة كل شريك مع الآخر في الربح، أما الخسارة فتوزع حسب نسبة مشاركة كل طرف في رأس المال إلا إذا وقعت بسبب التقصير أو الإهمال من أحد المشاركين، فيتحمله وحده.
- ✓ أن يتم توزيع الربح بعد اقتطاع كافة المصروفات وتكاليف اللازمة لأداء المشروع.

وتوجد أنواع التمويل بالمشاركة:

1. **المشاركة الثابتة:** هي أن يقوم المصرف بالمساهمة في تمويل جزء من رأسمال مشروع معين مما يترتب عليه أن يكون شريكا في ملكيته وشريكا كذلك في كل ما ينتج عنه من ربح أو خسارة بالنسب التي يتم الإتفاق عليها والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة. [2]
2. **المشاركة المنتهية بالتمليك:** تعتبر هذه الصيغة من الأساليب الجديدة التي استحدثتها المؤسسات المصرفية الإسلامية لتكون بديلا عن سعر الفائدة، وهي اتفاق بين طرفين أو أكثر على أساسا اشتراكهما في رأس مال معلوم تنتقل بمقتضاه حصة أحدهما إلى الآخر تدرجيا، حتى تؤول هذه الشركة كاملة إليه وبشروط مخصوصة.
3. **المشاركة على أساس صفقة معينة:** يعتبر هذا التمويل تمويلا قصير الأجل حيث يقوم المصرف الإسلامي بتمويل جزء من عملية تجارية أو عدة صفقات مستقلة عن بعضها ضمن المشروع نفسه، يحصل من خلالها على النسبة المتفق عليها من الربح، وينتهي هذا النوع من المشاركة بانتهاء الصفقة. [3]

[1] ناصر الغريب، **"مرجع سابق"**، ص160.
[2] أمال لعمش، **"مرجع سابق"**، ص47.
[3] عايد فاضل الشعراوي، **"مرجع سابق"**، ص330.

**الفرع الثاني: صيغ التمويل متوسطة الأجل**

وتكمن صيغ التمويل متوسطة الأجل فيما يلي:

**أولا: صيغ التمويل الإيجاري**

هو عملية تمويل رأسمالية لا تهدف إلى تمليك الأصول المؤجرة ولا إلى تمليكها للمستأجر، بل هي عملية شراء الأصل، لإتاحته للعميل لاستخدامه مقابل أدائه قيمة الإيجار المتفق عليه، وفي نهاية مدة الإيجار قد يباع الأصل في مزاد عام أو للمستأجر أو يعاد للمؤجر لتأجيره مرة أخرى. [1]

تتمثل الشروط الإجارة في: [2]

- ✓ أن يكون المؤجر مالكا للمنفعة، فلا يتعلق بها حق للغير.
- ✓ أن تكون المنفعة معلومة علما نافيا للجهالة.
- ✓ أن يكون الثمن معلوما جنسا ونوعا وصفة.
- ✓ أن تكون مدة التأجير معلومة.

وينقسم التمويل بالإجارة حسب مدتها إلى: [3]

1. **الإجارة التشغيلية:** هو التأجير الذي يقوم على تمليك المستأجر منفعة أصل معين لمدة معينة، على أن يتم إعادة الأصل لمالكه في نهاية مدة الإيجار، ليتمكن المالك من إعادة تأجير الأصل لطرف آخر، أو تجديد العقد مع المستأجر نفسه إذا رغب الطرفين بذلك، عادة يكون هذا النوع قصير الأجل نسبيا، ويتميز بتحميل المصروفات الرأسمالية على الأصل للمؤجر، أما المصروفات التشغيلية فيتحملها المستأجر.
2. **الإجارة المنتهية بالتمليك:** تمثل هذه الصيغة الصيغة السائدة في المصارف الإسلامية، وهو عقد مركب من عقدين، عقد إجارة وعقد بيع بالتقسيط وهو عقد بين طرفين يؤجر فيهما أحدهما لأخر سلعة معينة مقابل أجرة معينة يدفعها المستأجر على أقساط خلال مدة محددة، تنتقل بعدها ملكية السلعة للمستأجر عند سداده لآخر قسط بعقد جديد.

[1] شوقي بورقبة، **"مرجع سابق"**، ص75.
[2] محمود حسن الوادي، حسن محمد سمحان، **"مرجع سابق"**، ص207.
[3] شوقي بورقبة، **"مرجع سابق"**، ص76.

**ثانيا: البيع بالتقسيط**

في المصارف الإسلامية هو عقد يلزم فيه المصرف بتسليم بضاعة للعميل في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن، ويمكن أن يكون التأجيل لكامل الثمن أو الجزء منه. [1]

ويتضمن التمويل بالبيع بالتقسيط الشروط التالية:

- ✓ ألا تكون السلعة المباعة وثمنها من الأصناف الربوية.
- ✓ أن يتم تسليم السلعة حال التعاقد، لأن الثمن هو المؤجل في هذا النوع من البيوع.
- ✓ يجب الإتفاق على ثمن واحد محدد، ومدة السداد وطريقته في العقد.
- ✓ لا يحق للبائع المطالبة بالسداد قبل التاريخ المحدد في العقد.

**ثالثا: صيغ التمويل بالاستصناع**

هو عقد يتعهد بموجبه أحد الأطراف بإنتاج شيء معين وفقا لمواصفات تم الإتفاق بشأنها وبسعر وتاريخ محددين، ويشمل هذا التعهد كل خطوات الإنتاج من تصنيع وإنشاء وتجميع أو تغليف، ولا يشترط في الاستصناع أن يقوم الطرف المتعهد بتنفيذ العمل المطلوب بنفسه، إذ بإمكانه أن يعهد بذلك العمل أو بجزء منه إلى جهات أخرى تنفذه تحت إشرافه ومسؤوليته. [2]

تتمثل شروط التمويل بالاستصناع فيما يلي: [3]

- ✓ أن يكون محل العقد معلوم الجنس ونوع والصفة والقدر حتى يخلو من الجهالة.
- ✓ أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس، في ضوء العرف والعادات السائدة.
- ✓ أن يكون المصنوع مما تجري فيه الصناعة، فلا يجوز في الأشياء الطبيعية التي لا تدخلها الصنعة كالبقول والثمار ونحوها.

أنواع التمويل بالاستصناع: نميز في عقود الاستنصاع بين الصور التالية:

[1] محسن أحمد الخضيري، **"البنوك الإسلامية"**، الطبعة الثالثة، إيتراك للنشر والتوزيع، مصر، 1999، ص142.
[2] محمود حسن صوان، **"مرجع سابق"**، ص175.
[3] شوقي بورقبة، **"مرجع سابق"**، ص79.

1. **الاستصناع الموازي:** يقوم هذا النوع من التمويل على عقدين، يقوم العقد الأول بين المصرف الإسلامي باعتباره صانعا وطرف آخر يحتاج إلى سلعة بمواصفات معينة، على أن يكون الثمن مؤجلا، ثم يقوم المصرف بإبرام عقد ثاني منفصل عن الأول، يأخد من خلاله صفة المستصنع للسلعة الموصوفة في العقد الأول ويكون الثمن فيه معجلا، على أن يلتزم بتسليم السلعة للطرف الأول في الوقت المتفق عليه، وأن يحقق ربحا من العملية. [1]
2. **الاستصناع بدفعات:** يستخدم هذا النوع من التمويل في العمليات التي تتطلب موارد مالية كبيرة، وصورته أن يتم دفع ثمن العملية على أقساط وحسب المراحل التي يتم تنفيذها، بحيث تتناسب مبالغ الدفعات مع تكاليف المرحلة التي يتم الدفع لإنجازها. [2]

**الفرع الثالث: صيغ التمويل قصيرة الأجل**

وتتمثل صيغ التمويل قصيرة الأجل في:

**أولا: التمويل بصيغة المرابحة**

تعرف المرابحة المصرفية بأنها اتفاق بين المصرف (بائع السلعة) والعميل (المشتري) على شراء سلعة معينة وبمواصفات محدودة على أساس كلفة شرائها ويتفق العميل مع المصرف على طريقة الاستلام والتسديد، سواء كان الدفع فوريا أو بالتقسيط.

حتى يصبح عقد المرابحة يجب أن تتوفر فيه مجموعة من الشروط ندرجها فيما يلي: [3]

- ✓ أن يكون ثمن السلعة معلوما.
- ✓ أن يكون الربح معلوما لأنه جزء من الثمن.
- ✓ أن تقع على المصرف مسؤولية هلاك السلعة قبل تسليمها، والرد بالعيب الخفي بعده.
- ✓ أن يكون عقد البيع الأول صحيحا خاليا من أي ربا.

وللتمويل بالمرابحة نوعين: [4]

[1] أمال لعمش، **"مرجع سابق"**، ص53.
[2] فليح حسن خلف، **"البنوك الاسلامية"**، الطبعة الأولى، عالم الكتب الحديث، عمان، 2006، ص386.
[3] أمال لعمش، **"مرجع سابق"**، ص54.
[4] شوقي بورقبة، **"مرجع سابق"**، ص55.

1. **المرابحة البسيطة:** يقوم المصرف بشراء سلعة ذات رواج في السوق ثم يقوم ببيعها مرابحة للعميل وبذلك يكون المصرف في هذه الحالة تاجرا لذا يجب أن تكون له دراية كافية في السوق.
2. **المرابحة للأمر بالشراء:** تتمثل صورة هذا البيع في أن يلجأ شخص ما اعتباري أو حقيقي إلى المصرف الإسلامي راغبا في شراء سلعة أو بضاعة معينة مقابل ربح يتفقان عليه، وغالب ما يشتري المصرف السلعة نقدا ويبعها بالأجل للعميل.

**ثانيا: التمويل بالسلم**

السلم في المصارف الإسلامية هو عقد بين المصرف والعميد على بيع وشراء السلعة معينة بمواصفات محددة وبثمن معين يتم تسليمها في آجال محددة سلفا، وهو عكس البيع بالتقسيط. [1]

تتمثل الشروط الواجب توفرها في عقد السلم فيما يلي: [2]

- ✓ السلع التي يجري فيها عقد السلم تشمل ما يجوز بيعه ويمكن ضبط صفاته دينا في الذمة، سواء كانت من المواد الخام أم المزروعات أم المصنوعات.
- ✓ يجب أن يحدد لعقد السلم أجل معلوم، إما بتاريخ معين، أو الربط بأمر مؤكد الوقوع ولو كان ميعاد وقوعه يختلف يسيرا لا يؤدي للتنازع كموسم الحصاد.
- ✓ لا يجوز الشرط الجزائي عن تأخير في تسليم المسلم فيه، لأنه عبارة عن دين ولا يجوز اشتراط زيادة في الدين عند التأخير.
- ✓ لا يجوز جعل الدين رأس مال السلم لأنه من بيع الدين بالدين.

ويتم التميز بين ثلاثة أنواع لعقود السلم ندرجها فيما يلي: [3]

1. **بيع السلم البسيط:** يقوم المصرف الإسلامي بموجبه بتقديم رأس مال السلم عاجلا، واستلام المسلم فيه أجلا في موعد يتفق عليه الطرفان يتم التعامل بهذه الصيغة من التمويل مع التجار والمزارعين والصناعيين والمقاولين والحرفيين.

[1] **"نفس المرجع"**، ص56.
[2] أمال لعمش، **"مرجع سابق"**، ص56.
[3] فليح حسن خلف، **"مرجع سابق"**، ص ص348-349.

2. **بيع السلم الموازي:** يقوم فيه المصرف الإسلامي بشراء كمية من سلعة موصوفة بتسليم مستقبلي، ثم يقوم بعد ذلك ببيع كمية مماثلة من السلعة نفسها موصوفة أيضا وبنفس موعد التسليم، فيتمكن من تحقيق ربح يتمثل في الفرق بين السعرين وقت الشراء ووقت البيع.

3. **بيع السلم بالتقسيط:** يتم فيه الإتفاق على تسليم كل من المسلم فيه ورأس مال السلم بأقساط أو دفعات، حيث يسلم المصرف الإسلامي دفعة معينة من الثمن على أن يتسلم لاحقا ما يقابلها من سلعة، ثم يسلم دفعة أخرى من السلعة ويتسلم ما يقابلها لاحق، ويستمر البيع حسب ما تم الإتفاق عليه بين الطرفين.

**ثالثا: القرض الحسن**

هو تقديم المصرف مبلغا محددا لفرد من الأفراد أو لأحد عملائه ولو كان شركة أو حكومة، أو مطالبة بفوائد أو عوائد استثمار هذا المبلغ، أو مطالبة بأي زيادة من أي نوع، بل يكتفي المصرف بأن سترد أصل المبلغ فقط. [1]

**المطلب الرابع: التحديات التي تواجه المصارف الاسلامية**

من أهم الصعوبات التي تواجه البنوك الإسلامية نذكر: [2]

- عدم وجود عاملين مؤهلين ومختصين في الجانبين الشرعي والمصرفي معا بشكل كاف مما اضطر بالمصارف الإسلامية للاستعانة بالعاملين المدربين في البنوك الربوية من أجل تكوين جهازها الإداري والتنفيذي.
- تعدد الآراء وهيئات الرقابة الشرعية وعدم وجود جهة تعمل على توحيد الفتاوى فيما يخص المعاملات التي تقوم بها المصارف الإسلامية والذي أدى إلى تشتيت أفكار المسؤولين عن إدارة المصرف، فقد يحدث أن تصدر هيئة الرقابة الشرعية في إحدى المصارف الإسلامية فتوى في حكم أحد الأنشطة المصرفية، ويصدر عن هيئة رقابة شرعية في مصرف آخر فتوى مختلفة تماما عن الفتوى السابقة في نفس هذا النشاط، وهذا ما يؤدي إلى إحداث بلبلة فكرية لدي العاملين في المصارف والمتعاملين معهم.
- تعاني المصارف الإسلامية من تأخر المدينين المعسرين عن السداد، حيث يشكل هذا الأمر عائقا كبيرا أمام المصارف الإسلامية، باعتبارها لا تستطيع أخذ أي فوائد على مدة التأخير لأن الشريعة الإسلامية حرمت الزيادة المشروطة على رأس المال في حين هذه المشكلة غير واردة لدى البنوك التقليدية التي تلجأ إلى زيادة الفائدة كلما تأخر المدين عن السداد.

[1] علاء الدين زعتري، **"مرجع سابق"**، ص ص272.
[2] أسامة بوشريط، **"مرجع سابق"**، ص ص137-138.

- ❖ تحدي القوانين حيث تعاني أكثر المصارف الإسلامية من عدم تطوير قوانين البنوك لمراعاة خصوصية المصرف الإسلامي من حيث خضوعه لنصوص قانونية تتعارض مع التزامه الشرعي.
- ❖ ظهر في السنوات الأخيرة تحدي جديد يواجه المصارف الإسلامية يتمثل في المنافسة الشرسة من قبل البنوك العالمية والتي تمتاز بارتفاع مستوى خدماتها وخاصة عقب افتتاحها لأقسام خاصة بالمعاملات الإسلامية ويفرض هذا التحدي أن تتجه المصارف الإسلامية لتحقيق مستوى الجودة الشاملة في خدماتها المصرفية.
- ❖ رغم ابتكار المصارف الإسلامية للعديد من الصيغ والآليات المصرفية الإسلامية إلا أنه لا تزال بحاجة إلى المزيد من هذه الأدوات والتحدي الذي يواجه المصارف الإسلامية هو حاجتها لآليات تستطيع التوفيق بين رسالتها في التنمية وإعمار الأرض والتي تتطلب توظيف المدخرات في مشروعات طويلة الأجل وذات مخاطر مرتفعة وبين رغبات المودعين في سهولة تسييل الودائع مع قلة المخاطر.
- ❖ إن المناخ الذي تعمل فيه المصارف الإسلامية في كثير من البلدان هو مناخ مناسب للبنوك الربوية، فالتشريعات المالية والاقتصادية وأجهزة الرقابة الموجودة فيها صنعت خصيصا لتلك البنوك لا للمصارف الإسلامية، ولا توجد في معظم دول العالم الإسلامي تشريعات خاصة بالمصرفية الإسلامية وأجهزة رقابة خاصة بها تتفهم طبيعة البنوك وهذا ما أدى إلى فقدان المصارف الإسلامية للبيئة الملائمة لها.

## خلاصة

استطاعت المصارف الإسلامية أن تثبت وجودها في النظام المالي الدولي من خلال قدرتها على النمو والتوسع، حيث تمكنت هذه الأخيرة أن تنافس البنوك التقليدية رغم حداثتها وقد استطاعت أن تحقق نموا محسوسا مقارنة بنظيرتها التقليدية، ولكنها لاتزال تحتاج إلى كثير من التطور في مختلف الجوانب، فمن جهة أخرى على المصارف الإسلامية أن تستفيد من الأساليب المعمول بها في البنوك التقليدية والتي تتماشى مع الشريعة الإسلامية، فالحكمة ضالة المؤمن أنى وجدها فهو أحق بها.

حيث يتضح لنا من خلال دراستنا لهذا الفصل أن المصارف الإسلامية هي عبارة عن مؤسسات مالية ومصرفية واقتصادية واجتماعية وتنموية، تقوم بتلقي الأموال من مختلف المتعاملين للقيام بالوظائف والأنشطة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وترمي من خلال ذلك إلى تحقيق مجموعة من الأهداف التي تخدم الفرد والمجتمع والاقتصاد ككل، وتعمل المصارف الإسلامية إلى جنب البنوك التقليدية، غير أن ما يميزها هو ابتعادها عن التعامل بالربا أخذا وعطاء، سواء في تقديم الخدمات المصرفية أو في العمليات التمويلية والاستثمارية التي أجمع الفقهاء على حرمتها بدليل من الكتاب والسنة.

كما توصلنا من خلال دراستنا أن للمصارف الإسلامية مصادر أموال متنوعة بين مصادر ذاتية وخارجية ومصادر أخرى، وكذا مختلف الاستخدامات للأموال المتاحة في المصارف الإسلامية التي تسعى لتحقيق مختلف الأهداف المسطرة للمصارف من خلال مختلف الاستخدامات بعدة صيغ (طويلة الأجل، متوسطة وقصيرة الأجل).

تواجه المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بشكل عام تحديات كبيرة سواء من ناحية التشريعات أو من ناحية العنصر البشري المؤهل الذي يجمع بين الخبرات والمعارف الشرعية وأيضا تحتاج المصارف الإسلامية إلى تطوير أدواتها المالية وآلياتها وزيادة منتجاتها.

في الفصل الموالي سنتطرق للإطار المفاهيمي حول صيغة المرابحة وسنرى فيه المرابحة بصورتيها، المرابحة البسيطة والمرابحة المصرفية.

# الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي لصيغة المرابحة.

## تمهيد

يعتبر عقد المرابحة وسيلة تمويل تقدمها المصارف الإسلامية، كما رأينا في الفصل الأول أن صيغة المرابحة من أهم صيغ التمويل قصيرة الأجل في المصارف الإسلامية، فهي مصدر هام من مصادر التمويل، والتي أصبحت أهم وسيلة متداولة وذلك لأنها فرضت نفسها وأصبحت ذات تأثير على الحياة الاقتصادية، وذلك لعدم التجائها للفوائد والربا فمبدأها هو المشاركة في الربح والخسارة معا.

فالمرابحة تعتبر من المعاملات التي طرحت نفسها بنفسها في العصر الحديث وأصبحت ذات تأثير كبير في الحياة الاقتصادية، ولقد أصبحت ركيزة أساسية في النشاط الاقتصادي والإسلامي البعيد عن الربا، ويجري بين الحين والآخر القاء الضوء عليا من وجهة نظر شرعية وذلك لتجريدها من الشوائب، فقد تعرضت صيغة المرابحة للكثير من الانتقادات، وأثير حولها العديد من الشبهات والكثير من الجدل، حيث كثر الحديث عن عدم وجود اختلاف بين المصارف الإسلامية والبنوك الربوية، وقيل أن صيغة المرابحة التي تجريها المصارف الإسلامية لا تختلف عن القروض الربوية من ناحية الدور الاقتصادي وإن اختلفت عنها في الشكل القانوني.

والهدف من هذا الفصل يتمثل في محاولة إعطاء فكرة عامة حول التمويل بالمرابحة وأساسياته، لهذا ارتأيت تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين حيث تطرقت في المبحث الأول إلى المرابحة البسيطة من خلال العناصر التالية (تعريفها، آراء الفقهاء فيها، شروطها، بالإضافة إلى أركان عقدها)، أما في المبحث الثاني فقد تناولت فيه المرابحة المصرفية أو المركبة وذلك من خلال العناصر التالية (تعريفها وذكر عناصرها وصورها، ضوابط جوازها والحكمة من مشروعيتها، المقارنة بينها وبين المرابحة البسيطة وفي الأخير معيار المرابحة للآمر بالشراء حسب هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي").

## المبحث الأول: المرابحة البسيطة

يعتبر عقد المرابحة أحد العقود التي باتت تحظى باهتمام كبير من الباحثين في الشريعة والاقتصاد والقانون نظرا لاتصال الموضوع بكل هذه الجوانب، فالمرابحة من بيوع الأمانة، وتقوم على أساس كشف البائع عن الثمن الذي اشترى به، وهو عقد مشروع جرى التعامل به منذ القدم وحتى الآن وذلك لحاجة الأفراد إليه، وللمرابحة صورتان بسيطة ومركبة، وسنتطرق في هذا المبحث إلى الصورة البسيطة.

### المطلب الأول: المرابحة البسيطة عند الفقهاء

المرابحة البسيطة هي أصل المرابحة، ويمكننا تعريفها لغة واصطلاحا على الشكل التالي: [1]

#### الفرع الأول: المرابحة لغة

المرابحة لغة من الرِّبح (بكسر الراء) والرَّبَح (بالتحريك أي بفتح الراء والباء) والرَّبح والرباح (بفتح الراء) بمعنى النماء في التِّجَرْ، وهو اسم لما ربحه، وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحًا، وقد أربحه بمتاعه وأعطاه مالًا مرابحة، أي على الربح بينهما، وبعت الشيء مرابحة، ويقال بعت السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك اشتريته مرابحة.

وجاء في معجم مقياس اللغة "الراء والباء والحاء أصل واحد يدل على شف في مبايعة" (والشف بالكسر وقد يفتح: الفضل والربح والزيادة).

وقال صاحب المصباح المنير "وبعت المتاع واشتريته منه مرابحة إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحًا".

#### الفرع الثاني: المرابحة اصطلاحا

للمرابحة تعريفات متعددة عند فقهاء المذاهب الأربعة نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

##### أولا: الحنفية

- المرابحة "نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة الربح".
- المرابحة "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة الربح".

[1] أحمد سالم ملحم، **"بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية"**، الطبعة الأولى الإصدار الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص ص25-28.

- المرابحة "بيع ما ملكه بما قام عليه وبفضل".
- المرابحة "بيع بثمن سابق وبزيادة".
- المرابحة "بيع بزيادة معلومة على ما ملكت به".

**ثانيا: المالكية**

- المرابحة "ربح مسمى على جملة الثمن".
- المرابحة "بيع ما اشترى بثمنه مع زيادة ربح معلوم عند البائع والمشتري على ما اتفقا عليه".
- المرابحة "بيع مرتب ثمنه على ثمن بيع تقدمه غير لازم مساواته له".
- المرابحة "أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدرهم".
- المرابحة "بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم".

**ثالثا: الشافعية**

- المرابحة "بيع ما اشتراه بما اشتراه به وزيادة".
- المرابحة "مفاعلة من الربح وهي الزيادة على رأس المال".
- المرابحة "عقد بني الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة".

**رابعا: الحنابلة**

- المرابحة "بيعه (أي بيع الشيء) بثمنه وربح معلوم".
- المرابحة "البيع برأس المال وربح معلوم".
- المرابحة "هي أن يخبر برأس ماله ثم أن يبيع به ويربح".

**المطلب الثاني: آراء الفقهاء في المرابحة البسيطة (حكمها)**

للعلماء في حكم المرابحة أربعة أقوال: [1]

**الفرع الأول: القول الأول**

أنها جائزة من غير كراهة وإلى هذا القول ذهب كل من ابن سيرين، وشريح، والنخعي، والثوري، وسعيد بن المسيب وغيرهم وهو مذهب الحنفية والشافعية والراجح من مذهب المالكية. واستدلوا على ذلك بالكتاب والسنة، والاجماع، والمعقول.

أما في الكتاب فقد استدلوا بعمومات البيع كقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ﴾ [2]، وقوله تعالى: ﴿وَءَاخَرُونَ يَضۡرِبُونَ فِي ٱلۡأَرۡضِ يَبۡتَغُونَ مِن فَضۡلِ ٱللَّهِ﴾ [3].

ووجه استدلالهم بهذه النصوص أنها صريحة في حل البيع ومشروعيته، ولفظ البيع عام يشمل كل بيع كائناً ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي والمرابحة أحد أنواع البيع ولم يرد من النصوص ما يقتضي حرمتها أو حتى كراهتها لذلك فإنها تبقى على الأصل وهو الحل والإباحة.

جاء في كتاب أحكام القرآن للإمام الشافعي رحمه الله بعد قوله تبارك وتعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ﴾ ما نصه:

فاحتمل احلال الله البيع معنيين:

أحدهما: أن يكون أحل كل بيع تبايعه المتبايعان جائزي الأمر فيما تبايعاه عن تراض منهما وهذا أظهر معانيه.

الثاني: أن يكون الله أحل البيع إذا كان مما لم ينه عنه رسول الله ﷺ المبين عن الله عز وجل معنى ما أراد.

فيكون هذا من الجملة التي أحكم الله فرضها بكتابه، وبين كيف هي على لسان نبيه ﷺ، أو من العام الذي أراد به الخاص فبين رسول الله ﷺ ما أريد بإحلاله منه وما حرم، أو يكون داخلاً فيهما، أو من العام الذي أباحه إلّا ما حرّم على لسان نبيه منه وما في معناه.

---

[1] أحمد سالم ملحم، **"مرجع سابق"**، ص ص29-34.
[2] [سورة البقرة الآية: 275].
[3] [سورة المزمل الآية: 20].

وأي هذه المعاني كان، فقد ألزمه الله خلقه بما فرض من طاعته رسول الله ﷺ.

فلما نهى رسول الله ﷺ عن بيوع تراضى بها المتبايعان استدللنا على أن الله أراد بما أحل من البيوع ما لم يدل على تحريمه على لسان نبيه ﷺ. [1]

وأما من السنة الشريفة والأثر فقد استدلوا بعمومات الأحاديث الدالة على حل البيع كقوله ﷺ عندما سئل أي الكسب أطيب فقال: «عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور» [2]، وقوله ﷺ: «إنما البيع عن تراض» [3]، وقالوا إن المرابحة عقد من عقوده.

أما من الأثر فما روي أن ابن مسعود رضي الله عنه كان لا يرى بأساً فيما يباع باللغة الفارسية "ده يازدة وده داوزدة" أي فيما اشتري بعشرة أن يباع بأحد عشر أو باثني عشر.

وأما الإجماع فإن الناس قد توارثوا هذه البياعات (المرابحة وأخواتها) في سائر الأعصار من غير نكير، وذلك إجماع على جوازها.

وأما المعقول فإن المرابحة جائزة لاستجماعها شرائط الجواز ولأن الحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع، لأن من لا يهتدي إلى التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح.

**الفرع الثاني: القول الثاني**

أنها خلاف الأولى وهو القول الثاني عند المالكية، وعلوا ذلك بأنها تحتاج إلى فكرة حسابية لمعرفة أجزاء الربح، وهي تشق على المتبايعين أو أحدهما، ولأن البائع يحتاج كثيراً إلى بيان الثمن وما يلحق به من التكاليف.

جاء في أسهل المدارك "بيع المرابحة جائز ولكن الأحب خلافه لكثرة البيان على البائع فيه، فربما ينسى ما يضر أو يسهو فينتقل ذهنه من شيء إلى غيره". [4]

**الفرع الثالث: القول الثالث**

وهو رأي الحنابلة، أن الحكم على العقد بحسب الصيغة التي يتم التعاقد بها فإن قال رأس مالي فيه أو هو علي بمائة بعتك بها وربح عشرة فهذا جائز من غير كراهة وإن قال بعتك بها وربح درهم في كل عشرة أو قال ده

[1] الإمام الشافعي، **"أحكام القرآن"**، الجزء الأول، دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان، 1975، ص ص135-136.
[2] رواه البزار وصححه الحاكم عن رفاعة بن رافع وذكره ابن حجر في التلخيص وعزاه لأحمد وذكره السيوطي في الجامع الصغير عن رافع.
[3] رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان.
[4] أبي بكر بن حسن الكشناوي، **"أسهل المدارك شرح إرشاد السالك في فقه إمام الأئمة مالك"**، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، دار الفكر، ص282.

يازدة أو ده داوزدة فهو صحيح أيضاً غير مكروه، لأن الثمن معلوم فيها كالتي قبلها لكن كرهه الإمام أحمد لأن ابن عمر، وابن عباس رضي الله عنهما كرها ذلك، لأنه بيع الأعاجم ولأن مجموع الثمن قد لا يعلم في الحال، ولأن فيه نوعاً من الجهالة فالتحرز عنها أولى.

وممن كرهه أيضاً عكرمة، وسعيد بن جبير، وعطاء بن يسار وغيرهم.

قال الإمام أحمد رحمه الله "والمساومة عندي أسهل (أي أولى) من بيع المرابحة، وذلك لأن بيع المرابحة تعتريه أمانة واسترسال[1] من المشتري، ويحتاج إلى تبين الحال على وجهه في المواضع التي ذكرنا، ولا يؤمن هوى النفس في نوع تأويل أو غلط فيكون على خطر وغرر، وتجنب ذلك أسلم وأولى".

**الفرع الرابع: القول الرابع**

أنها حرام وهو مروي عن إسحاق بن راهويه، وعكرمة، وهو مذهب الظاهرية. وعللوا ذلك، بأن الثمن مجهول حال العقد كما لو باعه بما يخرج به في الحساب، قال ابن حزم "لا يحل البيع على أن تربحني للدينار درهماً، ولا على أن أربح معك فيه كذا درهماً، فإن وقع فهو مفسوخ أبداً ...، لأن البيع بهذه الصيغة يشتمل على شرط ليس في كتاب الله تعالى فهو باطل، والعقد به باطل، وأيضاً فإنه بيع بثمن مجهول، لأنهما تعاقدا البيع على أن يربح معه للدينار درهماً وهو من بيع الغرر الذي نهى عنه النبي ﷺ فإذا سلم البيع من هذه الشروط فقد وقع صحيحاً كما أمر الله تعالى".

والذي يبدو لي أن أرجح هذه الأقوال هو القول الأول، وهو أن المرابحة عقد جائز من غير كراهة للأسباب التالية:

**أولا:** قوة الأدلة التي استدل بها القائلون بهذا القول ووضحوها في دلالتها على جواز بيع المرابحة كنوع من أنواع البيوع.

**ثانيا:** لأن القول بالكراهة معلل بجهالة الثمن حال العقد، وبكراهة بعض الصحابة له كما سبق عن ابن عباس، وابن عمر رضي الله عنهم.

ويجاب عن ذلك بما يلي:

[1] المشتري المسترسل: هو الذي يستسلم للبائع لجهله بالأسعار فيعتمد أمانة البائع في ألا يغبنه.

1. إن الكراهة المنسوبة لابن عباس وابن عمر رضي الله عنهم كراهة تنزيهية والبيع صحيح.
2. إن العلة في كراهة ابن عباس وابن عمر رضي الله عنهم هي أنه بيع الأعاجم وهو الذي يعبر عنه بالفارسية: (ده يازدة وده داوزدة) كما تقدم، حيث يتم تحديد الربح بصورة نسبية (أي واحد لكل عشرة أو اثنان لكل عشرة)، وهذه الطريقة في تحديد الربح كان ابن مسعود رضي الله عنه لا يرى فيها بأساً كما تقدم، وقد رخص فيها كل من سعيد بن المسيب، وابن سيرين وشريح، والشافعي وغيرهم، وهي تشبه الصورة التي لا كراهة فيها وهي قوله "رأس مالي فيه مائة بعتك بها وربح عشرة"، إذ لا فرق بينهما إلا في طريقة تحديد الربح وكلاهما يكون فيها رأس المال معلوماً والربح معلوماً.

**ثالثا:** لأن القول بالمنع معلل بالجهالة فيجاب عنه بأن الجهالة المنصورة في هذه الحال يسيرة لا تمنع صحة العقد كالجهالة الفاحشة، ويمكن إزالتها بالحساب ما دام رأس المال معلوماً فيتحدد الثمن الثاني بإضافة الربح إلى الثمن الأول وتنتفي الجهالة. وقال صاحب البحر الزخار "والراجح أنه لا جهالة وتحمل الأمانة جائز فهي مشروعة".

## المطلب الثالث: شروط المرابحة البسيطة

لكي تصح المرابحة يشترط فيها عدة شروط، وسنبين هذه الشروط فيما يلي: [1]

### الشرط الأول: أن يكون العقد الأول صحيحا

حتى تصح المرابحة يجب أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإن كان فاسداً لم يجز بيع المرابحة. لإنها بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والبيع الفاسد وإن كان يفيد الملك في الجملة – عند الحنفية – لكن بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن لفساد التسمية.

### الشرط الثاني: علم المشتري الثاني بالثمن الأول

يشترط أيضا أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والعلم بالثمن الأول شرط صحة جميع البيوع، فإذا لم يكن معلوما له كان البيع فاسدا إلى أن يعلم في المجلس فيختار إن شاء فيجوز أن يترك فيبطل. ووجه فساد البيع في الحال هو جهالة الثمن لأن الثمن للحال مجهول.

[1] محمود محمد حسن، **"العقود الشرعية في المعاملات المالية المصرفية -المرابحة، المضاربة- دراسة مقارنة"**، الطبعة الأولى، لجنة التأليف والتعريب والنشر، الكويت، 1997، ص ص9-12.

أما الخيار فللخلل في الرضا، لأن الإنسان قد يرضى بشراء شيء بثمن يسير ولا يرضى بشرائه بثمن كثير فلا يتكامل الرضا إلا بعد معرفة مقدار الثمن، فإذا لم يعرف اختل رضاه، وهذا الاختلال يوجب الخيار، ولو لم يعلم حتى افترقا عن المجلس بطل العقد لتقرر الفساد.

**الشرط ثالث: كون الربح معلوما**

يشترط كذلك أن يكون الربح معلوما لأنه بعض الثمن والعلم بالثمن شرط صحة البيوع كلها.

فإن كان مقدار الربح مجهولا، كما لو قال بعتك هذه السلعة برأس مالها وقدره كذا، وتربحني شيئا، لا يصح البيع.

**الشرط الرابع: أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال**

وبيان ذلك: أن رأس المال لا يخلو إما أن يكون مما له مثل كالمكيلات والموزونات والعدديات المتقاربة، وإما أن يكون مما لا مثل له من الذرعيات والمعدودات المتفاوتة، فإن كان مما له مثل جاز بيعه مرابحة على الثمن الأول سواء باعه من بائعه أو من غيره وسواء جعل الربح من جنس رأس المال أو من خلاف جنسه بعد أن كان الثمن الأول معلوما والربح معلوما.

وإن كان مما لا مثل له من العروض لا يجوز بيعه مرابحة ممن ليس ذلك العرض في ملكه، لأن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول فإذا لم يكن الثمن الأول مثل جنسه، فإما أن يقع البيع على غير ذلك العرض، وإما أن يقع على قيمته وعينه ليس في ملكه وقيمته مجهولة تعرف بالحرز والظن لاختلاف أهل التقويم فيها.

فأما بيعه مرابحة ممن العرض في ملكه ويده فينظر إن جعل الربح شيئاً مفرداً عن رأس المال معلوماً كالدراهم وثوب معين ونحو ذلك جاز، لأن الثمن الأول معلوم والربح معلوم.

وإن جعل الربح جزءاً من رأس المال لا يجوز لأن جعل الربح جزءاً من العرض، والعرض ليس متماثل الأجزاء وإنما يعرف ذلك بالتقويم والقيمة مجهولة، لأن معرفتها بالحرز والظن.

**الشرط الخامس: ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابل بجنسه من أموال الربا**

فإن كان بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلا بمثل لم يجز له أن يبيعه مرابحة لأنها بيع بالثمن الأول وزيادة ربح، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحا.

أما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمرابحة، حتى لو اشترى ديناراً بعشرة دراهم فباعه بربح درهم أو ثوب بعينه جاز، لإن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، ولو باع ديناراً بأحد عشر درهماً أو بعشرة دراهم وثوب كان ذلك جائزاً فكذلك هذا.

## المطلب الرابع: أركان عقد المرابحة

عقد المرابحة هو عقد كغيره من العقود، له أركانه وشروطه التي تجعل هذا البيع صحيحا، فركن العقد هو كل ما يعبر به عن اتفاق الإرادتين أو ما يقوم مقامهما من فعل أو إشارة أو كتابة، وبما أن عقد بيع المرابحة نوع من أنواع البيوع المعتبرة شرعا، فإن أركانه هي أركان عقد البيع العامة.

### الفرع الأول: صيغة التعاقد (الإيجاب والقبول)

يعد العقد من التصرفات القانونية وفقا للقواعد العامة، بحيث يلزم لانعقاده توافر الإيجاب والقبول بمعنى أن تتفق إرادة البائع مع إرادة المشتري، إلى جانب توافر أركان العقد وهي التراضي والمحل والسبب، وذلك لأن المبدأ العام في العقود هي الرضائية، إلا أن هناك حالات تستوجب أن يكون الرضا في شكل معين كما في العقود الشكلية باعتبار أن هذا الشكل الخاص ركناً في تكوين العقد. [1]

وصيغة العقد هي صورته التي يقوم بها من إيجاب وقبول إن كان العقد التزاماً بين طرفين، أو إيجاب فقط إن كان التزاماً من جانب واحد. [2]

#### أولا: تعريف الإيجاب والقبول

الإيجاب عند الحنفية هو إثبات الفعل الخاص الدال على الرضا الواقع أولاً من كلام أحد المتعاقدين سواء وقع من البائع كبِعت، أو من المشتري كأن يبتدئ المشتري فيقول اشتريت بكذا.

والقبول هو ما ذكر ثانياً من كلام أحد المتعاقدين، فالمعتبر إذا أولية الصدور وثانويته فقط، سواء أكان من جهة البائع أم من جهة المشتري.

---

[1] نداء خالد علي صبري، **"خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للآمر بالشراء"**، رسالة مقدمة لنيل درجة ماجيستير، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق، جامعة النجاح الوطنية نابلس فلسطين، 2015، ص45.

[2] وهبة الزحيلي، **"الفقه الإسلامي وأدلته -الجزء الرابع- النظريات الفقهية والعقود"**، الطبعة الثانية، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 1985، ص348.

وعند الجمهور الإيجاب هو ما صدر ممن يكون منه التمليك وإن جاء متأخراً، والقبول هو ما صدر ممن يصير له الملك وإن صدر أولاً. [1]

**ثانيا: تطابق الإيجاب والقبول**

آثر الفقهاء المسلمون اشتراط أن يكون لفظ الإيجاب والقبول بالماضي لأنه المظهر الواضح للتعبير الجازم وفيه الدلالة على الجزم، أما صيغة المضارع والأمر والاستقبال والاستفهام والجملة الإسمية فلأنها تحتمل عدم الجزم فلم يأثرها الفقهاء في تنجيز العقد، بل إذا انعقد بهذه وجب الرجوع إلى الظروف والملابسات، لوقوع الحاجة إلى تعيين النية، يقول المحقق الحلي "ولا ينعقد إلا بلفظ الماضي ولو استعمل غيره وإن حصل القبول لم يصح"، وقال العلامة في المختلف فيه آراء لكن الراجح أنه ينعقد فقط بالماضي فإذا وقع بالأمر أو الاستفهام لا يقع كما لو قال بعني وأجابه بعتك فقد قالوا ينعقد، وكذا (بالمضارع) تبيعني فإذا أجابه بعتك ينعقد، ولا ينعقد بصيغة الاستفهام اتفاقاً.

وقال الحنفية إذا كان الإيجاب بصيغة الأمر مثل (بعني سيارتك) فلا ينعقد إلا إذا قال المشتري اشتريت، وينعقد عند الشافعي قائساً على ألفاظ الزواج، وأعترض على استعمال الماضي. [2]

ويقول الدكتور عبد الرزاق السنهوري في تطابق الإيجاب والقبول فيجب إذا أن يتفق المتعاقدان على طبيعة العقد الذي يقصدان إبرامه، وهو البيع، فلو قصد أحدهما رهناً وقصد الآخر بيعاً ... فإن الإيجاب والقبول لم يتطابقا لا على البيع ولا على الرهن. [3]

إذ لا يكتمل الإيجاب دون اقترانه بقبول يفضي إلى اتفاق المتعاقدين على الصيغة النهائية للعقد وإتمامه، وهذا ما ورد في نص المادة (89) من القانون المدني الجزائري "يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين، مع مراعاة ما يقرره القانون فوق ذلك من أوضاع معينة لانعقاد العقد".

---

[1] **"نفس المرجع"**، ص347.

[2] عبد الأمير كاظم زاهد، **"نظرية العقد في الفقه الإسلامي"**، جامعة الكوفة، العراق، ص ص20-21، بحث منشور على الموقع الالكتروني https://www.iasj.net/iasj/pdf/b2d5a4c8038bf534 ، تاريخ الاطلاع: يوم 22 ماي 2024 على الساعة 00:05.

[3] عبد الرزاق السنهوري، **"الوسيط في شرح القانون المدني الجديد -الجزء الرابع- العقود الواردة على الملكية"**، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998، ص43.

**الفرع الثاني: العاقدان (البائع والمشتري)**

العاقدين من العوامل الأساسية في تكوين العقد وعبارتهما عليها يرتب الشارع الآثار وتبنى الأحكام، ويشترط في العاقدين الأهلية لولاية العقد. [1]

والعاقدان هما شخصان معبران عن طرفي العقد والطرفين اللذان تقع عليهما التزامات العقد وقد يكونان شخصين منفردين أو متعددين، وقد يكونان أصليين أو نائبين عن غيرهما. [2]

أما ما يشترط في العاقد فهو شرطان: [3]

**أولا: أن يكون العاقد عاقلاً أي مميزاً، فلا ينعقد بيع المجنون والصبي غير العاقل**

لا يشترط البلوغ عند الحنفية، فيصح تصرف الصبي المميز البالغ من العمر سبع سنوات كما سيأتي تفصيله، وفي الجملة إن تصرفات الصبي المميز العاقل تنقسم عند الحنفية إلى ثلاثة أقسام:

1. التصرفات النافعة نفعاً محضاً: كالاحتطاب والاحتشاش والاصطياد وقبول الهبة والصدقة والوصية والكفالة بالدين، فهذه التصرفات تصح من الصبي العاقل دون إذن ولا إجازة من الولي، لأنها لنفعه التام.
2. التصرفات الضارة ضرراً محضاً: كالطلاق والهبة والصدقة والإقراض وكفالته لغيره بالدين أو بالنفس، فهذه لا تصح من الصبي العاقل، ولا تنفذ ولو أجازها وليه، لأن الولي لا يملك إجازة هذه التصرفات لما فيها من الضرر.
3. التصرفات الدائرة بين النفع والضرر: كالبيع والشراء والإيجار والاستئجار والزواج والمزارعة والمساقاة والشركات ونحوهم، فهذه التصرفات تصح من الصبي المميز ولكنها تكون موقوفة على إذن الولي أو إجازته مادام صغيراً، أو على إجازته بنفسه بعد البلوغ، لأن للمميز جانباً من الإدراك غير قليل.

**ثانيا: أن يكون العاقد متعدداً**

فلا ينعقد البيع بواسطة وكيل من الجانبين إلا في الأب ووصيه والقاضي والرسول من الجانبين، بخلاف الوكيل في عقد النكاح، فإنه يصح أن يعقد النكاح وكيل من الجانبين.

[1] محمود حسن الزيني، **"عقد المرابحة في الفقه الإسلامي"**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2012، ص52.
[2] عبد الأمير كاظم زاهد، **"مرجع سابق"**، ص27.
[3] وهبة الزحيلي، **"مرجع سابق"**، ص ص354-355.

والفرق بين البيع والنكاح هو أن للبيع حقوقاً متضادة مثل التسليم والتسلم والمطالبة بتسليم المبيع وقبض الثمن والرد بالعيب والخيارات، ويستحيل أن يكون الشخص الواحد في زمن واحد مسلماً ومتسلماً، طالباً ومطالباً، وهذا محال بما أن حقوق العقد مقتصرة على العاقد فلا يصير كلام العاقد كلام شخصين، وأما الوكيل في النكاح فإن حقوق العقد لا ترجع إليه، وإنما ترجع إلى الموكل فكان سفيراً محضاً بمنزلة الرسول. [1]

أي ينبغي أن يكون كل من البائع والمشتري أهلا للتصرف، وهذا يعني أن يصدر البيع كتصرف يحدث أثر قانوني من شخص مؤهل لذلك من أجل مباشرة البيع دون أن يحتاج أي ترخيص (أهلية الأداء)، الأصل أن كل شخص أهلا لإبرام عقد البيع أي يتمتع بتمييز كامل في مباشرة تصرفاته ما لم يصاب بعارض من عوارض الأهلية تجعله ناقص الأهلية أو فاقدها بحكم القانون، وقوام الإرادة التمييز لأن الإرادة لا تصدر إلا عن تمييز لذلك إذا كان التمييز كاملاً كانت الأهلية كاملة وإذا كان ناقصاً كانت الأهلية ناقصة، وإذا انعدم كانت الأهلية منعدمة. [2]

حيث تنص المادة (40) من القانون المدني الجزائري "كل شخص بلغ سن الرشد متمتعاً بقواه العقلية، ولم يحجر عليه يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية. وسن الرشد تسعة عشر (19) سنة كاملة".

وعقد المرابحة كغيره من العقود يتكون من العاقدين، الذين يبرمان العقد، فالبائع الذي يمتلك السلعة حتى يقوم ببيعها، المشتري الذي يشتري تلك السلعة بالثمن الأول مع كون الربح معلوماً، لذلك لابد أن يكون لهذين العاقدين سواء البائع أو المشتري أهلية الأداء التي تخولهم صلاحية التصرف لاكتساب حقوقهم، وتحمل كلاً منهما الالتزامات المترتبة عليهما، كما يجب الإشارة إلى أهمية توافر الأهلية في عقد المرابحة لاعتبارها عملية من العمليات التي تحتاج إلى الخبرة والذكاء، بمعنى أنه يجب أن يكون هذا العاقد (العميل الآمر بالشراء) مدركاً ومميزاً في تصرفاته القانونية، حتى يستطيع التعامل مع الغير، كما يجب أن يكون البائع أيضاً له الأهلية الكاملة باعتبار أنه يملك السلعة أو أنه يريد شراء السلعة حسب المواصفات المعينة التي يتطلبها المشتري، وكل ذلك يحتاج إلى إدراك وتمييز وأهلية كاملة. [3]

[1] وهبة الزحيلي، **"مرجع سابق"**، ص ص355-366.
[2] حوحو يمينة، **"عقد البيع في القانون الجزائري"**، الطبعة الأولى، دار بلقيس، الجزائر، 2016، ص24.
[3] نداء خالد علي صبري، **"مرجع سابق"**، ص54.

**الفرع الثالث: محل العقد (المعقود عليه)**

من المعلوم أن العقد لا ينشأ إلا إذا توافر فيه ركن المحل، وطبقاً للقواعد العامة يجب أن يكون المحل موجوداً أو قابلاً للوجود، وأن يكون ممكناً غير مستحيل، كما يكون المحل معيناً إما بذاته أو جنسه أو بمقداره أو بنوعه حتى ينعقد العقد.

والمحل في عقد البيع هو المبيع أي العين محل البيع، ونص المادة (351) من القانون المدني الجزائري أن البائع ملزم بنقل ملكية شيء أو حق مالي، والمشتري ملزم بدفع الثمن لأن الثمن هو القيمة النقدية التي يدفعها المشتري مقابل شرائه المبيع ويتنوع المبيع إذا كان يرد على ملكية الشيء أو الحقوق المالية. [1]

والمبيع في عقد المرابحة يتعلق بالشروط العامة للبيع وهي التي يجب أن تتوافر في جميع أنواع البيوع، لتعتبر صحيحة شرعاً، ولقد اشترط فقهاء الشريعة الإسلامية في المعقود عليه شروطاً معينة لا يصلح بدونها أن يكون محلاً للعقد وهذه الشروط هي: [2]

**أولا: أن يكون المحل معينا أو قابلا للتعيين**

اتفق الفقهاء على وجوب تعيين المبيع تعييناً يمنع من المنازعة ذلك أن المبيع يجب أن يكون معلوما للطرفين علماً يمنع من الجهالة الفاحشة حتى لا يفسد العقد، ويلزم لانعقاد العقد أن يكون محل الالتزام معيناً أو على الأقل قابلاً للتعيين، وهذا ما جاء في نص المادة (94) من القانون المدني الجزائري، والغاية من تعيين محل الالتزام هو تفادي المشاكل التي قد تنشأ من عدم تحديد المحل. [3]

وكمثال في بيع سيارة، فإذا كان عنده من نوعها أكثر من واحدة ميزها عن غيرها، أو أرض أو دار كذلك، فإذا كان المبيع معيناً بنوعه فيلزم تعيين المقدار والوصف. [4]

وفي الفقه الإسلامي يشترط في عقد البيع أن يكون المبيع والثمن معلومين فإذا كان أحدهما مجهولاً فإنه لا يصح البيع. [5]

---

[1] حوحو يمينة، **"مرجع سابق"**، ص49.
[2] محمود حسن الزيني، **"مرجع سابق"**، ص ص62-63.
[3] زكريا سرايش، **"الوجيز في مصادر الالتزام"**، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2014، ص95.
[4] عبد الأمير كاظم زاهد، **"مرجع سابق"**، ص42.
[5] زكريا سرايش، **"مرجع سابق"**، ص97.

**ثانيا: أن يكون المحل قابلا للتعامل فيه شرعا**

وهذا معناه أن يكون المعقود عليه من الأشياء التي يجوز التعامل فيها شرعاً، فإذا كان المعقود عليه من الأشياء التي لا يصح التعامل فيها شرعاً فإن العقد لا يتم بل يكون باطلاً.

فالبيع لا ينعقد إلا إذا كان المبيع مالاً متقوماً مملوكاً فإذا كان المحل لا يعتبر مالاً شرعاً، فإنه لا يصح التعاقد عليه، وكذلك يشترط أن يكون المبيع طاهراً فلا ينعقد البيع إذا كان المبيع نجساً وذلك كالخنزير والميتة. [1]

ويمكن أن نوجز ما يخرج عن دائرة التعامل المشروع فيما يلي:

1. **أشياء تخرج عن التعامل بطبيعتها:** وهي تلك الأشياء التي لا يمكن أن يستأثر أحد بحيازتها، أو أنها أشياء لا يؤدي انتفاع البعض بها إلى الحيلولة دون انتفاع البعض الآخر مثل الهواء وضوء الشمس ... إلخ.
2. **أشياء تخرج عن التعامل بنص القانون:** هناك أشياء تقبل بطبيعتها التعامل، ولكن القانون يحرم التعامل فيها لاعتبارات تتعلق بالمصلحة العامة، ومثال ذلك عدم جواز التعامل في الأموال العامة والأموال الموقوفة، كما أن هناك أشياء يحظر التعامل فيها بنص القانون لعدم مشروعية محلها مثل المخدرات، والمنازل المخصصة للدعارة ... إلخ. [2]

**ثالثا: أن يكون المبيع مقدورا على تسليمه**

لا بد أن يكون البائع قادراً على تسليم المبيع للمشتري عند التعاقد، وذلك لأن ما لا يقدر على تسليمه عند العقد شبيه بالمعدوم، والمعدوم لا يصح بيعه كالجدل الشارد والغرس الغائر خلافا للظاهرية حيث قالوا بجواز بيع العبد الآبق، والجمل الشارد، والغرس الغائر، علم مكانه أو لم يعلم إذا صح الملك عليه قبل ذلك.

ولا يصح بيع نحل في الهواء، ولا طير في الهواء آلف الرجوع أو لا لأنه غير مقدور على تسليمه، وقال الظاهرية بالجواز إذا صح الملك عليه قبل ذلك.

ولا يصح بيع سمك في الماء، ولا بيع مغصوب أنه غير مقدور على تسليمه إلا لغاصب لأن المانع منه معدوم وكذلك لا يصح بيع سفينة غرقت لا يمكن إخراجها من البحر، وقد ذكر الفقهاء أمثلة كثيرة لما لا يجوز بيعه لعدم

[1] محمود حسن الزيني، **"مرجع سابق"**، ص68.
[2] زكريا سرايش، **"مرجع سابق"**، ص ص98-99.

القدرة على تسليمه، والفقهاء متفقون على هذا الشرط وذلك في جميع العقود، ما عدا الإمام مالك رحمه الله فلا يشترط في عقود التبرعات معللاً ذلك بأنه لا ضرر يلحق المتبرع ولا غرر فيما لو لم يتم التسليم. [1]

## المبحث الثاني: المرابحة المصرفية أو المركبة (بيع المرابحة للآمر بالشراء)

بيع المرابحة للآمر بالشراء اصطلح عليه حديثا باعتباره من صيغ التعامل المصرفية في مجال الاستثمار اللاربوي، وقد طرحت هذه الصيغة على المستويين النظري والعملي بصورة مختلفة لكل منهما، وذلك نظرا لحداثتها، وكل جديد تختلف فيه الأحكام تبعا لتباين الأفهام. وكما تكلمنا في المبحث السابق أن للمرابحة صورتان بسيطة ومركبة أو مصرفية، فتناولنا في المبحث الأول المرابحة البسيطة، أما في هذا المبحث سنتطرق للمرابحة المصرفية.

### المطلب الأول: تعريف المرابحة المركبة، عناصرها وصورها

أصبحت هذه الصيغة تحتل مكان الصدارة بين غيرها من صيغ البدائل الإسلامية للاستثمار في مجال التطبيق العملي، فهي أكثر أساليب الاستثمار استعمالا، وقد تلقتها المصارف الإسلامية أو أغلبها بالقبول وحاولت تطبيقها كل بحسب قناعته وفهمه، ومن هذا المبدأ يمكننا تعريفها وذكر عناصرها وصورها فيما يلي:

#### الفرع الأول: تعريف المرابحة المركبة

للمرابحة المركبة تعريفات متعددة عند العلماء وأهمها ما يلي:

التعريف الأول: هي أن يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها، ويدفع الثمن مقسطا حسب إمكانياته. [2]

التعريف الثاني: هي قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف، وذلك مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء. [3]

---

[1] محمود حسن الزيني، **"مرجع سابق"**، ص69.
[2] سامي حمود، **"تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية"**، الطبعة الثانية، دار الفكر، عمان، 1982، ص432.
[3] هذا تعريف وارد في قانون البنك الإسلامي الأردني.

التعريف الثالث: هي أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً، ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشترى، أو لحاجته إلى المال النقدي فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى. [1]

التعريف الرابع: هي أن يتفق المصرف والعميل على أن يقوم المصرف بشراء البضاعة، ويلتزم العميل أن يشتريها من المصرف بد ذلك، ويلتزم المصرف بأن يبيعها له، وذلك بسعر عاجل أو بسعر آجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقا. [2]

التعريف الخامس: المرابحة المصرفية أو المرابحة للآمر بالشراء هي طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وربح يتفق عليهما مسبقا. [3]

**الفرع الثاني: عناصر المرابحة المركبة**

بعد هذا العرض لتعريفات المرابحة المركبة، يمكن القول بأنها تتكون من العناصر التالية: [4]

**أولا:** طلب شراء مقدم من العميل للمصرف، يحدد فيه السلعة المراد شراؤها يقابله قبول من المصرف.

**ثانيا:** شراء المصرف للسلعة نقداً، وبيعها للآمر بالشراء إلى أجل.

**ثالثا:** اتفاق مسبق على الثمن والربح.

**رابعا:** وعد من الآمر بشراء السلعة بعد تملك المصرف لها، يقابله وعد من المصرف ببيع السلعة المطلوبة للآمر.

وبناء على ذلك فيمكن القول بأن المراد بالمرابحة المركبة هو طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من العميل إلى المصرف، يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين، الأول بالشراء، والثاني بالبيع بثمن وربح يتفق عليهما مسبقاً.

[1] رفيق يونس المصري، **"بيع المرابحة للآمر بالشراء"**، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، الجزء الثاني، ص213.
[2] محمد سليمان الأشقر، **"بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية"**، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 1998، ص62.
[3] سامي حمود، **"مرجع سابق"**، ص433.
[4] أحمد سالم ملحم، **"مرجع سابق"**، ص75.

**الفرع الثالث: صور المرابحة المركبة**

للمرابحة التي تتعامل بها المصارف الإسلامية صورتان:

**الصورة الأولى:** أن يتقدم الشخص إلى المصرف، طالباً منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها، ويلتزم بشراء السلعة من المصرف بعد شراء المصرف لها، فيوافق المصرف على طلبه، ويلتزم ببيع السلعة له، ويتفق الطرفان على الثمن والربح وطريقة الدفع مسبقاً، وفق النظام الذي يعمل به المصرف.

ومثال ذلك: أن يطلب صاحب مستشفى مثلاً من أحد المصارف الإسلامية، أن يشتري له بعض الأجهزة المتطورة، لأنه لا يملك ثمنها، أو يملك بعضه، ويكون طلبه مصحوباً باستعداد تام لشراء هذه الأجهزة من المصرف إذا جاءت وفق المواصفات التي حددها في طلبه، وأن يقدم للمصرف الربح الذي سيتم الاتفاق عليه، مقابل قيام المصرف بشراء هذه الأجهزة وتأجيل الثمن.

فيوافق المصرف على طلب صاحب المستشفى، ويقوم بشراء الأجهزة، وحيازتها، ثم بيعها له بالشروط التي تم الاتفاق عليها مسبقاً، وتبقى الأجهزة في ضمان المصرف طيلة الفترة التي تسبق تسليمها للمشتري، وإذا ظهر فيها عيب فإنها ترد على المصرف.

وفي المقابل، يتحمل صاحب المستشفى تبعة نكوله عن العقد، أي امتناعه عن شراء السلعة إذا جاءت وفق المواصفات التي حددها في طلبه. [1]

**الصورة الثانية:** ألا يحصل تعاقد مسبق بين العميل والمصرف على إتمام عملية الشراء، بل يحصل مجرد وعد من العميل بالشراء، ووعد من المصرف بالبيع، وهذا الوعد غير ملزم لأي من الطرفين، بل هو مجرد رغبة من كل من العميل والمصرف، وقد يتمها، وقد لا يفعل.

ويمكن التمثيل لهذه الصورة بأن يطلب صاحب أحد المستشفيات من أحد المصارف الإسلامية أن يشتري جهازاً متطوراً للمستشفى ويعد المصرف الإسلامي بشراء هذا الجهاز منه بعد شرائه من غير أن يوجد التزام من أي من الطرفين تجاه الآخر، فالمصرف قد يشتري الجهاز، وقد لا يشتريه، ولو حصل أنه اشتراه، فهو مخير في بيعه لمن شاء، وبالثمن الذي يريد. وكذلك العميل مخير في شراء الجهاز، وعدم شرائه.

[1] محمد سليمان الأشقر، **"مرجع سابق"**، ص35-36.

والصورة الأولى هي الأكثر شيوعاً في المصارف الإسلامية كطريق للتمويل والاستثمار لأنها تضمن للمصرف تسويق السلعة، وتحقيق الربح وتجنبه الوقوع في تبعات النكول عن الشراء، وما يترتب عليها من صعوبات في تسويق السلع بعد ذلك، والمخاطرة في أموال المودعين.

وبالرغم من كثرة المصارف التي تعتمد الصورة الأولى (القائمة على الالزام)، فهناك بعض المصارف الإسلامية تعتمد الصورة الثانية في تعاملها بالمرابحة، (القائمة على عدم الالزام) بناء على توجيهات هيئات الرقابة الشرعية فيها، وتجنباً للوقوع في المآخذ التي تؤخذ على الصورة الأولى.[1]

## المطلب الثاني: حكم المرابحة المصرفية وضوابط جوازها

كما رأينا آنفا مفهوم المرابحة المصرفية وعناصرها وصورها، ارتأينا بيان حكمها وضوابط جوازها المتمثلين فيما يلي:

### الفرع الأول: حكم المرابحة المصرفية

إن بيع المرابحة للآمر بالشراء ليس مستحدثا وإنما عرفه الفقهاء القدامى وأجازوه، وبيان ذلك فيما يلي: [2]

**أولا:** في كتاب الحيل للإمام محمد بن الحسن الشيباني –من الحنفية– قال: "قلت: أرأيت رجلا أمر رجلا أن يشتري دارا بألف درهم، وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر بألف درهم ومائة درهم، فأراد المأمور شراء الدار، ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يأخذها، فتبقى في يد المأمور كيف الحيلة في ذلك؟، قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام، ويقبضها، ويجيء الآمر ويبدأ فيقول: قد أخذت منك هذه الدار بألف ومائة درهم، فيقول المأمور: هي لك بذلك، فيكون ذلك للآمر لازما ويكون استجابا من المأمور للمشتري: أي ولا يقل المأمور مبتدئا بعتك إياها بألف ومائة، لأن خياره يسقط بذلك فيفقد حقه في إعادة البيت إلى بائعه، وإن لم يرغب الآمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار، فيدفع عنه الضرر بذلك."، من هذا النص يتضح أن الحنفية يجيزون بيع المرابحة للآمر بالشراء، ولكنهم لا يلزمون الآمر بالشراء بتنفيذ وعده.

**ثانيا:** وهذا الإمام الشافعي في كتابه الأم، يقول: "وإذا أرى الرجل السلعة، فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركه، وهكذا إن

[1] محمد سليمان الأشقر، **"مرجع سابق"**، ص10-11.
[2] محمود محمد حسن، **"مرجع سابق"**، ص34-39.

قال اشتري لي متاعا ووصفه له، أو متاعا أي متاع شئت وأنا أربحك فيه فكل هذا سواء، يجوز البيع الأول، ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال ابتاعه –وصحتها ابتعه– وأشتريه منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدداه جاز، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما فهو مفسوخ من قبل شيئين:

1. أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع.
2. أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا".

من هذا النص يتضح ما يلي:

- ✓ أن الإمام الشافعي أجاز هذا النوع من التعامل أي الأمر بالشراء، ثم التعاقد على السلعة بالمرابحة.
- ✓ غير أنه لم يلزم الآمر بالشراء، وإنما ترك له الخيار بين إتمام العقد وعدم إتمامه، مما يدل على أنه اعتبر الأمر بالشراء وعداً به من قبل الآمر.
- ✓ كما أنه أعطى الخيار للطرف الآخر ولم يلزمه بالبيع مرابحة للآمر بالشراء.
- ✓ يجوز الأمر بشراء سلعة موصوفة أو غير موصوفة.
- ✓ يجوز الشراء بثمن حال أو مؤجل.

**ثالثا:** وهذا ابن القيم الجوزية يقول في كتابه "قال رجل لغيره: اشتر هذه الدار –أو هذه السلعة من فلان– بكذا وكذا وأنا أربحك فيها كذا وكذا، فخاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يريدها، ولا يتمكن من الرد فالحيلة أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر، ثم يقول للآمر قد اشتريتها بما ذكرت، فإن أخذها منه وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار، فإن لم يشترها الآمر إلا بالخيار، فالحيلة أن يشترط له خياراً أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع ليتسع له زمن الرد إن ردت عليه".

من هذا النص يتضح ما يلي

- ✓ أن هذا الإمام الجليل يجيز هذا النوع من التعامل أيضا.
- ✓ وأنه يجوز التعامل به على العقار والمنقول.
- ✓ وأنه يعتبر الأمر بالشراء وعداً بالتعاقد غير ملزم.

- ✓ ترتب على ذلك أنه ذكر حيلة لتلاقي عدول الآمر بالشراء بعد شراء السلعة وهي اشتراط الخيار لمدة معينة بحيث يستطيع الطرف الآخر أن يرد السلعة إلى بائعها إذا عدل الآمر عن الشراء، كما أنه ذكر حيلة أخرى لتلاقي حالة شراء الآمر واشتراطه الخيار لنفسه، حيث ذكر أن البائع يشترط له خياراً أنقص في المدة من خياره هو مع البائع الأول.
- ✓ إن الشراء يتم طبقا لقيود الآمر به من ناحية تحديد الشخص الذي يشتري منه السلعة، وتحديد ثمنها، وبيان الربح المتفق عليه، وتعيين المواصفات التي يتطلبها في السلعة المشتراة.

خلاصة القول أن هؤلاء الأئمة يجيزون بيع المرابحة للآمر بالشراء، ولكنهم لا يلزمون الآمر بتنفيذ وعده بالشراء، بل يتركون له الحرية في إتمام التعاقد وعدمه، وقد وافقهم العلماء المحدثون فقالوا جميعا بجواز بيع المرابحة للآمر بالشراء الذي تجريه المصارف الإسلامية، غير أنهم اختلفوا في تكييفه، فقال البعض بأن هذه المعاملة ليست ملزمة للآمر بالشراء، فيجوز له التحلل من طلبه ولا يجبر على إتمام التعاقد، وقال البعض بأنها عقد لازم، أو وعد ملزم بالنسبة لكل من الطرفين (الآمر بالشراء والمصرف)، فالأول ملزم بتنفيذ وعده بالشراء، والثاني ملزم بتنفيذ وعده بالبيع مرابحة له.

كما أن مؤتمر المصرف الإسلامي الذي انعقد عام 1399هـ/1979م بدبي اعتبر هذا النوع من التعامل وعداً ملزماً للطرفين وأوجب على كل منهما تنفيذه، حيث جاءت توصية هذا المؤتمر على النحو التالي:

- ➢ "يرى المؤتمر أن هذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها، ووعدا آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لذات الشروط".
- ➢ "إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقا لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانة طبقا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه".
- ➢ "تحتاج صيغ العقود في هذا التعامل إلى دقة شرعية فنية، وقد يحتاج الالتزام القانوني بها في بعض الدول الإسلامية إلى إصدار قانون بذلك".

وجاء في المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي الذي انعقد في الكويت ما نصه "يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة للآمر وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق هو أمر جائز شرعا طالما كانت تقع على المصرف الاسلامي مسؤولية قبل التسليم وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي".

وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للآمر أو المصرف أو كليهما فإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه، فهذا القرار أعطى للمصارف الخيار في الأخذ بالإلزام وعدمه من خلال قرار هيئة الرقابة الشرعية التابعة له.

وقد أكدت ندوة البركة ما جاء في هذا المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت مع ما تضمن من تحفظات بالنسبة للإلزام. وذلك في التوصية الثامنة منها، ويجري العمل في بنك فيصل الرسلامي بالسودان على أن هذه المعاملة ملزمة للبنك وغير ملزمة للآمر بالشراء، وإنما هو بالخيار بعد ما يعرض عليه البنك السلعة المشتراة، ويرى البعض أن هذه المسألة ما هي إلا اتفاق بين طرفين يتضمن تعهداً من كل منهما للآخر، تعهداً معلقاً على حصول أمر في المستقبل هو بالنسبة للآمر بالشراء تملك البنك للسلعة بالمواصفات التي حددها تماماً، وبالنسبة للبنك شراء الآمر لتلك السلعة متى جاءت حسبما طلب.

ولما كان بعض الفقهاء يجيزون تعليق كثير من العقود على شرط، ولما كان تكييف المسألة على أنها وعد يقصرها على طرف واحد فقط، وهي ليست كذلك، وإنما هي في حقيقتها نوع علاقة عقدية بين طرفين كل حسب شروطه التي تحقق مصلحته ومقصوده، أو تمثل اتفاقاً بين الطرفين كل حسب شروطه التي يتم الاتفاق عليها، لما كان الأمر كذلك فإن تكييفها على أنها نوع علاقة عقدية أو اتفاق بتعهد هو الأقرب لحقيقتها، وأنها علاقة عقدية معلقة على شرط هو الأسلم والأصح، وكونها إلزامية بعد تحقق الشرط إنما يرتبط ذلك بالشرط بحسب ما يحقق مصلحة الطرفين ومقصودهما من العقد.

وإذا كان الإلزام وجواز العقد لا يحصل إلا بحصول الشرط المعلق عليه العقد فلا خوف ولا شبهة من أن يقع فيها النهي عن بيعتين في بيعة، أو بيع الشخص ما ليس عنده أو ربح مالم يضمن، كما أن القانون المدني الأردني أطلق على هذه العلاقة اتفاق بتعهد، حيث نصت المادة الخامسة منه على ما يأتي: "الاتفاق الذي يتعهد بموجبه كلا الطرفين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا ينعقد إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه والمدة التي يجب إبرامه فيها".

### الفرع الثاني: ضوابط جواز المرابحة المصرفية

يشترط لصحة عقد المرابحة للآمر بالشراء إضافة إلى توافر الأركان العامة اللازمة لصحة العقود بوجه عام توافر شروط خاصة تتمثل في الآتي:

**الشرط الأول**: يجب على المشتري عند تحديد السلعة التي يريد شراءها أن يصفها وصفا دقيقا للمصرف حتى لا يؤدي ذلك إلى جهالة. [1]

**الشرط الثاني**: الاتفاق المسبق بين المصرف والعميل على أن يكون جزءاً من ربح البنك هو ثمن الأجل الذي تمت إضافته كأن يكون مثلا نسبة مئوية من الثمن الأصلي.

بمعنى أنه في المصارف الإسلامية فيما يتعلق بعلاقة الدائنين يجب أن تكون قيمة الزمن تساوي صفر وأي حساب لقيمة الزمن في علاقة الدين يساوي ربا، أما في عقد الصرف الذي هو مبادلة عملة بعملة إهمال قيمة الزمن في الصرف يساوي ربا، وفي عقود بيع السلع يجوز حساب قيمة الزمن قبل انعقاد العقد، فإذا انعقد العقد أصبح الثمن ديناً في ذمة المشتري، والديون لا يجوز الزيادة عليها مقابل الزمن. [2]

**الشرط الثالث**: يجب أن يكون العقد الأول (بين المصرف والبائع) صحيحاً من الجوانب كافة بما فيها الملكية، وأن يكون خالياً من أي عيب. [3]

**الشرط الرابع**: يجب على المصرف أن يتملك السلعة أولا قبل أن يتعاقد مع ا لآمر بالشراء بشأن بيعها له، وإن هلكت قبل تمام البيع للآمر بالشراء فإنّها تهلك على حساب البنك، ويؤيد ما هو وارد في الشرط أعلاه ما توصل إليه الفقهاء في ختام المؤتمر الخامس لمجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في الكويت، وذلك على النحو الآتي: "بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي الوفاء بالوعد، والمرابحة للآمر بالشراء، واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما، قرر: أن بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعا، هو بيع جائز، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه"، إذ إن الغاية من اشتراط قبض السلعة وتملكها قبل بيعها هو التأكد من تحمل المؤسسة أو المصرف تبعة هلاك السلعة قبل بيعها إلى العميل الآمر بالشراء. [4]

**الشرط الخامس**: لا يجوز للمصرف الذي يعتبر المشتري الأول أن يشتري البضاعة بجنسها وذلك مثل ذهب مقابل ذهب، ويقوم ببيعها مرابحة، لأن الزيادة في مثل هذه الحالة تعتبر ربا.

---

[1] جبر هشام، **"إدارة المصارف الإسلامية"**، الطبعة الثانية، نابلس فلسطين، 2006، ص125.
[2] داوود، نعيم نمر، **"البنوك الإسلامية نحو اقتصاد إسلامي"**، الطبعة الأولى، دار البداية، عمان، 2012، ص142.
[3] **"نفس المرجع"**، ص141.
[4] عبد الحي، هشام أحمد، **"المصرف الإسلامي -أسسه، خدماته، استثماراته-"**، منشأة المعارف، ص126-127.

وقد ذهبت محكمة التمييز في دبي في حكم لها إلى "أن عقد البيع بالمرابحة –وعلى ما عرفه فقهاء المالكية– حيث خلت القوانين المعمول بها من تعريفه وبيان شروطه وأحكامه هو بيع السلعة بثمن شرائها مع زيادة ربح علمت نسبته إلى مجموع الثمن والمؤنة، ويشترط لصحة المرابحة أن تكون السلعة المبيعة مملوكة للبائع حتى يمكنه التصرف فيها، وأن يكون الثمن الأول معلوماً إن كان البائع قد اشترى السلعة من قبل وأراد بيعها، أما إذا كان قد سبق له تملّكها من غير بيع فيجب بيان ثمنها الحقيقي بتقديره عند بيعه، ويضاف إلى الثمن نفقات السلعة المبيعة بالقدر الذي كان له تأثير في وصفها، ويصح أن يكون الثمن بمبلغ إجمالي شاملاً الثمن الأصلي مع الربح المضاف دون فصل بينهما، ويشترط أخيراً لصحة المرابحة عدم اتحاد الجنس بين المبيع والثمن، ونظراً لأن البنوك الاسلامية لا تملك مباشرة ما يرغب الغير في شرائه منها، فإنها تلجأ إلى الوعد بالشراء كخطوة أولى حتى تشتري السلعة لطالبها، وبعد شراء البنك السلعة وتملكه لها، يبرم مع المشتري عقد مرابحة إذا ما توافرت شروطه السابقة". [1]

## المطلب الثالث: مراحل تكوين عقد المرابحة المصرفية

تمكن صيغة المرابحة المؤسسات من توفير احتياجاتها (لمشروعاتها الصغيرة والمتوسطة) من السلع مقابل هامش ربح مضاف إليه الثمن الذي اشترت به السلعة من البائع (السوق)، وتتم هذه العملية بين البنك وعميله وفق عقد بيع رضائي بمجرد انعقاده تنصرف إرادة الأطراف إلى التعاقد، وبالتالي قبول تحمل كل النتائج والآثار القانونية التي تلحق بعقد البيع. ويمكن توضيح ذلك عبر المراحل التالية:

### الفرع الأول: مرحلة المواعدة

هي مرحلة الاتفاق التي تسبق إبرام العقد النهائي، ويكون فيها الوعد بالشراء أساس هذه المرحلة، وتتم وفق الخطوات التالية:

#### أولا: تقديم طلب الشراء

في هذه الخطوة يتقدم الآمر بالشراء (العميل) من المصرف والذي هو المأمور، ويبدي رغبة في شراء سلعة معينة، حيث يحدد السلعة التي يرغب في شراءها من حيث النوع والصفة والكمية عادة ما يحتوي الطلب على معلومات أخرى، إذ يكلف العميل المصرف بعملية المرابحة بمعنى يقوم بتوكيله (عقد وكالة) بالقيام بشراء سلعة يحدد مواصفاتها على أن يشتريها العميل بعد ذلك بنفس ثمن الشراء مضاف إليه الربح المتفق عليه.

[1] نداء خالد علي صبري، **"مرجع سابق"**، ص34.

بمعنى آخر يقوم العميل بتعويض المصرف لشراء سلعة معينة مقابل وعد بالشراء، يحرر عندها للعميل نموذج يسمى طلب شراء مرابحة ومن أهم البيانات التي تظهر بهذا النموذج بيانات مشتركة لدى جميع المصارف بمواصفات السلعة المطلوب شرائها، ومصدرها وثمنها الأصلي، إضافة إلى بعض المستندات المتعلقة بالعميل.

كما يوجد بيانات تنفرد بها بعض المصارف مثل نسبة الربح ومصدر البضاعة، شروط ومكان التسليم، حيث خصص المصرف بند في المادة الأولى في العقد على أن هامش الربح المضاف فوق ثمن تكلفة السلعة يبدأ في كل عملية بـ 7%، 8%، 9%، 10%، وهو هامش متفق عليه مع مواعيد التسديد، وللعميل الخيار في أن يكون شراء السلعة من جهة معينة لا غير وفي حالة رفض العميل عروض أخرى هي أنسب المصرف يرفض الطلب. [1]

**ثانيا: دراسة العملية**

بعد تقديم العميل لطلب الشراء والوعد بالشراء يقوم المصرف بالاستعلام عن العميل وتختلف الدراسة من عميل إلى آخر حسب حجم التمويل وأهمية وطبيعة السلعة، والهدف من كل هذا هو تحديد جدواه والمخاطر التي من المحتمل أن يتعرض لها.

وتقوم الدراسة بالتركيز على جميع النواحي منها:

- ✓ سلامة البيانات المقدمة من طرف العميل.
- ✓ التأكد من أن العملية تتفق مع الشريعة الإسلامية والقواعد القانونية.
- ✓ دراسة السلعة من حيث ثمنها وتكلفة نقلها إذا كان المورد خارجي.
- ✓ دراسة الضمانات المقدمة من العميل ودراسة مقدار الضمان.
- ✓ تحديد أجال الأقساط وتسديدها.
- ✓ تحديد أن عملية التمويل تدخل ضمن نشاطات العميل وأن العملية لا تكون مجرد ستار للحصول على المال. [2]

[1] أحمد سالم ملحم، **"مرجع سابق"**، ص232.
[2] حسين عبد العزيز يحي، **"الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأسمال العام"**، رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمعرفية، كلية العلوم المعرفية، 2009، ص51.

**ثالثا: عقد الوعد**

ويبرم عقد الوعد معه والذي يتفق بموجبه الطرفان على إتمام العملية (تنفيذها)، وفي هذه الخطوة يكفل العميل من خلال هذه الخطوة يضمن المصرف تسويق سلعته والعميل يضمن الحصول عليها وفق المواصفات التي يتفق عليها وقد يكون الوعد مكتوب بشكل نموذج معدا مسبقا يوقع عليه العميل وبذلك يلتزم المصرف ببيعها عند الحصول عليها، كما يحق للمصرف أن يطلب عربونا كضمان لجديته في التعامل.

ويشمل عقد الوعد على عدة بيانات منها تحديد نوع البضائع ومواصفاتها وتحديده نسبة الربح المتفق عليها وكيفية السداد ويجب أن يتضمن إقرار العميل بتنفيذ وعده بالشراء عند إخطار المصرف بأن البضاعة جاهزة وبأهليته لتعاقد والتزامه بأحكام الشريعة والنظام الأساسي للمصرف.

ويشترط صحة عقد الوعد نفس شروط العقود مثل أن يكون الواعد أهلا للتعاقد.

**الفرع الثاني: مرحلة الالتزام**

بعد مرحلة المواعدة وإبرام العقد الخاص بها ينتقل المصرف إلى مرحلة أخرى وهي مرحلة الشراء الأول التي تتم بين المصرف والمورد حيث يقوم بالاتصال به والتعاقد معه لشراء السلعة مع معالجة المخاطر التي قد تتعرض لها السلعة خلال هذه المرحلة.

يبدأ المصرف بالاتصال بالمورد والبدء بإجراءات شراء البضاعة من المورد والعمل على التعاقد معه لشراء السلعة محل طلب العميل الآمر بالشراء، في حين أن بعض المصارف يقوم العميل بتوجيه المصرف للشراء من تاجر معين عن طريق إحضار فاتورة عرض من التاجر للمصرف وذلك لتسهيل اتصال المصرف بالتاجر، ويقوم المصرف بإبرام عقد البيع معه بحيث تنتقل ملكية السلعة من البائع للمصرف. [1]

ويتضمن عقد البيع المبرم بين المورد والمصرف بعض المعلومات:

- ✓ الثمن الأصلي.
- ✓ التكاليف والمصاريف الإضافية المتعلقة بالسلعة.
- ✓ مكان وتاريخ التسليم.

[1] حسين محمد سمحان وآخرون، **"إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية"**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية مصر، 2012، ص30

✓ مخاطر الشراء والنقل وأساليب التأمين على السلعة.

في حالة المورد قد حدده العميل في طلب الشراء تكون لديه بيانات عنه وعن البضاعة وأسعارها شروط التسليم والدفع، وفي حالة وجود اتفاق مسبق بين المصرف وبعض الموردين على تصريف سلعهم من خلال عملية المرابحة بالمصرف، وبذلك فإن العميل يذهب لمورد الشراء ويرسله للبنك للتعاقد معه.

بالإضافة إلى ذلك بإمكان المصرف أن يحصل على عروض من موردين آخرين للمقارنة بينها واختيار الأقل وهذا ما أفادت به بعض المصارف، وإذا لم يكن المورد محددا في طلب الشراء فإن المصرف يتولى بواسطة القسم أو الإدارة المختصة لديه الاتصال بالموردين والحصول على عروضهم، ثم يبدأ في الشراء بالإجراءات المعتادة. [1]

في حالة أخرى يعمل المصرف على توكيل العميل الاتصال بالموردين في مرحلة الشراء خاصة إذا لم يكن في المصرف قسم مختص، أو خبراء لشراء هذه السلعة.

ويتضمن العقد القائم بين المصرف والمورد عدة شروط حيث يجب أن يكون مستند التعاقد باسم ولحساب المصرف حتى ولو تولى أي شخص آخر الشراء وكيلا عن المصرف وهذا الشرط جاء ليحقق شرط ملكية المصرف للسلعة قبل بيعها مرابحة، وذلك لأن السلعة من مرحلة الشراء الأولى حتى بيعها مرابحة تكون في ملكية المصرف وذلك فالمقرر شرعا أن ضمانها يكون على المصرف بمعنى أنه هو الذي يتحمل مخاطرها لأنه المالك، إلا أنه في بعض المصارف تشترط في عقد البيع على العميل إبراؤها من أي عيب يكون في السلعة وبالتالي فإنه الذي يتحمل تبعة الهلاك يتحملها العميل ويؤكد على عدم مسؤوليته عن البضاعة.

**الفرع الثالث: مرحلة بيع المرابحة**

بعد شراء السلعة ودفع المصاريف المتعلقة بها، يقوم بعرضها على العميل في حالة موافقة العميل يتم تحرير عقد البيع.

حيث يقوم المصرف بعملية الشراء من المورد والاطمئنان من وجودها في مكان معين (التخزين) ويتبرأ البنك من العيوب مع ذكر الضمانات التي يقدمها العميل.

[1] François Gwéranger, finance islamique : une illustration de la finance éthique, dunod, Paris, 2009, p105.

كما يتضمن عقد بيع المرابحة تعهد المصرف بتسليم مستندات البضاعة المباعة حال وصولها إلى العميل، وفي حالة رفض العميل استلامها يحق للمصرف أن يبيع البضاعة. [1]

**أولا: إبرام عقد المرابحة**

بعد توقيع المصرف لعقد الشراء مع المورد وحيازته للسلعة المطلوبة من العميل، وحصول المصرف على السلعة وتملكها يتم تسليمها للعميل في المكان المتفق عليه، حيث أن العقد المبرم بين المصرف والمورد عقد مستقل ومنفصل، وبعد الاطلاع على نموذج لعقد المرابحة نجده يشمل على: اسم العقد، التاريخ، مكان العقد بيانات أطراف العقد، موضوع العقد، تحديد مكان التسليم، تحديد الثمن تحديد الربح، طريقة الدفع، موعد استحقاق القسط الأول. [2]

بعض المواد الخاصة بضمان حقوق أطراف العقد وبعض المواثيق الخاصة منها:

- ✓ إمضاء عقد التأمين.
- ✓ إمضاء أمر بالشراء.
- ✓ التزام العميل بتحويل حساباته وكافة إيراداته لحساب المصرف.
- ✓ التزام العميل بإجراء رهن حيازي مشمول بالصيغة التنفيذية.
- ✓ توقيع العميل على إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة مقابل استلامه لها.
- ✓ إقرار العميل بأهليته. [3]

**ثانيا: تسليم السلعة للعميل**

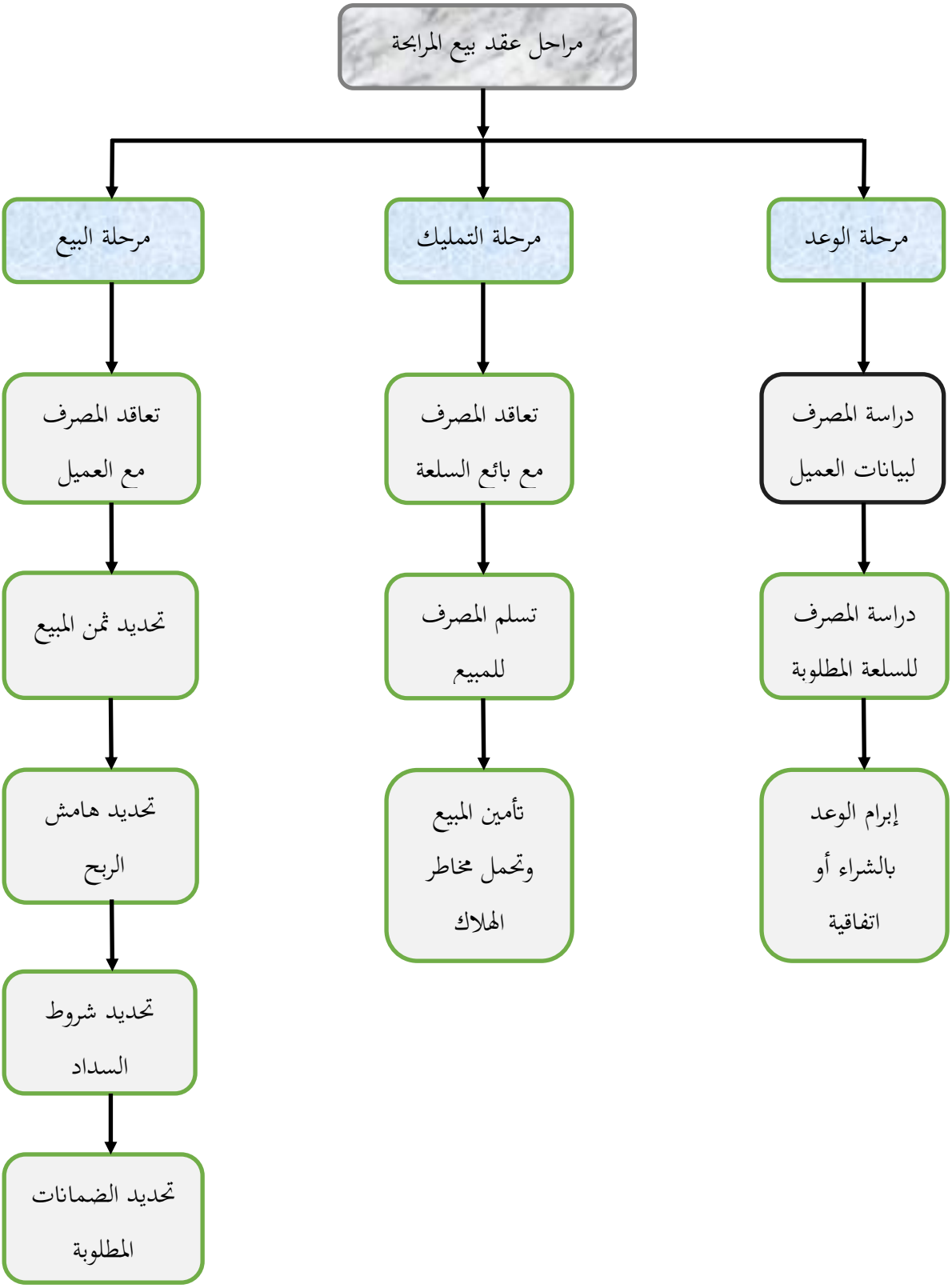
تسليم السلعة للعميل من خلال قيام موظف بالذهاب معه إلى مكان وجود السلعة وتسليمها بعد فحصها والتوقيع على نموذج إقرار باستلام السلعة الموصوفة بطلب الشراء المقدم مسبقا، وإقراره أنه قام بالتأكد من تمام مطابقتها للمواصفات وخلوها من أي عيوب ظاهرة، وأنه بمقتضى هذا الإقرار لا يمكن ولا يحق له الرجوع إلى المصرف بأي شيء مستقبلا وأنه يبرئ ذمة المصرف من العيوب الخفية إن وجدت.

[1] صادق راشد الشمري، **"أساسيات الاستثمار في المصارف الإسلامية"**، الطبعة الأولى، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص224.

[2] Djamal El Bakouchi, finance islamique, master spécialisé finance, groupe iscae, année scolaire ,2009-2010, p 12.

[3] François Gwéranger, op.cit, p108.

**الشكل رقم (03)**: مراحل عقد المرابحة المصرفية




**المصدر**: من إعداد الطالب بناءً على أحمد سالم ملحم، حسين عبد العزيز يحي، حسين محمد سمحان، صادق راشد الشمري.

## المطلب الرابع: أهمية المرابحة المصرفية والفرق بينها وبين المرابحة البسيطة

للمرابحة المصرفية أهمية بالغة في المصارف الإسلامية، وبالطبع هناك فرق بين المرابحة المصرفية والمرابحة البسيطة وسندرج ذلك فيما يلي.

### الفرع الأول: أهمية المرابحة المصرفية

تتمثل أهمية بيع المرابحة للآمر بالشراء في أنه يحقق أمور متعددة هي: [1]

**أولا:** إنه يغطي جانبا من جوانب الحاجة التي لا يمكن تحقيقها عن طريق الصيغ المعروفة في المعاملات التي بحثها الفقهاء كالمضاربة والمشاركة، وذلك باعتبار هاتين الصيغتين هما أبرز صيغ التمويل والاستثمار الحلال فالمضاربة مثلا فيها تمويل ولكنه تمويل مقصود به العمل من أجل تحقيق الربح، وسواء كان ذلك بطريق تقليب رأس المال في التجارة أو التصرف فيه بالصناعة والزراعة وغير ذلك من الأعمال، عند من يرى إمكان شمول المضاربة للأنشطة الأخرى عدا المتاجرة بالسلع، انطلاقا من إطلاق المضاربة على كل عمل يراد به تنمية المال حسبما يرى فقهاء المذهب الحنبلي بشكل مفصل. [2]

ولكن كيف يكون الحال لو أن شخصا ما يحتاج إلى آلة خاصة باستعماله الشخصي مثل السيارة، أو جهاز تلفاز أو الأثاث المنزلي؟، وماذا يكون الحل لو أن جهة ما تحتاج إلى أدوات ليست للتجارة بل من أجل تقديم الخدمات للمجتمع، مثل احتياج البلدية لشراء أنابيب لإيصال المياه إلى المواطنين أو سيارات لنقل النفايات؟ فأين يكون موضوع المضاربة هنا؟

من أجل ذلك كان التفكير متجها إلى تكميل صورة العمل المصرفي الإسلامي، بحيث يكون قادرا على تغطية مختلف الاحتياجات، وليس من سبيل لذلك سوى أسلوب بيع المرابحة للآمر بالشراء، حيث يحدد صاحب الحاجة ما يرغب فيه ويقوم المصرف الإسلامي بالشراء بناء على طلب صاحب الحاجة، وبحسب ما يحدده من مواصفات لكي يبيع عليه ما اشتراه بناء على طلبه بعد إضافة الربح المتفق عليه.

---

[1] أحمد محمد لطفي، **"الحكم الشرعي للمرابحة كما تجريها المصارف الإسلامية -دراسة مقارنة-"**، جامعة الأزهر، مصر، ص201-205، بحث منشور على الموقع الالكتروني
https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://mjle.journals.ekb.eg/article_156380_46b9d5a791bab059c758e55a15a1ed76.pdf&ved=2ahUKEwjytYCC3KuGAxWjSPEDHdciDn4QFnoECBAQAQ&usg=AOvVaw3fmo8aAnRYX4z1dtLbbPOH
تاريخ الاطلاع: يوم 26 ماي 2024 على الساعة 17:13.

[2] سامي حمود، **"مرجع سابق"**، ص369.

**ثانيا:** يحقق المرابحة للآمر بالشراء القالب العملي الذي يتمتع بالمرونة والملاءمة لطبيعة العمل المصرفي المعاصر وذلك ضمن إطار الالتزام بالضوابط الشرعية، فالمصرف الإسلامي شأنه في ذلك شأن أي مصرف آخر ليس تاجر اقتناء للسلع والبضائع والخدمات، ولكنه مدير للاحتياجات.

فالمصرف الإسلامي لا يستطيع حتى لو أراد ذلك أن يكون مخزنا عالميا لكي يشتري ويقتني من أجل البيع والشراء كل ما يخطر على بال الناس من السلع التي قد يحتاجون إليها في أعمالهم وأغراضهم ومتطلباتهم، ولكن هذا المصرف يستطيع أن يشتري ما يطلبه من صاحب الحاجة وفقا لظروف كل حالة بحالتها، ويمثل هذا الباب من أبواب التعامل نوعاً من الاستثمار الذي يغلب عليه عنصر البعد عن مسببات الخسارة التي قد تنتج من جراء الإقدام على شراء السلع يصيبها الكساد أو التلف أو يزيد في كلفتها التخزين والحراسة والضوابط الإدارية. [1]

**ثالثا:** يحقق بيع المرابحة للآمر بالشراء بعض الجوانب الإيجابية من الناحية الاقتصادية، ويمكن إبراز ذلك من خلال الأمور التالية: [2]

1. يعتبر عقد المرابحة من أقرب الصيغ من حيث الشكل إلى صيغة الائتمان التقليدي، من حيث انخفاض درجة المخاطرة، لتوافر درجة عالية من الضمانات، وسرعة دوران رأس المال، كل ذلك أدى إلى إقبال المصارف على توجيه كم كبير من استثماراتها نحو هذه الطريقة.
2. ارتبط تطبيق عقد المرابحة بعمليات شراء السلع المستوردة لأسباب متعددة منها نمطيتها وسهولة تحديد مواصفاتها، وانخفاض درجة المخاطرة فيها نسبيا، وكذلك ازدياد درجة تحكم المصرف في تدفقها وسهولة تصريفها مقارنة بالسلع المحلية في عدد من البلدان الإسلامية، الأمر الذي أدى إلى تخفيض التمويل في عقود المشاركات على وجه العموم.
3. أدى عدم توافر الكفاءات المهنية اللازمة لدراسة مجالات العمل المختلفة واتخاذ القرار بشأنها وعدم الرغبة في تحمل المسئولية لذلك القرار في تدعيم الاتجاه نحو توجيه كم متزايد من الأموال في عمليات المرابحة، وكان ذلك على حساب التوظيف طويل الأجل والمتوسط الأجل.

[1] سامي حمود، **"مرجع سابق"**، ص370.
[2] محمد عبد الكريم إرشيد، **"الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية"**، دار النفائس، الأردن، ص85.

**الفرع الثاني: الفرق بين المرابحة البسيطة والمصرفية**

تحدثنا في المبحث الأول عن المرابحة البسيطة بالتفصيل، ثم انتقلنا في المبحث الثاني إلى المرابحة المصرفية تناولنا تعريفها وصورها بالإضافة إلى حكمها ومراحلها، وبهذا نكون قد أوضحنا بجلاء صورة كل من نوعي المرابحة البسيطة والمصرفية، لننتقل في هذا الفرع إلى إجراء مقارنة بينهما وذلك قصد التعرف على أوجه الاتفاق وأوجه الاختلاف بينهما، حتى يتسنا لنا اختيار الحكم المناسب للمرابحة المصرفية من بين الاحكام المختلفة التي ذكرها الفقهاء، كل بحسب تصوره وفهمه لهذه المعاملة المستجدة، وتشمل هذه المقارنة أمرين هما:

**أولا: أوجه الاتفاق**

تتفق المرابحة البسيطة والمصرفية فيما يلي:

1. أن كلا من المرابحة البسيطة والمصرفية عقد لرضائي، غاية المشتري فيه الحصول على سلعة هو بحاجة إليها.
2. في كل من المرابحة البسيطة والمركبة، يكون الثمن والربح معلومين للبائع وللمشتري، ففي المرابحة البسيطة، يكشف البائع للمشتري عن الثمن الذي قامت عليه السلعة به، وما يشترطه من ربح بالإضافة إلى ذلك الثمن، وأما في المرابحة المركبة فيتفق العميل (الآمر بالشراء) مع المصرف على الثمن والربح مسبقاً، قبل قيام المصرف بشراء السلعة المطلوبة.
3. العقد الذي تنتقل فيه ملكية المبيع إلى المشتري في كل من المرابحة البسيطة والمركبة، عقد مرابحة.
4. ينطبق على المرابحة المركبة ما ينطبق على المرابحة البسيطة، من الأحكام الخاصة بما يجب بيانه، وما لا يجب بيانه من الحالات والملابسات وكذلك ما يلحق برأس المال، وما لا يلحق به من التكاليف مع مراعاة اختلاف الزمان لكل منهما. وإنما تختلف المرابحة المركبة عن البسيطة ببعض الزيادات التي أضيفت إليها، حتى يمكن الاعتماد عليها في ميدان التمويل المصرفي الإسلامي. [1]

**ثانيا: أوجه الاختلاف**

تختلف المرابحة البسيطة عن المرابحة المركبة بما يلي:

1. أن عقد المرابحة البسيطة عقد قديم، تعارفه الناس وناقشه الفقهاء منذ القدم وما زال الناس يتعاملون به إلى الآن، أما عقد المرابحة المركبة، فإنه عقد مستحدث ظهر بعد ظهور المصارف الإسلامية.

[1] أحمد سالم ملحم، **"مرجع سابق"**، ص ص81-82.

2. أن المرابحة البسيطة علاقة عقدية تتكون من طرفين هما: البائع والمشتري، وأما المرابحة المركبة، فإنها علاقة عقدية تتكون من ثلاثة أطراف هي: البائع والمشتري، والمصرف الوسيط بينهما.
3. إن المرابحة البسيطة ليس فيها مواعدة، وإنما يتم فيها إجراء العقد بين البائع والمشتري مباشرة، لأن المبيع في ملك البائع، وأما في المرابحة المركبة فالمبيع ليس في ملك المصرف الذي يطلب منه المشتري السلعة، وإنما يعده المصرف بشرائها له بناء على طلبه، فالمبيع في المرابحة البسيطة موجود، وفي المركبة موصوف.
4. أن البائع في المرابحة البسيطة يتخذ الملك طريقاً للربح، وأما في المرابحة المركبة، فإن وجود المشتري المربح مسبقاً هو الطريق إلى الامتلاك، فلولا وجود الآمر بالشراء لم يكن للمصرف قصد في الشراء.
5. في المرابحة البسيطة البائع يمتهن الامتلاك بقصد البيع والربح فهو تاجر على الحقيقة، وفي المرابحة المركبة لا يمتهن المصرف البيع والشراء أصلاً، وإنما يمتهن التمويل المتوافق مع البيع بطريق المبايعة لتحقيق الربح، فهو ليس تاجراً على الحقيقة.
6. في المرابحة البسيطة يخاطر التاجر في امتلاك السلعة وينتظر من يطلبها، أما في المرابحة المركبة فلا يخاطر المصرف في امتلاك السلعة وانتظار طالب لها، فالبائع في المرابحة البسيطة يتعرض لاحتمالات الخسارة المتعددة بسبب عدم توفر المشتري، فيتحمل خطر التغير في الأسعار، وهلاك السلع أو تعيبها، بينما لا يتعرض البائع في المرابحة المركبة غالباً لمثل هذه الأخطار.
7. في المرابحة البسيطة صاحب الإيجاب هو البائع غالباً حيث يقول: اشتريت هذه السلعة بكذا أبيعها بكذا وربح كذا، وأما في المرابحة المركبة، فصاحب الوعد هو المشتري، حيث يقول: اشتر لي السلعة الفلانية بكذا، وأنا أشتريها منك بثمنها وربح كذا.
8. في المرابحة البسيطة، الغالب في الثمن أن يكون نقداً، ويجوز أن يكون مؤجلاً، وأما في المرابحة المركبة، فالثمن يكون مؤجلاً، وقد يكون نقدا. [1]

يتضح مما تقدم، أن للمرابحة المركبة طبيعة تختلف عن طبيعة المرابحة البسيطة، وهذا يعني أن المرابحة المركبة عقد جديد يستوجب حكماً جديداً، تبعاً لحكم اختلافاته التي يتميز بها عن المرابحة البسيطة.

[1] أحمد سالم ملحم، **"مرجع سابق"**، ص ص82-84.

## المطلب الخامس: معيار المرابحة للآمر بالشراء حسب هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي"

قبل التحدث عن المعيار، سنتحدث عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي"، نشأتها، أهدافها، بالإضافة إلى هيكلها التنظيمي.

### الفرع الأول: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي"

#### أولا: نشأتها

تأسست هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والتي كانت تسمى سابقا بهيئة المحاسبة المالية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بموجب اتفاقية التأسيس الموقعة من عدد من المؤسسات المالية الإسلامية بتاريخ 01 صفر 1410هـ الموافق لـ 26 فبراير 1990م في الجزائر، وقد تم تسجيل الهيئة في 11 رمضان 1411هـ الموافق لـ 27 مارس 1991م في البحرين، بصفتها هيئة عالمية ذات شخصية معنوية مستقلة غير هادفة للربح.

منذ بداية عملها عام 1991م كان الهيكل التنظيمي للهيئة يتكون من لجنة الإشراف وتتكون من سبعة عشر 17 عضواً، مجلس معايير المحاسبة المالية يتكون من واحد وعشرون 21 عضواً، لجنة تنفيذية تعين من بين أعضاء مجلس معايير المحاسبة المالية، ولجنة شرعية مكونة من أربعة 04 فقهاء.

بعد مضي أربعة أعوام، قررت لجنة الإشراف تشكيل لجنة للتقويم أسفرت على مجموعة من التعديلات في النظام الأساسي والهيكل التنظيمي للهيئة، حيث تم تغيير اسم الهيئة ليصبح: "هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية"، وتعديل الهيكل التنظيمي ليصبح جمعية عمومية مجلس أمناء (بديلا عن لجنة الإشراف)، مجلس معايير المحاسبة والمراجعة بعد أن كان مقتصرا على المحاسبة وحدها، لجنة تنفيذية ولجنة شرعية وأمانة عامة يترأسها أمين عام، كما شمل تعديل النظام الأساسي تغيير أسلوب تمويل الهيئة من مساهمات يدفعها الأعضاء المساهمون (البنك الإسلامي للتنمية، مجموعة دار المال الإسلامي، شركة الراجحي المصرفية للاستثمارات، مجموعة دلة للبركة، بيت التمويل الكويتي) إلى إنشاء مال "وقف وصدقة" تساهم فيه المؤسسات الأعضاء في الهيئة بدفع رسم عضوية (مرة واحدة فقط)، ويتم تمويل نشاطات الهيئة من ربع هذا الوقف ورسم الاشتراك السنوي، والمنح والتبرعات والوصايا

وأية مصادر تمويل أخرى، إضافة إلى تعديل عضوية الهيئة التي أصبحت تتكون من الأعضاء المؤسسين، الأعضاء غير المؤسسين، الأعضاء المراقبين. [1]

**ثانيا: أهدافها**

عام 1998م تم إدخال تعديلات على النظام الأساسي للهيئة، شملت هذه التعديلات توسيع أهداف الهيئة، وقد نصت المادة الرابعة من النظام الأساسي المعدل على أن الهيئة تهدف في إطار أحكام الشريعة الإسلامية إلى:

1. تطوير فكر المحاسبة والمراجعة والمجالات المصرفية ذات العلاقة بأنشطة المؤسسات المالية الإسلامية.
2. نشر فكر المحاسبة والمراجعة المتعلقة بأنشطة المؤسسات المالية الإسلامية وتطبيقاته عن طريق: التدريب، عقد الندوات، إصدار النشرات الدورية، إعداد الأبحاث والتقارير، وغير ذلك من الوسائل.
3. إعداد وإصدار معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية وتفسيرها، للتوفيق بين الممارسات المحاسبية التي تتبعها المؤسسات المالية الإسلامية في إعداد القوائم المالية، وكذلك التوفيق بين إجراءات المراجعة التي تتبع في مراجعة القوائم المالية التي تعدها المؤسسات المالية الإسلامية.
4. مراجعة وتعديل معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، لتواكب التطور في أنشطة المؤسسات المالية الإسلامية والتطور في فكر وتطبيقات المحاسبة والمراجعة.
5. إعداد وإصدار ومراجعة وتعديل البيانات والإرشادات الخاصة بأنشطة المؤسسات المالية الإسلامية فيما يتعلق بالممارسات المصرفية والاستثمارية وأعمال التأمين.
6. السعي لاستخدام وتطبيق معايير المحاسبة والمراجعة التي تصدرها الهيئة، من قبل كل من الجهات الرقابية ذات الصلة، والمؤسسات المالية الإسلامية وغيرها ممن يباشر نشاطا ماليا إسلاميا، ومكاتب المحاسبة والمراجعة.

كما شملت التعديلات في النظام الأساسي إنشاء مجلس شرعي بدلا عن اللجنة الشرعية، تسمية الأعضاء غير المؤسسين "أعضاء مشاركين"، توسيع الهيئة لعضويتها لتشمل الأعضاء المؤازرين الذين يتكونون من كافة المؤسسات المالية التي ترى لها مصلحة في التعاون مع المؤسسات المالية الإسلامية ومنتجاتها، ومع هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

[1] موقع هيئة معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية www.aaoifi.com ، تاريخ الاطلاع: يوم 29 ماي 2024 على الساعة 15:10.

كما تمنح الهيئة الإجازة والشهادات المهنية في مجالات المحاسبة ومعاييرها، والمراجعة والتحليل المالي والصيرفة الإسلامية للأفراد والمؤسسات، بالإضافة إلى شهادة التدقيق والرقابة الشرعية وتقوم الهيئة بنفسها أو بالاشتراك مع جهات أخرى تحددها، بعمليات التدريب والتأهيل والمنح. [1]

**ثالثا: هيكلها التنظيمي**

منذ بداية عمل الهيئة في 1991م، وحتى عام 1995م كان الهيكل التنظيمي للهيئة يتكون من:

- لجنة الإشراف، وتتكون عضويتها من سبعة عشر عضواً.
- مجلس معايير المحاسبة المالية، وتتكون عضويته من واحد وعشرين عضواً.
- لجنة تنفيذية، تعين من بين أعضاء مجلس معايير المحاسبة المالية.
- لجنة شرعية، وتتكون من أربعة فقهاء.

وبعد مضي أربعة أعوام على عملها، قررت لجنة الإشراف تشكيل لجنة للتقويم، وذلك للنظر في النظام الأساسي للهيئة وهيكلها النظامي، وقد تم بموجب ذلك تغيير اسم الهيئة، من (هيئة المحاسبة المالية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية) إلى (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية)، كما تم تعديل الهيكل التنظيمي ليتمثل في: جمعية عمومية، ومجلس أمناء بديلاً عن لجنة الإشراف، ومجلس معايير المحاسبة والمراجعة بعد أن كان مقتصراً على المحاسبة وحدها، ولجنة تنفيذية، ولجنة شرعية، وأمانة عامة يرأسها أمين عام.

وعليه أصبح الهيكل التنظيمي للهيئة منذ ذلك التاريخ، كما يلي: [2]

**1. الأمانة العامة**

وتتكون من الأمين العام والجهاز الفني والإداري بمقر الهيئة، والأمين العام هو المدير التنفيذي للهيئة، ويقوم بتنسيق أعمال كل من الجمعية العمومية، ومجلس الأمناء، ومجلس المعايير والمجلس الشرعي واللجنة التنفيذية، واللجان الفرعية، ويتولى مهمة المقرر في اجتماعات هذه الأجهزة، كما يتولى تصريف أعمال الهيئة، والتنسيق والإشراف على

[1] حسان طه، بوفليح نبيل، **"محاسبة التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء في ضوء معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (الأيوفي) -دراسة حالة بنك فيصل الإسلامي السوداني-"**، مجلة البحوث والدراسات، المجلد السادس عشر، العدد الأول، شتاء 2019، ص ص178-179.

[2] محمد محمود علي شحاته، **"معيار المرابحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية -دراسة تأصيلية تطبيقية-"**، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه في الدراسات الفقهية المعاصرة، تخصص الفقه وأصوله، كلية العلوم الإسلامية، جامعة المدينة العالمية ماليزيا، 2014، ص ص25-29.

الدراسات والإجراءات الخاصة بإعداد البيانات والمعايير والإرشادات التي تصدرها الهيئة، كما يقوم بتمثيل الهيئة في المؤتمرات والندوات واللقاءات العلمية.

### 2. مجلس الأمناء

ويتكون من عشرين عضواً غير متفرغ، تعينهم الجمعية العمومية لمدة خمس سنوات، ويمثل أعضاء مجلس الأمناء الفئات المتعددة من جهات رقابية، وإشرافية، ومؤسسات مالية إسلامية، وهيئات رقابية شرعية والجهات المسئولة عن تنظيم مهنة المحاسبة، وإعداد معايير المحاسبة والمراجعة ومحاسبين قانونيين ومستخدمي القوائم المالية للمؤسسات المالية الإسلامية، وقد حددت المادة الحادية عشرة من النظام طريقة اختيارهم.

ويجتمع مجلس الأمناء مرة في السنة على الأقل، ويصدر قراراته بأغلبية الأعضاء المشاركين في التصويت باستثناء اقتراح تعديل النظام الأساسي للهيئة حيث يلزم الحصول على موافقة ثلاثة أرباع أعضاء المجلس، ومن المهام التي تشملها اختصاصات مجلس الأمناء:

- ✓ تعيين أعضاء مجالس الهيئة وإعفاؤهم وفقاً لأحكام النظام الأساسي للهيئة.
- ✓ تدبير المصادر المالية لتمويل الهيئة واستثمار أموالها.
- ✓ تعيين عضوين من بين أعضائه في تشكيل اللجنة التنفيذية.
- ✓ تعيين الأمين العام للهيئة.

### 3. اللجنة التنفيذية

وتتكون من ستة أعضاء: رئيس، وعضوين من مجلس الأمناء، والأمين العام، ورئيس مجلس المعايير، ورئيس المجلس الشرعي.

ومن مهامها: مناقشة خطة العمل والموازنة التقديرية السنوية، ومناقشة القوائم المالية، وتقرير المراجع الخارجية، واعتماد لائحة التوظيف واللائحة المائية.

وتجتمع اللجنة التنفيذية بدعوة من الأمين العام مرتين على الأقل سنوياً، وكلما دعت الحاجة بناء على طلب رئيس اللجنة أو الأمين العام.

### 4. الجمعية العمومية

وتتكون من جميع الأعضاء المؤسسين، والمشاركين، والأعضاء المراقبين، ويحق للأعضاء المراقبين حضور اجتماعاتها دون حق التصويت، والجمعية العمومية هي السلطة العليا في الهيئة، وتجتمع مرة في السنة على الأقل، وقد بلغ مجموع أعضاء الجمعية العمومية مائتي عضو من أكثر من أربعين بلداً.

أ. **الأعضاء المؤسسون**: وعددهم ستة، وهم البنك الإسلامي للتنمية (السعودية)، ودار المال الإسلامي (سويسرا)، وشركة الراجحي المصرفية للاستثمار (السعودية)، ومجموعة البركة المصرفية (البحرين)، وبيت التمويل الكويتي (الكويت)، وبخاري كابيتال (ماليزيا)

ب. **الأعضاء المشاركون**: وعددهم مائة وثلاثة وثلاثون عضواً، من إحدى وثلاثين دولة، منهم على سبيل المثال:

بنك البركة الإسلامي (البحرين)، بنك فيصل الإسلامي (السودان)، مصرف قطر الإسلامي، بنك قطر الدولي الإسلامي، مصرف أبو ظبي الإسلامي، بنك دبي الإسلامي بنك فيصل الإسلامي (مصر)، البنك المتحد (مصر)، البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار، بيت الاستثمار الخليجي (الكويت)، بنك الجزيرة (السعودية)، شركة التكافل للتأمين الإسلامي (السعودية)، بنك البركة التركي للتمويل، البنك الإسلامي (ماليزيا)، بيت التمويل التونسي السعودي (تونس)، بنك البركة الجزائري، بنك الميزان المحدود (باكستان)، بنك البركة المحدود (جنوب إفريقيا)، مصرف الاستثمار الإسلامي الأوربي (المملكة المتحدة)، الجامعة المالية الإسلامية (أمريكا).

ج. **الأعضاء المراقبون**: وعددهم اثنان وثلاثون عضواً، من دول عدة، ومنهم على سبيل المثال:

ارنست ويونغ (البحرين)، بنك الخليج الدولي (البحرين)، المصرف السعودي البريطاني (السعودية)، البنك الأهلي التجاري قسم الصيرفة الإسلامية (السعودية)، بورصنا القاهرة والإسكندرية (مصر).

ونصت المادة الثامنة من النظام الأساسي المعدل على أن يتعهد العضو بتسديد رسم العضوية، ورسم الاشتراك السنوي والالتزام بنظام الهيئة ولوائحها.

### 5. المجلس الشرعي

ويتكون من أعضاء لا يزيد عددهم عن عشرين عضواً، يعينهم مجلس الأمناء لمدة خمس سنوات من الفقهاء الذين يمثلون هيئات الرقابة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية والأعضاء في هيئات الرقابة الشرعية في البنوك المركزية.

ومن مهام المجلس الشرعي:

أ. تحقيق التطابق أو التقارب في التصورات والتطبيقات بين هيئات الرقابة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، لتجنب التضارب، أو عدم الانسجام بين الفتاوى والتطبيقات لتلك المؤسسات بما يؤدي إلى تفعيل هيئات الرقابة الشرعية الخاصة بالمؤسسات المالية الإسلامية والبنوك المركزية.

**ب.** السعي لإيجاد المزيد من الصيغ الشرعية التي تمكن المؤسسات المالية الإسلامية من مواكبة التطور في الصيغ والأساليب في مجالات التمويل والاستثمار، والخدمات المصرفية.

**ج.** النظر فيما يحال إلى المجلس من المؤسسات المالية الإسلامية، أو من هيئات الرقابة الشرعية لديها، سواء كانت الإحالة لإبداء الرأي الشرعي، أو للفصل في وجهات الرأي المختلفة، أو للقيام بدور التحكيم.

**د.** دراسة المعايير التي تعمل الهيئة على إصدارها في مجالات المحاسبة والمراجعة، أو الأخلاقيات والبيانات ذات الصلة، وذلك في المراحل المختلفة للتأكد من مراعاة هذه الإصدارات لمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

ومن أعضاء المجلس الشرعي: الشيخ محمد تقي العثماني، والشيخ عبد الله بن سليمان بن منيع، والشيخ الصديق محمد الأمين الضرير، والشيخ عجيل حاسم النشمي، والشيخ عبد الرحمن بن صالح الأطرم، والشيخ عبد الستار أبو غدة، والشيخ حسين حامد حسان، والشيخ علي محي الدين القره داغي، والشيخ صالح بن عبد الله اللحيدان.

### 6. مجلس معايير المحاسبة والمراجعة

ويتكون من عشرين عضواً غير متفرغين يعينهم مجلس الأمناء لمدة خمس سنوات، ويمثلون الفئات المتعددة من جهات رقابية وإشرافية، ومؤسسات مالية إسلامية، وهيئات رقابة شرعية، وأساتذة جامعات، والجهات المسئولة عن تنظيم مهنة المحاسبة وإعداد معايير المحاسبة والمراجعة، ومحاسبين قانونيين، ومستخدمي القوائم المالية الإسلامية. ويجتمع المجلس مرتين في السنة على الأقل، وتصدر قراراته بأغلبية الأصوات.

ومن مهام مجلس المعايير:

أ. إعداد واعتماد بيانات ومعايير وإرشادات المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، وتفسيرها.

**ب.** إعداد واعتماد معايير الأخلاقيات والتعليم المتعلقة بمجال نشاط المؤسسات المالية الإسلامية.

**ج.** إعادة النظر بغرض الإضافة، أو الحذف أو التعديل في أي بيان من بيانات وإرشادات المحاسبة والمراجعة.

**د.** إعداد واعتماد الإجراءات التنفيذية لإعداد المعايير، ولوائح وإجراءات عمل مجلس المعايير.

**رابعا: مصادر تمويلها**

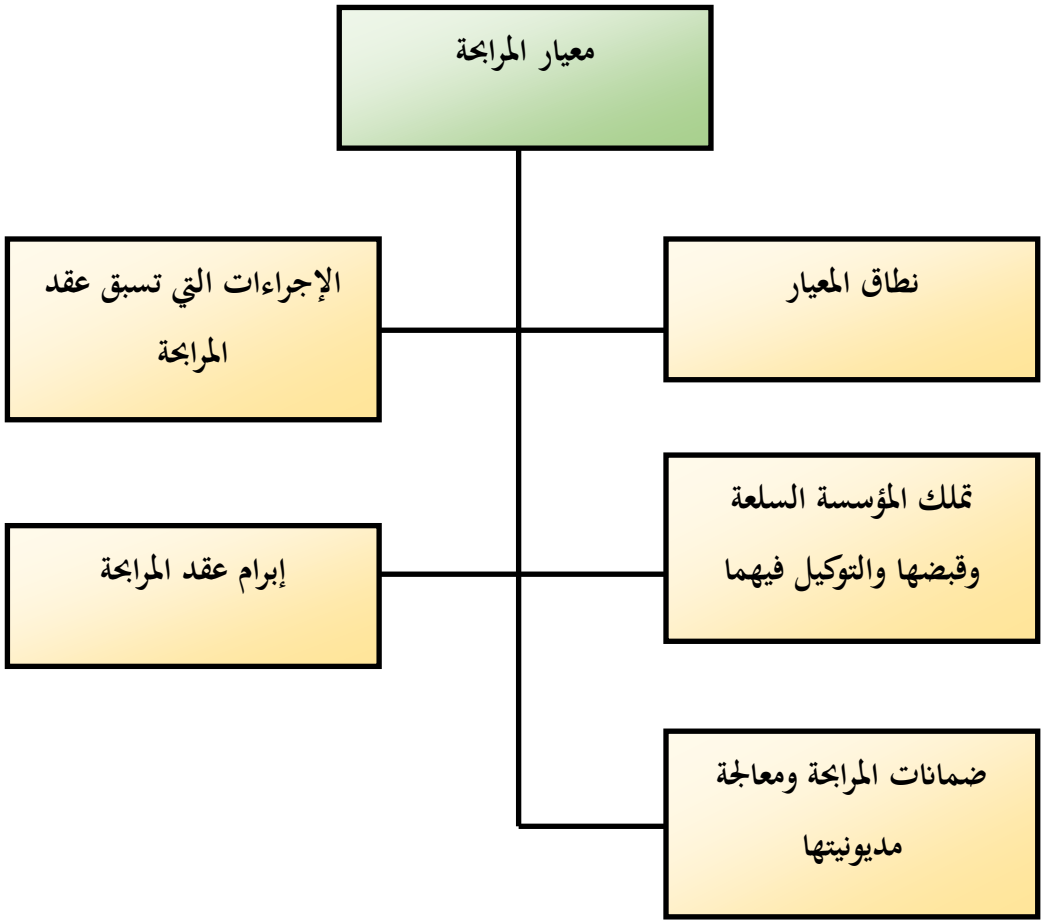
في الماضي كان تمويل الهيئة يتم عن طريق مساهمات يدفعها الأعضاء المؤسسون، وقد نص النظام المعدل على إنشاء مال وقف وصدقة تساهم فيه المؤسسات الأعضاء في الهيئة بدفع رسم عضوية مرة واحدة فقط، ويتم تمويل نشاطات الهيئة من ريع هذا الوقف ورسم الاشتراك السنوي، والمنح والتبرعات والوصايا، وأية مصادر تمويل أخرى. [1]

**الفرع الثاني: معيار المرابحة للآمر بالشراء الصادر عن هيئة "الأيوفي"**

يهدف هذا المعيار إلى بيان الأسس والأحكام الشرعية للمرابحة للآمر بالشراء، والمراحل التي تمر بها عملياتها، بدءاً بالوعد، وانتهاء بتمليك العميل السلعة، والضوابط الشرعية التي يجب على المؤسسات المالية الإسلامية الالتزام بها، وقد جاء في المعيار ما يلي حسب الشكل التالي:

[1] محمد محمود علي شحاته، **"مرجع سابق"**، ص29.

**الشكل رقم (04):** معيار المرابحة للآمر بالشراء الصادر عن هيئة (الأيوفي)




**المصدر:** حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم الأربعاء 24 أفريل 2024 على الساعة 11:05.

**أولا: نطاق المعيار**

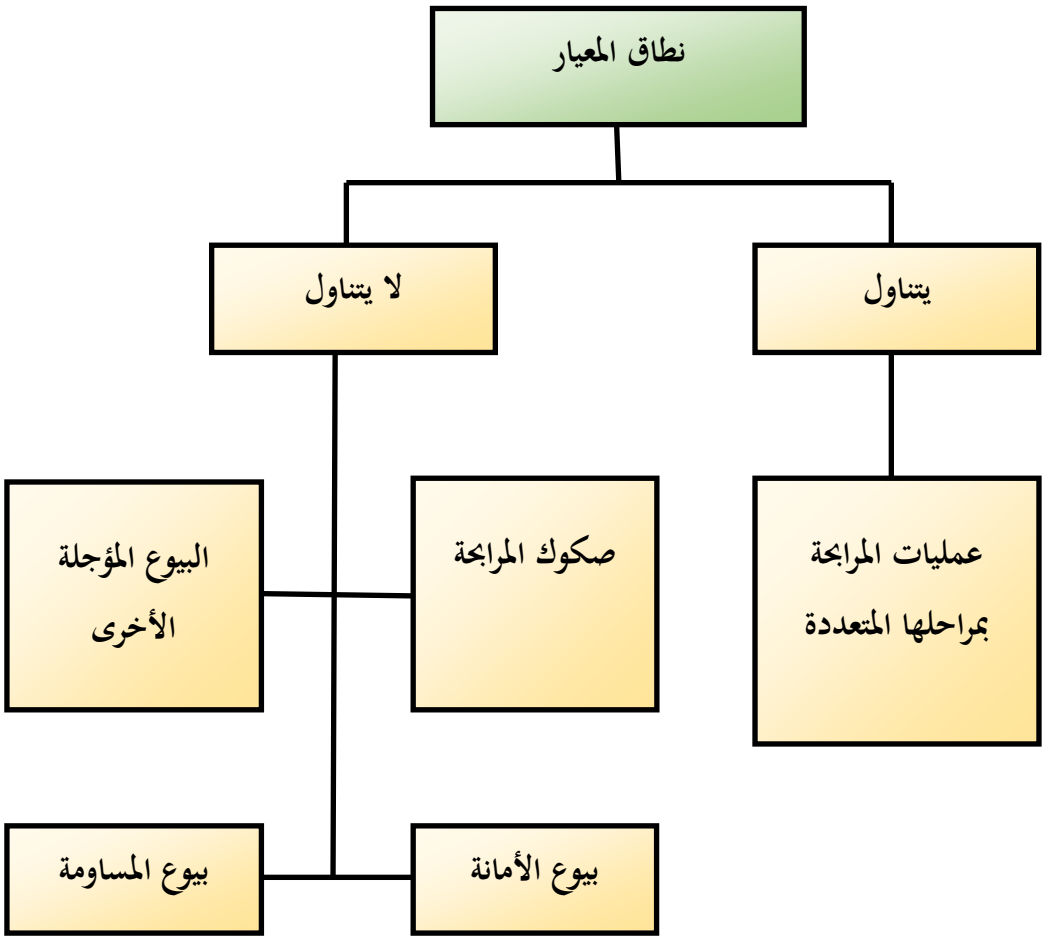
يتناول المعيار: عمليات المرابحة بمراحلها، هناك عدة مراحل وما يتعلق بضمانات الشروع فيها، مثل الوعد بالشراء، هامش الجدية، وما يتعلق بالضمانات المتعلقة بالمديونيات لتوثيق الالتزامات وضمان عدم ضياع الأموال.

لا يتناول المعيار أي ما لا نتطرق إليه في المعيار: صكوك المرابحة لأن خناك المعيار 17 يتحدث عنها ضمن صكوك الاستثمار، وأيضا لا يتناول بعض البيوع المؤجلة، مثل الاستصناع والسلم لأن له معيار خاص به، الذي فيه تأجيل الثمن أو السلعة، ولا يتناول بقية بيوع الأمانات فالمرابحة أحد بيوع الأمانة، ولا يتطرق لبيع الحطيطة (الوضيعة) "يقول البائع أبيعك بما اشتريته به مع خصم كذا، فهي حطيطة أو وضيعة لأنه يضع أو يخفض من التكلفة"، ولا

لبيع التولية "وهي بيع البائع بمثل ما اشترى به"، ولا يتناول المعيار بيوع المساومة "لا يلزم فيها للبائع أن يذكر للمشتري تكلفة السلعة عليه"، التي لا يكون فيها مفاوضات ولا يكون فيها ذكر هامش الربح في العقد. [1]

كما هو موضح في الشكل التالي:

**الشكل رقم (05):** نطاق المعيار




**المصدر:** حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم الأربعاء 24 أفريل 2024 على الساعة 11:05.

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم الأربعاء 24 أفريل 2024 على الساعة 11:05.

**ثانيا: الإجراءات التي تسبق عقد المرابحة**

وتتمثل هذه الإجراءات فيما يلي:

**1. إبداء العميل رغبته في تملك السلعة**

يعني يريد سيارة، يريد منزل، أو طائرة أو أجهزة، وسنوضح هذا فيما يلي: [1]

**أ.** يجوز الشراء بناءً على رغبة العميل: يجوز ذلك مادام الشروط الشرعية متوفرة.

**ب.** يجوز أن يحدد العميل في طلبه جهة معينة: الزبون يمكن أن يحدد الجهة التي يريد أن يشتري منها، مثلا يريد أن يشتري أجهزة هواتف سامسونغ من كوريا أو أجهزة ألمانية من شركة ألمانية معينة، هذا في عقد السلم لا يجوز لكن في المرابحة يجوز.

**ج.** يحق للمؤسسة الاعتذار في حالة رفض العميل بنود أخرى هي أنسب للمؤسسة: البنك له الخيار في تقديم اعتذار لسبب أو لآخر لاسيما إذا رفض الزبون عروض أخرى هي أنسب للبنك، يعني إذا قام البنك بالاتصالات ووجد عروض أنسب بالنسبة للبنك في تنفيذ الصفقة، فله الحق أن يعتذر عن تنفيذ الصفقة بسبب رفض الزبون لعروض قدمها له البنك، والذي يراها أنسب له لأنه قد يواجه مخاطر في حال اختار عرض العميل.

**د.** الرغبة الصادرة من العميل لا تتضمن صفة الوعد أو التعهد إلا إذا تم التصريح بها: يعني إذا جاء الزبون للبنك بغرض الشراء، هذا الحوار لا يعد وعدا إلا إذا تم التصريح بذلك، وعادة ما تكون استمارة يوقع هذا التصريح بالوعد، ويجوز اعتماد مستند واحد وهو وثيقة يوقع عليها الزبون يأخذ صفة التعهد أو الوعد بالشراء، ولا مانع من أن يكون محرر من العميل يعني كتبه العميل أو وثيقة نمطية من البنك في شكل استمارة يوقع عليها الزبون.

**هـ.** الفرق بين الرغبة والوعد: مثال الرغبة كأن يقول الزبون أتمنى أن أشتري السيارة الفلانية، ومثال الوعد كأن يقول الزبون أعدكم بأن أشتري منكم السيارة، إذا كانت عروض الأسعار باسم الزبون، في بعض أنواع السلع المصدرين أو الصانعين يبيعون لعملاء معينين، ويرفضون التعامل مع البنك، مثلا مخابر صناعة الأدوية لا تعرف إلا المستشفيات والصيادلة لهذا نجد أن عروض الأسعار تكون صادرة باسم العميل الذي هو المستشفى، لكن البنك يفضل أن تكون عروض الأسعار (التسعيرة) باسمه حتى يتجنب شبهة الإيجاب، وإذا صدر قبول من العميل يعد بيع وهنا يجب فسخ العقد حتى لا يدخل في تمويل ربوي، لأن العقد قد تم فلذلك يجب إلغاء العقد السابق.

**و.** يجوز أن يحصل المشتري على عروض الأسعار: للعميل أن يحصل على عروض بأسعار السلع سواء باسمه الخاص أو باسم المؤسسة أو خالية من التوجيه، مثلا يريد الزبون شراء عقار أو سيارة يأتي عرض السعر باسمه أو خالي

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم الأربعاء 24 أفريل 2024 على الساعة 11:05.

بدون أي اسم، وهذا في عملية الحصول على الفاتورة الشكلية، وهنا تكون إرشادية من الناحية الشرعية لا يأخذ صفة الإيجاب، يفضل أن تكون العروض (التسعيرة) باسم المؤسسة، ويتضمن إيجاب من البائع يضل قائما إلى انتهاء المدة المحددة فيه، وإذا صدر القبول من البنك انعقد البيع تلقائيا، بمعنى هذا إجراء نمطي عرض الأسعار، ولا يعد إيجابا، بعدها تأتي عملية تحرير العقد، ممكن عرض الأسعار يأخذ شكل الإيجاب لكن عادة لا يكون كذلك وإنما تسبقه مفاوضات.

## 2. موقف المؤسسة من طلب العميل

وسنوضح ذلك فيما يلي: [1]

أ. إذا صدر قبول للعميل بعد إيجاب له أو إيجاب عام لم يجز عقد المرابحة: هذا يعني أنه إذا قبل العميل بعد إيجاب له من التاجر يكون العقد قد أبرم، يعني لا يمكن للبنك أن يدخل ليشتري شيء مشترى أي يمول عقد ربوي، لذلك لا يجوز عقد المرابحة في هذه الحالة.

ب. وجوب الإلغاء الحقيقي لأي ارتباط عقدي سابق.

ج. التأكد من كون البائع طرفا ثالثا.

د. التأكد من عدم صورية البيع: مثال أنا عندي بيت وأريد مال كاش أريد تزويج ولدي أو تجارة أو أسافر، يعني أريد سيولة نقدية، ماذا أفعل؟، أذهب لأبيع بيتي لأخي أو صديقي وقبل ذلك أضعه في اسم أخي، فصار البيت في الصورة ملك لأخي، ثم بعدها يأتي البنك لشراء البنك من أخي (البائع)، الآن البنك تملك البيت، هنا يظهر شرعا لا يوجد إشكال! ثم باعه البنك لي، ثم جاء أخي حول لي البيت بإسمي، كل هذا ظاهره جائز لكونه تعاون على البر والتقوى، ولكن في حقيقة الأمر هذا العقد صوري ولا يجوز، فالحل هنا توقيع إقرار ملكية وتوعية العميل بأن هذا العقد حرام ولا يجوز.

هـ. عدم الاتفاق مع العميل على المشاركة أو صفقة محددة: الإشكال هنا هو خوف الضمان أي ضمان الشريك، سواء كان شركة ملك أو شركة عقد، وبالأحرى هنا غالبا شركة العقد، مثال أدخل معك شراكة في شراء هذه السيارة أو العقار، وأتعهد من الآن أن أشتري حصتك بقيمتها الإسمية مع زيادة، فهنا قد ضمن الشريك لشريكه فهذا محل إشكال فقال المعيار عدم الاتفاق مع العميل على المشاركة (شراكة) أو صفقة محددة، الحل هنا البيع بالقيمة السوقية. "القيمة الاسمية هي القيمة التي اشترينا بها أما القيمة السوقية هي القيمة التي تكون بها بعد مدة سنة أو شهر...".

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم الجمعة 26 أفريل 2024 على الساعة 15:00.

و. عدم جواز:

❖ المرابحة المؤجلة في النقود: لأنها ربا ويدخل فيها نوعين هما ربا الفضل وربا النسيئة.

❖ إصدار صكوك لديون المرابحة: ذكرنا من قبل إيجابيات المرابحة والآن نذكر سلبياتها وهي:

✓ المرابحة لا يصح تداول دينها لذلك لا يصح إصدار صكوك مرابحة، مثلا أنا أريد شراء مكينة من اليابان قيمتها 100 مليون، اشتريتها مرابحة، حسنا في هذه الحالة هل أستطيع أن أصكك بدل أن أدفع 100 مليون للبنك؟، يعني كل مليون أحضرها كل واحد يدفعها (هذه هي الصكوك)، طيب هل يجوز أن يوضع هذا الصك في السوق المالية ويتداول؟، لا يجوز ذلك لأنهى يمثل الدين الآجل الذي في ذمة سابق إذا لا يجوز (لكن في الإجارة يختلف الأمر وفيها تفصيل).

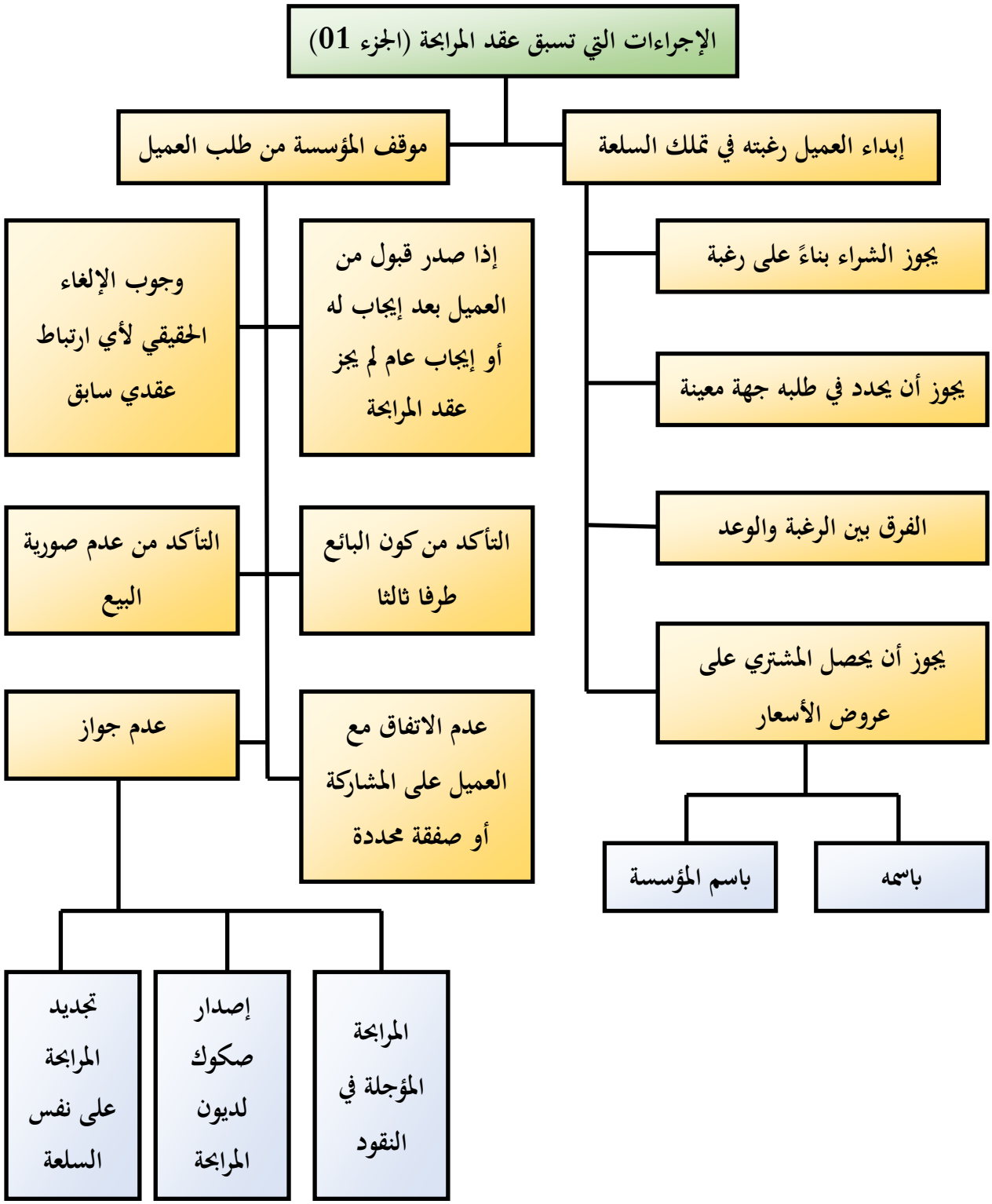
✓ مخاطر تذبذب أسعار العائد يعني في المرابحة طويلة الأجل لا يستطيع أخذ عائد متغير.

✓ عدم إمكانية بيع ديون المرابحة يعني عدم إمكانية بيع محافظ التمويل بالمرابحة.

❖ تجديد المرابحة على نفس السلعة: مثلا أنا اشتريت من البنك سيارة على أربع سنين ب 120 مليون وجئت بعد ستة أشهر أفلست وأريد تمويل لأجدد المرابحة على نفس السلعة هذا لا يجوز.

وفي الشكل الموالي نوضح ما سبق:

**الشكل رقم (06):** الإجراءات التي تسبق عقد المرابحة (الجزء 01)




**المصدر:** حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم الجمعة 26 أفريل 2024 على الساعة 16:30.

### 3. الوعد من العميل

وسنوضح ذلك فيما يلي: [1]

أ. منع المواعدة الملزمة: فيها ثلاثة أقوال:

- ❖ القول الأول (كلام المعاصرين في الوعد): على من لا يرى جواز الإلزام بالوعد لا من طرف ولا من طرفين إلا إذا كان يجوز العقد فهو في هذا الاعتبار يكون من قبيل العقود المعلقة.
- ❖ القول الثاني: من يرى جواز الالزام بالوعد من طرف واحد ومآل قولهم أنه فقط يتم التعويض عن الضرر في حال عدم الوفاء بالعقد ولا يدخلون في الضرر التكلفة الفعلية للعقد.
- ❖ القول الثالث: قول مجمع الأيوفي AAOIFI جواز المواعدة الملزمة لكن المجمع ضبط هذا بأن يكون فقط في إذا ما وجدت حاجة وضبطت هذا بضوابط.

وخلاصة الأمر ما مشت عليه المعايير هو جواز الإلزام بالوعد من طرف واحد، الأصل حرمة المواعدة الملزمة من الطرفين، وتعني المعايير ويعني المجمع (الأيوفي AAOIFI) على أن المقصود بالإلزام بالوعد ليس قضاء التنفيذ وليس إلزامه على التنفيذ، وغنما تعويضه على الضرر الفعلي في حال وقوع الضرر.

ب. إمكان الاستغناء عن الوعد.

ج. جواز المواعدة مع الخيار: يعني المواعدة غير ملزمة.

د. جواز تعديل بنود الوعد: حتى لو كان الوعد ملزما يجوز تعديل هذه البنود العقد.

هـ. جواز اشتراط المؤسسة الخيار عند شراء السلعة ولا يبطل بمجرد عرضها على العميل: من الحلول أو من المقترحات لتخفيف غلواء أو مخاطر عدم الإلزام بالوعد هي الخيار الشرط، ويعني ذلك أن يشتري البنك السلعة من البائع مع خيار الشرط، ويمكن أن نقول أن هذا الخيار هو حل عملي في كثير من الأحيان كما يمكن أن نقول العكس، لأنه ليس كل مالك أو بائع يرضى ببيع سلعته مع خيار الشرط، فإذا هو حل عملي صحيح ومطبق ولكن لا يغطي كل احتياجات العملاء ولا يلبي كل السلع التي يريد أن يبيعها البنك، ومن القضايا الجميلة في هذا المعيار وهي محل خلاف بين الفقهاء القدماء، هي هل مجرد عرض البنك السلعة للبيع يعد قبولا عمليا أم لا؟، الذي يرجحه المعيار (الأيوفي AAOIFI) قال ان مجرد العرض في ذاته لا يعد قبولا أو إنجازا للعقد مع البائع الأول، وإنما يبقى الخيار قائما للمشتري الذي هو البنك في هذه الحالة، وقالوا يفضل أن يشير البنك في عقد شرائه مع التاجر أن عرض السلعة حتى يثبت هذا أو حتى ينفي هذه الاحتمالية، فهذا يكون أفضل وأكمل وأتم.

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم الإثنين 29 أفريل 2024 على الساعة 10:00.

### 4. العمولات والمصروفات

عندنا مصطلحان متقاربان عمولة الارتباط وعمولة التسهيلات ورأى المعيار تحريم هاتين العمولتين كليهما، وسنوضح ذلك فيما يلي: [1]

أ. تحريم عمولة الارتباط: والمقصود بها لما يأتي العميل في البداية في مرحلة الوعد وقبل أن يشرع في أي شيء يقول له البنك قدم لي عمولة ارتباط (هذا قبل العربون وقبل هامش الجدية)، يعني قبل أن يبدي الزبون ماهي رغبته (سيارة، أثاث، تجهيزات...)، يعني أن البنك يقول له حتى أدرسك ائتمانيا أريد أن أوقع معك لتعطيني عمولة ارتباط، فرأى المعيار عدم جوازها لأنها من بيع الحقوق غير المتمولة، فيرى أنه ليس مقابل هذا المال لا عقد ولا منفعة ولا سلعة ولا أي شيء لأنهى مال في غير وجه حق، فرأى المعيار تحريمه.

ب. تحريم عمولة التسهيلات: بعد الدراسة الائتمانية للبنك، يقول للعميل مثلا أنا مستعد أن أعطيك مرابحة إلى 10 ملايين وآخذ عليك رسوم تسهيلات 1% من المبلغ، فرأى المعيار تحريمها وقالوا أن هذا يفتح الباب للربا وفيه شبهة الربا بالإضافة إلى ذلك معاوضة على حق ليس فيه منفعة.

ج. مصروفات العقود تقسم بينهما وتكون عادلة: رأت الهيئة هنا أن الأعدل توزيع هذه المصروفات بين العاقدين وتكون عادلة وتكون حقيقية.

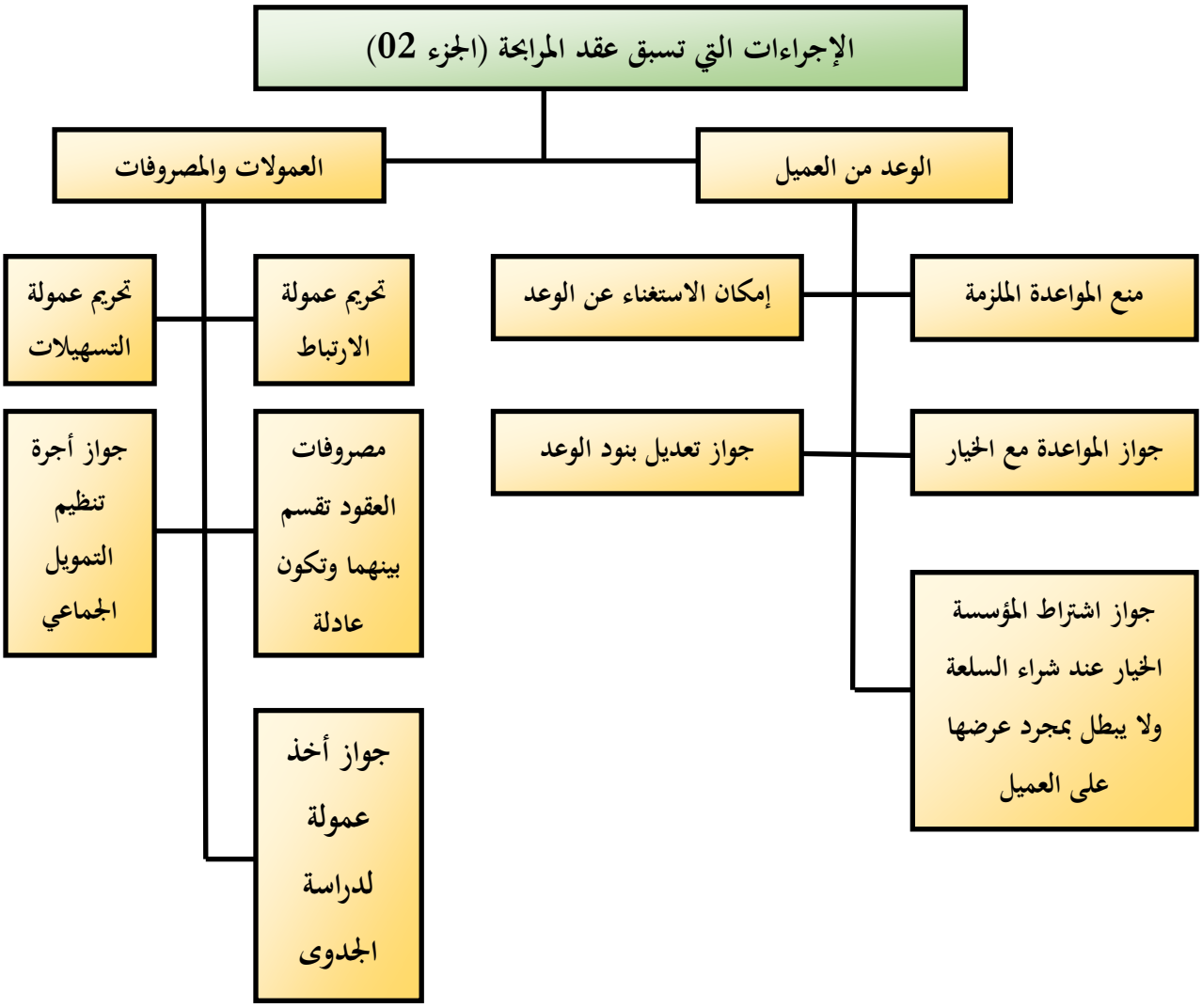
د. جواز أجرة تنظيم التمويل الجماعي: أحيانا المرابحة لكبرها لا يستقل بها بنك واحد، فتجتمع بنوك عدة داخلية وخارجية في مثل المشروعات الضخمة، في الربا يسمى قرضا مجمع، وفي التمويل المباح يسمى تمويل جماعي، فلذلك هذا الأخير يكون له قائد الذي يقوم بأغلب الأعمال في جمع هذه البنوك الممولة وإلى غير ذلك، خلاصة الأمر إذا كان تمويلا مجمعا قائما على المرابحة فلا بأس به، ويجوز كذلك لمدير هذا التمويل أن يأخذ أجرة من زملائه الذين يقومون معه بهذا التمويل المجمع.

هـ. جواز أخذ عمولة لدراسة الجدوى بشرطه: في بعض الأحيان الصنعة تقتضي أن يقام دراسة جدوى فيجوز للبنك أن يأخذ قيمة دراسة الجدوى مقابل عمل حقيقي متقوم، وتكون قيمة دراسة الجدوى للعميل لأنه دفع أجرة مقابل عمل فيحق له أن يأخذها.

وفي الشكل الموالي نوضح ما سبق:

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم السبت 04 ماي 2024 على الساعة 14:00.

**الشكل رقم (07):** الإجراءات التي تسبق عقد المرابحة (الجزء 02)




**المصدر:** حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم السبت 04 ماي 2024 على الساعة 17:00.

### 5. الضمانات المتعلقة بالشروع في العملية

وسنوضح ذلك فيما يلي: [1]

أ. جواز كفالة العميل بصفته الشخصية للبائع في حال تعيين العميل لبائع معين: مثلا أنا بنك يأتي العميل يقول لي تعال اشتري لي من جنرال إلكتريك، أنا بنك ولا أفهم في هذه الأمور فلذلك أخشى أن أشتري سلعة في

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم الأحد 05 ماي 2024 على الساعة 8:00.

مجال لا أفهمه فيغرر بي أو يضحك علي، فأقول له تعال أنت أصلا شركة تصنيع وتفهمهم وتعرف المعيبة من غير المعيب فلذلك أنا أُيدك أن تكفل في هذا البائع في جديته ودقة صنعته وفي أنه يسلم المبيع، هنا لا يوجد إشكال أنه يضمن بصفتي طرفا ثالثا ليس باعتباري شريك.

**ب.** لا يتحمل العميل ضمان ما يطرأ على السلعة: لا يصح للعميل ضمان السلعة لأنه بهذا يكون قد تحمل ما يحدث للسلعة قبل أن يشتريها وهذا لا يصح.

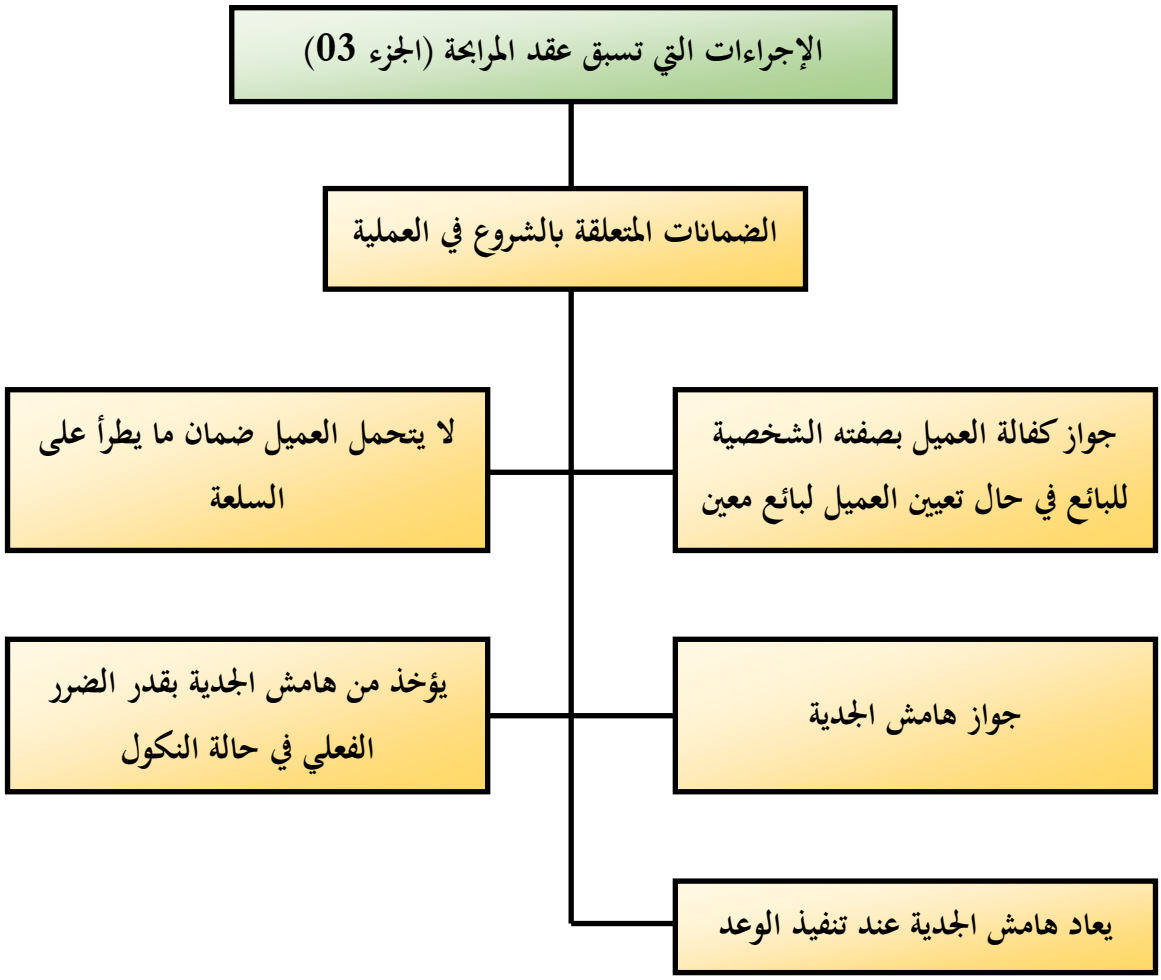
**ج.** جواز هامش الجدية: لدينا حاجتين، هامش الجدية والعُربون والفرق بينهما أن هامش الجدية يكون قبل انعقاد العقد في مرحلة الوعد لأن البنك أصلا لا يملك سلعة، فإذا يجوز له أن يأخذ هامش جدية، يكون أمانة يسترد، لا يجوز للبنك أن يأخذ منه إلا مقدار الضرر الفعلي في حال نكول العميل عن الوفاء بالوعد ومقدار الضرر الفعلي إن كان هناك ضرر، بينما العُربون هو جزء من الثمن ويكون في مرحلة العقد، لا يسترد، يمتلكه وهو حقه بينما المجلس لمراعات الحنابلة، كما تعرفون الحنابلة خلاف الجمهور فلمراعاتهم قالوا يفضل له أن يرد الباقي، وهذا الكلام لجبر الخواطر فقط.

**د.** يأخذ من هامش الجدية بقدر الضرر الفعلي في حالة النكول.

**هـ.** يعاد هامش الجدية عند تنفيذ الوعد.

وفي الشكل الموالي نوضح ما سبق:

**الشكل رقم (08):** الإجراءات التي تسبق عقد المرابحة (الجزء 03)

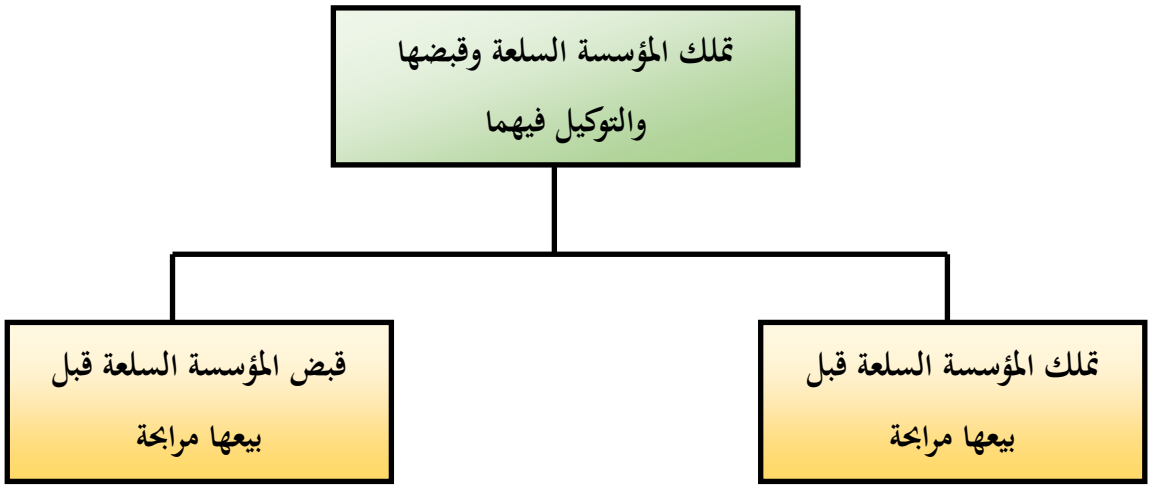



**المصدر:** حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE، تاريخ الاطلاع: يوم الأحد 05 ماي 2024 على الساعة 11:45.

**ثالثا: تملك المؤسسة السلعة وقبضها والتوكيل فيهما**

في تملك المؤسسة عندنا قضيتان، موضوع التملك يختلف عن القبض، والذي يحدث في التطبيقات حقيقة على أرض الواقع يمكن أن يكون مضبوط ونقصد بهذا أن التملك قد يحصل لأنه مجرد ورقة وانتهى الموضوع لكن القبض (حقيقي وحكمي)، يجب التنبه إلى مراعات أهمية قبض السلعة وليس مجرد تملكها. كما هو موضح في الشكل التالي:

**الشكل رقم (09)**: تملك المؤسسة السلعة وقبضها والتوكيل فيهما




**المصدر**: حامد ميرة، "**برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (2/3)**"، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=dHoVNpvkfvk، تاريخ الاطلاع: يوم الثلثاء 07 ماي 2024 على الساعة 20:10.

## 1. تملك المؤسسة السلعة قبل بيعها مرابحة

وسنوضح ذلك فيما يلي: [1]

أ. تحريم البيع قبل التملك.

ب. فساد عقد التملك يؤدي لفساد عقد المرابحة: لأنه ما بني على باطل فهو باطل.

ج. يصح التملك عن طريق:

- لقاء الطرفين: يعني شفهي أي عقد لفظي.
- تبادل إشعار الإيجاب والقبول بالمراسلة ونحوها: يعني استخدام وسائل التواصل الحديثة (فاكس، تيليغرام، انستغرام...) أو أي شيء ينعق بع العقد عرفا.

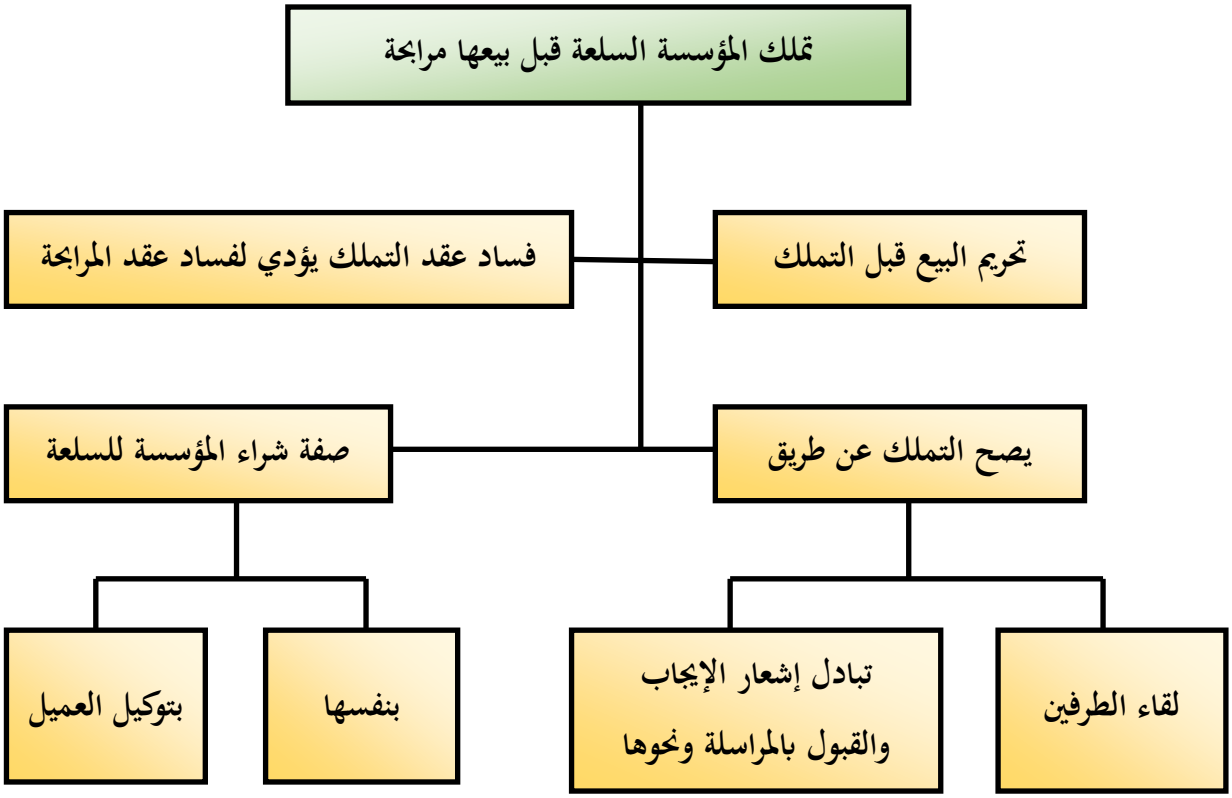
د. صفة شراء المؤسسة للسلعة:

- بنفسها: وهذا هو الأصل أن يذهب البنك ويشتري من البائع السلعة.
- بتوكيل من العميل: هذا فيه خطورة وإشكال كبير في أرض الواقع سنوضحها في النقطة الموالية.

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (2/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=dHoVNpvkfvk، تاريخ الاطلاع: يوم الثلثاء 07 ماي 2024 على الساعة 20:30.

وفي الشكل الموالي نوضح ما سبق:

**الشكل رقم (10)**: تملك المؤسسة السلعة قبل بيعها مرابحة




**المصدر**: حامد ميرة، "**برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (2/3)**"، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=dHoVNpvkfvk، تاريخ الاطلاع: يوم الثلثاء 07 ماي 2024 على الساعة 21:00.

## 2. ضوابط توكيل العامل

المعيار قال لا ينبغي توكيل العميل إلا: [1]

أ. عند الحاجة الملحة: وقال المعيار ذلك لأن بعض الموردين لا يعرفون البيع إلا للعميل (الزبون).

**ب**. لا يبيع لنفسه بعد ذلك: البنك وكل العميل في الشراء من التاجر، لكن لا يصلح أن يوكل البنك العميل للبيع على نفسه.

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (2/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=dHoVNpvkfvk، تاريخ الاطلاع: يوم الأحد 12 ماي 2024 على الساعة 09:10.

ج. تتولى المؤسسة دفع الثمن بنفسها ولا تودعه في حساب العميل: في بعض الأحيان لا يوجد سلعة، فالعميل يريد المبلغ كاش لذلك يتولى البنك دفع الثمن بنفسه.

د. الحصول على وثائق للتأكد من حصول البيع.

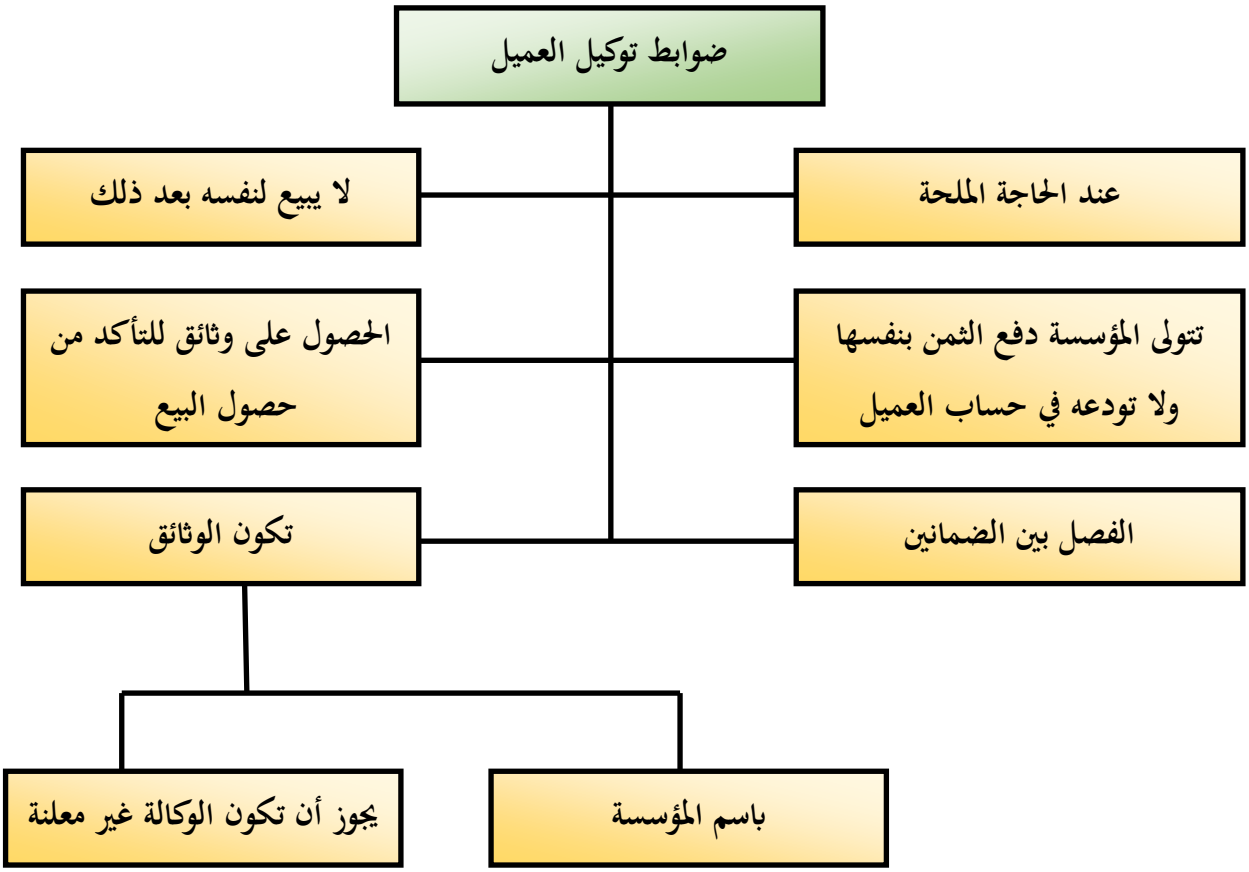
هـ. الفصل بين الضمانين: أصلا إذا قال البنك للعميل لا يبيع لنفسه، هنا يظهر الضمان لإنه إلى أن يأتي البنك ويبيع هو أصالة على العميل فإنه يظهر الفصل بين الضمانين.

و. تكون الوثائق: هنا انتهينا من العميل عموما رجعنا إلى موضوع الوكالة:

- باسم المؤسسة.
- يجوز أن تكون الوكالة غير معلنة: البنك قد يوكل طرفا ثالثا فب الشراء من المورد فيجوز في هذه الحالة ألا يعلن الطرف الثالث أنه سيشتري للبنك (نحن لا نتكلم عن العميل)، وذلك لعدة أسباب أهمها قانونيا لا يسمح أنها تتملك، الخبرة العملية المهنية، الضرائب، إذا قال أن المشتري هو بنك سيرفع المورد السعر للأعلى.

وفي الشكل الموالي نوضح ما سبق:

**الشكل رقم (11)**: ضوابط توكيل العميل



**المصدر**: حامد ميرة، "**برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (2/3)**"، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=dHoVNpvkfvk، تاريخ الاطلاع: يوم الأحد 12 ماي 2024 على الساعة 09:40.

**3. قبض المؤسسة السلعة قبل بيعها مرابحة**

وسنوضح ذلك فيما يلي: [1]

**أ.** وجوب التحقق منه.

**ب.** نوعان:

- ❖ حقيقي: كما يعبر الفقهاء بالبراجم.
- ❖ حكمي: لابد أن يتوفر فيه ركنان، واحد لازم على طول يكون موجود والثاني متغير، الأول التمكين أو التخلية، الثاني متغير حسب السلعة.

**ج.** الغرض منه: تحمل المؤسسة تبعة هلاكها.

**د.** توضيح نقطة الفصل.

**هـ.** اختلاف القبض:

- ❖ قبض العقار: التخلية، التمكين من التصرف.
- ❖ في الشراء من السوق الخارجية: تسلم مستندات الشحن.
- ❖ في المخازن: شهادات التخزين.

**و.** صفة التسليم: بالأصالة أو بتوكيل الغير.

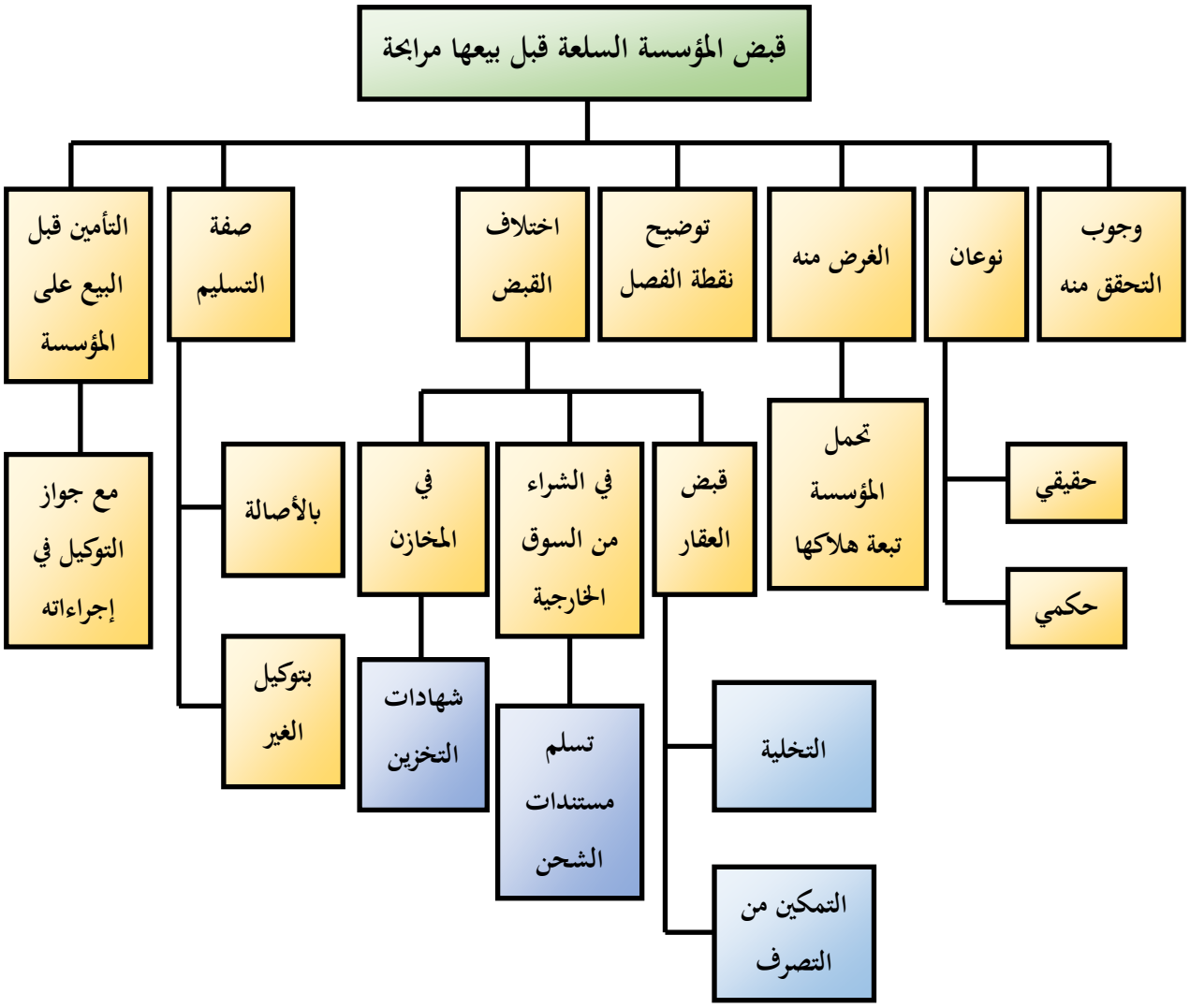
**ز.** التأمين قبل البيع على المؤسسة: البنك لا يريد مخاطر في هذه المدة، مثلا شحنة قادمة من الصين تستغرق مدة طويلة لكي تصل، فالبنك لا يريد تحمل مخاطرها قبل أن يبيعها للعميل، فيأمن عليها فيجوز:

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (2/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=dHoVNpvkfvk، تاريخ الاطلاع: يوم الثلثاء 14 ماي 2024 على الساعة 12:00.

أ. مع جواز التوكيل في إجراءاته: يعني يجوز للبنك أن يوكل العميل للتأمين على السلعة.

وفي الشكل الموالي نوضح ما سبق:

**الشكل رقم (12):** قبض المؤسسة السلعة قبل بيعها مرابحة




**المصدر:** حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (2/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=dHoVNpvkfvk، تاريخ الاطلاع: يوم الثلثاء 14 ماي 2024 على الساعة 13:30.

**رابعا: إبرام عقد المرابحة**

وسنوضح ذلك فيما يلي: [1]

**1. عدم جواز اعتباره مبرما تلقائيا بمجرد التملك**

لأنها ليست عقدا، الوعد ليس عقد فإذا تملك فإنه يبرم يكون هناك إيجاب وقبول بعد تملك البنك وقبضه للسلعة.

**2. جواز الحصول على تعويض عن الضرر بنكول العميل**

**ب.** الفرق بين ثمن البيعين: كما ذكرنا سابقا عدة مرات، بأنه إذا نكل يعوضه عن الضرر الفعلي، بمعنى أنه إذا اشترى السلعة ولم يأخذها العميل، وباعها في السوق وخسر فإنه فقط يعوضه عن مقدار الخسارة بين الثمنين.

**3. الإفصاح عن التكلفة**

هنا بعض البنوك الإسلامية تتجنب عقدها على المرابحة الفقهية وتجعله مساومة حتى تخرج من هذه الإشكالات كلها (ما يدخل ومالا يدخل):

أ. ما يدخل فيها.

**ب.** مالا يدخل فيها.

**4. اشتراط العلم بالتكلفة والربح**

أ. لا يكفي ربطه بمؤشر متغير: طبعا هذا متقرر العلم بالثمن في كل عقود المعاوضات، هنا أشاروا إلى قضية خلافية ومحل خلاف، وهي حكم جواز الثمن والأجرة المربوطة بثمن متغير، المعيار أشار على أنه يجوز على سبيل الاسترشاد الاسترشاد بمؤشرات سعر الفائدة (لايبر، سايبر)، ففي المرابحة المعيار قرر أنه لا يجوز أن يربط الثمن بمؤشر متغير، بينما رأى جواز ذلك في الإجارة، وخلاصة الفرق الذي رآه المجلس قالوا في الإجارة أنها بيع على شيء يتجدد آن فآن فهو يتجدد بطبيعته، طبيعة المبيع أنها منفعة متجددة تحصل آن فأن، بينما البيع هو بيع ناجز على سلعة مستحقة أخذها العميل، فرأوا أن هذا فارقا مؤثرا بين المسألتين، والأقوال ثلاثة منهم من لم يرى جواز ربط الأجرة ولا الثمن لا في

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية -اليوم الأول- المعيار 08 المرابحة (3/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=opKrGSGWegY، تاريخ الاطلاع: يوم الخميس 16 ماي 2024 على الساعة 17:30.

الإجارة ولا في البيع بمؤشر متغير بغض النظر أنه مؤشر ربوي، ومنهم من رأى وهو الأغلب في الهيئات والمجامع جوازه في الإيجار بينما يرون تحريمه في الثمن، ومنهم من قال أن الافتراض يقتضي إما أن يقال بالجواز فيهما أو أ، يقال بالتحريم فيهما، وما يذكر من فوارق صحيح أنه يوجد فروق لكنها ليست فروق مؤثرة.

**ب.** لابد من معرفة الربح من التكلفة: هم يفرقوا بين الربح والتكلفة، التكلفة هي أصل قيمة شراء السيارة ثم ما عليها من أرباح، يعني يجب أنى يكون في النهاية الثمن الإجمالي معلوما عند التعاقد حتى لا يؤول إلى جهالة ولا إلى غرر.

**ج.** جواز تأجيل الثمن أو تقسيطه:

- ❖ لا يزاد الثمن بالتأخير: ما عليه المعيار أنه لا يزاد في الأجر إذا حل الأجل ولم يسدد العميل فإن كان معسرا يجب إنظاره، وإن كان موسرا فإنه لا يجوز القلب عليه بحال من الأحوال سواء كان بطلبه أم بغير طلبه.

**5. العيوب**

**أ.** تضمن العيوب الخفية القديمة:

- ❖ ما لم تشترط البراءة منها: ما مشى عليه المعيار إذا كان العيب قبل البيع من العميل فإنه يجب على البنك أن يتحمله ما لم يبع بشرط البراءة من العيوب، وإذا كان العيب بعد الشراء فهو من ضمان العميل.
- ❖ يفضل تفويض العميل بالعودة على البائع الأول لكنه يبقى البنك ضامنا.

**ب.** لا تضمن العيوب الحادثة.

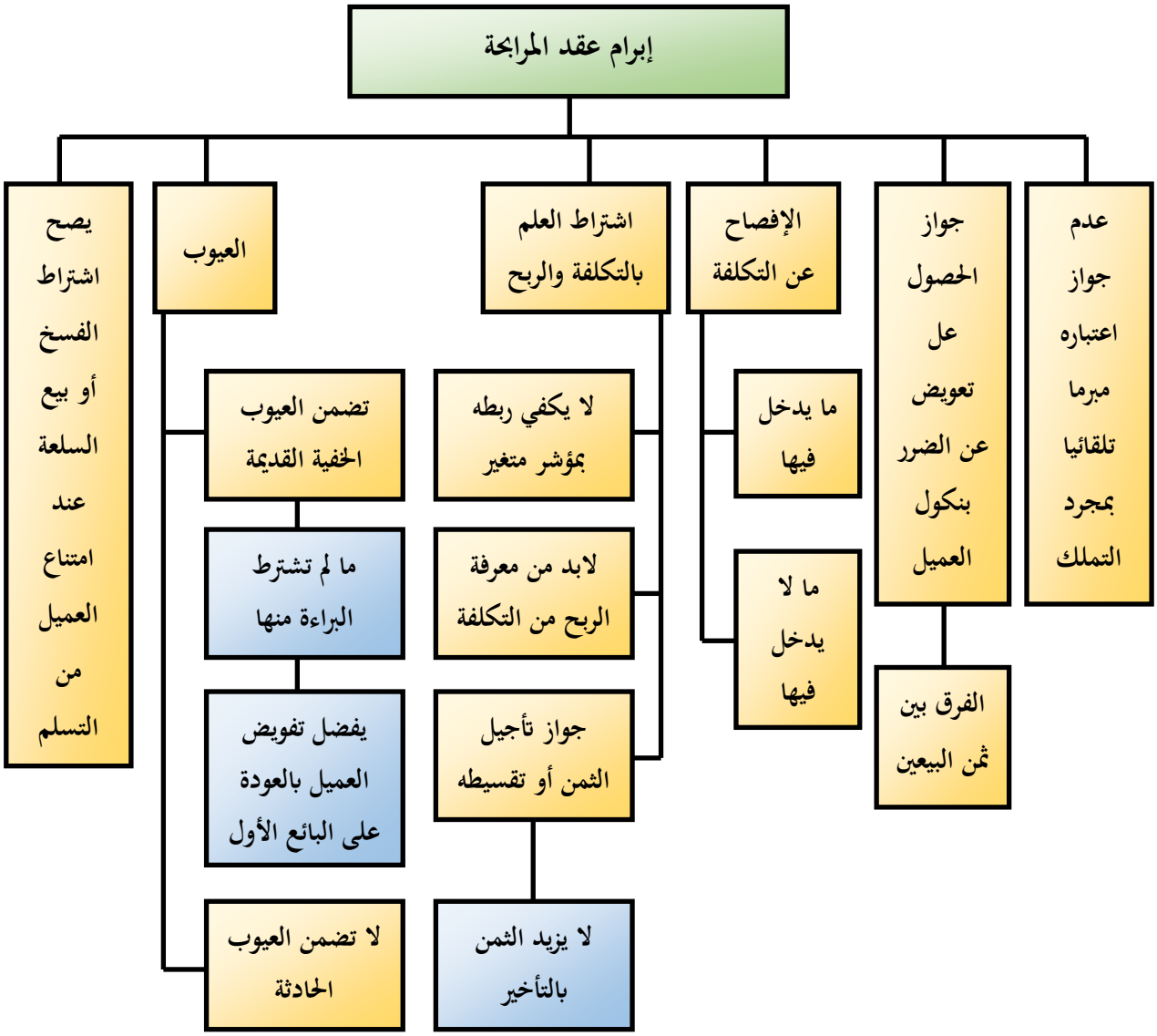
**6. يصح اشتراط الفسخ أو بيع السلعة عند امتناع العميل من التسلم**

هنا يوجد إشكال عملي فالبنك ليس عنده مخازن ليبقي السلعة عنده، مثلا جاء العميل قال أريد سيارة، قام البنك بشراء السيارة وتملكها، جاء وقت التسليم والعميل لم يأتي، فمر أسبوع وأسبوعين وثلاث أسابيع، سنتين، ففي هذا ضرر على البنك، لقوله ﷺ: «لا ضرر ولا ضرار» [1]، ففي هذا رأى المجلس أنه يجوز الاشتراط في العقد على أنه إذا لم يأتي العميل لأخذ سلعته يجوز له أن يبيعها نيابة عنه ويعطيه ثمنها ويأخذ منه ما يسد به الضرر الفعلي الذي لحق به.

[1] الراوي: أبو سعيد الخدري، المحدث: النووي، المصدر: الأربعون النووية، الصفحة أو الرقم: 32، خلاصة حكم المحدث: حسن، وله طرق يقوي بعضها بعضا، التخريج: أخرجه الدارقطني (77/3)، والحاكم (2345) مطولاً واللفظ لهما، والبيهقي (11717) مطولاً باختلاف يسير.

وفي الشكل الموالي نوضح ما سبق:

**الشكل رقم (13):** إبرام عقد المرابحة




**المصدر:** حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية –اليوم الأول– المعيار 08 المرابحة (3/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=opKrGSGWegY، تاريخ الاطلاع: يوم الخميس 16 ماي 2024 على الساعة 22:15.

**خامسا: ضمانات المرابحة ومعالجة مديونيتها**

وسنوضح ذلك فيما يلي: [1]

### 1. جواز اشتراط حلول جميع الأقساط عند التأخر بلا عذر

اللجنة الدائمة لرئاسة الشيخ عبد العزيز ابن باز رحمه الله، وبعض المحاكم في الرياض على أنها تبطل هذا الشرط لأنه شرط فاسد فيبطل الشرط، والذي عليه المعيار وعليه المجمع على أنه يجوز اشتراط حلول جميع الأقساط في حال لم يسدد العميل وحددوها بمدد، لكن هل تحل هذه الأقساط كلها بأرباحها أم بدون أرباحها؟، بمعنى كان أصل الدين 100 ولأجل التأجيل صار 120، فإذا جاء القسط الأول لم يسدد العميل فيقول له البنك 120 كلها حالّة، فإذا أوجب البنك عليه سدادها، فهل يجب عليه سدادها مع كامل أرباحها أم دون أرباحها؟، فيها قولان للهيئات الشرعية وهذا لم يشر له في المعيار، والذي يراه بعضهم الأعدل أن يقال يحلّ المتبقى دون أرباحه لأنه لم يستفد من هذا الأجل، فإذا حلّت تحلّ دون أرباحها، بعض البنوك المركزية والسلطات الرقابية تلزم البنوك من باب ما يرونه عدالة أنه إذا عجل عليه الأقساط أن يعجلها عليه مع إسقاط أرباحها.

### 2. ينبغي طلب ضمانات مشروعة

هذا البنك دائن والبيع آجل، يعني من الطبيعي يأخذ كفالة، يأخذ سندات أو شيكات لكن مع مراعات الجانب القانوني، ففي بعض القوانين الشيكات أداة وفاء ودفع ليست أداة ضمان، على كل حال مراعاة الجانب القانوني لأنه في بعض القوانين لا تكون الشيكات أداة ضمان كما أشار المعيار بطلب ضمانات تكون على وجه شرعي.

### 3. جواز طلب شيكات أو سندات لأمر

أشار المعيار أنه يجوز في مرحلة الوعد أن يطلب البنك من العميل سند لأمر أو كمبيالة قبل أن يشتري ويتملك لكن يشترط أمران:

أ. لا تستخدم إلا عند الاستحقاق.

**ب.** عدم المطالبة بالشيكات في البلدان التي يمكن فيها تقديمها للدفع قبل موعدها.

[1] حامد ميرة، **"برنامج المعايير الشرعية -اليوم الأول- المعيار 08 المرابحة (3/3)"**، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=opKrGSGWegY، تاريخ الاطلاع: يوم السبت 25 ماي 2024 على الساعة 05:10.

**4. تأخير نقل الملكية بعد سداد الثمن**

أ. لا يجوز اشتراطه: بعض البنوك تجعل أنه لا تنقل الملكية إلا بعد السداد.

**ب.** يجوز تأخير التسجيل لغرض الضمان مع إعطاء العميل (سند ضد) لإثبات الملكية: قالوا فإذا تأجل فانه يجوز أن يبيعها عنه ففي النهاية حموا أنفسهم، والمعيار رأى جواز هذا.

**5. جواز النص على الالتزام بالتصدق بمبلغ في حالة التأخر**

مسألة غرامة المدين المماطل في ثلاثة عناوين، أولا أنهم يعتبرون العميل في الأصل موسرا، ويكون الإعسار طارئا ويلزم الإثبات و عبء الإثبات في كون العميل معسرا، يعني على العميل بنفسه أن يثبت إعساره بما يثبت ذلك، في الأصل يعتبر موسر على أن يثبت العكس، ثانيا الذي عليه أغلب الهيئات و عليه المجمع وعليه الأيوفي، أنهم يرون بجواز غرامة المدين المماطل لكنها تصرف في أوجه الخير والبر، والأقوال ثلاث، من يرى بحرمة أخذ هذه الغرامات سواء كان موسرا أو معسرا سواء كان مماطلا أو غير مماطل، سواء صرفت في أوجه البر والخير أو صرفت في أوجه الوزر والربا، ورأيهم أنه أخذ الزيادة في ذاتها حرام، القول الثاني يجوز أخذها إذا كان موسرا وإذا صرفت في أوجه البر والخير، القول الثالث أنه يجوز للبنك أن يأخذها وقولهم أنه يجوز للبنك أن يأخذها لأنها غرامة عقوبة، لكن الذي عليه الغالبية أنها تصرف في أوجه البر والخير وتكون تخلص من مال حرام وليس صدقة لأنها ليست من حلال البنك، فمجمع الأيوفي لا يجوز للبنك الانتفاع بها حتى معنويا لأنه مال حرام يتخلص منه فلا يجوز أن ينتفع به.

أ. تصرف في وجوه الخير.

**ب.** ولا تنتفع بها المؤسسة.

**6. تحريم جدولة الدين**

**7. تحريم الزيادة في الدين على المماطل**

**8. جواز (ضع وتعجل) بدون شرط في العقد**

**9. جواز الدفع بعملة أخرى بشرط**

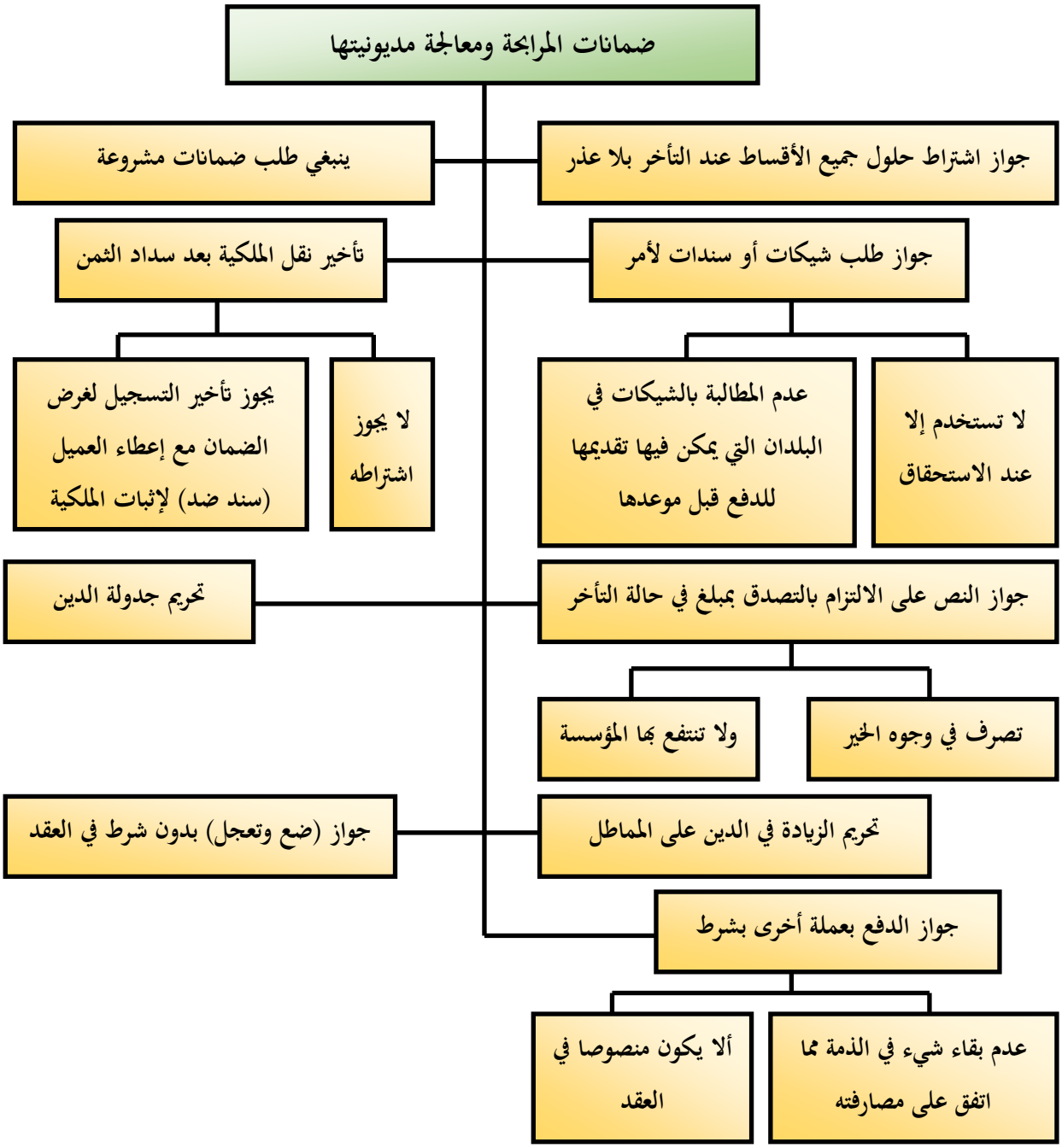
مثلا جاء العميل للبنك قال أنا ليس عندي دينار لأدفع القسط ولكن سأدفع بالدولار بدل الدينار، فقال يجوز لكن بشرطين:

أ. عدم بقاء شيء في الذمة مما اتفق على مصارفته.

**ب.** ألا يكون منصوصا في العقد.

وفي الشكل الموالي نوضح ما سبق:

**الشكل رقم (14)**: ضمانات المرابحة ومعالجة مديونيتها




**المصدر**: حامد ميرة، "**برنامج المعايير الشرعية –اليوم الأول– المعيار 08 المرابحة (3/3)**"، رابط الفيديو من اليوتيوب: https://www.youtube.com/watch?v=opKrGSGWegY، تاريخ الاطلاع: يوم الأربعاء 29 ماي 2024 على الساعة 20:00.

## خلاصة

استطاعت صيغة المرابحة أن تحقق نجاحا كبيرا واستحوذت على النشاط المصرفي ودليل ذلك الاقبال الشديد للتعامل بها من قبل العملاء، وتلبيتها احتياجات النشاط الاقتصادي من احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والاحتياجات لمختلف القطاعات الحرفية، التجارية، الزراعية، الصناعية، المهن الحرة، القطاع الانشائي.

تبين فيما تقدم أن هذه المعاملة مركبة من عقدين، وثلاثة وعود، وفيها ثلاثة أطراف، وبالتأمل في هذه المعاملة، وخطواتها الإجرائية يتبين أن فيها عقدين في عقد، إلا أن هذين العقدين لا يتم إجراءهما في وقت واحد من جهة إبرام العقد، فهما عقدان لا يربطهما عقد واحد، ويمكن أن يقال أن العقدين مترابطان بسبب، وهو الوعد الملزم لجانبين الآمر بالشراء والمصرف.

وعلى ذلك فإن هذه المعاملة تشبه اشتراط عقد في عقد من جهة الالتزام، فصيغة هذه المعاملة اشتر كذا وأربحك فيه كذا، فالسلعة في العقد الأول غير مملوكة للمصرف، إنما سيشتريها بناء على وعد ملزم لشرائها وعلى ذلك فإنه بالنظر إلى هذه المعاملة في جميع مراحلها وما فيها من التزامات، يتبين أنها معاملة مركبة على وجه العموم، ومركبة على وجه الخصوص باعتبار الالتزام الموجود في هذه المعاملة، بينما إذا كانت المرابحة مركبة على صيغة الوعد غير الملزم، فهي معاملة ذات علاقات عدة، إلا أنها لا تدخل في أحكام العقود المالية المركبة، وإنما تدرس على أنها عقود غير مترابطة وإن كانت متعددة.

لقد توسعت المصارف الإسلامية في ممارسة هذا الأداء الاستثماري بشكل كبير، واحتل نظام التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء الدرجة الأولى بين أدوات التمويل المستخدمة لديها، وللمرابحة مميزات عديدة تتميز بها عن باقي صيغ التمويل الأخرى.

تهدف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية إلى إعداد وإصدار معايير وتفسيرها وذلك للتوفيق بين الممارسات المحاسبية التي تتبعها المؤسسات المالية الإسلامية، وكذلك تقوم بمراجعة وتعديل هذه المعايير لتواكب التطور في أنشطة المؤسسات المالية الإسلامية والتطور في فكر وتطبيقات المحاسبة والمراجعة.

وفي الفصل الثالث سنتطرق للدراسة الميدانية التي قمت بها في وكالة البنك الوطني الجزائري (BNA) فرع البرواقية.

# الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لصيغة المرابحة في البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة البرواقية-

## تمهيد

بعدما تطرقنا في الفصل السابق إلى الإطار المفاهيمي لصيغة المرابحة بصورتيها البسيطة والمصرفية، تعرفنا كذلك على تعريفهما وآراء الفقهاء فيهما وأيضا شروط المرابحة البسيطة وأركانها، تناولنا أيضا المرابحة المصرفية عناصرها وصورها، حكمها ومراحل تكوينها إلى أهميتها والفرق بينها وبين المرابحة البسيطة، سنحاول في هذا الفصل دراسة الجانب التطبيقي لصيغة المرابحة، وذلك بدراسة مدى التزام المصارف الإسلامية بمعيار المرابحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، وسنقوم بهذه الدراسة في نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–.

إن علاقة البنك الوطني الجزائري بباقي البنوك التجارية الأخرى تكمن في تحسين العلاقات مع الزبائن الذين تأثروا بالتقلبات الاقتصادية وكذلك التقلبات الناتجة من تغير هياكل التنظيم البنكي، كما تمكن من تحسين مردودية البنك وذلك عن طريق الحصول على موارد جديدة لاستعمالها كالقروض واقتراح خدمات مباشرة أو غير مباشرة لتساعد على الرفع من أداء البنك.

والهدف من هذا الفصل يتمثل في محاولة إعطاء فكرة عامة حول كيفية أو الخطوات العملية لإجراء صيغة المرابحة للآمر بالشراء (مرابحة تجهيزات) في نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– ، لهذا ارتأيت تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين حيث تطرقت في المبحث الأول إلى تقديم للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– من خلال العناصر التالية (نشأة وتعريف البنك الوطني الجزائري، وظائفه وأهدافه، بنيته الهيكلية، بالإضافة إلى النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية)، أما في المبحث الثاني فقد تناولت فيه دراسة تطبيقية لصيغة المرابحة للآمر بالشراء بوكالة البرواقية (مرابحة تجهيزات) وذلك من خلال العناصر التالية (مرحلة الوعد، مرحلة شراء البنك للسلعة، مرحلة بيع السلعة للعميل مؤجلة، وفي الأخير مرحلة معالجة المديونية والمخاطر التي يتعرض لها البنك عند إبرام عقد المرابحة).

## المبحث الأول: تقديم للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–

يعتبر البنك الوطني الجزائري من أهم البنوك على المستوى الوطني لما له من أهمية اقتصادية واجتماعية وهو يعتبر حسب القانون التجاري شخص معنوي يقوم بعمليات خاصة بجمع رؤوس الأموال من الأشخاص وكذلك يضع تحت تصرف الزبائن وسائل الدفع وتسييرها.

### المطلب الأول: نشأة وتعريف البنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–

هناك عدة تعاريف للبنك الوطني الجزائري، لكن بصفة عامة يعتبر البنك الوطني الجزائري من البنوك التجارية التي نشأت بعد الاستقلال، كما يدل عليه اسمه فهو بنك عمومي يختص في القيام بمختلف العمليات التجارية سواء في الداخل أو الخارج.

#### الفرع الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري

تأسس البنك الوطني الجزائري بموجب المرسوم 178/66 بتاريخ 13 جوان 1966 على شكل شركة وطنية ليقوم بمهام البنوك الأجنبية التالية:

- القرض الصناعي والتجاري CIC.
- بنك باريس والدول الهولندية BPPB.
- البنك الوطني من أجل الصناعة والتجارة في الجزائر BNCIA.
- القرض الجزائري التونسي CFAT.

على الرغم من أنها أسست على أساس شركة وطنية برأس مال 20 مليون دينار جزائري، إلا أن هذه الوضعية أخلت بعض الشيء بمفهوم شركة وطنية وذلك من خلال المادة السابعة سمح للجمهور بالمساهمة في رأس المال بمعدل قدره 5% ويمكن أيضا إلى حد مبلغ مساهمة الدولة في رأسماله. [1]

وقد تم وضع حد لهذه المساهمات في رأس مال البنك المجدول عام 1970م، أي تم شراء جميع هذه المساهمات من طرف الدولة ليصبح البنك ملك للدولة، وذلك حسب القانون الأساسي فإن جميع البنوك تسير من قبل رئيس

[1] Société inter- bancaire de formation, système bancaire algérien 16.

مدير عام ومجلس الإدارة من مختلف الوزارات ويعمل كبنك ودائع وقصيرة طويلة لأجل وتمويل مختلف حاجيات الاستغلال والاستثمارات لجميع الأعوان الاقتصادية لجميع القطاعات الاقتصادية كالزراعة والصناعة...

كما أنه من الممكن أن تقوم هذه البنوك بـــ:

- ❖ إعطاء ضمانات في مجال الصفقات العمومية،
- ❖ إعطاء الودائع بكل أشكالها،
- ❖ تقديم قروض وتسبيقات بدون ضمانات،
- ❖ تمويل التجارة الخارجية،
- ❖ العمل كمراسل للبنوك الخارجية.

وإلى غاية سنة 1982 قام البنك الوطني الجزائري بكل الوظائف كأي بنك تجاري إلا أنه كان له حق الامتياز في تمويل القطاع الزراعي، ويمد الدعم المالي والقروض وهذا تسبيقا لسياسة الحكومة في هذا المجال، وفي 16فيفري 1989 أصبح البنك الوطني الجزائري مؤسسة عمومية اقتصادية على شكل شركة أسهم تسير وفقا لقوانين 01/88و 04/88. وفي 12 جانفي 1988 أصبحت تسير وفقا للقانون 119/88، وأخيرا في 28 ديسمبر 1988 أصبحت تسير وفقا لأحكام القانون التجاري.

وبقي البنك الوطني الجزائري على تسميته وبالاختصار (ب.و.ج) وكان مقره الاجتماعي بالجزائر، وحددت مدته ب 99سنة ابتداء من التسجيل الرسمي بالسجل التجاري.

**الفرع الثاني: تعريف البنك الوطني الجزائري**

البنك الوطني الجزائري يعتبر من بين المصارف التابع للقطاع العام ويعتبر هو أول مصرف تأسس في تاريخ النظام المصرفي، وذلك بعد تأميم القطاع المصرفي سنة 1986 فقد صدر لكي يحل محل المصارف الفرنسية بعد خروج هذا الاستعمار الفرنسي من الجزائر.

فقد تخصص هذا المصرف في قطاع الصناعة والنقل باستثناء القطاع البحري وكذا مجال التجارة والتوزيع، بحيث قدر رأس مال المصرف آنذاك ب 1000000000 دج نتيجة قرار اللجنة الوطنية والتخطيطية. أما عدد الفروع التابعة له قدرت ب 53 فرعا لتزيد بعدها إلى 123 فرعا عام 1986.[1]

[1] الطاهر لطرش، **"تقنيات البنوك"**، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص188.

وأصبح البنك الوطني الجزائري يعد شركة ذات أسهم تتخصص في تمويل القطاع الفلاحي، ومع تطور الاقتصاد في الجزائر القطاع الصناعي بعين الاعتبار وبدأت في التمويل إلى غاية سنة 1983 حلت في ميدان الإصلاحات التي تتمثل فيما يلي:

- ❖ إنشاء بنوك عديدة تتخصص في تمويل المشاريع المحلية،
- ❖ عدد الشبابيك 152،
- ❖ إصلاحات عام 1990 بعد إصدار قانون النقد والقرض الذي يعطي نوع من الحرية في تسيير المؤسسة البنكية،
- ❖ عدد الموظفين 4679،
- ❖ رأس المال الاجتماعي 4160000000000.

وفيما يلي سنوضح البنك الوطني الجزائري بالأرقام: [1]

- ✓ 21 مديرية جهوية.
- ✓ 235 وكالة.
- ✓ 5851 موظف.
- ✓ 100 شباك آلي.
- ✓ 180 موزع آلي.
- ✓ 543772 بطاقة بنكية.
- ✓ 2639319 حساب للزبائن.
- ✓ 88805 زبون مشترك في خدمة البنك عن بعد.
- ✓ 8000 جهاز دفع إلكتروني.
- ✓ 64 متعامل منخرط في منصة الدفع الإلكتروني.
- ✓ 09 وكالات مخصصة حصريا للصيرفة الإسلامية.
- ✓ 32 وكالة رقمية.
- ✓ 68 شباك إسلامي.

[1] موقع البنك الوطني الجزائري https://www.bna.dz تاريخ الاطلاع: يوم 27 ماي 2024 على الساعة 16:00.

✓ 137228 عدد المنخرطين في خدمة الدفع بدون تلامس.

**الفرع الثالث: البنوك الجزائرية(المحلية) التي حل محلها البنك الوطني الجزائري والشركات التابعة**

سندرج فيما يلي البنوك الجزائرية المحلية التي حل محلها البنك الوطني الجزائري والشركات التابعة والمساهمات في الجزائر وخارج الجزائر.

**أولا: البنوك الجزائرية(المحلية) التي حل محلها البنك الوطني الجزائري**

سنوضح ذلك في الجدول التالي:

**الجدول رقم (07):** البنوك الجزائرية (المحلية) التي حل محلها البنك الوطني الجزائري

| الرقم | تاريخ الاندماج | اسم البنك | عدد الفروع |
|---|---|---|---|
| **01** | 1966-07-01 | القرض الفرنسي الجزائري | 133 |
| **02** | 1966-07-01 | القرض الصناعي والتجاري | 03 |
| **03** | 1968-07-01 | البنك الوطني للتجارة والصناعة في إفريقيا | 06 |
| **04** | 1986-05-01 | بنك باريس وهولندا | 01 |
| **05** | 1960-06-05 | بنك باريس والأراضي المنخفضة | 01 |

**المصدر:** https://www.bna.dz.

**ثانيا: الشركات التابعة والمساهمات**

وهي قسمان، داخل الجزائر وخارجها، سنوضحها فيما يلي: [1]

**1. داخل الجزائر**

وهي أربع أنواع:

**أ. المؤسسات المالية**

- شركة إعادة تمويل الرهن العقاري SRH.

[1] موقع البنك الوطني الجزائري https://www.bna.dz تاريخ الاطلاع: يوم 27 ماي 2024 على الساعة 18:12.

- ❖ شركة إدارة البورصة والأوراق المالية SGBV.
- ❖ شركة المقاصة الجزائرية SAC.
- ❖ شركة الاستثمار المالي CELIM SICAV.
- ❖ الشركة الوطنية للتأجير المالي SNL.

**ب. شركات التأمين والضمانات**

- ❖ شركة ضمان الودائع البنكية SGDB.
- ❖ صندوق ضمان قروض الاستثمار CGCL.
- ❖ صندوق ضمان القرض العقاري SGCL.
- ❖ صندوق الضمان المتبادل لضمان مخاطر قروض المرقيين الشباب FCMGRCJ.
- ❖ صندوق الضمان التعاضدي للقروض المصغرة ANGEM.
- ❖ صندوق الضمان التعاضدي لمخاطر القروض CNAC.
- ❖ الشركة الجزائرية الخليجية للتأمين على الحياة AGLIC.
- ❖ الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX.

**ج. شركات الخدمات البيبنكية [1]**

- ❖ شركة النقد الآلي والعلاقات التلقائية بين البنوك SATIM.
- ❖ شركة أمنال للخدمات ووسائل التأمين AMNAL.
- ❖ معهد التكوين البنكي IFB.
- ❖ المعهد الجزائري للدراسات العليا المالية IAHEF.
- ❖ مركز ما قبل المقاصة بين المصارف CPI.
- ❖ شركة ما بين المصارف لإدارة الخدمات العقارية SIGESIM.
- ❖ شركة الخدمات المصرفية SSB.

**د. شركات نشطة في ميادين أخرى**

- ❖ شركة الاستثمار الفندقي SIH.

[1] شركات الخدمات البيبنكية: تعني الشركات التي تقدم خدمات مالية متعلقة بالدفع الإلكتروني والتحويلات المالية، هذه الشركات تسهل عمليات الدفع والتحصيل الإلكتروني للأفراد والشركات، وقد تشمل خدماتها معالجة المدفوعات وإدارة الحسابات المصرفية الإلكترونية، وتقديم حلول للتجارة الإلكترونية "بيبنكية" قد تكون كلمة مركبة من "بي" و"بنكية"، وهي تشير إلى الخدمات المتعلقة بالبنوك أو النظام المصرفي.

- ❖ شركة SOPRI EL BNAI للتطوير العقاري.
- ❖ شركة الرأسمال الاستثماري صندوق الاستثمار الجزائري AIF.

**2. خارج الجزائر**

- ❖ البنك الجزائري للتجارة الخارجية BACE.
- ❖ بنك المغرب العربي للاستثمار والتجارة BAMIC.
- ❖ برنامج تمويل التجارة العربية PFCA.
- ❖ الشركة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص SIDSP.
- ❖ جمعية الاتصالات المالية العالمية بين البنوك SWIFT.
- ❖ شركة المغرب العربي للتجارة MARTCO (قيد التصفية).

## المطلب الثاني: وظائف وأهداف البنك الوطني الجزائري

إن البنك الوطني الجزائري وعلى غرار البنوك التجارية وبصفته مؤسسة عمومية تهدف بالدرجة الأولى إلى أن تكون كيان مرموق وسمعة جيدة وسط النظام المصرفي الجزائري، فإنه يقوم بوظائف متعددة يرى فيها سبل ناجعة لتحقيق الأهداف المنشودة.

### الفرع الأول: وظائف البنك الوطني الجزائري

يقوم البنك الوطني الجزائري بنشاطات عديدة أهمها ما يلي: [1]

**1.** استقبال الودائع المتعلقة برؤوس الأموال من طرف الأشخاص، كما أن البنك يسمح بالتسديد إما نقدا أو لأجل أي عند حلول أجال الاستحقاق، كذلك يصدر وصولات وسندات (وتتم عملية الاقتراض من أجل تغطية الحاجيات التي يتطلبها نشاط معين).

**2.** استقبال عمليات الدفع التي تتم نقدا أو عن طريق شيك والمتعلقة بعملية التوطين La Domiciliations والتحصيل Le Virement، ورسالة القرض وجميع عمليات البنك.

**3.** يمنح القروض بجميع أشكالها سواء كانت قروض أو تسبيقات بدون ضمانات وذلك من أجل تحقيق نشاطات معينة.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **"اقتصاديات النقود والبنوك، الأساسيات والمستحدثات"**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2007، ص188.

**4.** كذلك يضمن جميع العمليات المتعلقة بالقروض وذلك لحساب مؤسسات مالية أو لحساب الدولة.

**5.** توزيع رؤوس أموال الأفراد ومراقبة استعمالها.

**6.** اكتساب جزئي أو كلي سواء بضمان أو بدونه ناتج عن تحقيق نهاية جيدة لعملية التنازل عن جميع الديون والتي دفعها مباشرة من طرف المدين.

**7.** يقوم بجميع العمليات المتعلقة بـ: الاكتتاب، الخصم، شراء الأوراق التجارية، الوصولات، الدفعات، المبالغ المصدرة من طرف الخزينة العامة أو الشركات العمومية، الالتزام عند وصول موعد استحقاق والذي يحول إلى أمر ناتج عن العمليات الصناعية، الزراعية، التجارية أو المالية.

**8.** العمليات التي تتمعن طريق هيئات وإدارات عامة، كالتفاوض ووضع بعض الأبعاد، إعادة خصم القيم.

**9.** التمويل بشتى طرق العمليات الخارجية:

- ✓ استقبال في شكل وديعة مبالغ السندات.
- ✓ استقبال أموال ناتجة عن عمليات الدفع والخاصة بالسفتجة، سند أمر، شيك، فواتير، أذونات الفائدة أو وثائق أخرى تجارية ومالية.
- ✓ يلعب دور الوساطة في عمليات الشراء، الاكتتاب أو البيع وكذلك الأوراق العامة كالأسهم والسندات وخصوصا القيم المنقولة، كما أنه يتضمن تقديم خدمات مالية متعلقة بالوثائق أو الأوراق.
- ✓ قبول جميع العمليات المتعلقة بالتظهير، الاعتمادات المستندية غير قابلة للتعديل والطلبات على الاعتمادات المستندية، ضمان تنفيذ جيد للعقد، نهاية جيدة لعملية التسديد، مراقبة جميع العمليات من البداية حتى النهاية. [1]

**10.** يقوم بدور البنك المراسل مع البنوك الأخرى.

**11.** يؤمن خدمات المؤسسات الأخرى والمتعلقة بالقرض.

**12.** اكتساب أموال من العمليات التالية: البيع، الإيجار، وجميع العمليات المنقولة وغير المنقولة والتي تخص نشاط البنك أو المتعاملين معده.

**13.** إضافة إلى ذلك يقوم البنك الوطني الجزائري بعدة خدمات أخرى:

- ✓ كفتح الحسابات ومنح الشيكات.
- ✓ خدمات التعهدات أو الاتفاقيات.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **"مرجع سابق"**، ص192.

- ✓ تأخير الخزائن الحديدية.
- ✓ طلب معلومات اقتصادية من البنوك.

سنعرض فيما يلي النتائج المالية والتجارية للبنك الوطني الجزائري لسنة 2024:

**الجدول رقم (08)**: النتائج المالية للبنك الوطني الجزائري لسنة 2024

| البيان المالي | النتائج المالية |
|---|---|
| المنتج البنكي الصافي | 84651 مليون دج |
| الناتج الإجمالي للاستغلال | 60180 مليون دج |
| ناتج الاستغلال | 56986 مليون دج |
| الناتج الصافي | 59206 مليون دج |

**المصدر**: من إعداد الطالب بناءً على موقع البنك الوطني الجزائري https://www.bna.dz.

**شرح نتائج الجدول:**

المنتج البنكي الصافي: هو إجمالي الإيرادات المتحققة من الأنشطة البنكية بعد خصم التكاليف المباشرة المرتبطة بها للبنك الوطني الجزائري، المنتج البنكي الصافي لسنة 2024 هو 84651 مليون دج.

الناتج الإجمالي للاستغلال: يمثل إجمالي الإيرادات من العمليات قبل خصم النفقات التشغيلية للبنك، الناتج الإجمالي للاستغلال لسنة 2024 هو 60180 مليون دج.

ناتج الاستغلال: هو الربح المتحقق من العمليات الأساسية للبنك قبل احتساب الضرائب والفوائد والاستهلاك للبنك الوطني الجزائري، ناتج الاستغلال لسنة 2024 هو 56986 مليون دج.

الناتج الصافي: يعبر عن الربح النهائي بعد خصم جميع النفقات والضرائب للبنك الوطني الجزائري، الناتج الصافي لسنة 2024 هو 59206 مليون دج.

هذه الأرقام تشير إلى أن البنك الوطني الجزائري قد حقق أداءً ماليًا جيدًا في عام 2024، مع تحقيق ربح صافي مرتفع نسبيًا مقارنة بالإيرادات الإجمالية.

**الجدول رقم (09)**: النتائج التجارية للبنك الوطني الجزائري لسنة 2024

| البيان التجاري | النتائج التجارية |
|---|---|
| الميزانية الإجمالية | 5641639 مليون دج |
| إجمالي موارد الزبائن (دون احتساب العملة الصعبة) | 1866679 مليون دج |
| وظائف الزبائن | 1604714 مليون دج |
| جاري القروض العقارية | 132398 مليون دج |
| جاري قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة/الصناعات الصغيرة والمتوسطة | 179182 مليون دج |

**المصدر**: من إعداد الطالب بناءً على موقع البنك الوطني الجزائري https://www.bna.dz.

**شرح نتائج الجدول:**

الميزانية الإجمالية: تمثل هذه القيمة إجمالي الأصول التي يمتلكها البنك الوطني الجزائري، الميزانية الإجمالية لسنة 2024 هي 5641639 مليون دج.

إجمالي موارد الزبائن (دون احتساب العملة الصعبة): يشير هذا الرقم إلى إجمالي الأموال التي يودعها الزبائن في البنك بالدينار الجزائري، القيمة المسجلة لإجمالي موارد الزبائن لسنة 2024 هي 1866679 مليون دج.

وظائف الزبائن: تعبر عن إجمالي القروض والتسهيلات الائتمانية التي قدمها البنك الوطني الجزائري لزبائنه، وظائف الزبائن لسنة 2024 تبلغ 1604714 مليون دج.

جاري القروض العقارية: يمثل هذا الرقم إجمالي القروض العقارية التي منحها البنك، القيمة المسجلة لسنة 2024 هي 132398 مليون دج.

جاري قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة/الصناعات الصغيرة والمتوسطة: يشير إلى إجمالي القروض التي منحها البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، القيمة المسجلة لسنة 2024 هي 179182 مليون دج.

هذه الأرقام تعكس حجم النشاط التجاري للبنك وتظهر توزيع الموارد والقروض بين الزبائن والمؤسسات المختلفة. يبدو أن البنك لديه محفظة قروض متنوعة ويدير موارده بشكل فعال.

**الفرع الثاني: أهداف البنك الوطني الجزائري**

للبنك الوطني جملة من الأهداف يمكن تقسيمها كما يلي:

**أولا: أهداف على المستوى المحلي**

السعي في استحداث الطرق والتقنيات في كل المجالات وفي كل الأقسام والمصالح (المقاصة، مصلحة العمليات مع الخارج مصلحة صندوق والمحفظة، قروض والتزامات) لمواكبة التقدم التكنولوجي في ظل الإصلاحات النقدية. [1]

**1. قسم العمليات مع الخارج**

في هذا القسم سطرت أهداف نذكر منها:

- تسهيل العمليات مع المتعاملين بوضع شبكة معلوماتية خاصة بالـ BNA في كل فروع الوطن دون الحيازة لأي ولاية.
- فتح المجال للتشاور فيما يخص اتخاذ القرارات على المستوى المركزي والفروع الأخرى.

**2. عمليات المقاصة**

وذلك بوضع أسس حديثة لعمليات المقاصة إذ يرى أن أهم شيء هو تقليص الوقت لتسوية وضعية المتعاملين وربح أكثر، وكذا زيادة التنسيق فيما بين البنوك والبنك المركزي، الأمر الذي يتطلب تطوير مستوى الخدمات من طرف البنك، وقدرة شبكة المعلومات على القيام بهذه العملية بفعالية وفي أقل وقت ممكن دون اللجوء إلى البنك المركزي.

**3. قسم القروض**

يقوم بنك BNA بتقديم قروض للقطاع الصناعي والزراعي وذلك بوضع برامج خاصة مع الدراسة المعمقة لأصحاب الطلب لتمديد وتوسيع عمل الوكالة وبالتالي السيطرة واستقطاب الطلب وزيادة رؤوس الأموال بشكل كبير للقيام بالمشاريع الاستثمارية.

[1] خريتش حسنة، **"تقرير تدريبي ميداني"**، المدرسة الوطنية للإدارة، 2003، ص11

**4. المنازعات**

يعمل بنك BNA على:

- ✓ التقليل من المنازعات لتحسين سمعة البنك وذلك باستخدام أفضل الوسائل وشبكات المعلوماتية التي تقلل من نسبة الخطأ أو انعدامها.
- ✓ التكثيف من استعمال أجهزة الإعلام الآلي وكذا الأجهزة اللازمة لسيرها.
- ✓ وضع دورات تكوينية لمختلف الإطارات والموظفين قصد تحسين أداء الخدمات البنكية.
- ✓ ادخال أحدث التقنيات إلى الشبكة قصد تعامل البنك مع البنوك الأخرى والمتعاملين بصورة متطورة وجيدة.

**ثانيا: أهداف على المستوى الدولي**

أما بالنسبة لأهداف البنك على المستوى الدولي فقد تمثلت فيما يلي:

- ➢ توسيع وتحسين المعاملات الاقتصادية فيما يخص تحويلات الوكالة بالبنوك الأجنبية.
- ➢ توسيع مجال النشاطات البنكية مع الخارج في مختلف المجالات.
- ➢ تسهيل التواصل عن بعد مع الخارج بإنشاء فروع إذا أمكن ذلك من خلال الشبكة الالكترونية للمعلومات.

ومن أجل تحقيق هذه الأهداف قام البنك بتهيئة الشروط للانطلاق في المرحلة الجديدة التي تتميز بتحولات هامة نتيجة انفتاح السوق المصرفية أما البنوك الخاصة المحلية والأجنبية حيث قام البنك بتوفير شبكات جديدة ووضع وسائل تقنية حديثة، أجهزة وأنظمة معلوماتية، كما بذل القائمون على البنك مجهودات كبيرة لتأهيل موارده البشرية، ترقية الاتصال داخل وخارج البنك، مع إدخال تعديلات على التنظيمات والهياكل الداخلية للبنك تتوافق مع المحيط المصرفي، كما سعى البنك إلى التقرب أكثر من العملاء وهذا بتوفير مصالح تتكفل بمطالبهم.

**المطلب الثالث: البنية الهيكلية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–**

يعتبر التنظيم من السياسات المتبعة لتحقيق أهداف البنك هذا باعتباره يحدد مسؤولية لكل هيئة داخل هذا النظام ويبين دورها لكل بنك هيكل تنظيمي يميزه على غيره من البنوك، وتتواجد بالبنك الوطني الجزائري –وكالة البرواقية– المصالح التالية: [1]

[1] معلومات مقدمة من طرف البنك الوطني الجزائري -وكالة البرواقية-.

### 1. مصلحة الصندوق

تنقسم هذه المصلحة إلى المصالح فرعية تؤدي خدمات منها:

- ✓ عمليات المقاصة.
- ✓ عمليات المحفظة.
- ✓ التحصيلات بأنواعها.
- ✓ عمليات السحب والدفع.
- ✓ قطاع التسديدات وقطاع الأوراق التجارية.

### 2. المصلحة الخارجية

من بين المهام الرئيسية التي تدخل في هذه المصلحة هي:

- ✓ عمليات السحب والدفع بالعملة الصعبة.
- ✓ التحصيلات بالعملة الصعبة.
- ✓ عمليات التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد).

### 3. مصلحة القروض

تعمل هذه المصلحة على ما يلي:

- ✓ قروض تسهيلات الصندوق FC، تكوين ملفات القروض CMT، قروض متوسطة الأجل بإمضاء.
- ✓ دراسة ملفات القروض وإعطاء الموافقة المبدئية.
- ✓ دراسة حالة المخاطر.

### 4. المصلحة الإدارية

تعد هذه المصلحة القلب لأي بنك في تسيير الموارد البشرية، إضافة إلى متابعة المصالح التالية:

- ✓ تصريحات جبائية.
- ✓ كل ما يتعلق بأمن البنك.
- ✓ دراسة ميزانية البنك وإعطاء الصور المستقبلية لها.

**5. مصلحة النزاعات**

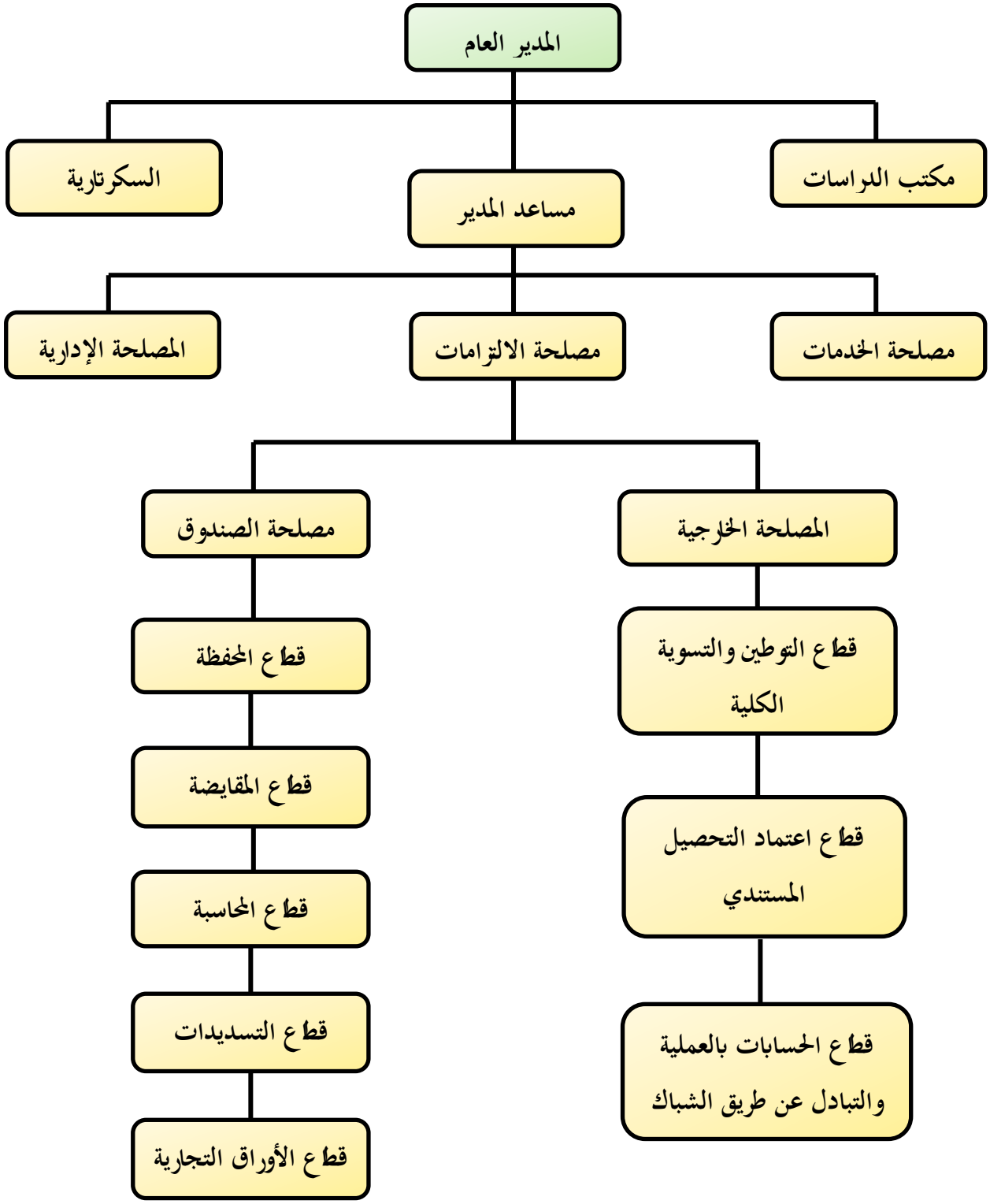
وهي أول مصلحة يتجه إليها العميل لفتح الحساب الجاري، حيث تعمل على متابعة العميل ومعرفة وضعيته الماضية والحالية من أجل مواجهة وتفادي المخاطر وذلك عن طريق تلقي المعلومات من:

- ✓ المراسلات التي تأتي من الخارج (الخزينة الضرائب وحالات أخرى).
- ✓ تجميد الحساب بالبنك نفسه أو ببنوك أخرى.
- ✓ وضعية الحساب الجاري للعميل بالبنوك الأخرى وكيفية سير القروض التي أخذها منها، كما تظهر هذه المصلحة خاصة في منح القروض، حيث أن أي عميل لم يسدد الدين المتفق عليه تحال القضية إلى قسم المنازعات وتتبع الخطوات التالية:
  - ➢ طلب البنك من العميل حل الموضوع بالطريقة الودية.
  - ➢ ترسل إليه رسالة مضمنة، وتنتظر المصلحة مدة أسبوع.
  - ➢ إنذار ثاني، إذا لم يحضر تحال القضية إلى محضر قضائي والذي بدوره يرسل له إنذار أخير للدفع لمدة عشرين 20 يوم، إذا لم يمتثل يكتب عليه تقرير PV عدم الدفع والامتثال.
  - ➢ ترسل عارضة لرئيس الحكومة لحجز تنفيذي لأمواله المرهونة بعد إمضاء رئيس الحكومة، تقدم المحضر قضائي حتى يتم الحجز ثم بيع الضمانات.

من المتفق عليه أن البناء التنظيمي لابد وأن يعكس الأنشطة التي يتم ممارستها وبناءً عليه يصبح من المتوقع أن يتضمن البناء التنظيمي للبنك الوطني الجزائري مصالح رئيسية هذا إلى جانب مصالح فرعية للأنشطة ويوضح الشكل رقم (03) بناء تنظيمي مبسط للبنك الوطني الجزائري –وكالة البرواقية–.

إذا كانت مصلحة الصندوق، المصلحة الخارجية، مصلحة القروض المصلحة الإدارية ومصلحة النزاعات تمثل الإدارات الرئيسية التي تعكس طبيعة نشاط البنوك، وفيما يلي عرض لهذه الخمس مصالح حسب الشكل.

**الشكل رقم (15)**: هيكل تنظيمي للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–




**المصدر**: سلامة أحلام، موظفة مكلفة بنافذة الصيرفة الإسلامية، مقابلة في البنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–، يوم 06 ماي 2024.

## المطلب الرابع: النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية

سنتناول في هذا المطلب تعريف النوافذ الإسلامية والفرق بينها وبين الفروع الاسلامية، نشأتها، دوافع انشائها وعوامل نجاحها.

### الفرع الأول: تعريف النوافذ الإسلامية

يقصد بالنوافذ الإسلامية تقديم خدمات مالية إسلامية من خلال وحدة أو قسم داخل البنك التقليدي ويقصد بها أيضا قيام المصارف التقليدية بتخصيص جزء أو حيز في مقارها الرئيسية أو فروعها التقليدية، تكون متخصصة في بيع المنتجات والخدمات الإسلامية دون غيرها، هدفها تلبية احتياجات بعض العملاء الراغبين في التعامل بالنظام المصرفي الإسلامي حتى لا يتحول إلى التعامل مع المصارف الإسلامية، وتكون تلك النوافذ متخصصة في بيع المنتجات والخدمات الإسلامية دون غيرها. [1]

وعرفها البعض بأنها مجموعة من البرامج الاقتصادية التي تتابع التطبيق المصرفي وفق النموذج الإسلامي. [2]

كما عرفت بأنها وحدات تنظيمية تديرها المصارف التقليدية، وتكون متخصصة في تقديم الخدمات المالية الإسلامية.

وسماها بنك الجزائر بشباك الصيرفة الإسلامية حيث عرفها حسب المادة 17 من النظام رقم 2020-02 بأنها: "يقصد بشباك الصيرفة الإسلامية هيكل ضمن البنك أو المؤسسة المالية مكلف حصريا بخدمات ومنتجات الصيرفة الإسلامية".

### الفرع الثاني: الفرق بين النوافذ والفروع الإسلامية

يستعمل معظم الكتاب في مؤلفاتهم مصطلح الفروع الإسلامية بدل النوافذ الإسلامية، وما يميز الفرع عن النافذة بالدرجة الأولى هو الوظائف والخدمات التي يقدمها، كما أنه عادة ما يكون الفرع خارج هيكل البنك الأم بعكس النافذة التي تكون داخل البنك.

ويمكن ايجاز أوجه الاختلاف فيما يلي:

---

[1] فاروق العابي، **"دراسة في أسباب تحول المصارف التقليدية نحو النموذج الإسلامي"**، مجلة أسرا الدولية للمالية الإسلامية، المجلد الثالث، العدد الثاني، الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ماليزيا، 2012، ص101.

[2] مصطفى إبراهيم محمد، **"تقييم ظاهرة تحول البنوك التقليدية للمصرفية الإسلامية"**، رسالة ماجستير، الجامعة الأمريكية المفتوحة، القاهرة، 2006، ص14.

- ❖ الفرع الإسلامي يكون أكثر استقلالية من النافذة الإسلامية عن البنك الذي يتبعه، حيث يخضع الفرع للبنك الأم بصورة غير مباشرة بينما تخضع النافذة للبنك الأم بصورة مباشرة.
- ❖ إن الهيكلة الإدارية والكادر الإداري الذي يتولى إدارة الفرع الإسلامي من البنك التقليدي أكبر من الهيكلة والكادر الذي يدير النافذة الإسلامية والذي لا يتجاوز في أحسن الأحوال مستوى قسم إداري في البنك التقليدي. [1]
- ❖ يمكن اعتبار النافذة الإسلامية كآلية لتحول البنك التقليدي إلى بنك إسلامي في مرحلته الأولى، بينما يعتبر الفرع الإسلامي مرحلة متقدمة في طريق هذا التحول.
- ❖ يشكك البعض في مشروعية النوافذ الإسلامية نظرا لعدم استقلاليتها واختلاط أموالها بأموال البنك الأم على عكس الفروع التي تمتاز باستقلال نسبي يجعلها أكثر شرعية. [2]
- ❖ الفرع الإسلامي تكون جميع تعاملاته إسلامية وفي جميع الخدمات التي يقدمها ويكون في مبنى مستقل عن البنك التقليدي، أما النافذة الإسلامية فتكون داخل البنك التقليدي نفسه وفي نفس المبنى ولكن في مصلحة أو شباك وبشكل مستقل حتى تكون إسلامية. [3]

### الفرع الثالث: نشأة النوافذ الإسلامية

لقد كان نجاح المصارف الإسلامية من جانب ورغبة الناس بجميع أطيافهم على المصرفية الإسلامية من جانب آخر بسبب تفكير بعض المصارف التقليدية بافتتاح نوافذ إسلامية، فكانت أول انطلاقة فعلية في مصر سنة 1980م، عندما حصل بنك مصر (قطاع عام تجاري مصري) على ترخيص من البنك المركزي المصري لافتتاح فرع "الحسين للمعاملات الإسلامية"، وفي يوم الافتتاح وبعد ثلاث ساعات تقريبا كانت الودائع بالعملة المصرية أكثر من ثلاث ملايين وفي السنة الثانية كانت الودائع 84.307 مليون جنيه والاستثمار 12.529 مليون جنيه وكان قبل ذلك هذا الفرع يحقق الآلاف من الخسائر. [4]

---

[1] أحمد خلف حسين الدخيل، **"النوافذ الإسلامية في المصارف الحكومية العراقية"**، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد التاسع عشر، العدد الثاني، الجمعية الاقتصادية الأمريكية، العراق، 2013، ص ص69-70.

[2] **"نفس المرجع"**، ص70.

[3] صالح مفتاح، فريد معارفي، **"الضوابط الشرعية لنوافذ المعاملات الإسلامية في البنوك التقليدية -دور اللجنة الاستشارية الشرعية في بنك بوميترا التجاري-"**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 35/34، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2014، ص152.

[4] فهد بن صالح الجمود، **"التبادل المالي بين المصارف الإسلامية والمصارف الأخرى -دراسة فقهية اقتصادية تطبيقية-"**، الطبعة الأولى، دار كنوز اشبيليا، المملكة العربية السعودية، 2011، ص10.

وقد أدى تشجيع البنك المركزي المصري لهذا الاتجاه إلى قيام العديد من المصارف التقليدية هناك إلى إنشاء فروع بتخصص في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية، الأمر الذي ترتب عليه ارتفاع عدد الفروع الإسلامية التي تم الترخيص بإنشائها خلال عامي 1980-1981م إلى خمس وثلاثين فرعا تتبع عددا من المصارف التقليدية كمصرف مصر ومصرف التجارة والتنمية ومصرف التنمية الوطني ومصرف النيل وغيرها، كما اتخذت بعض هذه المصارف قرارا بإنشاء وحدات للخدمات الإسلامية بكل فرع من فروعها التقليدية التي تنشأ في المستقبل. [1]

وفي المملكة العربية السعودية كان للمصرف الأهلي التجاري السبق في خوض هذه التجربة حيث قام عام 1987م بإنشاء أول صندوق استثماري يعمل وفقا لإحكام الشريعة الإسلامية وهو صندوق المتاجرة العالمية في السلع، ثم تلا ذلك قيام المصرف بإنشاء نافذة إسلامية عام 1990م [2]، ونظرا للإقبال المتزايد على الخدمات والمنتجات الإسلامية قررت العديد من المصارف التقليدية فتح المزيد من النوافذ الإسلامية من خلال فروعها، ومنها انتشرت إلى العديد من البلدان العربية والإسلامية. [3]

ولم يقتصر الأمر على العاملين العربي والإسلامي فقط، فقد حرصت الكثير من المؤسسات المصرفية والمالية الدولية على تبني العمل المصرفي الإسلامي بعد أن لاحظت الإقبال الكبير على التعامل به، وذلك من خلال التواجد في أسواقه و بأشكال متعددة، مثل حالة دويت شبانك الألماني، وبنك الاتحاد السويسري UBS، والقرض السويسري في سويسرا، وهذه البنوك السويسرية يقع مقرها الأول في زيوريخ، وافتتح فروعه للمعاملات المالية الإسلامية في وقت مبكر نسبيا سنة 1985م، وذلك لخدمة عملائه من العرب والمسلمين، وهو البنك الأكثر شهرة في سويسرا، أما الثاني فقد فتح فرعا لنفس الغرض تابعا لفرعه في لندن. [4]

وفي الجزائر فقد جاء النظام رقم 18-02 المؤرخ في 15 مارس 2020م المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، في تطور ملحوظ بداية بتغيير التسمية من الصيرفة التشاركية إلى الصيرفة الإسلامية، وهو المنظم لحد اليوم لعمليات الصيرفة الإسلامية بالجزائر.

حيث تحصلت أربع بنوك عمومية على الترخيص لتسويق المنتجات المالية الإسلامية وهي البنك الوطني الجزائري BNA، والقرض الشعبي الجزائري CPA، والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط الجزائري CNEP، وبنك

[1] الشريف فهد، **"الفروع الإسلامية التابعة للمصارف الربوية"**، بحث مقدم للمؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، 2005، ص09.
[2] **"نفس المرجع"**، ص10.
[3] ناصر سليمان، **"علاقة البنك الإسلامي بالبنوك التقليدية"**، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه، تخصص علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004-2005، ص04.
[4] Stéphanie Parigi: des banques islamiques argent et religion, édition RAMSAY, PARIS, 1989, P:12 ET 27.

الفلاحة والتنمية الريفية BADR، حيث باشرت البنوك الثلاثة الأولى فعليا في تسويق المنتجات الإسلامية بينما سيشرع بنك الفلاحة والتنمية الريفية في ذلك قريبا.

وعن المنتجات الإسلامية الممكن تسويقها في البنوك العمومية الجزائرية، فقد حددتها المادة 4 من النظام 20-02 وتخص المرابحة والمشاركة والمضاربة والإجارة والسلم والاستصناع وحسابات الودائع وأخيرا الودائع في حسابات الاستثمار، مما يعني أن البنوك التي تقدم الخدمات المصرفية الإسلامية في الجزائر لا يمكن لها أن تطبق صيغ التمويل الإسلامية الأخرى خاصة بتمويل قطاع الزراعة كالمزارعة، المساقات، المغارسة.

**الفرع الرابع: دوافع إنشاء النوافذ الإسلامية وعوامل نجاحها**

وسندرج ذلك على الشكل التالي:

**أولا: دوافع إنشاء النوافذ الإسلامية**

يمكننا إيجاز دوافع إنشاء البنوك التجارية لنوافذ إسلامية فيما يلي:

**1. دوافع عقائدية**

ترتكز المصارف الإسلامية في عملها على أساس عقائدي مختلفة بذلك عن البنوك التجارية حيث يقوم على أساس الاستخلاف بأن ملكية المال هي لله سبحانه وتعالى، والمال للإنسان بالوكالة، يعتبر العمل بأحكام الشريعة الإسلامية جزء من الإيمان وترك الربا والتخلص منه هو من أهم أسباب تحول البنك الربوي إلى مصرف إسلامي لتحقيق الإيمان بهذا المفهوم، فالمصارف الإسلامية تستمد أساسها العقائدي من الشريعة الإسلامية، وهو ما يعني أن لها إيديولوجية تختلف عن البنوك التقليدية في إطار عام يحكمها الالتزام بالشريعة الإسلامية. [1]

**2. دوافع شرعية**

يعتبر سعر الفائدة كعامل ديني هو الدافع المباشر في تنمية الوعي الإسلامي الذي ساهم في انتشار الصيرفة الإسلامية في البلدان العربية والإسلامية وغير الإسلامية، وتحول الأعمال المصرفية من الربوي إلى الإسلامي بما يتوافق والشريعة الإسلامية.

[1] معارفي فريدة، مفتاح صالح، **"نوافذ المعاملات الإسلامية في البنوك التقليدية -الدوافع والمتطلبات تجربة بنك بوميترا التجاري نموذجا-"**، المجلة الدولية للبحوث الإسلامية والإنسانية المتقدمة، المجلد الرابع، العدد الثالث، 2014، ص ص269-270.

### 3. دوافع اقتصادية

وتتمثل الدوافع الاقتصادية فيما يلي:

- ❖ تلبية احتياجات العملاء من المنتجات البنكية، وأساليب الاستثمار الموافقة وأحكام الشريعة الإسلامية.
- ❖ المحافظة على العملاء من خلال العمل على عدم تحولهم نحو منتجات مصرفية إسلامية واستقطاب عملاء آخرين، في ظل تزايد الوعي الديني لديهم.
- ❖ انخفاض معدل المخاطرة وتحقيق أرباح إضافية، خاصة وأن العمل البنكي الإسلامي يمثل مصدرا لمضاعفة الربحية من عوائد عمليات التمويل مقارنة بالتمويل التقليدي.
- ❖ ضعف تدخل البنوك التجارية في السوق المصرفية وعجزها عن مواجهة البنوك الأخرى، وتحول العديد من العملاء عنها نحو المصارف الإسلامية، مما زاد من انتشار المؤسسات الإسلامية بشكل كبير.
- ❖ نجاح تجربة النوافذ الإسلامية في بنوك عربية وأخرى عالمية، وخير مثال تجربة البنوك التقليدية الماليزية في توفير منتجات موافقة للشريعة الإسلامية منذ أعوام عبر النوافذ الإسلامية.

### ثانيا: عوامل نجاح إنشاء النوافذ الإسلامية

نجاح عملية إنشاء النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية توجب توفر مجموعة من العوامل الضرورية يمكن تلخصها فيما يلي:

### 1. التخطيط العلمي

في بداية أي عمل أو نشاط لابد من التخطيط مسبقا قبل القيام بأي خطوة، لاسيما إن كان هذا النشاط يجر ربحا، وينطبق هذا القول على النوافذ الإسلامية والتي يرغب البنك التقليدي عن طريقها بالعمل بالنشاطات المصرفية الإسلامية، بهدف الحصول على ربح، ويعتبر تحقيق الربح شرطا لاستمرارية البنك التقليدي في تقديمه للنشاطات المصرفية الإسلامية، وتلجأ البنوك التقليدية إلى إجراء دراسات متعمقة وأبحاث واستطلاع الآراء لجمهور والفئات المستهدفة من تلك النشاطات، والقيام بدراسة متعمقة قبل القيام بها، فلا يكفي مجرد وجود الرغبة فقط بل لابد من وجود الدراسات الداعمة والأبحاث. [1]

[1] السرحي لطف محمد، **"الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية ضوابط التأسيس وعوامل النجاح"**، بحث مقدم إلى مؤتمر المصارف الإسلامية اليمنية الواقع وأفاق المستقبل 20-21 مارس، اليمن، 2010، ص21.

### 2. الالتزام الشرعي

بعد الالتزام بالعمل الشرعي من أهم عوامل النجاح لأي بنك يرغب بالعمل بالنشاط المصرفي الإسلامي فمتى ما تم تعيين هيئة رقابة شرعية وأحكمت الرقابة على عمليات النوافذ الإسلامية وطبيعة المنتجات والخدمات التي تعمل على تقديمها، وتم التأكد من سلامة عقودها بهذه الحالة نستطيع القول أن النافذة الإسلامية لديها التزام شرعي وهو معيار ومتطلب أساسي وضابط مهم لضمان سير العمل بالشكل المطلوب، والذي يسهم في تكوين انطباع جيد عن طبيعة النشاطات المصرفية الإسلامية. [1]

### 3. تأهيل الكوادر البشرية

يعتبر وجود الكوادر البشرية المؤهلة والمدربة جيدا عنصرا ومتطلبا مهما من متطلبات النجاح بالإضافة إلى وجود الوسائل التكنولوجيا المتطورة، فإذا وجدت هذه العناصر فإنه ليس من الصعب على هذه النوافذ تحقيق النجاح، ولكن لا تعتبر تدريب هذه الكوادر بالأمر السهل إذ يتطلب الأمر وقتا وجهدا كبيرين، ويتم وضع الخطط اللازمة لتدريب الموظفين على اختلاف المستويات من قيادات إدارية ومديري نوافذ إسلامية وموظفين، وكذا البرامج التدريبية المناسبة. [2]

### 4. تطوير السياسات والنظم

تختلف طبيعة نشاط العمل المصرفي الإسلامي عن النشاط المصرفي التقليدي فلابد أن يكون هناك استمرارية في التطوير في النظم المحاسبية والفنية والمعلوماتية، وكذلك السياسات والإجراءات المتبعة بشكل يتناسب مع طبيعة العمل المصرفي الإسلامي، ويعتبر عامل تطوير السياسات والنظم مهما ولابد من توفره من أجل ضمان نجاح عمل النوافذ الإسلامية، ويحتاج الوصول إلى هذا العامل إلى وقت وجهد كبيرين، فإن هناك عمليات تطوير مستمرة ولازمة من أجل ضمان استمرارية عمل النوافذ الإسلامية، ويزداد الأمر صعوبة في بنك يعمل بنظامين مصرفيين مختلفين، عندها يكون التحدي أكبر والجهد أصعب. [3]

---

[1] سعيد بن سعد المرطان، **"ضوابط تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية في البنوك التقليدية -تجربة البنك الأهلي التجاري-"**، كتاب المنتدى الأول، الكويت، 1999، ص09.

[2] السرحي لطف محمد، **"مرجع سابق"**، ص23.

[3] سعيد بن سعد المرطان، **"مرجع سابق"**، ص26.

## 5. سوق النقد بين المصارف الإسلامية

يعتبر وجود سوق نقد بين المصارف الإسلامية عاملا من عوامل النجاح، فهو يعد جزء من السوق المالي الإسلامي، ويعمل على توفير مصادر لاستثمارات ذات تمويل قصير الأجل، وتقديم التسهيلات اللازمة لمشاريع المؤسسات المالية الإسلامية، ويتم عن طريقة تنفيذ السياسات النقدية، والتي تؤدي إلى الاستقرار في النظام المصرفي، وبالتالي يؤثر بشكل جيد في حل مشكلة السيولة، فبعض البنوك تمتلك أموالا غير مستغلة والبعض الآخر بحاجة إليها لذا كان سوق النقد هو الحل الأمثل. [1]

[1] أحسن لحساسنة، فيصل شياد، **"منتجات سوق النقد بين المصارف الإسلامية -دراسة تحليلية نقدية للتجربة الماليزية مع محاولة تطوير منتجات تمويلية جديدة-"**، مجلة أسرا الدولية للمالية الإسلامية، المجلد الخامس، 2014، ص06.

## المبحث الثاني: دراسة تطبيقية لصيغة المرابحة للآمر بالشراء بوكالة البرواقية (مرابحة تجهيزات)

يقوم البنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– بتقديم خدمات بنكية تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية، وذلك من خلال النافذة الإسلامية المتواجدة على مستوى البنك، التي هي محل دراستنا وبشكل أدق موضوع صيغة المرابحة (مرابحة تجهيزات).

### المطلب الأول: المرحلة الأولى مرحلة الوعد

مرحلة الوعد والتي تشمل الدراسة الائتمانية، وتشمل التسعيرة، وتشمل أن العميل نفسه يعطي البنك وعد بالشراء أو البنك يعطي وعد بالشراء.

ومن خلال زيارتي الميدانية إلى البنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– (نافذة الصيرفة الإسلامية)، نوجز خطوات المرابحة للتجهيزات فيما يلي: [1]

1. يتوجه العميل إلى البنك بالضبط إلى نافذة الصيرفة الإسلامية، وذلك لطلب تمويل بصيغة المرابحة للتجهيزات، حيث يوضح فيه العميل رغبته في شراء تجهيزات معينة وبمواصفات محددة، على أن يشتريها البنك للزبون مرابحة.
2. بعدها تقوم المسؤولة المباشرة عن العملية في البنك بالتواصل مع التاجر (صاحب أو مالك السلعة)، ويقوم هذا الأخير بإعداد فاتورة شكلية Facture Proforma للزبون وذلك باسم البنك، ثم يحظرها إلى البنك، وتحتوي هذه الفاتورة الشكلية على معلومات التاجر من اسم المحل وموقعه ورقم هاتفه، بالإضافة إلى تاريخ إصدارها، مع توقيع التاجر وختمه، وأيضا تحتوي على معلومات السلعة يعني سعر كل قطعة على حدة وكمية السلعة، مع السعر الإجمالي لكل السلعة. (**كما هو موضح في الملحق رقم 01**).
3. بعدها تقوم المسؤولة المباشرة عن العملية في البنك بإجراء محاكاة مع الزبون، يتم من خلالها اسقاط المعلومات الخاصة بطالب التمويل (الزبون)، حتى يفهم هذا الأخير ما يترتب عليه من مسؤوليات مالية، وبعد تعرف الزبون على الإجراءات يقدم له البنك عرض المرابحة للتجهيزات أو بالضبط ما يسمى التسعيرة Offre Mourabaha Equipements، حيث تتكون هذه الأخيرة من مجموعة من البيانات و شروط ألا وهي: الاسم واللقب، تاريخ الميلاد، صافي الدخل الشهري لمقدم الطلب (الزبون)، سعر شراء التجهيزات، سعر بيع التجهيزات، الحد الأقصى لمدة السداد، الموعد النهائي للدفع المطلوب، رسوم إدارة الملفات بما في ذلك الضرائب، هامش الجدية

[1] مقابلة مع الموظفة: سلامة أحلام، المكلفة بالزبائن (نافذة الصيرفة الإسلامية)، البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة البرواقية-، يوم الإثنين 29 أفريل 2024 على الساعة: 10:00.

(وديعة الضمان)، نسبة الهامش المطبق، الدفع الشهري، سعر الكلفة. وعلى الزبون دراسة هذا العرض في مدة أقصاها 15 يوم، (**كما هو موضح في الملحق رقم 02**).

**4.** في حالة قبول العميل العرض المقدم له من طرف المسؤولة عن النافذة الإسلامية في وكالة البرواقية، يترتب عليه ما يلي: (**كما هو موضح في الملحق رقم 02**).

- معلومات وتوقيع طلب التمويل.
- نسخة من وثيقة الهوية سارية المفعول.
- شهادة عائلية للزوجين.
- شهادة ميلاد.
- شهادة إقامة.
- نسخة من البطاقة الفردية لأصحاب المشاريع الفردية.
- شهادة عمل حديثة وآخر ثلاث قسائم دفع أو بيان مكافآت للموظفين.
- كشف حساب لآخر ثلاث أشهر.
- آخر ثلاث تحذيرات ضريبية أو أي دليل آخر على الدخل للعاملين لحسابهم الخاص.
- الميزانية العمومية وبيانات الدخل لآخر ثلاث سنوات مالية لغير الموظفين.
- مستخلص دور حديث لغير الموظفين.
- توقيع على تصريح استشارة من إدارة مخاطر الأعمال والأسر المركزية C.R.E.M.

**5.** بعد تسلم الطلب والملف من قبل الموظفة المسؤولة عن نافذة الصيرفة الإسلامية في الوكالة، يقدم العميل الموافقة على المرابحة للتجهيزات من خلال إتمام شروط الموافقة وهي كالتالي: (**كما هو موضح في الملحق رقم 02**).

- فتح حساب جاري إسلامي حيث يجب أن يكون الراتب موجود.
- موافقته لمبلغ دراسة الملف (عمولة الإدارة).
- توقيع الوعد بشراء المعدات من البنك من قبل مقدم الطلب.
- التوطين الفعال للراتب.
- توقيع اتفاقية تمويل معدات المرابحة.
- التوقيع على جدول الدفع.
- إمكانية الدفع لهامش الجدية.

- الاشتراك مع الحلول لصالح البنك، في وثيقة التأمين التكافلي للوفاة IAD، والتأمين التكافلي ضد الإعسار.

**6.** بعد موافقة العميل على طلب مرابحة التجهيزات يقوم البنك بدراسة الملف وفي حالة قبوله ينتقل البنك إلى مرحلة الوعد بالشراء Promesse Unilatérale D'achat، والمتضمنة للعديد من النقاط سنوضحها فيما يلي: [1] **(كما هو موضح في الملحق رقم 03).**

- إتمام عملية الشراء بالسعر الذي يحدده البنك للمعدات.
- يشمل الوعد كل معلومات السلعة من سعر الشراء، سعر البيع، وهامش الربح.
- موافقة العميل على إضافة تكاليف العملية فقط.
- دفع عمولة للإدارة.
- تفويض العميل للبنك بأن يخصم من حسابه مبلغ الخسارة المحتملة التي تكبدتها بالفعل بعد تنازله المحتمل عن شراء البضائع.
- سيقوم البنك بخصم مبلغ أي خسائر من الحساب الإسلامي المفتوح باسم العميل.
- يشمل هذا الوعد أن العميل يمضي على تعهد لشراء السلعة.

**المطلب الثاني: المرحلة الثانية مرحلة شراء البنك للسلعة أي التملك والقبض**

مرحلة شراء البنك للسلعة أي تملك البنك للسلعة، وتشمل كل من: سند الطلبية Bon De Commande، شهادة التوافر Attestation De Disponibilité، الفاتورة النهائية Facture، سند التوصيل (التسليم) ألا وهو عقد تملك البنك للسلعة Bon De Livraison، عقد الوكالة Mandat Pour La Réalisation D'une Mourabaha Equipements، وسنوضح كل ما سبق عبر الخطوات التالية: [2]

**1.** بعد توقيع العميل لوثيقة الوعد بالشراء يقوم البنك بإعطاء التاجر (المورد) سند الطلبية Bon De Commande، إذا كان لديه هذه السلعة أم لا، ويحتوي هذا الأخير على البيانات التالية: **(كما هو موضح في الملحق رقم 04).**

- تاريخ إصدارها.
- معلومات السلعة يعني سعر كل قطعة على حدة.

[1] مقابلة مع الموظفة: سلامة أحلام، المكلفة بالزبائن (نافذة الصيرفة الإسلامية)، البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة البرواقية-، يوم الثلثاء 30 أفريل 2024 على الساعة: 14:30.

[2] مقابلة مع الموظفة: سلامة أحلام، المكلفة بالزبائن (نافذة الصيرفة الإسلامية)، البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة البرواقية-، يوم الإثنين 06 ماي 2024 على الساعة: 15:00.

- وكمية السلعة.
- مع السعر الإجمالي لكل السلعة.
- مع توقيع التاجر وختمه.
- توقيع مدير الوكالة وختمه.

**2.** في حالة تواجد السلعة لدى التاجر، يقدم للبنك شهادة التوافر Attestation De Disponibilité، بمعنى أنه يمتلك هذه السلعة، ويحتوي هذا الأخير على البيانات التالية: (**كما هو موضح في الملحق رقم 05**).

- تاريخ إصدارها.
- رقم كل سلعة على حدة، ومرجعها أو الكود الخاص بها.
- اسم ونوع كل سلعة على حدة.
- كمية كل سلعة على حدة.
- توقيع التاجر وختمه.

**3.** يقوم البنك بالدفع للتاجر عن طريق صك بنكي (ملاحظة: البنك لا يدفع نقدًا).

**4.** يقدم التاجر الفاتورة النهائية Facture للبنك، ألا وهي عقد يثبت تملك البنك للسلعة، حيث تحتوي على البيانات التالية: (**كما هو موضح في الملحق رقم 06**).

- تاريخ إصدارها.
- معلومات السلعة يعني سعر كل قطعة على حدة.
- وكمية السلعة.
- مع السعر الإجمالي لكل السلعة.
- توقيع التاجر وختمه.

**5.** ويقدم التاجر للبنك سند التوصيل (التسليم) ألا وهو عقد يثبت القبض أو حيازة البنك للسلعة Bon De Livraison، حيث يحتوي على البيانات التالية: (**كما هو موضح في الملحق رقم 07**).

- تاريخ إصدارها.
- معلومات السلعة يعني سعر كل قطعة على حدة.
- وكمية السلعة.
- مع السعر الإجمالي لكل السلعة.

- توقيع التاجر وختمه.

**6.** في بعض الحالات لا يذهب البنك لشراء السلعة، وإنما يوكل الزبون بشرائها فيقدم له عقد الوكالة Mandat Pour La Réalisation D'une Mourabaha Equipements، حيث يحتوي هذا العقد على المواد التالية: (**كما هو موضح في الملحق رقم 08**).

- **المادة 01 (الموضوع)**: الغرض من هذا التفويض هو تكليف الوكيل (الزبون)، بمهمة تنفيذ عملية الحصول على تجهيزات (أثاث منزلي)، التي تتمتع بالمواصفات والخصائص التالية: أسماء الشركات المصنعة، بيان أنواع البضائع، العلامة التجارية. باسم ونيابة عن البنك الوطني الجزائري وفق الشروط المبينة أدناه.
- **المادة 02 (المورد، السعر، وطريقة الدفع)**: يجب شراء المعدات من: اسم المورد (التاجر)، عنوانه، نوع النشاط. السعر المتفق عليه مع البائع (قيمة المبلغ)، ويجب دفع هذا السعر عن طريق شيك بنكي.
- **المادة 03 (الصلاحية والمدة)**: يتم منح هذا التفويض فقط لإتمام هذه الصفقة، وهي صالحة لمدة 10 أيام فقط من تاريخ إبرامها (التوقيع)، سيتم إثبات هذه المعاملة من خلال توقيع الوكيل على إشعار إتمام التفويض (الوكالة)، وإشعار القبول من طرف البنك.
- **المادة 04 (الالتزام)**: يلتزم الوكيل تجاه البنك بالامتثال لأحكام هذا التفويض.
- توقيع مدير البنك مع ختمه.
- توقيع الوكيل (الزبون).

وبهذا يقوم البنك باستلام التجهيزات الموصوفة من المورد، والتحقق من مطابقتها للمواصفات المطلوبة، ويكون عندها قد امتلك التجهيزات ملكاً تاماً، خصوصًا بعد أن قام بدفع ثمنها وإرسال المورد (التاجر) سند التوصيل (التسليم) ألا وهو عقد يثبت قبض البنك للسلعة Bon De Livraison، وبذلك يمكن التصرف فيها وبيعها للزبون.

❖ **نسبة هامش الربح**: الذي يتحصل عليه البنك هو 6.25% طوال مدة التمويل والمتراوحة من سنة إلى 3 سنوات كحد أقصى الخاصة بالتجهيزات، وتبقى هذه النسبة ثابتة مهما تغير الدخل بالزيادة أو بالنقصان في التمويل الإسلامي بالنسبة للمرابحة بالتجهيزات.

**المطلب الثالث: المرحلة الثالثة مرحلة بيع السلعة للعميل مؤجلة**

بعد امتلاك البنك للتجهيزات ملكاً تاماً، خصوصًا بعد أن قام بدفع ثمنها، ينتقل إلى المرحلة الثالثة من مراحل المرابحة للآمر بالشراء، ألا وهي مرحلة بيع السلعة للعميل مؤجلة وبالضبط اتفاقية تمويل مرابحة تجهيزات للأفراد أي عقد البيع، حيث يحتوي هذا العقد على البيانات والمواد التالية: [1] (**كما هو موضح في الملحق رقم 09**).

**1.** أبرم بين الممضيين أدناه:

**أ.** البنك الوطني الجزائري، شركة ذات أسهم برأس مال قدره 150.000.000.000 دج والذي يتخذ مقرا له بـ 08 نهج شي غيفارة المقيد في السجل التجاري تحت الرقم 00 بـ 00/160012904 (تعديل) بتاريخ 2021/08/31، رقم الهوية الجبائية: 000016001290414، رقم الهوية الإحصائية: 096616070000253، الممثل من طرف السيد (اسم المدير) مدير بالنيابة لوكالة البرواقية (849) والمخول له كافة الصلاحيات في إطار إبرام الاتفاقية الحالية، المعين فيما يلي بعبارة البائع.

**ب.** الزبون والذي يسمى في هذه الاتفاقية "المشتري":

- الاسم واللقب.
- تاريخ الميلاد.
- رقم الحساب البنكي.
- رقم الحساب الجاري البريدي.
- بطاقة الهوية الوطنية.
- العنوان.
- رقم الهاتف.

**2.** اتفق الطرفان على ما يلي (18 مادة):

- **المادة 01: تمهيد**

تطبيقا بالتعهد بالشراء الممضى من قبل المشتري (يذكر تاريخ الامضاء)، والذي يتعهد بموجبه بإتمام عملية البيع بالمرابحة، يصرح البائع أنه امتلك التجهيزات المتفق عليها في التعهد بالشراء وفق الخصائص المطلوبة.

[1] مقابلة مع الموظفة: سلامة أحلام، المكلفة بالزبائن (نافذة الصيرفة الإسلامية)، البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة البرواقية-، يوم الأربعاء 15 ماي 2024 على الساعة: 14:45.

- **المادة 02: خصائص التجهيزات**

يقوم البنك ببيع التجهيزات المطلوبة للمشتري وفق الخصائص التالية:

- ✓ اسم المصنع.
- ✓ اسم المورد.
- ✓ البيانات الخاصة بالتجهيزات.
- ✓ العلامة.

- **المادة 03: مبلغ التجهيزات**

طبقا للتعهد بالشراء فإن ثمن بيع البنك التجهيزات للمشتري يشمل جميع الرسوم والضرائب والمصاريف المتصلة مباشرة بعملية البيع، إضافة إلى هامش ربح البنك، وذلك على النحو التالي:

- ✓ ثمن اقتناء التجهيزات من طرف البنك.
- ✓ هامش ربح البنك.
- ✓ الضرائب والرسوم والمصاريف.

وعليه فيكون المبلغ الإجمالي الواجب الدفع من قبل المشتري، والذي قبله صراحة: (يذكر المبلغ الإجمالي) شاملا الضرائب والرسوم.

- **المادة 04: تسليم الوثائق**

يتعهد المشتري بتسليم الوثائق الخاصة بعملية المرابحة للبائع بما في ذلك الفواتير النهائية المتعلقة بالتجهيزات عند تحصيلها من المورد.

- **المادة 05: تعذر التسليم**

في حالة عدم تقدم المشتري لاستلام التجهيزات خلال أجل أسبوع (07 سبعة أيام) اعتبارا من تاريخ إبرام العقد الحالي، يحق للبائع مطالبته بسبب هذا التأخر بكافة الوسائل المتاحة (بريد مضمون، بريد الكتروني، فاكس)، ويعتبر ذلك تبرئة للبائع من ضمان الأضرار اللاحقة بالتجهيزات جراء تأخر استلامها.

يحق للبائع بيع التجهيزات للغير بعد تسجيل فترة تأخر تفوق ثلاثون (30) يوما اعتبارا من تاريخ إمضاء الاتفاقية الحالية دون المطالبة بالموافقة المبدئية من المشتري، وفي حالة نكول المشتري عن تنفيذ وعده الملزم ينحصر حقه في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة شراء التجهيزات وثمن بيعه لغير الآمر بالشراء، ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.

- **المادة 06: العيوب الظاهرة والخفية وهلاك التجهيزات بعد الاستلام**

لا يضمن البائع العيوب الظاهرة بعد إمضاء المشتري لوصل الاستلام والذي من خلاله يشهد بقبول التجهيزات التي اختارها وعاينها عند الاستلام.

في حالة هلاك التجهيزات بعد استلامها من طرف المشتري أثناء نقلها، فعلى البائع تفعيل بوليصة التأمين على الاعسار.

لا يحق للمشتري الرجوع على البائع في حالة سوء تركيب أو سوء استعمال التجهيزات.

- **المادة 07: تكاليف تسجيل التجهيزات**

يتعهد المشتري بتسديد جملة التكاليف المرتبطة بحيازة التجهيزات، لاسيما حقوق التسجيل أو أية رسوم أخرى.

يتعين على البائع مساعدة المشتري على استكمال كافة الإجراءات الإدارية.

- **المادة 08: كيفية التسديد**

يتعهد المشتري بتسديد المبلغ الإجمالي للصفقة، على النحو التالي:

- ✓ سعر البيع الإجمالي شاملا كل الضرائب والرسوم.
- ✓ عدد الاستحقاقات شاملا كل الضرائب والرسوم.
- ✓ يتوجب على المشتري تسديد عمولة التسيير.

يتم تسديد الأقساط المستحقة ابتداء من الشهر الأول الذي يلي نقل ملكية العتاد/التجهيزات للمشتري، غير أنه في حالة الاستفادة من مهلة تسديد (دفع مؤجل) مقدرة بـ شهر/شهرين يحق للبائع طلب تسديد الأقساط المستحقة ابتداء من الشهر الثاني/الثالث الذي يلي نقل ملكية عتاد التجهيزات للمشتري.

يتيح المشتري للبائع تحصيل مبالغ الأقساط المستحقة انطلاقا من رصيد حسابه المفتوح لهذا الغرض، وذلك إلى غاية تسديد المبلغ الإجمالي وجميع المبالغ المستحقة للبائع

يحق للبائع عند تأخر المشتري في تسديد الأقساط المستحقة عن أجالها المحددة أن يسحب من أي حساب له موطن لدى البنك.

- **المادة 09: الضمانات**

✓ الاتفاقية الحالية.

✓ الامضاء على سند الأمر بالمبلغ الإجمالي للتجهيزات شاملا هامش الربح والضرائب والرسوم.

✓ التأمين المشار إليه في المادة 13 أدناه.

- **المادة 10: غرامة التأخير**

يتعين على المشتري التقيد بتواريخ دفع الأقساط المتفق عليها.

في حالة تسجيل تأخر في تسديد ثلاثة أقساط متتالية، يصبح باقي المبلغ مستحق حالا ويوجه إعذار للمشتري.

يلتزم المشتري في حالة المماطلة في دفع الأقساط التي التزم بها في آجال استحقاقها بدفع غرامة تأخير تعادل نسبة 4% من مبلغ القسط المستحق يتبرع بها لحساب العمال الخيرية التابع للبنك تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية طبقا للمادة 6 من التعليمة 03-20 لبنك الجزائر.

وفي حالة الإعسار يمكن للبنك أن يمنح المشتري أجلا معقولا ومدروسا يتناسب مع وضعيته المالية لتسديد الأقساط الواجبة عليه دون زيادة في هامش الربح ولا فرض غرامة تأخير.

- **المادة 11: فسخ الاتفاقية**

يمكن للبائع فسخ الاتفاقية في الحالات الآتية:

✓ عدم استلام المشتري للتجهيزات ضمن الآجال المقررة في المادة 05 أعلاه.

✓ عدم دفع ثلاثة أقساط متتالية في آجالها المحددة وبعد استفادته من مدة التأجيل الممنوحة له من طرف البنك بسبب الإعسار.

✓ في حالة وفاة المشتري، إلا إذا التزم ورثته بالحلول محله في هذه الاتفاقية.

- ✓ تغيير توطين الراتب دون اعلام البائع ويصبح بذلك باقي المبلغ حالا ويحق للبائع استفاءه بجميع الطرق القانونية.
- ✓ البائع غير ملزم بإرجاع عمولة التسيير في حالة فسخ الاتفاقية.

- **المادة 12: التعديل بموجب ملحق**

يتم القيام بأي تعديل في العقد الحالي، بموجب ملحق يمضي عليه الطرفان المتعاقدان.

- **المادة 13: التأمين**

يكتتب المشتري بوليصة التأمين التكافلي على الوفاة والعجز الدائم مع حلول البائع محله في تحصيل مبلغ تعويض شركة التأمين لصالحه، يتحمل المشتري أي زيادة على عاتقه.

ويكتتب المشتري بوليصة التأمين التكافلي على الإعسار، مع حلول البائع محله في تحصيل مبالغ التعويض عن التأمين.

- **المادة 14: التسديد المسبق**

يمكن للمشتري التعجيل بدفع مبلغ الأقساط المستحقة بكاملها أو جزء منها، البائع غير ملزم بالتنازل عن هامش الربح أو جزء منه.

- **المادة 15: اختيار الموطن**

لتنفيذ الاتفاقية الحالية يختار الأطراف موطنهم، كل فيما يخصه في العناوين المبينة أعلاه.

في حالة تغيير الموطن على الطرف المعني اعلام الطرف الآخر.

- **المادة 16: تسوية المنازعات**

يحرص الطرفان على تسوية أي نزاع قد ينشأ بين الطرفين عن تفسير العقد الحالية أو تنفيذها، بالتراضي، وفي حال تعذر تسويته بالتراضي، يحال النزاع إلى المحكمة التجارية ذات الاختصاص الإقليمي.

- **المادة 17: السريان**

تدخل الاتفاقية الحالية حيز السريان اعتبارا من تاريخ الإمضاء عليها.

- **المادة 18: عدد النسخ**

تم تحرير الاتفاقية الحالية في أربعة نسخ أصلية، تسلم نسخة منها للمشتري.

وبعد التوقيع على هذا العقد يتم تسليم المبيع للمشتري.

**المطلب الرابع: المرحلة الرابعة مرحلة معالجة المديونية والمخاطر التي يتعرض لها البنك عند إبرام عقد المرابحة**

في هذا المطلب سنتطرق لآخر مرحلة من مراحل المرابحة للآمر بالشراء، ألا وهي المرحلة الرابعة مرحلة معالجة المديونية، بالإضافة إلى التحدث عن المخاطر التي يتعرض لها البنك عند إبرام عقد المرابحة.

**الفرع الأول: مرحلة معالجة المديونية**

تشمل هذه المرحلة سداد العميل أو إذا تعثر أو تأخر في السداد ودفع الأقساط المحددة، وما تشمله من أخذ الضمانات، حيث أن البنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– نافذة الصيرفة الإسلامية، يفرق بين المعسر والمماطل، ويقوم البنك باتخاذ إجراءات على المدين المماطل كما رأينا في المادة 10 من اتفاقية تمويل مرابحة تجهيزات، التي تنص على أن المشتري في حالة المماطلة يلتزم في دفع الأقساط التي التزم بها في آجال استحقاقها بدفع غرامة تأخير تعادل نسبة 4% من مبلغ القسط المستحق يتبرع بها لحساب العمال الخيرية التابع للبنك تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية طبقا للمادة 6 من التعليمة 03-20 لبنك الجزائر، أما حالة المدين المعسر يمكن للبنك أن يمنحه أجلا معقولا ومدروسا يتناسب مع وضعيته المالية لتسديد الأقساط الواجبة عليه دون زيادة في هامش الربح ولا فرض غرامة تأخير.

وفي حالة نكول المشتري (الزبون) عن أخذ السلعة، يحاول البنك ارجاعها للمورد (التاجر)، فإن قبل المورد استرجاع السلعة وتقديم قيمتها للبنك فلا شيء على الزبون، أما في حال عدم قبول المورد استرجاع السلعة يحاول البنك بيعها لزبون آخر أو لجهة أخرى، حتى لو باعها بنفس سعر التكلفة فلا شيء على الزبون، أما في حال بيعها بالخسارة فإن البنك يخصم قيمة هذه الخسارة من الزبون، لأنه لولا الوعد بالشراء الذي وعد به الزبون البنك لما خسر البنك في هذه المعاملة. [1]

[1] مقابلة مع الموظفة: سلامة أحلام، المكلفة بالزبائن (نافذة الصيرفة الإسلامية)، البنك الوطني الجزائري BNA -وكالة البرواقية-، يوم الأربعاء 15 ماي 2024 على الساعة: 15:30.

**الفرع الثاني: المخاطر التي يتعرض لها البنك عند إبرام عقد المرابحة**

يتعرض البنك عند إبرام عقد المرابحة لجملة من المخاطر والتي تلحق به الضرر، نذكر منها ما يلي:

- عدم وفاء العميل بالسداد حسب العقد المبرم.
- تأجيل وتأخير السداد عمدا وذلك في حالة عدم فرض البنك غرامات على التأخير.
- الرجوع في الوعد والخطر يكمن في رفض العميل التوقيع على عقد المرابحة للسلعة عندما يمتلكها البنك بمعنى نكوله عن أخذ السلعة.
- رفض السلعة لوجود عيب فيها، أو اختلاف في المواصفات المحددة في العقد.

## خلاصة

البنك الوطني الجزائري يعتبر من بين المصارف التابع للقطاع العام، وهو من أهم البنوك على المستوى الوطني لما له من أهمية اقتصادية واجتماعية وهو يعتبر حسب القانون التجاري شخص معنوي يقوم بعمليات خاصة بجمع رؤوس الأموال من الأشخاص، وكذلك يضع تحت تصرف الزبائن وسائل الدفع وتسييرها ويعتبر هو أول مصرف تأسس في تاريخ النظام المصرفي، وذلك بعد تأميم القطاع المصرفي سنة 1986 فقد صدر لكي يحل محل المصارف الفرنسية بعد خروج هذا الاستعمار الفرنسي من الجزائر، ومن بين أهدافه السعي في استحداث الطرق والتقنيات في كل المجالات وفي كل الأقسام والمصالح لمواكبة التقدم التكنولوجي في ظل الإصلاحات النقدية.

تعتبر النوافذ الإسلامية وحدات تنظيمية تديرها المصارف التقليدية، وتكون متخصصة في تقديم الخدمات المالية الإسلامية، وهناك فرق بينها وبين الفروع الإسلامية ومن أهم هذه الفروقات أن الفرع الإسلامي يكون أكثر استقلالية من النافذة الإسلامية، حيث يخضع الفرع للبنك الأم بصورة غير مباشرة بينما تخضع النافذة للبنك الأم بصورة مباشرة.

تعتمد وكالة البنك الوطني الجزائري بالبرواقية على صيغة المرابحة في التمويل الإسلامي أكثر من باقي الصيغ، باعتبارها أقل خطورة وأكثر ضمانا عند تسديد المستحقات، فمن خلال دراستي التطبيقية في وكالة البرواقية لصيغة المرابحة للتجهيزات وجدت أن لهذه الصيغة المطبقة عدة مزايا، فهي تقدم منتوج معتمد عليه يتطابق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

نافذة الصيرفة الإسلامية بوكالة البرواقية تفرق بين المعسر والمماطل، حيث يقوم البنك باتخاذ إجراءات على المدين المماطل ويلزمه بدفع غرامة تأخير تعادل نسبة 4% من مبلغ القسط المستحق، يتبرع بها لحساب العمال الخيرية التابع للبنك تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية، أما حالة المدين المعسر يمكن للبنك أن يمنحه أجلا معقولا ومدروسا يتناسب مع وضعيته المالية لتسديد الأقساط الواجبة عليه دون زيادة في هامش الربح ولا فرض غرامة تأخير.

# الخـــاتـــمـــة

## الخاتمة

تُعد المصارف الإسلامية ركيزة مالية حديثة تجمع بين الأخلاق والاقتصاد، وتقدِّم نموذجًا فريدًا للنشاطات المصرفية يتجاوز حدود الاقتصاد النقدي التقليدي، تأسست هذه المصارف على أسس إسلامية صريحة تستند إلى مبادئ شرعية تهدف إلى تحقيق الربح بطرائق متوافقة مع القيم والأخلاق الإسلامية، فإن البديل الإسلامي لنظام التعامل بالفائدة الربوية الذي تطبقه البنوك التجارية عبر نوافذها الإسلامية هو العقود الشرعية المالية، ومن بين أهم هذه العقود وأوسعها انتشارا هو المرابحة وبالأخص المرابحة للآمر بالشراء، حيث تعتبر بيوع المرابحة للآمر بالشراء أحد صيغ الاستثمار والتمويل الإسلامي، وتكمن الخطورة الشرعية والمالية فيها إذا شاب تطبيقها أخطاء بسبب عدم الالتزام بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وبفتاوى ومقررات مجامع الفقه، ولعل ما جاءت به هيئة المحاسبة والمراجعة للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي" من معايير محاسبية لمعالجة هذا النوع من العقود من أهم الأسباب لتقليص الخطورة الشرعية والمالية.

وقد توصلت في النهاية إلى جملة من النتائج والمقترحات تتمثل فيما يلي:

### أولا: نتائج الدراسة

بعد هذه الدراسة لموضوع مدى التزام المصارف الإسلامية بمعيار المرابحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ومناقشة الإشكالية وسائر التساؤلات التي أثيرت حول هذا الموضوع، توصلت إلى النتائج التالية:

### 1. نتائج نظرية

توصلت الدراسة إلى عدة نتائج في الجانب النظري أهمها ما يلي:

تمكنت المصارف الإسلامية من اثبات وجودها في النظام المالي الدولي من خلال قدرتها على النمو والتوسع، حيث استطاعت أن تنافس البنوك التقليدية رغم حداثتها وتمكنت من أن تحقق نموا محسوس مقارنة بالبنوك التقليدية، فالمصارف الإسلامية هي عبارة عن مؤسسات مالية ومصرفية واقتصادية واجتماعية وتنموية، تقوم بتلقي الأموال من مختلف المتعاملين للقيام بالوظائف والأنشطة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وترمي من خلال ذلك إلى تحقيق مجموعة من الأهداف التي تخدم الفرد والمجتمع والاقتصاد ككل.

تعمل المصارف الإسلامية إلى جنب البنوك التقليدية، غير أن ما يميزها هو ابتعادها عن التعامل بالربا أخذا وعطاء، سواء في تقديم الخدمات المصرفية أو في العمليات التمويلية والاستثمارية التي أجمع الفقهاء على حرمتها بدليل من الكتاب والسنة، ولها مصادر أموال متنوعة بين مصادر ذاتية وخارجية ومصادر أخرى، وكذا مختلف الاستخدامات للأموال المتاحة في المصارف الإسلامية التي تسعى لتحقيق مختلف الأهداف المسطرة للمصارف من خلال مختلف الاستخدامات بعدة صيغ (طويلة الأجل، متوسطة وقصيرة الأجل).

استطاعت صيغة المرابحة أن تحقق نجاحا كبيرا واستحوذت على النشاط المصرفي ودليل ذلك الاقبال الشديد للتعامل بها من قبل العملاء، وتلبيتها احتياجات النشاط الاقتصادي من احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والاحتياجات لمختلف القطاعات الحرفية، التجارية، الزراعية، الصناعية، المهن الحرة، القطاع الانشائي، وتبين لنا أن هذه الصيغة مركبة من عقدين، وثلاثة وعود، وفيها ثلاثة أطراف، وبالتأمل في هذه المعاملة، وخطواتها الإجرائية يتبين أن فيها عقدين في عقد، إلا أن هذين العقدين لا يتم إجراءهما في وقت واحد من جهة إبرام العقد، فهما عقدان لا يربطهما عقد واحد، ويمكن أن يقال أن العقدين مترابطان بسبب، وهو الوعد الملزم لجانبين الآمر بالشراء والمصرف.

وعلى ذلك فإن هذه المعاملة تشبه اشتراط عقد في عقد من جهة الالتزام، فصيغة هذه المعاملة اشتر كذا وأربحك فيه كذا، فالسلعة في العقد الأول غير مملوكة للمصرف، إنما سيشتريها بناء على وعد ملزم لشرائها وعلى ذلك فإنه بالنظر إلى هذه المعاملة في جميع مراحلها وما فيها من التزامات، يتبين أنها معاملة مركبة على وجه العموم، ومركبة على وجه الخصوص باعتبار الالتزام الموجود في هذه المعاملة، بينما إذا كانت المرابحة مركبة على صيغة الوعد غير الملزم، فهي معاملة ذات علاقات عدة، إلا أنها لا تدخل في أحكام العقود المالية المركبة، وإنما تدرس على أنها عقود غير مترابطة وإن كانت متعددة.

لقد توسعت المصارف الإسلامية في ممارسة هذا الأداء الاستثماري بشكل كبير، واحتل نظام التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء الدرجة الأولى بين أدوات التمويل المستخدمة لديها، وللمرابحة مميزات عديدة تتميز بها عن باقي صيغ التمويل الأخرى.

تهدف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية إلى إعداد وإصدار معايير وتفسيرها وذلك للتوفيق بين الممارسات المحاسبية التي تتبعها المؤسسات المالية الإسلامية، وكذلك تقوم بمراجعة وتعديل هذه المعايير لتواكب التطور في أنشطة المؤسسات المالية الإسلامية والتطور في فكر وتطبيقات المحاسبة والمراجعة.

## 2. نتائج تطبيقية

من خلال الدراسة التطبيقية التي أجريتها لموضوع دراستي على مستوى البنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–، توصلت إلى جملة من النتائج سأوضحها فيما يلي:

يعتبر البنك الوطني الجزائري من بين البنوك التابعة للقطاع العام، وهو من أهم البنوك على المستوى الوطني لما له من أهمية اقتصادية واجتماعية وهو يعتبر حسب القانون التجاري شخص معنوي يقوم بعمليات خاصة بجمع رؤوس الأموال من الأشخاص، وكذلك يضع تحت تصرف الزبائن وسائل الدفع وتسييرها ويعتبر هو أول مصرف تأسس في تاريخ النظام المصرفي، وذلك بعد تأميم القطاع المصرفي سنة 1986 فقد صدر لكي يحل محل المصارف الفرنسية بعد خروج هذا الاستعمار الفرنسي من الجزائر، ومن بين أهدافه السعي في استحداث الطرق والتقنيات في كل المجالات وفي كل الأقسام والمصالح لمواكبة التقدم التكنولوجي في ظل الإصلاحات النقدية.

تعتبر النوافذ الإسلامية وحدات تنظيمية تديرها المصارف التقليدية، وتكون متخصصة في تقديم الخدمات المالية الإسلامية، وهناك فرق بينها وبين الفروع الإسلامية ومن أهم هذه الفروقات أن الفرع الإسلامي يكون أكثر استقلالية من النافذة الإسلامية، حيث يخضع الفرع للبنك الأم بصورة غير مباشرة بينما تخضع النافذة للبنك الأم بصورة مباشرة.

بعد دراستي الميدانية في وكالة البنك الوطني الجزائري بالبرواقية وبعد دراستي للبيانات المقدمة من طرفهم والمقابلات التي أجريتها مع الموظفة المكلفة بنافذة الصيرفة الإسلامية، تبين لي أن هذه الأخيرة تلتزم في معيار المرابحة بالمعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي"، حيث تعتمد على صيغة المرابحة في التمويل الإسلامي أكثر من باقي الصيغ، باعتبارها أقل خطورة وأكثر ضمانا عند تسديد المستحقات، فمن خلال دراستي التطبيقية في وكالة البرواقية لصيغة المرابحة للتجهيزات وجدت أن لهذه الصيغة المطبقة عدة مزايا، فهي تقدم منتوج معتمد عليه ولكن يجب النظر في مسألة الزامية الوعد لأنها تعتبر عين الربا في هذه الصيغة، يعني أن الهيئة بحد ذاتها لا تلتزم أو نقول أنها متساهلة من جانب الأحكام الشرعية ومدى تطبيقها.

يتعرض البنك لمجموعة من المخاطر عند التعامل بصيغة المرابحة وأهم خطر هو عدم سداد العميل لأقساطه أو نكوله عن السداد، لكن نافذة الصيرفة الإسلامية بوكالة البرواقية تفرق بين المعسر والمماطل، حيث يقوم البنك باتخاذ إجراءات على المدين المماطل ويلزمه بدفع غرامة تأخير تعادل نسبة 4% من مبلغ القسط المستحق، يتبرع بها لحساب العمال الخيرية التابع للبنك تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية، أما حالة

المدين المعسر يمكن للبنك أن يمنحه أجلا معقولا ومدروسا يتناسب مع وضعيته المالية لتسديد الأقساط الواجبة عليه دون زيادة في هامش الربح ولا فرض غرامة تأخير.

**ثانيا: اختبار فرضيات الدراسة**

بعد دراستي لهذا الموضوع ومحاولة الإحاطة ببعض جوانبه، يمكنني إجراء اختبار لفرضياته كما يلي:

**الفرضية الأولى:** والتي تنص على أن "من بين الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية: جمع الزكاة وتوزيعها، خطابات الضمان بالإضافة إلى الاعتمادات المستندية، ومن بين مصادر الأموال في المصارف الإسلامية: مصادر داخلية كالاحتياطات، ومصادر خارجية كالودائع الجارية، ومصادر أموال أخرى".

هذه الفرضية صحيحة لأن جمع الزكاة وتوزيعها بالإضافة إلى القرض الحسن يعتبران من الخدمات الاجتماعية، وخطابات الضمان والاعتمادات المستندية بالإضافة إلى الأوراق المالية والأوراق التجارية يعتبران من الخدمات المصرفية، أما فيما يخص مصادر الأموال في المصارف الإسلامية فالاحتياطات بالإضافة إلى رأس المال والمخصصات والأرباح المحتجزة يعتبران مصادر أموال داخلية (مصادر ذاتية)، والودائع الجارية (ودائع تحت الطلب) بالإضافة إلى الودائع الاستثمارية والودائع الادخارية كلها تعتبر مصادر أموال خارجية (موارد خارجية)، وفيما يخص مصادر الأموال الأخرى فنجد فيها عوائد الخدمات المصرفية بالإضافة إلى صكوك التمويل وعوائد صناديق الاستثمار الإسلامي وأيضا التمويل من البنك المركزي والبنوك الأخرى.

**الفرضية الثانية:** والتي تنص على أن "تتمثل مراحل تكوين عقد المرابحة المصرفية في ثلاث مراحل ألا وهي: مرحلة المواعدة ومرحلة الالتزام ومرحلة بيع المرابحة".

هذه الفرضية صحيحة حيث نجد في مرحلة المواعد في البداية تقديم طلب الشراء بعدها تأتي الدراسة الائتمانية ثم عقد الوعد، ثم مرحلة الالتزام، ثم مرحلة بيع المرابحة ونجد فيها إبرام عقد المرابحة وفي الأخير تسليم السلعة للعميل.

**الفرضية الثالثة:** والتي تنص على أن "يكون إجراء مرابحة التجهيزات في نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية– عبر أربع مراحل ألا وهي: مرحلة الوعد، مرحلة شراء البنك للسلعة، مرحلة بيع السلعة للعميل مؤجلة، وفي الأخير مرحلة معالجة المديونية".

هذه الفرضية صحيحة وذلك بعد دراستي الميدانية في نافذة الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA – وكالة البرواقية–، وتحليلي للبيانات المقدمة لي من طرفهم ومقابلاتي الشخصية مع الموظفة المكلفة بنافذة الصيرفة

الإسلامية عل مستوى البنك، تبين لي أن إجراء مرابحة التجهيزات عندهم يمر عبر أربع مراحل ألا وهي مرحلة الوعد، مرحلة شراء البنك للسلعة، مرحلة بيع السلعة للعميل مؤجلة، وفي الأخير مرحلة معالجة المديونية.

**ثالثا: المقترحات**

بناء على دراستي النظرية والتطبيقية لموضوع مدى التزام المصارف الإسلامية بمعيار المرابحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ارتأيت تقديم المقترحات التالي:

- ❖ أرى أنه من الضروري على المصارف الإسلامية الاعتماد على سياسة ترويجية واسعة للتعريف بخصوصية العمل المصرفي الإسلامي وتوعية الناس بطبيعة عملها ومشروعيته واختلافه عن البنوك الربوية، والتمويلات التي يتيحها، خاصة لدى الفئات المعنية كالفلاحين والأوساط الطلابية الطامحة لإنشاء مشروعاتها الخاصة والمعول عليها في التنمية الاقتصادية.
- ❖ إعطاء الوكالات استقلالية أكبر في القيام بالعمليات التمويلية.
- ❖ تواجه المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بشكل عام تحديات كبيرة سواء من ناحية التشريعات أو من ناحية العنصر البشري المؤهل الذي يجمع بين الخبرات والمعارف الشرعية وأيضا تحتاج المصارف الإسلامية إلى تطوير أدواتها المالية وآلياتها وزيادة منتجاتها.
- ❖ ضرورة تأكد الزبون من تملك البنك للسلعة، حتى لا يدخل في بيع ما ليس عنده لأن النبي ﷺ نهى عن ذلك كما أتى في حديث «عن حكيم بن حزام قال: يا رسول الله، يأتيني الرَّجُلُ فيريدُ منِّي البيعَ ليسَ عِندي، أفأبتاعُه لَه من السُّوقِ، فقالَ: لا تبِع ما ليسَ عندَكَ».
- ❖ وأرى أنه لابد من البحث والتعمق في مسألة توكيل البنك للعميل بشراء السلعة، وذلك بغية الوصول إلى نتيجة تقتضي بمدى مشروعية هذه الوكالة التي أجازتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "الأيوفي".
- ❖ ضرورة توعية المجتمع عن طريق عقد دورات، وتقديم ندوات وإرشادات فيما يخص عقد المرابحة حتى يزداد الإقبال عليه، لما له من أهمية واضحة من جوانب متعددة، سواء كان الجانب الاجتماعي أو الاقتصادي أو الجانب الديني، بدلا من اللجوء إلى العمليات الأخرى الأكثر صعوبة ومخاطرة كالعمليات التي تتعامل بها البنوك التجارية.
- ❖ أرى بضرورة وجود توعية خاصة للعاملين في المصارف فيما يخص عملية بيع المرابحة للآمر بالشراء حتى تكون لهم القدرة على التمييز بين هذا العقد وغيره من عقود البيوع الأخرى، وذلك بوضع الضوابط المعينة التي تفرق بين هذه العملية وغيرها من العمليات التي تتشابه معها من حيث فرض الفائدة القانونية.

❖أقترح ضرورة وجود تنظيم تشريعي قانوني خاص يتعلق بعقد المرابحة للآمر بالشراء وذلك لإمكانية معرفة مفهوم عقد المرابحة من الناحية القانونية وتمييزه عن مفهوم عقد المرابحة من الناحية الشرعية، بدلاً من الوضع الحالي حيث احكامه متبعثره على أكثر من محور، فتارة يكون مصدرها القانون المدني وتارة يكون مصدره القرار بقانون بشأن المصارف، وتارة يكون مصدرها قانون التجارة بصفتها عملية مصرفية.

**رابعا: آفاق الدراسة**

لا شك أن هناك العديد من الجوانب التي لم يستوفيها هذا البحث فلا يخلو أي بحث من نقائص، فهي جوانب ينبغي الاعتناء بها في مجال المالية الإسلامية، والتي أرى أنها تشكل مواضيع دراسات مستقبلية، أذكر منها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- مخاطر صيغ التمويل بالمرابحة في البنوك التجارية.
- أثر المخاطر المالية في المصارف الإسلامية على صيغ التمويل الإسلامي.
- سبل تطوير صيغ التمويل الإسلامية في المصارف الإسلامية.
- سبل تطوير صيغ التمويل الإسلامية في المصارف التقليدية.
- سبل تطوير واستقلالية النوافذ الإسلامية في المصارف التقليدية.
- دراسة قياسية لصيغ التمويل الإسلامي وأثرها على عجلة التنمية الاقتصادية.
- الاستقرار المالي للمصارف الإسلامية في دول شمال افريقيا.
- تطوير تقنيات لدراسة وتحليل مخاطر المصارف الإسلامية على نحو نموذجي، يمكّن من قياس المخاطر التي تتعرض لها.

تمت بحمد الله

نسأل الله العلي القدير التوفيق والسداد، وأن يرزقنا علما نافعا وينفعنا بما علمنا.

سبحانك اللهم وبحمدك، أشهد أن لا إله إلا أنت، أستغفرك وأتوب إليك.

# قائمة المصادر والمراجع

## قائمة المراجع

### أولا: القرآن الكريم

### ❖السنة النبوية:

- صحيح البخاري.
- صحيح مسلم.
- سبل السلام شرح بلوغ المرام.
- الترغيب والترهيب.
- مجمع الزوائد.
- الأربعون النووية.

### ثانيا: القواميس والمعاجم والموسوعات

1. ابن منظور، "**لسان العرب**"، دار صادر بيروت، لبنان، المجلد العاشر، الطبعة الثالثة، 1994.
2. الفيروز أبادي مجد الدين محمد بن يعقوب، "**القاموس المحيط** "، الطبعة الثامنة، مؤسسة الرسالة، لبنان، 2005.
3. **المعجم الوسيط**.

### ثالثا: الكتب

#### أ. كتب باللغة العربية:

1. أبي بكر بن حسن الكشناوي، "**أسهل المدارك شرح إرشاد السالك في فقه إمام الأئمة مالك**"، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، دار الفكر.
2. أحمد المخزنجي، "**الزكاة وتنمية المجتمع**"، الطبعة الثانية، مطبعة رابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة، القاهرة، 2000.
3. أحمد سالم ملحم، "**بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية**"، الطبعة الأولى الإصدار الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005.
4. أحمد سليمان خصاونة، "**المصارف الإسلامية**"، جدار للكتاب العالمي، الأردن، 2008.

**5.** أسامة بوشريط، "**البنوك والسياسات النقدية –مع الإشارة إلى البنوك الإسلامية–**"، دار جامد للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.

**6.** الإمام الشافعي، "**أحكام القرآن**"، الجزء الأول، دار الكتب العلمية، بيروت–لبنان، 1975.

**7.** بشر محمد موفق، "**التداول الالكتروني للعملات: طرقه الدولية وأحكامه الشرعية**"، دار النفائس، عمان، 2009.

**8.** بن إبراهيم الغالي، "**أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية**"، الطبعة الأولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، 2011.

**9.** جبر هشام، "**إدارة المصارف الإسلامية**"، الطبعة الثانية، نابلس فلسطين، 2006.

**10.** جمال لعمارة، "**المصارف الإسلامية**"، دار النبأ، الجزائر، 1996.

**11.** حمدي عبد العظيم، "**السياسات المالية والنقدية –دراسة مقارنة بين الفكر الوضعي والإسلامي–**"، دار الجامعية، الإسكندرية، 2007.

**12.** حوحو يمينة، "**عقد البيع في القانون الجزائري**"، الطبعة الأولى، دار بلقيس، الجزائر، 2016.

**13.** حيدر يونس الموسوي، "**المصارف الإسلامية أداءها المالي وآثارها في سوق الأوراق المالية**"، الطبعة الأولى، دار النفائس، عمان، 2012.

**14.** داوود، نعيم نمر، "**البنوك الإسلامية نحو اقتصاد إسلامي**"، الطبعة الأولى، دار البداية، عمان، 2012.

**15.** راجع محمود الوادي، حسن محمد سرحان، "**المصارف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العملية**"، الطبعة الثانية، دار المسيرة، عمان، 2008.

**16.** زكريا سرايش، "**الوجيز في مصادر الالتزام**"، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2014.

**17.** سامي حمود، "**تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية**"، مطبعة الشروق، عمان، الأردن، الطبعة الثانية، 1982.

**18.** سامي حمود، "**تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية**"، الطبعة الثانية، دار الفكر، عمان، 1982.

**19.** سميحة القليومي، "**الشركات التجارية**"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1972.

20. سهيل أحمد فضل حوامده، **"قاعدة الخراج بالضمان وتطبيقاتها المعاصرة"**، دار ابن الجوزي للنشر والتوزيع، الأردن.

21. شهاب أحمد سعيد العزعزي، **"إدارة البنوك الإسلامية"**، الطبعة الأولى، دار النفائس، عمان، 2012.

22. شوقي بورقبة وهاجر زرادقي، **"إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية دراسة تحليلية"**، الطبعة الأولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، 2015.

23. صادق راشد الشمري، **"أساسيات الاستثمار في المصارف الإسلامية"**، الطبعة الأولى، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2011.

24. صكر القيسي، **"دور المؤسسات المصرفية في التنمية الاجتماعية"**، الطبعة الأولى، دار الشؤون الإسلامية والعمل الخيري، دبي، 2008.

25. الطاهر لطرش، **"تقنيات البنوك"**، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.

26. عادل عبد الفضيل، **"الربح والخسارة في معاملات المصارف الإسلامية –دراسة مقارنة–"**، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.

27. عايد فاضل الشعراوي، **"المصارف الإسلامية: دراسة علمية فقهية للممارسات العلمية"**، الطبعة الثانية، الدار الجامعية، بيروت، 2007.

28. عائشة الشرقاوي المالقي، **"البنوك الإسلامية بين التجربة الفقه والقانون والتطبيق"**، الطبعة الأولى، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، 2000.

29. عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، **"الإدارة الاستراتيجية في البنوك الاسلامية"**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 2004.

30. عبد الرزاق رحيم جدي الهيتي، **"المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق"**، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن-عمان، 1998.

31. عبد المطلب عبد الحميد، **"اقتصاديات النقود والبنوك، الأساسيات والمستحدثات"**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2007.

32. علاء الدين الزعتري، **"المصارف الإسلامية وماذا يجب أن يعرف عنها"**، الطبعة الأولى، دار غار حراء، دمشق، 2006.

33. علاء الدين زعتري، "**الخدمات الإسلامية وموقف الشريعة منها**"، دار الكلم الطيب، بيروت، 2002.

34. عوض محمد عبد الجواد علي إبراهيم الشديفات، "**الاستثمار في البورصة**"، دار الجامعية، مصر، 2001.

35. فليح حسن خلف، "**البنوك الاسلامية**"، الطبعة الأولى، عالم الكتب الحديث، عمان، 2006.

36. فهد بن صالح الجمود، "**التبادل المالي بين المصارف الإسلامية والمصارف الأخرى –دراسة فقهية اقتصادية تطبيقية–**"، الطبعة الأولى، دار كنوز اشبيليا، المملكة العربية السعودية، 2011.

37. محسن أحمد الخضيري، "**البنوك الإسلامية**"، الطبعة الثالثة، إيتراك للنشر والتوزيع، مصر، 1999.

38. محمد بن إبراهيم بن عبد الله التويجري، "**مختصر الفقه الإسلامي (في ضوء القرآن والسنة)**"، كتاب الزكاة، الطبعة السابعة عشر، الرياض، 2016.

39. محمد بوجلال، "**المصارف الإسلامية: مفهومها، نشأتها، تطورها مع دراسة ميدانية على مصرف إسلامي**"، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990.

40. محمد سعيد سلطان وآخرون، "**إدارة البنوك**"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1989.

41. محمد سليمان الأشقر، "**بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية**"، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 1998.

42. محمد عبد الكريم إرشيد، "**الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية**"، دار النفائس، الأردن.

43. محمد علي محمد أحمد البنا، "**القرض المصرفي، دراسة تاريخية مقارنة بين الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي**"، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان، 1971.

44. محمد محمود العلجوني، "**البنوك الإسلامية: أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية**"، دار المسيرة، 2008.

45. محمود السجاعي، "**المحاسبة في شركات التأمين والبنوك التجارية**"، مكتبة العصر، المنصورة، الإسكندرية، 2007.

46. محمود حسن الزيني، "**عقد المرابحة في الفقه الإسلامي**"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2012.

47. محمود حسن الوادي، حسن محمد سمحان، "**المصاريف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العملية**"، الطبعة الثالثة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2016.

48. محمود حسن الوادي، حسن محمد سمحان، "**المصاريف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العلمية**"، الطبعة الثانية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2008.

**49.** محمود حسن صوان، "**أساسيات العمل المصرفي الإسلامي**"، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2001.

**50.** محمود محمد حسن، "**العقود الشرعية في المعاملات المالية المصرفية –المرابحة، المضاربة– دراسة مقارنة**"، الطبعة الأولى، لجنة التأليف والتعريب والنشر، الكويت، 1997.

**51.** مصطفى رضوان، "**مدونة الفقه والقضاء في القانون التجاري**"، الإسكندرية، منشأة المعارف، الجزء الأول، 1972.

**52.** ميراندا زغلول رزق، "**النقود والبنوك**"، كلية التجارة، جامعة بنها– التعليم المفتوح، 2008–2009.

**53.** ناصر الغريب، "**أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل**"، الطبعة الأولى، دار أبو للو، القاهرة، 1996.

**54.** نعيم نمر داوود، "**البنوك الإسلامية نحو اقتصاد اسلامي**"، دار البداية ناشرون وموزعون، عمان، 2012.

**55.** وهبة الزحيلي، "**الفقه الإسلامي وأدلته –الجزء الرابع– النظريات الفقهية والعقود**"، الطبعة الثانية، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 1985.

**56.** يوسف كمال محمد، "**فقه الاقتصاد النقدي**"، الطبعة الرابعة، دار القلم، القاهرة، 2002.

**ب. كتب باللغة الفرنسية:**

1. Djamal El Bakouchi, finance islamique, master spécialisé finance, groupe iscae, année scolaire ,2009-2010.
2. François Gwéranger, finance islamique : une illustration de la finance éthique, Dunod, Paris, 2009.
3. Stéphanie Parigi: des banques islamiques argent et religion, édition RAMSAY, PARIS, 1989.

**رابعا: الأطروحات والمذكرات**

**1.** أمال لعمش، "**دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية**"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الماجيستير، تخصص مالية ومحاسبة معمقة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011–2012.

2. بن مسعود ميلود، **"معايير التمويل والاستثمار في البنوك الإسلامية"**، مذكرة مقدمة لنيل درجة ماجستير، تخصص اقتصاد إسلامي، جامعة باتنة، 2007-2008.

3. شوقي بورقبة، **"الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية –دراسة تطبيقية مقارنة–"**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص عوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2010-2011.

4. كبير يحي، **"دراسة مقارنة بين الشريعة والقانون –بنك البركة نموذجا–"**، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في الفقه وأصوله، تخصص علوم إسلامية، كلية العلوم الإنسانية والحضارة الإسلامية، جامعة وهران، 2013-2014.

5. كساب رقية، **"محاولة استخدام تقنيات الهندسة المالية لإدارة مخاطر المصارف الإسلامية بالجزائر"**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه، تخصص مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة الجزائر 03، 2017-2018.

6. محمد رضوان منير المارديني، **"البنك الإسلامي ومجالات عمله"**، رسالة ماجيستير غير منشورة، جامعة أم القرى، السعودية، 1985-1986.

7. محمد محمود علي شحاته، **"معيار المرابحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية –دراسة تأصيلية تطبيقية–"**، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه في الدراسات الفقهية المعاصرة، تخصص الفقه وأصوله، كلية العلوم الإسلامية، جامعة المدينة العالمية ماليزيا، 2014.

8. مسدور فارس، **"التطبيقات المعاصرة لتقنيات التمويل بلا فوائد لدى البنوك الإسلامية –نموذج بنك البركة الجزائري–"**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، 2002.

9. مصطفى إبراهيم محمد، **"تقييم ظاهرة تحول البنوك التقليدية للمصرفية الإسلامية"**، رسالة ماجستير، الجامعة الأمريكية المفتوحة، القاهرة، 2006.

10. مطهري كمال، **"دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"**، مذكرة مقدمة لنيل درجة ماجستير، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2011-2012.

11. موسى مبارك خالد، **"صيغ التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي في ظل الأزمة المالية العالمية"**، رسالة ماجيستير غير منشورة، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2013.

12. ناصر سليمان، **"علاقة البنك الإسلامي بالبنوك التقليدية"**، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه، تخصص علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004-2005.

13. نداء خالد علي صبري، **"خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للآمر بالشراء"**، رسالة مقدمة لنيل درجة ماجيستير، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق، جامعة النجاح الوطنية نابلس فلسطين، 2015.

14. هاجر زراقي، **"إدارة المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية –دراسة حالة بنك البركة الجزائري–"**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2012.

**خامسا: المقالات العلمية**

1. أحسن لحساسنة، فيصل شياد، **"منتجات سوق النقد بين المصارف الإسلامية –دراسة تحليلية نقدية للتجربة الماليزية مع محاولة تطوير منتجات تمويلية جديدة–"**، مجلة أسرا الدولية للمالية الإسلامية، المجلد الخامس، 2014.

2. أحمد خلف حسين الدخيل، **"النوافذ الإسلامية في المصارف الحكومية العراقية"**، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد التاسع عشر، العدد الثاني، الجمعية الاقتصادية الأمريكية، العراق، 2013.

3. حسان طه، بوفليح نبيل، **"محاسبة التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء في ضوء معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (الأيوفي) –دراسة حالة بنك فيصل الإسلامي السوداني–"**، مجلة البحوث والدراسات، المجلد السادس عشر، العدد الأول، شتاء 2019.

4. حسن عبد الله أمين، **"المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة"**، الطبعة الثالثة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب جدة، 2000.

5. حسين محمد سمحان وآخرون، **"إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية"**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية مصر، 2012.

6. حيدر يونس الموسوي، كمال كاظم جواد، **"المصارف الاسلامية وتحديات العولمة والتحرر المالي مع اشارة خاصة عن اتفاقية بازل 2"**، مجلة القادسية للعلوم الادارية والاقتصادية، المجلد11، العدد4، سنة 2009.

7. خريتش حسنة، **"تقرير تدريبي ميداني"**، المدرسة الوطنية للإدارة، 2003.

8. رفيق يونس المصري، **"بيع المرابحة للآمر بالشراء"**، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، الجزء الثاني.

9. رقية بوحيضر، مولود لعرابة، **"واقع تطبيق البنوك الإسلامية لمتطلبات اتفاقية بازل"**، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد 23، العدد 2، 2010.

10. السرحي لطف محمد، "**الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية ضوابط التأسيس وعوامل النجاح**"، بحث مقدم إلى مؤتمر المصارف الإسلامية اليمنية الواقع وأفاق المستقبل 20-21 مارس، اليمن، 2010.

11. سعيد بن سعد المرطان، "**ضوابط تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية في البنوك التقليدية –تجربة البنك الأهلي التجاري–**"، كتاب المنتدى الأول، الكويت، 1999.

12. الشريف فهد، "**الفروع الإسلامية التابعة للمصارف الربوية**"، بحث مقدم للمؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، 2005.

13. صالح مفتاح، فريد معارفي، "**الضوابط الشرعية لنوافذ المعاملات الإسلامية في البنوك التقليدية –دور اللجنة الاستشارية الشرعية في بنك بوميترا التجاري–**"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 35/34، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2014.

14. عبد الحي، هشام أحمد، "**المصرف الإسلامي –أسسه، خدماته، استثماراته–**"، منشأة المعارف.

15. عبد الرزاق السنهوري، "**الوسيط في شرح القانون المدني الجديد –الجزء الرابع– العقود الواردة على الملكية**"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998.

16. عبد الله عبد الرحيم العبادي، "**موقف الشريعة الإسلامية من المصارف المعاصرة**"، منشورات المكتبة العصرية، صيدا بيروت.

17. فاروق العابي، "**دراسة في أسباب تحول المصارف التقليدية نحو النموذج الإسلامي**"، مجلة أسرا الدولية للمالية الإسلامية، المجلد الثالث، العدد الثاني، الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ماليزيا، 2012.

18. محمد عبد المنعم أبو زيد، "**نحو تطوير نظام الرقابة في المصارف الاسلامية**"، دراسات في الفكر الإسلامي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 2000.

19. معارفي فريدة، مفتاح صالح، "**نوافذ المعاملات الإسلامية في البنوك التقليدية –الدوافع والمتطلبات تجربة بنك بوميترا التجاري نموذجا–**"، المجلة الدولية للبحوث الإسلامية والإنسانية المتقدمة، المجلد الرابع، العدد الثالث، 2014.

**سادسا: المواقع الإلكترونية**

1. عبد الأمير كاظم زاهد، "**نظرية العقد في الفقه الإسلامي**"، جامعة الكوفة، العراق، بحث منشور على الموقع الالكتروني: https://www.iasj.net/iasj/pdf/b2d5a4c8038bf534

**2.** أحمد محمد لطفي، "**الحكم الشرعي للمرابحة كما تجريها المصارف الإسلامية –دراسة مقارنة–**"، جامعة الأزهر، مصر، بحث منشور على الموقع الالكتروني:
https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://mjle.journals.ekb.eg/article_156380_46b9d5a791bab059c758e55a15a1ed76.pdf&ved=2ahUKEwjytYCC3KuGAxWjSPEDHdciDn4QFnoECBAQAQ&usg=AOvVaw3fmo8aAnRYX4z1dtLbbPOH

**3.** موقع هيئة معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: www.aaoifi.com

**4.** حامد ميرة، "**برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (1/3)**"، رابط الفيديو من اليوتيوب:
https://www.youtube.com/watch?v=eJQUXu8z5iE

**5.** حامد ميرة، "**برنامج المعايير الشرعية المعيار 08 المرابحة (2/3)**"، رابط الفيديو من اليوتيوب:
https://www.youtube.com/watch?v=dHoVNpvkfvk

**6.** حامد ميرة، "**برنامج المعايير الشرعية –اليوم الأول– المعيار 08 المرابحة (3/3)**"، رابط الفيديو من اليوتيوب:
https://www.youtube.com/watch?v=opKrGSGWegY

**7.** موقع البنك الوطني الجزائري: https://www.bna.dz

**سابعا: المقابلات**

❖ مقابلة مع الموظفة: سلامة أحلام، المكلفة بالزبائن (نافذة الصيرفة الإسلامية)، البنك الوطني الجزائري BNA –وكالة البرواقية–.

# الملاحق

**الملحق رقم 01: يتضمن نموذج الفاتورة الشكلية**

1: الفاتورة الشكلية

| | |
|---|---|
| MEDEA<br>RC N :26/00 A16<br>IFN :197716040481034<br>NA N : 26010210969<br>NIS: 1978 2601 00188 29<br>TEL / 07,70,71,79,99 | MEDEA LE : 10/01/2024 |

FACTURE proforma N : 01/2024

DOIT : BNA BANQUE NATIONALE D' ALGERIE

| LN | DISIGNATION | QUANTITE | PRIX UN HT | TOTAL HT |
|---|---|---|---|---|
| 1 | CHAMBRE A COUCH2 3 PORTES | 1 | 198000,00 | 198000,00 |
| 2 | MATLA 160*190 D30*25 | 1 | 29000,00 | 29000,00 |
| 3 | CANAPES COF BR TR | 5 | 18500,00 | 92500,00 |
| 4 | MATLA 65*180 D30 | 10 | 9800,00 | 98000,00 |
| 5 | CHAMBRE ENFANT 1 PLACE | 1 | 72000,00 | 72000,00 |

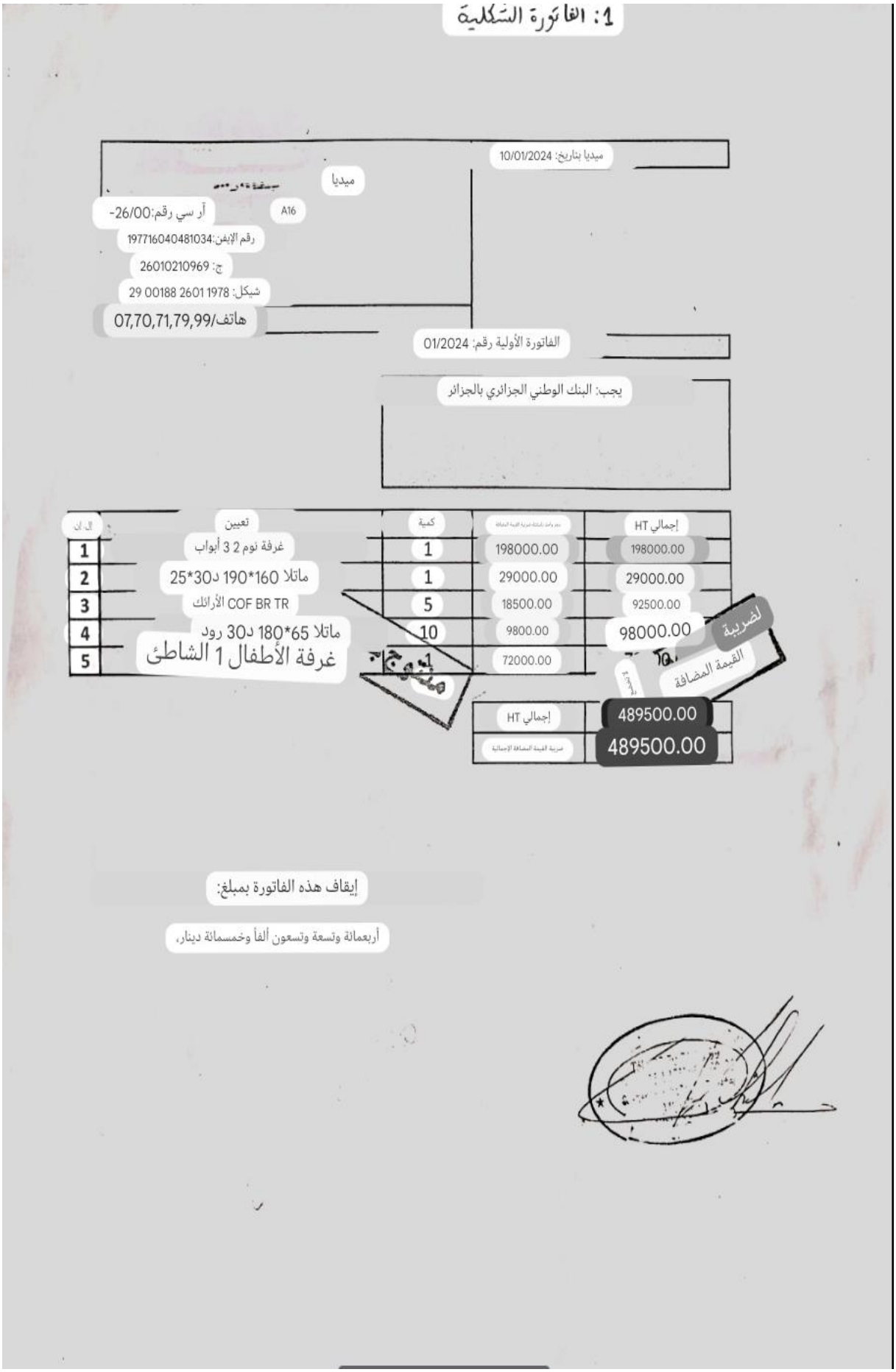
NON ASSUJETTI A LA TVA

| | |
|---|---|
| TOTAL HT | 489500,00 |
| TOTAL TTC | 489500,00 |

**Arrete la presente facture a la somme de :**

quatre cents quatre-vingt dix neuf milles cinq cents dinars,

## 1: الفاتورة السكلية




إيقاف هذه الفاتورة بمبلغ:

أربعمائة وتسعة وتسعون ألفاً وخمسمائة دينار،

**الملحق رقم 02: يتضمن نموذج التسعيرة**

ع: التسعيرة

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

**DRE: BLIDA 189**

**AGENCE : BERROUAGHIA 849**

## OFFRE MOURABAHA EQUIPEMENTS

✓ **Résultat de la simulation :**

- Nom Et prénom : [redacted]
- Date de naissance : **29/09/1989**
- Revenu net mensuel du demandeur : **53 300,00DA**
- Prix d'achat de l'équipement : **489 500,00 DA**
- Prix de vente de l'équipement : **547 326,61 DA**
- Délai de paiement maximum : 36MOIS
- Délai de paiement demandé : 36MOIS
- Commission de gestion du dossier en TTC : **1 747,52 DA**
- Hamich Al Jiddiya èventuel :
- La marge appliquée : **6.25%**
- Mensualité : **15 203,52 DA**
- Prix de revient : **547 326,61 DA**

✓ **Les documents à fournir en cas d'acceptation de la présente offre :**

- Renseignement et signature de la demande de financement (modèle BNA) ;
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;
- Fiche Familiale pour les mariés;
- L'Acte de naissance ;
- Certificat de résidence ;
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels ;
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- Relevé de compte pour les trois derniers mois ;
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés ;
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés ;
- Une autorisation de consultation de la centrale des Risques Entreprise et Ménages « C.R.E.M » signé.

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

✓ **Les Conditions à la mise en place de la Mourabaha équipement :**

- Ouverture d'un compte chèque islamique ou doit être domicilié le salaire ou/et provisionné du montant de la commission de gestion ;
- Signature de la promesse d'achat de(s) l'équipement(s) auprès de la banque par le demandeur (modèle BNA) ;
- Domiciliation effective du salaire ;
- Signature de la convention de financement Mourabaha équipements (modèle BNA) ;
- Signature d'un échéancier de paiement ;
- Le versement de Hamich Al Jiddiya éventuel ;
- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance Takaful décès-IAD et une assurance Takaful Insolvabilité ;

✓ **Validité de l'offre :**

- Cette offre est valable pendant un délai de 15 jours à partir de la date de sa délivrance.

Faite a Berrouaghia le 08 FEV. 2024

**Le Demandeur**

**Le Directrice d'Agence P/I**

Directeur Chargé de l'Intérim

المحاكاة:

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

دري: البليدة 189

الوكالة: البرواقية 849

عرض معدات المرابحة

✓ نتيجة المحاكاة:

- الإسم واللقب :
- تاريخ الميلاد: 29/09/1939
- الدخل الصافي الشهري لمقدم الطلب: 53,300.00 دج
- سعر شراء المعدات: 489.500.00 دج
- سعر بيع المعدات: 547.326.61 دج
- الحد الأقصى لمدة السداد: 36 شهراً
- مدة السداد المطلوبة: 36 شهرًا
- رسوم إدارة الملفات شاملة الضريبة: 1747.52 دج
- محتمل حاميش الجدية :
- الهامش المطبق: 6.25%
- الدفعة الشهرية: 15,203.52 دج
- سعر التكلفة 547,326.61 دج

✓ المستندات المطلوب تقديمها في حالة قبول هذا العرض:

- معلومات وتوقيع طلب التمويل (نموذج BNA):
- نسخة من وثيقة الهوية سارية المفعول:
- ورقة عائلية للعروس والعريس؛
- شهادة الميلاد
- شهادة إقامة؛
- نسخة من البطاقة الضريبية لأصحاب المشاريع الفردية؛
- شهادة عمل حديثة وآخر ثلاث قسائم دفع أو بيان
- مكافآت للموظفين؛
- كشف حساب لآخر ثلاثة أشهر؛
- آخر ثلاثة تحذيرات ضريبية أو أي دليل آخر على الدخل للعاملين لحسابهم
- الخاص:
- الميزانيات العمومية وبيانات الدخل لآخر ثلاث سنوات مالية لغير الموظفين.
- مستخلص دور حديث لغير الموظفين:
- تم التوقيع على تصريح استشارة من إدارة مخاطر الأعمال والأسر المركزية

<< C.R.E.M >>.

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

✓ شروط إعداد معدات المرابحة:

فتح حساب جاري إسلامي حيث يجب أن يكون الراتب موطنا و/أو مخصص لمبلغ عمولة الإدارة ؛ توقيع

الوعد بشراء المعدات (المعدات) من البنك من قبل مقدم الطلب (نموذج BNA)؛

• التوطين الفعال للراتب.

التوقيع على اتفاقية تمويل معدات المرابحة (نموذج BNA)؛

التوقيع على جدول الدفع؛

إمكانية دفع حاميش الجدية؛

الاشتراك، مع الحلول لصالح البنك، في وثيقة التأمين تكافل الوفاة – IAD والتأمين التكافلي للإعسار؛

✓ صلاحية العرض:

هذا العرض ساري لمدة 15 يوما من تاريخ الإصدار.

صنع في البرواقية يوم 8 فبراير. 2024

مقدم الطلب

مدير وكالة P/I

المدير المؤقت

**الملحق رقم 03: يتضمن نموذج الوعد بالشراء**

3 : الوعد بالشراء .

البنك الوكني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

**Promesse unilatérale d'achat**

Je soussigne(e) (Mr, ~~Mme, Melle~~) : ayant introduire une demande de financement Mourabaha Equipements pour un montant d'achat qui s'élève à **489 500 DA**, pour l'acquisition des équipements **Meuble de Maison** auprès du fournisseur

Ladite opération est matérialisée par une convention Mourabaha équipement conclu avec de la BNA.

Les caractéristique et les conditions ont été mentionnées dans ladite demande telles que approuvées par la banque sans modifications quelconques.
Je m'engage à :

1.Finaliser l'opération d'achat avec le prix fixé par la banque pour les biens équipements comme suit :

Prix initial : **489 500,00 DA** Marge : **57 826,61 DA**

Prix Final : **547 326,61 DA**

auquel j'accepte d'ajouter les frais de l'opération uniquement.

2. Procéder à un versement de commission de gestion.

3. Autoriser la banque à prélever sur mon compte le montant de la perte éventuelle réellement subie suite à ma renonciation éventuelle à l'achat de la marchandise.

La banque procèdera au prélèvement du montant des pertes éventuelles sur le compte islamique ouvert au nom du client.

Faite à Berrouaghia le 12 FEV. 2024

**Signature du Client**

3 : الوعد بالشراء .

البنك الوكني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

وعد من جانب واحد بالشراء

الآنسة): بعد أن قدمت أ

أنا الموقع أدناه (السيد، السيدة،

طلب تمويل مرابحة للتجهيزات بمبلغ شراء قدره
489.500 دج لاقتناء معدات أثاث منزلي من المورد

وتتحقق العملية المذكورة من خلال اتفاقية معدات المرابحة المبرمة مع الوكالة الوطنية
البحرينية.

وقد تم ذكر الخصائص والشروط في الطلب المذكور كما
وافق عليها البنك دون أي تعديلات.

أنا ملتزم بما يلي:

1.إتمام عملية الشراء بالسعر الذي حدده البنك للمعدات على النحو
التالي:

الهامش: 57826.61 دج

السعر الأولي: 489.500.00 دج

السعر النهائي: 547,326.61 دج

وأوافق على إضافة تكاليف العملية فقط.

2. قم بدفع عمولة الإدارة.

3. تفويض البنك بأن يخصم من حسابي مبلغ الخسارة المحتملة
التي تكبدتها بالفعل بعد تنازلي المحتمل عن شراء البضائع.

سيقوم البنك بخصم مبلغ أي خسائر من الحساب الإسلامي
المفتوح باسم العميل.

صنع في البرواقية يوم 12 فبراير 2024

توقيع العميل

**الملحق رقم 04: يتضمن نموذج سند الطلبية**

4- سند الطلبية

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

# *BON DE COMMANDE*

DRE : BLIDA 189
Agence : BERROUAGHIA 849.
Adresse : CITE 483 LGMTS .BERROUAGHIA.W MEDEA
Siege sociale : 8 Bd Ernesto Che Guevara.
RC : n°16/00-0012904B00.
NIF :000016001290414.
NIS :096616070000253.
Tel/Mob : 025 77 67 69.
Fax : 025 77 67 70.
E-mail : agpisnmaritimes624@bna.dz

Nom/Raison sociale
Adresse du siège ...
– MEDEA W DE MEDEA
RC n° 26/00-1757869A16
NIF n°
NIS n°:197826010018829
Tel /Mob : 0770 71 79 99

**Référence : BC 01/2024**

**Date :** 13 FEV. 2024

| REF | Désignations | Quantité | Prix Unité |
|---|---|---|---|
| 1 | - CAHMBRE A COUCHE 3 PORTES | 1 | 198.000,00 DA |
| 2 | - MATLA 160*190 D30*25 | 1 | 29.000,00 DA |
| 3 | - CANAPES COF BR TR | 5 | 18.500,00 DA |
| 4 | -MATLA 65*180 D30 | 1 | 9.800,00 DA |
| 5 | - CHAMBRE ENFANT 1 PLACE | 1 | 72.000,00 DA |
| | | **Total** | **489.500,00** |

La somme en lettre : **QUATRE CENT QUATRE VINGT NEUF MILLE CINQ CENT DINARS ALGERIEN.**

**La Directrice d'agence**

**Le fournisseur**

٦- سند الطلبية

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

## أمر شراء

درب البلدة 189
الوكالة: برواشية 849.
العنوان CITE 483 1.GMTS BERROUAGIJIA. دبليو ميديا
المقر الرئيسي: 8 شارع أرنستو تشي جيفارا
RC ن 00/16-0012904800.
NIF-000016001290414
شيكل 096616070000253.
هاتف / موبايل 025 77 67 69.
فاكس: 025776770.
البريد الإلكتروني agusnmaritimes624@bna.dz

الاسم/اسم الشركة عنوان
المكتب الرئيسي

ميديا دبليو دي ميديا
RC 26/00-1757869116
المصدر
شيكل: 197826010018829
هاتف/موب: 09 79 71 0770

المرجع: ق.م.01/2024

التاريخ: 13 فبراير. 2024

| المرجع | التسميات | | كمية | سعر الوحدة |
|---|---|---|---|---|
| 1 | - | غرفة نوم 3 أبواب | 1 | 198,000.00دج |
| 2 | - | ماتلا 160*190 د30*25 | 1 | 29,000.00دج |
| 3 | - | COF BR TR الأرائك | 5 | 18,500.00 د.ج |
| 4 | | -ماتلا 65*180 د30 | 1 | 9,800.00 د.ج |
| 5 | - | غرفة الأطفال التي أضعها | 1 | 72,000.00دج |
| | | | مجموع | 489,500.00 |

المبلغ بالكلمات: أربعمائة وأربعة وعشرون ألف وخمسمائة دينار

جزائري.

مدير الوكالة

المزود

**الملحق رقم 05: يتضمن نموذج شهادة التوافر**

5: شهادة التوافر

VENTE DETAIL ELECTROMENAGER

W DE MEDEA

NIS N° TEL POR N° COM.BAN N°001.00849.02

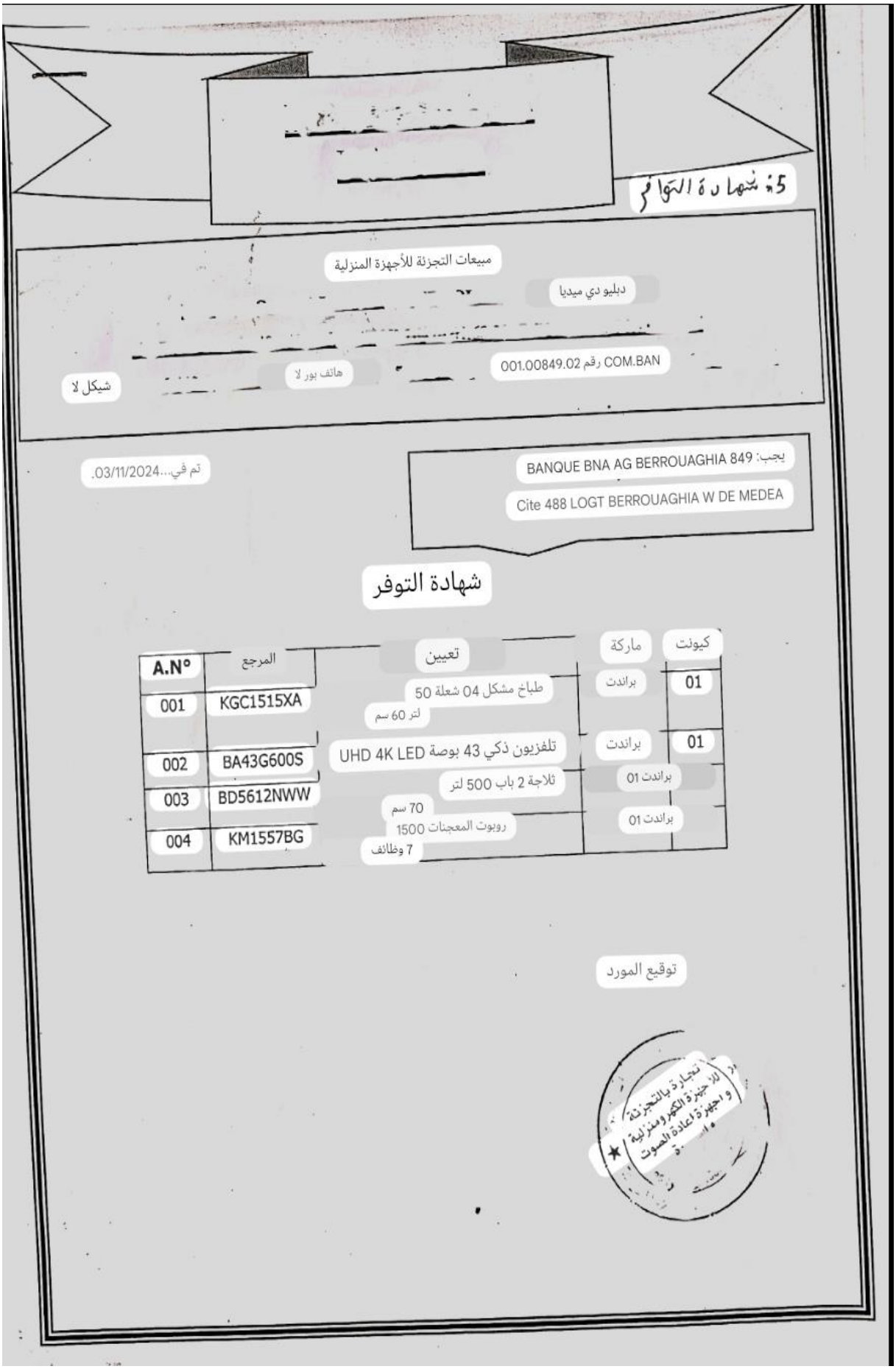
FAIT LE...11/03/2024.

**DOIT** : BANQUE BNA AG BERROUAGHIA 849
Cite 488 LOGT BERROUAGHIA W DE MEDEA

# Attestation de disponibilité

| A.N° | Réf | Désignation | Marque | Qnt |
|---|---|---|---|---|
| 001 | KGC1515XA | CUISINIERE MIXTE 04 FEUX 50 LITRES 60 CM | BRANDT | 01 |
| 002 | BA43G600S | TV 43 POUCES UHD 4K LED SMART | BRANDT | 01 |
| 003 | BD5612NWW | REFRIGERATEURS 2 PORTES 500 LITRES 70 CM | BRANDT | 01 |
| 004 | KM1557BG | ROBOT PATISSIER 1500 7 FONCTIONS | BRANDT | 01 |

Signature du fournisseur



5: شهادة التوفر

مبيعات التجزئة للأجهزة المنزلية

دبليو دي ميديا

COM.BAN رقم 001.00849.02

هاتف بور لا

شيكل لا

تم في...03/11/2024.

يجب: BANQUE BNA AG BERROUAGHIA 849

Cite 488 LOGT BERROUAGHIA W DE MEDEA

## شهادة التوفر

| A.N° | المرجع | تعيين | ماركة | كيونت |
|---|---|---|---|---|
| 001 | KGC1515XA | طباخ مشكل 04 شعلة 50 لتر 60 سم | براندت | 01 |
| 002 | BA43G600S | تلفزيون ذكي 43 بوصة UHD 4K LED | براندت | 01 |
| 003 | BD5612NWW | ثلاجة 2 باب 500 لتر | براندت 01 | |
| 004 | KM1557BG | روبوت المعجنات 1500 70 سم 7 وظائف | براندت 01 | |

توقيع المورد

**الملحق رقم 06: يتضمن نموذج الفاتورة النهائية**

MEUBLE EL

MEDEA

6- الفاتورة النهائية

RC N° 26/00 - 1757869 A 16
ID Fisacal
Art N°

CLIENT :
BNA 849 - Agence BERROUAGHIA

Cité des 400 Logts Berrouaghia, Médéa, 26200

**FACTURE**
**01/2024**

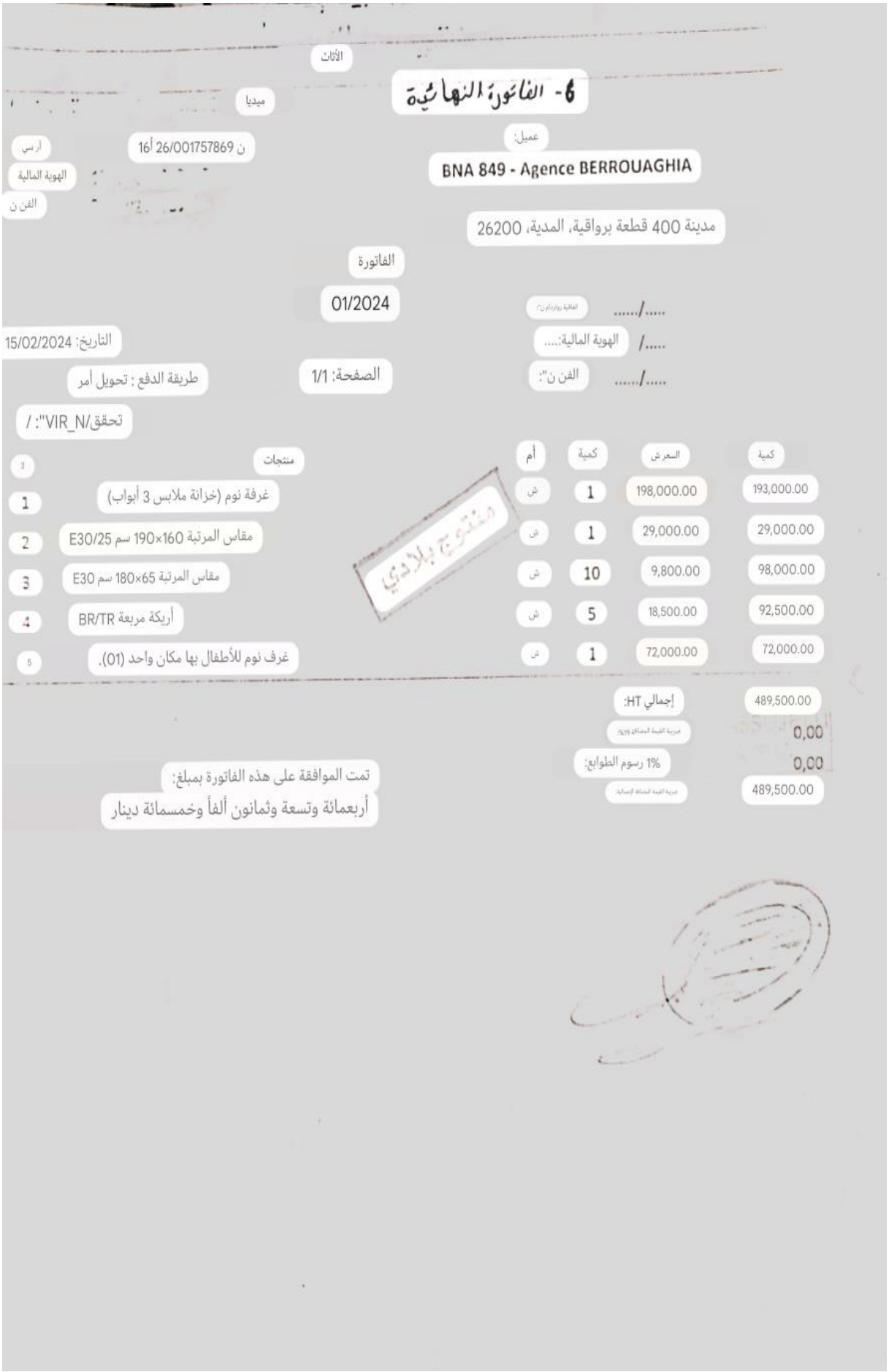
RC N°: ...../.....
ID Fisacal: ...../.....
Art N°: ...../.....

DATE: 15/02/2024
MODE_PAIEMENT: ORDRE DE VIREMENT Page: 1/1
CHEQUE/VIR_ N°: /

| N° | PRODUITS | UM | Quantité | Prix U | Montant |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Chambre a couché (Armoire de 3 portes) | U | 1 | 198 000,00 | 198 000,00 |
| 2 | Matelas dim 160x190cm E30/25 | U | 1 | 29 000,00 | 29 000,00 |
| 3 | Matelas dim 65x180cm E30 | U | 10 | 9 800,00 | 98 000,00 |
| 4 | Canapé coffret BR/TR | U | 5 | 18 500,00 | 92 500,00 |
| 5 | Chambre d'enfant d'une (01) place | U | 1 | 72 000,00 | 72 000,00 |

| | |
|---|---|
| Total HT: | 489 500,00 |
| TVA 19%: | 0,00 |
| Droit Timbre 1%: | 0,00 |
| Total TTC: | 489 500,00 |

Arrêté la présente facture à la somme de:
*quatre cent quatre-vingt-neuf mille cinq cents dinars*



الأثاث

ميديا

6- الفاتورة النهائية

عميل:

BNA 849 - Agence BERROUAGHIA

مدينة 400 قطعة برواقية، المدية، 26200

ن 26/001757869 أ 16

أ.ر.ي

الهوية المالية

الفن ن

الفاتورة

01/2024

...../.....

/..... الهوية المالية:.....

التاريخ: 15/02/2024

الصفحة: 1/1

الفن ن":/.....

طريقة الدفع : تحويل أمر

تحقق/VIR_N": /

| | منتجات | أم | كمية | السعر ش | كمية |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | غرفة نوم (خزانة ملابس 3 أبواب) | ش | 1 | 198,000.00 | 193,000.00 |
| 2 | مقاس المرتبة 160×190 سم E30/25 | ش | 1 | 29,000.00 | 29,000.00 |
| 3 | مقاس المرتبة 65×180 سم E30 | ش | 10 | 9,800.00 | 98,000.00 |
| 4 | أريكة مربعة BR/TR | ش | 5 | 18,500.00 | 92,500.00 |
| 5 | غرف نوم للأطفال بها مكان واحد (01). | ش | 1 | 72,000.00 | 72,000.00 |

منتوج بلادي

| | |
|---|---|
| إجمالي HT: | 489,500.00 |
| | 0,00 |
| 1% رسوم الطوابع: | 0,00 |
| | 489,500.00 |

تمت الموافقة على هذه الفاتورة بمبلغ:

أربعمائة وتسعة وثمانون ألفاً وخمسمائة دينار

**الملحق رقم 07: يتضمن نموذج سند التوصيل (التسليم)**

MEUBLE EL MORDJANE

QUARTIER THENIET EL HDJER-MEDEA

7- سند التوصيل (التسليم)

RC N°
ID Fisacal
Art N°

CLIENT :
BNA 849 - Agence BERROUAGHIA

Cité des 400 Logts Berrouaghia, Médéa, 26200

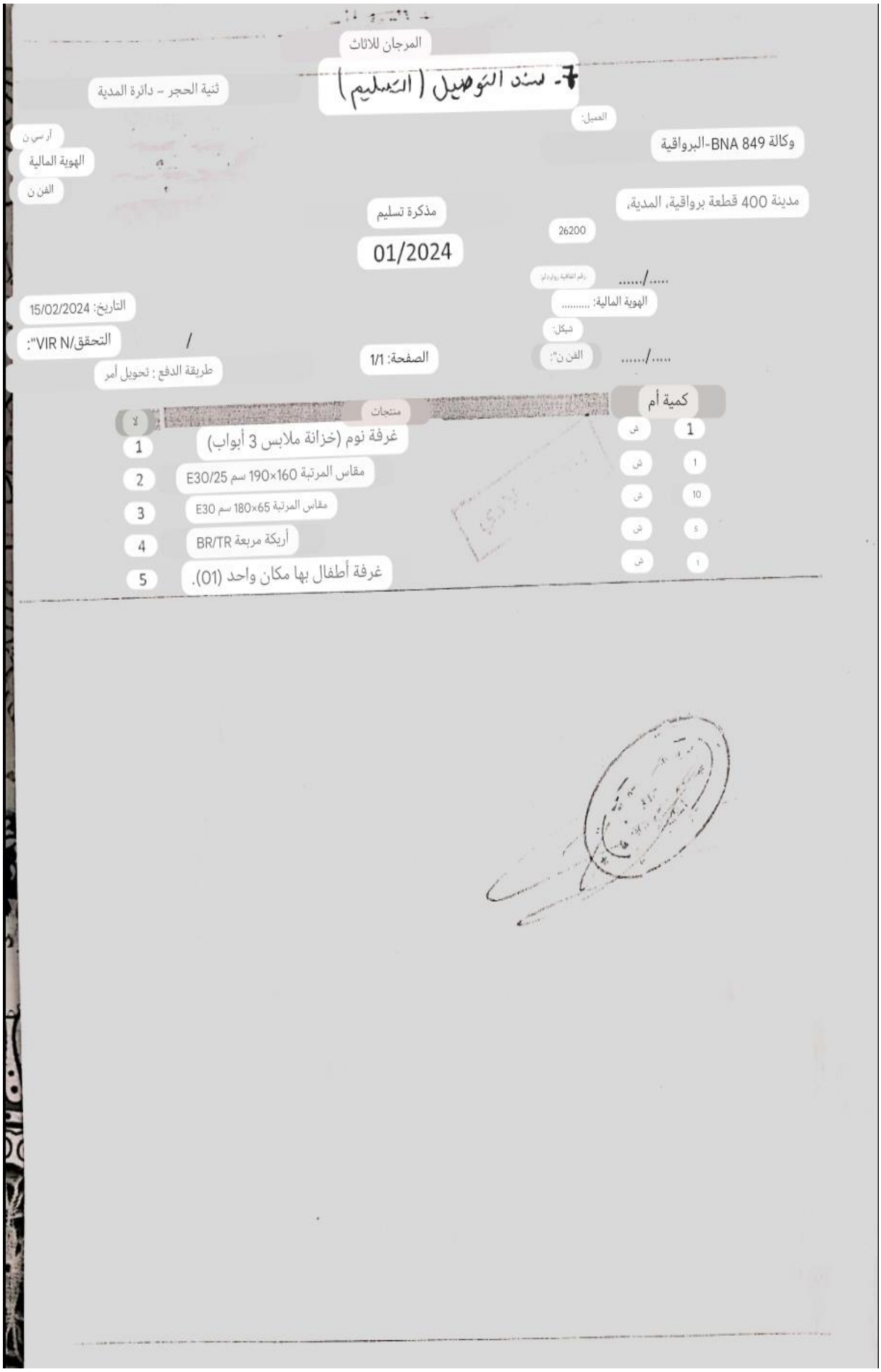
RC N°: ...../.....
ID Fisacal: ...../.....
N° I S:
Art N°: ...../.....

## BON DE LIVRAISON
01/2024

DATE: 15/02/2024
CHEQUE/VIR N°: /
MODE DE PAIEMENT: ORDRE DE VIREMENT

Page: 1/1

| N° | PRODUITS | UM | Quantité |
|---|---|---|---|
| 1 | Chambre a couché (Armoire de 3 portes) | U | 1 |
| 2 | Matelas dim 160x190cm E30/25 | U | 1 |
| 3 | Matelas dim 65x180cm E30 | U | 10 |
| 4 | Canapé coffret BR/TR | U | 5 |
| 5 | Chambre d'enfant d'une (01) place | U | 1 |



المرجان للاثاث

7- سند التوصيل ( التسليم )

ثنية الحجر – دائرة المدية

العميل:

وكالة BNA 849-البرواقية

مدينة 400 قطعة برواقية، المدية،

26200

مذكرة تسليم

01/2024

رقم الفاتورة بروفرما

...../.....

الهوية المالية: .....

شيكل:

الفن ن": ...../.....

الصفحة: 1/1

التاريخ: 15/02/2024

التحقق/VIR N":

/

طريقة الدفع : تحويل أمر

| ¥ | منتجات | كمية أم | |
|---|---|---|---|
| 1 | غرفة نوم (خزانة ملابس 3 أبواب) | 1 | ش |
| 2 | مقاس المرتبة 160×190 سم E30/25 | 1 | ش |
| 3 | مقاس المرتبة 65×180 سم E30 | 10 | ش |
| 4 | أريكة مربعة BR/TR | 5 | ش |
| 5 | غرفة أطفال بها مكان واحد (01). | 1 | ش |

**الملحق رقم 08: يتضمن نموذج عقد الوكالة**

8- عقد الوكالة.

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

## Mandat pour la réalisation d'une Mourabaha Equipements

Entre les soussignés ;

1-La Banque Nationale d'Algérie (le mandat), Société par actions, au capital social de Registre de commerce sous le n°16/00-0012904B00, NIF 000016001290414, NIS 096616070000253, représentée par Mr [redacted] en sa qualité de **Directrice d'Agence P/I BERROUAGHIA 00849** ayant pouvoir à l'effet de signer de tel contrat, ci-après dénommé le mandant, d'une part.

2- Mr [redacted] (le mandataire), d'autre part.

Il a été convenu ce qui suit :

**Article 1 : objet :**

Le présent mandat a pour objet de confier au mandataire, qui l'accepte, le soin de réaliser l'opération d'acquisition de l'équipement « MEUBLE MAISON » ayant les caractéristiques suivantes :

- Noms des fabriquant : MEUBLE EL MORDJANE MEDEA
- Indication des types du bien : MEUBLES DE MAISON
- Marques : MEUBLES DE MAISON.

Au nom et pour le compte de la Banque Nationale d'Algérie dans les conditions fixées ci-après.

**Article 2 :Fournisseur, Prix et modalité de règlement :**

L'équipement est à acquérir auprès de :

- Nom du fournisseur : [redacted]
- Adresse : [redacted]

  Activité : Fabrication et Distribution de Meuble .

Le prix convenu avec le vendeur s'élève à **489 500,00 Da**. Ce prix est à régler par chèque de banque.

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

**Article 3 : Validité et durée :**

Ce mandat est donné uniquement pour la réalisation de cette transaction.

Il n'est valable que pour une période de 10 jours à partir de la date de sa conclusion (signature). La conclusion de cette transaction sera matérialisée par la signature de la part du mandataire d'un avis de réalisation du mandat (wakala) et d'un avis d'acceptation de la part de la banque.

**rticle 4 : Engagement :**

Le mandataire est engagé devant la banque quant au respect des dispositions du présent nandat.

Fait à Berrouaghia Le ...14.FEV.2024.....

**ature du mandant (La Banque)**

re procéder de la mention manuscrite

n pour pouvoirs

Directeur Chargé de L'interim

**Signature du mandataire (l'acquéreur)**

A faire procéder de la mention

bon pour acceptation de pouvoirs

Bon pour acceptation de pouvoirs

8- عقد الوكالة.

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

## تفويض بإنشاء معدات المرابحة

بين الموقعين؛

1-البنك الوطني الجزائري (التفويض)، شركة مساهمة، رأسمالها في السجل التجاري تحت رقم 0012904B00، NIF 000016001290414، NIS-16/00

مديرة الوكالة P/ 096616070000253، ويمثله السيد! بصفتها I BERROUAGHIA 00849 التي تتمتع بصلاحية التوقيع على مثل هذا العقد، والمشار إليها فيما يلي باسم المدير، من ناحية.

(الوكيل) من جهة أخرى.

2- السيد .

وتم الاتفاق على ما يلي:

المادة 1: الكائن:

الغرض من هذه التفويض هو تكليف الوكيل الذي يقبلها بمهمة القيام بعملية اقتناء معدات "الأثاث المنزلي" التي تتميز بالخصائص التالية:

- أسماء الشركات المصنعة : موبل المرجان ميديا
- بيان أنواع البضائع: الأثاث المنزلي
- العلامات التجارية: أثاث منزلي.

باسم ونيابة عن البنك الوطني الجزائري وفق الشروط المبينة أدناه.

المادة 2: المورد والسعر وشروط الدفع:

يمكن شراء المعدات من :

- اسم المزود
- عنوان:

النشاط: تصنيع وتوزيع الأثاث.

السعر المتفق عليه مع البائع يصل إلى Da489,500.00. ويجب دفع هذا السعر عن طريق شيك مصرفي.

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

المادة 3: الصلاحية والمدة:

يتم منح هذا التفويض فقط لإتمام هذه الصفقة.

وهي صالحة لمدة 10 أيام فقط من تاريخ إبرامها (التوقيع).
سيتم إثبات إتمام هذه المعاملة من خلال توقيع الوكيل
على إشعار إتمام التفويض (الوكالة) وإشعار القبول من
قبل البنك.

المادة الرابعة: الالتزام:

يلتزم الوكيل تجاه البنك بالالتزام بأحكام هذه الوثيقة.

حرر في البرواقية يوم... 1.4 فبراير. 2024..

طبيعة رأس المال (البنك)

إعادة المضي قدما في المذكرة المكتوبة بخط اليد

في للقوى

الرسوم المؤقتة المباشرة

توقيع الوكيل (المشتري)

للمضي قدما في الذكر

جيد لقبول السلطات

قبول جيد للطرف

**الملحق رقم 09: يتضمن نموذج اتفاقية تمويل المرابحة (عقد البيع)**

9: اتفاقية تمويل المرابحة ( عقد البيع )

BNA البنك الوطني الجزائري Banque Nationale d'Algérie

18 جوان 2024

# البنك الوطني الجزائري

الملحق رقم 11 بالمنشور رقم: 2441 المؤرخ في 2023/11/13

## اتفاقية تمويل مرابحة تجهيزات (للأفراد) رقم 01 / 2024

أبرم بين الممضيين أدناه:

1. البنك الوطني الجزائري، شركة ذات أسهم، برأسمال قدره 150.000.000.000 دج والذي يتخذ مقرا له بـ 08 نهج شي غيفارة المقيد في السجل التجاري تحت الرقم 00 ب 0012904 00/16(تعديل) بتاريخ 2021/08/31، رقم الهوية الجبائية: 000016001290414، رقم الهوية الإحصائية 096616070000253، الممثل من طرف السيد [redacted] مدير بالنيابة لوكالة البرواقية رمز (849) والمخول له كافة الصلاحيات في إطار إبرام الاتفاقية الحالية، المعين فيما يلي بعبارة البائع.

2. الزبون والذي يسمى في هذه الاتفاقية "المشتري":

**الاسم و اللقب:** [redacted] **ابن:** محمد [redacted]

**المولود بتاريخ:** [redacted] **في** المدية ولاية المدية

**رقم الحساب البنكي:** [redacted] 001.00849.0231.000

**رقم الحساب الجاري البريدي:** [redacted] 007.99999.0013

**بطاقة الهوية الوطنية:** [redacted] **المؤرخة في** [redacted] عن بلدية المدية

**العنوان:** [redacted] المدية -

**رقم الهاتف:** [redacted]

اتفق الطرفان على ما يلي:

**المادة 01:** تمهيد

تطبيقا للتعهد بالشراء الممضى من قبل المشتري بتاريخ 2024/02/12والذي يتعهد بموجبه بإتمام عملية البيع بالمرابحة، يصرح البائع أنه امتلك التجهيزات المتفق عليها في التعهد بالشراء وفق الخصائص المطلوبة.

**المادة 02: خصائص التجهيزات**

يقوم البنك ببيع التجهيزات المطلوبة للمشتري وفق الخصائص التالية:

| Désignation Complète | Qts |
|---|---|
| CAHMBRE A COUCHE 3 PORTES | 1 |
| MATLA 160*190 D30*25 | 1 |
| CANAPES COF BR TR | 1 |
| MATLA 65*180 D30 | 1 |
| CHAMBRE ENFANT 1 PLACE | 1 |
| | |
| | |

- اسم المصنع: MEUBLES EL [redacted]
- اسم المورد: MEDEA [redacted]
- البيانات الخاصة بالتجهيزات حسب الفاتورة الأولية رقم 2024/01 المؤرخة في 2024/01/10
- العلامة :صنع جزائري

**المادة 03: مبلغ التجهيزات**

1

طبقًا للتعهد بالشراء فان ثمن بيع البنك للتجهيزات للمشتري يشمل جميع الرسوم والضرائب والمصاريف المتصلة مباشرة بعملية البيع، إضافة الى هامش ربح البنك، وذلك على النحو التالي:

- ثمن اقتناء التجهيزات من طرف البنك: 500,00 489دج.
- هامش ربح البنك 593,79 48 دج.
- الضرائب والرسوم و المصاريف: 980,34 10 دج.

وعليه فيكو ن المبلغ الإجمالي الواجب الدفع من قبل المشتري، والذي قبله صراحة: 13,.074 549 دج شاملا الضرائب والرسوم.

**المادة 04: تسليم الوثائق**

يتعهد المشتري بتسليم الوثائق الخاصة بعملية المرابحة للبائع بما دلك الفواتير النهائية المتعلقة بالتجهيزات عند تحصيلها من المورد.

**المادة 05: تعذر التسليم**

في حالة عدم تقدم المشتري لاستلام التجهيزات خلال أجل أسبوع (07 سبعة ايام) اعتبارا من تاريخ أبرام العقد الحالي، يحق للبائع مطالبته بسبب هدا التأخر بكافة الوسائل المتاحة (بريد مضمون، بريد الكتروني، فاكس)، و يعتبر ذلك تبرئة للبائع من ضمان الاضرار اللاحقة بالتجهيزات جراء تأخر استلامها.

يحق للبائع بيع التجهيزات للغير بعد تسجيل فترة تأخر تفوق ثلاثون (30) يوما اعتبارا من تاريخ امضاء الاتفاقية الحالية دون المطالبة بالموافقة المبدئية من المشتري. وفي حالة نكول المشتري عن تنفيذ وعده الملزم، ينحصر حقه في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة شراء التجهيزات وثمن بيعه لغير الأمر بالشراء. ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.

**المادة 06: العيوب الظاهرة والخفية وهلاك التجهيزات بعد الاستلام**

لا يضمن البائع العيوب الظاهرة بعد امضاء المشتري لوصل الاستلام والذي من خلاله يشهد بقبول التجهيزات التي اختارها وعاينها عند الاستلام.

في حالة هلاك التجهيزات بعد استلامها من طرف المشتري اثناء نقلها، فعلى البائع تفعيل بوليصة التامين على الاعسار.

لا يحق للمشتري الرجوع على البائع في حالة سوء تركيب او سوء استعمال التجهيزات

**المادة 07: تكاليف تسجيل التجهيزات**

يتعهد المشتري بتسديد جملة التكاليف المرتبطة بحيازة التجهيزات لا سيما حقوق التسجيل أو أية رسوم أخرى.

يتعين على البائع مساعدة المشتري على استكمال كافة الإجراءات الإدارية.

**المادة 08: كيفية التسديد**

يتعهد المشتري بتسديد المبلغ الإجمالي للصفقة، على النحو التالي:

- سعر البيع الإجمالي يبلغ13,.074 549 دج شاملا كل الضرائب والرسوم
- عدد الاستحقاقات مقدرة بـ 36 كل واحدة تبلغ 203,52 15 دج شاملا كل الضرائب والرسوم
- يتوجب على المشتري تسديد عمولة التسيير التي تقدر بـ : 747,52 1 دج

يتم تسديد الأقساط المستحقة ابتداء من الشهر الأول الذي يلي نقل ملكية العتاد/التجهيزات للمشتري، غير أنه في حالة الاستفادة من مهلة تسديد (دفع مؤجل) مقدرة بـ شهر/شهرين يحق للبائع طلب تسديد الأقساط المستحقة ابتداء من الشهر الثاني/الثالث الذي يلي نقل ملكية العتاد التجهيزات للمشتري.

يتيح المشتري للبائع تحصيل مبالغ الأقساط المستحقة انطلاقا من رصيد حسابه المفتوح لهدا الغرض، وذلك إلى غاية تسديد المبلغ الإجمالي وجميع المبالغ المستحقة للبائع.

يحق للبائع عند تأخر المشتري في تسديد الأقساط المستحقة عن أجالها المحددة أن يسحب من أي حساب له موطن لدى البنك.

**المادة 09: الضمانات**

- الاتفاقية الحالية؛
- الامضاء على سند لأمر بالمبلغ الإجمالي للتجهيزات شاملا هامش الربح والضرائب والرسوم؛
- التامين المشار ايه في المادة 13 أدناه.

**المادة 10: غرامة التأخير**

يتعين على المشتري التقيد بتواريخ دفع الأقساط المتفق عليها.

في حالة تسجيل تأخر في تسديد ثلاثة أقساط متتالية، يصبح باقي المبلغ مستحق حالا ويوجه إعذار للمشتري.

يلتزم المشتري في حالة المماطلة في دفع الأقساط التي التزم بها في آجال استحقاقها بدفع غرامة تأخير تعادل نسبة 4 بالمائة من مبلغ القسط المستحق يتبرع بها لحساب العمال الخيرية التابع للبنك تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية طبقا للمادة 6 من التعليمة 03-20 لبنك الجزائر.

وفي حالة الإعسار يمكن للبنك أن يمنح المشتري أجلا معقولا ومدروسا يتناسب مع وضعيته المالية لتسديد الأقساط الواجبة عليه دون زيادة في هامش الربح ولا فرض غرامة تأخير.

**المادة 11: فسخ الاتفاقية**

يمكن للبائع فسخ الاتفاقية في الحالات الآتية:

- عدم استلام المشتري للتجهيزات ضمن الآجال المقررة في المادة 05 أعلاه؛
- عدم دفع ثلاثة اقساط متتالية في آجالها المحددة وبعد استفادته من مدة التأجيل الممنوحة له من طرف البنك بسبب الإعسار؛
- في حالة وفاة المشتري، الا إذا التزم ورثته بالحلول محله في هذه الاتفاقية؛
- تغيير توطين الراتب دون اعلام البائع ويصبح بذلك باقي المبلغ حالا ويحق للبائع استفاءه بجميع الطرق القانونية؛
- البائع غير ملزم بإرجاع عمولة التسيير في حالة فسخ الاتفاقية.



**المادة 12: التعديل بموجب ملحق.**

يتم القيام بأي تعديل في العقد الحالي، بموجب ملحق يمضي عليه الطرفان المتعاقدان.

**المادة 13: التأمين.**

يكتتب المشتري بوليصة التأمين التكافلي على الوفاة والعجز الدائم مع حلول البائع محله في تحصيل مبلغ تعويض شركة التأمين لصالحه. يتحمل المشتري أي زيادة على عاتقه.

ويكتتب المشتري بوليصة التأمين التكافلي على الإعسار؛ مع حلول البائع محله في تحصيل مبالغ التعويض عن التأمين.

**المادة 14: التسديد المسبق.**

يمكن للمشتري التعجيل بدفع مبلغ الاقساط المستحقة بكاملها أو جزء منها؛ البائع غير ملزم بالتنازل عن هامش الربح أو جزء منه.

**المادة 15: اختيار الموطن**

لتنفيذ الاتفاقية الحالية يختار الأطراف موطنهم، كل فيما يخصه في العناوين المبينة أعلاه.

في حالة تغيير الموطن على الطرف المعني اعلام الطرف الاخر.

**المادة 16: تسوية المنازعات**

- يحرص الطرفان على تسوية اي نزاع قد ينشأ بين الطرفين عن تفسير العقد الحالية أو تنفيذها، بالتراضي، وفي حال تعذر تسويته بالتراضي، يحال النزاع الى المحكمة التجارية ذات الاختصاص الإقليمي.

**المادة 17: السريان**

تدخل الاتفاقية الحالية حيز السريان اعتبارا من تاريخ الإمضاء عليها.

**المادّة15 : عدد النسخ.**

تم تحرير الاتفاقية الحالية في أربعة نسخ أصلية، تسلم نسخة منها للمشتري.

**حرر بالبرواقية بتاريخ ....15/02/2024...**

**الملحق رقم 10: يتضمن وثيقة طلب إجراء دراسة حالة**

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
People's Democratic Republic Of Algeria
Ministry Of Higher Education AndScientific Research
University Of Yahia Fares Medea
Faculty OfEconomics, Business And Management Sciences.
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة يحي فارس بالمدية
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

الرقم: 118 /ق ع إق /2024
المدية في : 25-04-2024

إلى السيد: مدير البنك الوطني الجزائري
–المدية –

**الموضوع: طلب إجراء دراسة حالة على مستوى مؤسستكم.**

سيادة المدير تحية طيبة وبعد،

في إطار التنسيق والتعاون بين الجامعة والمؤسسات الإدارية ، وبهدف الرفع من المستوى العلمي للطالب وتوطيد التكامل بين الجانب النظري والتطبيقي للبحث العلمي، فإننا نرجو من سيادتكم السماح لـ :للطالب المذكور في الجدول أدناه بإجراء دارسة حالة على مستوى مؤسستكم حول موضوع : **مدى إلتزام المصارف الإسلامية بمعيار المرابحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية –دراسة حالة نافذة بنك BNA.**

| الرقم الآلي | الاسم واللقب | تاريخ الميلاد | مكان الميلاد |
|---|---|---|---|
| 181832040659 | عبد الكريم بوسهوة | 2000/02/19 | البرواقية |

**المسجلين بالسنة:** الثانية ماستر **تخصص:** إقتصاد نقدي وبنكي

فترة إجراء دراسة حالة لدى المؤسسة المستقبلة من :.....الى غاية:.....

في الأخير، تقبلوا منا سيادة المدير فائق التقدير والاحترام.

إمضاء ومصادقة مدير المؤسسة المستقبلة
LAKEHA . B
Directeur Chargé de l'intérim

إمضاء ومصادقة رئيس القسم
رئيس قسم العلوم الاقتصادية
أ.د. جمادي نبيل

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير– جامعة يحي فارس بالمدية، القطب الجامعي، المدية،26000.
الهاتف:025.78.55.74