



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي لميعة
معهد العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المرجع :/2013

القسم: علوم التسيير
ميدان : علوم اقتصادية، التجارة و علوم التسيير
الشعبة: علوم التسيير
التخصص : مالية و بنوك

مذكرة بعنوان:

بيع المرابحة في البنوك الإسلامية. دراسة حالة : بنك البركة الجزائري -وكالة قسنطينة-

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير
تخصص مالية و بنوك

إشراف الأستاذة:

دوفي قرمية

إعداد الطالبة:

كنفود زهرة

السنة الجامعية: 2013/2012

تشكرات

اللهم لك الحمد كله ولك الشكر كله وإليك يرجع الأمر كله.

اللهم لك الحمد حتى ترضى ولك الحمد إذا رضيت ولك الحمد بعد الرضا.

نتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى الأستاذ المشرف والموجه "دوفي قومية" لما قدمته لي من نصح وإرشاد

وتتبع لكل خطوات العمل .

كما نتوجه بعبارات الشكر إلى الأستاذ محزم بوبكر العامل بينك البركة الجزائري الذي قدم لي كل الدعم اللازم

ولم ييخل علي بتقديم المعلومات.

ونتوجه أخيرا بالشكر إلى كل من آزرنا من قريب أو من بعيد ولو بعبارات التشجيع والمواصلة والمثابرة

لإنجاز هذا العمل.

الإهداء

الحمد لله الذي يعطي ولا يمنع الحمد له وحده الذي إذا ناداه عبده الضعيف يسمع، ربنا لك الشكر على جزيل نعمتك وتوفيقك وإحسانك حمدا وشكرا يبلغان رضاك.

أهدي ثمرة جهدي إلى درب العطاء ومنبع السخاء، إلى من قال فيهما عز وجل
" وقضى ربك ألا تعبدوا إلا إياه وبالوالدين إحسانا "

إلى من كنت ثمرة من ثمرات تربيته، وجنة من رياض بساتينه، إلى الذي أنار طريق دربي وفتح لي أبواب الدراسة، إلى أبي
إلى أحلى لحن تغنيت به في هذا الوجود، مصدر ثقتي بنفسي... نبراس حياتي ومصدر قوتي، قلعتي التي أتحصن بها من
الحياة، إلى التي جعلتني أقر بالوجود أُمِّي.

إلى أختي التي لم تكل ولم تمل بتوجيهها لها و نصائحها ومساعدتها سواء كانت المادية أو المعنوية أختي العزيزة هدى وإلى
إخواني و أخواتي وإلى جميع العائلة
ولا أنسى الأصدقاء و الأحباب الذين كانوا عوننا لي
وإلى جميع أساتذتي خلال مراحل دراستي.

زهرة

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
I	كلمة الشكر
II	الإهداء
III	فهرس المحتويات
VI	فهرس الجداول
VII	فهرس الأشكال
VIII	فهرس الملاحق
[أ-د]	المقدمة العامة
أ	طرح الإشكالية
أ	الأسئلة الفرعية
ب	فرضيات البحث
ب	أسباب إختيار الموضوع
ب	أهمية البحث
ب	أهداف البحث
ج	المنهج و الأدوات المستخدمة في البحث
ج	موقع البحث من الدراسات السابقة
د	محتوى البحث
[1-27]	الفصل الأول: البنوك الإسلامية
1	تمهيد
2	المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية
2	المطلب الأول: نشأة البنوك الإسلامية
4	المطلب الثاني: تعريف البنوك الإسلامية
5	المطلب الثالث: خصائص و أهداف البنوك الإسلامية
7	المبحث الثاني: الاستراتيجيات التمويلية للبنوك الإسلامية و الأطر العامة لنشاطاتها
7	المطلب الأول: مصادر الأموال في البنوك الإسلامية
9	المطلب الثاني: إدارة السيولة ودراسة المشاريع في البنوك الإسلامية.
10	المطلب الثالث: الخدمات المصرفية التي يوفرها البنك الإسلامي
12	المبحث الثالث: أدوات الاستثمار في البنوك الإسلامية
12	المطلب الأول: المشاركة و المضاربة.

18	المطلب الثاني: السلم، الاستصناع و الاحارة.
24	المطلب الثالث: المغارسة، المساقاة والمزارعة.
27	خلاصة
[58-29]	الفصل الثاني: بيع المرابحة
29	تمهيد
30	المبحث الأول: تقديم بيع المرابحة
30	المطلب الأول: ماهية بيع المرابحة
33	المطلب الثاني: أهمية بيع المرابحة والحاجة إليها
34	المطلب الثالث: الجوانب الأساسية في بيع المرابحة
39	المبحث الثاني: المرابحة للأمر بالشراء
39	المطلب الأول: ماهية بيع المرابحة للأمر بالشراء
43	المطلب الثاني: عموميات حول بيع المرابحة للأمر بالشراء
45	المطلب الثالث: تقييم بيع المرابحة للأمر بالشراء.
50	المبحث الثالث: التطبيق العملي لبيع المرابحة
50	المطلب الأول: إجراءات ومراحل بيع المرابحة
54	المطلب الثاني: مخاطر المرابحة
56	المطلب الثالث: إدارة مخاطر في صيغة المرابحة
58	خلاصة
[95-60]	الفصل الثالث: دراسة حالة بنك البركة -وكالة قسنطينة-
60	تمهيد
61	المبحث الأول: تقديم بنك البركة الجزائري
61	المطلب الأول: التعريف ببنك البركة الجزائري
65	المطلب الثاني: أهداف و مبادئ بنك البركة الجزائري
66	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري
72	المبحث الثاني: الخدمات و الصيغ التمويل في بنك البركة الجزائري
72	المطلب الأول: الخدمات التي يقدمها بنك البركة الإسلامي
73	المطلب الثاني: صيغ التمويل التي يوفرها بنك البركة الجزائري
79	المطلب الثالث: إجراءات منح التمويل في بنك البركة الجزائري
85	المبحث الثالث: دراسة نموذج لتمويل المرابحة لدى بنك البركة الجزائري -وكالة قسنطينة-.
85	المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة و خطواتها و البنود التي تتعلق به
88	المطلب الثاني: مراحل بيع المرابحة

89	المطلب الثالث: نموذج لعقد تمويل بالمراجحة في بنك البركة -وكالة قسنطينة-
95	خلاصة
[99-97]	الخاتمة
97	الخلاصة العامة
97	نتائج اختبار الفرضيات
98	نتائج البحث
98	التوصيات
99	آفاق الدراسة
[105-101]	قائمة المراجع
106	قائمة الملاحق
131	الملخص

فهرس الجداول

رقم الصفحة	العنوان	الرقم
46	مقارنة بين المراجعة للآمر بالشراء و التمويل بالقرض	01
49	مقارنة بين المراجعة البسيطة و المراجعة للآمر بالشراء	02
50	الفرق بين البيع بالمراجعة و التمويل بالمضاربة	03
51	مقارنة بين المراجعة و باقي الصيغ الاستثمارية	04
59	إدارة المخاطر المتعلقة بالمراجعة	05
66	وكالات و فروع بنك البركة الجزائري أثناء الفترة الأولى لتأسيسه	06
93	وضعية الضمانات	07
93	أنواع خطوط بيع المراجعة	08
94	تحليل النشاط و المردودية	09

فهرس الأشكال

رقم الصفحة	العنوان	رقم
40	أنواع بيع المراجعة	01
55	خطوات بيع المراجعة في البنوك الإسلامية	02
69	الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري	03
72	الهيكل التنظيمي لوكالة قسنطينة	04
75	أنواع صيغ التمويل في بنك البركة وكالة قسنطينة	05
95	منحنى تحليل النشاط والمردودية	06

فهرس الملاحق

الصفحة	العنوان	الرقم
107	نمذج طلب التمويل	01
109	نمذج المصادقة على التمويل	02
111	نمذج رفض طلب التمويل	03
113	نمذج طلب التمويل بالمراجعة للآمر بالشراء	04
115	نمذج عن عملية تمويل بالمراجعة	05
126	العقد للمراجعة	06

مقدمة

يلعب الجهاز المصرفي في أي بلد دورا هاما وفعالا في تعبئة موارد ا تتمتع ودفعها لتحقيق الأهداف الاقتصادية وخاصة تلك التي تتعلق بالتنمية والنهوض با تتمتع، غير أن البنوك التجارية كانت سببا في حدوث الكثير من الأزمات التي أدت إلى ا يار العديد من الاقتصاديات العالمية.

ومن هنا يتبين بوضوح الدور الهام الذي يمكن أن تلعبه البنوك الإسلامية لتحقيق ما تطمح إليه معظم الدول الإسلامية وشعوا من تقدم وضة واستقرار، وتعتبر البنوك الإسلامية حديثة من حيث النشأة خاصة على الصعيد المصرفي العربي والإسلامي، وعلى هذا الأساس أصبح من الضروري إيلاء أهمية كبيرة لهذا النوع من المصارف وقد ظهرت أهمية هذه البنوك نتيجة ثلاث عوامل رئيسية الأولى تكمن في الانتشار المتسارع للبنوك الإسلامية في العالمين العربي والإسلامي والعامل الثاني هو في مدى الاهتمام المتزايد بالفكر الإسلامي من طرف العالم الغربي، والعامل الثالث يتجلى في الاهتمام بالاقتصاد الإسلامي كمصدر جديد للمعرفة الإنسانية، فقد حققت البنوك الإسلامية نجاحا باهرا من حيث الأساليب أو الصيغ التمويلية السريعة الاستجابة للمتطلبات التمويلية في الحياة الاقتصادية كتمويل المشاريع وغيرها، وشهدت أساليب الاستثمار التي يعتمد عليها البنك الإسلامي تطورا كبيرا على الرغم من حداثة هذه البنوك وذلك بالتزامها بأحكام الشريعة الإسلامية وقواعدها في المعاملات المصرفية والتي تكون على شكل أو هيئة مشاركات أو بيوع وغيرها.

طرح الإشكالية:

على الرغم من أن الشريعة الإسلامية لم تقتصر في التعامل بين الناس على صيغة واحدة و إنما أجازت لهم أساليب مختلفة من الصيغ تفيد كل من المصارف الإسلامية و المتعاملين معها، غير أن البنوك الإسلامية تركز على بعض الصيغ دون الأخرى وستناول في هذا البحث بموضوع المراجعة والتطبيق الفعلي لها في المصارف الإسلامية بالتطبيق على بنك البركة الجزائري مع معرفة إلى أي مدى يمكن للمصارف أن تستخدم هذه الصيغة كأسلوب تمويل.

و من هنا تلتخص مشكلة البحث في السؤال الرئيسي التالي:

ما هو واقع تطبيق بيع المرابحة في بنك البركة الجزائري ؟

وعلى ضوء ما تقدم يمكن إجمال أو تلخيص هذا البحث في جملة من الأسئلة الفرعية التالية:

- 1- ما هي أكثر الأساليب تطبيقا داخل بنك البركة الجزائري؟
- 2- ماهي أنواع بيع المرابحة المستخدمة على مستوى بنك البركة الجزائري؟
- 3- ما هي الإجراءات اللازمة لإتمام عملية المرابحة في بنك البركة الجزائري - وكالة قسنطينة-؟

فرضيات البحث:

و للإجابة على الإشكالية المطروحة و للإحاطة بكل جوانب هذا الموضوع سنتناول جملة من الفرضيات التي تعد أساسية لمثل هذه الدراسة :

- ربما من أكثر الأساليب المطبقة في بنك البركة الجزائري هي بيع السلم، المشاركة، المضاربة، والمراجحة.
- ربما يكون بيع المراجحة الذي يستخدمه بنك البركة هو بيع المراجحة للآمر بالشراء.
- يكتفي بنك البركة لتطبيق عقد المراجحة بالطلب من العميل فقط.

أسباب اختيار الموضوع:

من بين أسباب اختيارنا لهذا الموضوع نذكر ما يلي:

- الإسهام في تسليط الضوء على أحد المواضيع الهامة وهي بيع المراجحة الذي توفره البنوك الإسلامية؛
- بيان آلية التطبيق الفعلي لعقد المراجحة داخل بنك البركة الجزائري؛
- يعتبر هذا الموضوع ضمن مواضيع التخصص " مالية و بنوك " .

أهمية البحث

من خلال الدور الفعال للتمويل الذي تقدمه البنوك في الحياة الاقتصادية وما توفره البنوك الإسلامية من أساليب التمويل التي تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، تأتي أهمية هذا البحث في التعرف على أساليب التمويل الإسلامية بالتركيز على أسلوب المراجحة و التطبيق العملي له.

أهداف البحث:

يهدف البحث إلى تحقيق ما يلي:

- توسيع المعرفة العلمية فيما يتعلق بالبنوك الإسلامية ومختلف الصيغ التي تعتمدها ؛
- تحديد مصادر الأموال في هذه البنوك؛
- توضيح الأساليب الاستثمارية داخل البنك الإسلامي بالإضافة إلى استخدام وتطبيق هذه الصيغ؛
- محاولة التعرف على أنواع بيع المراجحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية؛
- إثراء الجانب العلمي و المعرفي للباحث.

المنهج والأدوات المستخدمة في البحث:

حسب طبيعة هذا الموضوع و المعلومات المتحصل عليها فإننا سنتبع نوعين من المناهج لمعالجة الإشكالية المطروحة وهي كالتالي :

- **المنهج الوصفي التحليلي** : كأسلوب مناسب لدراسة الظاهرة وتتبعها و معرفة مراحلها وإجراءها .
- **منهج دراسة حالة** : ولكي لا تبقى الدراسة مجرد وصف نظري استخدمنا منهج دراسة حالة من خلال جمع المعلومات والوثائق الخاصة بذا الموضوع لإسقاط المعلومات النظرية على بنك البركة الجزائري باختيار وكالة فسنطينة لمعرفة واقع التطبيق العملي لبيع المراجعة.

موقع البحث من الدراسات السابقة:

درس هذا الموضوع من خلال مذكرة ماجستير في الاقتصاد بعنوان " الاستثمار قصير الأجل في البنوك الإسلامية " من طرف الطالب سعيد بن حسين بن علي المقرني بجامعة الملك عبد العزيز لسنة 2005 و قد توصل الطالب إلى مجموعة من النتائج من بينها ما يلي :

إن الاستثمار مأخوذ من المال بقصد تنميته وهي بذلك تعني كل ارتباط مالي يهدف إلى تحقيق مكاسب في المستقبل وخلال فترة زمنية مختلفة ومنها الاستثمار قصير الأجل، وهو الذي يتم استثماره خلال فترة زمنية لا تتجاوز العام في أغلب الأحيان كما أن البنك الإسلامي يستثمر أمواله في كافة الصيغ أو الأساليب التي تتناسب مع الشريعة الإسلامية وخلال الفترات الزمنية المختلفة كالمضاربة والمشاركة والمراجعة والمشاركة المنتهية بالتملك والسلم و تختلف الأهمية النسبية للصيغ الإسلامية في هذه البنوك تبعاً لنوعية المتعاملين مع البنك ودرجة المخاطر والحاجة إلى السيولة وتبعاً للفترة الزمنية وخاصة قصيرة الأجل. و قد هدفت الدراسة إلى التعرف على الأموال في البنوك التقليدية وعلى الاستثمار قصير الأجل في البنوك الإسلامية إلى جانب بيان الأوعية الاستثمارية قصيرة الأجل والأنظمة التي تعمل بها البنوك الاستثمارية لإدارة الاستثمارات والصعوبات التي تطبقها من الناحية الشرعية والعملية.

أما الدراسة الثانية فجاءت بعنوان " أساليب الاستثمار بالصناديق الاستثمارية في المصارف الإسلامية"، رسالة ماجستير في الفقه وأصوله للطالب عبد الله بن سعيد بن محمد الثويقب بجامعة الملك سعود بالسعودية وقد توصل الباحث توصل إلى مجموعة من النتائج نذكر منها:

أنَّ الاستثمار في الشريعة الإسلامية يعدو كونه شيئاً من المباحات بل هو من المستحبات المرغوب فيه شرعاً و يتم الاستثمار فيه بأوراق مالية ذات حصص معلومة في رأس المال شراكة أو وكالة، واستثمارها في أوجه النشاطات المختلفة تلبية لحاجاتهم من خلال إدارة معينة عاملة بمال المدخرين على أساس توزيع الربح - إن وجد - بعد خصم أتعاب الإدارة كما بنشرة الاكتتاب، وأن هذه الصناديق تخدم جميع فئات المستثمرين غالباً.

وقد هدفت الدراسة إلى بيان الحكم الشرعي لهذه الأساليب الاستثمارية في المصارف الإسلامية كما أ ما أعطت صورة واضحة من أجل معرفة مختلف المعاملات الاستثمارية بالصناديق و قد بينت الإطار النظري لتجارب البنوك الإسلامية في الصناديق الاستثمارية لدعم المصارف الإسلامية العاملة بذا النوع.

فيما جاءت الدراسة الثالثة بعنوان " مخاطر صيغ التمويل الإسلامي وعلاقتها بمعيار كفاية رأس المال في المصارف الإسلامية من خلال معيار بازل2 للطالب موسى عمر مبارك أبو محييمد، رسالة دكتوراه في كلية العلوم المالية والمصرفية، خلال سنة:2008، وقد

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على المخاطر الخاصة بصيغ التمويل الإسلامي وعلاقتها بالمخاطر الثلاث المكونة لرأس المال وإلقاء الضوء على الصيغة المميزة لمعيار كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية، و توصل الطالب إلى أن صيغ التمويل الإسلامي لها علاقة بجميع أو بعض المخاطر المكونة لمعادلة كفاية رأس المال وهي مخاطر الائتمان، مخاطر السوق، مخاطر التشغيل، وأن جميع صيغ التمويل المذكورة في هذه الأطروحة تتعرض لمخاطر الائتمان ومخاطر التشغيل.

محتويات البحث:

للإحاطة بالإشكالية المطروحة والأسئلة الفرعية والإجابة عليها قسمنا هذا البحث إلى مقدمة وثلاثة فصول وخاتمة وذلك على النحو التالي:

الفصل الأول: جاء تحت عنوان "البنوك الإسلامية" حيث نحاول من خلاله التعرف على البنوك الإسلامية من حيث ماهيتها ومواردها ومصادر أموالها وأهم الخدمات التي تقدمها إلى جانب مختلف الصيغ التي تعتمد عليها البنوك الإسلامية .

الفصل الثاني: تحت عنوان "بيع المراجحة" سنتطرق من خلاله إلى أهم صيغة من الصيغ التمويلية والتي هي موضوع دراستنا وهي بيع المراجحة من خلال ثلاثة مباحث يتم التعرف على ماهية بيع المراجحة من حيث المفهوم و الحكم والأنواع وشروط المراجحة ومقارنتها ببعض الصيغ الأخرى بالإضافة إلى التطبيق العملي لبيع المراجحة.

الفصل الثالث: فهو بعنوان "دراسة حالة بنك البركة الجزائري- وكالة قسنطينة، ستناول فيه بيع المراجحة داخل بنك البركة الجزائري بإعطاء بطاقة تعريفية لبنك البركة الجزائري و أهم أساليب التمويل المعتمدة من طرفه كما سيتم التطرق إلى دراسة بيع المراجحة للآمر بالشراء، بالإضافة إلى الخطوات و الإجراءات التي تتطلبها هذه العملية والمراحل التي تمر بها إلى غاية إتمامها.

تمهيد

شهد العالم مؤخرًا حركة انتشار واسع للبنوك الإسلامية حيث تمكنت و بسرعة من بناء مؤسسا و تثبيت دعائمها والتفاعل مع مختلف المتعاملين الاقتصاديين و ارياد العمل المصرفي الذي يوافق أحكام الشريعة الإسلامية.

حيث أن هذه البنوك تتعامل مع مختلف فرص الاستثمار المتاحة، وذلك نظرًا لما تتوفر عليه من استراتيجيات تمويلية تخدم كل المتعاملين مع هذا النوع من البنوك، حيث تختلف أنشطتها التمويلية باختلاف الغاية منها.

فمن بين الأساليب التمويلية التي تعتمد عليها هذه البنوك أساليب التمويل بالمشاركة والمضاربة، إلى جانب التعامل بالبيع والتي تعتبر أكثر الأساليب تطبيقًا في البنوك الإسلامية.

فمن خلال هذا الفصل سنقوم بإلقاء الضوء على ماهية البنوك الإسلامية وأهم الخصائص المميزة لها بالإضافة إلى الأموال واستخدامها مبرزين أهم أساليب التمويل المتعامل م داخل البنك الإسلامي، لنتمكن من فهم طبيعة عمل هذه البنوك و ذلك وفق المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية.

المبحث الثاني : الاستراتيجيات التمويلية في البنوك الإسلامية و الأطر العامة لأنشطتها.

المبحث الثالث: أدوات الاستثمار في البنوك الإسلامية.

المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية

بما أن موضوع البنوك الإسلامية من المواضيع الحديثة داخل الفكر الاقتصادي فلا بد من التعرف على هذه البنوك من حيث نشأها ومن حيث المفاهيم المتعلقة بها وذلك لإبراز للمفهوم الصحيح الذي يعطها نظرة اقتصادية لا لبس فيها.

و عليه فقد أردنا التطرق إلى الحديث عن المراحل التاريخية لظهور هذه البنوك وأهم الخصائص التي تميزها عن غيرها من البنوك ولاسيما البنوك التقليدية والتي تعتبر من المنافسين الأساسيين لهذه البنوك، كما ارتأينا توضيح الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها وأهم الصيغ التمويلية التي يحوز عليها وذلك وفقاً لما يلي:

المطلب الأول: نشأة البنوك الإسلامية

المطلب الثاني: تعريف البنوك الإسلامية

المطلب الثالث: خصائص و أهداف البنوك الإسلامية

المطلب الأول: نشأة البنوك الإسلامية

جاءت البنوك الإسلامية لتلبية رغبات المجتمع الإسلامية في إيجاد صيغة للتعامل المصرفي بعيداً عن شبهة الربا واستخدام أسعار الفائدة، حيث يعود تاريخ ظهور مؤسسات التمويل الإسلامي إلى عام 1940 عندما أنشأت في ماليزيا صناديق للاادخار تعمل بدون فائدة، وفي عام 1950 قامت باكستان بوضع أساليب تمويل تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية.¹

غير أن المحاولات الجادة في العصر الحديث كانت بإنشاء بنك إسلامي سنة 1963، فقد تم إنشاء ما يسمى ببنوك الادخار المحلية المستمدة من تجارب ألمانية و التي أقيمت بمدينة " ميت غمر " بمصر بمحافظة الدقهلية، و قد توالى بعد ذلك حركة التأسيس في الدول العربية بإنشاء بنوك إسلامية تعمل طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية في توصيات وزراء خارجية الدول الإسلامية بمدينة جدة بالمملكة العربية السعودية عام 1972، و في عام 1974 تم إنشاء البنك الإسلامي للتنمية بالسعودية، و في عام 1975 أنشأ بنك دبي الإسلامي وفي سنة 1977 تأسست ثلاث بنوك إسلامية هي بنك فيصل الإسلامي في السودان وبيت التمويل الكويتي وبنك فيصل الإسلامي بالقاهرة.²

أما في الأردن فقد كانت البداية بإنشاء البنك الإسلامي للتمويل و الاستثمار عام 1978 فالبنك العربي الإسلامي الدولي عام 1997، و يعد البنك الإسلامي في دبي أول تجربة حديثة للبنوك الإسلامية في إطار المؤسسات المالية و المصرفية الإسلامية التي قامت على مبادرات خاصة.

فانتشار البنوك الإسلامية في معظم أقطار العالم المتقدمة و النامية على حد سواء هو دليل هام على القبول الدولي لفكرة العمل المصرفي الإسلامي خاصة وأن البنوك التقليدية العالمية عملت على فتح فروع أو بنوك إسلامية مثل " سيتي بنك " و " لوديز " مما يؤكد صلاحية النظام الاقتصادي الذي يخلو في معاملاته على التعاطي بالفائدة.

¹ - حسين محمد سمحان، إسماعيل بونس يامن، اقتصاديات النقود و المصارف، دار الصفاء، عمان، 2011، ص: 155.

² - عادل عبد الفضيل عبيد، الربح و الخسارة في المعاملات المصارف الإسلامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص - ص: 392-394.

تعد فكرة إنشاء مصارف و مؤسسات مالية إسلامية فكرة حديثة نتيجة لعوامل سياسية، وأخرى اجتماعية وحتى اقتصادية، ومن أبرز العوامل التي ساعدت في تحقيق هذه الفكرة و تطبيقها على أرض الواقع نذكر ما يلي:

- تبلور الفكرة لإنشاء هذه البنوك ونضوجها و تفهمها على كافة المستويات.
- طرح هذه الفكرة و دراستها في المؤتمرات الدينية و العلمية و السياسية للعالم الإسلامي.
- المحاولات الجادة من قبل جميع الباحثين لإيجاد بدائل للمؤسسات المصرفية الربوية التقليدية.
- الصحوة الإسلامية الشاملة التي شهدها العالم الإسلامي و ما صاحب ذلك من توجه جاد نحو تكيف ما يتعلق بمختلف الجوانب بما يتفق و مبادئ الشريعة الإسلامية.

و سنحاول شرح هذه العوامل بشيء من التفصيل:¹

أولاً: تبلور الفكرة ونضوجها وتفهمها

و هي قيام المخلصين من أبناء الأمة الإسلامية بإيجاد بدائل عن البنوك التقليدية حيث أن هذه الفكرة كانت تقوى أحياناً وتضعف أحياناً أخرى حتى وصلت إلى مرحلة النضوج الذي ساعد في العمل على تحقيقها و إخراجها إلى حيز الوجود، فقام هؤلاء الدعاة بالإعلان عن هذه الفكرة بكل صراحة و وضوح و طرحها على المستويات المختلفة.

ثانياً: طرح الفكرة على المؤتمرات العلمية و السياسية للعالم الإسلامي

من بين تلك المؤتمرات المؤتمر السنوي الثاني مع البحوث الإسلامية الذي عقد في القاهرة عام 1965 وقد بحث فيه موضوع الفوائد والأعمال المصرفية، و في المؤتمر السنوي الثالث طلب من ا تمتع مواصلة دراسة البديل المصرفي الإسلامي و طريقة تنفيذة مستعينين في ذلك بأراء رجال الاقتصاد، كما دعا المؤتمر السنوي السادس إلى ضرورة إنشاء بنك إسلامي يخلو من المحضورات الشرعية وعقدت في هذا ا مال أيضا مؤتمرات أخرى منها مؤتمر الفقه الإسلامي الأول في الرباط عام 1969، أما على الصعيد السياسي عقدت مؤتمرات إسلامية عديدة منها المؤتمر الأول لوزراء خارجية الدول الإسلامية في جدة عام 1979.

ثالثاً: المحاولات الجادة من قبل الباحثين لإيجاد بدائل للمؤسسات المصرفية الربوية

حيث قام الباحثون بعدة محاولات جادة لإيجاد بدائل للصيغ و الأدوات المصرفية و الاستثمارية الربوية الأمر الذي أدى في النهاية إلى إيجاد صيغ و أدوات مصرفية إسلامية تصلح للتطبيق العملي.

رابعاً: الصحوة الإسلامية الشاملة التي شهدها العالم الإسلامي

كان لهذه الصحوة و ما صاحب ذلك من توجه صادق للمسلمين كافة نحو تكيف كل ما يتعلق بجوانب حياتهم و بما يتفق و مبادئ دينهم دوراً بارزاً في تكوين فكرة إنشاء هذه البنوك و إخراجها إلى حيز الوجود.

¹ - حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية -مدخل حديث، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ص: 88-90.

المطلب الثاني: تعريف البنوك الإسلامية

إن التعرف على البنوك الإسلامية، نظامها، خصائصها وطبيعة العمل الذي تقوم به هو أمر لا بد منه بالنسبة لموضوع هذا البحث وذلك التوصل إلى المعارف الدقيقة من تعريف البنوك الإسلامية والتي نستعملها كأساس للوصول إلى ما نبحت عنه وهو نشاط هذه البنوك.

و لقد وجدت تعريفات متعددة للبنوك الإسلامية حيث اختلفت من شخص لآخر و سوف نورد جملة منها في ما يلي:

1- "البنك الإسلامي مؤسسة نقدية و تمويلية و استثمارية أيضا تعمل على تحقيق الأهداف التي تخدم التنمية الاقتصادية، وذلك في إطار مبادئ الشريعة الإسلامية التي تكفل عدالة العلاقة بين المستثمر و المنتج و العامل أيضا".¹

2- " هي بنك يقوم نشاطها على أساس مبادئ الشريعة الإسلامية وعلى تحريم الفائدة و تعمل هذه البنوك بصيغ تمويل متعددة كالمضاربة و المشاركة وغيرها من الصيغ زيادة عن مختلف الخدمات المصرفية التي تقوم بتقديمها ".²

3- "أما مؤسسة مالية مصرفية غايتها تجميع الأموال وتوظيفها بما يتفق و الشريعة الإسلامية، وبما يخدم الفرد و المجتمع".³

4- "أما مؤسسة مصرفية لا تتعامل بالفائدة أخذاً أو عطاءً وتلتزم في نشاطها ومعاملاتها المختلفة بقواعد الشريعة الإسلامية".⁴

5- كما تعرف على أنها "مؤسسة مالية نقدية تقوم بالأعمال و الخدمات المالية و المصرفية و جذب الموارد النقدية وتوظيفها توظيفا فعالا يكفل نموها و تحقيق أقصى عائد منها بما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار أحكام الشريعة الإسلامية".⁵

ومن خلال جملة التعاريف التي تم تقديمها سابقا يمكن إعطاء تعريف شامل لهذه البنوك على أنها "مؤسسات مالية ومصرفية لا تتعامل بالفائدة وتلتزم بتطبيق مبادئ الشريعة الإسلامية بما يخدم الفرد و المجتمع وتحقيق العدالة والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، تقوم بأداء الخدمات المصرفية والمالية كما تباشر أعمال التمويل والاستثمار في المجالات المختلفة في ضوء مبادئ الشريعة الإسلامية، حيث أن مفهوم البنوك الإسلامية يقوم على العناصر الأساسية الآتية:

-الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في مجال المعاملات المالية والمصرفية و أول هذه الأحكام عدم التعامل بالربا.

-حسن اختيار القائمين على إدارة المصرف والتزامهم بأحكام الشريعة الإسلامية.

-الصراحة و الصدق والشفافية في معاملاتهم البنكية والابتعاد عن الشبهات في التعامل المصرف

¹ -أحمد فريدمصطفى، الاقتصاد النقدي الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2009، ص-ص:302-303.

² -رحيم حسين، الاقتصاد المصرفي، مفاهيم، تحليل، تقنيات، دار عالم الدين، قسنطينة-الجزائر، 2008، ص:18.

³ - صادق راشد الشميري، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية، دار البازوري العلمية، الأردن، 2008، ص:32.

⁴ - فليح حسن خلف، النقود و البنوك، عالم الكتب الحديث، عمان، 2006، ص:374.

⁵ - سعيد علي العبيدي، الاقتصاد الإسلامي، دار دجلة، عمان، 2011، ص:296.

المطلب الثالث: خصائص و أهداف البنوك الإسلامية

في هذا المطلب سيتم التعرف على أهم الخصائص التي تميز البنوك الإسلامية و الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها مبرزين الدور الذي دلف من خلاله إلى تحقيق التنمية و خلق مشاريع من شأنها المساعدة على النهوض با تمتع وذلك وفق ما يلي:

أولاً: خصائص البنوك الإسلامية

من المعلوم أن للبنوك الإسلامية خصائص و مميزات فالاعتقاد الأساسي للمصرف الإسلامي هو المشاركة في الربح و الخسارة حيث جعل رأس المال شريكاً و هو ما تتميز به عن البنوك الأخرى و من أهم هذه الخصائص نذكر ما يلي:

1- الصفة التعاقدية:

يستمد البنك الإسلامي الإطار الفكري له من العقيدة الإسلامية و الذي ينبثق من مبدأ الإستخلاف في الأرض و يعني هذا المبدأ بأن ملكية المال تعود إلى الله و أن الإنسان مستخلف فيه.

فالاقتصاد الإسلامي ينطلق من معايير و أحكام وردت في القرآن الكريم، فالشريعة الإسلامية تقرر العمل كمصدر للكسب بدلا عن اعتبار المال مصدراً وحيداً للكسب و هو يعني توجيه الجهد نحو التنمية عن طريق الاستثمار و المشاركة التي تخضع لمعايير الحرام والحلال التي حددها الإسلام.¹

2- الصفة التنموية للمصارف الإسلامية:

يستطيع البنك الإسلامي القيام هذه الوظيفة عن طريق تدعيم الوعي الادخاري بين أفراد المجتمع، والمشاركة في الاستثمار، والقيام بأنشطة اجتماعية من أجل زيادة التكافل الاجتماعي و إيجاد نسيج متماسك للمجتمعات الإسلامية.

3- توجيه الجهد و الاستثمار (الذي يخدم أهداف التنمية الاقتصادية):

يسعى البنك الإسلامي إلى تركيز نشاطه على تمويل المشروعات على أساس نظام المشاركة كمصدر لتحقيق العائد وهو عائد غير مؤكد، كما يهتم بأن تكون هذه المشروعات خادمة لأهداف التنمية الاقتصادية.

4- ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية في المجتمع:

فبحكم الصفة العقائدية لهذه البنوك فهي تركز على النواحي الاجتماعية فنجدها تقوم بجمع أموال الزكاة في صندوق خاص، كما تسعى إلى تقديم القروض الحسنة بدون عائد بغرض تمكين المستفيدين من الحصول على بعض احتياجاتهم.²

¹ - رشاد العصار، رياض الحلبي، النقود و البنوك، دار صفاء، عمان، 2010، ص: 117.

² - أحمد سليمان حصارونه، المصارف الإسلامية، مقررات لجنة بازل لتحديات العولمة إستراتيجية مواجهتها، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2008، ص: 63.

ثالثاً: أهداف البنوك الإسلامية¹

تنقسم أهداف البنوك الإسلامية إلى عدة أقسام نظراً لسعي هذه الأخيرة إلى تحقيقها وتطبيق مبادئ الشريعة السمحة في مجال المال و المعاملات الاقتصادية. وهذه الأهداف ذات بعد اقتصادي يعمل على زيادة فاعلية النظام الاقتصادي الإسلامي والذي تكون البنوك الإسلامية جزءاً منه، و يمكن لنا أن نوضح هذه الأهداف كما يلي:

1- أهداف عقائدية و شرعية

و تتمثل في تطبيق منهج الله في مجال المال و أن التصرف فيه يكون وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية ولا يجوز للبنوك أن تساعد على احتكار الأموال و الاستثمارات بل يجب أن تدعم صغار المستثمرين والصناع للنهوض با تمتع. كما يسعى إلى تصحيح وظيفة رأس المال في ا تمتع و إبراز الجهد البشري باعتباره عنصراً من عناصر الإنتاج، أما الأهداف الشرعية فتتلخص في رفع الحرج عن المسلمين من التعامل بالربا المحرم شرعاً، فهي بمثابة البديل الإسلامي في التعامل.

2- أهداف اجتماعية

و تتمثل في المشاركة في تحقيق التنمية الشاملة في ا تمتعات التي تعمل فيها و عدم الفصل بين الجانب الاجتماعي و المادي و يأتي في مقدمة هذه الأهداف إحياء فريضة الزكاة لتحقيق التكامل بين أفراد ا تمتع التزاماً بمراعاة حق الله في المال .

3- أهداف اقتصادية: و تتمثل في:

- توظيف أموال الأفراد و المؤسسات داخل ا تمتع الإسلامي.
- تسيير انتقال رؤوس الأموال من دول الفائض إلى دول العجز جون توسط من العالم الخارجي .
- إعادة تدوير الأموال بما يحقق نفعه، ضره ومصالحته و يحقق له التنمية المنشودة.
- حيث أن هدف البنك الإسلامي ليس تحقيق الربح وحده بل يأخذ على عاتقه تنمية اقتصاديات الدول فهي تعمل على الإنتاج و توفيره بشتى الأنواع وإقامة الصناعات ذات النفع العام .

4-أهداف تنموية: حيث تساهم البنوك الإسلامية بفعالية في تحقيق تنمية اقتصادية و اجتماعية و إنسانية في إطار المعايير

الشرعية و تحقيق النمو العادل والمتوازن لكل المناطق بشكل يسمح له بالاهتمام بكل القطاعات و مختلف المناطق من خلال نمط تنموي متميز لتحقيق التقدم الاقتصادي، و هذه العملية تأخذ أبعاداً مختلفة من بينها:

- السعي إلى إيجاد مناخ مناسب لجذب رأس المال الجماعي و تشجيع الادخار بما يتماشى و القيم الإسلامية.
- إعادة توظيف الأرصدة ا معة داخل الاقتصاد و محاولة تحقيق الإكتفاء الذاتي، و محاولة تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

¹ - محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان و آخرون، النقود و المصارف، دار المسيرة، عمان، 2010، ص:191.

المبحث الثاني: الاستراتيجيات التمويلية للبنوك الإسلامية و الأطر العامة لنشاطاتها

إن البنوك الإسلامية كالمؤسسات الاقتصادية تحتاج استراتيجيات توجه نشاطها و تنير طريقها، و هذه الإستراتيجية تتمثل في إدارة السيولة وغيرها .

كما أن هذه البنوك و من أجل توسيع نطاق عملها تقدم خدمات مختلفة لزيائنها و هذا ما سيتم تناوله في هذا المبحث وذلك كما يلي:

المطلب الأول: مصادر الأموال في البنوك الإسلامية

المطلب الثاني: إدارة السيولة ودراسة المشاريع في البنوك الإسلامية.

المطلب الثالث: الخدمات المصرفية التي يوفرها البنك الإسلامي.

المطلب الأول: مصادر الأموال في البنوك الإسلامية.

من أجل أن تقوم البنوك الإسلامية بتحقيق الأهداف التي قامت بتسطيرها كان عليها أن تنتهج أسلوب يحقق لها ما دف إليه، وهذا المنهج هو مجموعة من الخدمات التي تعمل على تحقيقها وفق استراتيجيات و أساليب مختلفة عن البنوك التقليدية حيث سيتم توضيح أهم مصادر الأموال التي يحصل عليها البنك من أجل تحقيق الأهداف و من المعروف أن مصادر الأموال في أي مصرف تكون على شكلين مصادر داخلية و مصادر خارجية و هي كما يلي:

أولاً: المصادر الداخلية

تشمل المصادر الداخلية للأموال في المصارف الإسلامية على حقوق المساهمين (رأس المال، الاحتياطات والأرباح المرحلة) إلى جانب المخصصات و بعض المصادر الأخرى فعلى سبيل الذكر لا الحصر التمويل من المساهمين على ذمة زيادة رأس المال و القروض الحسننة من المساهمين و فيما ياي تفصيل لذلك:

1- رأس المال المدفوع:

يعد من أهم الموارد الداخلية (الذاتية) للبنك الإسلامي و هو يمثل مجموع الأموال التي تجمع من مؤسسي البنك عند بدء تكوينه ويلعب رأس المال المدفوع دوراً أساسياً من خلال توفير جميع المستلزمات اللازمة لذلك.

كذلك يقوم بدور تمويلي في السوق المصرفية لتغطية الاحتياجات التمويلية للعملاء البنك سواء كانت قصيرة الأجل أو المتوسطة وحتى الطويلة الأجل.¹

¹ - رمون يوسف فرحات، فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2004، ص:100.

2- الإحتياطات:

و هي عبارة عن المبالغ التي يتم تجنبها من أرباح البنك في شكل احتياطي قانوني أو احتياطي اختياري خاص وذلك مدف دعم المركز المالي للبنك.

و هي حق من حقوق الملكية و يمكن التفصيل فيها على النحو الآتي:

– **الاحتياطي الاختياري:** وهو يستعمل لأغراض التي يقرها مجلس الإدارة الشركة و يحق للهيئة العامة توزيعه كليا أو جزئيا كأرباح على المساهمين إذا لم يستعمل في أغراض أخرى.

– **الاحتياطي خاص:** يستعمل هذا الاحتياطي لأغراض الطوارئ أو التوسع أو لتقوية مركز الشركة المالي ومواجهة المخاطر التي قد تتعرض لها.

– **الاحتياطي القانوني:** وهو نسبة من الأموال التي يفرضها البنك المركزي على البنوك بصفة عامة و تودع لديه في شكل الاحتياط يعود إليه البنك في حالة وقوعه في أزمة.

3- **الأرباح غير الموزعة (المحتجزة):** و هي تلك الأرباح التي تم احتجازها داخليا لإعادة استخدامها و هي أرباح فائضة أو متبقية بعد إجراء عملية توزيع الأرباح الصافية للبنك، و بإمكان البنك إضافتها إلى الاحتياطي العام أو تتخذ لزيادة رأس المال البنك وتعد موردا ذاتيا من موارد البنك الإسلامي.¹

ثانيا: المصادر الخارجية: تنقسم هذه المصادر إلى:

1- الودائع تحت الطلب

تسمى بالحسابات الجارية إذ تقوم بتقديم هذه الخدمة إلى عملائها من الأفراد و الشركات، دون تقييد هذه الودائع بأي قيد سواء عند السحب أو الإيداع و هي لا تشارك بأي نسبة في أرباح الاستثمار و لا تتحمل أي مخاطر.

2- الودائع الادخارية

و يطلق عليها بحسابات الاستثمار المشترك، إذ تقبل البنوك الإسلامية الودائع الادخارية النقدية من المودعين بغية استثمارها وتوقيع عقدا للمضاربة، إذ يسلم البنك لكل مودع في هذه الحسابات دفتر توفير خاص به و بموجب هذه الخدمة يحصل على تفويض من العميل باستثمار وتشغيل أمواله و يحصل على عائد ثابت يتناسب و مبلغ الوديعة.

3- شهادات الإيداع

و هي أحد مصادر المتوسطة الأجل و يتم إصدار تلك الشهادات بفئات مختلفة لتناسب كافة المستويات.²

¹ - محمود حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ط2، دار وائل للنشر، عمان، 2008، ص:119.

² - حيدر يونس الموسوي، المصارف الإسلامية، أدؤها المالي و أثرها في سوق الأوراق المالية، دار اليازوري، عمان، 2011، ص- ص:42-43.

4- صناديق الاستثمار:

وهي تمثل أوعية استثمارية تلي متطلبات المودعين في استثمار أموالهم حسب الآلات التي تناسبهم سواء الداخلية منها أو الخارجية و يأخذ البنك الإسلامي نسبة من الربح مقابل إدارته للصندوق.

5- **صكوك الاستثمار:** وهي وثائق متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو خدمات أو في وحدات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك و بدء استخدامها فيما أصدرت من أجله.

6- **حسابات التوفير:** وهي الموارد التي تساهم في تحقيق عوائد من خلال توظيفها في أنشطة و فعاليات استثمارية متعددة.¹

المطلب الثاني: إدارة السيولة و دراسة المشاريع في البنوك الإسلامية

من بين أهم الاستراتيجيات التي يجوز عليها البنك الإسلامي إدارة السيولة و دراسة المشاريع و اختيارها وفيما يلي تفصيل لذلك:

أولاً : إدارة السيولة في البنك الإسلامي

كل المؤسسات المالية معرضة لمشاكل نقص السيولة ولكن بدرجات مختلفة، تنقص حدة هذه المشكلة إذا احترمت مواعيد استحقاق العماليات الخاصة بالأصول والخصوم وإذا تم قيد الخسائر غير متوقعة بصورة مباشرة في جانب الخصوم للحفاظ على التوازن في ميزانية البنك.

فإن شرط استرجاع المبالغ بالنسبة للبنوك الإسلامية مرتبطة بدخل الاستثمارات و في هذا الصدد تم تحديد نسبة معينة من رأس المال وذلك للحفاظ على السيولة في البنوك الإسلامية على شكل نقدية جاهزة أو قيم تستخدم كإحتياطات.

ومن المنطق أن يعرف البنك أزمات عالية للسيولة إذا لم يكن هناك تناسق بين عمليات التمويل الطبيعية و الموارد المالية و هذه المشكلة تزداد حدة في غياب المؤسسات المختصة لإمداد البنك الإسلامي بالسيولة اللازمة مما يعقد أمره لذلك فالحل الوحيد هو اللجوء إلى البنك المركزي الذي يعتبر المقرض الأخير.

ثانياً: دراسة المشاريع الاستثمارية و اختيارها

تتلخص دراسة المشاريع الاستثمارية في إعداد تقرير يتضمن توصيات الإدارة العليا في البنك بإقرار أو عدم إقرار هذا المشروع وهذه الدراسة تشمل ثلاث نواحي هي:

1- **الناحية التقنية:** يجب أن يتوفر في البنك الإمكانيات اللازمة للقيام بالمشروع.

2- **الناحية الاقتصادية:** حيث يجب أن يحقق المشروع عائداً مقبولاً.²

3- **الناحية الاجتماعية:** يجب أن يكون المشروع نافعاً للمجتمع مقبولاً من الناحية الشرعية.

¹- سامر جلدة، البنوك التجارية و التسويق المصرفي، دار أسامة، الأردن، 2009، ص: 218.

²- صادق راشد الشميري، مرجع سابق، ص: 49.

إن الدراسة الاقتصادية للمشروع لها أهمية خاصة أن البنك الإسلامي يسعى إلى الاستعمال العقلاني لموارده بتخصيص نشاطه في المرات التي يملك فيها من الإمكانيات ما يمكن من الحصول على أرباح معتبرة و التقليل من خطر عدم السداد. كما أن الدراسة الاجتماعية تمكن من تحقيق مشاريع من شأنها أن ترقى بمستوى المعيشي للمجتمع الإنساني من خلال الحرص على تطبيق مشاريع لا تمس بأمن المحيط الذي يتواجد فيه هؤلاء المتعاملين.

المطلب الثالث: الخدمات المصرفية التي يوفرها البنك الإسلامي

تكمن وظيفة البنك الإسلامي في تجميع رؤوس الأموال العاطلة و دفعها إلى مجال الاستثمارة التوظيف على أيدي الأكفاء من رجال الأعمال وكذلك تمويل القطاعات التجارية، الصناعية والقطاعات الأخرى التي تحتاج إلى المال و وسائل الدفع وذلك عن طريق الخدمات الآتية:

-الاعتماد المستندي و الحوالات إلى جانب البطاقات المصرفية .

أولاً: الاعتماد المستندي

و هو عبارة عن تعهد من بنك ما بأن يدفع للمصدر قيمة البضائع مقابل تقديم المستندات التي تثبت الشحن وتكون مطابقة للشروط معينة صادرة عن البنك فاتح الاعتماد إلى البنك المراسل (المبلغ) في بلد المصدر فالاعتمادات التي تمول من قبل البنك الإسلامي قد يأخذ عدة صور وهي:

- التمويل على أساس المضاربة: وفي هذه الحالة فإن الربح يكون حسب الاتفاق بين البنك و العميل المضارب فاتح الإيعتماد، وفي حالة الخسارة فإن الذي يتحملها هو البنك الممول باعتباره صاحب رأس المال و قلما يجري التعامل هذا النوع .

- التمويل على أساس المشاركة: ويوزع الربح حسب الاتفاق بنسبة مئوية شائعة بين رأس المال والعمل، أما في الخسارة فيتم توزيعها حسب نسبة مساهمة الشريكين برأس المال.¹

ثانياً: الحوالات

و هي أمر كتابي يصدره العميل إلى بنكه ليُدفع مبلغاً معيناً من النقود إلى شخص ثاني يقيم في بلد آخر، وهي على نوعين حوالات داخلية : يتم فيها نقل النقود من مكان إلى آخر في نفس الدولة بناء على طلب العميل، وحوالات خارجية: يتم فيها النقل من دولة إلى أخرى وبعملات مختلفة.

ثالثاً: البطاقات المصرفية

يصدر البنك الإسلامي بطاقات مصرفية كوسيلة للحصول على البضائع والخدمات فوراً و لدفع يكون لاحقاً، وهي عبارة عن مستند يعطيه مصدره لشخص طبيعي أو معنوي بناء على عقد بينهما يمكنه من شراء السلع أو الخدمات ممن يعتمد المستند دون دفع الثمن حالاً لتضمنه التزام المصدر البائع.

¹-أحمد صبحي العيادي، أدوات الاستثمار الإسلامية، البيوع - القروض - الخدمات المصرفية، دار الفكر، الأردن، 2010، ص-ص: 234-235.

رابعاً: خطابات الضمان

يمكن للبنك الإسلامي أن يقدم خطابات الضمان لطالبيها مقابل أجر أو عمولة إذا كان للعميل حساب جار يغطي قيمة خطاب الضمان فإذا لم يكن فيمكن للبنك أن يمол المشروع أو جزء منه مقابل المشاركة في الربح و ربما تحمل الخسارة.

خامساً: عمليات الأوراق المالية

يمكن للبنك الإسلامي القيام هذه العمليات إذا المباحة كانت ضمن الحدود، مقابل تقاضي عمولة من عملائه فيمكن للبنك الإسلامي القيام بعملية اكتتاب الأسهم لبعض الشركات على أن تكون الشركة في نشاطها ملتزمة بأحكام الشريعة الإسلامية.

سادساً: إصدار الشيكات

هو عبارة عن أوامر من العميل إلى البنك الذي له فيه حساب جاري ليدفع إلى حامل الشيك أو إلى شخص ثالث مبالغ معينة وهذا النوع من التعامل مقبول من الناحية الشرعية لأنه تنفيذ لعقود الوديعة بين الطرفين و خالي من الربا.¹

سابعاً: بيع و شراء العملات

ليس هناك ما يمنع قيام البنك الإسلامي هذا النشاط بشرط أن يكون يد بيد لأن ذلك يعتبر بيع بغير جنسه فقد يكون شيكات سياحية أو شيك عادي أو سند تمويل أو حوالة لأ ما جميعاً تقوم مقام العملية الحقيقية.

ثامناً: تحصيل و خصم الكمبيالات

يمكن للبنك الإسلامي أن يقوم بتحصيل سندات الدين التي يضعها الدائنون لدي المصرف ويفوضونه في تحصيلها وله أن يأخذ أجر مقابل هذه الخدمة لكنه لا يستطيع القيام بعملية خصم الكمبيالات، كأن يقدم الدائن إلى المصرف كمبيالة لم يحن موعد استحقاقها ويطلب من البنك دفع قيمتها مقابل خصم جزء من هذه القيمة عن المدة المتبقية لاستحقاقها وهنا تنتقل ملكية الكمبيالة إلى البنك الذي يقوم بمطالبة المدين عند تاريخ الاستحقاق ويحصل قيمتها كاملة.²

تاسعاً: صكوك الاستثمار الإسلامي

هناك صكوك المشاركة في العائد العام للبنك صكوك الإيداع الإسلامية المتراكمة القيمة وأخرى ذات العائد الجاري الشهري صكوك استثمار لمشروع معين بذاته وهي تعتبر من أفضل أشكال الصكوك للمتعاملين حيث تمكنهم بسهولة من متابعة استثمارا م.³

عاشراً: التوظيفات الاستثمارية و غير الاستثمارية الجماعية الإسلامية

فمع ازدياد حجم المشاريع أصبحت تتطلب هذه الأخيرة توافر قدر ضخم من الاستثمارات المالية التي يصعب على عدد معين من الأفراد أو البنك القيام ما الأمر الذي استلزم من البنوك الإسلامية الوصول إلى صيغ توظيفية مناسبة لترجمة التعاون في شكل مجالات

¹ - سعيد سعد مرطان، مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام، مؤسسة الرسالة، بيروت، 2002، ص-ص: 224-225.

² - محمد حسين الوادي، حسن محمد سمحان و آخرون، مرجع سابق، ص: 205.

³ - محمد عبد العزيز قاسم محارب، المصارف الإسلامية - التجربة و التحديات - العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001، ص: 90.

توظيف عالية الكفاءة ومرتفعة العائد. حيث يساهم فيها كل من بنك من البنوك الإسلامية بنسبة تمويلية معينة. وأيما يكن فإن العمليات التمويلية الجماعية التي يمكن أن تقوم بها البنوك الإسلامية مجتمعة فهي تعد من أنسب الآلات وأكثر فعالية وتوظيفا للموارد ومن أهم مجالات التمويل المشترك:

- تمويل الجمعيات والمشروعات الصناعية الكبرى

- تمويل الجمعيات والمشروعات الزراعية الكبرى.¹

¹-محسن أحمد الحضيري، البنوك الإسلامية، إيتراك للنشر والتوزيع، مصر، بدون ذكر سنة النشر، ص-ص: 155-157.

المبحث الثالث: أدوات الاستثمار في البنوك الإسلامية

إن العلاقة بين أدوات التمويل المستعملة في البنوك الإسلامية ليست علاقة تنافس بل هي علاقة تكامل، فقد يكون بعضها أنسب لبعض القطاعات من البعض الآخر و كذلك علاقة تكامل فيمكن استعمال أكثر من صيغة من صيغ التمويل داخل نفس القطاع.

فهذا المبحث يهدف إلى تقديم تعريفي لصيغ مختلفة من صيغ التمويل المستخدمة في النشاط المالي للبنوك الإسلامية وذلك وفق ثلاث مطالب رئيسية كما يلي:

المطلب الأول: المشاركة والمضاربة.

المطلب الثاني: السلم، الاستصناع والاجارة.

المطلب الثالث: المغارسة، المساقاة والمزارعة.

المطلب الأول: المشاركة و المضاربة

تعتبر كل من المشاركة والمضاربة من نظم التمويل الإسلامي التي يقوم من خلالها البنك الإسلامي بتسخير المال لكل شخص قادر على العمل ويرغب فيه و ذلك بحسب خبرته و براعته و اجتهاده.

حيث سنحاول من خلال هذا الجزء من البحث إبراز معالم كل صيغة من الصيغ الاستثمارية على حد ذلك وفقا لما يلي:

أولاً: المشاركة

تعتبر المشاركة إحدى مجالات التوظيف (الاستثمار) الهامة في المصارف الإسلامية كما تعتبر من الصيغ الأكثر نجاحاً من الأساليب الأخرى لهذا تستخدم البنوك الإسلامية أسلوب التمويل بالمشاركة باعتباره أسلوباً فعالاً و متميزاً عما تقوم به البنوك التقليدية. و عليه يمكن إعطاء التعريف التالي للمشاركة .

1- مفهوم المشاركة:

تعددت تعاريف المشاركة فمنها من عرفها من الناحية اللغوية ومن عرفها من الناحية الاصطلاحية و عليه يمكن إعطاء التعاريف التالية و التي تخص هذا النوع من الصيغ الاستثمارية.

أ-التعريف اللغوي:

في اللغة لفظ المشاركة يرتبط بلفظ الشركة و الشركة أو الشركة في اختلاط أو مخالطة الشريكين.¹

¹ -محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية و التطبيقات العلمية، دار المسيرة، عمان، 2007، ص:105.

هي مصدر من شريك يشترك شركا و شركة و الشركة بكسر الشين و سكون الراء، و قد تفتح الشين وتكسر الراء و تأتي بمعنى الخلط و منها مخالطة الشريكين.¹

ب-التعريف الاصطلاحي: هي اختلاط نصيبين فصاعدا بحيث لا يتميز أحدهما على غيره.

و يمكن القول بأن المشاركة هي أن يشترك اثنان أو أكثر في أموال مشتركة بينهم في أعمال زراعية، تجارية أو صناعية ويكون توزيع الأرباح بينهم حسب نسب معلومة من الربح.²

2-مشروعية المشاركة

لقد دلت آيات الكتاب الكريم وأحاديث السنة النبوية الشريفة على مدى مشروعية هذه الصيغة التمويلية حيث سنحاول إبراز هذه الأدلة الشرعية على النحو الآتي:

أ- القرآن الكريم:

قد ظهرت أدلة مشروعيتها في صورة (ص) و (النساء) وذلك من خلال قوله عز و جل: "فإن كانوا أكثر من ذلك فهم شركاء". النساء، الآية:12.

و كذلك قوله عز وجل: "و إن كان كثيرا من الخلطاء ليبغي بعضهم على بعض إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات و قليل ما هم". ص، الآية:23.

ب- السنة النبوية:

عن أبي هريرة رضي الله عليه قال: قال رسول الله صلى الله عليه و سلم: "قال تعالى: أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإن خان أحدهما صاحبه خرجت من بينهما و دخل الشيطان"، و روى أحمد في مسنده عن السائب بن أبي أن النبي صلى الله عليه وسلم شاركه قبل الإسلام في التجارة، فلما كان يوم الفتح جاء فقال النبي صلى الله عليه وسلم: "مرحبا بأخي وشريكي، كان لا يوارى ولا يمارى".

ت- الإجماع:

جاء في المغني: "أجمع المسلمون على جواز الشركة في الجملة، و إنما اختلفوا في الأنواع منها، و لا يزال المسلمون يتعاملون لـ من لدن رسول الله صلى الله عليه و سلم إلى يومنا هذا دون إنكار أو اعتراض من الفقهاء".³

3-الشروط الخاصة بالمشاركة

تتعلق الشروط التمويل بالمشاركة بشروط العاقدان، شروط رأس المال، شروط الربح و الخسارة، و شروط تنفيذية.

¹-وائل محمد عريبات، المصارف الإسلامية و المؤسسات الاقتصادية أساليب الاستثمار، دار الثقافة، عمان، 2009، ص:34.

²-أحمد سليمان خصاونة، مرجع سابق، ص:83.

³-محمد محمود مكاوي، أسس التمويل المصرفي الإسلامي بين المخاطرة و أساليب السيطرة، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2009، ص:32.

أ- شروط العاقدان: من أجل صحة المشاركة يجب توافر الشروط التالية.

- يشترط في كل شريك أن يكون أهلاً للتوكيل و التوكل بمعنى أن يتمتع الشريك بالأهلية.
- لا يشترط أن يكون العاقدان مسلمين فلا يجوز مشاركة المسلم لغير المسلم بشرط ألا ينفرد لوحده بالتصرف.

ب- شروط رأس المال: يشترط فيه ما يلي:

- أن يكون رأس المال نقداً.
- أن يكون معلوم القدر و الجنس والصفة ومحدداً.
- أن لا يكون رأس المال ديناً في ذمة أحد الشركاء و أن يكون حاضراً عند البدء.
- كما لا يشترط التساوي في حصص رأس المال.

ج- الشروط الخاصة بالربح و الخسارة (شروط التوزيع)

- يوزع الربح كحصص شائعة بين الشركاء بحسب الاتفاق.
- تقسم الخسارة حسب نسب ملكية رأس المال فقط ولا يجوز تحميل الخسارة بنسب مختلفة عن نسب المشاركة.
- يتم حساب نسبة من صافي الربح مقابل الإدارة والإشراف أو تحسب مكافأة مقابل جهد البنك.

4- خصائص المشاركة

- يتضمن أسلوب التمويل بالمشاركة جملة من الخصائص من أهمها ما يلي.
- تقوم المشاركة على المبادلة بين ما يملكه كل طرف لوحده و خلط الأموال التي تنتقل من التميز إلى الشروع.
- فالربح يكون حسب الاتفاق و الخسارة حسب حصة كل شريك في رأس المال مما يؤدي إلى تنوع المخاطر لكل طرف.¹
- تعتبر المشاركة مظهراً من مظاهر التعاون والتضامن بين أصحاب الأموال مدف تمويل المشروعات الكبيرة.
- مشاركة البنك بأمواله الخاصة مع أموال المودعين لديه في الاستثمارات تؤدي إلى تحقيق التوازن بين ما يحققه البنك من أرباح لمساهمته و بين ما يدفعه البنك من أرباح لمودعيه في حالة الربح و يتحمل الخسارة.

5- أنواع المشاركة

تأخذ المشاركة عدة أنواع في البنوك الإسلامية لتنفيذها حسب الصيغ التي تحكم العقد و تتمثل طرق المشاركة في ثلاثة أنواع هي:

أ- المشاركة الثابتة:

¹ - أحمد صبحي العيادي، مرجع سابق، ص- ص: 162-163.

تسمى المشاركة الثابتة عندما يدخل شريكين أو عدة شركاء (يكون البنك) في تمويل مشروع بنسبة ثابتة في رأس المال وهي تكون مستمرة أو منتهية:

المشاركة الثابتة المستمرة: والمقصود بها هو استمرارية وجود كل طرف فيها حتى انتهائها.

أي كل طرف يحتفظ بحصصه في رأس المال المشروع حتى يتم إنجازها و تصفى الشركة.

المشاركة الثابتة المنتهية: هي شركة ثابتة في ملكية المشروع، وما يترتب عليها من حقوق إلا أن الاتفاق بين الشركاء يتضمن أجلا محدد لإتمام الشركة أو العلاقة بينهما.

ب- المشاركة في صفقة معينة:

و هذا النوع من المشاركة يتدخل فيه البنك شريكا في عمليات تجارية أو استثمارية مستقلة عن بعضها البعض، حتى بالنسبة للمشروع الواحد ويختص بنوع أو عدد معين أو تحدد من السلع ويطلب البنك في هذا النوع مساهمة مالية من الشريك تبعا لنوع العمليات وقد تؤول ملكية هذا النوع من المشاركة إلى الشريك الذي يرغب في شراء نصيب البنك بموجب عقد جديد.¹

ج- المشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك:

يتم هذا النوع بين البنك باعتباره الشريك الممول بجزء من رأس المال و العميل ممول بالجزء الآخر من التمويل، إضافة إلى الجهد والعمل لتنفيذ المشروع.

فهنا تكون حصة البنك في تناقص مستمر فكلما قام العميل بتسديد حصص متزايدة من المبلغ الخاص بتمويل البنك للمشروع حتى يصبح هذا الأخير (العميل) ممتلكا للمشروع بصورة كاملة و هي تتم بثلاث طرق:

- اتفاق البنك مع العميل على إحلاله محل البنك بعقد مستقل تماما .
- اتفاق البنك مع العميل على أساس حصول البنك على حصة نسبية من العائد الصافي للمشاركة.²
- تحديد نصيب كل شريك في شكل أسهم أو حصص ذات قيمة معينة بحيث يكون مجموعها مساويا قيمة المشروع .

كما يوجد نوع آخر إلى جانب باقي الأنواع غير أنه لا يستعمل بكثرة ذلك لأن البنك هنا يكون عبارة عن شريك دائم في المشاريع الخاصة بالمشاركات و هذا النوع هو ما يطلق عليه بالمشاركة الدائمة.

د- المشاركة الدائمة:

و هي اشتراك البنك في مشروع معين هدف الربح دون أن يتم تحديد أجل معين لانتهاء هذه الشركة ومثال ذلك اشتراك البنوك الإسلامية في إنشاء الشركات المساهمة أو المساهمين فيها هدف السيطرة عليها أو هدف البقاء فيها لأسباب معينة.³

¹ -مصطفى كمال، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، المكتب الجامعي الحديث، طنطا-مصر، 2006، ص:191.

² -محمود حسن صوان، مرجع سابق، ص- ص:146-147.

³ -محمود حسين الوادي، إبراهيم محمد خريس و آخرون، الاقتصاد الإسلامي، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص:195 .

6- أركان المشاركة

لإتمام عملية المشاركة لا بد من توافر الأركان التالية:

- أ- الصيغة (الإيجاب و القبول): ليس هناك صيغة محددة لعقد المشاركة فتتعدد بكل لفظ يعبر المقصود.
- ب- محل العقد (المال والعمل): و هو ما تتعدد عليه الشركة و هو رأس المال و العمل.
- ت- أطراف العقد (العاقدان): يشترط في العاقدان أن يكون الشريك صالحا ويتوفر على الأهلية.¹

ثانيا: المضاربة

تعد صيغة المضاربة من أساليب الاستثمار المهمة في النظام المالي الإسلامي المعاصر، حيث أنها تتميز بالكفاءة وفاعلية عالية وتعمل على تجميع المدخرات و وضعها في أيدي أصحاب الكفاءة والمهارة مدف تنميتها.

1- مفهوم المضاربة

لقد تعددت تعريف المضاربة و عليه يمكن إبرازها فيما يلي:

- أ- **التعريف اللغوي:** هي مأخوذة من الضرب في الأرض و هو السير فيها للسفر بغرض التجارة. و هي مرادفة للقراض في الاصطلاح الفقهي فالقراض هو القطع لأن صاحب المال يقطع قدرا من ماله و يسلمه للعامل.²
- ب- **التعريف الاصطلاح:** هي عقد بين طرفين على أن يدفع أحدهما المال و يسمى رب المال إلى الطرف الآخر ليعمل فيه على أن يكون الربح بينهما بحصة شائعة و معلومة.³
- و على جانب هذه التعاريف هناك من يرى بأن المضاربة هي عبارة عن عقد يجمع مابين إثنين أولهما مالك لرأس المال والثاني يملك الجهد أي العمل و تتحدد حصة كل منهما وفق نسب مئوية يتفقان عليها وهذا حسب التعريف التالي:
- كما تعرف أيضا بأما: "عقد خاص بين مالك رأس المال و المستثمر على إنشاء تجارة يكون رأس مالها من الأول والعمل على الآخر و يحددان حصة كل منهما من الربح بنسبة مئوية".⁴

2- الشروط الخاصة بالمضاربة

يجب أن تتوفر في عقد المضاربة بعض الشروط الهامة فمنها ما يتعلق بالربح و رأس المال و أهمها:

أ- **الشروط الخاصة برأس المال :** تتمثل هذه الشروط فيما يلي:

¹- صادق راشد الشميري، مرجع سابق، ص:294.

²- حسين الأمين، **المضاربة الشرعية و تطبيقاتها الحديثة**، ط3، المعهد الإسلامي للتمية، جدة، 2000، ص:19.

³- أشرف محمد دوابه، **صناديق الاستثمار في البنوك الإسلامية - النظرية و التطبيق**، دار السلام، مصر، 2006، ص:17.

⁴ - فوزي عطوي، **علم الاقتصاد في النظم الوضعية و الشرعية الإسلامية**، منشورات الحلبي، لبنان، 2005، ص:576.

- أن يكون رأس المال نقدا.
- أن لا يكون رأس المال ديناً في ذمة المضارب أي أن يكون الشخص مديناً لشخص آخر بمبلغ من النقود.
- أن يكون رأس المال معلوماً و حاضراً لا غائباً.
- أن يكون رأس المال مسلماً للعامل فلا تصح المضاربة بالمال مع بقاء يد المالك عليها.

ب- شروط توزيع الربح : و تتمثل هذه الشروط في:

- أن تكون حصة العامل من الربح جزءاً معلوماً شائعاً.¹
- أن لا يعمل رب العمل مع المضارب و أن لا يتدخل في الإدارة.
- أن لا يتم توزيع الربح إلا بعد قسمة و استرداد رأس المال و إخراج المصاريف.
- أن لا يكون الربح محددًا بنصيب أي أن لا تكون قيمته محددة سلفاً.
- لا يجوز ربط حصة أي طرف من الأرباح بنسبة من رأس المال.²

3-أنواع المضاربة

لمضاربة أنواع مختلفة يمكن تقسيمها إما على أساس عدد المشاركين أو على أساس حرية المضارب في التصرف فيها فحسب حرية المضارب في التصرف فيها يمكن تقسيم المضاربة إلى:

أ- المضاربة المقيدة:

و هي تتمثل في القيود أو الشروط التي يضعها رب المال على المضارب للحفاظ على ماله و تأمين مخاطر هلاكه أو إنتاجاً للمنافع التي يرغب في الحصول عليها، وإذا خالف المضارب هذه الشروط يصبح ضامناً لرأس المال.

ب- المضاربة المطلقة (المفتوحة):

وهي التي لا تقيد بعمل معين أو التعامل مع أفراد محددين في فترة زمنية معينة أو مكان معين، وبدون فرض أية قيود أخرى من رب المال على المضارب وتترك للمضارب حرية التصرف في أنشطة المضاربة وفقاً لإدارته ومعرفته وأمانته.

أما على أساس عدد المشاركين فيها يمكن تصنيفها إلى:

- المضاربة الجماعية أو المشتركة أو المتعددة الأطراف:

أي تعددهم من ناحيتي أرباب العمل و أرباب المال و أهم صور هذه المضاربة عمليات التمويل التي تمارسها البنوك الإسلامية، حيث يتشارك أصحاب الودائع لديها الراغبون في المضاربة بتوكيل البنك للقيام بأعمال المضاربة في الأنشطة المختلفة التي يراها مناسبة و أيضاً من خلال تقديم الأموال للأرباب العمل ليضاربوا فيها.

¹ -الغريب ناصر، الأصول المصرفية الإسلامية و قضايا التشغيل، دار أبو اللو، القاهرة، 1996، ص-ص: 151-152.

² -عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، المضاربة كما تجرئها المصارف الإسلامية و تطبيقاتها المعاصرة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص: 43.

- المضاربة الثنائية:

و هي التي تكون العلاقة فيها ثنائية بين المضارب و رب المال التي يقدم فيها رب المال مال والمضارب يقدم العمل والجهد والإدارة وإلتزام عقد المضاربة لابد من توفر أركان يقوم عليها.

4-أركان المضاربة

لإتمام عقد المضاربة لابد من توفر الأركان التالية:

- أ- **رب المال:** وهو مالك رأس المال الذي يرغب في الاستثمار مع تحمل كافة المخاطر هذا الاستثمار أو استحقاق ربحه.
- ب- **المضارب (عامل القراض):** وهو الذي يقدم خبرته في الاستثمار بحصة معلومة من عائد هذا الاستثمار فهو يخاطر بعمله في مقابل هذه الحصة.
- ت- **العمل:** هو النشاط الذي يبذله المضارب في تنفيذ وإدارة المشروع و اتخاذ القرارات الاستثمارية.
- ث- **رأس المال:** و هو محل العمل في المضاربة و هو مبلغ التمويل الذي يقدمه رب المال للمضارب.
- ج- **الربح:** و هو شرط جزء مشاع معلوم مما يزيد على رأس المال لكل من صاحب المال و العامل.
- ح- **العقد أو الصيغة:** وهي لفظ يفيد انعقاد المضاربة و تتكون من الإيجاب و القبول و هي التي تحدد رأس المال.¹

المطلب الثاني: بيع السلم، الاستصناع و الإجارة

سنتناول في هذا المطلب كل من بيع السلم و الاستصناع و الإجارة و ذلك على النحو التالي :

أولا : بيع السلم

يعد بيع السلم من البيوع المشروعة إذ يمثل إحدى صيغ التمويل الإسلامي التي يمكن استخدامها مع مثيلا ما في الأنشطة الاقتصادية المعاصرة فالسلم بيع من البيوع تؤجل فيه السلعة المباعة المحددة المواصفات، ويعجل فيه بثمنها بغية تمويل البائع من قبل المشتري بأسعار تقل عن الأسعار المتوقعة وقت التسليم في العادة، فهو التمويل العاجل على حساب الإنتاج الآجل.

1- مفهوم بيع السلم

يمكن تعريف بيع السلم من ناحيتي اللغوية و الاصطلاحية كما يلي:

- أ- **التعريف اللغوي:** في اللغة هو السلف و هو اسم مصدر لأسلم أي أسلف فالسلم و السلف بمعنى واحد.

¹ -محمد عبد الحميد الفقي، الأداء الاقتصادي للمصارف الإسلامية و أثره في عملية التنمية الاقتصادية -دراسة فقهية اقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، 2010، ص: 229-231.

كما يعرف كذلك بأنه أن تعطي ذهباً أو فضة في سلعة معلومة إلى أمد معلوم فكأنك قد أسلمت الثمن إلى صاحب السلعة وسلمته إليه.¹

ب- **التعريف الاصطلاحي:** هو بيع شيء موصوف في الذمة بثمن معجل و فيه يمت التعاقد على شراء أو بيع سلع أو منتجات تسلم مستقبلاً و يكون ذلك على أساس الدفع المعجل للثمن .

2- مشروعية بيع السلم

ذهب جمهور الفقهاء إلى جواز السلم، لأنه من بيوع المعدوم و لقد أجاز بالأدلة الشرعية الثابتة فهو ثابت بالنص لا بالقياس و غيره و دليل جواز السلم ما يلي:

القرآن الكريم: قوله عز وجل: "يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه.....". البقرة، الآية: 282.

أما دليل مشروعيته من السنة أنه روي عن أبي ا لد قال: اختلف عبد الله بن شداد بن الهاد، وأبو بردة في السلف إلى ابن أبي أوفى رضي الله عنه، فسألته فقال: "إننا كنا نسلف على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم وأبي بكر وعمر في الحنطة والشعير والزبيب والتمر".

3- أركان بيع السلم

أركان بيع السلم هي ثلاثة عاقدان و معقود عليه و الصيغة و فيما يلي تفصيل لذلك:

- أ- **العاقدان:** (مسلم و مسلم إليه): فالمسلم هو المشتري و يسمى رب السلم و المسلم إليه هو البائع.
- ب- **الصيغة** (الإيجاب و القبول): وهي ما يفصح من خلالها المتعاقدان عن رغبتهما في التعاقد و هي تكون بلفظ السلم والسلف.²
- ت- **المعقود عليه** (المسلم فيه): وهو رأس المال و الشيء المباع والمدفوع في الشيء المباع، و يشتمل رأس مال السلم والمسلم فيه فالأول هو الثمن والثاني هو المبيع.

4- شروط بيع السلم

لكل عقد من العقود جملة من الشروط تتوقف عليها صحته متعلقة بأركانه وهي كما يلي:

أ- **الشروط الخاصة بالمسلم فيه:** و هي كما يلي:

- أن يكون معلوم من حيث الجنس.
- ألا يكون في البدلين إحدى عتي ربنا الفضل لأن عقد السلم يتضمن حينها ربنا النسبية .

¹ -عابد فضل الشعراوي، المصارف الإسلامية -دراسة علمية فقهية للممارسة العملية، ط2، دار الجامعة، بيروت، 2008، ص:302.

² - محمد عبد العزيز حسن زيد، التطبيق المعاصر لعقد السلم في المصارف الإسلامية، المعهد العلمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996، ص:19.

- أن يكون السلم فيه مما يقبل الثبوت في الذمة كالمكيات والموزونات و أن يكون منضبط الصفة.
- أن يكون معلوم الأجل .
- أن يكون مقدورا على تسليمه و ذلك بأن يكون المسلم فيه عام الوجود.

ب- الشروط الخاصة برأس المال السلم و هو:

- بيان الجنس سواء كان درهم أو دينار... الخ.
- بيان نوع المال "نقدا" و بيان صفة هذا المال "جيد أم رديء".
- أن يكون معلوم المقدار كالمكيات والموزونات.
- تعجيل دفع رأس المال إلى المسلم إليه فيقبضه في المس.
- تأخير قبض الثمن يجعله ثابتا في الذمة.¹

ج- الشروط الخاصة بالعقدان: و يكون ذلك ب:

- أن يكون أهلا للمعاملة والتصرف بمعنى أن يكون لذيها أهلية الأداء.
- أن يكون لهما ولاية على العقد بمعنى السلطة والنصرة.²

ثانيا: عقد الاستصناع

يعد عقد الاستصناع واحد من بين أكثر العقود المتداولة في المعاملات المصرفية الإسلامية و هو ما يطلب صنعه من الصانع ويكون الاستصناع في عدة صور مختلفة و للتعرف أكثر على هذا النوع من العقود الاستثمارية سنوضحه فيما يلي:

1- مفهوم عقد الاستصناع

اختلفت التعاريف حول هذا العقد فمنها ما هو لغوي من الناحية الغوية للمصطلح، ومنها ما هو اصطلاحي وعليه نورد كل من الناحيتين لإبراز المفهوم الواضح لهذا العقد .

أ- التعريف اللغوي:

هو طلب الصنعة و استصنع الشيء دعا إلى صنعه فالاستصناع لغة هو طلب الفعل و الاستصناع إستفعال من الصنع : فالألف و السين للطلب.³

¹ -قيصر عبد الكريم الهيتي، أساليب الاستثمار الإسلامي و أثرها على الأسواق المالية ، دار الرسالة، سورية، 2006، ص:114.

² -محمد عبد العزيز حسن زيد، مرجع سابق، ص:38.

³ - مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام، إليه تطبيق عقد الاستصناع في المصارف الإسلامية ، بحث مقدم إلى مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع و المأمول، دبي، عقد يومي 31ماي-03جوان، 2009، ص:10.

ب- التعريف الاصطلاحي:

هو عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعا يلزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده أو صاف مخصوصة و بثمن محدد و يسمى المشتري مستصنعا و البائع صانعا، و الشيء محل العقد مستصنعا فيه، والعوض يسمى ثنا كما في البيع المطلق.¹ من خلال التعاريف المقدمة سابقا يمكن القول بأن: "الاستصناع هو عقد يكون طرفاه صانعا و مستصنعا على أن يطلب المستصنع من الصانع أن يصنع له شيئا وذلك بعد تحديد جنسه، نوعه، صفته ومقداره على أن يتفقا على ثمنه وأجله (أجل تسليمه) وكيفية أداء المبلغ.

2- مشروعية عقد الاستصناع:

من الكتاب قوله تعالى: " قالوا يا ذا القرنين إن يأجوج ومأجوج مفسدون في الأرض فهل نجعل لك خرجا على أن تجعل بيننا وبينهم سدا" الكهف، الآية: 94.

أما دليل مشروعيتها من السنة النبوية: أن الرسول صلى الله عليه و سلم قد استصنع خاتما و استصنع منبرا. وقد اقتضى القياس ألا يجوز الاستصناع لأنه بيع المعدوم كالسلم و بيع المعدوم لا يجوز لنهاه صلى الله عليه و سلم عن بيع ما ليس عند الإنسان.²

و لهذا أصبح الاستصناع عند جمهور الفقهاء مستحسنا على أساس عقد السلم وعرف الباس ويشترط فيه ما يشترط في السلم ومن شروطه تسليم جميع الثمن في مجلس العقد.

3- خصائص الاستصناع

يتميز عقد الاستصناع بخصائص عدة منها:

- أن الاستصناع يقع على الأشياء التي تدخل فيها الصنعة (عمل الصانع)، وليس على الأشياء الأخرى مثل الثمار..... إلخ.
- أنه في عقد الاستصناع يجوز تعجيل أو تأجيل أو حتى تقسيط المبلغ كما يجوز أن يكون المبلغ منفعة معينة.
- أن ما يقوم عليه الإستصناع أي محل الإستصناع : يتضمن العمل و المواد معا.
- أن النشاط التمويلي في الاستصناع يحدث من خلال قيام المشتري بدفع الثمن مؤجلا كما قد يكون مزدوجا لكليهما.

4- أركان الاستصناع

من أجل عقد هذا النوع من العقود لابد من توفر أركان أساسية يمكن لنا استخلاصها من خلال التعاريف المقدمة سابقا وذلك كما يلي:

¹ -مصطفى أحمد الزرقاء، عقد الاستصناع و مدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 1420، ص: 20.

² - أحمد صبحي العيادي، إدارة العمليات المصرفية و الرقابة عليها، دار الفكر، عمان، 2010، ص: 112.

- 1- **المستصنع:** (المشتري): و هو الشخص الذي يطلب صنع الشيء محدد المواصفات الخاصة بالشيء المراد صنعه.
- 2- **الصانع:** (البائع): و هو الطرف الثاني الذي يتقدم إليه الطرف الأول بطلب الصنع، وقد يكون البنك في حد ذاته.
- 3- **الوسيط:** وهو الطرف الثالث في العقد وما يبرر وجوده هو خبرته الخاصة التي يطلبها المشتري.
- 4- **المستصنع فيه:** (المصنوع): وهو الشيء الذي يراد صنعه
- 5- **الثمن:** و هو المال الذي يدفع لقاء المطلوب منه.

4- شروط الاستصناع و أنواعه

تمثل هذه الشروط فيما يلي :

- بيان جنس المصنوع محل العقد من حيث الجنس و النوع و المقدار.
- أن يكون معلوم من حيث نوعه، مقداره، و صفته.
- أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس.
- أن يكون فيه أجل أي محدد الأجل.¹

و يتوفر عقد الاستصناع على عدد معين من الأنواع وهي كما يلي:

أ- الاستصناع الموازي:

في هذا النوع يقوم البنك الذي يطلب منه الاستصناع بالطلب من طرف ثالث القيام بمهمة الصنع ويوقع معه عقد جديد بذات المواصفات المطلوبة ويتقاسم الطرف الثاني وهو الذي طلب منه الاستصناع أولاً (البنك) و الثالث (الصانع الأصلي) الأرباح التي تتحقق نتيجة هذه العملية.

ب- الاستصناع العقاري:

يمكن من خلاله إنشاء مساكن عبر شركات المقاولات فهناك نماذج إستصناع عقاري على أرض يملكها العميل أو إنشاء شركة أو مصنع ذي صفات معينة.²

ت- الإستصناع بأقساط (دفعات):

و مثال ذلك بناء مجمع صناعي أو غيرها مما يتطلب موارد مالية كبيرة و يمكن أن يتم الاستصناع وفق دفعات مالية متعاقبة كدراسة جدوى المشروع و مرحلة إسترداد الآلات مع مراعاة التناسب بين الدفعات مع التكاليف المرحلة.³

¹ - حسني عبد العزيز جرادات، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل، دار صفاء، عمان، 2011، ص: 101.

² -علي أحمد السلوس، الاقتصاد الإسلامي و القضايا الفقهية المعاصرة، مؤسسة الريان، الدوحة، 1996، ص: 967.

³ - كاسب بن عند الكريم البدران، عقد الاستصناع في الفقه الإسلامي دراسة مقارنة، ط2، جامعة مالك فيصل، جدة، 1984، ص: 178.

ثالثا: الإجارة

يمكن إعطاء تعاريف متعددة للإجارة على النحو الآتي:

1- مفهوم الإجارة

أ- **التعريف اللغوي:** الإجارة مصدر من الفعل أجر، يقال أجره الشيء أي مكّنه من الانتفاع منه مقابل أجره معينة.¹
و أجر العامل على عمله أي أعطاه أجرا، والاسم الإجارة والأجرة ما أعطيت من أجر.

ب- التعريف الاصطلاحي:

هي تملك لمنفعة في مقابل عوض معلوم وهي ترد على منافع منقولة كانت أو عقارية.²
وتعرف الإجارة كذلك بأ ما: "بيع نفع معلوم بعوض معلوم وهو يقوم على فكرة التمويل الزبون من أجل الحصول على ما يريده فيقتنيه الممول و يؤجره له مع إمكانية تملكه له إذا طلب ذلك".³

ف عقد الإجارة يختلف عن غيره من عقود البيوع في أنه يتضمن تملك لمنفعة عيننا و بالتالي فهو بيع جزئي للمنفعة وهو بيع ناقص لأن مدته و الانتفاع به محدد، وقد أورد الدكتور سحنون محمود تعريفا خاصا كما يلي: "بيع منفعة معلومة بأجر معلوم وتمليك المنافع بعوض وتعرف في الجزائر في مجال الأعمال بالكراء وتعتمد البنوك الإسلامية على هذا النوع باسم البيع التأجيري حيث تقوم هذه الأخيرة بشراء أصول ثابتة و تقوم بتأجيرها للعميل وهذا الأخير يسدد الثمن على شكل أقساط ويدفع الأجرة على باقي قيمة الآلة".⁴
من خلال هذا التعريف يتضح بأن الإجارة هي عبارة عن عقد للكراء بحيث يتم تقديم شيء أو أصل من الأصول للعميل في مقابل الحصول على ثمن أو أجر لذلك الأصل في شكل أقساط تدفع شهريا أو سنويا أو غيرها.... إلخ.

2- أركان الإجارة

للإجارة أربعة أركان هي: العاقدان، صيغة، أجرة، معقود عليه، و لكل ركن من هذه الأركان شروط يجب توافرها و فيما يلي تفصيل لذلك:

أ- **العاقدان:** يشترط فيهما أن يكونا رشيدين توفر الأهلية.

ب- **الصيغة:** و يشترط فيها لفظ يشعر بالإجارة.

ت- **الأجرة:** و يشترط فيها كوا معلومة جنسا و قدرا و صفة.⁵

¹ - عائشة الشراوي الملقبي، البنوك الإسلامية التجارية بين الفقه و القانون و التطبيق، المركز الثقافي العربي، المغرب، 2000، ص: 506.

² - غريب الجمال، المصارف و بيوت التمويل الإسلامي، دار الشروق، جدة، بدون ذكر سنة النشر، ص: 193.

³ - أسماء فتحي عبد العزيز، ضوابط التأجير من الباطن للخدمات معينة في المصارف الإسلامية، بحث مقدم للمؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع و المأمول، دائرة الشؤون الإسلامية دبي، يومي 31 ماي - 3 جوان، 2009، ص: 07.

⁴ سحنون محمود، المؤسسات المصرفية و السياسات النقدية في الاقتصاد اللاربوي، بحث مقدم لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة قسنطينة، 2001، ص: 105.

⁵ - محمد عبد العزيز حسن زيد، الإجارة بين الفقه الإسلامي و التطبيق المعاصر، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996، ص: 17.

3-أنواع الإجارة

نظرا لاختلاف حاجات المؤسسات من الأصل المؤجر تستطيع اختيار النمط المناسب لإبرام عقد بما يوافق وظروفها المالية واحتياجها التشغيلية لذلك عدة أنواع من الإجارة هي:

أ- الإجارة التشغيلية:

هي عبارة عن عقد يبرم بين البنك الإسلامي و العميل يستأجر بموجبه العميل أصل متفق عليه، بحيث يلتزم البنك بتوفير كافة خدمات الصيانة اللازمة بغية الحصول على أفضل أداء لها طيلة فترة سريان العقد.و لذلك فإن الإجارة التشغيلية يمكن استعمالها كأداة اقتصادية تعمل على تشجيع العملاء وتحفزهم على تسديد أقساطهم في مواعيدها المتفق عليها بين الطرفين .

ب- الإجارة المنتهية بالتمليك:

المقصود هنا هو قيام البنك بتأجير عين كسيارة إلى شخص ما لمدة معينة بأجرة معلومة، على أن يملكه إياها بعد انتهاء المدة ودفع جميع الأقساط بعقد جديد.

فهي تحمل طابع استثماري يعمل على تشجيع و تحفيز الأشخاص على العمل الجاد، وتدفعهم إلى الالتزام بسداد ديونهم في الوقت المتفق عليه.

4-الشروط الخاصة بالإجارة

يجب توفر جملة من الشروط اللازمة لإتمام هذا النوع من البيوع و هذه الشروط:

- أن تكون المنفعة معلومة أي يجب بيان المراد منها.
- أن تكون المنفعة المعقود عليها مباحة لا محرمة.
- أن يكون المؤجر قادرا على تسليمها.
- أن تكون الإجارة مقومة أي لها قيمة في اعتبار الشرع.¹

المطلب الثالث: المزارعة، المغارسة و المساقاة

تشتمل استخدامات الأموال في البنوك الإسلامية على صور أخرى لتمويل المشاريع ذات الأجل القصير والمتوسط وهذا النوع من التمويل يشمل صيغ الاستثمار الزراعية ومنها المزارعة، المساقاة والمغارسة .

أولاً: المزارعة

هي من أدوات التوظيف المالي في البنوك الإسلامية و التي يمكن من خلالها تشغيل أموال البنك وتحقيق الأرباح والمساهمة في التنمية الزراعية.

¹ -محمد محمد سليم الخوالدة، المصارف الإسلامية، دار حامد، عمان، 2007، ص -ص، 29-30.

1- مفهوم المزارعة

أ- التعريف اللغوي:

هي من الزرع أي الإثبات و هو المعنى الحقيقي للمزارعة ومعناها ا مازي فيعني طرح الزراعة أي إلقاء البذر على الأرض.¹

ب- التعريف الاصطلاحي:

فهي عقد على الزرع ببعض ما يخرج منه بشروط وهي الشركة في الزرع، حيث يتم دفع الأرض لمن يعمل فيها والزرع بينهما. غير أنه يجب توفر مجموعة من الشروط التي تحكم هذه الأداة الاستثمارية.

2- الشروط الخاصة بالمزارعة: أهم الشروط الواجب توفرها في المزارعة هي:

- أن تكون الأرض صالحة للزراعة مع تحديدها و بيان ما يزرع فيها.
- بيان المزروع (البذر) من حيث الجنس و النوع و الصفة.
- أن تكون مدة المزارعة محددة المدة.
- أن يكون الناتج بين الشريكين مشاعا بين أطراف العقد.

3- أنواع المزارعة و خصائصها

تتميز المزارعة بخصائص عدة الأمر الذي أدى إلى التنوع في أشكالها والطرق التي يمكن من خلالها الاستثمار هذه الصيغة الاستثمارية الإسلامية، وفيما يلي توضيح لهذه الخصائص والأنواع:

أ- أنواع المزارعة

عقد المزارعة يتكون من ثلاث عناصر أساسية هي الأرض، العمل الزراعي و رأس المال اللازم للزراعة من بذر و سماد و غيرها. حيث أن عقد المزارعة يتكون من طرفي التعاقد وهو الذي يقدم الأرض والذي يقوم بالعمل وعليه فأهم هذه الأنواع ما يلي:

- أن تكون الأرض و رأس المال العامل و العمل من طرف ثاني.
- أن تكون الأرض من طرف و العمل و رأس المال العامل من طرف ثاني
- أن تكون الأرض و البذر من طرف و العمل و الآلة و باقي مكونات رأس المال من طرف ثاني.

ب- خصائص المزارعة: تتمثل فيما يلي :

- أ م عقد على مشاركة بين مالك أصل ثابت و صاحب خبرة في مجال الزراعة.
- أن الآلات الزراعية و مدخلا مكالبذور قد تكون من مالك الأرض و قد تكون من العامل وقد يكون بعضها من المالك وبعضها من العامل .
- أن المالك لا بد أن يسلم الأرض للعامل.

¹ - محمود حسن صوان، مرجع سابق، ص-ص: 177-179.

- أن العامل يستحق حصة من الزرع التي يحددها العقد.¹

إلى جانب هذا النوع من الاستثمارات يوجد نوع آخر وهو المغارسة و سنحاول إبرازها وفقا لما يلي:

ثانيا: المغارسة

تساهم المغارسة في تنمية القطاع الزراعي و استغلال الأراضي المعطلة بما تتوفر عليه من خصائص و سنحاول إعطاء نظرة و جيزة عن هذه الصيغة بشيء من التفصيل من خلال إبراز ما يلي :

1- مفهوم المغارسة

أ- المعنى اللغوي :

المغارسة من غرس الشجر و نحوه غرسا أثبتته في الأرض و الغراس ما يغرس من الشجر و نحوه.

ب- المعنى الاصطلاحي:

أن يعطي الرجل أرضه لرجل على أن يغرس فيها عدد من أشجار الثمار المعلومة، فإذا استحق الثمر كان للغارس جزءا من الأرض متفق عليه.

2- أنواع المغارسة

المغارسة ثلاثة أنواع هي حقل وإيجار و شركة، فهي حقل إن أعطاه أرضه ليغرس فيها أشجار له على أن يدفع له أجرا معين عن كل شجرة، وهي إيجارة إن أعطاه أرضا ليغرس فيها شجرا بأجر معلوم، أي أجره أرض لمدة معلومة وبأجر معلوم سلفا وهي مشاركة إن أعطاه أرضه ليغرس فيها شجرة مقابل شراكة في الأرض و الثمن .

3- شروط المغارسة

- أن يغرس العامل في الأرض أشجارا ثابتة الأصول دون زرع أو بقول.
- أن يتفق أصناف الشجر أو تتقارب في مدة إطعامها.
- أن لا يكون أجلها إلى سنتين و أن لا تكون في الأرض الموقوفة.
- أن يكون للعامل الحق من الأرض و الشجر.²

ثالثا: المساقاة

تعتبر من الصيغ المكتملة للصيغتي المزارعة و بيع السلم و يمكن للبنوك الإسلامية أن تستخدم هذه الصيغة لتمويل متطلبا من عمالة و مياه و يمكن إيضاحها من خلال ما يلي:

¹- محمد عبد الحميد الفقي، مرجع سابق، ص:346.

² - حباية عبد الله، الاقتصاد المصرفي-البنوك الالكترونية-البنوك التجارية-السياسة المصرفية، مؤسسات شباب الجامعة، الاسكندرية، 2008، ص:175.

1-تعريف المساقاة

هي عقد لاستغلال الأشجار وتكون بين طرفين أحدهما صاحب الأشجار والأخر يقوم على تربيتها وإصلاحها وفق حصة معلومة. و للقيام هذا النوع من الصيغ الاستثمارية لابد من توافر جملة من الشروط وفيما يلي توضيح لها.

2-شروط المساقاة

- الإيجاب من صاحب الأشجار و القبول من العامل.
- أهلية المتعاقدين لمباشرة العقد.
- أن تكون المدة محددة و أن تجري قبل نضوج الثمر.
- أن تكون حصة كل منهما في حصة من ثنائها أو بحصة مشاعة منها .
- ينبغي أن تكون الأصول معلومة عند الطرفين.¹

¹-صادق راشد الشمعزي، مرجع سابق، ص- ص:77-79.

خلاصة

من خلال دراستنا لهذا الفصل و الذي تم التطرق فيه إلى مفاهيم حول البنوك الإسلامية و أهم الموارد التي تتحصل عليها من أجل توظيفها في أفضل الاستخدامات غير أن هذه الأخيرة تختلف في نوعها و أسلوبها فإن البنك الإسلامي يستعمل في نشاطه اليومي أدوات استثمارية متعددة وهي تكون بحسب رغبة العميل في الأسلوب الذي يريد إتباعه، ومن بين أهم ما يتم الاستثمار فيه: الاستثمار بالمضاربة، المشاركة، السلم و الاستصناع ونجد أن أكثر الأساليب الاستثمارية تطبيقا داخل البنوك الإسلامية وخاصة منها الجزائية ما يعرف بالمرايحة وعليه استدعى الأمر منا دراسة هذا الأسلوب ومحاولة التعرف على أهم ما يخصه من خصائص ومميزات جعلته يحتل الصدارة في الاستثمار إلى جانب ذلك إبراز أهم الخطوات والمراحل التي يمر بها أثناء عملية التمويل لهذا الأسلوب التمويلي المتميز، وهذا ما سنحاول إبرازه أكثر من خلال الفصل الثاني من هذا البحث.

تمهيد

المرابحة صورة من صور البيع تباع فيها السلعة برأس مالها وزيادة ربح معلوم، وتعتبر بيوع المرابحة من أكثر صيغ الاستثمار شيوعا واستخداما في الواقع العملي بالبنوك الإسلامية وأكثرها قبولا لدى المتعاملين لسهولة تسهيلها في تلبية متطلباتهم ومحدودية مخاطرها بالنسبة لإدارة البنك.

والمرابحة هي إحدى أدوات توظيف الأموال في البنوك الإسلامية والتي يمكن من خلالها تحقيق الأرباح من تشغيل أموال البنك وعليه سيتم دراسة هذا النوع من البيوع في هذا الجزء من البحث على النحو الآتي:

المبحث الأول: تقديم بيع المرابحة

المبحث الثاني: أنواع بيع المرابحة

المبحث الثالث: التطبيق العملي لبيع المرابحة في البنوك الإسلامية

المبحث الأول: تقديم بيع المرابحة

تقوم هذه الصيغة التمويلية في البنوك الإسلامية على أحد الأشكال الشرعية للبيع في الفقه الإسلامي، وبيع المرابحة يعتبر من أبرز ما يستخدم من طرف المتعاملين ذلك نظرا لما توفره من إمكانية وسهولة في التعامل وهو يستخدم بشكل كبير في التجارة الخارجية وبقايا الأشكال الأخرى، وستتناول هذا المبحث في ثلاث مطالب كما يلي:

المطلب الأول: ماهية بيع المرابحة

المطلب الثاني: أهمية بيع المرابحة والحاجة إليها

المطلب الثالث: الجوانب الأساسية في بيع المرابحة.

المطلب الأول: ماهية بيع المرابحة

تعتبر المرابحة من أهم أساليب الاستثمار قصيرة الأجل وأكثرها استخداما من طرف البنوك الإسلامية وذلك راجع إلى بعض ما تمتاز به عن غيرها من الأساليب الاستثمارية والتمويلية

أولا: نشأة بيع المرابحة

تشق المرابحة من الربح و فيها يكشف البائع عن تكلفته و يتم التعاقد على أساس هامش ربح متفق عليه، وقد مورس هذا العقد قبل الإسلام حيث ذكر الإمام مالك هذا البيع في كتاب الموطأ وهو أول الكتب الموثقة عن النبي صلى الله عليه وسلم، وحدد الفقيه الحنفي المرغيباني المرابحة بأ ل: "بيع أي شيء بالسعر الذي اشتراه به البائع و إضافة مبلغ ثابت على سبيل الربح، ووفقا لإمام مالك تتم المرابحة و تنجز بتبادل السلع و الثمن بما في ذلك هامش الربح المتفق عليه و من المهم أن نلاحظ أن المرابحة بالنسبة إليه لا تشمل على الدين.¹

ثانيا: مفهوم بيع المرابحة

يمكن إعطاء جملة من التعاريف التي تكون حول المرابحة وذلك كما يلي :

1- **التعريف اللغوي لبيع المرابحة** : يوجد عدة تعاريف وهي كما يلي:

أ- هو مشتق من الربح كأن تقول أربحت عن سلعتي أي أعطيتي ربحا.²

ب- المرابحة من الربح يقال ربح في تجارته و رابحته على سلعتي أي أعطيتي ربحا، و بيع المرابحة هو برأس المال مع زيادة معلومة.

2- **التعريف الشرعي**: عرف الحنفية بيع المرابحة بأنه: "بيع ما ملكه بما قام عليه و بفضل".³

¹ - محمد أيوب، ترجمة عمر سعيد الأيوبي، النظام المالي في الإسلام، أكاديميا انترناشيونال، دبي، 2009، ص: 359.

² - حياية عبد الله، مرجع سابق، ص: 170.

³ - عمر موسى مبارك أبو محيىم، مخاطر صيغ التمويل الإسلامي و علاقتها بمعايير كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية من خلال معيار بازل 2، رسالة دكتوراه، كلية العلوم المالية و المصرفية، تخصص المصارف الإسلامية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية، 2008، ص: 73.

كما عرفها المالكية بقولهم: " أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة و يشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدرهم ".¹

والمرابحة في اللغة مصدر من الربح وهو الزيادة، وهي مفاعلة من الربح وهو النما في التجارة يقال : نقد السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم، وكذلك اشتره مرابحة و لابد من ذكر الربح و المفاعلة هنا ليست على ما لأن الذي يربح إنما هو البائع فهذا من المفاعلة، أو أن مرابحة بمعنى إرباح لأن أحد المتابعين أرباح الأخر.¹

3-التعريف الاصطلاحي: من بيع التعاريف التي وردت في شأن المرابحة ما يلي:

"أ ما عملية تتم بين طرفين أحدهما لديه السلعة و يرغب في بيعها للآخر بثمن أجل أكثر من الثمن العاجل، كالبيع التي يقوم بها التجارة في العادة".²

و "هي البيع بالزيادة أي زيادة ربح الثمن الأول وهي اشتراك البائع و المشتري في قبول الأرباح بالقدر المحدد".³

كما يعرفها البعض بأ ما: " بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم".⁴

و قد عرفها البعض بأ ما: " قيام البنك الإسلامي بشراء بضاعة أو تجهيزات للعميل بطلب منه: ثم يعيد بيعها له مع هامش ربح معين يتفقان عليه".⁵

و عليه يؤخذ في عين الاعتبار عند تعريف بيع المرابحة ما يلي:

- أن الأصل في هذه المعاملات هو الإباحة و خاصة المرابحة.
- أن أحكام الشريعة الإسلامية لم تقيد بيع المرابحة بإطار محدد.
- أن بيع المرابحة من بيوع الأمانة فتراعي فيها الأمانة عند البيع.

و عليه فالمرابحة هي: " قيام البنك بشراء السلعة التي يحتاج إليها العملاء بناء على دراسته لأحوال السوق أو بناء على وعد بالشراء يتقدم به أحد العملاء يطلب فيه من البنك شراء سلعة معينة أو إسترادها من الخارج "وسيتم التفصيل في ذلك في مباحث أخرى. كما يقصد ما: اتفاق يبيع بموجبه البنك الإسلامي للعميل أصلا من نوع معين في حوزته بسعر التكلفة إضافة إلى هامش ربح.

3-مشروعية بيع المرابحة و حكمها

المشروعية وهي ما يدل على جواز التعامل ببيع المرابحة و يكون دليل هذه المشروعية ما جاء في نصوص القرآن و الأحاديث النبوية بالإضافة إلى الإجماع و في هذا الجزء نوضح مدى أهمية بيع المرابحة وما الحكم الذي تستند إليه وذلك على النحو الآتي:

¹ - الوثائق عطا المنان محمد أحمد، عقد المرابحة ضوابطه الشرعية - صياغته المصرفية و انحرافات التطبيقية، ورقة بحث مقدمة إلى أبحاث المؤتمر العلمي الثالث، جامعة أم القرى، مكة ، ص: 08.

² - سعيد بن حسين بن علي المقرئ، الاستثمار قصير الأجل في البنوك الإسلامية ، دراسة مقدمة لنيل لاستكمال متطلبات الحصول على الماجستير ، كلية الاقتصاد والإدارة، تخصص الاقتصاد، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، 2005، ص: 107.

³ - حيازة عبد الله، مرجع سابق، ص: 170.

⁴ - سليمان ناصر، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر الواقع و الأفاق من خلال دراسة تقييمية مختصرة، عن مجلة الباحث، عدد 04، 2006، ص: 2.

⁵ - شهاب أحمد سعيد العزيمي، إدارة البنوك الإسلامية، دار النفائس، عمان، 2012، ص: 29.

أ- مشروعية بيع المرابحة

إستدل جمهور الفقهاء على جواز بيع المرابحة من القرآن و السنة و الإجماع و ذلك لأ ما بيع من بيوع الأمانة فقد وردت في القرآن آيات تدل على مشروعية بيع المرابحة .

- القرآن الكريم

دلت آيات القرآن الكريم على جواز بيع المرابحة و من ذلك قوله تعالى: " و أحل الله البيع و حرم الربا". البقرة، آية: 275.

و قوله عز و جل: " و إبتغوا من فضل الله " و كذلك قوله: " فما ربحت تجارتهم ". البقرة، آية: 16.

و التجارة بذلا لا تريح و أما يريح فيها.

- السنة النبوية

دل جواز المرابحة قول النبي صلى الله عليه و سلم: " فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد " صحيح مسلم

و المرابحة تمثل إحدى أنواع البيع و كذلك قوله صلى الله عليه و سلم: " أفضل الكسب عمل الرجل بيده.... و كل بيع مبرور ".¹

فقد اتفق جمهور الفقهاء بأنه من حق صاحب السلعة أن يبيعها بسعر التكلفة أو أقل أو أكثر منها.

- الإجماع

أجمعت الأمة الإسلامية على هذه البيوع بلا إنكار لوجود الحاجة الماسة إلى المرابحة والتي يتفق فيها البائع والمشتري على الثمن الأول والزيادة عليه لذلك كانت مشروعة وجائزة .²

ب- حكم بيع المرابحة

ذهب جمهور الفقهاء إلى أن الأصل في معظم البيوع الإباحة و الجواز، فحرية التعاقد مكفولة ما لم تتضمن محذور شرعي وقد اختلف الفقهاء في حكم بيع المرابحة في ثلاثة أقوال أهمها:

-أن بيع المرابحة جائزة وهو من المالكية و الشافعية إلى جانب الحنفية وذلك لأن بيع المرابحة يصح من غير كراهة لعموم قوله تعالى: "وأحل الله البيع و حرم الربا" البقرة، الآية: 275.

و بما أن المرابحة هي بيع برأس المال و ربح معلوم فهذا النوع هو جائز لا خلاف في صحته.³

أما القول الثاني: فهو أن بيع المرابحة مكروه و ذلك بأن الثمن مجهول حال العقد.

أما القول الثالث فإن هذا البيع يشترط فيه ربح معين.

¹ -محمد عبد الحميد الفقي، مرجع سابق، ص: 176.

² -عبد العزيز قاسم محارب، المصارف الإسلامية التجارية و تحديات العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001، ص: 139.

³ محمد طارق محمود رمضان الجعبري، تطور الأحكام الفقهية في القضايا المالية، دار الفوائد للنشر و التوزيع، عمان، 2012، ص- ص: 246-247.

و إذا كان الناس يتبايعون ويتاجرون كيف شاؤا ما لم تحرمه الشريعة الإسلامية وما لم تحل له في ذلك جدا (أي تضع له حدا) ومن القواعد الفقهية أن الثابت بالعرف كالثابت بالنص فهذه القاعدة كفيلة بأن تطلق حركة التبادل والتعاقد في تقديم صيغ عقود جديدة تواجه متطلبات الممارسات العملية.

وما ينطبق في المراجعة ينطبق في البيع لأما صورة من صورها ولها نفس قواعد صحة البيع مع العلم بالثمن وغير ذلك وقد فرق جمهور الحنابلة حكم المراجعة في صورتين:

الصورة الأولى: أن الربح شيئا معلوم مفردا عن رأس المال.

الصورة الثاني: إذا كان الربح جزء من رأس المال أي: قوله على الربح في كل عشرة دراهم.¹

المطلب الثاني: أهمية بيع المراجعة والحاجة إليها

سيتم في هذا المطلب دراسة كل من أهمية بيع المراجعة وأهم مميزات ما كما يلي:

أولا: أهمية بيع المراجعة

من ما تجدر الإشارة إليه أن المراجعة من أكثر أساليب التمويل شيوعا بين البنوك الإسلامية وقد استطاعت البنوك الإسلامية عن طريق هذه الصيغة منافسة البنوك التقليدية وذلك نظرا:

- لسهولة وسرعة تطبيقها مع ضمان رأس المال وهذا ما يسمح للبنوك بتنفيذها مرات عدة وبمبالغ كبيرة.
- الإسهام في زيادة أرباح البنك بنسبة كبيرة وبشكل مضمون .
- سهولة مراقبة تنفيذ العملية من قبل أجهزة البنك من حيث الرقابة الداخلية.
- إمكانية تحديد مستوى ومقدار عوائد التمويل منذ بداية دراسة عملية المراجعة.
- قلة المخاطر التي تتعرض لها المصارف عند تطبيق أسلوب المراجعة .

ثانيا: مميزات المراجعة

- من أبرز مميزات صيغة المراجعة والتي تميزها عن باقي الصيغ الاستثمارية والتي جعلتها تحتل الصدارة ما يلي:
- أن البنوك الإسلامية وجدت في هذه الصيغة التمويلية مرادها من حيث بساطتها وسهولة تنفيذها بحيث لا تكلف البنك شيئا مما تكلفه غيرها من الصيغ كتكاليف المتابعة والمراقبة .
 - إمكانية هذه الصيغة على اكتساح كافة مجالات النشاط الاقتصادي ومنها الصناعة والزراعة حيث تمول صغار المنتجين، كما يمكنها تمويل كبار الصناع.²
 - سماحها للبنوك الإسلامية بتمويل المشاريع قصيرة الأجل وذلك من خلال:

¹ الواثق عطا المنان محمد أحمد، مرجع سابق، ص:9-11.

² عبد الحفيظ بن سامي، محمد جموعي قريشي، ضوابط المنهج الإسلامي للاستثمار المتعلقة بالصيغ التمويلية حول الاقتصاد الإسلامي الواقع ورهانات المستقبل، ملتقى الاقتصاد الإسلامي، غرداية، 2011، ص:06.

- الأصول الثابتة مثل شراء الآلات و المعدات.
 - رأس المال العامل، وذلك بشراء المواد الأولية المساعدة و قطع الغيار اللازمة.
- ضعف أو انعدام المخاطرة و ذلك من خلال طبيعتها التجارية.
- تميز صيغة المراجعة بأ ما من أساليب التمويل الإسلامي ذات العوائد الثابتة ولعل هذه الميزة هي السبب في الإقبال الشديد على هذه الصيغة .
- الدورة الاقتصادية السريعة التي تمر ا المراجعة مما يسمح بتكرارها في فترات قصيرة.
- تمكنها من تحقيق أرباح مجزية الأمر الذي عزز مكانة البنوك .

ثالثا: الحاجة إلى بيع المراجعة

تتبين الحاجة إلى المراجعة في كون غايتها هي حماية المستهلكين الذين يفتقرون إلى الخبرة في التجارة لتجنب المخاطر التي يتعرضون إليها.

لذا فإن العميل الذي يفتقر إلى المهارة في الشراء من السوق على أساس المساومة مجبر على اللجوء إلى تاجر بالمراجعة معروف بالأمانة في تجارته وبالتالي يشتري السلعة من ذلك الشخص بدفع زيادة متفق عليها على سعر الشراء الأصلي، ويترك ذلك المشتري الفعلي راضيا وآمنا من الاحتيال الذي يمكن أن يتعرض إليه لافتقاره إلى المهارة و هكذا يتضح أن الغاية الرئيسية من هذا البيع هي حماية المشتريين من احتيال التجار.

و لكن من المهم الملاحظة بأن البنوك و المؤسسات المالية تعتمد على المراجعة الحديثة بالدرجة الأولى على أساس الدفع المؤجل وفي عقد تنفيذ المراجعة تنشأ ذمة مدينة تصبح التزاما على العميل ولا تعود ناحية كشف تفاصيل سعر التكلفة على البنوك مسألة مجدية بين الطرفين مع أ ما شرط ضروري للمراجعة ولاسيما في ضوء أن العميل نفسه يشارك بطريقة ما في تحديد مكان السلعة وشرائها.¹

المطلب الثالث: الجوانب الأساسية في بيع المراجعة

في هذا المطلب سوف يتم دراسة مختلف الجوانب الأساسية لبيع المراجعة و هي الشروط الواجب توافرها لإتمام هذا النوع من العقود إلى جانب أهم الأنواع التي تميز بيع المراجعة و ذلك على النحو الآتي:

أولا: الشروط الواجب توافرها لإتمام عملية بيع المراجعة

- هناك جملة من الشروط الواجب توافرها من أجل صحة بيع المراجعة وهي كما يلي:
- أن يكون الربح محدد للثمن الأول معلوما بما في ذلك المصاريف الأخرى.
 - أن يكون الربح محددًا بالمقدار أو بالنسبة للثمن الأول كما يكون معلوم للبائع و المشتري وقد يكون الربح محددًا كمتبلغ معين أو قد يكون محددًا كنسبة من الثمن الأول.

¹ -محمد الأيوب ترجمة عمر سعيد الأيوبي، مرجع سابق، ص:359.

- أن يكون العقد الأول صحيحا فإذا كان العقد فاسدا كانت المراجعة غير جائزة حيث أن الأصل هو بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح أي بيع المراجعة مرتبط بالعقد الأول.¹
 - أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال وهو شرط جواز عقد المراجعة و ذلك كالمكيات و الموازنات.
 - ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا.²
- و سيتم التفصيل في كل ذلك كما يلي:

1- أن يكون العقد الأول صحيحا

حيث يشترط لصحة بيع المراجعة أن يكون العقد الأول صحيحا لأنه بواسطة هذا الأخير تنتقل ملكية المبيع إلى المشتري فإذا كان العقد الأول باطلا أدى ذلك إلى بطلان العقد الثاني، وهو بيع المراجعة حيث أن بيع المراجعة يكون مبنيا في صيغته على البيع الأول مثل قول البائع للمشتري: أبيعك بالثمن الأول وزيادة ربح مقداره كذا.³

2- أن يكون الثمن الأول معلوما

بمعنى أن الثمن الأول يجب أن يكون معروف للمشتري الثاني جنسا وقدرا وصفة، ذلك أن العلم بالثمن شرط لصحة البيوع لأ ما تعتمد على رأس المال الذي يتضمن قيمة السلعة عند شرائها، أما ما يقصد به جنس الثمن الأول حقيقته إذا كان نقدا أولا ومن أي عملة يكون هذا الثمن إلى جانب أن مقداره هو معيار الشرع كيلا كان أو وزنا.

3- أن يكون الربح معلوما

حيث يجب معرفة الربح الذي يستحقه البائع من المشتري مراجعة حتى يكون عقد البيع صحيح وموافقا لما جاء في النصوص الشرعية، ولا يكون هناك تلعب في الأثمان والأرباح.

4- أن لا يكون العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا

حيث يجب ألا تكون السلعة في العقد الأول مقابلة بجنسها من أموال الربا لأ ما إذا قوبلت بجنسها فإنه يترتب على هذا البيع حصول ربا الفضل لصاحب السلعة وحصل على زيادة على المثل ببيعه مراجعة وقد سى الرسول صلى الله عليه وسلم عن ذلك بقوله: "الذهب بالذهب مثلا بمثل، والفضة بالفضة مثلا بمثل فمن زاد أو استزاد فقد أربى فبيعوا كيف شئتم يدا يدا".

5- أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال

و ذلك بأن لا تتفاوت أحداها تفوتا تختلف به قيمتها كالتقود وسائر المكيات و الموازنات فالمثل هو المال المتماثل الأجزاء والمراد هذا الشرط هو استبعاد القيمة التي لا مثل لها.⁴

¹ - محمود الأنصاري و آخرون، البنوك الإسلامية، ط8، كتاب الأهرام، الإسكندرية، 1988، ص: 59.

² - الغريب ناصر، أصول المصرفية و قضايا التشغيل، دار أبو اللو، القاهرة، 1996، ص: 170.

³ - محمد طارق محمود الجعبري، مرجع سابق، ص: 250.

⁴ - محي الدين علم الدين، الاعتماد المستندي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996، ص: 103.

- كما يجب توفر بعض الشروط إلى جانب الشروط السابقة الذكر وهي:
 - أن يوضح البنك أو البائع للمشتري ما قد يكون بالمبيع من عيب وما يطرأ عليها من زيادة أو نقصان.
 - التأكد من الترتيب الزمني لإجلاء بيع المرابحة، فيجب التأكد بأن البنك قد تملك السلعة قبل أن يبيعه مرابحة.
 - أن تكون السلعة موجودة عند البائع حين إبرام العقد مع بيان جميع مواصفات السلعة وعدم إخفاء العيوب.¹
 - بيان كيفية تسديد قيمة السلعة من قبل المشتري و كيفية نقل الملكية.
- كما يشترط في بيع المرابحة ما يشترط في البيوع، ومن الشروط الواجب أن تتوفر في عقد البيع ما يلي :
- رضا كل المتعاقدين فلا يصح بيع المكروه بغير حق.
 - أن يكون العاقد عاقلًا مميزًا جازئًا للتصرف.
 - أن يكون المبيع مملوكًا له و في حوزته و منتفعًا به، لأنه لا يجوز بيع ما لا يملك لقول الرسول صلى الله عليه وسلم: "لا تبع ما ليس عندك".
 - أن يكون المبيع مباحًا فلا يجوز بيع الخمر .
 - أن يقدر البائع على تسليم المبيع .
 - أن يتم تحديد المبيع بأشياء معلومة .
 - وجوب صيانته عن الخيانة وشبهة الربا لأن الأصل في البيع بيع أمانة.
 - بيان مدة الشيء الذي اشترى إليه لأن له حصته في الثمن.
 - بيان مدى مكوثه لديه حتى ولو كان عقارًا ذلك أن الأشخاص يرغبون في الذي لم يتقدم عهده في أيدي مالكة الأول.²

ثانياً: الأركان التي يقوم عليها بيع المرابحة و الشروط الخاصة بكل ركن

لبيع المرابحة ثلاثة الأركان أساسية و هي: العاقدان، الصيغة وهي الإيجاب و القبول بالإضافة إلى المعقود عليه وفيما يلي تفصيلاً لذلك:

- 1- **العاقدان:** وهما البائع والمشتري ويجب أن يتوفر في كل منها الأهلية والقدرة على إبرام العقد سواء كان بنفسه أو بالتوكيل.
- 2- **الصيغة:** وهي ما يتم التعبير به عن إرادة المتعاقدين و رضائهما بإبرام العقد و يعبر عنها بالإيجاب والقبول ويجب أن تتوفر فيها الدلالة على العقد صراحة.³
- 3- **المحل:** (المعقود عليه): هو الثمن والسلعة ومن أهم شروطها المعلوماتية أي أن يكون معلوماً للمشتري وذلك بالقدر والوصف كالبيع العادي .

¹ - عبد الحميد الفقي، مرجع سابق، ص: 175.

² - محمود إبراهيم مصطفى الخطيب، من صيغ الاستثمار الإسلامية المرابحة الداخلية في البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار - الملاحظات عليها و كيفية تجنبها ضمن

الاقتصاد الإسلامي، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة، ص: 12.

³ - محمد عبد الحليم عمر، صيغ التمويل الإسلامي و ضوابطها، ورقة بحث مقدمة إلى الورشة التدريبية حول المصارف الليبية و الصيرفة الإسلامية، ليبيا، 07-10 جوان، 2009، ص- 36-37.

ثالثا: أنواع بيع المراجعة

تستخدم البنوك الإسلامية عمليات البيع بالمراجعة كأسلوب هام من أساليب توظيف الأموال لتمتعة لديها، وأن النسبة الكبرى من عمليات البيع بالمراجعة التي تقوم بها البنوك تتم في صورة بيع المراجعة للأمر بالشراء ثم تليها بدرجات أقل المراجعة البسيطة وغيرها، وفيما يلي تفصيل لكل نوع على حدا.

يمكن إيجاد بعض أنواع المراجعة وذلك حسب كيفية تسديد ثمن السلعة محل العقد أو من حيث كيفية تسليم السلعة محل العقد وكذلك من حيث عدد أطراف التعاقد كما يلي:

1- من حيث كيفية تسديد ثمن السلعة محل العقد: هنا يوجد نوعين إحداهما مراجعة عاجلا و آجلا كما يلي:

- أ- عاجلا: وفيه يتم تسديد ثمن البضاعة و تسليمها عند الاتفاق على عقد البيع.
- ب- آجلا: وفيه يتم نقل ملكية السلعة عند عقد البيع، و الثمن فيتم بتسديده لاحقا كدفعة من المشتري أو على دفعات شهرية أو أقساط سنوية مستقبلية، وهنا يجوز زيادة الثمن مقابل الأجل، أي يجوز اختلاف سعر البيع الآجل عن سعر البيع العاجل للسلعة إذا ا.

2- من حيث كيفية تسليم السلعة محل العقد: وفيه نوعان هما:

- أ- التسليم العاجل: وهنا يتم نقل ملكية السلعة عند الإتفاق أما الثمن فقد يكون عاجلا أو آجلا كما سبق الذكر.
- ب- التسليم الآجل للسلعة: وهنا يتم تسليم ثمن السلعة عند الاتفاق ونقل ملكية السلعة يكون في المستقبل وهنا يكون مماثل أو يشابه لبيع السلم.

3- من حيث عدد أطراف التعاقد

- أ- المراجعة البسيطة: وهنا يكون عدد أطراف التعاقد طرفين هما البائع والمشتري فقط، وهي بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به و زيادة ربح معلوم لها.¹

و تتم بين طرفين أحدهما لديه السلعة و يرغب في بيعها للآخر بثمن آجل أكثر من الثمن العاجل، كالبيع التي يقوم بها التجار في العادة.

- ب- المراجعة المركبة: وفيها يكون عدد أطراف التعاقد أكثر من طرفين كأن يكون هناك ثلاثة أطراف هم البائع الأول والمشتري الأول الذي هو البائع الثاني والمشتري الأخير.²

وهي أن يتقدم العميل للبنك طالبا شراء السلعة بمواصفات معينة ويقوم هذا الأخير بالحصول على السلعة بالمواصفات المحددة سلفا، ومن الجدير بالذكر أن البنك يتحمل مسؤولية رده إذا كان فيه عيب خفي.³

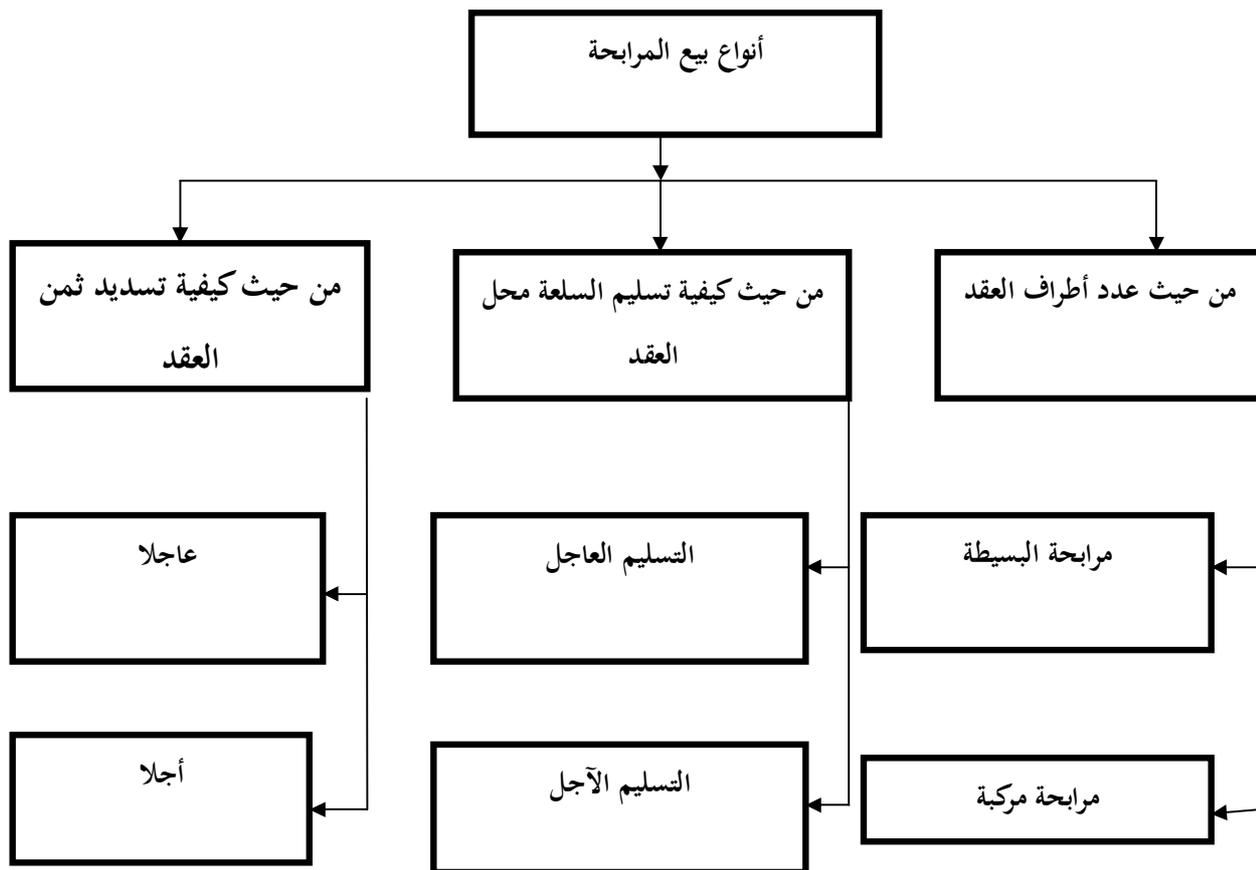
¹ - عبد المؤمن بلباقي، أصول المعاملات المالية على مذهب المالكية (عقد البيع - السلم - المراجعة)، دار الهدى، الجزائر، 2004، ص: 119.

² - محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية - أحكامها مبادئها تطبيقاتها المصرفية، ط2، دار المسيرة، عمان، 2008، ص: 238-239.

³ - سعيد بن حسين بن علي المغربي، مرجع سابق، ص: 107.

والمرابحة المركبة هي ما سيتم التطرق إليه في المبحث الثاني من هذا الفصل و ذلك لأهميتهما وكثرة الاعتماد عليها في البنوك الإسلامية وكذلك هذا النوع هو ما سيتم دراسته في الجانب التطبيقي وقبل التطرق إلى ذلك يمكن لنا توضيح باقي الأنواع في الشكل التالي:

الشكل رقم (01): أنواع المرابحة



المصدر: إعداد الطالبة

المبحث الثاني: المراجعة للآمر بالشراء

تستخدم البنوك الإسلامية هذا النوع من البيوع بشكل كبير حيث أن هذه الصورة تقترب من البيع على أساس زيادة ربحاً متفق عليه ويكون معلوم لكلى الطرفين ومن خلال هذا الموضوع سوف نحاول إعطاء نظرة عن هذا النوع من البيوع من خلال ثلاث مطالب رئيسية على النحو الآتي:

المطلب الأول: ماهية بيع المراجعة للآمر بالشراء.

المطلب الثاني: عموميات حول بيع المراجعة للآمر بالشراء.

المطلب الثالث: تقييم بيع المراجعة للآمر بالشراء.

المطلب الأول: ماهية بيع المراجعة للآمر بالشراء

هذا النوع من البيوع تكلم عنه الفقهاء و من أبرزهم الإمام الشافعي في كتابه الأم حيث قال: " إذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشترها الرجل فالشراء جائز ."

غير أن بيع المراجعة للآمر بالشراء أو ما يطلق عليه الوعد بالشراء أصبح منتشرًا وبشكل واسع في كافة المؤسسات المالية الإسلامية

أولاً: نشأة مصطلح بيع المراجعة للآمر بالشراء

يعتبر بيع المراجعة للآمر بالشراء تعامل حديث التطور ، و من الأسباب التي أدت إلى ذلك هو :

-الظروف السائدة في أغلب اتمعات الإسلامية وما صاحب ذلك من تطور اقتصادي ومالي، وأول من استعمل مصطلح المراجعة للآمر بالشراء هو الدكتور سامي حمود في رسالته الخاصة بالدكتوراه والتي كانت بعنوان : "تطور الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية فقد شاع هذا المصطلح لدى جميع البنوك الإسلامية المنتشرة في العالم الإسلامي ."

و عندما ندقق في هذا المصطلح نرى أنه كان من الضروري ضبط القضية المالية المستحدثة عن القضية القديمة وهي بيع المراجعة فقد كان لهذه الضوابط الشرعية العامل والفيصل الأساسي في تطور هذه المعاملة و انتشارها بشكل واسع على مستوى كافة البنوك الإسلامية.¹

ثانياً: مفهوم بيع المراجعة للآمر بالشراء

سنحاول في هذا الجزء إعطاء تعاريف عن هذا المصطلح كما يلي :

المراجعة للآمر بالشراء تعني: " بيع السلعة برأس مالها الذي قامت به السلعة مع زيادة ربح معلوم لمن وعد بشرائها ".²

كما يوجد تعريف آخر لهذا المصطلح و الذي بين المراجعة بأ a عبارة عن وعد بالبيع من البنك إلى العميل .

¹ -محمد طارق رمضان الجعبري، مرجع سابق، ص:256.

² -سراج الدين عثمان مصطفى، أسس و خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي، إتحاد المصارف السوداني، أبحاث مقدمة إلى المؤتمر المصرفي العربي السنوي، دبي، 2009، ص:28.

و هي: "عقد يتعهد بموجبها البنك بشراء السلعة بمواصفات محددة و كميات معينة بناء على طلب العميل فعندما يتقدم العميل إلى البنك طالبا منه شراء ما يريده فإن ذلك يعتبر أمرا بالشراء، وعند قبول البنك شراء السلعة فإنه يعتبر وعد بالبيع من قبل البنك كما يعتبر وعدا بالشراء من قبل العميل".

كما تعرف أيضا على أ ل: "تقدم العميل الراغب في شراء السلعة أو البضاعة إلى البنك الإسلامي محددًا له مواصفات السلعة وكميتها و يعد البنك بشرائها منه بالثمن الذي يتحصل عليها به مع زيادة في الثمن، يتم الاتفاق عليها بين البنك والعميل على أن يتم دفع الثمن بعد فترة سواء على عدة دفعات أو دفعة واحدة".¹

وتعرف أيضا على أ ل: "شراء البنك سلعة معينة من التاجر (سيارة، بيت، مواد بناء... الخ) بناء على طلب العميل، ثم بيع البنك لهذه السلعة على العميل بسعر أكثر من السعر الذي اشترت به السلعة مع بيان السعر الحقيقي ومقدار البيع، ثم يسدد العميل بعد ذلك أقساط العملية للبنك حسب الاتفاق".²

و من خلال التعاريف المقدمة يمكن لنا إعطاء التعريف الشامل التالي:

"هي وعد من البنك على شراء السلعة التي يطلبها العميل بالمواصفات المحددة و كذلك وعد العميل بشراء هذه السلعة من البنك على أن تكون هناك زيادة معلومة في الثمن".

ثالثا : مشروعية بيع المرابحة للأمر بالشراء

بما أن بيع المرابحة يعد بيع كغيره من البيوع فقد جاءت نصوص القرآن الكريم و الأحاديث النبوية الشريفة على ما يدل على جواز استخدام هذا البيع و في ما يلي توضيح لهذا:

1- القرآن الكريم

فدليل مشروعيتها من الكتاب هو قول الله عز و جل: "و أحل الله البيع" البقرة، الآية: 275. وكذلك قوله: "إلا أن تكن تجارة عن تراض منكم" النساء، الآية: 29.

2- السنة النبوية

قول الرسول صلى الله عليه و سلم: "إنما البيع عن تراض" أخرجه ابن حبان و ابن ماجه.

3- رأي بعض الفقهاء

نظرا لكون عقد المرابحة للأمر بالشراء عقدا مركبا فإنه قد تعرض إلى طعون عديدة و عميقة من حيث مشروعيته من قبل الباحثين والفقهاء و يمكن إجمالها على النحو الآتي:

¹ -محمود الأنصاري و آخرون، مرجع سابق، ص: 60.

² -حمد فاروق الشيخ، المفيد في عمليات البنوك الإسلامية، بنك البحرين الإسلامي، البحرين، بدون ذكر سنة النشر، ص: 28.

- أنه **بيعتين في بيعة**: إذ أنه يجمع بين البيع مراجعة و البيع بأجل فهو يتمثل في قول البنك اشتريتها بكذا وأبيعتك بكذا بريح كذا، فإذا تمت الصفقة كانت جائزة إلا أن بيع المراجعة للأمر بالشراء تضيف إلى هذه البيعة و في نفس الوقت بيعة أخرى هي البيع بأجل ويسعر مخالف للسعر الحالي.
- أنه **بيع من يبيع العينة**: للعينة صور عديدة منها أن يشتري السلعة من مالكةا بأجلا ثم يبيعها إليه نقدا، ومنها أن يبيع شخص إلي آخر نقدا ثم يشتريها منه بالأجل، وتتخذ العينة حيلة للاقتراض خالي عن عوض و ليس تمليك لسلعة مرادا فيها بل المراد تحصيل النقد تحت اسم المبيعة و من هنا جاء تسمية هذه المعاملة.
- أنه **بيع ما لم يملك**: ذلك أن السلعة التي يريد العميل أو يتفق مع البنك على شراءها ليست في حيازة وملكية البنك وإنما هي في حوزة و ملكية طرف آخر و بما أن البنك يتفق على بيع سلعة لا يملكها فإن العملية تدخل في البيع المعدوم.
- أنه **تحايل للإقراض بفائدة**: مادامت طبيعة عمل البنك هي الوساطة المالية و بيع المراجعة للأمر بالشراء يقتضي الوساطة التجارية فإن البنك يطبق المراجعة بأسلوبه على اعتبار أنه وسيط مالي وليس تاجر فهو يقوم بدفع مبلغ للبائع ويتقاضى من المشتري مراجعة أزيد منه وفي ذلك شبهة الربا لأن هذه العملية هي بيع بنقود أكثر منها إلى أجل.¹
- أنه **نوع من خصم السندات التجارية**: فالمراجعة هي أن يشتري المشتري من البائع السلعة المملوكة من قبل البائع بريح محدد وهذا يعني أن بيع المراجعة يتم ضمن علاقة ثنائية بين البائع والمشتري والزيادة في الثمن لقاء التأجيل الجائر لدي الجمهور الفقهاء مادامت العلاقة ثنائية، أما العلاقة بين ثلاث أطراف في المراجعة للأمر بالشراء يدخل البنك كعمول ولا يجوز الزيادة لقاء التأجيل غير أن الحكم النوعي في عقد المراجعة للأمر بالشراء مبني على أحكام شرعية نوضحها كما يلي:
- فيما يتعلق مدى إلزامية الوعد الذي أزره الأمر بالشراء: فقد اتفق جمهور العلماء على أن الوعد ملزم بالدين الإسلامي وليس ملزم قضاءا.

ذلك أن الوعد عقد تبرع تنطبق عليه أحكام الهبات وهي غير ملزمة غير أن بعض الفقهاء ومنهم المالكية قالوا بأنه ملزم قضاءا خاصة إذا كان الوعد متعلق بسبب ودخل الموعود فيه : لقول الله عز وجل: "يا أيها الذين امنوا لما تقولون مالا تفعلون، كبر مقتنا عند الله أن تقولوا مالا تفعلون " الصف، الآية: 2-3.

وكذلك قول الرسول صلى الله عليه وسلم: " آية المنافق ثلاث إذا حدث كذب وإذا وعد أخلف و إذا أؤتمن خان " صحيح مسلم.

و قد أصدر المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت خلال الفترة 21-23 /مارس/1983 قرارا يقتضي بأن المواعدة على عقد المراجعة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة للأمر بالشراء وحيازا ثم يبيعها لمن أمر بشرائها على الوعد المذكور في الوعد السابق هو أمر جائز شرعا مادامت مسؤولية الهلاك تقع على البنك قبل التسليم.

- فيما يتعلق بعقد البيع بين البنك و البائع: و هذا عقد بيع بسيط و هو جائز شرعا.²

¹-نوري عبد الرسول الحافاني، المصرفية الإسلامية الأسس النظرية و إشكاليات التطبيق، دار البازوري، عمان، 2011، ص:253.

²-محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص-ص:241-242.

- فيما يتعلق ببيع المرابحة بين البنك و الأمر بالشراء: فهو عقد مرابحة بسيط وقد أجازته جمهور الفقهاء كما أجازوا للبائع أن يبيع السلعة بأكثر من السعر الذي عقد به لوجود الأجل، استنادا لقوله عز و جل: "ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم..." البقرة، الآية: 198.

و قول الرسول قلى الله عليه و سلم: "إذا اختلف الجنسان فبيعوا كما شئتم".

- فيما يتعلق باجتماع عدة عقود في عقد واحد فالبعض يرى عدم جوازه، غير أن مجمع الفقه الإسلامي أقر على أن بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك مأمور، وحصول القبض المطلوب شرعا هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم و تبعة العيب الخفي و نحوه من موجبات الرد بعد التسليم ومن هنا يتبين جواز بيع المرابحة للآمر بالشراء.
- تجوز في بيع المرابحة المواعدة و تصدر من الطرفين بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار في المرابحة لا تجوز لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، ويشترط عندئذ أن يكون البائع مالكا للمبيع حتى لا تكون مخالفة و عليه تكون المرابحة جائزة إذا كان الوعد غير ملزم، أما إذا كانت المرابحة ظاهرها البيع و باطنها التمويل في المرابحة لا تجوز وهناك عدة دلائل على هذا النوع ككون الوعد ملزم أو غير ملزم، ومنها ما كان تسليم البضاعة.¹

رابعا : حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء

اختلف الفقهاء في بيع المرابحة للآمر بالشراء على قولين وهما:

-أن بيع المرابحة للآمر بالشراء جائز.

-أن بيع المرابحة للآمر بالشراء حرام.

القول الأول: أن بيع المرابحة للآمر بالشراء جائز

ومن الأدلة على هذا القول أن الأصل في المعاملات الإباحة و أن عموم النصوص الشرعية من القرآن الكريم تدل على إباحة البيع حيث يقول الدكتور القرضاوي أن البيع حلال خاصة إذا جاء نص صريح من كتاب الله تعالى: "و أحل الله البيع و حرم الربا"، حيث تنفيذ هذه الآية أن جميع أنواع البيوع سواء كان عينا أو مقايضة أو سعر بسعر أو ثمن بعين (السلم) سواء كان مؤجلا أو معجلا، فهذه كلها بيوع وهي حلال لأنها من البيع الذي أحله الله عز وجل ومن بين الأقوال الواردة في جواز هذا النوع من البيوع هو ما جاء في بدائل الصنائع أن الأصل في هذه العقود عموميات البيع من غير الفصل بين بيع و بيع، إضافة إلى أن هذه المعاملة فيها تيسير على الأمة، ذلك أن معظم الأشخاص في الوقت الراهن هم بحاجة إلى التيسير والرفق والرعاية لظروفهم، ولهذا كان على أهل الفقه والدعوة أن يسروا عليهم ، والمقصود بالتيسير هو مراعاة مصالح الناس وحاجاتهم التي لم ينزل الله فيها شرعا أو حكما.

القول الثاني: أن بيع المرابحة للآمر بالشراء حرام:

من أدلة أقوالهم أن المعاملة ليست بيعا أو شراء و إنما هي حيلة لأخذ الربا، وأما تدخل ضمن بيع العينة المنهي عنه.

¹-رفيق يونس المصري، المصارف الإسلامية دراسة شرعية لعدد منها، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز المملكة العربية السعودية، بدون ذكر سنة النشر، ص:25.

والذي يكون قصد المشتري فيه الحصول على النقد و ليس الحصول على السلعة.

كما أ ما تدخل ضمن بيعتين في بيعة واحدة (عقدين في عقد) ودخولها في البيع ما ليس ملكا له وهي مبنية على وجوب الوفاء بالوعد و هو مستحب وليس واجب.¹

ومن ما تم تقديمه من القولين فإن الرأي المرجح أكثر هو القول الأول ذلك أنه أقرب لتوضيح الحاجة اليومية للأفراد في مختلف التعاملات التجارية وما يوفره من يسر في المعاملة كما يمكن تطبيقها في كافة مجالات النشاط الاقتصادي وذلك من خلال تلبية احتياجاتهم من الآلات ومواد خام و البضائع المختلفة.

المطلب الثاني: عموميات حول بيع المرابحة للأمر بالشراء

في هذا الجزء من البحث سنحاول إبراز بعض الخصائص التي تميز بيع المرابحة للأمر والضوابط الشرعية التي تحكمها إلى جانب إبراز أنواعها وذلك كما يلي:

أولا: خصائص بيع المرابحة للأمر بالشراء

توفر هذه الصيغة نوع من المزايا للبنك و العميل الذي يرغب في التمويل وذلك كما يلي:

1- بالنسبة للبنك الإسلامي: تتمثل جملة هذه الخصائص في:

- أ ما من أدوات التوظيف قصيرة ومتوسطة الأجل مما يسمح للبنك بسرعة إدارة الأموال.
- انخفاض درجة المخاطر التي يتحملها البنك نتيجة إدراكه للعائد المتوقع من هذه الأداة من جهة، وتوفير درجة عالية من الضمانات التي يقدمها العميل من جهة ثانية.
- سهولتها على العميل بحيث لا تتطلب إجراءات معقدة.
- لا تحتاج إلى دراسة جدوى للمشروع.

2- بالنسبة للعميل: تتمثل جملة هذه الخصائص في:

- كوا صالحة لتمويل السلع الاستهلاكية .
- وسيلة تمويل مشروعة للتجار والصناعيين وأصحاب الأعمال.
- وسيلة تمويل ذات إجراءات سهلة وسريعة، حيث يمكن الاعتماد عليها في تمويل الصفات الطارئة لأصحاب الأعمال.
- لا تتطلب من العميل إجراء أي دراسات جدوى اقتصادية.
- يمكن استخدام هذه الوسيلة في تمويل شراء سلع محلية أو سلع أجنبية.
- كوا أحد أنواع بيوع الأمانة فهي وسيلة تمويل آمنة للمستهلك.

¹ -محمد طارق رمضان الجعبري، مرجع سابق، ص: 246.

ثانيا: الشروط و الضوابط التي تحكم بيع المراجعة للأمر بالشراء

هناك شروط تحكم بيع المراجعة للأمر بالشراء تتمثل في:

- أن تكون قيمة البضاعة في الشراء الأول معلوما للأمر بالشراء بما في ذلك جميع المصروفات.
- أن يكون الربح معلوم للطرفين لأنه جزء من السعر الذي تم تحديد قيمة السلعة بموجبه.
- يجب أن يكون العقد الأول صحيحا ولا تشوبه أي شائبة من الناحية الشرعية.
- ينبغي أن يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا
- يجب تحديد مواصفات السلعة وزنا وعددا أو كيلا تحديدا نافيا للجهالة.¹
- أن يتفق الطرفين على باقي شروط المواعدة من حيث الزمان، المكان وكيفية التسليم، حيث يقوم البنك الممول بتسليم البضاعة المتفق عليها للعميل في الزمان والمكان والطريقة المتفق عليها، وفي حالة وجود أي عيب لا بد أن يتحمل البنك المسؤولية .
- تكون السلعة المأمور بشرائها في مملوكة للبنك وضمائه قبل انعقاد العقد الثاني مع المتعامل.
- أن يكون الثمن في بيع المراجعة قابلا للزيادة في حالة العجز عن السداد.
- أن لا يستخدم بيع المراجعة حجية الربا.
- أن يتحمل البنك برد العيب أو مخالفة الأوصاف إن خالفت الاتفاق.

ثالثا: أنواع بيع المراجعة للأمر بالشراء

يوجد العديد من الأشكال المراجعة للأمر بالشراء و يمكن تصنيفها إلى ثلاثة أنواع وهي كما يلي:

1- أنواعها بحسب كيفية تسديد ثمن البضاعة: و هي على نوعين:

أ- المراجعة للأمر بالشراء العاجلة:

هنا يدفع المشتري قيمة البضاعة كاملة عند استلامها وهي من بين الطرق الأقل استخداما لآل الأقل جدوى للمشتري، فإذا كان دفع قيمة البضاعة عاجلا وبالتالي فهو ليس بحاجة إلى وجود طرف ثالث.

ب- المراجعة للأمر بالشراء المقسطة:

يتم الاتفاق مع البنك على تسديد قيمة البضاعة على دفعات، وغالبا ما تكون منتظمة ولفترة محددة، وهي من بين أهم الطرق السهلة للمستهلكين والذين يرغبون في اقتناء سلع معمرة لا يستطيعون دفعها على دفعة واحدة وإنما على أقساط وهي من بين الطرق الأكثر استخداما في البنوك الإسلامية لما توفره من قدرات على تمويل احتياجات لأشخاص.²

كما يوجد نوع لآخر إلى جانب هذا النوع وذلك بحسب تكرارها و هو ما سيتم التفصيل فيه في ما يلي:

¹-صادق راشد الشميري، مرجع سابق، ص:208.

²-محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص-ص:244-245.

2- أنواعها حسب تكرارها: وهنا نجد نوعين هما:

- أ- المراجعة للآمر بالشراء لمرة واحدة: يكون العقد لمرة واحدة غير قابل للتكرار و تطبق عليها أي نوع من أنواع السابقة من حيث كيفية التسديد و هذه الطريقة خاصة بالأفراد.
- ب- المراجعة للآمر بالشراء لعدة مرات: وفيها يكون العقد غير محدد من حيث عدد السلع المطلوب تمويلها من قبل البنك ولكن يتم الاتفاق على تحديد سقف المراجعة و فترته و فيها يسمح للعميل القيام بأكثر من صفقة بحيث لا يتجاوز السقف المحدد وخلال الفترة.¹

3- أنواع المراجعة للآمر بالشراء حسب المكان

- أ- المراجعة الداخلية: وهنا يشتري البنك السلعة من داخل البلد و يبيعها إلى عميل داخل نفس البلد.
- ب- حالة المراجعة الخارجية: ويكون ذلك من خلال فتح اعتماد حيث يشتري البنك سلعة من خارج بلده مستخدما الاعتماد المستندي و يبيعها إلى عميل داخل البلد.
- ت- حالة المراجعة الخارجية بواسطة وكيل مراسل: حيث يشتري البنك السلعة من خارج و يبيعها في الخارج كذلك، وغالبا ما يتم ذلك في السوق الدولية.²

المطلب الثالث: تقييم بيع المراجعة للآمر بالشراء

من خلال هذا المطلب أن نستبين أهم المزايا و العيوب التمويلية لبيع المراجعة للآمر بالشراء وغيرها من العقود كذلك إجراء مقارنة عن بيع المراجعة للآمر بالشراء وعن التمويل بالقرض وذلك كما يلي:

أولا: المزايا الخاصة بالمراجعة للآمر بالشراء

من بين المزايا التي يحققها عقد المراجعة للآمر بالشراء بالنسبة للبنك الممول في الربح الذي يحصل عليه البنك بعد إتمام المعاملة و يعد بيع المراجعة من حيث اعتبار الثمن من بيوع الأمانة التي يتم فيها الاتفاق بين البائع و المشتري على ثمن السلعة مع الأخذ بعين الاعتبار ثمنها الأصلي، وتمثل بيوع الأمانة في ثلاث صور هي: بيع يمثل الثمن الأول دون زيادة أو نقصان و يسمى بيع الوضعية وبيع يمثل الثمن الأول مع زيادة ربح وهو بيع المراجعة الذي هو بيع بأكثر من رأس المال و تتمثل صورة بيع المراجعة في قول البائع للمشتري: أنا اشتريت هذه السلعة بكذا، وبعثتها لك بزيادة قدرها كذا والإفصاح للمشتري عن نسبة الزيادة أو الربح المعلوم.³

كما أن هذا النوع من العقود يمثل أقل مخاطرة من العقود الأخرى كالسلم و الإستصناع نظرا لحاجتهما إلى زمن التنفيذ وتسليم المبيع.

-إمكانية تطبيق عقود التوثيق على معاملات المراجعة كالرهن و الكفالة لضمان تحصيل الدين من المشتري في حال عدم السداد.

-إمكانية استخدام هذا العقد لتلبية حاجة اقتصادية.

¹ -محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص: 244-245.

² - قادري محمد الطاهر، جعيد البشير، عموميات حول المصارف الإسلامية بين الواقع و المأمول، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي، الواقع و الرهانات المستقبل، جامعة زيان عاشور، الحلقة، ص: 17.

³ -عبد العزيز قاسم محارب، مرجع سابق، ص: 145.

-عدم تفضيل العقود الأخرى من قبل العملاء رغبة منهم في الحفاظ على أسرار عملهم.¹

ثانياً: مقارنة بين التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء و التمويل بالقرض في البنوك التقليدية: يمكن إعطاء أهم

المفارقات وفق ما يلي:

1- من ناحية العقد و الملكية و الضمان إلى جانب الرسوم التي يتحملها كل من البنك و العميل:

الجدول رقم (01): مقارنة بين المرابحة للأمر بالشراء و التمويل بالقرض

المجال	المرابحة في البنك الإسلامي	القرض في البنك التقليدي
العقد	هو عقد بيع و يجوز فيه الربح و الزيادة	عقد قرض بزيادة ربوية
محل العقد	سلعة مقابل نقد	نقد مقابل نقد
الربح	ثابت لا يتغير	يأخذ الزيادة الربوية المشترطة بالإضافة إلى الزيادة عن تأخير الدفع والأقساط يأخذها لحسابه.
الملكية	يتملك السلعة شرعا قبل البيع للزبون و يملكها للزبون بعد البيع	لا يمتلك السلعة
الضمان	الضمان و تبعه الهلاك على البنك بعد شراء السلعة و قبل بيعها	لا يتضمن و لا يتحمل تبعه هلاك السلعة
الرسوم	رسوم إدارية	رسوم إدارية
الفائدة	الفائدة ناتجة عن إقراض الغير فلا معاوضة فيها لأن البدلين من جنس واحد	الربح في المرابحة زيادة في معاوضة صحيحة بين نوعين من مال مختلف الأغراض
تحديد الفائدة و العائد	العميل هنا في موقف ضعف لا يمكنه وضع شروط متساوية مع البنك.	يتحدد الربح تبعاً لشروط متساوية

المصدر: بالتصرف و بالإعتماد على: حمد فاروق الشيخ، محمد محمود المكاوي، أسس التمويل المصرفي الإسلامي بين المخاطرة وأساليب السيطرة، المكتبة العصرية، مصر، 2009، ص: 58.

¹- حسني عبد العزيز جرادات، مرجع سابق، ص- ص: 75-76.

ثالثا: مقارنة بين المراجعة البسيطة و المراجعة المركبة (المراجعة للآمر بالشراء)

يوجد العديد من المتعاملين لا يفرقون بين المراجعة البسيطة والمراجعة المركبة وكثيرا ما يعتقد بأ ما أسلوب واحد ومن خلال ما سيأتي نحاول من خلال ما سيأتي إبراز أهم الاختلافات التي تميز المراجعة البسيطة والمراجعة للآمر بالشراء وذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (02): مقارنة بين المراجعة البسيطة و المراجعة للآمر بالشراء

وجه المقارنة	المراجعة البسيطة	المراجعة للآمر بالشراء
زمن العقد	قديمة معروفة عند الفقهاء القدامى	مستحدثة ظهرت بظهور البنك الإسلامي
الأطراف	يوجد فيها طرفان	يوجد فيها ثلاثة أطراف
وجود السلعة	التاجر يشتري السلعة و يقتنيها دون أن يعلم متى يبيعها	البنك لا يقتني السلعة و لكن يشتريها بناءا على رغبة المتعامل
الهدف	المتاجرة	المتاجرة و التمويل
التسديد	حالا و قد يكون مؤجلا	يكون مؤجل أو مقسط
المخاطرة	تكون ناتجة عن مخاطر الاقتناء	ناتجة عن الفترة التي يمتلكها البنك و فترة السداد
الوعد	لا يتضمن وعدا بالشراء لأن السلعة موجودة	تتضمن وعدا بالشراء لأن البنك يشتريها بناءا على رغبة المتعامل

المصدر: محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص:248.

رابعا : الفرق بين المراجعة للآمر بالشراء و البيع المؤجل

بيع المراجعة للآمر بالشراء يقوم على أساس صدور طلب أحد المتعاقدين على مؤسسة مالية لشراء البنك السلعة الموصوفة مع وعده لها بالشراء منه ببيع معلوم أما البيع المؤجل فهو بيع الذي يكون دفع الثمن فيه مؤجلا أي يضاف دفع الثمن إلى الأجل أي فترة زمنية مستقبلية فهو وصف للبيع صورة لكنه للثمن معنى وهو ضد البيع الفوري أو البيع نقدا.

والفرق بينهما هو الأساس المتبع في تحديد الثمن فهو في بيع المؤجل قائم على المساومة وفي بيع المرابحة يكون قائم على اعتماد الثمن الأصلي أو التكلفة و إضافة ربح معلوم للطرفين بالمبلغ أو بالنسبة.¹

خامسا: مقارنة بين البيع بالمرابحة و التمويل بالمضاربة و يتم ذلك وفق الجدول التالي:

الجدول رقم(03): الفرق بين البيع بالمرابحة و التمويل بالمضاربة

وجه المقارنة	التمويل بالمضاربة	التمويل بالمرابحة
علاقة المتعامل مع البنك	علاقة المدين بالدائن	علاقة المدين بالدائن
غرض العملية	لا يهتم بالغرض	له أهمية كبيرة في البنك
محل العلاقة	إقراض بصرف النظر عن مجال استخدامه	يتحتم أن توجد بضاعة محددة وموصوفة و مملوكة و أن تنتقل و لذا توجد منفعة اقتصادية حقيقية تبرر ربح البنك
عائد البنك	فائدة ثابتة تتصل بأصل القرض ومدته لا علاقة له بتكلفة المتعامل عند حصوله على الإيراد	ربح محدد متفق عليه بالتفاوض بعد معرفة طلب التمويل بتفاصيل تكلفة شراء البضاعة و يضاف الربح فيصبح الثمن بذلك أمرا متفقا عليه بصرف النظر عن مدة السداد

المصدر: جمال لغريب ناصر، إدارة الأصول و مخاطر التمويل في العمل المصرفي التقليدي و الإسلامي، إتحاد المصارف العربية، مصر، 2002، ص:151.

¹ -عبد الستار أبو غدة، البيع المؤجل، ط2، مكتبة الملك فهد الوطنية، أثناء النشر، جدة، 2003، ص:27.

سادسا: مقارنة بين المراجعة و باقي الصيغ الأخرى

جدول رقم(04): مقارنة بين المراجعة و باقي الصيغ الاستثمارية

وجه المقارنة	مراجعة	مشاركة	سلم	استصناع
الخصوصية	البيع هو التكلفة وهامش الربح	شراكة فاعلة	تسليم سلع آجل ودفع عاجل	تمويل تصنيع سلع
الأطراف المعنية	العميل المشتري البائع (البنك)	الشركاء البنك والمستثمر	البائع (المقترض) المشتري (المستثمر) البنك	البائع المصنع هو المقترض المشتري هو البنك
الصيغ المختلفة	مراجعة بسيطة مراجعة مركبة	مشاركة ثابتة مشاركة متناقصة	سلم موازي	استصناع عقاري استصناع صناعي
إيداع المال من قبل البنك	يمكن تأجيل الدفع	في البداية أو توريد آجل وفق لبنود العقد	دفع عاجل	عادة توريد الأقساط ثم دفع تدريجي
عائد البنك للعميل	هامش ربح أثناء البيع	مشاركة في الربح و الخسارة بحسب النسبة الواردة في العقد	هامش ربح وارد في العقد	هامش ربح وارد في العقد، بعد دفع الأعباء
في حالة الخسارة		خسائر يتحملها الشركاء بالتناسب مع الحصص في رأس المال		

المصدر: جينتيان كوس بروكيه، ترجمة مصطفى الجيزي، التمويل الإسلامي، الدار العربية للعلوم الناشر، بيروت، 2011، ص: 114-113.

المبحث الثالث: التطبيق العملي لبيع المرابحة

إن بيع المرابحة سواء كانت بسيطة أو مرابحة للآمر بالشراء لا بد وأن تمر بجملة من المراحل و الخطوات العملية لأجل تنفيذها تنفيذاً حسن، وبما أن عقد المرابحة للآمر بالشراء يتضمن عدة عناصر وهي الوعد بالشراء الملزم من العميل بشراء السلعة من البنك، وبيع البضاعة للعميل بعد شراء البنك وحيازته للبضاعة وزيادة الثمن لأجل التأجيل في دفع الثمن عند تقسيم الثمن إلى أقساط.

و هذا الجزء يعنى بالمطالب التالية:

المطلب الأول : إجراءات ومراحل بيع المرابحة.

المطلب الثاني : مخاطر بيع المرابحة.

المطلب الثالث : إدارة مخاطر المرابحة.

المطلب الأول : إجراءات و مراحل بيع المرابحة

تم عملية التمويل بالمرابحة في البنك الإسلامي وفق عدة خطوات هي:

أولاً : طلب العميل للتمويل بالمرابحة (طلب الشراء)

هنا يتقدم العميل إلى البنك الإسلامي بطلب يتضمن رغبته في قيام البنك بشراء مواد وغيرها وذلك بعد أن يحدد جميع المواصفات التي تتعلق بالسلع المرغوب في شرائها هذا في حالة ما إذا كانت مرابحة بسيطة وهذه المواصفات هي:

- الكمية المطلوبة.
- التكلفة الإجمالية للسلعة المراد شراؤها.
- بيان المستندات المقدمة.
- شروط التسليم و مكانه والتوقيت المحدد لذلك.
- مصدر البضاعة أو منشأها.

وعليه أن يراعي أن الأصل موجود لدى البنك وقدرته على توفيرها في الحال، و يكون هذا الطلب عبارة عن طلب كتابي للبنك ويكون مرفقاً بالمستندات اللازمة و مختلف الفواتير المبدئية وكل ما يلزم من أجل توضيح ما يتعلق بالسلعة المطلوبة من البنك شرائها على أن فاتورة الشراء باسم البنك ولصالح العميل.¹

ثانياً: دراسة و تحليل طلب العميل

حيث تقوم هنا إدارة البنك أو أقسام الخاصة بالمرابحات بدراسة عملية المرابحة والتأكد من مدى مشروعيتها وعدم وجود أية موانع شرعية أو قانونية و تتمثل هذه الدراسة فيما يلي:

¹ - عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية، مكتبة الملك فهد الوطنية، المعهد الإسلامي للتنمية، جدة، ص: 155.

- دراسة العميل في حد ذاته من حيث ملاءته وشخصيته و ضماناته وسمعته.
- السلعة ذاتها من حيث شرعيتها و توافرها و أسعارها الحالية.
- مدة التمويل من حيث كيفية التسديد، قصيرة الأجل أم طويلة الأجل دفعة واحدة أم عدة دفعات.

وفي هذه الحالة قد يطلب البنك من العميل بعض المستندات من بينها:

- نسخة عن نظام العمل الأساسي للعميل (القانون الأساسي).
- نسخة عن السجل التجاري للعميل.
- نسخة من البطاقة الضريبية و بطاقة الاستيراد إذا كانت من الخارج.
- نسخة عن السنوات الأخيرة للميزانية الختامية للعميل.
- بيان العمليات التمويلية السابقة مع البنك أو بنوك أخرى يكون قد تعامل معها.

وتقوم الإدارة المختصة بدراسة كافة المستندات المقدمة وفحصها وإجراء عملية الاستعلام عن العميل من أجل الوقوف على سمعته ونشاطه التجاري وحجم ممتلكاته، الأمر الذي يسهم في عملية اتخاذ القرار في تنفيذ العملية من عدمه ويسهل من وضع شروطها وما سيدفعه العميل كدفعة أولى وتكون كضمان لجدية العميل في طلب التمويل بالمراجعة الأمر الذي يسهل تحديد نسبة الربح و فترة السداد.¹ وكل هذه الوثائق يتم دراستها من قبل موظف يكون مختص بدراسة الطلبات دراسة دقيقة وتكون شاملة من جميع النواحي وذلك لتفادي للمخاطر.

ثالثا: حساب تكاليف عملية التمويل بالمراجعة و أرباحها و أقساطها

ويكون هذا بعد عملية التحليل والفحص السابقة للعميل، حيث يقوم البنك بحساب ثمن البضاعة وفقا لدراسات السابقة وخاصة العروض المقدمة من طرف الموردين سواء من داخل أو خارج البلد، ومن ثم يمكنه تحديد ربح البنك من هذه العملية إضافة إلى تكاليف العملية التي تتعلق بالنقل، التخزين، التفريغ، الشحن والتكاليف الإدارية وصولا إلى الثمن الأصلي وعليه يستطيع البنك أن يحدد ما يتقاضاه من أرباح حسب ما اتفق مع العميل وفقا لمعادلة التالية :

ربح عملية المراجعة = ثمن شراء المنتجات و تكلفتها * نسبة الربح المتفق عليها.

وهنا تتحدد قيمة المنتجات على أساس ثمن الشراء والأرباح المضافة كما يتم هنا تحديد طريقة سداد العملية فقد تكون بشكل فوري أو قد تكون مؤجلة و قد تكون طريقة السداد على أقساط كما تم الإيضاح سابقا في كيفية السداد.

بالإضافة إلى بعض الخطوات التي تتعلق بالمراجعة للأمر بالشراء وذلك بعد دراسة المصرف لطلب الشراء، وقبوله يبرم عقد وعد بالشراء مع العميل وبموجبه يلتزم هذا الأخير بشراء ما طلبه من المصرف ويلتزم المصرف بالبيع، ويتمثل عقد الوعد بالشراء على البيانات التالية:

- البيانات الخاصة بطرفي العقد وموضوع العقد وهو البيع مراجعة للأمر بالشراء.

¹ - عبد الحميد المغربي، مرجع سابق، ص: 165.

- الإحالة إلى طلب الشراء فيما يتعلق بتحديد نوع البضائع و المواصفات ...الخ.
- إقرار العميل بتنفيذ وعده بالشراء عند إخطار المصرف له بأن البضاعة جاهزة أو فور ورود مستندا باسم المصرف.
- شروط و مكان التسليم.
- بيان الثمن و نسبة الربح.
- تعهد العميل بإستفاء كافة الضمانات المتفق عليها و اللازمة لإبرام عقد البيع المراجعة للآمر بالشراء.
- قيام العميل بدفع العربون لضمان الجدية .
- بيان عدد الأقساط.
- النص على أنه إذا امتنع مصدر الشراء الذي عينه العميل عن تنفيذ الصفقة أو أخرها عن موعد التسليم، لا يكون المصرف مسؤولاً عن أي ضرر يلحق بالعميل الذي عليه أن يدفع للمصرف كافة المصارف التي تحملها من جراء عدم التنفيذ.
- النص على أنه في حالة تنفيذ المصرف لالتزاماته المصرح عنها وامتناع العميل عن إبرام العقد فانه لا يحق للعميل استرداد العربون ويحق للمصرف أن يبيع السلعة بالسعر الذي يراه مناسباً وحساب الطرف الثاني "العميل" و قبض الثمن استثناء لحقه.¹
- النص على ما قد ورد ذكره يخضع للقوانين و الأعراف السائدة في الدولة و بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية أو إحالة النزاع إلى التحكيم.
- تعهد العميل بالتأمين على البضاعة ضد كافة الأخطار لصالح المصرف.

و بعد اتمام كل هذه الإجراءات يتم عقد الشراء و البيع على النحو الآتي:

في عقد الشراء: يقوم البنك بشراء السلعة الموصوفة من البائع الأصلي لها ويدفع البنك ثمنها معجلاً، وهنا تنتهي علاقة البنك بالبائع الأصلي.

في عقد البيع: يتم توقيع عقد بيع أمانة للسلعة المشتراة بين البنك والعميل و يتضمن العقد ثمن السلعة الأصلي وتكلفة حيازها وهامش ربح للبنك، ومجموع ذلك يمثل ثمن السلعة على العميل الذي هو المشتري الأخير.

كما يتضمن كيفية تسديد الثمن وضمانات التسديد، وفي الغالب تكون ضمانات التسديد على شكل كمبيالات يوقعها العميل عند توقيع عقد البيع.²

رابعا: قبول العملية من البنك و العميل

هنا يمكن الاعتماد على عملية التمويل بالمراجعة بعد إجراء كافة الحسابات السابقة وتحديد طرق السداد، وذلك يتوقف على حجم التمويل المطلوب فقد تكون في حدود سلطات المدير المخول بذلك أو يتم رفع الأمر إلى السلطات العليا بالبنك لاعتمادها والموافقة عليها .

¹-رمون يوسف فرحات، مرجع سابق، ص-ص: 140-141.

²-محمود محمد العجلوني، مرجع سابق، ص: 247.

خامسا: تنفيذ عملية التمويل بالمراجعة

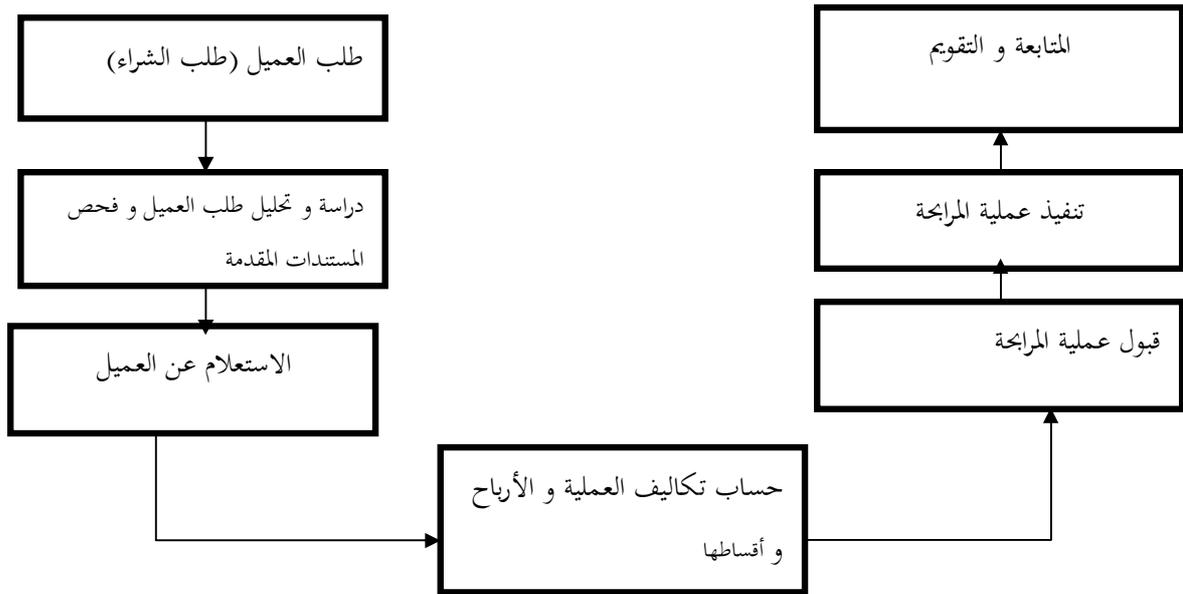
بعد الحصول على الموافقة يقوم البنك بتوريد المبلغ المتفق عليه كدفعة أولى لإثبات جدية التعاقد وهنا يبدأ البنك الإسلامي في كافة إجراءات توفير السلع المتفق عليها، ويمثل سند الملكية الخاص بالمنتجات المستوردة صدور بوليصة الشحن باسم البنك، أما فيما يخص المنتجات المتوفرة داخل التراب الوطني فيجب حيازا باسم وملكية البنك قبل بيعها للعميل، وبعدها يحضر العميل من قبل البنك على أن المنتجات تم توفيرها حسب الاتفاق، وبعدها يتم توقيع عقد المراجعة و يتسلم العميل المنتجات.

سادسا: المتابعة و التقويم

بعد تنفيذ عملية المراجعة وتسليم العميل للمنتجات المتفق عليها يجب على البنك أن يقوم بمتابعة العميل واستعلام بشكل دوري وإجراء الزيارات الميدانية وإبداء النصائح والإرشادات حتى لا يتعثر العميل المراجيح الأمر الذي يؤدي إلى عجزه عن السداد.¹

و عليه ومما سبق يمكن لنا إيضاح أهم الخطوات التي تمر بها عملية المراجعة وفقا لشكل التالي:

الشكل رقم (02): خطوات بيع المراجعة في البنوك الإسلامية



المصدر: بالإعتماد على عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، مرجع سابق، بالتصرف، ص:165.

و يمكن تلخيص المراحل التي تمر بها العملية فيما يلي:

- يوقع العميل على عقد التمويل الذي يمكن أن ينص على فتح خط تمويل أو عملية مراجعة ظرفية.²

¹-الواثق عطا المنان، مرجع سابق، ص:35.

²- بالتصرف و بالإعتماد على وثائق مسلمة من طرف بنك البركة الجزائري.

- يوكل البنك عميله للتفاوض مع المورد حول شروط شراء السلع من طرفه ويتدخل العميل بصفته وكيل عادي، ويتدخل البنك بصفته المشتري الحقيقي للسلع ويتحمل كل المصاريف غير المحددة في عقد المرابحة.
- يقوم العميل بتوجه البنك لمورده لطلب السلع التي يحتاجها.
- يقدم المورد للعميل فاتورة أولية محررة باسم البنك لحساب العميل ويقدم العميل للبنك طلب شراء للسلع مدعوم بالفاتورة الأولية وبعد مطابقة العملية مع أحكام عقد التمويل والترخيص المتعلق 1.
- يتم تحدد تواريخ التسديد حسب الدورة الاقتصادية للنشاط الممول وتحدد عند تحليل ملف التمويل وبعد بيع السلع يقوم العميل بتحويلات الإيرادات المحصلة في حساب التسديد الذي يمكن أن يدر أرباحاً ولتشجيع التسديد قبل الآجال فإنه من الممكن تجزئة المراجحات حتى على المدى القصير واحتساب هامش ربح على العملية.

المطلب الثاني: مخاطر بيع المرابحة

و هي المخاطر التي يتعرض لها المصرف نتيجة استخدام صيغة المرابحة في التمويل الإسلامي مع العميل بسبب عدم الالتزام بالعقد مثل الوعد بالشراء أو بأي صورة أخرى.

يعتبر التمويل بصيغة المرابحة من أكثر العقود استخداماً في المصارف الإسلامية خاصة المرابحة للآمر بالشراء و فيها يستطيع العميل أن يتراجع عن إتمام عقد الشراء بعد أن يقوم بدفع مبلغ جدية التعاقد، لذلك فهي تعتبر من أهم مخاطر صيغة المرابحة بإضافة إلى التأخير أو تباطؤ العميل في سداد ما عليه كما أن المصارف عند استخدامها المرابحة للآمر بالشراء تقسم مخاطرها مع العميل الذي يتحمل مخاطر النقل السرقة والضياع وإجراءات الجمارك و الأعباء الضريبية وغيرها.¹

و عموماً تنحصر مخاطر المرابحة في أمرين هما:

الأمر الأول: النكول عن الوعد فبعد طلب العميل للسلعة ودفعه مقدماً لمبلغ المرابحة يمكن أن يغير رأيه في الوقت الذي يكون فيه قد قام البنك بشراء السلعة المطلوبة، وعليه يتحمل البنك تكلفة التخزين وما قد يصيب السلعة من تلف أو حوادث تغير في سعرها إلى أن يجد مشتري آخر لهذه السلعة.²

الأمر الثاني: عملية البيع في هذه الصيغة تكون على أقساط: فإذا ما تأخر العميل أو ما ظل في سداد تلك الأقساط فلا يستطيع البنك أن يزيد عليه أو يفرض عليه غرامات أخرى وهذا ما يؤثر على البنك .

و تتجلى مصادر المخاطر في المرابحة فيما يلي:

- هلاك البضاعة قبل تسليمها للعميل فيتحمل المصرف مخاطر نقل البضاعة إلى البائع إذا اشترط البائع ذلك مثل: غرق سفينة الناقلة للبضاعة.¹

- الرد بالعيب الخفي: وهي تعتمد على صيغة السلعة وقد لا تكون في السلعة وتظهر فيها بعد حصول العميل عليها.

¹ - عائشة الشراوي المالقي، مرجع سابق، ص: 488.

² - صهيب عبد الله بشير الشخانية، الضمانات العينية الرهن ومدى مشروعيتها استثمارها في المصارف الإسلامية، دار النفايس، عمان، 2010، ص: 135.

- عدم العمل بالوعد: قد يعرض البنك للعديد من المخاطر.
- عسر العميل عن السداد : فالمصرف المعسر مسؤولا تماما عن تعويض الطرف المتضرر وتعرضه للخسارة.
- الظروف الطارئة غير التجارية مثل الحروب ففي هذه الحالة من غير المتوقع أن يدفع العميل مقابلا لهذه السلعة.
- التخلف عن السداد : و تنشأ عن عدم وفاء العميل بالتزاماته بدفع الأقساط المحددة في موعدها.¹
- صعوبة تسويق السلعة موضوع المراجعة في حالة تراجع العميل عن وعده الشيء الذي يؤدي إلى تجميد أموال البنك في سلع قد يصعب تسويقها في وقت قصير و تتعرض لتلف.
- عدم الدراسة الدقيقة لجدوى تسويق البضاعة.²

أولاً: أسباب مخاطر التمويل بالمراجعة

ترجع مخاطر التمويل بالمراجعة إلى عدة أسباب من بينها ما يتعلق بالصيغة نفسها و أخرى تتعلق بالعميل و ثالثة خاصة بالبنك في حد ذاته و فيما يلي تفصيلا لذلك:

- 1- أسباب تتعلق بالصيغة نفسها: تكون خاصة في:
 - التجاوزات الشرعية كأن يشتري العميل البضاعة من المورد و يذهب إلى البنك للتعاقد معه على شرائها بمراجعة.
 - أن البنك لا يقوم بشراء البضاعة المطلوبة.
 - أن يكون على العميل ديون للمورد و يقوم بتوجيه البنك إليه و يطلب شراء البضاعة.
 - أن يقوم البنك و العميل و في جلسة واحدة بالتوقيع على الوعد بالشراء و سداد مقدم للمراجعة و إبرام العقد و التوقيع عليه.
 - انخفاض التكلفة الاقتصادية لصيغة المراجعة فقد يشتري البنك السلعة ثم يحوزها و يبيعها للمشتري النهائي.
- 2- أسباب تتعلق بالعميل: و تتمثل فيما يلي:
 - عدم أمانة العميل و التلاعب وتعهد إخفاء الربح أو الخسارة.
 - نقص الأهلية في شخصية العميل أو الجدارة المصرفية.
 - دخول العميل أكثر من عملية الأمر الذي يدفعه إلى عدم السداد رغم قدرته على ذلك.
 - فقدان القدرة على إدارة العمل كالتسيب الإداري وحدوث اختلاسات أو تضخم المصاريف مما يؤثر على الأرباح والعوائد.
 - ضعف المركز المالي للعميل كأن يكون معسرا الأمر الذي يخل بقدرته على سداد التزاماته للبنك.
 - عدم الفصل بين أموال العميل الخاصة والأموال المخصصة للمشروع.

¹ - منير إبراهيم هندي، شبهة الربا في معاملات البنوك التقليدية والإسلامية دراسة اقتصادية وشرعية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص: 121.

² -الواثق عطا المنان، مرجع سابق، ص:34.

- عدم تمتع العميل الطالب للتمويل بالخبرة الكافية لإدارة المشروع وعدم حديثه و ماونه في الإدارة.

3- أسباب متعلقة بالبنك: تتمثل هذه الأخيرة فيما يلي:

- عدم إجراء الدراسة التمويلية الدقيقة قبل منح المرابحة.
- عدم كفاية الشروط و التعليمات التي يعطيها البنك للعميل في عقد المرابحة.
- ضعف الخبرة لدى العاملين بالإدارات الاستثمارات.
- عدم حصول البنك على الضمانات الكافية .
- عدم متابعة البنك للعميل بعد منح التمويل.
- تركيز التمويل في عدد محدد من العملاء و في مناطق محدد.

4- أسباب مرتبطة بالظروف الخارجية: تتمثل هذه الأسباب فيما يلي:

- تقلب القوانين و القرارات الاقتصادية.
- خطورة بعض الأنشطة الممولة مثل المقاولات و يكمن الخطر هنا في تأخر التنفيذ.
- تدخل الدولة بشكل مفاجئ مما يؤثر على نشاط العميل.
- ظروف قهرية كوفاة العميل في حالة المشاريع الفردية.
- تقلب السوق من حيث العرض و الطلب و الأسعار.¹

المطلب الثالث: إدارة المخاطر في صيغة المرابحة

بسبب طبيعة عمل البنك التي تفرض تعرضه لمخاطر مختلفة و باعتبار أنه لا يمكن السيطرة على المخاطر المتعلقة بالتمويل فإن البنك الإسلامي كغيره من البنوك لا يقف موقف المخايد أمام المخاطر التي يتعرض لها بل يحاول التقليل من حد ا وذلك باتخاذ طرق وإجراءات من شأنها أن تخفف من درجة خطور ا ولكل حالة من مخاطر صيغ المرابحة معالجة خاصة وهي كما يلي:

- فيما يخص عدم مطابقة السلعة للمواصفات فتكون معالجته عن طريق التأمين على البضاعة وهو ما يجري العمل به عادة.
- أما في حالة تذبذب سعر الصرف: فإن المعالجة تكون بتعهد العميل بتحمل فرق العملة إذا ظهر عند دفع الثمن للمورد أكثر مما قدره البنك وذلك على أساس أن المخاطر الناشئة عن اختلاف صرف عملة بعملة أخرى هي مخاطر إضافية خارجة عن صيغة المرابحة فيمكن للعميل أن يضمن ذلك الفرق.
- حالة رفض العميل أخذ السلعة التي أمر بشرائها فهنا يستطيع البنك أن يلزم العميل بدفع مصاريف تعبر عن جدية العميل كشرط أساسي في العقد، أو أن تتم معالجتها بالزام العميل في العقد بشراء السلعة محل العقد وقت توريدها.
- عدم حيابة السلعة محل العقد: تكون معالجته من قبل المصارف بأن يمتلك السلعة شكلياً ولبعض الوقت، أو باختيار العميل وكيلا عن المصرف في شراء السلع.

¹ -محمد محمود المكاوي، مرجع سابق، ص-ص:165-168.

- التخلف عن تسديد الأقساط: تكون معالجته كما عملت به بعض البنوك باقتصار التمويل على فئات معينة مثل العاملين في الدولة وذلك لإمكانية تحويل رواتبهم إلى البنك لضمان تحصيل الأقساط¹.
و عليه يمكن تلخيص طبيعة المخاطر الخاصة بالمرابحة و أدوات التخفيف منها في الجدول الموالي:

الجدول رقم(05): إدارة المخاطر المتعلقة بالمرابحة

أدوات التخفيف	طبيعة الخطر
الحصول على وعد من العميل بشراء السلع بعد الحصول عليها وأخذ هامش جدية لتغطية خسارة المصرف	رفض العميل شراء السلع بعد حيازها كوكيل
الحصول على تعهد من العميل بدفع المبلغ المحدد	التأخر في الدفع
الضمانات و/أو الرهن لاستعادة الخسارة	خطر التلف عند الدفع
يستطيع الوكيل ضمان أداء المورد بصفته الشخصية	عدم أداء المورد إلتزامه
الحصول على معلومات العميل من البيانات المالية للشركة أو من أي مصدر آخر.	الشراء من شركاء أو شركات أو إعادة البيع

المصدر: محمد أيوب، النظام المالي الإسلام، أكاديميا، بيروت، 2009، ص:388.

ومن خلال الجدول يتبين بأن من أدوات التقليل من مخاطر المتعلقة بالمرابحة و التي تتمثل خاصة في حالة رفض العميل في استلام السلعة بعد حيازها وتأخره كذلك عن مواعيد الدفع يمكن التخفيف من حدتها عن طريق الحصول على وعد من العميل بشراء السلع بعد الحصول عليها وأخذ هامش جدية لتغطية خسائر البنك إلى جانب الحصول على معلومات خاصة بالبيانات المالية للشركة و غيرها من طرق العلاج.

¹ - عادل بن عبد الرحمن بوقري، مخاطر صيغ التمويل التجارية الإسلامية في البنوك السعودية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في الاقتصاد الإسلامي، كلية الشريعة الدراسات الإسلامية، تخصص الاقتصاد الإسلامي، المملكة العربية السعودية، 2005، ص: 205.

خلاصة

من خلال دراستنا لهذا الفصل فإن المشتري قد يرغب في الشراء من مصدر موثوق به و يثق في جودة منتجاته إضافة إلى التكلفة الحقيقية للشراء، وكذلك نفس الأمر بالنسبة للبائع، وقد يملك البائع السلعة فتكون مرابحة بسيطة وأن كانت غير متاحة لديه بل يوفرها من الأسواق في أوقات أخرى ثم يضيف ما أتفق عليه كزيادة على الثمن الأصلي فتكون مرابحة للأمر بالشراء .

فقد يسبقها وعد بالشراء أو لا يسبقها وقد تكون المرابحة نقدا وقد تكون آجلا بدفعة واحدة أو بأقساط، وتكون هنا فائدة المشتري الاستفادة من وفرات الشراء التي يتمتع بها البنك الإسلامي بسبب قوته المالية وأمانته في السوق التجارية وقد تختلف مراحل وخطوات إجراء عملية المرابحة للأمر بالشراء من بنك إسلامي إلى آخر، غير أن هذه العملية تتعرض لمخاطر كغيرها من الأدوات الاستثمارية كتخلف العميل عن سداد التزاماته اتجاه البنك و يعمد هذا الأخير إلى التقليل من هذه المخاطر باتخاذ طرق و إجراءات لتخفيف منها وسنحاول في الفصل الموالي إجراء دراسة حول عملية المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري.

تمهيد

سعيًا من الجزائر إلى الانضمام إلى مصارف الدول العربية وذلك بإنشاء نظام مالي إسلامي يقوم على مبادئ الشريعة الإسلامية و يخلو من جميع المحضورات الشرعية، وسعيًا منها كذلك لتلبية متطلبات أفراد المجتمع الجزائري في عدم التعامل بالفائدة وحاجة المتعاملين الاقتصاديين داخل المجتمع الجزائري إلى مثل هذا النوع من أنواع التمويل قامت الجزائر بإنشاء مصرف إسلامي، وكانت أول تجربة لها في هذا المجال في سنة 1991 وقد سمي آنذاك ببنك البركة الجزائري، وهو يعد شركة مختلطة مابين المملكة العربية السعودية والجزائر ممثلة ببنك الفلاحة والتنمية الريفية، يعمل على جذب الاستثمارات والتمويلات اللازمة لمختلف القطاعات الاقتصادية وتحقيق التنمية بنوعها الاقتصادية والاجتماعية وخدمة المجتمع حيث أن هذا البنك يقدم خدمات اجتماعية ومصرفية متنوعة ويقوم على مبادئ تعتبر الركيزة الأساسية لعمله ولعقد صفقاته التجارية.

ويقدم هذا البنك أساليب تمويلية مختلفة ومن بينها أسلوب التمويل بالمراجحة الذي يعد من أكثر الأساليب الاستثمارية انتشارا وتعاملا داخل بنك البركة الجزائري وذلك نظرا لسهولة التعامل و المدى ثلاثمها مع مختلف القطاعات الاستثمارية التي يغلب عليها طابع الاستيراد والتصدير، فمن بين هذه المراجحات ما يتعلق بشراء أو اقتناء آلات أو ما يتعلق بتمويل مشاريع فلاحية وغيرها الكثير.

وعليه ورغبة منا بإجراء دراسة عن كيفية استخدام هذه الصيغة الاستثمارية داخل البنك البركة الجزائري قسنا هذا الفصل إلى ما يلي:

المبحث الأول: تقديم بنك البركة الجزائري.

المبحث الثاني: الخدمات و الصيغ التمويلية في بنك البركة.

المبحث الثالث: دراسة نموذج لتمويل المراجحة لدى بنك البركة الجزائري -وكالة قسنطينة-.

المبحث الأول: تقديم بنك البركة الجزائري

يعتبر ظهور بنك البركة الجزائري من بين أهم الأحداث التي ميزت معالم النظام المصرفي الجزائري، إذ يعتبر هذا البنك بديلا للبنوك التقليدية القائمة في الجزائر، فهو يعتمد في عمله على ما يعرف بالمضاربة الشرعية بدلا من القروض الربوية كما يستعمل في نشاطه تقنيات البنوك الإسلامية والمتمثلة في العقود التي تخلو من المحضورات الشرعية.

ومن أجل إبراز مختلف الجوانب المتعلقة بذا البنك و كيفية التعامل فيه بمختلف الصيغ السابقة الذكر إرتأينا إلقاء الضوء على كل هذه الجوانب من خلال المبحث التالي و الذي يضم ما يلي:

المطلب الأول: التعريف ببنك البركة الجزائري.

المطلب الثاني: الخدمات المعتمدة لدى بنك البركة الجزائري.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري.

المطلب الأول: التعريف ببنك البركة الجزائري

خضع تأسيس بنك البركة الجزائري إلى عدة مراحل ليحقق جملة من الأهداف التي يسعى من خلالها إلى تقديم أكبر قدر ممكن من الخدمات التي تلائم حاجيات و متطلبات عملائه و عليه فقد تم التفصيل في هذا التقديم كما يلي:

أولا: نشأة بنك البركة الجزائري

بنك البركة الجزائري هو أول بنك إسلامي و نظام عمل يجمع بين الجزائر و مجموعة البركة سنة 1984، أي جمع ما بين القطاع العام والخاص وذلك عن طريق بنك الفلاحة والتنمية الريفية و بنك البركة السعودي و قد نتج عن هذا الإتصال الأولي قرض مالي بقيمة 30 مليون دولار خصص لتدعيم تمويل التجارة الخارجية، حيث طرحت فكرة إنشاء بنك إسلامي في الجزائر على مستوى رئاسة الجمهورية في عهدة الرئيس الجزائري السابق "بن جديد" من طرف بعض المستشارين الاقتصاديين، غير أنه سرعان ما تم البدء في تطوير هذا المشروع، و في سنة 1984 تم الإتصال مرة أخرى بين الجزائر ممثلة في بنك الفلاحة و التنمية الريفية و مجموعة البركة.¹

و في سنة 1986 جرى اتصال ثاني بينهما حيث تم مناقشة فكرة إنشاء بنك إسلامي في الجزائري من خلال الندوة التي عقدت بمجموعة البركة المصرفية بالجزائر و كان من النتائج هذه الندوة هو إنشاء لجنة تقوم بمتابعة ما يلي:

-دراسة إنشاء بنك البركة الجزائري ليكون وجود هذه المؤسسة في الجزائر أداة ربط لتوضيح التعامل بين مختلف القطاعات و مجموعة البركة.

-متابعة تطور سائر وجوه التعاون القائمة بين القطاعات المختلفة في الجزائر و بين مجموعة البركة هدف تطوير الصادرات و زيادة التبادل الخارجي مع بلدان العالم الإسلامي.

¹ - معلومات منشورة على الموقع الإلكتروني التالي:

و عليه فقد تم أبرام اتفاقية لإنشاء بنك إسلامي بالجزائر بتاريخ 1 مارس 1990 بين كل من بنك الفلاحة و التنمية الريفية الجزائري و شركة البركة القابضة السعودية، وامتثالا لأحكام القانون المؤرخ في 14 أبريل 1990 و المتعلق بالنقد والقروض تم إنشاء البنك في تاريخ 20 ماي 1991 ليجعل مقره الرئيسي بالجزائر العاصمة، و من خلال عشرة سنوات من التأسيس تم إنشاء ثمانية فروع على مستوى التراب الوطني برأس مال يقدر بـ 500 مليون دينار جزائري ويسعى البنك إلى رفع رأس ماله إلى أكثر من ذلك.¹

و يعتبر بنك البركة الجزائري مؤسسة مالية مؤهلة للقيام بكل العمليات المصرفية والتمويلية والاستثمارية المطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية، وقد عمد بنك البركة الجزائري في ظل متطلبات السوق إلى فتح عدة وكالات تلبية حاجيات الأفراد، وهو يلعب دورا تجاريا فعلا حيث تقوم بتجميع الودائع التي عرفت نموا كبيرا و تطورا مستمرا من سنة إلى أخرى، و يلجأ إلى عملية منح القروض وفق أساليب متنوعة و مشروعة كما يقوم بتجميع الفوائض المالية، كما يلعب دور الوسيط بين أصحاب رؤوس الأموال من جهة وأصحاب العجز من جهة أخرى في شكل قروض خالية من الفوائد و قد حقق بنك البركة الجزائري في السنوات الأولى من إنشائه خسائر و ذلك لقلّة تجربته و بمرور السنوات بدء يتحسن أدائه تدريجيا.²

و من أهم المحطات التي مر بها تاريخ بنك البركة الإسلامي بالجزائر هي:

- سنة 1990 إنشاء بنك البركة في الجزائر .
- سنة 1995 التوازن والاستقرار المالي للبنك.
- سنة 1999 تم توحيد و إيضاح النتائج المالية بالإضافة إلى المشاركة في إنشاء شركة التأمين.
- سنة 2000 احتلال المرتبة الأولى من بين المؤسسات البنكية ذات رأس المال الخاص و ذلك فيما يتعلق بمجموعة الأصول.
- سنة 2002 انتقال البنك إلى أجزاء سوقية جديدة بالتعامل مع المهنيين والأفراد مع تحقيق نتيجة مالية قياسية.
- سنة 2003 تم توزيع فروع على أهم المدن الجزائرية من خلال شبكة للاستغلال مكونة من 10 وكالات.
- و في سنة 2006 رفع البنك رأسماله إلى 205 مليار دينار جزائري كما قام بتحقيق مشاريع إنشاء شركات في مجال التأمين، التخزين، و النقل البحري و نذكر أن بنك البركة الجزائري و في إطار الإستراتيجية التنموية قد سجل مساهمات في شركات لها صلة بموضوعه و نشاطاته و على سبيل المثال مساهمة البنك في رأس مال شركة البركة و الأمان و هي شركة تأمين تقوم على المبادئ الإسلامية.

كل هذه النتائج سمحت للبنك أن يفرض وجوده في السوق الجزائرية كمشارك فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية. كما يمكن القول بأن بنك البركة الجزائري يتلقى الودائع من الأفراد و المؤسسات و يفتح بذلك ثلاثة أنواع من الحسابات بالدينار الجزائري أو بالعملة الصعبة و هي:

¹ - نوال بن عمارة ، محاسبة البنوك الإسلامية دراسة حالة بنك البركة الجزائري ، ورقة بحث مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة ، يومي 23/22 أبريل 2003، ص: 52.

² - عودي مهدي ، دراسة واقع جودة الخدمات في بنك البركة الإسلامي، مقال، منشورة على الموقع الإلكتروني التالي: .: http://www.djelfa.info/vb/archive/index.php/t_926040.hta LE20/01/2013H :21:00 ,P :01.

حسابات الشيكات: و تكون لتسهيل معاملات الأفراد والمؤسسات.

حسابات التوفير و هي من أجل تشجيع حسابات الاستثمار غير المخصص بين صغار المدخرين يكون الحد الأدنى للرصيد هو 2000 دج.

إلى جانب حساب الاستثمار المخصص الذي توجه فيه الوديعة إلى الاستثمار في مشروع معين.¹

ثانيا : تعريف بنك البركة

بنك البركة الجزائري هو عبارة عن بنك أو مؤسسة مختلطة جزائرية و سعودية و يمثل الجانب الجزائري بنك الفلاحة و التنمية الريفية، بينما يمثل الجانب السعودي بنك البركة الدولي والذي يقع مقره في جدة، وقد تم توزيع حصص رأس المال بشكل يعطي للجانب الجزائري أغلبية بواقع 51% بينما تعود ملكية 49% من رأس المال للجانب السعودي .

كما يمكن القول أيضا بأنه: "بنك تجاري و تخضع النشاطات البنكية التي يقوم بها إلى قواعد الشريعة الإسلامية".²

و قد عرفه الشيخ صلاح عبد الله كمال رئيس مجموعة البركة بأنه: "بنك إسلامي لا يتعامل بالفائدة أخذا أو عطاء، ويهدف إلى تنمية المجتمع الجزائري المسلم و إلى خلق توليفة عملية مناسبة بين متطلبات العمل المصرفي الحديث و ضوابط الشريعة الإسلامية".

وقد ورد في القانون الأساسي لبنك البركة تعريفا له على أنه: "شركة مساهمة مختلطة الاقتصاد تتكون من طرفين أحدهما جزائري ويمثله بنك الفلاحة والتنمية الريفية والثاني أجنبي ويمثله شركة البركة القابضة على أن يساهم كل منهما بنسب متساوية في رأس مال مدف القيام بأعمال مصرفية".³

وعليه يمكن القول بأن بنك البركة الجزائري يقوم على نقطتين أساسيتين هما:

- أن بنك البركة الجزائري هو بنك إسلامي.

- أن بنك البركة الجزائري هو بنك مختلط الاقتصاد.

ويشمل بنك البركة الجزائري على ما يلي:

- رأس المال: والذي بلغ عند تأسيسه 500.000.000 دج مقسمة إلى 500.000 سهم، قيمة السهم الواحد منه

1000 دج ويشترك فيه مناصفة كل من :

• بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" (بنك حكومي جزائري ويشترك بنسبة 50%).

• شركة دلة البركة "القابضة الدولية" و مقراها جدة، السعودية و البحرين بنسبة 50%.

- الودائع: حيث يتلقى البنك الودائع من الأفراد والمؤسسات ويفتح ثلاثة أنواع من الحسابات بالدينار الجزائري وبالعملة

الصعبة وهي كما سبق الذكر:

¹ -نجيب بن قريشي، انعكاسات الأزمة المالية على البنوك الإسلامية دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمي في العلوم التجارية، تخصص بنوك، 2011-2012، ص:84.

² -الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص:203.

³ -عجة الجيلاني، عقد المضاربة (القراض) في المصارف الإسلامية، دار الخلدونية، الجزائر، 2006، ص:125.

- حسابات الشيكات: لتسهيل معاملات الأفراد و المؤسسات.
 - حسابات التوفير: لتشجيع صغار المدخرين و الحد الأدنى للرصيد هو 2000 دج.
 - حسابات الاستثمار غير المخصص: الاستثمار الأموال الكبيرة حيث يحدد الحد الأدنى للرصيد هو 10000 دج.
- و الحسابان الأخيرين يدخلان في الاستثمار نسب معينة تتناسب طرديا مع طول الفترة الزمنية.¹

-إدارة البنك: ويدير البنك مجلس إدارة يتكون من سبعة أعضاء تحت رئاسة رئيس ونائب له، كما له مدير عام وأربعة مدراء مساعدين ولجنة تنفيذية تتشكل من أربعة أعضاء بما فيهم المدير العام، ويوجد أيضا للبنك مراقبين للحسابات وجمعية عامة للمساهمين ويتم التفصيل في كل ذلك لاحقا.

-المقر: يقع المقر الرئيسي للبنك في الجزائر العاصمة "بن عكنون" وله فروع في كل من الجزائر "وكالتين" إلى جانب مختلف الفروع التي بلغ عددها 25 فرعا نذكر منها:

الجدول رقم (06): وكالات و فروع بنك البركة الجزائري أثناء الفترة الأولى لتأسيسه

المنطقة	الجنوب	الوسط	الشرق
الوكالة	غرداية	الخطابي	قسنطينة
		بئر خادم	باتنة
		الحراش	عنابة
		الروبية	سطيف
		البليدة	سكيكدة
		الشراقة	وهران و تلمسان

المصدر: من إعداد الطالبة.

¹- سليمان ناصر، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر الواقع والآفاق من خلال دراسة تقييمية مختصرة، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، عدد 04، 2006، ص: 25.

ثالثا: خصائص بنك البركة الجزائري

يسعى بنك البركة الجزائري إلى تحقيق مجموعة من الأهداف التي تلي حاجيات كل المتعاملين عبر مجموعة من الخصائص التي يتميز بها والمتمثلة في:

1- بنك مشاركة: يعتمد بنك البركة على مجموعة من المبادئ التي نصت عليها الشريعة الإسلامية ضمن أحكام المعاملات المالية والتي تعرف بالمشاركة، وبذلك فهو يعتمد على احترام أحكام العقيدة السمحة سواء فيما تعلق منها بعلاقته مع المودعين والممولين أو ما تعلق منها بأنشطته البنكية أو الاستثمارية والتمويلية.

2- بنك مختلط: بما أن هذا البنك مؤسس برأس مال مختلط فهو يشكل حالة استثنائية والتي تعود أغلبها لرأس المال الخاص.

3- بنك ينشط في بيئة بنكية تقليدية: يعمل بنك البركة الجزائري في بيئة خاضعة بالكامل للأطر والنظم الرقابية التي يعتمدها بنك الجزائر والمبنية على أسس ربوية مخالفة تماما لمبادئ البنك والقيم التي أنشأ على أساسها.¹

المطلب الثاني: أهداف ومبادئ بنك البركة الجزائري

نظرا لكون بنك البركة بنكا إسلاميا فهو يقوم على مجموعة من المبادئ التي توافق في مضمونها مع مقاصد الشريعة الإسلامية ويسعى من خلالها إلى تحقيق جملة من الأهداف التي يستطيع من خلالها المساهمة في تحقيق التنمية بنوعيتها داخل البلد وفيما يلي توضيح لذلك.

أولا: أهداف بنك البركة الجزائري

يكمن الهدف من وراء إنشاء بنك البركة الجزائري في تطوير وتوطيد العلاقات التي تدعم مختلف فرص العمل القائمة على مبادئ الدين الإسلامي ومن بين هذه الأهداف ما يلي:

- مساهمة البنك في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية داخل الجزائر.
- تحقيق ربح خال من الربا من خلال استقطاب الأموال وتشغيلها بالطرق الإسلامية الصحيحة، وبأفضل العوائد بما يتفق مع ظروف العصر والأخذ بعين الاعتبار القواعد الاستثمارية السليمة.
- تطوير وسائل اجتذاب الأموال والمدخرات وتشجيع التوفير العائلي وتوجيهه نحو المشاركة في الاستثمار المصرفي غير الربوي من أجل دفع عجلة التنمية.²
- توفير التمويل اللازم لسد احتياجات القطاعات المختلفة والبحث عن منتجات بنكية جديدة.
- القيام بكافة الأعمال الاستثمارية والتجارية مع دعم كافة صغار المستثمرين والحرفيين.³

¹- عودي مهدي، مرجع سابق، ص: 09.

²- اسماعيل مبروكي، البنوك الإسلامية الواقع و الأفق دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص بنوك و مالية، جامعة سعد دحلب، البلدة 2009-2010، ص: 97.

³- سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك، جمعية التراث، الجزائر، 2002، ص: 20.

-تطوير أشكال التعامل مع مختلف البنوك المالية الإسلامية في مختلف االات وخاصة فيما يتعلق بتبادل المعلومات والخبرات وتطوير الاستثمار.

ثانيا: المبادئ التي يقوم عليها بنك البركة الجزائري

إن من المبادئ الأساسية التي يقوم عليها بنك البركة الجزائري والموافقة لضوابط الشريعة الإسلامية من جهة وللمشاريع التي يقدمها هذا البنك للعملاء من جهة أخرى نجد منها:

-يجب أن يكون تدخل البنك مطابق للأعراف المصرفية الرامية إلى توظيف واستغلال الموارد الممنوحة له من قبل زبائنه من جهة، ومن جهة أخرى الاحتراز والحيطه من المخاطر وخاصة تلك المتعلقة بعدم توظيف الأموال وعدم تسديدها، وعلى هذا الأساس، يجب على البنك التأكد من أن تكون العمليات الممولة ذات مردودية.

-يجب أن تكون جميع التمويلات الممنوحة من قبل البنك مطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية.

-يجب تقديم التمويلات حسب الشروط المحددة من طرف السلطات النقدية الواردة أساسا ضمن القواعد الاحترازية.

-يجب أن تخضع كل طلبات التمويل المقدمة من العملاء إلى دراسة المخاطر، حتى ولو كانت مغطاة جزئيا أو كلياً بضمانات مالية "دراسة وجيزة في هذه الحالة".

-من أجل تفادي الطلبات المتكررة، يجب دعوة الزبون وتحديد مجمل احتياجاته المتعلقة بعملية الاستغلال و/أو الاستثمار.

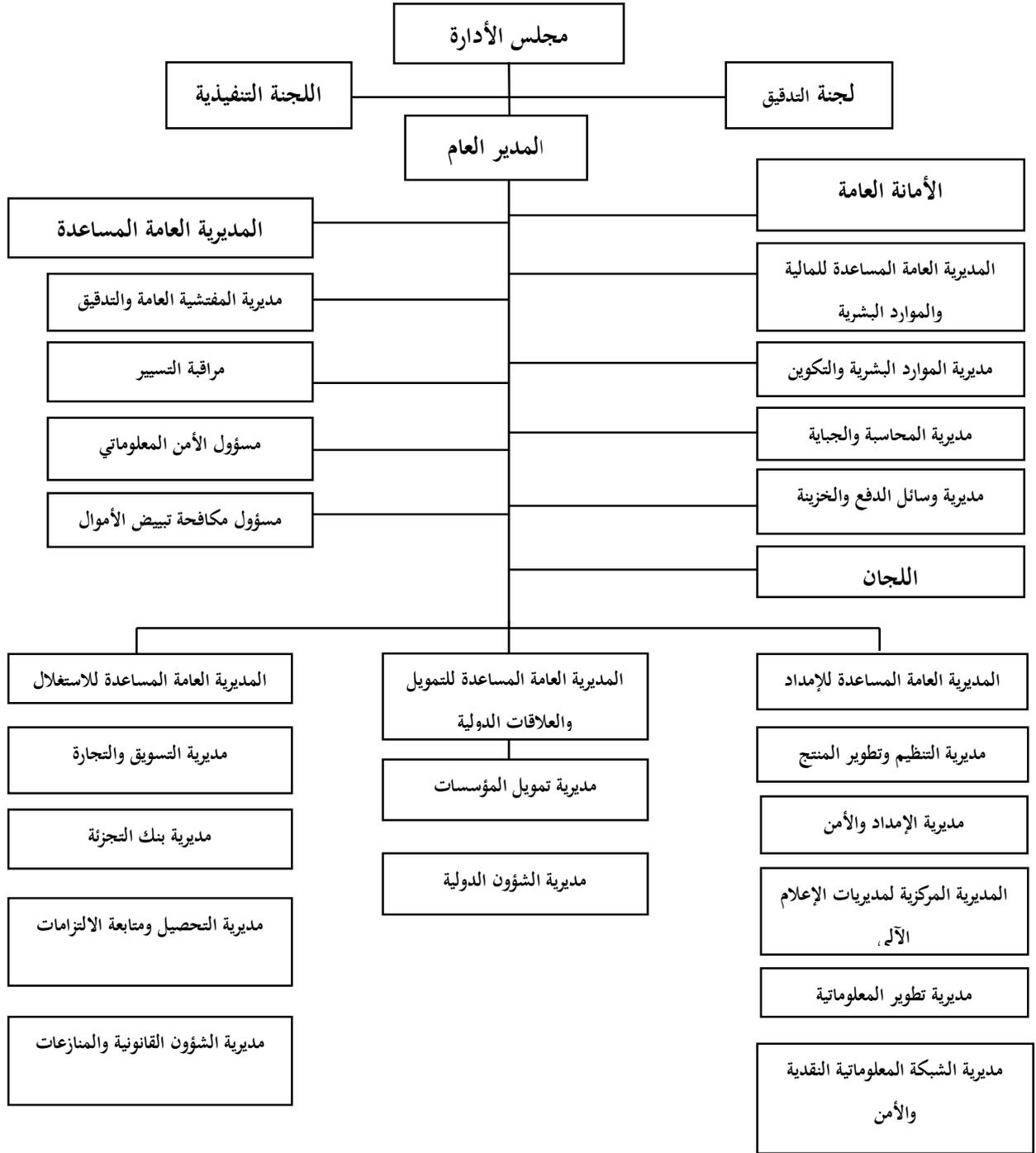
-وأهم معيار يجب الاعتماد عليه في اتخاذ القرار هو المهنية.¹

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري

يمكن إدراج الشكل الموالي الذي يوضح مختلف المستويات الإدارية التي يجوز عليها بنك البركة الجزائري والمستخرج من القانون الأساسي للبنك وذلك وفقا للشكل رقم(03)

¹-وثائق مستلمة من طرف بنك البركة الجزائري وكالة قسنطينة.-

الشكل رقم (03) الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري.



المصدر: إسماعيل مبروكي، مرجع سابق، ص: 98.

بما أن الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري لا يختلف عن باقي البنوك المتواجدة في الجزائر فإنه يمكن لنا توضيح دور كل إدارة فيما يلي:

أولاً: مجلس الإدارة

و يعتبر العضو الأساسي للبنك، فهو يتمتع بكافة السلطات والصلاحيات الواسعة التي تخوله للتصرف في كل الحالات باسم المؤسسة مباشرة أو عن طريق رئيسه. حيث يمكن للرئيس لوحده أو بمساعدة الأعضاء الآخرين لمس الإدارة و/ أو مع المديرية العامة أن يقوم بكل عقود التسيير التي تقحم البنك في تسييرها العام مع الآخرين، كما يمكن لمس الإدارة أن يخول عن طريق رئيسه كل أو جزء من سلطاته وصلاحياته للمديرية العامة للبنك.

ومن صلاحيات رئيس مجلس الإدارة تعيين أعضاء المديرية العامة ويحدد أجورهم و المس المرتبطة بعملهم والمحددة بموجب عقد عمل مصادق عليه من الطرفين يمكنه أن يضع حد لعملهم وهذا في إطار احترام الأحكام الواردة في عقود الإطارات المسيرة التي تربطهم مع المؤسسة.

ثانياً: المديرية العامة

يسير بنك البركة الجزائري مديرية عامة تقوم بمهامها تحت سلطة مجلس الإدارة وتكمن مهمتها في إطار التصريح بالسياسة العامة للمؤسسة والصلاحيات المخولة لها بتسيير البنك طبقاً لتوجيهات وأوامر مجلس الإدارة وفي هذا الإطار فهي ملزمة بتطبيق:

- إستراتيجية و سياسة التنمية للبنك.

-التنظيم العام للبنك وعلاقته مع الغير.

-قواعد تسيير الموارد البشرية والوسائل المادية.

- شروط و صلاحيات الالتزام على كل المستويات في منح القروض للزبائن على مستوى الداخلي والخارجي.

- تتشكل المديرية العامة من مدير عام يساعده، ثلاث مديرين عامين مساعدين، الكل يتم تعيينهم من طرف مجلس الإدارة باقتراح من المدير العام وهم موضوعين تحت سلطة هذا الأخير.

-يقدم المدير العام تقريراً سنوياً يعرض فيه الوضعية المحاسبية والمالية للمؤسسة وأيضاً وضعية التسيير بصدد السنة المالية السابقة وهذا في إطار الصلاحيات المخولة له من طرف مجلس الإدارة.

-يسهر المدير العام على وضع توجيهات مجلس الإدارة ويقرر الوسائل والكيفيات الملائمة من أجل تجسيدها.

-يعتبر المديرين العامين المساعدين والمدير القطاعي مسئولون على نشاطات الهياكل الموضوعية تحت سلطتهم تبعاً للتحويل بالصلاحيات والسلطات الممنوحة لهم من طرف الإدارة بموجبها المنشور المتعلق بالهيكل التنظيمي للبنك.

- السهر على تحقيق الأهداف المسطرة من طرف المديرية العامة في ميدان التسيير الإداري والتقني والمالي وهذا استناداً للتنظيم

الساري المفعول والأوامر العضوية الداخلية.¹

-تقديم اقتراحات موضوعية للمديرية، إدخال تحسينات على بعض مجالات نشاط البنك.

¹-إسماعيل مبروكي، مرجع سابق، ص:98.

ثالثا: مديرية المراقبة: موضوعة تحت مسؤولية مدير مركزي، تتمثل المهام الرئيسية لمديرية المراقبة في:

- ضمان مراقبة جميع هياكل البنك بصدد العمليات التي قامت بها في إطار التسيير العام للمؤسسة.

- تقييم درجة أمن وفعالية إجراءات التسيير، التشغيل ومعالجة العمليات.

- التأكد من تطبيق النصوص التنظيمية من طرف هياكل البنك.

ومن أجل القيام بمهامها، هيكلت مديرية المراقبة إلى مديرتين و المتمثلتين في:

- المديرية الفرعية للتفتيش.
- المديرية الفرعية للتدقيق.

كلا المديرتين موضوعة تحت سلطة ومسؤولية نائب المدير.

رابعا: المديرية العامة المساعدة المكلفة بالتمويلات والشؤون الدولية: إن المدير العام المساعد للتمويلات

والشؤون الدولية مكلف بموجب الصلاحيات المخولة له عن طريق هذا الهيكل التنظيمي بمتابعة المهام والنشاطات الخاصة

بالهيكل المركزية التابعة له، والمتمثلة في :

- مديرية التمويلات ومراقبة الالتزامات والتحصيل.

-مديرية الشؤون الدولية.

1- مديرية التمويلات ومراقبة الالتزامات والتحصيل: تتمثل مهمة المديرية في تطبيق سياسة البنك في مجال تمويل

المؤسسات ومن أجل تحقيق المهمة تم هيكله هذه المديرية إلى ثلاث مديريات فرعية هي:

-المديرية الفرعية لتمويل المؤسسات الكبيرة والمتوسطة.

-المديرية الفرعية لتمويل المؤسسات الصغيرة والأفراد.

-المديرية الفرعية لمراقبة الالتزامات والتحصيل.

2- مديرية الشؤون الدولية: موضوعة تحت سلطة المدير المركزي بمساعدة مدير مساعد، تتمثل المهام الرئيسية لمديرية

الشؤون الدولية في:

-القيام بالبحث، التفاوض، وضع وتسيير التمويلات الخارجية طبقا للسياسة المحددة من البنك في هذا المجال.

-توجيه ومساعدة شبكة الاستغلال في مجال عمليات التجارة الخارجية.

-تنفيذ عمليات التحويل والاسترداد.¹

خامسا: المديرية العامة المساعدة للإدارة والتنمية: المدير العام المساعد للإدارة والتنمية مكلف بموجب التحويل

بالسلطات الممنوحة له عن طريق هذا الهيكل التنظيمي بمتابعة وتنسيق النشاطات الخاصة بالهيكل المركزية التابعة له، المتمثلة في:

¹ - إسماعيل مبروكي، مرجع سابق، ص: 144.

- مديرية الموارد البشرية والوسائل العامة.

- مديرية المحاسبة والخزينة.

-مديرية التنظيم والإعلام الآلي

أما المدير القطاعي المكلف بالتنظيم والإعلام الآلي والمحاسبة والخزينة مسؤول بموجب السلطات الممنوحة له عن طريق هذا الهيكل التنظيمي بمتابعة وتنسيق المهام والنشاطات التي تقوم بها الهياكل المركزية التابعة لها.

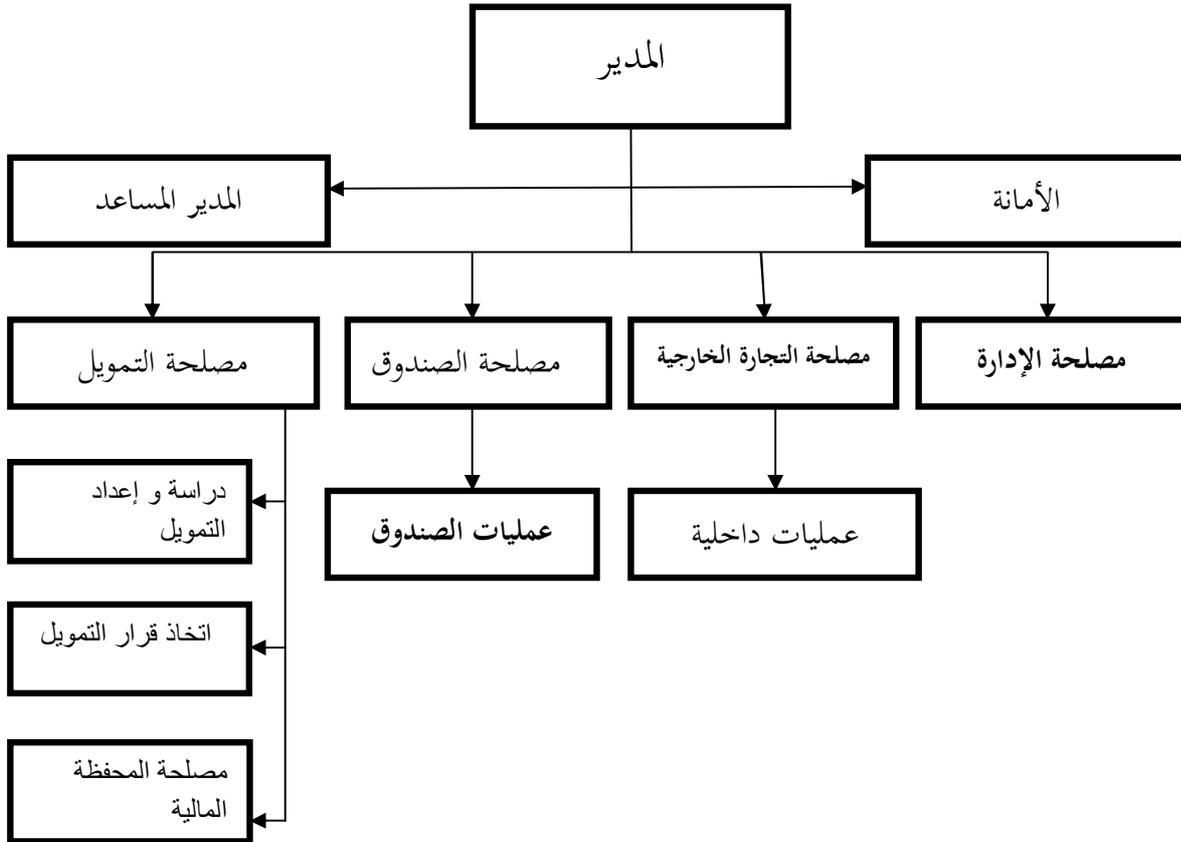
سادسا: المديرية العامة المساعدة للاستغلال: إن المدير العام المساعد المكلف بالاستغلال مكلف بموجب التحويل بالسلطات الممنوحة له عن طريق هذا الهيكل التنظيمي، بمتابعة وتنسيق المهام والنشاطات التابعة للهياكل المركزية التابعة له والمتمثلة في:

-المديرية التجارية.

-مديرية الشؤون والمنازعات.

بعد التطرق إلى الهيكل الخاص ببنك البركة الجزائري بالعاصمة ومعرفة مختلف المديريات به والمهام الموكلة لها يجب التعرف على الهيكل التنظيمي الخاص بالوكالة التي أجريت بها الدراسة وهي وكالة قسنطينة وذلك كما يلي:

الشكل رقم (04) الهيكل التنظيمي لوكالة قسنطينة



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معلومات من بنك البركة الجزائري-وكالة قسنطينة-.

وتشرف هذه المصالح على:

أولاً: عمليات الصندوق : تعتبر من المصالح الرئيسية و الهامة في الوكالة وتقوم بما يلي:

- تسيير حركة النقود.
- فتح الحسابات للزبائن و العملاء بمختلف أنواعها.
- القيام بعمليات الإيداع و السحب المالي.
- القيام بعمليات الجرد اليومي لعمليات الدفع و السحب.
- تقوم بعمليات تحويل المبالغ المالية من حساب إلى حساب داخل الوكالة نفسها أو ما بين الوكالة و وكالة أخرى لنفس البنك أو ما بين الوكالة و البنوك الأخرى.

ثانياً: عمليات المحفظة المالية : و تتكفل بالوظائف التالية:

- استقبال و تحضير الصكوك.
- عرض الصكوك لعمليات المقاصة الإلكترونية.
- متابعة حركة الصكوك المقدمة للتحصيل من طرف الوكالات و البنوك الأخرى.
- تسيير الصكوك غير المدفوعة .

ثالثاً: دراسة و إعداد ملفات القروض : تقوم المصلحة باستقبال جميع ملفات مشاريع الزبائن من أجل دراستها (دراسة

أولية) و اتخاذ القرارات بشأها و يأخذ البنك بعين الاعتبار عدة معايير منها:

- مهنية وقدرة العميل وإمكانيته في التسيير.
- القدرات التمويلية للعميل و مدى نسبة مساهمته في رأسمال المشروع.
- الضمانات المقدمة من العميل.
- نجاعة المشروع المقدم.

رابعاً: اتخاذ القرارات التمويلية : من خلال دراسة المشروع المقدم في ملف القرض يتم اتخاذ قرار التمويل الخاص لهذا

المشروع سواء بالقبول أو الرفض، وفي حالة قبول تمويل المشروع يرفع إلى المديرية العامة (مديرية تمويل المؤسسات)¹.

¹-وثائق مستلمة من قبل بنك البركة -وكالة قسنطينة- .

المبحث الثاني: الخدمات وصيغ التمويل في بنك البركة الجزائري

يقدم بنك البركة مجموعة من الخدمات التي يسعى من خلالها إلى تحقيق الأهداف التي قام لأجلها التي لا تتنافى مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ومن بين أهم الخدمات التي يقدمها هذا البنك خدمات مصرفية وأخرى اجتماعية، كما يقوم بتقديم نوعين من التمويل وفيما يلي توضيح لذلك:

المطلب الأول: الخدمات التي يقدمها بنك البركة الجزائري

يقوم بنك البركة كغيره من البنوك الجزائرية بتقديم خدمات يهدف من خلالها إلى استقطاب أكبر عدد ممكن من العملاء لأجل مواكبة تطور سائر البنوك الأخرى، ومن بين الخدمات التي يقدمها نجد:

أولاً: الخدمات المصرفية

- يمارس البنك كافة أوجه النشاط المصرفي المعروفة أو المستحدثة بما يمكن البنك من القيام ا في إطار التزاماته كما يلي:
- قبول الودائع النقدية وفتح الحسابات الجارية وحسابات الإيداع المختلفة وتأدية قيم الشيكات المحسوبة وتحصيل الأوراق التجارية.
- تحويل الأموال في الداخل والخارج وفتح الاعتمادات المستندية وتبليغها.
- إصدار الكفالات المصرفية وخطابات الضمان وكتب الإعتماد الشخصي والبطاقات الائتمانية وغير ذلك من الخدمات المصرفية.
- التعامل بالعملات الأجنبية في البيع والشراء على أساس السعر المتبادل بدون فائدة لمختلف العملات الأجنبية حسب الحاجة.
- إدارة الممتلكات وغير ذلك من الموجودات القابلة للإدارة المصرفية على أساس الوكالة بالأجر.
- القيام بدور الوصي المختار لإدارة الشركات وتنفيذ الوصايا وفقاً لأحكام الشريعة والقوانين الوضعية بالتعاون مع الجهات المختصة.
- القيام بالدراسات خاصة لحساب المتعاملين مع البنك وتقديم المعلومات والاستشارات.

ثانياً: الخدمات الاجتماعية

- و هي تتمثل في قيام البنك بدور الوكيل الأمين في مجال تنظيم الخدمات الاجتماعية الهادفة للمصلحة الاجتماعية بين مختلف الجمعيات والأفراد عن طريق الاهتمام بما يلي:
- تقديم القروض الحسنة حسب الغايات الانتاجية في مختلف االات المساعدة على تمكين المستفيد من القرض بدء مشروعته وتحسين مستواه المعيشي.¹

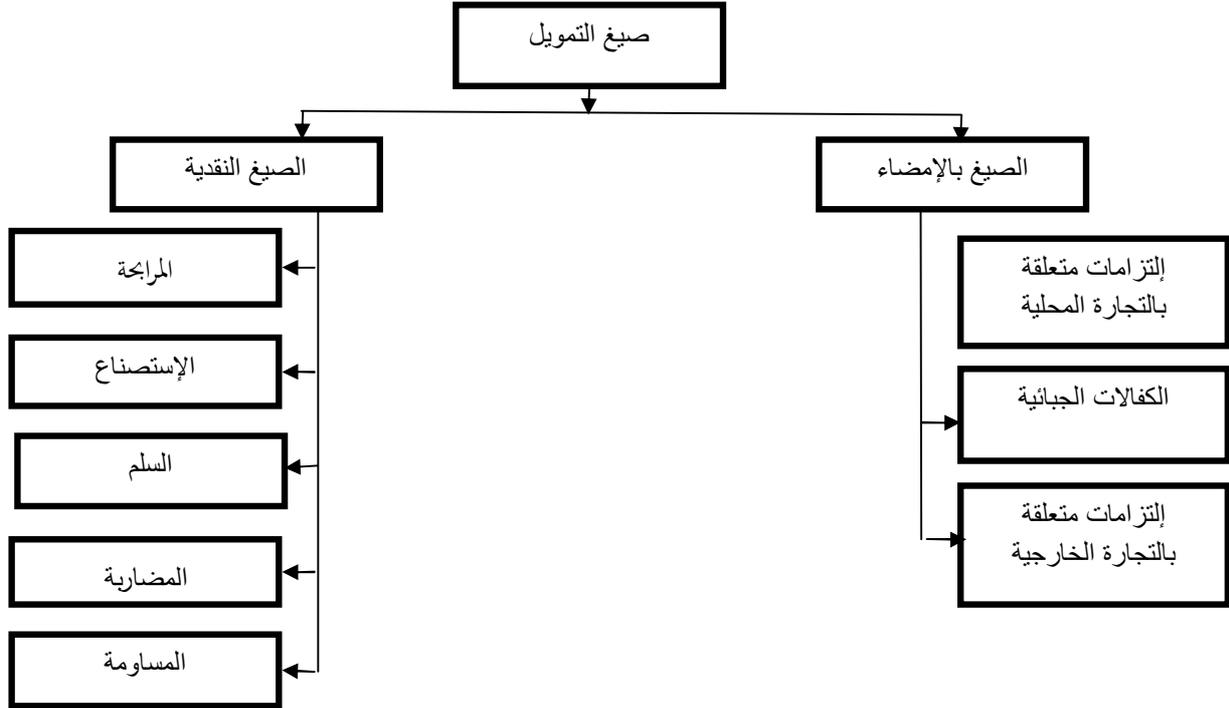
¹ -إسماعيل مبروكي، مرجع سابق، ص: 102.

-إنشاء وإدارة الصناديق المختلفة لمختلف الأهداف الاجتماعية وأية أعمال أخرى تدخل ضمن الأهداف.

المطلب الثاني: صيغ التمويل التي يوفرها بنك البركة الجزائري-وكالة قسنطينة-

يقسم بنك البركة التمويل إلى نوعين من صيغ التمويل والتي تتمثل في صيغ التمويل النقدي وصيغ التمويل بالإمضاء، وسيتم التفصيل في كل نوع على حدى كما يلي:

الشكل رقم(05):أنواع صيغ التمويل في بنك البركة- وكالة قسنطينة-.



المصدر: من إعداد الطالبة.

أولاً: صيغ التمويل النقدي

وهي تلك الصيغ المتداولة و المعروفة على نطاق واسع من جمهور المتعاملين مع البنك الإسلامي والمتمثلة خاصة في: صيغ التمويل القائمة على أساس المشاركة و المضاربة إلى جانب صيغ التمويل المعتمدة بصورة كبيرة على البيوع كبيع المراجحة و الإجارة وغيرها و فيما يلي توضيح لكل هذه الصيغ:

1- صيغ التمويل بالمراجحة

المراجحة هي عملية بيع بثمان الشراء مضاف إليه هامش الربح معروف و متفق عليه بين المشتري و البائع (البيع بربح معلوم).¹

يمكن للمراجحة أن تكتسي شكلين:

-عملية تجارية مباشرة ما بين بائع ومشتري.

¹-وثائق مستلمة من بنك البركة الجزائري -وكالة قسنطينة-.

-عملية تجارية ثلاثية ما بين المشتري الأخير (مقدم طلب الشراء) و بائع أول (المورد) وبائع وسيط (منفذ طلب الشراء).
أما فيما يخص التطبيق العملي و المراحل (الخطوات الخاصة بعملية المراجعة و أهم المراحل التي مرت ل عملية المراجعة لدى بنك البركة سيتم التفصيل فيه في المبحث الثالث من هذا الفصل.

2-صيغة التمويل بالسلم

بيع السلم كما سبق و أن ذكر بأنه شراء سلعة ما بثمن مدفوع في الحال مع تأجيل تسليمها، وهو من بيوع الأجل التي هي من بين أدوات توظيف الأموال في البنوك الإسلامية و هو تسليم عوضا حاضرا في عوض موصوف في الذمة إلى أجل.¹

و يتم التطبيق العملي لهذه الصيغة كما يلي:

-يقوم البنك بإجراء طلبية لحساب عميله لكمية من السلع بقيمة تطابق حاجياته التمويلية.

-يسلم العميل (البائع) للبنك فاتورة تحدد طبيعة وكميات وسعر السلع المطلوبة.

-يوقع الطرفان عند الاتفاق على شروط عقد السلم، يحدد فيه الشروط المتفق عليها (طبيعة السلع، الكميات، السعر، آجال و كيفيات التسليم و البيع لحساب البنك ... الخ).

-وبالموازاة يوقع الطرفان عقد البيع بالوكالة الذي من خلاله يسمح البنك للبائع بتسليم أو بيع (حسب الحالة) السلع إلى شخص آخر، ويلتزم البائع بتحصيل وتسديد مبلغ البيع للبنك.

-إضافة إلى الضمانات العادية المطلوبة من البنك في نشاطاته التمويلية كالكفالة وغيرها يمكنه مطالبة البائع باكتتاب تأمين على القرض لتجنب خطر عدم التسديد من طرف المشتري النهائيين، مع اكتتاب تأمين ضد جميع المخاطر على السلع مع الإنابة لصالح البنك.

-عند تاريخ الاستحقاق وفي حالة اختيار البنك توكيل البائع لبيع السلع لحسابه، يفوتر هذا الأخير لحساب البنك ويسلم الكميات المباعة بعد التأشير على وصلات الشحن من طرف شبائبك هذا الأخير وهذا إذا رأى البنك الحاجة في ذلك (إجراء موجه للسماح بتتبع ومراقبة العملية).

-الأرباح التي يتحصل عليها البائع يمكن أن تمنح في شكل عمولة أو في شكل تخفيض أو مساهمة في هامش الربح المتحصل عليه من طرف البنك في عملية بيع السلع، كما يمكن احتسا ل عن بداية الصفقة وإدراجها في مبلغ التسبيقة (تمويل السلم) وفي كل الحالات، يجب احتساب مبلغه مقارنة بنسبة الهامش المطبقة في السوق على عمليات متشابهة.²

3-صيغة الإستصناع

عقد الاستصناع هو عقد يشتري به في الحال شيء مما يصبح صنعا يلزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده بأوصاف مخصوصة و بثمن محدد.³

وفي بنك البركة يمكن أن تتم طلبات التمويل بالاستصناع تحت الصيغتين التاليتين:

¹-حباية عبد الله، مرجع سابق، ص:173.

²- وثائق مقدمة من طرف الوكالة .

³-مصطفى أحمد، عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، مكتبة الملك فهد الوطنية، جدة، 2000، ص:20.

- تمويل إنجاز منقول أو عقار بطلب من العميل وأيضا من البنك.

- تمويل إنجاز مشروع في إطار صفقة عمومية.

أولا: تمويل إنجاز مشروع بطلب من العميل:

يمكن أن يتدخل البنك البركة في إحدى الصيغتين التاليتين:

- البنك صانع والعميل مستصنع

- يكلف البنك مقاولا محترفا لإنجاز مشروع مطلوب طبقا لعقد إستصناع ثاني الذي من خلاله يلعب البنك دور صاحب المشروع (المستصنع) والمقاول (الصانع).

- يتم تسديد الخدمات المقدمة من طرف المقاول على أساس تقديم الوثائق المبررة (وضعية الأشغال، فواتير، وضعية، الرواتب... الخ) كما يمكن أن يكتسب صيغة تسيقات على الأشغال.

- يمكن أن يسدد صاحب المشروع الخدمات المقدمة من طرف البنك في وقت من العملية في شكل مؤونات جزئية ومتزايدة في حساب الاستصناع .

- في هذه العملية تحتسب الأرباح العائدة للبنك من التمويل بالإضافة لتكلفة الإنجاز (مجموع المصاريف المسددة للمقاول وكل النفقات ا زأة من إطار العقد هامش ربح متفق عليه مع صاحب المشروع).

- البنك مستصنع والعميل صانع:

في هذه الحالة يجب احترام المراحل التالية:

- البنك هو صاحب ومالك المشروع يكلف العميل لإنجاز لحسابه مشروع موضوع التمويل.

- يرسل العميل (المقاول) للبنك فاتورة أولية أو كشف يحدد فيه تعيين المشروع المراد إنجازهم والمبالغ الواجب دفعها (مبلغ التمويل).

- يسدد البنك للعميل مبلغ الفاتورة أو الكشف وهذا يوضع تحت تصرفه التمويل المتفق عليه عند التوقيع على العقد وهذا حسب تقدم الأشغال أو عند تسليم المشروع.

- يستلم البنك المشروع من العميل بموجب وصل بالاستلام ويوكله لغرض بيع المشروع لحسابه على أساس سعر أدنى يشمل مبلغ التمويل الممنوح مضاف إليه هامش ربح المعتاد في المرحلة الثانية من هذه العملية يتم التوقيع على عقد بيع المصنوعات بالوكالة.¹

ثانيا: تمويل الصفقات العمومية:

و ذلك طلب التمويل من طرف العميل والذي يكون أساسا مقاولا، في إطار إنجاز صفقة، يجب إضافة في عقد رهن الصفقة لصالح البنك بند خاص يتعلق بالمساهمة المباشرة للبنك في إنجاز جزء أو كل الأشغال موضوع هذه الصفقة.

¹ وثائق مقدمة من بنك البركة - وكالة قسنطينة.-

- وبالتالي يلعب دور الصانع المكلف من طرف صاحب المشروع لإنجاز كل أو جزء هذه الصفقة بالتعاون مع المقاول.
- عقد إستصناع ثاني يوقع مع المقاول، يتدخل من خلاله كمساهم مع البنك في إنجاز الأشغال.
- يمنح البنك تسبيقات للمقاول تسوى حسب التسديدات ا زاة من طرف المحاسب بموجب إجراءات رهن الصفقة العمومية المذكورة أعلاه.
- عند إتمام العملية، توزع الأرباح الإضافية ما بين البنك والمقاول على أساس معيار توزيع يضمن للطرف الأول هامشه العادي في الربح مقارنة مع مدة تعبئة تمويله.
- احتمال ثاني ممنوح للبنوك الإسلامية لتمويل الصفقات العمومية، ويتمثل في إنشاء أو المساهمة في شركات.
- في مجال الضمانات، يمكن للبنك أن يطلب رهنا عقاريا أو رهنا حيازيا للأصل المنجز وهذا عندما يتعلق الأمر بإستصناع عادي (البنك/ العميل)، أما في حالة إستصناع مبرم في إطار صفقة عمومية، فيجب تحصيل رهن الصفقة العمومية.

ثالثا: الطريقة المركبة بين المرابحة و الاستصناع

هنا يتم التعاقد بين الشخص المحتاج للسلعة الصناعية سواء كان تاجر أو مستهلك مع البنك بطريقة المرابحة ليقوم بإنتاجها فيكون البنك هنا صانعا و الثمن مؤجل.

4-صيغة التمويل بالإجارة

- الإجارة هي بيع منفعة معلومة بأجر معلوم و تملك المنافع بعوض وتعرف في الجزائر في مجال الأعمال الخاصة بالكرء و تعتمد البنوك الإسلامية على هذا النوع من البيع التأجيري، حيث تقوم هذه الأخيرة بشراء أصول ثابتة و تقوم بتأجيرها للعميل و هذا الأخير يسدد الثمن على شكل أقساط و يدفع الأجرة على باقي قيمة الآلة.¹
- و في الاصطلاح: هي عقد منفعة مباحة و معلومة وهي عبارة عن عقد بين طرفين.
- و عليه فإن طريقة عمل صيغة الإجارة لدى بنك البركة تتم وفقا لعدة مراحل وهي كالآتي:
- يختار عميل البنك من المورد العتاد الذي يحتاجه ويتفاوض حول شروط شرائه (السعر، التسليم، الضمان ما بعد البيع.
- يقدم للبنك طلب التمويل لشراء العتاد، مدعوم بالفواتير الأولية، عقود أو وثائق أخرى مطلوبة.
- بعد دراسة ملف التمويل من الجوانب المتعلقة ب: المخاطرة، المردودية، الضمانات والمطابقة وفي حالة موافقة الهيئات المختصة، يمنح البنك التمويل لصالح العميل بمبلغ الفواتير الأولية، يعلم مورده بأن العتاد سيشتري باسم البنك بالشروط المتفق عليها بين المورد والعميل.

- يوكل البنك العميل لاستلام وتركيب العتاد والقيام بكل الإجراءات.

- عند استلام العتاد، يوقع البنك والعميل عقد تأجير الأصل مع وعد بالبيع لهذا الأخير إذا رغب في ذلك.²

¹ - أبو سليمان عبد الوهاب، عقد الإجارة مصدر من مصادر التمويل الإسلامي، ط2، مكتبة الملك فهد، جدة، ص: 20.

² - وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري -وكالة قسنطينة-

- يجب أن يحدد بوضوح في عقد التأجير تعيين الأصل المؤجر، مدة التأجير، مبلغ والإيجارات الواجب تسديدها، إلزامية تأمين الأصل مع الإنابة لصالح البنك، إضافة إلى البنود الأخرى بالإيجار.

- بعد التوقيع على العقد، يوقع العميل على السندات لأمر بمبلغ الإيجارات المتفق عليها.

- لاحتساب الإيجار الدوري، فإن الصيغة المطابقة لمبادئ البنك تتمثل في إضافة هامش ربح مقبول من الطرفين لقيمة شراء الأصل.

- عن اية عقد التأجير وشريطة تسديد كافة الإيجارات المتفق عليها يتنازل البنك لصالح العميل على الأصل مقابل الدينار الرمزي وهذا في حالة التأجير المنتهي بالتملك.

أما إذا تعلق الأمر بالاعتماد الإيجاري مع حق الشراء، فهناك ثلاثة أوجه

- يرجع العميل الأصل للبنك.

- يشتري العميل الأصل بقيمته المتبقية.

- يتفق البنك والعميل على إعادة تجديد عقد التأجير لمدة جديدة، وفي هذه الحالة يتفاوض الطرفان على شروط العقد من جديد.

في حالة ما إذا كانت القطعة الأرضية ملك للمستعمل، يمكن لهذا الأخير إما بيعها للبنك بموجب عقد بيع (اعتماد إيجاري متبادل)، أو تأجيرها له لمدة تساوي المدة المحددة في عقد التأجير وفي الصيغة الأخيرة هذه يجب أن تعود ملكية البناية للمستعمل بموجب العقد (تأجير منتهي بالتملك).

5- صيغ التمويل بالمشاركة

هي اشتراك اثنان فأكثر بحصة معينة في رأس المال يتجران به كليهما و الربح يوزع على حسب أموالهما أو على نسبة يتفق عليها عند العقد.

و يتبن من الواقع العملي أن صيغة التمويل بالمشاركة من أهم الصيغ المطبقة في البنوك الإسلامية حيث تعد من البدائل الإسلامية لأسلوب التمويل بالفوائد و هي تلائم فئة كبيرة من المتعاملين مع البنوك الإسلامية .

و صيغة المشاركة قد تكون طويلة، متوسطة أو قصيرة الأجل و ذلك طبقا لما يلي:

- قد تكون مشاركة طويلة الأجل و ذلك في حالة ما إذا كانت المشاركة مستمرة و يصلح هذا الأسلوب لتمويل العمليات الإنتاجية المختلفة و التي تأخذ شكلا قانونيا كشركة التضامن أو شركة التوصية، و سواء كانت تلك الشركات صناعية أو زراعية.

- قد تكون المشاركة متوسطة الأجل و ذلك في حالة المشاركة المنتهية بالتملك و هي التي يحل فيها الشريك محل البنك في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات.¹

وقد تكون المشاركة قصيرة الأجل و ذلك في حالة تمويل العمليات التي تستغرق زمن قصير و من تلك العمليات الاعتماد المستندي حيث تكون قيمة الاعتماد مشاركة بين البنك والعميل.

¹- وثائق مقدمة من قبل بنك البركة - وكالة قسنطينة.-

6- صيغة التمويل بالمضاربة

كما هو معروف أن المضاربة تقوم على الموازنة بين رأس المال والعمل وهي بذلك تجمع بين من يملك المال و بين من لا يملكه ويقدر على العمل مما يؤدي إلى إحداث توازن و يمكن من خلال هذه الصيغة تشغيل أموال البنك الإسلامي و تحقيق أرباح بالإضافة إلى ذلك فهي تساهم في تشغيل و استغلال الطاقات و الكفاءات المبدعة .

أما فيما يخص تطبيق المضاربة فهي من الأساليب الأساسية التي يعتمدها البنك من صياغة علاقتها بالمدعين الذين يقدمون أموالهم بصفتهم أرباب العمل فيها، و البنك بصفته المضارب على أساس قسمة الأرباح الناتجة بنسب معلومة متفق عليها. إلى جانب كل الصيغ السابقة الذكر توجد صيغ أخرى من بينها صيغ التمويل بالمساومة.

ثانيا: صيغ التمويل بالإمضاء

تعتبر صيغ التمويل بالإمضاء نوعا من أنواع الصيغ التي يتعامل بها بنك البركة الجزائري إلى جانب الصيغ السابقة الذكر بغية منه لتخفيف العبء أو تسهيل المعاملات التجارية على المتعاملين الاقتصاديين الذي يتعامل معهم في النشاط اليومي للبنك، و صيغ التمويل بالإمضاء يمكن تقسيمها حسب بنك البركة إلى ثلاث من الصيغ نوجزها فيما يلي:

1- الإلتزامات المتعلقة بالتجارة المحلية و بدورها تنقسم إلى:

- كفالة الصفقات و التي تضم في طيا ما كفالة إعادة التسبيق و كفالة حسن التنفيذ و كفالة التعهد.
- الكفالات الجمركية و توجد على أنواع إما كفالة استخراج السلع أو الكفالة على المخازن الاعتبارية إلى جانب الكفالة على القبول المؤقت و الكفالة على الحقوق الجمركية المتنازع فيها.¹
- الكفالة الجبائية

2- الإلتزامات المتعلقة بالتجارة الخارجية: و من بين مضامينها نجد:

- الاعتماد المستندي.
- التسليمات المستندية.
- خطابات الضمان.
- رسالة الضمان لغياب الوثائق.
- الضمان الإحتياطي.

¹- وثائق مقدمة من طرف بنك البركة وكالة قسنطينة.

المطلب الثالث: إجراءات منح التمويل في بنك البركة الجزائري¹

تتطلب عملية الحصول على التمويل سواء تعلق الأمر بتمويل الاستثمار أو تمويل التسيير تقديم ملف شامل يحتوي على العناصر التالية:

أولاً: تكوين ملف التمويل

من أجل تقدير وتحديد الاحتياجات المطلوبة ضمن أفضل شروط الأمان وفي نفس الوقت الالتزام بتعليمات بنك البركة الجزائري، يجب على الزبائن تقديم الوثائق اللازمة والمتمثلة في:

1- ملف متعلق بتمويل التسيير: ويتضمن هذا الملف الوثائق التالية:

- طلب تمويل موقع من قبل شخص مؤهل للتصرف في حق طالب التمويل.
- السجل التجاري.
- القانون الأساسي عندما يتعلق الأمر بمؤسسة ذات رأسمال.
- النشرة الرسمية للإعلانات القانونية.
- محضر تعيين المديرين.
- الميزانيات والحسابات الملحقه الخاصة بالسنوات الثلاث الأخيرة، مصادق عليها إجبارياً من قبل مدقق الحسابات بالنسبة للشركات المساهمة والشركات ذات المسؤولية المحدودة أو من طرف محاسب معتمد بالنسبة لأنواع الشركات الأخرى والأشخاص الطبيعية.
- الوثائق الجبائية والشبه الجبائية (أقل من ثلاث أشهر) .
- الوضعية المحاسبية بتاريخ طلب التمويل عندما تكون الميزانية الأخيرة مؤرخة بأكثر من 8 و 7 أشهر.
- حساب النتائج ومخطط تمويل تقديري معد على المدة المعنية بالتغطية المالية للاحتياجات المطلوبة من قبل العميل.
- المعلومات المحصلة من قبل الزملاء، مركزية المخاطر، مركزية الديون المتعثرة وكل المعلومات الأخرى التي من خلالها تعطي للبنك نظرة عامة حول وضعية العميل.

2- فيما يتعلق بتمويل الاستثمارات

يجب إلى جانب الخطوات السابقة تقديم ما يلي:

- دراسة تقنية اقتصادية للمشروع تحتوي بصفة عامة على المعطيات التقنية للمشروع.
- كلفة المشروع بالعملة الوطنية أو الصعبة.
- موارد التمويل وحساب النتائج و السيولة.

¹ منشورات البنك و وثائق مقدمة من طرف بنك البركة - وكالة قسنطينة-

3- فيما يخص تمويل العقارات

يقوم بنك البركة بمنح التمويل في مجال العقارات في حدود شروط محددة وملف القبول و منها:

أ- شروط التمويل

- راتب شهري يساوي أو يفوق 40.000 دينار جزائري.
- اشتراك شخصي يقدر ب20% على الأقل.
- التمويل البنكي يصل إلى غاية 80% من قيمة العقار.
- مدة التسديد تصل إلى غاية 20 سنة.
- السن الأقصى 65 سنة عند آخر تسديد.

ب- الملف المطلوب

- طلب التمويل.
- شهادة إقامة للمسكن المعتاد.
- شهادة الميلاد وشهادة عائلية.
- شهادة عمل وإحصاء الراتب السنوي للأجراء.
- بيانات أخرى من المداخيل.
- وثيقة عقد ملكية محررة و مسجلة.
- سجل تجاري للتجار و المهنيين الأحرار.
- وصف وتقدير للأشغال المقرر إنجازها.
- نسخة من رخصة البناء.

ثانيا: إيداع ملفات التمويل

بعد تقديم طلب التمويل لبنك البركة الجزائري يتم إيداع طلبات العملاء على مستوى شبابيك الفرع حسب النموذج المدرج في قائمة الملاحق (الملحق رقم 01)، و يقوم بدراسة مدى مطابقة الملف من ناحية الشكل بحضور العميل وفي حالة ما إذا كانت الملفات ناقصة من الوثائق المذكورة في النقاط السابقة يلتزم العميل كتابيا بتقديم هذه الوثائق في أقرب الآجال.

بالنسبة للملفات المستلمة عن طريق البريد يجب الاتصال بالعميل في أجل لا يتعدى 48 ساعة من أجل تقديم الوثائق الناقصة أو تقديم التوضيحات المطلوبة وفي حالة عدم تلقي رد في أجل ثلاث أشهر يجب حفظ الملف ائيا.¹

¹ - وثائق من بنك البركة - وكالة قسنطينة.

كما يجب تسجيل كل الملفات على سجل مفتوح على مستوى مصلحة معالجة الملفات أما بالنسبة للملفات العالقة إلى غاية تكملتها يجب تسجيلها على سجل آخر.

و في الأخير تدرس الملفات الكاملة وترسل لمديرية التمويل والتسويق في أجل لا يتعدى 10 أيام.

ثالثا: معالجة الملفات وأخذ قرار التمويل

في هذا الجزء يتم التعرف على كيفية المعالجة والبحث في الملفات على مستوى بنك البركة الجزائري:

1: معالجة ملفات التمويل

تم معالجة ودراسة الملفات بالاستعانة بالوثائق المذكورة سابقا وكذلك بدراسة المشروع اقتصاديا بالنسبة للملفات التسيير أما ملفات الاستثمار يجب أن تكون الدراسة مرفقة بما يلي:

- تقرير حول الزيارة الميدانية للمشروع موضوع طلب التمويل.
- الضمانات المقترحة، في حالة ما إذا كان مبلغ الضمانات غير متجانس مع قيمة العقار يجب الاستعانة بخبير معتمد.
- إن المكلف بالدراسات و مدير الفرع ملزمون بإعطاء رأي وسبب وواضح و خالي من الغموض حول ملف التمويل، ويجب أن تبقى هذه الآراء سرية ولا يجب في أي حال من الأحوال الإطلاع عليها من قبل العميل.
- تتم دراسة المخاطر دف تحديد قدرة تسديد التمويلات المطلوبة من قبل العميل ولهذا يجب على البنك مراعاة قدرات العميل التي تسمح له بمواجهة كل المخاطر، وعليه يجب أن يتوفر العميل على موارد ذاتية وبالخصوص أصول صافية ورأس مال يتمشى مع احتياجاته الاستغلالية والاستثمارية.
- يجب أن يتخذ قرار منح التمويل على أساس دراسة عامة منجزة أساسا على الصحة المالية للمؤسسة، المؤهلات واحترافية مسيرها وحال السوق، ليس فقط بالنظر للضمانات المقدمة ولكن من أجل حماية البنك لذا يطلب البنك ضمانات عدة منها الكفالة الشخصية والتضامنية للشركاء، رسالة تجميد الحسابات الجارية للشركاء، الرهن الحيازي للمحل، الرهن العقاري.
- عند استلام الملفات تقوم مديرية التمويل والتسويق بدورها بتسجيلها على سجل مفتوح على مستواها.
- بعد تسجيل الملف بإعطائه رقما تبدأ مرحلة التعليمات، تتضمن هذه المرحلة توجيهات مديرية التمويل والتسويق إلى نيابات المديرشيات المختلفة.
- إن مدة مكوث الملفات لدى مديرية التمويل والتسويق تتراوح من 8 إلى 10 أيام هذا بالنسبة للملفات الاستغلال، أما ملفات الاستثمار فإما تستغرق الوقت الكافي.

2- أخذ قرار التمويل

يتم إتخاذ القرار بشأن ملفات التمويل على مستوى الهيئات الآتي ذكرها كلا في حدود صلاحياته:

- لجنة مديرية التمويل والتسويق.
- لجنة التمويل للمديرشيات العامة.

أما الملفات التي تتعدى صلاحيات هذين اللجنتين فما تطرح من قبل مديرية التمويل والتسويق إلى اللجنة التنفيذية للبنك.
- بمجرد ما يتم إتخاذ قرار إيجابي بشأن الملف تقوم مديرية التمويل والتسويق بإعداد ترخيص بالتمويل في ثلاث نسخ توجه إلى:

- الوكالة المسيرة لحساب العميل المستفيد من التمويل.
- للحفاظ في ملف العملاء لدى مديرية التمويل والتسويق.
- للحفاظ لدى مصلحة الرقابة لدى مديرية التمويل والتسويق من أجل متابعة الالتزامات.

رابعاً: تجسيد قرارات التمويل ومتابعتها

بعد قيام بنك البركة باستلام ملف التمويل من قبل العميل وقيامه بالمعالجة واتخاذ قرار التمويل في هذه الملفات يتم الدخول في مرحلة تجسيد قرارات التمويل و متابعتها.

1- تجسيد قرارات التمويل

عند استلام الترخيص بالتمويل تقوم الوكالة بإخطار العميل شفويا بقرار البنك وتستدعيه في حالة الموافقة للقيام بالإجراءات اللازمة لتجسيد التمويلات الممنوحة من خلال الإجراءات التالية:

- إمضاء عقود التمويل.

- تقديم الضمانات.

عند استكمال كل الإجراءات، ترسل الوكالة نسخة من الوثائق المحصلة بواسطة الفاكس إلى مديرية التمويل والتسويق ونسخة لمديرية الشؤون القانونية والتنظيم للمصادقة على الشق القانوني في أقرب أجل ممكن.

بالإضافة إلى الملفات التي يشترط فيها بعض الضمانات التي تستوجب المصادقة المسبقة عليها من قبل مديرية الشؤون القانونية والمنازعات قبل تعبئة التمويل و المتمثلة خصوصا في:

- عقود الرهن العقاري.
- عقود الرهن الحيازي على المحلات التجارية.
- عقود الرهن الحيازي على المعدات و التجهيزات.
- عقود نقل الملكية بالنسبة للعقارات التي تقتني باسم البنك في إطار عمليات الاعتماد الايجاري على الأصول غير المنقولة وعمليات الايجاري المنتهي بالتمليك.
- عقود التمويل في إطار عمليات الاعتماد الايجاري على الأصول المنقولة وغير المنقولة وعمليات الاعتماد الايجاري المنتهي بالتمليك.

فإن هذه العقود تتم المصادقة عليها على مرحلتين بحيث تتم المصادقة إبتداءا على مشروع العقد بعد التأكد من سلامته ومطابقتها للقانون و ملائمته للشروط المطلوبة أما المصادقة النهائية التي يتم على أساسها تعبئة التمويل فما تتم على نسخة من العقد النهائي المسجل والمشهر إما أمام المحافظة العقارية أو مصالح السجل التجاري حسب الحالة.

وفي هذا الإطار يتعين على الوكالة إرسال مشروع العقد إلى مديرية الشؤون القانونية والمنازعات التي تقوم بدراسته وإبداء الملاحظات الواجب مراعاة و تصحيحها من قبل الفرع، بحيث لا يتم توقيع العقد إلا بعد المصادقة الصريحة وبدون أي تحفظ على

مشروعيتها من قبل مديرية الشؤون القانونية والمنازعات، وبعد توقيع العقد فإنه يتعين على الفرع تحصيل نسخة منه مسجلة لدى مصلحة التسجيل والطبع ومشهرة حسب الحالة، كأن تكون مشهرة أمام المحافظة العقارية بالنسبة لعقود الرهن العقاري أو مشهرة ومسجلة لدى مصالح السجل التجاري بالنسبة لعقود الرهن الحيازي على المحلات التجارية.

- وبعد كل هذه الإجراءات يقوم الفرع بإرسال نسخة من العقد المسجل والمشهر إلى مديرية الشؤون القانونية التي تقوم بالمصادقة النهائية على الضمانات المحصلة والتي على أساسها تتم تعبئة التمويل ويمكن الإطلاع على نموذج المصادقة على ملف التمويل في قائمة الملاحق (الملحق رقم 02).

- في بعض الحالات الاستثنائية يمكن للفرع تعبئة التمويل وفقا للشروط والإجراءات التالية:
 - أن يكون الزبون معروف لدى الفرع بملائته وحسن تعامله مع البنك.
 - أن يقدم الزبون إلى الفرع الأسباب والظروف التي تستلزم الإسراع في تعبئة التمويل.
 - في حالة موافقة الفرع على طلب العميل يقوم بإرساله إلى مديرية الشؤون القانونية والمنازعات مرفقا بتقرير مفصل حول أسباب وظروف تعبئة التمويل على أساس الإشهاد و تقييم ملاءة العميل .
 - عند استلام المصادقة من مديرية الشؤون القانونية والمنازعات على الضمانات المقدمة تقوم الوكالة بتكوين ملف المراقبة الذي سيوجه إلى بنك الجزائر طبقا للتعليمية رقم 003 المؤرخة في 1989/05/28، وفي نفس الوقت تعبئة التمويلات.

2- تعبئة ومتابعة التمويلات

من أجل تعبئة التمويلات ومتابعتها، وتحصيلها يتعين على الوكالة القيام بما يلي:

- القيام بفتح الحسابات الملائمة "حساب تمويل+حساب التسديد" لكل عميل ولكل صيغة تمويلية.
- الحرص على أن تكون طلبات الاستعمال مدعمة تلقائيا بالوثائق المطلوبة خاصة الفواتير التي تشتمل على البيانات الإجبارية والرسوم التي تدفع (رسم القيمة المضافة).
- كل وثيقة يجب أن تحرر:
 - باسم البنك (المالك الشرعي) إذا تعلق الأمر بعمليات التأجير.
 - باسم البنك و لفائدة العميل بالنسبة لعمليات المراجعة " بنك البركة لفائدة الشركة "
 - باسم العميل إذا تعلق الأمر بتمويل في شكل مشاركة أو مضاربة.
- فيما يتعلق بتمويل الاستثمارات، يجب أن يدعم اكتتاب السندات بجدول التسديد التي ترسل نسخة منه لمديرية التمويل والتسويق.
- القيام بالتسديد في حدود الاحترام الصارم للترخيص ومباشر لصالح الموردين حتى فيما يتعلق بالسلم، كما يجب أن تكون العملية مصادق عليها من قبل البنك.
- يشترط البنك على العملاء التسليم كل شهر أو ثلاثة أشهر حسب مدة التمويل.
- بالنسبة لمشايخ الاستثمار الممولة من قبل البنك جزئيا أو كليا بمختلف صيغ التمويل (مراجعة - مشاركة - تأجير - استصناع) يتعين إعداد تقرير مراقبة على الأقل كل سداسي بالاعتماد على الوثائق المسلمة من العميل والزيارة الميدانية، وهذا التقرير يحتوي على وضعية تقدم المشروع وهذا بالمقارنة مع ملف الاستثمار الأساسي الذي على أساسه ألتخذ القرار.

-أما في حالة رفض طلب التمويل فإنه يتعين على الوكالة إخبار العميل برسالة موصى عليها مع إشعار باستلام والمبين نموذجها في الملحق رقم 03.

المبحث الثالث : دراسة نموذج لتمويل المراجعة لدى بنك البركة الجزائري -وكالة قسنطينة -

من بين أكثر الأساليب التمويلية التي يرغب المتعاملون مع بنوك الإسلامية هي عملية بيع المراجعة وذلك نظرا ما تتمتع به من سهولة في الأداء و عدم تضمنها لمشاكل قد تعرقل سير عمل كل من البنك و المستثمر، و لهذا يتوجه أغلب المستثمرين لهذا النوع من التمويل.

ولقد ارتأينا أن نقوم بدراسة كيفية عمل هذه الصيغة الاستثمارية والطرق التي تمر بها عملية التمويل هذه من بداية تقديم العميل للبنك الإسلامي و إلى غاية الحصول على الموافقة على التمويل وصولا إلى التنفيذ الفعلي لها.

و كل هذه العمليات سيتم التفصيل فيها على النحو الآتي:

المطلب الأول: تعريف بيع المراجعة و خطواتها و البنود التي تتعلق به.

المطلب الثاني: مراحل بيع المراجعة.

المطلب الثالث: نموذج بيع المراجعة في بنك البركة -وكالة قسنطينة-.

المطلب الأول: تعريف بيع المراجعة و خطواتها و البنود التي تتعلق بها

يتم من خلال هذا الجزء التطرق إلى دراسة الجوانب لبيع المراجعة في بنك البركة و ذلك على النحو الآتي:

أولا: تعريف بيع المراجعة و خطوات إتمامها

سنحاول إبراز أهم الخطوات التي تمر بها عقد المراجعة و البنود التي يتضمنها هذا العقد الاستثماري الإسلامي.

1- تعريف بيع المراجعة من وجهة نظر بنك البركة

المراجعة هي عملية بيع بثمن الشراء مضاف إليه هامش ربح معروف و متفق عليه بين المشتري و البائع وقد تم الأخذ بصيغة المراجعة للآمر بالشراء في العمليات المصرفية الإسلامية، و يتدخل البنك بصفته المشتري الأول بالنسبة للمورد و كبايع للمشتري مقدم الأمر بالشراء (العميل) .

حيث يشتري البنك السلع نقدا أو لأجل و يبيعها نقدا أو بتمويل لعميله مضاف إليه هامش ربح متفق عليه بين الطرفين.

2- خطوات إتمام بيع المراجعة في بنك البركة -وكالة قسنطينة-

يتم بيع المراجعة في بنك البركة الجزائري وفق الخطوات التالية:

-يتقدم العميل إلى البنك بطلب الحصول على التمويل بطريقة المراجعة و ذلك بعد تقديم رسالة الحصول على التمويل و التي تتضمن مبلغ أو قيمة التمويل المراد الحصول عليه بالإضافة إلى تبيان و توضيح نوع العملية المراد تمويلها سواء كانت عملية استثمارية أو استغلالية، إلى جانب توضيح مختلف الضمانات التي يستطيع العميل توفيرها للبنك المانح لتمويل .

-بعد قيام العميل بتقديم رسالة الحصول على التمويل يطلب منه البنك تقديم وثائق تعتبر ضرورية لاستكمال إجراءات الحصول

على هذا التمويل و التي تتضمن على سبيل المثال لا الحصر:

- دراسة تقنية اقتصادية للمشروع .

- الوضعية المحاسبية للمؤسسة في فترة ما تحدد من قبل البنك.
- نسخة عن السجل التجاري.
- الوضعية القانونية، بالإضافة إلى تقرير الخبرة التقييمية.

-التأكد من مطابقة عملية التمويل مع شروط الشريعة الإسلامية و يمكن التفصيل في هذه الشروط لاحقا.

-يوقع البنك مع العميل على عقد التمويل بالمراجحة بعد إجراء الدراسة و التأكد من مطابقتها للشريعة الإسلامية.

بعد إتمام كل الخطوات السابقة الذكر يقوم البنك بالطلب من العميل الراغب في الحصول على التمويل بإجراء عملية تفاوضية مع المورد الذي سيقوم ببيع السلعة للعميل وتكون عملية التفاوض خاصة بشروط شراء السلعة، والقيام بكل الإجراءات المتعلقة بالعمليات الممولة و أخيرا استلام السلع .

و هنا يتدخل البنك بصفته المشتري الحقيقي للسلع و عليه يتحمل كل المصاريف المتعلقة بالعملية.

-يقدم المورد للعميل فاتورة أولية محررة باسم البنك لحساب العميل، يوضح فيها التعيين، الكمية، السعر الخاص بالوحدة والمبلغ الإجمالي للسلع، بالإضافة إلى الحقوق و الرسوم المحتملة.

-يتقدم العميل للبنك بطلب (أمر) الشراء للسلع مدعوم بالفاتورة الأولية، موضحا في هذا الطلب مبلغ العملية، هامش الربح العائد للبنك و تاريخ استحقاق مبلغ المراجحة (التسديد).

-يقوم البنك بتسديد مبلغ الفاتورة بشيك أو بطرق أخرى كالسفتجة مباشرة لفائدة المورد وذلك بعد مراقبة مطابقة العملية لأحكام عقد التمويل و الترخيص المتعلق 1.

-تتحول ملكية السلع من البنك إلى العميل عند تسليم الفاتورة النهائية و استلام السلع.

و مما تجدر الإشارة إليه أنه لا يتم تحويل ملكية السلع من البنك إلى العميل إلا بعد أن يتحقق تحويل ملكية السلع لصالح البنك، كما يجب تحديد تواريخ التسديد حسب الدورة الاقتصادية للنشاط الممول و تحدد عند تحليل ملف التمويل.

-عند بيع السلع يقوم العميل بتحويل الإيرادات المحصلة في حساب التسديد الذي يمكن أن يدر أرباحا تحفيزية بنفس الشروط المعمول 1 في حساب المساهمة المخصصة.

-وكخطوة أخيرة لإتمام عملية المراجحة و دف تشجيع التسديد قبل الآجال من قبل العميل فإنه يمكن تجزئة المراجحات على المدى القصير، على عدة استحقاقات و احتساب هامش ربح متوسط على مدة التسديد المطابقة.¹

ثانيا: الشروط مطابقة المراجحة مع الشريعة الإسلامية

-يجب أن يكون موضوع عقد المراجحة مطابقا للشريعة الإسلامية (عدم تمويل المواد المحرمة في الإسلام).

-الشراء المسبق للسلعة من طرف البنك حيث أن الأساس القاعدي للمراجحة هو أن هامش الربح العائد للبنك مستحق مقابل تحمل البنك ضمان السلع بعد شرائها وقبل بيعها للعميل(يجب أن تكون عملية الشراء و إعادة البيع حقيقية).

-المبلغ العائد و هامش ربح البنك وأجل التسديد يجب أن يكون متعارف عليها بين الطرفين مسبقا.

¹-وثائق مقدمة من بنك البركة -وكالة قسنطينة-

-في حالة التأخر عن التسديد يمكن للبنك أن يطبق على العميل المماطل غرامة التأخير التي توضع في حساب خاص (إيرادات قيد التصفية).

-بعد إنجاز عقد المراجعة تنتقل ملكية السلع فعليا إلى المشتري النهائي الذي يصبح مسؤولا عنها، غير أنه يمكن للبنك أن يحصل رهنا حيازيا على السلع المباعة ضمانا للتسديد مبلغ البيع و تحقيق هذا الرهن في حالة عدم التسديد.¹

ثالثا: بنود عقد بيع المراجعة

بعد التأكد من أن العملية مطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية و إتمام جميع الخطوات السابقة الذكر لنفس العملية، بالإضافة إلى التأكد من أن كل الأطراف يتمتعون بالأهلية القانونية الكاملة واللازمة لتعاقد ويتم الاتفاق بين البنك والعميل على البنود التالية:

البند الأول: الموضوع

يجب على العميل أن يقدم للبنك لكل عملية مراجعة منجزة في إطار التمويل موضوع هذا العقد أمرا بالشراء يبين فيه مبلغ العملية و نسبة الربح المتفق عليه ومواعيد التسديد، ولهذا العقد يبيع البنك للعميل الذي يوافق على السلع محل الفاتورة وأمر الشراء المرفق لذا العقد.

البند الثاني: استعمال التمويل

بعد تحويل ملكية السلع من المورد إلى البنك يلتزم العميل بشراء السلع محل أمر الشراء من البنك بنفس المواصفات ، كما يلتزم بعدم الرجوع إلى البنك بخصوص أي عيب أو خلل في السلعة و يعتبر العميل المسؤول الوحيد عن نوعية ومواصفات السلعة محل العقد .

البند الثالث: ثمن البيع و كيفية تسديده

يتمثل ثمن بيع السلع في مبلغ الفاتورة مضاف إليه كل المصاريف المتفق عليها بين البنك والعميل ويلتزم العميل بدفع ثمن المراجعة وفق أقساط متفق عليها، ويستفيد العميل من تخفيض من ثمن المراجعة إذا قام بتسديد الأقساط قبل الاستحقاق .

البند الرابع: التزام العميل

يلتزم العميل بإيداع جميع الإيرادات المتعلقة ببيع السلع لدى البنك وكذلك يلتزم بالدفع للبنك بمجرد الحصول على البضاعة نقد أو بشيك.

البند الخامس: مراقبة السلع

يحق للبنك مراقبة السلع و الإيرادات في أي وقت.

البند السادس: غرامات التأخير

تفرض على العميل غرامات التأخير في حالة التأخر عن الموعد المحدد لتسديد الأقساط من طرف البنك.

¹-وثائق مقدمة من بنك البركة -وكالة قسنطينة-.

البند السابع: تأمين السلع

يلتزم العميل بتأمين السلع ضد المخاطر كما يلتزم بإبقاء التأمين ساريا و تجديده حتى يتمكن من تسديد كل ديونه للبنك.

البند الثامن: الشروط الفاسخة لأجل التسديد

يفسخ أجل التسديد الممنوح للعميل تلقائيا في حالة عدم احترامه لأي شرط من شروط هذا العقد ومنها: عدم دفع الإيرادات للبنك .

-عدم دفع أي قسط من أقساط المراجعة.

البند التاسع: الضمانات

وذلك ضمنا لتسديد مبلغ التمويل بما في ذلك الأصل نسبة الربح، النفقات المتفق عليها إلى جانب كل هذه البنود توجد بنود تتعلق بالمصاريف و حل النزاعات.

المطلب الثاني: مراحل بيع المراجعة¹

في هذا المطلب سنبرز أهم المراحل العملية التي تمر بها عملية بيع المراجعة والتي تستوجب المرور بها حتى يكون العقد صحيح ولا يتخلله أي عيب و فيما يلي محاولة لإبراز ذلك:

المرحلة الأولى: مرحلة الوعد

يتم فيها تحديد مواصفات السلعة المطلوبة من طرف الأمر بالشراء كما يتم تحديد الجهة المعنية لشراء السلعة منها، ويحق للبنك الاعتذار عن المضي في العملية في حالة رفض العميل عروضاً أخرى هي الأنسب للبنك، بالإضافة إلى تحديد نموذج طلب الشراء وإمكانية دمج مع نموذج الوعد بالشراء والذي يتم تقديمه من خلال ما تم الحصول عليه من عروض الأسعار التي لا يشترط أن تكون باسم البنك.

في هذه المرحلة يجوز للبنك أن يدخل شريكا مع العميل لشراء سلعة معينة و الاتفاق على بيع حصة البنك لاحقا بالمراجعة.

كذلك يجوز للبنك الأخذ بالزامية الوعد في حق الأمر بالشراء و يترتب على ذلك حق التعويض عن الضرر في حالة النكول بالوعد وكذا يحق للبنك الحصول على هامش الجدية لضمان تنفيذ الوعد من قبل العميل عند دخوله في وعد المراجعة بالإضافة إلى تحديد هامش الربح في هذه المرحلة بنسبة مئوية أو ما يقابل ذلك في السوق، وقد يتم تأجيل دفع الضمانات في هذه المرحلة .

المرحلة الثانية: مرحلة التملك

يجوز للبنك في هذه المرحلة تنفيذ التعاقد مع البائع و إتمام عملية المراجعة إذا تبين له عدم وجود أي تعاقد سابق للوعد بالشراء مع البائع بشأن نفس المعاملة و يمكن أن يتم هذا التعاقد عن طريق إيجاب و قبول متبادلين بالكتابة أو المراسلة (الفاكس - البريد). ويشترط أن تكون الوثائق و المستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء المبيع باسم البنك و ليس باسم العميل لأن الشراء يتم

¹-وثائق مقدمة من بنك البركة -وكالة قسنطينة-.

لصالح البنك، ويقوم البنك بدفع ثمن المبيع مباشرة للبائع و يسجل هذا الأخير باسم البنك و هنا يكون البنك مسؤول على المبيع (من حيث المخاطر، التأمين، مصاريف التأمين) منذ حيازته إلى حين بيعه للعميل و تسليمه إياه.

المرحلة الثالثة:مرحلة البيع

وفيها يشترط أن يتم إبرام عقد المراجعة بعد دخول السلعة في ملكية البنك أولا وقد يبرم عقد المراجعة بشكل منفصل عن الوعد بالشراء وذلك بعد تمام ملكية البنك للمبيع، ويجوز للبنك والعميل تعديل بنود العقد سواء بالنسبة لأجل أو الربح أو غيرها من الشروط كما يمكن تسليم البضاعة للواعد بالشراء قبل التعاقد في حالة تأخر وصول المستندات.

وقد يتعذر إبرام عقد بيع مراجعة إذا ظهر بالمبيع عيوب أو تخلي البنك عن مسؤوليته اتجاه هذا العيب.

وفي هذه المرحلة تنتقل ملكية السلعة إلى المشتري و تنتقل ملكية الثمن للبنك البائع، بالإضافة إلى أنه يشترط فيها بيان ثمن بيع المراجعة و يجوز الاتفاق على الزيادة في الربح و بيان المصاريف التي يمكن إضافتها للثمن و يجوز للبنك أن يبيع السلعة بعملة مخالفة للعملة التي اشترى السلعة، ولصحة المراجعة يشترط أن يكون كل من الربح و الهامش معلوما في العقد و يجوز تعديل كل منهما بالإضافة إلى أنه يحق للبنك مطالبة العميل بالضمانات المتفق عليها في العقد.

المرحلة الرابعة: مرحلة التنفيذ

يجوز في هذه المرحلة للبنك أن يخصم جزء من الثمن عند تعجيل المشتري في تسديد الأقساط، يجوز كذلك الاتفاق بين البنك والعميل على أداء دين المراجعة بعملة أخرى مغايرة لعملة الدين و يمكن أن يتنازل البنك عن جزء من أرباحه عند سداد العميل دينه في الأجل المحدد كما يجوز تحويل مديونية العميل إلى ذمة شخص آخر مقابل عمولة معينة .

وفي هذه المرحلة أيضا يجوز للبنك شراء ما باعه أو جزء منه من العميل بالسعر الحالي وتجري المقاصة بينه وبين جزء من المديونية المتأخرة، وإذا رجعت السلعة على ملك البنك الدائن جاز له التصرف فيها بما في ذلك تأجيرها للعميل تأجيرا تملكيا.¹

المطلب الثالث: نموذج لعقد تمويل بالمراجعة

من خلال هذا الجزء نحاول إعطاء نظرة عن عملية التمويل بعقد المراجعة والتي تمت بين بنك البركة الجزائري وكالة قسنطينة وبين منشأة فلاحية (X) و التي تقدمت إلى البنك مدف الحصول على التمويل بالمراجعة وفيما يلي سنحاول إبراز الخطوات التي مرت ل عملية التمويل هذه.

أولا: طلب قرض للاستغلال

كأول خطوة تقدم العميل صاحب المؤسسة متعددة الاستثمار والخدمات وهي مستثمرة فلاحية (X) والكائن مقرها الاجتماعي بمنطقة 07 تجزئة المنتزه عين السمارة ولاية قسنطينة، وذلك بتاريخ 03 سبتمبر 2009 إلى بنك البركة الجزائري وكالة قسنطينة بموضوع خاص تعلق بطلب الحصول على تمويل للاستغلال و قد تضمن هذا الطلب رسالة الحصول على التمويل والذي قدر مبلغه بقيمة 130.000.000.00 دج مدف تمويل وارداته من الأسمدة و المنتجات الصحية .

¹-وثائق مقدمة من بنك البركة -وكالة قسنطينة.-

كما و قد تضمن الطلب كذلك توضيح لطرق الدفع للممولين والذي يتم عن طريق قرض وثائقي اامش قدره 20% إلى جانب إيضاح الضمانات التي سيتحصل عليها البنك و التي تمثلت في:

- ضمانات شخصية ممثلة بكفالة تضامنية للمساهمين .
- ضمانات حقيقية تمثلت بقطعة أرض قدرت مساحتها ب37هكتار و12آر و قد قدرت قيمتها آنذاك بقيمة 160.020.940.43 دج.

كما تضمن الطلب كذلك رهن للملك التجاري خاص بالمستثمرة الفلاحية وقد أرفق هذا الطلب بدراسة تقنية اقتصادية ومالية تحت توجيه و مساهمة مكتب دراسات خبير في الميدان ¹.

و وقع هذا الطلب من طرف المدير العام للمنشأة الفلاحية ويمكن الإطلاع على نموذج الطلب في قائمة الملاحق (الملحق رقم (04)).

بعد حصول البنك على الطلب الموقع من طرف المنشأة الفلاحية قام بنك البركة الجزائري (وكالة قسنطينة 402) وبالتحديد مديرية التمويل الخاصة بالمؤسسات بدراسة بملف التمويل و ذلك في تاريخ 28 سبتمبر 2009 و هذا بعد مرور 25 يوم من تاريخ تقديم طلب التمويل.

وقد تضمن ملف التمويل على وثائق عديدة وهي:

- طلب المؤسسة والمتعلق بالحصول على قرض استغلالي .
- دراسة تقنية واقتصادية للمنشأة الفلاحية.
- الوضعية المحاسبية و التي تضمنت تقديم الميزانية المحاسبية للمنشأة الفلاحية وملخص لها وذلك لثلاث سنوات الأخيرة والخاصة بسنة 2006،2007،2008.
- الوضعية المحاسبية للمنشأة الفلاحية بتاريخ 31/07/2009 للنظر فيها و ذلك باعتباره الشهر الذي تم فيه التقدم بطلب الحصول على التمويل .

-ملخص إقفال السنة المالية والمتعلق بسنة 2009 باعتبارها سنة الطلب التمويل.

-التقرير المالي للمنشأة الفلاحية لسنة 2008.

-ملخص يتعلق بالميزانية التقديرية والخاص بالسنة المقبلة 2010.

-اتفاقية إمضاء و المتعلق بالممارسات الخاصة بالسنوات الأربعة 2006 / 2009.

-نسخة من فاتورة البيع و العمليات التي قامت ا خلال السنوات 2005/2006/2007/2008.

-السجل التجاري لهذه المنشأة و تبيان الوضعية القانونية لها .

- شهادة عدم الخضوع للضريبة.

باضافة إلى تقديم تقرير الخبرة التقييمية.

¹-وثائق مقدمة من بنك البركة -وكالة قسنطينة-

ثانيا: دراسة وضعية المنشأة الفلاحية

عندما تقدمت هذه المؤسسة للبنك بملف التمويل قام هذا الأخير بإجراء تحليل لمخطط أو وضعية الميزانية الخاصة لـ 1 وقد أقر تحليل هذه الوضعية بوجود عجز في الميزانية وحاجتها إلى 11 شهرا لتحسين وضعيتها بعد استردادها لبعض الديون وإلى تمويل بأمر قدر بقيمة 130.000.000.00 دج.

كما قام البنك بإجراء دراسة تقييمية للضمان المقدم من طرف المنشأة والذي تمثل في رهن من الصنف الأول (أصول ثابتة) قدرت قيمتها بـ 4.100.000 دج و تأمين كامل ضد الأخطار التي تلحق بالسلعة من طرف البنك بقيمة 6.325.000 دج بإضافة إلى رهن السيارات والتي قدرت قيمتها بـ 6.225.000 دج، أما فيما يخص العربون فإنه لم يحدد و يمكن إيضاح ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (07): وضعية الضمانات من طرف العميل

الوحدة: مليون دينار جزائري

المبلغ	الضمانات
4.100.000 دج	الرهن صنف الأول
6.325.000 دج	تأمين كامل الأخطار
6.225.000 دج	رهن السيارات
/	عربون الشركاء

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على وثائق قدمت من طرف بنك البركة - وكالة قسنطينة-.

بعد إاء دراسة الضمانات المقدمة و وضعية المؤسسة قامت الوكالة بتقديم حلول تؤيد خطوط التمويل و التي تمثلت في:

الجدول رقم (08): أنواع خطوط التمويل بالمراوحة.

الوحدة: مليون دينار جزائري

الرقم	هيئة التمويل	موضوع التمويل	المبلغ	المدة
01	مراوحة MT	اكتساب سيارة نفعية	41.000.00	4 سنوات في 06 أشهر
02	مراوحة MT	اكتساب سيارة نفعية	18.000.00	4 سنوات في 06 أشهر
	الموع		59.000.00	

المصدر: وثائق مقدمة من طرف بنك البركة - وكالة قسنطينة-.

إلى جانب ذلك قام البنك بإجراء دراسة الأرصدة التمويلية الناتجة عن إعادة دراسة الميزانية المحاسبية والتي سمحت لهذا الأخير بإستخلاص ما يلي:

-الوضعية المالية للمنشأة في حالة توازن هيكلية إيجابي خاصة خلال السنوات 2005/2008، وأن هذا التوازن أصبح في مركز أقوى بفعل الزيادة في رأس المال الدائم و ذلك نتيجة للمنحنى التصاعدي لنتائج الممارسات التي سجلت بتاريخ 2009/07/31 إلى غاية اية السنة 2009/12/31.

-أن رأس المال العامل للمؤسسة غطى تماما احتياجاته والذي سجل في سنة 2008 إلى غاية 2009/12/31 الشيء الذي سمح بإعطاء الميزانية صورة إيجابية في حدود 20.564 ألف دينار جزائري و 27.090 دينار جزائري، غير أن الوضعية تغيرت في 2009/12/31 و نظرا لزيادة الهامة في احتياجات رأس المال العامل مقارنة برأس المال العامل.

فإنه سجل عجز في الميزانية قدره 120.600.00 مليون دينار جزائري إلى غاية 2009/12/31 الأمر الذي استدعى من المنشأة اللجوء إلى الطلب الذي تم تقديمه للبنك و الخاص بالحصول على تمويل بمبلغ 130.000.000.00 دج، ولقد قام البنك بإجراء دراسة متابعة للوضعية المحاسبية للشركة و خاصة السنة التي تم فيها التقدم بطلب الحصول على القرض، كما قام البنك بإجراء تحليل للنشاط الذي تمارسه المنشأة و المردودية الخاصة ا و الذي أدرجت ضمن الجدول الموالي وقد تم تحليل النشاط خلال ثلاث سنوات الأخيرة.

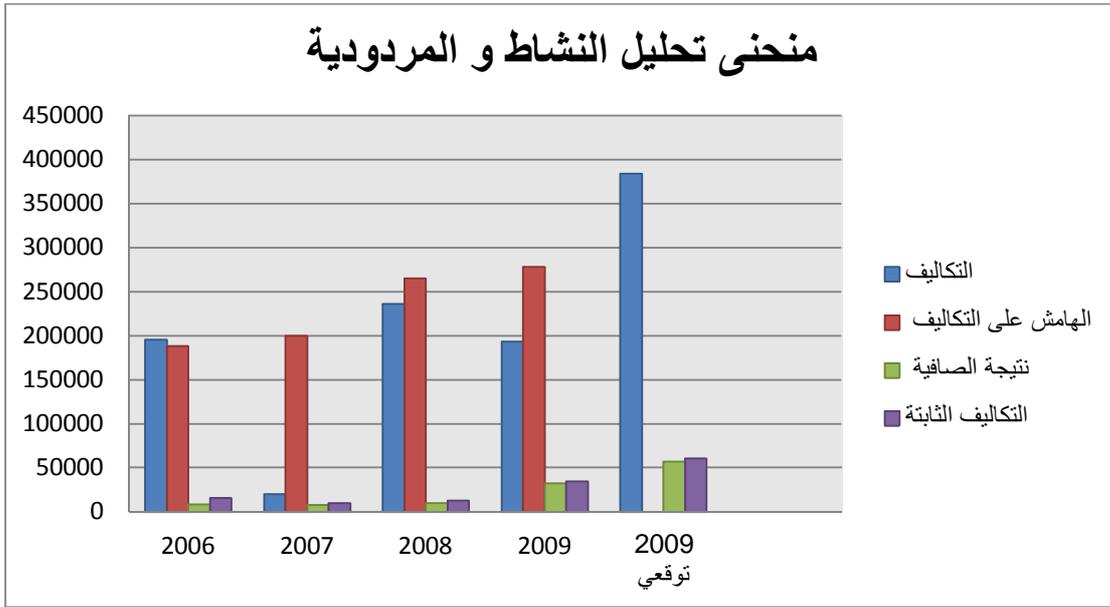
الجدول رقم (09):تحليل النشاط و المردودية

الوحدة: مليون دينار جزائري.

العنوان	2006	2007	2008	/07/31 2009	2009 توقعي
التكاليف	195345	19978	236324	192989	384022
الهامش على التكاليف	187920	199498	264846	278356	//
نتيجة صافية	8585	7478	9968	32726	57373
التكاليف الكلية الثابتة	15751	9806	12782	34725	60801
مردودية مالية	22%	13%	17%	40%	65%
مردودية اقتصادية	5%	5%	6%	25%	19,92%
EBE	29503	29302	32257	35122	58304

المصدر: من إعداد الطالبة باعتماد على وثائق مقدمة من طرف الوكالة.

و فيما يلي الشكل البياني لهذا الجدول.



من خلال المنحنى الخاص بتحليل النشاط فقد تبين أن النشاط في نمو أكثر مما كان معهود عليه، ففي سنة 2009 تبين أن هذا التغير راجع إلى قيمة التمويل التي وصلت إلى 46% من رقم الأعمال المحقق في الفترة 2009/07/31.

- كما أن المردودية الاقتصادية في المستوى المعمول به 0.5% لنشاط كبير وهام لفترة 2009/07/31 وفي اية 2009/12/31، أما المردودية المالية (التمويلية) فهي مقبولة وأكثر منها اقتصادية الشيء الذي دل على الأثر الإيجابي والقدرة على تحمل الأعباء.

- أما فيما يخص الوضعية المحاسبية للميزانية و التي تبين تقدم مردودية رأس المال الذي وضع حيز التنفيذ من طرف الشركة خارج سياسة الدين و الاستثمار الإيجابي سمحت بمكافئة الأوراق المالية و تحميد الأصول غير المسيرة.

ثالثا: موضوع التمويل

بتاريخ 2009/09/15 قامت الوكالة بإجراء بطاقة موضوعها تمويل واستغلال تم من خلالها التحقق من المقر الاجتماعي للمنشأة، رأس مالها، النشاط الذي تمارسه، رقم السجل التجاري الخاص بها إلى جانب المساهمين فيها والتأكد من موضوع التمويل و قيمة المبلغ الذي قدر بـ 130.000.000.00 دج.

أما موضوع التمويل و الذي خص لغرض القرض الوثائقي للقيام بعمليات الإسترداد اامش قدره 20% و المتعلق بتمويل استغلالي بقيمة 130.000.000.00 دج و ذلك مقابل الضمانات المقدمة.

كما أن الوكالة أوضحت الشروط الخاصة و التي تمثلت في هامش قدره 20%

-مدة التمويل في حدود 06 أشهر.

-إظهار الوضعية الجبائية الحديثة كل 03 أشهر.

- تعهد العميل بالتأمين ضد الأخطار مع استبدال لفائدة البنك فيما يخص البضاعة المستوردة من ميناء التحميل والإنزال وقد أقرت اللجنة و حسب شروط البنك بأن مركزية التحصيل في المكاسب تكون 100% إلى جانب شرعية وصحة الرخصة.

هذا إلى جانب التأكد من وضعية العميل فيما يتعلق برقم الحساب الجاري المتواجد على مستوى البنك ومن المبالغ التي تم تحويلها كما قام بإجراء دراسة على حركة الأموال المصرحة والمعهوددة خلال أربعة سنوات الأخيرة والمتعلقة بالعميل و يمكن الإطلاع عليها من خلال قائمة الملاحق (الملحق رقم 05)).

ومن خلال كل الدراسات التي أجريت على الوضعية الاقتصادية للمنشأة والتي تبين مدى قدرة رأس المال على تحمل كافة التكاليف إلى جانب الاستثمار، فإن البنك و من طرف مديرية التمويل الخاصة بالمؤسسات قامت بتقديم تصريح بالتمويل وذلك في تاريخ 2010/05/09: الأمر الذي استدعى من صاحب المنشأة تقديم أمر بالشراء والذي تمثل في طلب تمويل بالمراجحة والمتعلق بشراء أو اكتساب سيارة نفعية بقيمة 41.000.00 مليون دج في مدة 04 سنوات و 06 أشهر هذا فيما يخص خط مراجعة MT1، أما فيما يخص الخط الثاني والذي تعلق باكتساب سيارة نفعية بقيمة 18.000.00 مليون دج وبنفس المدة حيث قدر مجموع الخطيين بقيمة 59.000.00 مليون دج والجدول الموالي يوضح ذلك: يمكن الإطلاع على النموذج في قائمة الملاحق (الملحق رقم 06)).

كما تم إرسال رخصة جديدة تتعلق بتمويل استغلالي لخطوط مراجعة بتكاليف كلية و ذلك بأمر شراء مشتريات محلية مستبدلة بخطط تمويل ثالث و تعلق موضوعه بتمويل استغلالي بلغ 60.000.00 مليون دج خلال فترة 2010/04/30 ليصبح مجموع التمويل 120.000.000.00 دج.

أما فيما يخص الضمانات التي قدمت من طرف المنشأة لضمان العملية السابقة فهي كما يلي:

-رهن عقاري بقيمة 60.000.00 دج و هو قابل للزيادة.

-رهن متضامن الشركاء و هو قابل للزيادة.

رابعاً: مرحلة التنفيذ

بعد إتمام كل هذه الدراسة تقدم العميل صاحب المنشأة بطلب أمر بالشراء أوضح فيه بالتزامه بشراء السلع التي تم الاتفاق عليها بمبلغ العقد والفواتير وهي تتعلق بالكميات المراد شرائها و المبالغ التي تخص كل عملية على حدا في قائمة الملاحق (الملحق رقم 07))، بالإضافة إلى تحميله لكافة المصاريف والنفقات التي تحملها البنك من أجل الحصول على السلعة من طرف المورد مضاف إليه هامش الربح.

كما تعهد بأن يسدد مبلغ المراجحة و الذي قدر بقيمة 130.000.000.00 دج خلال مدة أقصاها 06 أشهر ابتداء من تاريخ الدفع و يمكن الإطلاع على نموذج طلب المراجحة للأمر بالشراء في قائمة الملاحق.

وبعد تفاوض العميل مع المورد من أجل الحصول على البضاعة قام البنك بالتدخل مدف اقتنائها و كان ذلك حسب الفواتير المذكورة آنفا .

بعد حيازة وتملك البضاعة من طرف البنك تم توقيع عقد مراجعة لصالح العميل صاحب المنشأة الفلاحية والذي تم فيه توضيح خصوصيات عقد المراجحة المتعلقة بثمن الشراء الذي قدره 8.394.675.63 مليون دج وهامش ربح قدره 335.753.44 دج ليصبح ثمن البيع بقيمة 8.730.429.07 دج ويقسط خلال 06 أشهر و على مدار أربعة سنوات، حيث أرفق هذا العقد بوصل دفع القسط الأول لهامش الربح ويمكن الإطلاع على نموذج العقد والوصل في قائمة الملاحق الملحق رقم 08).

و هذه الخطوة تنتقل ملكية البضاعة أو السلعة من البنك لتصبح ملكا للعميل و هي ما تعرف بمرحلة التنفيذ.

خلاصة

من خلال الدراسة التي تم إجرائها تبين أن بيع المراجعة من أهم الصيغ الاستثمارية التي يعتمد عليها بنك البركة الجزائري ويتم هذا النوع من التمويل بناء على رغبة وطلب العميل الذي يتقدم بالطلب للبنك ويحدد نوع التمويل الذي يرغب في الحصول عليه.

و بيع المراجعة يحتاج لتنفيذه عدة خطوات تبدأ من مرحلة تقدم العميل للوكالة أو البنك من أجل الحصول على التمويل وصولاً إلى عملية التنفيذ الفعلي لها، و هي تحتاج كذلك إلى بنود يبنى عليها العقد حتى يكون مطابقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية السمحة. و عليه يمكن القول بأن:

-بيع المراجعة صيغة استثمارية إسلامية تخدم ا تمتع الإسلامي.

-أن هذا النوع من التمويل يساعد في العمل على تسيير مختلف المشاريع الاقتصادية والاستثمارية.

-أن بيع المراجعة لا يخلو من المخاطر كغيره من الصيغ الاستثمارية وذلك نظراً لطبيعة عمل البنك الإسلامي باعتباره مصرف يقوم بمختلف الأعمال المصرفية كغيره من البنوك والمصارف.

-أنه يجب على البنك البركة الجزائري أن يعمل على تطوير هذا النوع من الاستثمار لكي يلبي الحاجات المتزايدة للعملاء.

خاتمة

الخلاصة العامة:

موضوع البنوك الإسلامية يعد من المواضيع الأكثر أهمية نظرا لما تتمتع به هذه البنوك من خصائص وما تتحصل عليه من موارد توظفها في استخدامات و استثمارات مختلفة، ويكون نوع التمويل الذي يتحصل عليه العميل بحسب رغبته واختياره وكذلك حسب نوع النشاط الذي يقوم به و المراد تمويله من طرف البنك الإسلامي.

وقد تبين بأن نوع الاستثمارات التي تعتمد على المشاركات كالتمويل بالمشاركة، والمضاربة يعد أقل تطبيقا داخل البنك البركة الجزائري أما الاستثمارات الأكثر استخداما وهي الاستثمارات التي تعتمد على البيوع والتي منها بيع المراجحة والإجارة والاستصناع، غير أن بيع المراجحة يعد من أكثر الأساليب تطبيقا و ذلك نظرا لما يتميز به من خصائص و ما يتمتع به من سهولة في الأداء جعلت جل المتعاملين الاقتصاديين يتوجهون إليه خاصة أنه يعتبر بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة هامش ربح يتحصل عليه البنك لقاء العمل الذي يقوم به والأمر الذي جعل هؤلاء المتعاملين يتوجهون إلى مثل هذا النوع من التمويلات هو مدى التوافق ما بين نوعية الاستثمارات التي يقومون بممارستها و بين ما يوفره هذا الأسلوب الاستثماري من توفير للوقت والجهد في البحث عن السلعة المناسبة و بالأقل التكاليف الممكنة.

كما أن نشاطات المصارف الإسلامية تحمل في طياتها طابع اجتماعي وتنموي، وهو ما يفسر نجاحها وهذا لتوافق أفكارها ومذاهب الاقتصاد الإسلامي مع أفكار المواطن المسلم.

نتائج اختبار الفرضيات

من خلال الدراسة التي أجريت وعلى ضوء ما تم اعتماده من فرضيات قمنا من خلال البحث والذي خلص إلى النتائج التالية:

1- إن أكثر الأساليب تطبيقا في بنك البركة الجزائري هو أسلوب التمويل بالمراجحة، بيع السلم و الاستصناع إلى جانب استخدام أسلوب الإجارة وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى لهذا البحث.

2- أن بنك البركة ومن خلال تطبيقه واستعماله لصيغة التمويل بالمراجحة يستخدم وبشكل كبير أسلوب التمويل بالمراجحة للآمر بالشراء و ذلك حتى لا يتصادم مع طلبات العميل المفاجأة وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثانية.

3- أن بنك البركة الجزائري يستعين في إتمام عملية بيع المراجحة على خطوات مهمة من بينها تقدم العميل أولا للبنك بطلب الحصول على التمويل بطريقة المراجحة وتقديم الوثائق الضرورية لاستكمال الإجراءات الخاصة بالتمويل وتعلق هذه الوثائق بالوضعية المحاسبية والقانونية للعميل إلى جانب التأكد من مدى مطابقة العملية لمبادئ الشريعة الإسلامية وهذا ما ينفي صحة الفرضية الثانية وذلك من خلال ما تم الوصول إليه في الفصل الثالث من هذا البحث والذي يوضح نموذج لبيع المراجحة تمت على مستوى البنك محل الدراسة.

نتائج البحث

من خلال البحث الذي قمنا به توصلنا إلى جملة من النتائج و هي كما يلي:

- 1- رغم النشأة الحديثة للبنوك الإسلامية إلا أنها حققت نجاحا كبيرا استطاعت من خلاله أن تنافس البنوك التقليدية وذلك بإتباعها للشريعة الإسلامية.
- 2- أن البنوك الإسلامية تستعمل أساليب تمويلية متنوعة كالمشاركات و البيوع.
- 3- صعوبة عمل بنك البركة الجزائري في ظل قوانين موحدة مع القطاع المصرفي التقليدي.
- 4- أن بنك البركة وأثناء قيامه بالإجراءات ومن أجل ضمان شرعية تعاملاته فهو يتحمل تكاليف كبيرة لإتمام هذه المعاملات.
- 5- أن عملية بيع المراجعة تتضمن تكاليف مرتفعة وذلك لأن البنك يحتاج أولا نقل ملكية الأصل لحيازته حتى يصبح بإمكانه بيعه للعميل شرعا، ومن ثمة يتم نقل ملكية هذا الأصل للآمر بالشراء وهو ما يتطلب وقتا وتكلفة أكبر مقارنة بما يتم في البنوك التقليدية (طول فترة عملية بيع المراجعة).
- 6- نقص الوعي المصرفي الإسلامي لدى المتعاملين الاقتصاديين حيث يجهلون الكيفية التي يتم بها عمل هذا البنك.

التوصيات

- على ضوء النتائج التي تم الوصول إليها نعرض بعض الاقتراحات و التوصيات التي يمكن أن تجد حلول تساعد بنك البركة الجزائري و من بين هذه التوصيات ما يلي:
- 1- التوسع في مجال عمل البنك وعدم اقتصره على صيغ معينة.
 - 2- نشر الوعي المصرفي الإسلامي و ذلك من خلال إجراء حملات توعوية مدفوعة العملاء عن مدى أهمية إتباع المنهج الديني في المعاملات الاقتصادية ذلك ما تجنب الوقوع في الأزمات.
 - 4- سن قوانين خاصة ببنك البركة وذلك تفاديا للمشاكل التي تعترض عمله مع البنك المركزي.
 - 5- التنسيق مع مركز التدريب بالبنك لتصميم و تنفيذ دورات تدريبية متخصصة في المنتجات المصرفية الإسلامية.
 - 6- التوسع في عدد الفروع والوكالات المتواجدة على مستوى التراب الوطني وتشجيع القطاع الخاص الجزائري للتوجه إلى مثل هذه البنوك.
 - 7- مراقبة العمل المصرفي في البنك من أجل تقييم مستوى هذا البنك والتعرف على المشاكل والعقبات التي تواجهه.
 - 8- ضرورة تطوير الأساليب التي يعتمد عليها البنك في مختلف المشاريع كاستخدام الصكوك الإسلامية.
 - 9- محاولة امتلاك البنك للمصانع والمخازن التي تحتوي على المنتجات المراد اقتنائها من قبل المتعاملين مدفوعة التكاليف المتزايدة التي يتحملها البنك بمعنى التوجه إلى أعمال اقتصادية أخرى غير مصرفية.
 - 10- محاولة توفير لجنة شرعية تختص بالمعاملات الاقتصادية تكون أحكامها موافقة لما جاء في الشريعة الإسلامية، بمعنى أن عمل اللجنة لا يكون مقتصر على الاجتهاد بل يجب الرجوع إلى النصوص الشرعية في ذلك من خلال استغلال هيئة علمية مختصة كعلماء الدين.

آفاق البحث

بغية تغطية النقص الذي عرفه البحث فإننا نقترح لذلك بعض البحوث القابلة للدراسة:

- 1- مشكلة السيولة في بنك البركة الجزائري وكيفية معالجتها.
- 2- الهندسة المالية الإسلامية ودورها في زيادة نشاط البنوك الإسلامية.
- 3- التسويق المصرفي الإسلامي.

قائمة المراجع

أولاً: الكتب

1. أبو سليمان عبد الوهاب، عقد الإجارة مصدر من مصادر التمويل الإسلامي، ط2، مكتبة الملك فهد، جدة، بدون ذكر سنة النشر.
2. أحمد الزرقاء، عقد الاستصناع و مدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 1998 .
3. أحمد سليمان خصاونه، المصارف الإسلامية، مقررات لجنة بازل تحديات العولمة إستراتيجية مواجهتها، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2008.
4. أحمد صبحي العيادي، أدوات الاستثمار الإسلامية، البيوع - القروض - الخدمات المصرفية ، دار الفكر ،الأردن، 2010.
5. أحمد صبحي العيادي، إدارة العمليات المصرفية و الرقابة عليها، دار الفكر، عمان، 2010.
6. أحمد مصطفى، الاقتصاد النقدي الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2009.
7. أشرف محمد دوابه، صناديق الاستثمار في البنوك الإسلامية - النظرية و التطبيق، دار السلام، مصر، 2006.
8. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
9. الغريب ناصر، الأصول المصرفية الإسلامية و قضايا التشغيل، دار أبو لولو، القاهرة، 1996 .
10. حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية -مدخل حديث، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان.
11. حسني عبد العزيز جردات، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل، دار صفاء، عمان، 2011.
12. حسين الأمين، المضاربة الشرعية و تطبيقاتها الحديثة، ط3، المعهد الإسلامي للتنمية، جدة، 2000 .
13. حسين محمد سمحان، إسماعيل يونس يامن ، اقتصاديات النقود و المصارف ، دار الصفاء، عمان، 2011.
14. حمد فاروق الشيخ، المفيد في عمليات البنوك الإسلامية، بنك البحرين الإسلامي، البحرين
15. حيدر يونس الموسوي ، المصارف الإسلامية ، أدؤها المالي و أثرها في سوق الأوراق المالية ، دار اليازوري ، عمان ، 2011
16. خباية عبد الله ، الاقتصاد المصرفي - البنوك الالكترونية - البنوك التجارية - السياسة المصرفية ، مؤسسات شباب الجامعة ، الاسكندرية ، 2008.
17. رشاد العصار ، رياض الحلبي، النقود و البنوك، دار صفاء، عمان، 2010.
18. ريمون يوسف فرحات ، فادي محمد الرفاعي ، المصارف الإسلامية ، منشورات الحلبي الحقوقية ، لبنان، 2004.
19. رحيم حسين، الاقتصاد المصرفي، مفاهيم ، تحليل ، تقنيات، دار ماء الدين، قسنطينة-الجزائر، 2008.
20. رفيق يونس المصري، المصارف الإسلامية دراسة شرعية لعدد منها، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز المملكة العربية السعودية.
21. سامر جلدة، البنوك التجارية و التسويق المصرفي، دار أسامة، الأردن، 2009.

22. سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك، جمعية التراث، الجزائر، 2002.
23. سعيد سعد مرطان ، مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، 2002.
24. سعيد علي العبيدي، الاقتصاد الإسلامي، دار دجلة، عمان، 2011.
25. شهاب أحمد سعيد العزيمي، إدارة البنوك الإسلامية، دار النفائس، عمان، 2012.
26. صهيب عبد الله بشير الشخانية، الضمانات العينية الرهن ومدى مشروعيتها استثمارها في المصارف الإسلامية، دار النفائس، عمان، 2010.
27. صادق راشد الشميري ، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2008.
28. عادل عبد الفضيل عبيد، الربح و الخسارة في المعاملات المصارف الإسلامية ، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
29. عايد فضل الشعراوي، المصارف الإسلامية -دراسة علمية فقهية للممارسة العملية، ط2، الدار الجامعية، بيروت 2008،
30. عائشة الشرفاوي المالقي، البنوك الإسلامية التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق"، المركز الثقافي العربي، المغرب، 2000.
31. عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الادارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية، مكتبة الملك فهد الوطنية، المعهد الإسلامي للتنمية، جدة .
32. عبد الستار أبو غدة، البيع المؤجل، ط2، مكتبة الملك فهد الوطنية، أثناء النشر، جدة، 2003.
33. عبد العزيز قاسم محارب، المصارف الإسلامية التجربة وتحديات العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001.
34. عبد المطلب عيد الرزاق حمدان، المضاربة كما تجربها المصارف الإسلامية و تطبيقاتها المعاصرة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
35. عبد المؤمن بلباقي، أصول المعاملات المالية على مذهب المالكية (عقد البيع -السلم -المرايحة)، دار الهدى، الجزائر، 2004.
36. عجة الجيلاني، عقد المضاربة (القراض) في المصارف الإسلامية، دار الخلدونية، الجزائر، 2006.
37. علي أحمد السلوس، الاقتصاد الإسلامي و القضايا الفقهية المعاصرة، مؤسسة الريان، الدوحة، 1996.
38. غريب جمال، المصارف و بيوت التمويل الإسلامية، دار الشروق، جدة، بدون ذكر سنة النشر.
39. فوزي عطوي، علم الاقتصاد في النظم الوضعية و الشرعية الإسلامية، منشورات الحلبي، لبنان، 2005.
40. فليح حسن خلف ، النقود و البنوك، عالم الكتب الحديث، عمان، 2006.
41. قيصر عبد الكريم الهيتي، أساليب الاستثمار الإسلامي و أثرها على الأسواق المالية، دار الرسالة، سورية، 2006،
42. كاسب بن عند الكريم البدران، عقد الاستصناع في الفقه الإسلامي دراسة مقارنة، ط2، جامعة مالك فيصل، جدة، 1984.

43. محمد عبد العزيز حسن زيد، التطبيق المعاصر لعقد السلم في المصارف الإسلامية، المعهد العلمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996.
44. محمد عمر شابرا، طارق الله خان، الرقابة والإشراف على المصارف الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، السنة لا توجد.
45. محمود حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان، ط2، 2008.
46. محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان و آخرون، النقود و المصارف، دار المسيرة، عمان، 2010.
47. محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية و التطبيقات العلمية، دار المسيرة، عمان، 2007.
48. منير إبراهيم هندي، شبهة الربا في معاملات البنوك التقليدية والإسلامية "دراسة اقتصادية وشرعية"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
49. محسن أحمد الخضيرى، البنوك الإسلامية، اترك للنشر و التوزيع، سنة النشر لا توجد، مصر.
50. محمد أيوب، ترجمة عمر سعيد الأيوبي، النظام المالي في الإسلام، أكاديميا انترناشيونال، دبي، 2009.
51. محمد طارق محمود رمضان الجعبري، تطور الأحكام الفقهية في القضايا المالية، دار النفائس للنشر و التوزيع، عمان، 2012.
52. محمد عبد الحميد الفقي، الأداء الاقتصادي للمصارف الإسلامية و أثره في عملية التنمية الاقتصادية -دراسة فقهية اقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، 2010.
53. محمد عبد العزيز حسن زيد، الإجارة بين الفقه الإسلامي و التطبيق المعاصر، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996.
54. محمد عبد العزيز قاسم محارب، المصارف الإسلامية -التجربة و التحديات - العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001.
55. محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية -أحكامها مبادئها تطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة، عمان، ط 2، 2008.
56. محمد محمود مكاي، أسس التمويل المصرفي الإسلامي بين المخاطرة و أساليب السيطرة، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2009.
57. محمود الأنصاري و آخرون، البنوك الإسلامية، ط8، كتاب الأهرام، الإسكندرية، 1988.
58. محمود حسين الوادي، إبراهيم محمد خريس و آخرون، الاقتصاد الإسلامي، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، 2010.
59. محمود محمد سليم الخوالدة، المصارف الإسلامية، دار حامد، عمان، 2007.
60. محي الدين علم الدين، الاعتماد المستندي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996.
61. مصطفى أحمد، عقد الاستصناع و مدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، مكتبة الملك فهد الوطنية، جدة، 2000.
62. مصطفى كمال، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2006.

63. نوري عبد الرسول الخفاني، المصرفية الإسلامية الأسس النظرية و إشكاليات التطبيق، دار اليازوري، عمان، 2011.
64. وائل محمد عريبات، المصارف الإسلامية و المؤسسات الاقتصادية أساليب الاستثمار، دار الثقافة، عمان، 2009.

ثانيا: الرسائل والأطروحات

1- رسائل الدكتوراه

65. سحنون محمود، المؤسسات المصرفية و السياسات النقدية في الاقتصاد اللاروي، بحث مقدم لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة قسنطينة، 2001.
66. عمر موسى مبارك أبو محيّد، مخاطر صيغ التمويل الإسلامي و علاقتها بمعيار كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية من خلال معيار بازل 2، رسالة دكتوراه، كلية العلوم المالية و المصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية، تخصص المصارف الإسلامية، 2008.
67. عادل عبد الرحمن بوقري، مخاطر صيغ التمويل التجارية الإسلامية في البنوك السعودية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الشريعة و الدراسات الإسلامية، تخصص الاقتصاد الإسلامي، المملكة العربية السعودية، 2005.

2- رسائل الماجستير و الماستر

68. اسماعيل مبروكي، البنوك الإسلامية الواقع و الأفاق دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماستر، تخصص بنوك و مالية، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2009-2010.
69. سعيد بن حسين بن علي المقرني، الاستثمار قصير الأجل في البنوك الإسلامية، دراسة مقدمة لإستكمال متطلبات الحصول على الماجستير في الاقتصاد، كلية الاقتصاد و الإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، 2005.
70. نجيب بن قريشي: انعكاسات الأزمة المالية على البنوك الإسلامية دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماستر أكاديمي في العلوم التجارية تخصص بنوك، 2011-2012.

ثالثا: المرتمرات و الملتقيات

1- المؤتمرات

71. أسماء فتححي عبد العزيز، ضوابط التأجير من الباطن للخدمات معينة في المصارف الإسلامية، بحث مقدم للمؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع و المأمول، دائرة الشؤون الإسلامية، دبي، يومي 31 ماي -3 جوان، 2009.
72. الوثائق عطا المنان محمد أحمد، عقد المراهبة ضوابطه الشرعية - صياغته المصرفية و انحرافاته التطبيقية، ورقة بحث مقدمة إلى أبحاث المؤتمر العلمي الثالث، جامعة أم القرى، مكة.
73. سراج الدين عثمان مصطفى، أسس و خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي، اتحاد المصارف السوداني، أبحاث مقدمة إلى المؤتمر المصرفي العربي السنوي، دبي، 2009.

2- الملتقيات

74. عبد الحفيظ بن سامي ،محمد جموعي قريشي، ضوابط المنهج الإسلامي للاستثمار المتعلقة بالصيغ التمويلية حول الاقتصاد الإسلامي الواقع ورهانات المستقبل ، ملتقى الاقتصاد الإسلامي ،غرداية، 2011.
75. قادري محمد الطاهر ،جعيد البشير ، عموميات حول المصارف الإسلامية بين الواقع و المأمول ،مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي ،الواقع و رهانات المستقبل، جامعة زيان عاشور ،الجلفة.
76. مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام ، ألية تطبيق عقد الاستصناع في المصارف الإسلامية ، بحث مقدم إلى مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع و المأمول ،عقد يومي 31ماي -03جوان، دبي ،2009.
77. محمود إبراهيم مصطفى الخطيب ، من صيغ الاستثمار الإسلامية المرابحة الداخلية في البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار -الملاحظات عليها و كيفية تجنبها ضمن الاقتصاد الإسلامي ،ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الثالث للاقتصاد الإسلامي ،جامعة أم القرى ،مكة.
78. محمد عبد الحليم عمر، صيغ التمويل الإسلامي و ضوابطها، ورقة بحث مقدمة إلى الورشة التدريبية حول المصارف الليبية و الصيرفة الإسلامية، 07-10 جوان، ليبيا، 2009.
79. نوال بن عمارة ، محاسبة البنوك الإسلامية دراسة حالة بنك البركة الجزائري ، ورقة بحث مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد ، جامعة ورقلة ،يومي 22/23 أفريل 2003.

رابعاً: المجالات والمنشورات والوثائق

1- المجالات

80. سليمان ناصر، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر الواقع والآفاق من خلال دراسة تقييمية مختصرة، مجلة الباحث الصادرة عن جامعة ورقلة ،عدد 2006، 04.

2- المنشورات والوثائق

81. منشورات بنك البركة وكالة قسنطينة
82. وثائق رسمية من بنك البركة وكالة قسنطينة

سادساً: المواقع الالكترونية

83. الموقع الإلكتروني:

<http://www.scribal.com/doc/63913832> Le 18/01/2013, H:20: 00.

84. عودي مهدي ،دراسة واقع جودة الخدمات في بنك البركة الإسلامي، مقال، منشورة على الموقع الإلكتروني التالي: http://www.djelfa.info/vb/archive/index.php/t_926040.hta le20/01/2013H: 21:00, P: 01.

الملخص

تعد البنوك الإسلامية الركيزة الأساسية في اتمعات الإسلامية إذ ظهرت لتلبية متطلبات هذه اتمعات وإتمام المعاملات المالية والمصرفية بعيدا عن شبهة الربا، إذ تسعى إلى تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية من خلال القيام بمختلف الوظائف التي تتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية مستخدمة في ذلك أساليب تليي مختلف الاحتياجات الخاصة بالعملاء منها ما يقوم على المشاركة في رأس المال والعمل، و منها ما يقوم على البيوع كبيع السلم، المراجعة والإجارة.

فالتمويل بالمراجعة يعد من الأساليب الأكثر استخداما فهو صورة من صور البيع وأكثرها قبولا لدى المتعاملين لسهولتها ومحدودية مخاطرها بالنسبة للبنك، و المراجعة أنواع منها المراجعة البسيطة والمراجعة للآمر بالشراء والتي يسبقها وعدا بالشراء حيث يتوجه العملاء إلى مثل هذا النوع لما يتمتع به البنك الإسلامي من قوة مالية وأمانة تجارية.

ويعد بنك البركة الجزائري من البنوك التي تستخدم هذا النوع من التمويلات فهو يعمل على توفير التمويل اللازم لمختلف القطاعات وتحقيق التنمية وذلك حسب رغبة العميل، إذ يتبع البنك إجراءات من شأنها إتمام العملية التمويلية بنجاح كما أن بنك البركة يسعى إلى تطوير هذا النوع من الاستثمارات بغية تلبية الحاجات المتزايدة للعملاء ويرقى بمستوى عمله.

الكلمات المفتاحية : البنوك الإسلامية، بيع المراجعة، بنك البركة الجزائري.

RESUME

Les banques islamique sans considérer la base indispensable dans les sociétés islamique, elle et apparais pour faire satisfaire les revendications de ces sociétés, et compléter les opération financière et monétaire loin de l'usure, puisque elle travail pour concrétiser le développement sociale et économique a travers l'effectuation de tout les travaux idoine avec les principes de l'islam en utilisant des méthodes qui satisfaire les besoins concernant les associés et d'autre se fait par la participation dans le chiffre d'affaire, et le travail, et d'autre se fait par les ventes : la vente par échelle et le loyauté, la provisionnement par bénéfice, il et le plus utiliser aussi et une photo parmi les photo de vente, et le plus accepter due a sa facilité et le limitation de ces risques pour ce qui consterne la banque .

Il y'a plusieurs type de bénéfice par ordre celle si à en préalable une promesse d'achat puisque les actionneurs pris faire ce type qui donne à la banque islamique une force moniteur et fidélité, les procédures pour complété l'opération change d'un banque à l'autre.

La banque algérien el baraka et parmi les banques qui utilise ce type de provisionnement il travail pour fournir un provisionnement à tout les secteurs, et pour concrétiser les développement qui désire les travailleurs, et cet banque suit des procédures sui aide a complété cet opération avec succès, la banque el baraka il veut perfectionner ce type d'investissements pour satisfaire les besoins et pour progresser sans niveaux.

Les mots clés : les banques islamiques, banque el baraka Algérien, vente MRbha.