

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة العقيد أحمد دراية - أدرار -
كلية الآداب و العلوم الإنسانية
قسم العلوم التجارية

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الليسانس في العلوم التجارية
تخصص مالية



بـعـنـوان:

فعالية التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية
مدرسة حالة بنك البركة الجزائري - وكالة غار صاية

مختبر إشراف:

الأستاذ: بوكار عبد العزيز

عن إشراف:

* بالشيخ أحمد

* عزاوي حمزة

* دحاوي فاطمة

أعضاء اللجنة المناقشة

الأستاذ: حروشي جلول.....مقيماً

الأستاذ: بوكار عبد العزيز.....مقرراً

الأستاذ: بن مسعود.....ممتحناً

جوان : 2006



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة العقيد أحمد حراية - أحرار -
كلية الآداب و العلوم الإنسانية
قسم العلوم التجارية



مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الليسانس في العلوم التجارية
تخصص مالية

بعنوان :

مطالعة التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية

دكتور محمد بن عبد الرحيم الزاوي - كلية الآداب و العلوم الإنسانية

مصحح الزاوي :

مصحح الزاوي :

الاستاذ: بوكار عبد العزيز

بالشيخ أحمد

عناوي حمزة

دحماوي فاطمة

أعضاء اللجنة المناقشة

السيد: حروشي جلول..... رئيساً

السيد: بوكار عبد العزيز....مقررأ

السيد: بن مسعودممتحنأ



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ
وَالَّذِي يُضَوِّبُ الْمَوْتَى
إِنَّ رَبَّهُ لَسَدِيدٌ
إِلَىٰ عَرْشِهِ الرَّحِيمُ
الَّذِي يُخْرِجُ الْمَوْتَىٰ
وَيُدْخِلُهُمْ فِي الْأَرْوَاحِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ
وَالَّذِي يُضَوِّبُ الْمَوْتَى
إِنَّ رَبَّهُ لَسَدِيدٌ
إِلَىٰ عَرْشِهِ الرَّحِيمُ
الَّذِي يُخْرِجُ الْمَوْتَىٰ
وَيُدْخِلُهُمْ فِي الْأَرْوَاحِ

الإهداء

الحمد لله الذي تسم به الصالحات ويذكر اسمه فاتحة الأعمال والخاتمات

نشكر الله الذي وفقنا لهذا وما كنا لنصل لولاه

قال تعالى: "وما توفيقي إلا بالله عليه توكلت وإليه أنيب"

أهدي ثمرة جهدي:

- إلى حبيبتنا وسيدتنا، قرّة أعيننا محمد صلى الله عليه وسلم.
- إلى من قال فيهما المولى عز وجل « وقل ربّي امرجهما كما ربّيتني صغيراً » .
- رمز الحب والعتاء... أمي... طيب الله ثراها
- رمز التضحية والصبر... أبي... عوضه الله عن كل نفرة المرضا ومغفرة... عرفانا وتقديرا لما بذله من أجلي.
- إلى المجدة الحنون... التي طالما أعانتني بدعواتها.
- إلى من قاسموني الحياة بكرطقوسها إخواني وأخواتي: فاطمة، كلثوم، عبد القادر، حليلة، نعيمة، جمال
- إلى البراعم... ومردة... يونس... خالد.
- إلى كافة الأعمام والعمات، وأبنائهم.
- إلى كل من جد بي إلى العلم طالبا وإلى المعرفة باحثا وساهم في تعليمي حرفا... معلمي وأساتذتي الكرام.
- إلى من قاسماني الجهد والعمل... حمزة وفاطمة.
- إلى مرفقات ومرقاة الدرب الدراسي خاصة عمر، عمار، احمد، محمد، عبد الرحمن، عبد الوهاب، بشير، كريم، عبد الكريم، محمد المهدي، الصادق، صالح، خير الدين، فاطمة، عائشة، سعيدة، أسماء، الزهراء، يمينة، حسان...
- إلى كافة موظفي بلدية أدمرام وخاصة زملائي بمصلحة المالية
- شاشوا، قرايري، بوذية، مولاي، العربي، سهيلة، الزهراء، نصيرة، مرشيد، عبداوي، يوسف، عبد الكريم، رحمان،...
- إلى الأمة الإسلامية قاطبة... « خير أمة أخرجت للناس » .
- إلى كل من أحبني وأحبيته وأحب العلم وجعله ذخرا له في الدنيا والآخرة.

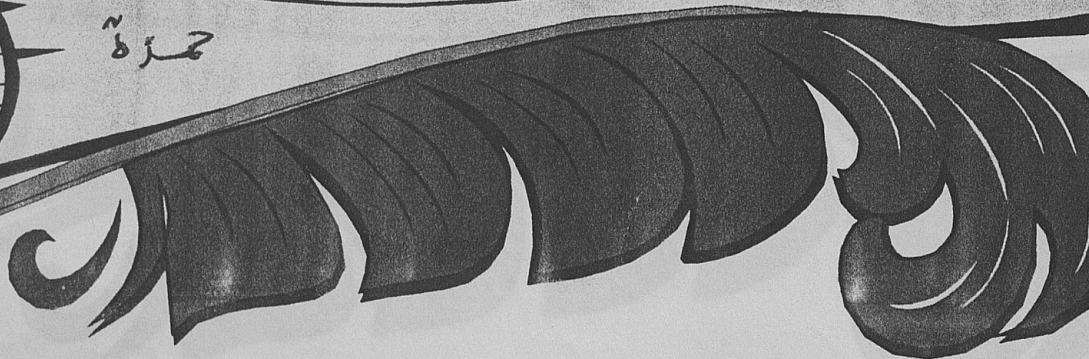
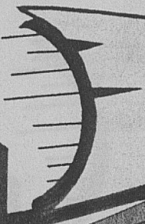
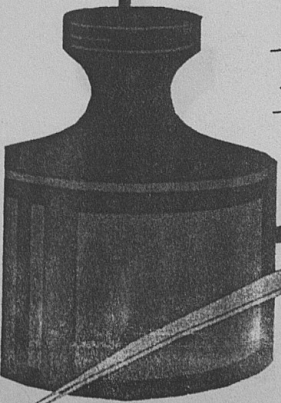
.. أحمد رمضان

الإهداء

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع

- إلى حبيبي وقرّة عيني سيد الأكرم من سيدنا محمد ﷺ
 - إلى من مربياني منذ الصغر على طلب العلم وحرصاً أن يكون سيّلي فوق
 - كل اعتبار "أبي وأمي" بامرّك الله في عمرهما، ووفقني جل شأنه لبوغ رضاهما.
 - إلى إخوتي نور سعادي، وأبنائهم كل واحد باسمه، والبرعم الفتي عين أمه "نور الدين"
 - إلى كل براعم مروضة "إشراق" بقصر آدغا ومرّيتهم المخلصة "ماما خديجة».
 - إلى أخي قدوتي "عبد الواحد" وعروسه، منحهم الله السعادة والهناء.
 - إلى مرسل العلم، من علموني وبلغوا الرسالة بإخلاص، معلمياً وأساتذتي الأفاضل.
 - إلى أستاذي المشرف "عبد العزيز بوكار".
 - إلى زميلاني في هذا العمل المتواضع أحمد وفاطمة.
 - إلى أصدقائي وزملائي، رفقاء درّسي الدراسي: أحمد وأحمد، عمارة وعمر، محمد وبشير، سليم ...
 - وفقهم الله جميعاً.
 - إلى الواقفين من أمة سيدنا محمد دفاعاً عن حركة الإقتصاد الإسلامي والبنوك الإسلامية.
 - إلى الأحبة والأقارب.
- أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع.

حمزة

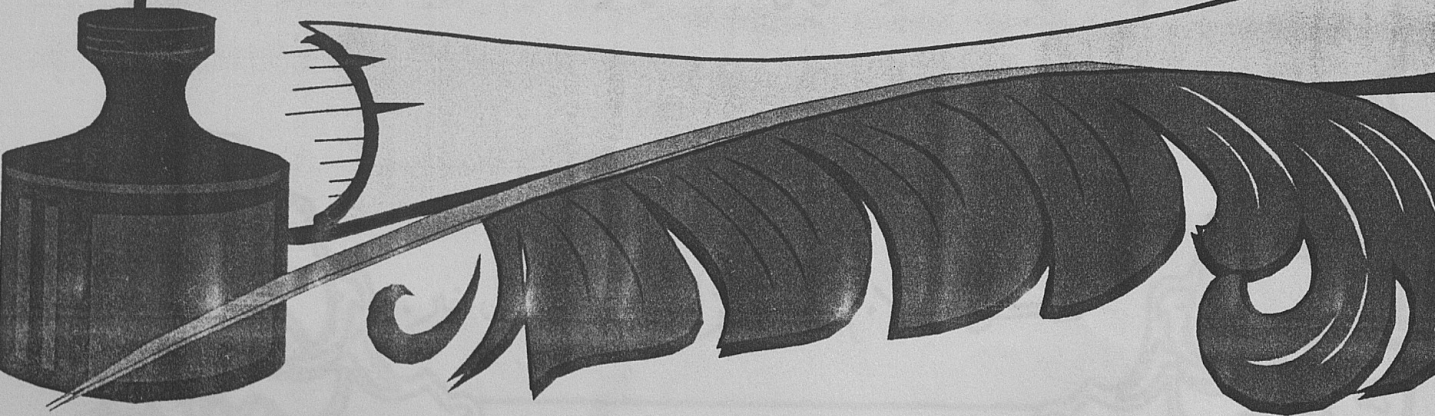


الإهداء

اهدي هذا العمل المتواضع

- الى من قال فيهما الرحمن جل وعلا "وقل ربني ارحمهما كما ارحماني صغيراً"
- واللذان ساعداني ووجهاني، وحرسا في حب العلم وطلبه وسهرا على راحتتي: أمي وأبي، أطال الله في عمرهما وبأمرك فيه
- الى من سيظل قلبي يجهم إخوتي وأخواتي: محمد، بوجمعة، إبراهيم، وهواري، محجوبة، قتيحة، مريم، خنيفة ووهيبة
- دون ان أنسى نروحة أخي فضيلة وابني: مراضية وعبد اللطيف
- الى كل أعمامي وعماتي وأخوالي وخالاتي وجميع أبناءهم
- الى جدتي المحببة أطال الله في عمرها
- الى كل عائلة دحماوي
- الى من تقاسموا معي عناء إنجانر هذا البحث زميليا: احمد وحمنة، لهما مني جزيل الشكر
- الى مرمز الوفاء والصفاء والصدقة: قتيحة دحان
- الى عائلة أولاد جعفري وخصوصاً ساسية والدةها الكريمة
- الى كل طلبة الدفعة الأولى علوم تجارية
- الى زملائي في الحياة الجامعية: عائشة، عائشة، فاطمة الزهراء، بن هاشم، أم هاني، سعيدة، بشير، احمد، محمد، عمار،
- الى من ساعدني في إنجانر هذا العمل وخاصة الأستاذ: عمر بكري وفقه الله
- الى كل هؤلاء اهدي هذا العمل المتواضع

... فاطمة ...



كلمة شكر

نشكرك ربي على نعمة العقل والعلم

نحمدك ربي حمد الشاكرين على جميل توفيقك وجزيل عطائك

إعترافاً بالفضل لصاحب الفضل نتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ المشرف "بوحجار محمد العزيز"

الذي لم يبخل علينا بشيء من النصيح والتوجيه والذي تعب معنا في إنجاح هذا العمل.

كما توجه بالشكر إلى الأساتذة "بومعزة محمد القادر، أقاصم حسنة، محمد الجبار محمد الوافي"

لما قدموه لنا من دعم ومساعدة في سبيل إتمام هذا البحث .

كما لا ننسى شكر مؤسسة "بحري محمد" لخدمات الأعلام الآلي التي أنجزت هذا العمل المتواضع

ونشكر عمال بنك البركة الجزائري وكالة غرداية وبالمخصوص السيد "أسويح محمد الحفيظ

وحنفور الحاج ناصر"، وكل من ساعدنا من قريب أو بعيد ولو بكلمة طيبة.

نشكر هؤلاء جميعاً وجزاهم الله عنا كل خير.

الصفحات	فهرس المحتويات
III	الإهداء.....
VI	الشكر.....
VII	فهرس المحتويات.....
IX	فهرس الآيات.....
X	قائمة الجداول.....
XI	قائمة الأشكال.....
أ	مقدمة عامة.....
	الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للبنوك الإسلامية
03	المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية.....
03	المطلب الأول: نشأة و مفهوم البنوك الإسلامية.....
07	المطلب الثاني: أهداف البنوك الإسلامية وفلسفة عملها.....
12	المطلب الثالث: أنشطة البنوك الإسلامية وأسباب إنتشارها.....
14	المبحث الثاني: موارد البنوك الإسلامية.....
14	المطلب الأول: الموارد الداخلية.....
16	المطلب الثاني: الموارد الخارجية.....
20	المطلب الثالث: حوافز جلب الموارد (الودائع) بالبنوك الإسلامية.....
21	المبحث الثالث: صيغ التمويل في البنوك الإسلامية.....
22	المطلب الأول: مفهوم التمويل في الإقتصاد الإسلامي.....
26	المطلب الثاني: الإستخدامات في البنوك الإسلامية.....
32	المطلب الثالث: معايير الإستخدام والتوظيف للموارد في البنوك الإسلامية.....
36	خلاصة الفصل.....
	الفصل الثاني: ماهية التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية
38	المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة.....
39	المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة وأنواعها.....
42	المطلب الثاني: شروط بيع المرابحة.....
43	المطلب الثالث: معايير و ضمانات الوفاء في بيع المرابحة.....

الصفحات	فهرس المحتويات
III	الإهداء.....
VI	الشكر.....
VII	فهرس المحتويات.....
IX	فهرس الآيات.....
X	قائمة الجداول.....
XI	قائمة الأشكال.....
أ	مقدمة عامة.....
	الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للبنوك الإسلامية
03	المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية.....
03	المطلب الأول: نشأة و مفهوم البنوك الإسلامية.....
07	المطلب الثاني: أهداف البنوك الإسلامية وفلسفة عملها.....
12	المطلب الثالث: أنشطة البنوك الإسلامية وأسباب إنتشارها.....
14	المبحث الثاني: موارد البنوك الإسلامية.....
14	المطلب الأول: الموارد الداخلية.....
16	المطلب الثاني: الموارد الخارجية.....
20	المطلب الثالث: حوافز جلب الموارد (الودائع) بالبنوك الإسلامية.....
21	المبحث الثالث: صيغ التمويل في البنوك الإسلامية.....
22	المطلب الأول: مفهوم التمويل في الإقتصاد الإسلامي.....
26	المطلب الثاني: الإستخدامات في البنوك الإسلامية.....
32	المطلب الثالث: معايير الإستخدام والتوظيف للموارد في البنوك الإسلامية.....
36	خلاصة الفصل.....
	الفصل الثاني: ماهية التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية
37	المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة.....
39	المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة وأنواعها.....
41	المطلب الثاني: شروط بيع المرابحة.....
43	المطلب الثالث: معايير و ضمانات الإفاء في بيع المرابحة.....

46المبحث الثاني: المرابحة للأمر بالشراء (أو المرابحة كما تجزييا البنوك الإسلامية)
46المطلب الأول: مفهوم المرابحة للأمر بالشراء
49المطلب الثاني: مراحل تطبيق عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء
51المطلب الثالث: مخاطر بيع المرابحة
54المبحث الثالث: ظروف وأسباب الاعتماد على التمويل بالمرابحة وأهم الانتقادات الموجهة له..
54المطلب الأول: ظروف الاعتماد على التمويل بالمرابحة
59المطلب الثاني: أسباب التركيز على المرابحة
64المطلب الثالث: الانتقادات الموجهة للتمويل بالمرابحة
67خاتمة الفصل
الفصل الثالث: دراسة حالة بنك البركة الجزائري - وكالة غارديّة -
70المبحث الأول: التعريف ببنك البركة الجزائري
70المطلب الأول: نشأة بنك البركة الجزائري و أهدافه
71المطلب الثاني: بنك البركة الجزائري (هيكله التنظيمي)
77المطلب الثالث: موارد بنك البركة الجزائري و أشكال توظيف
81المبحث الثاني: بنك البركة الجزائري وكالة غارديّة
81المطلب الأول: التعريف بالوكالة (النشأة و النشاط ، الهيكل التنظيمي)
84المطلب الثاني: تنظيم وظيفة التمويل على مستوى وكالة غارديّة
90المطلب الثالث: شروط منح التمويل و الضمانات المطلوبة
92المبحث الثالث: واقع التمويل في بنك البركة الجزائري - وكنة غارديّة -
92المطلب الأول: تقييم صيغ التمويل بالوكالة
99المطلب الثاني: نموذج لدراسة مشروع ممول بصيغة المرابحة
117خلاصة الفصل
115خاتمة عمّة
120قائمة المراجع
126الملاحق

فهرس الآيات القرآنية

رقم الصفحة	رقم الآية	إسم السورة	الآية	الرقم التسلسلي للآية
24	29	سورة النساء	{ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا }	01
24	275	سورة البقرة	{ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا }	02
24	05	سورة النساء	{ وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ }	03
25	34	سورة التوبة	{ وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعباب آليم }	04
25	282	سورة البقرة	{ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ... }	05
25	283	البقرة	{ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ ... }	06
25	56	سورة النور	{ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ }	07
33	280	سورة البقرة	{ وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ }	08

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
95	نسب الإستخدام في بنك البركة الجزائري - وكالة غارداية -	03/01
100	ممتلكات المؤسسة	03/02
100	عدد مناصب الشغل التقديري المتوقع توفيرها	03/03
101	تكاليف الإستثمار	03/04
102	مضمون التجهيزات	03/05
103	التكاليف الجزئية لأشغال البناء المنجزة	03/06
103	مصادر التمويل	03/07
104	التموينات في سنة التحول الفعلي للإنتاج	03/08
105	معلومات حول المبيعات المختلفة في سنة التحول الفعلي للإنتاج	03/09
105	الوتيرة المحتملة للإنتاج	03/10
106	جدول حسابات النتائج التقديرية	03/11
107	تحليل مردودية الإنتاج	03/12

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
74	الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري	03/01
83	الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري - وكالة غارادية-	03/02

المقدمة العامة

المقدمة العامة

تمهيد:

عرف الإقتصاد العالمي في الآونة الأخيرة جملة من التغيرات، خاصة تطور سوق النقد وما شهدته من تغير أدوات تمويله وتعدد مؤسساته واتساع نطاق التخصص فيه، ما أدى الى تسهيل حركة الأموال بين المدخرين والمستثمرين في قنوات متنوعة.

وتعتبر البنوك التجارية إحدى هذه القنوات باعتبارها إحدى أقدم المؤسسات المالية التي تقوم بالوساطة بين المدخرين والمستثمرين، بتقديمها لتمويلات تسعى من خلالها تحقيق أكبر ربح مادي.

وبالموازاة كان لظهور التمويل الإسلامي في الفترة الأخيرة أثر بالغ في الفكر الإقتصادي، وتوجيه النظم المالية والمصرفية، باعتماده لأدوات تمويل إسلامية تمس مختلف قطاعات الإقتصاد وتتميز بالمرونة في التطبيق من حيث الأجل على مداه الطويل، المتوسط والقصير.

ويمثل التمويل بالمرابحة أحد أهم هذه التمويلات باعتباره بيعاً من البيوع المشروعة وهو على قدر من الأهمية، حيث وجد فيه غالبية الأفراد السبيل لقضاء حوائجهم، خاصة بالصيغة التي يطبق بها حديثاً تحت مسمى " المرابحة للأمر بالشراء "، كما مثلت أيضاً للبنوك الإسلامية مجالاً مناسباً لاستغلال مواردها المالية باعتبار توفرها على إمكانية تحديد الربح مسبقاً، بناءً على إتفاق طرفي العقد، إلا أن الأمر الملاحظ هو التركيز الكلي لتمويلات البنوك الإسلامية وفق هذه الصيغة.

وفي هذا الإطار، يطرح التساؤل المتعلق بالأسباب التي دفعت البنوك الإسلامية إلى اعتماد صيغة المرابحة أساساً لتوظيف مواردها المالية، على الرغم من أنها تهدف إلى تحقيق استثمارات طويلة المدى تحقق البعد التنموي.

1- إشكالية البحث:

إن التمايز الذي طبع صيغ التمويل الإسلامي، ومجموعة الظروف التي تعمل في ظلها البنوك الإسلامية، أدى إلى بروز متغيرات جديدة تؤثر على قرار الإستثمار في البنوك الإسلامية، خاصة مع التطور التكنولوجي المشهود؛ كان لها كبير الأثر في توجيه تمويلات البنوك الإسلامية للتركيز على المربحة. وبناءً على ما سبق يمكن أن تبرز معالم الإشكالية من خلال التساؤل الجوهري الآتي:

ما هي الأسباب التي تجعل البنوك الإسلامية تركز في تمويلها على صيغة المربحة بالتحديد؟

ومن خلال هذه الإشكالية يمكن طرح الأسئلة الجزئية التالية:

- 1- ماهي خصائص البنوك الإسلامية وما أهم مواردها المالية؟
- 2- ما المقصود بتمويل المربحة وكيف يتم تطبيقه؟
- 3- كيف يتم إستخدام الموارد المالية في البنوك الإسلامية؟
- 4- ما هي محددات تفضيل التمويل بالمربحة عن بقية الصيغ الأخرى؟

2- فرضيات البحث:

محاولة منا لفهم الموضوع والإحاطة بجوانبه إرتأينا وضع الفرضيات التالية والتي نراها إجابات للأسئلة المطروحة من جهة، وأداة موجهة لمسار البحث من جهة أخرى، وهي على التوالي:

- 1- توظف البنوك الإسلامية مواردها باعتماد جملة من الصيغ تتميز بالمرونة في التطبيق من حيث الأجل،
- 2- تركز البنوك الإسلامية على التمويل بالمربحة نظراً لسهولة تطبيقه،
- 3- اقتصار التمويل بالمربحة على المدى القصير والمتوسط سيبعد البنوك الإسلامية عن وظيفتها التنموية،
- 4- تتركز تمويلات البنوك الإسلامية في قطاعات التجارة والصناعة نظراً لكثرة المستثمرين في هذين المجالين.

3- أهمية البحث:

إن للبنوك دوراً هاماً في الحياة الاقتصادية، فهي الشريان الحيوي والقلب النابض الذي يمد القطاع الاقتصادي بمختلف وحداته ومؤسساته بالتمويل اللازم للقيام بعملية الإستثمار وتحقيق التنمية، ومن هذا المنطلق فإنه يفترض بالبنوك الإسلامية أن تمثل دعامة قوية في هذا المجال، خاصة إذا ما اقترن عملها بأهدافها الرامية إلى تحقيق هذه الغاية والنهوض بالمجتمعات. وانطلاقاً من واقع ما تشهده الساحة المصرفية حول مميزات التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية تبرز أهمية موضوعنا من خلال النقاط التالية:

- 1- إبراز أهمية التمويل الإسلامي كبديل للمعاملات الربوية،
- 2- التعريف بصيغة التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية وإبراز أهميتها،
- 3- محاولة تحسيس المسييرين بضرورة تنويع التمويلات المقدمة وفقاً لأهداف البنك المنصوص عليها .

4- أسباب إختيار الموضوع:

لقد دفعنا لاختيار هذا الموضوع جملة من الأسباب ندرجها في النقاط التالية:

- 1- باعتبار الموضوع يدخل في إطار التخصص وكذا اهتمامنا المسبق بالمواضيع البنكية،
- 2- رغبة منا في الإطلاع على عمل البنوك الإسلامية وتزايد دورها في الحياة الاقتصادية،
- 3- حداثة الموضوع،
- 4- ازدياد المنافسة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية حديثاً دفعنا إلى البحث عن خفايا هذا التطور.

5- صعوبات البحث:

لقد واجهتنا أثناء إنجازنا لهذا البحث بعض الصعوبات، نردها في النقاط التالية حتى يتسنى تجنبها في أبحاث تليها:

1- بعد الوكالة محل الدراسة باعتبارها الخيار الوحيد لتواجد بنك إسلامي بالمنطقة،

2- صعوبة الحصول على معطيات البحث نظراً للعمل الممرز بالوكالات التابعة لبنك البركة الجزائري،

3- ندرة المراجع المتتولة لإشكالية البحث واتساع نطاق الاختلاف في مثل هذه المواضيع.

6- أهداف البحث:

على اعتبار البنوك الإسلامية تسعى إلى تقديم تمويلاتها وفقاً لصيغ التمويل المختلفة، على الأجل القصيرة والمتوسطة والطويلة، وباعتبار أن هذه الصيغ تختلف من حيث أجل التطبيق، فإن المفاضلة بين مختلف هذه الصيغ عند التوظيف، واعتماد صيغة المرابحة في جل البنوك الإسلامية يؤكد ذلك. وانطلاقاً مما سبق فإن هذه الدراسة تسعى إلى تحقيق الأهداف التالية:

1- محاولة التعريف بالبنوك الإسلامية وأسس عملها،

2- محاولة التعريف ببيع المرابحة وتطورات تطبيقه،

3- محاولة الوقوف على الأسباب المؤدية للتركيز على التمويل بالمرابحة،

4- محاولة الخروج بنتائج تفيد عملية البحث وتوجه مساره.

7- المنهج والأدوات المستخدمة:

من أجل الإجابة على مختلف التساؤلات المطروحة، والتي تعكس إشكالية الدراسة، ومن أجل اختبار صحة الفرضيات المذكورة أعلاه، فقد تم اختيار المنهجين الوصفي والتحليلي للبحث؛ حيث اعتمدنا المنهج الوصفي في الجانب النظري من البحث، أم المنهج التحليلي فقد استخدمناه في تحليل المعطيات المتحصل عليها من بنك البركة الجزائري - وكالة غارداية-

وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن الأدوات المستخدمة في دراستنا هذه، تمثلت فيما يلي :

1- إعتقاد المصادر والمراجع المختلفة المتعلقة بالموضوع، وكذا مختلف الدراسات السابقة التي تناولت هذا الموضوع، بالإضافة إلى استخدام بعض المجلات والمقالات المنشورة،

2- إعتقاد تقنية الملاحظة والاستمارة بالمقابلة في الجانب التطبيقي،

3- المسح الإلكتروني في شبكة الإنترنت.

8- محاور الدراسة:

اجتهدنا بتقسيم الموضوع إلى ثلاثة فصول، في الفصل الأول نحاول الإحاطة بالمفاهيم المتعلقة بالبنوك الإسلامية، حيث سنتطرق إلى ماهية البنوك الإسلامية ومختلف مصادر حصولها على الأموال، ثم نبين من خلال عرضنا لمختلف أدوات التمويل الإسلامية كيفية استغلال هذه الموارد في مجال الإستثمار.

أما الفصل الثاني فسيتم التعرض فيه إلى ماهية التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية، من خلال التعرف على مفهوم بيع المرابحة بمراحله وشروطه المتنوعة، ثم التطبيق العملي له حديثاً بما شمله من تغييرات هامة، وأخيراً التطرق إلى مختلف ظروف وأسباب الاعتماد على التمويل بالمرابحة مع تبيان أهم الانتقادات الموجهة له.

أما الفصل الثالث، وكما ذكرنا سابقاً فقد خصصناه لدراسة الحالة التطبيقية، حيث سنتعرض فيه إلى دراسة مختلف صيغ التمويل في بنك البركة الجزائري وكالة غارداية من خلال تحليل مختلف الأسباب المؤدية للتركيز على التمويل بالمرابحة، حيث سنحاول بداية إعطاء تقديم عام لبنك البركة الجزائري، يشمل نشأة وتطور نشاط هذه المؤسسة، وكذا هيكلها

الفصل الأول:

الإطار المفاهيمي للبنوك الإسلامية

المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية

المبحث الثاني: موارد البنوك الإسلامية

المبحث الثالث: صيغ التمويل في البنوك الإسلامية

مقدمة:

أصبحت البنوك الإسلامية تصنع الحدث على صعيد الساحة البنكية العربية والإسلامية، بل والدولية في ربع القرن الأخير، وذلك بسبب الفرق الجوهرى في الأساس الذي تستند عليه كل من البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية، حيث يمكن القول أن هذه التجربة البنكية لم تكن لتستمر، لولا جهود العلماء والباحثين وتواصلهم في سبيل النهوض بالعمل المصرفي الإسلامي ليصل إلى ما ينبغي أن يكون عليه الحال.

ومع تكامل التنظير للبنوك الإسلامية بشكل عام، صار من الضروري النظر في فعالية تلك البنوك، وتقييم هذه التجربة البنكية لمعرفة جوانب الإخفاق وعوامل النجاح فيها وليس من شك في أن البنوك الإسلامية قد حققت نجاحاً باهراً في إثبات النظرية التمويلية الإسلامية من حيث أنها قابلة لمسايرة العصر و الإستجابة للحاجات التمويلية التي تتطلبها الحياة الإقتصادية المعاصرة.

إن العمل المصرفي الإسلامي على هذه الصورة، أصبح واقعاً ينبغي دراسته بعناية حتى يستمر النجاح والتفوق، ومن جهة أخرى لكي تتمكن البنوك التي تخلفت وأصاب القصور بعض جوانبها من إعادة النظر في بعض سياساتها وأساليبها وبالتالي السير وفق المعايير التي يمكن الإستناد عليها واتخاذها منهجاً للنجاح والتقدم، وبناءً على ما سبق سيتم من خلال هذا الفصل التطرق للنقاط التالية:

- ماهية البنوك الإسلامية (النشأة، المفهوم، الأهداف، الأنشطة.....)،
- موارد البنوك الإسلامية وآليات جذبها،
- أهم صيغ ومعايير التمويل في البنوك الإسلامية.

هذا وقد صاحب حركة تأسيس البنوك الإسلامية قيام البنوك التجارية التقليدية في بعض الدول بفتح فروع أو نوافذ للمعاملات الإسلامية، إضافة إلى إنشاء شركات إسلامية متخصصة في مجالات الإستثمار والتمويل والتأمين والتكافل.

أما اليوم، فبالإضافة إلى البنوك الإسلامية القائمة، فإن الصناعة البنكية الإقليمية والعالمية تشهد تطوراً هائلاً في تقديم العمليات البنكية الإسلامية تأخذ أشكالاً متعددة من أهمها¹:

- إنشاء بنوك إسلامية جديدة (مثل بنك البلاد بالسعودية وبنك بوبيان بالكويت، ومؤخراً أعلنت مجموعة دالة البركة عن مشروع لإقامة بنك إسلامي برأس مال 2 مليار دولار)،
- تحول بنوك تقليدية إلى بنوك إسلامية (بنك الجزيرة بالسعودية وبنك الشارقة بالإمارات)،
- تحويل بعض الفروع التقليدية إلى فروع إسلامية (البنك الأهلي التجاري، مجموعة سامبا المالية، بنك الرياض، البنك السعودي البريطاني)،

- وعلى النطاق الدولي تقوم مؤسسات مالية دولية مثل HSBC و Citi Group بتقديم

العمليات البنكية الإسلامية، كما تم إنشاء البنك الإسلامي البريطاني بمدينة لندن.

يُقدّر عدد البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية على مستوى العالم، طبقاً لآخر الإحصائيات الصادرة من المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في عام 2004، بحوالي 217 بنك إسلامي في 48 دولة بقارات العالم الخمس، بالإضافة إلى البنوك التقليدية التي تقدم عمليات مصرفية إسلامية والتي تُقدر بـ 300 بنك، وهذا الانتشار السريع للبنوك الإسلامية خلال الثلاثين سنة الماضية يدل على نجاح وتزايد الطلب على البنوك الإسلامية، وكان من أهم عوامل انتشار العمل البنكي الإسلامي هو تعهد تلك المؤسسات المالية بالالتزام بالضوابط الشرعية في جميع معاملاتها، حيث تُعد الضوابط الشرعية الركيزة الأساسية التي تتعامل بها البنوك الإسلامية مع عملائها.

لقد رافق التوسع في عدد البنوك الإسلامية ظهور عدد من المؤسسات الداعمة للعمل البنكي الإسلامي مثل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، والسوق المالية الإسلامية الدولية، ومجلس الخدمات المالية الإسلامية، والوكالة الدولية الإسلامية للتصنيف.

أمّا بخصوص تطور حجم العمل البنكي الإسلامي، فقد أظهرت تجربة البنوك الإسلامية نمواً سريعاً وتطوراً مضطرباً خلال العقود الثلاثة الماضية، إذ:¹

- تُقدّر موجودات البنوك الإسلامية العاملة في العالم بحوالي **261** مليار دولار أمريكي، وبمعدل نمو سنوي يتراوح بين 15% و20%،

- يُقدّر حجم ودائع البنوك الإسلامية العاملة في العالم بحوالي **201** مليار دولار، وتنمو سنوياً بنسبة تتراوح بين 20% و25%،

- تُقدّر موجودات البنوك التقليدية التي تقدم عمليات مصرفية إسلامية بأكثر من **150** مليار دولار،

هاته الأرقام والمؤشرات دليل على كفاءة البنوك الإسلامية في تقديم عمليات وخدمات منافسة للبنوك التجارية التقليدية.

الفرع الثاني: مفهوم البنوك الإسلامية

1- تعريف البنك: عند تعريفنا لكلمة بنك لا بد من معرفة أصل هذه الكلمة؛ حيث جاءت من أصل إيطالي مشتقة من لفظة بنكو "BANCO" والتي تعني المصطبة التي كان يجلس عليها الصيارفة لتحويل المال، وقد شاع إستعمالها فيما بعد لتعبر عن منشأة أو مؤسسة هدفها الرئيسي تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور لغرض إقراضها للآخرين وقد ظهرت البنوك أواخر القرن الثالث عشر بعد ازدهار المدن الإيطالية، إثر الحروب الصليبية التي كانت تستلزم نفقات طائلة بغرض تجهيز الجيوش.²

¹ منذر قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، بحث 13، ط 2004، ص:23.

² BRUNO MOSCHETTO ET JEAN ROUSSILLON, La banque et Les Fonctions, p.u.F2ieme édition, 1988, p. 07.

2- تعريف البنوك الإسلامية: أخذت البنوك الإسلامية تسمية " بنوك لا ربوية" باعتبارها لا تتعامل بالفائدة ومصطلح " لاربوي " يعني عدم الزيادة في الشيء، فنقول ربا المال أي زاد، وقد طرحت تعاريف عديدة للبنوك الإسلامية، كل حسب وجهة نظره،

حيث يعرفها محسن أحمد الخضيرى بأنها مؤسسات نقدية ومالية تعمل على جذب المدخرات النقدية من أفراد المجتمع وتوظيفها توظيفا فعالاً في إطار الشريعة الإسلامية¹.

كما يعرفها شوقي إسماعيل شحاتة على أنها" منشآت مالية تعمل في إطار إسلامي وتستهدف تحقيق الربح بإدارة المال حالاً وفعلاً في ظل إدارة إقتصادية سليمة"².

وورد في تقرير الحلقة العلمية لخبراء التنظيم في البنوك الإسلامية على أنها" مؤسسات مصرفية لتجميع الأموال، وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي"³.

كما أوجز أحمد النجار تعريف البنوك الإسلامية بأنها" أجهزة مالية تستهدف تحقيق التنمية وتعمل في إطار الشريعة الإسلامية وتلتزم بالقيم الأخلاقية التي جاءت بها الشرائع السماوية وتسعى إلى تصحيح وظيفة المال في المجتمع"⁴.

وبناءً على التعاريف السابقة يمكن إستخلاص التعريف التالي:

" البنوك الإسلامية هي أجهزة مالية تستهدف التنمية الإقتصادية، وتعمل في إطار الشريعة الإسلامية وتلتزم بقيمها الأخلاقية، وتسعى إلى تصحيح وظيفة المال في المجتمع، بالإضافة إلى كونها أجهزة تنموية إجتماعية، فهي مؤسسات مالية حيث تقوم بما تقوم به البنوك التجارية من وظائف ومعاملات، وهي مؤسسات تنموية لأنها تهدف إلى خدمة المجتمع وتنميته".

1 محسن أحمد الخضيرى، البنوك الإسلامية، الطبعة 02، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، 1990، ص:17.

2 عجة الجيلالي، عقد المضاربة في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، معهد الحقوق والعلوم الإدارية جامعة الجزائر، 2001/2000 ص:118.

3 مجلة البنوك الإسلامية، تقرير الحلقة العالمية لخبراء التنظيم في البنوك الإسلامية، رقم 05، 1979، ص: 39.

4 أحمد النجار، عن البنوك الإسلامية ماذا قالوا، الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة، 1982، ص: 9 - 10.

وتقوم البنوك الإسلامية بتقديم خدماتها البنكية والاستثمارية طبقاً لأسلوب الوساطة المالية القائم على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة أو ما يعرف بمبدأ " الغنم بالغرم والخراج بالضمان " *، حيث تُعد المشاركة القاعدة الرئيسية التي تعتمد عليها البنوك الإسلامية في تعاملها مع عملائها، وهي ما يُميز البنوك الإسلامية في القطاع البنكي حيث أخرجت العميل من دائرة المديونية إلى دائرة المشاركة.

ونتيجة لما تقدّم، فإن الركائز الأساسية التي يقوم عليها العمل البنكي الإسلامي تتمثل فيما يلي:

- أن مصدر المال وتوظيفه لا بد أن يكون حلالاً،
- أن توظيف المال لا بد أن يكون بعيداً عن شبهة الربا،
- أن توزيع العوائد والمخاطر يتم بين أرباب المال والقائمين على إدارته وتوظيفه،
- أن للمُحتاجين حقاً في أموال القادرين عن طريق فريضة الزكاة،
- أن الرقابة الشرعية هي أساس المراجعة والرقابة في عمل البنوك الإسلامية،
- عدم الفصل بين الجانب المادي والجانبين الروحي والأخلاقي.

المطلب الثاني: أهداف البنوك الإسلامية وفلسفة عملها

وتتنوع أهداف البنوك الإسلامية من أهداف مالية إلى أهداف خاصة بالمتعاملين، وأهداف داخلية خاصة بالعمل داخل المنظمة، حيث تنبني وفق هذه الأهداف كافة معاملات البنك الداخلية والخارجية.

* قاعدة الغنم بالغرم: يقصد بها أن الحصول على الربح أو العائد يكون بقدر الاستعداد لتحمل الخسارة، فيكون لكل طرف حقوق تعادل ما عليه من التزامات سواء كان الالتزام بمال أو بعمل، أو

* قاعدة الخراج بالضمان: ويقصد بها أن من ضمن أصل الشيء جاز له أن يحصل على ما تولد عنه من عائد، ولهذه القاعدة علاقة بالقاعدة السابقة، لأنها قد تتدخل

تحتها من حيث أن الخراج غنم والضمان غرم، ولهذه القاعدة أثر كبير في الأعمال المصرفية والمالية فهي تؤثر في توزيع النتائج المالية في البنوك الإسلامية

الفرع الأول: أهداف البنوك الإسلامية

في سبيل تحقيق رسالة البنك الإسلامي، فإن هناك العديد من الأهداف التي تؤدي إلى تحقيق تلك الرسالة وهي:

1- الأهداف المالية: إنطلاقاً من كون البنك الإسلامي في المقام الأول مؤسسة مصرفية إسلامية تقوم بأداء دور الوساطة المالية بمبدأ المشاركة، فإن لها العديد من الأهداف المالية التي تعكس مدى نجاحها في أداء هذا الدور في ضوء أحكام الشريعة الإسلامية، وهذه الأهداف هي:¹

1-1 جذب الودائع وتنميتها: يعد هذا الهدف من أهم أهداف البنوك الإسلامية حيث يمثل الشق الأول في عملية الوساطة المالية، وترجع أهمية هذا الهدف إلى أنه يعد تطبيقاً للقاعدة الشرعية والأمر الإلهي بعدم تعطيل الأموال واستثمارها بما يعود بالأرباح على المجتمع الإسلامي وأفراده.

1-2 استثمار الأموال: يمثل استثمار الأموال الشق الثاني من عملية الوساطة المالية، وهو الهدف الأساسي للبنوك الإسلامية والمصدر الرئيسي لتحقيق الأرباح سواءاً للمودعين أو للمساهمين، وتوجد العديد من صيغ الاستثمار الشرعية التي يمكن إستخدامها في البنوك الإسلامية لاستثمار أموال المساهمين والمودعين، على أن يأخذ البنك في إعتباره عند إستثماره للأموال المتاحة تحقيق التنمية الإجتماعية.

1-3 تحقيق الأرباح: وهي الأرباح الناتجة عن نشاط البنك الإسلامي؛ أي ناتج عملية الإستثمار والعمليات البنكية التي تنعكس في صورة أرباح موزعة على المودعين وعلى المساهمين، يضاف إلى هذا أن زيادة أرباح البنك تؤدي إلى زيادة القيمة السوقية لأسهم المساهمين.

والبنك الإسلامي كمؤسسة مالية إسلامية يعد هدف تحقيق الأرباح من أهدافه الرئيسية، وذلك حتى يستطيع المنافسة والإستمرار في السوق البنكي، وليكون دليلاً على نجاح العمل البنكي الإسلامي.

2- أهداف خاصة بالمتعاملين: للمتعاملين مع البنك الإسلامي أهداف متعددة يجب أن يحرص البنك الإسلامي على تحقيقها وهي على النحو التالي:¹

1 الريحان بكر، دور المصارف الإسلامية في الحد من الآثار السلبية للعولمة، ورقة مقدمة في ملتقى (تحديات العولمة والمصرف الإسلامي)، عمان، الأردن، أيار، 2001، ص:17.

1-2 تقديم الخدمات البنكية: يعد نجاح البنك الإسلامي في تقديم الخدمات البنكية بجودة عالية للمتعاملين، وقدرته على جذب العديد منهم، وتقديم الخدمات البنكية المتميزة لهم في إطار أحكام الشريعة الإسلامية نجاحاً للبنوك الإسلامية وهدفاً رئيسياً لإدارتها.

2-2 توفير التمويل للمستثمرين: يقوم البنك الإسلامي باستثمار الأموال المودعة لديه من خلال أفضل قنوات الإستثمار المتاحة له عن طريق توفير التمويل اللازم للمستثمرين، أو عن طريق إستثمار هذه الأموال من خلال شركات تابعة متخصصة، أو القيام باستثمار هذه الأموال مباشرة سواء في الأسواق المحلية، الإقليمية، أو الدولية.

3-2 توفير الأمان للمودعين: من أهم عوامل نجاح البنوك مدى ثقة المودعين في البنك، ومن أهم عوامل الثقة في البنوك توفر سيولة نقدية دائمة لمواجهة احتمالات السحب من ودائع العملاء خصوصاً الودائع تحت الطلب دون الحاجة إلى تسهيل أصول ثابتة. وتستخدم السيولة النقدية البنكية في الوفاء باحتياجات سحب الودائع الجارية واحتياجات البنك من المصروفات التشغيلية بالإضافة إلى توفير التمويل اللازم للمستثمرين.

3: أهداف داخلية: للبنوك الإسلامية العديد من الأهداف الداخلية التي تسعى إلى تحقيقها منها:²

1-3 تنمية الموارد البشرية: تعد الموارد البشرية العنصر الرئيسي لعملية تحقيق الأرباح في البنوك بصفة عامة؛ حيث أن الأموال لا تدر عائداً بنفسها دون إستثمار، و حتى يحقق البنك الإسلامي ذلك لابد من توافر العنصر البشري القادر على استثمار هذه الأموال، ولا بد أن تتوفر لديه الخبرة البنكية و لا يتأتى ذلك إلا من خلال العمل على تنمية مهارات أداء العنصر البشري بالبنوك الإسلامية عن طريق التدريب للوصول إلى أفضل مستوى أداء في العمل.

2-3 تحقيق معدل نمو: تنشأ المؤسسات بصفة عامة بهدف الإستمرار وخصوصاً البنوك؛ حيث تمثل عماد الإقتصاد لأي دولة، وحتى تستمر البنوك الإسلامية في السوق البنكية لابد

1 الريحان بكر، مرجع سبق ذكره، ص: 19.

2 سقر أحمد، المصارف الإسلامية (العمليات، إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية)، إتحاد المصارف العربية، بيروت، 2005، ص: 109.

أن تضع في اعتبارها تحقيق معدل نمو، وذلك حتى يمكنها من الإستمرار والمنافسة في الأسواق البنكية.

3-3 الإنتشار جغرافيا واجتماعيا: وحتى تستطيع البنوك الإسلامية تحقيق أهدافها

السابقة بالإضافة إلى توفير الخدمات البنكية الإستثمارية للمتعاملين، لابد لها من الإنتشار، بحيث تغطي أكبر قدر من المجتمع، وتوفر لجمهور المتعاملين الخدمات البنكية في أقرب الأماكن منهم، ولا يتم تحقيق ذلك إلا من خلال الإنتشار الجغرافي في المجتمعات.

4: أهداف إبتكارية: تشدد المنافسة بين البنوك في السوق البنكية على اجتذاب العملاء

سواءً أصحاب الودائع الإستثمارية أو الجارية، أو المستثمرين بصفة عامة، وهي في سبيل تحقيق ذلك تقدم لهم العديد من التسهيلات بالإضافة إلى تحسين مستوى أداء الخدمة البنكية والإستثمارية المقدمة لهم، وحتى تستطيع البنوك الإسلامية أن تحافظ على وجودها بكفاءة وفعالية في السوق البنكية لابد لها من مواكبة التطور البنكي وذلك عن طريق¹:

1-4 إبتكار صيغ للتمويل: حتى يستطيع البنك الإسلامي مواجهة المنافسة من جانب

البنوك التقليدية في اجتذاب المستثمرين لابد له أن يوفر لهم التمويل اللازم لمشاريعهم المختلفة، ولهذا يجب على البنك أن يسعى لإيجاد الصيغ الإستثمارية الإسلامية التي يتمكن من خلالها من تمويل المشروعات الإستثمارية المختلفة، بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

2-4 إبتكار وتطوير الخدمات البنكية: يعد نشاط الخدمات البنكية من المجالات الهامة

للتطوير في القطاع البنكي، فعلى البنك الإسلامي أن يعمل على ابتكار خدمات بنكية لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، و أن لا يقتصر نشاطه على ذلك، بل يجب عليه أن يقوم بتطوير المنتجات البنكية الحالية التي تقدمها البنوك التقليدية والتي تتميز بعدم مخالفتها لأحكام الشريعة الإسلامية.

1 سفر أحمد، مرجع سبق ذكره، ص: 113.

الفرع الثاني: فلسفة عمل البنوك الإسلامية

تقوم فلسفة عمل البنوك الإسلامية على عدد من القواعد والأسس أهمها:

- منع التعامل بالفائدة (الربا) أخذاً و عطاءً،
- مبدأ الغنم بالغرم؛ أي المشاركة في الربح والخسارة،
- مبدأ أن النقود لا تنمو إلا بفعل استثمارها، وأن هذا الاستثمار يكون مُعرضاً للمخاطر، وفي ضوء ذلك فإن نتيجة الاستثمار قد تكون ربحاً أو خسارة،
- التعامل بصيغ التمويل الإسلامية من مشاركة، مُضاربة، مُرابحة، وبيع السلم، وغيرها من صيغ التمويل،
- توجيه المدخرات إلى المجالات التي تخدم التنمية الاقتصادية والاجتماعية،
- ربط أهداف التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية وأن للبنك الإسلامي دور في تحقيق هذه التنمية.

بناءً على ذلك فإن أساس عمل البنك الإسلامي يقوم على عدم التعامل بالفائدة (الربا) أخذاً وعطاءً، كما يلتزم في نواحي نشاطه ومعاملاته المختلفة بقواعد الشريعة الإسلامية، وبالتالي يلتزم بعدم الاستثمار أو تمويل أي أنشطة مخالفة للشريعة الإسلامية، وبتوجيه ما لديه من موارد مالية إلى أفضل استخدامات ممكنة بما يحقق مصلحة المجتمع، هذا بالإضافة إلى قيام البنك الإسلامي بممارسة الأعمال الاستثمارية والتجارية مباشرةً على عكس ما هو مسموح للبنوك التقليدية القيام به، حيث يحظر عليها غالباً ممارسة الأعمال التجارية.

هذا يعني أن فلسفة عمل البنوك الإسلامية تقوم على مجموعة من المبادئ والقيم التي تختلف عن فلسفة عمل البنوك التقليدية، والتي تتمثل في:

المطلب الثالث: أنشطة البنوك الإسلامية وأسباب إنتشارها

تمثل طبيعة الأنشطة التمويلية المقدمة من طرف البنوك الإسلامية سبباً مباشراً في إنتشارها لذلك سنحاول من خلال الفرع الأول التطرق لمختلف هذه الأنشطة ثم نبين في الفرع الثاني أهم أسباب إنتشارها عالمياً.

الفرع الأول: أنشطة البنوك الإسلامية

في مُنتصف السبعينات من القرن الماضي، بدأت البنوك الإسلامية نشاطها في عمليات مُشاركة مع العملاء ولكن ذلك الأمر لم ينجح لأسباب عدة، أمّا الآن فإن المُرابعة هي التي تُسيطر على عمل البنوك الإسلامية، تليها الإجارة، كما تعاملت البنوك الإسلامية أيضا في العقار والسبائك الذهبية والعملات، ومُعظم الخسائر التي ألمّت ببعض البنوك الإسلامية سابقاً كانت ناشئة عن المُعاملات الأخيرة¹.

لقد تطورت أعمال البنوك الإسلامية خلال العقد الأخير من حيث تنوع المُنتجات والخدمات البنكية والتمويلية التي تقدمها لعملائها؛ حيث بلغت الخدمات البنكية الإسلامية المُقدمة للعملاء ما يزيد عن ثلاثين خدمة بنكية مُطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية ومنها بطاقات الإئتمان والإعتمادات المستندية، خطابات الضمان، صناديق الإستثمار الإسلامية، والصكوك الإسلامية... الخ وانطلاقا مما سبق فقد أصبحت البنوك الإسلامية تعمل بالمهام الرئيسية للوساطة المالية التي تقوم بها البنوك التجارية التقليدية، مع فارق أن البنوك الإسلامية تُمارس أعمالها البنكية وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية وعدم إستخدام الفائدة (الربا)، إذ أن المودعين يتقاضون عوائد وأرباحاً بدلاً من الفوائد، وهذه العوائد لا تكون مُحددة مُسبقاً كما في البنوك التقليدية، وإنما تتمثل في مُشاركة المودعين في الأرباح التي يُحققها البنك، وكما هو معلوم فإن هذه الأرباح تختلف من سنة لأخرى، وبالتالي فإن نسبة الأرباح التي تتقاضاها الودائع في البنوك الإسلامية ليست ثابتة، وفي المُقابل فإن الإستثمارات أو أوجه التوظيف في البنوك الإسلامية تختلف في مُعظمها عن أوجه التوظيف في البنوك التقليدية، حيث أن الإئتمان فيها قائم على إقراض الأموال للآخرين مُقابل فائدة في حين تكون توظيفات البنوك الإسلامية في أوجه الإستثمار المقبولة شرعاً مثل المُشاركة، المُضاربة، والمُرابعة .

1 الريحان بكر، مرجع سبق ذكره، ص:33.

الفرع الثاني: أسباب إنتشار البنوك الإسلامية:

لعل أهم ما ساعد على إنتشار البنوك الإسلامية، وتوسع نطاق عملها عدد من العوامل والمزايا، نذكر من أهمها:¹

- طبيعة عمل البنوك الإسلامية من حيث مشاركتها للمخاطر مع العملاء وعدم تحملها لوحدها مخاطر الأعمال البنكية (أي تقاسم المخاطر)، يجعلها أقل عرضة للمخاطر الناجمة عن الأزمات الإقتصادية والمالية، فقد أثبتت الأزمة الآسيوية أن البنوك الإسلامية كانت أقل تأثراً بالصدمات من البنوك التقليدية،
- قدرة البنوك الإسلامية على تطوير الأدوات والآليات والمنتجات البنكية الإسلامية مما أدى إلى انتشارها بسرعة، إذ أن صيغ التمويل الإسلامية تتميز بمرونة عالية وتناسب كل حالة من حالات التمويل التي تقدم للبنك الإسلامي،
- زيادة حجم الفوائض المالية في الدول الإسلامية سواءاً كان ذلك على مستوى الأفراد أم على مستوى المؤسسات والحكومات،
- إرتفاع عدد المسلمين في العالم والذي يتراوح بين 1.3 و1.4 مليار مسلم (أي خمس سكان العالم تقريباً)، وتزايد حجم الذين يفضلون التعامل البنكي الإسلامي،
- وجود جالية إسلامية كبيرة في جميع أنحاء العالم وخاصة في جنوب شرق آسيا وأوروبا والذي تجاوز عدد المسلمين فيها 20 مليون مسلم، حيث تمثل هذه المنطقة سوقاً مربحاً وواعداً للمؤسسات المالية الإقليمية والدولية التي تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.
- وعلى الرغم من هذا الإنتشار، فما زالت البنوك التقليدية هي المسيطرة على السوق البنكية في الدول الإسلامية، بإستثناء بعض الدول التي لديها نظام مصرفي مزدوج (تقليدي وإسلامي) مثل السودان، والدول التي لديها نظام إسلامي كامل مثل ماليزيا واندونيسيا وإيران.

1 الأشقر محمد سليمان، بيع المرابحة كما تجرته البنوك الإسلامية، مكتبة الفلاح، الكويت، 1984، ص:107.

المبحث الثاني: موارد البنوك الإسلامية

يتم خلاله التعرض إلى الموارد المختلفة للبنوك الإسلامية والمقسمة إلى نوعين داخلية أو ما يسمى بحقوق الملكية (مساهمات المؤسسين) و هي رأس المال و الاحتياطات بأنواعها في المطلب الأول، و خارجية (مساهمات من الجمهور) وتتمثل في الودائع والصكوك الإسلامية و عمولات مختلفة أخرى، أما في المطلب الثالث سنتعرض لمختلف الآليات المصرفية المتبعة من طرف البنوك الإسلامية لجذب الودائع والموارد المتنوعة لتمويل نشاطاتها الإقتصادية و الإجتماعية.

المطلب الأول: الموارد الداخلية

وتشمل رأس المال، الإحتياطات، نسبة الإحتياطي القانوني، وأخيراً الأرباح غير الموزعة.

الفرع الأول: رأس المال

يعتبر رأس المال في الفكر الإسلامي تعبير مجازي يقصد به أصل المال و هو مفهوم خاص يشمل ذلك الجزء من الثروة الذي خصص للتجارة عند بداية المشروع.¹ فهو إذن الرأسمال الخاص الذي يبدأ به البنك نشاطه عند تأسيسه من خلاله يوفر جميع المستلزمات الأولية اللازمة للبدء في ممارسة أعماله كما يلعب كذلك دور "تمويلي" في السوق المصرفية لتغطية إحتياجات عملاء البنك، و يضاف إلى ذلك قيامه بدور "حمائي" أو وظيفة ضمان النتائج المحتملة فيكون بمثابة الممتص للخسائر و المخاطر، إذ يقوم باستيعابها لحين حصوله على موارد مالية أخرى لتغطيتها.

الفرع الثاني: الإحتياطات

هي عبارة عن مبالغ يتم طرحها من أرباح البنك في شكل إحتياطي و ذلك بهدف دعم و تعزيز المركز المالي للبنك و المحافظة على رأس ماله و على ثبات قيمة ودائعه و موازنة أرباحه و يمكن تصنيف هذه الإحتياطات إلى:

1 عباس ميراو و آخرون، إطار العمليات المصرفية الإسلامية وأساليبها، مجلة التمويل والتنمية ، المجلد 23، العدد رقم 03، سبتمبر 1986 ص:57.

1- إحتياطي قانوني: يمثل نسبة من الأرباح يفرض البنك المركزي على البنوك الإسلامية عدم توزيعها بأي شكل من الأشكال و يحتفظ بها على شكل رصيد لدى البنك المركزي و ذلك للمحافظة على مركز البنك المالي و حقوق المودعين، المستثمرين، والمساهمين إذ أن تراكم الأرباح يشير إلى نجاح البنك في عمله.¹

و عادة ما ينص القانون التأسيسي للبنك على هذه النسبة ففي (بنك البركة الجزائري) مثلا تنص المادة 11 من قانونه الأساسي ملحق رقم 01 على أن نسبة 05 % تحول إلى حساب الإحتياطي القانوني.²

فعملية إيداع الإحتياطيات القانونية و التي تمثل نسبة مهمة من الودائع يعود بالسلب على البنوك الإسلامية، حيث يعطل نسبة كبيرة من الأموال، وبالتالي تقليل الربح على جملة الودائع.

2- إحتياطي عام: هو حساب لا يفرضه القانون، و لكن يضعه المؤسسون بغرض تعزيز رأسمال البنك و يمكن أن ينص عليه القانون التأسيسي للبنك، و يبين نسبة الأرباح التي تحول إلى هذا الحساب والتي تختلف من بنك إلى آخر حسب الأوضاع الإقتصادية و القانونية للدولة التي يوجد بها البنك الإسلامي، فنسبة الإحتياطي العام يقوم بتحديدتها (مجلس الإدارة)؛ أي المؤسسين عند تأسيس البنك وهي ليست إجبارية كالإحتياطي القانوني و إنما إختيارية.

3 - إحتياطيات أخرى: للتقليل من أخطار الخسائر و احتمال وقوعها و زيادة المرونة التي يتمتع بها البنك الإسلامي يمكن تكوين حساب احتياطي آخر يساعده على إستمرارية نشاطه وذلك بالقيام بإقتطاع نسبة محددة من الأرباح الصافية المحققة عن المشاركات الناجحة التي قام بها ويضعها في حساب احتياطي الأخطار.

الفرع الثالث: الأرباح غير الموزعة

يمكن تكوين إحتياطي الأرباح غير الموزعة (المحتجزة) و التي يتم إعادة توظيفها لاحقاً لدعم المركز المالي للبنك بقوة أمام غيره من البنوك المنافسة و كذا لغرض توسيع نشاطه والحصول على أكبر حصة سوقية.

1 ضياء مجيد الموسوي، البنوك الإسلامية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1997، ص:46.
2 نقلا عن القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري ، ملحق رقم 01 ، ص:06.

و الأرباح المحتجزة هي تلك الأرباح الفائضة أو المتبقية بعد إجراء عملية توزيع الأرباح الصافية للبنك على المساهمين.

المطلب الثاني: الموارد الخارجية:

تسير أنشطة البنوك عموماً في ثلاث اتجاهات أساسية و هي¹:

- حفظ أموال الزبائن،

- الوكالة عنهم في تحويل أموالهم،

- الوساطة بينهم و بين من يرغب في أموالهم عن طريق اقتراضها.

و البنوك الإسلامية من خلال هذه الأموال التي تتلقاها من ودائع و زكاة، و عمولات تقدم مقابل الخدمة المقدمة من طرفها و تعد الودائع أهم مورد لها و هي أول عملية تمكنها من مزاوله بقية أعمالها.

الفرع الأول: الودائع

تُعتبر حسابات الودائع والحسابات الإستثمارية المصدر الأساسي للأموال في البنوك الإسلامية، وعلى خلاف العلاقة القائمة بين المودعين والبنوك التقليدية والمتمثلة بعلاقة الدائن بالمدين، فإن العلاقة بين المودعين والبنوك الإسلامية تختلف باختلاف نوع الأوعية الإيداعية، حيث أن لكل نوع من الحسابات الإيداعية شروط وخصائص محددة تختلف عن الأنواع الأخرى من الحسابات، وبشكل عام فإن أساس العلاقة بين المودعين والبنوك الإسلامية تقوم على أسس عقد المضاربة.

سوف نتناول مختلف الودائع مصنفة حسب قدرة المودع على سحبها عبر الزمن و التي يقبلها البنك الإسلامي وهي:

1- ودائع تحت الطلب: (حسابات جارية، أو ودائع جارية): هي الودائع التي يحق للعميل المودع أن يطلبها في أي وقت، سواء نقداً أو عن طريق إستعمال الشيكات أو أوامر التحويلات المصرفية لعملاء آخرين، و لا تدفع البنوك عليها أي عوائد لعدم ثبات رصيدها الذي قد يصبح صفراً في أي لحظة.²

1 الأشقر محمد سليمان، مرجع سبق ذكره، ص: 121.

2 فادي محمد الرقاعي، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، سوريا، 2004، ص: 101.

يمكن للبنك متى احتاج إلى تمويل قصير الأجل لبعض العمليات أن يستعين بالحسابات الجارية ولمدة قصيرة مع ردها لأصحابها في ميعادها، و هذا بعد طلب الإذن من العميل باستعمالها.

2- ودائع إدارية: هي ودائع تتميز بصغر حجمها و يكون لصاحبها الحق بموجب دفتر توفير يمنحه إياه البنك أن يسحب جزء أو كل أمواله بعد إخطار مسبق بفترة زمنية متفق عليها من قبل.

و يخير البنك الإسلامي صاحب الدفتر بين أن يودعها في حساب الإستثمار، ليستثمرها البنك في المشاريع قصيرة الأجل و يتقاسم أرباح هذه الوديعة وفقاً لقاعدة الغنم بالغرم، أو أن يودع جزءاً منها في حساب الإستثمار و الجزء الآخر يودع في حسابات ودائع تحت الطلب، أو أن يودع هذه الوديعة بدون إستثمارها مع ضمان أصلها.¹

و من هنا إستطاعت البنوك الإسلامية أن تجذب مبالغ هائلة من خلال هذه الودائع و تستعملها في التنمية عن طريق إستثمارها في المشاريع قصيرة الأجل.

3- ودائع إستثمارية: هي عبارة عن الأموال المودعة في البنوك الإسلامية لفترة زمنية معينة حسب مدة المشاريع سواء الطويلة أو القصيرة و عائد هذه الحسابات يتحدد وفقاً لنشاط البنك خلال فترة الوديعة و التي تعتبر أهم وعاء يغذي عمليات الاستثمار بالبنك الإسلامي لذا تعمل هذه البنوك على تشجيع هذا النوع من الودائع ويمكن تصنيفها إلى:²

1-3 الودائع الإستثمارية العامة: هي التي يعطي أصحابها الإذن للبنك الإسلامي باستثمارها ويفترض أن الإستثمار يتم على أساس المضاربة غير المشروطة مقابل الحصول على نصيب معين من الأرباح المحصل عليها من خوض المشروعات التي يمولها بأمواله و أموال المودعين و يتم توزيعها مرة في السنة أو حسب ما اتفقا عليه خلال الإيداع، و البنك ليس مجبراً على توزيع الأرباح إذا ما حقق خسارة في استثمار الأموال بل يتحملها البنك و المودع معاً، و بالتالي تخرج العملية من صيغة المضاربة إلى صيغة المشاركة.

1 طبري سعد، دور الجهاز المصرفي في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2000/2001، ص: 67.
2 عائشة الشراوي المالقي، البنوك الإسلامية، التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق، المركز الثقافي العربي، بيروت، 2000، ص: 239-240.

3-2 الودائع الإستثمارية المخصصة: هي التي يشترط أصحابها على البنك إستثمارها في مشاريع محددة يختارونها و يتحملون وحدهم مخاطرها و لهم ربحها و عليهم خسارتها لأنهم هم الذين يحددون العملية من حيث نوعيتها و شروطها و تكون البنوك الإسلامية في هذه الحالة مجرد مسيرة للودائع و ليست شريكاً فيها.

الفرع الثاني: الصكوك الإسلامية

هي عبارة عن أوعية ادخارية يصدرها البنك و يقبل المستثمرون والعملاء الإكتتاب بها يقوم بإدارتها و استثمارها نيابة عنهم و يمكن تصنيفها إلى:¹

1- صكوك (سندات) التأجير الإسلامية: وهي أداة مالية تُمثل أصولاً، يُصدرها البنك و يدعو المُستثمرون للاكتتاب بها، ومن ثم يقوم البنك بتملك أصول و تأجيرها بموجب عقود إجارة منتهية بالتمليك، والأرباح المُحققة من ذلك يتم اقتسامها بين المُستثمرين و البنك وفقاً للأسس الواردة في نشرة إصدار هذه الصكوك.

2- صكوك (سندات) السلم الإسلامية: وهي أداة مالية تُمثل أصولاً، يُصدرها البنك و يدعو المُستثمرين للاكتتاب بها، حيث يقوم البنك بشراء سلع على أساس الاستلام الآجل لها، ومن ثم يتم بيعها، والأرباح المحققة من ذلك يتم اقتسامها بين المُستثمرين و البنك وفقاً للأسس الواردة في نشرة إصدار هذه الصكوك.

3- صكوك (سندات) المُقارضة: وهي شهادات موحدة القيمة صادرة عن البنك بأسماء من يكتبون بها و تشترك هذه السندات بالأرباح المُحققة حسب الشروط الخاصة بكل إصدار، و قد تصدر سندات المُقارضة وفق أسلوب المُضاربة المُخصصة (سندات مُقارضة مُخصصة) أو وفق أسلوب المُضاربة المُشتركة (سندات مُقارضة غير مُخصصة).

و تقوم فكرة سندات المُقارضة الإسلامية على الإستثمار في المشروعات و العمليات ذات الجدوى الإقتصادية، و يتولى البنك إدارتها و إستثمارها وفقاً للأسس وقواعد المُضاربة الشرعية .

1 سمير مصطفى وآخرون، البنوك الإسلامية، مؤسسة شباب الجامعة، القاهرة مصر، 1986، ص:19.

وتعتبر سندات المقارضة وعاءً ادخارياً مرناً في التداول من خلال البنك وهي تُساهم في نشر الوعي الادخاري وتُساعد على استقطاب وتجميع المدخرات وتوجيهها مباشرةً إلى المشروعات والأنشطة الاقتصادية التي تحقق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وتتميز سندات المقارضة غير المُخصصة عن حسابات الإستثمار المُشترك فيما يلي:

- قد تكون شروط سندات المقارضة أفضل من شروط حسابات الاستثمار المُشترك في حالة الرغبة في اجتذاب المزيد من الأموال،
- يُمكن إصدارها بفئات صغيرة تناسب صغار المدخرين،
- يُمكن إيجاد سوق لهذه السندات بحيث يستطيع حامل السندات تسويقها عند حاجته.

الفرع الثالث: موارد أخرى

- 1- الزكاة: تعود مهمة جمع الزكاة و صرفها في مساراتها الشرعية إلى الدولة في الحكم الإسلامي، لكن في غياب وجود دولة إسلامية بالمعنى الكامل، وجدت البنوك الإسلامية نفسها مضطرة إلى تحمل هذه المسؤولية الشاقة و المهمة النبيلة في نفس الوقت، و على هذا فإن هناك مصادر للزكاة متعددة، يحصل البنك من خلالها على جزء من موارده من بينها المصادر الآتية:¹
 - الزكاة الواجبة على أموال البنك،
 - الزكاة الواجبة على ناتج نشاط البنك،
 - الزكاة المحصلة من العملاء سواء على أموالهم المحتفظ بها لدى البنك بعد موافقتهم أو ناتج إستثمارات الأموال لدى البنك بعد موافقتهم أيضاً،
 - الزكاة المجمعة من المساهمين باعتبارهم أفراداً عن أموالهم غير المحتفظ بها لدى البنك،
 - الزكاة من الأفراد غير المتعاملين مع البنك و من المؤسسات و الهيئات الأخرى،
- و يضاف أيضاً إلى الزكاة الدعم، الهبات، المنح و الصدقات التي يقدمها الأفراد و الهيئات و الحكومات و الدول إلى البنوك الإسلامية سواء لدعم مركزه أو لتمكينه من القيام بمهامه و بعد القيام بعملية الجمع والتحصيل، و ذلك في إطار ما يسمى بصناديق الزكاة و تسييرها وفقاً لأحكام الشريعة يتم توزيعها فيما بعد على مستحقيها.

1 محسن أحمد الخضيري، مرجع سبق ذكره، ص ص: 115- 114.

- 2- عمولات الخدمات المقدمة: تتقاضى البنوك الإسلامية عمولات جراء الخدمات التي تقدمها إلى الزبائن و من بين الخدمات التي تأخذ عليها عمولات:
- إيجار الخزائن الحديدية،
 - إصدار الشيكات و فتح الحسابات،
 - تحويل الأموال و تسيير المحافظ المالية الإستثمارية،
 - إصدار خطابات الضمان،
 - فتح الإعتمادات المستندية للمتعاملين في الأسواق الدولية،
 - إصدار الكفالات المصرفية المحلية و الدولية،
 - تحصيل الأوراق التجارية،
 - تقديم الإستشارات و الدراسات المالية و الإقتصادية،
 - إدارة الممتلكات و الشركات و الوصايا.

المطلب الثالث: حوافز جلب الموارد (الودائع) بالبنوك الإسلامية

نجد من خلال الحسابات المتنوعة التي يتيحها البنك الإسلامي لعملائه بأن الذي تحركه دوافع غير الربح يجد لدى البنك الإسلامي ما يشبع دوافعه و الذي يحركه دافع الربح يجد كذلك لدى البنك الإسلامي ما يشبع هذه الدوافع بطريقة نظيفة من جانب و محققة لصالح المجتمع من جانب آخر،¹ و يلجأ البنك إضافة إلى ذلك إلى تقديم ميزات و حوافز للمودعين و خاصة المنتظمين منهم مثل:

- إعطائهم الأولوية في الإستفادة من القروض الحسنة التي يقدمها البنك،
- منحهم أولوية الإكتتاب في سندات الإستثمار أو المساهمة في المشروعات الإستثمارية،
- الإستفادة من الخدمات الإجتماعية التي يبنيها البنك و الوقوف بجانبهم في حالة الكوارث،
- قيام البنك بتأدية بعض الخدمات نيابة عنهم - و من حساباتهم - كسداد المطالبات الدورية كقواتير الهاتف و ما شابه ذلك،

1 الريحان بكر، مرجع سبق ذكره، ص: 61.

- منح جوائز يقررها مجلس الإدارة لحاملي دفاتر الإيداع، وذلك بتخصيص قدر من أرباح البنك و نسبة من أرباح الإستثمار توزع على أصحاب الدفاتر طبقاً لقواعد يعلنها في هذا الصدد كاشتراط حد أدنى للمدة التي تجيز لمبالغها الحق في المشاركة في الجوائز، أو حد أدنى للمبالغ أو عدم الإشتراط إطلاقاً.¹

إن هذا الواقع وهذه الظروف ساعدت البنوك الإسلامية من ناحية الإقبال الهائل للأفراد عليها لدرجة أصبحت عندها الأموال المودعة تسبب بالنسبة لها مشكل عدم القدرة على التوظيف و التي سنتعرض لها في المبحث الموالي، حيث كلما أحس البنك بالحاجة الملحة إلى جذب ودائع أكثر لتقوية حركة الإستثمار و نشاطها و زيادة الطلب من المستثمرين أمكنه أن يستعمل طريقة لجذب تلك الودائع و هي فرض جعالة* للمودع زائدة على النسبة المقررة له من الربح.²

و نظراً إلى أن قيمة التوكيل تزداد كلما ازداد المبلغ الموكل عليه، فيمكن للبنك أن يفرض جعالة تتناسب مع المبلغ الموكل عليه و يتحمل دفعها، يغطيها من رصيد الأجرور الثابتة المحصل عليها من الاستثمارات لقاء وساطته.³

و نتصور أن إغراء الربح وحده يكفي لجذب المزيد من الودائع الإستثمارية حسب حركة الإستثمارات و حجم الطلب عليها لأن إزدياد حجم الطلب الإستثماري يعني خلق فرص جديدة ومناسبة للربح و هذا يدفع هؤلاء المستثمرين إلى طلب الدخول في مضاربات بتوسط من البنك كذلك، حيث يرى أحد الغربيين المهتمين بالبنوك الإسلامية أن هذه الأخيرة ستستمر في جذب المدخرات إذا ما تمكنت من توزيع عوائد تكون على الأقل مساوية لسعر الفائدة السائدة في السوق.⁴

والتطور الذي تشهده البنوك الإسلامية في حجم ودائعها من سنة إلى أخرى، إذا ما تذكرنا أنها حديثة النشأة أدركنا بأن التطور في هذه البنوك دليل على تطور ثقة الأفراد و ترسخها بهذه المؤسسات وما ذلك إلا دليل على نجاحها وهذا ما يقودنا إلى القول بأنه ينبغي على البنوك

1 سعود عبد المجيد، البنوك الإسلامية وأوجه الاختلاف بينها وبين البنوك التقليدية، (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة الجزائر، 1991/1992، ص: 65.

2 أحمد عبد العزيز النجار وآخرون، 100 سؤال وجواب حول البنوك الإسلامية، مطبوعات الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، (بدون طبعة، بدون دار نشر)، ص: 62-63.

* الجعالة: لغة من جعل والجعل والجعالة والجعالة..... كل ذلك ما جملة له على عمله.

- اصطلاحاً هي الإجارة على منفعة مظلون حصولها مثل مشاركة الطبيب على الشفاء والمعلم على الحذاق.

3 محمد باقر الصدر، البنك اللاربوي في الإسلام، دار التعارف للمطبوعات، (بدون طبعة، بدون دار نشر)، ص: 63.

4 محمد أبو جلال، البنوك الإسلامية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990، ص: 77-78.

الإسلامية حتى تستطيع الوقوف أمام غيرها من البنوك أن تثبت قدرتها على إستثمار هذه الأموال فيما يعود بالنفع على المجتمع و على العملاء حتى تكتسب ثقتهم و تبعث الطمأنينة في نفوسهم بأنها مؤسسات قوية، قائمة على أسس إسلامية و تسير وفق قواعد علمية برجال أكفاء و تنظيم حديث و فعال و توظيفات متنوعة و مدروسة كما سنتعرض لها في المبحث الثالث من هذا الفصل.

المبحث الثالث: صيغ التمويل في البنوك الإسلامية

إن عملية التمويل وإستخدام الموارد هي أساس عمل البنك الإسلامي؛ حيث يقوم بها في إطار الشريعة الإسلامية الحاكمة لمعاملات البنك، ولقد أجمع الفقهاء وأجازوا جملة من الصيغ التمويلية يمكن للبنك الإسلامي ممارسة توظيفاته من خلالها، ولقد تعددت صور التوظيفات والتمويلات المصرفية الإسلامية بشكل يفي جميع المعاملات الإقتصادية الإسلامية.

سنتعرض في هذا المبحث إلى مفهوم التمويل في الإقتصاد الإسلامي وكذا بعض التمويلات الإسلامية لنتبعها بأهم المعايير المتبعة من طرف البنك الإسلامي في توظيف موارده وتمويله للإستثمارات.

المطلب الأول: مفهوم التمويل في الإقتصاد الإسلامي

من خلال هذا المطلب سوف نخرج على مفهوم التمويل الإسلامي ومختلف ضوابط إستثمار المال في ظل الشريعة الإسلامية.

الفرع الأول: تعريف التمويل الإسلامي

هناك تعريفات متعددة للتمويل الإسلامي نعرض أهمها على النحو التالي:

- يعرفه أحد الباحثين على أنه الثقة التي يوليها البنك الإسلامي للمتعامل معه لإتاحة مبلغ معين من المال لاستخدامه وفق صيغة شرعية محددة في غرض محدد خلال فترة معينة، ويتم التعامل فيه بشروط محددة مقابل عائد مادي متفق عليه¹.

1 سقر أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 112.

ونرى أن هذا التعريف حدد الائتمان المصرفي الإسلامي فقط في مجرد إتاحة مبلغ من المال للإستخدام، وهو ما يتنافى مع طبيعة عمل البنوك الإسلامية التي يمكن لها أن تمتلك بضائع ثم تعيد بيعها للعميل (مرابحة)، أو القيام بإنشاء وتصنيع منتج (إستصناع)، أو تملك وتأجير أصل للعميل عن طريق الإجارة.

- كما ينظر إليه أحد الباحثين على أنه "تملك موضوع التمويل ثم إعادة تملكه إلى المستفيد حالاً أو مؤجلاً بعوض معلوم وشروط معينة تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية"¹، ونرى أن هذا التعريف قد حدد التمويل الإسلامي فقط في عمليات الشراء والبيع عن طريق تملك البنوك الإسلامية لسلعة ثم إعادة بيعها للعميل بربحية حالاً أو مؤجلاً، أي ركز على صيغة المrabحة لأجل للأمر بالشراء، وقد أهمل هذا التعريف باقي صيغ التمويل الإسلامية مثل المشاركة والسلم والإستصناع والإجارة.

- ويرى أحد الباحثين أن التمويل الإسلامي هو "تقديم ثروة عينية أو نقدية بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية"².

ونرى أن هذا التعريف أقتصرت فقط على مجرد تقديم المال بغرض الربح الشرعي دون النظر إلى الجوانب التنموية أو إلى أسلوب تقديم هذا التمويل.

- وينظر أحد الباحثين إلى التمويل الإسلامي على أنه "إعطاء المال من خلال إحدى صيغ الاستثمار الإسلامية من مشاركة أو مضاربة أو نحوها"³.

ونرى أن هذا التعريف يحد من عمل البنوك الإسلامية في مجرد إعطاء المال من خلال صيغة تمويل فقط دون النظر إلى العوائد التنموية الإستثمارية لتمويل الأنشطة.

نخلص من التعاريف السابقة إلى أن معنى التمويل الإسلامي يدور حول: تقديم تمويل عيني أو معنوي إلى المنشآت المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية تساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الإقتصادية والإجتماعية.

1 رياض الخليفي، المقاصد الشرعية وأثرها في فقه المعاملات المالية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، الإقتصاد الإسلامي، مجلد رقم 17، عدد رقم 01، 1425هـ، ص 19.

2 منذر قحط، مرجع سبق ذكره، ص:12.

3 علي محي الدين القرّة داغي، طرق بديلة لتمويل رأس المال العامل، ندوة البركة، 25 أكتوبر 2004، جدة، ص:61.

الفرع الثاني: ضوابط استثمار المال في الشريعة

تضمنت الشريعة الإسلامية العديد من الضوابط الشرعية التي تكفل حسن استثمار المال وتنميته من أهمها ما يلي:¹

1- ضابط المشروعية الحلال: ويعني ذلك أن يكون مجال المشروع حلالاً طيباً، ودليل ذلك من القرآن قول الله عز وجل "يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم" سورة النساء، الآية 29.

وقوله تبارك وتعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا" سورة البقرة، الآية 276.

لذلك يجب التأكد من أن نشاط المشروع المراد تمويله حلالاً طيباً.

2- ضابط تحقيق مقاصد الشريعة الإسلامية: يقصد بالمقاصد الشرعية بأنها "المعاني والحكم التي أرادها الشارع من تشريعاته لتحقيق مصالح الخلق في الدنيا والآخرة²، ولقد حدد أبو حامد الغزالي مقاصد الشريعة في خمس هي: أن يحفظ عليهم دينهم ونفسهم وعقلهم ونسلهم ومالهم" وهي المسماة بالضروريات.

3- ضابط المحافظة على المال وحمايته من المخاطر: لقد أمرنا الإسلام بالمحافظة على المال وعدم تعريضه للهلاك والضياع ولا نعطيه للسفهاء، فقال تبارك وتعالى: "ولا توتوا السفهاء أموالكم" سورة النساء، الآية 05، كما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من مات دون ماله فهو شهيد". كما أمرنا بأن نستثمر المال وننميته حتى مال اليتيم فقال رسول الله "من ولى يتيماً فليتجر له في ماله ولا يتركه حتى تأكله الصدقة" رواه البيهقي.

4- ضابط الالتزام بالأولويات الإسلامية: لقد تضمنت الشريعة الإسلامية أولويات الاستثمار ورتبها الإمام الشاطبي في ثلاث مراتب هي «الضروريات، الحاجيات و التحسينات». لذلك لا يجوز إعطاء مشروعات الكمالية الأولوية قبل استيفاء الضروريات والحاجيات.

5- ضابط تنمية المال بالتقليب وعدم الاكتناز: لقد أمرنا الله عز وجل بتجنب اكتناز المال، فقال تبارك وتعالى "والذين يكنزون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعذاب أليم" سورة التوبة، الآية: 34.

M.BOUHADIDIA, CAS DES BANQUES ISLAMIQ, PALAIS DU LIVRE BLIDA, 1999, P : 78. 1

2 رياض الخليفة، مرجع سبق ذكره، ص: 16.

وكان لنظام زكاة المال دور هام في منع الاكتناز، وأمر الوصي على مال اليتيم باستثماره حتى لا تاكله الصدقة على النحو السابق بيانه.

6- ضابط التدوين المحاسبي لحفظ الحقوق: لقد أمرنا الله عز وجل بتدوين المعاملات فقال تبارك وتعالى " يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه... " سورة البقرة، الآية: 282. كما اهتم فقهاء الإسلام بفقهاء الكتابة، ولقد احتوى التراث الإسلامي على قرائن لإثبات ذلك.

7- ضابط التوثيق لحفظ الحقوق: لقد أمرنا الله عز وجل بتوثيق العقود والإشهاد عليها، فقال عز وجل " وأشهدوا إذا تبايعتم ولا يضار كاتب ولا شهيد " سورة البقرة، الآية: 282. وقال تعالى " وإن كنتم على سفر ولم تجدوا كاتباً فرهان مقبوضة " سورة البقرة، الآية: 282. وتأسيساً على ذلك يجب أن تكتب وتوثق العقود والمعاملات.

8- ضابط أداء حق الله في المال وهو الزكاة: تعد زكاة المال فريضة شرعية، ومن أهم مقومات النظام الإقتصادي الإسلامي، ودليل ذلك قول الله تبارك وتعالى " وأقيموا الصلاة وآتوا الزكاة وأطيعوا الرسول لعلكم ترحمون " سورة النور، الآية: 56.

وتعد هذه الضوابط من موجبات التمويل الفعال الهادف الذي يحقق التنمية الشاملة، وحسب ما سبق فالتمويل يشمل كلفة الأموال، مصدرها {تعبئة الموارد المالية}. وأخيراً وهو الأهم كيفية إستعمال هذه الأموال وطريقة إنفاقها وتسيير هذا الإنفاق ومحاولة ترشيده، لذلك فحيث ما نجد كلمة تمويل، نجد عادة وفي العبارة ذاتها ما يفيدنا من مصدر الأموال ومجال إنفاقها وقد نجد أيضاً ما يفيدنا عن كيفية الإنفاق من حيث الحجم مثلاً أو المدة إلى غير ذلك، واختصاراً فإن التمويل يعني التغطية المالية لأي مشروع أو عملية اقتصادية والتي ينتظر منها أن يحقق للبنك أو العميل عائداً ولتحديد هذا العائد يتطلب تحديد عناصر الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي والمتمثلة في عاملين أساسيين - عند كثير من المفكرين - هما العمل و رأس المال وبالتالي فالعائد لا يمكن أن يكون إلا ربحاً أو أجراً ويمكن أن نضيف نوعاً ثالثاً وهو الجعالة.

بعد التعرف على أهم ما يحكم عمليات التمويل في الاقتصاد الإسلامي، سنتعرض في مطلب الموالي إلى أهم الصيغ التي تمثل العلاقات التمويلية فيه.

المطلب الثاني: الإستخدامات في البنوك الإسلامية

يقوم البنك بتوظيف أمواله بالإشتراك مع أشخاص طبيعيين أو معنويين في تأسيس مشروع جديد أو الإشتراك في مشروع قائم له شكل قانوني معين، ويتحدّد دور البنك في تلك المشروعات حسب قيمة مساهمته ومدى مشاركته في الإدارة الفعلية وهو شكل سائد لدى كثير من البنوك الإسلامية، ويشتمل توظيف الأموال فيها على أكثر من صيغة، من أهمها:

الفرع الأول: التمويل بصيغة المضاربة

1- تعريف المضاربة: هي عقد يقوم بموجبه البنك بتقديم التمويل اللازم لعملية تمويل محددة كلياً أو جزئياً، ويقوم المتعاقد معه (المضارب) بالعمل فيها على أساس المشاركة في الربح، وعلى أن يقسم الربح بنسبة متفق عليها بينهما، ولا يلحق المضارب شيء من الخسارة إلا إذا كان مقصراً أو متعدياً، ويجوز أن يقدم البنك تمويلاً جزئياً للمضاربة والباقي من المضارب، وفي هذه الحالة يكون المضارب شريكاً في المضاربة بما وضعه فيها من مال، ومضارباً لرب المال في رأس مال المضاربة، فإذا حدثت الخسارة يتحمل المضارب جزءاً من الخسائر عن حصته في رأس مال المضاربة إضافة إلى خسارة جهده، وعلى هذا الأساس فإن هناك خمسة أركان للمضاربة هي (رأس المال، العمل، الربح، الصيغة، و المتعاقدان)¹.

وبشكل عام، فإن بعض البنوك الإسلامية تُحجم عن التعامل بصيغة المضاربة وذلك بسبب عدم إستيعاب المتعاملين لأسلوب تطبيق هذه الصيغة، بالإضافة إلى أن هذه الصيغة من صيغ التمويل الإسلامي تتطلب أن يكون المضارب من ذوي الأمانة والثقة العاليتين.

1 أبو المجد حرك، البنوك الإسلامية ما لها وما عليها، دار الصحوة للنشر، القاهرة، مصر، 1988ص:38.

2- شروط المضاربة: حتى يكون الإستثمار بواسطة أسلوب المضاربة صحيح لا بد

من توفر الشروط الضرورية التالية:¹

1-2 الشروط المتعلقة برأس المال:

- أن يكون رأس المال من النقود،
- ألا يكون رأس المال ديناً في ذمة المضارب،
- أن يتم تسليم رأس المال للمضارب (إما أن يكون التسليم بالمناولة أو بالتمكين من المال).

2-2 الشروط المتعلقة بالربح:

- أن تكون حصة كل منهما من الربح معلومة،
- أن تكون حصة كل منهما من الربح شائعة كالنصف أو الثلث أو كأن تكون نسبة مئوية 10%، 15% مثلاً.

3-2 الشروط المتعلقة بالعمل:

- إختصاص المضارب بالعمل دون رب المال،
- أن لا يفرض رب المال شروطاً تفوق طاقة المضارب.

3- أنواع المضاربة: تصنف المضاربة في البنوك الإسلامية إلى نوعين²:

1-3 مضاربة مقيدة: يضع فيها صاحب رأس المال شروطاً وقيوداً على المضارب،

كالمضاربة في نشاط معين، أو مع أشخاص محددين، أو في فترة زمنية معينة، وغيرها من القيود.

2-3 مضاربة مطلقة: هي مضاربة مفتوحة لا يقيد فيها المضارب بأي قيود بل

يمارس نشاطه بحرية.

1 محسن أحمد الخضيري، مرجع سبق ذكره، ص 137 - 138.

2 المرجع نفسه، ص: 138.

الفرع الثاني: المشاركة

1- تعريف المشاركة: تُعد المشاركة من أهم صيغ التمويل والإستثمار الإسلامي، فهي من الصيغ التي تلائم طبيعة عمل البنوك الإسلامية، فيمكن استخدامها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وهي أكثر الصيغ التمويلية مرونة وملاءمة وشمولاً، ويمكن أن تلبي حاجات المجتمع المحلي وأن تُساعد في تحقيق التوازن الإجتماعي والإقتصادي.

ووفق هذه الصيغة يُقدّم البنك الإسلامي التمويل الذي يطلبه المتعاملون دون اشتراط فائدة ثابتة، كما هو الحال في التمويل بالبنوك التقليدية، وإنما يُشارك البنك المتعامل في الناتج المتوقع ربحاً كان أو خسارة، وذلك في ضوء قواعد وأسس مُتفق عليها بين البنك والمتعامل؛ أي أن طبيعة العلاقة بين البنك الإسلامي وعملائه وفق هذه الصيغة تكون في إطار المشاركة وليست في إطار علاقة الدائن بالمدين كما هو مُتعارف عليه في البنوك التقليدية¹.

وتتظم هذه العلاقة بموجب عقود يبرمها البنك مع العملاء (الشركاء) تتضمن كل التفاصيل الخاصة بعمليات المشاركة وبتحديد الحصص في المساهمة والإدارة ونسبة الأرباح.

2- ضوابط وشروط المشاركة :²

- أن يكون رأس المال من النقود ويجوز أن يكون عروضاً(كالبضائع والعقارات)،
- أن يكون رأس المال معلوماً وموجوداً يُمكن التصرف فيه،
- لا يُشترط تساوي رأس مال كل شريك بل يُمكن أن تتفاوت الحصص،
- يتم توزيع الربح بين الشركاء حسب ما اتفقوا عليه، وإذا لم يكن هناك اتفاق مُسبق على أسس التوزيع يتم التوزيع حسب نسبة مساهمة كل منهم في رأس المال، كما يتم توزيع عبء الخسارة في حال تحققها على الشركاء وفق ما هو مُتفق عليه بينهم، وبخلاف ذلك يتحمل الشركاء الخسارة حسب نسبة مساهمة كل منهم في رأس المال ،
- يجوز أن ينفرد أحد الشركاء بالعمل ويتقاسم الشركاء الربح بنسب مُتساوية، كما يجوز أن يختلفوا في الربح برغم تساويهم في المال.

1 علي محي الدين القرّة داغي، مرجع سبق ذكره، ص: 69.

2 سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، نشر جمعية التراث، غرداية الجزائر، 2002 ، ص: 100.

3- أشكال المشاركة: التمويل بالمشاركة يأخذ أحد الشكلين التاليين¹:

3-1 المشاركة الثابتة: يقوم هذا الشكل على مساهمة البنك في تمويل جزء من رأسمال مشروع معين مما يترتب عليه أن يكون شريكاً في ملكية هذا المشروع، ومن ثم في إدارته وتسييره والإشراف عليه، وشريكاً في الأرباح التي يحققها المشروع بالنسب التي يتم الإتفاق عليها حسب شروط عقد المشاركة، وأحياناً يأخذ المشروع الممول إطاراً قانونياً ثابتاً مثل شركة المساهمة أو التوصية بالأسهم حسب طبيعة المشروع وحجمه.

3-2 المشاركة المتناقصة (المشاركة المنتهية بالتمليك): بمقتضى هذا الشكل يكون من حق طالب التمويل (الشريك) أن يحل محل البنك في ملكية المشروع، حيث يصبح المشروع في النهاية ملكاً لطالب التمويل، ووفقاً لهذه الصيغة فإنه يتم تقسيم عائد المشروع بين البنك والشريك حسب مساهمة كل منهما في رأس المال، ويُخصص الشريك جزءاً من حصته من العائد بالإضافة إلى ما يتوفر لديه من موارد أخرى للتسديد التدريجي لحصة البنك في رأس المال، فمشاركة البنك تنتهي كلما استرد جزءاً من تمويله والشريك يمتلك المشروع بعد تمكنه من سداد مبلغ التمويل للبنك².

4- إدارة المشاركة: يقوم البنك غالباً - بموجب عقد المشاركة - بتفويض طالب التمويل بإدارة عملية المشاركة والإشراف عليها، ويقوم البنك بالمتابعة والإشراف على حسن سير العملية وإلزام الشريك بالشروط المتفق عليها في العقد، وكذلك المساهمة في التغلب على أي مشكلات قد تواجه عملية المشاركة.

الفرع الثالث: البيوع

يندرج تحت هذا التصنيف عدد من البيوع التي أقرها الإسلام، وكل منها يخدم هدفاً وغرضاً معيناً وهي (بيع المربحة، بيع المساومة، بيع السلم)³.

1- بيع المربحة: هو عقد يتعهد بموجبه البنك بشراء سلعة بمواصفات محددة وبكميات معينة بناءً على طلب العميل، فعندما يتقدم العميل إلى البنك طالباً منه شراء ما يريده فإن ذلك

1 رياض الخليفي، مرجع سبق ذكره، ص: 34.

2. فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، ص: 29.

3 سقر أحمد، مرجع سبق ذكره، ص: 98.

يُعتبر أمراً بالشراء وحين يقبل البنك شراء السلعة سواء من الداخل أو إستيرادها من الخارج لصالحه، فإن ذلك يُعتبر وعداً بالبيع من قبل البنك كما يُعتبر وعداً بالشراء من قبل العميل، ويكون السداد عادة كما يلي:

- جزء من الثمن كمقدّم يدفعه عند طلبه كدليل على جديته في الشراء،

- الباقي يُسدّد على أقساط شهرية أو دفعات يتحدد تاريخها في عقد بيع المرابحة بين البنك والعميل.

2- بيع المُساومة: ويتمثل بيع المُساومة في طلب المُتعامَل من البنك أن يشتري له سلعة مُعينة، دون تحديد سعرها، فيشتري البنك السلعة من طرف ثالث بسعر ليس للمُتعامَل دخل في تحديده، وبربح لا يعلمه تبعاً لذلك، وحيث أن للمُتعامَل الحق في قبول السلعة وبالسعر المُحدد من قبل البنك أو رفضها، فإن البنك يتفق مع الطرف الثالث على إعادة البضاعة إليه في غضون فترة مُعينة إذا لم تتم الصفقة مع المُتعامَل.

3- بيع السلم: وهو تقديم الثمن وتأخير إستلام البضاعة المُشتراة، وتكون الصورة هنا مُعكّسة تماماً للبيع الآجل، أي أن البنك يدفع مقدّماً ثمن بضاعة يتعاقد على شرائها من المُتعامَل الذي يتعهد بتسليم البضاعة للمصرف بعد إنتاجها، وعادةً ما تستخدم هذه الصيغة في تمويل المشاريع الإنتاجية.

ويشترط لصحة عقد السلم أن يكون رأسماله معلوم الجنس والمقدار وأن يسلم في المجلس، أما عن البضاعة فيجب أن تكون في الذمة ومضبوظة الصفة والمقدار وان تكون مما يمكن وجوده عند الآجل والسلم يجب أن يكون لأجل معلوم مع تبيان محل التسليم¹.

الفرع الرابع: الإستصناع

في مثل هذه الصيغة، يتقدم أحد العملاء (المُستصنع) إلى البنك بطلب الحصول على سلعة أو عقار بمواصفات مُعينة، ثم يقوم البنك بدوره بالطلب من عميل آخر (الصانع أو المقاول) بإنجاز السلعة أو العقار بالمواصفات المطلوبة، وعند الإنتهاء من عملية الإنجاز يقوم البنك ببيع العقار أو السلعة إلى المُستصنع وفق العقد الموقع بينهما، ويُمكن أن يتم تطبيق هذه الصيغة في مجال

1 محسن أحمد الخضيرى ، مرجع سبق ذكره ، ص ص: 143 - 144.

الإسكان والعقارات والصناعة والنقل. ووفق هذه الصيغة فإنه يتم الإتفاق بداية بين البنك والمستصنع على شروط الدفع ومن ثم يقوم البنك بتحديد شروط الدفع بينه وبين الصانع.

الفرع الخامس: التأجير المنتهي بالتمليك

هو صورة مُستحدثة من صور التمويل في ضوء قواعد عقد الإجارة، وفي إطار صيغة تمويلية تُحقق حاجات الراغبين في اقتناء أصل رأسمالي ولا يملكون كامل الثمن فوراً، ويكون التأجير كما يلي:

1. قيام البنك (المؤجر) بشراء أصول ثابتة مُحددة بمعرفة طالب التمويل (المُستأجر) وتأجيرها للمُستأجر وتسليمها له لحيازتها واستخدامها
2. تُحتسب الدفعات الإيجارية على مدى فترة التعاقد بحيث تُغطي كما يلي بالإتفاق مع العميل:

- الأموال المدفوعة في شراء الأصل،

- القيمة التقديرية للأصل في نهاية مدة الإيجار،

- ربح مُناسب (يمثل عائد البنك من عملية الإيجار).

3. يقوم المُستأجر بدفع مبلغ مُعين يُعتبر بمثابة التأمين للبنك يُعادل نسبة مُتفق عليها من قيمة الأصل وذلك لضمان المُحافظة على الأصل المؤجر وصيانته خلال فترة التأجير كاملة.
4. يُعتبر البنك مالِكاً للأصل طوال فترة الإيجار والعميل حائزاً أو مُستخدمًا له حتى نهاية الفترة المُتفق عليها. وعن شروط عقد التأجير بالإضافة إلى أهلية المتعاقدين فالفقهاء اشترطوا أن يكون الشئ محل الإجارة مقدور على تسليمه وان تكون المنفعة المرجوة من وراء الاستئجار مباحة، معلومة ولها قيمة كما يجب أن تكون الأجرة كذلك معلومة للطرفين.¹

الفرع السادس: القرض الحسن

- 1- تعريف القرض الحسن: هو قرض بدون فائدة يُقدمه البنك للمُقترض عوناً له في الشدة أو دعماً له في فعل خير أو عمل طيب، وتقسّم القروض الحسنة من حيث الغرض إلى قسمين:

1 جليل عبد الغني، بن داود عبد النور، البنوك الإسلامية وتقنيات تمويلها للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،

قروض اجتماعية: لمواجهة حاجات إجتماعية مُلحة (حالات المرض، الوفاة ، التعليم والإسكان).

قروض إنتاجية: تُقدّم لصغار الحرفيين والعمال لمعاونتهم لكي يتحوّلوا إلى طاقة إنتاجية وأن ينتجوا بما يفي حاجاتهم ويُحقّق فائضاً يُسدّدوا به القرض.

المطلب الثالث: معايير الإستخدام والتوظيف للموارد في البنوك الإسلامية.

بعد تطرقنا لبعض الصيغ المنتهجة من طرف البنوك الإسلامية سنتعرض في هذا المطلب إلى أهم معايير التمويل والإستخدام والتي نقصد بها مجموعة الأسس والقواعد التي يضبط البنك الإسلامي إستخدامه لموارده من خلالها في ضوء نظرة الإسلام للمعاملات البنكية، والتي يمكن تصنيفها إلى:

الفرع الأول: المعايير الخاصة بالبنك الممول

تشمل جملة من المعايير نلخصها كالآتي:¹

- درجة السيولة المتوفرة لدى البنك الإسلامي،
- الإستراتيجية المتبعة من طرف البنك في إدارة عملياته ومدى توافقها مع استراتيجيات البنوك المنافسة،

- الأهداف التي يسعى البنك إلى تحقيقها (طويلة، متوسطة، قصيرة الأجل)،

- إمكانيات البنك المادية، البشرية، الإدارية والتكنولوجية حالياً.

الفرع الثاني: المعايير الخاصة بالعميل طالب التمويل: نجزأها إلى معيارين:

- 1- معيار الشخصية والكفاءة: يراعي البنك عند اختياره للعميل الذي سيقوم بتمويله توفر الأخلاقيات الإسلامية والسلوك الاجتماعي الطيب، إضافة إلى السمعة المهنية التي يجب أن تكون حسنة، كما يشترط في العميل تمتعه بالكفاءة والقدرة الإدارية ومعرفة جيدة بمجال النشاط الذي يعمل فيه ويطلب التمويل من أجله.²

محسن أحمد الخضيري ، مرجع سبق ذكره ، ص: 1.229

فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، ص: 2.96

2- معيار منح التمويل: إنطلاقاً من قوله تعالى "وان كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة"، سورة البقرة ، الآية:280 فهذا المعيار يميز البنوك الإسلامية عن غيرها من البنوك الأخرى، فهي تأخذ بعين الاعتبار حالة طالب التمويل عند حلول أجل تسديد الدين، ففي حالة عدم قدرته على تسديد دينه والوفاء به لأسباب خارجة عن نطاقه يتم التأجيل، وهذا بدون مقابل، بل قد يلجأ البنك إلى مد يد المساعدة للمدين كتقديم المشورة الإدارية والعون اللازم لتجاوز المشكلات التي يمر بها.¹

الفرع الثالث : معايير متعلقة بالتمويل الممنوح

نلخص هذه المعايير فيما يلي:²

- 1- لغرض من التمويل: إذ على العميل أن يحدد المجال الذي سيستخدم فيه التمويل وهذا بشكل دقيق حتى يمكن البنك من إتخاذ القرار بمنح أو عدم منح التمويل،
- 2 - مدة التمويل: فالمخاطر تتزايد بتزايد مدة التمويل ،ولهذا يجب معرفة المدة التي يريد العميل الحصول خلالها على مبلغ التمويل وهل هي تتناسب مع إمكانيات العميل وقدراته، ومع موارد وعوائد النشاط الذي يقوم به،
- 3- مصدر السداد: والمقصود هنا هل العميل سيقوم بتسديد مبلغ التمويل من موارد النشاط الذي إستخدم فيه التمويل أم من موارد أخرى لأنشطة أخرى، وهل هناك مخاطر أخرى تهدد إستمرارها، وهل هي كافية لسداد مبلغ التمويل، وهل هناك امتيازات ما ممنوحة لأي جهة على هذه الموارد... الخ،
- 4- طريقة السداد: أي هل سيقوم العميل بدفع مبلغ التمويل دفعة واحدة في نهاية المدة، أم سيقوم بذلك على دفعات، فعلى البنك هنا دراسة برنامج السداد لمعرفة مدى مناسبة العميل والنشاط لسياسة البنك الائتمانية،

1 فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، ص ص: 96- 97.

2 محسن أحمد الخضيري، مرجع سبق ذكره، ص ص: 239- 241.

5- نوع التمويل المطلوب: فيجب على العميل تحديد نوع التمويل المطلوب، وهل يتوافق مع سياسة البنك ومع الغرض الذي سيقوم بتمويله وهل يوجد عقبات تحول دون السداد من جانب العميل،

6- المبلغ المطلوب: ويعتبر أهم معيار لتقديم التمويل، حيث كلما زاد المبلغ المطلوب عن حد معين كلما زادت مخاطر عدم سداده من طرف العميل، فنتائج عدم سداد مبلغ ضخمة تكون صعبة وتهدد المركز المالي للبنك، على عكس إن كان المبلغ صغيراً.

الفرع الرابع : المعايير المتعلقة بالمشروع الممول

هناك معايير متعددة بالنظر إلى نوع المشروع والتي حاولنا حصرها وتبويبها في:

1- المعايير المادية: يتم التطبيق وفق معايير شرعية، فالمشروع إذا كان ناجح من الناحية المادية فهذا لا يعني قبول البنك تمويله إذا لم يكن ناجح بالمقاييس الشرعية ومن المعايير المادية المعتمدة¹:

- معيار نسبة الربح(العائد المناسب): فهو مؤشر أساسي للحكم على جدوى المشروع الاقتصادية،

- معيار الضمانات والكفالات: البنك يسعى من خلال توظيف موارده إلى تحقيق أكبر قدر من العوائد ولكن إذا كان سعيه يفتقر إلى الضمانات الملائمة فان توظيفه سيأتي بنتائج عكسية.

ويمكن تقسيم الضمانات التي يجب توافرها والتي تلائم وتناسب طبيعة المخاطر التي قد يتعرض لها البنك الإسلامي إلى:

- ضمانات أساسية: وتتمثل في توافر الكفاءة الأخلاقية والعملية في طالب التمويل و كذا الدراية والخبرة العملية بمجال النشاط وأن يتمتع بمركز مالي سليم،
- ضمانات تكميلية: الغرض من هذه الضمانات هو مواجهة تقصير العميل وعدم التزامه بالشروط المتفق عليها وليس لضمان استرداد أمواله وتحقيق عوائد،

1 أبو المجد حرك، مرجع سبق ذكره، ص: 63 .

- ضمانات فنية: وهذا يكون من خلال تنويع البنك لاستثماراته، واختيار الأساليب التمويلية الملائمة مع طبيعة العملية الوظيفية.
- 2- المعايير الشرعية والعقائدية: البنك يهدف من خلالها إلى ربط سلوكه الإقتصادي بالعقيدة، والتي تعتبر المحدد الأساسي في قبول تمويل المشروع أو رفضه ومنها:¹
 - أن يكون الهدف من المشروع مقبولاً شرعاً،
 - أن لا تكون موارد البنك ونفقات المشروع من المال الحرام،
 - عدم استخدام أساليب محرمة شرعاً.
- 3- المعايير الإقتصادية والإجتماعية: تعددت المعايير في هذا الجانب نذكر منها:²
 - إختيار طبيبات المشروعات ومن الأولويات الإسلامية (الضروريات، الحاجيات، ثم الكماليات)،
 - توليد رزق طيب ورغد لأكبر عدد ممكن من البشر،
 - مكافحة الفقر، البطالة، الجهل والمرض،
 - تحسين المستوى المعيشي لأفراد المجتمع وكذا تحقيق العدالة في توزيع المداخيل،
 - حفظ المال والعمل على تنميته،
 - رعاية مصالح الأمة حاضراً ومستقبلاً.

¹ فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، ص: 92-95.

² أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية عمليات، تقنيات وتطبيقات، (بدون طبعة، بدون دار نشر)، 2002، ص: 212.

خلاصة الفصل:

تناولنا بالدراسة والتحليل في هذا الفصل مفهوم العمل المصرفي الإسلامي وآليات عمله ، تم التعرف على أول ظهور للبنوك الإسلامية في القرن التاسع عشر حتى انتشارها عالمياً وفي ظرف وجيز، أين استطاعت أن تكسب مكانة عظيمة مكنتها من منافسة البنوك التجارية في مختلف أوجه النشاط وهو ما يعكس صورة وحقيقة المستثمر المسلم الذي يتحرى الحرام بأنى أشكاله.

كما تم من جهة أخرى توضيح أهداف البنوك الإسلامية التي تراوحت ما بين الأهداف المالية، الأهداف الخاصة بالمتعاملين، إضافة إلى وأهداف داخلية، إلا أن الطابع الذي ميزها في نظرنا عن البنوك التجارية هي المزاجية بين ما هو مادي ومعنوي من حيث الهدف وفق قاعدة مشاركة العملاء في الربح والخسارة ،ومن هذا المبدأ بلورت البنوك الإسلامية مختلف نشاطاتها، اعتماداً على موارد من مصادر مختلفة؛ حيث تسعى البنوك جاهدة إلى جذب المدخرات (الودائع) لتطعم مواردها الخارجية دون أن تهمل في نفس الوقت مواردها الداخلية (رأس المال والإحتياجات...)، ويظهر أن الودائع تمثل أهم مورد للبنوك الإسلامية لذلك فهي تسعى قدر الإمكان للمحافظة على واضعيتها وفي نفس الوقت العمل بآليات جذبها، ثم وضحنا كيف أن البنوك تستجدي توظيف هذه الموارد بالشكل الذي يكفل تعظيم عوائدها؛ حيث تبين أن جل توظيفاتها هي قصيرة، متوسطة أو طويلة الأجل، كما أنها تشتمل على قدر من المرونة في التطبيق من هذه الناحية، وكل واحدة منها على قدر من الأهمية لأنها تخدم قطاعات مختلفة، إلا أنها تتفاوت من حيث درجة المخاطرة وحجم التكاليف الناجمة عنها بمختلف أنواعها.

الفصل الثاني

ماهية التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية

المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة

المبحث الثاني: المرابحة للأمر بالشراء

المبحث الثالث: ظروف واسباب الاعتماد على المرابحة وأهم الانتقادات الموجهة له

مقدمة الفصل:

لقد قامت البنوك الإسلامية منذ نشأتها على مبدأ إقتسام الربح والخسارة في التمويل، وكان نشاطها منذ البداية وفقاً لهذا المفهوم، ويقصد بالتمويل المصرفي الإسلامي " ذلك الأسلوب التمويلي الخاضع في طبيعته وصيغته للتعاليم الإسلامية " واعتمدت البنوك الإسلامية في تمويلاتها على جملة من الصيغ (المضاربة، المشاركة، المرابحة....)، وكانت درجة التفاوت في الإستعمال السمة التي طبعت تمويلاتها عبر مختلف البنوك بالتركيز على المرابحة دون صيغ التمويل الأخرى، حيث بحث علماء الإقتصاد الإسلامي في التراث الفقهي للشريعة الإسلامية، فوجدوا أن نظام البيوع الإسلامية يحقق مطالب المسلمين على الوجه الحلال، ومن أهم البيوع الموضوع "بيع الأجل" الذي إعتدته البنوك الإسلامية، والذي ييسر على طبقة واسعة من المجتمع.

وسنحاول في هذا الفصل التعرف على مفهوم المرابحة، وكيف تطبقها البنوك الإسلامية عملياً، كما سنبين مختلف الأسباب والظروف التي دفعت البنوك الإسلامية إلى التركيز على صيغة المرابحة في تقديم تمويلاتها، وأخيراً نذكر الإنتقادات الموجهة لهذا النوع من التمويل وهذا حسب الترتيب التالي:

- مفهوم بيع المرابحة: تعريفها، أنواعها، شروطها، وضمانات الوفاء في بيع المرابحة،
- مفهوم المرابحة للأمر بالشراء أو المرابحة كما تجريها البنوك الإسلامية،
- ظروف وأسباب الإعتماد عليها، والإنتقادات الموجهة للمرابحة كصيغة تمويلية.

المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة

سنتعرض في هذا المبحث إلى تعريف المرابحة، شروطها، أنواعها، وكذا معايير و ضمانات الوفاء في بيع المرابحة، وقبل هذا سنقدم تعريفاً مبسطاً للبيوع و أنواعه، بإعتبار المرابحة بيع من البيوع.

المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة و أنواعها

إنطلاقاً من كون المرابحة بيع من البيوع فيجدر بنا تقديم تعريف مبسط للبيوع، وكذا ذكر أنواعها الثلاث المعروفة في الإسلام ومن بينها المرابحة.

الفرع الأول: تعريف البيوع و أنواعها

1- تعريف البيع

البيع لغة مطلق المبادلة، سواء في المال أو في غيره، وكذلك في الشراء، لكن الفقهاء خصصوا في التعامل إستعمال لفظ البيع في التمليك أو الإخراج من الذمة.

أما البيع في إصطلاح الفقهاء، فقد عرفه المالكية بمعنى أعم بقولهم، هو عقد معاوضة على غير منافع، و عرفه غيرهم بأنه مبادلة المال بالمال تمليكا و تملكاً " أو هو " مبادلة مال بمال على وجه مخصوص "، والبيع جائز و مشروع بالقرآن و السنة و الإجماع لقوله تعالى: " و أحل الله البيع و حرم الربا " سورة البقرة، الآية: 275. و أجمعت الأمة على مشروعية البيع لحاجة الناس إليه.

2- أنواع البيع:

أما عن أنواع البيوع فقد تم تقسيم البيوع إلى ثلاث أنواع و هي:¹

1-2 بيع المساومة: و هو الذي يقع بإتفاق بين البائع و المشتري على الثمن، من غير نظر في رأس المال الذي قامت به السلعة.

2-2 بيع المزايدة: و هو إعطاء السلعة لدلال ينادي بها في الأسواق، فيتزايد المشترون فيها فتباع لمن يدفع أكثر.

¹ فائزة اللبان، دور المصارف الإسلامية في التنمية الاقتصادية، (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة الأمير عبد القادر، قسنطينة، 2003/2002، ص:190.

2-3 بيع الأمانة: وهو البيع الذي يحدد فيه البائع الثمن بمثل رأس المال، أو أزيد، أو أنقص منه، و هو أنواع؛ بيع التولية، بيع الوضعية(*) وبيع المراوحة.

الفرع الثاني: تعريف بيع المراوحة

في اللغة: المراوحة لغة من الربح، وهو الكسب في التجارة يقال رابحته على سلعة أي أعطيته ربحاً، وبيع المراوحة هو بيع برأس المال مع زيادة معلومة.

أما اصطلاحاً: فقد عرفه الحنفية بأنه "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح" وعرفه المالكية بأنه "بيع السلعة بالثمن الذي إشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما"، وعند الشافعية هو "عقد بُني الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة" أما عند الحنابلة "المراوحة أن يبيعه بربح فيقول مثلاً رأس مالي فيه مائة بعته بها وربح عشرة"

وعرف محمد أبو جلال المراوحة بقوله: "المراوحة هي المتاجرة كما تعرف اليوم و في اصطلاح الفقهاء هي "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح" أو هي "بيع برأس المال و ربح معلوم، وصفتها أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي إشتري به السلعة و يشترط عليه ربحاً ما"¹ وهذا النوع من الإستثمار متبع في أغلب البنوك الإسلامية.

كما عرفها محمد صالح الحناوي بأنها: "البيع بالثمن الذي إشتريت به السلعة مع ربح معلوم ولقد اتفق الفقهاء في المذاهب المختلفة على أمرين بالنسبة للمراوحة، أولهما بيان الثمن وما يدخل فيه وما يلحق به، و الثاني زيادة ربح معلوم على الثمن الأصلي للسلعة، و بذلك يمكن تعريف المراوحة بأنها "بيع ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه"²

كما عرف محمود حسن صوان بيع المراوحة بأنه: " هو بيع السلعة بسعر التكلفة مضافاً إليه نسبة مئوية محددة كربح أو مبلغ مقطوع، كما يجوز البيع بالنقد أو الأجل، و هو يعتمد على صدق البائع في الإفصاح عن الثمن".³

(*) بيع التولية: هو بيع السلعة بنفس الثمن الذي تم شراؤها به، أما بيع الوضعية فيكون في حالة بيع السلعة بانقاص ثمن يبعها عن ثمنها الأصلي الذي إشتريت به.

¹ محمد أبو جلال، مرجع سبق ذكره، ص: 38.

² محمد صالح الحناوي، المؤسسات المالية - البورصة والبنوك التجارية، ص: 307.

³ محمود حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 2001، ص: 151.

و من خلال جملة هذه التعريفات المقدمة و دراستنا للموضوع يمكن إستخلاص التعريف التالي للمرابحة:

"المرابحة هي بيع من البيوع الإسلامية و المعروفة "ببيوع الأمانة"، و هي من البيوع الأساسية المعروفة في الشريعة الإسلامية، و فيها يتم الإتفاق بين البائع و المشتري على ثمن السلعة أخذاً في الإعتبار ثمنها الأصلي الذي إشتراها به البائع، فالمرابحة إذاً هي عقد بيع يقوم البائع بموجبه ببيع سلعة معينة إلى المشتري بنفس الثمن الذي إشتراها به مع زيادة ربح معين معلوم للمشتري الثاني، وبيع المرابحة قد يكون بالنقد أو بالأجل، وهذا الأخير هو ما تعتمد البنوك الإسلامية، و هو بيع جائز شرعاً".

الفرع الثالث: أنواع بيع المرابحة

هناك عدة أنواع لبيع المرابحة، تبعاً لثلاث تصنيفات و معايير:

1- أنواع بيع المرابحة بحسب كيفية تقدير الربح: و هي نوعان:¹

النوع الأول: و يكون فيه تحديد الربح منفصلاً عن الثمن الأصلي، بحيث لا يرتبط به إلا إعلامياً، كأن يقول: إشتريت هذه السلعة بـ 1000 دج فأربحني 500 دج و أبيعها.

النوع الثاني: يكون تحديد الربح فيه متصلاً بالثمن الأصلي للسلعة، و ذلك بأن يكون الربح نسبة مئوية من الثمن، كأن يقول إشتريت هذه السلعة بـ 1000 دج فأربحني 10% من ثمنها و أبيعها.

2- أنواع بيع المرابحة بحسب الأساس في تحديد الربح: و هي نوعان²

النوع الأول: و يكون فيه تحديد الربح بالإتفاق و الشرط، و يكون حساب الربح بعد البيان، إما بمقدار مقطوع و إما بنسبة مئوية تضرب في الثمن الأصلي الذي أشتريت به السلعة أو البضاعة.

النوع الثاني: يكون هنا تحديد الربح بالعرف، و العادة التجارية، فإذا كان البائع قد إشتري السلعة بثمن مسمى قد صرح به للمشتري الثاني، و لم يتفق على الشراء و لا على السلعة بعد ذلك شيئاً، فالربح يحدد دون إشكال، أما إذا أنفق على السلعة شيئاً زائداً على ثمن الشراء،

¹ حماني علي، وآخرون مصادر وصيغ التمويل في الاقتصاد الإسلامي، مذكرة ليسانس (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط، 2004/2005، ص: 39-40.

² المرجع نفسه، ص: 40.

فالنقطة تصنف في التصنيفات التالية: تحديد ثمن الشراء على حداء، ثم تحديد كل النفقات التي صرفت على السلعة أو على الشراء.

3- أنواع بيع المرابحة بحسب النطاق الجغرافي: و تقسم المرابحة بحسب هذا المعيار إلى نوعين:¹

- المرابحة المحلية: وهي التي أطرافها يعملون في السوق المحلية، و يتم شراء و بيع البضاعة فيها من السوق المحلية.

- المرابحة الدولية: وهي التي تستدعي الإتصال بأطراف أو شراء بضائع من الأسواق الدولية.

ومن هنا يتبين مدى أهمية نشاط و خدمات المرابحة التي تقوم بها البنوك الإسلامية في توفير إحتياجات التجار و الصناع و الزراع من مستلزمات الإنتاج و التشغيل.

المطلب الثاني: شروط بيع المرابحة

المرابحة: هي عقد بيع، يشترط لصحته شروط عقد البيع، إضافة إلى جملة شروط يختص بها بيع المرابحة نوجزها كالآتي:²

- أن يكون الثمن الأصلي الأول و الذي اشترى به البائع السلعة معلوم للمشتري الثاني، وهذا الثمن يتضمن ما تحمله البائع من نفقات و مصاريف من أجل حصوله على السلعة، و هو شرط أساسي لصحة المرابحة،

- أن يكون الربح معلوماً للمشتري الثاني، لأنه جزء من الثمن المتفق عليه، سواء كان هذا الربح مبلغ معين يضاف إلى سعر الشراء، أو نسبة مئوية من سعر الشراء تضاف قيمتها إليه،

- أن يكون رأس المال في بيع المرابحة من ذوات الأمثال، كالأوراق النقدية بأنواعها، المكيلات، المعدودات و الموازين،

¹ محسن أحمد الخضيرى، مرجع سبق ذكره، ص ص: 127 - 128.

² المرجع نفسه، ص ص: 122 - 123.

- أن يكون البيع للسلعة عرضاً مقابل نقود مثلاً، و لا يجب أن يكون الثمن في العقد مقابلاً بجنسه، أي لا يصح بيع النقود مرابحة، و لا يجوز بيع السلعة بمثلها، أي تمرأ بتمر أو قمحاً بقمح أو ذهباً بذهب،
- أن يكون العقد الأول صحيحاً، فلا يجب أن يكون الثمن في العقد مقابلاً بجنسه من أموال الربا، فإذا كان العقد الأول فاسداً كانت عملية المرابحة غير جائزة، لأنها تقوم على بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، مما يدل على أن بيع المرابحة مرتبط بالعقد الأول، والذي يوجب عليه أن يكون صحيحاً،
- أن تكون السلعة محل البيع موجودة لدى البائع عند عقد البيع، أي أن يكون حائزاً للسلعة ومالكاً لها، و يقدر على تسليمها إلى المشتري، لأن عقد المرابحة يقوم على البيع الحاضر،
- أن يكون موضوع البيع سلعاً مادية ملموسة، و لا يصح بيع المرابحة بالنسبة للخدمات والتحويلات النقدية.

المطلب الثالث: معايير و ضمانات الوفاء في بيع المرابحة

إن قيام البنك بعملية التمويل بالمرابحة يخضع لمعايير و ضوابط، و هذا في إطار ما يسمى بـ"معايير الجدارة التمويلية"، هذه المعايير تمكن البنك من معرفة أهلية و جدارة العميل للحصول على التمويل المطلوب، و سنتعرض في الآتي إلى أهم المعايير و الضمانات في بيع المرابحة.

الفرع الأول: معايير بيع المرابحة

وتشتمل على:

- 1- المعايير الخاصة بالعميل: هي معايير توليها البنوك أهمية كبيرة و هذا بإعتبار العميل هو الطرف الآخر في العقد، وتلخص إلى:¹

¹ محمود حسن صوان، مرجع سبق ذكره، ص ص: 153-154.

1-1 شخصية و خبرة العميل:

- حيث يجب أن تكون سمعة العميل جيدة، من خلال حرصه على الوفاء بالتزاماته إتجاه الغير،
- أن تكون أخلاقياته جيدة، وتستشف من رأي المتعاملين السابقين معه من بنوك، رجال أعمال،.....الخ، و عدم متاجرته بالمحرمات،
- أن تكون لديه خبرة في مجال عمله أو نشاطه التجاري، الصناعي، أو الخدمي،
- ألا يكون قد أشهر إفلاسه سابقاً، أو قد سبق له التوقف عن سداد ديونه،
- الحصول على معلومات و بيانات متعلقة بملكات الأشخاص الطبيعية أو الشركاء في شركات الأشخاص، و كذا الإطلاع على عقود الملكية، الوثائق العقارية، والتي تثبت خلو الممتلكات من الرهن أو الحجز.

1-2 سلامة المركز المالي للعميل:

- من خلال تحليل ميزانيات، حسابات الأرباح و الخسائر، و حسابات توزيع الأرباح لمؤسسة العميل لأقرب 3 أعوام،
- الإطلاع على المركز الضريبي للعميل سواء عن طريق شهادة براءة الذمة من دوائر الضريبة، أو من محاسب قانوني معتمد،
- التقصي و الإستفسار عن إلتزامات العميل المالية، و عن طبيعة علاقته بال دائنين و المدينين.

2- السلامة الشرعية: و هو يعد أهم معيار تعتمد عليه البنوك الإسلامية في تقديم تمويلاتها، فكون عملية المرابحة سليمة شرعاً، يمكن عندئذ النظر في المعايير الأخرى.

3 - طبيعة السلعة:

- أن تكون السلعة المطلوبة قابلة للتسويق، و مدى الطلب عليها محلياً و خارجياً،
- مدى قابلية السلعة للتلف السريع، و معرفة الشروط الخاصة بتخزينها في درجة حرارة معينة،

- البحث عن أفضل المصادر المحلية أو الخارجية لإقتناء السلعة، و هذا بحسب النقل و تسهيلات الدفع و الإلتزام بالمواعيد.

4- الربحية:

- مدى ملائمة الربحية للسلعة ذاتها، أو النشاط ذاته، في ضوء أسعار السوق أو العمليات السابقة،

- مدى الإلتزام بالقرارات الخاصة بتحديد نسب الربح، و تنفيذ اللوائح في المؤسسات.

الفرع الثاني: ضمانات الوفاء في بيع المرابحة

يحق للبنك في حالة تقديمه لتمويل في بيع المرابحة، طلب ضمانات من العميل و التي تكون كفيلة باستيفاء حقه في حال إمتناع العميل عن السداد رغم قدرته على ذلك، ويمكن حصر هذه الضمانات فيما يلي:¹

- التأمين على مخازن العميل أو السلعة موضع بيع المرابحة ضد كل المخاطر لصالح البنك،
- إلتزام العميل بالإحتفاظ في حسابه الجاري لدى البنك الإسلامي بالنقد المحلي والأجنبي، وكذلك بجميع الإيرادات الخاصة بالمبيع موضوع المرابحة،
- إجراء رهن تجاري مشمول بالصيغة التنفيذية،
- حصول البنك على عقود بيع إبتدائية لأملك العميل بقيمة تغطي مديونية العميل إتجاه البنك،
- تقديم العميل لأوراق تجارية برسم الضمان، بحيث تستخدم قيمتها لسداد مديونيته،
- توقيع العميل على شيكات آجلة لصالح البنك مقدم التمويل، بقيمة مبلغ الأقساط المستحقة عليه،
- تحمل العميل للأضرار التي قد تلحق بالبنك نتيجة إمتناع العميل عن شراء السلعة من البنك، وهذا بإعتباره أمر بشرائها.²

¹ محمود حسن صوان، مرجع سبق ذكره، ص: 153 - 154.

² الريحان بكر، مرجع سبق ذكره، ص: 72.

المبحث الثاني: المراوحة للأمر بالشراء (أو المراوحة كما تجريها البنوك الإسلامية)

سنقوم من خلال هذا المبحث بدراسة صورة مميزة من بيع المراوحة، وهي الصورة التي اعتمدها البنوك الإسلامية في تقديم تمويلاتها، والتي تناسب عملها وهي المراوحة للأمر بالشراء، نبدأ بتعريفها، مراحلها، لنصل إلى أهم مخاطرها، والشبهات المثارة حولها.

المطلب الأول : مفهوم المراوحة للأمر بالشراء

الفرع الأول: تعريف المراوحة للأمر بالشراء

لقد نتج عن الإجتهد الفكري في السبعينات ما يسمى بصيغة "المراوحة للأمر بالشراء"، حتى تتناسب العمل البنكي الإسلامي، وأول من إستعمل مصطلح المراوحة للأمر بالشراء هو الدكتور سامي حمود في رسالته للدكتوراه بعنوان "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية" المقدمة إلى جامعة القاهرة - كلية الحقوق - نوقشت رسالته في 30/06/1976¹ ولقد عرف العلماء المعاصرون المراوحة للأمر بالشراء بعدة تعريفات منها:

1- تعريف سامي حمود بقوله: "هي أن يتقدم العميل إلى البنك طالباً منه شراء سلعة يحتاجها، بمواصفات يحددها العميل بدقة، و على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة مراوحة، بالنسبة التي يتفقان عليها، و يدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانياته."

2- وعرفها يونس المصري بقوله: "أن يتقدم العميل الراغب في شراء السلعة إلى البنك لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً، و لأن البائع لا يبيعها له إلى أجل، إما لعدم مزاولته للبيع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشتريها البنك بثمن نقدي و يبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى".

3- ولقد عرفها محمد سليمان الأشقر بأنها: "أن يتفق البنك و العميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة، و يلتزم العميل بأن يشتريها من البنك بعد ذلك، و يلتزم البنك بأن يبيعها له بسعر عاجل، أو بسعر أجل يحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً".

¹ FAIZA ABDERRAHIM, La banque Islamique- Analyse du comportement de la clientèle en Algérie, Mémoire du Magister (sinon prisme), Institut national de commerce d Alger, Décembre 2002, P:99.

- 4- أما أحمد ملحم فقد عرف المرابحة بأنها: "طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى بنك يقابله قبول من البنك و وعد من الطرفين الأول بالشراء و الثاني بالبيع بثمن و ربح يتفق عليها مسبق
- 5- كما عرفها قانون البنك الإسلامي الأردني كما يلي: "قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك كلياً أو جزئياً و ذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به و حسب الربح المتفق عليه عند الإبتداء".¹
- و ما نخلص إليه من جملة هاته التعريفات أن المرابحة للأمر بالشراء هي :
- " أن يقوم البنك الإسلامي بشراء سلعة بناء على طلب من العميل و الذي يحدد مواصفاتها للبنك بدقة و اعداً إياه (البنك) بشرائها منه مرابحة بعد تملكه لها أي بزيادة ربح يتفقان عليه مسبقاً ، كما أن البنك يلتزم ببيع السلعة إلى العميل، و الدفع يكون عاجلاً أو بالأجل "
- ولقد تحدثت الموسوعة العلمية للبنوك الإسلامية عن هذا النوع من البيوع : بأنه نشاط يهدف إلى تمكين الهيئات و الأفراد من الحصول على سلعة يحتاجونها قبل توافر الثمن المطلوب ، على أساس دفع القيمة بطريق القسط الشهري أو غير ذلك من الترتيبات المشابهة، إلا أن هذا الخط يبدأ من المستهلك، و هذا بتقديم العميل إلى البنك طالباً منه شراء السلعة اللازمة له ثم يقوم العميل بشرائها منه مرابحة، بالنسبة التي يتفقان عليها و يدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانياته، فالعملية مركبة من وعد بالشراء و بيع بالمرابحة ، فهي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده، لأن البنك لا يعرض أن يبيع شيئاً و لكنه يتلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يمتلك ما هو مطلوب و يعرضه على المشتري الأمر بالشراء، ليرى ما إذا كان مطابقاً لما حدده من مواصفات، كما أن عملية المرابحة للأمر بالشراء لا تتطوي على ربح ما لم يضمن، لأن البنك قد يشتري فأصبح مالكا يتحمل تبعه الهلاك.
- و ينبغي أن يكون الأمر بالشراء مكتوباً و ليس سفاهاة، و على البنك أن يتأكد من جدية الطلب حتى تصبح المخاطرة محسوبة، و تجدر الإشارة إلى أن هذا الأسلوب من التمويل يمكن أن يحل محل الكمبيالات المخصصة.²

¹ جلال فواد، من صيغ الإستثمار الإسلامي المرابحة الداخلية في البنك الأردني للتمويل و الإستثمار، دار الفكر الملكي، عمان الأردن، 2004، ص: 12.

² طبري سعد، مرجع سبق ذكره، ص ص: 167-168.

- و تتكون المرابحة للأمر بالشراء من العناصر التالية:¹
- طلب الشراء يقدمه العميل يحدد فيه بدقة نوعية البضاعة و مواصفاتها،
 - و بعد قبول البنك الطلب، يقوم بشراء البضاعة، و بيعها للعميل،
 - الإتفاق بين البنك و العميل على قيمة الربح،
 - الوعد المزدوج، و وعد من العميل بالشراء، و وعد من البنك ببيع السلعة للعميل.

الفرع الثاني: أشكال المرابحة للأمر بالشراء

- و تجرى المرابحة للأمر بالشراء على أساس الوعد بالشراء على ثلاثة أشكال:²
- الشكل الأول: بيع المرابحة على أساس عدم الإلتزام بالوعد، لكل من البنك و العميل فكلاهما مخير في إبرام عقد المرابحة أو العدول عنه.
- الشكل الثاني: بيع المرابحة على أساس الإلتزام بالوعد لأحدهما (البنك أو العميل) أي إحدى الحالتين:

- أن يكون البنك هو الملزم بالوعد فلا يحق له بيع السلعة التي إشتراها بأمر من العميل إلا لهذا الأخير، أما العميل فهو مخير في إتمام الصفقة أو العدول عنها،
- العميل هو الملزم بالوعد، فيجب عليه إبرام الصفقة، فإن نكل ألزم بها قضاءً، أما البنك فله الخيار في هذا الحالة بين بيع السلعة لذلك العميل أو لغيره.

الشكل الثالث: بيع المرابحة على أساس الإلزام بالوعد لكلا الطرفين (البنك و العميل)، فكلاهما ملزم بإتمام الصفقة، البنك ملزم ببيع البضاعة إلى العميل، و هذا الأخير ملزم بها، وهو الشكل الذي أخذت به أكثر البنوك الإسلامية.³

¹ فايزة اللبان، مرجع سبق ذكره، ص:192.

² Faiza Abderrahim, op.cit, P:102.

³ فايزة اللبان، المرجع السابق، ص:189.

المطلب الثاني: مراحل تطبيق عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء

تتم عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء في البنك الإسلامي وفق عدة مراحل، بدءاً بتقديم العميل بطلب شراء للسلعة، إلى حين حصوله عليها، و يمكن تلخيص هذه المراحل في الآتي:

الفرع الأول: مراحل تنفيذ بيع المرابحة للأمر بالشراء مع شراء السلعة مباشرة من البنك¹

- يتقدم العميل إلى البنك ويبيدي حاجته للحصول على تمويل بالمرابحة لشراء سلعة يحتاجها، واعداء إياه بشرائها منه بعد أن يمتلكها البنك،

- البنك بعد دراسته للطلب والموافقة عليه يتعاقد مع البائع الأصلي للسلعة من أجل أن يمكنه من تسليمها لطرف ثالث بأمر من البنك والذي قد يكون عميل البنك الأمر بالشراء،

- يقوم البنك بدفع الثمن المتفق عليه للبائع الأصلي بموجب عقد الشراء المبرم بين الطرفين،

- يقوم البائع الأصلي بتسليم السلعة المباعة إلى البنك، كما يمكن له تسليمها لطرف ثالث بأمر البنك، وقد يكون هذا الطرف الثالث عميل البنك الواعد بالشراء،

- بعد تمكن البنك من السلعة، يقوم بإرسال الإشعار للعميل الواعد بالشراء يخبره بتملكه السلعة ويعلن إجاباً بيعها له حسب ما تم الاتفاق عليه في وثيقة الوعد، وفي مقابل ذلك يرسل العميل الواعد بالشراء إشعاره المعبر على قبوله وموافقته بإتمام شراء السلعة بالمرابحة، وبهذا ينقذ البيع بالمرابحة،

- قد لا يتم إبرام عقد بيع المرابحة بين البنك وعميله الواعد بالشراء بمجرد إشعاري الإيجاب والقبول كما في الخطوة السابقة، حيث يمكن التعاقد المباشر بتلاقي الطرفين وتوقيعها مباشرة على عقد بيع المرابحة،

- يقوم البنك بعد التعاقد مع العميل المشتري بإرسال السلعة المباعة وتسليمها له إما مباشرة أو بتفويض البائع الأصلي بالقيام بذلك التسليم،

- يدفع العميل المشتري الثمن في الأجل المحددة والمتفق عليها.

¹ جلال فؤاد، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

الفرع الثاني: مراحل تنفيذ بيع المرابحة للأمر بالشراء مع توكيل الأمر بالشراء بشراء السلعة من البائع الأصلي¹

- يتقدم العميل إلى البنك مبدئياً رغبته في الحصول على تمويل بالمرابحة من أجل شراء سلعة يحتاجها، واعداداً بشرائها بمجرد تملك البنك لها،
 - بعد دراسة البنك للطلب وموافقته عليه يوكل العميل الأمر بالشراء بتنفيذ عملية الشراء للسلعة المطلوبة من بائعها الأصلي،
 - يقوم العميل بالتعاقد مع البائع الأصلي للسلعة وتملكها نيابة عن البنك،
 - البنك يدفع ثمن السلعة بنفسه إلى البائع مباشرة ولا يحق إيداع ثمن السلعة في حساب العميل وهذا للإبتعاد عن شبهة الربا كما لا يمكن أن يحصل من البائع الأصلي على الوثائق اللازمة للتأكد من حقيقة البيع،
 - يقوم البائع الأصلي بتسليم السلعة إلى العميل الوكيل، هذا الأخير بعد تسلمه للسلعة يقوم بإرسال إشعار للبنك يعلمه بأنه قد قام بتنفيذ الوكالة على أتم وجه وأنه يعلن إيجاباً بشرائها حسب الإتفاق في وثيقة الوعد، في المقابل يرسل البنك إشعاراً بقبوله وموافقته على إتمام عملية البيع بالمرابحة وبهذا ينعقد بيع المرابحة،
 - قد لا يتم إبرام عقد بيع المرابحة بين البنك وعميله الواعد بالشراء بمجرد إشعار الإيجاب والقبول، فيمكن التعاقد مباشرة بتلاقي الطرفين وتوقيعهما على عقد المرابحة،
 - يدفع العميل المشتري الثمن في الآجال المحددة المتفق عليها في عقد بيع المرابحة.
- الفرع الثالث: الخطوات العملية لتنفيذ بيع المرابحة للأمر بالشراء مع توكيل البائع ببيع السلعة للواعد بالشراء²
- يبدي البنك رغبته لأحد التجار في تمويل عملائه بصيغة المرابحة، من أجل ذلك يقوم البنك بشراء سلع وبضائع من البائع الأصلي ويبقيها في مخازن ومعارض هذا الأخير، وتكون هذه السلعة مضمونة على البنك يتحمل هو مخاطر هلاكها بينما البائع يبقيها كأمانة لديه،

¹ جلال فؤاد، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

² Fiza Abderrhim, op.cit., P:108.

- يقوم البنك بدفع ثمن السلع والبضائع المشتراة نقداً إلى البائع الأصلي أو في الأجل المحدد المتفق عليه بين الطرفين،
- يعطي البنك وكالة للبائع الأصلي ليقوم نيابة عنه ببيع السلعة والبضائع المملوكة للبنك عن طريق بيع المرابحة وهذا بإضافة نسبة متفق عليها على الثمن الأصلي،
- عند قدوم أحد زبائن البائع الأصلي رغباً في شراء بعض السلع بالثمن المؤجل، يقوم البائع الأصلي نيابة عن البنك بإجراء التعاقد اللازم لبيع السلعة المملوكة للبنك طبقاً لشروط مقررة ومتفق عليها،
- يقوم البائع بتسليم السلعة المباعة إلى الزبون المشتري،
- يدفع المشتري الثمن في الأجل المحددة المتفق عليها في عقد بيع المرابحة.

المطلب الثالث: مخاطر بيع المرابحة

يعتبر سعر الفائدة المرتكز الرئيسي لتسعير المخاطر و توزيع القروض و إدارة السيولة في النظام البنكي التقليدي، و غياب هذه الأداة من النظام البنكي الإسلامي يضع أعباء كبيرة على إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية، و يبقى الفارق الهام بينها و بين البنوك التجارية هو أن البنوك الإسلامية ترتب مدخلاتها مواردها على أساس مخرجاتها (إستخداماتها)، فمن المفروض ألا يقبل أصلاً ودائع إستثمارية لها حق السحب المباشر دون تقيد بالزمن اللازم لاستثمارها،¹ و إلا أصبحت ودائع جارية و عرضت البنك لخطر السحب المفاجئ نتيجة إشاعة أو أزمة كما يحدث في البنوك التجارية و لهذا يجب ألا يتوسع البنك الإسلامي في قبول الودائع قصيرة الأجل إلا بعد التأكد من إستخداماتها.

من جملة المخاطر التي يتعرض لها البنك الإسلامي موازاة مع الإختلاف في صيغ التمويل نجد مخاطر بيع المرابحة، و الذي تثبت شرعيتها طالما يقع على البنك مسؤولية تحمل مخاطر هلاك البضاعة قبل تسليمها للزبون، إضافة إلى مخاطر العيوب الخفية التي تظهر في السلعة بعد حصول العميل عليها، و عدم إلزام العميل بتنفيذ وعد الشراء (هناك إختلاف في الوعد أهو ملزم أم لا)،

¹ جلال فؤاد، مرجع سبق ذكره، ص: 18.

فيشير في هذا الصدد الشيخ القرضاوي إلى فتاوى الشيخ بدر المتولي عبد الباسط الذي قال فيها " إن ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعداً....." و فتاوى صادرة عن الشيخ بن باز جاء فيها أن البنك يشتري السلعة من مالكة بدون إلزام العميل بتنفيذ وعده المذكور أو المكتوب، و أخذاً برأي ابن شبرمة رحمته الله الذي يقول " إن كل وعد بالتزام لا يحل حراماً و لا يحرم حلالاً، يكون وعداً ملزماً قضاءً و ديانةً" غير أنه حسب المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي فله أن يأخذ بالزامية الوعد أو لا يأخذ بها.¹

و نخلص إلى التمييز بين ثلاثة أنواع من المخاطر ليست محلاً للإختلاف و هي:²

- **مخاطر عدم مطابقة السلعة للمواصفات:** إن هاته المخاطر تظهر جلياً في المعاملات التجارية التي يقوم بها البنك الإسلامي مع عملائه حيث يتحمل العيوب الخفية خاصة عند الشراء من خلال الإعتماد المستندي الذي يفتح للعملاء للتزويد بالبضائع من دول آسيا وأروبا وهذا شرط ضروري لثبوت شرعية بيع المراوحة.

- **مخاطر هلاك البضاعة:** من شروط البيع هنا أن يشتري البنك السلعة المطلوبة، ويتملكها قبل بيعها للعميل وفي فترة الإمتلاك هذه- أي قبل تسليمها لعميله- يتحمل البنك تبعه الهلاك و الفساد الذي قد يلحق بالبضاعة.

هنا يثار تساؤل عن طول فترة تحمل تلك المخاطر و بالتالي فلا بد أن تكون هذه الفترة كافية لاحتمال وقوع مخاطر حقيقية، أما إذا كانت الفترة محدودة بلحظات كما هو الوضع في حالة قيام البنك بشراء مسكن لأحد العملاء أو سيارة من السوق المحلي، فإنه لا محل للإدعاء بتحمل البنك لتلك المخاطر.

- **مخاطر الوعد غير الملزم بالشراء:** و هي مخاطر حقيقية تبرر حصول البنك على عائد إضافي في مقابلها يتوقف حجمها على طبيعة و شخصية كل عميل و على طبيعة السلعة محل الإتفاق و تختلف الصورة بالطبع إذا كان الوعد ملزماً، حيث لا يصبح هناك محل لرجوع الواعد بالشراء عن وعده.

¹ منير إبراهيم هندي، شبهة الربا في معاملات البنوك التقليدية والإسلامية (دراسة اقتصادية شرعية)، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2000، ص:117.

² حماني علي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص:43.

يمكن أن نضيف في هذا الصدد نوعين آخرين من المخاطر هما مخاطر عدم السداد و المخاطر الطارئة.¹

- مخاطر عدم التسديد: للبنك الإسلامي الحق في طلب ضمانات و تعهدات بالدفع من طرف عملائه إضافة إلى التوقيع على سند إذني بدفع القيمة في تاريخ معين.

- المخاطر الطارئة: هي مخاطر غير معلومة (مجهولة الوقوع) و نادرة الحدوث مثل مخاطر الحروب و مخاطر الكوارث الطبيعية و ما شابهها، و من ثم لا يتوقع أن يكون لدى العميل الاستعداد لأن يدفع مقابلها إذا كان لديه الخيار في ذلك.

أما بالنسبة للمخاطر العادية كمخاطر غرق السفينة أو احتراقها مثلاً فإنها عادة ما يغطيها التأمين ، خاصة في ظل وجود شركات تأمين تقبل التأمين على أساس إسلامي ، وحتى لو لم توجد مثل تلك الشركات ، فإن التأمين لدى شركات تقليدية ليس من شأنه أن يصف المعاملة بأنها مشوبة بالربا².

المخاطر الطارئة هي مخاطر غير معلومة (مجهولة الوقوع) و نادرة الحدوث مثل مخاطر الحروب و مخاطر الكوارث الطبيعية و ما شابهها، و من ثم لا يتوقع أن يكون لدى العميل الاستعداد لأن يدفع مقابلها إذا كان لديه الخيار في ذلك.

¹ منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص: 119.

² طبري سعد، مرجع سبق ذكره، ص: 109.

المبحث الثالث: ظروف وأسباب الإعتماد على التمويل بالمرابحة و أهم الانتقادات الموجهة له

يبدو أن اعتماد البنوك الإسلامية على التمويل قصير الأجل عموماً و على صيغة المرابحة فيه خصوصاً يطرح إستفهامات عدة عن مدى تجاوب مثل هذا التوجه مع الأهداف التي قامت من أجلها هذه البنوك وقد خلصنا من المبحث الثاني أن للتمويل بالمرابحة ميزات اختص بها عن باقي الصيغ الأخرى، إلا أن السؤال يبقى قائماً حول طبيعة إكتساب هذه الخصوصية، على الرغم من صراحة الأهداف الإستثمارية للبنوك الإسلامية ذات المدى البعيد الرامي لتحقيق تنمية اجتماعية و اقتصادية شاملة.

المطلب الأول: ظروف الإعتماد على التمويل بالمرابحة

أولاً: بروز أسلوب المرابحة للأمر بالشراء كطرح فرض نفسه للتطبيق و بتأصيل جماعي

حيث أن أول من جاء به للتطبيق على نطاق المعاملات المصرفية هو الدكتور "سامي حسن حمود" و قد أنصف الحقيقة حين أشار إلى سابقة قديمة لهذا الأسلوب أوردها الإمام الشافعي في كتابه "الأم" قائلاً: (وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعة فقال : إشتَر هذه و أربحك فيها كذا ، أشترها الرجل ، فالشراء جائز...) ، فقد تلقى عقد المرابحة بالقبول العام من الممارسين للأعمال المصرفية الإسلامية بزوال الاعتقاد السائد في السنوات الأولى من عمر البنوك الإسلامية القاضي بسيطرة مفهوم المضاربة على نظرية البنوك الإسلامية، فلم يلبث أسلوب المرابحة أن أخذ طريقه إلى الإقرار الجماعي له من خلال تطبيقه و بحث سبل تطويره على نطاق البنوك الإسلامية وفي أكثر ملتقى علمي خاص.¹

ثانياً: غياب نظام إسلامي شامل و موحد في الدول التي تحتضن البنوك الإسلامية

لم يتم حتى الآن وضع إطار قانوني و تنظيمي موحد لنظام مالي إسلامي تسيير وفقه مختلف المعاملات المصرفية الإسلامية، وهو ما جعل المؤسسات المالية الإسلامية تواجه صعوبات عندما تعمل في البلدان غير الإسلامية بسبب عدم وجود هيئة تنظيمية تعمل وفقاً للمبادئ الإسلامية، وكذا إعتماد لوائح مصرفية تقوم على أساس النموذج المصرفي الغربي.

¹ عبد الستار أبوغدة، بحوث في المعاملات والأساليب المصرفية، الجزء الأول، الطبعة الثانية، نشر مجموعة دلة البركة، 2003، ص: 324.

فمن شأن وضع إطار للتنظيم و الإشراف يتناول القضايا الخاصة بالمؤسسات المالية الإسلامية أن يؤدي إلى تعزيز اندماج الأسواق المالية الإسلامية و الأسواق المالية الدولية، كما أنه يساعد البنوك الإسلامية على تطبيق مشاريعها التنموية و تحقيق أهدافها المثالية.¹

و نجد أن ملازمة مثل هذا الوضع للعمل المصرفي الإسلامي قد حدّ من فعاليته و إمكانية تطوره و هو ما ترسمه الوتيرة البطيئة في التجديد؛ حيث قدمت السوق طوال سنوات عديدة نفس الأدوات التقليدية الرامية إلى التعامل مع الديون المستحقة الأداء على الأجلين القصير و المتوسط، ولكنها لم تتوصل إلى الأدوات الضرورية للتعامل مع الديون المستحقة الأداء في الأجل الطويل، و ثمة حاجة إلى أدوات لإدارة المخاطر، بتزويد العملاء بأدوات لتحاشي التقلب الشديد في أسعار العملة و في أسواق السلع الأساسية.

ثالثاً: بروز مدارس داخل المنظومة الفقهية للبنوك الإسلامية (هيئات الرقابة الشرعية)

بعضها ينحاز إلى فكرة المرابحة و بعضها ينحاز إلى فكرة الإستثمار في مشروعات الإعمار و التنمية التي لها عائدها المالي و الإجتماعي الكبير، و الشيخ الدكتور يوسف القرضاوي من أنصار المدرسة الأخيرة، و هذا ما جعله يحذر البنوك الإسلامية من الوقوع في ما أسماه "سجن المرابحة".²

و في المقابل رحبت أطراف أخرى بالفكرة و شجعت البحث فيها، فكثرت الدراسات و الأبحاث العلمية و اضطلعت الجامعات الفقهية، خاصة مجمع الفقه الإسلامي في جدة الذي لعب دوراً بارزاً في هذا المجال و مازالت الندوة الفقهية الإقتصادية السنوية التي تنظمها مجموعة البركة منذ أكثر من عشر سنوات تشكل منتدباً يجمع بين العلماء المختصين في مجال الإستثمارات و البنوك الإسلامية بصدد إجراء مداولات و إصدار رأي فقهي جماعي حول القضايا المالية المعاصرة، هذا بالإضافة إلى المنتديات و المؤتمرات التي رعاها البنك الإسلامي للتنمية بجدة و منظمة المؤتمر الإسلامي و اتحاد البنوك الإسلامية، و البنوك المركزية في كل من السودان و باكستان و البحرين و ماليزيا و بعض المعاهد المتخصصة في بريطانيا و البحرين و باكستان.

¹ زامر إقبال: (النظم المالية الإسلامية)، مجلة التمويل والتنمية، العدد الثاني، يونيو 1997، ص: 40.

² سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص: 267.

رابعاً: عدم وجود سوق مالية إسلامية لتسييل الأصول طويلة الأجل

يطلق سوق المال على جميع المؤسسات التي تتعامل في السلع و الخدمات، الأصول العقارية و المنقولة، أما بالنسبة لأسواق التمويل فهي جزء من سوق المال يلتقي من خلالها الباحثون عن الأموال من رجال الأعمال و ذوي الفائض من المدخرين، و هي لا تتعامل في السلع و الخدمات و الممتلكات و إنما في النقود و الوسائل النقدية و المالية، و يتكون سوق التمويل من "سوقي النقد و رأس المال" *¹

و الملاحظ واضحاً أن فكرة وجود سوق مالية إسلامية مرتبط مباشرة بضرورة إرساء ركائز نظام مالي إسلامي، تبنى و توضع على أساسه قواعد هذا السوق باعتبار خصوصية المعاملات المالية الإسلامية التي تستبعد نظام الفوائد؛ ولعل ذلك يعد السبب الرئيس في تعثر محاولات عديدة لإنشاء سوق مالية إسلامية منذ طرح الفكرة كمقترح أول في ندوة البركة 1984 من طرف الدكتور سامي حمود، كللت تلك الجهودات برسم ملامح واضحة لسوق أولية من خلال سن مجموعة من الأدوات المالية الإسلامية مثل إصدار بعض أنواع الصكوك و الشهادات و صناديق الإستثمار، إلا أن المشكلة بقيت قائمة في ظل البحث عن سوق مالية ثانوية لتداول ما تم إصداره في السوق الأولية، و رغم وجود بعض التجارب في ابتكار أدوات مالية إسلامية يمكن التعامل بها في سوق مالية ثانوية إلا أن هذه السوق لا تزال تنتشد التحقيق باعتبارها سبيل تداول الأصول طويلة الأجل.

خامساً: عدم وجود بنك مركزي إسلامي تتعامل معه البنوك الإسلامية

فوجود البنك المركزي الربوي "يلزم البنوك الإسلامية العاملة في نطاقه الجغرافي بإيداع نسبة من صافي حسابات الإستثمار و الودائع تحت الطلب لديه مقابل فائدة ربوية"، و هذا يتعارض مع نظام البنوك الإسلامية التي تحرم الفائدة الربوية أخذاً و عطاءً، و اتجاه ذلك تودع البنوك الإسلامية جزءاً من عائدات استثمارها في البنك المركزي من دون أخذ فوائد عليها؛

* سوقى النقد وراس المال: في سوق النقد يتم تداول النقود الجاهزة والأوعية الأخرى القريبة منها كالأوراق التجارية أما في سوق راس المال يتم التعامل بالأموال لأجال متوسطة وطويلة.
1 سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص:344.

و هذا يعني تعطيل جزء من مواردها و بالإضافة إلى ذلك تفرض البنوك المركزية قيوداً على البنوك الإسلامية بحيث تحد من نشاطاتها التتموية في مجال الاستثمار خصوصاً تلك المتعلقة بمعدل الفائدة السائد في السوق.¹

هذا و نجد أن طبيعة التعامل الربوي للبنك المركزي، يحرم البنوك الإسلامية من تطبيق النظرية الحديثة التي تطبقها البنوك التجارية و المسماة بـ "نظرية إدارة الخصوم" و التي ترى بأن مشكل توفير السيولة يتمثل في الإستخدام الأمثل للموارد و خاصة الودائع، فإذا كانت طلبات السحب تفوق حجم الودائع فعلى البنك أن يقترض من السوق النقدية (البنوك التجارية، البنك المركزي) لمواجهة طلبات القروض، و تجدر الملاحظة إلى أن البنوك الإسلامية لا تزال تطبق نظرية القروض التجارية ولم تتطور إلى النظرية الحديثة نظراً لعدم تمكنها من اللجوء عند الضرورة إلى الإقتراض من السوق النقدية.²

سادساً: المنافسة الكبيرة من البنوك التقليدية

فأسبقية البنوك التقليدية في الميدان أكسبها خبرة ميدانية عالية، خصوصاً وأن نشاطها مبني على قاعدة تحقيق الربح المادي دون مراعاة للجوانب الإنسانية،³ و بالتالي كانت فرصة الإستثمار والمضاربة بأصول طويلة الأجل لا تمثل لها أية مشكلة على العكس النقيض مع البنوك الإسلامية، أين يتعارض التعامل بالفائدة مع أهدافها المسطرة.

وقد شهد نشاط البنوك الإسلامية حديثاً توسعاً فاق كل التوقعات حتى أنه اكتسح بعض البنوك التقليدية جبراً؛ حيث اضطرت هذه الأخيرة في بعض الدول إلى توفير "توافذ إسلامية" تمثل مرافق خاصة توفرها البنوك التقليدية لطالبي الخدمات المصرفية الإسلامية، حتى لا تفقد ثقة مودعيها،⁴ إلا أنه على الرغم من ذلك فإن هذه المنافسة تبقى تمثل تحدياً كبيراً للبنوك الإسلامية و زاد من عمق المشكلة قصور عمليات الاجتهاد الفقهي و الابتكار الفني فيها، إذ نجد البعض منها -البنوك الإسلامية- مثلاً تحت ضغط منافسة البنوك التقليدية تقدم عروضاً مشابهة لما تقدمه هذه الأخيرة

¹ فائزة اللبان، مرجع سبق ذكره، ص: 208.

² سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص ص: 267- 268.

³ فائزة اللبان، المرجع السابق، ص: 211.

⁴ زامر إقبال (النظم المالية الإسلامية) ، مرجع سبق ذكره ، ص: 39.

كتقديم "أنظمة قبول أموال الإستثمار على نسق أنظمة الودائع الآجلة بالبنوك التقليدية" تحت تأثير معدل الفائدة المطبق.¹

سابعاً: إنعدام سوق للتعامل المصرفي الإسلامي بين الدول العربية والإسلامية

يتمتع العالم الإسلامي بتعدد وافر من الموارد الزراعية غير المستغلة بينما تشكو مناطق كثيرة من قلة موارد الطعام و سوء التغذية و يضاف إلى ذلك أن أراضيها تحتوي على كثير من الموارد المعدنية لا تزال دون استغلال و صناعات لمنتجات كثيرة راکدة دون تصريف و باعتبار أن الإختلاف في الندرة و الوفرة هي من سنن الله في خلقه، يتوجب على الدول العربية و الإسلامية إستثمار هذه الميزات التي تختص بها كل دولة إسلامية عن شقيقتها و ذلك بإنشاء فضاء للتكامل في الموجودات المتوفرة في كل بلد، و اكتساب خبرات جديدة تعتبر ثمرة الإحتكاك و التكامل، فلو أخذنا على سبيل المثال دولة مثل مصر نجدها لا تملك أساساً مقومات التنمية سوى توفر على قوى بشرية معتبرة، أما السودان و الصومال فلا تملكان سوى الأراضي الشاسعة الصالحة للزراعة، و دول الخليج العربي تتوفر على رؤوس الأموال الفائضة و فرص تشمير هذه الأموال داخلها قليلة جداً بسبب ندرة عناصر الإنتاج الأخرى من أراضي زراعية و موارد طبيعية و عمال، و بالتالي فوجود تكامل بين مثل هذه الدول من شأنه أن يخلق فضاءً رحباً للإستثمار تستغله البنوك الإسلامية في استثمار فوائضها المالية و توظيف أموال مودعيها.

و السوق المشتركة من وجهة نظرنا تمثل أعلى درجات الإندماج الإقتصادي بين موارد الثروة المادية و الإنسانية لمجموعة من الدول الإسلامية مع ضرورة العمل على رفع القيود و الحواجز المقيدة لحركات عناصر الإنتاج.²

¹Anonyme , *elmorabaha et elmocharaka* , (S.D), (www.islamonline.net) (14 fevrier 2006), P:3.

² مجدي عبد الفتاح سليمان (السوق الإسلامية المشتركة دعامة قوية لبناء التكامل الاقتصادي الإسلامي)، مجلة الأمة ، العدد:37، أكتوبر 1983، ص:22.

المطلب الثاني: أسباب التركيز على المرابحة

في ظل الظروف سابقة الذكر يمكن إيراد الأسباب التالية المؤدية للتركيز على المرابحة:

أولاً: تدني درجة المخاطرة في التمويل بالمرابحة مقارنة ببقية الصيغ

تصنف العقود المالية في الفقه الإسلامي إلى عقود أمانة وعقود ضمان، أما عقود الأمانة فتقتصر فيها مسؤولية الوسيط على المخاطر المترتبة على تقصيره أو تعديه في عمله، أما عقود الضمان فيتحمل فيها الوسيط كافة المخاطر التي تتعرض لها السلعة موضوع الوساطة، سواء قصر الوسيط أو لم يقصر، و تقسيم العقود إلى أمانة و ضمان، يقابل تقسيم الخطر الذي يوجد ضمناً في الدراسات الاقتصادية المعاصرة، فإذا كانت الوحدة الاقتصادية قادرة على التأثير على درجة الخطر، صار الخطر هنا إيجابياً وإلا فهو الخطر السلبي حيث لا تملك الوحدة أية قدرة على التحكم في الخطر، و ذلك كالجوائح والكوارث الطبيعية التي لا يملك الإنسان التحكم فيها، النوع الأول من الخطر يسمى "الخطر الأخلاقي" نظراً لأن قرار الوحدة بالتأثير على الخطر ينبني على مدى أمانة الوحدة و تفانيها في عملها، أما الخطر السلبي فهو المراد إذا أطلقت كلمة خطر في الدراسات المالية و يكون الاهتمام منصباً حينئذ على التخلص من الخطر، إما من خلال التأمين أو التنويع، و الأصل أن الوحدة الاقتصادية تكره المخاطرة، و لذلك لا تتحملها إلا إذا كان العائد المتوقع يفوق هذه الكراهة.¹

و في عمل البنوك الإسلامية تختلف درجة المخاطرة حسب طبيعة النشاط المستثمر فيه و الظروف المحيطة به، فتمويل المشاريع بصيغة دون أخرى يختلف في مقدار التكاليف المادية و الإدارية على حد سواء، و لا يخفى في التشريع الإسلامي أن لعامل المخاطرة دور مهم في تحديد حلة أو حرمة أمر ما. و قد جاء في فتوى المؤتمر المصرف الإسلامي الثاني الذي انعقد في الكويت أن بيع المرابحة للأمر بالشراء هو أمر جائز شرعاً طالما تقع على البنك الإسلامي مسؤولية تحمل مخاطر هذه البضاعة قبل تسليمها للعميل إضافة إلى مخاطر العيوب الخفية التي قد تظهر في السلعة بعد حصول العميل عليها. وهي مخاطر عادة ما تكون ضئيلة أو تكاد تنعدم، خصوصاً بعد توثيق العملية بالضمانات الكافية.²

¹ Anonyme ,intermedia et risk , (s.d),(www. islamonline. Net) , (07/04/2006).

² منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص:116.

و بإجراء مقارنة بسيطة مع عمليات الإستثمار عن طريق المضاربة أو المشاركة مثلا تجد الأمر يختلف تماماً حيث أن اتخاذ القرار فيها مبني أساساً على مبدأ المخاطرة و التوقع فلا توجد هناك إمكانية لتحديد الربح مسبقاً، هذا عدى التكاليف المادية و البشرية التي قد لا يأخذها البنك بعين الإعتبار.

ثانياً: إتخاذ سعر الفائدة السائد في السوق كمؤشر لتحديد الربح

فبعض العملاء يفضلون أسلوب المرابحة باعتباره يمكنهم من مقارنة الربح الذي يطلبه البنك مع سعر الفائدة السائدة في السوق، و بالتالي فالبنك في بعض الأحيان يكون مضطراً إلى قبول ربح معدله أقل من معدل الفائدة السائد، و ذلك من أهم أسباب تدني الأرباح في كثير من البنوك الإسلامية و ارتباطها غير المباشر بسعر الفائدة، حيث ترتفع بارتفاعه و تنخفض بانخفاضه هذا بالإضافة إلى أن علاقة البنك بالسلعة موضوع المرابحة تنتهي بعد تنفيذ العملية و قد يرتفع ثمنها و يستفيد العميل وحده دون البنك، هذا الأخير الذي يصبح له أقساط محددة الدفع فقط.¹

و الملاحظ أن خاصية إعتداد سعر الفائدة السائد في السوق كمؤشر لتحديد الربح لا تكون إلا في بعض الصيغ التي تميل إلى تمويل قصير أو متوسط الأجل كالمرابحة أو الإيجار التمويلي، وهذا بدوره يعود إلى بعض الأسباب أهمها:

- ضعف العقيدة و الثقافة الإسلامية لدى الكثير من المتعاملين مع البنك الإسلامي مما جعل هؤلاء يطالبون بفوائد شبه مضمونة عند استثمار أموالهم في البنك و يقارنون هذا العائد مع معدل الفائدة السائد في السوق مما قد يضطر بالبنك إلى التضحية بجزء من أرباح المساهمين و يحولها إلى أموال المودعين إذا كان معدل الربح الذي حققه البنك يقل عن معدل الفائدة، و هذا لتغطية الفرق بين المعدلين،

- ضغط السلطة النقدية المركزية (البنك المركزي) في بعض البلدان على البنوك الإسلامية لجعل معدل الربح مقارباً لمعدل الفائدة السائد في السوق في حالة ارتفاع الأول عن الثاني حماية للبنوك التجارية، و قد حدث في مصر أن تدخل البنك الدولي بطريق غير مباشر؛ أي عن طريق البنك المركزي للحد من منافسة البنوك الإسلامية للبنوك التجارية حيث أوصى هذه الأخير برفع

¹ حسن يوسف داوود، المصارف الإسلامية والتنمية الصناعية، دار الفكر العربي، القاهرة مصر، 1998، ص:50.

معدل الفائدة إلى مستوى الأرباح التي توزعها البنوك الإسلامية أو أكثر لجلب المودعين و إغرائهم بسحب أموالهم من هذه البنوك و إيداعها لدى البنوك التقليدية.

ثالثاً: ارتفاع التكاليف الإدارية و المالية في الصيغ الأخرى

ففي عملية المرابحة يتحمل العميل كافة الأتعاب الإدارية الناجمة عن التعاقد مع البنك في إجراء إستثمار معين و لا يتكلف البنك إدارياً سوى إعطاء رأيه بالموافقة أو الرفض لطلب العميل، فيما يختلف الأمر عنه بالنسبة للمشاركة و المضاربة حيث كتب الباحث عبد الستار أبو غدة في مؤلفه "بحوث في المعاملات و الأساليب المصرفية الإسلامية" على لسان منذر قحف: أن التمويل عن طريق المشاركة يشبه الإئتمان التجاري، في أنه يشترك في الإدارة و يتحمل مخاطرها و يقوم على تملك السلع و التصرف فيها (و إن كان يختلف عنه في أنه يتضمن حتماً معنى الإستثمار، في حين قد يعطى الإئتمان التجاري للمستهلكين)، أما التمويل عن طريق المضاربة فيشبه الإئتمان المالي في أنه يفصل بين الإدارة و التمويل فهو لا يعرض الممول لمتاعب الإدارة.¹

فالائتمان التجاري يتطلب خبرة في التجارة و معرفة بها لأنه يتضمن التعامل بالسلع و طبيعة التعامل بالسلع تتضمن تحمل كل المخاطر التجارية المحدقة بها، أما الإئتمان المالي فلا يتضمن التعامل مع السلعة أو خدماتها مطلقاً، و إنما يترتب عليه تقديم النقد الحالي لقاء نقد أجل، فصحيح أن البنك لا يتعرض للمخاطر التجارية بحجم ما تتعرض له السلع التي تحتاج إلى حفظ و صيانة، إلا أنه بدلاً من ذلك يتطلب الإئتمان المالي معرفة بأحوال الناس، و صدقهم، و أمانتهم، و مركزهم المالي الحالي و المتوقع مستقبلاً، و هو ما نرى فيه تكلفة إدارية في حد ذاتها ما دامت البنوك لحد الآن لم تضع مبادئ و أسس سليمة تنتهجها في دراسة مشاريعها بصيغة إسلامية كما تواجه ندرة الكفاءات القادرة على أداء مثل هذه المهام التي تحتاج إلى دراية و خبرة واسعة بطرق التمويل الإسلامية و الظروف المحيطة بها.

¹ عبد الستار أبو غدة، مرجع سبق ذكره، ص ص: 362-363.

رابعاً: قلة دراية و خبرة غالبية الموظفين بأساليب و صيغ الإستثمار الأخرى¹

فخبرة و دراية الموظف تقتضي معرفته الشاملة بأصول العمل المصرفي الإسلامي، و بالتالي فالتكوين و التدريب ضروري في عصر العولمة، أين تظهر في كل مرة أساليب و طرق جديدة في التعاملات المصرفية، و هذا مشكل مطروح خصوصاً و أن معظم موظفو البنوك الإسلامية قد قدموا من بنوك تقليدية، الشئ الذي سوف نراه في الدراسة التطبيقية على "بنك البركة الجزائري(وكالة غارداية)، و تتميز صيغة المرابحة بكونها سهلة التطبيق مقارنة بالصيغ الأخرى، حيث تتشابه و عمليات منح القروض الائتمانية بالبنوك التقليدية تقريباً، و في المقابل نجد أن تطبيق عمليات المضاربة و المشاركة مثلاً يتطلب دراية و خبرة كافيتين بأساليبيهما و ما يحيط بهما من مخاطر، خصوصاً و أن مثل هذه العمليات تتم على المدى الطويل و بمبالغ ضخمة يحتاج في تسييرها إلى جهود مادية و بشرية كافية قد تجعل موظفوا البنك يمتنعون عن المجازفة باستثمار أموالهم بهذه الطرق، خاصة إذا كان للبنك بعض التجارب غير الناجحة في ذلك، و إن كان يرجع السبب إلى عوامل أخرى غير صيغة الاستثمار مثل (عدم وجود استعلام جيد عن العملاء، عدم وجود دراسة جدوى سليمة، تقلبات السوق و عدم استقرار المناخ الاقتصادي...الخ) إلا أن هذا الأمر لا ينفي تحمل البنك مسؤولية وجود مثل هذه العوامل سالفة الذكر عند التعامل بأسلوب المرابحة بدليل تعثر كثير من عملاء البنك عن سداد التزاماتهم.

خامساً: وجود فائض من السيولة

و المقصود بفائض السيولة" ذلك الرصيد النقدي المتبقي من أصول البنك كأموال مجمدة بعد استيفاء سبل الإستثمار المتاحة" فمجرد الإعلان عن قيام بنوك إسلامية لا تتعامل بالفائدة بل بأحكام الشريعة الإسلامية و خضوعها للرقابة الشرعية. دفع الكثير من الناس لأن يودعوا أموالهم فيها؛ مما أدى إلى تجمع ودائع كبيرة القيمة علاوة على ضخامة رأس المال الذي أنشأت به تلك البنوك في الوقت الذي لم تكن هناك فيه مجالات استثمارية كافية لاستيعاب هذه الأموال بعبارة أخرى أصبح في هذه البنوك قدرات مالية لم يستطع الجهاز الإداري استثمارها كما لم يحسن البعض في إختيار أحسن أنواع الإستثمارات مما كان له أسوأ الآثار على عوائد هذه البنوك.²

¹ حسن يوسف داوود، مرجع سبق ذكره، ص:50.

²فايزة اللبان، مرجع سبق ذكره، ص:211.

وعلى وجه العموم تتفق السيولة في البنك الإسلامي مع البنوك الأخرى في كونها مؤشراً هاماً على سلامة المركز المالي للبنك و بالتالي فهي تحتاج إلى ضبط أو قياس حيث أن وصولها إلى حدٍ أدنى يضع المؤسسة في خطر مالي و بلوغها حد الفائض يعبر عن عدم قدرة البنك في استثمار أمواله رغم وفرتها.

و الملاحظ أن العديد من العناصر المكونة لنسب قياس السيولة لدى البنوك التجارية لا تتوفر في البنوك الإسلامية نظراً لطبيعة العمل المختلف و الذي يعتمد أساساً على عنصر الفائدة في الأولى وعلى نظام المشاركة في الربح و الخسارة في الثانية؛ لذلك كان من غير الممكن تطبيق نفس النسب و بنفس المعدلات المطبقة في البنوك التجارية على البنوك الإسلامية، إذ لو طبقت هذه النسب لكانت حالة السيولة أدنى بكثير من الحد المسموح به.

و يرى جمال الدين عطية بأن علاج هذه المشكلة يكمن في تحويل أكبر قدر ممكن من أصول البنك الإسلامي إلى عناصر قابلة للتداول تمثل أصول البنك القابلة لهذا الوضع، و إيجاد سوق ثانوي لتداول هذه الشهادات بحيث يصبح جزء هام من أصول البنك الإستثمارية على درجة من السيولة تسمح بقياس و ضبط حالة السيولة لدى البنوك الإسلامية. و من الطرق التي حلت بها مشكلة فائض السيولة لدى البنوك الإسلامية نورد التالي:¹

- الإعتماد على الإستثمار قصير الأجل و خاصة صيغة المرابحة،
- إيداع الفائض من أموال البنوك الإسلامية لدى البنوك الأجنبية بغرض الاستثمار،
- المضاربة في البورصات و الأسواق المالية العالمية،
- إيداع الفائض من أموال البنوك الإسلامية لدى البنوك الأجنبية بمقدار معين و بشرط التعامل بالمثل.

سادساً: العمل بصيغة المرابحة يمكن البنك من تحديد الربح الناتج عن التمويل مسبقاً

و هي ميزة اختلفت بها طريقة التمويل بالمرابحة، فنجاح تطبيق المرابحة في البنوك الإسلامية يدل على أن البنك الإسلامي وجد فيها الصيغة الأكثر أمناً لإستخدام موارده أكثر من أي صيغة أخرى؛ فالبنك في التطبيق العملي يمول عملية شراء البضاعة التي يأمر العميل بشرائها و يضيف هامش الربح إلى تكلفة الشراء و يأخذ لنفسه الضمانات اللازمة لسداد العميل ما عليه من

¹ سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص ص: 324- 323.

ثمن أجل، و يتم استرداد مبلغ التمويل على دفعات حسب اتفاق الطرفين، حيث بانتهاء العملية يسترجع البنك أمواله مضافاً إليها هامش الربح المحقق عليه و يملك البنك أصول مالية يستثمر قسط كبير منها باعتماد المرابحة يبرر ما سبق بالإضافة إلى عاملين آخرين يتعلق الأول منهما بالدورة الزمنية لتحريك الأموال و التي تتميز بالسرعة نظراً لقصر المدة، أما العامل الثاني فهو يمثل نتيجة للعامل الأول؛ أين يتمكن البنك من تحقيق ربح سريع مع تغطيته لاحتياجات عدد كبير من المتعاملين مع البنك.

و الجدير بالذكر على الرغم من العوامل المختلفة التي تحكم أنشطة البنوك الإسلامية، هو أن لعامل البيئة التي تتعامل معها هذه البنوك و الظروف التي نشأت في ظلها و القوانين السائدة في مجتمعاتها، أكبر الأثر عليها. لذلك نلاحظ على سبيل المثال في بلدان كمصر و السودان حيث القاعدة (الإنتاجية) الإستثمارية فيها متسعة، بأن المضاربة و المشاركة تحتل المراتب الأولى في إستثمارات البنك في حين أن بيوع المرابحة تمثل نشاطاً أساسياً في إستثمارات مجموعة البنوك الإسلامية العاملة بالخليج، نظراً لما للتجارة من دور رئيسي في حياة سكان المنطقة حيث الموارد البترولية الضخمة.¹

المطلب الثالث: الإنتقادات الموجهة للتمويل بالمرابحة

بفرض أن المرابحة تتم سليمة من الناحية الشرعية فإنها في رأي الكثيرين تؤدي إلى:
أولاً: الإعتماد على المرابحة و التأجير أبعد البنوك الإسلامية عن دورها التنموي الذي جاء في نص أهدافها، فعلى الرغم من الفوائض المالية المحققة سنوياً، إلا أن هذه البنوك بقيت في تعاملاتها أميل للاستثمار ذو الربح المضمون متناسية دورها التنموي الذي يعد الإستثمار طويل الأجل (خاصة المشاركة) هو سبيل تحقيقه، خصوصاً وأن مقومات التنمية متوفرة في غالبية البلدان الإسلامية*، و مبدأ المشاركة كفيل بأن يقضي على قدرتها في دولة دون أخرى، وذلك بالتعاون بين البنوك الإسلامية لدعم صناديق الإستثمار المشتركة و إنشاء المشاريع المشتركة.²

¹ عبد الرحمان يسري أحمد، قضايا إسلامية معاصرة في النقود والبنوك والتمويل، الدار الجامعية، الإسكندرية مصر، 2001، ص: 287.

* أنظر فقرة 07 «المطلب الأول من هذا المبحث».

² محمود حسن صوان، مرجع سبق ذكره، ص: 160.

ثانياً: إن الأصل في عمل البنوك، هو توسط البنك بين ذوي الفائض و ذوي العجز، فالوضع الطبيعي أن البنك يوجه الأموال من الفئة الأولى إلى الفئة الثانية مباشرة، أما في المرابحة فيدخل طرف رابع في العملية، ألا وهو مالك السلعة المراد تمويلها، فيضطر البنك الإسلامي إلى أن يشتري السلعة من مالكها، ثم يبيعها إلى المحتاج الفعلي، الذي هو الهدف الأساسي للبنك، فبدلاً من أن يتعامل البنك مع طرفي الوساطة ذوي الفائض و ذوي العجز، صار يقوم بوساطة مزدوجة بين المدخر و بين المالك، ثم بين المالك و بين المحتاج الشيء الذي قد يمثل تكلفة إضافية على البنك و هو ما جعل البعض يروي أن الحل في إيجاد القنوات التي تعتمد على المخاطرة و المشاركة بدلاً عن مضمونية العوائد في الأنشطة قصيرة الأجل.¹

ثالثاً: تشكل المرابحة حالياً عبئاً إدارياً و تنظيمياً ضخماً، وذلك أمر طبيعي إذا ما نظرنا إلى حجم المعاملات التي تتم بهذه الصيغة و الصعوبات التي اعترت تطبيقها، ولذلك فإن حتى رغبة البنك في تفادي أو تقليل هذا العبء لا يعدو عن كونه عملاً صورياً قد يسيء إلى فلسفة البنك إساءة بالغة تهدد بقاءه.

رابعاً: الربح لا يتوقع أن يكون أعلى من سعر الفائدة، و إذا كان بنفس المعدل فإنه بالنسبة للبنك الإسلامي يعتبر ربحاً غير تنافسي حيث أن الأعباء الواقعة على البنك الإسلامي و المصروفات الإدارية و ضرورة توزيع عائد على المستثمرين يضع البنك الإسلامي في موقف أشد صعوبة من موقف البنوك التجارية التي تعتمد في إستخداماتها على الحسابات الجارية القليلة التكاليف، إلا إذا التجأت البنوك الإسلامية إلى الإهتمام بالحسابات الجارية أيضاً و هذا المجال له قيوده بالنسبة للبنوك الإسلامية التي لا تتمتع بعد بشبكة منتشرة من الفروع داخل البلد.

خامساً: زيادة فرض هامش ربح أعلى من الفائدة السائدة ينفر العملاء و يقلل من الثقة في التعامل مع البنك، كما أن فرض هامش ربح مرتفع يؤدي إلى إلتفاف فئة العملاء الفاشلين و غير الجيدين و العاجزين عن الحصول على تمويل من البنوك الأخرى لعدم ملاءمتهم و صلاحية حيثيات طلباتهم حول البنك الإسلامي، و كثيراً ما يكون هؤلاء العملاء على أتم إستعداد لتقديم ضمانات عينية أو عقارية تلقى على كاهل البنك الإسلامي و إدارته أعباء جسيمة في تسهيلها عند عدم القدرة على الوفاء.

¹ Anonyme ,intermedia et risk, (s.d), (www.islamonline.net), (07/04/2006).

سادساً: إذا كانت السلعة الممولة بأسلوب المرابحة إستهلاكية فإن فرض هامش ربح مرتفع سيحول عبء التمويل على المستهلك مما يصبح منافياً لمقاصد الشريعة الإسلامية و يصبح البنك متهماً بإشغال لهيب الغلاء على المواطنين.¹

سابعاً: أضرت المرابحة بالإقتصاد الوطني ضرراً شديداً لا تجاهها غالباً إلى أنشطة إكتنازية أو لإشباع رغبات كمالية عن طريق الإستيراد، أو التجارة في المواد الضرورية، أو المضاربة في العملة، وهذه الأنشطة في البلدان النامية تزيد من حدة التضخم و تؤدي إلى تراكم التخلف ، ذلك لأنها تعوق الإستثمار الحقيقي.²

وهكذا يتضح أن نظام المرابحة لا يخلو من المخاطر بل إنه يحمل في طياته مخاطر جسيمة قد تهدد حياة البنك الإسلامي و استمرار نشاطه.

هذا النظام من التمويل بالمرابحة لا يخلو من مخاطر جسيمة قد تهدد حياة البنك الإسلامي و استمرار نشاطه. وهذا النظام من التمويل بالمرابحة لا يخلو من مخاطر جسيمة قد تهدد حياة البنك الإسلامي و استمرار نشاطه. وهذا النظام من التمويل بالمرابحة لا يخلو من مخاطر جسيمة قد تهدد حياة البنك الإسلامي و استمرار نشاطه.

¹ حسن يوسف داوود، مرجع سبق ذكره، ص: 59.

² يوسف كمال محمد، المصرفية الإسلامية (الأزمة والمخرج)، دار النشر للجامعات، القاهرة مصر، الطبعة 03، 1998، ص: 121.

خاتمة الفصل:

من خلال تناولنا لهذا الفصل بالدراسة والتحليل تعرفنا على تعريف المرابحة حسب المفهوم الذي جاءت به في الإسلام وهي " البيع بالثمن الذي اشترت به السلعة مع زيادة ربح معلوم " وعليه فالبنك حريص على استثمار أموال مودعيه والأرباح التي تحققها، لذلك كان لزاماً وضع معايير خاصة بتقديم التمويلات والمفاضلة بين المشاريع، مع توثيق ذلك بالضمانات الكافية لتجنب ما قد يلحق بالعملية من مخاطر جمة، وقد خلصنا إلى أن العمل بالمرابحة لا يخلو من المخاطر وهي ضرورة تصحب مشروعيته، كما أن كثرة الضمانات العينية وما يصاحبها من إجراءات قد توغر صدور المتعاملين وتسيء إلى سمعة البنك كما أنها قد تزيد من المصروفات الإدارية الناشئة عن المنازعات القانونية .

وقد أطلعنا بعد ذلك على التطبيق العملي للمرابحة في البنوك الإسلامية أخذة تسمية" الرابحة للأمر بالشراء " وتعرفنا على جوهر الاختلاف بين الشكل العادي للمرابحة وكيفية تطبيقها حالياً، حيث أن البنك في هذه الحالة لا يشتري السلعة إلا بعد تقدم المشتري بطلب شراء سلعة يرغب في اقتنائها بمواصفات معينة مع تقديم وعد بشرائها، ويكتفي البنك بتمويل العملية مع تحمل مخاطر السلعة حتى تسلم العميل لها، على أن يتم استرداد مبلغ التمويل على أقساط مضاف إليها ربح معلوم متفق عليه مسبقاً، وعليه فالبنك يتحمل مخاطر هلاك البضاعة قبل تسليمها و مخاطر العيوب الخفية فيها، بالإضافة إلى مخاطر عدم التزام العميل، ومن خلال ذلك يتضح أن تجنب مثل هذه المخاطر رهين بدراسة جدوى سليمة للعملية الإستثمارية وما يحيط بها من ظروف.

كما خلصنا في الأخير إلى أن من بين أهم أسباب التركيز على المرابحة هو سهولة تطبيقها قلة تكاليفها، إمكانية تحديد عوائدها، وكذا قلة مخاطرها، حيث كان هذا التركيز يسود في ظروف كان لها كبير الأثر في توجيه عمل البنك الإسلامي، إلا أن ذلك لا يعني خلوها من العيوب والنقائص، لعل أهمها ذلك المتعلق بتطبيق هدفها التنموي والذي لا سبيل من وراء تحقيقه سوى الاعتماد على استثمارات طويلة الأجل وهو الأمر الذي ينتفي في التمويل بالمرابحة.

الفصل الثالث:

دراسة حالة بنك البركة الجزائري - وكالة غارداية -

المبحث الأول: التعريف ببنك البركة الجزائري

المبحث الثاني: بنك البركة الجزائري - وكالة غارداية

المبحث الثالث: واقع التمويل بالمراجعة في الوكالة

مقدمة الفصل:

بعد الدراسة النظرية للموضوع بمختلف جوانبه، حاولنا إسقاط ما تم التوصل إليه ميدانياً من خلال إجراء دراسة تطبيقية لبنك البركة الجزائري - وكالة غارداية - بالإطّلاع على واقع التمويل بها مع محاولة الوصول إلى أهم الأسباب الدافعة للتركيز على التمويل بالمرابحة دون الصيغ الأخرى.

وهذا بالاعتماد على دراسة وتحليل النقاط التالية:

- 1- التعريف ببنك البركة الجزائري نشأته وأهدافه،
- 2- التعريف ببنك البركة الجزائري ووكالة غارداية نشأتها وأهدافها ،
- 3- دراسة واقع التمويل بالوكالة.

المبحث الأول: التعريف ببنك البركة الجزائري

من خلال هذا المبحث سنقدم تعريف موجز لبنك البركة الجزائري بداية بنشأته أو تأسيسه ثم هيكله التنظيمي و أهم الوظائف التي يمارسها و الخدمات التي يقدمها.

المطلب الأول: نشأة بنك البركة الجزائري و أهدافه

الفرع الأول: نشأة بنك البركة الجزائري

أسس بنك البركة الجزائري بتاريخ 20 ماي 1990 م في شكل شركة مساهمة في إطار قانون النقد و القرض القانون (90/10 الصادر بتاريخ 14 افريل 1990م)، و هو يعتبر أول بنك إسلامي مشترك بين القطاع العام و الخاص بالجزائر.¹

أنشأ بنك البركة الجزائري برأس مال إجمالي يقدر بـ 500 مليون دينار جزائري. وهو مشترك بين الجزائر ممثلة في بنك الفلاحة و التنمية الريفية، و السعودية ممثلة في شركة دلة البركة القابضة الدولية - بنك البركة الدولي - المساهمة في رأس المال كانت بالتساوي أي بنسبة 50 % لكل طرف .

يتكون بنك البركة الجزائري من مديرية عامة و ثمانية وكالات فرعية، الوكالة الرئيسية مقرها في الجزائر العاصمة - حيدرة - أنشأت سنة 1992م، وكالتي وهران و تلمسان سنة 1994م، وكالة البليدة سنة 1996م، وكذا وكالة غارداية التي أنشأت في نفس السنة 1996م، وكالة بئر الخادم بالعاصمة و وكالة سطيف سنة 1998م، وكالة باتنة ووكالة قسنطينة في 02 ماي 1999م.

الفرع الثاني: أهداف بنك البركة الجزائري

جاء في القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري النسخة الصادرة بتاريخ (04 نوفمبر 1990م) أن البنك يسعى لتحقيق جملة من الأهداف أهمها:²

- العمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، و إستبعاد التعامل بالربا،
- تحقيق ربح حلال و بأفضل العوائد بما يتفق مع ظروف العصر و يراعي القواعد السليمة للإستثمار،

¹ سليمان ناصر ، مرجع سبق ذكره، ص: 197 .

² القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري، ص: 1-2 .

- تطوير وسائل إجتذاب الأموال والودائع والمدخرات، وتوجيهها نحو إستثمار ناجح وسليم،
- توفير التمويل اللازم لتلبية إحتياجات قطاعات الدولة المختلفة (الخاصة و العامة)،
- تطوير أشكال التعاون مع البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في كافة المجالات،
- دعم ومساعدة صغار المستثمرين والحرفيين،
- تحديد مجالات التعاون مع البنوك التقليدية وفق أحكام الشريعة الإسلامية،
- التوسع وفتح المزيد من الفروع على مستوى التراب الوطني،
- تشجيع التوفير العائلي والإدخار المؤسساتي وتوجيه الموارد نحو الإستثمار.

المطلب الثاني: بنك البركة الجزائري (هيكله التنظيمي، أهم وظائفه)

الفرع الأول: الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري

بنك البركة الجزائري في هيكله التنظيمي يختلف عن بقية البنوك التقليدية وهذا تماشياً مع سياسة وإستراتيجية البنك العامة، دراستنا للهيكل التنظيمي للبنك ستكون حسب قرار مجلس الإدارة رقم 94/02 المقترح في 31 جانفي 1994 والمتكون من:¹

1- مجلس الإدارة: يدير بنك البركة الجزائري مجلس إدارة يتكون من رئيس، نائب رئيس وأربعة أعضاء؛ رئيس المجلس هو الذي يشغل منصب المدير العام للبنك، ويخول له القانون الداخلي صلاحيات واسعة.

يقوم مجلس الإدارة برسم الأهداف ووضع السياسات العامة وكذا إتخاذ القرارات الهامة.

2- الإدارة العامة: تعتبر الهيئة التنفيذية للبنك متمثلة في مدير عام يسهر على تسيير البنك وتنفيذ السياسات الموضوعة من طرف مجلس الإدارة، يساعده في ذلك نائبين يكلف الأول بالتسيير والتنسيق ومتابعة نشاط التمويل، والثاني مكلف بالتسيير الإداري، كما تقوم المديرية العامة أو الإدارة العامة بالتنظيم العام للبنك تنظيم علاقته مع الغير، وتسيير الموارد البشرية والوسائل العامة والتدخل في جميع المستويات من الناحية المالية والتعامل مع الغير.

¹ مستخرج من وثائق البنك.

3- الهياكل المركزية المكونة لبنك البركة الجزائري:

1-3 مديرية الشؤون القانونية و التشريعية: وهي مكلفة بتنفيذ مجموعة من التعليمات القانونية الخاصة بنشاط البنك، و السهر على احترام التشريعات القانونية، و تمثيل البنك في المسائل التشريعية.

2-3 مديرية الإدارة العامة: تقوم هذه الهيئة بـ :

- تسيير الموارد البشرية و السهر على ضبط العلاقات الإجتماعية،
- التسيير الحسن للوسائل العامة و تهيئتها و صيانتها،
- القيام بعمليات إدارية خاصة بالبنك، من توثيق و مراسلات... الخ.

3-3 مديرية المالية و المحاسبة و الإعلام الآلي: تقوم بالمهام التالية:

- وضع الميزانيات و الإجراءات المحاسبية و إجراءات الرقابة و ضبط السيولة،
- وضع البرامج الإعلامية و التنظيمية عن طريق الإعلام الآلي،
- وضع ميزانيات التسيير و متابعة تنفيذها.

4-3 مديرية التسويق و التمويل: تقوم بالوظائف التالية:

- متابعة عملية التمويل بما يتناسب و نسب المردودية و نسب الخطر،
- العمل على تشجيع الإدخار لدى العملاء و تشجيع المستثمرين على الإستثمار بالأساليب المتاحة لديها،
- وضع الدراسات التسويقية و الإستثمارية لصالح البنك و عملائه.

5-3 مديرية الشؤون الدولية: مكلفة بالمهام التالية:

- تمثيل البنك في عملياته مع الجهات الخارجية بشكل يقوي مكانته في الأسواق الدولية، وكذا توثيق علاقته مع الهيئات المالية الدولية،
- دراسة عمليات التجارة الخارجية و مساعدة المتعاملين الوطنيين أو المحليين في عقودهم مع الأطراف الخارجيين، كما تعمل هذه المديرية على تنمية التعاون الإقتصادي و المالي و تنشيط شبكة الإتصالات الخارجية للبنك، و ضمان دور فعال في سوق رؤوس الأموال،

- التفاوض حول الشروط العامة للبنك و هذا من أجل إرضاء المتعاملين معه،
- متابعة و توجيه العملاء المحليين من أجل التحضير و التفاوض مع الشركاء الأجانب حول مدة العقد.
- وعموماً فالهيئات المركزية في البنك مكلفة بجملة مهام ندرجها كالآتي:
- تطبيق سياسة وإستراتيجية البنك، بما يتعلق بجذب الموارد وتمويل المشاريع الإستثمارية،
- تنشيط وتنسيق المراقبة وتوجيه شبكة الإستغلال في نشاطها المتصل بالتسيير والتنمية،
- الحرص على تحقيق الأهداف المرجوة في مجال التسيير الإداري وتجديد الإدخار وتمويل النشاطات التي تنجزها الإدارة العامة،
- إقتراح السبل و الوسائل التي تحقق للبنك تنمية مرموقة من خلال التوسيع العام لحجم المشاريع، و ترقية نوعية الخدمات المقدمة.

الفرع الثاني: أهم وظائف بنك البركة الجزائري

يعمل بنك البركة في عدة مجالات نذكر منها:¹

1- الخدمات المصرفية: يمارس بنك البركة الجزائري سواء داخل الجزائر أو خارجها جميع أوجه النشاط المصرفي المعروفة و المستحدثة و هذا في نطاق إلتزامه المقرر و يدخل في نطاق هذا النشاط:

- قبول الودائع، فتح الحسابات الجارية وحسابات الإيداع المختلفة و تأدية قيمة الشيكات المسحوبة، تحصيل الأوراق التجارية، تحويل الأموال في الداخل والخارج، فتح الإعتمادات المستندية وتبليغها، إصدار الكفالات المصرفية و خطابات الضمان و كتب الإعتماد الشخصي و بطاقات الإئتمان و غيرها من الخدمات المصرفية المقدمة، التعامل بالعمولات الأجنبية في البيع و الشراء على أساس السعر الحاضر دون السعر الآجل، و يدخل في نطاق التعامل المسموح به في حالات الإيداع المتبادل بدون فائدة للعمولات المختلفة الجنس حسب الحاجة،
- إدارة الممتلكات و غير ذلك من الموجودات القابلة للإدارة المصرفية على أساس الوكالة بأجر
- القيام بدور الوصي المستشار لإدارة الشركات و تنفيذ الوصايا وفقاً للأحكام الشرعية والقوانين الوضعية وبالتعاون المشترك مع الجهة ذات الإختصاص،
- القيام بالدراسات الخاصة لحساب المتعامل مع البنك وتقديم المعلومات و الإستشارات المختلفة.

2- الخدمات الإجتماعية: يقوم البنك بدور الوكيل الأمين في مجال تنظيم الخدمات

الإجتماعية الهادفة وتوثيق أو اصر الترابط والتلاحم بين مختلف الجمعيات والأفراد وذلك عن طريق الإهتمام بـ :

- تقديم القرض الحسن للغايات الإنتاجية في مختلف المجالات المساعدة على تمكين المستفيد من القرض من بدء حياته المستقلة، أو تحسين مستوى دخله ومعيشته،
- إنشاء وإدارة الصناديق المخصصة لمختلف الغايات الإجتماعية المعتبرة أو أي أعمال. أخرى ذات غايات هادفة.

¹ القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري، ص: 2-3-4.

- 3- التمويل والإستثمار: يقوم البنك بعمليات التمويل و الإستثمار من خلال الوسائل التالية:
- تقديم التمويل اللازم في مختلف العمليات القابلة للتصفية الذاتية، و يشمل ذلك التمويل بالمضاربة، المشاركة، بيع المرابحة وغيرها من الصيغ الأخرى ،
 - توظيف الأموال التي يرغب أصحابها في إستثمارها مشاركة مع موارد البنك وذلك وفق نظام المشاركة، و يجوز للبنك في حالات معينة أن يقوم بالتوظيف المحدد حسب الإتفاق الخاص بذلك.
- 4- وظائف أخرى: إضافة للوظائف السالفة الذكر يمكن للبنك تأدية وظائف أخرى و التي تشمل خصوصاً:
- إبرام العقود و الإتفاقات مع الأفراد والشركات والمؤسسات المحلية والأجنبية،
 - تأسيس الشركات في مختلف المجالات، خاصة المكملة منها لنشاط البنك،
 - تملك الأصول المنقولة والغير المنقولة وبيعها، إستثمارها، تأجيرها، أو استئجارها بما في ذلك استصلاح الأراضي، و تنظيمها للزراعة و الصناعة و السياحة و السكن،
 - إنشاء صناديق التأمين الذاتي والتعاوني لصالح البنك أو المتعاملين معه في مختلف المجالات،
 - جمع الزكاة، و قبول الهبات و التبرعات وإنفاقها في مختلف مجالات الإجتماعية المخصصة لها وحسب الغايات المستهدفة،
 - الدخول في الإتحادات المهنية المحلية والإقليمية والدولية، وخاصة منها الرامية إلى توطيد العلاقات مع البنوك الإسلامية الأخرى.

المطلب الثالث: موارد بنك البركة الجزائري وأشكال توظيفها

يتحصل البنك على أمواله من موارد مختلفة يحاول توظيفها وفق خصوصيتها

الفرع الأول: موارد بنك البركة الجزائري

تأخذ موارد بنك البركة الجزائري شكلان هما:¹

- 1- الموارد الداخلية (الذاتية): رأس المال، الإحتياطيات، المؤونات والأرباح غير موزعة.
- 2- الموارد الخارجية (حسابات الودائع): سواء الودائع بالعملة الصعبة (المتاحة من طرف المستثمرين والبنوك العربية والإسلامية)، أو الودائع بالعملة الوطنية (المتاحة من طرف المقيمين الجزائريين مؤسسات و أشخاص)، والمصنفة إلى:
 - 1-2 ودائع تحت الطلب: كل شخص له الحق في فتح حساب للودائع تحت الطلب و هذا لتسهيل حساباته المالية والتجارية كما أن البنك قد يقدم شيكات للمعنيين بالأمر دون أن يكون ذلك مخالفاً للشريعة الإسلامية.
 - 2-2 ودائع الإدخار: لكل شخص طبيعي أو معنوي إمكانية فتح حساب الإدخار، ويتم هذا الأخير عن طريق المعدل السنوي لمجموع الأرباح المتحصل عليها، ومختلف العمليات التي يقوم بها البنك.
 - 3-2 ودائع الإستثمار: هناك نوعان من حسابات الإستثمار:
 - 1-3-2 حسابات الإيداع الإستثماري المخصص: تسمح للمودعين باستثمار أموالهم في أحد المشاريع المخصصة من طرفهم، و للمودع في هاته الحالة الحق في الأرباح وعليه تحمل الخسائر حين حدوثها.
 - 2-3-2 حسابات الإيداع الإستثماري المشترك: المودع في هاته الحالة يسمح للبنك باستثمار أمواله في مختلف العمليات و المشاريع التي يقوم بها البنك، و يقوم البنك بتوزيع الأرباح على أصحاب الحسابات بحسب مبلغ الوديعة و مدتها.

¹ وثائق خاصة بالبنك .

الفرع الثاني: أشكال توظيف الموارد في بنك البركة الجزائري

يعتبر التمويل و الإستثمار الركيزة الأساسية للعمل المصرفي الإسلامي، يعتمد عليها البنك مراعيًا أحكام الشريعة الإسلامية في القيام بالمعاملات، وهذا قصد تدعيم السياسة الإقتصادية الوطنية، و تحقيق التنمية، كما يساهم كذلك في تمويل المبادلات التجارية بين الدول الإسلامية بهدف تحقيق التكامل الإقتصادي، ويستخدم بنك البركة أشكال التمويلات الآتية لتوظيف موارده المتنوعة:

1- التمويل بالمرابحة: تعتبر أهم صيغة تمويلية في بنك البركة الجزائري يبرز في هذا

الأسلوب نوعان:¹

المرابحة قصيرة الأجل لتمويل الإستغلال، والمرابحة طويلة الأجل لتمويل الإستثمار؛ و حتى يقبل البنك تقديم تمويل بالمرابحة لا بد من توفر جملة من الشروط هي كالاتي:

- وقوع البيع على سلعة بعد تملكها من طرف البنك وحيازتها قبل بيعها للعميل الأمر بالشراء،

- الإتفاق على الثمن الأصلي وعلى الربح،

- تحمل البنك مسؤولية هلاك البضاعة قبل تسليمها للعميل،

- تحمل البنك عبء رد السلعة إذا ظهر فيها أي عيب،

- عملية التمويل تقوم على منتجات أو سلع جائزة شرعاً و هو الشرط المبدئي .

2- التمويل بالمشاركة: التمويل بالمشاركة يكون في شكل تعاون في تمويل

مشروع أو عملية ظرفية مقترحة، وهو أسلوب معمول به و متبع في بنك البركة الجزائري، و يكون على شكلين:

1-2 مشاركة نهائية: يقوم البنك بتمويل مشروع المشاركة بصفة نهائية ويتقاضى

بالمقابل أرباحاً بصفته شريكاً، بإستعمال ثابت لموارده (الأموال الخاصة ، الحساب

الإستثماري المخصص، المشترك) و يمكن أن تكون مشاركة في مؤسسة موجودة مسبقاً بدافع

التوسع، التجديد أو المساهمة في رفع رأس المال، و قد تكون كمساهمة في إنشاء المؤسسات

و مشاريع جديدة للمساهمة في رأس مالها.

¹ وثائق خاصة بالبنك .

2-2 مشاركة متناقصة: يكون التمويل هنا بأسلوب متناقص، و هذا بعد إستغناء المستفيد من تمويل البنك أو بإمكانه تسديد نسبة من ربحه أو كله و ذلك قصد تغطية تمويل البنك، و لهذا التمويل جملة من الشروط:

- كل طرف لابد أن يقبل المشاركة في الربح أو الخسارة للمؤسسة الممولة،

- كل عقد يهدف إلى ضمان إعادة مبلغ التمويل لأي طرف بعيداً عن النتائج العملية يعد باطلاً،

- يحق للبنك أن يطالب بإعادة نسبة تمويله، إذا تبين أن هناك خرق لأحد بنود العقد من طرف العملاء، أو تهاون في تسيير العملية أو في حالات مماثلة.

3- التمويل بالمضاربة: المضاربة هي صيغة من الصيغ المتبعة من طرف البنك حيث يساهم البنك برأس المال والعميل (المضارب) بالعمل والمعرفة، والأرباح توزع بينهما بنسب متفق عليها مسبقاً، وفي حالة الخسارة يتحملها البنك وحده، والمضاربة نوعان:

3-1 مضاربة مطلقة: المضارب أو العميل يكون حراً في الحصول على مال المضاربة لعملية من إختياره و لمدة غير محدودة.

3-2 مضاربة مقيدة: و هي مضاربة ذات مدة محدودة مسبقاً.

إلى جانب ذلك عقد المضاربة يمكن أن يجمع عدة أطراف (المضاربة الجماعية)، ويشترط في المضاربة أن تقسم الأرباح بعد التسديد الفعلي لرأس المال، غير أنه يمكن تقديم تسبيقات على الأرباح للمضارب، إلا أنه عند حدوث خسارة المضارب في هاته الحالة ملزم بتسديد نسبة من الخسارة التي هي على عاتقه.

4- التمويل عن طريق الإيجار: وهو عقد إيجار لعقار أو لمنقول مصحوب بوعده شراء لصالح المؤجر. وهذا النوع من التمويل يعتبر تقنية جديدة في ميدان التمويل والتي تضم ثلاث متعاملين وهم:

- صانع أو بائع المنقول،

- المحول (وهو البنك الذي يقوم بشراء المنقول و إعادة كرائه للعميل)،

- المستأجر يقوم بتأجير المنقول مع الاحتفاظ بحق امتلاك نهائي لمستندات عقد الكراء أو الإمتلاك للأصل المؤجر يعود للبنك خلال مدة التعاقد، أما حق التمتع فيكون للمستأجر.

وللزبون في هذا الأسلوب التمويلي ثلاث خيارات:

- الزبون ملزم بامتلاك (عقد إيجار - كراء)،

- الزبون مخير بين امتلاك أو إعادة المنقول (عقد قرض لأجل)،

- الزبون يتجه إلى إعادة عملية الإيجار.

5- التمويل بالاستصناع: و هو عقد تمويل أستحدث كعقد مؤسساتي، يلتزم البنك خلاله بتحقيق منشأة ما (بناء، عمارة، صناعة أثاث.....) لصالح العميل مقابل علاوات تكلفة المنشأة مضافاً إليها هامش الربح، يكلف البنك في هذه الطريقة المقاول بتنفيذ هذه الأشغال، ويضمن تمويله.

6- التمويل عن طريق السلم: السلم هو عقد بيع مع استلام مؤجل للبضاعة، أي عكس المرابحة فالبنك لا يتدخل كبائع للبضائع المتحصل عليها بطلب من العميل وإنما كصاحب مع الدفع الحاضر.

المبحث الثاني: بنك البركة الجزائري وكالة غارداية

سنعرض في هذا المبحث إلى التعريف بالوكالة أولاً ثم مختلف إجراءات تنظيم وظيفة التمويل بالوكالة.

المطلب الأول: التعريف بالوكالة (النشأة، النشاط، والهيكل التنظيمي)

الفرع الأول: نشأة بنك البركة الجزائري وكالة غارداية ونشاطها

أنشأت وكالة غارداية بتاريخ 01 جانفي 1996م، بقرار من الإدارة العليا، وذلك باعتبار المنطقة ذات نشاط تجاري معتبر، زيادة على كونها ذات موقع ممتاز (بوابة الصحراء)، وقد لقيت الوكالة قبول عاماً وتمكنت في ظرف وجيز من إتمام عدة صفقات مع متعاملين قدموا من مناطق مختلفة يطلبون التمويل بطرق مشروعة، وقد شمل نشاط الوكالة قطاعات متنوعة رغم تميزها بالتفاوت كالتجارة، والخدمات عامة؛ حيث يكثر الطلب على السلع الإستهلاكية (خاصة بيع السيارات) في القروض الإستغلالية الممنوحة، بينما جل التمويلات الممنوحة في قروض الإستثمار هي لأغراض التجارة والصناعة.

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة

تتكون وكالة بنك البركة الجزائري بغارداية من الهياكل التالية:

- 1- مدير الوكالة: وهو المسؤول عن تتبع الإستراتيجيات التي يسطرها مجلس الإدارة في المقر المركزي، يخول له منصبه إتخاذ القرارات الحساسة و التي تكون من إختصاصه،
- 2- السكرتارية: تعمل هذه الهيئة على ترتيب الملفات ومساعدة المدير، وكذا التنسيق بينه وبين جميع مستويات الوكالة،
- 3- نائب المدير: يشرف على المصالح، ويعمل على تنفيذ القرارات ومراقبة السير الحسن لها
- 4- مصلحة تسيير الوسائل و الموارد البشرية: تقوم هذه المصلحة بتسيير الموارد البشرية وتنفيذ الشؤون الإدارية والتنظيمية للبنك، كما تشرف على سياسة التوظيف وتسيير الموظفين،

- 5- مصلحة التمويل و متابعة الإلتزامات: تهدف هذه المصلحة إلى:
- تحديد معايير و شروط منح التمويل، وإنجاز صيغ التمويل المطبقة من طرف الوكالة،
 - إستلام ملفات التمويل المقدمة من طرف العملاء، ودراسة إمكانية قبولها،
 - ضمان المتابعة المستمرة لملفات التمويل، والسهر على تغطية المستحقات والهوامش والعائد البنكي،
 - وضع آليات لتحليل المشاريع والملفات القابلة للتمويل من طرف البنك.
- 6- مصلحة الشؤون القانونية: تتكفل هذه الهيئة بتنفيذ مجموع التعليمات القانونية المتعلقة بنشاط البنك، واحترام التشريعات القانونية، وتمثيل البنك في المسائل القانونية و فك النزاعات و تسويتها مع العملاء (المودعين والمستثمرين).
- 7- مصلحة الصندوق وتسيير الخزينة: تقوم هذه المصلحة بما يلي:
- ترقية الأسهم المجمعة من موارد تحت الطلب ولأجل من العملة الوطنية و العملات الصعبة،
 - العمل على تشجيع المجتمع الريفي و الحضري للتعامل مع البنك،
 - العمل على تحقيق أهداف العامة للبنك وهذا بدفع حصته السوقية من الموارد وفي المعاملات لتحقيق مردودية أكبر لرؤوس الأموال الملتزم بها.

البنك الجزائري للبركة هو بنك إسلامي تأسس في الجزائر سنة 1996م، وهو من بين البنوك الإسلامية التي نشأت في الجزائر بعد إلغاء نظام البنوك التقليدية. وقد تم تأسيسه من قبل مجموعة من المؤسسات والهيئات الجزائرية، بهدف تقديم خدمات مصرفية إسلامية تتواءم مع القيم والأحكام الشرعية.

منذ إنشائه، حقق البنك نمواً ملحوظاً في مختلف المجالات المصرفية، حيث توسع في فتح فروع جديدة في مختلف ولايات الجزائر، بالإضافة إلى تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات المصرفية الإسلامية، بما في ذلك الحسابات الجارية، ودفع الرواتب، والادخار، والتأمين، وغيرها.

يتميز بنك البركة الجزائري باتباعه للنموذج المصرفي الإسلامي القائم على الشريعة الإسلامية، مما يجعله خياراً جذاباً للعملاء الذين يفضلون التعامل مع المؤسسات المالية التي تتوافق مع مبادئهم الدينية. كما يحرص البنك على تعزيز الشفافية والمصداقية في تعاملاته، مما يساهم في بناء الثقة بينه وبين عملائه.

في إطار عمله، يولي بنك البركة الجزائري أهمية خاصة لخدمة المجتمع الجزائري، من خلال تنفيذ مشاريع تنموية وإسهامات اجتماعية تهدف إلى تحسين الظروف المعيشية للمواطنين. كما يحرص على تعزيز الوعي المصرفي الإسلامي بين أوساط المجتمع، من خلال تنظيم ورش عمل وندوات توعوية.

مع مرور السنوات، أصبح بنك البركة الجزائري واحداً من البنوك الإسلامية الرائدة في الجزائر، وذلك بفضل التزامه بالقيم الإسلامية العالية، وحرصه على تقديم خدمات مالية عالية الجودة تتواءم مع احتياجات عملائه.

المطلب الثاني: تنظيم وظيفة التمويل على مستوى وكالة غارداية

يختلف تنظيم وظيفة التمويل من بنك لآخر وفي بنك البركة يتم التركيز فيه على المبادئ التالية:

- توافق التمويلات الممنوحة من البنك ومبادئ الشريعة الإسلامية،
 - يعمل البنك على تنمية الأموال الممنوحة للزبائن من جهة، ويحتاط من الأخطار المتمثلة في عدم إعادة الأموال من جهة أخرى،
 - تمنح التمويلات وفق الشروط المفروضة من طرف السلطات النقدية (خاصة قواعد الحذر)،
 - دراسة كل تعهدات الزبائن وتحليل الضمانات الممنوحة والأخطار الممكنة.
- وسنقوم في هذا المطلب بدراسة تكوين وإيداع ملفات التمويل، دراسة ملحق التمويل، كيفية اتخاذ قرار التمويل ومتابعته، وفي الأخير سنركز على دراسة طريقة من طرق التمويل في بنك البركة الجزائري - وكالة غارداية - وهي طريقة التمويل بالمرابحة.

الفرع الأول: تكوين وإيداع ملف التمويل

1- بالنسبة للملف الخاص بالإستثمارات: لابد أن يحتوي على:

- فاتورة نموذجية،
- طلب خطي ممضي من طرف الزبون محدد فيه مبلغ القرض المراد أخذه من البنك،
- نسخة مصادق عليها من عقد الملكية، أو عقد الإيجار محل العمل،
- نسخة مصادق عليها من السجل التجاري،
- شهادة ضريبية أو شبه ضريبية،
- دراسة تقنية إقتصادية للمشروع، تحتوي هذه الدراسة العامة على معطيات المشروع (دراسة السوق، مخطط الإنجاز، القيمة بالعملة الصعبة أو الوطنية، مصادر التمويل، حسابات النتائج، الميزانية التقديرية.....)،
- إذا كان الزبون له حق الإستفادة من المزايا المنصوص عليها في قانون الإستثمار لابد من تقديم نسخة من الطلب الموجه لوكالة ترقية ودعم الإستثمار وكذا موافقتها،
- ضمانات التوريد.

2- بالنسبة لملف الإستغلال: يتكون من:

- طلب خطي يحدد فيه المبالغ المراد اقتراضها من البنك،
 - نسخة مصادق عليها من عقد الملكية، أو عقد الإيجار محل العمل،
 - نسخة من السجل العقاري،
 - شهادة ضريبية أو شبه ضريبية،
 - الموازنات التقديرية لثلاثة سنوات قادمة في حالة النشاط الجديد،
 - ميزانية النشاط لثلاث سنوات الأخيرة،
 - مخطط تمويل تقديري،
 - ضمانات التوريد.
- تودع ملفات طلب التمويل من طرف الزبائن لتسجل في سجل خاص لدراستها؛ حيث تدرس خلال مدة لا تتجاوز أربعة أيام ثم ترسل إلى مصلحة التمويلات ومتابعة الالتزامات.

الفرع الثاني: دراسة ملف التمويل

- تكمن المهمة الأساسية لمقرات الإستغلال (الوكالات)، في دراسة الخطر بالقيام بزيارة ميدانية لمعاينة موضوع طلب التمويل، ويسجل العتاد المقترح كضمان وتعطي الوكالة رأيها الذي يجب أن يكون مقنع وواضح مع تقديم المقترحات اللازمة للتكفل بهذا التمويل.
- إن دراسة ملف التمويل تمكن البنك من تحليل وتحديد المخاطر والوقوف على درجة يسر الزبون ويأخذ البنك بعين الاعتبار في ذلك العناصر التالية: الأموال الخاصة، الأصول الصافية، رأس مال عامل مناسب تكون له علاقة مع الإحتياجات الناتجة عن دورات الإستغلال أو الإستثمار، فالتمويل لا يجب أن يرتكز كلية على الإستدانة -أي على البنك- ويتخذ قرار منح التمويل بناءً على تقييم الحالة المالية للمؤسسة، ويطلب من الزبون ما يلي:
- وثيقة تثبت المسؤولية التضامنية للشركاء (في حالة وجود شركاء)،
 - رهن لصالح البنك،
 - ضمان التامين لتعدد المخاطر.

عند استلام الملفات تسجل على مستوى مصلحة التمويلات ومتابعة الإلتزامات ويعطى رقم للملف بعد تسجيله، ومن ثمة تبدأ فترة الدراسة بنفس المصلحة والتي تتراوح بين 08 إلى 10 أيام بالنسبة للملفات التي لا يتجاوز مبلغها (100 مليون دينار جزائري)، أما الملفات التي يتعدى مبلغها (100 مليون دينار جزائري) يتم دراستها من طرف مصلحة التمويلات ومتابعة الإلتزامات والمدير، ثم تقدم إلى اللجنة التنفيذية للبنك والتي تتكون من ممثلي بنك البركة الجزائري وبنك الفلاحة والتنمية الريفية. عندما يكون القرار إيجابى تسعى مصلحة التمويلات ومتابعة الإلتزامات لإتمام الإجراءات اللازمة.

الفرع الثالث: إتخاذ قرار التمويل والمتابعة

من بين الإجراءات الموكلة لمصلحة التمويلات ومتابعة الإلتزامات إستدعاء الزبون في حالة الموافقة لاستكمال الإجراءات اللازمة لتنفيذ التمويل والمتمثلة في:

- إمضاء عقود التمويل،
- إنشاء الضمانات،
- عند إكمال الإجراءات ترسل مصلحة التمويلات ومتابعة الإلتزامات نسخة من الوثائق ليصادق عليها من طرف مصلحة الشؤون القانونية في مدة لا تتعدى 07 أيام، وعند استلام الوثائق المصادق عليها تبدأ الوكالة في إعداد ملف الرقابة والتوجيه لإرساله إلى البنك الرئيسي (المستوى الأعلى لشبكة البركة)، ثم يشرع في عملية التمويل،
- السهر على تكوين طلبات التمويل وفق وثائق سليمة،
- تعد تقارير المراقبة حول المشاريع الممولة من طرف البنك على الأقل كل سداسي بناءً على كل الوثائق المقدمة من طرف الزبون والزيارات الميدانية، فالتقارير هي التي تظهر حالة تقدم المشروع من عدمه،
- تعليق عملية التمويل في حالة ملاحظة خلل في التسديد أو الإستلام أو أية عوائق مشابهة إذ يتم إعلام مصلحة التمويلات ومتابعة الإلتزامات بذلك.

- إذا كان التسديد غير مضمون يتم إشعار الزبون مرتين على التوالي؛ اليوم الثامن واليوم العشرين بعد إنقضاء المدة وبالموازاة مع ذلك يقوم موظفو مصلحة التمويلات ومتابعة الإلتزامات بزيارة ميدانية للمشروع ،

- في حالة عدم تسجيل أي استجابة يتم إرسال إعدارين للزبون المفلس على التوالي؛ في اليوم العاشر واليوم العشرين إبتداء من تاريخ رجوع وصل إستلام آخر إعدار. بعدها تقوم الوكالة بإرسال الملف إلى مصلحة التمويلات ومتابعة الإلتزامات وتقتراح التكفل بالملف بهدف إسترجاع القيمة غير المسددة.

الفرع الرابع: تتبع عملية التمويل بالمرابحة لمؤسسة (س)

بعد استقبال الوكالة للملف تقوم بدراسته وتحديد طريقة التمويل المتبعة فيه وهذا عبر مراحل نكتفي بذكرها على أن نورد مثالا عليها بالتفصيل في المبحث الموالي:

1- التمويل بالمرابحة لغرض الإستثمار (بوجه لإنشاء مؤسسات جديدة) ويتم فيه:

1-1 التعريف بالمؤسسة: يحدد فيه نوع النشاط الذي تقوم به المؤسسة بالإضافة إلى هذه المعلومات نجد معلومات خاصة بالمؤسسة (مثل إسم المؤسسة، تاريخ التأسيس، رأس مال المؤسسة.....)، وكذا معلومات خاصة بالمتعامل مع البنك (مثل رقم الملف، تاريخ الإيداع...)، كما يتم تقديم المشروع من الناحية الإقتصادية والتعليق عليه وعلى نشاطه وذكر السوق المستهدفة .

2-1 هيكل إستثمارات المؤسسة: يحدد فيه ما يلي

- الإستثمارات المنقولة والثابتة وتاريخ إقتنائها والقيمة المصرح بها والقيمة السوقية،
- موقع المؤسسة،
- إحتياجات المشروع،
- تطور المستخدمين،
- الميزات الممنوحة: يتم ذكر ما يمكن أن تستفيد منه المؤسسة من قانون تشجيع الإستثمارات المقدمة من طرف وكالة ترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها،

ومن بين هذه الإمتيازات نذكر:

- الإعفاء من الرسم العقاري إبتداء من تاريخ الإكتتاب للممتلكات العقارية الداخلة في إطار الإستثمار،
- إعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع والخدمات التي تدخل مباشرة في عمليات الإستثمار،
- تطبيق معدل منخفض على الحقوق الجمركية للسلع المستوردة الداخلة مباشرة في عملية الإستثمار.

1-3 معلومات تجارية: وتتضمن ما يلي:

- الزبائن المستهدفين: يتم ذكر فئة الزبائن الموجهة إليهم المنتجات،
- مواد ولوازم مستهلكة: يتم ذكر المواد واللوازم المستعملة وكميتها وسعرها،
- تعداد المبيعات: يذكر في الجدول نوع المبيعات وتطورها عبر 5 سنوات مستقبالية كمياً وقيماً،
- تحليل مردودية مكونات الأصول: تعتمد هنا طريقة النسب المالية وتخص الدراسة 05 سنوات،
- جدول حسابات النتائج: ويدرس جدول حسابات النتائج للسنوات الخمس وعلى أساسه يعلق البنك على مدى فعالية المؤسسة ونجاعة التمويل،
- حساب معدل العائد الداخلي للمؤسسة: وتتم هذه العملية على أساس دراسة تكاليف الإستثمار ومداخيله للسنوات اللاحقة،
- تقييم قدرة التمويل الذاتي للمؤسسة: يتم فيها حساب نسب وفترات السداد لمعرفة قدرة المشروع على السداد.

2- التمويل بالمرابحة لغرض الإستغلال:

يتم التمويل بالمرابحة لغرض الإستغلال للمؤسسات التي تحتاج إلى التوسع في نشاطها أو تواجه مشاكل في السيولة، حيث تتقدم مثل هذه المؤسسات إلى البنك بطلب تمويل إستغلال، وعلى هذا الأساس تقوم مصلحة التمويلات ومتابعة الإلتزامات بدراسة الملف والذي يتكون من معلومات تعطي صورة مفصلة عن حالة المؤسسة الإقتصادية حيث تساعد البنك على إتخاذ قرارات التمويل وتتمثل فيما يلي:

1-2 العلاقة بين البنك والمؤسسة:

- يذكر في جدول، تاريخ دخول العلاقة بين البنك والمؤسسة، رقم الحساب، ذكر مبلغ التمويل المطلوب، فترة الدراسة سنوياً أو سداسياً.
- الضمانات المقترحة: يتم ذكر نوع الضمان ومبلغه،
- جدول تسديد التمويل: يذكر فيه تاريخ تسديد التمويل وتاريخ إستحقاقه والتاريخ الفعلي لتسديد المستحقات وعدد أيام التأخر.

2-2 دراسة الوضع المالي للمؤسسة: ويتم فيه دراسة ما يلي:

- دراسة الميزانية التقديرية للمؤسسة: يتم تقديم أصول وخصوم المؤسسة في الميزانية الإفتتاحية وتطورها خلال السنوات المقبلة،
- تحليل الوضع المالي عن طريق النسب،
- فحص مستقبلي لجدول حسابات النتائج،
- تحليل إقتصادي للأنشطة: يحدد تطور الأنشطة حساب رقم الأعمال،
- نتيجة الإستغلال،... وهذا على مدى سنوات الإستغلال المحددة، ليعلق عليها البنك ويبيدي رأيه في مردوديتها،
- النسب المحاسبية،
- تحديد الإحتياجات التمويلية: مبلغ التمويل، نوع التمويل... ،
- تحديد رقم الأعمال،
- تحديد الضمانات،
- جدول التحويلات،

- فائض الخزينة المتوقع،

- توصيات لجنة التمويل: تحتوي على تعليقات خاصة بالتوقعات وتحليلات النسب المحاسبية

والإدلاء بالموافقة أو عدمها مع فرض الشروط،

- رأي الإدارة العامة: ويأتي بعد نهاية الدراسة بالموافقة أو عدمها.

المطلب الثالث: شروط منح التمويل والضمانات المطلوبة

إن بنك البركة الجزائري - وكالة غارداية - عند تقديمه لتمويل بالمرابحة لفائدة عميل ما، يشترط جملة من الشروط كما يطلب تقديم ضمانات تختلف باختلاف الإستثمار موضوع التمويل، وهو إجراء احترازي من طرف البنك لأي سوء تفاهم قد ينجر عن العملية .

الفرع الأول: شروط قبول ملف التمويل

1- بالنسبة للشخص الطبيعي: يطلب البنك توافر شروطاً محددة أهمها:

- أن يكون العميل طالب التمويل موظفاً راتبه الشهري يفوق أو يساوي (25000.00)دج،
- أن يكون العميل في وظيفة دائمة ومستقرة وسنة خبرة على الأقل ،
- أن يكون عمره أقل من 60 سنة.

2- بالنسبة للشخص المعنوي:

- توفر المعلومات اللازمة عن المؤسسة لإجراء دراسة تقنية واقتصادية عن المشروع
- موضوع التمويل،
- توفر الضمانات الكافية،
- السمعة الحسنة.

الفرع الثاني: الضمانات المطلوبة حسب الأفضلية

1- ضمانات عينية (حقيقية): ويقصد هنا الأصل الذي يعطى كرهن من طرف العميل المدين أو كفيل عيني للوكالة سواء كان منقولاً أو عقاراً، البنك هنا يقوم ببيع هذا الأصل لإسترجاع حقوقه في حالة عدم وفاء العميل بالتزامه وهو نوعان:

1-1 رهن رسمي: ويكون موضوعه الأراضي، المباني.....الخ، وهو عقد يعطى للبنك حق حجز العقار وله الأولوية في الحصول على أمواله في حالة بيعه،

1-2 رهن حيازي: العميل المدين بموجب هذا الرهن يضع تحت تصرف البنك أصلاً (عقاراً أو منقولاً) كرهن، قد يكون هذا الرهن على شكل أموال، أوراق مالية (أسهم وسندات)، محل تجاري، معدات وأدوات، بضاعة.....الخ فهو بذلك رهن للمنقولات.

2- الضمانات الشخصية: هي ضمانات يقدمها شخص ما للبنك يلتزم بالدفع بدلاً من العميل الذي حصل على التمويل أهمها:

1-2 الكفالة: ضم ذمة ما إلى ذمة في المطالبة بتنفيذ الإلتزام؛ أي أن يتحمل شخص آخر الدفع في مكان العميل المدين وتضم (كفالات الشركات، كفالات الغير)،

2-2 ضمانات التأمين: وتقوم بها شركة التأمين وذلك في حالة وفاة المدين أوفي حالة إفساره؛ حيث تقوم شركة التأمين بتعويض ما تبقى من الدين ويشمل ذلك التأمين الشامل للسيارات والعتاد والأموال.

المبحث الثالث: واقع التمويل في بنك البركة الجزائري - وكالة غارداية-

سنحاول في هذا المبحث إعطاء صورة واضحة عن واقع التمويل وإبراز أهم الصيغ المطبقة ثم نقدم دراسة نموذجية لتمويل مشروع استثماري بأهم صيغة تمويلية لدى بنك البركة الجزائري فرع غارداية ألا وهي المرابحة.

المطلب الأول: تقييم صيغ التمويل ببنك البركة الجزائري - وكالة غارداية -

تحتل وكالة غارداية موقع إيديولوجي هام جداً، حيث تميزت بالإنفراد في إعطاء تمويل إسلامي بمنطقة الجنوب من جهة، كما أن المنطقة تذخر بنشاط صناعي وتجاري كبير جداً، فكانت بذلك قبلة لعدد من الإستثمارات واستطاعت في ظرف قصير أن تمثل منافساً كبيراً للبنوك التقليدية، ويتميز طابع التسيير على مستوى الوكالة بالمركزية في إتخاذ القرار، حيث يتم دراسة ملفات طالبي التمويلات على مستوى الوكالة أولاً، ثم ترفع إلى المديرية العامة ثانياً ليفصل في أمرها، وقد كان إختيارنا لوكالة غارداية كتطبيق للدراسة لأسباب أهمها: كونها تمثل إلينا أقرب نقطة لبنك إسلامي بالجزائر، وكذا المساعدة المقدمة من طرف موظفو مصلحة التمويل بالبنك على وجه التحديد.

والملاحظ منذ الوهلة الأولى عند تقربنا من وكالة غارداية هو الضغط الكبير في العمل، فلا يكاد الموظف أن يملك من الوقت حتى ما يكفيه لأداء وظيفته، وبرز نتيجة ذلك خلط في المهام؛ حيث بدا أن الموظف الواحد يؤدي مجموعة من المهام بالإضافة إلى وظيفته الرسمية.

هذه المعطيات وغيرها ساهمت في عرقلة مهمتنا في الحصول على معلومات دقيقة عن العمل التمويلي بالوكالة، إلا أن القائمين على الإدارة برروا ذلك بعدم توفر معطيات إحصائية على مستوى الوكالة وأن عملهم ممرکز ومربوط بالمديرية العامة مباشرة.

ولكي تتم الدراسة بموضوعية أكثر قام البحث بإجراء دراسة استقصائية باستخدام الإستمارة بالمقابلة نهدف من ورائها للحصول على أرقام تقديرية لعمليات التمويل بالبنك خلال موسم (2004-2005) تفسر العلاقات السببية بحث الدراسة .

الفرع الأول: صيغ التمويل المطبقة في الوكالة

يعمل مسؤولو الوكالة على التنوع في العمليات التمويلية للمشاريع وترقيتها ولعل من أبرز الصيغ المتبعة على مستوى وكالة غارداية هي¹:

1- المرابحة: وهي أكثر الصيغ المستعملة من طرف بنك البركة (وكالة غارداية) وذلك بسبب طلبات التجار ورجال الأعمال المتزايدة على مثل هذا النوع من التمويلات، حيث يمول البنك لحساب الزبون السلعة أو الخدمة التي أختار شراءها هذا الأخير لدى المورد، على أن يسترجع البنك أمواله مضافًا إليها ربح معلوم.

وإجراءات هذه العملية تبدأ بتقديم العميل طالبًا من البنك تمويله بمبلغ معين لشراء سلعة بمواصفات معينة من أحد الموردين بالداخل أو الخارج، بعد أن يقدم الزبون اللائحة الخاصة بالمعلومات الضرورية عن السلعة أو الخدمة موضوع التمويل، يقوم البنك بدراسة الطلب على مستوى الوكالة والتأكد من تمام معطياته حيث تستغرق مدة دراسته «أسبوعين على الأكثر» ثم يرفع الملف إلى المديرية العامة مبدية رأيها فيه، ويستغرق ذلك على الأقل «مدة شهرين»، وبعد الموافقة عليه يعاد إلى الوكالة، ويطلب البنك من العميل تقديم تعهد بشراء السلعة من البنك لأنها ستكون باسمه، مع نسبة الربح وأجل الاستحقاق المتفق عليهما [وفقًا لشروط العقد]، و يشترط البنك إثر ذلك على العميل أن يفتح حسابًا لديه ويغطي فيه قيمة دنيا تقدر بـ 30% من المبلغ المقدم ويتكفل البنك بتغطية الفارق المتبقي.

2- التمويل بالسلم: ويحتل هذا النوع من التمويل المرتبة الثانية في العمليات التمويلية لوكالة غارداية، ومعنى هذه الصيغة أن يتقدم عميل بطلب تمويل شراء سلعة معينة لكنها تبقى باسم البنك لأنه ليس لديه المال الكافي لشرائها بنفسه، وإنما يقوم فقط بعملية بيعها لصالح البنك مع الزيادة طبعًا، فيأخذ البنك نسبة الأرباح المتفق عليها كما يأخذ العميل نسبة الربح عن طريق بيعه لهذه السلعة [وفقًا لشروط العقد].

¹ مقابلة شخصية مع السيد: أسبع عبد الحفيظ مكلف بالدراسات، مصلحة التمويلات، وكالة غارداية، يوم 20/04/2006، الساعة العاشرة صباحًا

- 3- التمويل بالتأجير: ويحتل مرتبة مهمة في تعاملات البنك تحت مسمى " التأجير المنتهي بالتمليك " سواءً على عقار أو منقول نظراً للإقبال المتزايد عليه.
- والتأجير هو نوع من أنواع التمويل يقوم على أساس إيجار أجهزة أو أملاك عقارية؛ حيث يقوم البنك بشراء العتاد والمعدات اللازمة لتحقيق المشروع، ويقوم بكرائها للزبون لمدة معينة تختلف حسب النظام المعمول به في البنك، وعند تسديد المبلغ الكلي من طرف الزبون، يصبح هذا الأخير المالك الوحيد لكل العتاد والمعدات التي تم كرواها [وفقاً لشروط العقد].
- 4- التمويل بالإستصناع: وهو عقد مقاوله يلتزم البنك بموجبه لصالح الزبون بتمويل إنجاز منشأة (مثلاً إنجاز عقارات أو منقولات) مقابل عائد يتضمن سعر التكلفة وهامش الربح.
- وفي هذه العملية تكون وحدة المراقبة الميدانية متواجدة حتى يتم إنجاز المنشأة، كما يضمن البنك أمواله حتى لا تكون هناك تلاعبات في الأمر، فعندما يأتي الزبون لسحب المبلغ عليه تبرير سحبه بفاتورة شراء، والملاحظ أن معظم التمويلات بشأن هذه الصيغة تتمثل في إنجاز الفنادق وهذا كله [وفقاً لشروط العقد].
- 5- القرض الحسن: لا يمنح إلا في حالات نادرة ويستفيد منه في غالب الأمر موظفو الوكالة حسب تصريحات المسؤولين.

الفرع الثاني: نسب الإستخدامات وتقييمها

خلال الدراسة الميدانية لوكالة غارداية قمنا بإعداد إستمارات إستقصائية، خصصناها للمشرفين على عملية التمويل بالبنك بحكم الإختصاص، وكانت تهدف العملية إلى معرفة واقع التمويل بالوكالة من خلال:

- التعرف على الصيغ التمويلية الأكثر إستخدامًا والقطاعات التي تشغلها،

- أسباب الإعتماد على استخدامات معينة دون غيرها.

وقد لخصنا نتائج الإستقصاء في الجدول التالي :

جدول رقم: (3-1)

الرقم	الاستخدامات	نسبة الاستخدام	القطاعات التي شملها الاستخدام
01	المشاركة	/	القطاع الصناعي ←
02	المضاربة	/	
03	المرابحة	%84	
04	المزارعة	/	قطاع الخدمات ←
05	الإجارة	%06	
06	المساقاة	/	
07	المتاجرة	/	
08	الاستصناع	%02	
09	السلم	%07	
10	القرض الحسن	%01	

المصدر: من إعداد الباحثين .

حي تم الحصول على النتائج أعلاه بناء على حساب المتوسط الحسابي للقيم المستخلصة من نتائج الإستقصاء وفقا للعلاقة المبينة .

$$\bar{X} = \frac{X1+X2+X3+...Xn}{N}$$

من الجدول أعلاه، يتبين لنا أن الوكالة شملت توظيفاتها أكثر من استخدام، كما شمل أكثر من قطاع أيضاً، وهو ما يفسر طبيعة المنطقة، التي تذخر بمناخ استثماري مناسب.

لكن ما يثير الإنتباه هو طبيعة الصيغ المستعملة والتي تعد بمجملها تمويلات قصيرة أو متوسطة الأجل بمعنى أقل من 05 سنوات، مع أن البنك يهدف إلى تحقيق إستثمارات طويلة أجل تحقق نماء إجتماعي واقتصادي شامل، فتحتل صيغة المرابحة رقم قياسي في الإستعمال بنسبة 84% تقريباً، بتزويد العملاء بغرض الحصول على تلبية حاجياتهم الإستثمارية والادخارية، خاصة " بيع السيارات السياحية والنفعية"، فالإقبال عليها هائل جداً؛ حيث وجد فيها الزبائن السبيل لتلبية هذا الإحتياج، وقد حاول البنك تطبيق المرابحة في مشاريع متوسطة الأجل مثل تمويل عدة مشاريع في قطاع الخدمات وفق شروط وضمانات سنرى مثلاً عليها يوضحها بالتفصيل في المطلب الموالي.

أما بالنسبة لـ:(الإجارة، الإستصناع، والسلم) فهي صيغ تطبق في الأجل القصير، يحاول البنك عادة تطبيقها في الأجل المتوسط كذلك، وتكييفها مع طبيعة الإستثمارات المعروضة، مثل ما هو معمول به في الإستصناع الذي يختلف في تطبيقه من حيث الأجل، ويرجع الحكم في أجل تطبيقه إلى طبيعة الشيء المصنوع، فالذي يستصنع حذاءً ليس كمن يستصنع منزلاً، فالأول يمكن أن يتم صنعه في يوم أو بضعة أيام، والثاني قد يلزمه ذلك شهور أو بضع سنوات.

وتمثل نسب الإستخدام بصيغ السلم، الإستصناع، والإجارة (7%، 2%، 6%) على الترتيب أرقام محتشمة يحاول البنك أن يبرر بها فشله في التوفيق بين الموارد المتاحة واستخدامها إستخداماً آمناً وفقاً للأهداف المسطرة، وإلا كيف يمكن تبرير الفارق الكبير في النسبة بين التمويل بالمرابحة وأول صيغة تقلها، والذي يصل إلى (77%) تقريباً.

وقد وصف لنا السيد "أسبع عبد الحفيظ" مكلف بالدراسات رئيسي على مستوى الوكالة إقبال الزبائن بـ "الهائل" إلى درجة تعطل دراسة بعض الملفات وإستغراقها وقتاً أكثر مما تستحق، وهنا تساءلنا عن سبب إقتصار التفرع البنكي لبنك البركة في منطقة الجنوب على ولاية غارداية وحدها رغم الإقبال الهائل للزبائن، ومن ولايات تبعد بمئات الكيلومترات ، وقد برر لنا مسئولو الوكالة ذلك بإعتزام المديرية فتح وكالة أخرى بولاية غارداية إلى جانب الوكالة المتوفرة ، وهو ما لم نجد له تفسيراً باعتبار أن مثل هذا الإجراء لو طبق بولاية جنوبية أخرى سوف يأتي بنتائج أحسن بالنسبة للبنك وبالنسبة للعملاء أيضاً (إختصار عناء الحصول على تمويل إسلامي) .

أما عن اشتغال المنطقة على نشاط صناعي وتجاري كبير فمثل هذا الإجراء سوف يفسح المجال للمستثمرين المحليين بصورة أحسن، وتسهيل عمل الإداريين بالبنك من أجل الحرص على تسريع عمليات دراسة ومنح التمويلات المطلوبة في ظروف وأوقات مناسبة.

وتجدر الإشارة إلى أن عدم وجود صيغة المضاربة ضمن تمويلات البنك يعود إلى إلغاء هذا الأخير للتعامل بهذه الصيغة بقرار من الإدارة العليا، نظرا لنتائج التجارب السابقة؛ فهناك حوالي 06 عقود تمويلية أمضاها البنك منذ افتتاحه مع بعض العملاء، لا يزال جراءها في منازعات قضائية معهم بسبب الصعوبات التي تصاحب تطبيق هذه الصيغة.

ونشير في الأخير إلى أنه لم نستطع الحصول على أرقام بخصوص التمويل على القطاعات الاقتصادية لكن تبين لنا بحكم إتصالاتنا بالبنك أنه يركز أعماله على قطاعات التجارة، والخدمات ولم يدخل الميدان الزراعي إلا بشكل ضئيل جداً لوجود بنوك متخصصة في هذا المجال وهذا بالرغم من أن ذلك يدخل في نطاق أعماله كما هو منصوص عليه في المادة(03) فقرة 08 من قانونه الأساسي.

وقد تبين لنا من خلال الاتصال المباشر بموظفي الوكالة ومن خلال نتائج الإستقصاء أن سبب التركيز على المرابحة يعود للعوامل التالية :

- تدني نسبة المخاطرة في التمويل بالمرابحة مقارنة بالمضاربة مثلا،
 - التمويل بالمرابحة يكون قصير ومتوسط الأجل، وهو مناسب لطبيعة موارد البنك التي جُلبها قصيرة المدى ،
 - سهولة تطبيق المرابحة وسهولة التحصل على التمويل و ملاءمتها لرغبات الزبائن ،
 - قلة دراية وخبرة موظفو البنك بالعمل المصرفي الإسلامي باعتبار جُلهم قدموا من بنوك تجارية، وجدوا في تطبيق المرابحة شبيهاً لمنح القروض في البنوك التجارية.
- هذا ونضيف أن المواطن الجزائري وبحكم حداثة البنوك الإسلامية في الجزائر لم يستوعب بعد طبيعة العمل المصرفي الإسلامي الذي يعتمد أساساً على المخاطرة أو على قاعدة "الغرم بالغرم" ، بهذا نجده يطالب البنك بأرباح لا يقل معدلها عن معدل الفائدة السائد في السوق، وهو ما يضع البنك في بعض الأحيان بين خيار تغطية ذلك الفارق ومن ثمة جذب أكبر للمودعين، أو تفضيل تحقيق الأرباح دون مراعاة لعواقب ذلك على سيرورة العمل البنكي.

المطلب الثاني : نموذج لدراسة مشروع ممول بصيغة المرابحة

يقوم البنك الإسلامي بطلب كل الوثائق التي تثبت الوضعية الجيدة للمؤسسة حتى يتسنى له الحصول على معلومات كثيرة والتعرف على حالة المؤسسة بدراستها وتمحصها بشكل دقيق يسمح له بإعداد تحليل تقني واقتصادي للمشروع موضوع التمويل.

ولدراسة المشروع والإلمام ببعض المفاهيم الضرورية سنقوم بعرض أهم مؤشرات وطرق التقييم المتبعة في دراسة المشروع بعد تقديم دراسة تقديرية للتكاليف والنتائج.

الفرع الأول : دراسة المشروع

1- طبيعة النشاط :

صناعي	تجاري	زراعي أو فلاحي	خدمات أو حرف	مهن حرة
			X	

2 - اسم المؤسسة أو العميل :

رقم الملف :	مؤسسة : محطة خدمات البنزين
رقم الإيداع :	رأس مال إجمالي : متغير
مؤسسة في نشاط : لا	الشكل القانوني : شخص طبيعي
التاريخ الممكن لبداية نشاط : 2006.01.31	العنوان : ولاية تمنراست
عملة الحساب الجاري : الدينار	
العملة الصعبة المعمول بها : الدينار	
رقم الرخصة :	
رقم الحساب :	

3- خصوصيات و كفاءة المستثمر :

المستوى التقني للمسير : متحصل على شهادة الدراسات العليا في الصناعة الميكانيكية

أهمية القاعدة المالية للمستثمر : تفوق 47.000.000.00 دج

نوع المنتج المراد تحقيقه: - نقل وتوزيع المحروقات بمختلف أشكالها ،

- غسيل وتشحيم السيارات،

- خدمات ملحقة بالنشاط متنوعة

جدول رقم: (2-3) - ممتلكات المؤسسة :

العدد	المبلغ المعمول به في السوق	المبلغ المصرح به	تاريخ الحصول عليه	التعيين
	13.672.000.00	400.000.00	2000/09/07	أمولاك عقارية
	12.035.000.00	80.000.00	2001/02/17	- أراضي
	3.240.000.00		2004/11/24	- مباني إدارية
				أمولاك منقولة
				تجهيزات الإنتاج
	2.500.000.00		1997	معدات نقل
	1.500.000.00		1982	-شاحنة (citerne)
	1.000.000.00		1978	-شاحنة (plateau)
	4.000.000.00		1987	-جرار (routier)
				-جرار (routier)
	37.947.000.00	480.000.00		المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين تبعًا لمعطيات لدى البنك.

4- المشـروع

- إنشاء جديد
- جملة المنتوجات والخدمات المزمع توفيرها: تسويق وتوزيع المحروقات ولواحقها
- موقع المشروع: الطريق المؤدي إلى المطار ولاية تمنراست
- المنافع العمومية: الماء، الغاز والكهرباء.
- الجدول رقم: (3-3) يوضح عدد مناصب الشغل التقديري المتوقع توفيرها

N+4	N+3	N+2	N+1	N	السنوات
05	05	05	05	05	الإطارات
12	11	10	10	10	اليد العاملة المؤهلة
13	13	12	12	12	اليد العاملة البسيطة
30	29	27	27	27	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين تبعًا لمعطيات لدى البنك.

- المحفزات الجبائية : قد أودع ملف طلب المحفزات للاستثمار لدى الوكالة الوطنية لدعم الاستثمار وتطويره فرع ورقلة بتاريخ 2005.04.19 وحصلت المؤسسة على الإعتمادات الضريبية في إطار القانون الخاص بهذا الغرض بتاريخ 2005.10.28 .

جدول رقم: (4-3) - تكاليف الاستثمار:

تعيين التكاليف	العملة الصعبة	بالدينار	المجموع بالدينار
1)المصاريف الإعدادية		200.000.00	200.000.00
المصاريف الإنشائية			
2)العقارات المنجزة			
تجهيزات ومن بينها			
تجهيزات الإنتاج		10.168.437.17	10.168.437.17
آلات و معدات		2.495.861.00	2.495.861.00
وسائل النقل		28.844.444.44	28.844.444.44
تجهيزات مكتبية		428.300.00	428.300.00
تجهيزات اجتماعية		1.568.446.11	1.568.446.11
تكاليف تأمين		1.522.683.33	1.522.683.33
تكاليف جمركة			
رأس مال عامل		600.000.00	600.000.00
المجموع		47.556.17205	47.556.17205

المصدر: من إعداد الباحثين تبعاً لمعطيات لدى البنك.

ملخص مختصر حول برمجة العمليات :

يشترى المستثمر تجهيزات ومعدات لتخزين المحروقات والوقود (خزانات متنوعة حسب ما تتطلبه كل عملية من عمليات التركيب) ويقوم بعمليات الحفر والتهيئة متابعة بأشغال الهندسة المدنية، ثم يتم تركيب العدادات الخاصة بالتوزيع (تحتوي على شاشة مقسمة تحمل الأسعار الوحدوية والكميات الموزعة والأسعار حسب الكميات الموزعة)، وبعد هذه المرحلة يقوم المستثمر باستعمال تجهيزات ومعدات النقل سواء من ممتلكاته أو المتحصل عليها بعد عملية التسوية وإتمام الاتفاق مع بنك البركة لنقل المحروقات من مراكز التوزيع التابعة لمؤسسة

نظال بـ عين أميناس ولاية إليزي، حاسي الرمل ولاية الأغواط أو حاسي مسعود ولاية ورقلة وتبقى العملية مستمرة حسب الطلب السوقي.

جدول رقم: (3-5) - مضمون التجهيزات :

التعيينات	الوحدة	الكمية	المورد الوطني()	المورد الخارجي	العملة الوطنية
تكاليف الدراسة التقنية لأرضية المشروع					1.728.000.00
المجموع -01-					1.728.000.00
فاتورة شكلية رقم: 04/02788			E.N.A.M.C		2.072.700
فاتورة شكلية رقم: 04/0124			SARL IFERGANE		1.902.628
فاتورة شكلية رقم: 04/040205			CR METAL		1.753.372
فاتورة شكلية رقم: 04/02			NAFTAL		471.062.00
فاتورة شكلية رقم: 04/03			NAFTAL		550.874.00
فاتورة شكلية رقم: 04/006			I.S.P.C.I		72.800.00
فاتورة شكلية رقم: 04/441			AMBUL		440.125.00
فاتورة شكلية رقم: 04/142			SARL IFERGANE		465.484.68
فاتورة شكلية رقم: 04/143			SARL IFERGANE		1.568.446.10
فاتورة شكلية بتاريخ 2004/06/20			NADJEM MED		606320.00
المجموع -02-					9.903.811.78
فاتورة شكلية رقم: 04/12-11			S.N.V.I		12.300.000.00
فاتورة شكلية رقم: 04/10			S.N.V.I		2.750.000.00
فاتورة شكلية رقم: 04/09			S.N.V.I		3.100.000.00
فاتورة شكلية رقم: 04/08			S.N.V.I		3.000.000.00
فاتورة شكلية رقم: 04/683			S.N.V.I		285.000.00
فاتورة شكلية رقم: 04/684			HYUNDAI		3.224.786.32
فاتورة شكلية رقم: 04/02788			HYUNDAI		1.619.658.12
المجموع - 03 -					28.844.444.44
المجموع العام			*		40.476.256.22

المصدر: من إعداد الباحثين تبعاً لمعطيات لدى البنك.

يوضح الجدول رقم (3-5) نوعية التجهيزات والمعدات مصنفة إلى ثلاث أجزاء:

- جزء خاص بعمليات التهيئة والورشات،
- جزء خاص بمعدات ووسائل التجهيز والتخزين والتوزيع،
- جزء خاص بمعدات ووسائل نقل المحروقات.

جدول رقم: (3-6) - التكاليف الجزئية لأشغال البناء التي أنجزتها المؤسسة

التعيينات	الوحدة	الكمية	المبلغ بالدينار
أشغال الهندسة المدنية			1.728.000.00
المجموع			1.728.000.00

المصدر: من إعداد الباحثين تبعاً لمعطيات لدى البنك

ملاحظة : إن أشغال التهيئة تتضمن تكاليف بناء القاعدة التي ستخصصها مستقبلاً للمقر الجديد الذي سيحول إلى منطقة صناعية و هذا بعد الحصول على قطعة الأرض التي تتسع لخدمات أخرى متكاملة مع العمليات المتوفرة حالياً تكون قريبة من ورشة التوزيع.

جدول رقم: (3-7) - مصادر التمويل :

النسبة المئوية	المبلغ	مصدر التمويل
40%	19.056.572.05	المساهمة الشخصية للمستثمر
60%	28.500.000.00	مساهمة البنك: - بالعملة الصعبة - بالعملة الوطنية (الدينار)
100%	47.556.172.05	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين تبعاً لمعطيات لدى البنك

معلومات تجارية

- الزبائن المعتبرين و الحقيقيين: المؤسسات العمومية والخاصة، والعاملة في قطاع البناء، الري، الأشغال العمومية، قطاع النقل العمومي ونقل البضائع، السيارات النفعية، وكل الآلات والمعدات التي وقودها يعتمد على المحروقات.

- الأسعار المرجعية (الأسعار الحالية في السوق) بالنسبة للمحروقات والوقود:

- بنزين ممتاز: 23.00 دج للتر الواحد - بنزين عادي: 21.20 دج للتر الواحد
- مازوت: 13.70 دج للتر الواحد - سيرغاز: 09.00 دج للتر الواحد
- الغاز: 200.00 دج للقارورة - الزيوت: أصناف مختلفة (حسب الكمية

والصنف)

جدول رقم: (3-8) - التموينات في سنة التحول الفعلي للإنتاج :

المواد المستهلكة	الوحدة	الكمية	سعر الشراء	مبلغ إجمالي
مواد و لوازم مستهلكة:				
- الكهرباء، الماء، الغاز				2.650.000.00
- الوقود المحروقات				85.000.000.00
- معدات مكتب				1.500.000.00
- منتجات أخرى				850.000.00
- منتجات غذائية				1.500.000.00
إطارات				12.500.000.00
لوازم مختلفة				
المجموع				104.024.466.00

المصدر : من إعداد الباحثين تبعاً لمعطيات لدى البنك

ملاحظة: هذه التموينات تخص السنة الأولى من المرحلة الإنتاجية، يمكن أن تتغير في السنوات المقبلة حسب إحتياجات العملية الإنتاجية بالنظر إلى حركة المرور وحجم الطلب السوقي.

جدول رقم: (3-9) - معلومات حول المبيعات المختلفة في سنة التحول الفعلي للإنتاج

مبلغ إجمالي	سعر البيع	الكمية	الوحدة	تعيين المبيعات
274.677.300.00				أداءات متممة
274.677.300.00				المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين تبعاً لمعطيات لدى البنك

جدول رقم: (3-10) - الوتيرة المحتملة للإنتاج:

U=1000DA

N+4	N+3	N+2	N+1	N	تعيينات الموارد أو المنتوجات
247.677	247.677	247.677	220.157	192.683	أداءات متممة
247.677	247.677	247.677	220.157	192.683	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين تبعاً لمعطيات لدى البنك

ملاحظة: المبالغ المسجلة أعلاه أخذت بعين الاعتبار نسبة لتغيير على مستوى الكميات فقط لأن مستوى الأسعار يعرف استقراراً تام وإن عرف تغيير يكون بانحراف طفيف جداً لا يتجاوز في الفترات المتقاربة 0.5%.

جدول رقم: (3-11) - حسابات النتائج التقديرية:

N+4		N+3		N+2		N+1		N		السنوات
دائن	مدين	دائن	مدين	دائن	مدين	دائن	مدين	دائن	مدين	البيان
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	إنتاج مباع بضاعة مستهلكة
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	الهامش الإجمالي
247677		247677		247677		220157		192638		خدمات مقدمة
0		0		0		0		0		إنتاج مخزون
0		0		0		0		0		إنتاج مباع
247677		247677		247677		220157		192638		رقم الأعمال
	0		0		0		0		0	مواد أولية مستهلكة
	133746		133746		133746		11888		104024	مواد ولوازم مستهلكة
	4557		4557		4557		4062		3566	خدمات
	138303		138303		138903		122947		107590	المجموع
109374		109374		109374		97210		85048		القيمة المضافة
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	نواتج مختلفة
109374		109374		109374		97210		85048		تحويل تكاليف الاستغلال المجموع
	29071		29071		29071		28224		28224	مصاريف المستخدمين
	5535		5535		5535		4968		4417	ضرائب ورسوم
	281		993		1646		2244		2002	مصاريف مالية
	1250		1250		1250		1250		1250	مصاريف مختلفة
	7821		7821		7821		7821		7821	أقساط الاهتلاك
	43958		44670		45323		44507		43714	المجموع
65416		64704		64051		52703		41334		نتيجة الاستغلال
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	نواتج خارج الاستغلال تكاليف خارج الاستغلال
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	نتيجة خارج الاستغلال
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	نتيجة الاستغلال
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	نتيجة خارج الاستغلال
65416		64704		64051		52703		41334		نتيجة إجمالية
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	ضرائب على الأرباح
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	تكاليف أخرى غير مخصصة
65416		64704		64051		52703		41334		نتيجة صافية
73237		72525		71872		60524		49155		تدفق نقدي سنوي

المصدر: من إعداد الباحثين تبعاً لمعطيات لدى البنك

5- تحليل مردودية الإنتاج

جدول رقم: (12-3) - تحليل نسب المردودية من خلال جدول النتائج المرفق.

النسب	السنوات				
	2010	2009	2008	2007	2006
تكاليف وسيطية / رقم الأعمال	0.56	0.56	0.56	0.56	0.56
القيمة المضافة / رقم الأعمال	0.44	0.44	0.44	0.44	0.44
نتيجة الاستغلال / رقم الأعمال	0.26	0.26	0.26	0.24	0.21
تكاليف الاستغلال / القيمة المضافة	0.40	0.41	0.41	0.46	0.51
النتيجة الصافية / القيمة المضافة	0.60	0.59	0.59	0.54	0.49
النتيجة الصافية / رقم الأعمال	0.26	0.26	0.26	0.24	0.21

المصدر : من إعداد الباحثين تبعاً لمعطيات لدى البنك

إن المستثمر يقدر تحقيق نسب مردودية متواضعة في أول مراحل استغلال المشروع، ولكن بعد السنوات الثلاث يحقق وتيرة نمو محتملة مستقرة فنلاحظ الثبات على مستوى القيمة المضافة إلى رقم الأعمال بنسبة 44% يرجع إلى ثبات التكاليف الثابتة وخاصة الإهلاكات والإنخفاض النسبي للمصاريف المالية، وتوضح هذه النسبة مدى قدرة المؤسسة على إستعمال موارد الغير إضافة إلى وسائلها الخاصة.

أما بالنسبة لتقييم القيمة المضافة، فنستنتج مدى تحكم المستثمر التدريجي في التكاليف الوسيطة (charges intermédiaires) ويعني التحكم في وسائل الإنتاج وعقلانية إستعمال المواد واللوازم الداخلة مباشرة في تحضير المنتج.

أما عن نسبة نتيجة الإستغلال من رقم الأعمال وهي نفس نسبة النتيجة الصافية من رقم الأعمال نظراً لاستفادة المستثمر من برنامج الوكالة الوطنية لتطوير

الفرع الثاني: تقييم المشروع

يمكن استخدام العديد من طرق الإستثمارات، وتأخذ كل طريقة المشكلة من وجهة نظر مختلفة، وسوف نقتصر في تقييمنا على استخدام خمسة طرق أو معايير هي: معيار فترة الإسترداد، مؤشر الربحية، معيار القيمة الحالية، مؤشر العائد الداخلي، و مؤشر الوفاء بالالتزام.

1- معيار فترة الاسترداد:

تعتبر من الطرق القديمة في تقييم الاستثمار وهي أبسطها وأسهلها على الإطلاق حيث تبين هذه الطريقة عدد السنوات اللازمة لتغطية تكلفة الإستثمار الأولي (I_0) بواسطة الأرباح المتولدة عن هذا الإستثمار.

وبناء على معطيات جدول حسابات النتائج نجد أنه بتجميع أرباح السنتين الأوليتين

$$I_0 = (10 \times 45.433) = (10 \times 94.037) = (10 \times 52703) + (10 \times 41.334)$$

كلية وبنسبة 200% تقريبا

نلاحظ أن المستثمر له القدرة على استرجاع رأس ماله في ظرف سنتين فقط ؛ أي أن البنك سوف لن يجد صعوبة في تحصيل الديون المترتبة عن هذا التمويل.

2- مؤشر المردودية:

طريقة أخرى من طرق التقييم يعبر عن مؤشر الربحية ويقاس بواسطة قسمة متوسط الأرباح المحققة خلال سنوات عمر المشروع على الإستثمار الأولي، وبالتالي هو عبارة عن مقلوب مؤشر فترة الإسترداد .

وبناء على المعطيات السابقة ومن خلال جدول حسابات النتائج نجد:

$$\text{مؤشر المردودية} = \frac{\text{مجموع الأرباح السنوية الإجمالية/عمر المشروع}}{\text{التكلفة الأولية للإستثمار } I_0}$$

$$I_0$$

$$= \frac{10 \times (65416 + 6470 + 6451 + 52703 + 41334)}{10 \times 45433}$$

$$= \frac{10 \times 129341}{454330}$$

$$= 1.27$$

نلاحظ أن مؤشر الربحية أو المرودية يأخذ قيمة جيدة بنسبة 127 %؛ بمعنى أن المشروع يحقق عوائد ومرودية كبيرة خلال سنوات عمره الإنتاجي، وبالتالي فالوضعية المالية للمشروع ستكون حسنة.

3- معيار القيمة الحالية

تعتبر طريقة القيمة الحالية الصافية من أكثر الطرق موضوعية ودقة في تقييم مردودية الإستثمارات، حيث تعبر عن الفرق بين مجموع القيم الحالية للتدفقات النقدية المحققة (CF) خلال عمر الاستثمار (N) وبين التكلفة الأولية لهذا الاستثمار (I0) يمكن حسابها بواسطة معدل الإستحداث (K) والذي يمثل معدل هامش الربح لدى البنك الإسلامي بناءً على المعطيات السابقة

لدينا $I0 = 45433$ ، $N = 05$ ، $k = 05\%$ $U=1000$ DA

t	1	2	3	4	5
CF	49155	60524	71872	72525	73237

ويكون:

$$VAN = \frac{CF}{K} [1 - (1+K)^{-t}] - I0$$

$$= CF1 (1+K)^{-1} + CF2(1+K)^{-2} + \dots + CF(1+K)^{-t} - I0$$

$$VAN = 49155(1+0.05)^{-1} + 6524(1+0.05)^{-2} + 71872(1+0.05)^{-3} + 7225(1+0.05)^{-4} + 73237(1+0.05)^{-5} - 45433$$

=

نلاحظ أن القيمة الحالية الصافية لهذا الإستثمار موجبة، وعليه يمكن لبنك البركة الجزائري تمويل هذا المشروع بصيغة المرابحة.

4- مؤشر العائد الداخلي (r):

تعتبر هذه الطريقة من بين الطرق الحديثة في تقييم الإستثمارات يمكن أن تعبر عن قياس معقول وتقييم موضوعي للإستثمار، وهو معدل الإستحداث الذي يساوي بين مجموع القيم الحالية للتدفقات النقدية الصافية (CF) المحققة خلال عمر الإستثمار (N)، والتكلفة الأولية للإستثمار I_0 .

وبناء على المعطيات السابقة

$$VAN=0 \quad \text{أي} \quad \frac{CF \cdot 1-(1+K)^{-t}}{K} = I_0$$

$$(49155(1+r)^{-1}+60524(1+r)^{-2}+71872(1+r)^{-3}+72525(1+r)^{-4}+73237(1+r)^{-5}) \times 10^3 = 45433 \times 10^3$$

$$\text{نجد } r = 0,17 \quad \text{أي } r = 17\%$$

وبالتالي يقوم البنك بمقارنة معدل العائد مع معدل الهامش فنلاحظ أن ($K < r$) بمعنى أن عائد المؤسسة من هذا المشروع يغطي كل المصاريف المالية الناجمة عن القرض الموجه للتمويل عن طريق المرابحة.

5- مؤشر الوفاء بالالتزام

هذا المؤشر يقيس المدة التي يمكن للمستثمر الوفاء بالتزاماته خلالها، ويعبر عنه بواسطة قدرة التمويل الذاتي على تغطية قيمة التمويل المقترح منحه.

$$\text{مؤشر الوفاء} = \frac{\text{التمويل الذاتي المتراكم}}{\text{التمويل المقترح منحه}}$$

$$= \frac{10^3 \times (49155 + 60524 + 71872 + 72525 + 73237)}{10^3 \times 28500}$$

$$= 11.5$$

نلاحظ أن المشروع في خلال السنوات الخمس من الإنتاج يحقق أو يغطي قيمة التمويل أكثر من 11 مرة؛ بمعنى قدرة المستثمر على الإستيفاء بالالتزام وتنفيذ الإتفاق المبرم مع البنك.

3- رأي الإدارة العامة

1-3 رأي المكلف بالدراسة

المستثمر صاحب المشروع يود وضع خبرته الطويلة في مجال الخدمات، والتي تتضمن إنشاء محطة الخدمات لتوزيع المحروقات وإصلاح السيارات ... الخ، فيما يخص موقع المشروع يتربع على موقع مهم وهو الطريق المؤدي إلى المطار معروف بالتردد الكثير للسيارات ومنطقة نشاط في طريق النمو، وصاحب المشروع نجح في انجاز جزء كبير من الهياكل بإمكانياته الخاصة رغم ضخامة المصاريف، من جهة أخرى هناك تسيير عقلائي للمشروع ورغبة إيجابية في تنمية الإستثمار.

جانب المخاطر: أظهرت دراسة المشروع مؤشرات إيجابية فيما يخص التمويل، حيث أن معدلات المداخل أظهرت نسبة جيدة من المردودية وآجال إسترجاع مبلغ الإستثمار؛ وبالتالي مخاطرة متدنية ومخاطر عدم التسديد غير موجودة .

الجانب التجاري: المحروقات تعتبر منتج واسع الإستهلاك وهو استهلاك يومي مما يضمن التسويق الواسع كذلك.

الضمانات: صاحب المشروع يملك أملاك عقارية منها بناء على أرضية وسط المدينة وأرض 1870^{م2}، ما يعادل 37400000 دج وهذا يغطي قيمة المشروع.

على ضوء ماسبق نوافق على تمويل 28 مليون دج على شكل مرابحة.

3- 2 رأي مدير الوكالة:

إن المؤشرات التقديرية الخاصة بنجاعة المشروع، ونسب المردودية الإيجابية التي أظهرتها التحاليل في جميع البنود.

ونظرا لكفاءة المسير واعتباراً للأثر الإقتصادي الذي مما لاشك فيه قد يقدمه المشروع لمختلف المتعاملين الإقتصاديين والأشخاص الطبيعيين وبناءاً على الأرقام المقدمة في الدراسة وتحاليل المكلف بالدراسات على مستوى الوكالة ، فإننا ندلي برأي

إيجابي لفائدته وهذا بتحرير قرض بمبلغ 28500000 دج أي بنسبة 60% من تكلفة المشروع.

الشروط: سبق ذكرها في تقرير المكلف بالدراسات،

الضمانات: ذكرت فيما سبق.

خلاصة الفصل:

قمنا من خلال الفصل التطبيقي بإسقاط الجانب النظري من البحث على واقع النشاط التمويلي لبنك البركة الجزائري - وكالة غارداية -، بداية بإعطاء تعريف عام بالبنك والوكالة التابعة له يضم النشأة والنشاط، وكذا مصادر الحصول على الموارد وطرق استثمارها، ومن خلال إعداد إستثمارات إستقصاء حاولنا الإطلاع على واقع التمويل بالوكالة بالتعرف على مختلف الصيغ المطبقة، ونسب استخدامها، ثم محاولة استبيان أسباب التركيز على المرابحة في تمويلاتها؛ حيث اتضح أن إقبال العملاء على طلب التمويل بهذه الصيغة كبير جداً، كما أنه يمس قطاعات التجارة والخدمات بشكل رئيسي وعادة ما يطبق في الأجل القصير أو المتوسط، هذا الذي يمثل بالنسبة لهم شكل مناسب للتوظيف نظراً لاحتوائه على درجة مخاطر منخفضة، كما نجد الأمر نفسه بالنسبة للوكالة التي وجدت فيه الشكل المناسب لاستثمار أموال مودعيها.

واستنتجنا من خلال تحليل نتائج الإستقصاء أن التركيز على التمويل بالمرابحة قد أتى في ظل جملة من الظروف قد لا يملك البنك اليد في حل بعضها خاصة ما تعلق منها بظروف المحيط الخارجي، كما أن لطبيعة الموارد المالية للبنك أثر في توجيه نشاطه حيث تتميز في مجملها بأنها موارد قصيرة الأجل، من هذا المنظور يقيس البنك درجة احتواء أي عملية تمويل أنى كان نوعها على مخاطر الإستثمار، خصوصاً إذا تعلق الأمر بأموال المودعين، وقد تبين أن في ذلك سبب رئيس في تركيز الوكالة على التمويل بالمرابحة، بالإضافة إلى إمكانية تحديد الربح فيه وسهولة تطبيقه بالنسبة للموظفين.

ومن خلال إعطاء نموذج لمشروع استثمار بالمرابحة اتضح أن الوكالة تنتهج عملية دراسة جدوى المشاريع الإستثمارية من خلال حساب مختلف النسب والأرقام الدالة على ذلك، بالإضافة إلى توثيق العملية بالضمانات الكافية.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة

حاولنا من خلال هذا البحث الإجابة على الإشكالية المطروحة، والمتمثلة في التساؤل الجوهري التالي: ما هي الأسباب التي تجعل البنوك الإسلامية تركز في تمويلها على صيغة المرابحة بالتحديد؟

وقد قسمنا البحث إلى ثلاثة فصول، فصلين نظريين وفصل تطبيقي، فمن خلال الفصل الأول حاولنا حصر الإطار المفاهيمي للموضوع والمتعلق بالبنوك الإسلامية، فحاولنا الوصول إلى مفهوم البنوك الإسلامية، ومختلف مصادر تمويلها، ثم طرق توظيف هذه الموارد، وخلصنا إلى أن البنوك الإسلامية كغيرها من البنوك تسعى إلى تحقيق الربح، لكن ذلك وفق مبادئ وأهداف مختلفة حيث تقوم فلسفة عملها على مبدأ "الغنم بالغرم"، وأن توظيفها للموارد ذو أبعاد تتعدى الهدف المادي لتمس الجانبين الإقتصادي والاجتماعي.

أما الفصل الثاني فقد خصصناه لدراسة صيغة التمويل بالمرابحة، بداية بالمفهوم العام لها في الإسلام، ثم الشكل الذي تأخذه عملياً عند التطبيق، لنصل إلى أسباب الإعتماد على بيع المرابحة في ظل الظروف المحيطة بالتمويل في الإسلام، مبيينين مختلف الانتقادات الموجهة لهذه الصيغة.

وقد استخلصنا أن الفرق بين بيع المرابحة والمرابحة للأمر بالشراء، يكمن في حيثيات حصول الزبون على السلعة المباعة؛ حيث لم تعد البنوك الإسلامية ترايح في البيع بعد الشراء والتملك، بل أصبحت هذه العملية تلي إجراءً يسبقها، يتمثل في تقدم العميل أو الزبون إلى البنك طالباً شراء سلعة بمواصفات وأسعار معينة ويتعهد فوق ذلك بشرائها، ليلي ذلك إجراءات تمويل شراء السلعة وتملكها، ثم تسليمها للزبون.

كما عرفنا من خلال تحليل ومناقشة التمويل بالمرابحة مقارنة بصيغ التمويل الأخرى أنه يتميز بسهولة تطبيقه من خلال (قلة مخاطره، قصر مدته، قلة تكاليفه المادية والإدارية....). الأمر الذي دفع البنوك الإسلامية إلى اعتماده سبيلاً لتوظيف الموارد بالدرجة الأولى، وهو ما أوضحنا أنه يمثل تناقضاً صارخاً في الأهداف التمويلية للبنوك الإسلامية الرامية إلى توظيف طويل المدى يحقق نماءً إقتصادياً واجتماعياً شاملاً، وعليه كان لزاماً على البنوك الإسلامية أن

تسعى إلى التكيف مع الظروف السائدة بما يخدم أهدافها، والسعي قدر الإمكان إلى التنويع من توظيفاتها.

واتضح من خلال الفصل التطبيقي الذي تعرضنا فيه لأسباب اعتماد بنك البركة الجزائري " وكالة غارداية " على التمويل بالمرابحة، وبعد عرض مختلف الصيغ المستعملة في الوكالة، بأن هذه الأخيرة تعتمد بالدرجة الأولى على أموال مودعيها والتي تتميز بقصر مدتها، الشيء الذي دفعها إلى الاعتماد على المرابحة قصيرة ومتوسطة الأجل في توظيفاتها واستثماراتها، بالإضافة إلى سهولة تطبيق هذه الصيغة بالنسبة لموظفو البنك، وتلقي العملاء لها بالقبول العام، كما تبين أيضاً من دراسة الطابع التمويلي لبنك البركة الجزائري " وكالة غارداية "، أنه قد شمل أكثر من شكل تمويلي تنوعت آجاله بين القصيرة والمتوسطة، حيث أن الإستثمارات تعدت حدود الوطن لتشمل عمليات الإيراد والتوريد من وإلى الخارج، وفي هذا الشأن يفرق البنك في تمويلاته بين قروض الإستغلال وقروض الإستثمار ويفرض في كل منها شروطاً وضمانات للدخول في المشروع الممول، وقد أخذنا نموذجاً لمشروع إستثماري تفوق قيمته 04 ملايين سنتيم يمس قطاع الخدمات، يبين هذه المتطلبات بنوع من التفصيل، وهو ما يبين توفر البنك على نسبة سيولة معتبرة في حاجة إلى توظيف فعال.

واستنتجنا من خلال تحليل المعطيات المتحصل عليها عن عمليات التمويل بالوكالة أن هذه الأخيرة أحسن حالاً من بنوك أخرى تعتمد على المرابحة بشكل أكبر، وأن إلغاء بعض الصيغ من دائرة المعاملات هو بقرار من الإدارة العليا نظراً لفشل تطبيقها في تجارب سبقت.

ويمكننا حصر أهم النتائج التي توصلنا إليها من خلال بحثنا في مجموعة النقاط التالية:

1- تعرف البنوك الإسلامية على أنها " مؤسسات مالية تعمل على تحقيق المصالح المادية المقبولة شرعاً عن طريق تجميع الموارد المالية وتوجيهها نحو الإستخدام الأمثل، قليل التتمية "،

2- حققت البنوك الإسلامية نجاحاً معتبراً بانتشارها عبر العالم، وظهورها كمنافس للبنوك التقليدية على الساحة المصرفية، فكانت النتيجة لجوء بعض هذه البنوك إلى فتح نوافذ تقدم خدمات مالية إسلامية، أو التحول كلية إلى بنوك إسلامية، وذلك انقاءً لفقدان المودعين من الزبائن،

- 3- تمتع البنوك الإسلامية بفائض من السيولة، نظراً للإقبال الهائل من المتعاملين وسرعة حركة رؤوس الأموال بها،
- 4- إن صيغ التمويل والإستثمار الإسلامية متعددة ومتنوعة ويمكن تطبيقها في آجال مختلفة،
- 5- تركز جل عمليات البنوك الإسلامية على بيع المرابحة للأمر بالشراء نظراً لسهولة تطبيقه واقتترانه بظروف جعلت منه الملاذ الأنسب لنشاط البنوك الإسلامية وتوظيف مواردها،
- 6- إجماع البنوك الإسلامية عن بعض التمويلات، يفسر احتواءها على مخاطر كبيرة، كما يبين ندرة خبراء إقتصاد يهتمون بالتمويل الإسلامي، يُحتكم إليهم في دراسة جدوى المشروعات الإستثمارية،
- 7- في التركيز على المرابحة إبعاد للبنك عن دوره التتموي، وفي ذلك ضرر جسيم بالإقتصاد،
- 8- هناك صيغ تمويل إسلامية لم تدخل بعد مجال التطبيق في النظام المصرفي الإسلامي أو لم تستفد منها البنوك الإسلامية بشكل كاف مثل المغارسة بالنسبة للتمويل متوسط وطويل الأجل، والمساقاة بالنسبة للتمويل قصير الأجل،
- 9- تتركز تمويلات بنك البركة الجزائري- وكالة غارداية- على التمويل بالمرابحة نظراً لسهولة تطبيقه وقلة مخاطره،
- 10- اقتصر تمويلات بنك البركة الجزائري - وكالة غارداية- على قطاعي التجارة والخدمات عامة مع إهمالها لقطاع الزراعة،
- 11- إن توظيف البنوك الإسلامية لمواردها المالية في مجال الزراعة تحقق من خلاله هدفين مهمين، هما تنمية قطاع الزراعة بغرض الإكتفاء ذاتياً، وتحقيق تنويع أكثر لصيغ تمويلها من جهة أخرى،
- 12- تعاني المؤسسات الإسلامية من نقص في العاملين المدربين الذين باستطاعتهم تحليل وإدارة المحافظ الإستثمارية، واستحداث منتجات مبتكرة طبقاً للمبادئ المالية الإسلامية، ولا يملك سوى عدد محدود منها القدرة على تدريب موظفيها واستخدام الموارد في تطوير المنتجات.

وعلى ضوء النتائج المتوصل إليها توصي الدراسة بالتالي:

- 1- ضرورة الإهتمام بتدريب وتأهيل المستخدمين من خلال الدورات التدريبية والتعليمية، كما يجب الإهتمام برفع درجة تبادل الكفاءات والخبرات بين البنوك الإسلامية بعضها ببعض، من خلال فتح أبواب النقاش والحوار وإقامة ملتقيات وندوات خاصة،
- 2- تقسيم العمل والتخصص في أداء المهام على مستوى الوكالة كفيل بأن يخلق نوع من التنظيم ويقلل من عرقلة سيرورة بعض الأعمال،
- 3- على الوكالة تكوين لجنة خاصة بدراسة ملفات التمويل، تضم أكثر من موظف، وتخصيص مكان أوسع للموظفين وأماكن إستقبال الزبائن الكثر، لأن ذلك من شأنه أن يسهل عمل الوكالة، ويجعل الموظف يعمل في راحة نفسية أفضل،
- 4- التقليل قدر الإمكان من التركيز على المرابحة ومحاولة تنويع التوظيفات لإتاحة فرص متساوية للمستثمرين، وإعطاء حيوية أكبر للإقتصاد في أكثر من قطاع،
- 5- يمكن للمؤسسة الإعتماد على تمويل المشروعات الصغيرة وبصيغ التمويل المختلفة، والتي من شأنها أن تعزز مبادرات إقامة المشروعات، وتقاسم المخاطر، ويمكن تمديده ليشمل الفقراء، فيكون بذلك أداة فعالة للتنمية،
- 6- ضرورة توسيع نطاق مراكز النشاط ليشمل أكثر من منطقة في الجنوب، باعتبار توفر المناخ المناسب لذلك، ويمثل قطاع الزراعة مجالاً خصباً للإستثمار،
- 7- التركيز على توظيفات تمس الإستثمار الحقيقي بالوطن، والتقليل من توظيف الأموال بالخارج لأن في ذلك إبعاد للمؤسسة عن دورها التنموي.

أفاق البحث:

تمثل البنوك الإسلامية مجالاً خصباً للدراسة والبحث، ويمثل موضوع التمويل فيها نقطة مهمة تستحق المعالجة ومن عدة زوايا، إذ تبقى الكثير من الموضوعات الجديرة بالمعالجة نذكر منها:

- 1- الآثار الإقتصادية للتوظيف قصير الأجل في البنوك الإسلامية،
- 2- البعد التتموي للتمويل قصير الأجل في البنوك الإسلامية،
- 3- مشكلة فائض السيولة في البنوك الإسلامية،
- 4- الإستراتيجية الإستثمارية في البنوك الإسلامية،
- 5- معالم إنشاء سوق مالية إسلامية إسلامية لتسهيل الأصول طويلة الأجل.

وفي الأخير نرجو أن نكون قد وفقنا في اختيار الموضوع ومعالجته والله من وراء التقدير.

قائمة المراجع

- 1- أبو المجد حرك، البنوك الإسلامية ما لها وما عليها، دار الصحوة للنشر، القاهرة، مصر، 1988.
- 2- أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية عمليات، تقنيات وتطبيقات.
- 3- أحمد النجار، عن البنوك الإسلامية ماذا قاتوا. الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة، 1982.
- 4- أحمد عبد العزيز النجار وآخرون، 100 سؤال وجواب حول البنوك الإسلامية. مطبوعات الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية.
- 5- أحمد سقر، المصارف الإسلامية : العمليات. إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقنية. اتحاد المصارف العربية، بيروت، 2005.
- 6- جمال فوك، من صيغ الاستثمار الإسلامي مراحلها الداخلية للبنك الإسلامي للتطوير والاستثمار، دار الفكر العربي، عمان الأردن، 2004.
- 7- حسن بن منصور، البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، مطبوع في تونس، تونس، 1992، ص: 18-20.
- 8- حسن يوسف داوود، المصارف الإسلامية والتنمية الصناعية، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1998.
- 9- محمد أبو جلال، البنوك الإسلامية، المؤسسة العلمية للكتاب، الجزائر، 1994.
- 10- محمد باقر الصافي، البنك الإسلامي في المصارف الإسلامية، مطبوع في تونس، تونس، 1992.
- 11- محمد صالح المنجد، المؤسسات المالية - البنوك الإسلامية التجارية.
- 12- محمد صالح المنجد، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار الفكر العربي، عمان الأردن، 2001.
- 13- محمد بن أحمد الخطيب، البنوك الإسلامية، طبعه 12، دار النشر والتوزيع، مصر، 1990.

- 14- منير إبراهيم هندي، شبهة الربا في معاملات البنوك التقليدية والإسلامية، مكتب العربي لأبحاث، دار النهضة العربية، القاهرة مصر، 2000.
- 15- ضياء مجيد الموساوي، البنوك الإسلامية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية مصر، 1997.
- 16- عائشة الشراوي المالقي، البنوك الإسلامية- التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق-، المركز الثقافي العربي، بيروت، 2000 .
- 17- عبد الستار أبوغدة، بحوث في المعاملات والأساليب المصرفية، الجزء الأول، الطبعة الثانية، نشر مجموعة دلة البركة، 2003.
- 18- فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، دمشق، سوريا، 2004.
- 19- سمير مصطفى وآخرون، البنوك الإسلامية، مؤسسة شباب الجامعة، القاهرة مصر، 1986.
- 20- سقر أحمد، المصارف الإسلامية العمليّات- إدارة المخاطر و العلاقة مع المصارف المركزية و التقليدية- .
- 21- يوسف كامل محمد، مصرفية إسلامية، أزمة والمخرج، دار نشر الجامعات، القاهرة مصر، الطبعة الثانية، 1998.
- 22- طبري سعد، دور الجهاز المصرفي في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2001/2000.
- 23- عبد الحفيظ، عقد المضاربة في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة الحقوق و العلوم الإدارية جامعة الجزائر، 2001/2000.
- 24- غاية البيان، دور المصارف الإسلامية في التنمية الاقتصادية بنك دبي الإسلامي نموذجا، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2001/2000.
- 25- سمير عبد المجيد، البنوك الإسلامية وأوجه الاختلاف بينها وبين بنوك التقليدية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 1992-1991.

III- المذكرات:

- 26- جليل عبد الغني و بن داود عبد الوارث، البنوك الإسلامية وتكافؤات تمويلها للتنمية الاقتصادية الإجتماعية، مذكرة ليسانس، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم تسيير، 2003-2004.
- 27- حماني علي وآخرون، مصادر وصيغ التمويل في الاقتصاد الإسلامي، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الأغواط، 2004/2005.
- 28- عبد الرحمان عبد القادر وآخرون، البنوك الإسلامية ودورها في التنمية الاقتصادية، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم تسيير، والعلوم التجزئية ن جامعة وهران، جوان 2004.

III- الدوريات والمقالات:

- 29- أحمد سليم، تطور الصيرفة الإسلامية، مجلة الاقتصاد الإسلامي، مجلد 20، عدد 02، بنك دبي الإسلامي، دبي، 2005.
- 30- تقرير الحلقة العالمية لخبراء النظم في البنوك الإسلامية، مجلة البنوك الإسلامية، 05، جة، 1979.
- 31- رياض تخليفي، المقاصد الشرعية وأثرها في فقه المعاملات المالية، مجلة جامعة العزيز، الاقتصاد الإسلامي، مجلد 1، عدد رقم 01، 425، 1981.
- 32- زهير قبيل، النظم المالية الإسلامية، مجلة التمويل والتسيير، العدد الثاني، جويلية 1983.
- 33- مجدي عبد الفتاح سليمان، أسواق الإسلامية المشتركة دعامة قوية لبناء التكامل الاقتصادي الإسلامي، مجلة الأمة، العدد 37، أكتوبر 1983.
- 34- عيسى ميرامبو وآخرون، تطور العمليات المصرفية الإسلامية وأسسها، مجلة التمويل والتسيير، العدد 23، يونيو 1986.

أ- بحوث والمؤتمرات:

- 35- أرياض بكر دور المصارف الإسلامية في الحد من الآثار السلبية لتبعية . ورقة مقدمة في ملتقى (تحديات تبعية والمصرف الإسلامي) ، عمان، الأردن، أيار 2001.
- 36- منذر قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، بحث 13، 2004.
- 37- علي محي الدين القرّة داغي، طرق بديلة لتمويل رأس مال العامل، ندوة البركة، 2004/10/25.

V- معطيات بنك البركة الجزائري:

- 38- وثائق وشهادات كل من بنك والوكالة.
- 39- القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري، (نسخة صادرة بتاريخ 06/11/1990).

ملاحظات:

- 1- نسخة منقولة من نسخة أصلية محفوظة لدى كاتب بالدراسات والبحوث الاقتصادية، كلية العلوم، جامعة الجزائر، الجزائر.
- 2- نسخة منقولة من نسخة أصلية محفوظة لدى كاتب بالدراسات والبحوث الاقتصادية، كلية العلوم، جامعة الجزائر، الجزائر.

تانياً: بالنقوة الأحنسية

I- الكتب:

- 41- BRUNO MOSCHETTO ET JEAN ROUSSILLON, **La banque et Les Fonctions**, p.u.F 2ieme édition, 1988.
- 42- M.BOUHADIDIA, **CAS DES BANQUES ISLAMIQ**, PALAIS DU LIVRE BLIDA, 1999.

II- الرسائل:

- 43- FAIZA ABDERRAHIM, **La banque Islamique- Analyse du comportement de la clientèle en Algérie**, Mémoire du Magister (sinopsis), Institut national de Commerce d'Alger, Décembre 2002.

III- الانترنت:

- 44- <http://www.Radjihi.com>, 11.02.2006
- 45- <http://www.islamonline.net>, 14.02.2006
- 46- <http://www.islamonline.net>, 07.04.2006

الملاحق

- ملحق رقم (01): يوضح ظهور البنوك الإسلامية (الإسم، التاريخ، الدولة، الطبيعة) حسب الأولوية
- ملحق رقم (02): يميز بين المصطلحات المعمول بها في البنك الإسلامي و المصطلحات المستعملة في البنك التجاري.
- ملحق رقم (03): نموذج عقد مرابحة .
- ملحق رقم (04): نموذج للأمر بالشراء .
- ملحق رقم (05): نموذج عقد توكيل .
- ملحق رقم (06): نموذج "لوعد بالشراء" .
- ملحق رقم (07): نموذج لاستمارة الإبتقاء .
- ملحق رقم (08): يبين الوثائق المطلوبة لتكوين ملف التمويل لمشروع استثماري .
- ملحق رقم (09): يبين الوثائق المطلوبة لتكوين ملف التمويل لمشروع استغلالي .

الملحق رقم (1): يوضح ظهور البنوك الإسلامية (الاسم، التاريخ، الدولة، الطبيعة) حسب الأولوية

الرقم	اسم المصرف	تاريخ الإنشاء	الدولة	ملاحظات
01	بنك ناصر الإجتماعي	1971/09/03	مصر	بنك وطني
02	البنك الإسلامي للتنمية	1974/08/12	السعودية	بنك دولي
03	بنك دبي الإسلامي	1975/03/10	الإمارات العربية	بنك وطني
04	بيت التمويل الكويتي	1977/03/23	المتحدة	بنك وطني
05	بنك فيصل الإسلامي السوداني	1977/04/14	الكويت	بنك مختلط
06	بنك فيصل الإسلامي المصري	1977/08/27	السودان	بنك مختلط
07	البنك الإسلامي الأردني	1978/04/01	مصر	بنك وطني
08	الشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي	ديسمبر 1978	الإمارات	بنك مختلط
09	بنك البحرين الإسلامي	1979/12/15	البحرين	بنك وطني
10	بنك التبادل والاستثمار الإسلامي	عام 1979	قطر	بنك مختلط
11	مصرف قطر الإسلامي	عام 1980	قطر	بنك وطني
12	خدمات الشريعة الإسلامية	عام 1980	سويسرا	بنك اجنبي
13	دار المال الإسلامي	عام 1980	سويسرا	بنك اجنبي
14	بنك بان أمريكا الإسلامي	عام 1980	الأرجنتين	بنك اجنبي
15	دار المال الإسلامي	1980/07/27	البهاماس	بنك اجنبي
16	المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية	1980/07/29	مصر	بنك مختلط
17	بنك البركة الإسلامي للاستثمار	عام 1981	البحرين	بنك اجنبي
18	بنك التضامن الإسلامي السوداني	عام 1981	السودان	بنك وطني
19	بيت التمويل الإسلامي	عام 1982	بريطانيا	بنك اجنبي
20	بنك فيصل الإسلامي القبرصي	عام 1982	قبرص	بنك اجنبي
21	البنك الإسلامي السوداني	عام 1982	السودان	بنك وطني
22	بنك بنجلاديش الإسلامي	عام 1983	بنجلاديش	بنك وطني
23	بنك ماليزيا الإسلامي	عام 1983	ماليزيا	بنك وطني
24	البنك الإسلامي	عام 1983	مالي	بنك وطني
25	كريديت اشانت بانك	عام 1983	التمسا	بنك اجنبي
26	شركة البركة للاستثمار	عام 1983	إلمانيا	بنك اجنبي
27	بنك الأمانة	عام 1983	الفلبين	بنك وطني
28	بنك فيصل السنغالي	فبراير 1983	السنغال	بنك اجنبي
29	بنك فيصل النيجري	فبراير 1983	النيجر	بنك اجنبي
30	شركة الاستثمار المانية	مارس 1983	النيجر	بنك وطني
31	بنك فيصل الإسلامي الغيني	عام 1983	غينيا	بنك اجنبي
32	الشركة الإسلامية للاستثمار	عام 1983	السنغال	بنك وطني
33	شركة الاستثمار الإسلامية	عام 1984	استراليا	بنك اجنبي
34	الراجحي للاستثمار الإسلامي	عام 1984	السعودية	بنك وطني
35	بنك غرب السودان الإسلامي	عام 1984	السودان	بنك وطني
36	بنك فيصل الإسلامي التركي	عام 1984	تركيا	بنك اجنبي
37	بنك التمويل السعودي التونسي	عام 1984	تونس	بنك مختلط
38	بنك البركة التركي	عام 1985	تركيا	بنك مختلط
39	بنك الأمين الهندي	اكتوبر 1985	الهند	بنك وطني
40	بنك البركة الجزائري	عام 1990	الجزائر	بنك مختلط

الملحق رقم (2): يميز بين المصطلحات المعمول بها في البنك الإسلامي و المصطلحات المستعملة في البنك التجاري

اسم المصطلح	المعمول به في المصارف التقليدية	المعمول به في المصارف الإسلامية
01	الائتمان الإستهلاكي	البيع لأجل
02	الائتمان المصرفي - التسليف -	التمويل بالمشاركة - تمويل بالمضاربة -
03	الفائدة المتوقعة	العائد المتوقع
04	إستهلاك القرض	المشاركة المتناقصة
05	بطاقة إئتمان	ألغي
06	تجديد التسهيلات	تجديد عملية المشاركة
07	تخفيض السندات/ الأسهم	ألغيت السندات و بقيت الأسهم
08	تحويل الأسهم/ الترحيح	ألغي
09	التأمين ضد خيانة الأمانة	التأمين الإسلامي ضد خيانة الأمانة
10	التأمين على حياة المودع	التأمين الاجتماعي على حياة المودع
11	التأمين النقدي	التأمين الإسلامي النقدي
12	جدول الفائدة / الخصم	ألغي
13	سداد القرض	سداد القرض أحسن
14	سندات الإدخار	صكوك الإدخار
15	شهادات التأمين	شهادة تأمين إسلامي
16	الفائدة المستحقة غير مدفوعة	العائد مستحق غير مدفوع
17	أحبيبة المخصومة - أكمبيانة معاد حصتها	ألغيت
18	مخاطر الائتمان	مخاطر المضاربة المشاركة
19	معزل الفائدة القانوني	ألغي
20	وثيقة التأمين	وثيقة تأمين إسلامي
21	الفائدة	العائد
22	وديعة الأجل	حساب استثماري الأجل
23	الوديعة سوانح تحت الطلب -	حساب جاري - حسابات تحت الطلب -
24	ودائع أجنبية	حساب استثماري بالعملة الأجنبية
25	ودائع الحكومية	حسابات حكومية جارية - تحت الطلب - استثمارية
26	بنك تقليدي	مصرف إسلامي

المصدر: عبد الرحمن عبد القادر وآخرون، البنوك الإسلامية ودورها في التنمية الاقتصادية، مذكرة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة،هران، جوان 2004، ص: 06.

عقد المراجعة لتمويل الاستهلاك

بين :

بنك البركة الجزائري شركة ذات أسهم رأسمالها 2.500.000.000 دج خاضعة لأحكام الأمر 03-11 المؤرخ في 2003/08/26

تعلق بالبنك وقرض، الكائن مقره بحي بوتلجة هويدف فيلا رقم 1 بن عكنون الجزائر، ينوب عنه في إمضاء على هذا العقد

يد: بوحديبة مسعود بصفته : مدير لوكالة

من جهة و يشار إليه فيما يلي بالبنك

الساكن: حي الثيساتين تيت تمقطن أدرار

الوظيفة: مربى

الخرزاز أحمد

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي بالزبون "

مهيد :

الإشارة إلى أحكام النظام الأساسي للبنك و التزامه بالتعامل وفقا لحكام الشريعة الإسلامية،

الإشارة إلى الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري الملحق بهذا العقد والتي تعتبر الإطار المرجعي لشروط مالية لهذا العقد .

الإشارة إلى طلب/طلبات التمويل الموقع من الزبون المتضمن (ة) أمر الشراء الموقعة بهذا العقد والتي تعد جزء لا يتجزأ منه .

يث أن الزبون طلب من البنك أن يشتري له السلعة/ السلع محل الفاتورة و أمر أوامر الشراء المرفقين بهذا العقد و اللذان يعتبران جزءا لا يتجزأ منه.

يث أن البنك فرض الزبون للتعامل و التعاقد مع المزود في طلب و تسلم السلعة/السلعة و /أو البضائع محل هذه الفاتورة حيث أن طرفان يتمتعان بأكمل الأهلية القانونية المعتبرة و اللازمة لتعاقد.

قد تم الاتفاق على ما يلي:

مادة الأولى : الموضوع

منح البنك الزبون الذي يوافق على ذلك تمويلًا بالمرحلة في حدود مبلغ المرخص له من قبل البنك مضاف إليه هامش ربح متفق عليه في كل عملية.

يجب على الزبون أن يقدم للبنك لكل عملية من ربحية سحرة في إطار التمويل موضوع هذا العقد أمرا بالشراء يبين فيه خصصة مبلغ لعملية ضمن المراجعة و نسبة الربح المتفق عليه و موعد تسديد.

نفيذا لهذا العقد . يبيع البنك الزبون الذي يوافق . السلع و البضاعة محل الفاتورة و الفواتير و الأمر أو الأوامر بالشراء المرفقة بهذا العقد والتي تشكل جزء لا يتجزأ منه.

لمادة الثانية : استعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك للسلع و /أو البضاعة المزودة و كذا كافة التصاريح التي يوافق على تحملها في حدود المبلغ كما ذكر في المادة الأولى أعلاه و هذا بعد تسلم الوثائق الخاصة بها (عقود،

فواتير ، وثائق شحن، مستند تسليم، وثائق جمركية..... الخ . يلتزم الزبون بشراء السلع أو البضاعة محل أمر/ أو أمر شراء بنفس المواصفات المذكورة في الفاتورة أو الفواتير الملحقة

بها، كما يلتزم بعدد الرجوع على البنك بخصوص أي عيب أو خسر في هذه السلع و يعتبر الزبون المسؤول الوحيد فيما يخص نوعية و مواصفات السلع و /أو البضاعة محل هذا عقد، و كذلك ضمانتها

تقنين و فواتير، التغطيات المعمول بها

المادة الثالثة : تسليم و كيفية تسديده

يتم تسليم السلع و /أو البضاعة من البنك إلى الزبون في مبلغ الفاتورة و الفواتير مستددة للمزود مضاف إليها كل التصاريح و التغطيات الأخرى و نسبة ربح المتفق عليه.

يلتزم الزبون دفع ثمن المراجعة كما هو مبين في الفاتورة علاوة طبقا للأقساط المذكورة في الأمر/ الأوامر بالشراء المرفقة بهذا العقد و الذي يعتبر جزء لا يتجزأ منه.

في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الاستحقاق، يمكن أن يمنح البنك الزبون تخفيضا من أصل ثمن المراجعة المستحق قبل الاستحقاق.

يرخص الزبون للبنك بموجب هذا العقد، عند حلول أجل الاستحقاق، أن يخصم المبالغ المستحقة في إطار هذا العقد من كل حساب مفتوح باسمه على دفاتر البنك.

المادة الرابعة : التأمين

يلتزم الزبون بتأمين هذه السلع و /أو البضاعة ضد كافة الأخطار مع الإثابة لقائدة البنك يحدد ضمنا على نفقته الخاصة

و في حالة عدم قيام الزبون بتجديد التأمين ضد كافة الأخطار مع الإثابة لقائدة البنك رغم إخطاره، يرخص لهذا الأخير بتجديدهما واقتطاع علاوة التأمين من حساب الزبون المفتوح على مستوى البنك

المادة الخامسة : غرامات التأخير

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل الذي يوافق على ذلك

غرامة تأخير من المبلغ المستحق بالنسبة المنصوص عليه في

الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري . عن

كل شهر تأخير. بغض النظر عن الوسائل الأخرى التي يتسحب له

القانون لتحصيل دينه

المادة السادسة : الاحتياجات

يصرح الزبون بأنه يعنى البنك من كل احتجاج أو معارضة احتجاج

و كل رجوع بعد نفاذ، و هذا على سبيل الذكر فقط لا حصر

المادة السابعة : الشروط الفاسخة لعقد

يصحح مبلغ الدين مستحق الأداء فوراً، و يفسخ العقد تلقائيا في حالة

عدم احترام الزبون لأي شرط من شروط هذا العقد و خاصة في

الحالات التالية

* في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط المراجعة عند الاستحقاق

* في حالة التوقف عن العمل

* في حالة عدم تسلم البنك سبب ما من أخذ ضمانات المخصصة

من الزبون لقائدة بنك أو سبق و أن خصصت هذه الضمانات

لقائدة بائع آخر أو في حالة آخر

* في حالة البيع الودي أو قضائي للممتلكات المخصصة من طرف

الزبون كضمان . و كذلك في حالة إيجارها أو تخصيصها

كحصة في شركة تحت أي شكل كان

* في حالة ما إذا كان الزبون محل متابعة قضائية لأي سبب من

* في حالة تحويل الزبون لتدخلي المخصصة لتسديد الدين

موضوع هذا عقد إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة جزائري

* في حالة عدم تغطية التأمين المكتتب القيمة السلعة / السلع المستحقة

بواسطة هذا التمويل

* في حالة وفاة المدين ، يعتبر من ثمن دينه ، نسبة ربح،

التكاليف و المصاريف غير نسبة لتجزئة مستحقا، و يمكن مطالبته

من كل واحد من ورثة المدين ، غير أنه يمكن لأبناء المدين أن يبرهن

وزوجه الاستعانة من هذا الثمن بشرط أن يكونوا قادرين حسب

تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المراجعة على احترامه تسديد

التزامات المدين المتوفى بعدة علامة في كل حالاته ، كما في

القانون

الملحق رقم (04) : نموذج لأمر بالشراء

أمر بالشراء

رقم : /
إلى بنك البركة الجزائري

اللقب: الخراز

تاريخ ومكان الميلاد: خلال 1966 أدرار

المؤسسة: مديرية الشباب والرياضة

الإسم: حمد

اللقب الأصلي:

العنوان: حي البساتين تيت تمقطن أدرار

المهنة: مربي

العنوان: أدرار

سيدي مدير بنك البركة الجزائري ،

لي الشرف أن أطلب منكم شراء سلعة لحسابي الخاص وأقدم دون رجعة بموجب هذا الأمر ما يلي :
ذات الأوصاف التالية :

- توكيل لمركز الصكوك البريدية من أجل
الاقتطاع الإيجاري من حساب لدى شبابيكهم
، وبدون ترخيص مسبق مني ، وهذا
بالموازاة مع تحويل راتبي الشهري ، كل
قسط حال الأداء وتحويله إلى الحساب
البريدي لبنك البركة الجزائري . كما يبقى هذا
التوكيل ساري المفعول إلى غاية تسديد كل
الدين الذي علي عاتقي لبنك البركة
الجزائري .

ألتزم بتخصيص رهن حيازي على السلع
نصالح بنك البركة الجزائري .
ألتزم بتأمين سلع لدى شركة التأمين عن
كامل المخاطر سوان مدة جدول تسديد
التمويل ، مع أية خسار بنك البركة
الجزائري .

وعن أنني قد أظمت على كامل شروط هذه العملية
تلفظ ، كما تسلمت من بنك البركة الجزائري
مفعول ، وألتزم بمطابقة الشروط التي قد منها .

النوع: آل سيكوم

الطرز: XIALU 1

المبلغ: 570.000.00 دج

كما يبقى السوفل الوحيد على قيمة، ونوعية السلع .
بموجب التمويل الاستهلاكي .

والترزم بشراء سلعة من بنك البركة الجزائري بعد
استلامها ، ذلك بالسعر المبيّن في جدول
والشروط المبين عليه في عقد المراجعة
توقيع لأحد .

وتسوّد بتسديد نسبة : 33% من مبلغ التمويل
(رأسوم) ، كما أنها بتسديد المبلغ المبينة في جدول
لمرفق .

و بقره بشعري من بنك البركة الجزائري عن كل
عن تمام أحد من الشروط هذا الأمر و بقره
توقيع

في تجريدية يوم : 2006/04/06

التوقيع (سـ) الخراز حمدية فرء و صوتق (سـ)

تاجر مخصص للمؤسسة

أمر المؤسسة رقم ملحق رقم من مسلسل رقم وثائق
تاريخ من أجل شراء سلعة من بنك البركة الجزائري دون الرجوع إلى حسابي من حسابي من
تمويل الاستهلاكي بالجزائري مع تحويل راتبي الشهري ، كل قسط حال الأداء وتحويله إلى الحساب
البريدي لبنك البركة الجزائري . كما يبقى هذا التوكيل ساري المفعول إلى غاية تسديد كل الدين الذي علي عاتقي لبنك البركة
الجزائري .

(من أجل القبول)

التوقيع

المحلت رقم 66 فوزج لوعد بالشراء

بنك البركة الجزائري
وكالة:

وعد بالشراء

إنه في يوم: ... / ... / ... / 2006م.

تم الاتفاق بين كل من:

- 1- بنك البركة الجزائري ويمثله
- 2- طرف أول
- طرف ثاني

المقدمة

حيث أن الطرف الثاني يرغب في شراء البضاعة المحددة الأوصاف والكمية على النحو المبين بطلب الشراء بالمرابحة والمؤرخ في..... والمرقم ب...، والملحق بعقد البيع بالمرابحة والمتم له من المصدر. فقد طلب من الطرف الأول القيام بشرائها ثم بيعها إيفاء لهذا الوعد مناباً بالشراء ووفقاً للشروط التالية:

- 1- تفي أهلية الطرف الثاني أهليته للتصرفات المالية عن نفسه وإنه قد اطلع على القانون والنظام الأساسي لبنك البركة الجزائري (الطرف الأول) ويلتزم في تعامله معه وفقاً لهذا النظام.
- 2- وعد الطرف الثاني الطرف الأول بشراء البضاعة المبينة أنفاً وإبرام عقد البيع والشراء بمجرد إعلام الطرف الأول الطرف الثاني بأن البضاعة جاهزة للتسليم أو وردت مستنداتها.
- 3- يعتبر الناقل بصفته وكيلاً عاماً للشحن وكيلاً للطرفين باستلام البضاعة إعتباراً من وقت تحميلها على ظهر الباخرة من قبل المصدر في ميناء الشحن وحتى ميناء الوصول.
- 4- شروط ومكان التسليم.
- 5- يكون البيع والشراء محل هذا العقد على أساس المرابحة وبقيمة التكلفة الكلية المشتملة على ثمن الشراء والرسوم الجمركية وتكاليف الشحن والتأمين وكافة المصاريف الأخرى بالإضافة إلى ربح الطرف الأول بنسبة % من التكلفة الكلية.

- 6- وافق الطرف الثاني على دفع نسبة ٥% من قيمة البضاعة عند التوقيع على هذا الوعد كتأمين لضمان الجدية وتنفيذ التزاماته قبل الطرف الأول والقيام بتسديد باقي القيمة البيعية للطرف الأول الواردة في البند (5) أعلاه على النحو التالي:
- 7- يلتزم الطرفان بإبرام عقد البيع بالمرابحة المتعلق بهذا الوعد بمجرد إبلاغ الناقل الطرف الأول باستلامه البضاعة أو مستندات الشحن وفقاً لشروط ومكان التسليم.
- 8- إذا إمتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد أو قدم بيانات أو معلومات غير صحيحة فيحتمل أية أضرار تلحق بالطرف الآخر نتيجة ذلك، وفقاً لما تحكم به هيئة التحكيم الوارد ذكرها في البند (10) الآتي
- 9- إذا إمتنع المصدر المذكور أعلاه الذي عينه الطرف الثاني بذاته عن تنفيذ الصفقة أو أخرها عن موعد التسليم المتفق عليه لا يكون الطرف الأول مسؤولاً عن أي أضرار يعود على الطرف الثاني الذي عليه أن يدفع كافة المصاريف التي تحملها الطرف الأول من جراء عدم تنفيذ المصدر وفي هذه الحالة لا يعتبر الطرف الأول مخلاً بالوعد
- 10- عند نشوء أي خلاف بين الطرفين بشأن هذا الوعد قد يصعب عليهما حله ودياً يعرض على محكمين ملتزمين بالشريعة الإسلامية يتم إختيارهما على الوجه التالي:
- حكماً يختاره الطرف الأول ، حكماً يختاره الطرف الثاني، حكماً مرجحاً يختاره الطرفان وإذا لم يقم الطرف الثاني باختيار الحكم المرجح ويتم الفصل في النزاع وفقاً للقوانين والأعراف التجارية السائدة في الجمهورية الجزائرية وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية ويكون حكمهم نهائياً وملزماً للطرفين .
- 11 - هذا المحرر من نسختين تسلم كل طرف نسخة من للعمل بموجبها.

الملحق رقم (05) : نموذج عقد توكيل

عقد توكيل

بنت شركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 2.500.000.000 دج خاضعة لاحكام القانون رقم 09-10 تموز
في 14/04/1990 المتعلق بالنقد و القرض، مقيدة في السجل التجاري بولاية الجزائر تحت رقم 00/ب/0014294 ، اماكن
مقرم الجمعية بحي بوجلجة هويدف بن عكنون فيلا رقم الجزائر: ينويه في الإضاء على هذا العقد
الاسم: بوحدية مسعود..... بصفته..... مدير وكالة غرداية.....

ويشار إليه فيما يلي بالبنك

المساكن: حي المساتين تيت تمقطن أدرار

الوظيفة: مربي

والسيد الخراز أحمد

مالي زائد على ما حدد في هذا العقد و لا يتحمل الموكل أية
مسؤولية مترتبة عن ذلك.

كما يكون الطرف الثاني مسؤولا عن امتلاء و يتولى الاشراف
على صنية الترتيبات و تجهيزات الاعمال اللازمة لكي
تكون صالحة للاستعمال.
المادة الثانية:

يقوم الطرف الأول بأداء جميع مستحقاته الموزعة على المزدود
بموجب عقد شراء في حدود المساحة المذكورة الثالثة من
المساحة الأولى و ذلك بعد الحصول على ملك الشراء و وثائق
مساحة المزدود.

المادة الثالثة:

يتحمل طرف الثاني مسؤولية الاداء و التزم من متعلقة
بأداء المزدود سواء كان هذا الاداء بموجب عقد شراء
أو جرى به العرف.

بشرط انه توافق الرضا الكامل وكذلك لأهنية القانونية المعتمدة
للازمة للتعاقد لدى كل من الطرفين فقد تم الاتفاق على مايلي:
المادة الأولى:

يؤكد طرف الأول بموجب هذا عقد الطرف الثاني في
تعاقد مع المزدود بناية عنه شراء مساح و/أو البضائع محل
التجارة و التوزيع.

يتحمل طرف الثاني مسؤولية عدمه من مع المزدود و
الاتفاق معه على توصفات المينة في التورية أو
في توريد جميع المزدود و الأوصاف المساحة شراء المواد و
من الموزع الأخرى المتعلقة بالمساحة و على الطرف الثاني أن
تسمح لشراء في جميع الأوقات التي تتعلق بناية عن الطرف
الأول.

كما يتبين و ذلكة طرف الثاني في حدود شراء المزدود في حق
طرف الأول عندما يبلغ مجموع المزدود متعاقد عليها.

لا يتقدم أي وكيل بأن يتخذ كل الأفعال التي تضرورية و
تسببها لأزمة العقد وكالة أو كاتبة أو كاتبة الموكل بأي مخدر

جرر بغيره - بتاريخ : 2006/04/06

طرف الثاني

طرف الأول

أي القطاعات تتركز تمويلات بنك البركة الجزائري (فرع غرداية)؟

لقد شخص مثلا لشراء سيارة مرابحة مع بنك ... الشروط الضرورية التي يمكن أن توفرها فيه

م يتم مدة دراسة طلبه؟

أي أسباب عادة يتم رفض بعض الطلبات؟

ما الصعوبات التي واجهت البنك جراء اعتماده على مرابحة؟

كيف يمكن تعديل على التعامل مع الفوترة؟ ضعيف متوسط خراب

ما هي الصعوبات التي يمكن حلها مستقبلا؟

نعم في خدمة الخو والمعرفة

ملاحظة: هذا السؤال يتطلب إجابة مفصلة مع ذكر الأسباب والحلول المقترحة. يرجى كتابة الإجابة في الفراغ المخصص.

الملحق رقم (08): يبين الوثائق المطلوبة لتكوين ملف تمويل مشروع استثماري .

Dossier à fournir pour une demande de financement (*investissement*)

Nature de l'opérateur économique Document à fournir	Profession s libérales	Profession s medicales	Exploitation d'activités libérales	Activité de construction	Activité industrielle et commerce
Demande de financement précisant objet crédit	XX	XX	XX	XX	XX
Registre de commerce recensé égalisé	//	//	XX	XX	XX
Acte de propriété ou bail de location des lieux d'activité	XX	XX	XX	XX	XX
Extrait de rôle et mise à jour CNAS	XX	XX	XX	XX	XX
Facture pro forma des devis des travaux éventuels	XX	XX	XX	XX	XX
Etude technico économique de projet	XX	XX	XX	XX	XX
Bilan des trois derniers ex p/activités existantes	//	//	XX	XX	XX
Plan de charges prévues à court moyen et long terme	//	//	XX	XX	XX
Relever de cpte p/activité domicilier aux confrères	XX	XX	XX	XX	XX
Justification de l'apport d'autofinancement	XX	XX	XX	XX	XX
Acte de propriété des biens proposés en garantie	XX	XX	XX	XX	XX
Décision des avantages de L'APSI ou ANSEJ	XX	XX	XX	XX	XX
Bilan d'analyse d'un tabou Compétent S/caract. Mat 1 0	//	//	XX	//	//
Autorisation d'exploitation de gisement ou station ou de ligne	//	//	XX	//	//
Attestation S/durée de vie de Gisement	//	//	XX	//	//
Certifie direct Mines attestant disponibilité service public			XX	//	//
Agrément d'exercice de l'activité délivrée P/Administration compétente P/fonction libérale	XX	XX	//	//	//
Autorisation d'ouverture de cabinet	//	XX	//	//	//
Diplôme certifiant les aptitudes intellectuelles	XX	XX			//
Certificat justifiant les aptitudes professionnelles	XX	XX	XX	XX	XX

NB : Il demeure entendu que le dossier doit être présenté en double exemplaire

الملحق رقم (08): يبين الوثائق المطلوبة لتكوين ملف تمويل مشروع استثماري .

Dossier à fournir pour une demande de financement (investissement)

Nature de l'opérateur économique Document à fournir	Profession s libérales	Profession s médicales	Exploitation n mini- ères/SC	Activité de réalisation	Activité indus et commerce
Demande de financement précisant objet crédit	XX	XX	XX	XX	XX
Registre de commerce récent égalisé	//	//	XX	XX	XX
Acte de propriété ou bail de location des lieux d'activité	XX	XX	XX	XX	XX
Extrait de rôle et mise à jour CNAS	XX	XX	XX	XX	XX
Facture pro forma des devis des travaux éventuels	XX	XX	XX	XX	XX
Etude technico économique de projet	XX	XX	XX	XX	XX
Bilan des trois derniers ex p/activités existantes	//	//	XX	XX	XX
Plan de charges prévues à court moyen et long terme	//	//	XX	XX	XX
Relever de cpte p/activité domicilier aux confrères	XX	XX	XX	XX	XX
Justification de l'apport d'autofinancement	XX	XX	XX	XX	XX
Acte de propriété des biens proposés en garantie	XX	XX	XX	XX	XX
Décision des avantages de L'APSI ou ANSEJ	XX	XX	XX	XX	XX
Bilan d'analyse d'un tabou Compétent S/caract. Mat I 0	//	//	XX	//	//
Autorisation d'exploitation de gisement ou station ou de ligne	//	//	XX	//	//
Attestation S/durée de vie de Gisement	//	//	XX	//	//
Certifie direct Mines attestant disponibilité service public			XX	//	//
Agrément d'exercice de l'activité délivrée P/Administration compétente P/fonction libérale	XX	XX	//	//	//
Autorisation d'ouverture de cabinet	//	XX	//	//	//
Diplôme certifiant les aptitudes intellectuelles	XX	XX			//
Certificat justifiant les aptitudes professionnelles	XX	XX	XX	XX	XX

NB : Il demeure entendu que le dossier doit être présenté en double exemplaire

الملحق رقم (09): يبين الوثائق المطلوبة لتكوين ملف تمويل مشروع إستغلالي.

Dossier à fournir pour une demande de financement (*Exploitation*)

Nature de l'opérateur économique Document à fournir	Professions libérales	Professions médicales	Exploitation minières/sec	Activité de réalisation	Activité industrielle commerciale
Demande de financement précisant objet crédit	XX	XX	XX	XX	XX
Registre de commerce récent égalisé	//	//	XX	XX	XX
Acte de propriété ou bail de location des lieux d'activité	XX	XX	XX	XX	XX
Extrait de rôle et mise à jour CNAS	XX	XX	XX	XX	XX
Etat détaillé des stocks par nature	XX	XX	XX	XX	XX
Etat des créances par âge et par client	XX	XX	XX	XX	XX
Bilan des trois derniers exercices/activités existantes	//	//	XX	XX	XX
Plan de charges prévisionnel court moyen et long terme	//	//	XX	XX	XX
Bilan prévisionnel des trois prochains exercices	XX	XX	XX	XX	XX
Relever de cpte p/activité domicilier aux confrères	XX	XX	XX	XX	XX
Acte de propriété des biens proposés en garantie	XX	XX	XX	XX	XX
Plan de Financement prévisionnel de l'exercice en cours	XX	XX	XX	XX	XX
Autorisation d'exploitation de gisement ou station ou de ligne	//	//	XX	//	//
Agrement D'exercice de l'activité délivrée P Administration compétente p/fonction libérale	XX	XX	//	//	//
Autorisation d'ouverture de cabinet	//	XX	//	//	//
Diplôme certifiant les aptitudes intellectuelles	XX	XX	//	//	//
Certificat justifiant les aptitudes professionnelles	XX	XX	XX	XX	XX

S : pour les nouvelles affaires

NB : Il demeure entendu que le dossier doit être présente en double exemplaire

