

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة محمد بوضياف - بالمسيلة  
كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

رقم: .....

## تطبيقات التمويل بصيغة المراجعة في البنوك الإسلامية دراسة حالة مجموعة البركة

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمي تخصص نقدي وبنكي

إعداد الطالبتين:

- زهرة لعجال

- مريم كرميش

مقدمة أمام لجنة المناقشة		
الصفة	المؤسسة الجامعية	اسم ولقب الأستاذ
رئيساً	جامعة محمد بوضياف-المسيلة	
مشرفاً ومقرراً	جامعة محمد بوضياف-المسيلة	لخضر أوصيف
ممتحناً	جامعة محمد بوضياف-المسيلة	

السنة الجامعية : 2021/2020

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



الاستهلال

قال الله تعالى:

(الذين يأكلون الربا لا يقومون إلا كما يقوم الذي يتخبطه الشيطان من المس ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا فمن جاءه موعظة من ربه فانتهى فله ما سلف وأمره إلى الله ومن عاد فأولئك أصحاب النار هم فيها خالدون 275) صدق الله العظيم

(البقرة: 275)

# \*\* شكر وتقدير \*\*

الشكر والعرفان لله على نعمة الظاهرة والباطنة،  
ولرسوله صلى الله عليه وسلم الذي وضع طريق المستقيم.  
أوجه شكري وعرفاني بالجميل لك من كان عوناً لي في  
إخراج هذا العمل الجليل والى كل من أشعل شمعة في  
دروب عملنا والى من وقف على المنابر وأعطى من  
مهيلة فكره لينير دربنا إلى الأساتذة الكرام في كلية العلوم  
الاقتصادية وسنتوجه إلى الشكر الجزيل إلى:  
- إلى الأستاذ الفاضل المشرف أوصيف خضر

# \*\* إهداء \*\*

أولاً أحمده الله عز وجل على منه وعونه للإتمام هذا البحث.  
إلى الذي وهبني كل ما يملك حتى أحمق له آماله، إلى من كان يدفعني قدما نحو الأمام لنيل المتغنى، إلى مدرستي الأولى في الحياة، أبي أطاك الله في عمره، إلى التي وهبت فلذة كبدها كل العطاء و الحنان، إلى التي صبرت على كل شيء، التي رعتني مع الرعاية و كانت سندي في الشدائد، و كانت دعواها لي بالتوفيق، تتبعني خطوة خطوة في عملي، إلى من ارتحت كلما تذكرت ابتسامتها في وجهي نبع الحنان أمي أعز ملاك على القلب و العين جزاها الله عني خير الجزاء في الدارين، إليهما أهدي هذا العمل المتواضع.  
إلى أخوتي وأخواتي الذين تقاسموا معي عبء الحياة (قيس، آدم، سارة، كمال، إياد، بشرى، أمين، رامي، بلال)، إلى جدي وجدتي، مفضلكم الله و رعاكم.

وإلى كل من علمني حرفاً...  
إلى جميع أصدقائي ورفقاء دربي...

مريم، زهرة

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Université Mohamed Boudiaf a M'sila

Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et  
des Sciences de Gestion



جامعة محمد بوضياف بالمسيلة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم: العلوم الاقتصادية

Département: .....

## تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة والتزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسقله:

الطالب (ة) \* ..... **احسان زهرني** ..... المولود(ة) بتاريخ: ..... **29 12 1998** ..... ب. المسيلة  
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أ.ر.س.) رقم: ..... **538388** ..... الصادرة بتاريخ: ..... **16 04 2019** ..... عن: ..... المسيلة  
المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبة: ..... **علوم اقتصاد** ..... تخصص: ..... **نقدية بنكي** ..... خلال السنة الجامعية: ..... **2019-2020**  
والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: ..... **واقع تطبيقات البرمجيات في البنوك** .....  
.....  
.....  
.....

أصح بشرفي أنني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة والتزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: ..... **20/01/2020** .....

التوقيع و البصمة

\*يجر كل طالب (ة) تصريحا فرديا في حالة إعداد المذكرة من طرف أكثر من طالب(ة) واحد.

\*\*يدرج هذا التصريح ضمن ملاحق المذكرة



### تصريح شرقي

بالالتزام بمعايير الأمانة و النزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي أسفله:

الطالب (ة) \* : كريميلين هريج المولود(ة) بتاريخ: 1999/03/14 بـ: المسيلة  
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: 206716734 الصادرة بتاريخ: 17/05/2021 عن: المسيلة  
المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبية: علوم اقتصادية تخصص: تقديري خلال السنة الجامعية 2020-2021  
والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: واقع تطبيقات الحراجة في البسوك  
الإسلامية

أصريح بشرفي أي التزمت بمراعاة معايير الأمانة و النزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 17/05/2021

التوقيع و البصمة

# الفهارس

### قائمة الجداول

الصفحة	اسم الجدول	رقم
61	المنظومة الاقتصادية لمجموعة البركة	(01-03)
63	أعضاء مجلس إدارة البركة	(02-03)
67	تقرير لمجموعة البركة 2017	(03-03)
68	تقرير لمجموعة البركة 2018	(04-03)
69	تقرير لمجموعة البركة 2019	(05-03)
70	تقرير لمجموعة البركة 2020	(06-03)
71	صيغة المربحة 2017-2020	(07-03)
72	مقارنة صيغة المربحة بصيغ الأخرى	(07-03)

### قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم
67	التمويل الذاتي والمشارك 2017	(01-03)
68	التمويل الذاتي والمشارك 2018	(02-03)
69	التمويل الذاتي والمشارك 2019	(03-03)
70	التمويل الذاتي والمشارك 2020	(04-03)
71	رسم بياني لجدول مدمج	(05-03)
72	الصيغ البيانية	(06-03)

## فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
	البسمة
	الآية
	الإهداء
	الشكر والتقدير
	فهرس الموضوعات
	فهرس الجداول
	فهرس الأشكال
أ	المقدمة
<b>الفصل الأول: مدخل للبنوك الإسلامية</b>	
6	تمهيد
7	المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية
7	المطلب الأول: نشأة وتطور البنوك الإسلامية
9	المطلب الثاني: تعريف البنوك الإسلامية وخصائصها
11	المطلب الثالث: أهمية البنوك الإسلامية
12	المبحث الثاني: أهداف ووظائف البنوك الإسلامية
12	المطلب الأول: أهداف البنوك الإسلامية
13	المطلب الثاني: وظائف البنوك الإسلامية
21	المطلب الثالث: أوجه التشابه والاختلاف بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية
23	مبحث الثالث: المخاطر والصعوبات التي تواجهها البنوك الإسلامية
24	المطلب الأول: مخاطر البنوك الإسلامية

30	المطلب الثاني: صعوبات التي تواجه عمل البنوك الإسلامية
31	المطلب الثالث: الحلول الممكنة لمشاكل عمل البنوك الإسلامية
<b>الفصل الثاني: المراجعة المصرفية</b>	
36	المبحث الأول: الإطار النظري للمراجعة
36	المطلب الأول: تعريف المراجعة ومشروعيتها
38	المطلب الثاني: أنواع المراجعة
41	المطلب الثالث: أركان المراجعة
42	المبحث الثاني: التطبيق العلمي للمراجعة المصرفية
42	المطلب الأول: شروط المراجعة
43	المطلب الثاني: مراحل إبرام عقد المراجعة المصرفية
46	المطلب الثالث: ضوابط المراجعة المصرفية
50	المبحث الثالث: مزايا ومخاطر التمويل بالمراجعة المصرفية
50	المطلب الأول: أشكال المراجعة المصرفية
52	المطلب الثاني: مزايا التمويل بالمراجعة المصرفية
54	المطلب الثالث: مخاطر التمويل بالمراجعة المصرفية
<b>الفصل الثالث: الفصل التطبيقي</b>	
55	المبحث الأول: الإطار النظري لمجموعة البركة المصرفية
60	المطلب الأول: نشأة مجموعة البركة والمنظومة الاقتصادية
60	المطلب الثاني: قيم وأهداف مجموعة البركة
62	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لمجموعة البركة
63	المبحث الثاني: دراسة تحليلية لأشكال المراجعة في مجموعة البركة
67	المطلب الأول: تحليل تقارير مجموعة البركة من 2017-2020

67	المطلب الثاني: جدول مدمج لكل السنوات 2017-2020
71	المطلب الثالث: جدول مدمج لكل السنوات 2017-2020
75	الخاتمة
	قائمة المراجع

# مقدمة

## تمهيد:

شهد العالم في هذا العصر نقلة نوعية في عالم المصارف والبنوك، فبعد أن كانت البنوك التجارية التي تقوم على أساس الفائدة الربوية هي المسيطرة على الاقتصاد والمال في العالم، ظهرت المصارف الإسلامية التي ترفع شعار: ("وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا") سورة البقرة، (275) لإصلاح الاقتصاد والمال وتخليصهما مما لا يجوز شرعاً، عن طريق الكثير من المعاملات المالية الإسلامية التي من خلالها عُبِدَت هذه البنوك الطريق للمسلمين لدخول في مجال التعامل الشرعي مع البنوك، بعد أن كانت تتنابهم شكوك كبيرة تجاه البنوك التقليدية والتعامل معها لما فيها من شبهات بسبب اعتمادها على نظام مصرفي ربوي يرتكز على مبدأ الإقراض مقابل فائدة، ولقد أثبتت البنوك الإسلامية قوة وجدارة النظام المصرفي الإسلامي مقارنة بالبنوك الربوية، فالنظام المصرفي الإسلامي صمد في مواجهة الأزمة المالية العالمية عام 2008 هذا ما دفع الدولة الفرنسية لتشجيع -من خلال مجلس شيوخها- على اعتماد بنوك ذات تعاملات إسلامية في فرنسا.

وتعد المربحة المصرفية التي تقدمها البنوك الإسلامية، مصدراً هاماً من مصادر التمويل وبدلاً عن المعاملات الربوية التي تجريها البنوك التقليدية، كذلك الصورة المناسبة لطبيعة عملها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، حيث أثبتت أهميتها كأداة لتلبية احتياجات العميل التمويلية.

## طرح الإشكالية:

وعلى هذا الأساس، يمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي:

ما هي أشكال صيغة المربحة المطبقة في البنوك الإسلامية؟ وما هي أهميتها الاقتصادية؟

## الأسئلة الفرعية:

ولمعالجة الإشكالية المطروحة. ولدراسة جميع ما يتعلق بالموضوع جزئياً نطرح الأسئلة

## الفرعية:

1. ما طبيعة صيغة المربحة المصرفية؟
2. بما تتميز صيغة المربحة المصرفية عن باقي الصيغ المصرفية؟
3. ما هي أهم المخاطر المرتبطة بالتمويل عن طريق المربحة المصرفية؟

## الفرضيات:

وللإجابة عن الأسئلة الفرعية انطلقنا من الفرضيات التالية:

- تساهم المربحة المصرفية بأشكالها المختلفة في توفير الاحتياجات التمويلية لمختلف الزبائن؛

- تعتبر المربحة المصرفية من أكثر صيغ التمويل طلبا في البنوك الإسلامية؛
- يعتبر التمويل بالمربحة المصرفية أقل مخاطرة من باقي صيغ التمويل الأخرى في البنوك الإسلامية؛

### أهمية البحث:

1. بيان أهمية المصارف الإسلامية للمجتمع.
2. إفادة الدارسين بالمعلومات اللازمة عن التمويل بصيغة المربحة.
3. المنافع التي يمكن أن يجنيها المجتمع، المؤسسات والمصارف من وراء تطبيق أساسيات الصيرفة الإسلامية.

### أهداف البحث:

1. النظر إلى النظام المصرفي الإسلامي كحقيقة متطورة لابد من دراستها.
2. إبراز دور ومساهمة المصارف الإسلامية في التنمية الاقتصادية.
3. إبراز دور الصيغ الإسلامية عموما وبالأخص صيغة المربحة في تنمية المجتمع.
4. توضيح أن صيغة المربحة أهم صيغة تمويل في المصارف الإسلامية.

### أسباب اختيار الموضوع:

ان اختيار معالجة هذا الموضوع له مبرراته التي تحفز على اختياره دون غيره والتي نلخصها في الآتي:

✓ سبب ذاتي: يتمثل في الميول الشخصي للأبحاث الرامية إلى تطبيق تعاليم الدين الإسلامي في جميع ميادين الحياة.

✓ سبب موضوعي: اهتمامي المسبق بعقود التمويل وموافقة ذلك للتخصص الأكاديمي.

### منهجية الدراسة وأدواتها:

قصد الإجابة على الإشكالية المطروحة وبهدف الإمام بمختلف جوانب البحث واختبار صحة الفرضيات، ورغبة في بلوغ تطلعات الدراسة، اعتمدنا على المناهج المستخدمة في العلوم الاقتصادية والمالية، حيث تمت الاستعانة بالمنهج الوصفي لذكر جميع صفات ومميزات كل من البنوك الإسلامية وصيغة المربحة.

أما بالنسبة إلى الأدوات المستخدمة فقد تم الاعتماد على مجموعة من المراجع والتي تتمثل في القرآن العظيم والكتب باللغة العربية، بالإضافة إلى رسائل ماجستير وماستر وأطروحات الدكتوراه، والاستعانة بشبكة الأنترنت.

#### حدود البحث:

**الحدود المكانية:** كل فروع مجموعة البركة المصرفية في عدة دول.

**الحدود الزمانية:** تشمل الفترة الممتدة ما بين 2017-2020

**الدراسات السابقة:**

قمنا بإجراء مجموعة من الدراسات والأبحاث العلمية والأكاديمية حول تطبيقات المراجعة في البنوك الإسلامية ولقد ارتوينا بعدد من الدراسات المرتبطة بالموضوع نذكر، ما يلي:

1- محمد عبد المنعم أبو زيد، الدور الاقتصادي للمصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، توصل البحث إلى ان المصارف الإسلامية لها قدرة اكبر من غيرها من البنوك التقليدية على تعبئة الموارد المالية لتمويل التنمية الاقتصادية سواء من حيث الكم أو من حيث الكيف الملائم، وتساهم في حل المشاكل الهامة التي تجابه البلاد النامية.

2- فياض عبد المنعم، المراجعة في المصارف الإسلامية، توصل البحث إلى أن المراجعة تعتبر صيغة تمويلية مصرفية مناسبة يمكن عن طريقها للمصرف الإسلامي توفير احتياجات النشاط التجاري من سلع، وكذلك توفير بعض مستلزمات النشاط الصناعي من خدمات ومستلزمات انتاج وسيطة بالإضافة إلى توفير السلع المعمرة للمستهلكين. وفي ذلك تنشيط لدورة الطلب في الاقتصاد القومي، وتوفير دخول مكتسبة يترتب عليها إنفاق وتشغيل.

#### هيكل البحث

لإنجاز هذا البحث قمنا بتقسيمه إلى ثلاثة فصول، تسبقهم مقدمة تضمنت عرض الإشكالية والفرضيات وأهمية وأهداف الدراسة، وتعقبهم خاتمة تضمنت عرض لأهم النتائج الدراسة ونتائج اختبار الفرضيات، وكذا الاقتراحات والتوصيات التي ارتأينا بأنها مناسبة، بناء على النتائج المتوصل إليها.

**الفصل الأول: [ماهية البنوك الإسلامية]**، حاولنا من خلال هذا الفصل إبراز أهم المفاهيم التي نتناولها في ثلاث المباحث الأول حول ماهية البنوك الإسلامية وخصائصها، أما المبحث الثاني تناولنا فيه أهداف ووظائف البنوك الإسلامية في حين تطرقنا في المبحث الثالث إلى المخاطر والصعوبات التي تواجه البنوك الإسلامية.

**الفصل الثاني: [الإطار النظري للمرابحة]**، خصصنا هذا الفصل لدراسة الإطار النظري الذي تناول المبحث الأول تعريف المرابحة ومشروعيتها، أما المبحث الثاني تم تطرق إلى التطبيق العلمي للمرابحة المصرفية أما المبحث الثالث تناولنا فيه مزايا ومخاطر التمويل بالمرابحة المصرفية.

**الفصل الثالث: [دراسة مجموعة البركة]**، خصصنا هذا الفصل لإجراء دراسة تحليلية لصيغة المرابحة في البنوك الإسلامية لمجموعة البركة والتي تناولت مبحثين الأول كان تقديم لمجموعة البركة، والمبحث الثاني واقع تطبيق صيغة المرابحة في مجموعة البركة.

# الفصل الأول:

## البنوك الإسلامية

### تمهيد:

قد يطلق البعض على البنوك الإسلامية اسم البنوك التي لا تتعامل بالفائدة، أو البنوك التي تقوم على أساس مبدأ المشاركة، ولكن في الحقيقة، البنك الإسلامي هو مؤسسة مالية إسلامية ذات رسالة اقتصادية واجتماعية تعمل في ظل إطار تعاليم الإسلام، هو بنك صاحب رسالة وليس مجرد تجارة، بنك يبحث عن المشروعات الأكثر نفعاً وليس مجرد أكبر ربحاً، البنك الإسلامي لا يهدف لمجرد تطبيق نظام مصرفي إسلامي، وإنما المساهمة في بناء مجتمع إسلامي كامل على أسس عقائدية، وأخلاقية واقتصادية.

وقد حاول بعض المعاصرين أثناء إنشاء البنوك الإسلامية إلى التفرقة بين القرض الاستهلاكي والقرض الإنتاجي الذي يدر ربحاً وفيراً، ولكن مثل هذه المزاعم باطلة مهما اختلفت تسمية الربا، فكل زيادة في راس المال المقترض ربا لغتا وشرعا.

وحاول البعض الآخر التفرقة بين الربا الذي حرمه القرآن وبين الفوائد في ضل النشاط التجاري الحديث ولكن هذا أيضا ليس مبررا، فالإسلام منهاجا صالحا في كل العصور.

ومع الصحوة الإسلامية التي أيقظت في نفوس المسلمين هذا المفهوم تطلع المسلمون إلى الفقهاء والعلماء أمليين أن يصمموا لهم نظاما مصرفيا إسلاميا وكان من أوائل من تطرق هذه الفكرة الكاتب الباكستاني أبو الأعلى المودي والذي وضع تصورا للبنك في المجتمع الإسلامي خلاصة أن البنك يحجم عن التعامل بالفائدة إلا أنه يجاز له استيفاء عمولة معلومة تغطي تكاليف إدارة حسابات القروض وقيدها.

### المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية

تضررت اقتصاديات الدول الإسلامية إثر تطبيق النظام الاقتصادي الوضعي خاصة في مجال المعاملات البنكية مما أدى إلى تخلي الكثير من أفراد المجتمع عن التعامل وفق النظام التقليدي القائم على أساس التعامل بالفائدة، مما حرم الاقتصاد والمجتمع من أموال ومنافع كثيرة.

الأمر الذي دفع علماء الإسلام والمفكرين الاقتصاديين إلى إيجاد البديل الشرعي في المعاملات المالية. وتوجت تلك الجهود بظهور البنوك الإسلامية، فما هي إذن البنوك الإسلامية؟ وماهي ظروف نشأتها، وماهي خصائصها وأهميتها؟

وذلك ما سنبحثه في المطالب التالية:

### المطلب الأول: نشأة البنوك الإسلامية

خطت المصارف الإسلامية خطواتها في مجال العمل المصرفي بشكل كبير، ويظهر ذلك من خلال الانتشار الواسع لها في مختلف البلدان الإسلامية، وقد أصبحت المصارف الإسلامية في مجال العمل المصرفي حقيقة واقعة ليس على مستوى البلدان الإسلامية فقط، ولكن في جميع بقاع العالم، مقدمة لذلك فكرا اقتصاديا ذا طبيعة خاصة وأصبحت واقعا ملموسا وفعالا، إذ أن المصارف الإسلامية على غرار نظيرتها التقليدية، هي مؤسسات وساطة مالية تقدم خدمات مالية للمودعين والمستثمرين من جهة وتمنح القروض والأموال للشركات والمقاولين والقطاع العام من جهة أخرى، إذ هي وسيط وتاجر تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.<sup>1</sup>

ومع مطلع القرن العشرين شهد العالم صحوة ضرورة الحل الإسلامي في المعاملات المصرفية والتجارية، وكانت هذه الدعوة مدعمة بجيل من المفكرين والعلماء أرادوا أن يرسخوا هذه المبادئ على أرض الواقع بالتطبيق الفعلي، ولاسيما في المجال الاقتصادي كخطوة أوله. ولقد سلك في إنشاء البنوك الإسلامية طريقان هم:

**الطريق الأول:** تحويل البنوك التقليدية إلى المصارف لا ربوية وعلى مراحل وسلكته باكستان.

**الطريق الثاني:** إنشاء بنوك لا ربوية تختلف عن البنوك الربوية. ومرت هذه التجربة على مراحل نوردها فيما يلي:

<sup>1</sup> حكيم حمود فليح وآخرون، المصارف الإسلامية، دار بغداد للكتاب، الطبعة الأولى، بغداد، 2019، ص 22.

### تجربة شركات المعاملات الإسلامية:

وهي تجربة عرفتھا مصر في الأربعينيات من اقتناعها بأن معاملات المؤسسات غي ذلك الوقت مبنية على الربا، ويجب القضاء عليه بإنشاء شركات اقتصادية تدار حسب قواعد ومبادئ الشريعة الإسلامية، وذلك:

- ✓ بعدم التعامل بالرباء أخذًا وعطاء؛
- ✓ الاكتفاء بالربح القليل وعدم الاحتكار؛
- ✓ التركيز على المشروعات الاقتصادية والاجتماعية؛
- ✓ جمع الزكاة على المال.

### تجربة البنوك الإسلامية:

ونجد منها:

#### بنوك الادخار المحلية في مصر:

نشأت بتاريخ 1963/10/25 في مدينة "ميت عمر" بموجب مرسوم جمهوري رقم 17 عام 1963 على غرار بنوك الادخار بألمانيا الاتحادية، الذي بموجبه تعهدت ألمانيا بتقديم التجهيزات والتدريب اللازم لمستخدميه، وكان لأحمد النجار اليد الطولي في تجسيده على أرض الواقع. وعرفت هذه التجربة نجاحا كبيرا وتجاوزا منقطع النظير من الأفراد في مصر، حيث بلغ سنة 1967 عدد عملائه نحو المليون، وبلغ عدد فروعها تسعة (9) فروع كبيرة، ويزيد عن عشرين فرعا صغيرا.

#### بنك ناصر الاجتماعي:

نشأ في مصر بموجب قانون رقم 66 المؤرخ في 1971/09/27، وهدفه توسيع قاعدة التكافل الاجتماعي بين المواطنين، ونشاطه متفرغ إلى المهتمين وهي الوظائف المصرفية والأعمال الاجتماعية ولم يباشر العمل إلا في عام 1973.<sup>1</sup>

وقد تطور عدد المصارف الإسلامية من 167 بنكا في 2001/12/31 إلى 396 بنكا في 2008/2/12 وذلك وفق آخر إحصائية صادرة من المجلس العام للبنوك والمؤسسات الإسلامية، وتقدر

<sup>1</sup> سليمان بو فأسه، أساسيات في الاقتصاد النقدي المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، الجزائر، 2018، ص ص 164-167.

دراسات حديثة حجم موجودات المصارف بنحو 700 مليار دولار، ومن المتوقع نمو هذه الموجودات إلى 1,75 تريليون دولار بحلول عام 2013 لتنمو بنسبة 24% سنويا.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: تعريف البنوك الإسلامية وخصائصه

إن البنوك الإسلامية تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وهذا ما يسهل على المجتمع الإسلامي تعاملاته، لذلك يجب معرفة هذه البنوك والخصائص التي تميزها عن غيرها من البنوك التقليدية.

### أولا تعريف البنوك الإسلامية:

تعتبر البنوك الإسلامية حدثا متميزا وجديدا في المجتمع الإسلامي بصفة خاصة، وفي العالم بصفة عامة، حيث مرت هذه البنوك بمجموعة من المراحل التي تخللتها جهود عظيمة تم بفضلها إعطاء عدة تعاريف لها نذكر منها:

- هو مؤسسة للوساطة المالية، تعتمد على تلقي الودائع من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، وتعمل على تقديم التمويل للوحدات الاقتصادية ذات العجز بواجد من أساليب البيوع أو الإيجارات أو المشاركات، وتلتزم بالضوابط الشرعية في المعاملات المالية وبخاصة المعيار الأخلاقي وتحريم الربا(الفائدة).<sup>2</sup>

- البنك الإسلامي هو " مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي ويحقق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي".<sup>3</sup>

- المصرف الإسلامي هو: مؤسسة مالية، تقدم الخدمات المصرفية والتمويلية والاستثمارية لعملائها، ملتزمة بأحكام الشريعة الإسلامية في ذلك، في ضوء قرارات كان من الضروري أن تكون تركيبة المصرف الإسلامي تختلف عن تركيبة المصرف الربوي، ومن ثم يصبح هيئتها الشرعية.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> - حامد بن حسن ميرة، عقود التمويل المستجدة في البنوك الإسلامية، دار الميمان للنشر وتوزيع، طبعة أولى، الرياض، 2011، صص 41-42.

<sup>2</sup> - منذر قحف، أساسيات التمويل الإسلامي، الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، 2011، ص 207.

<sup>3</sup> - مطهري كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والتقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2012، ص 15.

<sup>4</sup> - حامد بن حسن ميرة، مرجع سابق، ص 39.

### ثانيا: خصائص البنوك الإسلامية

للمصارف الإسلامية خصائص تميزها عن غيرها وهذه خصائص هي:

- أن البنوك الإسلامية تقوم بجملة من الوظائف، بتقديم الخدمات البنكية التي يحتاج إليها عامة الجمهور من منطلق تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية، بما فيها أخلاقيات العمل وتوزيع العادل للثروة ومن منطلق مبدأ تحقيق العدالة الاقتصادية والاجتماعية، لذلك نجدها لا تتعامل بالفائدة، ولا تتعامل بأسعار الصرف غير الحاضرة؛

- يحتكم العمل البنكي الإسلامي لمختلف الضوابط والرقابة الشرعية الإسلامية، ولضرورة الاحتكام للشريعة الإسلامية عند الظهور منازعات بين أطراف التعامل؛

- تعمل على تعبئة المدخرات ومن ثم قبول الودائع من جمهور على أساس مبدأ المشاركة في الربح والخسارة؛

- أن يكون مصدر المدخرات في صورة الودائع حلالا؛

- تعمل على توظيف واستثمار مواردها على أساس ما يليه الفقه الإسلامي للمعاملات من خلال المضاربة والمشاركة والمرابحة وغيرها من الصيغ المعروفة (صيغ التمويل البنكي الإسلامي) وهو ما يعني ضرورة أن تحقق العدالة في عملية توزيع العوائد ومختلف المخاطر بين أصحاب المال ومسؤولي توظيفه وإدارته؛

- فرض الزكاة على العوائد المحققة وتوجيهها لذوي الحاجة؛

- عدم المساهمة في تغذية التضخم: لا تدخل البنوك الإسلامية في آلية عمل السوق المفتوحة OPEN MARKET التي تجري بالعدة بين المصرف المركزي في البلد والمصارف التجارية التابعة لضوابطه.<sup>1</sup>

ويرى محمود الحسين الوادي وحسين محمد سمحان وسهيل أحمد سمحان بأن المصارف

الإسلامية تتميز بالعديد من المزايا نذكر منها ما يلي:

(1) تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في كافة المعاملات المصرفية والاستثمارية واستبعاد الفائدة في المعاملات؛

(2) تطبيق أسلوب المشاركة في الربح أو الخسارة في المعاملات؛

(3) تطبيق أسلوب الوساطة المالية القائم على المشاركة؛

<sup>1</sup> فيصل فارس، التقنيات البنكية محظرات وتطبيقات، الموساك رشيد، الطبعة الأولى، الجزائر، 2013، ص ص50-51

- 4) تطبيق القيم والأخلاق الإسلامية في العمل المصرفي؛
  - 5) تقديم مجموعة من الأنشطة لا تقدمها البنوك التقليدية وهي:
    - أ. نشاط القرض الحسن
    - ب. نشاط صندوق الزكاة
    - ت. الأنشطة الثقافية المصرفي
  - 6) توجيه كل جهده إلى الاستثمار الحلال؛
  - 7) ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية؛
  - 8) إحياء نظام الزكاة؛
  - 9) القضاء على الاحتكار الذي تفرضه بعض شركات الاستثمار؛
  - 10) عدم إسهام هذه المصارف وتأثيرها المباشر فيما يطرأ النقد من التضخم.<sup>1</sup>
- المطلب الثالث: أهمية البنوك الإسلامية

ساعدت هذه المصارف على ظهور نوع جديد من التعامل المصرفي لم يكون من قبل موجود في المصارف التقليدية، يعتمد على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر بالإضافة إلى المشاركة في الجهد بين البنك وزبون بدلاً من التعامل التقليدي القائم على مبدأ المديونية بين البنك والزبون وتقييد الأموال دون المشاركة في العمل، استحدثت هذه المصارف أنظمة للتعامل الاستثماري في جميع القطاعات الاقتصادية والمتمثلة في صيغ الاستثمار الإسلامية (المرابحة، المشاركة، المضاربة، استصناع، التأجير....). وتلخص أهمية البنوك فيما يلي:

- 1) إيجاد قنوات عمل مصرفي بعيداً عن التعامل الربوي؛
- 2) التطبيق العملي لأسس الاقتصاد الإسلامي؛
- 3) تطبيق الشريعة الإسلامية في المعاملات المالية؛
- 4) رغبة المجتمعات المسلمة في التحول للصيرفة الإسلامية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - محمود حسين الوادي وآخرون، النقود والمصارف، دار المسيرة للنشر وتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2010، ص 190.

<sup>2</sup> - بن زكورة العويبة، التحول إلى الصيرفة الإسلامية في الجزائر، المجلة المغاربية للاقتصاد والمناجمنت، العدد 2، جامعة مصطفى اسطبولي، 2020، ص 242.

### المبحث الثاني: أهداف ووظائف البنوك الإسلامية

هناك عدة وظائف وأهداف تميز نشاط عمل البنوك الإسلامية عن باقي أنشطة عمل البنوك التقليدية نذكر منها:

#### المطلب الأول: أهداف البنوك الإسلامية

تهدف المصارف الإسلامية إلى توفير الخدمات المصرفية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، والذي يهدف بدوره إلى تحقيق أكبر قدر من الفائدة للمجتمع من حيث العدالة والرخاء، وتهدف المصارف الإسلامية إلى تحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية، وهو معدل مرتفع لنمو الاقتصادي، ويقوم المصرف الإسلامي بأداء دور الوساطة المالية بمبدأ المشاركة، لتحقيق العديد من الأهداف التي تعكس مدى نجاحه في أداء هذا الدور وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية وهذه الأهداف هي:

(1) الالتزام بالمبادئ الإسلامية في المعاملات المصرفية؛

(2) استيعاب وتطبيق وظيفة المال في الإسلام اقتصاديا واجتماعيا؛

(3) الدعوى في سبيل الله؛

(4) خطط أموال المتعاملين وتنميتها؛

(5) تحويل احتياجات المتعاملين وتوفير متطلباتهم؛

(6) تيسير معاملات المتعاملين وتدعيم آراءهم عند التعامل؛

(7) تحقيق التكافل الاجتماعي بين أفراد المجتمع؛

(8) تحقيق الأرباح للمساهمين؛

(9) تحقيق أمان وطموحات البنك؛

(10) تنمية الكفايات والمهارات الإدارية للعاملين بالبنك.<sup>1</sup>

ويرى حكيم حمود فليح الساعدي بأن أهداف البنك الإسلامي متمثلة فيما يلي:

(1) جذب الودائع وتنميتها وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية؛

(2) استثمار الأموال، وهو الهدف الأساس وركيزة العمل في البنوك الإسلامية؛

(3) تحقيق الأرباح وهو محصلة العمليات الاستثمارية ومردود الخدمات المصرفية التي توزع على

المودعين والمساهمين وتؤدي إلى نمو القيمة السوقية وتمكنه من الاستثمار والمنافسة في سوق؛

<sup>1</sup> ناصر خليفة عبد المولى ومحمد الصيرفي، البنوك الإسلامية، السحاب للنشر وتوزيع، ص55.

4) ابتكار صيغ لتمويل من حلال إيجاد صيغ استثمارية إسلامية، يتمكن من خلالها المصرف بتمويل المشاريع المختلفة بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية حتى يتمكن من مواجهة المنافسة من جانب المصارف التقليدية في جذب المستثمرين؛

5) ابتكار وتطوير الخدمات المصرفية حتى يستطيع المصرف الإسلامي مواجهة المنافسة من قبل المصارف التقليدية؛

6) تقديم خدمات مصرفية بجودة عالية للمتعاملين، وقدرته على جذب العديد منهم؛

7) توفير التمويل للمستثمرين وذلك باستثمار الأموال المودعة لديه من خلال أفضل قنوات الاستثمار المتاحة له أو استثمار هذه الأموال من خلال شركات تابعة متخصصة أو استثمارها في الأسواق المحلية أو الإقليمية أو الدولية مباشرة؛

8) تحقيق معدل نمو حتى تستمر المصارف الإسلامية في السوق المصرفية لا بد أن تضع في اعتبارها تحقيق معدل نمو، وذلك لكي تتمكن من الاستمرار والمنافسة في الأسواق المصرفية خصوصا أو المصارف بصفة عامة.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: وظائف البنوك الإسلامية

يلقى على عاتق البنوك الإسلامية دورا هاما في المجال الاجتماعي بالإضافة إلى دورها كمؤسسات مالية متغيرة الأداء ذلك أنها يمكن أن تسهم بنصيب وافر في تحقيق كفاية جميع أفراد المجتمع من المقاصد الخمس الشرعية، وذلك من خلال مشاركتها الفعالة في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية والتربية الادخارية ونشر الوعي الإسلامي.

ونورد هنا نقاطا موجزة عن الوظائف التي يمكن للبنوك الإسلامية القيام بها:

#### 1) جذب الأموال (تعبئة الأموال):

إن المصارف الإسلامية كمؤسسة مالية يجب أن تحصل على الأموال للقيام بأعمالها ومهامها وهي كثيرة، تمثل هذه الأموال جانب الموارد نذكر منها:

أ) الحسابات الجارية: وهي الأموال التي تحصل عليها البنوك الإسلامية من الأفراد والمشاريع كودائع دون أي مقابل يذكر، والمقابل الوحيد هو حفظ هذه الودائع كما هي، وسحبها من طرف أصحابها في أي وقت أرادو ودون أي إشعار، إلا أن المصرف يأخذ عمولة عن هذه الودائع بمثابة حق تغطية مصاريف إصدار الشيكات.

حكيم فليح الساعدي، المصارف الإسلامية، بغداد للكتب للطباعة ونشر وتوزيع، الطبعة الثانية، بغداد، 2019، ص ص31-32.<sup>1</sup>

ب) الودائع الاستثمارية: وهي الودائع التي يودعها أصحابها في المصرف بغرض استثمارها في مجالات مختلفة نتيجة لذلك حسب قيمة كل وديعة، وحسب المدة الزمنية التي تركت في المصارف، كما يتحملون الخسارة إذا حدثت شأن ذلك شأن المصرف نفسه، أي استعمالها في المضاربة.

ت) الودائع الادخارية: وهي مبالغ يتحصل عليها البنك "بفتح" حسابات ادخار للمدخرين يحصل بموجبها على "دفاتر الادخار" ولا يحصل أصحابها على فوائد، بل يحصلون على امتيازات نذكر منها:

✓ أولوية الاستفادة من القرض الحسن؛

✓ أولوية الاستفادة من الاكتتاب في صكوك الاستثمار التي يصدرها البنك؛

✓ الاستفادة من الخدمات الاجتماعية التي يقررها البنك من حين لآخر؛

✓ منح حوافز أو جوائز متمثلة مثلا في تخصيص نسبة من أرباح البنك.

وهذه المزايا تحدد بحسب قيمة هذه الوديعة والمدة التي بقيت فيها بالمصرف، كما أنه ليس

شرطا الحصول على هذه المزايا بل هي بمثابة تشجيع على الادخار.

ث) أموال الزكاة والصدقات: الزكاة كما هو معلوم ركن من أركان الإسلام وفريضة على كل مسلم بإخراجها على أمواله، ولقد أسندت مهمة جمع أموال الزكاة إلى المصارف الإسلامية وتوزيعها على مستحقيها.

ومن هذا المنظور تعتبر أموال الزكاة موردا هاما بالنسبة للبنك يحصل عليها من مصادر

متعددة نذكر منها:

✓ الزكاة الواجبة على أموال البنك؛

✓ الزكاة الواجبة على ناتج نشاط المصرف؛

✓ الزكاة المحصلة من العملاء بعد موافقتهم؛

✓ الزكاة المجمعة من المساهمين غير المحتفظ بها لدى المصرف.

يضاف إلى أموال الزكاة هذه، أموال الصدقات والهبات والمنح والدعم التي يقدمها الأفراد

والمؤسسات والحكومات.

ج) رأس المال والأرباح والاحتياطيات الغير موزعة:

- رأسمال: هو ذلك المورد الثابت، والمتمثل في قيمة أموال المساهمين في المصرف عند تأسيسه،

سواء في شكل عيني كالأصول الثابتة المادية أو في شكل معنوي.

- الأرباح الغير موزعة: وهي ذلك الأجر الذي يتحصل عليه المصرف من جراء قيامه بأعمال الخدمات المصرفية لصالح عملائه والأجر الذي يتحصل عليه مقابل مباشرته الأعمال التمويل الاستثمارية، ولكن يشترط أن تكون غير موزعة على أصحابها.

- الاحتياطات الغير موزعة: وهي الأرصدة المالية التي يقطعها المصرف من أرباح المساهمين في صورة احتياطات، لذلك تسمى "أرباح محتجزة" ودعم المركز المالي للمشروع والمحافظة على سلامة رأسمال، تعتبر هذه الموارد مصدرا هاما ومستقرا بالنسبة للبنك، حيث لا يتعرض لعدم التأكد أو لمخاطرة السحب الفجائي مثل المصادر الأخرى، لذلك تستعمل عادة في الاستثمارات طويلة الأجل كأصل ثابت، مثل مباني وشراء التجهيزات لمشاريعه، أو لمواجهة المخاطرة والخسائر التي تحدث للمصرف عند مباشرة أعماله.

هذه بعض الموارد الأساسية التي يتحصل عليها البنك الإسلامي لمباشرة مهامه إلى جانب موارد أخرى قد يحصل عليها، وذلك حسب مكانة ونمو المصرف ومجال تخصصه شريطة ألا تحمل الصفة الربوية أو شبيهها.

### (2) استخدامات الأموال:

عندما يتحصل المصرف على الموارد من مختلف المصادر، يقوم بعدها بتخصيصها وتوظيفها في أوجه متعددة شأنه في ذلك شأن أي مؤسسة مالية، شريطة ان تكون في الأوجه المشروعة الذي افتضاها الإسلام.

علاوة على ذلك، فالبنك الإسلامي لا يقوم باستخدام الأموال إلا في المجالات التي تدر عليه أرباحا عند الاستثمار -وان كان هذا مطلباً مشروعاً في حد ذاته إذا كان في إطار الحلال- بتخصيص جانب من الموارد في الشق الاجتماعي على شكل خدمات ومساعدات حتى يتكامل البنيان الاقتصادي الاجتماعي ككل. ارتأينا تقسيم هذا العنصر إلى قسمين:

- قسم خاص بتقديم الخدمات والمساعدات.

- قسم خاص بالاستثمار والتمويل.

أ. تقديم الخدمات والمساعدات: إذا أردنا أن يخدم أو يساعد أفراداً أو طبقة من المجتمع، فسبل الخير واسعة وكثيرة، واحتياجات المجتمع واسعة وكثيرة هي الأخرى، إلا ما يجب التنبيه عليه

هنا هو أن يكون تقديم الخدمة أو المساعدة في موضعها الصحيح لتخدم فعلا مستحقيها على لوجه الأكمل.<sup>1</sup>

### ❖ القرض الحسن:

يعتبر القرض الحسن أداة من أدوات البنك الإسلامي في أداء خدمته الاجتماعية، لقوله تعالى "ان تقرضوا الله قرضا حسنا يضاعفه لكم ويغفر لكم والله شكور حلیم"

القرض الحسن هو منح المصرف مبلغا من المال لفرد من الأفراد أو لأحد عملائه يكون في حاجة ماسة إليه على أن يرده بعد مدة محددة دون زيادة أو نقصان عن أصل المبلغ، لذلك نجد المصرف الإسلامي يضيق من هذه الخدمة حتى لا تضر بمصلحة عملائها أو المساهمين فيها، أو تعرض نفسها لضائقة مالية، فتخصص صندوقا ماليا بخصوص هذا الشأن يدعى "صندوق القرض الحسن" يقوم باستخدامه في أوجه التالية:

- (1) الزواج؛
- (2) المرض المنفق كثيرا للمال؛
- (3) الديون والاعسار الشديدة؛
- (4) الكوارث؛
- (5) تأخر الرواتب والأجور؛
- (6) تعرض أصحاب المشروعات الصغيرة الى ضوائق مالية.<sup>2</sup>

### ❖ توزيع الزكاة:

هو الوجه الثاني في تقديم الخدمات، لكن هذا النوع يجب أن يقدم لمستحقيه - من الفقراء والمساكين وغيرهم ممن ذكرهم القران الكريم، لذلك فخدمة توزيع الزكاة لها دورا في حماية الأمة من أمراض الربا وتعمل على تقوية الاقتصاد.

### ❖ انشاء المنظمات الدينية والاجتماعية:

هذه الخدمات تدخل في باب نشر الدعوة الإسلامية والثقافية في المجتمع، ومن بين المنظمات والجمعيات التي يساهم البنك على انشائها هي:

<sup>1</sup> - سليمان بوفاسة، أساسيات في الاقتصاد النقدي المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، الجزائر، 2018، ص ص 169-177.

<sup>2</sup> - حمدي عبد العظيم، دراسة الجدوى في البنك الاقتصادي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الأولى، القاهرة، 1996، ص 27.

- 1) جمعيات بناء المساجد وتحفيظ القرآن الكريم؛
- 2) جمعيات تسيير الحج والعمرة؛
- 3) جمعيات الخدمات المصرفية؛
- 4) جمعيات رعاية المرضى.

❖ نشر الوعي الدني:

فمن طريق الجمعيات الدنية والخدمات الأخرى يمكن المساهمة في تنمية الوعي الدني وشرح المبادئ الإسلامية من خلال الجوانب التالية:

- 1) دعم جهود العلماء والفقهاء في تعليم الناس عن طريق البحوث والكتابات؛
- 2) دعم الجهود الإعلامية الإسلامية؛
- 3) دعم المسابقات الدنية.

ب. هذه بعض استخدامات أموال البنك في إطار تقديم الخدمات، ويمكن إحداث خدمات أخرى تفيد المجتمع، وذلك حسب قدرة البنك والمحيط الاجتماعي الذي يعمل فيه.

ت. الاستثمار والتمويل:

وهو الوجه الثاني لاستخدامات البنك الإسلامي وأساس عمله، وهي استثمارات تشبه مثيلتها في المؤسسات المالية التقليدية الأخرى، إلا أنها تهتم في إطار الشريعة الإسلامية. لذلك هناك صيغ استثمارية يمكن التطرق إليها بشيء أجاز وهي كالاتي:

1) الاستثمار عن طريق المضاربة:

تعريف المضاربة:

للفقهاء تعاريف للمضاربة تتفق في بعض الأمور وتختلف في البعض الآخر:

فقد عرفها الحنابلة بقولهم: "دفع ماله إلى الآخر يتجر فيه والربح بينهما" وقال ابن قدامة في المغني: "معناه أن يدفع الرجل ماله إلى آخر ليتجر له فيه على أن ما حصل من الربح بينهما حسب ما يشترطانه". أما الانحراف فقد عرفوها بأنها: "عقد على الشركة في الربح بمال من جانب رب المال وعمل من جانب المضارب"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> محمد عبد المنعم أبو زيد، المضاربة وتطبيقاتها العلمية في المصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الأولى، القاهرة، 1996، ص 20.

## 2) الاستثمار الإيجاري (التمويل بالاستئجار)

**تعريفه:** الائتمان الإيجاري هو علاقة تمويلية ذات أبعاد ثلاثية، صاحب المشروع الذي يرغب في الأصول الثابتة فيتصل بالمؤسسة المالية التمويلية التي تقوم بشراء تلك الأصول من المورد أو المنتج لها ، ثم تقوم بتأجيرها إلى صاحب المشروع مقابل دفعات مالية معلومة ومحددة، أي: مورد = وسيط مالي = مشروع .

- وكذلك هو ائتمان عيني وإنتاجي: أي انه لا يمكن أن يمنح في صورة نقدية كالائتمان المصرفي، وذلك بغرض تنمية دوافع استخدام الأصول الثابتة، وعليه فان المؤسسة المانحة لهذا الائتمان يجب أن تختار الأصول التي تعطي أكبر ربح عند تشغيلها، لأن ذلك يضمن سداد دفعات التأجير على الأقل.

- ائتمان طويل ومتوسط الأجل، لكونه يتعلق بتمويل أصول ثابتة، مما يحل مشكلة التوظيف الطويل الأجل الذي يجمد الأموال، من خلال العوائد والدخول النقدية المتتالية الناتج عن الاستغلال الدائم لهذه الأصول والتي تكفي لتغطية عوائد الإيجار بدلا من الفوائد الربوية وتزيد.

وتتحدد عادة مدة الائتمان (الإيجار) حسب طبيعة الأصل المستعمل، فقد تكون ثلاث سنوات لمستلزمات الإنتاج وما بين 4 و5 سنوات للآلات، وقد تصل إلى 10 سنوات للأجهزة والمعدات الثقيلة، كما تتحدد كذلك بفترة الاستهلاكات الضريبية المقررة في التنظيم الضريبي.

## 3) الاستثمار بالمرابحة:

**تعريفه:** هي عقد يرغب العميل بمقتضاه في شراء تجهيزات أو سلع مختلفة، فيتقدم الى البنك المختص بشرائها حيث تصبح من أملاك البنك، ثم يقوم ببيعها الى العميل مع زيادة هامش ربح معلوم يتفقا عليه، مع الاتفاق على شروط التسديد.

## 4) صيغ استثمارية أخرى:

هناك صيغ استثمارية لا ربوية أخرى لا تقل أهمية عما سبق ذكره تعتمد على المصارف الإسلامية في تعاملاتها فمنها ماهي مستوحاة من صيغة المرابحة تسمى بالمتاجرات الإسلامية، ومنها ماهي مأخوذة من معاملات البنوك التقليدية لكن دون الجانب الربوي، يمكن أن نوجزها في النقاط التالية:

### أ) البيع لأجل:

وهو بيع إلى أجل معلوم، بمعنى أن يبيع المصرف السلع المنفق عليها إلى العملاء، بتأجيل دفع ثمنها في وقت معلوم أو على أقساط معلومة مع هامش ربح يأخذه المصرف على ذلك، ويجوز أن تباع السلع لأجل بأكثر من ثمنها الحالي وذلك مصداقا لقوله تعالى: "يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم

بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم ولا تقتلوا أنفسكم إن الله كان بكم رحيمًا" سورة النساء الآية /29.

(ب) بيع سلم:

وهو بيع اجل بعاجل، أي يحصل المصرف على ثمن السلعة المتفق عليها مع المشتري وتسليم السلعة لهذا الأخير بعد أجل مسمى، وعكس البيع الأجل يتم فيه تسليم البضاعة مع تأجيل الدفع.<sup>1</sup>

ويرى محمد جلال سليمان بأن الوظائف الأساسية للبنوك الإسلامية تتمثل في:

(1) تحرير المعاملات من الفوائد الربوية. لما يترتب على المعاملات الربوية من اثار شرعية واقتصادية واجتماعية غاية في الخطورة.

(2) الوظيفة الاستثمارية والتي تشمل البحث والتعرف على مشروعات القائمة وانشاء مشروعات جديدة وتوفير اللازم لقيامها، ويحكم البنك الإسلامي في مجال انتقائه لمشروعاته وادارتها ثلاث أسس رئيسية هي:

✓ الالتزام الكامل بأحكام الشريعة الإسلامية

✓ الوفاء بالحاجات الضرورية لجماهير المسلمين

✓ الاسهام الفعال في تنفيذ خطط التنمية

(3) الوظيفة التمويلية: حيث تعتمد البنوك الإسلامية في ممارسة هذه الوظيفة على تدبير الموارد المالية ذات الآجال المناسبة بما يسمح لها تقديم التمويل المتوسط وطويل الأجل، للمشروعات مع الالتزام بتمويل العمليات الإنتاجية وتسويق المواد الخام اللازمة لاستيرادها من الخارج والتي تدخل في صلب تلك العمليات.

(4) التكافل الاجتماعي: من خلال قيام البنوك الإسلامية بممارسة أنشطة الزكاة والقرض الحسن<sup>2</sup>

ويرى نعمت عبد الطيف أن دور البنوك الإسلامية في عدت مجالات منها:

1. في مجال التنمية الاقتصادية:

✓ اتباع الأولويات الاقتصادية وهي المنتجات الفردية وإحاجيه الاستراتيجية؛

✓ أخذ الاعتبارات البيئية في الحسبان والحفاظ على الموارد الطبيعية؛

<sup>1</sup> سليمان بوفاسة، أساسيات في الاقتصاد النقدي المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، طبعة الأولى، الجزائر، 2018، ص 201.

<sup>2</sup> محمد جلال سلمان، الودائع في البنوك الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، طبعة الأولى، القاهرة، 1996، ص 36

✓ توسيع قاعدة المنتجين بإتاحة الفرصة أمام الألاف للحصول على التمويل المسير وفق الأنظمة الإسلامية كالمشاركة والمرابحة؛

✓ استحداث فرص عمل جديدة للشباب من خلال الشركات والمشروعات التي تقوم بإنشائها في مجالات الاقتصادية والخدمية المختلفة.

## 2. في مجال التنمية الاجتماعية:

✓ المساهمة في تحسين المستوى الصحي والعناية بمكافحة الأمراض العارضة والمزمنة، مما يرفع من مستوى إنتاجية الأفراد ويقلل من قدراتهم؛

✓ المساهمة في توفير ضرورات الغذاء لغير القادرين على ذلك من خلال بناء المؤسسات الاجتماعية: الأيتام المرضى - المسنين؛

✓ الاهتمام بمواجهة ما قد يتعرض له الأفراد من عاهات جسدية ونفسية وعقلية تعوق قدراتهم على الإنتاج؛

✓ المساهمة في رفع المستوى العلمي والثقافي للعنصر البشري في إطار عقدي يحسن من توجيه هذه القدرات المكتسبة في خدمة المجتمع المسلم

✓ القيام على رعاية الطلاب والشباب في كافة مراحل التعليم بأنواع الإعانة المختلفة من مادية وعينية؛

✓ العمل على تحقيق التنمية المحلية بمعنى أولوية التوظيف على مستوى دائرة كل فرع.

## 3. في مجال التربية الادخارية:

✓ تشجيع المدخرات الصغيرة بتوفير الإطار الإسلامي للتعامل المصرفي وتكوين عادات مصرفية سليمة تساهم في توفير رؤوس الأموال اللازمة للنشاط الاقتصادي والاجتماعي؛

✓ تنظيم استخدام المدخرات الكبيرة في المجالات المفيدة للمجتمع المسلم اقتصاديا واجتماعيا؛

✓ تشجيع صغار المودعين الذين تقل أرصدة حساباتهم عن خمسة آلاف دولار أو ما يعادلها لفتح حسابات استثمار (ودائع استثمارية)؛

✓ تحقيق الانتشار الجغرافي للبنك الإسلامي من خلال فروع تحقق الاتصال المباشر بالجمهور في مناطق تجمعهم وتعمل على مواجهة ما يواجهونه من مشاكل والإسهام في حلها.

4. في مجال نشر الوعي الإسلامي:

- ✓ استخدام ما يتوفر لديها من الموارد في المشاركة في مختلف وسائل نشر الوعي الإسلامي؛
- ✓ ابتعاث الدعاة الى المجتمعات الإسلامية الناشئة؛
- ✓ إصدار صحيفة إسلامية؛
- ✓ تمويل كتاتيب ومدارس تحفيظ القرآن الكريم؛
- ✓ طباعة كتب لدعوة الإسلامية؛
- ✓ تنظيم مسابقات لحفظ القرآن الكريم.<sup>1</sup>

المطلب الثالث: أوجه التشابه والاختلاف بين البنوك الإسلامية والتقليدية

من خلال ما تقدمنا به، من تحليل لأعمال البنوك الإسلامية، وما تقدمه من أعمال وخدمات لجمهورها فإننا سوف نقف عند أهم الفوارق الأساسية بين كلا النظامين في المعاملات البنكية.  
أولاً: أوجه التشابه

- تتفق المصارف الإسلامية مع المصارف التجارية من حيث الاسم، فالبعض يسمي المؤسسة المصرفية(بنك) وآخرون يسمونها(مصرف)؛
- تخضع المصارف الإسلامية والربوية على حد سواء لرقابة البنك المصرفي، كما تقيد كل منها بالأوامر والتعليمات الصادرة منه فيما يتعلق بالمصارف؛
- تقدم المصارف الإسلامية والتقليدية الخدمات المصرفية، ولكن في البنوك الإسلامية فيما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.<sup>2</sup>

ثانياً: أوجه الاختلاف

- تقوم المصارف الإسلامية في معاملاتها على أساس المشاركة في الربح والخسارة الذي أقرته الشريعة الإسلامية وتجتنب التعامل بالربا بينما تقوم المصارف التقليدية في معاملاتها على أساس النظام المصرفي العالمي، وهو نظام الفائدة أخذاً وعطاءً؛
- عدم التسامح للمصارف الإسلامية بمخالفة قواعد الشريعة الإسلامية كالسحب على المكشوف مثلاً، فمثل التعاملات لا يتعامل المصرف الإسلامي بها، نظراً لانعدام القرض الربوي؛

نعمت عبد الطيف، النشاط الاجتماعي والتكافلي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الأولى، القاهرة، 1996، ص 20.<sup>1</sup>  
محمود عبد الكريم أحمد الرشيد، شامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس، الطبعة الثانية، الأردن، 2007، ص 15.<sup>2</sup>

- يحتل الاستثمار في المصارف الإسلامية حيزا كبيرا في معاملاتها، بينما نجد البنوك التقليدية تولى الإقراض بالفائدة حزا كبيرا، بل لا تقوم بالاستثمار إلا في حيز ضيق؛
  - تخضع المصارف الإسلامية للرقابة الشرعية بالإضافة للرقابة المالية، ولكن المصارف التقليدية لا يوجد فيها مثل هذه الرقابة الشرعية؛
  - استثمارات المصارف الإسلامية تتطلب تملك أصول ثابتة أو منقولة، وهذا النوع من التعامل ممنوع في المصارف التقليدية خوفا من تجميد أموالها؛
  - تستخدم المصارف التجارية صيغة واحدة للتعامل مع العملاء وهي القرض بالفائدة، مهما اختلفت مسمياتها وصورها، أما المصارف الإسلامية فلها صيغ شرعية كثيرة، تلبى حاجات كافة طبقات المجتمع مع موافقتها لشرع الحنيف؛
  - صيغ التعامل في المصارف الإسلامية تستلزم التعامل مع السلع وممارسة التجارة الداخلية والخارجية في هذه السلع، مما يتعارض مع القوانين المصرفية التي تحرم على المصارف التقليدية التعامل بها؛
  - المصارف الإسلامية غير متخصصة، فتقوم بأعمال الاستثمار الزراعي والصناعي والتجاري... الخ؛
  - القروض التي تمنحها المصارف التقليدية لا بد فيها ضمان، أما المصارف الإسلامية فإنها تستخدم صيغ المشاركة والمضاربة وغيرها، حيث لا ضمان، لأن احتمال الخسارة موجود.<sup>1</sup>
- ويرى عبد القادر بحيح ان البنوك الإسلامية تختلف عن البنوك التقليدية فيما يلي
- يبنى البنك الإسلامي على أطر قانونية وفق الشريعة الإسلامية بينما البنوك التقليدية فهي خاضعة لقانون إداري ولوائح تنظيمية تحدد معدلات الفائدة للودائع وللقروض؛
  - يقوم مبدأ الوساطة المالية للبنوك الإسلامية على أساس الربح والخسارة بينما يقوم هذا المبدأ لدى البنوك التقليدية على الاقتراض وتوظيف الودائع بفائدة معلومة؛
  - يحتل الاستثمار في البنوك الإسلامية جزءا كبيرا من معاملاته، كالمرابحة والمشاركة والمضاربة، بينما يمثل الإقراض في البنوك التقليدية عملية بيع المال مقابل عوائد مالية تحددها معدلات فائدة؛
  - تخضع البنوك الإسلامية لرقابة الشرعية من طرف لجنة مختصة في مراقبة مدى مطابقة أعمال البنك للشريعة الإسلامية، إضافة إلى الرقابة المصرفية من قبل البنك المصرفي. بينما لا تخضع البنوك التقليدية إلا للرقابة المصرفية من قبل البنك المركزي، ومصالح التفتيش للبنك بنفسه؛

<sup>1</sup>- المرجع نفسه، ص 17.

- يمتلك البنك الإسلامي الأصول الثابتة قصد بيعها باسمه، والمنقولة .. سيارات وأثاث منزلي. تستعمل في القروض الاستهلاكية الموجهة إلى العائلات بطرق تخالف الطرق المتبعة من طرف البنوك التقليدية التي يمنع فيها التملك خوفا من تجميد أموالهم، ويقوم فقط بالتوسط بين المشتري والبائع؛
- يقوم البنك الإسلامي بالمتاجرة بالبيع والشراء في بعض السلع، بينما لا يسمح للبنوك التقليدية بهذه الممارسات خوفا من الأخطار؛
- يعتمد البنك الإسلامي في معاملاته على الثقة والشراكة مع زبائنه. بينما البنك التقليدي يعتمد على ضمانات عقارية وعينية لتقليل من الأخطار؛
- للبنوك الإسلامية مسؤوليات تنموية واقتصادية واجتماعية قد لا تكون من أولويات البنوك التقليدية التي ليس لها هدف سوى تحقيق الربح الذي يظهر في بيع رؤوس الأموال؛
- تقوم البنوك الإسلامية بتمويل المشروعات النافعة للمجتمع والإنساني. بينما البنوك التقليدية تمويلها يكون شاملا لجميع المشاريع الاقتصادية دون تفریق، مع الحرص على التقليل من الأخطار عن طريق تقوية الضمانات.<sup>1</sup>

### المبحث الثالث: المخاطر والصعوبات التي تواجه البنوك الإسلامية

إن معرفة المخاطر والصعوبات وإدارتها وتقويمها تعتبر من عوامل نجاح المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية وازدهارها وتحقيقها لأهدافها، وتعتمد اتجاهات النمو في الصناعة المالية الإسلامية على الطريقة التي ستتعامل بها تلك المؤسسات مع المخاطر والصعوبات، وستحظى هذه المؤسسات بقبول أكثر في الأسواق الدولية فيما لو طبقت معايير الرقابة الدولية، كما سيساعد في تحسين قدراتها التنافسية. لكن هذه الصناعة مازالت تعاني من نقص في مجال إدارة المخاطر فهي مثلا تعاني من:

- ضعف أدوات القياس؛
- ضعف وسائل الرقابة الداخلية على المخاطر؛
- عدم امتلاكها لأدوات إدارة المخاطر بشكل كاف.

<sup>1</sup> - عبد القادر بحيح، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية، الطبعة الأولى، الجزائر، 2017، ص ص 386 - 387.

المطلب الأول: المخاطر التي تواجه البنوك الإسلامية

مخاطر استثمارية:

- مخاطر التعدي والتقصير: حيث يكون العميل مضاربا او شريكا في مشاركة ويحق له الإدارة، فقد يسئ استخدام هذا الحق مما يضر بمصالح المصرف؛

- مخاطر معدل العائد: حيث لا يحصل المصرف الإسلامي على عائد ثابت نتيجة توظيف أمواله، بل يعتمد عائدته على نتيجة مشاركته مع عملائه وبالتالي فاستثماراته معرضة للربح والخسارة. لذلك يتوجب على مؤسسات الخدمات المالية الإسلامية وضع إجراءات شاملة لإدارة المخاطر والإبلاغ عنها لتقييم الآثار المحتملة لعوامل السوق التي تؤثر على معدلات العوائد على الموجودات مقارنة بمعدلات العوائد المتوقعة لأصحاب حسابات الاستثمار، واعتماد إطار ملائم لإدارة المخاطر التجارية المنقولة، حيث يلزم.

مخاطر السوق:

يجب أن يكون لدى مؤسسات الخدمات المالية الإسلامية إطار ملائم لإدارة مخاطر السوق (بما في ذلك الإبلاغ عنها) بشأن كل ما بحوزتها من موجودات، بما في ذلك الموجودات التي ليست لها سوق فورية و/أو التي تكون أسعارها شديدة الحساسية للتقلبات.

هي مخاطر الخسائر في المراكز الاستثمارية داخل وخارج قائمة المركز المالي والتي تنشأ عن حركة أسعار السوق أي التقلبات في قيمة الموجودات القابلة للتداول أو التأجير (بما في ذلك الصكوك) وفي محافظ الاستثمار المدرجة خارج المركز المالي بشكل انفرادي، (ومن أمثلة ذلك الحسابات الاستثمارية المقيدة). وترتبط المخاطر بالتقلبات الحالية والمستقبلية في القيم السوقية لموجودات محددة، من ذلك: سعر أصل لموضوع عقد سلم، والقيمة السوقية لصكوك، والقيمة السوقية لموجودات مربحة تما شرائها وسوف يتم تسليمها على مدى فترة زمنية محددة، كما ترتبط مخاطر التقلبات بأسعار صرف العملات.

في عقد التجارة التشغيلية:

فيتعرض المؤجر في عقد الإجارة التشغيلية لمخاطر السوق على القيمة المتبقية للموجود المؤجر في نهاية مدة التأجير. أو إذا قام المستأجر بالإخلال بعقد الإجارة (إخلالا بالتزاماته) خلال مدة العقد. أما بالنسبة للإجارة المنتهية بالتملك فان المؤجر يتعرض لمخاطر السوق على القيمة الدفترية للموجود المؤجر (كضمان) في حالة إخلال المستأجر بالتزاماته المنصوص عليها في العقد الإجارة.

### في عقد السلم:

تتعرض مؤسسات الخدمات المصرفية الإسلامية إلى تقلبات في أسعار السلع المشتراة والمدفوعة قيمتها بالكامل بعد إبرام عقد السلم وخلال فترة حيازة السلعة إلى ان يتم بيعها. وفي حالة عقد السلم الموازي، توجد أيضا مخاطر عدم تسليم السلع موضع العقد، ولذلك تكون تلك المؤسسات عرضة لمخاطر أسعار السلع نتيجة الحاجة الى شراء موجود مماثل في السوق الفورية من أجل الوفاء بعقد السلم الموازي.

### إدارة الأتمان:

تمثل إدارة الأتمان أداة الاستثمار الأساسية في تحسس المخاطر، لأنها بوابة منح الأتمان لأي استثمار أو تمويل كما أنها بوابة تقييم قرارات المصرف عند دخوله في أي تمويل. فالمخاطر بحسب رؤية بازل 2 مردها مخاطر من داخل الميزانية وأخرى من خارج الميزانية. وتعتبر الأسباب الثانية منها خارجة عن التحكم، لأن تعود لأسباب عامة خاصة بالمجتمع، أو لأسباب طارئة خارجة عن إدارة المشروع، ودور إدارة الأتمان هو مساعدة إدارة المخاطر في تحسس المخاطر الخارجية من خلال المؤشرات العامة للاقتصاد المحلي الدولي.

### كفاية رأس المال في المصارف الإسلامية:

يلعب رأسمال المصرف دورا هاما في المحافظة على سلامة ومثانة المصرف لأنه حاجز الذي يمنع أي خسارة غير متوقعة قد يتعرض لها المصرف وقد تطل أموال المودعين. لذلك فان المصارف تعمل عموما ضمن بيئة فيها درجة عالية من عدم التأكد مما يعرضها لمخاطر تشمل المخاطر الائتمانية ومخاطر السوق والمخاطر التشغيلية والمخاطر الاستراتيجية.

وتقسم الخسائر التي تنشأ عن المخاطر إلى نوعين رئيسيين هما:

-**خسائر متوقعة:** وهي الخسائر التي تحدث بشكل متكرر لأي مصرف ويكون حجمها صغيرا، فليست كل المربحات والمشاركات وغيرها من الصيغ رابحة دوما ومن طبيعي أن يحقق جزء منها الخسائر المتوقعة من إيرادات التشغيل الجارية.

- **خسائر غير متوقعة:** وهي الخسائر التي قليلا ما تحدث الا أن أثرها على المصرف عادة ما يكون كبيرا.

### مخاطر الموجودات الممولة من حسابات الاستثمار المشترك:

تمثل حسابات الاستثمار المشترك اهم مصادر أموال المصارف الإسلامية إلى جانب الحسابات الجارية وحقوق المساهمين وتختلف طبيعة هذه الحسابات عن الودائع العادية في المصارف التقليدية في كون طبيعة العلاقة بين المصرف والمودع في المصرف الإسلامي هي علاقة مضاربة. إن طبيعة العلاقة بين المصرف الإسلامي وبين صاحب حساب الاستثمار المشترك والمبنية على أساس المضاربة تجعل من الممكن أن يكون العائد سالبا في حالة خسارة استثمارات المصرف. ومن خلال هذه المخاطر نجد أن هناك نوعين من المخاطر التي يمكن ان تؤثر على أموال المودعين مع المصرف الإسلامي وتؤدي إلى خسارة جزء منهما:

-المخاطر التي يجب أن يتحملها مساهمو المصرف وهي المخاطر التشغيلية بالدرجة الأولى والتي إذا كان حجمها كبيرا بحيث لا تكفي حقوق المساهمين لتغطيتها فان ذلك سيؤدي إلى إعسار المصرف بشكل أكيد.

- المخاطر التجارية الاعتيادية التي من أبرزها المخاطر الائتمانية ومخاطر السوق وهذا النوع من المخاطر يتحملة المودع والمصرف بقدر مساهمة كل منهما في تمويل الموجودات. وهذه المخاطر أيضا يمكن أن تؤدي إلى إعسار المصرف (تؤثر على الملائمة) لأنها تؤثر على حقوق المساهمين بقدر حصتهم في تمويل الموجودات ولأنها قد تعرض المصرف إلى الإعسار بسبب السيولة في حالة الانخفاض الحاد في العائد على حسابات الاستثمار المشترك في خسارة جزء منها.<sup>1</sup>

ويرى حكيم حمود فليح الساعدي بأن المخاطر التي تواجه البنوك الإسلامية هي كالتالي:

### أولا: مخاطر الائتمان:

تكون مخاطر الائتمان في صورة مخاطر تسوية أو مدفوعات تنشأ عندما يكون على احد أطراف الصفقة ان يدفع نقودا أو أن يسلم أصولا قبل أن يتسلم ما يقابلها من أصول أو نقود، مما يعرضه لخسارة محتملة، وفي حالة صيغ المشاركة في الأرباح مثل المضاربة و المشاركة تأتي مخاطر الائتمان في صورة عدم قيام الشريك بسداد نصيب المصرف عند حلول أجله، وقد تنشأ هذه المشكلة نتيجة تأييد المعلومات عندما لا يكون لدى المصارف المعلومات الكافية عن الأرباح الحقيقية لمنشآت الأعمال التي جاء تمويلها على أساس المشاركة/المضاربة، وبما أن عقود المرابحة هي عقود

<sup>1</sup> - سامر مظهر قنطججي، صناعة التمويل في المصارف الإسلامية، دار أبي الفداء العالمية للنشر، الطبعة الأولى، سوريا، 2015، ص539.

متاجرة، تنشأ المخاطر الائتمانية في صورة مخاطر الطرف الاخر وهو المستفيد من التمويل والذي تأثر أداءه في تجارته ربما بسبب عوامل خارجية عامة وليست خاصة به.

### ثانيا: مخاطر السعر المرجعي:

قد يبدو ان المصارف الإسلامية لا تتعرض لمخاطر السوق الناشئة عن المتغيرات في سعر الفائدة لطالما أنها لا تتعامل بسعر الفائدة، ولكن التغيرات في سعر الفائدة تحدث بعض المخاطر في إيرادات المؤسسات المالية الإسلامية، فالمؤسسات المالية تستعمل سعرا مرجعيا لتحديد أسعار أدواتها المالية، ففي عقد المرابحة مثلا يتحدد هامش الربح بإضافة هامش المخاطرة الى السعر المرجعي، وهو في العادة مؤشر ليبير، وطبيعة الأصول ذات الدخل الثابت تقتضي أن يتحدد هامش الربح مرة واحدة طوال فترة العقد، وعلى ذلك، ان تغير السعر المرجعي، فلن يكون بالإمكان تغيير هامش الربح في هذه العقود ذات الدخل الثابت، ولأجل هذا، فان المصارف الإسلامية تواجه المخاطر الناشئة من تحركات سعر الفائدة في السوق المصرفية.

### ثالثا: السيولة:

تحدث مخاطر السيولة من صعوبات في الحصول على نقدية بتكلفة معقولة اما بالاقتراض أو بيع أصول، ومخاطر السيولة التي تنشأ من هذين المصدرين حرجة ومهمة للمصارف الإسلامية، وكما هو معلوم، فان القروض بالفوائد لا تجوز في الشريعة الإسلامية، ولذا فان المصارف الإسلامية لا تستطيع أن تقرض أموالا لمقابلة متطلبات السيولة عند الحاجة، وإضافة لذلك، لا تسمح الشريعة الإسلامية ببيع الديون الا بقيمتها الاسمية، ولهذا، فلا يتوفر للمصارف الإسلامية خيار جلب موارد مالية ببيع أصول تقوم على الدين.

### رابعا: مخاطر التشغيل:

يمكن ان تكون هناك مخاطر تشغيلية حادة في هذه المؤسسات مثل مخاطر العاملين، وتنشأ مخاطر التشغيل هنا عندما لا تتوفر للمصرف الإسلامي الموارد البشرية الكافية والمدربة تدريباً كافياً للقيام بالعمليات المالية الإسلامية، ومع الاختلاف في طبيعة أعمال المصارف الإسلامية عن غيرها من المصارف، فربما لا تناسبها برامج الحاسب الآلي المتوفرة في السوق والتي تستعملها المصارف التقليدية، وهذه المسألة أوجدت مخاطر تطوير واستخدام تقنية المعلومات في المصارف الإسلامية.

### خامسا: مخاطر قانونية:

وبما أن هناك اختلافا في طبيعة العقود المالية الإسلامية، فإن هناك مخاطر تواجه البنوك الإسلامية في جانب توثيق هذه العقود وتنفيذها، وكذلك بما انه لا تتوفر صور نمطية موحدة لعقود الأدوات المالية المتعددة، فقد طورت المصارف الإسلامية هذه العقود وفق فهمها للتعاليم الشرعية والقوانين المحلية، ووفق احتياجاتها الراهنة، ثم ان عدم وجود العقود الموحدة إضافة الى عدم توفر النظم القضائية التي تقرر في القضايا المرتبطة بتنفيذ العقود من جانب الطرف الاخر، تزيد من المخاطر القانونية ذات الصلة بالاتفاقيات التعاقدية الإسلامية.

### سادسا: مخاطر السحب:

يقود نظام العائد المتغير على ودائع الادخار والاستثمار الى حالة عدم التأكد من القيمة الحقيقية للودائع، فالمحافظة على قيمة الأصول بمعنى تخفيض مخاطر الخسارة جراء معدل العائد المنخفض ربما يكون العامل المهم في قرارات الزبائن الخاصة بسحبهم أرصدة وودائعهم، ومن وجهة نظر المصرف، فإن ذلك يؤدي الى مخاطر السحب التي يكون ورائها معدل العائد المنخفض مقارنة بالمؤسسات المالية الأخرى.

### سابعا: مخاطر الثقة:

كما قد يؤدي معدل عائد منخفض للبنك الإسلامي مقارنة بمتوسط العائد في السوق المصرفية الى مخاطر الثقة، ربما يظن المودعين و المستثمرون أن مرد العائد المنخفض التعدي أو التقصير يكون من قبل البنك الإسلامي، وقد تحدث مخاطر الثقة بأن تحرق البنوك الإسلامية العقود التي بينها وبين المتعاملين معها، وعلى سبيل المثال قد لا يستطيع البنك الإسلامي الالتزام الكامل بالمتطلبات الشرعية لمختلف العقود، وبما أن المسوغ الأساس لأعمال البنوك الإسلامية، هو التزامها بالشرعية، فإن عدم مقدرها على الوفاء بذلك أو عدم رغبتها يمكن أن يقود الى مشكلة ثقة عظيمة الأثر وبالتالي تؤدي الى سحب الودائع.

### ثامنا: مخاطر السمعة:

هي المخاطر التي تنتج عن الآراء العامة السلبية المؤثرة والتي تنتج عنها خسائر كبيرة للزبائن أو الأموال، والتي تكون ناجمة عن الفشل في التشغيل السليم للمصرف بما لا يتماشى مع الأنظمة والقوانين الخاصة بذلك، إذ تعد السمعة عامل مهم للمصارف وأن طبيعة النشاطات التي تؤديها تعتمد

بالأساس على السمعة الحسنة لدى المودعين والزبائن وتقتهم بإدارة المصرف بوصفها إدارة مؤتمنة على حماية أموالهم ومعاملاتهم التجارية الخاصة.

### تاسعا: المخاطر الاستراتيجية:

هي تلك المخاطر الناتجة عن عدم وجود استراتيجية مناسبة للمصرف تمكنه من تحديد مساره الرئيسي لتحقيق أهدافه قصيرة وطويلة أجل، في ظل الظروف التنافسية والبيئة المحيطة، وعلى أساس القوة الذاتية للمصرف، وبهذا فأنها تشير الى عدم قدرة إرادة المصرف على اختيار المناطق الجغرافية المناسبة المربحة للمصرف أو هي المخاطر الناجمة عن اتخاذ قرارات خاطئة أو تنفيذها بشكل خاطئ أو عدم اتخاذ القرار في الوقت المناسب الأمر الذي قد يؤدي الى الحاق الخسائر أو ضياع الفرص البديلة.

### عاشرا: مخاطر مرتبطة بالرقابة الشرعية:

يعد الالتزام بالضوابط الشرعية من أهم خصائص المصارف الإسلامية، وإذ لم تتقيد بها إدارات المصارف فإنها تفقد صفتها الأساسية التي تميزها عن المصارف التقليدية، لذا فان معيار الالتزام بالضوابط الشرعية من أهم معايير تقويم أداء المصارف الإسلامية، لهذا فان عدم تبلور مفهوم الرقابة الشرعية في ذهن إدارة المصارف الإسلامية، أدى الى وجود مخاطر مترتبة على الرقابة الشرعية، ومنها:

- قلة عدد الفقهاء المتخصصين في مجال المعاملات المصرفية والمسائل الاقتصادية الحديثة، مما يؤدي إلى عدم تصور واضح لهذه المسائل ومن ثم صعوبة الوصول للحكم الشرعي الصحيح فيها؛
- التطور السريع والكبير في المعاملات الاقتصادية وصعوبة متابعتها بالفتوى وبيان الحكم الشرعي؛
- الضغوط التي قد تمارسها إدارة المصرف على الهيئة الرقابية الشرعية لإباحة بعض التصرفات، وقد تعتمد الإدارة على عدم إمام الهيئة الكامل بدقائق المعاملات المصرفية؛
- عدم الاستجابة السريعة لقرارات الهيئة الرقابية الشرعية من إدارة المصرف، وهذا الأمر سيؤدي الى استمرار وجود المخالفات الشرعية والاعتقاد عليها من قبل الموظفين، مما يؤدي في نهاية الأمر الى رقابة شرعية صورية لا معنى لها.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - حكيم فليح الساعدي، المصارف الإسلامية، بغداد للكتب للطباعة ونشر وتوزيع، الطبعة الثانية، بغداد، 2019، ص ص 86-

### المطلب الثاني: الصعوبات التي تواجه عمل البنوك الإسلامية

تتعرض البنوك الإسلامية الى مجموعة من المخاطر، والتي تحول دون أن تأخذ هذه المصارف الوجه الصحيح لها حسب التصور النظري المفترض لنموذج المصرف الإسلامي. غير أن التركيز هنا سيكون فقط على بعض هذه المعوقات وذلك على نحو التالي:

#### طبيعة التعامل بصيغ الإسلامية:

بعض الصيغ الإسلامية التي تعرضنا اليها تعتمد أساسا على مبدأ الأمانة والوفاء في التعامل مع البنك، ففي صيغة المرابحة مثلا نجد أن البنك لا يتدخل كثيرا في عمل العميل وادارته للعملية ولا يراقب أيضا حساباته وتعامله، وقد اتضح بأن عمليات المرابحة التي تجاوزت تاريخ تصفيته في بعض السنوات بلغت أكثر من 20%. اما صيغة المشاركة وبالرغم من اشراف البنك ومتابعته وتقويمه الا أن هناك بعض العمليات التي تتجاوز تاريخ تصفيته. الا أن نسبة التجاوز في تاريخ التصفية أكبر في عمليات المرابحة ومنخفض جدا في عمليات المشاركة. وبالنسبة لصيغة المضاربة فان البنك لم ينفذ فيها الا عددا محدودا جدا من العمليات الاستثمارية واتضح أن بعضها متجاوز لتاريخ تصفيته، ويعود السبب الى عدم تدخل البنك المباشر مع العميل في الإدارة وضبط عمليات المضاربة كما هو الحال في عمليات المرابحة.

#### تأثير سياسات البنك المركزي على البنك الإسلامي:

يمكن تلخيص بعض السياسات النقدية والائتمانية التي يمارسها البنك المركزي على البنوك الإسلامية في الآتي:

أ- الآثار الناتجة عن سياسة سوق الائتمان: يعتبر الاستثمار ذا أهمية كبيرة لدى البنوك الإسلامية ومن البديهي أن يكون للسياسة الائتمانية والحد من الاستثمار اثار انكماشية كثيرة على أنشطة ومستقبل تلك البنوك. ففي الوقت الذي تحتاج فيه البنوك الإسلامية للتوسع في استثماراتها وبسرعة التي تواكب سرعة تدفق الأموال فيها نجد أن سياسة سقوف الائتمان تعوقها. فالبنك الإسلامي مثلا لم يجد نفسه مرغم على توجيه أنشطته في قطاعات معينة فحسب يل على تصفية الكثير من عملياته الجارية قبل حلول أجلها مما تؤثر على ربحته، وذلك مراعاة لعدم تخطي سقوف الائتمان، الشيء الذي أحدث نقصا كبيرا في استثماراته وترتبت على ذلك اثار سالبة كثيرة.

ب- أثر سياسة الحفظ بالبنك المركزي: ان القرار الخاص بحفظ أرصدة بما لا تقل عن 18% من جملة ودائع كل بنك بالجهاز المصرفي لدى البنك المركزي أحدث ضررا كبيرا للبنك ذلك لان حسابات

الاستثمار في البنوك الإسلامية ما هي إلا ودائع بغرض الاستثمار وبموجبها تتم المشاركة في الأرباح والخسائر وبذلك تكون أقرب لرأس المال، وبما ان الاحتفاظ بنسبة من تلك الودائع بالبنك المركزي لا يعتبر استثمارا فذلك يكون إخلالا بالعقد مع المودعين من جانب البنك أولا، وتعارضاً مع الأسس والمبادئ العقائدية التي تستوجب على البنوك الإسلامية استغلال تلك الأموال بالكامل في استثماراتها.<sup>1</sup>

**عدم توفر العملاء الملائمين:**

- أدى عدم فهم الكثير من الناس لطبيعة عمل المصارف الإسلامية وسيطرة العقليّة الربوية على أفكارهم الى ضياع عملاء كان من الممكن أن يساهموا في قيام هذه المصارف بدورها الاقتصادي في تعبئة الموارد اللازمة لتمول التنمية؛

- أدى الاعتقاد السائد لدى بعض العاملين بأن التمويل الإسلامي يعني " فنظرة إلى ميسرة" إلى عدم التزامهم بالسداد في المواعيد المحددة معتقدين أن من حقهم السداد حسب إمكانياتهم وأيضاً عندما تتوفر لهم الرغبة في سداد؛

- كذلك أدى سوء أخلاق وسلوك بعض المتعاملين الى ضياع بعض أموال هذه المصارف نتيجة للتعدي أو الإهمال أو عدم الالتزام بحرمة الغير.

**عدم ملائمة الموارد المالية المتاحة:**

- أدى عدم توافر الموارد طويلة الاجل اللازمة لتمويل الاستثمارات طويلة الاجل الى تركيز الغالبية العظمى من استثمارات هذه المصارف.<sup>2</sup>

### المطلب الثالث: الحلول الممكنة لمشاكل عمل البنوك الإسلامية

يأخذ البنك بعض الإجراءات ليتسنى له معالجة تلك المشاكل الخاصة بالنقصان والتعدي والإهمال من قبل العميل وتتمثل هذه الإجراءات في الآتي:

**1-الضمانات الشخصية:** وتتنفذ عن طريق استمارة يوضح فيها بيانات عن الضمان وعنوانه ومركزه المالي وسمعته التجارية ثم معلومات عن المضمون به وتعريفه ثم مدة سريان عقد الضمان وكل هذه الضمانات تسعى لتأكد من مقدرة الضامن المالية ومدى إيفائه بالتزاماته ومن أنه شخص موثوق به.

<sup>1</sup>- لقمان محمد مرزوق، البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي، المعهد الإسلامي للبحوث وتدريب، المملكة المغربية، الطبعة الأولى، 1990، ص ص321-323.

<sup>2</sup>- محمد عبد المنعم أبو زيد، الدور الاقتصادي للمصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الأولى، الأردن، 1996، ص 75.

**2-الرهن العقاري:** يقوم البنك برهن العقار من العميل وذلك عن طريق عقد رهن عادي بواسطة تسجيلات الأراضي فيرهن العقار لصالح البنك، وأيضا المنقول يمكن رهنه لصالح البنك دون نقله وذلك عن طريق إجراءات الرهن العادية والتسجيلات، وذلك لأن المقصود من قبض الرهن هو تأمين البنك لحقوقه.

**3- ضمان البضاعة:** يتركز هذا النوع من الضمانات في عمليات المشاركة بين بنك وعملائه وخاصة في قطاع المحاصيل والصادر، فنجد أن البنك يدخل مشاركة مع العملاء فيشتركون البضاعة ويتم تخزينها اما في مخازن البنك او مخازن العميل ويكون التخزين مشتركا بينهم، أي يغلق المخزن بمفتاحين لكل طرف مفتاحه ولا يتم فتحه الا بحضور الطرفين وبالتالي لا يستطيع العميل أن يتصرف بمفرده في البضاعة ويكون البنك ضامنا لمديونيته.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - لقمان محمد مرزوق، البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي، المعهد الإسلامي للبحوث وتدريب، الطبعة الأولى، المملكة المغربية، 1990، ص321.

### خاتمة الفصل الأول:

من خلال دراستنا لهذا الفصل تطرقنا الى ابراز المفاهيم العامة والاساسية للبنوك الإسلامية منذ نشأتها والتي كانت عبارة عن بيوت للصيرفة الى ان أصبحت عبارة عن مؤسسات مالية تقوم بعملية تمويل المشاريع الاقتصادية والمساهمة في التنمية الاجتماعية من خلال تطوير وتنويع الأساليب التمويلية.

كما تطرقنا الى التمييز بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية وقد تبين ان الفرق لا يكمن فقط في ان البنوك التقليدية تتعامل بالفائدة وان البنوك الإسلامية تتعامل بمبدأ المشاركة في الربح والخسارة، لكن بالمقابل هناك اختلافات وفروق جوهرية في الخدمات والأساليب التمويلية المقدمة للعملاء والاعوان الاقتصاديين، فالبنوك الإسلامية هي مؤسسات تراعي وتتقيد في وظائفها وأهدافها بقواعد الشريعة الإسلامية في المعاملات المالية والمدنية، وهدفها اجتماعي اقتصادي ربحي، مما زدا عليها حجم المخاطر والصعوبات.

# الفصل الثاني

الإطار النظري للمراجعة

### تمهيد:

يعتبر عقد المrabحة مصدرا هاما من مصادر التمويل الذي تقدمه البنوك الإسلامية، كذلك الصورة المناسبة لطبيعة عملها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، كما انه اثبت أهميته كأداة منافسة لصيغ التمويل الأخرى بسبب الاستعمال الكبير الذي عرفه وهذا دليل على فعاليته، لما يلبيه من احتياجات العميل، حيث ان هذا العقد يعتبر من اهم وسائل التمويل التي تعتمد عليها البنوك الإسلامية لسهولة تنفيذها وقلة مخطرها، وضمان ربحيها، وفي هذا الفصل سنحاول تسليط الضوء على تعريف المrabحة ومشروعيتها في المبحث الأول، والتطبيق العملي للمrabحة المصرفية في المبحث الثاني، أما المبحث الثالث سنتناول فيه مزايا ومخاطر التمويل بالمrabحة المصرفية.

### المبحث الأول: الإطار النظري للمرابحة

يعتبر التمويل بصيغة المرابحة من الصيغ المهمة في التمويل المصرفي. ولما كانت هذه الصيغة تعترها محظورات شرعية فقد احتاطت المجامع الفقهية للتمويل بهذه الصيغة بعدة ضوابط شرعية حتى يأتي التطبيق مطابقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية. وقد أسفرت تجربة المصارف الإسلامية في التعامل بهذه الصيغة عن الكثير من الإفرازات السالبة يعود جزء كبير منها لقلّة الإلمام بالفقه البيوع خاصة ببيع المرابحة للأمر بالشراء.

### المطلب الأول: تعريف المرابحة ومشروعيتها

هناك عدة تعاريف للمرابحة نذكر منها:

#### أولاً: تعريف المرابحة لغة

- المرابحة من الربح وهو النماء والزيادة يقال: رابحته على السلعة مرابحة؛ أي أعطيته ربحاً.<sup>1</sup>  
- قال الأزهري رحمه الله: "ربح: قال الليث: ربح فلان وأربحته، وهذا بيع مربح إذا كان يربح فيه، والعرب تقول: ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها. قال الله تعالى: (فما ربحت تجارتهم). ويقال: أعطيته المال مرابحة على أن الربح بيني وبينه، هذا قول الليث. وقال غيره: بعته سلعة مرابحاً على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك اشتريته مرابحة، ولا بد من تسمية الربح."  
- وقال ابن فارس رحمه الله: «(ربح) الراء والباء والحاء أصل واحد، يدل على الزيادة في مبايعة، من ذلك ربح فلان في بيعه، يربح، إذا زاد، وتجارة رابحة: يربح فيها. يقال ربح وربح، كما يقال مثل ومثل".

- قال ابن سيده رحمه الله: "الربح والربح النماء في التجرة، ربح في تجارته ربحاً وربحاناً، والعرب تقول للرجل إذا دخل في تجارة: "برباح والسماح"، وقوله (تعالى) فما ربحت تجارتهم، قال أبو إسحاق: معناه ما ربحوا في تجارتهم لأن التجارة لا تربح إنما يربح فيها ويوضع فيها.<sup>2</sup>

#### ثانياً: تعريف المرابحة اصطلاحاً

فهو بيع ما ملكه بما قام عليه وبفضل، فهو بيع للعرض - أي السلعة - بالثمن الذي اشترى به مع زيادة شيء معلوم من الربح. وعلى ذلك عرفه صاحب القوانين الفقهية بقوله: ((هو أن يعرف

<sup>1</sup> - محمود عبد الكريم، الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر وتوزيع، طبعة ثانية، الأردن، 2007، ص 74.

عبد الصادق ابن خلكان، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف المغربية، مراكش المطبعة والوراقة الوطنية، طبعة واحد، 2011، ص ص 39-40.<sup>2</sup>

صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحاً، أما على الجملة وأما على التفصيل)) هو البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح.<sup>1</sup>

وصورة المربحة كما ذكر المالكية: هي ان يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها، ويأخذ منه ربحاً أما على الجملة مثل ان يقول: اشتريتها بعشرة وتربحني ديناراً او دينارين، وأما على التفصيل وهو ان يقول: تربحني درهما لكل دينار، او نحوه، اي اما بمقدار مقطوع محدد، واما بنسبة عشرية.

وتعريفها عند الحنفية: نقل ما ملكه بالعقد الأول وبالثمن الأول مع زيادة ربح. وعند الشافعية والحنابلة: هي البيع بمثل رأس المال او بما قام على البائع وربح درهم لكل عشرة ونحو ذلك، بشرط علم العاقدين برأس المال.<sup>2</sup>

أما تعريف المصرف الاسلامي الأردني للمرابحة، وكما جاء في عقد التأسيس والنظام الأساسي للمرابحة للأمر بالشراء، فهي: "قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه، على اساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف كلياً او جزئياً وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما امر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء".<sup>3</sup>

### ثالثاً: مشروعيتها

1- تتضح مشروعية المربحة من قوله تعالى: " ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلاً من ربكم " ذلك أن الربحة تمثل ابتغاء للفضل أي الزيادة كما أنها تدخل في عموم عقود البيع المشروع بقوله " أحل الله البيع "؛

2- أجاز رسول الله صلى الله عليه وسلم بيع السلعة بأكثر من رأس المال في قوله: " إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم "؛

3- اجماع الأمة على جواز المربحة حيث أشار الكاساني الى ذلك بقوله " ان الناس قد توارثوا هذه البيوعات (المربحة وغيرها) في سائر الأعصر من غير نكير؛

<sup>1</sup> محمود عبد الكريم، الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر وتوزيع، طبعة ثانية، الأردن، 2007، ص 74

<sup>2</sup> وهبة الزحيلي، موسوعة الفقه الإسلامي والقضايا المعاصرة، دار الفكر، الطبعة الثالثة، دمشق، جزء الرابع، 2010، ص 491.

<sup>3</sup> محمد عبد الكريم، الاحرفات التطبيقية في عقد المربحة، مجلة المعارف قسم العلوم القانونية، العدد 19، 2015، ص 103-10.

4- فتوى مؤتمر البنك الإسلامي الثاني: " ان المواعدة على بيع المرابحة للأمر بشراء، بعد تملك السلعة المشتراة، وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق هو امر جائز شرعا طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي.

أما بالنسبة للوعد، وكونه ملزما للأمر بشراء، أو المصرف، أو كليهما، فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة المصرف والعميل، وإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعا وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام"، حسب متراه هيئة الرقابة الشرعية لديه.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: أنواع المرابحة

تعتبر المرابحة أحد عقود البيوع الهامة في الفقه الإسلامي، والتي يمكن تقسيمها الى قسمين رئيسين هما: المرابحة البسيطة (العادية) والمرابحة المركبة (للأمر بالشراء)

#### 1- المرابحة البسيطة (العادية)

تعرف المرابحة البسيطة على انها " بيع راس مال المبيع مع زيادة ربح معلوم كما يشترط فيها ان يكون راس المال معلوما وان يكون العقد خاليا من الربا، حيث يستطيع الزبائن الحصول على سلع وبضائع وخدمات مختلفة او مواد خام"، كما يمكن الاستفادة من هذه الصيغة لاقتناء سلع منتجة او معمرة كالآلات، والمكائن، والسيارات، والعقارات.

وتعرف على انها "بيع المالك لسلعة يملكها اصلا بمثل الثمن الاول وبزيادة، مثل البيوع التي يقوم بها جميع التجار في العادة، فهم يشترون السلع ويحتفظون بها حتى يأتي من يرغب بشراء السلعة فيبيعونه اياها بربح في العادة، وقد يكون الثمن حالا او مؤجلا او مقسطا.<sup>2</sup>

#### 2) المرابحة للأمر بالشراء (المركبة)

تعد المرابحة للأمر بالشراء من أكثر المعاملات رواجاً في المصارف الإسلامية، إذ تلجأ إليها المصارف الإسلامية لتدني مخاطبها. ولذلك فإن بيع المرابحة للأمر بالشراء اصطلاح حديث ظهر منذ فترة وجيزة، واول من استعمله بهذا الشكل هو د. سامي حمود في رسالته بعنوان "تطوير الاعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية"، وقد عرف الدكتور سامي حمود المرابحة للأمر بالشراء بقوله: "ان يتقدم العميل الى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل

<sup>1</sup> عز دين خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي، مصرف الزيتونة، تونس، 2014، ص ص 32-33.

<sup>2</sup> دوفي قرمية، إشكالية الاعتماد على أسلوب المرابحة، العلوم الإدارية والمالية، العدد 1، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوال صوف ميلة، 2019، ص 135.

وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطا حسب امكانيته". اما هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية فقد عرفت المرابحة للأمر بالشراء المعيار الشرعي رقم (8) " المرابحة للأمر بالشراء"، على انها: " بيع المؤسسة الى عميلها (الأمر بالشراء) سلعة بزيادة محددة على ثمنها او تكلفتها بعد تحديد تلك الزيادة(ربح المرابحة) في الوعد وتسمى المرابحة المصرفية لتمييزها عن المرابحة العادية."

وبالمقارنة مع المرابحة البسيطة فان المرابحة للأمر بالشراء (المرابحة المركبة)، تتضمن ثلاثة أطراف (البائع، المصرف، العميل الأمر بالشراء)، مما يجعلها تختلف عن المرابحة في صورتها البسيطة التي تتكون من طرفين (البائع، المشتري). وعقد المرابحة للأمر بالشراء عقد جديد مستحدث يتضمن أمرين:

- وعد من العميل للمصرف بشراء السلعة حال تملكها المصرف.
- مرابحة بين المصرف والعميل طالب السلعة (الأمر بالشراء).<sup>1</sup>

### 2-1 عناصر المرابحة للأمر بالشراء:

-طلب شراء مقدم من العميل الى المصرف، تحدد فيه السلعة المطلوبة، مع مواصفاتها، يقابله قبول من المصرف.

-وعد من الأمر بشراء (العميل) بشراء السلعة بعد تملك المصرف لها، يقابله وعد من المصرف ببيع السلعة المطلوبة للأمر.

- اتفاق مسبق على الثمن والربح.

- شراء المصرف للسلعة نقدا، وبيعها للأمر بشراء نقدا أو لأجل.<sup>2</sup>

### 2-2 صور المرابحة للأمر بشراء:

الصورة الأولى: وهي الأكثر تداولاً والأشهر استعمالاً بين المصارف الإسلامية وقد صورها لنا الدكتور يوسف القرضاوي تصويراً مبسطاً بصورة واقعية علمية فقال (ذهب زيد من الناس الى المصرف الإسلامي وقال له: انا صاحب مستشفى لعلاج امراض القلب، وأريد شراء أجهزة حديثة متطورة لإجراء العمليات الجراحية القلبية، من الشركة الفلانية الألمانية او الولايات المتحدة. وليس معي الان ثمنها، او معي جزء منه ولا اريد ان الجأ الى البنوك الربوية لاستئلف عن طريقها ما اريد

<sup>1</sup> عامر يوسف العتوم، عبد الحق العيفة، تقييم شرعي نصيغ المرابحة للأمر بشراء، المجلة الجزائرية لدراسات المالية والمصرفية، العدد3، 2017، صص82-83.

<sup>2</sup> حسام دين عفانة، بيع المرابحة المركبة كما تجرته المصارف الإسلامية في فلسطين، القدس، 2009، صص 7-8.

وإدفع الفائدة المقررة المحرمة. فهل يستطيع المصرف الإسلامي ان يساعدني في هذا الامر دون ان اتورط في الربا؟ هل يستطيع المصرف ان يشتري لي ما اريد بربح معقول على ان ادفع له الثمن بعد مدة محددة، فاستفيد بتشغيل مشفائي، ويستفيد من تشغيل ماله، ويستفيد المجتمع من وراء ذلك التعاون؟ قال مسؤول المصرف: نعم يستطيع المصرف ان يشتري لك هذه الأجهزة بالمواسفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها، على ان تربحه فيها مقدارا محددًا او نسبة معينة وتدفع في الاجل المحدد ولكن البيع لا ينعقد الا بعد ان يشتري المصرف الأجهزة المذكورة ويحوزها بالفعل بنفسه او عن طريق وكيله حتى يكون البيع لما ملكه بالفعل. فكل ما بين المصرف وبينك الان تواعد على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها. قال العميل: المصرف إذا هو المسؤول عن شراء الأجهزة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها وتحمل مخطرها، فاذا هلكت على ضمانه وتحت مسؤوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعة الرد بالعيب. كما هو مقرر شرعا. قال المسؤول: نعم بكل تأكيد. ولكن الذي يخشاه المصرف ان يحقق رغبتك ويجيبك على طلبك بشراء الأجهزة المطلوبة، فاذا تم شرائها واحضارها، اخلفت وعدك معه. وهنا قد لا يجد المصرف من يشتري السلعة منه لندرة من يحتاج اليها، او قد لا يبيعه الا بعد مدة طويلة، وفي هذا تعطيل للمال، واضرار بالمساهمين والمستثمرين اللذين ائتمنوا إدارة المصرف على حسن تمييزها لأموالهم.

قال العميل صاحب المستشفى: ان المسلم إذا اوعد لم يخلف وأنا مساعد على أن أكتب على نفسي تعهدا بشراء الأجهزة بعد حضورها بالثمن المتفق عليه، الذي هو ثمن الشراء مع المصاريف والربح المسمى مقدارا او نسبة كما إني مستعد لتحمل نتيجة النكول عن وعدي. ولكن ما يضمن لي ألا يرجع المصرف عن وعده إذا ظهر له عميل يعطه أكثر، أو غلت السلعة المطلوبة في سوق غلاء بيننا؟ قال المسؤول: المصرف أيضا ملتزم بوعده ومستعد لكتابة تعهد بهذا وتحمل نتيجة أي نكون منه.

قال العميل: اتفقنا.

قال المسؤول: إذا نستطيع أن نوقع بيننا على هذا، في صورة طلب رغبة وواعد منك بشراء المطلوب وواعد من المصرف بالبيع فاذا تملك المصرف السلعة وحزاها وقعنا عقدا اخر بالبيع على أساس الاتفاق السابق وهذه الصورة توم على أساس أن الوعد ملزم للطرفين المتعاقدين العميل والمصرف وسيأتي تفصيل الخلاف بين العلماء في مادي الزامية الوعد.

قال د. يوسف القرضاوي معلقا على صورة السابقة: (وهذه الصورة إذا حللناها الى عناصرها الأولية نجدها مركبة من وعدين: وعد بشراء من العميل الذي يطلق عليه: الأمر بشراء. ووعد من المصرف

## الفصل الأول..... الإطار النظري للمرابحة

بالبيع بطريقة المرابحة (أي بزيادة ربح معين المقدار أو النسبة على الثمن الأول أو الثمن والكلفة). وهذا هو المقصود بكلمة المرابحة هنا.

وقد اختار المصرف والعميل كلاهما الالتزام بالوعد وتحمل نتائج النكول عنه كما تتضمن الصورة: أن الثمن المتفق عليه بين المصرف والعميل ثمن مؤجل والغالب أن يراعي في تقدير الثمن مدة الاجل كما يفعل ذلك كل من يبيع بالأجل.

**الصورة الثانية:** وهي شبيهة بالصورة الأولى: الا انها تقوم على أساس عدم الالتزام بالوعد لأي من المتعاقدين العميل او المصرف.

**الصورة الثالثة:** وهي مثل الصورتين السابقتين الا انها تقوم على أساس الالتزام بالوعد ل احد الفريقين العمل او المصرف.<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: أركان المرابحة

المرابحة تقتضي كأي عقد أركاناً لقيامها ونشأتها نشأة صحيحة، وقد قسم الفقهاء اركان عقد المرابحة الى ثلاثة اركان هي: الصيغة (الايجاب والقبول)، طرفي العقد (البائع والمشتري)، والمحل (الشيء المتعاقد عليه).

#### 1- الصيغة (الايجاب والقبول)

يمثل الايجاب والقبول عنصر الرضا في العقود، فالإيجاب هو تعبير عن الارادة يصدر من أحد المتعاقدين يتضمن الاعلان عن رغبته في التعاقد، ولا ينعقد العقد ويرتب آثاره الا بصدور القبول من الطرف الاخر والا يسقط الايجاب إذا لم يقترن بالقبول.

فالإيجاب في عقد المرابحة يصدر غالبا من المشتري الذي يتقدم الى المصرف الاسلامي طالبا منه شراء سلعة معينة بمواصفات محددة مقرونا بوعد من العميل (الأمر بالشراء) ان الطرف الاول (المصرف) إذا امتلك السلعة وصارت تحت تصرفه، فسيقوم الطرف الثاني (العميل، الأمر بالشراء) بشراء تلك السلعة مرابحة (يسعر اعلى من السعر الذي اشترى به المصرف).

#### 2- أطراف العقد:

طرفا عقد المرابحة هما الأمر بالشراء وهو العميل الذي يرغب في شراء السلعة، والمصرف الاسلامي الذي يتعامل بهذه الصيغة من البيوع التي لا تتعامل بها الا المصارف الاسلامية ويعتبر المصرف هنا مشتريا أو لا لكونه يشتري السلعة لإعادة بيعها للعميل.

<sup>1</sup> حسام الدين موسى عفانة، بيع المرابحة للأمر بالشراء، طبعة 1، القدس، 1996، ص ص 23-26.

ولا يشترط في المشتري ان يكون متعاملا سابقا مع المصرف فقد يكون زبونا جديدا يتعامل بطريقة المرابحة في أول تعامل معه مع المصرف.

### 3- محل العقد :

يشترط في المحل أن يكون مشروعا ومن الأشياء التي يجوز التعامل فيها عن طريق البيع، كما يشترط تحديد مواصفاته تحديدا نافيا للجهالة، وألا يكون مبلغا من المال وإلا تحولت المرابحة إلى ربا.

وبالإضافة إلى الأركان السابقة يشترط في الربح الذي تقوم عليه المرابحة ان يكون معلوما، كما يشترط علم المشتري بالثمن الأول الذي اشترى به المصرف وإلا عد العقد فاسدا<sup>1</sup>.

### المبحث الثاني: التطبيق العملي للمرابحة المصرفية

يتطلب إتمام عقد المرابحة توفر ضوابط وشروط معينة بالتوازي مع كل مرحلة من مراحل ابرام العقد وتنفيذه، منها ما يحكم العميل (الأمر بالشراء) وأخرى يلتزم بها المصرف (المأمور بالشراء)، فكيف يمكننا ابرام عقد المرابحة؟

سنتناول في هذا المبحث الشروط والضوابط ومراحل ابرام عقد المرابحة اللازمة لانعقاد بيع المرابحة.

### المطلب الأول: شروط المرابحة

يلزم لصحة المرابحة، بالإضافة إلى الشروط العامة المتعلقة بالعقد بعض الشروط التي تتمثل فيما يلي:

- أن يكون الثمن معلوما للمشتري الثاني (العميل) لان المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة (ربح) والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع فإذا لم يكن معلوما، فهو بيع فاسد؛

- أن يكون الربح معلوما لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع؛

- أن يكون رأس المال من المثليات كالمكيلات والموزونات والعدييات المتقاربة؛

- أن يكون عقد البيع الأول صحيحا، فان كان فاسدا لم تجز المرابحة لان المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة (ربح) والبيع الفاسد يثبت الملك فيه بقيمته أو بمثله لا بالثمن.

ومما سبق نستنتج انه حتى يتم بيع المرابحة يجب أن يكون الشيء محل المرابحة حاضرا يراه

المشتري أو قد رآه وعرف مقدار الثمن الأصلي وبالتالي عرف مقدار الزيادة (الربح) والثمن الثاني<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> عواطف زرارة، دور عقد المرابحة في التمويل المصرفي في مشاريع الاستثمار، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، كلية القانون جامعة الشارقة، ص 254.

<sup>2</sup> سارة بن حيزية، اساسيات الصيرفة الإسلامية، مذكرة ماستر أكاديمي في علوم التسيير، تخصص مالية، قسم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي ام البواقي، 2012، ص 88.

ويرى غردة عبد الواحد بأن شروط بيع المرابحة هي كالتالي:

- يجب على البائع أن يمتلك السلعة قبل توقيع عقد المرابحة مع مشتريها؛
- يجب التحقق من قبض البائع للسلعة قبضا حقيقيا أو حكما قبل بيعها؛
- يجب أن يصرح البائع بمختلف المصاريف التي دفعها عند اقتنائه لسلعة والتي سيحتسبها في ثمن؛
- يجب أن يكون كل من ثمن السلعة في بيع المرابحة وربحها محددًا ومعلوماً لطرفين عند التوقيع على عقد البيع؛

- ان يكون عقد شراء البنك السلعة من المورد صحيحا، فان كان فاسدا لم يجز البيع؛

- لا يجوز زياد مقدار الدين إذا تم تمديد اجل الأداء سواء كان المدين موسرا او معسرا.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: مراحل إبرام عقد المرابحة المصرفية

يتناول هذا المطلب ثلاث مراحل لإبرام عقد المرابحة سنتناولها في الفروع التالية:

#### الفرع الأول: طلب الشراء

تقوم المصارف الإسلامية باستخدام بيع المرابحة في مجال التجارة الداخلية والخارجية، حسب رغبة العملاء، ومحل هذه العمليات دائما سلع موضوعة ومعروفة لكل من طالب التمويل والبنك. فاذا رغب العميل في شراء سلعة مرابحة من المصرف، فعليه ان يتقدم بطلب التمويل للمصرف الإسلامي موضحا فيه جميع البيانات الخاصة بالسلعة المطلوب شراءها على وجه التفصيل بان تكون محددة الاوصاف تحديدا دقيقا نافعا للجهالة المفضية للنزاع وهذا المطلب يعتبر إيجابا من العميل يحتاج الى قبول المصرف.

وتظهر في طلب الشراء البيانات التالية:

- نوع وطبيعة وأوصاف البضاعة، والكمية المطلوبة، المستندات المقدمة، مصدر الشراء أو عنوانه، شروط ومكان التسليم، نوع العملة، العربون، طريقة الدفع، الضمانات والكفالات، بيانات شخصية، والمصرف لا يقوم بتنفيذ الخطوة التالية الا بعد دراسة الطلب المقدم من جميع جوانبه مثل:

- سلامة وصحة البيانات المقدمة من العميل؛

- دراسة سوق السلعة حتى يضمن إمكانية تسويقها في حالة نكول العميل عن الشراء

- التأكد من أن العملية تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية؛

<sup>1</sup> - غردة عبد الواحد، اثر التمويل بصيغة المرابحة على تنمية القطاع الزراعي بين الواقع والمأمول، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر، العدد01، الجزائر، سنة 2020، ص 69.

- دراسة المركز المالي للعميل للتأكد من قدرته على سداد الثمن؛

- تحديد تكلفة العملية بتفصيل؛

- تجديد نسبة الربح وذلك حسب نوع السلعة وطريقة التسديد؛

- تحديد الكفالات لضمان حق المصرف في تحصيل الثمن وذلك على أساس حالة العميل وقيمة الصفقة.

وعند دراسة البنك طلب الشراء اما ان يوافق على الطلب او يرفضه، والدراسة تتم من خلال مركز الاستعلام في سلطة النقد الذي يكون مفوضا ليرى التاريخ الائتماني للعميل، فمن خلال مركز الاستعلام يتم معرفة الوضع المالي للعميل، فيما اذا كانت التزاماته عالية، او انه يكفل عددا كبيرا من الأشخاص، او رجوع شيكات باسمه، ويتم معرفة فيما اذا كان يتأخر في سداد الأقساط او انه ملتزم بالسداد، فبناء على هذه الحالات يمكن ان يوافق المصرف على طلب الشراء، أو ان لا يوافق ان رأى أن هناك نقصا في الضمانات، وفي حال موافقة المصرف على طلب الشراء يرى البنك اذا كان للعميل حساب في المصرف الإسلامي، وأنه يقبض راتبه من البنك، فاذا كان له راتب في المصرف الإسلامي فيبدأ هذا الأخير بالإجراءات مباشرة، أما ان لم يكون له راتب في المصرف الإسلامي فيجب على العميل أن يقوم مباشرة بإجراءات تحويل الراتب من خلال براءة الذمة التي قد يحصل عليها من المصرف السابق، وفتح حساب في المصرف الإسلامي الى أن يتم اجراء تحويل الراتب.

### الفرع الثاني: الوعد بالتعاقد

جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم (2،3) بشأن الوفاء بالوعد، والمرابحة للأمر بالشراء: أن الوعد (هو الذي يصدر من الامر أو المأمور على وجه الانفراد) يكون ملزما للواعد ديانة لا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقا على سبب ودخل الموعد في كلفة نتيجة الوعد ويتحدد إثر الالتزام في هذه الحالة اما بتنفيذ الوعد واما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلا بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

وطرح الفقه نقاش حول الزامية الوعد بالتعاقد في بيع المرابحة، وهناك ثلاثة اراء عند فقهاء الشريعة:

-الوفاء به مستحب، وهو رأي الجمهور؛

- الوفاء به واجب، الا لعذر، هو رأي ابن شبرمة واخرين؛

- الوفاء به واجب، إذا دخل الموعد في ورطة (كلفة)، كأن يقول له: تزوج ولك (عشرة الاف دينار)، فاذا تزوج وجب عليه الوفاء بوعدده، وهو رأي المالكية.

هذا الخلاف في الوعد المجرد لا خلاف عليه، ويدخل في باب (ما يجوز فيه الاختلاف)، انما الخلاف بين الفقهاء فيما اذا تم نقل هذا الوعد من باب التبرعات الى باب المعاوضات، ليحل محل العقد. فالمرابحة للأمر بالشراء، في المصرف الإسلامية، لا تجوز لأنها تدخل في بيع ما ليس عنده (السلع غير موجودة لدى المصرف) فاستبدلوا الوعد بالعقد، أي جعلوا العقد وعدا. ومنهم من ذهب الى ان هذا الوعد يجب ان غير ملزم، ومنهم من ذهب الى الجواز الا لزام به.

والذين منعوا الا لزام راوا ان العقد إذا حرم في الشيء حرم فيه الوعد الملزم، لان الوعد الملزم يشبه العقد.

وقد أشار اليه القانون المدني الجزائري في المادة(71) باعتباره مجرد وعد بالتعاقد مستقبلا، وقد يكون اتفاقا مبدئيا كاملا يتم بإيجاب وقبول، يمهد او يحضر لعقد اخر يراد ابرامه نهائيا فيما بعد بين الطرفين، ومن ثم يلزم توافر الشروط المطلوبة قانونا الى جانب اركان العقد.

فإن الوعد بالتعاقد هي في الحقيقة اتفاقات تمهد للعقد النهائي (الذي قد ينعقد او لا ينعقد)، باعتبارها من العقود التمهيديّة او التحضيرية، تختلف عن عقود المفاوضات، وكذا عن العقود الجزئية او المرحلية، في كونها تتضمن ما يروم الأطراف الالتزام به في عقدهم، حيث تحدد ما يتراضوا عليه من العناصر الأساسية الجوهرية التي هي من ركائز الوعد بالتعاقد.

وبعد دراسة المصرف لطلب الشراء وقبوله يبرم عقد وعد بالشراء مع العميل وبموجبه يلتزم هذا الأخير شراء ما طلبه من المصرف ويلتزم المصرف بالبيع.

ويشمل عقد الوعد بالشراء على البيانات التالية:

- المقدمة التي تشمل على البيانات الخاصة بطرفي العقد وموضوع العقد وهو البيع مرابحة؛
- الإحالة الى طلب الشراء، فيما يتعلق بتحديد نوع البضائع ومواصفاته؛
- إقرار العميل بتنفيذ وعده بالشراء عند اخطار المصرف له بأن البضاعة جاهزة أو فور ورود مستنداتها باسم المصرف؛
- شروط ومكان التسليم؛
- بيان الثمن ونسبة الربح؛
- تعهد العمل باستقاء كافة الضمانات المتفق عليها واللازمة لإبرام عقد المرابحة؛
- قيام العميل بدفع العربون وضمان الجدية؛
- بيان عدد الأقساط.

- النص على أنه إذا امتنع مصدر الشراء الذي عينه العميل عن تنفيذ الصفقة أو آخرها عن موعد التسليم المتفق عليه لا يكون المصرف مسؤولاً عن أي ضرر يلحق بالعميل الذي عليه ان يدفع للمصرف كافة المصاريف التي تحملها من جراء عدم التنفيذ.

### الفرع الثالث: المرحلة النهائية

سنتحدث في هذا الفرع عن تملك البنك للسلعة وبيعها مرابحاً للأمر بالشراء.

#### أولاً: تملك البنك لسلعة

بعد إتمام الإجراءات المذكورة سابقاً يقوم المصرف بشراء السلعة المطلوبة حتى يتمكن من بيعها مرابحة للعميل ولا يجوز للمصرف أن يبرم عقد بيع لهذه السلعة المأمور بشرائها الا بعد تملكه لها لذلك نجد أن ينطبق على هذه المرحلة جميع أركان وشروط عقد البيع ويقوم المصرف في هذه المرحلة بما يلي:

-الاتصال بالموردين بأبني السلعة المطلوبة؛

- التعاقد على شراء السلعة كإصدار أمر توريد ثم ورود الفاتورة من المورد أو من خلال فتح الاعتمادات المستندي وورود مستندات الشحن التي يستعملها الشاحن بصفته وكيلاً عن المصرف.

#### ثانياً: إبرام عقد المرابحة مع العميل

يشترط لإبرام هذا العقد دخول السلعة في ملك المصرف حتى يتسنى له بيعها مرابحة للعميل، كما أن هذا العقد يجب أن يبرم منفصلاً عن الوعد بشراء بعد تمام تملك المصرف للمبيع إضافة الى عدم جواز اعتبار عقد المرابحة مبرماً تلقائياً بمجرد تملك المصرف للسلعة، وفي حال امتنع العميل عن إتمام هذا العقد فيحق للمصرف مطالبته بالتعويض عن الضرر دون الزامه بتوقيع العقد وسداد الثمن، كما يجوز للبنك والعميل تعديل بنود عقد المرابحة عما تم الاتفاق عليه في مرحلة الوعد، من تغيير نسبة الأرباح والمدة وغيرها، كما أنه لا مانع شرعاً من قيام المصرف بتوكيل البائع الأصلي للمبيع جراً بيع المرابحة، وتوقيع العقد نيابة عن المصرف مع العميل.<sup>1</sup>

#### المطلب الثالث: ضوابط المرابحة المصرفية

يعتبر عقد بيع المرابحة عقد مشروع إذا توافرت فيه الضوابط الشرعية التالي:

<sup>1</sup> سامر النباهين، محمد أبو صرار النعماني، عقود المرابحة لدى البنوك الإسلامية، مذكرة شهادة الماستر في العلوم القانونية، تخصص قانون اعمال، قسم العلوم القانونية والإدارية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 8 ماي 1945 قالمه، سنة 2018، صص 13-18.

### الفرع الأول: الضوابط المتعلقة بالعقد

أولاً: ان يكون العقد الأول صحيحاً: يشترط لصحة بيع المرابحة ان يكون العقد الأول صحيحاً بان يكون غير باطل لأي سبب من الأسباب كان يكون البائع ليس اهلاً للبيع كالمجنون والصغير غير المميز او السكران او غير ذلك، فان كان العقد الأول ليس صحيحاً فان هذا يؤدي الى ان يكون في امكان المشتري التصرف بما اشتراه فلو اشترى المصرف الإسلامي بضاعة او سلعة معينة من شخص غير المالك كأن يكون غاصباً وفي حكمه السارق فيكون قد اشتراه من غير مالكة وبالتالي لا يستطيع المصرف الإسلامي التصرف فيها وبيعها فاذا مباعها مرابحاً فيكون قد باع ما لا يملك.

كذلك الحال لو كان قد اشتراها وقد شاب الرضا عيب من العيوب كالإكراه او الغبن او التغيرير او الاستغلال، فانه ينعقد وقوفاً على إجازة البائع على زوال العيب فلا يستطيع المصرف الإسلامي في هذه الحالة ان يتصرف في البضاعة وبيعها للعميل الأمر بالشراء.

وسبب في ذلك لان المرابحة بيع مرتب على الثمن الأول واعتماد الثمن الأول المسمى يقتضي صحة العقد الذي نشأ منه<sup>1</sup>.

ثانياً: ألا يكون بيع المرابحة ذريعة للربا بأن يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك كما في بيع العينة وبيع التورق وهو شراء السلعة بثمن أعلى لأجل التأجيل وبيعها الى البائع أو لغيره بثمن أقل<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني: الضوابط المتعلقة بالمبيع

#### أولاً: دخول السلعة في ذمة المصرف

يشترط ان تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانه قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل، وهذا الشرط يجعل من الضروري ان يكون للمصرف مخازن، يدخل السلع في حوزته ويعاينها المشتري لديه، لتتنفي الشبهات التطبيقية عن هذا العقد، بالإضافة لكونها تأكيد حقيقة ان المصرف الإسلامي تاجر عملاق يساهم في دعم الاقتصاد الوطني.

<sup>1</sup> - علي كاظم الرفعي، اعتدال عبد الباقي يوسف، ماهية بيع المرابحة المصرفية، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 23 المجلد السادس، جامعة البصرة، العراق، 2009، ص 17.

<sup>2</sup> - محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس لنشر والتوزيع، الطبعة السادسة، الأردن، 2007، ص 319.

ثانيا: ان يبين المصرف للعميل عيوب السلعة

يشترط لصحة بيع المرابحة بيان العيب الذي حدث بالمبيع بعد شرائه وكذلك كل ما هو في معنى العيب. وهذا شرط عام. لأن السلامة من العيوب في محل العقد من شروط صحة البيع الضمنية أي التي لا تحتاج الى النص عليها. وهذا الشرط الزم ووجب في بيع المرابحة منه في بيع المساهمة. لان المشتري قد ائتمن البائع في اخباره عن الثمن الأول من غير بينة ولا استحلاف فيجب صيانة هذه الثقة عن الخيانة وعن كل أسباب التهم. والثمن الأول كان في مقابل محل العقد فيجب والحال كذلك أن يبين البائع كل ما من شأنه ان يؤثر في هذا العوض خاصة ماك ان منه متعلق بالعيب. فاذا سكت البائع أو أخفى عيباً طراً على المبيع عدة ذلك منه خيانة. والخيانة في مثل هذه الحال تخول للمشتري الحق في فسخ هذا العقد. الى هذا العموم ذهب كل من الشافعية وزفر من الحنفية فقالو يجب على البائع بيان كل عيب حدث على المبيع عنده سواء حدث هذا العيب بأفة سماوية أو بفعل البائع أو بفعل أجنبي<sup>1</sup>.

الفرع الثالث: ضوابط متعلقة بثمن السلعة والربح المضاف

أولاً: أن يكون ثمن السلعة معلوماً للعميل بالأمر بالشراء بشكل واضح

يجب أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني (الأمر بالشراء) لان المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع، فاذا لم يكن معلوماً فالعقد فاسد، وهو محل اتفاق.

وفرع الحنفية والشافعية على هذا الشرط شرط اخر وهو: ان يكون الثمن من المثليات، كالمكيات والموزونات فان كان قيماً كالعروض، لم يجز بيعه مرابحة، لان القيمي مجهول الثمن يختلف تثمينه بين مقوم واخر ويؤدي الى جهالة الثمن في عقد المرابحة، وان علم الربح المشروط، لايتناء الربح نفسه على الثمن الأول المجهول.

واستثنوا حالة يصح فيها كون الثمن الأول قيمياً، وذلك اذا كان هذا القيمي مملوكاً للمشتري، وسيدفعه ثمناً الى البائع في العقد، مع ربح معلوم متميز عنه.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - أحمد علي عبد الله، المرابحة وأصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدار السودانية للكتب، الطبعة الثانية، السودان، 2016، ص ص51-52.

<sup>2</sup> - جعفر بن عبد الرحمن قصاص، بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة فقهية، اخر زيارة للموقع في 2021/5/19، بتوقيت 11:20، ص ص7-8://http.6WWW.SAAID.NET/BOOK/OPEN.PHP?CAT=102&BOOK=979

ثانيا: الا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا لجنسه من أموال الربا

فإن كان كذلك بان اشترى المكيل او الموزون بجنسه مثلا بمثل لم يجز له ان يبيعه مرابحة، لان المرابحة بيع بالثمن الأول والزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا رحبا واما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمرابحة، حتى لو اشترى دينارا بعشرة دراهم فباعه بربح درهم او ثوب بعينه جاز، لان المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، ولو باع بأحد عشر درهما او بعشرة دراهم وثوب كان جائزا. وقد نص الكاساني في البدائع على هذا الشرط، ولا شك ان هذا الشرط معتبر عند جميع الفقهاء، لان القول به ينبثق من القول بحرمة الربا، وهو متفق عليه عند الجميع.<sup>1</sup>

ثالثا: ان يبين المصرف الإسلامي للعميل إذا كان قد اشترى المبيع بثمن مؤجل

ينبغي على المصرف الإسلامي اذا كان قد اشترى البضاعة من البائع الذي باعها له بثمن مؤجل أن يبين ذلك للعميل وذلك لأن الثمن الأول الذي سماه يتصل بهذه الصفة، وذلك لأن الثمن المؤجل يكون غالبا أعلى من الثمن الحالي وبهذا يكون العميل على بينة من أمره فيحتاط لنفسه ما فيه الكفاية ويستطيع ان يصل الى قرار يكون هو المسؤول عنه بعد ان توافرت له المعلومات التي تتماشى مع الأمانة المفروضة في هذا البيع كذلك يجب على المصرف أن يبين المدة الزمنية لبقاء المبيع لديه لأن الناس يرغبون في المبيع الذي لم يتقادم عهده في أيديهم لأن ذلك قد يشعرهم بأن هذا المبيع كاسد في السوق وبصورة خاصة اذا ما كانت السلعة تجارية.<sup>2</sup>

رابعا: ألا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلا لزيادة في حالة العجز العميل عن السداد (كشرط جزائي أو غرامات تأخير)

خامسا: أن يكون الربح المضاف معلوما لطرفين

يشترط أن يكون الربح معلوما، لأنه جزء من ثمن البيع، سواء كان هذا الربح قدرا معيننا أو جزء من الثمن.<sup>3</sup>

ويرى حلموس الأمين وكزيز نسرين ضوابط المرابحة على النحو التالي:

-يجوز للبنك والعميل ان يتفقا على الالتزام بالوعد في شراء والبيع؛

<sup>1</sup> -مفيض الرحمن، رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية، دراسات الجامعة الإسلامية العالمية شيتاغونغ، المجلد الرابع، بينغلاش، ديسمبر 2007، ص 137.

<sup>2</sup> -علي كاظم الرفعي، اعتدال عبد الباقي يوسف، ماهية بيع المرابحة المصرفية، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 23 المجلد السادس، جامعة البصرة، العراق، 2009، ص ص 178-179.

<sup>3</sup> -محمود عبد الكريم أحمد الرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس لنشر وتوزيع، الطبعة الثانية، الأردن، 2007، ص ص 79-80.

- يجوز على البنك أن يمتلك السلعة محل المرابحة ملكية حقيقية قبل بيعها؛
- يجب على البنك أن يقبض السلعة ويحوزها حيازة معلنة قبل بيعها؛
- يجوز للبنك اخذ الضمانات الكافية المشروعة التي يراها مناسبة وملائمة لحفظ حقه وسداد الثمن؛
- أن يتحمل البنك تبعه الهلاك قبل التسليم وتبعه الرد بالعيب الخفي بعده؛
- أن يتطابق الاجاب والقبول، وأن يتم التطابق في مجلس واحد؛
- عدم زيادة الدين بعد ثبوته في ذمة المشتري ويجوز أن يخصم من الدين مقابل التعجيل بسداد، أي لا يجوز للبنك تقاضي تعويض مالي للبنك مقابل تأخير العميل في سدادا معليه من أقساط؛
- لا يجوز التأمين على السلعة لصالح البنك الا عند الضرورة؛
- أن يلتزم البنك في عمليات المرابحة بأحكام الشريعة الإسلامية على أن يكون لهيئة الرقابة الشرعية بالبنك الصلاحية الكاملة لضبط المعاملات بما يتفق والشريعة الإسلامية.<sup>1</sup>

### المبحث الثالث: صور ومزايا التمويل بالمرابحة المصرفية

#### المطلب الأول: صور المرابحة المصرفية

المرابحة في التطبيق المصرفي الإسلامي اما أن تكون مرابحة داخلية، حيث يشتري البنك السلعة من داخل البلد، اما ان تكون المرابحة خارجية، حيث يتم استيراد السلعة من الخارج وبيعها للعميل في الداخل، ويعرض فيما يلي صور وأشكال التعامل بصيغة في المصارف الإسلامية:

**الصورة الأولى:** الاتفاق بين متعامل راغب في الشراء والبنك الإسلامي على بيع سلعة، أو عقار مملوك بالفعل للبنك، بالنقد او بالأجل، مع الاتفاق على مقدار الربح الذي يضاف على رأس المال أو على التكلفة؛

**الصورة الثانية:** طلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يجدد جميع أوصافها كما يحدد ثمنها ويدفعه من المصرف مضافا إليه أجر معين مقابل قيام المصرف بهذا العمل؛

**صورة الثالثة:** يتقدم العميل الى المصرف طالبا شراء سلعة محددة المواصفات والكمية على أساس الوعد بشرائها منه بالأجل بربح معلوم، وقد يكون العميل هو الذي يحدد مصدر البضاعة، كما يمكن أن يكتفي العميل بتحديد السلعة ومواصفاتها ويترك تحديد مصدر البضاعة للبنك، ونشير هنا الى ان هذه الصورة ليس فيها الزام للعميل بالشراء، فله ان يشتري السلعة عند ورودها او رجوع عن وعده،

<sup>1</sup> - حلموس الأمين، كزيز نسرين، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، عدد01، 2017، ص 112-113.

وذلك تميزا لهذه الصورة التي تتضمن الالتزام بالوعد، وواضح أن هذه الصورة بيبها مخاطرة عدم شراء العميل لسلعة وبالتالي صعوبة تصريفها من قبل البنك، ولهذا اقترح بعض الباحثين ان يقوم المصرف الإسلامي بإجراء عقد شراء مع المصدر للسلعة مقترن بخيار شرط للمدة المحددة، يستطيع خلالها البنك أن يتبين فيه العميل في الشراء من عدمه، فاذا التزم العميل بشراء امضى المصرف عقد الشراء مع المصدر؛

**الصورة الرابعة:** قيام المصرف بشراء السلعة التي يحتاج اليها السوق، او بناء على طلب يتقدم به أحد المتعاملين معه، ثم بعد الشراء يبيعهها البنك لطالب الشراء او لغيره مرابحة، بان يعلن البنك قيمة شراء السلعة مضافا اليها ما تكلفه من مصروفات بشأنها، ويطلب مبلغا معيناً من الربح ممن يرغب فيها زيادة على ثمنها ومصروفاتها؛

ويلاحظ هنا ان ما يميز هذه الصورة عن غيرها هو ان كلا من العميل والبنك بالخيار، فالبنك له ان يبيع السلعة للعميل طالب الشراء ولغيره، والعميل له الخيار في شراء السلعة بعد تملك البنك لها او عدم الشراء، وأيضا، هناك نقطة أخرى تميز عن غيرها، هي ان البنك يقوم، وبناء على دراسات للسوق والوضع الراهن للطلب والعرض بشراء سلعة يرى في تقدير إدارة الدراسات الاقتصادية به ان الطلب عليها سيرتفع في المستقبل القريب.

**الصورة الخامسة:** يطلب العميل من البنك شراء السلعة على أساس التزامه بالوعد بشرائها متى وردت مطابقة للموصوفات على أساس زيادة الربح المتفق عليه، كما يتفق على طريقة سداد الثمن -الآجل- للسلعة وتحديد مواعيد الأقساط ويكون البنك ضامنا للسلعة حتى تمام تسليمها للمشتري، وينتقل الضمان للمشتري بعد التسليم، ويتحمل العميل تبعه عدم وفائه بالتزامه بالشراء بان يقوم البنك ببيع البضاعة واستفاء التكاليف التي تكبدها فيها، فاذا نقص ثمن البيع عن مقدار تلك التكاليف، رجع على العميل بالفرق (بالخصم من العربون الذي دفعه العميل او دفعة ضمان الجدية)، وفي المقابل فان البنك يتحل تبعه عدم وفائه بالتزامه في توفير السلعة في المكان و الزمان و بالمواصفات المحددة من قبل، يعوض العميل عن الاضرار التي تلحقه من جراء عدم الوفاء بوعد، وعليه، فقد اختار المصرف و العميل كلاهما الالتزام بالوعد، وتحمل نتائج التراجع عنه؛

**الصورة السادسة:** وهي قيام البنك في حالة البضاعة المستوردة بإبرام عقد البيع مع العميل طالب الشراء، ليس بعد وصول البضاعة او مستندات الشحن، وانما يوكل البنك وكيلاً له في بلد المنشأ، في

تسليم البضاعة نيابة عنه، وبعد تسلم هذا الوكيل للبضاعة، يدفع البنك والعميل عقد البيع بالمرابحة. وعلى ذلك فان تبعة نقل البضاعة من مناء الشحن الى مناء الوصول تقع على عاتق العميل؛

**الصورة السابعة:** قيام العميل بالاتصال المباشر مع المصدر بالخارج لإرسال بضائع معينة باسم البنك وعند وصول المستندات برسم التحصيل (طريقة من طرق استيراد البضائع لا تستلزم فتح اعتماد مستندي) فاذا وافق العميل على شرائها من البنك بالمرابحة، يقوم البنك بدفع قيمتها للمصدر، ثم يبرم عقد البيع مع العميل وتسلم المستندات اليه لاستلام البضاعة موضوعها، وقد وافقت الهيئة الشرعية للبيت التمويل الكويتي على هذه الصورة شريطة ان تكون البضاعة عند البيع للعميل مملوكة لبيت التمويل ومضمونة عليه هو؛

**الصورة الثامنة:** قيام البنك بتوكيل أحد عملائه بشراء سلعة معينة لصالح البنك من السوق الفوري، وبعد تملك البنك لها، يتم اجراء عقد البيع مقترن بخيار شرط للبنك، يكون من حقه(البنك) البت في العقد او فسخه خلال مدة الخيار المحددة (كالبيع للغير ان وجد سعر اعلى)، على انه ينبغي التثبت من حقيقة الشراء ووجود البضاعة وقابليتها للتسليم في أي لحظة عقب الشراء.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: مزايا المرابحة المصرفية

نعرض فيما يلي أهم المزايا:

- تتصف هذه الصيغة بالبساطة النسبية، فربح محسوب كنسبة من ثمن البضاعة، مما يسهل على التاجر المتعامل مع مصرف تقدير هامش الربح الذي ينبغي عليه تحقيه من بيع سلعة، كما ان العلاقة تتحول الى علاقة دائن لمدين بمجرد توقيع عقد البيع، وهي علاقة مقطوعة محددة، ولا حاجة للبنك الى فحص حسابات العميل، ومعرفة إذا ما كان سيتحقق ربحا ام لا، ولاطلاع على حسن ادارته وانضباطه وعدم خيانتة للأمانة...، كما هو الحال في صيغ المشاركات؛

- تتحقق المرابحة ربحا معقولاً للمصرف في اجل القصير، مما يتيح للمصرف الإسلامي مصدرا لتوزيع عوائد على الودائع تمكن المصرف الإسلامي من منافسة البنوك التقليدية فيما يختص بجذب الودائع عن طريق استخدام داع الحصول على عوائد مجزية؛

- تتصف المرابحة بأنها تصلح كوسيلة ائتمان مناسبة للنشاط التجاري، وتعتبر آداة منافسة جديرة بتقدير، في مواجهة الائتمان التجاري الربوي القائم على خصم الأوراق التجارية مقيدة الاجل، وفتح

<sup>1</sup> - فياض عبد المنعم، بيع المرابحة في المصارف الإسلامية المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الأولى، القاهرة، 1996، ص 23-25.

الاعتماد والقرض بالفائدة، إذ انها تمكن التاجر من شراء ما يحتاجه من سلع بالأجل، ومن ثم يمكن له أن يتعامل في تلك البضائع بالبيع للمستهلك النهائي بالأجل؛

وهذه نقطة هامة ينبغي ابرازها، فالمنافسة الحقيقية بين المصارف الإسلامية والتقليدية مجالها الرئيسي هو القدرة على توفير التمويل اللازم لنشاط الاقتصادي في اجل القصير، فلا حرج اماما المسلم المعاصر لصيغة المشروعة للتمويل باجل الطويل، إذا توجد الأسهم والسندات المشاركة في الربح (وليست بالفائدة)، أما التمويل القصير الأجل فهو قلعة الربا، وينبغي على المؤسسات الاقتصادية الإسلامية التركيز على غزو هذه القلعة بصيغ التمويل الإسلامية الملائمة مع تطوير واستحداث تلك الصيغ في ضوء الضوابط الشرعية؛ وقد كان التركيز على الاستثمار طويل الاجل في اللوائح الأساسية للمصارف الإسلامية دليلا على عدم الادراك الواعي لمدخلات ومخرجات المصارف الإسلامية، فالحقيقية انه لا يمكن الربا، فضلا عن عدم الادراك الواعي لمدخلات ومخرجات المصارف الإسلامية، فالحقيقية انه لا يمكن للمصارف الإسلامية التوسع في الاستثمار طويل الاجل لمحدودية رأس المال واعتماد المصارف الإسلامية على مدخلات قصيرة الاجل ممثلة في الودائع التي ليس لها آجال وقابلة لسحب عند الطلب، ولا يمكن استثمارها لآجال طويلة لاعتبارات السيولة.

- يفضل كثير من المتعاملين مع المصرف الإسلامي وفق هذه الصيغة، ولا يتحمسون لصيغ المشاركات، ربما لأنهم لا يرغبون في اطلاع المصرف على حساباتهم، او على طريقة ادارتهم للنشاط، الى غير ذلك من العوامل التي قد يكون الكثير منها غير صحيح، فالمشاركات تمتاز بتوزيع للمخاطرة بين المصرف والمتعامل، بالإضافة الى انها لا تعتبر تكلفة مسبقة على النشاط الممول؛

- انخفاض المخاطرة على التمويل في المرابحة، فربح المصرف محدد مسبقا، ولا يرتبط نتيجة نشاط العميل، وكلما قصرت فترة ملكية الصرف للسلعة كلما انخفضت المخاطر، ومع الاخذ بالإلزام بالوعد، فان مخاطرة المصرف تنحصر في احتمال تأخر العميل او مماطلته في السداد، وهذه يمكن تغطيتها بتخزين البضاعة في المخازن التابعة للبنك او تحت رقابته الدقيقة، والربط بين حركة البيع وسداد المديونية المستحقة على العميل؛<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - فياض عبد المنعم، بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، طبعة الأولى، القاهرة 1996، ص 25-27.

- وأخيراً، نشير إلى ان توظيف جزء من موارد المصرف الإسلامي في المرابحة يتيح تيار من السيولة النقدية (مثلا في الأقساط الدورية)، مما يمكن البنك من الوفاء بالتزاماته قبل المودعين الراغبين في سحب جزء من ودائعهم.

### المطلب الثالث: الدور الاقتصادي للمرابحة

تسهم المصارف الإسلامية عن طريق المرابحة في تمويل احتياجات بعض القطاعات الاقتصادية، منها قطاع التجارة سواء الداخلية او الخارجية، بالإضافة الى القطاعات الإنتاجية، فالمرابحة توفر احتياجات التجارة الداخلية، من سلع وسيطة و سلع معمرة سواء لتجار الجملة أو التجزئة أو للمستهلكين الأفراد، وذلك عن طريق الشراء تلك السلع وإعادة بيعها مرابحة، وبذلك يمكن للأفراد، أو الذين يتوقعون دخلا أعلى في المستقبل شراء تلك السلعة مرابحة مع تقسيط الثمن على أقساط مستقبلية، مما يرفع مستويات الاستهلاك لهؤلاء الافراد.

وتوفير بعض احتياجات تجارة الجملة والتجزئة من السوق المحلي بالمرابحة له دور في تنشيط حركة البيع والشراء في السوق المحلي ورفع حجم الطلب الكلي والمساهمة في دوران النشاط الاقتصادي.

وفضلا عما يمكن ان تضطلع المرابحة به من استيراد السلع والمواد الخام من الخارج، خاصة في الدول النامية، في جانب السلع الضرورية كالمواد الغذائية، فان المرابحة تصلح ان تكون أيضا وسيلة لتمويل تجارة الصادرات، حيث يتم البيع بين البنك الإسلامي كبائع بالمرابحة من جهة، وبين المستورد كمشتري بالمرابحة من جهة أخرى وللبنك الإسلامي للتمية تجربة في هذا المجال، فقد قام بتوفير احتياجات بعض البلاد الإسلامية من بعض السلع الغذائية، عن الطريق صيغة المرابحة، قام بالشراء من بلد إسلامي وباع تلك السلع الغذائية لبلد إسلامي آخر، فقد بلغ عدد العمليات التي تم تحويلها وفقا لهذه الصيغة، عملية بيع بالتقسيط لصالح دولة من الدول الأعضاء بمبلغ إجمالي قدره 524 مليون دولار.

أما بالنسبة للقطاعات الإنتاجية، فان المرابحة تستخدم بغرض توفير مستلزمات الإنتاج، من المواد الخام والسلع الوسيطة، والمعدات والآلات والأجهزة، مما يسهم في دعم الكفاءة الإنتاجية للاقتصاد القومي.

ولاشك ان دور المرابحة يتعاضم في كونها صيغة أكثر ملائمة للنشاط التجاري بالدرجة الأولى، اما دورها كصيغة تمويلية للنشاط الإنتاجي، فانه يعتبر محدودا، وتتميز عنها في هذا المجال الصيغ

الاستثمارية الأخرى كالمشاركة والمضاربة والتأجير، ويقتصر دور المرابحة في توفير السلع والمواد الخام، أما الاحتياجات الأخرى للأنشطة الاقتصادية مثل توفير السيولة أو تمويل رأسمال العامل أو تمويل طويل الأجل للمشروع الإنتاجي، فإن المرابحة يمكن لها أن تلعب دوراً حيوياً في دعم نشاط المنشآت الصغيرة باستخدامها كصيغة لتوفير مستلزمات الإنتاج لتلك المنشآت، هذا من جانب، وفي تصريف منتجات هذه المنشآت للأفراد وللمؤسسات المتوسطة والكبيرة من جانب آخر، الأمر الذي يسهم في تنمية الاقتصاد الوطني وتحقيق درجة أعلى من الترابط بين قطاعاته.<sup>1</sup>

### المطلب الرابع: مخاطر التمويل بصيغة المرابحة

قبل معرفة مخاطر التمويل يجب معرفة ماهي المخاطرة؟ ونعرفها كالآتي:

**المعنى الاقتصادي للمخاطرة:** المخطر هو عدم التأكد من وقوع خسارة معينة.

هذا التعريف يركز على حالة عدم التأكد وإمكانية القياس لكن في الواقع توجد بعض المخاطر التي يصعب قياسها كونها ناتجة عن تصرفات الأشخاص ذات الطابع المعنوي: هذا من جهة ومن جهة أخرى هذا التعريف لم يفترن بالنتيجة السلبية أو المخيبة وهي الدالة عن المخطر.

- تأجيل السداد عمدا لعدم وجود عقوبات تأخير وعدم التسديد لإفلاس وإعسار العميل (مخاطر ائتمانية)  
- مخاطر الرجوع بالوعد نتيجة عدم الزامية وعود الامر بالشراء في حالة الأخذ بعدم الزامية الوعد، علما بأن المصارف الإسلامية تأخذ بالزامية الوعد، هنا الملكية تبقى للبنك الذي يتحمل كل التكاليف الممكن ترتبها عن ذلك الاحتفاظ كتكاليف التخزين والتأمين على الأصول او التلف (مخاطر السوق)؛  
- مخاطر رفض السلعة بوجود عيب فيها (مخاطر شرعية)؛

- مخاطر تعرض السلعة للتلف وهي لا تزال ملك للمصرف (تشغيلية).<sup>2</sup>

ويرى عمار سعيد بن طوق ان مخاطر المرابحة متمثلة فيما يلي:

1. **المخاطر الائتمانية:** وهي المخاطر الناشئة عن احتمال عدم وفاء أحد الأطراف بالتزاماته وفق لشروط المتفق عليها. أو بعبارة أخرى: مخاطر عدم سداد. وهذه المخاطر من أكثر ما تحسب له المصارف الإسلامية حسابها لتتجاوزته أو تخفف منه.

<sup>1</sup> عاشور عبد الجواد عبد الحميد، مشروعات المشاركة الإسلامية الدولية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1988، ص633.

<sup>2</sup> Basouih Mona , Nmer Rabiha,Mimouni Yacine, Murabaha risk management in islamique finance, journal of economic growth and entrepreneurs hip JEGE, No.1, year :2020, p :24.

مثال ذلك في المرابحة المصرفية: أن لا يتمكن لا العميل من تسديد الأقساط التي عليه. وهذا وارد جدا باعتبار أن المرابحة المصرفية تقتزن غالبا بتأجيل الثمن، وان كان هذا التأجيل ليس من لوازمها، فهناك مرابحة حالة أيضا. كما تقدم نقله عن المعايير الشرعية.

### 2. المخاطر السوقية: وهي المخاطر الناتجة عن التحركات العكسية في القيمة السوقية.

مثال ذلك في المرابحة المصرفية: ان يعرض العميل عن شراء السلعة، بعد ان اشتراها المصرف، فيبيعها المصرف بسعر اقل مما لو باعها على العميل الواعد أو الأمر بالشراء، اما لتأخر بيع السلعة، او لغير ذلك.

### 3. المخاطر التجارية: وهي التي تتعلق باحتمال تلف بضاعة المرابحة قبل بيعها على الواعد بالشراء.

مثال ذلك: يقوم البنك بشراء السلعة من البائع وبعد ان يقبضها منه، قبضا حقيقيا أو حكما، وقبل أن يشتريها المشتري الأمر أو الواعد بالشراء، أو بعد ان يشتريها وقبل أن يقبضها قبضا حقيقيا أو حكما، يحصل لها تلف، ويكون الضمان على المصرف في هذه الحالة.

ويمكن أن تغطي بتأمين التعاوني على البضاعة، وهو من مسؤولية المؤسسة في مرحلة التملك، وتقوم بهذا الاجراء على حسابها باعتبارها مالكة لسلعة وتحمل المخاطر المترتبة على ذلك، ويكون التعويض من حقها وحدها في هذه الحالة ويحق للمؤسسة أن تضيف المصروفات بعد ذلك الى تكلفة المبيع، وبالتالي الى ثمن بيع المرابحة.

### 4. المخاطر التشغيلية: وهي الخسائر الناتجة عن أخطاء الموظفين، أو الإجراءات، أو الأنظمة، فتؤدي الى تحمل المصرف هذه الخسائر.

مثاله: أن ينسى موظف البنك أن يأخذ من المتعامل توقيع الوعد بالشراء السيارة التي سيشتريها البنك بعد ذلك من البائع، بناء على الوعد من المتعامل، وهذا يعني عدم تغطية البنك نفسه في حال نكول العميل.

### 5. المخاطر القانونية: وهي المخاطر التي تنشأ نتيجة الفشل في العمليات القانونية.

مثاله في المرابحة المصرفية: حصل اختلاف بين المصرف و العميل بناء على هذه المعاملة التي هي من المعاملات الشرعية، فقام العميل برفع دعوى قضائية، وربح القضية، بناء على إعادة المحكمة تكيف المعاملة الشرعية تكيفا قانونيا آخر، ونتج عن ذلك خسائر مالية للبنك .

### 6. مخاطر السمعة: وهي المخاطر التي تحصل للمصرف، نتيجة توفر رأي عام سلبي تجاهه.

مثاله في المرابحة المصرفية: أن هذا البيع نفسه، الذي هو بيع المرابحة، هو من الاستثمار قصير الأجل، والاستثمارات قصيرة الأجل لا تحقق المقاصد السامية للاقتصاد الإسلامي تحقيقاً متيناً فيكون هناك انفصام بينما كانت تبشر به المصارف الإسلامية قبل نشوئها، وبين واقعها الحالي، الذي اعتمدت فيه على وسائل الربح السريعة، التي لا تحقق الأهداف المقاصدية لتشريع الإسلامي، وإن كانت من حيث النظر في حكمها من المعاملات المباحة.

### 7. المخاطر الشرعية: وهي مخالفة الشريعة الإسلامية.

مثاله في المرابحة المصرفية: أن تعتمد الهيئة الشرعية قولاً مخالفاً لما عليه أهل العلم في المسألة، كأن تفتي بجواز المرابحة، مع أن الواعد بشراء قد قام بتعاقد مع البائع قبل أن يتقدم إلى المصرف الموعد بالشراء بالتمويل.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> عمار سعيد بن طوق المري، بحث استكمال متطلبات التخرج الماجستير، صيغة التمويل بالمرابحة ومخاطرها، آخر زيارة

### خلاصة الفصل:

من خلال ما سبق يتبين للقارئ بأن صيغة المرابحة هي أحد أنواع بيوع الأمانة، التي يلتزم البائع ببيع السلعة برأسمال وزيادة ربح معلوم، حيث أن هذه الصيغة تعتبر من أهم وسائل التمويل التي تعتمد عليها البنوك الإسلامية لسهولة تنفيذها وقلة مخطرها، أما المرابحة للأمر بالشراء فهي صورة استحدثت و عملت بيها المصارف الإسلامية حديثاً، والتي تعد من أهم العقود المعاصرة للتمويل في المصارف الإسلامية، وهي بيع صحيح وجائز شرعاً، شرط أن تدخل السلعة المأمور بشرائها ملكية البنك قبل انعقاد العقد أشرنا الى ذلك سابقاً، وأن لا يكون الثمن قابلاً لزيادة في حالة عجز العميل عن السداد لك لا يكون ذلك ذريعة الى الربا

# الفصل الثالث

دراسة حالة مجموعة بنك البركة

تمهيد:

مجموعة البركة المصرفية ش.ذ.م مرخصة كمصرف جملة إسلامي من مصرف البحرين المركزي، ومدرجة في بورصتي البحرين وناسداك دبي، وتعتبر البركة من رواد العمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم حيث تقدم خدماتها المصرفية المميزة الى حوالي مليار شخص في الدول التي تعمل فيها.

المبحث الأول: مجموعة البركة

المطلب الأول: نشأة مجموعة البركة والمنظومة الاقتصادية

أولاً: نشأة مجموعة البركة

لقد نشأت مجموعة البركة الدولية في سنة 1980م بجدة في المملكة العربية السعودية برأس مال يقدر بـ 200 مليون ريال سعودي، يملكها رجل الأعمال السعودي الشيخ صالح عبد الله كمال، وقد توحدت البنوك التابعة للمجموعة بتاريخ 22 يونيو 2002م في مملكة البحرين، وأصبحت مملوكة من قبل كل من الشيخ صالح كمال (55%) وشركة دلة البركة القابضة البحرينية (45%) وتعمل المجموعة بموجب ترخيص بنك أوش فور، وتعتبر مجموعة البركة الدولية من أهم الشركات الناشطة في الوطن العربي.

وللمجموعة انتشار جغرافي واسع من خلال وحدات مصرفية تابعة ومكاتب تمثيل في 17 دولة، تقدم خدماتها عبر أكثر من 700 فرع. وللمجموعة حالياً تواجد في كل من الأردن، مصر، تونس، البحرين، السودان، تركيا، جنوب افريقيا، باكستان، لبنان، المملكة العربية السعودية، سورية، المغرب، وألمانيا بالإضافة الى فرعين في العراق ومكتبي تمثيل في كل من اندونيسيا وليبيا.

وتقدم بنوك البركة منتجاتها وخدماتها المصرفية والمالية وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء في مجالات مصرفية التجزئة والتجارة، والاستثمار بالإضافة الى خدمات الخزينة، هذا ويبلغ راس المال المصرح به للمجموعة 2.5 مليار دولار امريكي.

ثانيا: المنظومة الاقتصادية

جدول رقم(01,03):المنظومة الاقتصادية لمجموعة البركة

	المنظومة الاقتصادية
مجموعة دلة البركة	الشركة الأم
قائمة الشركات التابعة	الشركات التابعة
البنك الإسلامي الأردني	
بنك البركة الإسلامي	
بنك البركة الإسلامي	
بنك البركة الإسلامي	
بنك البركة الجزائري	
بنك البركة	
بنك التمويل التونسي السعودي	
بنك البركة التركي للمشاركة	
بنك التمويل المصري السعودي	
بنك البركة لبنان	
بنك البركة السوداني	
بنك البركة سوريا	
صيرفة إسلامية	الصناعة
قائمة مناطق الخدمة	مناطق الخدمة
الأردن	
البحرين	
الجزائر	
جنوب افريقيا	
لبنان	
تونس	

مصر	
تركيا	
سوريا	
الأردن	
البحرين	
الجزائر	
جنوب افريقيا	
لبنان	
تونس	
مصر	
تركيا	
سوريا	
السعودية	
العراق	
اندونيسيا	
ليبيا	

#### المطلب الثاني: قيم وأهداف مجموعة البركة المصرفية

##### أولاً: قيم مجموعة البركة

- تخلق معتقداتها المشتركة ارتباطات قوية تشكل قاعدة لعلاقات طويلة الاجل مع العملاء والموظفين؛
- لديها الطاقة والمثابرة المطلوبة للتأثير إيجابيا في حياة عملائنا ولما هو في مصلحة المجتمع الاوسع؛
- تقدر وتحترم المجتمعات التي تقوم بخدمتها، وابوابها مفتوحة دائما وتستقبل عملائها دائما بترحاب وقلب مفتوح وخدمات تلبي حاجاتهم؛
- يستطيع عملائها ان يكونوا مطمئنين بان مصالحهم المالية تدار من قلبهم وفقا لأعلى المعايير الأخلاقية؛
- بأجراء معاملاتهم المصرفية معهم، يقدم عملائها مساهمة إيجابية لمجتمع أفضل.

ثانيا: أهداف مجموعة البركة

- تشجيع الاستثمار في رؤوس الأموال من أجل الحصول على الربح وذلك بالطرق الحلال؛
- نسخ علاقات تجارية وطيدة بين الدول الإسلامية؛
- المساهمة في تنمية وتطوير الدول الإسلامية؛
- تقديم خدمات مصرفية إسلامية عالمية للمسلمين في كافة أنحاء العالم؛
- تطوير وسائل جلب الأموال والمدخرات وتوجيهها نحو المشاركة بأسلوب مصرفي غير تقليدي؛
- القيام بكافة الأعمال الاستثمارية والتجارية مع دعم صغار المستثمرين والحرفيين .

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لمجموعة البركة

أولاً: أعضاء مجلس الإدارة

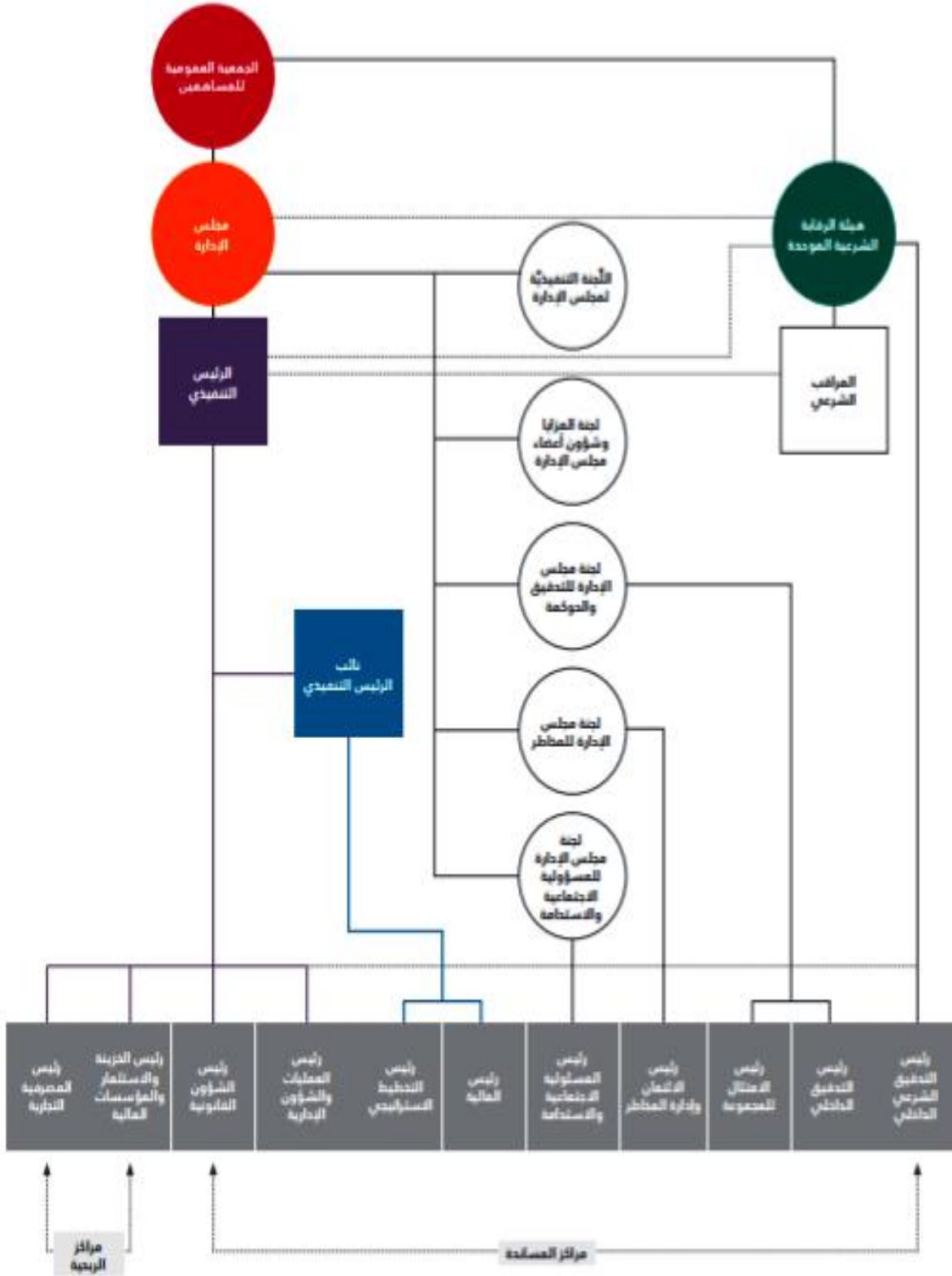
جدول رقم(02,03): أعضاء مجلس الإدارة لمجموعة البركة

المنصب	المساهمون	مجموعة البركة
رئيسا	الشيخ صالح عبد الله كامل	مجلس الإدارة
نائب	الأستاذ عبد الله عمار السعودي	
نائب	الأستاذ عبد الله صالح كامل	
عضو	الأستاذ صالح محمد اليوسف	
عضو ورئيس تنفيذي	الأستاذ عدنان أحمد يوسف	
عضو	الأستاذ عبد الاله عبد الرحيم	
عضو	صباحي الأستاذ إبراهيم فايز	
عضو	الشامسي	
عضو	الأستاذ جمال بن غليظة	
عضو	الأستاذ علي فاضل بن فاضل	
عضو	الدكتور باسم عوض الله	
عضو	الأستاذ محي دين صالح كامل	
عضو	الأستاذ سعود صالح الصالح	
سكرتير	الدكتور خالد عبد الله عتيق	
	الأستاذ صلاح عثمان أبو زيد	

<p>رئيساً نائب الرئيس عضو عضو سكرتير</p>	<p>فضيلة الشيخ عبد الله بن سليمان المنيع فضيلة الشيخ دكتور عبد اللطيف آل المحمود فضيلة الشيخ الدكتور عبد العزيز بن فوزان الفوزان الدكتور أحمد محي الدين أحمد الدكتور التيجاني الطيب محمد</p>	<p>أعضاء الموحدة الشرعية الهيئة للرقابة</p>
<p>الرئيس التنفيذي نائب نائب – رئيس التخطيط الاستراتيجي نائب – رئيس العمليات والشؤون الإدارية نائب رئيس أعلى – رئيس الشؤون القانونية نائب رئيس أعلى – رئيس الخدمات المصرفية التجارية نائب رئيس أعلى – رئيس تقنية المعلومات نائب رئيس أعلى – رئيس الائتمان إدارة المخاطر نائب رئيس أعلى – رئيس التدقيق الداخلي</p>	<p>الأستاذ عدنان أحمد يوسف الأستاذ حمد عبد الله عقاب الأستاذ ك. كريشنا مورثي الأستاذ عبد الرحمان شهاب الأستاذ صلاح عثمان أبو زيد الأستاذ محمد عبد الله فاق الأستاذ أحمد البلوشي الأستاذ أزهار عزيز دوقار الأستاذ محمد العلوي الأستاذ سهيل تهامي الأستاذ ياسر إسماعيل مظفر الأستاذ قطب يوسف علي الدكتور علي عدنان إبراهيم</p>	<p>أعضاء التنفيذية الإدارة</p>

الأستاذ محمد عد الطيف آل محمود	نائب رئيس أعلى – رئيس الخزينة والاستثمار والمؤسسات المالية
الدكتور التيجاني الطيب محمد	نائب رئيس أعلى رئيس المالية رئيس الامتثال للمجموعة
	نائب رئيس أول – رئيس المسؤولية الاجتماعية والاستدامة
	نائب رئيس أول – رئيس التدقيق الشرعي الداخلي المراقب الشرعي

ثانيا: الهيكل التنظيمي للمجموعة



المبحث الثاني: دراسة تحليلية لأشكال المراجعة في مجموعة البركة

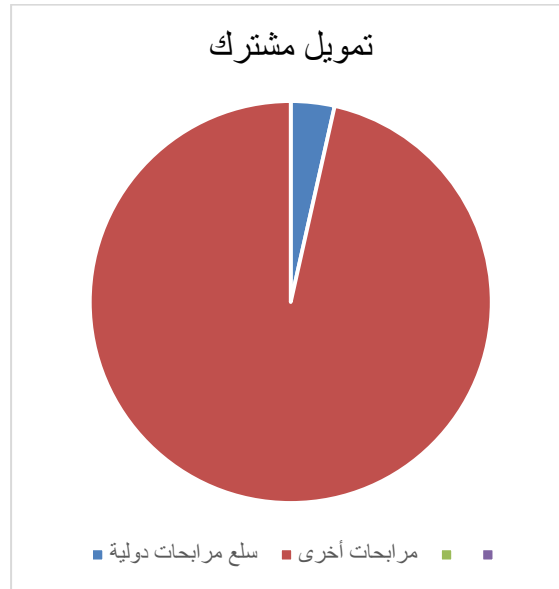
المطلب الأول: تحليل تقارير مجموعة البركة من 2017—2020

جدول رقم(03,03): تقرير لمجموعة البركة المصرفية 2017

	2017		
المجموع ألف دولار أمريكي	تمويل مشترك ألف دولار أمريكي	تمويل ذاتي ألف دولار أمريكي	
480,509	395,079	85,430	سلع مرابحات دولية
13,238,376	10,853,317	2,385,059	مرابحات أخرى
13,718,885	11,248,396	2,470,489	اجمالي ذمم بيوع (مرابحات) مدينة

المصدر: تقرير مجموعة البركة المصرفية 2017 www.albaraka.com Voire

شكل (01,03) التمويل الذاتي والمشارك لصيغة المراجعة 2017



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على تقرير مجموعة البركة سنة 2017

## الفصل الثالث ..... دراسة حالة مجموعة بنك البركة

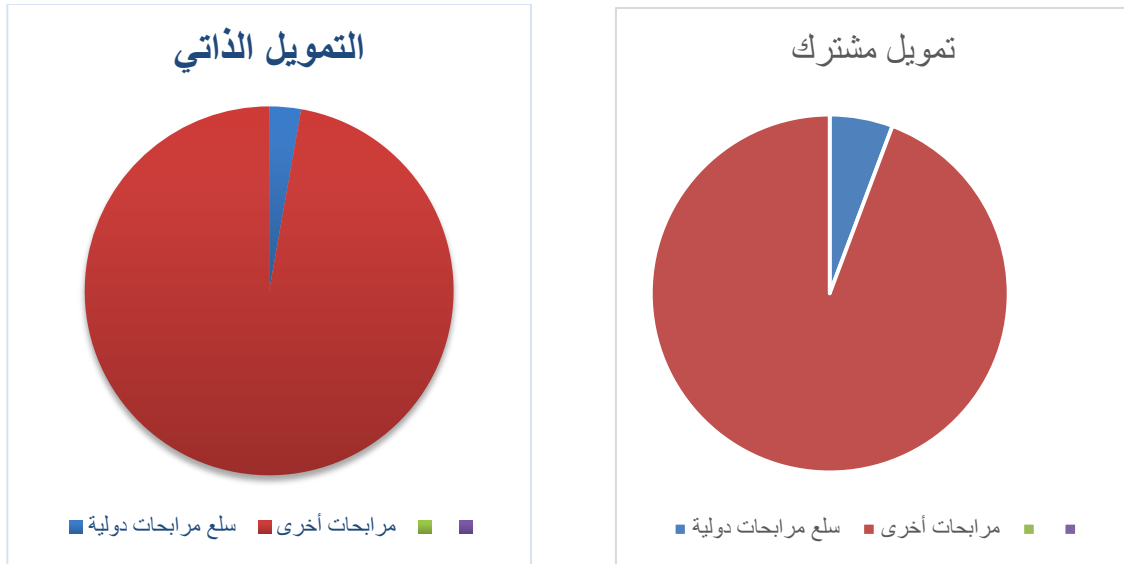
يتبين من خلال الجدول والشكل البياني أعلاه أن الشكل الأكثر استعمالاً من أشكال المربحة هو مرابحات أخرى بنسبة 96,4% فيما تحظى سلع مرابحات الدولية بنسبة 3,5% من التجارة الخارجية، حيث تقدر نسبة التمويل الذاتي للبنك المتعلق بسلع مرابحات دولية بـ 3.4% و نسبة المرابحات الأخرى بـ 96,6%، وتقدر نسبة التمويل المشترك لسلع مرابحات دولية 3,5% ونسبة المرابحات الأخرى بـ 96,5%.

### الجدول(03:04): تقرير لمجموعة البركة سنة 2018

	2017		
المجموع	تمويل مشترك	تمويل ذاتي	
ألف دولار أمريكي	ألف دولار أمريكي	ألف دولار أمريكي	
623309	570237	56072	سلع مرابحات دولية
11211953	9315374	1896579	مرابحات أخرى
11835262	9882611	1952651	اجمالي ذمم بيوع المرابحات

المصدر: تقرير مجموعة البركة المصرفية 2018 [www.albaraka.com](http://www.albaraka.com) Voire :

### الشكل(02,03): التمويل الذاتي والمشارك لصيغة المربحة سنة 2018



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على تقرير مجموعة البركة المصرفية سنة 2018

يتبين من خلال الجدول والشكل البياني أعلاه أن الشكل الأكثر استعمالاً من أشكال المربحة هو مرابحات أخرى بنسبة 96,5% فيما تحظى سلع مرابحات الدولية بنسبة 3,5% من التجارة الخارجية، حيث تقدر نسبة التمويل الذاتي للبنك المتعلق بسلع مرابحات دولية بـ 3.4% و نسبة

## الفصل الثالث ..... دراسة حالة مجموعة بنك البركة

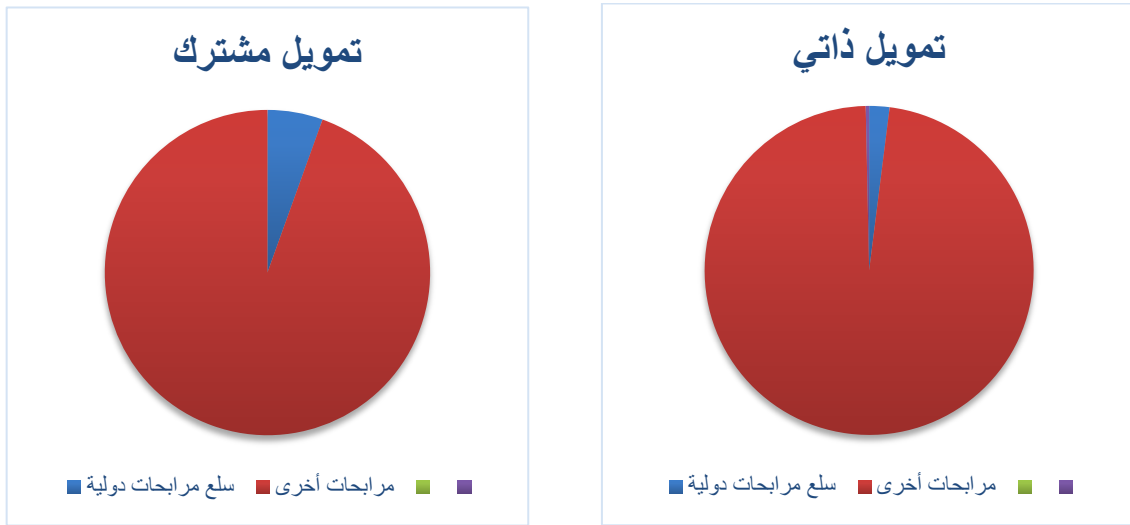
المربحات الأخرى ب 96,6%، وتقدر نسبة التمويل المشترك لسلع مربحات دولية 3,5% ونسبة المربحات الأخرى ب 96,5%.

الجدول رقم (05,03): تقرير مجموعة البركة لسنة 2019 الصفحة

2019			
تمويل ذاتي	تمويل مشترك	المجموع	
ألف دولار أمريكي	ألف دولار أمريكي	ألف دولار أمريكي	
33,967	600,802	634,769	سلع مربحات دولية
1,659,381	10,214,951	11,874,332	مربحات أخرى
1,693,348	10,815,753	12,509,101	اجمالي بيع المربحات

المصدر: تقرير مجموعة البركة المصرفية سنة 2019 www.albaraka.com Voire :

الشكل (03,03): التمويل الذاتي والمشارك لصيغة المراجعة سنة 2019



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على تقرير مجموعة البركة المصرفية سنة 2019

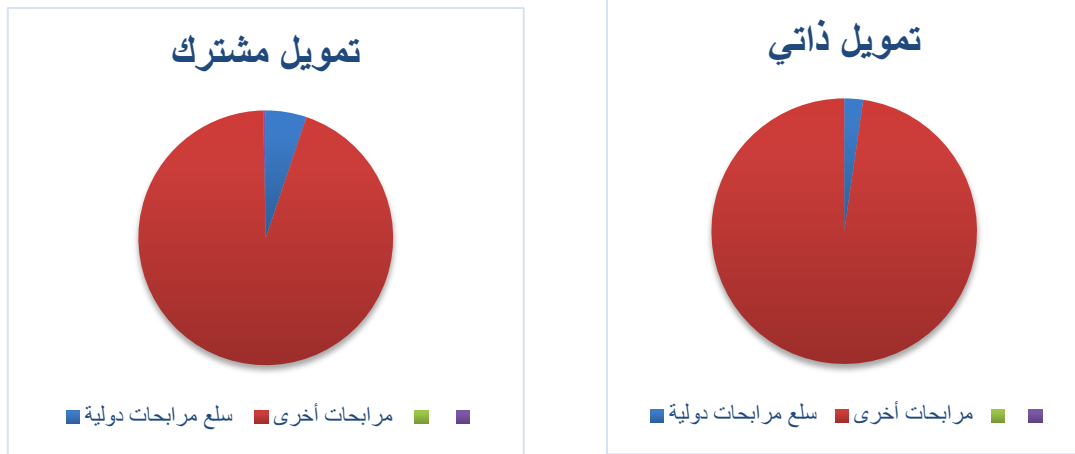
يتبين من خلال الجدول والشكل البياني أعلاه أن الشكل الأكثر استعمالاً من أشكال المراجعة هو مربحات أخرى بنسبة 95% فيما تحظى سلع مربحات الدولية بنسبة 5% من التجارة الخارجية، حيث تقدر نسبة التمويل الذاتي للبنك المتعلق بسلع مربحات دولية ب 2% ونسبة المربحات الأخرى ب 98%، وتقدر نسبة التمويل المشترك لسلع مربحات دولية ب 5,5% ونسبة المربحات الأخرى ب 94,5%.

الجدول رقم(06,04): تقرير لمجموعة البركة لسنة 2020 الصفحة

	2020		
المجموع	تمويل مشترك	تمويل ذاتي	
ألف دولار أمريكي	ألف دولار أمريكي	ألف دولار أمريكي	
628,208	569,723	58.485	سلع مرابحات دولية
12,798,914	10,332,891	2,466,023	مرابحات أخرى
13,427,122	10,902,614	2,524,508	مجموع بيوع المرابحات

المصدر : تقرير مجموعة البركة المصرف 2020 www.albaraka.com Voire :

الشكل رقم(04,04): التمويل الذاتي والمشارك لصيغة المراجعة سنة 2020



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على تقرير مجموعة البركة المصرفية سنة 2020

يتبين من خلال الجدول والشكل البياني أعلاه أن الشكل الأكثر استعمالاً من أشكال المراجعة هو مرابحات أخرى بنسبة 95,3 فيما تحظى سلع مرابحات الدولية بنسبة 4,7% من التجارة الخارجية، حيث تقدر نسبة التمويل الذاتي للبنك المتعلق بسلع مرابحات دولية ب 2,3% و نسبة المرابحات الأخرى ب 97,7%، وتقدر نسبة التمويل المشترك لسلع مرابحات دولية ب 5,2% ونسبة المرابحات الأخرى ب 94,8%.



## الفصل الثالث ..... دراسة حالة مجموعة بنك البركة

يتبين من الجدول والشكل أعلاه أن بيوع المربحات لسنة (2017) بقيمة 2,470,489 ألف دولار، حيث نلاحظ زيادة في سنة (2018) بقيمة 9364773 ألف دولار، وارتفاع بقيمة 673839 ألف دولار لسنة (2019)، وارتفاع مستمر في سنة (2020) بقيمة 918021 ألف دولار، أي أن بيوع المربحات في تزايد مستمر من (2017) الى (2020).

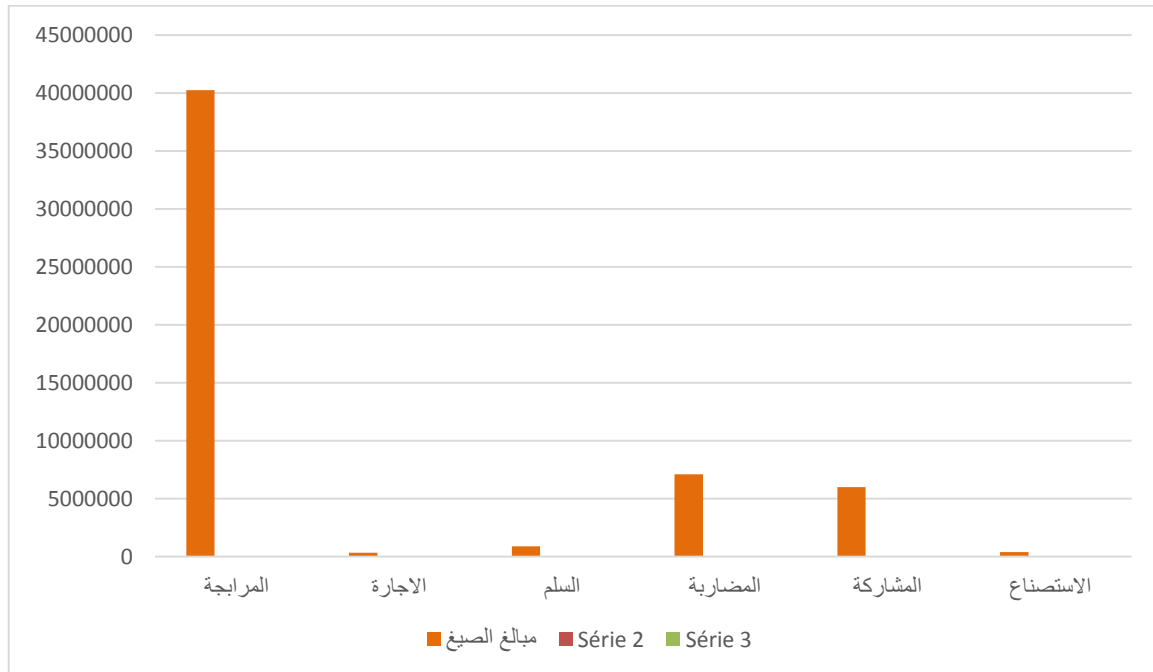
المطلب الثالث: مقارنة صيغة المربحة بالصيغ الأخرى

الجدول رقم (08,03): مقارنة صيغة المربحة بالصيغ الأخرى من سنة 2017-2020

	السنوات				
	2020	2019	2018	2017	الصيغ
المجموع ألف دولار أمريكي					
المربحة	13427122	12509101	11835262	2470489	
الإجارة	98812	63467	87084	81970	
السلم	210364	265926	215681	193910	
المضاربة	1784183	2207515	1711827	1413536	
المشاركة	1784183	2207515	1026987	986185	
الاستصناع		157738	126232	118116	

المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على تقارير مجموع البركة

الشكل رقم(06,03): الصيغ الاسلاميه



المصدر: اعداد الطالبتين بالاعتماد على تقارير مجموعة البركة

من خلال الجدول والشكل أعلاه وبمقارنة صيغة المراجعة التي تم دراستها في هذا البحث مع الصيغ الأخرى نجد أن البنك يركز عليها أكثر من باقي الصيغ، ويليه صيغة المضاربة ثم المشاركة، السلم، الاستصناع، الاجارة.

#### خلاصة الفصل:

على ضوء دراستنا لتقارير مجموعة البركة توصلنا الى

- ✓ أن الشكل المستعمل بكثرة لدى البنك هو مرابحات أخرى
- ✓ التمويل المشترك يمول المراجعة أكثر من التمويل الذاتي في البنك
- ✓ صيغة المراجعة هي أكثر صيغة استعمالا لدى البنك من الصيغ الأخرى

الخطمة

## الخلاصة

لقد تبين من خلال هذه الدراسة أن البنوك الإسلامية لاقت اهتمام كبير من الدول العالم وذلك لما حققته من نجاحات، وذلك راجع لاعتبارها بديل للبنوك التقليدية، وهي الحل الأمثل كونها ذات أهمية بالغة في تمويل، كما تتميز بصيغ متنوعة (المضاربة، المشاركة، المرابحة، المزارعة، السلم، الاستصناع، الإجارة المنتهية بالتملك... الخ) كل حسب حاجته التي تخدم التنمية الاقتصادية بأسلوب إسلامي، ويعد عقد المرابحة أحد الركائز الأساسية التي تقوم عليها البنوك الإسلامية، حيث أنه مصدر التمويل والربح الأساسي لهذه البنوك، فهو يحتل جزء كبير من العمليات التي تقوم بها هاته البنوك، حيث اتفق غالبية علماء الإسلام على جواز هذه الصورة استنادا لعموم الأدلة التي تبيح البيع بصفة عامة، وقد ذكر لها العلماء الكثير من الضوابط لكي تبقى صيغة المرابحة ضمن إطار الصدق والأمانة.

## نتائج اختبار الفرضيات

### الفرضية الأولى:

المرابحة عقد بيع يحدد فيه ثمن السلعة متضمنا هامش ربح متفق عليه، وهي صيغة تلبي العديد من احتياجات أفراد المجتمع والوحدات الاقتصادية من التمويل اللازم لهم من خلال توفير المواد الخام والمعدات والآلات سواء من مصادر داخلية أو خارجية مما جعل لها مكانة اقتصادية، حيث أن من خلال دراستنا أثبتت هذه الفرضية أنها صحيحة.

### الفرضية الثانية:

تعتبر المرابحة أهم صيغة لتمويل وأكثرها انتشارا، حيث تزيد نسبتها على 90% من اجمالي استثمارات البنوك الإسلامية بسبب رغبة الزبائن في التوجه الى هذه الصيغة دون غيرها من باقي المعاملات الإسلامية، حيث أن من خلال دراستنا أثبتت هذه الفرضية أنها صحيحة.

### الفرضية الثالثة:

تدني المخاطر في صيغة المرابحة عن بقية الصيغ الأخرى التي ترتفع فيها درجة مخاطر الاستثمار لسهولة التعامل بها ولربحها الشبه مؤكد، حيث أن من خلال دراستنا أثبتت هذه الفرضية أنها صحيحة.

## نتائج الدراسة

تمكن من خلال هذه الدراسة إلى الوصول إلى النتائج التالية:

- لا يحرم الإسلام شيئا الا وله بديل مواز، فبديل الربا يكمن في المشاركة بأنواعها، والمشاركة في الإسلام تعني المشاركة في الأرباح والمخاطرة، وهو المبدأ الرئيسي للبنوك الإسلامية.

-ان عقد المربحة أثر سلبا على بقية المعاملات في البنوك الإسلامية بسبب رغبة الزبائن في التوجه إلى هذه الصيغة دون غيرها من باقي المعاملات الإسلامية، مما قلل التعامل في باقي المعاملات -يساهم عقد المربحة في تغطية العجز المالي لدى الزبائن، فهم يحصلون على التمويل اللازم بمجرد التوجه للبنك و ابرام الوعد بالتعاقد.

-تمكنت البنوك الإسلامية من خلال صيغة المربحة من تلبية العديد من احتياجات أفراد المجتمع والوحدات الاقتصادية من التمويل اللازم لهم من خلال توفير المواد الخام والمعدات والآلات سواء من مصادر داخلية أو خارجية مما جعل لها مكانة اقتصادية.

#### الاقتراحات:

بناء على النتائج أعلى فيمكن صياغة الاقتراحات التالية:

-إعطاء الصيرفة الإسلامية جانب أكاديمي وذلك بتدريسها في جامعات الدول الإسلامية عامة والجزائرية خاصة لتكون سابقين في تطبيقها قبل أن تخرج نظريتها وحلولها من الجامعات الغربية وترد الينا

-انشاء لجنة فنية شرعية في المصارف الإسلامية مختصة للإشراف على عملية المربحة لمنع وقوع المربحة في الشبهات.

— تسهيل إجراءات الحصول على التمويل بصيغة المربحة في المصارف الإسلامية.

-نرى أنه من الضروري أن تقوم البنوك الإسلامية بتوعية الناس بطبيعة عملها ومشروعيتها واختلافاته عن البنوك التقليدية، لأن الكثير من الناس يجزمون بأنه لا يوجد فرق بينها وبين البنوك التقليدية.

-ابتكار صيغ استثمارية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، لتفادي خطر الانحراف عن هدفها الاستثماري بسبب تركيزها على صيغة المربحة.

آفاق البحث:

آفاق البحث: لاستكمال الدراسة في هذا الموضوع نقترح ربطه بمتغيرات أخرى؛ مثل:

✓ دور البنوك الإسلامية في تطوير العالم الثالث

✓ صيغة المربحة وتحريكها لعجلة النمو الاقتصادي

✓ المربحة وتلبية أذواق المستهلكين

# قائمة المصادر والمراجع

## قائمة المصادر والمراجع

### الكتب:

1. حكيم حمود فليح واخرون، المصارف الإسلامية، دار بغدادى للكتب، الطبعة الأولى، بغداد، 2019.
2. سليمان بوفاسة، اساسيات في الاقتصاد النقدي المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، الجزائر، 2008.
3. حامد بن حسن ميرة، عقود التمويل المستجدة في البنوك الإسلامية، دار الميمان للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الرياض، 2011.
4. منذر قحف، اساسيات الإسلامي، الاكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، 2011.
5. فيصل فارس، التقنيات البنكية محاضرات وتطبيقات، الموساك رشيد، الطبعة الأولى، الجزائر، 2013.
6. محمود حسين الوادي واخرون، النقود والمصارف، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010.
7. ناصر خليفة عبد المولى ومحمد الصيرفي، البنوك الإسلامية، السحاب للنشر والتوزيع.
8. حكيم فليح الساعدي، المصارف الإسلامية، بغدادى للكتب للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، بغداد، 2019.
9. حمدي عبد العظيم، دراسة الجدوى في البنك الاقتصادي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الأولى، القاهرة، 1996.
10. محمد عبد المنعم أبو زيد، المضاربة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996.
11. محمد جلال سلمان، الودائع في البنوك الإسلامية، الطبعة الأولى، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996.
12. نعمت عبد اللطيف، النشاط الاجتماعي والتكافلي، الطبعة الأولى، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996.
13. محمود عبد الكريم احمد الرشيد، الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس، الطبعة الثانية، الأردن، 2007.

14. عبد القادر بحيح، الشامل لتقنيات اعمال البنوك، دار الخلدونية، الطبعة الأولى، الجزائر، 2017.
15. سامر مظهر قنطججي، صناعة التمويل في المصارف الإسلامية، دار أبي الفداء العالمية للنشر، الطبعة الأولى، سوريا، 2015.
16. لقمان محمد مرزوق، البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي، 17. المعهد الإسلامي للبحوث وتدريب، الطبعة الأولى، المملكة المغربية، 1990
18. وهبة الزحيلي، موسوعة الفقه الإسلامي والقضايا المعاصرة، الجزء الرابع، دار الفكر، الطبعة الثالثة، دمشق، 2010.
19. عز دين خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي، مصرف الزيتونة، تونس، 2014.
20. حسام الدين عفانة، بيع المرابحة المركبة كما تجريه المصارف الإسلامية في فلسطين، القدس، 2009.
21. محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس للنشر والتوزيع، الطبعة السادسة، الأردن، 2007.
22. احمد علي عبد الله، المرابحة واصولها واحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، دار السودانية للكتب، الطبعة الثانية، الخرطوم، السودان، 2016.
23. مفيض الرحمن، رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية، دراسات الجامعة الإسلامية العالمية شيتاغونغ، المجلد الرابع، بينغلاداش، 2007.
- رسائل ماجستير ودكتوراه:**

1. مطهري كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والتقليدية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2011— 2012
2. سامر النباهين، عقود المرابحة لدى البنوك الإسلامية، رسالة ماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون أعمال، قسم العلوم القانونية والإدارية، جامعة 8ماي/1945، قالمة، 2017—2018
3. عاشور عبد الجواد عبد الحميد، مشروعات المشاركة الإسلامية الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1988

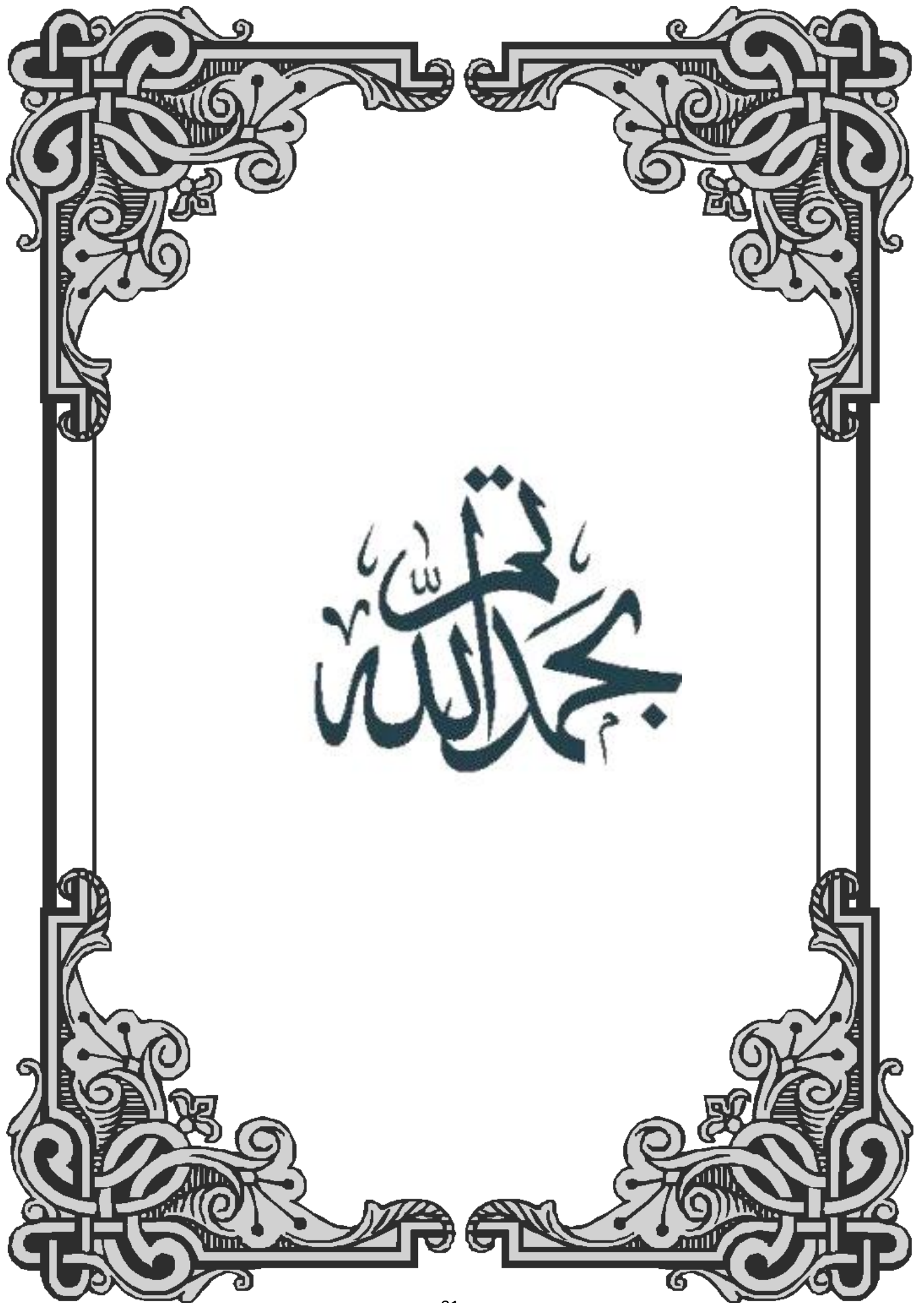
#### **مجلات والمقالات:**

1. محمد عبد الكريم، الانحرافات التطبيقية في عقد المرابحة، مجلة المعارف قسم العلوم القانونية، العدد 19، 2015

2. دوفي قرمية، إشكالية الاعتماد على أسلوب المراجعة، مجلة العلوم الإدارية والمالية، العدد1، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوال صوف ميلة، 2019
3. عامر يوسف العتوم، عبد الحق عيفة، تقييم شرعي لصيغة المراجعة للأمر بشراء، المجلة الجزائرية لدراسات المالية والمصرفية، العدد3، 2017
4. عواطف زرارة، دور عقد المراجعة في التمويل المصرفي في مشاريع الاستثمار، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، كلية القانون جامعة الشارقة.
5. علي كاظم الرفعي، اعتدال عبد الباقي يوسف، ماهية بيع المراجعة المصرفية، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 23 المجلد السادس، جامعة البصرة، العراق، 2009
6. حلموس الأمين، كزيز نسرين، بيع المراجعة للأمر بالشراء، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، العدد01، 2017.
7. Basouih Mona , Nmer Rabiha, Mimouni Yacine, Murabaha risk management in islamique finance journal of economic growth and entrepreneurs hip JEGE, No.1, year :2020

#### المواقع:

- جعفر بن عبد الرحمن قصاص، بيع المراجعة للأمر بالشراء دراسة فقهية، آخر زيارة للموقع في 2021/5/19، بتوقيت 11:20، [WWW.SAAID.NET/BOOK/OPEN.PHP?CAT=102&BOOK=979](http://WWW.SAAID.NET/BOOK/OPEN.PHP?CAT=102&BOOK=979)://http،
- عمار سعيد بن طوق المري، بحث استكمال متطلبات التخرج الماجستير، صيغة التمويل بالمراجعة ومخاطرها، آخر زيارة 2021/5/18 :10:30 LMARRI.BLOGSPOT.COM AMMARA



## الملخص:

يهدف هذا البحث إلى إبراز طبيعة صيغة المرابحة المصرفية وأشكالها وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، حيث تم التوصل إلى أن هذه الصيغة تعتبر الأكثر استخداماً من طرف البنوك وطلباً من طرف الزبائن والمؤسسات والمتعاملين الاقتصاديين لدى العديد من البنوك الإسلامية، ومنها مجموعة البركة المصرفية مقارنة بصيغ التمويل والاستثمار الأخرى. وذلك لما تمتاز به من ربحية سريعة ومضمونة للبنك، وانخفاض درجة المخاطر المرتبطة بمعاملاتها. إلا إنها لا تساهم في تطوير الاقتصاد، لكونها تدخل ضمن عقود البيع، وليست ضمن عقود التمويل والاستثمار التي تساهم في بناء اقتصاد حقيقي منتج للثروة.

الكلمات المفتاحية: البنوك الإسلامية، عقد المرابحة، عقود التمويل.

## **Abstract**

*This research aims to highlight the nature, forms and applications of the banking Murabaha formula in Islamic banks, as it was concluded that this formula is the most used by banks and demanded by customers, institutions and economic dealers of many Islamic banks, including Al Baraka Banking Group compared to other financing and investment formulas . This is due to its quick and guaranteed profitability for the bank, and the low degree of risks associated with its transactions. However, it does not contribute to the development of the economy, as it is included in sales contracts, and is not part of financing and investment contracts that contribute to building a real wealth-producing economy.*

**Keywords:** Islamic banks, Murabaha contract, financing contracts.