الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف –المسيلة

كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: علوم المالية والمحاسبة

رقم: .....

ميدان: علوم اقتصادية تجارية وعلوم التسيير

فرع: علوم المالية والمحاسبة

تخصص: مالية وبنوك

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الأكاديمي

تحت عنوان:

عقد المرابحة كما يجريه بنك البركة الجزائري دراسة حالة وكالة المسيلة

إعداد الطالب: بلحاج عبروق

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
د.رزيقات ابوبكر	جامعة محمد بوضياف المسيلة	رئيسا
د.محمد ذياب	جامعة محمد بوضياف المسيلة	مشرفا ومقررا
د.بحري علي	جامعة محمد بوضياف المسيلة	مناقشا

السنة الجامعية: 2024/2023

بسم الله الرحمن الرحيم
١٤٣٨

شكر وتقدير

" ربي أوزعني أن اشكر نعمتك التي أنعمت علي وعلى والدي وأن أعمل صالحا ترضا وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين " سورة النمل الآية 19

الحمد لله الذي سخر لي من خلقه ما لم يسخره لغيري، وجاد علي من فضله بما لم يجد به على غيري لأتم عملي هذا بمشيئته وإذنه.

وعملا بقول رسول الله صلى الله عليه وسلم " من لم يشكر الناس لم يشكر الله "

اتقدم بالشكر الجزيل لأستاذي الفاضل الدكتور ذياب محمد الذي قبل الإشراف على هذا العمل والذي لم يبخل علي طوال مشوار إعداد هذا البحث بالنصح والإرشاد والتوجيه فاسال الله أن يجازيه عنا كل خير.

كما اشكر السادة أعضاء لجنة المناقشة مسبقا على تفضلهم بقبول مناقشة وإثراء هذه المذكرة.

والشكر موصول إلى أسرة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير من أساتذة وطلبة وعمال.

والشكر الجزيل لكل من قدم لنا يد العون والمساعدة من قريب أو من بعيد.

إهداء

أهدي تخرجي إلى منبع الحب والحياة إلى معنى الرجولة الحقيقية إلى من علمني معاني كثيرة في الحياة إلى من تربيت على يده أبي الحبيب الذي لن يأتي مثله أبدا رحمه الله

وإلى القلب الكبير النابض بالحب والحنان إلى رمز العطف والحنان إلى من سيظل قلبي يحقق لها حبا أمي الغالية حفظها الله وأطال عمرها

وإلى من يهم بشد ساعدي وتعلو هامتي هم سندي وركائز نجاحي إخوتي حفظكم الله لي

إلى زوجتي وأولادي

إلى كافة أفراد عائلتي الكريمة

الملخـــص

تعتمد النبوك الإسلامية على آليات التمويل الإسلامي المختلفة وفي صيغ متعددة حسب نوع التمويل وهذا وفقا لضوابط الشرعية ومبادئ ديننا الحنيف، ومن بين صيغ التمويل الإسلامية نجد صيغة التمويل بالمرابحة التي تعد من بين صيغ التمويل الأكثر رواجا واستخداما في البنوك الإسلامية وهذا راجع لعدة اعتبارات وخصائص يتمتع بهذا العقد فهو بنوعيه الداخلي والخارجي له أهمية اقتصادية كبرى على الدولة حيث يمكن الأفراد أو المؤسسات من تلبية حاجاتهم سواء أكانت محلية أو خارجية ومن الحصول عليها بطريقة مشروعة عند تعاملهم من البنوك الإسلامية، حيث تلعب البنوك دروا اقتصاديا فعالا فهي تدعم المشاريع الاقتصادية المحلية وفتح مجال التمويل الحلال أمام الأفراد الملتزمين بدينهم وبالتالي تحررهم من قيود الربوية التي تفرضها عليهم البنوك التقليدية.

إن الأهمية الكبيرة التي حضت بها آلية التمويل بالمرابحة زاد من انتشارها مما عزز البنوك الإسلامية من وضع شروط وضوابط تسير عليها هذه الآلية تجنب للوقوع في الأخطاء والشبهات وإتباع القيم والمبادئ التي جاء بها الدين الإسلامي.

الكلمات المفتاحية: المرابحة، التمويل الإسلامي، البنوك الإسلامية، التمويل الإسلامي

Abstract

Islamic banking depends on different Islamic financing mechanisms and in various forms according to the type of financing, and this is in accordance with the legal regulations and the principles of our true religion. The contract, with its two types, internal and external, has great economic importance for the state, as it enables individuals or institutions to meet their needs, whether local or external, and to obtain them in a legitimate way when dealing with Islamic banks, Where banks play an effective economic role in supporting local economic projects and opening the field of halal financing to individuals who are committed to their religion, thus liberating them from the usurious restrictions imposed on them by traditional banks. The great importance of the Murabaha financing mechanism increased its spread, which encouraged Islamic banks to set conditions and controls on which this mechanism operates in order to avoid falling into mistakes and suspicions and to follow the values and principles that the Islamic religion came with

keywords: Murabaha, Islamic finance, Islamic banks, Islamic finance

فهرس المحتويات

شكر وتقدير	
اهداء	
الملخص	
فهرس المحتويات	
المقدمة	**1**
الفصل الاول : الإطار النظري لعقد المرابحة في البنوك الاسلامية	
تمهيد	**6**
المبحث الأول: تمويل بعقد المرابحة في البنوك الاسلامية	**7**
المطلب الأول: مفهوم المرابحة وانواعها	**7**
المطلب الثاني: تقسيم المرابحة المركبة وبيان أهميتها الاقتصادية في التمويل.	**9**
المبحث الثاني: شروط وإجراءات عملية التمويل بالمرابحة	**11**
المطلب الأول: الشروط	**11**
المطلب الثاني: اجراءات تمويل عملية المرابحة	**12**
المبحث الثالث : التكييف الشرعي والقانوني لعقد المرابحة	**14**
المطلب الاول :مشروعية المرابحة	**14**
المطلب لثاني: التكييف القانوني لعقد المرابحة	**16**
خلاصة الفصل الاول	**19**
الفصل الثاني:	
تمهيد	**21**
المبحث الأول : لمحة عن بنك البركة	**22**
المطلب الأول : تعريف ونشأة بنك البركة	**22**
المطلب الثاني :خصائص وخدمات بنك البركة	**23**
المبحث الثاني : الهيكل التنظيمي و آلية التمويل في بنك البركة وكالة المسيلة	**24**
المطلب الاول : الهيكل التنظيمي لوكالة بنك البركة بالمسيلة	**24**
المطلب الثاني : آلية التمويل في بنك البركة	**25**

المبحث الثالث : شرح عملية المرابحة من خلال وثائق البنك وتحليلها	**26**
المطلب الاول : شرح عملية المرابحة	**26**
المطلب الثاني : تحليل عملية المرابحة	**30**
خلاصة الفصل الثاني:	**34**
الخاتمة	**35**
قائمة المراجع	**38**
قائمة الملاحق	**41**

المقدمة

مقدمة :

يبنى التمويل الإسلامي على مبادئ الاقتصاد الإسلامي والذي يقوم بدوره على الأحكام والقواعد العامة للشريعة الإسلامية المستنبطة من القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة، وفي خضم التحولات الكبرى التي شهدتها الصناعة المصرفية العالمية ظهرت الحاجة والرغبة في وجود بنوك تعمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، حيث أصبح التمويل الإسلامي منذ منتصف القرن العشرين يشهد اهتماما عالميا متزايدا، كونه يمتلك العديد من المقومات التي تحقق للمتعاملين به الأمن والأمان إذ شهد هذا النوع من التمويل تطورا واسعا لاسيما فيما يتعلق بتحسين نوعية الخدمات وابتكار منتجات جديدة للنظام المالي الإسلامي تبنى على أساس مجموعة من صيغ التمويل الإسلامية، والتي تعفي من دفع أية فائدة لمقرضيها أو المشاركين في المشاريع التنموية للوصول إلى قاعدة أوسع من العملاء، وعليه استطاعت البنوك الإسلامية أن تبرز للعالم فكرا مصرفيا جديدا خاصة فيما تعلق بكيفية التعامل مع نظام الفائدة، فأصبحت تنافس البنوك التقليدية في البحث عن صيغ حديثة للتمويل، وعلى غرار ذلك ومع انتشار فكرة الصيرفة الإسلامية في العالم وتحولها إلى مشاريع اقتصادية ناجحة فتحت الجزائر المجال أمام القطاع الخاص والأجنبي لإنشاء بنوك إسلامية تعمل آليات تمويلها عن طريق إعداد سياسات تمويلية تأخذ في عين الاعتبار احتياجات عملائها ومقرضيها والمشاركين في المشاريع التنموية، وخصائصها عن طريق استحداث صيغ وأساليب تمويلية مناسبة لها تكون ذات رعاية أكبر من جهة وقادرة على توفير الأموال من جهة أخرى، ومن بين الصيغ المستحدثة نجد صيغ التمويل المستخدمة في البنوك الإسلامية بمختلف أنواعها ومن بينها صيغ وأساليب التمويل بالمرابحة، والتي تعد مصدرا هاما من مصادر التمويل وبديلا 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، ويجب أن نفرق بين صورتي المرابحة العادية والمصرفية (المرابحة للآمر بالشراء)، ولما لها من دور في تطوير الصيرفة الإسلامية.

أولا: الإشكالية

مما سبق تتجلى إشكالية البحث في التساؤل التالي :

ما حقيقة عقد المرابحة ؟ وماهي شروطه وأحكامه ؟ وكيفية سير عمليته في البنوك الإسلامية في الجزائر "بنك البركة نموذجا".

وحتى يتيسر لنا الإلمام بجوانب الموضوع ارتأينا تجزئة الإشكالية إلى الأسئلة الفرعية التالية :

1- مالمقصود بعقد المرابحة في البنوك الاسلامية ؟ وماهي انواعها ؟

2- ماهي شروط وإجراءات عملية التمويل بالمرابحة؟

3- ماهو الاطار الشرعي والقانوني لعقد المرابحة ؟

4- كيف تتم عملية المرابحة وفق وثائق بنك البركة فرع المسيلة ؟

ثانيا : فرضيات الدراسة :

تتمثل اهم الفرضيات فيما يلي :

1- تساهم المرابحة المصرفية باشكالها المختلفة في توفير الاحتياجات التمويلية لمختلف الزبائن كما تعتبر من اكثر صيغ التمويل طلبا في البنوك الاسلامية .

2- تتحقق فعالية عملية التمويل بالمرابحة عندما تلتزم الجهة التمويلية بشروط الشفافية والملكية الكاملة للسلعة ، وتنفذ الاجراءات بدقة من خلال شراء السلعة ، تحديد سعر البيع وهامش الربح ،وتوثيق الاتفاق في عقد واضح مع العميل .

3- يمكن ضمان توافق عملية التمويل بالمرابحة مع الاطار الشرعي والقانوني من خلال الالتزام الصارم بالشروط الشرعية للاجارة والتمويل ، الى جانب التحقق من تطابقها مع القوانين المحلية الخاصة بالتمويل والمصارف .

ثالثا : اهمية الدراسة :

تكمن اهمية هذا البحث في كون دراسة المرابحة في البنوك الاسلامية ذات اهمية لانها توفر فهما عميقا لالية التمويل المتوافقة مع الشريعة الاسلامية ، وتساعد في تحسين استراتيجيات التمويل والتدقيق في الالتزام بالشروط الشرعية . كما تعزز الدراسة القدرة على تقييم فعالية المرابحة في تلبية احتياجات العملاء وتعزيز الاستقرار المالي للبنوك الاسلامية .

رابعا : اهداف الدراسة :

1- فهم كيفية تنفيذ المرابحة وتاثيرها على العمليات البنكبة .

2- التاكد من تطابق المرابحة مع احكام الشريعة الاسلامية .

3- دراسة كيف تسهم المرابحة في تلبية احتياجات العملاء وتعزيز الشفافية .

4- كشف المشكلات المحتملة وتقديم حلول لتحسين التنفيذ .

5- تطوير ممارسات واجراءات مرابحة لتعزيز الكفاءة والاستدامة في البنوك الاسلامية .

خامسا : منهج الدراسة :

قصد الاجابة على الاشكالية المطروحة استخدمنا المنهج الوصفي من التطرق للجانب النظري لعقد المرابحة وواقعها في البنوك الاسلامية الجزائرية من حيث شروطها واجراءات تمويلها ، وكذالك التكييف الشرعي والقانوني لعملية المرابحة ، اما بالنسبة للجانب التطبيقي فاعتمدنا كذالك على المنهج الوصفي الاستقراءي من خلال شرح عملية المرابحة اعتمادا على وثائق بنك البركة وكالة المسيلة .

سادسا : الدراسات السابقة :

1- دراسة عبيدي سعد هند تحت عنوان عقد المرابحة مذكرة مكملة لمتطلبات نيل شهادة الماستر اكادمي حقوق والعلوم السياسية ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2017/2016، وتتجلى اهداف هذه الدراسة في تسليط الضوء على ماهية عقد المرابحة من خلال البحث في مفهومه وبيان شروطه وصوره واهم خصائصه وما يميزه عن غيره من العقود، مع ايضاح الاطار القانوني له ودراسة كيفية ومراحل تكوين هذا العقد وصولا الى الاثار الناشئة عنه .

الفصل الأول: الإطار النظري لعقد المرابحة في البنوك الإسلامية

تمهيد

المبحث الأول: تمويل بعقد المرابحة في البنوك الاسلامية

المطلب الأول: مفهوم المرابحة وانواعها

المطلب الثاني: تقسيم المرابحة المركبة وبيان أهميتها الاقتصادية في التمويل.

المبحث الثاني: شروط وإجراءات عملية التمويل بالمرابحة

المطلب الأول: الشروط

المطلب الثاني: اجراءات تمويل عملية المرابحة

المبحث الثالث : التكييف الشرعي والقانوني لعقد المرابحة

المطلب الاول :مشروعية المرابحة

المطلب لثاني: التكييف القانوني لعقد المرابحة

خلاصة الفصل الاول

تمهيد:

تعد البنوك الركيزة الأساسية لكل نظام مصرفي فهي تضطلع بمهام كبيرة، بغية تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة، إلا أن هذه البنوك ترتكز على تنظير الفكر الاقتصادي الربوي، مما حتم على القائمين والمنظرين لهذه الأخيرة البحث عن بدائل جديدة تمكنها من تحقيق الكفاءة الإنتاجية والربحية وهو ما تم إيجاده لدى البنوك الإسلامية التي تستمد مبادئها من الشريعة الإسلامية، التي تحرم الربا أخدا وعطاء وتتعامل بالمشاركة في الربح والخسارة، فأصبحت عمادا للصيرفة في العالم أجمع، حيث تم تناول من خلال هذا الفصل الإطار المفاهيمي للصيرفة الإسلامية بشقيها البنوك الإسلامية والنوافذ الإسلامية في مبحثين على التوالي بغية الإلمام بمختلف جوانبها كالتالي:

المبحث الأول: تمويل بعقد المرابحة في البنوك الاسلامية

تعد المرابحة أحد أشهر الصيغ المستعملة ف التمويل لدى البنوك الإسلامية وهذا راجع لخصائص تمتع بها العقد ولسهولة اجراءاته، وتنوعها ولكن هذا لم منع من حدث جدل كبرٌ حول حق قتها لدى فإننا سنعرض من خلال هذا المبحث مفهوم المرابحة وأنوعها كما نبين أصناف المرابحة المركبة وأهميتها الاقتصادية ثم نعرج على شروطها واجراءات ابرامهما

المطلب الأول: مفهوم المرابحة وأنوعها

الفرع الأول: مفهوم المرابحة

1-لغة: المرابحة من مادة (ر ب ح)، والمرابحة من الربح وهو مصدر (رابح) من باب المفاعلة بمعنى النماء والزيٌادة.يقال: رابحته على سلعته: أعطيته ربحا، وقال بعته السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذا اشتريته مرابحة وأعطاه المال مرابحة: أي على الربح بينهما[1].

2-اصطلاحا: تعددت تعريفٌات الفقهاء للمرابحة، واستخدموا لفظ المرابحة بما يناسب التعريف اللغوي، أي بمعنى الفضل والزيٌادة ومن هذه التعريفات نذكر:

•تعريف الحنفية: المرابحة "نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح"[2].

•تعريف المالكية: المرابحة هي "أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما للدينار والدرهم"[3].

•تعريف الشافعية: المرابحة هي " أن يبين رأس المال، وقدر الربح، وان يقول: ثمنها مائة، وقد بعتُك أيها برأسمالها وربح درهم في كل عشرة"[4].

•**تعريف الحنابلة:** المرابحة: "هي البيع برأس المال وربح معلوم"[5].

تصب التعريفات السابقة للمرابحة في معنى واحد وهو أن المرابحة بيع ما ملكه الإنسان برأس ماله مع ربح معلوم، سواء كان هذا الربح بنسبة من رأس المال، أو عينة معينة في حوزة المشتري، أو مبلغا مقطوعا.

---

[1]- ابن منظور، (1413هـ/ 1993م)، لسان العرب، دار إحياء التراث العرب، بيروت، لبنان، ط 3، ج 13، ص 76-77.

[2]- الكاساني، أبو بكر مسعود بن أحمد، (1424هـ/ 2004م)، بدائع الصنائع، ت:علي محمد معوض، عادل أحمد عبد الموجود، بيرٌوت، دار الكتب العلميةٌ، ط1،ص173.

[3]- ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي، (1425هـ/ 2004م)، بداية المجتهد ونهايةٌ المقتصد، تحقيقٌ عبد العزيزالجندي، دار الحديثٌ القاهرة، د ط، ج 3،ص229.

[4]- الشيرازي، أبو إسحاق إبراهيمٌ بن علي، (1417هـ/ 1996م)، (المهذب فيٌ فقه الإمام الشافعي)، تحقيق محمد الزحيلي، دارالقلم، دمشق، دار الشامية،بيروت، ج 3، ص 173.

[5]- المرجع نفسه،ص174.

3-تعريف الفقهي والقانوني للمرابحة:

ان مختلف التعاريفٌ الفقهيةٌ والقانونية الحديثة انصبت عن نوع واحد من المرابحة وهو المرابحة المركبة أو ما عرف بالمرابحة للآمر بالشراء لأنها الصورة الأكثر انتشارا واستخداما في البنوك الإسلامية ونذكر من بين التعاريف:

*عرفه الدكتور سامًي حمود "أن يتُقدم العميلٌ إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي حٌدده العميلٌ وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليهٌا، ودفع الثمن مقسطا حسب امكانياته[1].

*عرفه الباحث أحمد ملحم بقوله "طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف قابله قبول من المصرف، "ووعد" من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع، بثمن وربح يتفق عليهٌما مسبقا"[2]،

* أما تعريف المرابحة في القانون الجزائري فقد عرفها بنك الجزائر في النظام رقم 02-2020 المادة 5:"المرابحة هي عقد يقوم بموجبه البنك او المؤسسة المالية ببيع الزبون سلعة معلومة، سواء كانت منقولة أوغير منقولة، يملكها البنك أو المؤسسة المالية، بتكلفة اقتنائها مع اضافة هامش متفق عليهٌ مسبقا ووفقا لشروط الدفع المتفق عليها بين الطرفين"[3].

الفرع الثاني: أنواع المرابحة

يمكن تقسيم بيع المرابحة وحسب طبيعة عملية المرابحة إلى ما يلي:

1-المرابحة البسيطة: وهي عقد تنحصر العلاقة فيه بين طرفين[4]، حيث يقوم البائع ببيع سلعته بمثل الثمن الأول وزيادة لتمثل تلك الزيادة ربحية له. وهو الذي يشترط فيه أن يكون ما تٌم بيعه ملك للبائع وقد يكون البيع مساومة أو أمانة، وقد يكون الثمن حالا أو مؤجلا أو مقسطا[5].

2-**المرابحة المركبة (المرابحة للآمر بالشراء):** هي أحد بيوع الأمانة، ويكمن في تقديم طلب من طرف شخص إلى شخص أخر بأن يشتري له سلعة معينة ويعده بأن يشتريها منه فيما بعد بربح معين يكون من نصيبه، حيث

---

[1]- سام حمود، تطور الاعمال المصرفة بما تفق والشرعية الإسلامية، مصر، دار الاتحاد العرب، القاهرة،1976،ص432.

[2]- أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية دار الثقافة للنشر والتوزع، 2005،ص 73.

[3]- النظام رقم 02-2020 المؤرخ في 20 رجب عام 1441 الموافق 15 مارس 2020، المحدد للعمليات البنكيةٌ المتعلقة بالصيرٌفة الإسلاميةٌ وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات الماليةٌ.

[4]- فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات حلب الحقوقية، سوريا، 2003، ص 135.

[5]- محمود حسن الوادي، حسن سمحان، المصارف الاسلامية الأسس النظريةٌ والتطبيقٌات العملية، دار المسرة للنشر والتوزع والطباعة، عمان، الأردن، ط 2.

يدعي الطرف الأول الأمر بالشراء. والنوع الثاني ينطبق عليه ما تقوم به البنوك الإسلامية حاليا نظرا لأنه يتفق مع طبيعة نشاطها، باعتباره جمع بين هدفين من أهداف البنوك الإسلامية وهما:

-تحقيق الربح من جهة، وخدمة عملائها من جهة ثانية، إذ يُمكن هذا البيع الأشخاص سواء كانوا اعتباريين أو طبيعيين من الحصول على السلع التي يحتاجون لها قبل توفر الثمن المطلوب لديهم، حيث عادة ما يقومون بدفع الثمن بموجب أقساط شهرية أو سنوية أو دفعة واحدة بعد أجل محدد[1].

المطلب الثاني: تقسيم المرابحة المركبة وبيان أهميتها الاقتصادية في التمويل:

باعتبار أن المرابحة المركبة (الأمر بالشراء) هي أساس دراستنا سوف نعرض أقسامها ثم نتناول أهميتها الاقتصادية في التمويل لدى البنوك الإسلامية:

الفرع الأول: تقسيم المرابحة المركبة:

تحتل المرابحة المركبة مكان الصدارة بين طرق التمويل والاستثمار التي تعتمدها البنوك الإسلامية في نشاطاتها لذلك يمكن القول بأن المرابحة المركبة هي عماد عمل المصارف الإسلامية لما تتميز به من سهولة في التطبيق ووضوح في المعالم وتلبية لأنواع من حاجات الناس التمويلية التي لا يكن تلبيتها بالاعتماد على المضاربة والمشاركة فحسب، وبذلك تحقق حاجات الناس وترفع عنهم الحرج.

كما مكن استعمال المرابحة ف العدد من الحالات، خاصة ف مجال الاستيراد من الخارج وهو ما يسمى "بالمرابحة الخارجية" وكذلك فإنها تمارس وتطبق في مجال الشراء المحل وهو ما يسمى "بالمرابحة الداخلية".

1-المرابحة الداخلية: وهي قيام البنك بشراء وبيع البضائع المحلية مرابحة على نحو يمكن المتعاملين معه من شراء البضائع وسداد قيمتها على دفعات، وفقا للأسس الشرعية بناء على طلب العميل الأمر بالشراء.

2-المرابحة الخارجية: وهي قيام البنك بشراء البضاعة من المصدر الذي يحدد العميل خارج البلاد وفق المواصفات التي يطلبها ثم حيازتها وبيعها للتاجر المستورد بثمن وربح يتفق عليه مسبقا[2].

الفرع الثاني: أهمية المرابحة الاقتصادية:

باعتبار أن هناك قسمين من المرابحة المركبة التي تستخدمه البنوك الإسلامية والمتمثلة بالمرابحة الداخلية والخارجية فإننا سنعرض أهمية كل واحد منهما:

[1]- عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، المرجع السابق، ص 127.

[2]- المرجع نفسه، ص 115.

1-أهمية المرابحة الداخلية في الاقتصاد:

وتتجلى في النقاط التالية[1]:

-إن المرابحة الداخلية تمكن كل من له حاجة محلية(شخصية أو إنتاجية أو تجارية)، وليس معه ثمنها نقدا من الحصول عليها بطرق مشروعة وذلك بالتعامل مع أحد البنوك الإسلامية، فهي بذلك تقوم بالدور الاقتصادي نفسه الذي تقوم به عملية خصم الأوراق التجارية من حيث تصريف البضائع، وتنشيط الحركة التجارية، لأنها تيسّر شراء البضائع لأناس كانوا يرغبون بها ولكن لا يستطيعون شرائها لقاء ثمن نقدي معجل.

-إن المرابحة الداخلية تفسح مجال التمويل الحلال أمام التجار الملتزمين بد ينهم ممن لا يرضون بالتمويل عن طريق خصم الأوراق التجارية، ويترتب على ذلك تحرر هؤلاء التجار من الشروط والقيود التي تفرضها عليهم البنوك الربوية، وبشكل خاص التهديد المستمر بالتوقف عن الاستمرار في التجارة لو لم تستمر البنوك في تعاملها مع التجار بالموافقة على خصم الكمبيالات، وأيضا ما يترتب على تعاملهم مع تلك البنوك من تحميلهم فوائد على أيام التأخير في السداد[2].

-للمرابحة الداخليةٌ دور كبير في دعم المشاريعٌ الاقتصادية المحلية التي لا تحتاج في قيامها إلى استيراد من الخارج؛ وذلك من خلال تأمين القائمين عليها باللوازم الخاصة عن طريق بيع المرابحة، سواء أكانت هذه المشاريع صناعية أو زراعية أو تجارية أو غيٌ ذلك. فهي بذلك تساهم في دعم وبناء الاقتصاد المحلي على أساس إسلامي.

-تساهم المرابحة الداخلية فل دعم الحركة العمرانية، حيث تقوم بشراء مواد البناء اللازمة للآمرين بالشراء بناء على طلباتهم، ثم بيعها لهم مرابحة.

-تساهم المرابحة الداخلية في استقطاب رؤوس الأموال لما تتمتع به من قدرة فائقة على كسب ميل أصحاب رؤوس الأموال، بسبب الأرباح الكثيرة التي تتحقق بسبب ممارستها كطريق للتمويل والاستثمار، الأمر الذي أدى إلى تقوية نفوذ البنوك الإسلامية، وإضعاف نفوذ البنوك الربوية في آن واحد.

2-أهمية المرابحة الخارجية في الاقتصاد:

وتتجلي أهميتها في الوظائف الاقتصادية التي يمكن اجمالها بما يلي[3]:

[1]- أحمد سالم ملحم، المرجع السابق، ص،ص 90-92.

[2]- سام حمود، المرجع السابق، ص 430.

[3]- أحمد سالم ملحم، المرجع السابق، ص، ص 96، 97.

بالاعتماد على المرابحة الخارجيةٌ في التمويل البنوك الإسلامية تتمكن هذه البنوك من تلبية رغبات عملائها في الحصول على بعض الحاجات من الخارج، حيث يقوم البنك بشرائها وبيعها لهم مرابحة، وهو بذلك يحقق المصلحة لأصحاب رؤوس الأموال المساهمين فيه، وللعملاء الأمرين بشراء الأشياء التي يطلبونها.

فمصلحة البنك تتمثل بالربح الذي تدره عليه المرابحة الخارجية، الأمر الذي يمكنه من تغطية التزاماته الخاصة، واستقطاب رؤوس الأموال، وتلبية حاجة العملاء، مما يزيد الثقة في قدرته على منافسة البنوك الربوية، بل والحلول محلها.

أما مصلحة أصحاب رؤوس الأموال، فتتمثل في الأرباح التي يحصلون عليها نتيجة استثمار أموالهم في هذا الميدان. وأما مصلحة العملاء، فتتمثل في قيام البنوك بتمويل مستورداتهم من الخارج لعدم تمكنهم من شرائها بثمن نقدي معجل، وتمكينهم من الحصول عليها بأسلوب مشروع. وهما يتهم من الاستغلال الربوي الذي تمارسه البنوك الربوية.

تستطيع البنوك الإسلامية: بالاعتماد على المرابحة الخارجية أن تلعب دورا فاعلا في دعم الاقتصاد المحلي والمشاركة في التنمية الاقتصادية، من خلال قدرتها على استيراد أحدث الأجهزة وغيرها من المعدات المتطورة التي لا تتوفر في الأسواق المحلية ويحتاج إليها في العمليات الانتاجية.

المبحث الثاني : شروط وإجراءات عملية التمويل بالمرابحة:

للتمويل بالمرابحة عدة شروط وجب توفيرها وإجراءات يجب اتباعها:

المطلب الأول : الشروط:

1-تتطلب المرابحة كأحد أنواع البيوع التجارية المسموح بها شرعا المعرفة التامة بأحوال السوق وظروفه وأنواع المنتجات محل التعامل وأماكن توزيع المنتجات وأخلاقيات التجارة؛

2-تكون المرابحة على شيء مملوك للبائع، أي له عليه حق الملكية الذي يترتب بمجرد انعقاد العقد صحيحًا حتى ولو لم يتم قبض أو حيازة المبيعٌ وتسلمه؛

3-ضرورة التعريف بالثمن الذي دفعه البائع وما يضاف إليه من كافة التكاليف الضرورية للمنتجات وما جرى عليه العرف التجاري حتى يكون كل ذلك معلوما للمشتري عند التعاقد؛

4-ضرورة التعريف بالربح سواء كان مبلغا محددا أو نسبة حتى يعلمه المشتري ويقبله؛

5-وضوح البيانات المتعلقة بالمرابحة وفهمها من قبل المشتري حتى يقف على كافة خصائصها فلب تكون هناك جهالة أو غرر؛

6-كل كذب أو خيانة في عملية البيع بالمرابحة تفسدها ويرتب ذلك للمشتري الخيار في المضَي في العقد أو عدمه؛

7-تجوز المرابحة في عروض التجارة والزروع والثمار، أما العقار فتكتنفه صعوبات إدارية وإجرائية تمليها القواعد والقوانين المتعلقة بانتقال الملكية؛

8-تجوز المرابحة في السلع الحاضرة في التجارة الداخلية وفي السلع الغائبة على الصفة في التجارة الخارجية بعد دخولها واستقرارها في ملكية البائع مرابحة وحيازته لها؛

9- يجوز للبائع مرابحة أن يشترط على المشتري عدم الرجوع عليه بضمان العيُب الخفية في المبيع، والأفضل ألا يتم هذا الشرط حرصا من البائع على حسن السمعة والثقة؛

10- يجوز أداء الثمن أو الوفاء بدين المرابحة (ثمن المنتجات + الربح) مؤجلا أو على أقساط، يكون البيع صحيحًا ولا مانع شرعا من الزيادة في الثمن إذا كان الدفع مقسطا أو مؤجلا باعتبار أن ذلك مقابل عوض السلعة المبيعة[1].

المطلب الثاني: إجراءات تمويل عملية المرابحة:

يتم بيع المرابحة للآمر بالشراء عمليا في البنوك الإسلامية، من خلال مراحل ثلاث، حيث تتضمن كل مرحلة من هذه المراحل مجموعة من الخطوات العملية، والإجراءات التفصيلية، وصولا إلى إتمام الصفقة.

1- في مرحلة المواعدة:

تتم الإجراءات ف هذه المرحلة بناء على الخطوات الآتيةٌ:

أ-طلب الشراء: يتقدم العميل بطلب شراء السلعة، يحرره بنفسه أو يكون طلبا نمطيا معدا من البنك، يسمى (طلب الشراء)، أو (أمر بالشراء) ويشتمل هذا الطلب عادة السلعة، أو الأصول موضوع الوعد بالشراء، بيان مواصفات السلعة، بيان الكلفة التقديرية، بيان نسبة الربح، بيان شروط التسليم ومكانه،بيانات عن العميل، وغيرها.

وفي أكثر الأحيان يقوم العُميل بالدراسة المبدئية لتحديد السلعة، وأماكن توفرها، وأسعارها، وكل المعلومات الأساسية المهمة لقرار شرائها، وقد يحدد السلعة تعينا، فيطلب من البنك شراء سلعة بذاتها، من مكان يحدده بنفسه.وتقوم بعض البنوك بالسعي للحصول على عروض أخرى للسلعة ومواصفاتها بقصد الحصول على أفضل عرض لإتمام الصفقة.

[1]- عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، المرجع السابق، ص، ص 154-155.

ب–دراسة العملية: وتشمل هذه الدراسة الجوانب المختلفة للعملية ابتداء بالعميل؛ من جهة سليمة المقدمة منه، وحالته المادية، ومرورا بالسلعة، من حيث مشروعية التعامل بها، ومعرفة طبيعية سوقها، وانتهاء بتكلفة العملية، وتحديد نسبة الربح، وأسلوب التنفيذ، وتحديد الضمانات، وغيرها من المعطيات.

ج–عقد الوعد: إذا كانت نتيجة الدراسة السابقة إيجابية، فالخطوة الموالية هي إبرام الوعد مع العميل، ويتضمن الخاصة بطرف العقد، وموضوع العقد، ومواصفات السلعة، ونسبة الربح، وكيفية سداد الثمن، وأحيانا تتم الإحالة إلى طلب الأمر بالشراء، مع ملاحظة أن بعض البنوك تدمج الوعد مع طلب الشراء وتكتف بطلب الشراء دون وجود نموذج للوعد.

2–في مرحلة شراء البنك للسلعة:

وتمر هذه المرحلة بالخطوات الآتية:

أ–الاتصال بالبائع والتعاقد معه: ويكون الاتصال أحيانا مباشرة، وأحيانا بتوكيل البنك للعميل في الاتصال بالبائع، ثم التعاقد بعد ذلك إما بإبرام عقد شراء بين البنك والبائع، أو بإصدار أمر توريد للبائع ثم يرسل الفاتورة. أو بفتح اعتماد مستندي ثم ورود مستندات الشحن، وتختلف أساليب التعاقد باختلاف البنوك وظروفها، وأنواع السلع، وطبيعة المرابحة محلية أو دولية.

ب–قبض البنك للسلعة (تملك): وهذه المسألة هي أيضا محال لاختلاف كبير بين البنوك الإسلامية فبعضها،يكلف مندوب البنك لاستلام البضاعة. فبعضها يتم الاستلام للسلعة مشاركة بين مندوب البنك والعميل، وفي بعضها الآخر يقوم العميل باستلام السلعة.

3–في مرحلة البيع مرابحة:

وفي هذه المرحلة يتم توقيع عقد البيع بين البنك والعميل، ويتضمن هذا العقد عادة: اسم العقد، وتاريخه، ومكانه، وبيانات عن طرفي العقد، وموضوع العقد، وتحديد الثمن، وطريقة دفعه، وبيان الربح، وتحديد الضمانات لنكول المشتري أو مماطلته في الدفع، وغيرها. والبنوك تختلف في نماذج عقود بياناتها، إذ قد تذكر بعض البيانات في بعض نماذج العقود، ولا تذكر في غيرها.

المبحث الثالث: التكييف الشرعي والقانوني لعقد المرابحة

المطلب الاول : مشروعية المرابحة

يستمد بيع المرابحة مشروعيته من الكتاب والسنّة واتفاق الفقهاء حوله.

من القرآن الكريم" :واحل الله البيع وحرّم الرّبا "وقوله عزّ وجل ":وابتغوا من فضل الله."

السنّة النبوية الشريفة :لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم :إذا اختلفت الجنسان فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد "وقوله صلى الله عليه وسلم ":إنّما البيع عن تراض "وقوله عليه الصلاة والسلام "البيّعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبيّنا بورك لهما في بيعهما " – او قال : حتى يتفرقا " فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وان كتما وكذبا محقت بركة بيعهما[1]"

لكي تصح المرابحة يشترط فيها عدة شروط، بأن يكون العقد الأول صحيح(أولا)، وأن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني(ثانيا)، وأن الربح معلوما(ثالثا)، وأن يكون رأس المال مثاليا (رابعا)، وألا يترتب على المرابحة ربا(خامسا).

وقد استدل فقهاء الشريعة الإسلامية على مشروعية المرابحة في قوله تعالى ".واحل الله البيع وحرم الرّبا".[2]

ومحل الاستدلال في قوله تعالى "واحل الله البيع"، فهي تحل بما تحل به البيوع، أي كل أنواع البيوع حلال إلا ما قام الدليل على فساده ومعنى ذلك حيث يكون البيع حلال فهي حلال وحيث كان البيع حرام فهي حرام.[3]

خلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المرابحة :هنا سنعرض أدلة الفريقين.

القائلون بجواز بيع المرابحة فنذكر منهم :الدكتور سامي حمود، يوسف القرضاوي، علي احمد السالوس، الصديق محمد الأمين الضرير، الشيخ محمد علي التسخيري .[4]

---

[1] – د حلموس الامين ، وط كزيز نسرين : بيع المرابحة للامر بالشراء ، دراسة في (المفهوم ، الاجراءات ، الضوابط الشرعية)ص101

[2] – الاية 275 من سورة البقرة.

[3]– محمد عبد الرؤوف حمزة ، البيع في الفقه الاسلامي ، رسالة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد والمعارف الاسلامية ، جامعة سانت كليمنتس الشارقة ،2007،ص03.

[4]– علي بن عبد العزيز الراجحي ، بحث في بيع المرابحة ،ص36 .

1- أدلة القائلون بالجواز

الأصل في المعاملات والعقود الإذن والإباحة إلا ما جاء النّص صحيح الثبوت صريح الدلالة يمنعه ويحرمه فيوفق عنه ولا أقول هنا ما قاله البعض من ضرورة نص قطعي الثبوت قطعي الدلالة ففي الاحكام الفرعية العملية يكفينا النّص الصحيح ومما ينبغي تأكيده هنا أن الاتجاه التشريعي في القران والسنّة هو الميل إلى تقليل المحرمات وتضييق دائرتها تخفيفا على المكلفين.

البيوع الجائزة هي التي لم يحظرها الشرع ولا ورد فيها نهي لانّ الله تعالى أباح البيع لعباده وعند الحنفية نجد صاحب الهداية يقول في باب المرابحة :نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول والبيعان جائزان لإستجماع شرائط الجواز والحاجة الماسة إلى هذا النوع من البيع ولهذا كان مبناهما على الأمانة.[1]

وقال الإمام الشافعي "واحل الله البيع "فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين الجائزي الأمر (أي التصرف) فيما تبايعا إلا ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم المحرم يدخل في المنتهى عنه.

وعند الحنابلة نجد شيخ الإسلام ابن تيمية يؤكد أن عامة ما نهى عنه الكتاب والسنة من المعاملات يعود إلى تحقيق العدل والنهي عن الظلم مثل أكل المال بالباطل وجنسه من الربا والميسر.[2]

2- القائمون بالتحريم

أنّه منهى عنه شرعا لأنه يعتبر من باب بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عندك، أن البنك باع للعميل ما لم يملك كذلك أن العقد باطل لأنه من باب البيع المعلق، إن البيع المرابحة للأمر بالشراء من باب الحيلة على الاقراض بالربا، وهذه المعاملة تدخل ضمن بيع الدين بالدين وتدخل ضمن عقدين في عقد.

أما بعد النظر في أدلة الفريقين والاعتراضات التي اوردت على تلك الأدلة يظهر إلينا رجحان قول المجيزين لبيع المرابحة للأمر بالشراء وانه عقد صحيح يتفق مع القواعد العامة للعقود في الشريعة الإسلامية.

ورخص جماهير العلماء في جواز هذا البيع لما يترتب عليه من تبادل المنافع بين النّاس وتحقيق التعاون بينهم فينظم لذلك معاشهم وينبعث كل واحد إلى ما يستطيع الحصول عليه من وسائل العيش، لأنه البيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل في الدنيا وأجل أسباب الحضارة.

ومن منظوري أرى إجازة بيع المرابحة، لقوة الحجج ولحاجة النّاس إلى مثل هذه البيوع ولعدم تصادم هذه البيوع بأي من الأحكام الشرعية، وأن ما أتى به أصحاب الرأي الأخر لا يقوى إلى مستوى تحريم هذا إذا تم العمل بعقد المرابحة وفق الشروط المتفق عليها دون التلاعب أو الإغفال عن أي شرط.

---

[1] – علي بن عبد العزيز الراجحي ، نفس المرجع ، ص37.

[2] – علي بن عبد العزيز الراجحي ، نفس المرجع ،ص36-43.

المطلب الثاني : التكييف القانوني لعقد المرابحة

كعدّة اراء في موضوع التكييف القانوني لعقد المرابحة، فهناك اتجاه يكيفها على أنّه عقد بيع، وآخر على أنّه عقد قرض.

1- عقد المرابحة عقد بيع.

نجد في جل التعريفات عقد المرابحة أنّه عملية بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم، ومن هنا يتضح لنا أن عملية المرابحة هي عملية بيع تتميز بخصائص عقد البيع وأركانه وأنّه عقد ناشئ عن إرادة المتعاقدين الرضا فيما بينهم.

وكما ذكرنا سابقا أن التشريع الجزائري لا يتضمن عقد المرابحة إلا عرف عقد البيع في الفصل الأول من الباب التاسع المتعلق بعقود الملكية، فحسب المادة 351 من القانون المدني الجزائري أنّ:" البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حق ماليا أخر في مقابل ثمن نقدي .[1]

وإضافة نجد أن البيع هو بسط اليد بالمال، وهو مبادلة مال بمال، لكنه أطلق على العقد مجازا لأنّه سبب التمليك والتملك ولفظ البيع من الأضداد فيطلق على الشيء وضده مثل شرى بمعنى باع وبمعنى اشترى ويقال لكل من المتعاقدين أنّه بائع فيقال لهما متبايعان، ولكنّ في الذي يتبادر إلى الذهن عند ذكر لفظ البائع هو الذي يملك السلعة.

أما في اصطلاح الفقهاء فله تعريفات عديدة منها ":مبادلة المال المتقوم تملكا وتمليكا "أو هو مبادلة مال بمال على وجه الخصوص أو هو مبادلة شيء مرغوب فيه بمثله مع التراضي و عند الشافعية "مقابلة مال تملكا وتمليكا "وعند المالكية هو "عقد مفاوضة على غير منافع ولا متعة لذة".[2]

2- عقد المرابحة عقد قرض

وقد أثار عقد المرابحة جدلا واسعا حيث إذا كان عقد قرض فيطبق عليه قوانين والأحكام المتعلقة بالقرض.

وقد عرّف المشرع الجزائري عقد قرض في المادة 450 من القانون المدني الجزائري: "القرض الاستهلاك عقد يلتزم به المقرض أن ينقل إلى المقترض ملكية مبلغ من النقود، أو أي شيء مثله آخر على أن يرد إليه المقترض عند نهاية القرض نظيره من النوع، والقدر، والصفة.[3]

---

[1] – المادة 351 من القانون المدني الجزائري .

[2] – محمود حسن الوادي ،حسين محمد سمعان ،المعارف الاسلامية الاسس النظرية والتطبيقية العلمية ، ط4 2012 ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة ص 153 .

[3] – المادة 450 من القانون المدني الجزائري .

وهو عقد يتم بين طرفان أحدهما مقرض وآخر مقترض فيه يدفع مال مملوك للمقرض إلى المقترض بشرط رده أو مثله في زمان ومكان يتفق عليه المتعاقدان، وهو التزام متبادل يتم بموجبه اتفاق بين الطرفين.

نجد أنّ القرض له مجموعة من الخصائص منها :أنّه عقد رضائي يتم بارادة المتعاقدين، حيث أنّه عقد ملزم تنشأ عن إبرامه مجموعة االتزامات أولاها دفع المال للمقترض وثانيها رد مثله.

ونجد أنّ عقد المرابحة هو أن يقوم البنك بشراء بضاعة او تجهيزها للعميل بطلب منه ثمّ يعيد بيعها له مع ربح متفق عليه.

ومن هنا نرى مدى التقارب في التعاريف والجوهر، والذي أساسه توفير المال أو السلعة بطلب منه والذي يردها في آجال متفق عليها بين المتعاقدين.

وعند المقارنة بين المرابحة والقرض الربوي يتبين أن المرابحة بديل للقرض الربوي فالمؤسسة التي تحتاج سلعة قد تتقدم إلى المصرف التقليدي فتحصل على قرض بالفائدة، أو تتقدم إلى المصرف الإسلامي فتحصل عليها مرابحة.

ولكن بينهما فروق منها أن محل التعاقد في المرابحة هو السلعة.

فالزيادة فيها هي على سعرها، أما المحل في القرض الربوي فهو النقود، لذا تصبح المعاملة ربوية بالزيادة على القرض، كما أن القرض الربوي يزيد بزيادة الزمن، أما دين المرابحة فهو ثابت .[1]

وعلى هذا الاختلاف والتمايز في طبيعة عقد المرابحة القانونية تباينت الاراء حول المرابحة ومدى مشروعيتها وهناك من يرى أن عقد المرابحة ما هو إلا عقد قرض بفائدة، وذلك بسبب قربها الشديد من القرض الربوي المحرم شرعا، والفرق الجوهري بينهما هو توافر سلعة أو خدمة في الأولى بينما يقتصر القرض الربوي على تبادل مال بمال مع الزيادة لذلك يتهيأ للكثيرين تطابقهما، وفي أحسن الأحوال توصف المرابحة بأنّها تحايل على الشرع .[2]

لذلك كان من الضروري التفريق بينهما، من حيث الفائدة والربح في القرض بفائدة ناتجة عن الاقراض الغير فلا معاوضة فيها لأن البديل من جنس واحد، أما الربح في المرابحة زيادة في معاوضة صحيحة بين نوعين من المال مختلفي الاغراض والمنافع، وأما من حيث تحديد الفائدة والعائد المتعاقد في البنوك، حيث أن المتعاقد تملى عليه ولا يستطيع التدخل في تحديد قدر الفائدة، أما في عقد المرابحة يحدد الربح بين المتعاقدين تبعا لشروط متساوية وللاتفاق .[3]

ومن حيث الغرض من التمويل وشرعيته حيث تقرض نقودا بصرف النظر ما إذا كانت ستستخدم

[1] – الجزيرة ، عقد المرابحة ، نظم اقتصادية ،2009/12/27 ،الانترنت شهد يوم 2022/05/05 على الساعة 15:00.

[2] – عبيدي سعد هند ، عقد المرابحة، مذكرة مكملة لمتطلبات نيل شهادة الماستر اكادمي حقوق والعلوم السياسية ،2017/2016.

[3] – شوقي بورقبة ، التمويل في البنوك التقليدية والاسلامية ، ط1 ، عالم الكتب الحديث ، 2013، الاردن ، ص98.

في مجالات أحلها الله أو العكس، كما أنها لا يتاح لها القدر الكافي من الرقابة على انفاق القرض في الغرض المخصص من أجل تمويله، أما المرابحة تخضع لضوابط الشرعية حيث لا يتعامل فيه إلا فيما أحله الله، كما أن المرابحة تتعامل في السلع، وبالتالي فإنّه الغرض من التمويل يكون واضح ولا يستخدم إلا فيما خصص من أجله.[1]

ويعتبر التمويل بالمرابحة الذي هو ابتكار إسلامي، إذ أن البائع فيه ملزم بإخبار الثمن الأصلي للسلعة ومقدار زيادة على رأس المال أو الربح المعلوم وتعد من صيغ البيع.

المرابحة بضوابطها الشرعية السليمة، حيث أنّه تحقق عدة منافع للعميل طالب السلعة ولا يملك كامل ثمنها حلا، والمصرف الإسلامي الممول لعملية البيع بالمرابحة الذي يقوم بتوفير السلعة بالمواصفات التي يحتاجها العميل وبعد أن يقبض المصرف السلعة يبيعها للعميل بثمنها زائدا نسبة الربح، على أن يقوم العميل بتحديد الثمن الإجمالي شاملا هامش الربح للمصرف على دفعات متتالية.

وقد استعملت صيغة المرابحة كوسيلة تمويلية للبنوك الإسلامية مكنتها من تحقيق أرباح وتلبية احتياجات التجار والصنّاع، بالمقابل في القروض الربوية يتلقى البنك فائدة ثابتة ترتبط بأصل القرض ومدّته وتزداد الفوائد كلما زاد أجل السداد ولا يوجد علاقة بين التكاليف التي يتحملها المتعامل عند الحصول على الارادات وتكاليف الدين وأعباء خدمته من فوائد وغرامات وما تسببه من تعثر في السداد.[2]

[1] – حمد محمود المكاوي ، الاستثمار في البنوك الاسلامية ، دار الفكر والقانون ، مصر 2011 ، ص186 .

[2] – عبيدي سعد هند ، مرجع سابق ، ص16.

خلاصة الفصل الاول :

إن وسائل التمويل التي استخدمتها البنوك الإسلامية تعد من بين أحسن وأفضل الوسائل المستخدمة وهذا راجع للمبادئ والضمانات التي تطبقها البنوك الإسلامية على صيغها التمويلية، حيث يعد التمويل بالمرابحة من بين أكثر الصيغ المستعملة في البنوك الإسلامية، وهذا لكثرة الطلب عليه من طرف الأفراد والمؤسسات باعتباره من الصيغ التي تمتاز بخصائص مميزة تساعد الأفراد أو المؤسسات مهما كان نوعهم من استخدامها مقارنة بالصيغ الأخرى.

ويمكن استخلاص النتائج التالية:

-وجود فرق كبير وواضح بين التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية بصفته نابعا من قواعد الدين الإسلامي الحنيف والتمويل في البنوك التقليدية (الربوي).

-إن التنوع في صيغٌ التمويل الإسلامي يجعله من أكثر طرق التمويل ملائمة لطبيعته وخصائص للأفراد والمؤسسات.

-رغم وجود المرابحة في الشريعة الإسلامية وقدم استخدامها إلا أن دخول المرابحة المركبة للبنوك يعد من العقود الحديثة المركبة.

- المرابحة البسيطة جائزة شرعا بدليل الكتاب والسنة والإجماع وهي من البيوع المسماة في الفقه الإسلامي.

- المرابحة المركبة (الأمر للشراء) المستخدمة في البنوك الإسلامية ة من العقود الجديدة وتختلف في طبيعتها عن المرابحة البسيطة.

- الشروط المتضمنة فيً عقود المرابحة التيً تتعامل بها البنوك الإسلامية هًي شروط تقليدية.

- إن التطبيق العلمي لبيع المرابحة فيً البنوك الإسلامية يشهد حصول كثيٌ من الأخطاء والتجاوزات الشرعية التي تسيء إلى هذه البنوك وتطعن فيً مصداقيةٌ معاملاتها.

الفصل الثاني :عملية المرابحة من خلال وثائق بنك البركة الجزائر

تمهيد

المبحث الأول : لمحة عن بنك البركة

المطلب الأول : تعريف ونشأة بنك البركة

المطلب الثاني :خصائص وخدمات بنك البركة

المبحث الثاني : الهيكل التنظيمي و آلية التمويل في بنك البركة وكالة المسيلة

المطلب الاول : الهيكل التنظيمي لوكالة بنك البركة بالمسيلة

المطلب الثاني : آلية التمويل في بنك البركة

المبحث الثالث : شرح عملية المرابحة من خلال وثائق البنك وتحليلها

المطلب الاول : شرح عملية المرابحة

المطلب الثاني : تحليل عملية المرابحة

خلاصة الفصل الثاني

تمهيد :

عملية المرابحة في بنك البركة تمثل نموذجا متقدما للتمويل الاسلامي الذي يجمع بين الالتزام بالمبادئ الشرعية والفعالية في تلبية احتياجات العملاء . في هذا النموذج ، يقوم بنك البركة بشراء سلعة او منتج بناء على طلب العميل ، ثم يبيعها للعميل مع اضافة هامش ربح يتم تحديده مسبقا وبشفافية . يتمثل جوهر العملية في وضوح التكاليف والارباح ،مما يعزز الثقة بين البنك وعملائه ، يهدف بنك البركة من خلال هذا النوع من التمويل الى تقديم حلول مالية متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية ، وفي الوقت نفسه تلبية احتياجات العملاء باعلى مستويات من الاحترافية والخدمة .

المبحث الأول : لمحة عن بنك البركة

بنك البركة هو مجموعة مصرفية إسلامية متعددة الجنسيات حيث يقدم مجموعة من الخدمات المالية التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية ، بما في ذالك التمويل والاستثمار والخدمات المصرفية للأفراد والشركات.

المطلب الأول : تعريف ونشأة بنك البركة

بنك البركة هو أحد الأذرع المصرفية لمجموعة البركة المصرفية،التي تأسست في عام 1980 في البحرين. تأسست المجموعة على يد أحمد بن عبد الله آل محمود،بهدف تقديم خدمات مصرفية متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية. بدأت المجموعة بنشاطها بإنشاء بنك البركة البحرين ، بعد نجاحه في البحرين قامت مجموعة البركة بتوسيع نطاق عملها إلى العديد من البلدان. تم افتتاح فروع للبنك في دول متعددة منها السعودية، الأردن، مصر، الجزائر، تركيا، باكستان، وغيرها، وذلك من خلال إنشاء بنوك جديدة وشركات تابعة، ما عزز من حضور المجموعة في الأسواق المالية الإسلامية العالمية .

استمرت المجموعة في تطوير مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية التي تلبي احتياجات عملائها في مختلف البلدان. كما قامت المجموعة بتحديث بنيتها التحتية واعتماد أحدث التقنيات لتقديم خدماتها بطرق مبتكرة ، كما تسعى إلى تقديم خدمات مصرفية تلتزم بمبادئ الشريعة الإسلامية ، مما يعزز من قيم النزاهة والعدالة والشفافية في تعاملاتها المالية.

بنك البركة اليوم هو جزء من شبكة عالمية واسعة تمتد عبر العديد من الدول،ويعزز من مكانته كمؤسسة مصرفية رائدة في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية.

تأسس في الجزائر عام 1991 تحت اسم "بنك البركة الجزائر" وهو احد الفروع التابعة لمجموعة بنك البركة العالمية يقدم خدمات مصرفية إسلامية متنوعة تتماشى مع الشريعة الإسلامية ، مثل التمويل الشخصي ، تمويل الشركات ، والخدمات المصرفية للأفراد .

توسع البنك في الجزائر من خلال افتتاح عدة فروع في مختلف المدن لتلبية احتياجات العملاء في البلاد وتعزيز الخدمات المصرفية الإسلامية في السوق الجزائرية .[1]

1 معلومات من طرف وكالة بنك البركة المسيلة

المطلب الثاني :خصائص وخدمات بنك البركة

يتميز بنك البركة بعديد الخصائص كما يقدم خدمات متنوعة :

الفرع الأول : خصائص بنك البركة

بنك البركة يتميز بعدة خصائص رئيسية تجعل منه احد البنوك الرائدة في مجال المصرفية الإسلامية في الجزائر :

1- التوافق مع الشريعة الإسلامية: يقدم البنك خدمات ومنتجات تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية مثل الحسابات الجارية بدون فوائد والتمويل بالمرابحة والإجارة والودائع وفقا لمبادئ الصكوك الإسلامية .

2- تنوع الخدمات المصرفية : يقدم البنك مجموعة واسعة من الخدمات المالية تشمل الحسابات الجارية ، والودائع ،والتمويل الشخصي ، وتمويل الشركات ، والخدمات المصرفية الالكترونية .

3- الشبكة الواسعة للفروع : يمتلك البنك شبكة من الفروع المنتشرة في مختلف المدن الجزائرية مما يعزز من قدرته على تقديم خدماته لقاعدة واسعة من العملاء في أنحاء متعددة من البلاد.

4- الابتكار في الخدمات : يسعى بنك البركة الجزائر إلى تقديم خدمات مصرفية مبتكرة تتوافق مع احتياجات عملائه وتستخدم احدث التقنيات في المجال المصرفي .

5- الالتزام الاجتماعي : يشارك البنك في مبادرات اجتماعية وخيرية ، مثل دعم المشاريع التنموية والبرامج المجتمعية ، مما يعزز من دوره كمؤسسة مسؤولة اجتماعيا .

6- التوجه نحو التنمية المستدامة : يعمل البنك على تحقيق أهداف التنمية المستدامة من خلال تقديم تمويلات ومشاريع تساهم في تحسين الظروف الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر .

7- التركيز على العملاء : يولي البنك اهتماما كبيرا لتلبية احتياجات عملائه من خلال تقديم خدمات مخصصة واستشارات مالية تتوافق مع مبادئ الشريعة .

تجعل هذه الخصائص بنك البركة الجزائر لاعبا رئيسيا في القطاع المصرفي الإسلامي في البلاد وتساهم في تعزيز الثقافة المصرفية الإسلامية في السوق الجزائرية.

الفرع الثاني : خدمات بنك البركة

يقدم بنك البركة الجزائر مجموعة متنوعة من الخدمات المالية منها :

1- الحسابات الجارية : تقديم حسابات بدون فوائد تتوافق مع الشريعة الاسلامية .

2- الودائع : تشمل حسابات التوفير ووالودائع لاجل مع مراعاة احكام الشريعة .[1]

[1] معلومات من طرف وكالة بنك البركة المسيلة

3- التمويل : يوفر البنك قروضا وتمويلات للمشاريع الشخصية والتجارية وفقا لاحكام التمويل الاسلامي مثل التمويل بالمرابحة والاجارة .

4- الاستثمار : يقدم البنك خيارات استثمارية تتوافق مع مبادئ الشريعة الاسلامية .

المبحث الثاني : الهيكل التنظيمي و آلية التمويل في بنك البركة وكالة المسيلة

المطلب الاول : الهيكل التنظيمي لوكالة بنك البركة بالمسيلة

الهيكل التنظيمي لوكالة بنك البركة بالمسيلة ، مثل العديد من الفروع البنكية ، يهدف الى تنظيم العمليات وتحقيق كفاءة في تقديم الخدمات .يتكون الهيكل التنظيمي عادة من الاقسام التالية :

1- المدير العام للوكالة: المسؤول عن الاشراف العام على جميع عمليات الوكالة وضمان تحقيق الاهداف الاستراتيجية للبنك.

2- قسم الائتمان والتمويل : يتولى تقديم القروض والتمويلات الاسلامية للعملاء ، مثل المرابحة والاجارة والمشاركة ، ويشمل موظفين مختصين في تحليل الائتمان وتقييم المخاطر.

3- قسم العمليات : مسؤول عن تنفيذ المعاملات اليومية والاشراف على عمليات التحويلات وحسابات العملاء .

4- قسم العلاقات العامة وخدمة العملاء : يتعامل مع استفسارات وشكاوى العملاء ، ويسعى لتحسين تجربة العملاء .

5- قسم الشؤون الادارية والموارد البشرية : يتولى مسؤوليات التوظيف ، التدريب ، والادارة اليومية للموظفين.

6- قسم التدقيق الداخلي والامتثال : يضمن التزام الوكالة باحكام الشريعة الاسلامية والسياسات الداخلية للبنك ، بالاضافة الى الرقابة على الاجراءات المالية .

هذا الهيكل قد يختلف بعض الشيئ حسب احتياجات الوكالة وظروفها الخاصة ، لكنه يعكس التنظيم الاساسي لضمان سير العمل بكفاءة وفاعلية .[1]

[1] معلومات من طرف وكالة بنك البركة المسيلة

المطلب الثاني : آلية التمويل في بنك البركة

يوفر بنك البركة توليفة متنوعة من المنتجات المالية للمؤسسات المصغرة والصغيرة تعينهم على إنجاز مشاريعهم الاستثمارية وتلبية حاجياتهم الاستغلالية، حيث يقترح صيغ تمويل مصادق عليها من قبل هيئة الرقابة الشرعية للبنك: المرابحات، البيع لأجل، بيع السلم، المساومة، الإجارة،الاستصناع، المشاركة، المضاربة، وغيرها. كما يقدم أيضا مجموعة من المنتجات التي تسهل تنفيذ عمليات التجارة الخارجية وتوفر حلول فعالة تخدم تطلعات عملائه في إطار وسائل الدفع الدولية كالتمويل الحر، التحصيلات والاعتمادات المستندية والكفالات الدولية تتمثل مجموعات المنتجات المالية المعتمدة ببنك البركة في:

• **منتجات تمويل الاستغلال أو الاستثمار**: من خلال تمويل المواد الأولية والمنتجات نصف المصنعة، تمويل السلع الموجهة لإعادة بيعها على حالتها، تمويل الديون الناشئة، تمويل صفقة عمومية مرهونة، تمويل ما قبل التصدير، وأهم الصيغ المطبقة في التمويل عادة: المرابحة،الاستصناع، المشاركة، المساومة، السلم، الإجارة الاعتماد الايجاري؛

• **تمويل الالتزام بالتوقيع**: يتم في إطار الاعتماد المستندي، كفالة مناقصة، كفالة حسن التنفيذ، كفالة تسديد تسبيقة؛

• **التمويل العقاري**: يقوم البنك من خلاله بتمويل سكن جديد أو مستخدم تمويل البناء الذاتي أو التوسع أو تهيئة مسكن تمويل لشراء قطعة أرض لغرض البناء؛

• **تمويل السيارات**: عن طريق عقد مرابحة سوء كانت سيارات سياحية أو نفعية؛

• **تمويل القرض المصغر**: عبارة عن قروض مصغرة لفائدة المهنيين والمؤسسات الصغيرة، الذين لا يستطيعون الحصول على الخدمات المصرفية لأسباب مختلفة أهمها عدم وجود الضمانات العينية الكافية، توجه القروض المقترحة لعملاء القرض المصغر ممن ينشطون في المجال التجاري ولا تتوفر فيهم المعايير المشروطة في العمل المصرفي بالدرجة الأولى أو لتمويل الاستغلال أو تمويل اقتناء عتاد (عتاد متنقل، آلات).

الصيغة المتبعة للتمويل بالقرض المصغر هي صيغة المشاركة (قصيرة ومتوسطة المدى)، تتراوح مدة التسديد في المشاركة قصيرة المدى من 3 إلى 12 شهر، وفي المشاركة المتوسطة المدى من12 إلى 36 شهر، بمبلغ تمويل يتراوح من 50 ألف دج إلى 1000 ألف دج.[1]

• **التمويل بالقرض الحسن**: قرض مصغر بطابع اجتماعي موجه لتمويل الأنشطة المحلية الصغيرة المنشأة من طرف النساء الماكثات بالبيت أو المنظمات في شكل مجموعة متضامنة، يسدد القرض خلال مدة 12 شهر، يقدر المبلغ

[1] معلومات من طرف وكالة بنك البركة المسيلة

الأقصى للتمويل الممنوح بـ 50 ألف دج، وإن كان عند نساء المجموعة يصل إلى 15 امرأة فإن مبلغ التمويل يصل إلى 750 ألف دج.

المسؤولية الاجتماعية لبنك البركة:

يسعى بنك البركة لتقديم يد العون والمساعدة الفئات مختلفة من المجتمع بالإضافة إلى أخلاقياته التجارية ومسؤوليته الاقتصادية التي تظهرها مختلف المشاريع والمنتجات الخدمات والعمليات البنكية،كما يقوم على مدار السنة بنشاطات تهدف إلى التطوير الاجتماعي بمختلف أشكاله من أجل إبراز روح المواطنة التي يتشبع بها، حيث تتطابق فكرة المؤسسة المسئولة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية التي تحكم نشاطه.

إذن امتثالا لمبادئه نحو المسئولية الاجتماعية يلتزم بنك البركة بالعديد من البرامج المختلفة والتي تحتوي على برامج إنسانية وفرص اقتصادية وبرامج استثمارات اجتماعية نذكر منها على سبيل المثال:

*اعتماد مؤسسة التكوين بأموال وقفية ودخولها مرحلة الاستغلال لاسيما مركز التكوينIRFFI المتخصص في الصيرفة الإسلامية بالجزائر.

*منح فرص لعدة مؤسسات صغيرة في إطار القرض المصغر وتسيير القروض الحسنة وقروض الزكاة؛

*الدعم والتبرع للعديد من المنظمات والأشخاص المعوزين، كإطلاق عملية قفة رمضان ومطاعم الرحمة؛

*تكفل إطارات البنك بالعديد من المتربصين من مختلف المدارس والمعاهد لإعداد مذكرة التخرج وإدماجهم في عالم الشغل، ورعاية مختلف التظاهرات الاقتصادية والتربوية والدينية.

المبحث الثالث : شرح عملية المرابحة من خلال وثائق البنك وتحليلها

المطلب الاول : شرح عملية المرابحة

عملية المرابحة هي واحدة من ابرز صيغ التمويل في المصرفية الاسلامية ، وتستخدم بشكل واسع في بنك البركة الجزائري . تعتبر المرابحة عملية تمويل تتماشى مع احكام الشريعة الاسلامية ، حيث يتم التمويل بناء على بيع سلعة او خدمة مع اضافة هامش ربح متفق عليه مسبقا .وفيما يلي شرحا مفصلا لكيفية تنفيذ عملية المرابحة في بنك البركة [1]:

1- تقديم طلب التمويل :

[1] معلومات ووثائق من طرف وكالة بنك البركة المسيلة

* ملء استمارة الطلب : يبدا العميل بزيارة الوكالة التابعة لبنك البركة الجزائر او التقديم عبر المنصة الالكترونية (ان وجدت) لملء استمارة طلب التمويل . تتضمن الاستمارة معلومات اساسية عن العميل ، مثل الاسم ، العنوان ، رقم الهاتف ، التفاصيل المالية ،والغرض من التمويل .

* تقديم المستندات : يطلب من العميل تقديم مستندات داعمة تشمل : بطاقة الهوية او جواز السفر ، اثبات الدخل (مثل كشوف الرواتب او بيانات الدخل الشخصي) .

تفاصيل حول الغرض من التمويل ، مثل الفواتير او عروض الاسعار للسلع اوالخدمات المراد شراؤها .

2- تقييم الطلب :

* دراسة الطلب : يقوم البنك بدراسة الطلب والمستندات المقدمة للتحقق من جدوى التمويل. تشمل هذه الخطوة تقييم الوضع المالي للعميل وقدرته على السداد بالاضافة الى دراسة المشروع او السلعة التي يرغب في تمويلها .

* تقدير المخاطر: يتم تقييم المخاطر المرتبطة بالتمويل بناء على المعلومات المقدة ودراسة الجدوى . قد يتطلب البنك مزيدا من المعلومات او مستندات اضافية اذا لزم الامر .

3- تحديد شروط التمويل :

* تحديد مبلغ التمويل : بناء على تقييم الطلب ، يحدد البنك مبلغ التمويل المطلوب والموافقة عليه .

* اتفاقية هامش الربح : يتفق البنك مع العميل على هامش الربح الذي سيضاف الى تكلفة الشراء ، هذا الهامش يتحدد بناء على معايير البنك والتفاوض بين الطرفين .

4- تحديد نوع السلعة او الخدمة:

* تحديد المتطلبات : يبدا العميل بتحديد نوع السلعة او الخدمة التي يرغب في شرائها باستخدام التمويل ، يمكن ان تشمل هذه السلعة عقارا ، سيارة ، معدات ، او أي نوع اخر من السلع القابلة للتملك . يجب ان تكون السلعة ملموسة وقابلة للتداول .

* التأكد من الموافقة : يجب ان تكون السلعة او الخدمة متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية ، مما يعني انها لا ينبغي ان تكون محضورة شرعا مثل (الكحول او القمار) او تندرج تحت النشاطات التي لا توافق الشريعة.

* اختيار المورد : بعد تحديد السلعة يقوم العميل بالبحث عن الموردين او البائعين المؤهلين لتوريد السلعة . يمكن ان يتم هذا البحث بناء على توصيات البنك ، تجارب سابقة ، او عبر البحث الشخصي .

* الحصول على عروض اسعار : يطلب العميل عروض اسعار من الموردين او البائعين للسلعة المطلوبة .قد يحتاج العميل الى تقديم هذه العروض للبنك كجزء من عملية التمويل .

* تقديم التفاصيل : يقدم العميل للبنك تفاصيل حول السلعة او الخدمة المراد شراؤها،تشمل هذه التفاصيل عادة:

- وصف مفصل للسلعة او الخدمة
- السعر المقترح
- اسم المورد او البائع
- أي مستندات او عروض اسعار ذات صلة

* تاكيد التوافر : يتاكد البنك من توافر السلعة لدى المورد او البائع ويتحقق من ان السعر المعروض معقول ويتماشى مع قيم السوق .

5- اجراء عملية الشراء :

* اتفاق السعر : يتفق البنك مع المورد او البائع على السعر النهائي للسلعة ، السعر يجب ان يكون معقولا وان يتماشى مع اسعار السوق .

* تنفيذ الشراء : يقوم البنك بشراء السلعة من المورد او البائع نيابة عن العميل ، يتم الدفع من قبل البنك مباشرة الى المورد او البائع وفقا للشروط المتفق عليها .

* اصدار الفواتير :يحصل البنك على فاتورة او مستندات شراء رسمية من المورد تؤكد اتمام عملية الشراء وتفاصيل السلعة وسعرها .

6- تحديد شروط السداد :

* اختيار مدة السداد : يتفق البنك مع العميل على مدة السداد بناء على قدرته المالية واحتياجاته ، يمكن ان تكون مدة السداد عدة اشهر الى عدة سنوات حسب نوع التمويل واتفاق الطرفين .

* التقييم المالي : يقوم البنك بتقييم الوضع المالي للعميل لضمان ان المدة المقترحة للسداد تناسب قدرته على الوفاء بالتزامات السداد دون تاثير كبير على وضعه المالي .

* تقسيم المبلغ : يقسم المبلغ النهائي للسلعة على عدد الاقساط المتفق عليها ، قد تكون الاقساط شهرية او ربع سنوية ، حسب ما يتم الاتفاق عليه .

* تحديد قيمة القسط : يتم حساب قيمة كل قسط بناء على المبلغ الاجمالي والمدة المحددة ، مع الاخذ في الاعتبار تواريخ الاستحقاق والدفعات .

* تحديد تواريخ السداد : يتفق البنك مع العميل على تواريخ استحقاق الاقساط ، والتي عادة ما تكون متسقة مع الدورة المالية للعميل ، مثل نهاية كل شهر .

* التاكد من التوافق : يجب ان تتناسب تواريخ الاستحقاق مع دخل العميل وتدفقاته النقدية لتفادي التاخير في السداد .

* اعداد عقد السداد: يتم اعداد عقد مرابحة يتضمن شروط السداد ، مثل المبلغ الاجمالي للتمويل ، عدد الاقساط ، قيمتها ، تواريخ الاستحقاق ، واي رسوم اضافية محتملة .

* التوقيع على العقد : يوقع البنك والعميل على العقد لتوثيق الشروط المتفق عليها ، يجب ان يكون العقد واضحا ومفصلا لتجنب أي لبس او نزاعات لاحقة .

7- تسليم السلعة :

* تنظيم التسليم :بناء على ما تم الاتفاق عليه في عقد المرابحة ، يقوم البنك بتنظيم عملية تسليم السلعة للعميل يمكن ان يتم التسليم عبر عدة طرق منها :

- التسليم المباشر : قد يقوم البنك بتسليم السلعة مباشرة للعميل في الوكالة او في موقع محدد .

- التسليم عبر المورد : اذا كانت السلعة تم شرائها من مورد خارجي ،يمكن ان يتولى المورد مسؤولية تسليم السلعة للعميل مباشرة وفقا للاتفاق بين البنك والمورد .

* تحديد تفاصيل التسليم يتم تحديد تفاصيل التسليم بما في ذالك موعد التسليم ، مكان التسليم، وأي إجراءات خاصة قد تكون ضرورية (مثل التجميع او التركيب).

* فحص السلعة : قبل التسليم يتأكد البنك من أن السلعة مطابقة للمواصفات المتفق عليها ولا تحتوي على أي عيوب . قد يتضمن ذالك فحص الجودة والتأكد من الحالة الجيدة للسلعة .

* التأكد من التعبئة : اذا كانت السلعة تتطلب تعبئة خاصة او تغليف ، يتأكد البك من أن التعبئة تتم بشكل صحيح للحفاظ على جودة السلعة أثناء النقل .

8- تسليم الوثائق :

* تقديم الوثائق : يرفق البنك مع السلعة كافة الوثائق اللازمة مثل :

- فاتورة الشراء : توضح تفاصيل شراء السلعة وسعرها .

- عقد المرابحة : يحتوي على تفاصيل عملية البيع وهامش الربح .

- شهادات الضمان : اذا كانت السلعة تأتي مع ضمان يسلمها البنك للعميل .

9- متابعة السداد :

* مراقبة السداد : يتابع البنك سداد الأقساط من العميل وفقا للشروط المتفق عليها في العقد ، يقوم البنك بإصدار بيانات دورية للعميل لتوضيح المبالغ المدفوعة والمتبقية .

* إرسال التذكيرات : في حال حدوث تأخير في السداد يقوم البنك بإرسال تذكيرات للعميل ، وقد يتخذ إجراءات للتعامل مع أي مشكلات تتعلق بالتأخير .

* تعديلات على الشروط : في حالة وجود تغييرات في الظروف المالية للعميل او طلبات خاصة ، يمكن للبنك تعديل شروط السداد بناء على طلب العميل مع التفاوض على الشروط الجديدة وتوثيقها .

10- اغلاق العملية :

بعد سداد كامل المبلغ ، يتم اغلاق ملف التمويل وتوثيق الانتهاء من السداد في سجلات البنك ، بهذه الطريقة يضمن بنك البركة تنفيذ عملية شراء السلعة بطريقة تتماشى مع مبادئ الشريعة الاسلامية وتوفر للعميل تمويلا شفافا وعادلا .

المطلب الثاني : تحليل عملية المرابحة :

تحليل عملية المرابحة بشكل مفصل يعتمد على دراسة الوثائق التي يصدرها بنك البركة خلال العملية ، يتضمن هذا التحليل جميع الوثائق من طلب التمويل الى اغلاق ملف التمويل . سنفصل عملية المرابحة من خلال الوثائق الرئيسة المصدرة من البنك ونحلل كل منها على حدة[1] :

1- طلب التمويل :

*** محتوى الوثيقة :**

- استمارة طلب التمويل

معلومات العميل: الاسم، العنوان، رقم الهوية، الحالة المالية ، الدخل، والمصروفات.

غرض التمويل: تفاصيل السلعة أوالخدمة المطلوبة.

*** تحليل الوثيقة :**

- التحقق من الأهلية: يقيّم البنك قدرة العميل المالية على سداد التمويل بناءً على دخله ومصروفاته.
- التحقق من المعلومات: يراجع البنك دقة المعلومات المقدمة ويتأكد من صحتها.
- تقييم الغرض: يتأكد البنك من أن الغرض من التمويل يتماشى مع المبادئ الإسلامية والمنتجات المتاحة.

2- دراسة جدوى التمويل:

*** محتوى الوثيقة :**

- تقرير دراسة الجدوى:

[1] معلومات ووثائق من طرف وكالة بنك البركة المسيلة

تحليل المشروع أو السلعة: يشمل تقديرات التكاليف والعوائد المحتملة، وتحليل المخاطر.

*** تحليل الوثيقة:**

تقييم الجدوى: يقيّم البنك الجدوى المالية للمشروع أوالسلعة ويحدد مدى نجاحه المتوقع.

تحليل المخاطر: يحدد المخاطرالمحتملة ويوصي بإجراءات لتقليلها لضمان استثمار آمن.

3- عقد المرابحة :

*** محتوى الوثيقة :**

- تفاصيل العقد:

سعرالشراء: تكلفة السلعة من المورد.

هامش الربح: الربح الذي سيضيفه البنك.

سعر البيع النهائي: المبلغ الإجمالي الذي سيدفعه العميل.

شروط السداد: عدد الأقساط ، قيمتها، وتواريخ الاستحقاق.

*** تحليل الوثيقة :**

- توافق مع الشريعة: يتأكد من أن هامش الربح واضح ومحدد مسبقاً ولا يتضمن أي عناصر ربوية.

- تفاصيل السعر: يراجع البنك لتأكيد أن السعر النهائي يتماشى مع السعر الفعلي للسلعة وهامش الربح المتفق عليه.

- شروط السداد: يضمن أن شروط السداد مرنة ومعقولة بناءً على قدرة العميل المالية.

4- فاتورة الشراء:

*** محتوى الوثيقة:**

- تفاصيل الفاتورة:

سعر الشراء: المبلغ المدفوع للمورد.

تكاليف إضافية: مثل الشحن والضرائب.

*** تحليل الوثيقة:**

- تقييم السعر: يتحقق من أن سعرالشراء يتماشى مع السوق ولا يتضمن أي مبالغ إضافية غير مبررة.

- تدقيق التكاليف: يتأكد من دقة التكاليف الإضافية ويتم التحقق من أنها تمثل التكاليف الفعلية.

5- وثائق التسليم :

*** محتوى الوثيقة :**

- وثيقة الاستلام:

تفاصيل التسليم: حالة السلعة، تفاصيل الشحن، وأي مواصفات متفق عليها.

شهادة الضمان (إذا وجدت):

تفاصيل الضمان: فترة التغطية وأي شروط خاصة.

*** تحليل الوثيقة:**

- فحص السلعة: يراجع البنك حالة السلعة ويتأكد من أنها مطابقة للمواصفات المذكورة في العقد.

- تدقيق الشهادة: يتأكد من صحة شهادة الضمان وملاءمتها لمتطلبات العميل.

6- وثائق السداد :

*** محتوى الوثيقة :**

- جدول السداد :

تفاصيل الأقساط: المبالغ المستحقة وتواريخ استحقاقها.

إشعارات السداد:

التذكيرات: إشعارات دورية لتذكير العميل بالمدفوعات.

*** تحليل الوثيقة:**

- تحليل الأقساط: يتأكد من أن قيمة الأقساط وتواريخ الاستحقاق تتماشى مع الاتفاق ويأخذ في الاعتبار القدرة المالية للعميل.

- مراقبة السداد: يراقب البنك عمليات السداد للتأكد من الالتزام بالشروط المتفق عليها.

7- متابعة السداد :

*** محتوى الوثيقة :**

- سجل المدفوعات :

تتبع المدفوعات: سجل لكافة المدفوعات المستلمة من العميل.

*** تحليل الوثيقة:**

- مراقبة السداد: يتابع البنك سجل المدفوعات لضمان عدم حدوث تأخيرات أو مشكلات.

إجراءات التعامل مع التأخير: يحدد البنك الإجراءات التي سيتم اتخاذها في حالة تأخرالعميل عن السداد.

8- إغلاق ملف التمويل:

*** محتوى الوثيقة:**

- وثائق الإغلاق:

توثيق السداد: تأكيد سداد جميع الأقساط وإغلاق ملف التمويل.

*** تحليل الوثيقة:**

- مراجعة السداد: يتأكد البنك من سداد كامل المبلغ وتوثيق ذلك في سجلاته بشكل صحيح.
- إغلاق الحساب: يتم إغلاق ملف التمويل بعد التأكد من إتمام كافة الالتزامات.

من خلال تحليل هذه الوثائق ، يضمن بنك البركة أن عملية المرابحة تتم بشكل منظم وشفاف ، مع الالتزام الكامل بمبادئ الشريعة الإسلامية وتقديم تمويل يتناسب مع احتياجات العميل.

خلاصة الفصل الثاني :

بيع المرابحة لآمر بالشراء والذي أصبح من أكثرالعمليات المصرفية هو قيام العميل بطلب الشراء من المصرف لسلعة ذات أوصاف محددة على أن يقوم المصرف بشرائها وبيعها للعميل مرابحة بعد الاتفاق على الربح وسداد الاقساط، ويتكون من ثالثة أطراف وهو جائز شرعا طالما يتملك المصرف السلعة، ويمر هذا البيع على ثلاث مراحل:

مرحلة المواعدة ، ومرحلة شراء السلعة وتملكها، ومرحلة البيع مرابحة.

يستعرض الفصل كيفية تطبيق هذه العمليات في بنك البركة ، مع التركيز على الضوابط الشرعية والتقنية المتبعة لضمان الامتثال لاحكام الشريعة . كما يناقش التحديات التي قد تواجه تنفيذ المرابحة والاثار الاقتصادية لهذه العملية على البنك والعملاء .

في الختام يبرز الفصل اهمية المرابحة كاداة تمويلية فعالة في تعزيز الشفافية والثقة بين البنك والعملاء ، ويشير الى دورها في تعزيز الاستدامة المالية وتلبية احتياجات السوق بطريقة تتماشى مع القيم الاسلامية.

الخـــاتمة :

الخاتمة:

أن وسائل التمويل التي استخدمتها البنوك الإسلامية تعد من بين أحسن وأفضل الوسائل المستخدمة وهذا راجع للمبادئ والضمانات التي تطبقها البنوك الإسلامية على صيغها التمويلية، حيث يعد التمويل بالمرابحة من بين أكثر الصيغ المستعملة في البنوك الإسلامية وهذا لكثرة الطلب عليها من طرف الأفراد والمؤسسات باعتبارها من الصيغ التي تمتاز بخصائص مميزة تساعد الأفراد أو المؤسسات مهما كان نوعهم من استخدامها مقارنة بالصيغ الأخرى، كما توفر بديلا شرعيا للمعاملات المالية التقليدية . تقوم المرابحة على مبدأ البيع حيث يشتري البنك السلعة ويبيعها للمستفيد مع اضافة هامش ربح متفق عليه . هذه الطريقة تسهم في تحقيق الشفافية وتجنب الفوائد الربوية المحرمة ، مما يعزز التزام البنوك بالقوانين الشرعية .ومع ذالك يجب على البنوك الإسلامية الاستمرار في تطوير آلياتها وتوضيحها لضمان تحقيق العدالة وتلبية احتياجات العملاء بفعالية.

اولا : نتائج الدراسة :

ويمكننا استخلاص النتائج التالية:

-وجود فرق كبير وواضح بين التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية بصفته نابعا من قواعد الدين الإسلامي الحنيف والتمويل في البنوك التقليدية (الربوي).

- تعتبر المرابحة اداة فعالة في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال توفير التمويل للافراد والشركات ، ولكن تحتاج البنوك الى الابتكار وتطوير المنتجات لتلبية احتياجات السوق بشكل افضل .

-رغم وجود المرابحة في الشريعة الإسلامية وقدم استخدامها إلا أن دخول المرابحة المركبة للبنوك يعد من العقود الحديثة المركبة.

- تواجه المرابحة بعض التحديات مثل الحاجة الى التحقق الدقيق من الاسعار وضمان عدم وجود تضارب في المصالح ، بالاضافة الى ضرورة تطوير اليات تضمن الشفافية والمصداقية في تنفيذ المعاملات .

-المرابحة البسيطة جائزة شرعا بدليل الكتاب والسنة والإجماع وهي من البيوع المسماة في الفقه الإسلامي.

-المرابحة المركبة (الأمر للشراء) المستخدمة في البنوك الإسلامية من العقود الجديدة وتختلف في طبيعتها عن المرابحة البسيطة.

- إن التطبيق العلمي لبيع المرابحة في البنوك الإسلامية يشهد حصول كثير من الأخطاء والتجاوزات الشرعية التي تسيء إلى هذه البنوك وتطعن في مصداقية معاملاتها.

– الحاجة الى مزيد من الابتكار في تطبيقات المرابحة لضمان توافقها مع التطورات الاقتصادية الحديثة وتلبية المتطلبات المتزايدة للعملاء .

ثانيا : الاقتراحات :

-إدراج بنود في القوانين المختلفة مثل قانون المدن والتجاري والإجراءات المدنية تعالج نشاط موضوع عقود التمويل بالمرابحة.

-إضافة فصل خاص بعقد المرابحة في كل من القانون المدني والتجاري أو إصدار قانون خاص يتعلق بعقد المرابحة وعقود التمويل المشابهة لها.

-إعادة النظر في النصوص الآمرة في اختلاف القوانين التي تمس نشاط البنوك الإسلامية.

-أن تسعى البنوك الإسلامية إلى بناء قاعدة معلوماتية تتعلق بالعميل بدراسة تاريخه التجاري وسمعته ومركزه المالي.

-العمل على ربط البنوك الإسلامية أو شبابيك البنوك التقليدية مع السجل التجاري والضرائب وذلك حتى يعطي سهولة لوصول المعلومات عن العملاء.

-يجب على البنوك التي تعمل بصيغة المرابحة سواء كانت إسلامية أو تقليدية من توفير الموظفين ذوي الكفاءة وملتزمين دينيا وأخلاقيا، وتكوينهم على أعلى مستوى لتجنب الأخطاء والوقوع في الشبهات.

– يمكن للبنوك الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة لتحسين كفاءة عمليات المرابحة ،مثل استخدام الانظمة الرقمية لتتبع المعاملات وتحليل البيانات.

– يجب على البنوك تحسين اجراءات تقييم السلع والتاكد من التقييم العادل لها . يمكن تعزيز هذه العملية باستخدام تقنيات متقدمة ومراجعات دورية لضمان ان الاسعار وهامش الربح معقولة ومبنية على اسس موضوعية.

ثالثا :آفاق الدراسة :

من خلال دراستنا للموضوع نقترح بعض افاق الدراسة والتي من وجهة نظرنا تستحق البحث فيها ومعالجة اشكالياتها نذكر :

– اثر المخاطر المالية في البنوك الإسلامية على تقنيات التمويل الإسلامي .

– صيغة المرابحة وتحريكها لعجلة النمو الاقتصادي .

– اثر التكنولوجيا على تحسين فعالية معاملات المرابحة في المصارف الاسلامية.

– التحديات القانونية والتنظيمية للمرابحة في البنوك الاسلامية الجزائرية.

قائمة المصـادر
والمراجع

المصادر والمراجع:

اولا:الكتب

* القران الكريم الاية 275 من سورة البقرة.

1- ابن منظور، (1413هـ/ 1993م)، لسان العرب، دار إحياء التراث العرب، بيروت، لبنان، ط 3، ج 13.

2- الكاساني، أبو بكر مسعود بن أحمد، (1424هـ/ 2004م)، بدائع الصنائع، ت:علي محمد معوض، عادل أحمد عبد الموجود، بيرّوت، دار الكتب العلميةٌ، ط1.

3- ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي، (1425هـ/ 2004م)، بداية المجتهد ونهايةٌ المقتصد، تحقيقٌ عبد العزيزالجندي، دار الحديثٌ القاهرة، د ط، ج 3.

4- الشيرازي، أبو إسحاق إبراهيمٌ بن علي، (1417هـ/ 1996م)، (المهذب فيً فقه الإمام الشافعي)، تحقيق محمد الزحيلي، دارالقلم، دمشق، دار الشامية،بيروت، ج 3.

5- سام حمود، تطور الاعمال المصرفة بما تفق والشرعية الإسلامية، مصر، دار الاتحاد العرب، القاهرة،1976.

6- أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية دار الثقافة للنشر والتوزع، 2005.

7- فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات حلب الحقوقية، سوريا، 2003.

8- محمود حسن الوادي، حسن سمحان، المصارف الاسلامية الأسس النظريةٌ والتطبيقٌات العملية، دار المسرة للنشر والتوزع والطباعة، عمان، الأردن، ط 2.

9- محمود حسن الوادي ،حسين محمد سمعان ،المعارف الاسلامية الاسس النظرية والتطبيقية العلمية ، ط4 2012 ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة .

10- شوقي بورقبة ، التمويل في البنوك التقليدية والاسلامية ، ط1 ، عالم الكتب الحديث ، 2013، الاردن .

11- حمد محمود المكاوي ، الاستثمار في البنوك الاسلامية ، دار الفكر والقانون ، مصر 2011 .

ثانيا : المقالات

1- د حلموس الامين ، وط كزيز نسرين : بيع المرابحة للامر بالشراء ، دراسة في (المفهوم ، الاجراءات ، الضوابط الشرعية).

2- الجزيرة ، عقد المرابحة ، نظم اقتصادية ،2009/12/27 ،الانترنت شهد يوم 2022/05/05 على الساعة 15:00.

ثاثا: البحوث الاكاديمية

1- محمد عبد الرؤوف حمزة ، البيع في الفقه الاسلامي ، رسالة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد والمعارف الاسلامية ، جامعة سانت كليمنتس الشارقة ،2007،ص03.

2- عبيدي سعد هند ، عقد المرابحة، مذكرة مكملة لمتطلبات نيل شهادة الماستر اكادمي حقوق والعلوم السياسية ،جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2017/2016.

رابعا : القوانين

1- النظام رقم 02-2020 المؤرخ في 20 رجب عام 1441 الموافق 15 مارس 2020، المحدد للعمليات البنكيةٌ المتعلقة بالصيرٌفة الإسلاميةٌ وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات الماليةٌ.

2- المادة 351 من القانون المدني الجزائري .

3- المادة 450 من القانون المدني الجزائري .

قائمة الملاحق

الملحق رقم 1: نموذج امر بالشراء

أمـــــــر بالشـــــراء

رقـــــم : / .

إلى بـنـك الـبـركـة الـجـزائـري

السيد .....:

طبقا لطلب التمويل بالمرابحة المرفق .

يشرفني أن أطلب منكم شراء و/أو استيراد السلع و /أو البضاعة المبينة كمياتها ومواصفاتها و أسعارها في الفاتورة الأولية المرفقة بهذا الأمر.

أتلزم صراحة و بدون رجعة أن أشتري هذه السلع و /أو البضاعة من البنك بعد تسلمها بمبلغ العقد أو الفاتورة المذكورة أعلاه ، مضاف إليه المصاريف والنفقات و الحقوق والملحقات الأخرى التي تحملها البنك زائد هامش ربح قدره9% للعام خارج الضريبة.

كما أتعهد بأن أسدد للبنك مبلغ المرابحة كما حدد أعلاه في مدة أقصاها 08 اشهر ابتداء من تاريخ الدفع للمورد.

كما أتعهد بدفع قيمة 0000 بالمائة من مبلغ المرابحة كدفعة ضمان جدية تتحول الى عربون بعد توقيع عقد المرابحة.

وأخيرا التزم بتعويض البنك عن كل ضرر قد يلحقه من جراء أي إخلال من طرفي بالتزاماتي بموجب هذا الأمر و كذا أحكام عقد المرابحة المرتبط به و المشار إليه أعلاه..

حرر يوم.....

الخاتم والتوقيع

الملحق رقم 2: نموذج طلب التمويل

alBaraka

ANNEXE

AGENCE BANCAIRE :
N° DE DOSSIER :

DEMANDE DE CREDIT A LA CONSOMMATION

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR :

NOM ET PRENOM : ....DATE ET LIEU DE NAISSANCE .....
ADRESSE :.....
TELEPHONE : BOICILE :..... MOBILE :..... TE DE TRAVAIL.....
SITUATION FAMILIALE : Célibataire ☐ : Veuf (ve) ☐ : Marié (e) ☐ : Divorcé (e) ☐ Nombre d'enfants :.....

SITUATION PROFESSIONNELLE :

NATURE DE CONTRAT DE TRAVAIL : : CDD DUREE : ..... : CDI FONCTION :
DATE DE RECRUTEMENT :..... SALAIRE MENSUEL NET :.....
DOMICILIATION BANCAIRE :..... N° DE COMPTE : .....
N° SECURITE SOCIALE :.....

ENDETTEMENT :

FORME DE CREDIT : Crédit à la consommation ☐ : Crédit immobilier ☐ : Autre :..... ☐
MONTANT RESTANT DÛ.....DA MONTANT DE L'ECHEANCE :.....DA
DUREE RESTANTE DU CREDIT : ..... BANQUE CONTRACTANTE :.....

INFORMATIONS SUR LA CAUTION (CONJOINT) :

NOM ET PRENOM :..... DATE ET LIEU DE NAISSANCE :.....
FONCTION :..... SECTEUR D'ACTIVITE :.....
EMPLOYEUR :..... ADRESSE EMPLOYEUR :.....
SALAIRE MENSUEL NET :.....DA DOMICILIATION BANCAIRE :.....
N° DE COMPTE :.....

INFORMATIONS SUR LE PRODUIT :

DESIGNATION D'ARTICLES	MARQUE	QUANTITE	PRIX UNITAITE (TTC)
TOTAL			

TOTAL MONTANT (TTC) EN LETTRE :.....

CREDIT SOLLICITE :

MONTANT DU CREDIT.....DA APPORT PERSONNEL :.....DA DUREE :.....

Je soussigné (M, Mme, Mlle) ..... Pe de la pièce d'identité (CNI, PC) n° ..... délivré le .....par.....declare sur l'honneur que les informations communiquées ci-dessus sont correctes, et je prends acte que toute fausse déclaration est passible de poursuites judiciaires conformément à la loi.

Je m'engage à informer la Banque, dans les huit jours, tout changement d'adresse, de téléphone, de domiciliation de salaire ou d'employeur.

Signature du demandeur

Web : albaraka-bank.com Mail : dg@albaraka-bank.com / info@albaraka-bank.com SWIFT : BRKADZ AL

الملحق رقم 3 : عقد توكيل

عقد توكيل

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلق بالنقد و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ ب / 0014294، الكائن مقره الاجتماعي بحي بوثلجة هويدف بن عكنون فيلا رقم 1 الجزائر، ينوبه في الإمضاء على هذا العقد السيد .....بصفته .....

ويشار إليه فيما يلي البنك

والسيد/الشركة..... مقيدة في السجل التجاري لولاية.....تحت رقم.....والكائن مقره(ها) الاجتماعي بـ.....و ينوبه (ها) في الإمضاء السيد.....بصفته.....

ويشار إليه فيما يلي العميل

حيث أنه توافر الرضا الكامل و كذلك الأهلية القانونية المعتبرة و اللازمة للتعاقد لدى كل من الطرفين فقد تم الاتفاق على ما يلي :

المادة الأولى :

1- يوكل الطرف الأول بموجب هذا العقد الطرف الثاني في التعاقد مع المورد نيابة عنه لشراء السلع و /أو البضاعة محل الفاتورة الشكلية أو الفواتير المحررة بتاريخ.....ت رقم ..... المرفقة بهذا العقد التي تعد جزءا لا يتجزأ منه

2- يتحمل الطرف الثاني مسؤولية التفاوض مع المورد و الاتفاق معه على المواصفات المبينة في الفاتورة أو الفواتير المشار إليها اعلاه وتسليمه ثمن الشراء و جميع الشروط و الأوضاع المتعلقة بشراء المواد و كل الأمور الأخرى المتعلقة بتسلمها ، و على الطرف الثاني أن يوضح للمورد في جميع الأوقات أنه يتعاقد نيابة عن الطرف الأول .

3- يلتزم الوكيل بأن يتخذ كل الإجراءات الضرورية و الضمانات اللازمة لعقد الوكالة و لا يلتزم الموكل بأي مقدار مالي زائد على ما حدد في هذا العقد و لا يتحمل الموكل أية مسؤولية مترتبة عن ذلك .

4- يكون الطرف الثاني مسؤولا عن تسلم و يتولى الإشراف على عملية الترتيبات و التجهيزات و الإعدادات اللازمة لكي تكون صالحة للاستعمال .

المادة الثانية:

يتحمل الطرف الثاني مسؤولية الإخلال بالالتزامات المتعلقة بتسلم السلع و / او البضاعة سواء كان هذا الالتزام مفروضا بموجب القانون أو جرى به العرف .

حرر يوم ...../...../.....

الطرف الأول الطرف الثاني

الملحق رقم 4 : موذج عقد المرابحة

عقـــــــــــــــــــــــــــد تـــــــــمـــــــــــويل بالمـــــــــــــــــــــــــــــــــــــرابحة

الشروط العامة

بين:

بنك البركة الجزائر شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000.00 الكائن مقرها الاجتماعي حي بوثلجة هويدف فيلا رقم 01 ، بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 0014294/B/00 على هذا العقد السيد ..... بصفته مدير وكالة .....

من جـــــــــــــــــــــــــــهة و يشار إليها فيما يلي بالبنك

والسيد/الشركة .....

المقيد (ة) بالسجل التجاري لولاية ..... تحت رقم .....

والكائن مقره(ها) الاجتماعي ب

وينوب عنها في الإمضاء السيد بصفته

من جـــهة أخـــرى و يشار إليه فيما يلي "بالعميل"

تـــــــمهيد :

بالإشارة إلى أحكام القانون الأساسي للبنك المتعلقة بالتزامه بالتعامل وفقا لأحكام الشريعة،

بالإشارة إلى الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري الملحق بهذا العقد والتي تعتبر الإطار المرجعي للشروط المالية لهذا العقد .

بالإشارة إلى اتفاقية الحساب الجاري الموقعة بين البنك والعميل عند فتح الحساب والتي تعتبر جزءا لا يتجزأ من هذا العقد .

بالاشارة إلى طلب / طلبات التمويل الموقع(ة) من العميل المتضمن (ة) أوامر الشراء الموقعة بهذا العقد والتي تعد جزء لا يتجزأ .

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

حيث أن البنك فوض العميل للتعامل و التعاقد مع المزود في طلب و تسلم السلع و /أو البضائع محل هذه الفاتورة أو الفواتير .

حيث أن الطرفان يتمتعان بكامل الأهلية القانونية المعتبرة و اللازمة للتعاقد.

فقد تم الاتفاق على ما يلي:

المادة الأولى : الموضوع

يمنح البنك العميل الذي يوافق على ذلك تمويلا بالمرابحة في حدود المبلغ المرخص به من قبل البنك مضاف إليه هامش الربح المتفق عليه و المشار إليهما في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد و الذي يعد جزءا لا يتجزأ منه .

يجب على العميل أن يقدم للبنك لكل عملية مرابحة منجزة في إطار التمويل موضوع هذا العقد أمرا بالشراء يبين فيه خاصة مبلغ العملية ثمن لمرابحة و نسبة الربح المتفق عليه و مواعيد التسديد

تنفيذا لهذا العقد ، يبيع البنك للعميل الذي يوافق السلع أو البضاعة محل الفاتورة أو الفواتير و الأمر أو الأوامر بالشراء المرفقة بهذا العقد والتي تشكل جزءا لا يتجزأ منه .

المادة الثـانية : استعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن السلع و /أو البضاعة للمورد و كذا كافة المصاريف التي يوافق على تحملها في حدود المبلغ المذكور في ملحق الشروط الخاصة.بهذا العقد، و هذا بعد تسلم الوثائق الخاصة بها عقود، فواتير ، وثائق شحن، مستند تسليم وثائق جمركية بشأن السلع أو البضاعة محل أمر/أو أوامر الشراء من البنك بنفس المواصفات المذكورة في الفاتورة أو الفواتير الملحقة بها كما يلتزم بعدم الرجوع على البنك بخصوص أي عيب أو خلل في هذه السلع و يعتبر العميل المسؤول الوحيد فيما يخص نوعية ومواصفات السلع و/أو البضاعة محل هذا عقد، و كذلك مطابقتها للقوانين والقواعد و التنظيمات المعمول بها

المادة الثالثة :ثمن البيع وكيفية تسديده

يتمثل ثمن بيع السلع و /أو البضاعة من البنك إلى العميل في مبلغ الفاتورة أو الفواتير المسددة للمزود مضافا إليها كل المصاريف و الملحقات الأخرى ونسبة الربح المتفق عليه

يلتزم العميل بدفع ثمن المرابحة كما هو مبين في الفقرة اعلاه طبقا للأقساط المذكورة في الأمر/الأوامر بالشراء المرفق(ة) بهذا العقد و الذي التي يعتبر/ تعتبر جزءا لا يتجزأ منه

في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الاستحقاق يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من اصل ثمن المرابحة المسدد قبل الاستحقاق

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

المادة الرابعة : التزامات العميل

يلتزم العميل بموجب هذا العقد بأن:

يودع جميع إيرادات بيع السلع و/أو البضاعة موضوع هذا العقد لدى البنك إلى غاية التسديد الكلي للثمن كما هو مبين في المادة 3 أعلاه و/أو التزامات أخرى التزم بها البنك بطلب من العميل .

يدفع للبنك بمجرد الحصول عليها، النقود، الشيكات و أي وسيلة دفع أخرى خاصة ببيع السلع و/ أو البضاعة محل هذا التمويل في حدود مبلغ ثمن المرابحة كما حدد في المادة 3 أعلاه .

يسمح العميل للبنك أن يحل محله في تحصيل كل الشيكات و الأوراق التجارية الأخرى المسلمة للبنك لغاية التحصيل، الا أن العميل يظل مدينا بمبلغ التمويل و مسؤولا امام البنك إلى غاية التسديد الكلي و الفعلي للدين

المادة الخامسة : مراقبة السلع أو البضاعة

يحق للبنك في أي وقت مراقبة السلع و/أو البضاعة محل هذه المرابحة في مخازن العميل، وكذا الايرادات و حسابات هذا الأخير

المادة السادسة : غرامات التأخير

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل غرامة تأخير على المبلغ المستحق غير المدفوع في الاجال المتفق عليها بالنسبة المنصوص عليها في الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري عن كل شهر تاخير بغض النظر عن الوسائل الأخرى التي يمنحها له القانون

لتحصيل دينه .

المادة السابعة : تأمين السلع

يلتزم العميل بتامين السلع و/ او البضاعة التي إشتراها من البنك بموجب هذا العقد ضد كل المخاطر مع إعطاء البنك الحق في ان يحل محله في قبض أي تعويضات في حالة حدوث أي حادث ، كما يلتزم العميل بالإبقاء على التأمين ساريا وتجديده إلى غاية وفائه بجميع ديونه اتجاه البنك، ويلتزم بدفع علاوة التأمين المنصوص عليها في عقد التأمين، واطلاع البنك بذلك كلما طلب منه ذلك

و في حالة عدم قيام العميل بتجديد التأمين ضد كافة الأخطار مع الإنابة لفائدة البنك رغم إخطاره، يحق لهذا الأخير تجديدهما و اقتطاع علاوات التأمين من حساب العميل المفتوح على دفاتر البنك .

في حالة وقوع حادث قبل تحرر العميل المذكور أعلاه من ديونه اتجاه البنك، فان لهذا الأخير حق الامتياز على مبلغ التعويض

المادة الثامنة :الشروط الفاسخة لأجل التسديد

يصبح مبلغ الدين مستحق الاداء فورا، و يفسخ أجل التسديد الممنوح للعميل المنصوص عليه في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد تلقائيا في حالة عدم احترام العميل لاي شرط من شروط هذا العقد و خاصة في الحالات التالية :

في حالة عدم دفع ايرادات البيع للبنك، و /أو عدم الوفاء في الموعد باحد الالتزامات المكتتبة بموجب هذا العقد.

في حالة عدم دفع أي قسط من اقساط المرابحة عند الاستحقاق،

بالنسبة للتجار والمهنيين في حالة التوقف عن التجارة ،الافلاس، التسوية القضائية ، التوقف عن النشاط الذي أبرم في اطاره العقد أو التوقف عن الدفع .

في حالة عدم تمكن البنك لسبب ما من تسجيل الضمان المتفق عليه من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق و أن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع آخر أو أي دائن آخر

في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان ، و كذلك في حالة إيجارها ، إتلافها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان دون الموافقة المسبقة للبنك

في حالة تحويل العميل لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري

في حالة ما إذا كان العميل محل متابعة قضائية من شانها اعاقة تسديده لثمن المرابحة المشار اليه اعلاه

في حالة عدم تغطية التأمين المكتتب لقيمة السلع المشتراة بواسطة هذا التمويل.

في حالة وفاة المدين اذا كان شخصا طبيعيا، يعتبر أصل الدين بما فيه نسبة الربح و التكاليف و المصاريف غير قابلة للتجزئة مستحقا و يمكن مطالبته من كل واحد من ورثة المدين

غير انه يمكن للورثة الاستفادة من اجل سداد ثمن البيع المنصوص عليه في المادة الثالثة اعلاه بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام و تسديد التزامات المدين المتوفى

و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون .

المادة التاسعة: الضمانات

ضمانا لتسديد مبلغ التمويل محل هذا العقد بما في ذلك الأصل، نسبة الربح ، النفقات و المصاريف الأخرى، يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و / أو الشخصية التي يطلبها البنك .

المادة العاشرة: المصاريف والحقوق

اتفق الطرفان على أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها أتعاب الموثقين و المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمزاد ومصاريف تقييم الضمانات العينية المخصصة او المقترحة وكذا مصاريف الاجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق العميل وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو باقتطاعها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك دون الحاجة إلى اذن مسبق منه

المادة الحادية عشر : المرفقات

تعتبر مرفقات العقد و أي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابيا جزءا لا يتجزأ من هذا العقد و مكملا له

المادة الثانية عشر : الموطن

لتنفيذ هذا العقد، اختار الطرفان موطنا لهما العناوين المذكورة أعلاه.

المادة الثالثة عشر : حل النزاعات

اتفق الطرفان على ان اي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد او تفسيره و لم يتمكن الطرفان من حله وديا يحال على المحكمة الذي يقع في دائرة اختصاصها مقر البنك او الوكالة المعنية بهذا العقد .

المادة الرابعة عشر: عدد النسخ وتاريخ السريان

حرر هذا العقد من ثلاثة نسخ أصلية موقعة من الطرفين بارادة حرة خالية من العيوب الشرعية أو القانونية.

حرر ب في ..../..../....

العميل البنـــــــــــــــك

الملحق رقم 5 : عقد تمويل بالمرابحة

عقد تمويل بالمرابحة

الشروط الخاصة

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000.00 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11
المؤرخ في 26-08-2003 المتعلق بالنقد و القرض الكائن مقرها الاجتماعي حي بوثلجة هويدف ، فيلا رقم 01
بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 0014294/B/00 ينوب عنها في الإمضاء على
هذا العقد السيد
بصفته مدير وكالة

من جـــــــــــــــــــهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك"

بين:

والسيد/الشركة

المقيد(ة) بالسجل التجاري لولاية تحت رقم

و الكائن مقره(ها) الاجتماعي ب

و ينوب عنها في الإمضاء السيد بصفته

من جـــهة أخـــرى و يشار إليه فيما يلي "بالعميل"

خصوصيات التمويل

مبلغ شراء السلع (1) :

هامش الربح (2) :

ثمن بيع السلع (2+1) :

بما فيه دفعة ضمان الجدية/ العربون :

الثمن المقسط :

مدة التسديد : يوم

الشروط والضمانات الأخرى

الشروط و الضمانات الأخرى منصوص عليها في رخصة التمويل .

حرر ب

يوم..../..../....

العميل

البنـــــــــــــــك

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministry of Higher Education and Scientific Research
جامعة محمد بوضياف - المسيلة
University Mohamed BOUDIAF of M'sila

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير
قسم العلوم المالية والمحاسبة

Faculty of Economics, Commercial and
Management Sciences
Department of Finance and Accounting

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد
النزاهة العلمية لإنجاز بحث

(ملحق القرار الوزاري رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020، المتعلق بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها)

أنا الممضي أسفله،

الإسم: عبد الرؤف اللقب: بلحاج

الحامل(ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 205058477 والصادرة بتاريخ: 2019-09-23

المسجل(ة) بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم العلوم المالية والمحاسبة.

والمكلف(ة) بإنجاز أعمال بحث مذكرة ماستر؛ عنوانها:

عقد المرابحة كما يجريه بنك البركة الجزائري
دراسة حالة: وكالة المسيلة

أصرح بشرفي أني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية، ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2024-06-10

الإمضاء

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministry of Higher Education and Scientific Research
جامعة محمد بوضياف - المسيلة
University Mohamed BOUDIAF of M'sila

Faculty of Economics, Commercial and Management Sciences
Department of Finance and Accounting

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم المالية والمحاسبة

رقم: ...../.....

المسيلة في: .....

إلى السيد المحترم: .....

.....

الموضوع: طلب الموافقة على إجراء دراسة تطبيقية

تحية طيبة وبعد..

بهدف إعداد مذكرة الماستر، التي تعتبر جزءً أساسياً من متطلبات نيل شهادة الماستر الأكاديمي؛ يشرفنا أن نتقدم إلى سيادتكم الموقرة بطلب الموافقة – للطلبة المذكورين أدناه – على إجراء دراسة تطبيقية بمؤسستكم في حدود ما يسمح به القانون والنظام الداخلي لمؤسستكم. وذلك، من أجل الوقوف على إمكانية وقابلية تطبيق النتائج المتوصل إليها، و/أو التأكد من صحة فرضيات الدراسة أو دحضها وتفنيدها.

نشكركم على حسن تعاونكم، وتقبلوا منا أسمى عبارات الشكر والتقدير.

الطلبة المعنيون:

الرقم	الإسم واللقب	رقم بطاقة التعريف الوطنية	الإمضاء
1	بلحاج عبد الرؤوف	205058477	
2			

عنوان البحث: عقد المرابحة كأداة لتمويل الشركة الجزائرية
دراسة حالة وكالة المسيلة

المشرف (الإسم واللقب والإمضاء)	المؤسسة المستقبلة (الختم والإمضاء)	إدارة القسم (الختم والإمضاء)
د. ذياب محمد		