



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير



الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

الفرع: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر بعنوان:

دور صيغة المراجعة في تمويل الأفراد

دراسة حالة النافذة الإسلامية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميله

المشرف	إعداد الطلبة	
دوفي قرمية	بلمرابط هناء	1
	بن قرين نسرين	2

لجنة المناقشة:

الصفة	الجامعة	اسم ولقب الأستاذ(ة)
رئيسا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله	لبيض ليندة
مشرفا ومقررا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله	دوفي قرمية
ممتحنا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله	بيراز نوال

السنة الجامعية 2025/2024



بسم الله الرحمان الرحيم
قال تعالى: ﴿وَأَخِرُ دَعْوَاهُمْ أَنِ الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ﴾
سورة يونس الآية 10

شكر وعرفان

الحمد لله و الصلاة والسلام على رسول الله سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وبعد البداية
أحمد الله عز وجل و أشكره لأنه ألهمنا الصبر وأعطانا القدرة على إكمال هذه المذكرة
وبأسمى عبارات الشكر والتقدير والاحترام نتقدم إلى أستاذتنا الفاضلة البروفيسورة دوفي
قرمية بوافر عبارات الشكر والثناء على كل ما يسرته لنا من جهد وتوجيه لإنجاز هذا
العمل.

كما نتقدم بالشكر لأساتذتنا الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم عضوية المناقشة
وإبداء ملاحظاتهم القيمة وتوجيهاتهم الطيبة.

كما نتقدم بالشكر إلى موظفي بنك الفلاحة والتنمية الريفية ميلا على المعلومات التي
أفادونا بها ولم ييخلوا علينا بمعلوماتهم ونصائحهم.

وفي الأخير نخص بالشكر أعز الأصدقاء وكل زملاء وكل من ساهم وساعد ونصح وأرشد
من قريب أو من بعيد في إنجاز هذه الدراسة.

نسرين هناء

إهداء

الحمد لله الذي وفقني على هذا العمل، فلا هادي إلا هو ولا موفق سواه أما بعد أهدي ثمرة جهدي:

لى الذي وهبني كل ما يملك حتى أحقق له آماله، إلى من كان يدفعني نحو الآمال لنيل المبتغى، إلى لذي سهر على تعليمي بتضحيات جسام إلى مدرستي الأولى في الحياة، أبي الغالي على قلبي أطال لله في عمره وإلى التي وهبت فلذة كبدها على العطاء والحنان، إلى التي صبرت على كل شيء ،التي كانت سندي في الشدائد، وكانت دعواها لي بالتوفيق تتبعني خطوة بخطوة، أمي أعز ملاك على القلب والعين جزاها الله عني الجزاء في الدارين.

إلى مثال العطاء والكبرياء والتضحية أخواتي دمتم لي شيء جميلا لا ينتهي

يسرى ، خديجة ، وئام ، سهام حفظهم الله ورعاكم

إلى جميع أقاربي وكل من تربطني بهم علاقة دم أو نسب

إلى رفيقات الدرب وأخواتي اللواتي لم تلدهن أمي، إلى حبيبات قلبي وأنيسات في غربتي، إلى من

قضين معهن أجمل وأمتع اللحظات إلى من سأبكي على فراقهن:

حوسنة ، كنزة ، يسرى ، هناء ، إلهام ، شيماء

إلى كل من مد لي العون من قريب وبعيد ولم تتح لي الفرصة لذكرهم.

نسرين بن قرين

إهداء

إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة.... ونصح الأمة..... إلى نبي الرحمة ونور العالمين سيدنا

محمد صلى الله عليه وسلم

إلى النبيوع الذي لا يمل العطاء، إلى من حاكت سعادتي بخيوط منسوجة من قلبها

إلى والدتي الحبيبة

إلى من سعى وشقى لأنعم بالراحة والهناء الذي لم يبخل بشيء من أجل دفعي في

طريق النجاح الذي علمني أن أرتقي سلم الحياة بحكمة وصبر إلى والدي العزيز.

إلى من حبهم يجري في عروقي ويلهج بذكراهم فؤادي إلى إخواني وأخواتي الأعزاء

"أنيس، إيناس، نور، رتاج، لجين، مصعب، محمد الشريف"

إلى كل من كانوا سنداً لي من قريب أو بعيد وإلى من كانوا معي في طريق النجاح

إلى من عرفت كيف أجدهم وعلموني أن لا أضيعهم، أستاذتي العزيزة.

إلى جميع الزملاء والزميلات الدراسة وخاصة "يسرى، نسرين، لينة، نائلة، كنزة، شهلة"

هنا بلمرابط

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
/	الإهداء
/	الشكر
II-I	فهرس المحتويات
II	قائمة الجداول
V	قائمة الأشكال
V	قائمة الملاحق
أ-هـ	مقدمة
36-1	الفصل الأول: الإطار النظري للتمويل بالمرباحة ودورها في تمويل الأفراد
2	تمهيد
3	المبحث الأول: الإطار النظري للتمويل الإسلامي
3	المطلب الأول: ماهية التمويل الإسلامي
4	المطلب الثاني: صيغ التمويل الإسلامية
16	المطلب الثالث: مزايا التمويل الإسلامي
17	المبحث الثاني: الإطار النظري لصيغة المرباحة
17	المطلب الأول: ماهية المرباحة
21	المطلب الثاني: أنواع التمويل بالمرباحة
24	المطلب الثالث: الجوانب الأساسية في بيع المرباحة
27	المبحث الثالث: دور المرباحة في تمويل الأفراد
27	المطلب الأول: دور المرباحة في تمويل العقارات
31	المطلب الثاني: دور المرباحة في تمويل التجارة
33	المطلب الثالث: تحديات التي تواجه الأفراد في تمويل بالمرباحة
36	خلاصة
69-37	الفصل الثاني: دراسة ميدانية عن التمويل بالمرباحة في النافذة الإسلامية بالبنك
38	تمهيد
39	المبحث الأول: ظهور وتطور النوافذ الإسلامية في الجزائر
39	المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي للصيرفة الإسلامية
43	المطلب الثاني: الإطار القانوني والتنظيمي للنوافذ الإسلامية

فهرس المحتويات

47	المطلب الثالث: تحديات ومعوقات نجاح النوافذ الإسلامية في الجزائر
51	المبحث الثاني: التمويل بالمرابحة في النافذة الإسلامية للبنك
51	المطلب الأول: التعريف ببنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة
55	المطلب الثاني: شروط التمويل بالمرابحة في النافذة الإسلامية للبنك
58	المطلب الثالث: إجراءات التمويل بالمرابحة في النافذة الإسلامية للبنك
63	المبحث الثالث: نموذج عن تمويل بالمرابحة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية ميلة
63	المطلب الأول: التحليل المالي للمشروع واتخاذ القرار بمنح التمويل
65	المطلب الثاني: الهيكل المالي للتمويل بالمرابحة
69	خلاصة
70	خاتمة
74	قائمة المراجع
80	الملاحق
87	الملخص

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	الفرق بين المربحة العادية والمربحة الأمر بالشراء	24
02	وكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة	52
03	التكاليف السنوية للمشروع	63
04	الإيرادات التفصيلية المتوقعة / السنة	64
05	التدفق النقدي للمشروع	65
06	الهيكل المالي للتمويل بالمربحة	66
07	سداد التمويل بالمربحة خلال خمس سنوات	66
08	الميزانية العمومية للشركة	67

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
19	شكل توضيحي للمرابحة	01
53	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة	02

قائمة الملحق

الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
81	Mode de calcul de revenu global mensuel	01
82	Engagement irrevocable de domiciliation de salaires	02
83	Autorisation de consultation de la centrale des risques des entreprises et des menages de la banque d'algerie	03
84	Lettre de refus	04
85	Lettre d'acceptation	05
86	تعهد بالشراء أحادي الطرف للأفراد	06

مقدمة

مقدمة:

احتلت عملية التمويل مكانة هامة في الحياة الاقتصادية، وهذا لكونها تمد القطاع الاقتصادي بمختلف الأموال اللازمة لعملية الاستثمار وتحقيق التنمية الاقتصادية، حيث برزت البنوك الإسلامية كبديل للتمويل التقليدي ويعتبر التمويل الإسلامي أهم نشاط داخل البنوك الإسلامية، كما أنه أهم مصدر لعوائدها الربحية والتي تعتمد لانجازها العديد من صيغ التمويل الإسلامي، ولعل أبرزها صيغة المربحة التي تعد أهم صيغة إسلامية اعتمدتها البنوك في معظم دول العالم وهي موضوع دراستنا.

تعتبر صيغة المربحة من الصور المناسبة لطبيعة عمل المصارف الإسلامية في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، ويعد عقد المربحة الأمر بالشراء من المعاملات التي برزت في الآونة الأخيرة وكثير التعامل بها لتمويل الأفراد، وهو عقد مركب ظهر لتلبية جملة من المتطلبات الاقتصادية والمالية.

رسخ القانون رقم 09-23 الصيرفة الإسلامية في الجزائر من خلال تحديد مفهومها وممارستها، والإطار القانوني المتعلق بها، ويوجد في الجزائر بنكين إسلاميين هما بنك البركة الجزائري الذي تأسس في 1990/12/02 كأول مؤسسة تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية في الجزائر، وبنك السلام الجزائري الذي تم افتتاحه بتاريخ 2008/10/20، بالإضافة إلى قيام بعض البنوك التقليدية بفتح نوافذ إسلامية انطلاقاً من سنة 2020 على غرار بنك الفلاحة والتنمية الريفية والذي يوفر لحد الآن صيغة المربحة فقط.

أولاً: طرح الإشكالية

على ضوء ما تقدم تحاول هذه الدراسة معالجة الإشكالية التالية:

كيف تساهم المربحة في تمويل الأفراد في النافذة الإسلامية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

وكالة ميلة ؟

ولتوضيح إشكالية البحث يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

1. فيما تتمثل أهم المجالات التي يمكن من خلالها تمويل الأفراد بصيغة المربحة.
2. ما هي أنواع المربحة التي يوفرها بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة.
3. ما هي إجراءات تنفيذ المربحة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة.

ثانيا: فرضيات البحث

وكإجابة مبدئية لهذه التساؤلات حاولنا صياغة الفرضيات التالية :

1. تتمثل أهم المجالات التي يمكن من خلالها تمويل الأفراد بصيغة المrabحة في العقارات، التجارة، السيارات والتجهيزات المنزلية.
2. يوفر بنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميلا كل أنواع المrabحة التي يمكن من خلالها تمويل احتياجات كل الأفراد.
3. تمر عملية المrabحة ببنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميلا بعدة مراحل بداية من تقديم ملف التمويل إلى غاية تقديم التمويل وببداية دفع الأقساط.

ثالثا: أهمية البحث

تكمن أهمية البحث من أهمية التمويل الإسلامي عامة وبأخص في صيغة المrabحة حيث باتت تشغل أكبر نسبة في معاملاتها مقارنة بصيغ التمويل الأخرى، ومساهمة هذه الصيغة في تنمية النشاط الاقتصادي ورفع الأرباح وعوائد الأفراد بصيغة المrabحة، وفي تمويل احتياجات الأفراد من سلع وعقارات وغيرها.

رابعا: أهداف البحث

يهدف هذا البحث لدراسة ما يلي :

- بيان أهم المجالات التي يمكن من خلالها تمويل الأفراد بصيغة المrabحة.
- التعرف على التحديات التي تواجه الأفراد في التمويل بالمrabحة.
- التعرف على أنواع المrabحة التي يوفرها بنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميلا وإجراءات تنفيذها.

خامسا: أسباب اختيار الموضوع

من المبررات التي دفعتنا إلى اختيار هذا الموضوع ما يلي:

- زيادة التوجه نحو التمويل الإسلامي بعد ترسيخ الصيرفة الإسلامية في الجزائر ضمن القانون رقم 09-23، من خلال تحديد مفهومها وممارستها وإنشاء إطار قانوني لممارسة النشاط المتعلق بالصيرفة الإسلامية.
- تناسب موضوع البحث مع التخصص في المسار التكويني.

سادسا: منهج البحث

في سبيل تحقيق الأهداف السابقة اعتمد هذا البحث على المنهج الوصفي في شقه النظري الذي يقوم على عرض مجموعة من المفاهيم النظرية الخاصة بالمربحة، بالإضافة إلى المنهج التحليلي في الفصل الثاني الخاص بالصيرفة الإسلامية بالجزائر وفتح النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية، وبشروط وإجراءات تنفيذ المربحة بالبنك من خلال دراسة الميدانية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية بميلة.

سابعا: صعوبات البحث

- من بين الصعوبات التي اعترضتنا أثناء القيام بهذه الدراسة ما يلي :
- صعوبة الحصول على المعلومات التي تخص ملفات التمويل بالمربحة كونها من أسرار البنك.
 - قلة المراجع الخاصة بمجالات تنفيذ صيغة المربحة.

ثامنا: الدراسات السابقة

من أهم الدراسات التي تناولت هذا موضوع نذكر:

- دراسة عمران بوديب 2013، بعنوان "سياسات التمويل بصيغ الاستصناع ودورها في تحقيق التنمية المستدامة، مذكرة ماجستير، حيث هدفت هذه الدراسة إلى بيان كيف يمكن لسياسات التمويل الإسلامي والتحديد صيغة الاستصناع إن تساهم في تحقيق أهداف التنمية المستدامة، توصلت الدراسة للنتائج التالية:
- فعالية صيغة الاستصناع في توفير التمويل اللازم للمشاريع التنموية المستدامة.
 - أن صيغة الاستصناع تساهم في تحقيق التنمية المستدامة من خلال دعم المشاريع التي تراعي الجوانب الاقتصادية الاجتماعية البيئية.

• من التحديات التي تواجه تطبيق صيغة الاستصناع؛ عدم وجود إطار قانوني وتنظيمي واضح وارتفاع تكاليف التمويل.

- دراسة منى لطفي بيطار ومنى خالد فرحات 2009، بعنوان "آلية التمويل العقاري في المصارف الإسلامية"، مجلة جامعة دمشق، هدف المقال إلى تحديد صيغ التمويل المستخدمة في المصارف الإسلامية ومدى ملائمة تلك الصيغ للتطبيق في مجال التمويل العقاري، وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية :

- تقدم المصارف الإسلامية التمويل العقاري بشروط أكثر تيسيراً وأقل تكلفة.
- أن توجه المصارف الإسلامية إلى التمويل العقاري يسمح باستثمار الأموال في مجالات قليلة المخاطر نسبياً، ويؤكد الدور الاجتماعي للمصارف الإسلامية ودعمها لعملية التنمية.
- تعد صيغ التمويل الإسلامي مناسبة للتطبيق في مجال التمويل العقاري.

- دراسة دوفي قرمية 2020، بعنوان " دور صيغ التمويل الإسلامي في تمويل القطاع العقاري بدولة الإمارات العربية المتحدة خلال الفترة (2016- 2018)"، يهدف هذا المقال إلى تحديد دور صيغ التمويل الإسلامي المختلفة في تمويل العقارات، وأسفرت النتائج على أن صيغ التمويل الملائمة للتمويل العقاري تمثلت في صيغة المراجعة والإجارة المنتهية بالتمليك والاستصناع، كما اهتمت المصارف محل الدراسة بالتمويل العقاري حيث بلغت مساهمة صيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري 10 % في المتوسط وهي نسبة مهمة مقارنة بعدد المؤسسات والمصارف التي تنشط في هذا المجال.

تاسعاً: حدود البحث

تم تحديد مجال الدراسة في:

1. الإطار المكاني: تم اختيار بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة للدراسة الميدانية.
2. الإطار الزمني: جمع بيانات تخص نموذج التمويل بالمراجعة المنفذ خلال سنة 2020، بالإضافة إلى شروطها وإجراءاتها في البنك محل الدراسة.

عاشرا: هيكل البحث

للتمكن من دراسة هذا الموضوع والإجابة على الإشكالية المطروحة واختبار الفرضيات، قمنا بتقسيم البحث إلى فصلين، الفصل الأول الإطار النظري للتمويل بالمرابحة يحتوي على ثلاث مباحث تتناول مفهوم التمويل الإسلامي والمرابحة ودورها في تمويل الأفراد، أما فصل الثاني فتمثل في الدراسة الميدانية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميله، عن شروط وإجراءات التمويل بالمرابحة ونموذج عن تنفيذ هذه الصيغة من خلال ثلاث مباحث.

وفي الأخير الخاتمة التي سيتم فيها استعراض ما توصلنا له من نتائج وتوصيات وآفاق الدراسة.

الفصل الأول:

الإطار النظري للتمويل

بالمراوحة ودورها في تمويل

الأفراد

تمهيد:

يعتبر التمويل الإسلامي أحد الأسس التي بات يركز ويعول عليها لتمويل المشاريع الاقتصادية، وذلك وفق إتباع مجموعة من الأسس والمبادئ التي تركز على الشريعة الإسلامية، حيث اكتسب التمويل الإسلامي في السنوات الأخيرة اهتماما بالغا نظرا لأهميته ونجاعته كمصدر تمويلي، وما يميزه عن التمويل التقليدي هو عدد صيغه من بينها صيغة المرابحة حيث تعتبر إحدى أدوات توظيف الأموال في البنوك الإسلامية والتي يمكن من خلالها تحقيق الأرباح من تشغيل أموال البنك، وتوفير التمويل اللازم للأفراد والذي يتناسب مع معتقداتهم الدينية، حيث خصصنا في هذا الفصل لتحديد الإطار النظري للتمويل الإسلامي وصيغة المرابحة التي تأخذ النسبة الأكبر من حجم التمويل في البنوك الإسلامية، حيث تضمن هذا الفصل ثلاث مباحث:

- المبحث الأول: الإطار النظري للتمويل الإسلامي
- المبحث الثاني: الإطار النظري لصيغة المرابحة
- المبحث الثالث: دور المرابحة في تمويل الأفراد

المبحث الأول: الإطار النظري للتمويل الإسلامي

يقوم التمويل الإسلامي على تجنب واستبعاد العمليات الربوية وتجنبها، ويقوم على إيجاد صيغ جديدة بديلة عن التمويل الربوي وعلى مبدأ الواقعية والملكية وتعمل البنوك الإسلامية على تطوير تلك الأدوات.

المطلب الأول: ماهية التمويل الإسلامي

يعتبر التمويل الإسلامي مدخلا أساسيا للعمليات الإنتاجية والاستثمارية من خلال صيغ التمويل الأساسية، وفيما يلي مفهومه وخصائصه.

أولاً: مفهوم التمويل الإسلامي

يعتبر التمويل الإسلامي أسلوباً من التمويل وهو جزء من الاقتصاد الإسلامي فكراً ونظاماً، وتعد القيم والأخلاق متغيراً أساسياً في التمويل، ولقد اختلفت تعريفات التمويل الإسلامي إلا أنها أجمعت على نفس المعنى وهو تقديم ثروة عينية أو نقدية بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد وفقاً للأحكام الشرعية.¹

عرفه عمران بوديب على أنه " الثقة التي يوليها المصرف الإسلامي المتعامل معه لإتاحة مبلغ معين من المال لاستخدامه وفق صيغ شرعية محددة في غرض محدد خلال فترة زمنية محددة، ويتم التعامل فيها وفق شروط محددة وفق عائد مادي متفق عليه ".²

كما يمكن تعريفه أنه تقديم تمويل عيني أو نقدي يقدم للمنشآت المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية والتي تساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ".³

ومن خلال التعاريف السابقة نستنتج أن التمويل الإسلامي هو عبارة عن " ثروة عينية أو نقدية تقدم للمتعامل لغرض محدد وخلال فترة زمنية محددة، بهدف الحصول على عائد وفق أحكام وضوابط الشريعة الإسلامية، ".

¹ منذر قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي - تحليل فقهي واقتصادي، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 2003، ص12.

² عمران بوديب، سياسات التمويل بصيغ الاستصناع ودورها في تحقيق التنمية المستدامة، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، 2012، ص15.

³ علاء مصطفى عبد المقصود أبو عبيدة، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية-مصر، 2017

ثانياً: خصائص التمويل الإسلامي

تفوق التمويل الإسلامي عن التمويل الربوي لأنه يتميز بمجموعة من الضوابط التي تميزه على التمويل الربوي وتتمثل في:¹

1. استبعاد التعامل بالربا أخذاً وعطاءً: وتستند هذه الخاصية إلى القاعدة الإسلامية الخاصة بحرمة الربا وحرمة التعامل به، والمتمثلة في قوله تعالى ﴿٢٧٤﴾ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴿٢٧٥﴾، سورة البقرة، الآية: 275.

2. توجيه المال نحو الاستثمار الحقيقي: أي أن المشاريع تكون منتجة للسلع والخدمات.

3. توجيه المال نحو الإنفاق المشروع: بمعنى أن المشاريع تكون متوافقة مع الضوابط الشرعية.

4. التركيز على طاقات الفرد ومهاراته وإبداعاته: ما يعرف بتكافؤ الفرص بين الأفراد ومساعدة المتميزين على التطور ونجاح.

5. التركيز على توجيه سلوك الفرد نحو الأخلاق الفاضلة: إن العمل في الإسلام مبني على تهذيب وزرع الأخلاق في الأفراد.

المطلب الثاني: صيغ التمويل الإسلامية

على الرغم من كثرة التبويبات التي وضعها الباحثون حول صيغ التمويل الإسلامي، إلا أن التبويب الأكثر أهمية هو تبويبها بحسب صفة وطبيعة هذه الأساليب، ولذلك تضمن كل فرع من هذا المطلب جانباً من هذه الأساليب، على أن يتم التركيز على صيغة المرابحة في المبحث الثاني.

أولاً: صيغ التمويل القائمة على المشاركة

1. صيغة المضاربة:

أ. تعريف المضاربة:

- لغة: المضاربة مشتقة من الضرب ويعني السير، يقال الضرب في الأرض يعني سار فيها يبتغي الخير والرزق، وهذا مقتبس من قوله تعالى: "وَإِذَا ضَرَبْتُمْ فِي الْأَرْضِ" ، سورة النساء، الآية 101، أي سافرت، وقوله تعالى: ﴿لَا يَسْتَطِيعُونَ ضَرْبًا فِي الْأَرْضِ﴾ سورة البقرة، الآية 273، أي يستطيعون السعي والعمل في سبيل الله ومنه ضربه في المال.²

¹ عمران بوديب، مرجع سبق، ذكره ص ص 58 – 59.

² محسن أحمد الخضريري، البنوك الإسلامية، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، الطبعة الثالثة، 1999، ص 17.

- اصطلاحاً: هي عقد موقع بين مستثمر كطرف أول (يسمى رب المال) بذل المال، ومستثمر يقوم بالعمل اللازم ويقدم خبرته باستثمار هذه الأموال و(يسمى المضارب) في عملية تشغيلية مطابقة للشريعة الإسلامية.¹ ويمكن تعريفها أنها عقدين اثنين يتضمن أن يدفع أحدهما للآخر مالا لا يمتلكه ليتاجر فيه لجزء شائع معلوم من الربح، كالنصف أو الثلث أو نحوهما بشرائط مخصصة فهي اذا نوع شركة في الربح.²

ب. مشروعية المضاربة:

أجمع فقهاء المسلمين على مشروعية المضاربة ولقد ثبتت أدلة مشروعيتها في الكتاب والسنة والإجماع:³

- مشروعية المضاربة من القرآن الكريم: لقوله تعالى: ﴿وَأَخْرُوجُوا مِنَ الْأَرْضِ يَكْفُرُونَ فِيهَا فَكُنْتُمْ مِنَ الْخَاسِرِينَ﴾، سورة المزل، الآية 20، ولفظ المضاربة مأخوذ من الضرب في الأرض والسعي والمشى فيها انتقاء فضل الله.
- مشروعية المضاربة من السنة النبوية الشريفة: لقد ورد عن صهيب رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "ثلاث فيهم البركة: البيع إلى أجل، والمقارضة، وخط البر بالشعير للبيت لا للبيع".
- مشروعية المضاربة من الإجماع: أجمع علماء المسلمين وفقهائهم على إباحة عقد المضاربة لما ورد من النصوص العامة التي أباحت التجارة والسعي في الأرض والضرب فيها طلباً للرزق والتي تدخل المضاربة فيها، وبما أقره الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم لأفعال الصحابة ولحاجة الناس الشديدة لها.

ج. شروط عقد المضاربة:

تنقسم شروط عقد المضاربة إلى ثلاث أقسام رئيسية:

- الشروط المتعلقة برأس المال:

- أن يكون من الأشخاص أي النقود وما يقوم مقامها؛
- أن يكون معلوماً لكل من رب المال والمضارب؛
- أن يكون ديناً في الذمة عند جمهور الفقهاء.
- أن يسلم رأس المال للمضارب.

- الشروط المتعلقة بالعمل:

¹ Causse broquet G, **la finance islamique**, danger le photopillage tue le livre, paris, 2012, p15.

² محمد عبد الله شاهين، **التنمية الاقتصادية للدول الإسلامية**، دار يافا العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2017، ص136.

³ سامر رافع زكّانة، **أساليب خطط مال المضاربة في المصارف الإسلامية**، دار آمنة للنشر والتوزيع، عمان، 2018، ص ص 21- 22.

- اختصار العمل على المضارب: انفراد المضارب بالعمل وعدم مشاركة رب المال في عمل المضاربة، وذلك لكي يتمكن المضارب من تأدية عمله بحرية؛
- أن يكون مجال العمل هو التجارة: إن مجال المضاربة هو التجارة، أي تحقيق الأرباح من خلال عمليات البيع والشراء فقط؛
- عدم تضيق المال على المضارب: يجب على رب المال عدم التضيق على المضارب بما يمنع تحقيق الربح، فأصل المضاربة هو إطلاق وتمكين يد المضارب في المال.
- الشروط المتعلقة بالربح:
- أن يكون الربح شائعاً: يجب أن يكون الربح نسبة شائعة بين رب المال والمضارب كأن تحدد بالنصف أو الثلث أو الربح؛
- أن يكون الربح معلوماً: الربح هو هدف عقد المضاربة وقصده، لذلك يجب أن تكون حصة رب المال والمضارب معلومة بالأجزاء وليس بالمقدار أي كنسبة مؤونة من الربح؛
- أن يكون الربح مختصاً بالمتعاقدين: إن الربح الناتج عن عقد المضاربة هو حصيلة وثمرة ما قدمه رب المال من المال والمضارب من جهد، وبذلك فالربح يجب أن يكون مختصاً بينهما دون غيرهما؛
- أن يكون الربح مشتركاً بين المتعاقدين: ومعناه أن يحصل كل من رب المال والمضارب على حصة من الربح فلا يأخذ أحدهما الربح كله دون الآخر.

د. أنواع المضاربة:

يمكن تقسم المضاربة إلى نوعين رئيسيين هما:

أ. أقسام المضاربة من حيث القيود أو الشروط:

- المضاربة المطلقة: وهي المضاربة المفتوحة لا يقيد فيها رب المال العميل بقيود مثل ممارسة المضاربة في نشاط اقتصادي بعينه، أو ممارسته مع أشخاص محددين يتعامل معهم، أو فترة زمنية محددة تيم ممارسة المضاربة فيها، وغيرها من القيود التي يراها رب المال كفيلة بحفظ ماله وتأمين مخاطر هلاك المال.
- المضاربة المقيدة: وهذا النوع من المضاربات يضع فيه رب المال قيود وشروط تقيد حركة العميل في إجراء أعمال المضاربة سواء كانت قيوداً تتصل بالنشاط الاقتصادي الممارس فيه عملية المضاربة أو المكان أو الزمان أو الأفراد الذين سوف تتصل أو تتعلق بهم عملية المضاربة، ويشترط لصحة هذه القيود أن تكون هناك فائدة معينة من ورائها وليس إحداث ضرر بالمضارب.¹

¹ محمد محمود المكاوي، مرجع سبق ذكره، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، الطبعة الأولى، 2012، ص 23.

2. المشاركة

أ. تعريف المشاركة:

- لغة: تعني الاختلاط أو خلط الملكين أو مخالطة الشريكين واشتراكهما في شيء واحد، ويكون الشيء بينهما لا ينفرد به أحدهما.¹

- اصطلاحاً: المشاركة هي عقد بين متشاركين في رأس المال والربح، وتعني أيضاً اشترك شخصين أو أكثر إما في المال أو العمل أو فيهما معاً، بهدف انجاز عملية معينة واقتسام العوائد والنواتج بحسب حصة كل واحد سواء في المال أو العمل.

وهي صورة من المضاربة ذلك أن الفرق الأساسي بين الصيغتين أنه في حالة المضاربة يتم تقديم رأس المال من قبل صاحب المال وحده، أما في حالة المشاركة فإن رأس المال يقدم في الطرفي، ومن ثم فالمشاركة أصل أو جنس والمضاربة فرع أو نوع منه.²

ب. مشروعية المشاركة:

يستند على مشروعية المشاركة بالكتاب والسنة والإجماع.

- مشروعية المشاركة من القرآن الكريم: لقوله تعالى: ﴿ضَرَبَ لَكُمْ مَثَلًا مِنْ أَنْفُسِكُمْ هَلْ لَكُمْ مِنْ مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُكُمْ مِنْ شُرَكَاءَ فِي مَا رَزَقْنَاكُمْ فَأَنْتُمْ فِيهِ سَوَاءٌ تَخَافُوهُمْ كَخِيفَتِكُمْ أَنْفُسَكُمْ كَذَلِكَ نُفَصِّلُ الْآيَاتِ لِقَوْمٍ يَعْقِلُونَ﴾، سورة الروم: الآية 28.

- مشروعية المشاركة من السنة النبوية الشريفة: فقد جاء عن أبي هريرة رضي الله عنه على جواز المشاركة أو الشركة، وإن كانوا قد اختلفوا حول حكم بعض أنواعها وتعامل الرسول صلى الله عليه وسلم بها والصحابة رضوان الله عليهم، وتعامل بها كافة المسلمين إلى يومنا هذا، وبذلك حصل إجماع المسلمين على جواز المشاركة واعتمدت كأحد أشكال المعاملات المالية.³

ج. شروط عقد المشاركة:

اتفق الفقهاء على بعض شروط المشاركة واختلف في بعضها الآخر، وهذه الشروط بالإضافة إلى أهلية العاقلين هي:

¹ خولي رابح، حساني رقية، أساليب التمويل بالمشاركة بين الاقتصاد الإسلامي والوضعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2015، ص 109.

² ياسر نصر الله محمد، الواقع والمأمول في الاقتصاد الإسلامي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2018، ص ص 207-208.

³ خولي رابح، حساني رقية، مرجع سبق ذكره، ص ص 112-114.

- أن يكون رأس مال المشاركة من النقود عند جمهور العلماء، وأجاز المالكية في قول لهم أن يكون لرأس المال من العروض وهو رأي أغلب الفقهاء المعاصرين، ويجب أن يكون معلوما وموجودا بالإنفاق؛
- أن يكون تقسيم الربح حسب حصص رأس المال تفاوتت الشريكان أو الشركاء في العمل أم تساويا وذلك عند المالكية بينما يرى الحنابلة والكثير من الفقهاء المعاصرين أن يكون ذلك حسب الاتفاق لأن العمل له حصة في الربح؛
- أن يكون نصيب كل شريك من الربح جزءا شائعا لا مبلغا مقطوعا؛
- أن تكون الخسارة بقدر حصة كل شريك في رأس مال الشركة عند جميع الفقهاء؛
- أن يكون يد كل شريك يد أمانة في أموال الشركة فلا يضمن إلا حين التقصير أو التعدي.¹

د. أنواع المشاركة:

- المشاركة الدائمة:

تعني قيام المؤسسة المالية الإسلامية بالمساهمة في رأس مال المشروع الذي يتقدم به المشارك طالب التمويل سواء كان هذا المشروع إنتاجيا يقدم سلعا صناعية أو زراعية أو مشروع خدمات تجارية توزيعية، أو أيا كان نشاط المشروع، وذلك وفقا لحصة مشاركة ثابتة لكن من الطرفين، وتظل دائمة إلى حين انتهاء الشركة، ويتم التحاسب بينهما وفقا لهذه الصيغة الاستثمارية عن طريق اقتسام العائد بنسبة مساهمة كل منهم في رأس المال، مع تخصيص حصة من هذا العائد لأحد الشركاء، إذا كان قائما بإدارة الشركة، والمؤسسة المالية الإسلامية وفقا لهذه الصيغة مستمرة في التمويل في هذا المشروع ما دام قائما ومستمرا.

- المشاركة المتناقصة أو المنتهية بالتملك:

وهي المشاركة التي يتم فيها تحديد نصيب كل من المؤسسة المالية الإسلامية والعميل في رأس مال المشروع، وعندما يبدأ هذا المشروع في تحقيق الأرباح بتنازل المؤسسة تدريجيا عن حصة في رأس المال ببيعها إلى العميل، إلى أن يصبح هذا المشروع بعد مدة معينة يتفق عليها مملوكا بأكمله من طرف العميل، بمعنى أن الشركة المتناقصة هي شركة بين اثنين من الشركاء تنتهي بالتملك لأحدهما.²

3. صيغ التمويل الزراعية:

أ. المزارعة:

¹ سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 101.

² ياسر نصر الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص 194.

- تعريف المزارعة:

• **لغة:** المزارعة في اللغة مفاعلة من الزرع، جاء في لسان العرب مزرع الحب بزرعه زرعاً وزراعة بذرة، وقيل زرع نبات وكل شيء يحرث.¹

- **اصطلاحاً:** وهي دفع أو تقديم عنصر الأرض إلى العامل الزراعي على أن يكون الإنتاج بينهما فالمالك يقدم الأرض والبذور ويقوم الثاني بالعمل والإنتاج على أن يتفق على نسبة لكل منهما.²

- مشروعية المزارعة:

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم "من كانت له أرض فليزرعها أو ليمنعها أخاه، فإن أبى فليمسك أرضه"، وما روى نافع أن عبد الله بن عمر رضي الله عنه أخبره أن الرسول صلى الله عليه وسلم عامل خبير بشطر ما يخرج منها من ثمر أو زرع، فكان يعطي أزواجه مائة وسق ثمانون وسق ثمر وعشرون وسق شعير، فقسم عمر خبير فخير أزواج النبي أن يقطع لهن من المال والأرض أو يمضي لهن، فمنهن اختارت الأرض وضمن من اختار الوسق.³

- شروط عقد المزارعة:

• يشترط في الأرض أن تكون قابلة للزراعة وأن يتيح صاحبها الفرصة للمزارع فيها دون أي عوائد، كما يشترط فيها أن يكون ما سيزرعه المزارع فيها معلوم لصاحب الأرض؛

• يشترط بيان نوع البذر الذي سيدر في الأرض لتنميته، ويجوز أن يقسم البذر من صاحب الأرض والمزارع؛

• ينبغي أن تكون هذه المزارعة معلومة وكافية لتنمية الزرع وحصول كل طرف على حصته؛

• يلتزم المزارع بالقيام بكل عمل يحتاج الزرع إليه للنماء وأما الآلات والبذور فيقدمها أحد الطرفين ويزاد حصته في الناتج لأن ذلك ليس من عمل ما يحتاج إليه بجزء معلوم من ثمره.⁴

- أشكال المزارعة:

• تقوم الجهة الممولة بشراء أراضي زراعية ثم يدفعها للمزارعين لزراعتها مقابل كمية من المحصول؛

¹ سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 91.

² محمد محمود المكاوي، مرجع سبق ذكره، ص 188.

³ قيصير عبد الكريم الهيني، أساليب الاستثمار الإسلامي وأثرها على الأسواق المالية، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، سوريا، 2002، ص 114.

⁴ محمد محمود المكاوي، مرجع سبق ذكره، ص 191.

• تقوم الجهة الممولة بتتوير البذور والسماء عن طريق زراعتها مقابل حصة من المحصول أو سداد ثمنها نقدا عند جني المحصول؛

• كما يمكن أن تقوم الجهة الممولة بشراء المحصول عن طريق بيع السلم.¹

ب. المساقاة

- تعريف المساقاة:

• لغة: المساقاة مأخوذة من السقي، وذلك بأن يقوم شخص على سقي النخيل والكرم ومحصلتها ويكون له جزء معلوم.

• اصطلاحاً: المساقاة أن يدفع الرجل كرمه أو حائط نخله أو شجر تينه أو زيتونه أو سائر مثمرة شجرة، كمن يكفله القيام بما يحتاج إليه من السقي والعمل، على أن ما أطعم الله من ثمرتها فبينهما نصفين أو على جزء معلوم من الثمرة.²

- مشروعية المساقاة:

هو نفسه دليل مشروعية المزارعة عند أغلب الفقهاء أي بالإجماع فقد روى البخاري حديث بن عمر رضي الله عنه عن أهل خيبر برواية أخرى، فهي أن الرسول صلى الله عليه وسلم سقاهاهم على نصف ما تخرجه الأرض والثمره.

- شروط عقد المساقاة:

- أن يكون الناتج مشاعاً والعائد محددًا بنسبة من إجمالي هذا المشاع؛
- أهلية المتعاقدين للقيام بهذا العمل؛
- أن تكون المساقاة على شجر محدد ومعلوم حتى لا يحدث خلاف عليه وعلى اقتسام ناتجه.

ج. المغارسة

- تعريف المغارسة:

• لغة: المغارسة مفاعلة من الغرس.

¹ حسين محمد سمحان، أحمد عارف العساف، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بين التمويل الإسلامي والتقليدي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2015، ص 264.

² حمد بن عبد الرحمن الجنيد، إيهاب حسين أبو دية، الاستثمار والتمويل في الاقتصاد الإسلامي، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2009، ص 279.

- اصطلاحاً: عرف ابن رشد (الحفيد) المغارسة كما يلي: فهي عند مالك بأن يعطي الرجل أرضه لرجل على أن يغرس فيه عدد من الثمار معلوماً، فإذا استحق الشريكان فللغارس جزء من الأرض متفق عليه.¹
- مشروعية المغارسة:

استدل الإمام ابن حزم على مشروعية المغارسة بدليل مشروعية المزارعة وقال: "وبرهان ذلك ما ذكرناه في أول كلامنا في المزارعة من إعطاء الرسول صلى الله عليه وسلم خبير اليهود على أن يعملوها بأنفسهم وأموالهم ولهم نصف ما يخرج منها من زرع أو ثمر، ونصف ما يخرج منها هكذا مطلقاً"، ويرى ابن حزم أن هذا اللفظ مطلق وعام يشمل ما يخرج من الأرض بالعمل من شجر وزرع وأي شيء.

- شروط عقد المغارسة:

- يشترط المالكية في المغارسة خمسة شروط:
- أن يغرس العامل في الأرض أشجار ثابتة الأصول دون الزرع والمقاتي والبقول؛
- أن تتفق أصناف الشجر، وتتقارب في مدة إطعامها (إثمارها) فإن اختلفت اختلفا بينا لم يجز؛
- أن لا يكون أجلها إلى سنين كثيرة، فإن ضرب لها أجل إلى ما فوق الإطعام لم يجز وإن كان دون الإطعام جاز، وإن كان له إلى الإطعام فقولان؛
- أن يكون للعامل حقه من الأرض والشجر، فإن كان له حظه من أحدهما خاصة لم يجز إلا أن بكل له مع الشجر مواضعها على الأرض دون سائر الأرض؛
- أن لا تكون المغارسة في أرض محبسة (موقوفة) إلا أن المغارسة كالبيع.

ثانياً: صيغ التمويل القائمة على البيوع

1. بيع السلم:

أ. تعريف بيع السلم:

¹ يأسر نصر الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص 205.

- لغة: يقال أن السلم بمعنى أسلم الشيء إليه أي دفعه له، كما يعني السلف أي تقديم وتسليم المال، وهذا يعني أنه بيع أجل إلا أن المؤجل هو السلعة المباحة والحاضر هو الثمن الذي يتم دفعه للبائع السلعة، أي أن السلم يتضمن مبادلة سلعة بثمن وهو بذلك يعتبر عقد بيع ويطلق عليه عقد بيع سلم.¹

- اصطلاحاً: يعرف السلم على أنه عقد بيع بحيث يقوم المشتري بالدفع المسبق مقابل السلعة، حيث يتم دفع المبلغ كاملاً وعند تاريخ معين يتم تسليم البضاعة للمشتري، فالسلع هنا يجب ألا تكون حاضرة في وقت إبرام عقد السلم ويجب التحقق منها، أي يتم تحديدها ووصفها بدقة من حيث النوع والحكم كما يجب أن تكون للاستبدال ويمكن للطرفين الاتفاق على تأجيل التسليم لموعد آخر، أو أن يقوم البائع باسترجاع التسبيق المدفوع له بدون أي زيادة أو نقصان.²

ب. مشروعية السلم:

ثبتت مشروعية السلم بالكتاب والسنة والإجماع:

- مشروعية السلم من القرآن الكريم: لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾، سورة البقرة، الآية 282، قال ابن عباس رضي الله عنه: أشهد أن السلف حسنة إلى مسمى قد أحله الله في كتابه وأذن فيه ثم قرأ "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ"، وفي رواية للإمام الشافعي أن ابن عباس رضي الله عنه قال: نزلت في السلم.

- مشروعية السلم من السنة النبوية الشريفة: روي ابن عباس رضي الله عنه قال: قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة وهم يسلفون في التمر السنتين والثلاث فنهاهم وقال: "من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم" ووجه الدلالة من الحديث إقراره مع الله لهذا التعامل الذي وضع له مجموعة من الضوابط التي لا بد من التقيد بها، فعل الحديث على الجواز.

- مشروعية السلم من الإجماع: يجوز للمسلم أن يدفع مقدار من المال حالا ليستلم في مقابله صفقة بعد أجل معين، وهو المعروف في الفقه الإسلامي بعقد السلم تعديلاً وشروطاً ليتفق وما تتطلبه في المعاملات.³

د. شروط عقد السلم:

- أن تكون السلعة من الأموال التي يمكن تعيينها بالوصف كالقمح أو التمر؛

¹ الهام جهاد صالح، بيع السلم كأداة تحويل في المصارف الإسلامية، دار وائل للنشر، عمان، 2014، ص12.

² رقية عبد الحميد شرون، إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية والبنوك التجارية، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، 2018، ص109.

³ قيصر عبد الكريم الهيثي، مرجع سبق ذكره، ص ص 142-143.

- أن تكون السلعة من النوع الذي يكون موجودا في العادة في الوقت الذي يتم تحديده للتسليم؛
- أن يتم وصف المبيع بدقة في العقد، من حيث النوع والسلعة والمقدار ووقت ومكان التسليم؛
- دفع الثمن في مجلس العقد؛
- أن لا يشترك المبيع مع الثمن في علة ربوبية، فلا يجوز إسلام التمر بالتمر مثلا، ويجوز السلم في كل شيء إذا توفرت جميع الشروط.¹

هـ. أنواع عقد السلم:

- **بيع السلم البسيط:** وهو الذي يتم بموجبه قيام المؤسسة المالية الإسلامية بدفع ثمن السلم للمتعامل معه عاجلا، واستلام السلعة آجلا في موعد متفق عليه، وهو الشكل الأكثر شيوعا للتعامل مع التجار أو الزراع أو الصناع.
- **بيع السلم الموازي:** حيث يبيع البنك أو المؤسسة المالية الإسلامية كطرف أول إلى طرف ثالث بضاعة من نفس الجنس والمواصفات، ويكون البيع مؤجلا وبتسليم الثمن مقدما، وفي حالة عدم تسليم العميل الثاني للبضاعة للبنك عند حلول الأجل، يضطر البنك لتسليم ما باعه للطرف الثالث بعد تحميله من السوق.

2. الاستصناع:

أ. تعريف الاستصناع

- **لغة:** هو طلب الصنعة، واستصنع الشيء دعا إلى صنعه.
- **اصطلاحا:** هو عقد بين طرفين يقوم أحدهما (الصانع) بموجب هذا العقد بصنع شيء محدد الجنس والصفات (بشكل يمنع أي جهالة مقضية للنزاع) للطرف الآخر (المستصنع) على أن تكون المواد اللازمة للصنع من عند الصانع وذلك مقابل ثمن معين يدفعه المستصنع للصانع إما حالا أو مقسطا أو مؤجلا.²

ب. دليل مشروعية الاستصناع:

الاستصناع جائز بالسنة والاجماع، فلقد استصنع الرسول صلى الله عليه وسلم خاتما واستصنع منبرا، فقد مارس الناس الاستصناع منذ أن فعله الرسول صلى الله عليه وسلم ولم ينكر عليه أحد.³

د. شروط عقد الاستصناع:

¹ حسين محمد سمحان، أحمد عارف العساف، مرجع سبق ذكره، ص250.

² نفس المرجع، ص243.

³ ياسر نصر الله محمد، مرجع سابق، ص206.

- بيان جنس الشيء المراد صنعة ونوعه وصفته وقدره، بشكل واسع لا يدع مجالاً للاختلاف أو النزاع؛
- أن يكون الشيء المطلوب صنعه مما يجري عليه التعامل بين الناس استصناعاً، فمثلاً يجوز استصناع طاولة بينما لا يجوز استصناع فاكهة؛
- تحديد مكان التسليم في عقد الاستصناع إذا احتاج تسليم المصنوع مصاريف نقل؛
- أن يتم دفع ثمن المصنوع على دفعات تتناسب مع مراحل التصنيع، أن يكون الثمن مؤجلاً أو مقسطاً.¹

هـ. أنواع الاستصناع:

- الاستصناع العادي أو المفرد: هو عقد بيع بين المصنع والصانع، بحيث يقوم الثاني بناءً على طلب من الأول بصناعة سلعة موصوفة أو الحصول عليها عند أجل التسليم، أن تكون تكلفة العمل من الصانع، وذلك في مقابل الثمن الذي يتفقان عليه وعلى كيفية سداه، حالاً عند التعاقد أو مقسطاً أو مؤجلاً.
- الاستصناع الموازي: هو عقد استصناع سلعة معينة محددة الصفات تنطبق مواصفاتها على السلعة والبضاعة التي يكون قد استصنعها في العقد الأول دون ربحا بين العقدين، حيث ورد في المعيار الشرعي يجوز أن تجري المؤسسة بصفتها صانعاً عقد استصناع من أجل ثمن مؤجل، وتتعاقد مع صانع أو مقاول للشراء منه بالاستصناع الموازي لمصنوعات وبنفس المواصفات بثمن عال بشرط عدم الربط بين العقدين.²

ثالثاً: صيغ التمويل القائمة على الإجارة:

1. الإجارة:

أ. تعريف الإجارة:

- لغة: الإجارة من أجر بأجر، وهو ما أعطيت من أجر في عمل.
- اصطلاحاً: وهي عقد على منفعة مباحة معلومة تؤخر شيئاً معلوماً مدة معلومة من عين معلومة أو موصوفة في الذمة أو عمل معلوم،³ وهي من أهم وسائل التمويل في البنوك الإسلامية وهي تكون في المنقول وفي العقار، وإن كان الغالب في العمل المصرفي الإسلامي أن يكون محلها منقولات كالألات

¹ حسين محمد سمحان، أحمد عارف العساف، مرجع سبق ذكره، ص 246.

² سالم علي سالم مسران البريكي، أثر صيغ التمويل الإسلامي على الأداء المالي للمصارف التقليدية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2018، ص ص 118-119.

³ سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 114.

والمعدات والمركبات ولما غير ذلك،¹ يحصل التمويل بطريق الإجارة بقيام البنك بشراء معدات معينة للعميل ويؤجرها له لفترة معينة من الزمن وفي نهاية هذه الفترة يجوز للعميل إذا رغب في ذلك شراء هذه المعدات.²

ب. أشكال الإجارة:

تتخذ الإجارة أو التأجير أشكالا عديدة والتي تطورت كثيرا في الوقت الحاضر، ويمكننا إيجازها في نوعين أساسيين هما:

- التأجير التمويلي "الإجارة المنتهية بالتملك":

يعتبر عقد الإجارة المنتهية بالتملك من الأساليب المعاصرة التي ابتكرها المتخصصون في البنوك الإسلامية لتلبية احتياجات الأفراد، حيث أن هذا النوع من الإجارة لم يكن موجود قديما لذلك لا يوجد له تعريف عند الفقهاء قديما.

ولقد عرفها الفقهاء المعاصرون بأنها: "عقد تأجير العين المؤجرة، ثم يقترن بها شرط في العقد، أو صورة عقد مستقل، أو مواعيد، ببيع أو هبة العين في نهاية مدة الإجارة للمستأجر، على أن يكون نقل الملكية بعقد جديد غالبا، أو هي تملك منفعة من عين معلومة مدة معلومة، يتبعه تملك العين على صفة مخصصة بعوض معلوم."³

- **التأجير التشغيلي:** هو أسلوب يقوم بواسطته البنك الإسلامي باقتناء وحيازة الموجودات والممتلكات المختلفة التي تلبي حاجات جمهور العملاء، ويعمل البنك على تأجير هذه الموجودات إلى من يرغب بالانتفاع منها تشغيليا واستقاء هذه المنافع خلال مدة معينة يتفق عليها، وفي نهاية هذه المدة يسترد البنك حيازة تلك الموجودات ويمكن أن يعد تأجيرها ثانية إلى مستخدم جديد يرغب بالانتفاع من حيازتها إذ تبقى ملكية العين بيد البنك الإسلامي.⁴

ويختلف هذا النوع من التأجير عن تأجير التمويل من جانبين:

- أنه قابل للإيفاء ويكون بصفة عامة اقصر من التأجير التمويلي؛
- أن المؤجر يكون فيه مسؤولا عمليا عن جميع نفقات الملكية بشرط تقديم العميل ضمان أو كفالة.⁵

المطلب الثالث: مزايا التمويل الإسلامي

¹ جلال وفاء البدي محمد، البنوك الإسلامية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2008، ص87.

² Hamid algabid, les banques islamique, edeconomica, paris, 1990, p80.

³ سالم علي سالم ميران البريكي، مرجع سبق ذكره، ص122.

⁴ محمد محمود المكاوي، مرجع سبق ذكره، ص209.

⁵ قيصر عبد الكريم الهيني، مرجع سبق ذكره، ص175.

يمكن تلخيصها فيما يلي:¹

- إلغاء الوساطة العقيمة بين وحدات الفائض وحدات العجز.
- استعمال صيغ التمويل الإسلامية يخلق جوا من الشفافية والوضوح في الأنشطة الاقتصادية كما يقضي على المعاملات الربوية.
- ارتباط التمويل الإسلامي بالاقتصاد الحقيقي يجعله مقيدا دائما بمعدلات المشاركة المرتبطة بدائرة أولويات المجتمع الاقتصادية.
- التخلي عن التعامل بالربا يساهم في تحقيق العدالة الاجتماعية من خلال تقليل البطالة والحد من تركيز الثروة.

المبحث الثاني: الإطار النظري لصيغة المرابحة

لجأت المصارف الإسلامية إلى البيوع لتجاوز الصعوبات التي واجهتها عند استخدامها للمضاربة والمشاركة، وحاولت تطويرها لتتناسب مع العمل المصرفي الحديث من أجل الرفع من تلك المداخل، ومن هذه البيوع نجد بيع المرابحة، لأن البيع في الفقه الإسلامي إما مساومة وإما مرابحة، وتعتبر صيغة المرابحة

¹ سيع فاطمة الزهراء قويدري محمد، أساسيات التمويل الإسلامي المطبقة في الاقتصاد الإسلامي، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية جامعة زيان، عاشور الجلفة، ص 221.

من أكثر الصيغ الاستثمارية شيوعاً واستخداماً في الواقع العملي بالبنوك الإسلامية، حيث تحظى بالقبول من طرف المتعاملين وذلك لسهولة حصولها في تلبية متطلباتهم ومحدودية مخاطرها بالنسبة للبنوك.

المطلب الأول: ماهية بيع المربحة

تعتبر المربحة أداة تمويل على المدى القصير حيث يستخدم في تمويل عمليات التجارة الداخلية والخارجية، كما يمكن تطبيقه على مختلف الأنشطة والقطاعات سواء كانت خاصة أو الحكومية.

أولاً: مفهوم بيع المربحة

يمكن إعطاء جملة من التعاريف حول المربحة وذلك كما يلي:

1. لغة: هي مصدر من الربح وهي الزيادة والربح هو النماء في التجارة.¹

والمربحة مشتقة من الربح، يقول أربحته على سلعته أي أعطيته ربحاً، وقد أربحته بضاعته وأعطاه مالا مربحة أي الربح بينهما.²

وهي مفاعلة من الربح وهو النماء في التجارة، ويقال نقد السلعة مربحة على كل عشرة دراهم درهم. والمفاعلة هنا ليست على بابها، لأن الذي يربح إنما هو البائع، فهي من المفاعلة التي استعملت في الواحد، كسافر وعافاه الله.³

2. التعريف الاصطلاحي لبيع المربحة:

المربحة هي البيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين،⁴ وهي "أحد أنواع بيع الأمانة التي يجب فيها معلومية الثمن والتكلفة التي تحملها المشتري الأول في حصوله على السلعة". وتعرف بأنها "قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف كلياً أو جزئياً وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه

¹ جمال لعمارة، المصارف الإسلامية، دار النبأ، بسكرة- الجزائر، 1996، ص 100.

² شوقي بورقية، الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية- دراسة تطبيقية مقارنة، أطروحة دكتوراه منشورة، جامعة فرحات عباس، سطيف الجزائر، 2011، ص 18.

³ يوسف بن عبد الله الشبلي، المربحة بربح متغير، الملتقى الثاني للهيئات الشرعية للمصارف الإسلامية، الهيئة الشرعية لبنك البلاد، الرياض، 2013، ص 100.

⁴ أحمد سالم ملحم، بيع المربحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص 25.

عند الابتداء¹ وهي ببساطة عبارة عن بيع السلعة بسعر يشمل تكلفة السلعة على التاجر مضاف إليه ربح المعلوم.²

ومنه نستنتج أن صيغة المربحة هي عبارة عن بيع يتساوم فيه الطرفان على هامش ربح فوق سعر التكلفة المعروف، حيث يجب على البائع أن يكشف على التكلفة اللازمة لحيازة السلع ويقدم كل هذه المعلومات إلى المشتري. ومن خلال التعاريف السابقة نستنتج الخصائص التالية:³

- تملك البنك للسلعة وقبضه لها ولو لزمّن قصير جداً، وهذا التملك هو المستد الشرعي للربح؛
- تحمل البنك لضمان السلعة ومسؤوليته عنها لفترة تملكه لها وتحمله لغرم الملك بما في ذلك العيوب الخفية؛
- تتكون المعاملة من الأمر بالشراء ووعده بالشراء وعقدي بيع ووكالة؛
- وجود سلعة حقيقة مقصودة لذاتها تنتقل من يد إلى أخرى؛
- الانتقال السريع من ملك السلعة إلى ملك دين على العميل لتقليل مخاطر السوق؛
- لا يمكن لمقدار التمويل أن يتجاوز ثمن السلعة وهو التكلفة + الربح أي ما يعادل قيمتها عند الزبون المشتري النهائي لها؛
- إحساس البنك بمسؤولية يجعله حريصاً على مصداقية الصفقة بأكملها؛
- إعادة جدولة الأقساط بزيادة غير ممكنة وبالتالي لن تتراكم طبقات من الديون ولن تتزايد أحجامها؛
- وعد البيع من طرف واحد وهو جائز ومقبول؛
- هذه الصيغة التمويلية يصعب تطبيقها في تمويل بعض نفقات رأس المال العام؛

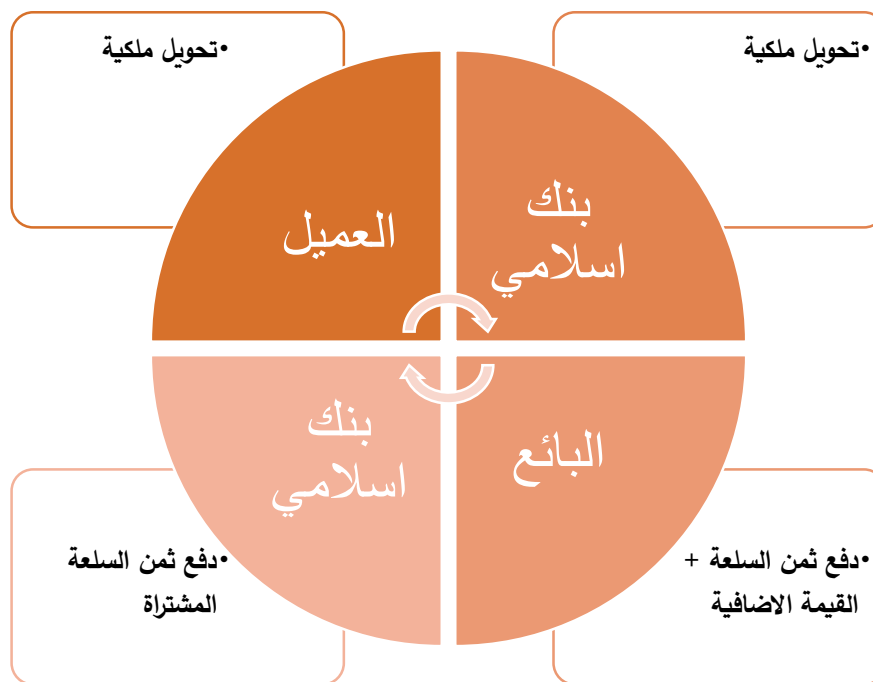
والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم 1: شكل توضيحي للمربحة

¹ هيام محمد عبد القادر الزايدانيتين، الرقابة الشرعية على المصارف الإسلامية بين التأصيل والتطبيق، مجلة دراسات علوم الشريعة والقانون، المجلد 40، العدد 1، الجامعة الأردنية، الأردن، 2013، ص 95.

² عبد الحميد محمود البصلي، أدوات الاستثمارية في المصارف الإسلامية، الديوان الأميري، الكويت، 2008، ص 83.

³ منذر القحف، أساسيات التمويل الإسلامي، الأكاديمية العربية للبحوث الشرعية، دار النشر المكتبة العصرية، 2011، ص 77.



المصدر: رقية عبد الحميد شرون، إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية والبنوك التجارية، دار وائل للنشر والتوزيع، الجزائر، ص 109.

ثانيا: مشروعية المربحة

استدل جمهور الفقهاء على جواز بيع المربحة من القرآن والسنة والإجماع فقد، وردت في القرآن آيات تدل على مشروعية بيع المربحة.

1. القرآن الكريم: ثبتت مشروعيتها بدليل جواز البيع في قوله تعالى ﴿٢٧٤﴾ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴿٢٧٥﴾ سورة البقرة، الآية: 275، وقوله: ﴿١٩٧﴾ لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ﴿١٩٨﴾ سورة البقرة، الآية: 198، ذلك أن المربحة تمثل ابتغاء للفضل أي الزيادة، وقوله أيضا ﴿٢٨١﴾ وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ﴿٢٨٢﴾ سورة البقرة، الآية: 282، وقوله تعالى ﴿٩﴾ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾ سورة الجمعة، الآية 10.

2. السنة النبوية:

دل جواز المربحة لقول النبي صلى الله عليه وسلم "إذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد". وقوله صلى الله عليه وسلم "الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلا بمثل سواء بالسواء يدا بيد فمن زاد أو ازداد فقد أربى إلا اختلفت ألوانه"،¹ وقوله

¹ يوسف القرضاوي، بيع المربحة للأمر بالشراء، كما تجربة المصارف الإسلامية، "كما تجربة المصارف الإسلامية"، دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية"، مؤسسة الرسالة، 2001، ص ص 12-13.

عندما سئل عن أفضل الكسب فقال " كل بيع مبرور وعمل الرجل بيده"، و قوله أيضا " إنما البيع عن تراض"، وقوله صلى الله عليه وسلم " التاجر الصدوق مع النبيين والصديقين والشهداء ".¹

ج. الإجماع:

تعامل المسلمون بالمربحة في سائر العصور فكان ذلك إجماعاً على جوازها، وهناك فتوى صادرة عن مؤتمر المصارف الإسلامية الثاني المنعقد بالكويت في جمادى الآخرة 1403 هـ الموافق 1983، تقول " أن المواعدة على بيع المربحة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكورة في الوعد السابق، هو أمر جائز شرعاً طالما كانت تقع على المصرف مسؤولية الهلاك قبل التسليم وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي، أما بالنسبة للوعد وكونه ملزم للأمر بالشراء أو المصرف أو كليهما فإن الأخذ بالالتزام أمر مقبول شرعاً، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالالتزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه ".²

ثالثاً : أهمية بيع المربحة

للمربحة دور أساسي يكمن في :³

- الابتعاد عن الاقتراض بالربا وذلك بأن يكون الاستثمار مشروعاً والتعامل مرضياً عنه؛
- تمكين الأفراد من الحصول على سلع يحتاجونها قبل توافر الثمن المطلوب على أساس دفع القيمة بطريقة القسط الشهري أو ما شابه ذلك.
- دعم وتنشيط الأعمال التجارية في القطاع التجاري.
- المساهمة في زيادة أرباح البنك بشكل مضمون بنسب كبيرة.
- عند تطبيق صيغة المربحة تتعرض المصارف إلى مخاطر قليلة.
- تسهيل مراقبة عملية بيع المربحة من قبل أجهزة البنك عن طريق المراقبة الداخلية.
- تضمن رأس المال.
- سهولة وسريعة التطبيق هذا ما يسمح للبنوك بتطبيقها مرات عدة وبمبالغ كبيرة.

المطلب الثاني: أنواع التمويل بالمربحة

وهي نوعين مربحة بسيطة ومربحة مركبة (مربحة للأمر بالشراء) نتناولها فيما يلي:

¹ أحمد صبحي العيادي، إدارة العمليات المصرفية والرقابة عليها، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، 2010، ص 56.

² أيمن عبد الرحمن فتاحي، المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دار البشائر، دمشق - سوريا، 2009، ص 91.

³ سعد عبد محمد، مي محمود عبد الله، عقد بيع المربحة في المصارف الإسلامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعية، العدد الحادي والثلاثون، العراق، 2012، ص 4-5.

أولاً: المربحة العادية والمربحة الأمر بالشراء

ينقسم التمويل بالمربحة في البنوك الإسلامية إلى قسمين رئيسيين هما:

1. المربحة العادية (المربحة البسيطة):

وهي التي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري ويتمهن فيها البائع التجارة، فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مربحة بثمن وربح متفق عليه، وتسمى كذلك المربحة الفقهية¹.

ويمكن تعريفها على أنها " بيع رأس مال المبيع مع زيادة ربح معلوم كما يشترط فيها أن يكون رأس المال معلوماً و أن يكون العقد خالياً من الربا، حيث يستطيع الزبائن الحصول على سلع وبضائع وخدمات مختلفة أو مواد خام، كما يمكن الاستفادة من هذه الصيغة لاقتناء سلع منتجة أو معمرة كالآلات، والسيارات، والعقارات،² بمعنى بيع المالك لسلعة يملكها أصلاً بمثل الأول وزيادة مثل البيوع التي يقوم بها جميع التجار في العادة فهم يشترون السلع ويضعونها عندهم حتى يأتي من يرغب بشرائها فيبيعونه إياها بربح معين، وقد يكون البيع مساومة (وهو بيع السلع بثمن معين يتفق عليه بين البائع والمشتري بعد المفاوضات)، أو بيع أمانة (يتم في هذا البيع ذكر رأسمال السلعة أو تكلفتها وبالتالي يعلم المشتري والبائع تماماً قيمة الربح)، وقد يكون تسليم الثمن حالاً أو مؤجلاً أو مقسطاً.³

2- المربحة للأمر بالشراء (المربحة المركبة):

وهي أن يتقدم العميل إلى المصرف بطلب شراء سلعة موصوفة، فيقوم هذا الأخير بشراء السلعة بمقتضى وعد من العميل ثم بيعها إليه بثمن مؤجل مربحة،⁴ وتعرف بأنها " عقد يتعهد بموجبه المصرف بشراء سلعة بمواصفات محددة وبكمية معينة بناء على طلب العميل، فعندما يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء ما يريده، فإن ذلك يعتبر أمر بالشراء وحين يقبل المصرف شراء السلعة سواء من الداخل أو استيرادها من

¹ هشام كامل قشوط، أيمن محمد الجنف، العمليات المالية الإسلامية التطبيقات الرياضية الحديثة، دار الكتب الوطنية، بنفاري ليبيا، 2021، ص 31.

² صادق راشد الشمري، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية - أنشطتها، التطورات المستقبلية، دار اليازوري العلمية، عمان - الأردن، 2008، ص: 61.

³ محمد حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية - الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار الميسرة، عمان - الأردن، 2014، ص: 159.

⁴ عبد الحفيظ بن سلسي، ضوابط الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مذكرة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2009، ص 193.

الخارج لصالحه، فإن ذلك يعتبر وعدا بالبيع من قبل المصرف، كما تعتبر وعدا بالشراء من قبل العميل ويكون السداد عادة كما يلي :¹

- جزء من الثمن كمقدم يدفعه عند طلبه، كدليل على جديته في الشراء.
- الباقي يسدد على أقساط شهرية أو دفعات يتحدد تاريخها في عقد البيع بالمربحة بين المصرف والعميل.

وتوجد صور وأشكال عديدة للمربحة للأمر بالشراء، يمكن تصنيفها حسب كيفية تسديد ثمن البضاعة إلى ثلاثة أنواع وحسب تكرار العملية إلى نوعين، وحسب المكان إلى داخلية وخارجية، وهي كما يلي:

أ. صور المربحة للأمر بالشراء بحسب كيفية تسديد ثمن البضاعة:

وهي ثلاثة أنواع:

- **المربحة للأمر بالشراء العاجلة:** حيث يدفع المشتري أو أي عميل للمصرف قيمة البضاعة كاملة عند استلامها، وهذه الطريقة أقل استخداماً لأنها الأقل جدوى للمشتري، فإذا كان بإمكانه دفع قيمة البضاعة عاجلاً فما حاجته إلى طرف ثالث.

- **المربحة للأمر بالشراء الآجلة:** حيث يتم الاتفاق مع المصرف على تسديد قيمة البضاعة في وقت آجل دفعة واحدة، وهي ذات جدوى للاستخدام من قبل تجار الجملة الذين يرغبون بتمويل شراء كمية كبيرة من سلعة معينة وتسديد قيمتها بعد بيعها.

- **المربحة للأمر بالشراء المقسطة:** حيث يتم الاتفاق مع المصرف على تسديد قيمة البضاعة على دفعات غالباً ما تكون متساوية ومنتظمة ولفترة محددة، وهذه الطريقة الأسلم للمستهلكين الذين يرغبون في تمويل اقتناء سلع معمرة ولا يستطيعون دفع قيمتها عاجلاً، ولكنهم يستطيعون دفعها على أقساط في الغالب تخصم من رواتبهم المحولة إلى المصرف، وبالتالي فهي الأكثر استخداماً في المصارف الإسلامية نظراً لما توفره من قدرات على تمويل احتياجات الأفراد والتجار والصناعيين.

ب. صور المربحة للأمر بالشراء حسب تكرارها:

¹ منذر عبد الهادي، رجب زيتون، **تقييم أداء وسائل الاستثمار (المربحة، المضاربة، المشاركة، الإيجار) في البنوك الإسلامية الأردنية**، رسالة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير تخصص إدارة الأعمال، جامعة الشرق الأوسط للدراسات، 2010، ص42.

- **المربحة للأمر بالشراء لمرة واحدة:** وفيها يكون العقد لمرة واحدة غير قابل للتكرار، وتنطبق عليها كل من الأنواع السابقة من حيث كيفية التسديد وهي طريقة خاصة بالأفراد.
- **المربحة للأمر بالشراء لعدة مرات:** وفيها يكون العقد غير محدد من حيث عدد السلع المطلوب تمويلها من قبل المصرف ولكن يتم الاتفاق على تحديد سقف المربحة وفترته، وفيها يسمح للعميل القيام بأكثر من صفقة بحيث لا يتجاوز السقف المحدد خلال الفترة المتفق عليها، وتسهل هذه الطريقة عمل التجار والصناعيين وتوفر وقتهم وجهدهم في مناقشة وسائل التمويل، وتعتبر هذه الطريقة البديل الإسلامي الحلال لخدمة السحب على المكشوف الذي تقدمه المصارف التقليدية لعملائها، وهي عبارة عن قرض قصير الأجل محدد بسقف معين ويدفع العميل عمولة التزام على المبلغ غير المسحوب من السقف المحدد.¹
- ج. **صور المربحة للأمر بالشراء حسب المكان:** وتنقسم إلى:²
 - **المربحة الداخلية:** وهنا يشتري المصرف السلعة داخل البلد ويبيعها إلى عميل داخل نفس البلد.
 - **المربحة الخارجية :** ويكون ذلك من خلال فتح اعتماد حيث يشتري المصرف سلعة من خارج بلده مستخدماً الاعتماد المستندي ويبيعها إلى عميل داخل البلد.
 - **حالة المربحة الخارجية بواسطة وكيل مراسل:** حيث يشتري المصرف السلعة من الخارج ويبيعها في الخارج كذلك، وغالباً ما يتم ذلك في السوق الدولية.
- ثانياً: المقارنة بين المربحة العادية والمربحة الأمر بالشراء**
- إن أهم الفروق بين صيغة المربحة العادية كما يجريها التجار من القدم وبين صيغة المربحة الأمر بالشراء كما تجريها البنوك الإسلامية في وقتنا الحاضر تتمثل فيما يلي:

الجدول رقم 1 : الفرق بين المربحة العادية والمربحة الأمر بالشراء

¹ محسن أحمد الخضيرى، المصارف الإسلامية، اشارك للنشر والتوزيع، مصر، 1999، ص : 244.

² قادري محمد الطاهر، جعيد البشير، عموميات حول المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي - الواقع ورهانات المستقبل -، جامعة زيان عاشور، غرداية، يومي 23-24 فيفري 2011، ص17.

المربحة العادية	المربحة للأمر بالشراء	
طبيعة مهنة البائع	لا يتمن البائع التجارة بصفة أساسية، فيشتري السلع قبل وجود المشترين.	لا يتمن البنك التجارة بصفة أساسية فهو لا يشتري ولا يملك إلا بعد تحديد المشتري لرغبته.
الحاجة لوجود وعد الشراء من المشتري	يتم البيع مباشرة دون حاجة إلى مواعدة، لأن المبيع مملوك للبائع	لا بد من وجود وعد بشراء المبيع، ليقوم البنك على أساسه بالشراء والتملك قبل عقد بيع المربحة.
العلاقة التعاقدية	تتكون المربحة العادية من طرفين هما البائع والمشتري	تتكون المربحة المصرفية من ثلاث أطراف، وهي البائع والمشتري والبنك باعتباره تاجر وسيط بينهما .
نوعية العقد	المربحة العادية عقد قديم تعارفه الناس وناقشه وأقرها الفقهاء منذ القدم .	المربحة للأمر بالشراء عقد جديد استحدث مع بروز البنوك الإسلامية واختلف الفقهاء المعاصرون في بعض جزئياته.

المصدر: عبد الحفيظ بن سلسي، ضوابط الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مذكرة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2009، ص 198.

المطلب الثالث: الجوانب الأساسية في بيع المربحة

إن المربحة كأي بيع من البيوع الأخرى لا بد فيه من توفر جوانب أساسية لقيامه والمتمثلة أساسا في الشروط والأركان بالإضافة إلى الأنواع.

أولا: الشروط الواجب توفرها لإتمام عملية بيع المربحة

يلزم لصحة المربحة عدة شروط متعلقة بالسلعة وثمان السلعة نحاول أن نذكر بعض منها:¹

- بيان جميع مواصفات السلعة وعدم إخفاء عيوبها.
- بيان سعر السلعة الأصلي الذي اشتراها به البائع، وما تم الإضافة عليه من تكلفة كالنقل والتخزين والضرائب.
- بيان مقدار الربح الذي يحدد كنسبة من ثمن السلعة وتكاليفها أو كقيمة نقدية.

¹ زهير بن دعاس، عويسي أمين، صنغ التمويل الإسلامي بين الواقع والمأمول، مجلة التنمية الاقتصادية، العدد 2، جامعة سطيف، 2018، ص

- أن يكون بيع السلعة عرض مقابل نقود ولا يجوز بيع النقود مربحة أو السلعة بمثلها لكن يجوز بيع عملة بعملة أخرى مربحة كبيع الدينار الجزائري مقابل الدينار الأردني مربحة.
- بيان كيفية تسديد قيمة السلعة من قبل المشتري للبائع وكيفية نقل ملكية السلعة من قبل البائع للمشتري.

ثانياً: خطوات التمويل بالمربحة

يمكن تلخيص الخطوات التنفيذية لصيغة المربحة في النقاط التالية :¹

- **تقديم طلب من العميل إلى البنك الإسلامي:** حيث يقوم العميل بالتقدم للبنك الإسلامي طالبا منه شراء سلعة معينة يحدد له مصدرها والتوقيت اللازم للحصول عليها والسعر المناسب لشرائها.
- **دراسة البنك للطلب:** حيث يقوم البنك بالاستعلام عن السلعة للتأكد من توافرها بالكمية وبالمواصفات المطلوبة وبالسعر المحدد، ويمكن الحصول عليها في التوقيت المحدد وعدم وجود موانع قانونية أو غير قانونية في إتمام عملية الشراء والبيع، ومن ثم التأكد من مناسبة الطلب وفي الوقت ذاته الحصول على عروض مبدئية.
- **توقيع عقد الصفقة:** في هذه المرحلة يقوم البنك والعميل بتوقيع عقد المربحة الذي يتضمن قيام البنك بشراء السلعة المطلوبة، وتعهد العميل بإعادة شراء السلعة من البنك الإسلامي عندما يوفرها البنك له وإقرار العميل بسلامتها وأهليته للتعاقد وعدم وجود أي موانع لديه تبطل الصفقة.
- **قيام البنك بشراء السلعة:** وفي هذه المرحلة يقوم البنك بالاتصال بالمورد الذي كان عرضه مناسب والحصول منه على السلعة، ويحق للبنك مطالبة المورد بتقديم مجموعة مستندات تثبت صلاحية السلعة أو البضاعة المشتراة ومطابقتها للمواصفات حتى لا تحدث خلافات بين البنك وبين عملية عند استلام العميل لسلعة.
- **استلام العميل للبضاعة:** في هذه الحالة يقوم العميل بالاستلام البضاعة من البنك، أو باستلام مستندات البضاعة ما إذا كانت مستوردة من الخارج، أو أن يتفق مع المورد على إرسال البضاعة إلى المخازن العميل بعد اخذ الضمانات اللازمة.

¹ أحمد محمد الجلف، المنهج المحاسبي لعمليات المربحة في المصارف الإسلامية، المعهد العالي للفكر الإسلامي القاهرة، مصر، 1996، ص ص

- **تحصيل البنك لقيمة البضاعة:** حيث يمكن أن يكون تحصيل المبلغ فورا، كما يصح أن يكون على أقساط أو دفعات وهذا يتوقف على نوع البضاعة ومدى قدرة العميل المالية ووجود الأموال لديه، ورغبة البنك في إعطائه التسهيلات الائتمانية.

ثالثا : الأركان التي يقوم عليها بيع المرابحة

لبيع المرابحة ثلاثة أركان أساسية وهي العاقدان، الصيغة والمحل أو المعقود عليه:¹

1. **العاقدان:** وهما البائع والمشتري ويجب توفر في كل منهما الأهلية والقدرة على إبرام العقد سواء كان بنفسه أو بالتوكيل.
2. **الصيغة:** وهي ما يتم التعبير به عن إرادة المتعاقدان ورضاؤهما بإبرام العقد، ويعبر عنها بالإيجاب والقبول ويجب أن تتوفر فيها الدلالة على العقد صراحة.
3. **المحل المعقود عليه:** هو الثمن والسلعة، ومن أهم شروطها المعلوماتية أي أن يكون معلوما للمشتري وذلك بالقدر والوصف كالبيع العادي.

¹ محمد عبد الرؤف حمزة، البيع في الفقه الإسلامي دراسة عن المرابحة كأهم الأساليب المستخدمة في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير في الاقتصاد الإسلامي، جامعة سانت كليمنت، الشارقة للاستشارات الأكاديمية والجامعية، 2006، ص 10.

المبحث الثالث: دور المرابحة في تمويل الأفراد

تعد المرابحة إحدى أدوات التمويل المهمة التي تقدمها البنوك الإسلامية لتلبية احتياجات الأفراد بطريقة متوافقة مع الشريعة الإسلامية. تقوم المرابحة على شراء البنك للسلعة التي يرغب بها العميل ثم بيعها له بسعر يتضمن هامش ربح متفق عليه مسبقاً، وتساهم هذه الصيغ في تمكين الأفراد من تمويل متطلباتهم في مجال العقار والتجارة وغيرها من المجالات بعيداً عن المعاملات الربوية.

المطلب الأول: دور المرابحة في تمويل العقارات

1. تعريف المرابحة العقارية:

المرابحة العقارية هي طريقة تمويلية تتكون من عدة الخطوات تبدأ بوعدهم من العميل بشراء عقار، فيشتريه المصرف ثم يبيعه بالأجل للعميل وتسمى كذلك بيع تقسيط.¹ أو هي أن يتقدم العميل إلى المصرف بطلب شراء عقار معين، فيقوم هذا الأخير بشراء هذا العقار بمقتضى وعد من العميل ثم يبيعه إليه بثمن مؤجل مرابحة،² وتتم صيغة التمويل العقاري بالمرابحة الأمر بالشراء من خلال الخطوات التالية:

- **طلب العميل للتمويل بالمرابحة:** وذلك من خلال تقديم العميل للمصرف الإسلامي بطلب يتضمن رغبته في قيام المصرف بشراء عقار معين، وقد يقدم المورد هذه المنتجات لمساعد المصرف في توفير المطلوب.³
- **دراسة وتحليل طلب العميل:** تقوم إدارة أو قسم المراجعات بدراسة عملية المرابحة والتأكد من شرعيتها وعدم وجود موانع شرعية أو قانونية.
- **تنفيذ العقد:** بعد الموافقة على طلب العميل ودراسة الملف المقدم يوقع العميل مع المصرف عقد مرابحة يحدد مواصفات المسكن المطلوبة، ومقدار الدفعة الأولى النقدية المقدمة (ضماناً لالتزام العميل بالشراء وتسمى هامش الجدية)، وقيمة الأقساط وكيفية السداد، ولا بد من تحديد الثمن الأساسي للمسكن وهامش ربح المصرف والثمن الإجمالي، ثم يشتري المصرف المسكن حسب المواصفات المحددة من قبل العميل أو يوكل العميل بالشراء، ويبيع المسكن للعميل بالتقسيط وتنتقل ملكية المسكن للعميل.

¹ الرشيد ماجد عبد الرحمن، الدليل الشرعي للتمويل العقاري بالمرابحة والإجارة، دار الميمان للنشر والتوزيع، الرياض - السعودية، 2010، ص 19.

² عبد الحفيظ بن ساسي، ضوابط الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2009، ص 193.

³ منى لطفي بيطار، منى خالد فرحات، آلية التمويل العقاري في المصارف الإسلامية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 25، دمشق - سوريا، 2009، ص 26.

2. شروط التمويل العقاري:

تتمثل الشروط الأساسية للتمويل العقاري فيما يلي :

- أن تكون إجراءات التمويل واضحة ومحددة على نحو يكفل معرفة المستثمر بجميع حقوقه والتزاماته..
- أن يكون من مستندات اتفاق التمويل التي لا يكتمل بغيرها قرار من المستثمر بأنه تسلم صورة من الشروط الأساسية والاطلاع عليها قبل توقيع اتفاق التمويل.
- لا يجوز التمويل أكثر من 90% من قيمة العقار.
- تحديد قيمة العقار لأغراض التمويل بمعرفة أحد خبراء التقييم المقيمة أسماؤهم في الجدول الذي تعده الهيئة، وبشروط أن لا يكون من العاملين لدى الممول أو المستثمر.
- لا يجوز أن يزيد قسط التمويل عن 40% من مجموع دخل المستثمر.
- في الأحوال التي يرتبط بها مقدار التمويل بدخل المستثمر يتم إثبات الدخل بشهادة من مصلحة الضرائب.
- إذا كان التمويل بضمان الخصم من راتب المستثمر يكون إثبات راتبه بشهادة معتمدة من جهة العمل.¹

3. أطراف التمويل العقاري:

هناك طرفان رئيسيان في اتفاق التمويل العقاري هما الممول والمستثمر وتنظم إليها أطراف أخرى.²

أ. الهيئات المانحة للتمويل العقاري:

الهيئة الممولة في التمويل العقاري هي الجهة التي تقدم التمويل سواء كانت شركة تمويل عقاري أو بنك يمارس نشاط التمويل العقاري أو غير ذلك الجهات التي رخص لها القانون بالقيام بدور الممول، أي أن الممول في التمويل العقاري هو الشخص الذي يضع تحت يد المستثمر مبلغا ماليا معينا لسداد التزاماته من عملية قانونية تدخل في نطاق تطبيق قانون التمويل العقاري، كما لا تسمح نصوص التمويل العقاري بأن يكون الممول شخصا طبيعيا، بل يجب أن يكون في صورة مؤسسة مالية لها شخصية اعتبارية، وفي ما يلي الجهات التي يسمح لها بممارسة نشاط التمويل العقاري:

¹ صلاح الدين السبيسي، المرجع سبق ذكره، ص 55.

² دوفي قرمية، دور صيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري في دولة الإمارات، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 4، جامعة حمة لخضر، الوادي، 2020، ص ص 245 - 247.

- الشخصية الاعتبارية العامة:

التي يدخل نشاط التمويل العقاري ضمن أغراضها، ويعرف الشخص الاعتباري بأنه كل مجموعة من الأشخاص والأموال يهدف تكوينها إلى تحقيق غرض معين، وتمنحها الشخصية القانونية لتمكينها من تحقيق هذا الغرض، ومن الأشخاص الاعتبارية نجد الدولة وكذلك المديريات والمصالح وغيرها من المؤسسات العامة التي يمنحها القانون الشخصية اعتبارية، كصناديق الضمان ودعم نشاط التمويل العقاري.

- الشركات:

هي المؤسسات المالية استخدمها قانون التمويل العقاري لتقوم بممارسة نشاط التمويل العقاري، إلى جانب الجهات الأخرى العاملة في هذا المجال وتعتمد شركات التمويل العقاري أساساً على القروض التي تحصل عليها من مؤسسات مالية أخرى.

- البنوك المسجلة لدى البنك المركزي:

تعتبر البنوك من أهم المؤسسات المالية التي تقوم بممارسة نشاط التمويل بصفة عامة ولها دور هام في التمويل العقاري، ونجد ثلاثة أنواع من البنوك العاملة في مجال التمويل العقاري وهي البنوك التجارية والبنوك العقارية وبنوك الاستثمار.

ب. المستثمر (طالب للتمويل):

المستثمر هو الشخص الذي يحصل على مبلغ القرض العقاري، وذلك لسداد التزاماته اتجاه المستفيد وعليه فطالب التمويل أو المستثمر أو المشتري هو الطرف الذي يلجأ إلى جهة التمويل العقاري للحصول على قرض وتمويل عقاري.

ج. أطراف أخرى

تدخل أطراف في اتفاقية التمويل العقاري بمناسبة إبرامه أو بمناسبة تنفيذه، فيلبي الاتفاق على عاتقهم بالتزامات أو يقرر لهم حقوق مواجهة الأطراف الأخرى وهي:

- في حالة شراء عقار قائم : يكون بموجب اتفاق تمويلي بين الممول والمشتري باعتباره المستثمر وبائع

العقار، حيث يلتزم البائع بحالة حقوقه أقساط الثمن إلى الممول بالشروط التي يتفقان عليها.

- صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري: يمكن أن يكون لهذا الصندوق صفة الوساطة في اتفاق

التمويل العقاري بمناسبة إبرامه أثناء تنفيذه وفقاً للسبب الذي أنشأ من أجله التزام الصندوق، فإذا كان الغرض

هو تقديم الدعم للمستثمر من ذوي الدخل المنخفضة الراغب في شراء مسكن اقتصادي بحث يتحمل

الصندوق جانب من قيمة القسط، وعليه فإن الصندوق ملتزم بالوفاء بهذه الأقساط في مواجهة الممول.

- شركات التأمين: قد تجد نفسها ملزمة بسداد مبلغ التأمين إلى الممول في حالة وفاة المستثمر أو بثبوت عجزه الكلي أو الجزئي أو بنسبة لا تقل عن 50%، وبثبات هذا الالتزام بناء على شرط في اتفاق التمويل العقاري بمقتضاه يلتزم بالتأمين لصالح الممول بقيمة حقوقه لدى إحدى شركات التأمين ضد مخاطر عدم الوفاء أو بسبب وفاة المستثمر أو عجزه.

4. أهمية التمويل العقاري:

التمويل العقاري غاية يسعى إليها ذوي الدخل المنخفضة لتحقيق حلم اقتناء مسكن يؤويهم، من جهة أخرى غاية للمؤسسات التمويلية لتحقيق الربح المنشود وغاية الدولة في تحقيق الاقتصاد ومنا ظهرت أهمية التمويل العقاري في المجتمع، فهو أحد الأدوات الاستثمارية الرائجة والذي يساهم في تحقيق مزايا لا تحققها الوسائل الأخرى، وهذا يساعد على انتشار ظاهرة التمويل كونه وسيلة لمنافع ملموسة يمكن تلخيصها بما يأتي:¹

- يساهم التمويل العقاري في معالجة الركود الحقيقي في السوق العقاري ويدفعه بالاتجاهات الإيجابية من خلال زيادة المقدرة المالية لطالبي الوحدات العقارية، وبالتالي خلق الطلب الفعال في السوق العقاري، مما يزيد في نشاطه وضبط إيقاعاته.
- يساهم التمويل العقاري في تدبير التمويل لمحدودي الدخل للحصول على السكن، فالكثير من الناس لا يكون بمقدورهم دفع الثمن كاملاً ومرة واحدة في مباني جاهزة، فيتيح لهم هذا الاتفاق دفع الثمن تدريجياً في صور أقساط بما يتفق وشروطهم المادية وهذا، دون شك سيلعب دوراً بارزاً في معالجة أزمة السكن التي تعاني منها المجتمعات لاسيما النامية منها، مما يجعل هذا الاتفاق متلائماً وظروف المجتمع واحتياجاته.
- يساهم التمويل العقاري في تنشيط الاقتصاد الوطني وذلك عن طريق :
 - توفير السيولة النقدية لشركات بناء العقارات أو لبائعيها.
 - دعم الائتمان أو التمويل للمشتري.
- يساعد نشاط التمويل العقاري على تحقيق الرفاهية لشرائح كبيرة من الأفراد والمجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم، حيث يعمل على توفير المسكن المناسب لشرائح كبيرة من المجتمع،

¹ علاء حسين علي، التمويل العقاري وضوابط توظيفه في التعاملات الشرعية، مجلة تشريعات التعمير والبناء، العدد الرابع، جامعة الأنبار، العراق، 2017، ص ص 9-10.

خاصة متوسطي ومحدودي الدخل وهي فئات غير قادرة على تمويل وشراء وبناء مساكنهم خاصة في ظل ارتفاع الأسعار.

- يساعد التمويل العقاري على الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والأمني للفرد والمجتمع، لأنه يساعد الفرد على تملك مسكنه، وتمام المسكن علامة من علامات الاستقرار والأمان للفرد والمجتمع.
- يعمل على تطوير تنمية القطاع العقاري عن طريق إيجاد فرص كبرى للمستثمرين لتوجيه استثماراتهم في القطاع العقاري، وتشجيعهم على بناء الوحدات السكنية التي يحتاجها السوق، كما يعمل على رواج وتنشيط السوق العقاري نتيجة ازدياد الطلب على الوحدات السكنية التي يحتاجها الناس.¹

- يمنح نظام التمويل العقاري لطالب التمويل أطول فترة سداد ممكنة، مما يؤدي إلى ظهور قدرة شرائية لم تكن متاحة من قبل ويسير عليه تملك الوحدة السكنية التي يديرها.
- يساعد على تنمية الوعي الادخاري في المجتمع، حيث يساهم هذا النوع من التمويل في توجيه الأسر وأصحاب الأموال القليلة نحو الادخار، وتوجيه هذه الأموال نحو الاستثمار في القطاع العقاري حيث انه استثمار في أصول حقيقية وملموسة ومفيدة، أي أنه استثمار مضمون وآمن.²

المطلب الثاني: دور المرابحة في تمويل التجارة

يتم استخدام بيع المرابحة على نطاق واسع كأحد مصادر التمويل التي تقدمها البنوك الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لتلبية احتياجاتها من السلع اللازمة وتمويل العمليات التي تتطلبها مختلف الأنشطة التي يمارسوها، بهدف تجنب التعامل بالفائدة مع البنوك التقليدية، وتستخدم المرابحة بشكل شائع في تمويل التجارة، وفي هذا النوع من التمويل يقوم البنك أو المؤسسة المالية بشراء السلع والمنتجات التي يحتاجها التاجر ثم يبيعها له بسعر أعلى يتضمن هامش ربح متفق عليه مسبقاً.

أولاً: خطوات المرابحة في قطاع التجارة

تتمثل خطوات عملية مرابحة في ما يلي:³

1. طلب التمويل: يقدم التاجر طلب للحصول على تمويل لشراء سلعة معينة.

2. شراء السلعة: يقوم البنك بشراء السلعة من المورد.

¹ هشام محمد القاضي، التمويل العقاري - دراسة فقهية قانونية اقتصادية مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011، ص 62.

² صلاح الدين السبيسي، التمويل العقاري والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، دار الفجر للنشر، القاهرة، 2009، ص 50 - 51.

³ سليمان ناصر، عواطف محسن، تمويل المؤسسات صغيرة ومتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الأول لمعهد حول الاقتصاد الإسلامي الواقع رهانات المستقبل، غرداية - الجزائر، أيام 23 - 24 فيفري، 2011، ص 193.

3. بيع السلعة للتاجر: يبيع البنك السلعة للتجار بسعر أعلى مع تحديد شروط السداد أي بالأقساط أو دفعة واحدة.

4. السداد: يقوم التاجر بسداد المبلغ المتفق عليه للبنك وفق شروط محددة.

ثانيا: أهمية المربحة في قطاع التجارة

وتتمثل أهمية تطبيق مربحة في قطاع التجارة في:¹

- تعتبر المربحة وسيلة فعالة لتمويل التجارة وتتيح للتجار الحصول على حاجتهم دون دفع المبلغ كاملا مما يسهل عليهم إدارة تدفقهم النقدي وزيادة حجم تجارتهم.
- توفير احتياجات قطاع التجارة الداخلية والخارجية، فتسهم بذلك في تنشيط حركة البيع وشراء في السوق المحلي ورفع الطلب الكلي والمساهمة في دوران النشاط الاقتصادي.
- دعم النشاط الاستثماري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتوفير وسائل إنتاج وتنمية الاقتصاد الوطني وتحقيق درجة أعلى للترابط بين قطاعاته.

ثالثا: تمويل المربحة للسيارات والتجهيزات المنزلية

المربحة للسيارات هي صيغة يقوم من خلالها المصرف ببيع سيارات متوفرة لديه مملوكة ومقبوضة من قبله مربحة للمتعاملين حيث يعرض على المتعاملين شراء السيارات المتوفرة ضمن مخزون السيارات التي اشتراها مسبقا وقبضها القبض الناقل للضمان؛ وإذا كانت السيارة المرغوب شراؤها من قبل المتعامل غير متوفرة ضمن مخزون المصرف فان المصرف يقوم باقتنائها وتملكها وعقب قبضها القبض الناقل للضمان يعرض على المتعامل شراءها، ومن ثم ليس في العملية بيع لما لا يملكه المصرف لأن المصرف لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب من المتعامل ويعرضه عليه، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن لأن المصرف قد قبض ما اشتراه فأصبح قابضا وضامنا يتحمل تبعه الهلاك.

أما تمويل المربحة للتجهيزات المنزلية فهي مربحة تسمح للأفراد باقتناء تجهيزات منزلية (أجهزة التدفئة، المكيفات الهوائية، المبردات، أثاث، لأجهزة الكهرومنزلية وغيرها)، تكون مصنعة أو مجمعة داخل البلد، تكون فيها تكلفة الشراء وهامش الربح معروفة ومتفق عليها بين الزبون والبنك.²

¹ جمال لعمارة اقتصاد المشاركة، نظام اقتصادي بديل للاقتصاد السوق نحو طريق ثالث، مركز الإعلام العربي، مصر، 2000، ص84.

² بتصرف، بالاعتماد على الموقع التالي: www.asalamalgeria.com

المطلب الثالث: تحديات التي تواجه الأفراد في تمويل بالمربحة

التمويل بالمربحة هو أحد أنواع التمويل الإسلامي الذي يعتمد على بيع سلعة أو أصل بقيمة معلومة وهامش ربح متفق عليه مسبقاً، ورغم أنه يحظى بقبول كبير بين الأفراد والمؤسسات، إلا أن هناك بعض التحديات التي قد تواجه الأفراد في التعامل معها، منها :

أولاً: ارتفاع التكاليف الإجمالية

في بعض الأحيان تكون التكلفة الإجمالية لتمويل المربحة أعلى من التوقعات بسبب إضافة هامش ربح مرتفعة، مما يجعل الالتزام بالدفع أكثر صعوبة.

ثانياً: تعقيد الإجراءات

الإجراءات المرتبطة بتمويل المربحة قد تكون معقدة لتوافقها مع الشريعة الإسلامية، مما يؤدي إلى تأخير الحصول على التمويل

ثالثاً: محدودية الخيارات

في بعض الأحيان تكون السلع أو الأصول الممولة محدودة بسبب شروط البنك أو المؤسسة مما يقلل من مرونة الأفراد في اختيار ما يناسبهم.

رابعاً: هلاك السلعة قبل التسليم

قد يحدث أن يهلك المبيع كلياً أو جزئياً قبل التسليم:¹

1. الهلاك كلياً:

- إذا هلك بأفة سماوية أو بفعل المبيع نفسه أو بفعل البائع فينفسخ عقد البيع.
- إذا هلك بفعل المشتري فلا يفسخ البيع وعليه الثمن.
- إذا هلك بفعل أجنبي لا يفسخ البيع ويكون للمشتري الخيار إن شاء فسخ البيع وإن شاء أمضاه ودفع الثمن وطالب الأجنبي بالضمان.

2. الهلاك جزئياً:

- فإن كان بأفة سماوية فقيه تفصيل: إن كان النقصان نقصان قدر بأن كان مكيلاً أو موزوناً أو معدوداً فهلك بعضه يفسخ العقد بقدر الهالك وتسقط حصته من الثمن، ثم يكون للمشتري الخيار في الباقي لتفريق الصفقة عليه إن شاء أخذ بحصته وإن شاء فسخ البيع.

¹ وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، نظريات الفقه والعقود، الجزء الرابع، الطبعة الثانية، دار الفكر للطباعة والتوزيع والنشر، دمشق-سوريا 1985، ص ص 407-409.

- إن كان الهلاك بفعل المبيع نفسه كحيوان جرح نفسه فلا يفسخ البيع، ولا يسقط شيء من الثمن وللمشتري الخيار.

- إن كان الهلاك بفعل البائع فيبطل البيع بقدره، ويسقط عن المشتري حصة الهلاك من الثمن لأن الأوصاف لها حصة من الثمن عند ورود الجنبلة عليها، وللمشتري الخيار في الباقي بحصته من الثمن.

- إن كان الهلاك بفعل المشتري فلا يبطل البيع ولا يسقط عنه شيء من الثمن، لأنه صار قابضاً لكل المبيع بإتلاف بعضه.

خامساً: توقف المشتري عن دفع الأقساط

إن الالتزام الأساسي للعميل هو التزامه بدفع الأقساط، ويتم دفع الثمن حسب ما يتفق عليه الأطراف وما تقضيه مصلحتهما، فيمكن أن يكون الثمن مؤجلاً أو مقسطاً، إلا أنه من الناحية العملية تطبق البنوك الإسلامية البيع بالتقسيط.

حيث جاء في قرار المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي ما يلي:¹

1. إذا تأخر المشتري في دفع الأقساط عن الموعد المحدد فلا يجوز إلزامه بأي زيادة على الدين بشرط أو بدون شرط، لأن ذلك ربا محرماً.

2. يحرم على المدين أن يماطل في أداء ما حل من الأقساط، ومع ذلك لا يجوز شرعاً اشتراط التعويض في حال التأخر عن الأداء.

وقد ورد في المعيار الشرعي رقم 8 المتعلق بالمربحة للأمر بالشراء من معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين ما يلي: إذا وقعت المماطلة من العميل المدين بالأقساط فإن المستحق هو مبلغ الدين فقط ولا يجوز للمؤسسة أن تلزم العميل بأداء أي زيادة لصالحها من مراعاة ما ورد في البند 5-6 الذي ينص على ما يلي: يجوز أن ينص في عقد المربحة للأمر بالشراء على التزام العميل المشتري بدفع مبلغ أو نسبة من الدين في حالة تأخره عن سداد الأقساط في مواعيدها المقررة، على أن تصرف في وجه الخير بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة ولا تنتفع بها المؤسسة.

سادساً: اختلاف المواصفات

عند الفقهاء المسلمين ضمان فوات الصفة المشروطة في المبيع واحد من الخيارات التي تعطي للمتعاقد الذي ثبت له الخيار الحق في إمضاء العقد أو فسخه وأسموه خيار فوات الوصف، فإن اشترط المشتري صفة

¹ حسام الدين عفاة، بيع المربحة المركبة كما تجرّه المصارف الإسلامية في فلسطين، الطبعة الثانية، دار النفائس، عمان، الأردن، ص

معينة في المبيع فان تخلفها لا يبطل العقد وإنما يتزعم لزومه بالخيار لتخلف الوصف المشروط، لذا عرف البعض خيار فوات الوصف.¹

سابعاً: ظهور العيوب الخفية

الالتزام بضمان العيوب الخفية يعتبر شرطاً لصحة البيوع بشكل عام ومنها المربحة من الناحية الشرعية، لذلك فان المصرف سيتحمل مسؤولية مطالبته بالتعويض من قبل العميل الأمر في حالة ظهور عيوب خفية في المبيع أو من بعضها، عند وجود مثل هذا الشرط أن يفوض البنك العميل بالرجوع إلى البائع للتعويض عن العيوب الثابتة للمصرف في حالة التي لا يشترط البنك برأئته من العيوب الخفية التي قد يظهر أثرها بعد العقد، فان مسؤوليته تقتصر على ضمان هذه العيوب الخفية دون العيوب الجديدة، إضافة إلى انه لا يجوز التزام العميل بإبرام عقد المربحة في الحالة التي قد تظهر فيها السلعة معيبة أو معدومة عند التعاقد.²

¹ سلام الفتلاوي، ضمان فوات الصفقة المشروطة في المبيع "دراسة مقارنة"، كلية القانون، جامعة بابل، العراق، 2008، ص 11.

² وهبة الزحيلي، المرجع السابق، ص 556.

خلاصة:

نستخلص مما تم دراسته في هذا الفصل أن التمويل الإسلامي هو توظيف الأموال للاستثمار في المشاريع وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، مستعملا في ذلك عدة صيغ تنقسم إلى صيغ التمويل بالمشاركة وصيغ التمويل بالبيع، من بين هذه الصيغ صيغة المربحة وهي بيع يتفق فيه الطرفان على هامش ربح فوق سعر التكلفة المعروف، حيث يجب على البائع أن يسرح بالتكلفة اللازمة لحيازة السلع ويقدم كل المعلومات اللازمة إلى المشتري، كما أن المربحة للأمر بالشراء تعتبر نوعا من أنواع صيغة المربحة، إلا أنها توجد بعض الفروقات بينهما منها وجود وعد بشراء المبيع ليقوم البنك على أساسه بالشراء والتملك قبل عقد بيع المربحة، ويساهم التمويل بالمربحة في توفير حاجيات الأفراد من عقارات، تمويل التجارة، شراء السيارات وغيرها من السلع.

الفصل الثاني:

دراسة ميدانية عن التمويل بالمرابحة في
النافذة الإسلامية بنك الفلاحة والتنمية
الريفية-وكالة ميلة

تمهيد

بعد دراستنا للجانب النظري لدور المربحة في تمويل الأفراد سنحاول من خلال هذا الفصل إسقاط ما تم الوصول إليه نظريا على ما هو موجود في الواقع، لذلك قمنا بدراسة ميدانية على مستوى النافذة الإسلامية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميلة، من أجل الوقوف على كيفية التمويل بالمربحة، إجراءاتها والشروط اللازم توفرها في الأفراد للحصول على تمويل بالمربحة، واعتمدت الدراسة على المقابلة بالدرجة الأولى وعلى الوثائق والبيانات المقدمة من مسؤول النافذة الإسلامية بالوكالة، وسنحاول من خلال هذا الفصل تسليط الضوء على ظهور وتطور النوافذ الإسلامية في الجزائر ومعرفة أهم التحديات التي تواجهها، التعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة وبنافذة الإسلامية، وفي الأخير عرض نموذج عن التمويل بالمربحة على مستوى النافذة الإسلامية بالبنك، ويتضمن هذا الفصل ثلاث مباحث هي :

المبحث الأول: ظهور وتطور النوافذ الإسلامية في الجزائر

المبحث الثاني: التمويل بالمربحة في النافذة الإسلامية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميلة

المبحث الثالث: نموذج عن التمويل بالمربحة في النافذة الإسلامية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميلة

المبحث الأول: ظهور وتطور النوافذ الإسلامية في الجزائر

تتمثل الصيرفة الإسلامية في الجزائر في بنكين إسلاميين هما بنك البركة الجزائري الذي تأسس في 1990/12/02 كأول مؤسسة تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية في الجزائر، وبنك السلام الجزائر الذي تم افتتاحه بتاريخ 2008/10/20، ليكون بذلك ثاني بنك إسلامي في السوق المصرفية الجزائرية، بالإضافة إلى قيام بعض البنوك التقليدية بفتح نوافذ إسلامية على غرار البنك الوطني الجزائري، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، القرض الشعبي الجزائري، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.

المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي للصيرفة الإسلامية

منذ سنة 1990 وبعد إنشاء أول بنك إسلامي في الجزائر "بنك البركة الجزائري"، ظلت البنوك الإسلامية في الجزائر تعمل وفق القوانين ذاتها التي تنظم العمل المصرفي التقليدي (قانون النقد والقرض 90-10 وصولاً إلى الأمر رقم 03 - 11 المتعلق بالنقد والقرض لسنة 2003) والذي يعتبر قانوناً تقليدياً بحتاً لا يراعي خصوصية العمل المصرفي الإسلامي، رغم السماح بإنشاء هذا النوع من البنوك. صدر النظام رقم 02-18 المؤرخ في 2018/11/04 المتضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف البنوك والمؤسسات المالية، إذ يعتبر هذا التنظيم أول نص قانوني ينظم الصيرفة الإسلامية في الجزائر، بحيث يهدف إلى تحديد شروط الترخيص المسبق من طرف بنك الجزائر للبنوك والمؤسسات المالية المعتمدة للقيام بالعمليات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية. كما صدر ثاني نص قانوني ينظم الصيرفة الإسلامية في البلاد، وهو النظام رقم 02-20 في 2020/03/15 المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها في البنوك والمؤسسات المالية، ليحل محل النظام السابق 02-18 المتعلقة بالصيرفة التشاركية ويلغيه، حيث يعتبر نسخة معدلة عن هذا النظام السابق ويشبهه في نقاط كثيرة ويختلف معه في بعض النقاط الأخرى.

أولاً: النظام 02-18

يعتبر النظام رقم 02-18 المتعلق بالصيرفة التشاركية أول نص قانوني ينظم الصيرفة الإسلامية في الجزائر منذ الاستقلال، بالرغم من ورود مختصراً وفي 12 مادة وخطوة إيجابية نحو التأطير القانوني للعمل المصرفي الإسلامي، وهذا من خلال:

1. العمليات المصرفية الإسلامية المسموح في الجزائر:

عرف النظام رقم 02-18 في مادته (2) العمليات المصرفية التشاركية "أنها كل العمليات التي تقوم بها البنوك والمؤسسات المالية التي تتمثل في تلقي الأموال وعمليات توظيف الأموال وعمليات التمويل والاستثمار التي لا يترتب عنها تحصيل أو تسديد الفوائد، وتخص هذه العمليات على الخصوص فئات المنتجات الآتية: المربحة، المشاركة، لمضاربة، الإجارة، الاستصناع، السلم، والودائع في حسابات الاستثمار".

ما يعني أن البنوك التي تقدم الخدمات المصرفية الإسلامية في الجزائر لا يمكن لها أن تطبق صيغ التمويل الإسلامية الأخرى، خاصة في تمويل قطاع الزراعة: كالمزراعة، المساقاة، المغارسة.¹

2. شروط تقديم منتجات مالية إسلامية:

لقد تضمنت مواد النظام رقم 02-18 من المادة (3) حتى المادة (7) مجموعة من الشروط الأساسية لتقديم منتجات مالية إسلامية في المؤسسات المالية والمصرفية بالجزائر، والتي نوجزها فيما يلي:²

• موافقة بنك الجزائر:

يتعين على كل بنك أو مؤسسة مالية يرغب في تقديم منتجات مالية تشاركية عليه الحصول على ترخيص مسبق من بنك الجزائر بذلك، وهذا من خلال تقديم المعلومات التالية:

- بطاقة وصفية للمنتج.

- رأي مسؤول رقابة المطابقة داخل البنك أو المؤسسة المالية.

- تبيين الإجراء الواجب إتباعه لضمان الاستقلالية الإدارية والمالية للشباك عن باقي أنشطة البنك أو المؤسسة المالية.

لم يشر التنظيم هنا ضمن المتطلبات إلى الإطار البشري المؤهل الذي يجب توفيره والإشارة إليه داخل ملف الطلب وكيفية إثبات ذلك.

¹ سليمان ناصر، قراءة عامة في التنظيم 02-18 المتعلق بالصيرفة الإسلامية في الجزائر، الملتقى الدولي للصيرفة الإسلامية حول "مكانة الصيرفة الإسلامية في النظام المالي الجزائري ومدى مساهمتها في إنعاش الاقتصاد الجزائري، مؤسسة صبرا للمؤتمرات والندوات، الجزائر، 2019، ص ص 5-6.

² نفس المرجع، ص 6.

• مطابقة المنتج لأحكام الشريعة الإسلامية:

بعد الحصول على الترخيص المسبق من طرف بنك الجزائر، يتعين على البنك أو المؤسسة المالية الحصول على شهادة مطابقة المنتج لأحكام الشريعة الإسلامية، وذلك من طرف هيئة وطنية مؤهلة لذلك قانوناً.

- لم يشر التنظيم هنا إلى طبيعة الهيئة المذكورة، تركيبها، تبعيتها لأي جهة ... إلخ.
- الرقابة الشرعية لا تقتصر على اعتماد المنتج في البداية فقط، بل هي رقابة مستمرة، لأنها تشمل الرقابة أثناء التطبيق وتشمل أيضاً ما بعد التطبيق أي سلامة التنفيذ وهو ما يعرف بالتدقيق الشرعي.

ثانياً: النظام 02-20

صدر النظام رقم 02-20 في 15/03/2020 المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها في البنوك والمؤسسات المالية، والذي يشبه كثيراً النظام السابق رقم 02-18 الصادر في 04 نوفمبر 2018 والمتعلق بالصيرفة التشاركية، حيث يتم عرض أهم النقاط الواردة في هذا النظام الجديد والتي لم تكن في النظام السابق كما يلي:¹

- سمي هذا النظام في مادته الأولى: "تحديد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية والقواعد المطبقة عليها، وشروط ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية"، والملاحظ استخدام مصطلح الصيرفة الإسلامية بدل الصيرفة التشاركية الواردة في النظام السابق 02-18.

- يشترط هذا النظام الترخيص المسبق من بنك الجزائر لتقديم منتجات الصيرفة الإسلامية، ويتضمن هذا الترخيص الحصول على شهادة المطابقة الشرعية مسلمة من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية، وهي بمثابة الهيئة العليا أو المركزية وقد سماها الوطنية، والتي من مهامها مطابقة طلبات ترخيص المنتجات لأحكام الشريعة الإسلامية قبل الرفع لبنك الجزائر.

- يتعين على البنوك التي تقدم منتجات مصرفية إسلامية وجود هيئة رقابة شرعية والتي تتكون من ثلاثة أعضاء على الأقل يعينون من طرف الجمعية العامة للبنك، ويتعلق الأمر هنا أكثر بالبنوك التقليدية التي ترغب في فتح نوافذ إسلامية، لأن البنوك الإسلامية لها هيئة رقابة شرعية خاصة بها.

- حصر هذا النظام عمليات الصيرفة الإسلامية في ثمانية وعرف كل منتج بالتفصيل وهي: المربحة، المشاركة، المضاربة، الإجارة، السلم، الاستصناع، حسابات الودائع، حسابات الاستثمار.

¹ النظام رقم 02-20، العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية من طرف البنوك والمؤسسات المالية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية رقم 16 بتاريخ 24/03/2020، ص ص 33-34.

- يتعين على البنوك التي تقدم منتجات مصرفية إسلامية وجود هيئة رقابة شرعية والتي تتكون من ثلاثة أعضاء على الأقل يعينون من طرف الجمعية العامة للبنك، ويتعلق الأمر هنا أكثر بالبنوك التقليدية التي ترغب في فتح نوافذ إسلامية، لأن البنوك الإسلامية لها هيئة رقابة شرعية خاصة بها.
- نص هذا النظام على ضرورة الاستقلالية المالية والإدارية للنوافذ الإسلامية عن الهياكل الأخرى للبنك، من خلال الفصل المالي والمحاسبي عن باقي أنشطة البنك من حيث إعداد ميزانية تبرز أصول وخصوم النوافذ الإسلامية، والفصل الإداري من خلال وجود هيكل تنظيمي مستقل وموظفين متخصصين في الصيرفة الإسلامية.

ثالثا: القانون النقدي المصرفي رقم قانون رقم 09-23

- ضمن القانون النقدي المصرفي رقم قانون رقم 09-23 المؤرخ في 03 ذي الحجة عام 1444 الموافق 21 جوان سنة 2023، الصادر في الجريدة الرسمية يوم 29 ذو الحجة 1444 الموافق لـ 27 جوان 2023. ترسيم الصيرفة الإسلامية في مواده (70 - 71 - 72 - 73)، مؤكدا على ما يلي:¹
- يتطلب تسويق المنتجات المصرفية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية الحصول مسبقا على شهادة المطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية، صادرة عن الهيئة الشرعية للإفتاء في مجال المالية الإسلامية، وموافقة بنك الجزائر.
 - رسخ القانون رقم 09-23 الصيرفة الإسلامية من خلال تحديد مفهومها وممارستها، فقد حددها كما يلي: " تعتبر في مفهوم هذا القانون، عملية مصرفية متعلقة بالصيرفة الإسلامية، كل عملية تقوم بها البنوك أو الشبابيك الإسلامية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية".
 - إنشاء إطار قانوني لممارسة النشاط المتعلق بالصيرفة الإسلامية والذي يكرس على وجه الخصوص إمكانية اعتماد بنوك ومؤسسات مالية تمارس عمليات متعلقة بالصيرفة الإسلامية حصرا (المواد 70، 71 و 72).

- يتيح تكييف أدوات التدخل على مستوى السوق النقدية مع خصوصيات العمليات المصرفية، وعززها من خلال تعيين شخصية تختار بحكم كفاءتها في مجال الصيرفة الإسلامية في المجلس النقدي والمصرفي وهذا يجعل السياسات تراعي خصوصيات المنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية، كما أوجب القانون 09-23

¹ القانون رقم 09-23، القانون النقدي والمصرفي، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية، العدد 43 الصادر بتاريخ: 27 جوان 2023، ص 13.

تسويق المنتجات المصرفية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية الحصول مسبقا على شهادة المطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية صدرت عن الهيئة الشرعية للإفتاء في مجال المالية الإسلامية وموافقة بنك الجزائر.

المطلب الثاني: الإطار القانوني والتنظيمي للنوافذ الإسلامية

تعد عملية فتح النوافذ الإسلامية بالبنوك التقليدية خطوة تمهيدية لتفعيل الصيرفة الإسلامية، وهذا بعد إطلاق السلطات الجزائرية النصوص التنظيمية والقانونية لتنظيم العمل المصرفي الإسلامي، خاصة بصدور النظام رقم 02-20 المؤرخ في 15 مارس 2020 المحدد للعمليات الخاصة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من قبل البنوك والمؤسسات المالية، وتفضيل شريحة واسعة من المجتمع الجزائري للمعاملات المصرفية الإسلامية كبديل شرعي للعمل المصرفي التقليدي، وهذا في ظل التداعيات الاقتصادية الحالية بسبب انهيار أسعار النفط، حيث سيتم التعرف على المتطلبات الضرورية لتفعيل الصيرفة الإسلامية في الجزائر عبر مدخل النوافذ الإسلامية والوقوف على العراقيل والتحديات التي تواجه نجاح هذه العملية.

أولاً: متطلبات فتح النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية

يقصد بالنوافذ الإسلامية بشكل عام هيكل ضمن بنك تقليدي مكلف بتقديم الخدمات ومنتجات الصيرفة الإسلامية، ففي الجزائر تم فتح النوافذ الإسلامية في ثلاث بنوك خاصة وهي بنك الخليج (2009)، بنك الإسكان للتجارة والتمويل الجزائر (2016)، وترست بنك (2018)، وبعد صدور النظام 02-20 في 23/03/2020 والمتضمن العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية من طرف البنوك والمؤسسات المالية، قام البنك الوطني الجزائري (BNA) يوم 04/08/2020 بإطلاق نافذة للصيرفة الإسلامية بعد أن استوفى الشروط والمتطلبات الضرورية لفتح النوافذ الإسلامية المحددة في النظام 02-20، لتصبح أول نافذة للصيرفة الإسلامية في بنك عمومي تقدم تسعة (09) منتجات موافقة للشريعة الإسلامية، وبنهاية سنة 2021 وصل عدد النوافذ الإسلامية بالبنوك العمومية حوالي 320 نافذة موزعة بين البنك الوطني الجزائري، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، القرض الشعبي الوطني، والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، ويسوق حاليا 12 بنكا (6 بنوك عمومية و 6 بنوك خاصة) منتجات إسلامية مبتكرة تتلاءم مع احتياجات الزبائن في مجالات عدة، من خلال 861 نافذة ووكالة موزعة على المستوى الوطني، فتحت هذه البنوك 745574 حسابا بنكيا إلى غاية سبتمبر 2024 وفق مبادئ الصيرفة الإسلامية،¹ وتتمثل المتطلبات الضرورية لفتح هذه النوافذ من خلال النقاط التالية:

¹ الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية، أخبار الصيرفة، المجلس الإسلامي الأعلى، 2024، على الموقع التالي:

, consultée le 05/05/2025, 09 :55. <https://www.autorite-hci.dz/%d8%aa%d8%b1%d8%b3%d9%8a%d9%85>

1. موافقة بنك الجزائر:

- يتعين على كل بنك أو مؤسسة مالية يرغب في تقديم منتجات مصرفية إسلامية عليه الحصول على ترخيص مسبق من بنك الجزائر بذلك، وهذا من خلال تقديم الوثائق التالية:¹
- شهادة المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية مسلمة من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية؛
 - بطاقة وصفية للمنتج؛
 - رأي مسؤول رقابة المطابقة داخل البنك أو المؤسسة المالية؛
 - تبين الإجراء الواجب إتباعه لضمان الاستقلالية الإدارية والمالية للنافذة عن باقي أنشطة البنك أو المؤسسة المالية.

2. الالتزام الشرعي:

- يعد الالتزام بالعامل الشرعي من أهم عوامل النجاح لأي بنك يرغب بالعمل بالنشاط المصرفي الإسلامي، فمتى ما تم تعيين هيئة رقابة شرعية وأحكمت الرقابة على عمليات النوافذ الإسلامية وطبيعة المنتجات والخدمات التي تعمل على تقديمها، وتم التأكد من سلامة عقودها؛ هذه الحالة نستطيع القول إن النافذة الإسلامية لديها التزام شرعي وهو معيار ومتطلب أساسي وضابط مهم لضمان سري العمل بالشكل المطلوب، والذي يسهم في تكوين انطباع جيد عن طبيعة النشاطات المصرفية الإسلامية.²
- مطابقة المنتج لأحكام الشريعة الإسلامية:

قبل تقديم طلب الترخيص لدى بنك الجزائر لتسويق منتجات الصيرفة الإسلامية، يتعين على البنك أو المؤسسة المالية الحصول على شهادة مطابقة المنتج لأحكام الشريعة الإسلامية، وذلك من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية،³ والتي تقوم بمهمة دراسة الملفات المقدمة من طرف المؤسسات المالية والمصرفية التي تعتزم تقديم منتجات مصرفية إسلامية، في حين الرقابة الشرعية لا تقتصر على اعتماد المنتج في البداية فقط، بل هي رقابة مستمرة لأنها تشمل الرقابة أثناء التطبيق وتشمل أيضاً ما بعد التطبيق أي سلامة التنفيذ وهو ما يعرف بالتدقيق الشرعي.

¹ النظام رقم 20-02، مرجع سابق، ص 34.

² سعيد سعد المرطان، ضوابط تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية في البنوك التقليدية- تجربة البنك الأهلي التجاري السعودي، منتدى الاقتصاد الإسلامي، اللجنة الاستشارية العليا للعمل على استكمال تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية، الكويت، 1999، ص 9.

³ النظام رقم 20-02، مرجع سابق، ص 34.

- إنشاء هيئة رقابة شرعية:

يتعين على البنوك التي تقدم منتجات مصرفية إسلامية وجود هيئة رقابة شرعية والتي تتكون من ثلاثة أعضاء على الأقل يعينون من طرف الجمعية العامة للبنك،¹ وهو ما يجعل هذه الهيئة لها استقلالية عن البنك بحكم شرط التعيين من الجمعية العامة، وتختص هذه الهيئة بفحص وتقييم مدى مطابقة عمليات النافذة الإسلامية مع أحكام الشريعة الإسلامية بالاعتماد على مختلف الفتاوى والإرشادات والتعليمات الصادرة عنها، وإثباتها في تقرير يقدم إلى من يهمه الأمر داخل وخارج البنك.²

والتدقيق الشرعي يكون في البداية داخليا، بمعنى أن يقوم به جهاز إداري داخل البنك وبالنظر لقواعد الحوكمة يكون له نفس المستوى الإداري للتدقيق الفني الداخلي، ولهذا فهو عادة يتبع مجلس الإدارة إداريا، ويتبع هيئة الفتوى فنيا.³

- التدقيق الشرعي:

تقتضي الحوكمة الشرعية وجود التدقيق الشرعي الداخلي الذي يقوم بمراقبة عمليات النوافذ الإسلامية التابعة للبنك ومدى مطابقتها لأحكام الشريعة الإسلامية وفق قرارات الهيئة الرقابة الشرعية بهدف التأكد من تحقيق أهداف الرقابة الشرعية الداخلية، والذي يرفع تقريره إلى مجلس إدارة البنك، ويستحسن أن يتبع العملية تدقيق شرعي خارجي مستقل، ويمكن أن تقوم بالتدقيق الخارجي شركات متخصصة، وإن كان هناك من يرى أن التدقيق الشرعي الداخلي يكون أكثر فعالية من الخارجي، ذلك لأن الثاني يكون غريبا عن المؤسسة وغير محمي من هيئة الرقابة الشرعية وبالتالي قد يقع في التساهل مخافة إلغاء العقد معه.⁴

3. الاستقلالية:

نصت المادتين 16 و 17 من نظام 02-20 مؤرخ في 2020/03/15 الذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية من طرف البنوك والمؤسسات المالية على استقلالية النوافذ الإسلامية، وكما يلاحظ فإن هذا الاستقلال حسب النصوص مالي ومحاسبي، وعلى مستوى العمليات.

¹ النظام رقم 02-20، مرجع ساق، ص 34.

² سليمان ناصر، نحو بيئة ملائمة لعمل البنوك الإسلامية في الجزائر، الملتقى الدولي الرابع للصناعة المالية الإسلامية حول تحديات الصناعة المالية الإسلامية في الجزائر بين طموحات السياسة المالية والممارسات البنكية، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2019، ص 11.

³ محمد أحمين، مدخل إلى الرقابة الشرعية، لبنان، دار بن حزم، 2015، ص 158.

⁴ مفس المرجع، ص 159.

- الاستقلالية المالية والمحاسبية:

نص هذا النظام على ضرورة الاستقلالية المالية للنوافذ الإسلامية عن باقي فروع البنك، من خلال الفصل المالي والمحاسبي لأنشطة هذه النوافذ عن باقي أنشطة البنك، بما في ذلك إعداد ميزانية تبرز أصول وخصوم النوافذ الإسلامية، وكذا مداخيله ونفقاته ذات الصلة، يعني أن يكون للنافذة الإسلامية دليل حسابات تفصيلي خاص، ومستقل عن دليل الحسابات الخاص بالبنك التقليدي. وسينجم عن هذا حسابات خاصة بعمليات الصيرفة الإسلامية بدء من القيود وانتهاء بحسابات الأستاذ العام.

- استقلالية العمليات:

أن تكون للنافذة الإسلامية مستقلة على مستوى العمليات، وهذا ظاهر عندما نص على استقلالية حسابات الزبائن، فلا ينبغي خلط هذه الحسابات بحسابات الزبائن في البنك التقليدي وهذا يعزز استقلالية مصادر الأموال سواء على مستوى رأس المال، أو حسابات الزبائن، ويتطلب هذا بالضرورة استقلالية نظام المعلومات الخاص بالنافذة عن نظام المعلومات الخاص بالبنك، لأن الإجراءات الآلية للتوثيق لا تتطابق مع تلك المماثلة على مستوى العمليات التقليدية، وهذا يعني أن يكون تعامل البنك التقليدي مع النافذة كتعامله مع بنك مستقل؛ ففي حال احتاج أي منهما للآخر على مستوى السيولة أخذًا أو عطاء أو في حال الدخول في مشروعات مشتركة.

4. الإطار الإداري والتنظيمي:

يتطلب فتح النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية إضافة إلى المتطلبات القانونية والشرعية وجود المتطلبات الإدارية التالية:

- وجود تنظيم إداري مؤهل:

كما يشترط في فتح النوافذ الإسلامية وجود هيكل إداري ضمن البنك أو المؤسسة المالية مكلف بالصيرفة الإسلامية، ومقتضى هذا تحديد مسميات خاصة بالوظائف العاملة في النوافذ الإسلامية وفي مقدمتها مدير عام نافذة الصيرفة الإسلامية بشكل مستقل عن إدارات البنك وأنشطته الأخرى ويتبع هذا المدير مديري الإدارات الوظيفية التي تفي باحتياجات أداء أنشطة الصيرفة الإسلامية والقصد من ذلك التأسيس لوجود مستخدمين مخصصين حصريًا لهذه النوافذ الإسلامية.¹

¹ النظام رقم 02-20، مرجع ساق، ص 34.

- تأهيل الإطار البشري:

ويقتضي هذا تحديد صلاحيات واختصاصات ووظائف تتلاءم مع أنشطة الصيرفة الإسلامية وتخصيص عدد ملائم من المستخدمين يتلاءم مع تعدد وحجم هذه الأنشطة في البنوك التقليدية التي تقدم خدمات ومنتجات مصرفية إسلامية عبر فتح نوافذ إسلامية بها، والتي تحتاج كغيرها من البنوك إلى التدريب المستمر والرفع من كفاءة موظفيها عبر إعداد مناهج وبرامج تدريبية متخصصة تعد من قبل خبراء التدريب وخبراء في مجال المالية الإسلامية لتأهيل الكوادر البشرية بما يتناسب مع احتياجات السوق المصرفية الإسلامية، ويكون هذا التدريب من داخل البنك عن طريق الاستعانة بالكفاءات التدريبية والقيام بإنشاء وحدات مستقلة متخصصة بالتدريب المصرفي الإسلامي، أو عن طريق الاستعانة بمراكز تدريب متخصصة أو مكاتب استشارية ذات صلة وثيقة بالبنك وتربطها به علاقات عمل، أو يكون التدريب من خارج البنك وذلك بإرسال الموظفين للتدريب في بنوك إسلامية أو إلى مراكز تدريب خارجية.¹

المطلب الثالث: تحديات ومعوقات نجاح النوافذ الإسلامية في الجزائر

بعد التطرق للمتطلبات الضرورية للتفعيل الصيرفة الإسلامية في الجزائر عبر التحول الجزئي للبنوك التقليدية للعمل المصرفي الإسلامية عبر مدخل النوافذ الإسلامية، إذ يواجه عملية فتح هذه النوافذ في الجزائر مجموعة من التحديات والصعاب التي يمكن أن نوجزها فيما يلي:

أولاً: البيئة القانونية

تواجه عملية تفعيل الصيرفة الإسلامية في الجزائر عدة تحديات قانونية ناتجة عن البيئة التشريعية التي تعمل بها البنوك التي ترغب في تقديم منتجات مصرفية إسلامية نتيجة عدم ملائمة بعض قوانينها لطبيعة العمل المصرفي الإسلامي، هذا بالرغم من صدور النظام 02-20 في 15/03/2020 الذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية من طرف البنوك والمؤسسات المالية، إذ يبقى هذا النظام غير كاف، في ظل دعوات لتعديل قانون النقد والقرض ليتضمن تنظيمًا أكبر وأعمق للصيرفة الإسلامية. ومن أهم التحديات القانونية نذكر:

¹ سهى أبو حفيظة مفيد، أحمد سفيان تشي عبد الله، إنشاء النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية في فلسطين: الفرص والتحديات، مجلة بيت المشورة، ع(11)، بيت المشورة للاستشارات المالية، قطر، 2019، ص 168.

1. العلاقة مع بنك الجزائر:

تواجه البنوك التي تقدم منتجات الصيرفة الإسلامية في الجزائر مثل بقية البنوك الإسلامية التي تعمل في إطار النظام القانوني الموحد مشكلة علاقتها بالبنك الجزائر وآليات الرقابة على أنشطة النوافذ الإسلامية، على غرار نسبة الاحتياطي القانوني، وتعامل مع بنك الجزائر كملجأ الأخير للإقراض، هذا بالإضافة إلى كيفية حساب بعض المعدلات التي تدخل ضمن ما يسمى قواعد الحيطه والحذر، خاصة منها نسبة ملاءة أو كفاية رأس المال حسب النظام رقم 01-14 الصادر في 2014/09/25 المتضمن نسب الملاءة المطبقة على البنوك والمؤسسات المالية، والذي يحدد كيفية حساب النسبة المذكورة بطريقة مشابهة لنسبة ملاءة المحددة عالميا من طرف لجنة بازل في اتفاقيتها الثالثة وفق نماذج أعدت لهذا الغرض لتطبق من جميع البنوك العاملة في الجزائر، دون مراعاة خصوصية هذه النوافذ التي تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

2. النظام الضريبي:

في إطار القانون الذي يحكم نشاط البنوك التجارية في الجزائر فإن الضريبة المفروضة عليها تخص الفوائد المحصلة جراء عمليات الإقراض وحيث الاختلاف الواقع في طبيعة نشاط البنك الإسلامي الذي يقوم على التي تقوم بها الممارسة التجارية شراء وبيعا وعمليات نقل الملكية وما تتطلبه من تسجيل في عقدين مستقلين وهوامش الربح المتحققة منها، فإنه من المفروض أن تختلف المعالجة الضريبية لأرباح البنك الإسلامي عن فوائد البنك التقليدي؛ إلا أن عدم تمييز القانون الجزائري بين ممارسات البنك التقليدي عن نظيرة الإسلامي جعل هذا الأخير يستفيد ولو بغير قصد من نفس المعاملة الجبائية والضريبية للفوائد المصرفية. وهو ما يرفع إشكالا عن أنشطة وأعمال البنوك الإسلامية لاعتبارها بنص قانون النقد والقرض ممارسة ائتمانية وليست تجارية.¹

ثانيا: التحديات الشرعية

تواجه عملية فتح النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية العاملة في الجزائر العديد من التحديات في الجوانب الشرعية، والتي نوجزها في الآتي:²

1. التبعية وعدم الاستقلال التام

¹ حمزة شودار، الصناعة المصرفية الإسلامية في الجزائر بين التجارب الدولية والمعوقات القانونية المحلية - دراسة استقصائية لواقع وتطورات الصناعة المالية الإسلامية في العالم، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ع (15)، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2015، ص ص 357-358.

² سليمان ناصر، التحديات الراهنة للمصرفية الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الولايات المتحدة الأمريكية، 2015، ص 5.

يوجد العديد من التحديات التي تعيق عمل النوافذ الإسلامية كونها تابعة لبنك تقليدي، فهناك من العملاء من يتحفظ عن التعامل مع بنك يقدم نشاطات مصرفية مزدوجة، مما يؤثر على مصداقية النشاطات الإسلامية التي تعمل بها النوافذ الإسلامية التابعة للبنك التقليدي.

ومن الأمور التي تشوب عمل هذه النوافذ أيضا والتي تقلق كثيرا الهيئات الشرعية ما قد يحدث من اختلاط أموال النوافذ الإسلامية بأموال البنك الرئيسي والفروع الأخرى التقليدية، إذ غالبا ما يتم تحويل فائض السيولة لدى النوافذ الإسلامية إلى البنك الرئيسي الذي يقوم باستخدامه في تعاملاته الربوية إلى غاية احتياج النوافذ الإسلامية إليه، على الرغم من تأكيد النظام 20-02 الخاص بالعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية حول ضرورة استقلالية النوافذ الإسلامية عن البنك التقليدي، ومن عدة جوانب (إدارية، مالية، ومحاسبية، وتنفيذية).

2. الاختلاف الشرعي حول المنتجات

تواجه البنوك التي تقدم خدمات مصرفية إسلامية عدة مخاطر تشغيلية في حال الخطأ باستخدام بعض الصيغ التمويلية، وتزداد هذه المخاطر عند اختلاف آراء الفقهاء وتضاربها حول الحكم الشرعي لهذا المنتج، ويؤدي ضعف التنسيق بين الهيئات الشرعية إلى تضارب كبير في الفتاوى الشرعية المتعلقة بصيغ تمويلية معينة، وفقدان الثقة بالمرجعية الفقهية، حيث نجد هذه الخلاف حتى بين المؤسسات الداعمة للعمل المصرفي الإسلامي حول بشأن شأن منتج معين كفتوى أو كميّار، وكمثال ذلك عملية التورق دائما ففي الوقت الذي نجد فيه معيار صادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI بالبحرين ينظم عملية التورق وهو المعيار رقم 30، نجد بالمقابل فتوى تحرم التورق صادرة من مجمع الفقه الإسلامي لمنظمة المؤتمر الإسلامي فكيف تلزم البنوك الإسلامية بالمعيار والفتوى في نفس الوقت؟!.

ثالثا: ضعف وندرة الإطارات البشرية

تعاني الجزائر نقصا كبيرا في المصرفيين والتفنيين المؤهلين لتسيير نشاط المصرفي الإسلامي، حيث تواجه البنوك التقليدية التي ترغب في التحول للعمل المصرفي الإسلامي الكثير من العقبات فيما يتعلق بتأهيل الكوادر البشرية وتدريبها بالشكل الذي يتناسب مع طبيعة النشاطات المصرفية الإسلامية، وكذلك قلة أصحاب الخبرة والاختصاص وعدم معرفتهم بمبادئ التمويل وصيغ التمويل الإسلامي بشكل الكاف، وهذا لأن جل الموظفين بالنوافذ الإسلامية يتم استقطابهم من البنوك التقليدية، وبالتالي افتقارهم للمؤهلات الكافية حول المعاملات المصرفية الإسلامية مما يجعلهم عرضة للأخطاء الشرعية التي تضر بسمعة البنك ككل.

رابعا: محدودية المنتجات الإسلامية

حصر النظام رقم 20-02 الذي يحدد عمليات الصيرفة الإسلامية في ثمان (8) صيغ وذكرها بالتفصيل وهي (المربحة، المشاركة، المضاربة، الإجارة، السلم، الاستصناع، حسابات الودائع، الودائع في حسابات الاستثمار)، والتي تمثل أمهات الصيغ الشرعية، في حين تم استثناء الصيغ الإسلامية الأخرى والخاصة بتمويل قطاع الزراعة، المساقاة والمغارسة، والملاحظ أن هذا النظام حدد ما لا يمكن تحديده، ما دام الأمر متعلق بالحصول على شهادة المطابقة الشرعية للمنتج المسلمة من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية، حيث يشكل هذا التحديد قيда من الناحية العملية للابتكار.

خامسا: عدم وجود سوق مالي إسلامي

يعرف السوق المالي بأنه المكان الذي تتلاقى فيه قوى العرض والطلب على السيولة النقدية وهو أيضا المكان الذي يلتقي فيه سماسرة الأوراق المالية لإجراء المعاملات في الأوراق المالية، وهذا السوق هو من ضرورات الاستثمار الصحيح، والمصارف الإسلامية في الجزائر تعاني من عدم امتلاكها أدوات مالية تتمتع بما تتمتع به الأدوات المالية المتداولة في السوق المالي.¹

المبحث الثاني: التمويل بالمربحة في النافذة الإسلامية للبنك

¹ مخلوفي طارق متطلبات تفعيل الصيرفة الإسلامية في الجزائر في ظل تداعيات الأزمة المالية العالمية لسنة 2008، أطروحة الدكتوراه في مالية بنوك، جامعة الجزائر 3، 2020 ص ص 320-323

تعد عمليات التمويل بالمربحة من أهم الوسائل التي تتيح للعملاء الحصول على التمويل اللازم لشراء مختلف السلع والخدمات وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، وتوفر هذه العمليات حلول مبتكرة تلبي احتياجات الأفراد.

سنتطرق في هذا المبحث إلى شروط وإجراءات التمويل بالمربحة الاستهلاكية، مربحة المركبات والدراجات في النافذة الإسلامية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية- ميله، وذلك لأن البنك يوفر ويتعامل بهذه الأنواع فقط لحد إنجاز هذه المذكرة، وفي البداية سنقوم بالتعريف بالبنك محل الدراسة.¹

المطلب الأول: التعريف لبنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميله

سنحاول إعطاء نظرة عن البنك محل الدراسة، من خلال نشأته، وكالاته، دوره وهيكله التنظيمي.

أولاً: نبذة عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميله

يعتبر مجمع بنك الفلاحة والتنمية الريفية مركز استغلال، أنشأ سنة 2003 مقره بلدية ميله حي 500 مسكن، ويضم ويشرف على تسيير تسع وكالات حالياً موزعة عبر تراب الولاية بعد أن كان تابعا لمجمع قسنطينة للاستغلال قبل سنة 2003، وهو يشكل وحدة ربط بين الوكالات المحلية للاستغلال من جهة والمديريات المركزية من جهة أخرى.

ويكمن الدور الرئيسي للمجمع فيما يلي:

- يعتبر وسيط بين المديرية العامة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بالجزائر العاصمة والوكالات المحلية للاستغلال.
- يقدم الدعم التقني واللوجستيكي للوكالات التي يشرف عليها.
- يقوم بعملية التنسيق بين مختلف الوكالات.
- الرقابة والمتابعة لضمان تطبيق القوانين والتعليمات التي تحكم العمل البنكي على مستوى الوكالة التابعة له.

كما أن المجمع الجهوي للاستغلال لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بميلة أصبح يشرف على 9 وكالات موزعة عبر دوائر الولاية كما يلي:

جدول رقم 1: وكالات بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميله

¹ اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف البنك والمقابلة.

الرقم	الوكالات	رمزها
1	وكالة ميلة	834
2	وكالة فرجيوة	637
3	وكالة شلغوم العيد	833
٤	وكالة القرارم قوقة	837
5	وكالة وادي العثمانية	840
6	وكالة التلاغمة	841
7	وكالة وادي النجاء	842
8	وكالة تاجنانت	843
9	وكالة الرواشد	83

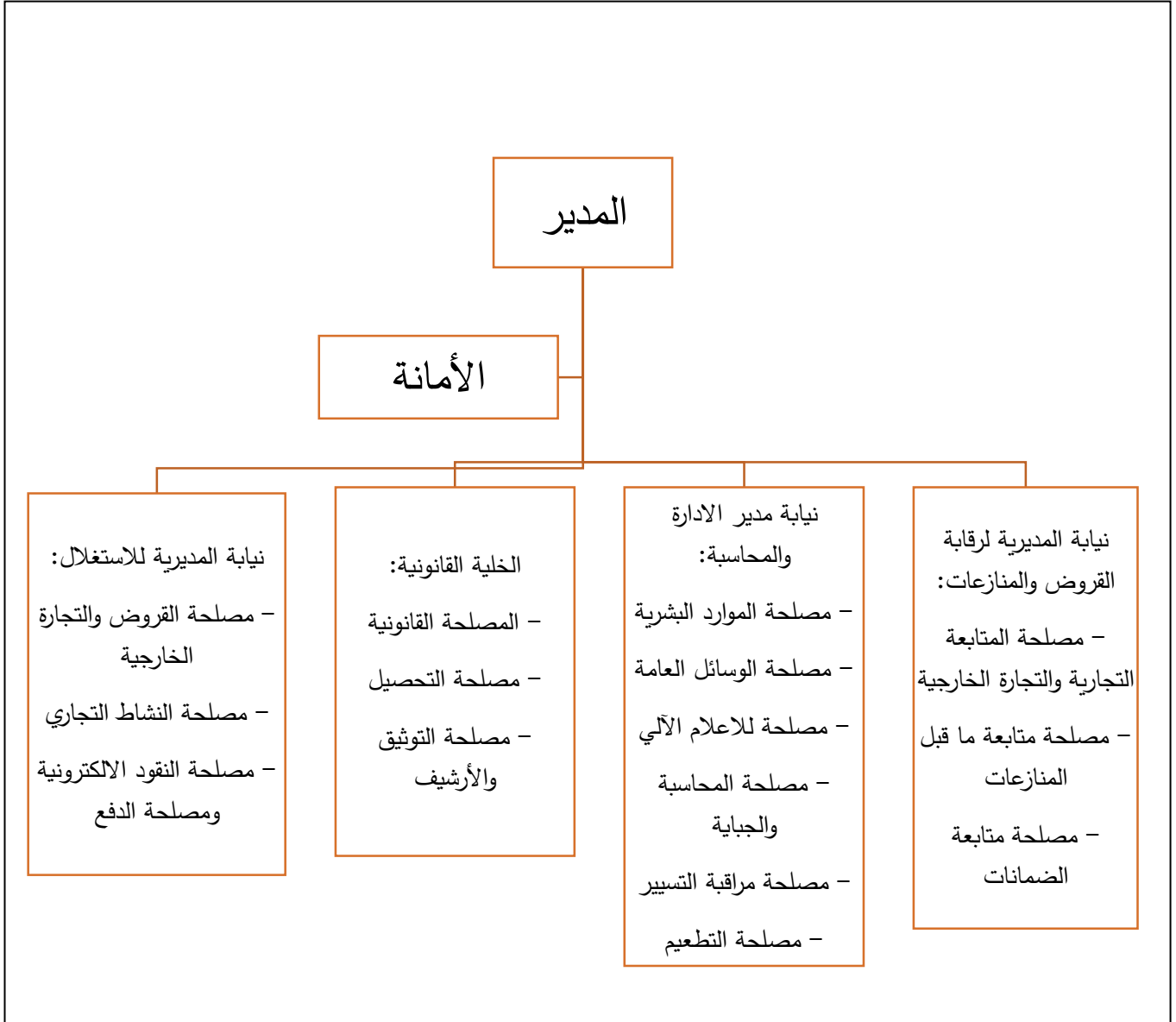
المصدر: اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف البنك.

يعتبر هذا المجمع الجهوي للاستغلال كوسيط بين الإدارة العامة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية الجزائر العاصمة وبين الوكالات التسعة المتواجدة في دوائر ولاية ميلة، باعتبار هذه الأخيرة (الوكالات) مركزا للربح، حيث يشكل المجمع الجهوي للاستغلال مع وكالاته التسعة وحدة استغلال.

ثانيا: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة

الشكل التالي يوضح الهيكل التنظيمي للمجمع الجهوي للاستغلال لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة-ميلة:
بميلة:

الشكل رقم 2: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة



المصدر: اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف البنك

ثانيا: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية ميلة

يقوم البنك بالمهام التالية :

- النهوض بالقطاع الفلاحي وترقية النشاطات الفلاحية والقيام بمختلف العمليات المصرفية، والاعتمادات المالية ومنح القروض
- فتح الحساب بكل أنواعها للأشخاص العادية والمعنوية وأهم هذه الحسابات (الحسابات الجارية، حسابات التوفير، وحسابات الشيك وغيرها)
- النهوض بالقطاع الفلاحي وترقية النشاطات الفلاحية والحرفية والقيام بمختلف العمليات المصرفية والاعتمادات المالية ومنح القروض.
- تنظيم جميع العمليات المصرفية في إطارها القانون.
- العمل على استقرار وتطوير العلاقات التجارية مع الزبائن.
- قبول الودائع من الشركات والأشخاص (الأجلة والفورية).
- يقوم بجميع عمليات الدفع ويتلقاها نقدا بواسطة الصكوك.
- يؤدي مختلف العمليات المصرفية كالقروض القصيرة الأجل متوسطة وكذلك قروض الخزينة العمومية والتسبيقات على السندات العمومي.
- تمويل العمليات الخارجية.
- يقوم بقبول العمليات كالاستيراد والتصدير.

ثالثا: النافذة الإسلامية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميلة

تم استحداث شبك الصيرفة الإسلامية الوحيد بميلة منذ شهر نوفمبر 2021، والذي تم استحداثه في إطار إستراتيجية المديرية العامة للبنك الفلاحة والتنمية الريفية الرامية إلى تفعيل هذا النوع من الصيرفة، وصرحت رئيسة مصلحة التنشيط التجاري بمجمع بنك الفلاحة والتنمية الريفية لميلة السيدة سمية بن عويده، أن قيمة الموارد المالية التي استطاع بنك "بدر" بميلة استقطابها من خلال شبك الصيرفة الإسلامية المتأتية عن طريق منتجات الصيرفة الإسلامية التي يقدمها بنك الفلاحة والتنمية الريفية بميلة بلغت ما يفوق 17.5 مليار دج، وهذا المبلغ متأتي من منتجات جمع الموارد المتمثلة في الحسابات الجارية، حسابات الادخار وحسابات الشيكات، مشيرة إلى أن عدد حسابات الادخار الحالي يقدر بـ 16.453 حسابا، فيما يقدر مجموع حسابات الشيكات بـ 2.968 إضافة إلى 2.000 حساب جاري.

ويعتبر الإقبال المسجل بولاية ميلة على منتجات الصيرفة الإسلامية حتى الآن " مقبولا ويعكس تجاوبا معها، خاصة في إطار الصيرفة الإسلامية بصيغة المrabحة التي تستهدف غالبيتها فئة الفلاحين على غرار منتج "مrabحة غلتي" و "مrabحة تصدير " و"مrabحة مواد أولية".

ومع مساعي تعميم الصيرفة الإسلامية محليا، التي منها فتح شبك لهذه الصيرفة على مستوى وكالة بدر بشلغوم العيد، مع برمجة فتح شبكين آخرين مستقبلا على مستوى وكالتي القرارم قوقة وفرجية ليم إضاقتهم إلى الشباك الحالي الكائن على مستوى وكالة ميلة، بهدف التقرب أكثر من المواطنين وزبائن بنك الفلاحة والتنمية الريفية بميلة الراغبين في التعامل مع البنك والاستفادة من مختلف منتجات الصيرفة الإسلامية.¹

المطلب الثاني: شروط التمويل بالمrabحة في النافذة الإسلامية للبنك

سنتطرق إلى شروط وإجراءات التمويل بالمrabحة التي يوفرها البنك وهي الاستهلاكية، مrabحة المركبات والدراجات في النافذة الإسلامية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية- ميلة:²

أولا: الشروط العامة

يمنح تمويل المrabحة الاستهلاكية، مrabحة المركبات والدراجات لكل شخص طبيعي يطلب هذا النوع من التمويل بصفة خاصة أو فردية خارج نطاق أنشطته التجارية أو المهنية أو الحرفية.

1. الشروط المتعلقة بغرض التمويل:

تعتبر السلع الاستهلاكية والمركبات (الدراجات والدراجات النارية ثلاثية العجلات المصنعة أو المجمعة في الجزائر) مؤهلة للتمويل من قبل البنك، ويمكن للبنك الاستعانة بشركات التصنيع أو التجميع (وكذلك شبكات التوزيع الخاصة بها) الراغبة في تقديم تمويل المrabحة الاستهلاكية، والمركبات والدراجات النارية والدراجات ثلاثية العجلات، على أن يقدم العميل شهادة صادرة عن المورد، تثبت أن السلعة التي يتم تمويلها يتم إنتاجها أو تجميعها في الجزائر، ثم يتم عقد اتفاقية ملزمة بين الطرفين (البنك والمورد).

2. متطلبات أهلية المتقدم:

يجب على المتقدم للحصول على تمويل المrabحة الاستهلاك أو تمويل مrabحة (المركبات، الدراجات النارية والدراجات ثلاثية العجلات) أن يستوفي شروط الأهلية التالية:

¹ وكالة الأنباء الجزائرية، استقطاب أكثر من 5.17 مليار دج من منتجات الصيرفة الإسلامية، على الموقع التالي:

<https://www.aps.dz/ar/regions/143747-5-17>

² تم إنجاز هذا المطلب باعتماد على الوثائق والنماذج المقدمة من طرف مدير حسابات النافذة الإسلامية بالبنك، والتي سيتم إدراجها ضمن الملاحق.

- أن يكون جزائري الجنسية؛
- أن يكون لديه إقامة ثابتة في الجزائر؛
- أن يكون عمره أقل من 70 عاما في تاريخ سداد القسط الأخير؛
- أن يكون لديه نشاط لمدة سنة (01) على الأقل في تاريخ طلب التمويل؛
- أن يكون بالغاً السن القانونية ومتمتعاً بالأهلية القانونية في تاريخ طلب التمويل؛
- تقديم دليل على وجود دخل منتظم يعادل أو يزيد عن واحد ونصف (1.5) مرة الدخل القومي.

يستثنى من تمويل المربحة الاستهلاكية (المركبات، الدراجات النارية والدراجات ثلاثية العجلات) الأشخاص الذين بلغت نسبة ديونهم (قروض أخرى مأخوذة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية أو بنوك أخرى)، والتي تم تأكيدها من قبل المكتب المركزي للمخاطر التجارية والأسرية لبنك الجزائر، 30% من دخلهم المنتظم.

ثانياً: شروط التمويل

1. مبلغ التمويل:

يتم تحديد مبلغ التمويل للمربحة الاستهلاكية ومربحة (المركبات، الدراجات النارية والدراجات ثلاثية العجلات) بناء على:

- تكلفة موضوع التمويل؛
- دخل المستفيد، إن وجد (إجمالي الدخل الشهري الذي سيتم حسابه وفقاً لـ (الملحق 1)؛
- قدرة المستفيد على السداد، والتي لا يجوز في أي حال من الأحوال أن تتجاوز 30% من إجمالي الدخل الشهري.
- عمر مقدم الطلب.

2. حصة التمويل:

يجب أن تكون حصص التمويل التي سيتم منحها متضمنة في النسب التالية:

• بالنسبة للسلع الاستهلاكية:

تقتصر حصة التمويل على حد أقصى قدره 80% من سعر المواد الاستهلاكية المراد تمويلها بما في ذلك جميع الضرائب (TTC)، في حدود ما بين 100.000 دينار جزائري كحد أدنى و 1.500.000 دينار جزائري كحد أقصى.

• بالنسبة للمركبات الآلية (الدراجات والدراجات ثلاثية العجلات):

تقتصر حصة التمويل على حد أقصى قدره 90% من سعر السيارة أو الدراجات أو الدراجات النارية ثلاثية العجلات المراد تمويلها، بما في ذلك جميع الضرائب (TTC) حتى الحد الأقصى 4000.000 DA لزيادة قدرته على الاقتراض وسداد أقساط التمويل الممنوح للمركبات، يمكن للعميل الحصول على ضمان مشترك من كفيل يسمى أيضا المدين المشترك (الزوج، الأب، الأم، الابن، الابنة، الأخ أو الأخت)، ويشترط ما يلي:

- يجب أن يكون الضامن أو المدين المشترك في حالة مالية جيدة ويجب أن يقيم في الجزائر.
- لا يجوز للعميل الاعتماد إلا على ضامن واحد متضامن، مستوفي الشروط العامة المذكورة أعلاه؛
- يجب أن يظهر الانتماء الكامل للضامن المشترك أو المدين المشترك بالإضافة إلى توقيع المشترك مع العميل في عقد المربحة للمركبات أو الدراجات النارية والدراجات ثلاثية العجلات.

3. هامش الضمان:

هامش الضمان هو المبلغ الذي يجب على العميل دفعه، للسماح للبنك بحماية نفسه ضد السحب المحتمل، وإذا طلب المورد رسوما مقابل إلغاء الطلب فإن هذه الرسوم يتحملها العميل ويتم خصمها من هامش الضمان الموجود في حساب مخصص، ولا يجوز أن يكون مبلغ هامش الضمان للسلع القابلة للتمويل أقل من 20% من سعر شراء السلع الاستهلاكية الأخرى؛ 10% من سعر شراء المركبة (الدراجات النارية والدراجات ثلاثية العجلات).

4. مدة لتمويل:

تم تحديد مدة تمويل المربحة على النحو التالي:

- اثنا عشر (12) شهرا كحد أدنى وستة وثلاثون (36) شهرا كحد أقصى من تاريخ إمضاء عقد التمويل للسلع الاستهلاكية.
- اثنا عشر (12) شهرا كحد أدنى وستون (60) شهرا كحد أقصى من تاريخ إمضاء عقد التمويل للمركبات (الدراجات النارية والدراجات ثلاثية العجلات).

5. سداد التمويل:

يتم سداد مبلغ التمويل على أقساط شهرية ثابتة، تتكون من رأس المال وهامش الربح وأي ضريبة.

6. الضمانات/الحجوزات:

• بالنسبة للسلع الاستهلاكية الأخرى:

- تفويض التأمين ضد خطر الوفاة وخطر العجز الدائم المطلق (DIAD) باسم العميل وعلى نفقته.

- التزام لا رجعة فيه بشأن توطين الرواتب. (الملحق رقم 2)

• بالنسبة للمركبات الآلية والدراجات والدراجات ثلاثية العجلات:

- تفويض التأمين ضد خطر الوفاة وخطر العجز الدائم المطلق (DIAD) المبرم باسم العميل وعلى

نفقته؛

- تعهد موثق للمركبة أو الدراجة أو الدراجة ثلاثية العجلات (قبل التمويل)؛

- رهن المركبة أو الدراجة أو الدراجة ثلاثية العجلات الممولة (بعد التمويل)؛

- تأمين ضد مخاطر المركبات (DPAMR) للمركبة أو الدراجة أو الدراجة ثلاثية العجلات، مصحوبا

بشروط الحلول لصالح بنك "بدر"، يغطي كامل مدة التمويل (في حالة عدم وجود تأمين تكافل، يسمح

بالتأمين الكلاسيكي).

- تزويد البنك بنسخة من البطاقة الصفراء وبطاقة التسجيل فور الحصول عليها.

المطلب الثالث: إجراءات التمويل بالمربحة في النافذة الإسلامية للبنك

يمكن توضيح إجراءات التمويل بالمربحة في النافذة الإسلامية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة من

خلال النقاط التالية:¹

أولاً: الترحيب بالعميل واستقباله على مستوى الوكالة

- يرحب بالعميل ويزود بكل المعلومات المفيدة التي يحتاجها (شروط الأهلية، الجوانب المالية، الأصول

المراد تمويلها، التأمين، الضمانات، المواعيد النهائية، طرق المعالجة والتكاليف)؛

- التأكد من أهلية العميل للحصول على تمويل بالمربحة الاستهلاكية أو مربحة المركبات وما إذا كان من

الممكن شراء السلعة الاستهلاكية أو السيارة المراد تمويلها من مورد معتمد من قبل البنك.

- يقوم الموظف بإدخال المعلومات في النظام للمحاكاة بناء على كشوفات العميل، ويطلع النتائج المتحصل

عليها ويقدمها لإغراض إعلامية وبدون أي التزام من البنك اتجاه العميل.

¹ تم انجاز هذا المطلب باعتماد على الوثائق والنماذج المقدمة من طرف مدير حسابات النافذة الإسلامية بالبنك، والتي سيتم إدراجها ضمن الملاحق.

ثانيا: تقديم ملف التمويل بالمربحة

عند تقدم العميل للوكالة مع ملف التمويل، يقوم مدير حسابات النافذة الإسلامية بما يلي:

- يستلم ملف التمويل بالمربحة ويقوم بالتأكد من مطابقة وصدق واكتمال المستندات الواردة وذلك بمقارنتها بالقائمة المطلوبة؛

- التحقق من كافة الجوانب المتعلقة بالسلع الاستهلاكية أو المركبات المراد تمويلها بصيغة المربحة؛

- في حالة اختلاف البيانات المقدمة من قبل العميل عن تلك المعلنة أثناء المحاكاة الأولية، يقوم مدير

حسابات النافذة الإسلامية بإدخال محاكاة جديدة ويبلغ النتيجة النهائية للعميل للموافقة عليها؛

- يعدل ترخيص الاستشارة المتعلق بالمكتب المركزي للمخاطر والمؤسسات والأسر غير المدفوعة لبنك

الجزائر ويتم توقيعه من قبل العميل؛(الملحق 03)

- التأكد من عدم ظهور العميل في قائمة الممنوعين من الدفع ودفاتر الشيكات غير المدفوعة لرجال الأعمال

والأسر في بنك الجزائر عند مراجعة مكتب المخاطر المركزي؛

- تعديل "طلب التمويل" ويتم استكمالته وتوقيعه من قبل العميل؛

- وفي حالة ملاحظة أية مخالفات، يجب عليه إعادة الملف كاملا إلى العميل فورا، مع دعوته لاستكمالته

و/أو تصحيح أية مخالفات تم ملاحظتها، ويقوم مدير حسابات النافذة الإسلامية بإرسال الملف إلى مشرف

المكتب الأمامي للتحقق منه.

ثالثا: دراسة ملف التمويل بصيغة المربحة

بمجرد أن يصبح الملف في حوزة موظف القرض، يقوم الأخير بما يلي:

- إجراء فحص أولي لجميع الأجزاء المكونة للملف للتأكد من تطابقها والبيانات المدخلة أثناء المحاكاة؛

- إعداد مذكرة موجزة بما في ذلك على وجه الخصوص نتائج الدراسة والرأي التجاري المناسب؛

- تقديم الملف مصحوبا بمذكرة التلخيص إلى مشرف المكتب الخلفي للتحقق والرقابة قبل عرضه على لجنة

التمويل للموافقة.

رابعا: مراجعة الطلب والموافقة عليه

بعد استلام المذكرة الموجزة، يقوم مدير الوكالة أو ممثله المؤقت باستدعاء أعضاء لجنة التمويل لاتخاذ

القرار بشأن طلب العميل، ويتم تسجيل القرار المناسب للجنة على الفور في محضر ثم التوقيع عليه من قبل

جميع الأعضاء الحاضرين.

1. حالة الرأي غير المواتي: في غضون أربع وعشرين (24) ساعة بعد صدور قرار لجنة التمويل على الملف، يقوم مدير حسابات النافذة الإسلامية بإخطار العميل بقرار رفض طلبه. (الملحق رقم 4)
 2. في حالة الحصول على رأي إيجابي: يقوم المسؤول على الفور بما يلي:
 - ينشئ تفويض الالتزام في أربع (04) نسخ ويوقعها مدير الوكالة أو ممثله المؤقت؛
 - يقوم بتسجيل تذكرة التفويض في السجل المفتوح لهذا الغرض.
 - المعالجة على مستوى مدير التمويل ومراقبة الالتزامات (GRE):
 - بعد قبول ملف التمويل، يقوم مدير التمويل ومراقبة الالتزامات ببعض الإجراءات ومنها التأكد من الحد الأقصى للتمويل الخاص بالمrabحة، مدى قدرة العميل على السداد، التراخيص الخاصة بالمؤسسات والشركات الطالبة للتمويل ونوع المنتجات.
 - المعالجة على مستوى الوكالة:
 - التحقق من حساب العميل للتأكد من إدخال الحد الأقصى للتمويل بواسطة مدير التمويل ومراقبة الالتزامات؛
 - صدور اتفاقية التمويل بالمrabحة في ثلاث (03) نسخ ويتم تسليمها إلى ممثل خدمة.
 - يقوم بإعداد خطاب الإشعار المخصص للعميل وتسليمه إلى مدير حسابات النافذة الإسلامية، بما في ذلك التحفظات، ويرسل نسخة منها إلى مدير التمويل ومراقبة الالتزامات.
 - بمجر موافقة لجنة التمويل على الملف، يقوم مدير حسابات النافذة الإسلامية بما يلي:
 - ✓ يدعو العميل لاستلام إشعار التمويل الموقع من قبل مدير الوكالة أو موظفه المؤقت؛ (الملحق رقم 5)
 - ✓ يوقع العميل على اتفاقية التمويل التي سيتم إنشاؤها في ثلاثة ملفات قابلة للتنفيذ، ثم تقديم المستندات إلى مدير الوكالة للتوقيع عليها؛
 - ✓ القيام بالإجراءات التنظيمية لتسجيل الاتفاقية (باللغة الوطنية)، وتوقيعها من قبل الطرفين (البنك-العميل)، لإصدارها إلى مديرية الضرائب التي تحتفظ بنسخة منها؛
 - ✓ إعطاء نسخة للعميل؛
 - ✓ تبقى نسخة في ملف الوكالة وترسل نسخة إلى مدير التمويل ومراقبة الالتزامات للمتابعة.
- خامسا: جمع الضمانات والتحقق من صحتها**
- لإكمال هذه الخطوة، يجب القيام بما يلي:
- طلب التوقيع من العميل على نماذج اشتراك التأمين: الوفاة/ العجز الكلي المؤقت،

- تحصيل التأمين (الوفاة والعجز المطلق والدائم) الذي يغطي كامل فترة التمويل والتعهد الموثق للمركبة أو الدراجة أو الدراجة النارية ثلاثية العجلات؛
- تحرير وطلب التوقيع من العميل؛
- الوعد الأحادي بالشراء (PUA) (الملحق 06)
- يقدم وعد الشراء من جانب واحد (PUA) الموقع من قبل العميل إلى المشرف على الرقابة والتحقق؛
- ضمان قيام العميل بدفع هامش ربح على حسابه (لا يقل عن 20% من ثمن السلع الاستهلاكية و10% من ثمن المركبة).
- الالتزام بأقساط التأمين على الوفاة على مدى فترة التمويل بأكملها.
- قيام العميل بدفع هامش الضمان في الحساب؛
- القيام بإرسال ملف الضمان إلى المكتب الخلفي للفحص وإرساله إلى القسم القانوني في مصلحة التمويل ومراقبة الالتزامات للتحقق من صحته.

سادسا: تعبئة تمويل بالمربحة

- قبل أي تعبئة، يقوم موظف الائتمان بما يلي:
- ضمان تحصيل وإثبات الضمانات والاحتياجات المنصوص عليها في بطاقة الترخيص؛
 - التأكد من أن حساب العميل لا يحتوي على أي مبالغ غير مدفوعة تتعلق بالتمويلات الإسلامية السابقة وربما تلك المتعلقة بالتمويل التقليدي.

سابعا: مراقبة المعاملات

- لغرض مراقبة المعاملات التي يقوم بها عميل الوكالة، تحتفظ الوكالة بسجل لأعمال الوكالة، حيث يتم نسخ جميع المعلومات المتعلقة بمعاملة الشراء المعنية، وعلى وجه الخصوص:
- رقم الوكالة.
 - بيانات الاتصال الخاصة بالعميل.
 - الفاتورة والتاريخ والمبلغ بيانات الاتصال الخاصة بالمورد.

ثامنا: انسحاب العميل قبل توقيع عقد المربحة

- عند استلام طلب السحب مكتوبة ومصادق عليه من قبل العميل قبل التوقيع على عقد المربحة يقوم ممثل خدمة عملاء النافذة الإسلامية بما يلي:
- التأكد من تنفيذ الطلب وإخطار مدير الوكالة؛

- تحرير إشعار بإلغاء الطلب.

- يوقع مدير الوكالة إشعار بإلغاء الطلب ويرسله إلى المورد؛

- طلب التأكيد من المورد بإلغاء الطلب عن طريق إرجاع نموذج الطلب إلى الوكالة.

تاسعا: مراقبة التمويل

- تسوية آجال المربحة الاستهلاكية:

إن المواعيد النهائية للتمويل قصير/متوسط الأجل ثابتة، يتم سداد الأقساط (الأصل والأرباح) تلقائيا بواسطة نظام المعلومات عن طريق خصم المبلغ من حساب العميل الجاري في البنك.

- الدفع المسبق:

عند استلام طلب صريح من العميل للسداد المبكر لأقساطه المتعلقة بالمبلغ الإجمالي أو الجزئي لرأس المال المستحق والأرباح، يقوم مدير حسابات النافذة الإسلامية بما يلي:

- التأكد من أن الطلب يتوافق مع شروط البنك للسداد المبكر وإخطار موظف الائتمان بطلب العميل.
- التأكد من أن حساب العميل يحتوي على أموال كافية لدعم معاملة السداد المبكر التي يطلبها العميل؛

- إدخال مبلغ الدفعة المقدمة في نظام المعلومات؛

- تقديم المعاملة إلى المشرف للتحقق منها.

وبدوره يقوم ممثل خدمة عملاء بما يلي:

- ينشر جدول استهلاك جديد يبين مبلغ الأقساط المتبقية من نفس القيمة مطروحا منها مدة الأقساط المسددة؛

- تقديم جدول الاستهلاك الجديد للتوقيع المشترك من قبل مدير الوكالة والعميل؛

- يقوم بإرسال نسخة من الجدول الجديد إلى مدير التمويل ومراقبة الالتزامات مصحوبة برسالة العميل وإشعار الخصم لتحديث الملف المحفوظين مستواه.

المبحث الثالث: نموذج عن تمويل بالمربحة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية ميلة

سنحاول من خلال هذا المبحث تقديم نموذج عن تمويل بالمربحة المقدم من طرف النافذة الإسلامية التابعة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لإحدى الشركات بميلة، استفادت من الحصول على تمويل لاقتناء شاحنتين، فبعد تقديم طلب الحصول على التمويل والقيام بدراسته من طرف البنك والتحقق من كافة الجوانب المتعلقة بالشاحنتين المراد تمويلها، ومن عدم ظهور العميل في قائمة الممنوعين من الدفع ودفاتر الشيكات غير المدفوعة لرجال الأعمال والأسر في بنك الجزائر عند مراجعة مكتب المخاطر المركزي، تأتي مرحلة دراسة ملف التمويل وفي هذه الحالة يتأكد البنك في البداية من نجاح المشروع وقدرة العميل على السداد من إيراداته، ثم تحديد مبلغ التمويل الذي يمكن تقديمه من طرف البنك، وهامش الجدية الذي يقدمه العميل، هامش الربح والأقساط التي سيدفعها العميل.

المطلب الأول: التحليل المالي للمشروع واتخاذ القرار بمنح التمويل

أولاً: وصف المشروع

تقع الشركة الطالبة للتمويل في بلدية ميلة في المكان المسمى "قطعة بن محجوب" وهي جزء من قطاع النقل، أما عن الاستثمار المراد القيام به فهو اقتناء شاحنتين مبردتين في سنة 2022 بهدف استعمالها في نقل منتجات الألبان ومشتقاتها والمواد الغذائية في بلدية ميلة، بهدف توسيع استثمارات الشركة وزيادة إيراداتها.

ثانياً: تكاليف التشغيل

فيما يلي إجمالي التكاليف المتكبدة مقابل خدمات (إصلاح المعدات، تكاليف الصيانة، الوقود، الموظفين، تكاليف التأمين وما إلى ذلك):

الجدول رقم (3): التكاليف السنوية للمشروع

البيانات	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
إجمالي التكاليف	1.353.000.00	1366530.00	1.380.195.30	1.393.997.25	1.407.937.23

المصدر: نتائج دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع (Étude De faisabilité Technico économique) مقدمة من طرف البنك.

ثالثا: إيرادات المشروع

معدل دوران العمل المتوقع = كمية منتجات الألبان والمنتجات الغذائية المنقولة خلال السنة المالية

الجدول رقم (4): الإيرادات التفصيلية المتوقعة / السنة

التعيين	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
نقل منتجات الألبان ومشتقاتها	2.178.000.00	2.323.200.00	2.323.200.00	2.468.400.00	2.613.600.00
نقل المنتجات الغذائية	2.178.000.00	2.323.200.00	2.323.200.00	2.468.400.00	2.613.600.00
الإجمالي	4.356.000.00	4.646.400.00	4.936.800.00	4.936.800.00	5.227.200.00

المصدر: نتائج دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع (Étude De faisabilité Technico économique) مقدمة من طرف البنك.

ثالثا: القيمة الحالية الصافية ومعدل العائد الداخلي وفترة الاسترداد

وهي صافي القيمة الحالية بحكم التعويض، وتمثل القيمة الحالية الصافية (قيمة التدفقات النقدية المرتبطة بالاستثمار)، مخصومة بمعدل العائد الذي يطلبه السوق، مع مراعاة مخاطر هذا الاستثمار، وبالتالي فإنه يمثل مقدار خلق القيمة المتوقعة بالنسبة لمعدل خصم 10%. وبالتالي فإن القيمة الحالية الصافية = 5.527.645.58 دج

الجدول رقم (5): التدفق النقدي للمشروع

التعيين	السنة	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
أعلاف غير مخفضة	-7.158.182.36	3.003.000.00	3.279.870.00	3.266.204.70	3.542.802.75	3.819.262.77
معدل الخصم	10%	10%	10%	10%	10%	10%
خلاصات محدثة	-7.158.182.36	2.730.000.00	2.710.636.36	2.453.947.93	2.419.781.95	2.371.461.69
التدفقات المحدثة التراكمية	-7.158.182.36	2.730.000.00	5.440.636.36	7.894.584.30	10.314.366.25	12.685.827.96
VAN	5.527.645.58					
TRI	%36					
DRC	1.13					
IP	1.77					

المصدر: نتائج دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع (Étude De faisabilité Technico économique) مقدمة من طرف البنك.

معدل العائد الداخلي هو معدل خصم يلغي القيمة الحالية الصافية لسلسلة من التدفقات المالية (تتعلق عموما بمشروع باستثمار أولي يتبعه تدفقات نقدية إيجابية)، بعد التحليل فإن معدل العائد الداخلي = 36%، أي أنه مقابل استثمار 100 دج، نحصل على ربح قدره 36 دج، وهو معدل يعتبر مثيرا للاهتمام لاختيار هذا النوع من النشاط، ومنه نستنتج أن مؤشر الربحية أكبر من الواحد، وبالتالي فإن الاستثمار مربح.

المطلب الثاني: الهيكل المالي للتمويل بالمرابحة

أولا: منح التمويل بالمرابحة ومراحل سدادها

تقدر المساهمة الشخصية للمستثمر A.P بـ 20% من المبلغ الإجمالي للصفقة، ويتم توزيع مبلغ التمويل على النحو التالي:

الجدول رقم (6): الهيكل المالي للتمويل بالمربحة

طبيعة الاستثمار	المبلغ الإجمالي	القرض (80%)	A.P (20%)
شراء شاحنتين مبردتين	7.158.182.36	5.726.545.89	1.431.636.47
إجمالي الاستثمار	7.158.182.36	5.726.545.89	1.431.636.47

المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك.

يقدر إجمالي التمويل بالمربحة اللازم لشراء شاحنتين مبردتين بـ 7.158.182.36، يساهم العميل بنسبة 20% بقيمة 1.431.636.47 دج، والمبلغ المتبقي يدفعه البنك والمقدر بـ 5.726.545.89 دج أي بنسبة 80 %، والجدول التالي يمثل جدول سداد التمويل خلال خمس سنوات.

الجدول رقم (7): سداد التمويل بالمربحة خلال خمس سنوات

السنة	الرصيد المستحق	الفائدة	الاستهلاك السنوي	التمويل صافي
1	5.726.545.89	0	1.145309.18	4.581.236.71
2	4.581.236.71	0	1.145309.18	3.435.927.53
3	3.435.927.53	0	1.145309.18	2.290.618.35
4	2.290.618.35	0	1.145309.18	1.145.309.17
5	1.145.309.17	0	1.145309.17	0

المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك.

ثانيا: الميزانيات العمومية التشغيلية للمشروع

يتم إعداد الميزانيات العمومية على أساس فترة التنبؤ الخاصة، الأصول هي مجموع الأصول الثابتة ومتطلبات رأس المال العامل؛ والخصوم هي رأس المال الخاص ورأس المال النقدي المقدم من القروض المصرفية التي ستمول أصول الشركة.

الجدول رقم (7): الميزانية العمومية للمشركة

	السنة الخامسة	السنة الرابعة	السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	السنة 0
معدات زراعية						
الأصول الثابتة	7.158.182.36	7.158.182.36	7.158.182.36	7.158.182.36	7.158.182.36	7.158.182.36
الاستهلاك	715.818.24	715.818.24	715.818.24	715.818.24	715.818.24	
الأصول الثابتة	6.442.364.12	6.442.364.12	6.442.364.12	6.442.364.12	6.442.364.12	
الأسهم						
المواد واللوازم	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
المنتجات الغذائية	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
مستحقات						
مستحقات العملاء	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
التوفير	8.321.321.38	6.363.186.01	4.681.510.68	3.276.433.4	1.857.690.82	0.00
الإجمالي	14.763.685.50	12.805.550.13	11.123.874.8	97.718.797.52	8.300.054.94	7.158.182.36

السنة الخامسة	السنة الرابعة	السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	السنة 0	الخصوم
1.431.636.47	1.431.636.47	1.431.636.47	1.431.636.47	1.431.636.47	1.431.636.47	رأس المال الخاص
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	المنح
10.228.604.5	7.401.619.98	4.851.233.52	2.287.181.76	0.00	0.00	نتائج قيد التخصيص
0.00	1.145.309.17	2.290.618.35	3.435.927.53	4.581.236.71	5.726.545.89	قرض بنكي
3.103.444.53	2.826.984.51	2.550.386.46	2.564.051.76	2.287.181.76		نتائج السنة المالية
14.763.685.50	12.805.550.13	11.123.874.8	9.718.797.52	8.300.054.94	7.158.182.36	المجموع

المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك.

نلاحظ من خلال عرض الجداول السابقة أن صاحب المشروع قادر على الوفاء بالتزاماته تجاه البنك، وكل المؤشرات تشير إلى أن المشروع يتمتع بجميع عناصر الجدوى الفنية والاقتصادية، نظرا لاستعداد وخبرة المروج في مجال نقل المنتجات الزراعية.

ثالثا: التأثيرات الناجمة عن المشروع

1. التأثير على البيئة:

لا يشكل المشروع أي تهديد على البيئة البشرية أو الحيوانات والنباتات في المنطقة، ولا ينتج عنه نفايات سامة أو كيميائية أو إشعاعية، يندرج المشروع ضمن إطار التنمية المستدامة، لذا سيكون له آثار اجتماعية جيدة، ومنها زيادة الطلب على العمالة، لأنه سيتم توفير منصبيين عمل فلاحين.

1. التأثير على الاقتصاد المحلي:

تشكل وسائل النقل قطاعا استراتيجيا في صناعة الأغذية الزراعية، وتلعب دورا رائدا في اقتصاد البلاد من خلال الفرص التي توفرها لمختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، من حيث خلق فرص العمل التي تولد الدخل للمواطنين والخدمات وتحسن معيشتهم.

خلاصة:

تم استحداث شباك الصيرفة الإسلامية بميلة الوحيد منذ شهر نوفمبر 2021، وقدرت الموارد المالية التي استطاع بنك "بدر" بميلة استقطابها من خلال شباك الصيرفة الإسلامية المتأتية عن طريق منتجات الصيرفة الإسلامية التي يقدمها بنك الفلاحة والتنمية الريفية بميلة بلغت ما يفوق 17.5 مليار دج. قمنا بتقديم نموذج عن تمويل بالمربحة المقدم من طرف النافذة الإسلامية التابعة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لإحدى الشركات بميلة، استفادت من الحصول على تمويل لاقتناء شاحنتين، فبعد تقديم طلب الحصول على التمويل والقيام بدراسته من طرف البنك والتحقق من كافة الجوانب المتعلقة بالشاحنتين المراد تمويلها، ومن عدم ظهور العميل في قائمة الممنوعين من الدفع ودفاتر الشيكات غير المدفوعة لرجال الأعمال والأسر في بنك الجزائر عند مراجعة مكتب المخاطر المركزي، تأتي مرحلة دراسة ملف التمويل وفي هذه الحالة يتأكد البنك في البداية من نجاح المشروع وقدرة العميل على السداد من إيراداته، ثم تحديد مبلغ التمويل الذي يمكن تقديمه من طرف البنك، وهامش الجدية الذي يقدمه العميل، هامش الربح والأقساط التي سيدفعها العميل.

خاتمة

خاتمة:

يؤدي التمويل الإسلامي دوراً جوهرياً في تحقيق التنمية وتحفيز الاقتصاديات وتنشيطها، فهو يعمل على توظيف الأموال للاستثمار في المشاريع وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، مستعملاً في ذلك عدة صيغ تنقسم إلى صيغ التمويل بالمشاركة وصيغ التمويل بالبيع، من بين هذه الصيغ صيغة المربحة، والتي تعتبر من أكثر الصيغ الاستثمارية شيوعاً واستخداماً في الواقع العملي بالبنوك الإسلامية، حيث تحظى بالقبول من طرف المتعاملين وذلك لسهولة تطبيقها في تلبية متطلباتهم ومحدودية مخاطرها بالنسبة لبنوك.

يساهم التمويل بالمربحة في توفير حاجيات الأفراد من عقارات، تمويل التجارة، شراء السيارات وغيرها من السلع والتجهيزات المنزلية، ولقد تم استحداث شبكات الصيرفة الإسلامية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية بوكالة ميلة في نوفمبر 2021، وهو الشباك الوحيد على مستوى الولاية، وذلك في إطار إستراتيجية المديرية العامة للبنك إلى تفعيل هذا النوع من الصيرفة، يوفر هذا الشباك بعض الأنواع من المربحة منها المربحة الاستهلاكية، مربحة المركبات والدراجات، وفق شروط وإجراءات تتوافق مع الشريعة الإسلامية.

أولاً: اختبار الفرضيات

الفرضية الأولى: تبين من خلال الجانب النظري والتطبيقي للدراسة صحة الفرضية الأولى والتي مفادها " تتمثل أهم المجالات التي يمكن من خلالها تمويل الأفراد بصيغة المربحة في العقارات، التجارة، السيارات، والتجهيزات المنزلية "، وذلك باعتبارها الأكثر طلباً من قبل العملاء والشركات في تلبية احتياجاتهم الاقتصادية والاجتماعية المختلفة، كما تبين أن شبكات الصيرفة الإسلامية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية يوفر خيارات تمويل تناسب الفئات المختلفة، مع إعطاء أولوية لهذه المجالات الأساسية.

الفرضية الثانية: تبين من خلال الدراسة الميدانية خطأ الفرضية الثانية، والتي مفادها: " يوفر بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلة كل أنواع المربحة التي يمكن من خلالها تمويل احتياجات الأفراد"، فمن خلال المقابلة تبين أن البنك يوفر بعض الأنواع وهي المربحة الاستهلاكية، مربحة المركبات والدراجات.

الفرضية الثالثة: تبين من خلال الدراسة الميدانية صحة الفرضية الثالثة، والتي مفادها: " تمر عملية المربحة ببنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلة بعدة مراحل، من تقديم ملف التمويل إلى غاية صرف التمويل وبدء دفع الأقساط ".

خاتمة

أظهرت الدراسة الميدانية أن البنك يعتمد على إجراءات واضحة تشمل تقديم طلب التمويل، دراسة الملف من قبل اللجان المختصة، توقيع العقود الشرعية، ثم صرف التمويل، حيث يتم تنفيذ المراجعة وفق خطوات محددة ومنظمة تضمن الشفافية والتوافق الشرعي في جميع مراحل التمويل.

ثانيا: نتائج الدراسة

توصلنا من خلال بحثنا هذا إلى النتائج التالية:

- عقد المراجعة هو البيع بالثمن الأول وزيادة ربح معلوم وهذا ما اتفقت عليه تعريفات الفقهاء وهي من عقود الأمانة، وبيع المراجعة للأمر بالشراء من البيوع الجائزة إذا استوفى شروطه وأركانه المقررة شرعا، ودخلت السلعة في ملك وحيازة البنك؛
- يتم استخدام بيع المراجعة كأحد مصادر التمويل التي تقدمها البنوك الإسلامية لتمويل الأفراد؛ لتلبية احتياجاتها من السلع اللازمة وتمويل العمليات التي تتطلبها مختلف الأنشطة التي يمارسونها، بهدف تجنب التعامل بالفائدة مع البنوك التقليدية، وتستخدم المراجعة بشكل شائع في تمويل العقارات، السيارات والأجهزة المنزلية.
- رسخ القانون رقم 09-23 الصيرفة الإسلامية من خلال تحديد مفهومها وممارستها، ويسوق حاليا 12 بنكا (6 بنوك عمومية و 6 بنوك خاصة) منتجات إسلامية مبتكرة تتلاءم مع احتياجات الزبائن في مجالات عدة، من خلال 861 نافذة ووكالة موزعة على المستوى الوطني، فتحت هذه البنوك 745574 حسابا بنكيا إلى غاية سبتمبر 2024 وفق مبادئ الصيرفة الإسلامية.
- بلغت قيمة الموارد المالية التي قام باستقطابها شبك الصيرفة الإسلامية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية الوحيد بميلة منذ شهر نوفمبر 2021، عن طريق منتجات الصيرفة الإسلامية ما يفوق 17.5 مليار دج.
- تعتبر السلع الاستهلاكية والمركبات (الدراجات والدراجات النارية ثلاثية العجلات المصنعة أو المجمعة في الجزائر) مؤهلة للتمويل من قبل البنك، ويمكن للبنك الاستعانة بشركات التصنيع أو التجميع (وكذلك شبكات التوزيع الخاصة بها) الراغبة في تقديم تمويل المراجعة في هذه المجالات، على أن يقدم العميل شهادة صادرة عن المورد، تثبت أن السلعة التي يتم تمويلها يتم إنتاجها أو تجميعها في الجزائر، ثم يتم عقد اتفاقية ملزمة بين الطرفين (البنك والمورد).

خاتمة

- يمنح تمويل المراجعة الاستهلاكية، مراجعة المركبات والدراجات وفق شروط محددة، منها شروط عامة المتعلقة بغرض التمويل، أهلية المتقدم، وأخرى متعلقة بالتمويل وتشمل مبلغ التمويل ومدته، هامش الضمان، سداد التمويل والضمانات.
- ينفذ التمويل بالمراجعة في النافذة الإسلامية بالبنك من خلال إجراءات محددة أهمها تقديم ملف التمويل بالمراجعة، دراسة ملف التمويل ومراجعة الطلب وإبداء الرأي، تعبئة تمويل ومتابعته.

ثالثاً: التوصيات والاقتراحات

- نشر الوعي بأهمية التمويل الإسلامي ودوره في تحقيق البعد الديني والاقتصادي.
- ضرورة الاستقلالية المالية للنوافذ الإسلامية عن باقي فروع البنك، من خلال الفصل المالي والمحاسبي لأنشطة هذه النوافذ عن باقي أنشطة البنك.
- توسيع مجالات المراجعة التي يوفرها البنك لتشمل أنواع أخرى كالمراجعة العقارية.
- ضرورة إنشاء إدارة هندسية تضم عناصر كفؤة ومؤهلة في مجال العقارات والتجارة.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولاً: الكتب

- أحمد سالم ملحم، بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005.
- أحمد صبحي العيادي، إدارة العمليات المصرفية والرقابة عليها، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، 2010.
- أحمد محمد الجلف، المنهج المحاسبي لعمليات المراجعة في المصارف الإسلامية، المعهد العالي للفكر الإسلامي القاهرة، مصر، 1996.
- أيمن عبد الرحمان فتاحي، المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دار البشائر، دمشق - سوريا، 2009.
- جلال وفاء البدري محمددين، البنوك الإسلامية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2008.
- جمال لعمارة، المصارف الإسلامية، دار النبأ، بسكرة - الجزائر، 1996.
- حسام الدين عفاة، بيع المراجعة المركبة كما تجريه المصارف الإسلامية في فلسطين، الطبعة الثانية، دار النفائس، عمان، الأردن.
- حسين محمد سمحان، أحمد عارف العساف، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بين التمويل الإسلامي والتقليدي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2015.
- حمد بن عبد الرحمان الجنيدل، إيهاب حسين أبو دية، الاستثمار والتمويل في الاقتصاد الإسلامي، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2009.
- خولي رابح، حساني رقية، أساليب التمويل بالمشاركة بين الاقتصاد الإسلامي والوضعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار الراية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2015.
- الرشيد ماجد عبد الرحمن، الدليل الشرعي للتمويل العقاري بالمراجعة والإجارة، دار الميمان للنشر والتوزيع، الرياض - السعودية، 2010.
- رقية عبد الحميد شرون، إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية والبنوك التجارية، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، 2018.
- سالم علي سالم مسران البريكي، أثر صيغ التمويل الإسلامي على الأداء المالي للمصارف التقليدية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2018.
- سامر رافع زكانة، أساليب خلط مال المضاربة في المصارف الإسلامية، دار آمنة للنشر والتوزيع، عمان، 2018.

قائمة المراجع

- صادق راشد الشمري، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية- أنشطتها، التطلعات المستقبلية، دار اليازوري العلمية، عمان- الأردن، 2008.
- صلاح الدين السيبي، التمويل العقاري والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، دار الفجر للنشر ، القاهرة، 2009.
- علاء مصطفى عبد المقصود أبو عبيدة، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية-مصر، 2017.
- قيصر عبد الكريم الهيني، أساليب الاستثمار الإسلامي وأثرها على الأسواق المالية، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع ، سوريا، 2002.
- محسن أحمد الخضريري، البنوك الإسلامية، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، الطبعة الثالثة، 1999.
- محمد حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية - الأسس النظرية والتطبيقات العملية ، دار الميسرة، عمان-الأردن، 2014.
- محمد عبد الله شاهين، التنمية الاقتصادية للدول الإسلامية، دار يافا العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2017.
- محمد محمود المكاوي، البنوك الإسلامية النظرية-التطبيق-التطوير، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، الطبعة الأولى، 2012.
- منذر القحف، أساسيات التمويل الإسلامي، الأكاديمية العربية للبحوث الشرعية ، دار النشر المكتبة العصرية، 2011.
- منذر قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي- تحليل فقهي واقتصادي، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 2003.
- الهام جهاد صالح، بيع السلم كأداة تحويل في المصارف الإسلامية، دار وائل للنشر، عمان، 2014.
- هشام كامل قشوط، أيمن محمد الا جنف، العمليات المالية الإسلامية التطبيقات الرياضية الحديثة، دار الكتب الوطنية، بنغازي ليبيا، 2021.
- هشام محمد القاضي، التمويل العقاري- دراسة فقهية قانونية اقتصادية مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011.
- وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، نظريات الفقه والعقود، الجزء الرابع، الطبعة الثانية، دار الفكر للطباعة والتوزيع والنشر، دمشق-سوريا، 1985.
- ياسر نصر الله محمد، الواقع والمأمول في الاقتصاد الإسلامي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2018.

ثانياً: الرسائل والأطروحات

- سلام الفتلاوي، ضمان فوات الصفقة المشروطة في المبيع "دراسة مقارنة"، كلية القانون، جامعة بابل، العراق، 2008.
- شوقي بورقبة، الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية- دراسة تطبيقية مقارنة، أطروحة دكتوراه منشورة، جامعة فرحات عباس، سطيف الجزائر، 2011.
- عبد الحفيظ بن ساسي، ضوابط الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، 2009.
- عمران بوديب، سياسات التمويل بصيغ الاستصناع ودورها في تحقيق التنمية المستدامة، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، 2012.
- محمد عبد الرؤف حمزة، البيع في الفقه الإسلامي دراسة عن المراجعة كأهم الأساليب المستخدمة في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير في الاقتصاد الإسلامي، جامعة سانت كليمنت، الشارقة للاستشارات الأكاديمية والجامعية، 2006.
- مخلوفي طارق، متطلبات تفعيل الصيرفة الإسلامية في الجزائر في ظل تداعيات الأزمة المالية العالمية لسنة 2008، أطروحة الدكتوراه مالية بنوك، جامعة جزائر 3، 2019-2020.
- منذر عبد الهادي، رجب زيتون، تقييم أداء وسائل الاستثمار (المراجعة، المضاربة، المشاركة، الإيجار) في البنوك الإسلامية الأردنية، رسالة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير تخصص إدارة الأعمال، جامعة الشرق الأوسط للدراسات، 2010.

ثالثاً: دوريات ومقالات

- جمال لعمارة، اقتصاد المشاركة نظام اقتصادي بديل للاقتصاد السوق نحو طريق ثالث، مركز الإعلام العربي مصر ، 2000.
- دوفي قرمية، دور صيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري في دولة الإمارات، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 4، جامعة حمة لخضر، الوادي، 2020.
- زهير بن دعاس، عويسي أمين، صيغ التمويل الإسلامي بين الواقع والمأمول، مجلة التنمية الاقتصادية، العدد 2، جامعة سطيف، 2018.
- سبع فاطمة الزهراء قويدري محمد، أساسيات التمويل الإسلامي المطبقة في الاقتصاد الإسلامي، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية جامعة زيان، عاشور الجلفة.
- سعد عبد محمد، مي محمود عبد الله ، عقد بيع المراجعة في المصارف الإسلامية ، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعية ، العدد الحادي والثلاثون ، العراق، 2012.

قائمة المراجع

- سليمان ناصر، عواطف محسن، تمويل المؤسسات صغيرة ومتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الأول لمعهد حول الاقتصاد الإسلامي الواقع رهانات المستقبل، غرداية- الجزائر ، أيام 23- 24 فيفري، 2011.
- عبد الحميد محمود البصلي، أدوات الاستثمارية في المصارف الإسلامية، الديوان الأميري، الكويت، 2008.
- علاء حسين علي، التمويل العقاري وضوابط توظيفه في التعاملات الشرعية، مجلة تشريعات التعمير والبناء، العدد الرابع، جامعة الأنبار، العراق، 2017.
- قادري محمد الطاهر، جعيد البشير، عموميات حول المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي-الواقع ورهانات المستقبل-، جامعة زيان عاشور، غرداية، يومي 23-24 فيفري 2011.
- منى لطفي بيطار، منى خالد فرحات، آلية التمويل العقاري في المصارف الإسلامية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 25، دمشق -سوريا، 2009.
- هيام محمد عبد القادر الزايدانيتين ، الرقابة الشرعية على المصارف الإسلامية بين التأصيل والتطبيق، مجلة دراسات علوم الشريعة والقانون، المجلد 40، العدد 1، الجامعة الأردنية، الأردن، 2013.
- يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء ، كما تجربة المصارف الإسلامية، "كما تجربة المصارف الإسلامية"، دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية"، مؤسسة الرسالة، 2001.
- يوسف بن عبد الله الشبيلي، المرابحة بربح متغير، الملتقى الثاني للهيئات الشرعية للمصارف الإسلامية، الهيئة الشرعية لبنك البلاد، الرياض، 2013.

رابعاً: مراسيم

- مرسوم رقم 82 - 106 المؤرخ في 13 مارس 1982 المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية الجريدة الرسمية العدد 11 16 / 03. 1982.
- النظام رقم 20-02-2020.
- ناصر قراءة عامة في التنظيم 18-02 المتعلق بالصيرفة الإسلامية في الجزائر 2019.

خامساً: وثائق

- وثائق المقدمة من طرف البنك

سادسا: مراجع أجنبية

- Causse broquet G, la finance islamique, danger le photopillage tue le livre, paris, 2012.
- Hamid algabid, les banques islamique, edeconomica, paris, 1990.

مواقع إلكترونية:

WWW BADR-bank net date de consultation 13/04/2025

الملاحق

	Procédure	Réf. :PR/DGA/EXP/ FI N° 2
		Date :22/05/2022
		Version :00

-ANNEXE N°1

MODE DE CALCUL DE REVENU GLOBAL MENSUEL

Catégories des clients			Documents servants pour le calcul	Assiette de calcul
Salaire /retraité			Fiches de paie	Salaire mensuel + autres revenus mensuels
Commerçants et fonctions libérales	Régime du bénéfice réel		Avertissement fiscal	Moyenne des revenus nets déclarés des deux ou trois derniers exercices/12 mois + autres revenus mensuels
	Régime de l'impôt forfaitaire unique (IFU)	Activités d'achat, revente et production	Certificat d'imposition	10% du chiffre d'affaires déclarés + autres revenus mensuels
		Autres activités	Certificat d'imposition	20% du chiffre d'affaires déclarés + autres revenus mensuels
Associés ou Actionnaires non-salariés			Statuts de l'entreprise + rapport commissaire aux comptes	Bénéfice net (après déduction de l'IBS) x taux de participation dans l'entreprise x (100%- taux IRG) /12 mois + autres revenus mensuels

NB : Revenu global mensuel net égal ou supérieur à une fois et demie (1.5) le SNMG.

Les montant des revenus déclarés soient authentifiés et confirmés par les Directions des impôts des Wilayas.

	Procédure	Réf. :PR/DGA/EXP/ FI N° 2
		Date :22/05/2022
		Version :00

Annexe (2)

(Papier en-tête de l'employeur)

Date :

ENGAGEMENT IRREVOCABLE DE DOMICILIATION DE SALAIRES

Faisant suite à la demande de notre employé (e), Mme/Melle/M datée du et ayant pour objet la domiciliation de ses salaires en vos guichets, nous soussignés....., déclarons nous engager en vertu de la présente, irrévocablement et inconditionnellement à transférer à chaque fin de mois (période de virement variant selon chaque employeur) , le salaire mensuel net ainsi que tous les dus de notre employé (e) sus nommé (e) à son compte N°..... ; ouvert sur les livres de votre Agence BADR et ce jusqu'à remboursement total de sa dette vis-à-vis de votre Banque.

Aussi, et en cas de cessation de la relation de travail, nous nous engageons à informer sans délais la BADR Banque et nous procéderons au virement de son solde tout compte, indemnités ou prime de départ et/ou licenciement, et ce en remboursement partiel ou intégral de la créance détenue par la BADR Banque.

Cet engagement demeurera valable et ne cessera de produire ses effets qu'à la réception d'un écrit de votre part nous demandant l'interruption de la domiciliation des salaires, et ce sous notre entière responsabilité.

Le présent engagement est délivré pour servir et valoir ce que de droit.

Fait à,
le.....

Signature de l'intéressé (e)

Signature et cachet de l'employeur
(Responsable habilité)

	Procédure	Réf. :PR/DGA/EXP/ FI N° 2
		Date :22/05/2022
		Version :00

ANNEXE N°03

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES DES ENTREPRISES ET DES MENAGES DE LA BANQUE D'ALGERIE

Règlement de la Banque d'Algérie N° 12-01 du 20/02/2012, portant organisation et fonctionnement de la Centrale des Risques des Entreprises et des Ménages

Je soussigné(e) Mr. Mme. Mlle

.....
 Fils (fille) de :et de :

.....
 Date de naissance :/...../..... . Lieu :

.....
 Adresse

.....

Autorise la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural à consulter la centrale des Risques de la Banque d'Algérie et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements enregistrés à mon nom.

Fait à le

Signature

	Procédure	Réf. :PR/DGA/EXP/ FI N° 2
		Date :22/05/2022
		Version :00

ANNEXE N°04

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

« LETTRE DE REFUS »

- Agence domiciliataire
:..... - Numéro ID
Client :
- Numéro compte client
:.....
- Nom et prénom du demandeur
:.....
- Date et lieu de naissance
:.....
- Profession :
- Adresse :
- Numéro de téléphone
:.....

Madame / Monsieur,

Pour faire suite à votre demande de financement, nous avons le regret de vous informer que notre établissement n'a pas convenance à vous octroyer le financement demandé pour les motifs ci-après :

-
-
-
-

Pour toute information complémentaire, nous vous prions de bien vouloir vous rapprocher de nos services.

Veuillez agréer Monsieur, nos salutations distinguées.

Fait à le
CACHET ET SIGNATURE

	Procédure	Réf. :PR/DGA/EXP/ FI N° 2
		Date :22/05/2022
		Version :00

ANNEXE N°05

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

« LETTRE D'ACCEPTATION »

- Agence domiciliataire
- - Numéro ID
- Client :
- Numéro compte client
- du demandeur
- Nom et prénom
- de naissance
- Date et lieu
- Profession :
- Adresse :
- Numéro de téléphone
-

Madame / Monsieur,

Pour faire suite à votre demande de financement, nous avons le plaisir de vous informer que notre établissement est disposé à vous octroyer le financement suivant :

- Type de financement :
- Montant :
- Taux de la marge de bonne fin :
- Date limite d'utilisation :
- Durée d'amortissement :

Cependant, nous attirons votre aimable attention, sur le fait que ce financement ne pourra connaître un début de réalisation que lorsque les réserves bloquantes, citées ci-dessous, auront été levées :

-
-
-

Dans l'attente de vous lire, veuillez agréer Monsieur, nos salutations distinguées.

Fait à le
CACHET ET SIGNATURE



Procédure

Réf. :PR/DGA/EXP/ FI N° 2

Date :22/05/2022

Version :00

ANNEXE N° 06

تعهد بالشراء أحادي الطرف للأفراد P.U.A

رقم:

إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

الاسم واللقب:

ابن (ة):

تاريخ الميلاد: مكان الميلاد:

العنوان:

رقم البطاقة: الصادرة: في: عن:

المهنة:

طبقا لطلب التمويل بالمrabحة المرفق

يشرفني أن أطلب منكم شراء السلع الاستهلاكية أو السيارة المبينة كمياتها ومواصفاتها وأسعارها في الفاتورة الأولية

المحررة بتاريخ: وتحت رقم:

والمرفقة بهذا التعهد

ألتزم صراحة وبدون رجعة أن أشتري هذه السلع الاستهلاكية أو السيارة من البنك بعد تسلمها مبلغ لعقد أو الفاتورة

المذكورة أعلاه مضافا إليه المصاريف والنفقات والحقوق والملحقات الأخرى التي تحملها البنك زائد هامش ربح

سنوي قدره: % خارج الضريبة.

كما أتعهد بأن أسدد للبنك مبلغ المrabحة كاملا كما حدد أعلاه في مدة أقصاها:

ابتداء من تاريخ الدفع للمورد

كما ألتزم برفع السلع الاستهلاكية أو السيارة من مخازن المورد في ظرف أقصاه ثمانية أيام من تاريخ إمضاء

عقد المrabحة للأمر بالشراء.

و أخيرا ألتزم بتعويض البنك عن كل ضرر قد يلحقه من جراء أي إخلال من طرفي بالتزاماتي بموجب هذا

التعهد وذلك بقبولي و بدون أي اعتراض، كل الاقتطاعات التي يقوم بها البنك من مبلغ هامش الجدية المودع

من طرفي، من أجل ضمان انجاز عملية المrabحة المرتبطة به

حرر:

الختم والتوقيع

المخلص

الملخص:

يهدف هذا البحث إلى إبراز أهمية التمويل بالمrabaha في توفير حاجيات الأفراد من عقارات، تمويل التجارة، شراء السيارات وغيرها من السلع والتجهيزات المنزلية، ولقد تم استحداث شبك الصيرفة الإسلامية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية بوكالة ميله في نوفمبر 2021، وهو الشبك الوحيد على مستوى الولاية، يوفر هذا الشبك بعض الأنواع من المrabaha منها المrabaha الاستهلاكية، مrabaha المركبات والدراجات، وفق شروط وإجراءات تتوافق مع الشريعة الإسلامية، وتتمر عملية المrabaha ببنك الفلاحة والتنمية الريفية بعدة مراحل، من تقديم ملف التمويل إلى غاية صرف التمويل وبدء دفع الأقساط.

يوصي البحث بتوسيع مجالات المrabaha التي يوفرها البنك لتشمل أنواع أخرى كالمrabaha العقارية، وبضرورة الاستقلالية المالية للنوافذ الإسلامية عن باقي فروع البنك، من خلال الفصل المالي والمحاسبي لأنشطة هذه النوافذ عن باقي أنشطة البنك.

Abstract:

This research aims to highlight the importance of Murabaha financing in meeting individuals' needs for real estate, trade financing, car purchases, and other household goods and equipment. The Islamic banking window was established at the Bank of Agriculture and Rural Development in Mila in November 2021. It is the only window in the province. This window offers several types of Murabaha, including consumer Murabaha, vehicle Murabaha, and bicycle Murabaha, according to terms and procedures that comply with Islamic Sharia. The Murabaha process at the Bank of Agriculture and Rural Development goes through several stages, from submitting the financing application to disbursing the financing and commencing installment payments.

The research recommends expanding the scope of Murabaha offered by the bank to include other types, such as real estate Murabaha. It also emphasizes the need for financial independence for Islamic windows from the rest of the bank's branches, by separating the financial and accounting activities of these windows from the rest of the bank's activities.