

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

كلية الآداب والعلوم الإنسانية  
قسم الاقتصاد والإدارة

جامعة الأمير عبد القادر  
للعلوم الإسلامية قسنطينة  
الرقم الترتيبي.....  
رقم التسجيل.....

تكييف تطبيقات الاعتماد المستندي  
في البنوك الإسلامية

بمقتضى لائحة لائحة ماجستير  
شعبة الاقتصاد الإسلامي

إشراف الدكتور  
محمد سحنون

إعداد الطالب  
رابح بحشاشي

| أعضاء اللجنة   | الاسم واللقب | الرتبة           | الجامعة الأصلية      |
|----------------|--------------|------------------|----------------------|
| الرئيس         | محمد بوجلال  | أ.التعليم العالي | جامعة سطيف           |
| المقرر والمشرف | محمد سحنون   | أ. محاضر         | جامعة منتوري قسنطينة |
| عضوا           | كمال مرداوي  | أ.محاضر          | جامعة منتوري قسنطينة |

نوقشت يوم: 21 فيفري 2007 الموافق لـ 04 صفر 1428هـ

السنة الجامعية: 1426-1427هـ 2005-2006م

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله  
وصحبه أجمعين.

اللهم لا سهل إلا ما جعلته سهلاً وأنت تجعل الحزن إذا شئت سهلاً.  
اللهم أخرجنا من ظلمات الوهم وأكرمنا بنور الفهم، وافتح علينا بمعرفة  
العلم، وسهل أخلاقنا واجعلنا ممن يستمعون القول فيتبعون أحسنه.

جامعة الإمام  
علاء الدين  
للعلوم الإسلامية

## إهداء

إلى معلم الإنسانية الخير كلُّه، و واضع قواعد الاقتصاد الإسلامي في مجتمع المدينة المنورة.  
إلى أبي الذي أخذ بيدي إلى طريق العلم منذ نعومة أظفاري، وأمدني بنصحه وإرشاده.  
إلى والدي التي جعلت لي في قلبها مكاناً أعتز به.  
إلى زوجتي التي ساعدتني كثيراً على إعداد هذا البحث.  
إلى ابنتي نور هان وسيرين.  
إلى كل إخوتي الأعمام..  
إلى أخي عبد السلام بغانة، الذي لن أنسى ما قد تفضّل به علي من إرشاد وجهد.  
إلى كل من ساعدني من بعيد أو من قريب.  
إلى كل مسلم غيور على دينه، ووطنه.  
إلى كل من آمن بالعمل المصرفي الإسلامي وعمل على إقامته وفق شرع الله وسنة نبيه الكريم.  
إلى زملائي في قسم الدراسات العليا.  
إليهم جميعاً أهدي ثمرة جهدي.

---

## الشكر والتقدير

إلى أستاذي المشرف الأستاذ الدكتور سحنون محمود الذي قدم إلي الكثير من النصح والتوجيهات، وأعطاني من وقته الثمين، فلا أجد إلا أن أدعو الله أن يوفقه في كل خير وأن يزيدہ علما و عملا.

كما أشكر إدارة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية وعلى رأسها الأستاذ الدكتور عبد الله بوخلخال، الذي كان لنا بمثابة السند الذي نعود إليه كلما ضاقت بنا سبل البحث.

كما أشكر الأستاذ خالد رويح، رئيس قسم الاقتصاد الإسلامي؛ الذي كان عوناً لي في كل مرحلة مررت بها أثناء إعداد هذه الدراسة.

كما أشكر محافظ مكتبة الجامعة؛ رشيد بن عميرة الذي لم يدخر جهداً إلا و أفناه في سبيل تقديم كل ما نطلب من كتب، دون أن أنسى عمال المكتبة وقسم الدوريات.

وفي الأخير تحية إعزاز وتقدير إلى صيرينة سعادة، وكریم معلم، ومحمد عجاج، وعبد الله بونقجة وعادل بودربالة، عبد الواحد صرارة، وكل عمال وكالة بنك التنمية المحلية بأم البواقي والمفتشية الجهوية لكل من البنك الخارجي الجزائري، وبنك التنمية المحلية، والقرض الشعبي الوطني. بقسنطينة دون أن أنسى كلاً من محمد بمكتبة البنك المركزي الجزائري و عيسى بمكتبة المدرسة الوطنية للبنوك بسيدي يوسف، بوزريعة

كما أتقدم في الأخير بالشكر إلى أساتذتي الكرام أعضاء لجنة المناقشة الذين تفضلوا بالموافقة على قراءة هذا البحث، والمشاركة في تقييمه وتقويمه.

---

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## مقدمة

تكتسي عملية تمويل التجارة الخارجية أهمية بالغة في العمل المصرفي الذي يعتبر في حد ذاته المحرك الأساسي لمختلف فعاليات الاقتصاد الوطني. و تظهر أهميته أكثر من خلال التقنيات والأدوات التمويلية المطبقة من طرف المصارف في تمويل التجارة الخارجية. مما جعلها تكون محل اهتمام لدى المتعاملين التجاريين في الداخل والخارج.

ونظرا لأهمية أدوات التمويل المصرفي في مجال التجارة الخارجية فقد خصص هذا البحث لدراسة واحدة من هذه الأدوات، التي نالت الاهتمام والرعاية من طرف الغرفة العالمية للتجارة، التي أصدرت في شأنها عدة نشرات تنظيمية كانت آخرها تلك الصادرة سنة 1993 بنشرتها رقم 500. والمسماة بالقواعد الدولية الموحدة للاعتماد المستندي. ومما لا يدع مجالاً للشك فقد لعبت الاعتمادات المستندية دوراً ملحوظاً في تسهيل المعاملات التجارية العالمية إذ تعتبر أفضل طرق الدفع في تسوية المعاملات التجارية وذلك لسهولة الإجراءات المتبعة وسرعة النتائج المتحصل عليها، فقد تم اعتمادها من طرف مصارف دول العالم إثر النتائج الإيجابية التي أظهرتها في مجال تشجيع الصادرات. فأصدرت بذلك نُصُوصاً تنظيمية داخلية لمصارفها التجارية والتي كانت موافقة تماماً للنصوص الدولية.

ونظرا للدور الكبير الذي يؤديه النشاط المصرفي في مجال التجارة الخارجية ولظهور نوع آخر من المصارف، ألا وهي المصارف الإسلامية التي تعمل ضمن مجموعة من الضوابط والقواعد المستمدة أساساً من الشريعة الإسلامية، التي جعلتها تتميز عن غيرها بتقنيات خاصة بها تتسجم وطبيعة المبادئ التي يحتكم إليها نشاطها. لذلك ارتأينا أهمية دراسة إمكانية تطبيق الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية.

## إشكالية البحث:

لقد أسهم العمل المصرفي التقليدي في إثراء التجارة الخارجية من خلال تقنية الاعتماد المستندي التي أملاها العرف التجاري العالمي خلال فترة معينة من تاريخه، فحققت لها المصارف أهداف التجارة الخارجية وأهدافها بما تحصل عليه من فوائد القروض، وكذلك عمولات الخدمة التي تؤديها للمتعاملين معها.

و ما يميز العالم المصرفي اليوم؛ وجود مصارف إسلامية تعمل في إطار مبادئ الشريعة الإسلامية، القائمة على أساس المشاركة في المغنم والمغرم، وهي بذلك تستبعد الفائدة التي تعتبرها صورة من صور الربا المحرمة

ب

شرعاً. فهي تسعى جاهدةً إلى تخليص المعاملات المصرفية التي تؤديها من شبهة الربا، ورغبة من المصارف الإسلامية في تحقيق أهداف إنشائها، فقد واصلت العمل على تقديم خدمات مصرفية بديلة عن تلك التي تقدمها المصارف التقليدية والتي حققت بها نتائج مذهلة، فأصبحت بذلك أداة ذات فاعلية تخدم أهداف المصرف و المجتمع الذي تعمل فيه.

و ضمن هذا الإطار العام نطرح السؤال الرئيسي التالي: هل يمكن تكييف تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية في إطار الضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي، دون الإخلال بالقواعد الدولية الموحدة للاعتماد المستندي؟

لذلك سيكون هذا البحث في نظري بمثابة حجر الزاوية لإبراز دور خدمة الاعتماد المستندي في إثراء العمل المصرفي الإسلامي وكذلك سيتوج في الأخير بإظهار أنواع الاعتمادات المستندية الممكنة تطبيقها في المصارف الإسلامية.

و لكي أحيط بجميع جوانب البحث بالتحليل والدراسة الكاملة فقد وضعت مجموعة من التساؤلات التكميلية والتي أوردتها على الشكل التالي:

- إذا كان التطور التاريخي للنشاط المصرفي التقليدي له أهميته وآثاره على التجارة الخارجية، فما هي طبيعة هذه الآثار؟

- بعد أن قدم العرف التجاري الدولي أداة تمويلية أسماها الاعتماد المستندي للبنوك التقليدية والتي مكنته من ضمان استمرار نشاطه المصرفي في أحسن الأحوال. فهل هناك إمكانية تطبيقها بنفس الأسلوب من طرف المصرف الإسلامي؟

- إذا كانت البنوك التجارية تطبق أشكالاً متنوعة من الاعتماد المستندي، فهل هذه الصيغ كلها سليمة من الناحية الشرعية؟ وهل يمكن الاستفادة منها كلها، أو يقتصر العمل ببعض منها دون الآخر. (بصورتها الحالية أو يجب تعديلها)؟

## فرضية البحث

انطلقت في إعداد هذا البحث من فرضية مفادها أن أنواع الاعتمادات المستندية المطبقة في المصارف التقليدية يمكن تكييفها في إطار الضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي وقواعده دون الإخلال بالقواعد الموحدة للاعتماد المستندي، باعتباره أحد نشاطات المصارف الإسلامية والذي يمكن استخدامه في تمويل التجارة الخارجية.

### أسباب اختيار البحث:

دفعني إلى اختيار موضوع تكييف تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية، أمران أساسيان هما:

أولاً: حاجة هذه الأخيرة إلى أداة تمويلية إسلامية تمكنه من رفع الحرج على كل مسلم أراد أن يتم تعاملاته التجارية مع من هم في الخارج ضمن أطر الشريعة الإسلامية، متفادياً بذلك شبهة الربا المحرم. ثانياً: افتقار المكتبة الإسلامية لمثل هذه الكتابات التي تدقق في تفاصيل كل عمل مصرفي على حدة. وهذا باعتبار المصارف الإسلامية حديثة النشأة، حيث تحتاج لمثل هذه الكتابات دون اقتصار الأمر على الكتابات التي تعالج العمل المصرفي الإسلامي بصفة شاملة.

### الدراسات السابقة:

لم ينل موضوع تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية دراسة شاملة مستوفية. واقتصر الأمر على ذكره ضمن بعض الكتابات التي اهتم أصحابها بدراسة عمل المصارف الإسلامية بشكل عام، ولم نجد أثناء إعداد هذه الدراسة أي عمل أو دراسة جامعية ترقى إلى مستوى البحث العلمي، إلا بعض الدراسات الجامعية المتخصصة في مجال قانون أعمال البنوك والتي نذكر منها رسالتين جامعتين:

الأولى: رسالة دكتوراه مقدمة من طرف الباحثة زينب سيد سلامة بعنوان دور البنوك في الاعتمادات المستندية من الوجهة القانونية-غير منشورة- بجامعة الإسكندرية، السنة الجامعية 1976.

الثانية: رسالة دكتوراه مقدمة من طرف الباحث عادل إبراهيم السيد مصطفى بعنوان مدى استقلال التزام البنوك في خطابات الضمان والاعتمادات المستندية- غير منشورة- بجامعة عين شمس 1996.

## هدف البحث:

إن الهدف الأساسي من هذا البحث هو إعداد دراسة مفصلة وشاملة حول خدمة الاعتماد المستندي التي لم تلق الاهتمام و الدراسة اللازمة برأينا رغم أهميتها في العمل المصرفي الإسلامي، وكذلك الحياة الاقتصادية للمجتمع الإسلامي.

يهدف هذا البحث إلى صياغة أنواع الاعتمادات المستندية التي يمكن أن تعتمد عليها المصارف الإسلامية في إتمام تمويل التجارة الخارجية دون الوقوع في شبهة الربا المحرم.

كذلك يهدف هذا البحث إلى طرح البديل الإسلامي لخدمة الاعتماد المستندي الذي يُمكن المصارف الإسلامية من مزاحمة ومنافسة المصارف التقليدية في هذه الخدمة المصرفية.

## منهج البحث:

اعتمدتُ في هذه الدراسة على المنهج التحليلي المقارن، وذلك بتبين المشكلة في أي مسألة من مسائل البحث، بعدها استعراض مختلف الآراء التي قيلت فيها من الناحية الاقتصادية أو من الناحية الشرعية أو معاً حسب طبيعة المسألة، وتحليل مختلف هذه الآراء ونقدها وترجيح ما يمكن أن أراه مقبولاً منها من خلال المقارنة والمقابلة للمسائل الاقتصادية في النظامين.

وعند التعرض لأي مسألة من الناحية الشرعية فقد حاولت الاعتماد أكثر على الفتاوى الصادرة عن الجامع الفقهية الإسلامية، كما اعتمدت كذلك على الفتاوى الصادرة كتوصيات في ندوات أو مؤتمرات تعقد بصفة دورية والتي ينظمها الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية أو أحد هذه البنوك، أو الفتاوى الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية لمختلف البنوك الإسلامية، وعموماً فقد حاولت تقديم الفتاوى الجماعية عن الفردية في كل مسألة من مسائل البحث قدر الإمكان.

وقد قمتُ بتوثيق الكتاب الذي أرجع إليه للمرة لأولى توثيقاً تاماً، بذكر اسم المؤلف، ثم العنوان الكامل للكتاب، ودار النشر، ومكانها، وتاريخ الطبع، فإن استخدمته مرة ثانية، فإنني أكتفي بذكر اسم المؤلف مع إشارة إلى نفس المرجع السابق، والصفحة، دون ذكر دار النشر ومكانها، وتاريخ النشر.



## خطة البحث:

جاء موضوع الدراسة ضمن، ثلاثة فصول، وخاتمة.

تضمن الفصل الأول الحديث عن أهمية العمل المصرفي في التجارة الخارجية؛ فقسمت الفصل إلى ثلاثة مباحث؛ في الأول منهما تم التطرق إلى التجارة الخارجية بدراسة أسباب قيامها، و آثارها الاقتصادية، أما المبحث الثاني فقد خصص لدراسة العمل المصرفي التقليدي والإسلامي، أما المبحث الأخير فقد تم من خلاله دراسة وسائل الوفاء الدولية.

أما الفصل الثاني فكان موضوعه دراسة تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف التقليدية، والذي تم تقسيمه إلى مبحثين، في الأول منهما تطرقت لأهم مصطلحات التجارة الخارجية أما المبحث الثاني فقد خصص للحديث عن عملية فتح وتسيير الاعتماد المستندي وكيفية تطبيقه في المصارف التقليدية، وقد أتمت المبحث بإعداد دراسة تطبيقية لعملية فتح وتسيير خدمة الاعتمادات المستندية بأحد المصارف التقليدية الجزائرية.

أما الفصل الثالث فقد تضمن الحديث عن تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية، فقامت بتقسيم الفصل إلى مبحثين؛ في الأول منهما تطرقت لعمليات وخدمات المصرف الإسلامي، أما الثاني فكان موضوعه الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية، أين قمت بإعداد التكيف الشرعي للاعتماد المستندي، ثم بعد ذلك استنتجت أنواع الاعتمادات المستندية الممكن تطبيقها في المصارف الإسلامية.

لقد جرت العادة أن الدراسة التطبيقية تكون في آخر البحث ليتم من خلالها مقارنة الأفكار والنظريات بالواقع العلمي، إلا أنني جعلت الدراسة التطبيقية تتوسط هذا البحث لسبب واحد؛ وهو معرفة الكيفية التي يطبق بها الاعتماد المستندي في المصارف التقليدية لكي أجمع ما قد يفيدني في عملية تكيف تطبيقه بالمصارف الإسلامية بعد أن كنت قد جمعت كل الأفكار والنظريات، فالجانب التطبيقي مهم لإتمام عملية التكيف.

## صعوبات البحث:

من أهم ما صادفني من صعوبات في سبيل إنجاز هذه الدراسة؛ هو قلة الكتب المتخصصة في عمليات البنوك -سواء التقليدية أو الإسلامية- بالمكتبات الجزائرية لذلك فقد استعنت في إعداد هذا البحث بمجموعة من الكتب المتوفرة على مستوى مكتبة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية وكذلك المكتبة المركزية بجامعة منتوري بقسنطينة، والمكتبة الوطنية بالجزائر، كذلك مكتبات المعاهد؛ مكتبة المدرسة الوطنية للبنوك بسيدى يوسف، الجزائر، ومكتبة المدرسة الوطنية للضرائب، بتـيـيـازة، والمكتبة الجامعية

للعلوم بنيس (فرنسا)، كذلك بعض المواقع الهامة على شبكة الإنترنت. كما كانت لي اتصالات برملائنا في كل من تونس بمعهد تمويل تنمية المغرب العربي، الذين أفادوني ببعض الكتب.

في الأخير أود أن أشير إلى أن كل الآراء الخاصة التي أوردتها في هذا البحث وما توصلت إليه من استنتاجات تبقى خاصة، ولا تلزم أي جهة أخرى، وأرجو أن أكون قد وفقت في إنجاز هذا العمل في سبيل البحث العلمي الهادف، و أن يكون إضافة جديدة تثري المكتبة الاقتصادية الإسلامية.

ندعو الله أن يوفقنا لما فيه خير لنا ولأمة الإسلام، يقول الله تعالى: ﴿الله لا إله إلا هو وعلى الله فليتوكل

المؤمنون﴾. سورة التغابن الآية 13.

عبد القادر للعلوم الإسلامية

جامعة الأمير عبد القادر العظم الإسلامي

الفصل الأول

أهمية العمل المصرفي في التجارة الخارجية

## الفصل الأول

### أهمية العمل المصرفي في التجارة الخارجية

تمهيد:

لقد تخصص الإنسان في المرحلة الثانية من مراحل الإنتاج في إنتاج حاجة واحدة وترك الباقي لمن أظهر مهاراته في إنتاجها، ونفس الأمر كان ينطبق على الدول تماماً، التي صارت تخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية والاقتصادية لإنتاجها، ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو تستطيع إنتاجها ولكن بتكلفة مرتفعة يصبح عندها الاستيراد من الخارج مفضلاً. كذلك أن التخصص وتقسيم العمل؛ وهما من أهم نتائج الثورة الصناعية التي قامت في بريطانيا في منتصف القرن الثامن عشر، حيث انتشرت آثار الثورة الصناعية أولاً بين دول أوروبا الغربية وأصبحت تنتج السلع الصناعية بكميات كبيرة يرجع ذلك أساساً إلى التقدم الذي أحدثته الثورة الصناعية في كل من أساليب وعلاقات الإنتاج.

إن الظروف الجديدة الناتجة عن الثورة الصناعية أدت إلى إمكانية إنتاج السلع بتكلفة أقل نسبياً عن ذي قبل. ومن ثم أخذت الدول تبادل جزءاً من إنتاجها لتحصل على جزء من إنتاج دول أخرى، ومن أسباب توسع النشاط التجاري كذلك؛ تدخل العمل المصرفي الذي ساهم في عمليات تمويل الصفقات التجارية بين الدول من خلال عدة أساليب وتقنيات تمويلية مصرفية شاع إستعمالها بين المتعاملين في ميدان التجارة الخارجية.

من هنا نستطيع القول أن العمل المصرفي كان له دورٌ فعالٌ وأساسي في إتمام صفقات التجارة الخارجية، وعليه فقد قسمت هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: العمل المصرفي.

المبحث الثالث: وسائل الوفاء الدولية.

## المبحث الأول

### مفهوم التجارة الخارجية

تزداد أهمية التجارة الخارجية أكثر فأكثر إثر النتائج الإيجابية التي حققتها بالنسبة للدول المتقدمة أو الدولة النامية وبلدان مرحلة التحول إلى الاقتصاد الليبرالي، وعليه أصبح من الواجب الاهتمام بدراساتها لضمان استمرارية نتائجها على الاقتصاد العالمي. لهذا فقد قسمت هذا المبحث إلى مطلبين:

المطلب الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية.

المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية للتجارة الخارجية.

### المطلب الأول

#### أسباب قيام التجارة الخارجية

يعتبر المركنتيليون أول من أشاد بأهمية تبادل السلع بين الأمم. حيث أنهم كانوا يعتبرون سبب ثراء الدولة يقاس بما لديها من المعادن الثمينة (الذهب والفضة). وبما أن المصادر الطبيعية للذهب في أوروبا كانت محدودة للغاية، فقد اتجهت السياسة الاقتصادية المركنتيلية نحو اكتساب أكبر قدر ممكن من المعادن الثمينة عن طريق التجارة الخارجية من خلال تحقيق فائض في ميزان المدفوعات. ونتيجة لتطبيق هذه السياسة تدفقت المعادن الثمينة إلى أوروبا بكميات كبيرة، صاحبها ارتفاع عام وشديد في الأسعار داخل هذه الدول. وخاصة بعد القرن السادس عشر.<sup>1</sup>

ونظراً لقصور المذهب التجاري الذي يطالب بفرض قيود على التجارة، بغية الحصول على أكبر كمية من المعادن النفيسة، والذي كان يعتبر مقياس قوة الدولة آنذاك، ونظراً لأزمة السعار الناتجة عن هذا الفكر نشأت النظرية الكلاسيكية كرد فعل على مذهب التجارين، وكان هذا في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر. ومن أهم ما قدمه الكلاسيك في هذا الخصوص؛ نظرية التكاليف النسبية التي أتى بها ريكاردو (عام 1817) محاولاً أن يفسر بها كيف يكون التبادل ممكناً بين دولتين، ثم حاول جون ستيوارت ميل (عام 1818) بنظرية القيم الدولية أن يوضح النقطة التي عندها سيكون التبادل بين الدولتين ممكناً. لقد أعاد هابلر - وهو من الكلاسيك الجدد - صياغة النظرية (عام 1933) مستخدماً تحليل تكلفة الفرصة البديلة

<sup>1</sup> مروان عطون: النظريات النقدية. دار البعث، قسنطينة، الجزائر. ط 1989، ص 90.

ومتخليا عن افتراض نظرية العمل في تحديد القيمة الذي يقوم عليه تحليل كل من ريكاردو وجون ستيوارت ميل<sup>1</sup>. وعليه يمكن تحديد الأسباب التي أدت إلى قيام التجارة الخارجية بين الدول في العناصر التالية:

### الفروع الأول: التخصص الدولي

لقد سبق وأن رأينا أنه ليس من الممكن مهما كان على الدول أن تنتج كل احتياجاتها من السلع والخدمات، ولو توفر لها كل عناصر الإنتاج. وهذا راجع إلى تنامي الحاجات الاقتصادية وتعددتها، فالفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد يتقنه فسترتفع بذلك درجة مهارته وتزيد بالتالي إنتاجيته ومن ثم يصل إلى مستوى أعلى من الرفاهة الاقتصادية. وعليه فالتخصص ينتج عنه الفائض عن حاجة الفرد مما قد أنتجه، ولكن في المقابل هناك حاجة أخرى يمكن إشباعها عن طريق تبادل هذا الفائض، لكي يحصل كل فرد على حاجاته المتنوعة. فإنه حتما سيقوم الفرد بمبادلة جزء من إنتاجه بجزء من إنتاج غيره من الأفراد الذين تخصصوا في إنتاج سلع أخرى.

وفي المقابل نجد أن التخصص الدولي يقوم على نفس المبدأ. فإذا كان الإنسان يستفيد من تخصصه لبلوغ الرفاهية الاقتصادية بإشباع كل حاجاته فلماذا لا تخصص الدول هي كذلك في إنتاج أنواع معينة من السلع التي ترتفع فيها كفاءتها الإنتاجية، ثم تبادل ما يفرض عن حاجتها من إنتاجها بما تحتاجه من إنتاج غيرها من الدول. لهذا أصبح على الدول أن تخصص في إنتاج بعض السلع التي يمكن أن تنتجها بتكاليف أقل وبكفاءة وجودة عالمية. وذلك حسب ظروفها وطبيعتها وإمكانيتها الاقتصادية التي توصلها لذلك. فمهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم المختلفة فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة، ولفترة طويلة من الزمن، فالدول لا تستطيع أن تشبع حاجات أفرادها بالاعتماد على نفسها كليا وذلك بسبب الاختلاف في توزيع الثروات المكتسبة، وتوافر المعارف الفنية، والأدوات الإنتاجية.

فالدول تتفاوت فيما بينها في مدى توفر العمال المدربين ورؤوس الأموال المنتجة، مع اختلاف توزيع الثروات الطبيعية بين مختلف مناطق العالم كاختلاف الطقس والتربة من منطقة جغرافية لأخرى كإمكانات إنتاج أولية، ومهما يكن ميل أي دولة إلى تحقيق هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى. وبناءً على ما تم ذكره يمكن أن نقول أن التخصص في الإنتاج يرجع إلى توفر عدة عوامل أهمها:

<sup>1</sup> عبد النعيم مبارك ومحمود يونس: إقتصاديات النقود والصرافة والتجارة الدولية، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، ص 1996، ص 23.

1- الظروف الطبيعية.

2- التفاوت في عرض العمل ورأس المال.

3- تكاليف النقل.

4- توافر التكنولوجيا الحديثة

## 1- الظروف الطبيعية

تعتبر الطبيعة أحد أهم العوامل التي تجعل بعض الدول تتخصص في إنتاج بعض المواد دون غيرها من الدول، سواء كانت مواد أولية أو منتجات زراعية أو صناعية. فبعض الدول قد تنفرد بتوافر مواد خام في باطن أرضها، كالبتروول في بعض الدول العربية أو الفحم والحديد في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا، ومن ثم تزداد أهمية هذه الدول باعتبارها منتجة لهذه المواد الخام<sup>1</sup>. ونفس الأمر يكون بالنسبة للمنتجات الزراعية، التي تحتاج إلى المناخ والتربة الخصبة وكمية مياه مناسبة. فالمناخ له أثر في تكاليف الإنتاج بصفة عامة ونفقات الإنتاج الزراعي بصفة خاصة. فهذه العوامل تختلف من دولة إلى أخرى لهذا فهي تؤثر تأثيراً ملحوظاً في الإنتاج الزراعي مما يؤثر بدوره في تحديد التخصص والتبادل الدولي.

## 2- التفاوت في عرض العمل ورأس المال

بعض الدول تتوفر على اليد العاملة الضرورية لقيام العملية الإنتاجية. في حين تعاني نقصاً أو انعداماً في رؤوس الأموال كما هو جارٍ في بعض دول العالم المتخلفة، التي تعاني من الندرة النسبية لرأس المال. مما يعرقل تقدمها الصناعي واستغلال مواردها الطبيعية نظراً لانخفاض مستوى الدخل القومي. إذ إنها تلجأ إلى تصدير المواد الخام إلى الدول الصناعية مقابل الحصول على رؤوس أموال<sup>2</sup>. والذي يتم تقسّمه بين مختلف القطاعات الاقتصادية والاجتماعية مما يقيها دائماً تعاني من قلة في رأس المال الصناعي الذي تتوفر عليه الدول المتقدمة فالدول النامية المزدهمة بالسكان تتجه إلى الصناعات الخفيفة والتي لا تتطلب مهارة فنية عالية أو رؤوس أموال ضخمة.

<sup>1</sup> عبد النعيم مبارك، و محمود يونس: المرجع السابق، ص13.

<sup>2</sup> عبد النعيم مبارك، و محمود يونس، المرجع السابق، ص24.

أما الدول الأخرى التي تعاني من قلة عرض القوة العاملة بالنسبة للطلب على الأيدي العاملة، والتي تتميز بارتفاع الأجور، فإنها تتجه إلى التخصص في الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية إذا توافرت لديها مقومات هذه الصناعات مثل المادة الخام ورأس المال والخبرات الفنية والأسواق، وبذلك تخصص الدول الصناعية الكبرى كأمريكا وإنجلترا وألمانيا والتي تسودها ظاهرة قلة الأيدي العاملة بالنسبة للطلب عليها في إنتاج السلع الإنتاجية الكبيرة والباهضة كالألات والسفن والسيارات وما إلى ذلك<sup>1</sup>.

### 3- نفقات النقل:

قد تخصص دولة ما في إنتاج معين دون غيرها من الدول، لكن مصاريف نقل هذه المنتجات إلى الأسواق الدولية يكلفها كثيرا مما يجعل هذه الدول تتخلى عن إنتاج هذه السلع وبالتالي تفقد ميزة التخصص الدولي. فنفقات النقل هي أحد العوامل المؤثرة في التوطن الدولي للصناعات. فالتوطن الصناعي يتم إما بالقرب من المادة الخام، أو بالقرب من الأسواق، أو بالقرب من مواد الوقود، أو القوى الكهربائية<sup>2</sup>. إن المنتجين يتوجهون إلى التخصص في إنتاج السلع التي يسهل نقلها لمسافات طويلة أو التي تنخفض تكاليف نقلها إلى الأسواق، تاركين للمنتجين القريبين من هذه الأسواق مهمة إنتاج السلع التي ترتفع تكاليف نقلها.

إلا أنه يمكن أن تتوطن الصناعات في دول أخرى لا تتوفر على المادة الرئيسية الداخلة في المنتج. إلا بعد جلبها من مواطنها البعيدة متحملة نفقات نقلها والتي تعوضها الوفرة في تكاليف نقل المنتج النهائي إلى المستهلكين المحليين ومن ثم يزيد من قدرتها على منافسة الدول التي تصدر المادة الخام<sup>3</sup>.

### 4- توافر التكنولوجيا الحديثة:

يمكن التفكير في التكنولوجيا على أنها درجة المعرفة المتجسدة في العمليات الصناعية المستخدمة لإنتاج السلع والخدمات<sup>4</sup>. حيث أنه في المراحل الأولى من الفكر الاقتصادي كانت الدول تتميز عن بعضها فقط بمعرفة ما تتوفر عليه كل دولة من عناصر الإنتاج، لكن بعد الثورة العلمية والصناعية في أوروبا والولايات

<sup>1</sup> تجدر الإشارة إلى أن الظروف التاريخية والعادات والتقاليد قد تؤدي إلى وجود مزايا يتمتع بها سكان دولة معينة دون غيرهم. فسكان النرويج مثلا اشتهروا منذ زمن بعيد بأعمال الملاحة واشتهر السويسريون الآلات الدقيقة والساعات كما اشتهر الأمريكيون بصناعة السيارات، مثل هذه الظروف قد أكسبت كل دولة من هذه الدول نوعاً من التخصص في صناعة بذاتها مما أدى إلى إتقانها و اكتساب شهرة دولية فيها.

<sup>2</sup> عادل حشيش:العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة،الاسكندرية، ص ط 2000، ص24.

<sup>3</sup> عبد النعيم مبارك، ومحمود بونس، المرجع السابق، ص15.

<sup>4</sup> جون هدسون ومارك هرنندر. العلاقات الاقتصادية الدولية. دار المريخ.الرياض، السعودية، ص ط 1987. ص732.



المتحدة نهاية القرن الثامن عشر وبداية القرن التاسع عشر ثم اليابان بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، أصبحت التكنولوجيا بمثابة العنصر الجوهري لتخصص بعض الدول في إنتاج منتجات لا يمكن أن تكون محل منافسة من قبل بقية دول العالم. لذلك فالدولة التي تتوفر لها السبق في استحداث التكنولوجيا الجديدة عن طريق الاختراع تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية عالية الثمن وعلى جانب كبير من التعقيد الإنتاجي والتي لا تكون موجودة في الدول الأخرى على الأقل في فترة ظهورها<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني: التكاليف المتناقصة

يكون هذا في فروع الإنتاج حيث تكون الوفورات الملازمة للإنتاج الكبير، ذات أهمية مهيمنة. إذ أن التكاليف يمكن أن تنخفض، حينما يتطور الإنتاج. الحال هذه يمكن أن تكون لصالح المبادلات الدولية للبضائع، وفي الواقع تمثل التكاليف المتناقصة إلى جانب الفروق في التكاليف النسبية، من العوامل الكبرى التي يمكن أن تفسر بها لماذا تكون المبادلات والتخصص مفيدتين، حيث أن التخصص يعطي الثمرات عندما يعمل في سوق واسع، حتى ولو كانت الفروق في التكاليف النسبية غير موجودة من بلد لآخر<sup>2</sup>.

### الفرع الثالث: الأذواق المختلفة والطلبات المتنافرة

قد يكون الدافع للمبادلات التجارية الدولية؛ الأذواق المختلفة أو الطلبات المتنافرة، حتى لو كانت التكاليف متماثلة ومتزايدة في كلا البلدين، فإن المبادلات بينهما، يمكن أن تثار مع ذلك بتفاوت الأذواق. مثلاً؛ يمكن أن تكون للنرويج والسويد مصلحة في إنتاج نفس الكميات تقريباً من اللحم والسمك. ومع ذلك، إذا كان السويديون يفضلون اللحم، والنرويجيون يفضلون السمك، فإن الصادرات المفيدة للطرفين من اللحوم الواردة من النرويج، والصادرات السمكية الواردة من السويد، يمكن أن تتبلور وتحدد؛ لأن الطرفين المشاركين سيستفيدان من هذه التجارة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> عبد النعم مبارك ومحمود بونس، المرجع السابق، ص 15.

<sup>2</sup> بول أ. سامويلسون: عالم الاقتصاد، العلاقات التجارية والمالية الدولية، نقله إلى العربية: مصطفى موفق، ديوان المطبوعات الجامعية. الجزائر، ج 6، ص 80-79، 1993 ط.

<sup>3</sup> بول أ. سامويلسون، المرجع السابق، ص 80-81.

## الفرع الرابع: الاختلاف في طبيعة الأسواق

من الممكن اعتبار الاختلاف في طبيعة الأسواق بمثابة عامل مهم في قيام التجارة الدولية وينصرف ذلك إلى أحد المعاني الثلاث:

### 1- المعنى الأول:

أن الاختلاف الطبيعي أو المكتسب للمستهلكين في البلدان المختلفة، كاختلاف أذواقهم، وميولهم، وطباعهم، وبيئتهم، ما يؤدي إلى تفضيلهم للسلع، والخدمات. ولا يقتصر الأمر على مجرد الاختلاف في أوجه الإنفاق المختلفة بين السلع المختلفة، ولكن قد يتضمن أيضاً اختلافاً بالنسبة للسلعة الواحدة.

إذ قد يفضل مجتمع ما لوناً معيناً لسلعة على لون آخر أو شكل آخر لنفس السلعة، وبالتالي فإن ما يصلح لمجتمع ما قد لا يصلح لغيره من المجتمعات.

### 2- أما المعنى الثاني:

فهو انفصال الأسواق عن بعضها البعض بمجموعة من الحواجز الطبيعية والإدارية والسياسية. فانتقال السلع والخدمات من بلد إلى آخر يكون عرضة لمجموعة من الإجراءات الإدارية قد لا يتعرض لها انتقال مثل هذه السلعة من منطقة إلى أخرى داخل البلد الواحد، وكمثل هذه الإجراءات ما تطلبه بعض البلدان من شهادات صحية تثبت خلو السلع القادمة من بلدان أخرى من الآفات أو الملوثات، وخصوصاً بالنسبة للسلع الغذائية.

### 3- وأما المعنى الثالث:

ينصرف إلى أن الأسواق العالمية تسودها حالة المنافسة الكاملة، أو على الأقل تكون المنافسة فيها أكثر منها في حالة الأسواق المحلية، ومعنى ذلك أن المنتج الذي يعمل في ظل سوق محلية ذات مرونة طلب معينة، عادة ما يتبع سياسة إنتاجية وتسويقية تتفق مع طبيعة هذه السوق. أما إذا حاول أن يخرج عن نطاق هذا السوق ليدخل في مجال السوق الدولية للسلعة التي ينتجها، فإنه سوف يواجه بسوق ذات مرونة طلب أعلى، ومن ثم فإن عليه أن يكيف سياسته السعرية بما يتناسب مع ظروف هذه السوق. فقد يلجأ إلى بيع السلعة في السوق العالمية بسعر يختلف عن ذلك الذي يبيع به في الأسواق المحلية، ولعل من أهم العوامل التي تسبب مثل

هذا الاختلاف في مرونة الطلب؛ هي مجموعة الحواجز الطبيعية والإدارية والاقتصادية والسياسية التي تتعرض لها السلعة عند انتقالها عبر حدود البلدان المختلفة<sup>1</sup>.

#### الفرع الخامس: عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي

تسعى كل دولة إلى تلبية الطلب الداخلي على المواد الموجهة للاستهلاك البشري أو الاستهلاك الوسيط من خلال الموارد المتاحة لها على المستوى المحلي. لكن وكما سبق وأن ذكرنا أن الدول لا يمكنها أن تعيش في عزلة عن العالم. فهي يمكن أن توفر للأسواق الخارجية مواداً وسلعاً بأسعار تنافسية، كما يمكنها أن تحصل على مواد ومنتجات من هذه الأسواق بأسعار أقل من تلك التي توفرها السوق المحلية.

#### الفرع السادس: رفع مستوى المعيشة ووجود فائض في الإنتاج

قد تخصص بعض الدول في إنتاج منتج واحد وتكون لها الميزة وحدها في إنتاج هذا المنتج وبأقل التكاليف بالنسبة لبقية دول العالم، وبكميات تزيد على ما تحتاج إليه السوق المحلية من تلك المواد. مثلاً دول الخليج التي تنفرد بإنتاج البترول وبكميات تزيد بكثير على ما تحتاج إليه اقتصاديات هذه الدول، إلا أنها تسعى إلى الرفع من مستوى معيشة مواطنيها من خلال اللجوء إلى السوق الخارجية بحثاً عن توفيره مما تحتاج إليه السوق المحلية من المواد التي يعاد تصنيعها أو منتجات توجه للاستهلاك البشري.

#### المطلب الثاني

#### الآثار الاقتصادية للتجارة الخارجية

بعد أن تعرفنا على أسباب قيام التجارة الخارجية، ننتقل إلى تحديد آثارها على إقتصاديات الدول وكذلك بالنسبة للاقتصاد العالمي.

معلوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية بين الدول فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن، ومهما يكن ميل أي دولة إلى تحقيق هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى إذ أن الدول كالأفراد ليس بإمكانهم أن ينتجوا كل ما يحتاجون إليه من سلع وخدمات.

<sup>1</sup> موسوعة عالم التجارة وإدارة الأعمال. Edito. Creps. Email/www.editocreps.com.ib ، د ت ط ، ج 4. ص 8-9.

فالتجارة الخارجية هي بمثابة أحد الآليات التي تتكامل مع باقي الآليات (المرتبطة بسياسات حكومات الدول النامية بصفة خاصة) التي تساعد في تحقيق العديد من الأهداف مثل: جذب رؤوس الأموال الأجنبية، خلق فرص عمل، ونقل التكنولوجيا، وتشجيع وتوسيع قاعدة الاستثمارات الوطنية، وزيادة حصة الضرائب والرسوم الجمركية، وتنمية المناطق الجغرافية المتخلفة اقتصادياً<sup>1</sup>.

لتبين أهمية التجارة الدولية على البلد الواحد أو في البلدان المختلفة، يجب أن نتطلع إلى إحصائيات التجارة الخارجية، فأهميتها بالنسبة للدولة هي صورة من صور علاقاتها مع العالم وعلى سبيل التحديد فهي تبين الصلة القائمة بين إنتاج الدولة وبين إنتاج العالم. ولذلك تؤدي التجارة الخارجية دورها في الاقتصاد القومي مثلما تؤديه في الاقتصادي العالمي، فبلد كالجائر ينتج ويستهلك، وهو يصدر ويستورد والصلة أكيدة بين إنتاجه الوطني وبين تجارته الخارجية. فما هي آثار هذه التجارة بالنسبة للاقتصاد الوطني والعالمي؟

#### الفرع الأول: أثرها على القدرة الشرائية

إن الصادرات تعمل على توفير القوة الشرائية التي تتيح لدولة ما استيراد سلع أخرى وبعبارة أخرى، تصدر الدول سلعها لتتمكن من الحصول على منتجات أجنبية. فإذا لم تستورد دولة ما سلعاً من الأجنبي، فإن هؤلاء لن يحصلوا على القوة الشرائية التي تمكنهم من شراء المنتجات التصديرية لتلك الدولة. وعلى ذلك فإن هناك ارتباطاً قوياً بين صادرات وواردات دولة ما<sup>2</sup>.

فالزيادة التي قد تحدث في الصادرات تكون مفيدة، ليس لقطاع التصدير فقط ولكن أيضاً للاقتصاد الوطني في مجموعه لأنه حالما تزداد الصادرات يزداد الدخل. وتكون استجابة من يحصلون على هذه الزيادة في الدخل عن طريق زيادة استهلاكهم. وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الدخل وبالتالي الاستهلاك<sup>3</sup>.

#### الفرع الثاني: أثرها على الأسعار ومستويات الإنتاج

تؤثر التجارة الخارجية على الأسعار ومستويات الإنتاج في السوق المحلية، ذلك أن تكاليف النقل المرتفعة وإمكانية الحصول على البدائل أرخص من أماكن أخرى تقلل من حاذية بعض المنتجات المحلية للأجنبي. وهذه العوامل قد تحول دون شراء الأجنبي لبعض السلع المحلية. ومع ذلك فإن المستهلك الأجنبي قد يجد أن

<sup>1</sup> عبد السلام أبو قحف: إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، مصر، س ط 2001، ص 288.

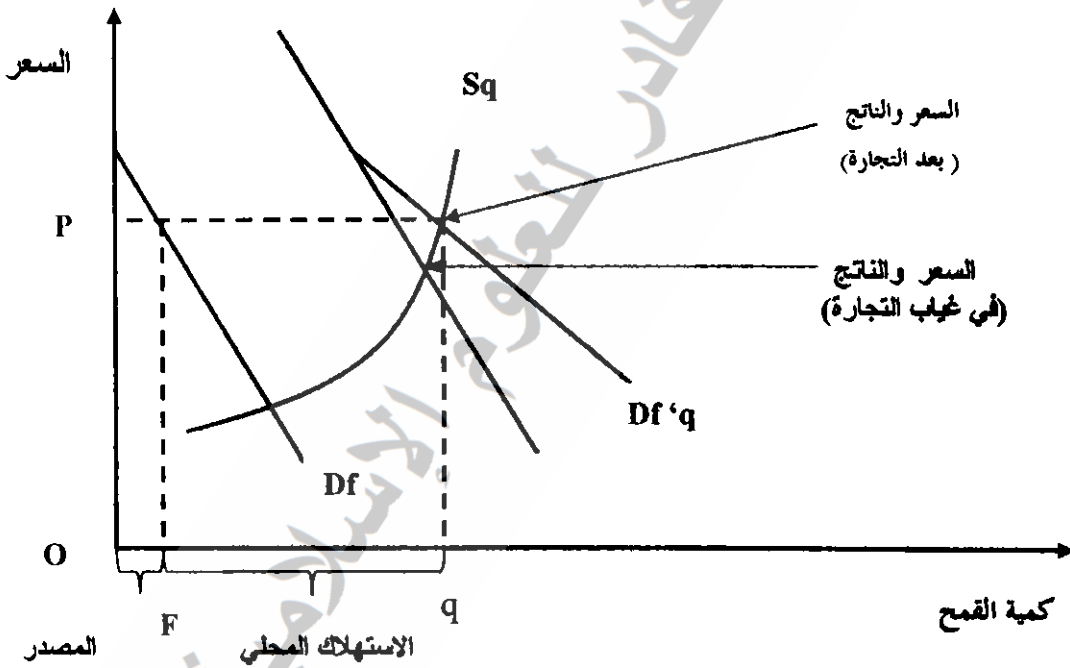
<sup>2</sup> جيمس حوارتين و ريجاردا ستروب: الاقتصاد الكلي، ترجمة: عبد القاتح عبد الرحمان، وعبد العظيم محمد، وآخرون، دار المريخ، الرياض، السعودية، س ط 1988، ص 521.

<sup>3</sup> مايكل ايدمان: الاقتصاد الكلي، ترجمة: محمد إبراهيم منصور، وآخرون، دار المريخ للنشر، الرياض، السعودية، س ط 1988، ص 492.

كثيرا من المنتجات الأجنبية أرخص حتى إذا أخذت تكلفة النقل في الحسبان. وعندما تكون الحالة هكذا، فإن طلب الأجانب سوف يصبح مكتملا لطلب المستهلكين المحليين. وفي الاقتصاد المفتوح يكون منحنى طلب السوق على المنتجات المحلية هو المجموع للطلب المحلي و الطلب الخارجي.

نوضح ذلك من خلال الشكل التالي<sup>1</sup>، الذي يبين تأثير الطلب الخارجي على السوق المحلية للقمح الأمريكي، فعندما يضاف الطلب الأجنبي إلى الطلب المحلي يكون لدينا منحنى طلب السوق  $Df+d$  (حيث تشير  $d$  إلى الطلب المحلي،  $f$  إلى الطلب الأجنبي) ويعمل السعر ( $p$ ) على توازن العرض والطلب. وعند سعر توازن السوق، يشتري الأجانب الكمية ( $of$ ) من القمح، ويشتري المستهلكون المحليون الكمية ( $fq$ ) ويترتب على منافسة المستهلكين الأجانب ارتفاع في أسعار القمح وارتفاع في مستوى الإنتاج.

الشكل رقم(1): أثر التجارة الخارجية على الأسعار ومستويات الإنتاج



المصدر: جيمس جوارتيني، و ريجاردا ستروب: نفس المرجع السابق، ص 521-522

<sup>1</sup> جيمس جوارتيني، و ريجاردا ستروب: نفس المرجع السابق، ص 521.

وهكذا يبدو من النظرة الأولى أن دخول المستهلكين الأجانب في السوق الأمريكية قد ساعد منتجي القمح على حساب المستهلكين المحليين الذين يتحتم عليهم أن يدفعوا سعراً مرتفعاً و إلا لن يتمكنوا من الحصول عليه<sup>1</sup>.

ولكن الصادرات الأمريكية تعتمد-جزئياً- على الدخل في بقية أنحاء العالم ونتيجة لذلك فإذا تزايد الدخل في بقية أنحاء العالم قد يؤدي بالصادرات إلى التزايد، وبذلك تؤدي إلى زيادة الدخل في الولايات المتحدة، ومع ذلك ما أن يتزايد الدخل حتى تزيد الواردات.

وبما أن واردات الولايات المتحدة من السلع والخدمات هي صادرات البلدان الأخرى، فإن الزيادة في الواردات لها تأثير منشط على الدخل في الخارج، وتغري هذه الزيادة في الدخل تلك البلدان لتستورد أكثر من البلدان الأخرى بما فيها الولايات المتحدة. والنتيجة هي زيادة الصادرات مرة أخرى<sup>2</sup>.

#### الفرع الثالث: أثرها على قيمة العملة

إذا واجه بلد ما عجزاً في ميزان المدفوعات، فإن قاداته قد يقررون تخفيض قيمة العملة. ويستخدم اصطلاح تخفيض قيمة العملة للتعبير عن التخفيض في قيمة العملة بالنسبة للعملة الأخرى. وعلى سبيل المثال خفضت قيمة الجنيه الاسترليني من 04 دولار في عام 1949. ومع تخفيض قيمة العملة تبدو الصادرات الوطنية أرخص ثمناً للمشتريين الأجانب. وبعد تخفيض قيمة الجنيه الاسترليني مثلاً عام 1949 كانت السلع الانجليزية أرخص بالدولار. ذلك أن المستهلك الأمريكي يستطيع أن يشتري بـ2.80 دولار ما كان يشتريه سابقاً بـ4 دولار، ومن ثم اتجهت الصادرات البريطانية إلى الزيادة. وأصبحت السلع الأجنبية أكثر غلوا بالنسبة للمواطنين البريطانيين. وقبل التخفيض كان المواطنون الإنجليز يستطيعون شراء ما يعادل 4 دولار من السلع الأمريكية مقابل جنيه واحد. أما بعد التخفيض فإنهم يحصلون فقط على ما يعادل 2.80 دولار من هذه السلع مقابل جنيه واحد. ومن ثم يتجه البريطانيون إلى شراء الأكثر من المصادر المحلية وشراء الأقل من الخارج.

وهكذا، فإن اتباع سياسة التخفيض في قيمة العملة يجعل الصادرات الوطنية تنجح للزيادة والواردات تنجح للإنخفاض. وكلا الاتجاهين يساعد على تخفيف العجز في ميزان المدفوعات. لكن تخفيض قيمة العملة

<sup>1</sup> جيمس جوارتي، ريجاردا ستروب: نفس المرجع السابق، ص 521-522

<sup>2</sup> مايكل ايدلمان: نفس المرجع السابق، ص494.

يدعو للمعاملة بالمثل؛ فعندما تقوم دولة بتخفيض قيمة عملتها تزيد صادراتها وتنخفض وارداتها، وتواجه البلدان المتأخرة معها نقصا في صادراتها وزيادة في وارداتها. وهذه التغيرات تنتج تناقصا في الدخل والعمالة لهذه البلدان. ونتيجة لذلك فإنها قد تضطر لتخفيض قيمة عملاتها ، وبذلك تحبط محاولة الدولة الأولى لتحسين ميزان مدفوعاتها<sup>1</sup>.

#### الفرع الرابع: أثرها على العمالة وميزان المدفوعات

إذا افترضنا بلدا ما عند مستوى أقل من العمالة الكاملة ، فإن تخفيضه للواردات يؤدي إلى تحسين في ميزان مدفوعاته. إذ أنه بتشجيع الإنتاج المحلي، فإن العمالة والناتج يزيدان<sup>2</sup>.

إذا كان الناتج أقل من مستوى العمالة الكاملة فإن السلطات النقدية والمالية قد ترغب في انتهاج سياسة توسعية من اجل الزيادة في الطلب الكلي وبالتالي الناتج. فإذا كان البلد يواجه فائضا في ميزان المدفوعات. فإن الزيادة في الطلب الكلي سوف تقود إلى خفض هذا الفائض أو التخلص منه، حيث تنخفض الصادرات بسبب الزيادة في الأسعار المحلية بالنسبة للأسعار الأجنبية. وهكذا تصبح السياسات التوسعية مرغوبة إذا واجه البلد البطالة والفائض في ميزان المدفوعات، وبالمثل إذا واجه البلد تضخما يجذب الطلب وعجزا في ميزان المدفوعات تكون السياسة المقيدة أنسب من غيرها.

وإذا واجه البلد بطالة وعجزا في ميزان المدفوعات أو واجه تضخما يجذب الطلب وفائضا في ميزان المدفوعات، فإن السياسة الملائمة لحل المشكلة المحلية تتعارض مع السياسة الملائمة لحل المشكلة الدولية. و على سبيل المثال إذا كان البلد به بطالة وعجز في ميزان المدفوعات، فإن السياسة الملائمة لعلاج البطالة هي السياسة التوسعية، ولكن السياسة الملائمة لعلاج العجز في ميزان المدفوعات هي سياسة مقيدة أو انكماشية.

#### الفرع الخامس: أثرها في التخلص مما لدى الاقتصاد من فوائض

تزايد اهتمام الاقتصاديين بسياسة تشجيع الصادرات، وتركزت جهودهم في بحث وتحليل العلاقة بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي، وتوضيح أسباب هذه الظاهرة. لهذا فقد أجريت العديد من الدراسات التجريبية لبحث ذلك على اقتصاديات الدول النامية من جوانب متعددة. فقد توصلت الدراسات إلى فعالية نمو الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي للدول النامية مع الأخذ بعين الاعتبار المتغيرات الاقتصادية العالمية الحالية

<sup>1</sup> مايكل ايدجمان: نفس المرجع السابق، ص500-501

<sup>2</sup> مايكل ايدجمان: نفس المرجع السابق، ص501.

والمستقبلية. وتعد حوافر التصدير أحد الجوانب الهامة في مجال تشجيع الصادرات، حيث تشمل مجموعة متكاملة من الأساليب التي تهدف إلى رفع الأداء التصديري على مستوى المؤسسة، أو على مستوى الكلي، وتخص هذه الحوافر مجالات عديدة بدءا بالإطار المؤسسي والتشريعي، هذا ما ينعكس على الميادين التي تمس النواحي الضريبية وسعر الصرف، والنقل، والتوزيع، والتمويل، وضمان الصادرات في محاولة لدعم الصادرات، إلى غير ذلك من الإجراءات التي تتخذها الدولة بهدف زيادة ربحية نشاط التصدير<sup>1</sup>.

### الفرع السادس: أثرها على توفير احتياجات الاقتصاد الوطني

إن الطاقة الإنتاجية في البلدان المتخلفة والتي تتجه إلى تحقيق التنمية تفتقر إلى المقدرة على إنتاج مستلزمات الاستثمار اللازمة لإقامة المشروعات الإنتاجية التي تتطلبها عملية التنمية. لكن بالاعتماد على الخارج من خلال استيرادها من دول أخرى، وبالذات الدول الرأسمالية المتقدمة، حيث يرتفع المحتوى الإستراتيجي لمستلزمات الإنتاج إلى حد كبير في معظم الدول النامية، وهذا يعني اعتماد التنمية على التجارة الخارجية في توفير هذه المستلزمات.

كذلك اعتماد عملية الإنتاج في العديد من النشاطات في الدول النامية على ما توفره لها الدول المتقدمة من مستلزمات الإنتاج لاستمرارها بالعمل والنشاط، هذا ما يجعل اعتماد تشغيل مشاريع التنمية في جزء مهم منه على التجارة الخارجية من خلال توفيرها هذه المستلزمات المطلوبة لتشغيلها. فالتطور النسبي في الإنتاج والدخول، وما يرافقه من زيادة في فرص العمل المتاحة والتي تتضمنها عملية التنمية تؤدي بالضرورة إلى زيادة الاستهلاك وهذا ما يجعل حاجة البلدان النامية إلى استيراد السلع الاستهلاكية التي تشتد بتزايد وتسارع خطوات التنمية، خاصة إذا علمنا أن الطاقة الإنتاجية لهذه البلدان غير قادرة على توفير هذه المتطلبات الاستهلاكية، لهذا تبرز أهمية التجارة الخارجية ودورها في توفير السلع الاستهلاكية عن طريق استيرادها من الدول الأخرى.

قد شهدت بعض الدول حركة تنقل لأعداد غير قليلة من العاملين، وبالذات من القطاع الزراعي، إلى القطاعات الاقتصادية الأخرى، وبالذات إلى القطاع الصناعي منها، هذا يمكن أن يؤدي إلى انخفاض أعداد

<sup>1</sup>فدي عبد المجيد، وصاف سعيدي. آليات ضمان الائتمان و تنمية الصادرات حالة الجزائر. مجلة العلوم الإنسانية، تصدرها جامعة بسكرة ، الجزائر ع02-2002 ، ص:228-229.



العاملين في القطاع الزراعي وبالتالي انخفاض الإنتاج الزراعي، والذي ترتب عنه عدم توفير احتياجات الغذاء للسكان، هذا ما يؤدي إلى الاعتماد في توفير هذه المتطلبات الغذائية على الاستيراد من الخارج، وهو ما ينبغي على التجارة أن تتولى القيام به.

إن التنمية وما تتضمنه من تطوير نسبي لمستويات الحياة بكافة جوانبها بما في ذلك الثقافية والاجتماعية، وبالشكل الذي يؤدي إلى تغييرات في الأذواق وأنماط الاستهلاك، ما يؤدي إلى ظهور أنماط استهلاكية تتسم بأنها ذات نزعة استهلاكية أوسع وأكثر تنوعاً من الأنماط الاستهلاكية التي كانت سائدة في هذه البلدان قبل حصول مثل هذا التطور النسبي. ولا شك أن التجارة الخارجية هي التي يمكن أن تواجه الضغوط المتنامية .

#### الفرع السابع: آثار سياسة حرية التجارة الخارجية

يطلق اصطلاح حرية التجارة على الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية<sup>1</sup>. وتتلخص فكرة هذه السياسة في ضرورة إزالة كل القيود والعقبات المفروضة على تجارة السلع والخدمات بين المقيمين في الدول المختلفة<sup>2</sup>. وينظر المؤيدون لهذه السياسة بنفس نظرهم إلى التجارة الداخلية، أي على أساس أنها مظهر من مظاهر التعاون البشري، بصرف النظر عن الحدود الجغرافية والسياسية التي تفصل بين البشر<sup>3</sup>. يستند أنصار مذهب تحرير التبادل التجارة إلى الآثار الإيجابية التي تحدثها هذه السياسة سواء على مستوى الاقتصاد الوطني أو الاقتصاد الدولي ويمكن أن نحصر هذه الآثار فيما يلي:

#### أ- الحرية تساعد على التخصص في الإنتاج:

تخصص الدول في إنتاج السلع المناسبة للظروف الطبيعية والتاريخية وبتكاليف منخفضة مما قد يزيد من حجم الإنتاج الكلي وإن أقيمت العقبات في وجه التجارة الدولية اضطرت كل دولة إلى الاكتفاء الذاتي وهذا يؤدي إلى إفقار العالم من حيث ضعف حجم المنتج وارتفاع تكلفة إنتاجه مما قد يؤدي إلى الإضرار برفاهية كل دولة. لكن هذا في الواقع لا يطابق فعالية مبدأ التقسيم الدولي للإنتاج، إذ تتنافس عدة دول في فرع واحد من الإنتاج دون أن تجد كل منها مصلحة واضحة في الاقتصار على فرع دون الآخر.

<sup>1</sup> زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية، مصر، ص ط 1992، ص 285.

<sup>2</sup> عبد النعيم مبارك، و محمود يونس: نفس المرجع السابق، ص 244.

<sup>3</sup> عادل حشيش: نفس المرجع السابق، ص 195.

## ب- الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية:

إن المستهلك يمكنه الحصول على أجود أصناف السلع بأحسن ثمن، أما المنتج فيمكنه التوسع إلى أقصى حد في نواحي الإنتاج الأخرى التي توفر له أسباب التفوق فينتفع بمزايا التخصص انتفاعاً كاملاً وينتج عن ذلك استغلال الموارد في العالم على أحسن وجه. ويرد على هذه الحجة بأنها تراعي مصلحة المستهلك وتهمل وجهة نظر المنتج الوطني نظراً لأنه ليس من السهل أن يتجه المنتج إلى فرع جديد آخر يكون العائد فيه أعلى من الفرع الذي يفقده بسبب حرية التجارة وشدة المنافسة الأجنبية. وبذلك من المحتمل أن تؤدي الحرية إلى الإضرار بمصالح بعض المنتجين.

## ج- الحرية تشجع التقدم الفني:

إن التنافس الدولي في إنتاج السلع يعمل على زيادة وتنشيط الإنتاج وتشجيع التقدم الفني وتحسين وسائل الإنتاج. وبذلك يضمن العالم جودة المنتجات ورخصها، كما يعمل المنتج على تطوير إنتاجه وإدخال تحسينات لكسب السوق بصفة مستمرة. ويستفيد بالطبع المستهلك في النهاية من تلك المنافسة، لأن ثمن السلع سينخفض. أما في ظل حماية السوق الداخلي فيهمل المنتج التقدم الفني إذ ينعلم الخطر على مركزه، ولا يسعى لإدخال تعديلات أو تعيينات إلى إنتاجه طالما أنه يضمن السوق المحلية وبالتالي سيجد نفسه غير مضطر إلى تطبيق ما قد يستحدث من مخترعات أكثر فاعلية في الإنتاج والتي تكون قد طبقت في الخارج وبهذا لا يستفيد المستهلك الوطني من انخفاض التكاليف الناجمة عن تقدم الإنتاج في البلاد الأخرى.

يزعم أصحاب هذه الحجة أنها تهم بمصلحة المستهلك على حساب المنتج. حيث أن طبيعة المنافسة هي البقاء للأصلح والقضاء بصفة مستمرة على المنتج الضعيف. وبذلك إذا حصل المنتج الخارجي على أي تفوق في الإنتاج نتيجة للتقدم الفني وبالتالي تمكنه من تخفيض الأسعار فسيؤدي ذلك إلى كسب السوق المحلي.

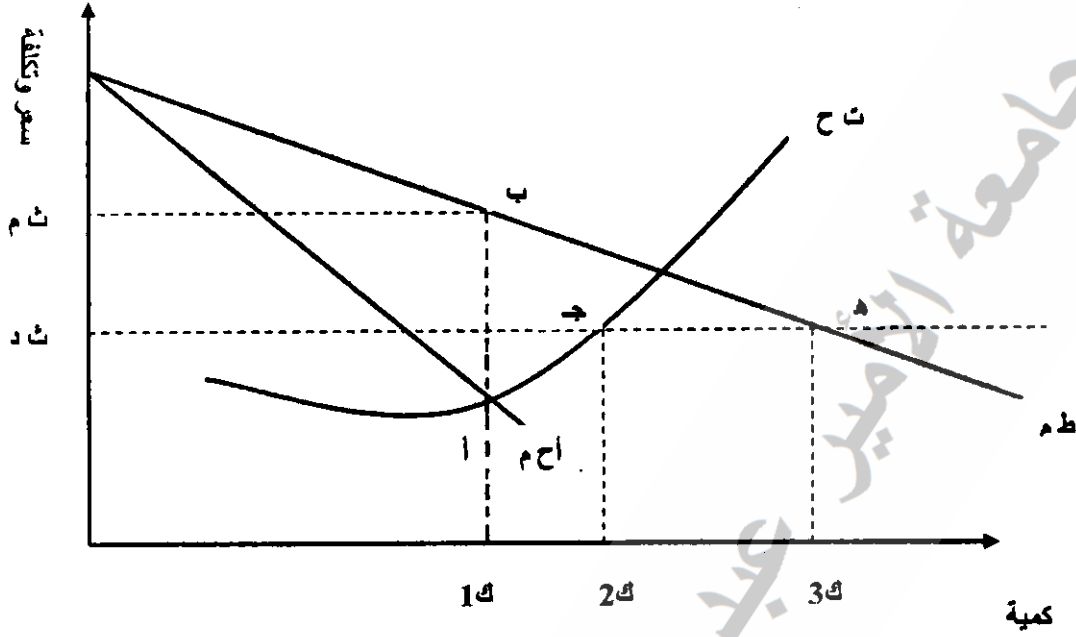
د- الحرية تحد من قيام الاحتكار: لو أن الدولة عزلت السوق المحلية كلياً أو جزئياً عن الخارج بأي وسيلة كفرض حماية جمركية مثلاً فإن ذلك يساعد تلك المشروعات على البقاء ويمكن لها السيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون أن تخشى منافسة المنتجات المماثلة الأجنبية التي تباع بسعر أقل.

أما حرية التجارة فإنها تمنع من قيام احتكارات في الداخل إذ يستطيع المستهلك أن يدافع عن نفسه ضد استغلال المحتكر بشراء سلع من الخارج. فالتجارة تؤدي إلى فتح باب المنافسة بين المشروعات المحلية والمشروعات الأجنبية، الأمر الذي يقضي على ظاهرة المشروعات الاحتكارية التي تظهر في غياب المنافسة وتتحكم في الأسعار بما يضر بالمستهلك في السوق المحلية كما تحفز هذه المنافسة المشروعات المحلية على تحسين أدائها ومحاولة تخفيض تكلفة الإنتاج فيها ، ويمكن توضيح ذلك في الشكل الموالي في الصفحة اللاحقة.

نفترض أنه في غياب حرية التجارة يوجد هناك مشروع احتكاري واحد يسيطر على السوق المحلية وفق الشكل المبين أدناه<sup>1</sup>، بحيث  $P$  هو الطلب المحلي و  $A$  ح  $M$  هو الإيراد الحدي.  $T$  ح هو التكلفة الحدية. وفي ظل هذه الظروف ينتج المشروع الاحتكاري الكمية  $Q_1$  ويبيع عند السعر  $P_1$  حيث يتحقق له أقصى ربح ممكن بتساوي الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية عند النقطة  $A$  ويلاحظ في هذا الصدد أن المشروع الاحتكاري يبيع بسعر أعلى من التكلفة الحدية بالمقدار  $(A-B)$ . ويفتح باب التجارة مع الدول الأخرى وافترض أن  $D$  هو السعر السائد في السوق الدولية والتي هي سوق تنافسية، فإن المشروع المحلي يتحول من مشروع احتكاري إلى مشروع يعمل في ظل المنافسة ويواجه سعراً دولياً ثابتاً هو  $P_2$  (بما فيها تكلفة النقل). وفي هذه الحالة حتى يعظم هذا المشروع ربحه يتعين عليه إنتاج الكمية  $Q_2$  عند السعر  $P_2$  حيث يتحقق التوازن عند النقطة  $C$  (الإيراد الحدي في ظل حرية التجارة = التكلفة الحدية). ولما كانت الكمية المطلوبة محلياً عند السعر  $P_2$  هي  $Q_3$  في حين الكمية المنتجة هي  $Q_2$  فإن الدولة سوف تستورد الكمية  $Q_3 - Q_2$  من الخارج حيث تمثل هذه الواردات مصدر المنافسة للمنتج المحلي.

<sup>1</sup> عبد النعيم مبارك، ومحمود يونس: نفس المرجع السابق، ص 248-249.

شكل رقم (02): تأثير حرية التجارة الخارجية على الاحتكار



المصدر: عبد النعيم مبارك، ومحمود يونس: نفس المرجع السابق، ص 249

هـ- الحرية تساعد على الإنتاج الكبير:

قد لا تتمكن بعض المشروعات الإنتاجية في كثير من الدول الصغيرة أن تصل إلى أحجامها المثلى بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها، ومن هنا فهي لا تستطيع أن تخفض التكاليف إلى أقصى حد ممكن فلو سادت سياسة التجارة الحرة بين الدول لساعد ذلك على وصول المشروعات الإنتاجية إلى أحجامها المثلى.

و- الحماية قد تؤدي إلى سياسة إفقار الغير:

إن الرسوم الجمركية العالية قد تدعو إلى خفض حجم التجارة الدولية بوجه عام، لأن تقليل حجم الواردات ينتهي عادة بنقص في حجم الصادرات، وحيث أن التجارة الدولية ما هي إلا تبادل ومقايضة في السلع والخدمات بين الدول، فلن تستطيع الدولة أن تصدر فائض إنتاجها بصفة مستمرة دون أن تستورد فائض إنتاج العالم الخارجي.

ويرد على هذه الحجة بأن رفع الرسوم الجمركية أمام منتجات الدول المتقدمة قد يؤدي إلى نقص حجم الإنتاج وانتشار البطالة داخل هذه الدول، ولكن في ظل الحرية ستمكن هذه الدول من زيادة صادراتها وإنعاش

اقتصادها وأن فتح أسواق بقية دول العالم أمام سلع الدول المتقدمة سيؤدي بالطبع إلى إنعاش أسواق الدول المتقدمة، ولكنه في نفس الوقت قد يعثر الإنتاج المحلي للدول التي تفتح أسواقها أمام هذه السلع ، مما قد يؤدي إلى انتشار البطالة وتدهور الإنتاج المحلي بهذه الدول<sup>1</sup>.

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

---

<sup>1</sup> عادل حشيش: العاقات الاقتصادي الدولية، نفس المرجع السابق، ص 195-199.

## المبحث الثاني

### العمل المصرفي

تحتاج صفقات التجارة الخارجية إلى العمل المصرفي من خلال صيغه التمويلية، التي يعتمد عليها المتعاملون في ميدان تجارتهم الخارجية، فقد يعتمد على تقنية تمويلية دون أخرى بحسب طبيعة الصفقة وكذلك أطراف العمليات التجارية لهذا فقد خصصت هذا المبحث لإبراز دور و أهمية العمل المصرفي في تمويل التجارة الخارجية، وهذا من خلال المطالب الثلاثة التالية:

المطلب الأول: المصارف التجارية.

المطلب الثاني: المصارف الإسلامية.

المطلب الثالث: وسائل الوفاء الدولية.

### المطلب الأول

#### المصارف التجارية

حصل انقطاع بين العهد القديم والعصر الحديث في التنظيم المصرفي، ولم يظهر إلا بعد ازدهار التجارة والصناعة بإيطالية، وقد أنشئ أول مصرف في مدينة البندقية سنة 1157 م، ثم مصرف برشلونة عام 1401<sup>1</sup>. وتدرج النشاط المصرفي عدة قرون حتى وصل إلى ما نراه في أيامنا هذه، ومن الملاحظ أن مواكب الزمن قد مضت، وسُلِّمت قيادة المدينة البشرية إلى اليهود والنصارى الذين لم يميزوا بين الحلال والحرام في معاملاتهم، فأنشأوا مصارف على أسس ربوية، مُعَلِّبين جانب المصلحة الفردية على الأمور الدينية مع لفت النظر إلى أن الربا مُحَرَّمٌ في الديانات السماوية كافة<sup>2</sup>. ويمكننا التعرف على المصارف التجارية ووظائفها من خلال الفرعين التاليين:

<sup>1</sup> يحي الدين إسماعيل علم الدين : موسوعة أعمال البنوك من الناحيتين القانونية والعملية. دار النهضة العربية ودار حراء، القاهرة، س ط 1993 م، ج1. ص21، و أحمد علي دغيم: اقتصادات البنوك مع نظام نقدي واقتصادي عالمي جديد. مكتبة مدبولي. القاهرة. مصر، س ط 1989م، ص 6.

<sup>2</sup> اتفقت اليهودية والنصرانية على تحريم الربا، ففي شريعة موسى عليه السلام كان الربا محرماً، يدل على ذلك قول الله تعالى: ﴿ فَبُظِّلِم مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمًا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٌ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَنَّتِهِمْ عَن سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا (160) وَأَخَذِهِمُ الرَّبُّ وَقَدْ نُفُوا عَنْهُ وَأَكَلِهِمْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ﴾. سورة النساء، الآيات رقم (160 - 161).

## الفرع الأول: تعريف المصارف التجارية.

### 1- التعريف اللغوي للمصرف

المصرف اسم مكان يتم فيه الصرف<sup>1</sup>، والصرف لغة: ردُّ الشيء عن وجهه ونقل<sup>2</sup>، أو هو الزيادة<sup>3</sup>. وفي الاقتصاد: مبادلة عملة وطنية بعملة أجنبية<sup>4</sup>. وفي الشرع: بيع النقد بالنقد جنساً بجنس، أو جنساً بغير جنس<sup>5</sup> أو هو: بيع الأثمان بعضها ببعض<sup>6</sup>. ولما كانت أكثر المعاملات التجارية والمالية تتم عن طريق مبادلة الأثمان والنقود بعضها ببعض، سمي ذلك المكان بـ (المصرف)، وبخاصة أن التعامل التجاري الضخم يتم عن طريق مؤسسات تجارية مالية اقتصادية، وهي التي تسمى المصارف.

ولست من المشجعين على استخدام كلمة بنك الأجنبية، وإن صارت مصطلحاً عرفياً، إلا أن الأفضل اختيار كلمة عربية أصيلة للدلالة على المعاني، وليس من المناسب ادعاء عدم قدرة كلمة باللغة العربية أن تحل محل كلمة بلغة أجنبية، في الاستعمال أو في التأليف. فالأصل اللغوي لكلمة (مصرف) يتفق مع التعريف الاصطلاحي والدلالة العرفية، أكثر من الأصل اللغوي لكلمة / بنك /<sup>7</sup>.

### 2- التعريف الاصطلاحي لكلمة " المصرف ":

تبعاً لظهور هذا المصطلح حديثاً، فلن يجد الباحث تعريفاً له عند الفقهاء السابقين، وإنما يُقرأ تعريف المصرف في كتب الاقتصاد الحديث، ومنها نقل فقهاء العصر تعريف المصرف، ودرسوه، وعَدّلوا عليه ليتوافق

<sup>1</sup> سعدي أبو جيب: القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً، دار الفكر، دمشق، سورية، ط2، س ط 1988م، ص 210.

<sup>2</sup> جمال الدين بن مكرم ابن منظور: لسان العرب، دار إحياء التراث العربي، مؤسسة التاريخ العربي، بيروت، لبنان، ط 2، س ط 1993م، باب الصاد، ج 7، ص 328.

<sup>3</sup> أحمد الشرباصي: المعجم الاقتصادي الإسلامي، دار الجيل، بيروت، لبنان، س ط 1981 م، ص 53.

<sup>4</sup> مجموعة من الأستاذة: المعجم الوسيط، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، دت، ط 2، ج 1، ص 513.

<sup>5</sup> علاء الدين أمين بن عمر: رد المختار على الدر المختار (حاشية ابن عابدين)، دار إحياء التراث العربي، بيروت، دت، ج 4، ص 234. و علاء الدين أبو بكر بن مسعود الكاساني: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، ط 2، س ط 1982م، ج 5، ص 215.

<sup>6</sup> أبو محمد ابن قدامة المقدسي: المغني على مختصر أبي القاسم الخزقي، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، السعودية، س ط 1981م، ج 4، ص 59.

<sup>7</sup> يذكر الباحثون أن كلمة بنك قد اشتقت من الكلمة الفرنسية Banque، ومن الكلمة الإيطالية Banca، وتعني هاتان الكلمتان: "صندوق متين لحفظ النقود"، وكذا تعني مقعداً طويلاً لشخصين أو أكثر على التوالي Banch، وتصف دلالة هاتين الكلمتين الوظيفتين الأساسيتين اللتين تقدمهما المصارف التجارية، وهي الحماية Chest، وحفظ كل ما له قيمة، وكذلك تغيير النقود وسداد قيمة السلع والخدمات أي المعاملات Banch المنضدة أو مكان المعاملات. محمد سويلم: إدارة المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية، مدخل مقارنة، دار الطباعة الحديثة، القاهرة، مصر، دت، ص 11، ومحمد مصلح الدين: أعمال البنوك والشريعة الإسلامية، ترجمة: حسين محمود صالح، مراجعة: محمد عبد المنعم عبد الحميد، دار البحوث العلمية. الكويت، ط 1، س ط 1976 م، ص 11.

مع طبيعة المصرف القائم على أسس شرعية دينية إسلامية. ومع أهمية المصرف في حياتنا اليومية - غالباً - إلا أن بعض الباحثين يشيرون إلى عدم وجود تعريف منضبط للمصرف، وأن كل ما دُكرَ إنما هو ذكر لبعض المعايير والأعمال التي يتميز بها المصرف، وليست التعاريف جامعة مانعة. ويُبرَّر ذلك بأن الأعمال المصرفية ليست مُحدَّدة ثابتة، بل هي متلوَّنة مع الحاجات والظروف.

ومهما يكن من أمر، فقد ذكر باحثون آخرون تعريفات للمصرف هذا بعد إضافة كلمة ((المصرف)) إلى كلمة أخرى، تظهر تعريفات أخرى، فمثلاً: المصارف التجارية، هي: <>عبارة عن مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تضطلع أساساً بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب، أو بعد أجل قصير، والتعامل بصفة أساسية في الائتمان القصير الأجل<><sup>1</sup>.

<>البنوك التجارية مؤسسات مالية ذات شخصية قانونية مستقلة وذمة مالية وتعتبر تاجراً في الإقراض والاقتراض والتوسط في جمع الأموال وتوفيرها وإعادة استثمارها وتمويل مختلف المشاريع وتربح فارق السعر بين فوائد الإقراض والاقتراض<><sup>2</sup>.

إذا فإن نشاط البنك التجاري يتلخص في جمع الادخارات من مختلف المتعاملين الاقتصاديين والتي تشكل المورد الأساسي للمؤسسة البنكية، ثم توجيه هذه الموارد نحو استخدامات مختلفة، خاصة ما تعلق منها بعمليات الإقراض التي لا تتم مباشرة بين صاحب النقود ومن يرغب في استخدامها بل عن طريق البنك<sup>3</sup>. لهذا فقد اهتمت الدول بما إذ جعلت لها نصوصاً قانونية تنظم عملها وتحدد علاقتها بالمؤسسات والأشخاص في الداخل والخارج. فقد عرف المشرع الأردني البنك بمايلي: هي تلك البنوك التي رخص لها بتعاطي الأعمال المصرفية والتي تشمل تقديم الخدمات المصرفية لا سيما قبول الودائع بأنواعها المختلفة (تحت الطلب، توفير، وأجل، وخاضعة لإشعار) واستعمالها مع الموارد الأخرى للبنك في الاستثمار كلياً أو جزئياً بالإقراض أو بأية طريقة أخرى يسمح بها القانون، المادة الثانية من قانون البنوك رقم 24 لسنة 1997<sup>4</sup>. وهو نفس التعريف تقريباً

<sup>1</sup> محمد زكي شافعي: مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط 1964 م، ص 178.

<sup>2</sup> محمد باوني: الضوابط الشرعية للأعمال المصرفية المعاصرة، أطروحة دكتوراه في القانون، غير منشورة. جامعة متورين كلية الحقوق، فسنطينة، الجزائر. س د 2002، ص 88-89.

<sup>3</sup> عادل حسيني على رضوان: البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، رسالة ماجستير في الشريعة، جامعة الأمير عبد القادر، قسنينة، الجزائر. س د 1996 غير منشورة، ص 40.

<sup>4</sup> خالد أمين عبد الله: العمليات المصرفية الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ط 2، ت ط 2000، ص 35.



الذي أتت به المادة 78 في فقرتها الأولى من القانون الاتحادي الإماراتي رقم 10 لسنة 1980<sup>1</sup> . ويمكننا تعريف المصرف أو البنك التجاري بأنه عبارة عن تاجر نقود يتوسط بين الرأسماليين الذين يودعون أموالهم في المصرف هادفين، لإستثمارها والحفاظة عليها، بين التجار المحتاجين للأموال لتمويل المشاريع التجارية فيمدهم المصرف بالنقود ويستفيد المصرف من فارق سعر (الفائدة) بين سعر الإيداع وسعر القرض، فيحقق البنك ربحاً<sup>2</sup> . حيث أن القسم الأعظم من موارد البنوك في الاقتصاد الحديث يتألف من الودائع. والبنوك تستلم هذه الودائع من الأفراد والجهات الأخرى وقد تعطيهم عليها فائدة، ثم تقوم بالإقراض من هذه الودائع إلى الغير مقابل فائدة (أعلى من الأولى) وهذا هو مصدر ربحها بشكل عام<sup>3</sup> .

من خلال هذه التعاريف التي وإن اختلفت في الصيغة فقد اتحدت في المعنى، فالبنك التجاري يقوم بدور الوساطة المالية بين ذوي الفائض المالي وذوي الاحتياج محققا من ذلك ربحا له يكون في الغالب الفائدة من القرض. أما الاقتصاد الوطني الذي يتفادي احتمالات عرقلة النشاط الاقتصادي لعدم توافق الرغبات بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي بتوفير الأموال اللازمة للتمويل. كذلك تعبئة الادخارات الصغيرة وتحويلها إلى قروض ذات مبالغ كبيرة تساهم في تمويل المشاريع الكبرى، وبالتالي تقليص اللجوء إلى الإصدار النقدي الجديد (ذي الطبيعة التضخمية) بتعبئة السيولة الموجودة.

وقد سميت "مصارف الودائع" حيث تمثل الودائع المصدر الأساسي لها إذ تقوم بقبول أموال المودعين التي تستحق عند الطلب، كما تقوم بمنح التجار ورجال الأعمال والصناعة قروضا قصيرة الأجل بضمانات مختلفة. وهذه المصارف تقوم أيضا ولحساب عملائها بعمليات مكملة من بينها: تحصيل الأوراق التجارية، وخصم وقبول الكمبيالات، وشراء وبيع العملات الأجنبية، وفتح الاعتمادات المستندية، وإصدار خطابات الضمان، وشراء وبيع الأوراق المالية، وإلى غير ذلك من الوظائف.

<sup>1</sup> قانون اتحادي الإماراتي رقم 10 لسنة 1980 المادة رقم 78 الفقرة الأولى

<sup>2</sup> محي الدين أسماعيل علم الدين: نفس المرجع السابق، ج 01، ص 26 .

<sup>3</sup> مروان عطون: نفس المرجع السابق، ص 35.

## الفرع الثاني: وظائف البنك التجاري

تقوم البنوك التجارية بعدة وظائف منها النقدية ومنها غير النقدية (الاستثمارية) ثم الوظيفة الائتمانية<sup>1</sup>، حيث تعمل على تحقيق مستويات متزايدة من الربحية وتحسين نوعية خدماتها سعياً نحو خلق مركز إستراتيجي متميز وتحقيق رضا وولاء للزبائن كما قد يمنع البنك من ممارسة بعض الأعمال والتي يشار إليها عادة من خلال القوانين التي تنظم عملها، فلا يجوز لها أن تزاوّل أي عمل تجاري أو صناعي أو زراعي... الخ<sup>2</sup>. ويمكن تقسيم هذه الوظائف إلى كلاسيكية وأخرى حديثة.

### 1- الوظائف التقليدية:

تحدد الوظائف الكلاسيكية للبنك التجاري فيما يلي:

1- فتح الحسابات الجارية وقبول الودائع على اختلاف أنواعها (تحت الطلب، والادخار، ولأجل والحاضنة لإشعار)

2- تشغيل موارد البنك مع مراعاة مبدأ التوفيق بين السيولة والربحية والضمان أو الأمن. ومن أهم أشكال التشغيل والاستثمار مايلي:

أ- منح القروض والسلف المختلفة وفتح الحسابات الجارية المدينة.

ب- تحصيل الأوراق التجارية وخصمها والتسليف بضمانات.

ج- التعامل بالأوراق المالية من أسهم وسندات بيعاً و شراءً لحفظتها أو لمصلحة عملائها.

د- تمويل التجارة الخارجية من خلال فتح الاعتمادات المستندية.

هـ- تقديم الكفالات وخطابات الضمان للعملاء

و- التعامل بالعملات الأجنبية بيعاً وشراءً، والشيكات السياحية و الحوالات الداخلية منها والخارجية.

ز- تحصيل الشيكات المحلية عن طريق غرفة المقاصة، وصرف الشيكات المحسوبة عليها.

ح- المساهمة في إصدار أسهم وسندات شركات المساهمة.

<sup>1</sup> محمد عثمان شبير. المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي. دار النفائس، عمان، الأردن، ط 2001. ص 252.

<sup>2</sup> المادة 50 من قانون اتحادي الإماراتي رقم 10 لسنة 1980 الخاص بقانون المصرف المركزي والنظام النقدي وتنظيم المهنة المصرفية .

ط- تأجير الخزائن الآمنة لعملائها لحفظ المجوهرات والمستندات والأشياء الثمينة.

## 2- الوظائف الحديثة:

1- إدارة أعمال وممتلكات العملاء وتقديم الاستشارات الاقتصادية والمالية لهم من خلال دائرة متخصصة.

2- تمويل الإسكان الشخصي من خلال الإقراض العقاري.

3- المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية<sup>1</sup>.

4- خدمات البطاقة الائتمانية

نجد أن من بين الخدمات المصرفية التي تمارسها المصارف التجارية؛ خدمة الإعتماد المستندي التي لقيت اهتمام أكبر التجمعات الاقتصادية الدولية مثل غرفة التجارة الدولية بباريس وكذلك الدول التي وضعت قوانينها المصرفية موافقة تماماً للتشريع الدولي، فزيادة على ما قد تحققه من أثار إيجابية على النشاط التجاري الدولي فقد وجدت فيها البنوك التجارية إيراداً مالياً معتبراً تعزز به مواردها، فاهتمت به وعملت على تطويره حسب ما تمليه الظروف الاقتصادية والسياسية السائدة في الداخل والخارج.

## المطلب الثاني

### المصارف الإسلامية

تراجعت الأمة الإسلامية وقبعت في ذيل القافلة، وتبع ذلك موجات من الغزو الثقافي الفكري للأمة الإسلامية لثبعت صلتها عن دينها، وتضعف انتماءها لعقيدها، وتشتك في صلاحية منهاجها الإسلامي في مواكبة الحياة المتطورة والمتغيرة الجديدة، وعربدت المصارف الربوية في ديار المسلمين؛ نتيجة تأثر بعض المسلمين بالثقافة الغربية، وانبهار البعض الآخر بالحضارة المادية الغربية.

ولكن مهما طال ليل الظلام فلا بُدَّ من بزوغ نور الفجر، وضوء الشمس الذي لا يستطيع أحد إخفائه، فالتجربة القاسية التي مر بها العالم الإسلامي، حين تخلى القائمون على الأمر داخل الدول الإسلامية عن التشريع الإسلامي، وأقاموا مكانه قوانين وضعية سمحت للمصارف الربوية بالتغلغل في حياة المسلمين

<sup>1</sup> خالد امين عبد الله: نفس المرجع السابق، ص35.

الإقتصادية، كل ذلك لم يُفَتَّ من عزيمة المخلصين من رجال الأعمال والاقتصاد. بعد أن نما فيهم شعور جديد بضرورة العمل لإنشاء مؤسسات إقتصادية ومالية قادرة على مواكبة تطورات الحياة ومستجداتها المتغيرة، فكانت الدعوة لإنشاء مصارف إسلامية.

### الفرع الأول: التعريف الشرعي للمصارف الإسلامية

لقد تطرقت سابقا إلى تحديد المعنى اللغوي والإصطلاحي للمصارف والتي لا تختلف في شيء عن المصارف الإسلامية، سوى أن هذه الأخيرة تمارس أعمالها في إطار مبادئ الشريعة الإسلامية، وعليه يمكن أن نعرفها من الناحية الشرعية بأنها؛ أجهزة مالية تستهدف التنمية وتعمل في إطار الشريعة الإسلامية وتلتزم بكل القيم الأخلاقية التي جاءت بها الشرائع السماوية، وتسعى إلى تصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع<sup>1</sup>، وتعرف كذلك على أنها "المؤسسة المالية التي تقوم بجميع الأعمال المصرفية، والمالية، والتجارية، و أعمال الإستثمار، وإنشاء مشروعات التصنيع والتنمية الاقتصادية، والمساهمة فيها في الداخل والخارج"<sup>2</sup>. فهي تقوم بما تقوم به البنوك من وظائف في تيسير التبادل وتيسير الإنتاج وتعزيز طاقة رأس المال وتنميته، إذ تضع نفسها في خدمة المجتمع وتستهدف تحقيق التنمية، وتقوم بتوظيف أموالها بما يحقق النفع للمجتمع .

وعليه يمكننا تعريف البنك الإسلامي بأنه؛ منشأة مالية تعمل في إطار إسلامي، ويستهدف تحقيق الربح بإدارة المال حلالا، وفعلا في ظل إدارة اقتصادية سليمة<sup>3</sup>، وقد عرف بسياق هذا التعريف في التشريعات المصرفية الإسلامية. فالمرجع الأردني في قانون البنوك رقم 28 لسنة 2000 الصادر بالجريدة الرسمية رقم: 1448 آب 2000. بالمادة رقم 02: >> البنك الإسلامي هو الشركة التي يرخص لها بممارسة الأعمال المصرفية. بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها وأي أعمال وأنشطة أخرى وفق أحكام هذا القانون <<، ويواصل في فقرة موالية من نفس المادة >> على أن الأعمال المصرفية الإسلامية هي الأعمال القائمة على غير أساس الفائدة في مجال قبول الودائع والخدمات المصرفية الأخرى وفي مجال التمويل والاستثمار بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها <<.

<sup>1</sup> أحمد عبد العزيز النجار: عن البنوك الإسلامية ماذا قالوا؟ وماذا نقول؟ الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية. ص ط 1982. ص 10. و عرف محمود الكفراوي: النقود والمصارف في النظام الإسلامي. دار الجامعات المصرية، مصر، ط 2، ص ط 1407 هـ. ص 124.

<sup>2</sup> نصر الدين فضل المولي محمد: المصارف الإسلامية، تحليل نظري و دراسة تطبيقية على مصرف إسلامي، دار العلم للطباعة و النشر، ط (1405-1985)، ص: 24.

<sup>3</sup> شوقي اسماعيل شحاته. البنوك الإسلامية. دار الشرق، جدة، ص ط 1977 م. ص 55.

و تحقيقاً لرغبة المهتمين بالعمل المصرفي الإسلامي ذهبت بعض الدول إلى وضع نصوص قانونية تنظم نشاط البنك الإسلامي بما يتوافق ونصوص الشريعة الإسلامية، مثلاً دولة الإمارات العربية، و التي أصدرت مشروعها أول قانون ينظم عملها- رقم 6 للعام 1985 الصادر عن المصرف المركزي- والذي ينظم عمل المصارف الإسلامية. كما أنشئ في العام 1975 أول بنك تجاري إسلامي وهو بنك دبي الإسلامي، ثم جاء تأسيس مصرف أبوظبي الإسلامي العام 1997 ليكون أكبر المصارف الإسلامية من حيث رأس المال الذي يبلغ مليار درهم<sup>1</sup>.

لذلك فإن إنشاء البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية يعتبر دعوة للالتزام بالشريعة الإسلامية في مجال المال والمعاملات. ومن هذه التعاريف يتضح لنا بأن البنك الإسلامي يبنى على العقيدة الإسلامية ويستمد منها كيانه ومقوماته حيث تمثل هذه الصفة العقديّة البناء الفكري الذي يسير عليه البنك الإسلامي<sup>2</sup>. بهذا الفارق الكبير بين البنك التجاري الربوي الذي يسعى من خلال نشاطه إلى تحقيق الربح دون النظر إلى سواه، في حين أن البنك الإسلامي هدفه أسمى من ذلك بكثير؛ فهو يعمل من أجل بلوغ الرفاهية لكل أفراد المجتمع الذي يعمل فيه، أما الربح فهو حافز وليس هدفاً. وبهذا يمكن تعريف المصرف الإسلامي بأنه: مكان يقوم به أشخاص هم هيئة اعتبارية يؤسسون عملاً تجارياً؛ في استثمار الأموال وصرافة العملات، وتسهيل المبادلات التجارية، وتقريب المتبايعين بضمانته وكفالاته.

وبهذا التعريف يخرج البنك الإسلامي عن دائرة التخصص التقليدي للمصارف التجارية فهو يجمع بين الأنشطة الاجتماعية والمالية و المصرفية في الوسط الذي نشأ فيه. وهو متعدد الوظائف فقد يقوم بأعمال البنوك التجارية وبنوك الاستثمار، وبنوك التنمية، ولا يقتصر نشاطه على التمويل قصير الأجل كالبنوك التقليدية. أضف إلى ذلك أنه عند استخدامه لموارده لا يقدم قروضاً نقدية بفائدة بل يرتبط مع عملائه بعلاقة المشاركة في الغنم والغرم، وليس علاقة دائن بمدين كما هو الحال في البنك التقليدي. يُضاف إلى ذلك أنه يخضع لسياسة البنك المركزي ويساهم في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية للدولة في إطار السياسات المالية والنقدية التي ترسمها الحكومات من خلال توجه تمويل مشاريع القطاعات الاقتصادية بما يحقق أهداف الدولة التنموية.

<sup>1</sup> <http://www.arabia-inform.com> الإمارات أول دولة تصدر قانوناً يخصصها المصارف الإسلامية.. مدخل مقترح إلى سوق

الخدمات المالية العالمية نقص الأدوات المصرفية ومنافسة البنوك التقليدية أهم الصعوبات، تاريخ آخر دخول، 12-10-2005.

<sup>2</sup> الباقر يوسف المصوي. "دراسة تحليلية لمصرف إسلامي في السودان" بحث مقدم في ندوة رقم 34: البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي. عقدها المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب بالملكة المغربية (من 18 إلى 22 يونيو 1990م) تحرير لقمان محمد مرزوق ص 297.

تعتبر طريقة المشاركة في الربح من أهم أساليب توظيف الأموال التي من شأنها أن تفي بحاجات المشروعات لرأس المال السائل خلال الفترة التي تمر بين بدء الإنتاج وتسويقه (دورة الإنتاج)، لذلك تضع البنوك الإسلامية أمامها هدفين هما:

\* مراعاة الربح المادي الذي يحقق سعادة الإنسان ويساعد على تلبية حاجاته وتطوير أمور حياته إلى الأفضل.

\* مراعاة حق الله في المال الذي نحن مستخلفون فيه بإتباع الحلال واجتناب الحرام.

وهذا الفارق الواضح بين فكر وفلسفة المصارف الإسلامية عن غيرها من المصارف التقليدية، تتضح معالم المصارف الإسلامية في الآتي:

أ- أنها ليست أجهزة بديلة عن المصارف العادية، وإنما هي فكر اقتصادي مستقل له أصوله ومنهجه وفلسفته المتميزة.

ب- أنها تعمل على إتاحة المال لكل من يريد أن يعمل، لا لكل من يستطيع أن يقدم الضمان ليحصل على المال.

ج- أنها تسعى إلى ترشيد سلوك الأفراد كسبا وادخارا واستثمارا في إطار القيم الإسلامية.

د- أنها تستهدف التنمية الشاملة للمجتمع وأفراده، وأنها لا تفصل بين الجانب الاجتماعي والجانب المادي بل تخلط بينهما في مزيج من الوحدة والاتساق الذين دعت إليهما الشرائع السماوية<sup>1</sup>.

ومن خلال ما تم ذكره يتبين لنا جليا أن المصارف الإسلامية تلتزم بعدة عناصر أساسية لبلوغ أهدافها، فالأولى ضوابط شرعية يجب أن لا يخرج عنها المصرفي الإسلامي أثناء قيامه بوظائفه، وكذلك قواعد نتجت من تلك الضوابط و التي يركز عليها العمل المصرفي الإسلامي والتي سأطرق إليها على الشكل التالي:

أولاً: الضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي

تمثل الركائز الشرعية التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية في ممارستها لأنشطتها المختلفة ، وهي مستمدة من الشريعة باعتبارها منهجا صالحا للتطبيق في كل زمان ومكان. لذلك فقد قامت البنوك الإسلامية بإخراج تراثنا الفقهي العظيم في المعاملات الاقتصادية والمالية في كتب الفقه القديم والذي كان المسلمون في

<sup>1</sup> أحمد عبد العزيز النجار: نفس المرجع السابق، ص 129 .

غفلة عن استخدامه في معاملاتهم الاقتصادية و المالية واكتفوا بقولهم << الضرورات تبيح المحظورات >> لكي يبرروا التعامل مع المصارف الربوية، ويعود ذلك للأسباب الآتية:

- الجهل بأمر الدين الخفيف، الذي لم يترك صغيرة و لا كبيرة إلا أحصاها وقصّل كلّ شيء تفصيلاً.

- الإهمال في البحث والتفتيش في الفقه الإسلامي لاستخراج ما يناسب تطور حياتنا الاقتصادية والاجتماعية - وهو موجود بالطبع.-.

- إغلاق باب الاجتهاد وهذه مسؤولية فقهاءنا الذين أهملوا الرجوع إلى القواعد الأصلية للعمل وخاصة أن الأصل في المعاملات الإباحة ما لم يرد فيها نص يفيد التحريم، وتمسكهم بأي معاملة اقتصادية حديثة لا بد وأن يكون لها شبيه في المعاملات الفقهية القديمة أو تكون هي نفسها المعاملة الفقهية القديمة، ونسوا بذلك أن الله سبحانه وتعالى لم يقفل باب الاجتهاد وتركه مفتوحاً، لكي ييسر للناس طريقة حياتهم التي تتغير بتغير الزمان

وعلى هذا قامت المصارف الإسلامية بالأخذ من الشريعة الإسلامية مجموعة من الأسس والقواعد لتقوم عليها وتلتزم بها في أنشطتها وتعاملاتها المختلفة طالما أن هذه المعاملات لم يرد فيها نص يفيد التحريم، أو يتعارض مع مصلحة المجتمع. وضوابط العمل في البنوك الإسلامية نوجزها على الشكل التالي:

## 1- الاستخلاف<sup>1</sup>

إن الله تعالى قد استخلف الإنسان في هذه الأرض وأنعم عليه بنعم لا تحصى ولا تعد وسخر له كل شيء في الحياة لكي يتحدث بنعمة الله فيزداد قرباً من الله ومعرفة به وشكراً لنعمه ويسعى لتحصيل ما أنعم الله به عليه بما شرع الله تعالى له. وفي هذا يقول سبحانه وتعالى في كتابه العزيز: ﴿وإذ قال ربك للملائكة إني جاعل في الأرض خليفة<sup>2</sup>﴾، وقوله تعالى: ﴿الله الذي خلق السموات والأرض وأنزل من السماء ماء فأخرج به من الثمرات رزقا لكم وسخر لكم الفلك لتجري في البحر بأمره وسخر لكم الأنهار، وسخر لكم الشمس والقمر دائبين وسخر لكم الليل والنهار وآتاكم من كل ما سألتموه وإن تعدوا نعمة الله لا تحصوها إن الإنسان

<sup>1</sup> المعنى الاصطلاحي للاستخلاف هو << تمكين البشر في الأرض وتسليطهم على المقدرات فيها >>، وعليه فإن الاستخلاف من الناحية الفقهية هو "القائمة على مال الله". أنظر: عيسى عبده: بتول المسلمين ومخططات الغاصبين. دار المعارف. الكويت، ط 1983. ص 12. و غسان القلعاوي: المصارف الإسلامية ضرورة عصرية لماذا؟ وكيف؟ دار المكي. دمشق سورية. ط 1، س ط 1998، ص 109-110-111.

<sup>2</sup> سورة البقرة، آية 30.

لظلم كفار<sup>1</sup> ، ويقول في آية أخرى: ﴿يُحْسِبُونَ أَنَّ مَا نَمُدُّهُمْ بِهِ مِنْ مَالٍ وَبَنِينَ نَسَارِعَ لَهُمْ فِي الْخَيْرَاتِ بَلْ لَا يَشْعُرُونَ﴾<sup>2</sup>.

لقد استخلف الله الإنسان في هذا الحال للانتفاع بالمال وإنفاقه في الطرق المشروعة يؤخذ بحقه ويوضع في حقه ويستهلك في الحق بما يخدم صالح الفرد والجماعة. ومن هذا المنطلق فإن البنوك الإسلامية تتخذ هذه القاعدة أساس عملها فلقد فهمت البنوك الإسلامية ووعت قضية الاستخلاف في المال جيدا ودور المال الحقيقي، الذي وجد من أجله، وهذا هو جوهر عمل البنوك الإسلامية وأساس قيامها. فالمال مال الله والإنسان مستخلف فيه والمال وسيلة وليس غاية، وسيلة لتحقيق بعض الحاجات والمنافع التي لا غنى عنها للإنسان، وهو يخدم الفرد حينما لا يتعارض ذلك مع مصلحة الجماعة<sup>3</sup>.

والبنوك الإسلامية لا تستخدم المال إلا في أعمال ومشاريع لا تتعارض مع الشريعة الإسلامية وتخدم صالح الفرد والجماعة دون تعارض.

## 2- العمل و الجزاء<sup>4</sup>.

إن العمل في الإسلام يكون مضبوطا بالقاعدة الشرعية بـ "افعل ولا تفعل" فكان لزاما أن يكون هذا العمل صالحاً، وما يحصل عليه الإنسان المسلم مقابل العمل به ما نسميه الجزاء أو الثواب أو العقاب. وقد حث القرآن الكريم على العمل ، فيقول المولى عز وجل: ﴿وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسِيرَى اللَّهِ عَمَلِكُمْ وَرَسُولِهِ وَالْمُؤْمِنُونَ، وَسُتْرُونَ إِلَى عَالَمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ﴾<sup>5</sup>، وفي مواضع أخر يقول: ﴿إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ إِنَّا لَا نَضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ عَمَلًا﴾<sup>6</sup>، ﴿...إِنِّي لَا أَضِيعُ عَمَلَ عَامِلٍ مِنْكُمْ مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَى...﴾<sup>7</sup>، ﴿فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ﴾<sup>8</sup>.

<sup>1</sup> سورة إبراهيم 32-34.

<sup>2</sup> سورة المؤمنون 55-56.

<sup>3</sup> عبد الحميد إبراهيم سرحان: الاقتصاد في الإسلام، مطابع الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر، ط1987م. ص93.

<sup>4</sup> غسان القلعاوي: نفس المرجع السابق، ص113.

<sup>5</sup> سورة التوبة آية 105.

<sup>6</sup> سورة الكهف آية 30.

<sup>7</sup> سورة آل عمران آية 195.

<sup>8</sup> سورة الزلزلة آية 7-8.



هذا وقد حفز الإسلام على العمل وفي مقابل العمل وضع حسن الثواب في الدنيا والآخرة وهذا الثواب يكون من جنس العمل، ومن شروط هذا العمل في الإسلام الصلاح، يقول سبحانه وتعالى: ﴿من عمل صالحاً من ذكر أو أنثى وهو مؤمن فلنحيينه حياة طيبة ولنجزينهم أجرهم بأحسن ما كانوا يعملون﴾<sup>1</sup>، فمقابل العمل يكون هناك جزاء عادل ومن غير العدل بطبيعة الحال أن ينال فرد جزاء دون عمل ولا أن يعمل بدون جزاء، لذا يكون جزاء العمل أجراً على قدر العمل و مقتضى العدل الإلهي أن يكون لكل عمل جزاء، -فهو وسيلة تملك-.

والبنوك الإسلامية تتخذ هذه القاعدة أساساً لها في تعاملاتها مع عملائها المضاربين فهي تعطي كل عامل جزاء عادلاً على عمله وهي ترفض في تعاملاتها أن تمنح عملاءها أجراً بدون عمل لأن هذا الأجر يكون في صورة فائدة على رأس ماله وهو ساقط شرعاً. ففي المضاربة مثلاً تدفع البنوك الإسلامية المال إلى عملائها من الربح بقدر ما قاموا به من عمل وحققوا من أرباح فيكون لهم النصيب من الربح المتفق عليه مسبقاً أما إذا خسرت المضاربة ولم تحقق ربحاً فإن المضاربين لا يتحملون أي خسائر في رأس مال المضاربة وتكون خسارتهم هي ما بذلوه من عمل وجهد. ولكن إذا ثبت أنهم أدخلوا بشروط المضاربة أو أهملوا وقصروا في أداء واجبه فإهم يتحملون نصيباً في الخسارة بالقدر الذي ساهموا فيه بتقصيرهم في أداء عملهم وإخلالهم بشروط المضاربة<sup>2</sup>.

### 3- الغنم بالغرم

وهو ضابط يقر بالعدل في المعاملات ويعني أنه يرتبط الغنم الذي يحصل عليه الإنسان بقدر الغرم الذي يتعرض له<sup>3</sup>، وتعمل به في البنوك الإسلامية كضابط أساسي، فهو ثابت من الثواب التي تقوم عليها. وهو مرتبط بالضابط السابق، فالإسلام كل لا يتجزأ وحين قرر أن الجزاء بمقدار العمل أكد على أن الغنم بالغرم وبمقدار ما يتعرض له الإنسان من غرم يحصل على غنم وهو كما يقول الاقتصاديون كلما زاد الربح زادت

<sup>1</sup> سورة النحل آية 97.

<sup>2</sup> رضا سعد الله: المضاربة والمشاركة، بحث مقدم في ندوة البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي المنعقدة بمدينة المحمدية، المغرب من 18 إلى 22 يونيو 1990، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ص 280.

<sup>3</sup> محمود الأنصاري و إسماعيل حسن وسمير مصطفى متولي : البنوك الإسلامية ، كتاب الأهرام الاقتصادي، مصر، الكتاب الثامن. ص 34. 1988.

درجة المخاطرة. والإسلام إذ يحدد أن الجزاء بالعمل فإنه يطلب من المسلم كذلك أن يتقن العمل فقد روي عن عائشة عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ﴿إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه﴾<sup>1</sup>

وهذا ما يتضح فيما تقوم به البنوك الإسلامية من أعمال المشاركات المختلفة حيث تعمق البنوك الإسلامية مفهوم الغنم بالغرم، فالمشاركة في الربح والخسارة التي تقوم بها البنوك الإسلامية كأحد أنشطتها الاستثمارية يظهر هذا المبدأ بوضوح. بحيث يكون رأس مال المشاركة مشتركاً بين البنك الإسلامي والعميل بنسب محددة يتفقان عليها وكذلك ناتج العملية موضوع المشاركة يكون بنسبة مشاركة كل منهما في رأس المال.

#### 4- الوكالة

الوكالة بمعنى التفويض فيقال وكلت أمري على الله أي فوضته إليه كما تطلق كذلك على الحفظ فيقال حسبي الله ونعم الوكيل أي الحافظ. والوكالة من الأمور المشروعة في الإسلام نظراً لحاجة الناس إليها فربما لا يقدر الإنسان على مباشرة أموره بنفسه ويحتاج إلى توكيل غيره ليقوم بها بالنيابة عنه.<sup>2</sup>

والوكالة ثابتة بالقرآن والسنة، فجاء في القرآن الكريم قوله الله سبحانه وتعالى: ﴿...فابعثوا أحدكم بورقكم هذه إلى المدينة فلينظر أيها أزكى طعاماً فليأتكم بزرق منه...﴾<sup>3</sup> وقوله تعالى: ﴿قال اجعلني على خزائن الأرض إنسي حفيظ عليم﴾.<sup>4</sup>

كما ورد في السنة الشريفة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم وَاكَّلَ أَبَا رَافِعٍ وَرَجُلًا مِّنَ الْأَنْصَارِ فَرُوجَاهُ مَيْمُونَةُ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا. وثبت عنه صلى الله عليه وسلم، التوكيل في قضاء الدين ، والتوكيل في إثبات الحدود واستيفائها.<sup>5</sup> كما أجمع المسلمون على جواز الوكالة بل إنهم أجمعوا كذلك على استحبابها والترغيب فيها لأنها تعد صورة من صور التعاون على البر والتقوى الذي دعا القرآن إليه ورغب فيه في قوله الله سبحانه وتعالى: ﴿...وتعاونوا على البر والتقوى....﴾<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> الجامع الصغير ط 1 س ط 1981م، دار الفكر، بيروت، ج 1، ص 284.

<sup>2</sup> السيد سابق: فقه السنة، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان ج 3، ط 1 س ط 1971م، ص 228.

<sup>3</sup> سورة الكهف الآية 19.

<sup>4</sup> سورة يوسف الآية 55.

<sup>5</sup> السيد سابق: نفس المرجع السابق، ص 229.

<sup>6</sup> سورة المائدة الآية 02.

ومما سبق تتضح أهمية الوكالة في حياة الناس وحاجتهم إليها وهي من الأمور المشروعة التي يقرها الإسلام ويرغب الناس فيها، فالمصارف الإسلامية تطبق مبدأ الوكالة عند ممارستها لبعض أعمالها ويتضح ذلك في بعض الاستثمارات التي تقوم بها المصارف الإسلامية نيابة عن عملائها وتفويض منهم ومثال ذلك الودائع المخصصة وهي أحد أنواع الودائع التي يخصص المودع فيها للبنك استثمار وديعته في مشروع أو قطاع معين أو بلد معين وذلك في مقابل أجر معين، إذ يتحمل المودع مخاطر المشروع ولا يتحمل البنك أي مخاطر لأن المودع قد حدد للبنك المشروع وبالتالي فإن المصرف يعتبر وكيلًا.

كما تتضح صورة الوكالة في استثمارات المصارف الإسلامية في إحدى صور المضاربة، ويقوم البنك بدور المضارب في هذا المال، وإن كانت هذه الصورة تختلف عن صورة الودائع المخصصة، في أن صورة الودائع المخصصة، العميل هو الذي يحدد للبنك المشروع. و أما في صورة المضاربة فإن البنك هو الذي يختار نوع المشروع الذي يستثمر فيه رأس مال المضاربة إلا أنهما يعدان صورتين من صور الوكالة<sup>1</sup>.

ففي كليهما يقدم العميل رأس المال للبنك ويفوضه نيابة عنه في استثماره وسواء اشترط العميل على البنك نوع المشروع أم لم يشترط ففي كلتا الحالتين البنك هو الذي يقوم باستثمار رأس المال وكالة عن المودع. ويتضح تطبيق البنك لقاعدة الوكالة في بعض تعاملاته وذلك لتيسير على عملائه وللتعاون على البر والتقوى كما أمرنا المولى عز وجل.

## 5- لا ضرر ولا ضرار<sup>2</sup>

لا ضرر ولا ضرار؛ بمعنى النهي عن إيقاع الأذى بالناس و الإفساد في الأرض وضرورة العمل على تحقيق الصالح العام<sup>3</sup>، وهي من الضوابط الأساسية التي قامت عليها المصارف الإسلامية. وتطبيقها في جميع أعمالها بلا استثناء، سواء كانت مصرفية خدمية أو استثمارية يجب أن تخضع جميعها لهذا الضابط. و أن لا تقف على المفهوم الضيق لهذا الضابط فيجب أن تكون جميع أعمالها في إطار الشريعة الإسلامية، وبالشكل الذي لا يلحق أي ضرر أو أذى أو مفسدة بالناس، فالمسلم في المجتمع مسؤول عن واجباته تجاه مجتمعه وعليه

<sup>1</sup> وسيم ليايدي: في الاستثمار ووسائل التمويل الإسلامي، دراسة معاصرة، المضاربة والمشاركة، النظرية والتطبيق وتقييم التجربة، الجزء الأول. سلسلة أبحاث الفكر الإسلامي المعاصر، الصادرة عن شركة بارك لين، لندن، المملكة المتحدة، ط1، س ط 1993، ص 48-49.

<sup>2</sup> على بن أبي بكر بن عبد الجليلي الراشداني المرغيناني: الهداية شرح بداية البتدي، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، مصر، د ت، ج 4، ص 92.

<sup>3</sup> غسان القلعاوي: المرجع السابق، ص 112.

أن يؤديها وإذا كان يستطيع أن يؤديها ولم يفعل كان ذلك من قبيل حبس المنفعة عن الناس وهو محرم شرعا لأن فيه مضرّة ومفسدة في الأرض.

## ثانياً: قواعد عمل المصرف الإسلامي

يستند عمل المصرف الإسلامي إلى قواعد مستمدة من نصوص القواعد الشرعية الكلية وهي:

- أوامر .

- نواهٍ .

- مباحات .

### 1-الأوامر

هي الدافع والمثير للأعمال، ومهمتها جلب المصالح للفرد وللجماعة، ومن هذه الأوامر: العمل والإنتاج، والالتزام بالعقود، الزكاة، الإنفاق... الخ.

### 2-النواهي

هي الكابح والخط الأحمر الذي لا يجوز تجاوزه، ومهمتها: درء المفسد عن الجماعة والفرد، ومن هذه النواهي: الغش<sup>1</sup>، والغرر<sup>2</sup>، والكذب<sup>3</sup>، والخيانة<sup>4</sup>، والاستغلال، والربا<sup>5</sup>، والاحتياز<sup>6</sup>، والإسراف<sup>7</sup>، والتبذير<sup>8</sup>، والتجش<sup>9</sup>، والاحتكار<sup>1</sup>، ونحو ذلك.

<sup>1</sup> التفرير، وهو إظهار غير الحقيقة، وخط الشيء بما يردته أو يُنقص قيمته. محمد رواس قلعه جي و حامد صادق قنبي: معجم لغة الفقهاء، عربي- إنكليزي، مع كشاف إنكليزي - عربي بالمصطلحات الواردة في المعجم، دار النفائس، بيروت، لبنان، ط 2، ص 1988م، ص 332.

<sup>2</sup> العقد الذي فيه جهالة، سواء أكانت في الثمن أم في المبيع، أم في الأجل، أم في القدرة على التسليم. محمد رواس قلعه جي و حامد صادق قنبي: نفس المرجع السابق، ص 330.

<sup>3</sup> عدم مطابقة الأمر -الخير- للواقع. محمد رواس قلعه جي و حامد صادق قنبي: نفس المرجع السابق، ص 379.

<sup>4</sup> نقض العهد في السر، محمد رواس قلعه جي و حامد صادق قنبي: نفس المرجع السابق، ص 203.

<sup>5</sup> كل زيادة مشروطة في العقد خالية عن عوض مشروع. محمد رواس قلعه جي و حامد صادق قنبي، نفس المرجع السابق: ص 218.

<sup>6</sup> الاحتفاظ بالثروة بغير استثمار. محمد رواس قلعه جي و حامد صادق قنبي، نفس المرجع السابق: ص 85.

<sup>7</sup> لإسراف: تجاوز الحد في صرف المال.

<sup>8</sup> التبذير: إتلاف المال في غير موضعه.

<sup>9</sup> محمد عمارة: << التجش >> وهو أن يمدح الرجل السلعة ليزيد من ثمنها، وهو لا ينوي شراؤها، وإنما يُرغَبُ غيره في زيادة ثمنها بالزيادة على شراء الغير لها، خداعاً له كي يقع فيها>>. قاموس المصطلحات الاقتصادية في الحضارة الإسلامية، دار الشروق، بيروت، لبنان، ط1، ص 1993م. ص 585-586.

هي المساحة الحرة التي تركها الشارع الحكيم دون أمر صريح ولا نهي صريح، من أجل أن يكون للإنسان حرية يتقل من خلالها لتحقيق الصالح الشرعية للعبارة. بعد معرفة القواعد الرئيسة التي تحكم عمل المصارف، ماذا يفعل المسلمون في واقع مؤسسات مالية اسمها (المصارف) ؟ هل يبنونها ويدعون لهدمها وبناء مؤسسات جديدة قائمة على القواعد الشرعية، أم يقومون بتعديل وتطوير أعمال تلك المؤسسات لتصبح شرعية مقبولة ؟.

إن دعوات النبذ والهدم والترك والبعد عن المصارف الموجودة- الربوية- دعوات شفهية غير مكتوبة ضمن بحوث علمية قيمة، ولعل أصحابها متأثرون عاطفياً، ولا يرغبون بأمر التدرج الذي قد يستغرق أجيالاً. أما دعوات التعديل والتطوير والتطوير والتكييف، فهي كانت مواضيع لرسائل علمية جامعية وندوات العلم ومجالس البحث التي تقام من فترة إلى أخرى.

ولم يقتصر الأمر على الجانب النظري، بل بدأت الدول الإسلامية بتطوير أعمال مصارفها لتكون مصارف إسلامية، وما تجرته إيران وباكستان وماليزية والسودان عنا ببعيد، والأمل في أن تنتشر تجارب المصارف الإسلامية في كل الدول الإسلامية على مستوى الدول والحكومات، بعد أن ظهرت عملياً على مستوى الأفراد والجماعات.

وعن مسألة التطوير والتحول وإمكانية التطوير، يقول الدكتور سامي حمود: >> إن مسألة تطوير هذه الأعمال- المصرفية- وتطويرها لأحكام الشريعة الغراء لا تبدو أمراً عسير المنال، ذلك أن الوسائل - كما هو معروف- تكون غالباً متعددة - كالمسافر من بلد لآخر، يجد عدة بدائل: سيراً على الأقدام، أو بالحافلة، أو بالقطار أو بالطائرة ... مما يساعد على تَخْيِيرِ الوسيلة الملائمة - للعصر واحتياجاته - لتحقيق ذات الغاية، المقبولة شرعاً التي يمكن بلوغها بوسيلة أخرى مقبولة في النظر الشرعي الحكيم >><sup>2</sup> ، ويتابع الدكتور سامي بقوله: >> إن الانتقال بالأعمال المصرفية من واقعها القائم حالياً ... إنما يعتمد على البحث عن الوسائل البديلة لتحقيق الغايات المقصودة بما يتلاءم وشريعة العدل الإلهي العظيم، فالدنيا منذ أن عمرها الإنسان لازالت تتبدل في الوسائل وتتغير رغم بقاء الغايات والأهداف >><sup>3</sup>.

<sup>1</sup> حيس ما يضر بالناس حيسه بقصد اغلاء السعر، محمد رواش قلعه جي، و د. حامد صادق قنبي: نفس المرجع السابق، ص 46.

<sup>2</sup> سامي حسن أحمد حمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية، دار الفكر. دمشق. سورية ، ط 2 ، ص ط 1982، ص 83.

<sup>3</sup> سامي حسن أحمد حمود. نفس المرجع السابق. ص 84.

## الفرع الثاني: خصائص ومميزات المصارف الإسلامية

### أولاً: خصائصه

إن المصارف الإسلامية تعمل على تلبية متطلبات العصر، ومتطلبات التنمية في المجتمعات الإسلامية، وتلتزم بالأسس الاقتصادية السليمة التي تتفق مع المبادئ الإسلامية، التي جعلتها تمتاز بخصائص، أهمها:

#### - الالتزام بالأحكام الشرعية الإسلامية

على المصرف الإسلامي أن يجسد التزامه بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع الأعمال، بما يحقق الانسجام بين العقيدة والشريعة، والدين والدنيا، والإيمان والمعاملات والسلوك، فيشعر المؤمن بالراحة النفسية، والطمأنينة الذاتية، فهناك توافق بين الروح والمادة في الاقتصاد وهي من أهم الخصائص التي تميز الاقتصاد الإسلامي الذي يعقد موازنة وتناسقاً بين المادة والروح. ويدخل في هذه الخاصية ارتباط مصدره ارتباط الاقتصاد بالأخلاق كمقتضى طبيعي لارتباطه بالروح والعقيدة وهذا أمر يولد آثاراً إيجابية رائعة في عملية الاقتصاد والتعامل والتبادل من الثقة والاطمئنان والتعاون<sup>1</sup>. وتعدُّ المصارف الإسلامية أعمالها رسالةً تؤديها في هذه الحياة، كما تعدها عبادة تتقرب بها إلى الله سبحانه وتعالى في إقامة شرعه في الأرض، وتطبيق دينه، وتجنب المعاصي والمحرمات والكبائر، فأنقذت الأمة الإسلامية من عذاب الدنيا والآخرة.

#### -الالتزام بالحلال والابتعاد كل البعد عن مجالات الحرام المشكوك فيها.

فلا يمكن للمصرف أن يقدم خدماته في أنشطة تدخل في دائرة التحريم لما فيها من أضرار خطيرة تلحق بالمجتمع مثل أنشطة صناعة الخمر، وموائد القمار، والمخدرات، والبغاء والصناعات التي تقوم على تربية وذبح وبيع لحوم الخنزير أو الميتة أو الدم، أو إفساد للذمم وتخريب للنفوس أو أي نشاط يشوبه حرمة، وتراعي بشكل كبير مبادئ الدين الخفيف فلا غبن في الأجر ولا ظلم للعاملين ولا مصادرة لأرزاقهم.

#### - عدم التعامل بالربا.

الربا هو الزيادة المطلقة في رأس المال، و الربا لغة هو النمو والزيادة، يقال ربا الشيء ربواً أي زاد ونما ومنه قوله تعالى: ﴿يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ﴾<sup>2</sup>، ويقصد بالربا شرعاً فضل

<sup>1</sup> عبد النعيم محمد مبارك، و محمد بونس: نفس المرجع السابق، ص177.

<sup>2</sup> سورة البقرة الآية 276.

المال الذي لا يقابله عوض في معاوضة مال بمال، وكان العرب قديماً يمارسون هذه الصناعة قبل ظهور الإسلام وتحريم الربا، وكان المرابي يخبر من عليه الدين إما أن يقضي الدين (أي يسدده) أو يربي (أي يزيد الدين بمقدار من المال) ويؤخر الأجل إلى حين متفق عليه.

والإسلام حين شدد في أمر الربا وأكد حرمة إنمأ راعى على مصلحة البشرية في أخلاقها واجتماعها واقتصادها<sup>1</sup>، وحجة تحريم الربا تنصرف إلى مجمل أسباب بعضها ظاهر للعيان مثل دور الربا الخطير في هب خيرات الأمة الإسلامية، وإفقار أهلها، وتدمير هيكل القيم ونسف المبادئ والأخلاق الحميدة، وبعضها خفي لا يعلمه إلا الله سبحانه وتعالى.

ويعتبر الربا من أهم المشكلات الاقتصادية والظواهر الاجتماعية التي صاحبت تاريخ البشر من قديم، حيث يرتبط تاريخ الربا في المجتمعات الإنسانية بتاريخ اكتشاف الإنسان للنقود<sup>2</sup>. فعدم التعامل بالربا هي سمة مميزة للمصارف الإسلامية من أجل تطهير المال من شبهة الظلم والاستغلال الذي هو سمة أساسية من سمات القروض الربوية التي تقوم بها البنوك غير الإسلامية، وذلك على الرغم من أن الإسلام لم يتتدع قضية تحريم الربا وإنما جدد حرمة الربا التي نزلت في جميع الرسالات السماوية، وفي الوحي القلم. وفي الوقت ذاته فإن عدم التعامل بالربا يجعل من البنك الإسلامي أداة ترشيد تجعله يتجه بالتوظيف إلى مجالات مناسبة؛ من خلالها يدفع عائداً مناسباً لجموع المودعين لديه، وفي الوقت نفسه تنمية المال الذي أوتمن عليه.

وأساس هذه الخاصية أن الإسلام حرم الربا، فالإقتراض بالربا محرم لا تبيحه حاجة، ولا تجزيه ضرورة، بل إن الربا من أحيث المعاصي و أشدها فتكا بالنظام الاقتصادي والاجتماعي للدول، فهو يقضي على وحدة الأمة، وتألفها وتراحمها ويحوله إلى النقيض من تصارع و تطاحن<sup>3</sup>، وحروب أهلية وثورات مدمرة. والمصارف الإسلامية لا تتعامل بالفائدة أياً كانت صورها وأشكالها، أخذاً أو عطاءً، إيداعاً أو توظيفاً، قبولاً أو خصماً، بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، ظاهرة أو مخفية، محددة مقدماً أو مؤخراً، ثابتة أو متحركة، كاملة أو منقوصة. إعمالاً لأحكام الشريعة الغراء والتزاماً بأمر الله سبحانه وتعالى وتجنباً لنواهيها. فالفائدة؛ ربا محرم، يستوي في ذلك قليلها وكثيرها، ويستوي في ذلك كونها محددة ومطبقة على قرض موجه للاستهلاك أو للاستثمار.

<sup>1</sup> يوسف القرضاوي: الحلال والحرام في الإسلام، مكتبة وهبة، القاهرة، مصر، ط11، س ط1977، ص216.

<sup>2</sup> محمد باقر الصدر: اقتصادنا، دار الفكر، دمشق، سورية، س ط1970. ج1، ص326-329.

<sup>3</sup> محسن أحمد الحضيري: البنوك الإسلامية، دار الحرية للصحافة والنشر. القاهرة. مصر، ط1، س ط1990، ص22.

وتشكل هذه الخاصية السمة المميزة للمصارف الإسلامية<sup>1</sup>، وليس معنى هذا أن المصرف الإسلامي لا يهدف إلى تحقيق الربح، بل إنه يهدف إليه ويعمل على إنمائه ولكن في إطار ضوابط إسلامية محددة يتحدد من خلالها مصدر الربح، وأن يكون هذا الربح عادلاً غير مغال فيه، لا تشوبه شائبة استغلال.

### - حسن اختيار من يقومون على إدارة الأموال

يتعين على البنك الإسلامي أن يبذل كافة الجهود لاختيار الكوادر الفنية المدربة على دراسة وتقييم المشروعات في كافة النواحي مع الاستمرار في تدريب هذه العناصر<sup>2</sup>. الذين سيتولون إدارة الأموال سواء من بين موظفيه، أو من بين عملائه الذين سيتم إتاحة الأموال لهم لإدارتها، حيث لا يجب أن يوكل أمر إدارة هذه الأموال لمن لا يصلح للقيام بهذه المهمة عملاً بقول الله سبحانه وتعالى: ﴿ولا توتوا السفهاء أموالكم...﴾<sup>3</sup>.

وتقتضي إدارة هذه الأموال الرشادة في استخدامها، لتحقيق النفع العام والخاص من هذا الاستخدام في إطار التوازن الإنفاقي الرشيد الذي يحفظ المال ولا يبدده ولا يكتسره أو يحجبه عن التداول والمنفعة، عملاً بقول الله سبحانه وتعالى: ﴿والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً﴾<sup>4</sup>. ومعنى هذا أيضاً أن يتم توظيف المال وإنماؤه وإدارته إدارة رشيدة ليفي بحاجة الأفراد وحاجة المجتمع الإسلامي.

### - عدم أكل مال الناس بالباطل

يعرف أكل أموال الناس بالباطل بخلاف الربا بصور من المعاملات الاقتصادية وغير الاقتصادية التي بموجبها يتم الحصول على الأموال بدون وجه حق ومن أهم تلك الطرق السرقة، وخيانة الأمانة، والقمار، والغصب، والابتزاز، والتهديد، والنصب... الخ. وهي كلها أفعال محرمة لا يجوز للبنوك الإسلامية أن تقع فيها أو حتى في التصرفات التي تحتل البهتان تسليماً بقول الله عز وجل: ﴿يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم

<sup>1</sup> أحمد النجار وآخرون: 100 سؤال وجواب حول البنوك الإسلامية، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، ط1، س ط 1987م، ص43.

<sup>2</sup> حسين شحاته: العنصر البشري في المصارف الإسلامية، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الثالث للاقتصاد الإسلامي (البنوك الإسلامية الواقع و الآفاق). جامعة قسنطينة، الجزائر، 1990، ص6. وقرار مجمع الفقه الإسلامي بمجلة رقم 8/07/80، مجلة المجمع الفقهي، عدد 08، ج03، س ط 1994. ص793.

<sup>3</sup> سورة النساء الآية 05.

<sup>4</sup> سورة الفرقان الآية 67.



بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم...»<sup>1</sup>. وفي آية أخرى يقول الله سبحانه وتعالى: ﴿ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل وتدلوا بها إلى الحكام لتأكلوا فريقاً من أموال الناس بالإثم وأنتم تعلمون﴾<sup>2</sup>.

### - الصراحة والصدق والوضوح في المعاملات

يلتزم البنك الإسلامي في معاملاته بالصدق والصراحة والوضوح والمكاشفة التامة بين البنك والمتعاملين معه وكذا المتعاملين فيه طالما كانت هذه المعاملات خاصة بالعميل ذاته وليس بغيره من العملاء عملاً بقول الحق عز وجل: ﴿يا أهل الكتاب لم تلبسون الحق بالباطل وتكتمون الحق وأنتم تعلمون﴾<sup>3</sup>.

ومن هنا فإنه ليس من المقصود بالصراحة والمكاشفة إعلان أسرار العميل للغير، بل إن البنوك الإسلامية تحافظ على سرية معاملات عملائها ولا تسعى للإضرار بهم وبمصالحهم في إطار الشرعية الدينية والقانونية الحاكمة لنظام المعاملات المصرفية.

### - عدم حبس المال وحجبه عن التداول واكتنازه

يتعين على البنك الإسلامي أن يعمل على تنمية المال<sup>4</sup>، وإثماره باعتباره مستخلفاً فيه ووكيلاً عن أصحابه وتوظيفه التوظيف الفعال لصالح المجتمع، فدوره كبير في ترشيد المدخرات حيث يمنع التشريع الإسلامي ويجرم اكتناز المال ويعتبر حبسه جريمة كبيرة<sup>5</sup>. وباعتبار المال أصلاً من أصول البنك الإسلامي، يتعين عليه تمهيتها وإستثمارها وليس اكتنازها أو حجبتها. متجنباً غضب الله سبحانه وتعالى ومبتعداً عن نواهي عز وجل وخوفاً من قوله سبحانه وتعالى: ﴿...والذين يكنسزون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعباب اليم يوم يحمى عليها في نار جهنم فتكوى بها جباههم وجنوبهم وظهورهم هذا ما كنسزتم لأنفسكم

<sup>1</sup> سورة النساء الآية 29.

<sup>2</sup> سورة البقرة الآية 188.

<sup>3</sup> سورة آل عمران الآية 71.

<sup>4</sup> لتعريف بالمال فإني لا أجد أحسن من التعريف الذي أورده ابن عابدي، في مؤلفه "رد المختار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار. الجزء الرابع. الطبعة الثالثة. بدون دار للطبع والنشر. ص9، يقول: "المراد بالمال ما يبذل إليه الطبع ويمكن ادخاره لوقت الحاجة، والمالفة تثبت بتمويل كافة الناس أو بعضهم، والتقوم يثبت بها وبإباحة الانتفاع به شرعاً، فما يباح بلا تمويل لا يكون مالا كحبة حنطة وما يتمول بلا إباحة انتفاع لا يكون متقوماً كالخمر. وحاصله أن المال أعم من المتقوم، لأن المال ما يمكن ادخاره ولو غير مباح كالخمر والمتقوم ما يمكن ادخاره مع الإباحة. فالخمر مال لا متقوم فلذا فسد البيع بجعلها ممناً وإنما لم يتخذ أصلاً بجعلها مبيعاً لأن الثمن غير مقصود، بل وسيلة إلى المقصود إذ الانتفاع بالأعيان لا بالأثمان".

<sup>5</sup> عبد النعيم محمد مبارك، ومحمد يونس: نفس المرجع السابق، ص177.

فذوقوا ما كنتم تكتسبون»<sup>1</sup>. فالمال عند ذوي الأمانة يجب أن يوجه للإستثمار. وهذه الخاصة من خصائص الاقتصاد الإسلامي<sup>2</sup>.

إن حبس المال له أثر سلبي على مختلف فروع النشاط الاقتصادي إذ يتعطل الإنتاج وتنخفض أجور العمال هذا ما يؤثر سلباً على قدرتهم الشرائية، فيقل جهدهم أثناء العملية الإنتاجية. فتوفير مجالات الرزق وإصلاح الأمة جميعها أمور تحتاج إلى المال، باستخدامه في المجالات الشرعية المنصوص عليها دون غلو أو تبذير أو إسراف، ويظهر ذلك في قوله تعالى: «... وأنفقوا مما جعلكم مستخلفين فيه...»<sup>3</sup>. ويقول أيضاً «لن تنالوا البر حتى تنفقوا مما تحبون...»<sup>4</sup>. وقد اشترط الله سبحانه وتعالى أن يكون الانفاق في غير إسراف ولا تبذير «والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً»<sup>5</sup>. وقوله سبحانه وتعالى: «الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله ثم لا يتبعون ما أنفقوا مناً ولا أذى لهم أجرهم عند ربهم ولا خوف عليهم ولا هم يحزنون»<sup>6</sup>. وقد وضع الله سبحانه وتعالى الجزاء للمنفقين فقال: «مثل الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله كمثل حبة أنبتت سبع سنابل في كل سنبلة مائة حبة والله يضاعف لمن يشاء والله واسع عليم»<sup>7</sup>.

#### -خضوع المعاملات المصرفية للرقابة الإسلامية الذاتية والخارجية-

إن الرقابة الإسلامية رقابة ذات شقين، شق ذاتي من داخل الفرد ذاته ومن وحي ضميره ومن خلال تمسكه بدينه وخوفه من غضب الله عز وجل، وشق آخر خارجي من خلال هيئة رقابة شرعية يتم اختيار أفرادها من الثقة الراشخين في علوم الدين المشهود لهم بالنزاهة الشديدة والحرص. بل يمكن القول أن الرقابة في المصارف الإسلامية هي رقابة شاملة محاورها متعددة تضم رقابة من الفرد على ذاته، ومن الفرد على العمل المصرفي الذي يتم، ومن المسؤول عن العمل المصرفي على النشاط الاقتصادي الذي يتم تمويله، ومن الهيئة الرقابية الشرعية على كافة النشاط والأعمال المصرفية التي تتم، ومن الله سبحانه وتعالى على الجميع.

<sup>1</sup> سورة التوبة الآية 34-35.

<sup>2</sup> محمود محمد باهلي: خصائص الاقتصاد الإسلامي وضوابطه الاخلاقية، المكتب الإسلامي، بيروت، لبنان، ط1، ص 180، 1988.

<sup>3</sup> سورة الحديد الآية 7.

<sup>4</sup> سورة آل عمران الآية 92.

<sup>5</sup> سورة الفرقان الآية 67.

<sup>6</sup> سورة البقرة الآية 262.

<sup>7</sup> سورة البقرة الآية 261.

لقد برزت فكرة تأسيس هيئة رقابة شرعية منذ بداية تأسيس المصارف الإسلامية و ذلك للحاجة الماسة إلى التأكد من مدى شرعية العمليات التي يعتمدها المصرف في نشاطه، أي التأكد من عدم تعارض ما يقوم به البنك من معاملات مع عملائه و المصارف المراسلة وأطراف أخرى مع قواعد الشريعة الإسلامية سعياً لتطبيق القول مع العمل وأن تكون ممارسة المصرف في الواقع مطابقة لما أعلن عنه في نظامه الأساسي<sup>1</sup>.

وعليه فإن الرقابة الشرعية في معناها الواسع هي متابعة و فحص و تحليل كافة الأعمال والتصرفات التي يقوم بها الأفراد و الجماعات و المؤسسات و الوحدات وغيرها، للتأكد من أنها تتم وفقاً لأحكام و قواعد الشريعة الإسلامية، و ذلك باستخدام الوسائل الملائمة المشروعة، و بيان المخالفات والأخطاء و تصويبها فوراً، و تقديم التقارير إلى الجهات المعنية متضمنة الملاحظات، والنصائح، والإرشادات، وسبل التطوير إلى الأفضل.

فقد اتفقت كل القوانين المنظمة لعمل المصارف الإسلامية على أن مهمة الرقابة الشرعية تتمثل في التحقق من مشروعية معاملات المصرف وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية و إبداء الرأي فيما يعرض عليها من مسائل أثناء ممارستها لنشاطها أي تتولى النظر في مدى مطابقة معاملات المصارف و المؤسسات المالية الإسلامية و تصرفاتها مع أحكام الشريعة الإسلامية. فقد ورد على سبيل المثال بالفقرة -ب- من المادة 17 من القانون اليمني رقم 21 لسنة 1996: "تقوم الهيئة بوضع و إقرار صيغ عمل المصرف و مراجعة معاملات المصرف و تصرفاته و تحرير القرارات اللازمة عليها طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية." كما ذكرت المادة 6 من القانون الاتحادي لدولة الإمارات رقم 06 لسنة 1985 أن هيئة الرقابة الشرعية "تتولى مطابقة معاملاتها و تصرفاتها لأحكام الشريعة الإسلامية وقواعدها."

كما أن وجود هيئة رقابة شرعية من شأنه أن يطمئن المتعاملين مع المصرف الذين اختاروا التعامل معه على أساس التزامه بتطبيق قواعد الشريعة الإسلامية. و بصدد القوانين المذكورة أعلاه أصبحت الرقابة الشرعية هيكلًا رسميًا داخل المصرف شأنها شأن الجمعيات العامة و مجالس الإدارة و مراقبي الحسابات.

<sup>1</sup> [www.islamicfi.net/arabic/laws/qawasim/p3.asp](http://www.islamicfi.net/arabic/laws/qawasim/p3.asp). المجلس العام للبنوك الإسلامية - الأنظمة والقوانين. تاريخ آخر

دخول: 2005/11/16.

ولا يقتصر دورها على تصنيف المعاملات إلى معاملات مباحة شرعاً وأخرى غير مباحة ، بل يجب أن تتعدى ذلك إلى اقتراح البدائل الممكنة التي يتم بها تفادي منافاة الشرع في المعاملات المطلوبة من البنك الإسلامي<sup>1</sup>.

## 9- خضوع العمل المصرفي الإسلامي إلى الرقابة المالية

أوجبت القوانين و مشاريع القوانين التي تمكنا من الاطلاع عليها ضرورة خضوع البنوك الإسلامية إلى رقابة البنك المركزي. و يعتبر هذا التوجه غاية من الأهمية بالنسبة للبنوك الإسلامية نفسها و بالنسبة للمتعاملين معها من عملاء و دائنين و بالنسبة للمحيط الاقتصادي و الاجتماعي لأن المصرف الإسلامي رغم طبيعته الخاصة (ليس وسيطاً مالياً بالمعنى المعهود في المجال المصرفي التقليدي) فهو يشكل جزءاً من الجهاز المصرفي المحلي لأنه يتصرف في جزء من ثروة المجتمع (الادخار العام) التي يتعين الحفاظ عليها و ذلك بالحد من الأخطار التي تهددها و السعي لتنميتها، الشيء الذي يؤدي حتماً إلى خضوع البنك الإسلامي كغيره من البنوك في كل ما يقوم به من أعمال مصرفية إلى رقابة البنك المركزي كجهاز حكومي استحدثته الدولة لتحقيق أهداف السياسة النقدية و الائتمانية و الحفاظ على جهاز مصرفي في وضع مالي قوي و سليم.

ولا يتحقق ذلك إلا بمراقبة فعالة و مستمرة و لا يمكن أن تثار مسألة خصوصية العمل المصرفي الإسلامي للتخلص من مراقبة البنك المركزي من حيث المبدأ و إنما الشروع في موضوع إقناع السلطات النقدية بالأخذ بعين الاعتبار الخصوصية في تطبيق قواعد المراقبة بشكل يتلائم و خصوصية العمل المصرفي الإسلامي. وفي هذا الصدد نصت المادة الثانية من القانون الإماراتي على أن المصارف و المؤسسات المالية الإسلامية تخضع لترخيص المصرف المركزي و رقابته و تفتيشه طبقاً للقانون الاتحادي رقم (10) لسنة 1980م.

### – أداء الزكاة المفروضة شرعاً على كافة معاملات البنك و نتائج الأعمال

لتطهير المال و تنميته و طرح البركة فيه و في الوقت ذاته لتعميق الحس الديني، و تحقيق الأهداف الاجتماعية للبنك، و في الوقت ذاته مراعاة التوازن بين الأهداف التجارية الاستثمارية للبنك و بين الأهداف الاجتماعية له، و عملاً بقوله تعالى: ﴿ خذ من أموالهم صدقة تطهرهم و تزكهم بها... ﴾<sup>2</sup>.

حيث يقوم البنك الإسلامي تلقائياً بممارسة تطهير الأموال المودعة لديه سنوياً، و ذلك باستخراج نسبة الزكاة المقدره شرعاً من هذه الأموال – متى بلغت نصاباً، و مر عليها الحول- ثم صرفها في موضعها<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> أبو المجد حرك: البنوك الإسلامية ما لها و ما عليها ، سلسلة الدين العاملة، دار الصحوة للنشر، القاهرة، مصر، ط1، دت، ص67.

<sup>2</sup> سورة التوبة الآية 103.

## - تحقيق التوازن بين مجالات التوظيف المختلفة<sup>2</sup>

والتوازن يتم بين مجالات التوظيف قصير الأجل ومتوسط الأجل وطويل الأجل، وبين مناطق التوظيف المختلفة، حيث يتحقق التوازن الجغرافي، وفي الوقت ذاته توازن في مجال التوظيف التي تبني عليها سياسة المصرف الإسلامي التمويلية وفقاً للأولويات الإسلامية.

- الضروريات.

- الحاجات.

- الكماليات.

والتوازن بين العائد الاجتماعي والعائد الاستثماري المادي.

## - الاعتماد على نظام المشاركة في الأرباح وتجنب الربا والفائدة:

يقول الدكتور سامي حمود: >> ليست قضية الربا هي المسألة المحدودة بالحلال والحرام فحسب، ولكنها قضية الإنسان في تعامله مع رأس المال، أن لا يكون سيدياً أو عبداً أمام الدرهم والدينار، فإن كان سيدياً فهو الشريك مع رأس المال على أساس العُرم والغنم، وإن كان هناك ربح فهو مقسم بالنسبة التي جرى عليها الاتفاق، وإن كان خسارة فإن العامل يخسر جهده، ومالك المال يخسر ماله، وبذلك يكون البناء العادل السليم <<<sup>3</sup>.

إن العلاقة بين الطرفين في البنوك الربوية هي مجرد علاقة "استئجار نقود"، فتزيد الغني غني، والفقير فقراً، مما يؤدي إلى تضخم طبقة من المجتمع على حساب طبقة أخرى، بينما تسعى المصارف الإسلامية إلى تقريب المسافة بين الطرفين، وتسعى لإزالة الضغائن، ومحاربة الأحقاد التي تتولد عن التفاوت الكبير بين الطبقات، وصراع الطبقات، وعدم تراكم الثروة تراكمًا مَخْلًا. وتقوم المصارف الإسلامية على أساس المشاركة التي تحقق الربح العادل الذي يتكافأ مع الدور الفعال الذي أداه المال في التنمية الاقتصادية، وتُحرر المسلم من نزعة السلبية التي يتسم بها المودع لماله انتظاراً للفائدة.

<sup>1</sup> أبو المجدد حرك: نفس المرجع السابق، ص 29.

<sup>2</sup> محمد سويلم: نفس المرجع السابق، ص 533-534-535.

<sup>3</sup> سامي حسن أحمد حمود: نفس المرجع السابق، ص 98.

- تمييز المصارف الإسلامية بالنشاط الاجتماعي والثقافي ومراعاة القيم والأخلاق.

وتحرص المصارف الإسلامية على التعامل مع أصحاب المهن الصغيرة، والحرف الفردية، وصغار التجار بنفس الحرص على التعامل مع كبار التجار، لأن المصارف الإسلامية تؤدي رسالة، وتفتح المجال للمواطن في تنمية موارده المحلية، وزيادة دخل الفرد.

- توزيع أرباح المصارف الإسلامية

يتم توزيع أرباح المصارف الإسلامية على شكل مكافآت لأعضاء مجلس الإدارة، وأرباح على المساهمين والمودعين، مع الاحتفاظ باحتياطي، ضمن نسب محددة وقواعد مطردة. وتجدر الإشارة إلى أن البنك الإسلامي لا يملك الحرية المطلقة في وضع النسب التي يريدتها، فهو يخضع إلى قيود معينة تلزمه بالاعتدال في سياسته مع الغير، إن عليه وضع سياسة تمكنه من استقطاب أكبر عدد ممكن من الودائع واختيار أفضل المشاريع الممكنة مراعيًا في ذلك الحدود الشرعية والنفع العام دون إهمال الجانب الاقتصادي الذي يعتبر سببًا هامًا لقيام البنك<sup>1</sup>.  
فإحلال نظام (المشاركة) محل نظام (الفائدة)، يجعل توزيع الأرباح على المساهمين والعملاء يتم بحسب مساهمتهم في رأس المال أو الودائع، على أن يتحمل الجميع نصيبهم من الخسارة كذلك إن وقعت<sup>2</sup>.

-البنك الاسلامي يشجع على الادخار

إن الادخار قرار يتخذه الفرد بأن يجنب جزءا من دخله موجلا إنفاقه إلى وقت آجل<sup>3</sup>. والادخار عبارة وردت في القرآن والسنة، فحاء في القرآن الكريم قوله عز وجل: ﴿...وأنبئكم بما تاكلون وما تدخرون في بيوتكم...﴾<sup>4</sup>، وقوله: ﴿قل تزرعون سبع سنين دأبا، فما حصدتم فذروه في سنبله إلا قليلا مما تاكلون، ثم يأتي من بعد ذلك سبعٌ شدادٌ يأكلن ما قدمتم لهن إلا قليلا مما تحصنون﴾<sup>5</sup>. وفي الحديث الشريف عن عمر

<sup>1</sup> محمد بوجلل: البنوك الإسلامية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، ص ط 1990، ص59.

<sup>2</sup> أبو المجد حرك. نفس المرجع السابق. ص28.

<sup>3</sup> أحمد النجار: المصارف الإسلامية وإشكالية التنمية، ملتقى الفكر الإسلامي الرابع والعشرون، الجزائر، من 28 نوفمبر إلى 02 ديسمبر 1990، ص10.

<sup>4</sup> سورة آل عمران الآية 49

<sup>5</sup> سورة يوسف الآية 48.47.

رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم كان ﴿ يجس لأهله قوت سنتهم ﴾<sup>1</sup>، ويجس هنا بمعنى يدخر، فقوت سنة للأسرة لا يعد ادخارا ممنوعا واكتنازاً محرماً.

دوافع الادخار متعددة لا نرى داعياً لذكرها، والبنك الإسلامي يرى أنه من الممكن أن يجعل من الادخار عملية تعبدية وذلك من خلال الربط بين تحقيق المصلحة الخاصة للفرد وتنفيذ التعاليم التي دعا إليها الإسلام حين قال ربنا سبحانه وتعالى: ﴿والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً﴾<sup>2</sup>، فتلك هي إحدى صفات عباد الرحمن فهم لا يسرفون كل ما يصل إليهم من أموال بل يوفرون جزءاً منها.

كما يساعد البنك الإسلامي الفرد على تطبيق توجيه آخر دعا إليه الإسلام حين قال المولى عز وجل: ﴿...والذين يكتسبون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فيبشرهم بعذاب أليم﴾<sup>3</sup>. الادخار لا يحجب الأموال عن التداول ولا يُعطل الدورة الاقتصادية، وبذلك فإن المسلم في الوقت الذي يحقق مصلحته الخاصة فإنه يمارس عملاً تعبدياً يقترب به إلى الله.

#### ثانياً: مميزاته

- 4. يمتاز العمل المصرفي الإسلامي عن غيره بمميزات تجعله الوحيد القادر على القيام بهذا الدور وهي:
- علاقة المصرف الإسلامي وأصحاب الودائع لديه، ليست قائمة على أساس دائن ومدين؛ بل هي علاقة مشاركة ومتاجرة، وتأخذ شكل المضاربة أو المشاركة أو المتاجرة أو المراجعة في عمليات البيع والشراء<sup>5</sup>.
- تحظى بالقبول العام.
- تمثل مطلباً شعبياً شبه مجمع عليه.
- تمتد أنشطتها لتغطي ما يهم كل قطاع من قطاعات المجتمع
- تمتلك الوسائل العملية وتستطيع التأثير من خلالها وتستطيع بها تحريك الواقع نحو اتجاه مرغوب.

<sup>1</sup> أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب "النفقات"، باب: "حبس نفقة الرجل قوت سنة على أهله وكيف نفقات العيال"، س ط 1981م، ج6، ص190.

<sup>2</sup> سورة الفرقان الآية 67.

<sup>3</sup> سورة التوبة الآية 34.

<sup>4</sup> أحمد النجار: نفس المرجع السابق، ص7.

<sup>5</sup> محمود حسن صوان: أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ط1، س ط 2001، ص91.

- تنسجم مع الشريعة وتلتزم بكل مبادئها وتلبي في نفس الوقت مطالب العصر الحديث<sup>1</sup>.
- اهتمامها بتنمية الحرفيين والصناعات الحرفية والبيئية، والصناعات الصغيرة، والتعاونيات باعتبارها جميعا الأساس الفاعل لتطوير البنية الاقتصادية والصناعية في الدول الإسلامية.
- عملها الدائم وسعيها الدؤوب على إعادة توطين الأرصدة الإسلامية داخل الوطن الإسلامي وتحقيق الاكتفاء الذاتي له من السلع والخدمات الأساسية والإستراتيجية التي يتم إنتاجها داخل البلدان الإسلامية.
- اهتمامها بالتوظيف الفعال لمواردها مما يساعد على توسيع قاعدة العاملين في المجتمع والقضاء على البطالة بين أفرادها، ومن ثم زيادة الناتج الإجمالي للدولة الإسلامية وفي الوقت ذاته يتمكن من وضع رأس المال في موضعه الصحيح ليصبح أداة ووسيلة لخدمة الأمة الإسلامية، وليس هدفا وحيدا يسعى الأفراد إليه ليزداد ثراء ونفوذا وقدرة على السيطرة والاستغلال للآخرين.
- تأسيس وترويج المشروعات الاستثمارية التي تتفق مع الشريعة الإسلامية سواء كان ذلك بمعرفتها منفردة بالكامل أو عن طريق الاشتراك مع الغير من أصحاب الخبرة والمعرفة والدراية المشهود لهم بحسن السمعة والإخلاص في العمل والقدرة على إدارة شؤونه.
- وضع خطة إستثمار للمجتمع الذي تعمل في نطاقه البنوك الإسلامية لتسهم هذه البنوك في التأثير على المجتمع عن طريق وضع خطط التمويل ومتابعة تنفيذها<sup>2</sup>.
- دراسة وتقييم المشروعات والعمليات المقدمة للبنك والتأكد الكامل لسلامة جداولها الاقتصادية وسلامة هياكل تمويلها طبقا لتحليل مالي واقتصادي سليم.
- الاعتماد بشكل ملحوظ على دور الشركات والعاملين في المشروع وسلوكياتهم وخبراتهم في مجالات الأنشطة المختلفة والتزامهم بالدور الإنتاجي وأهداف المشروع.
- الالتزام بنماذج مختبرة مدروسة من عقود التمويل والمشروعات تحفظ الحقوق لكل من البنك والمتعاملين معه في إطار تطبيقات الشريعة الإسلامية والتي تعتمد من هيئة الرقابة الشرعية في البنوك.
- الالتزام بالمتابعة الدورية وإيجاد علاقات طيبة مع المتعاملين.

<sup>1</sup> أحمد النجار: نفس المرجع السابق، ص9.

<sup>2</sup> محمد بوجلال: نفس المرجع السابق، ص70-71.



- تطبيق سياسة البنك على أسس مالية تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية الغراء.

### الفرع الثالث: وظائف البنك الإسلامي

تمارس المصارف الإسلامية نشاطها بالاستفادة من أبواب المعاملات في الفقه الإسلامي، والاستفادة من التجارب العملية للمصارف التجارية بما لا يخالف الشريعة الغراء، ثم باستقراء الأحكام الفقهية في الجوانب المستحدثة والجديدة من المعاملات المصرفية عن طريق الاجتهاد والاستنباط من الفقهاء وعلماء الشريعة في العصر الحاضر على ضوء الأصول الشرعية المقررة الثابتة، والنصوص الفقهية الواسعة، مع الاستفادة من التقنية الحديثة في المصارف الإسلامية.

ويتحدد نشاط المصارف الإسلامية فيما يلي:

1- الوظيفة الاقتصادية.

2- الوظيفة الاجتماعية.

3- الوظيفة الثقافية والتعليمية.

4- وظائف أخرى متنوعة.

### أولاً: الوظيفة الاقتصادية

تُقَدِّم المصارف الإسلامية بكافة الخدمات المصرفية والاستثمارية طبقاً لأحكام الشريعة، وتتجنب ممارسة كافة أنواع الظلم؛ كالربا، والغرر، والرشوة. وهذا من أجل تحقيق الأهداف الاقتصادية العامة والخاصة، من خلال مساهمتها في تمويل مختلف المشاريع مهما اختلفت كبيرة أو صغيرة متطورة أو حرفية، تجارية أو إنتاجية، وهذا عن طريق صيغ التمويل المعمول بها في البنوك الإسلامية سواء التمويل بالمشاركة المنتهية بالتملك أو المشاركة المتناقصة أو البيع بالإيجاري المنتهي بالتملك، والتي يختلف تطبيقها حسب نوع المشروع ورغبة البنك ومتعاملين معه، وهنا يحقق البنك الإسلامي هدفه الأسمى المتمثل في تحقيق التوازن في الاستثمارات، بمعنى ألا يطغى توظيف الأموال في ناحية على توظيف الأموال في بقية النواحي، بل يجب توجيه الاستثمار إلى جميع المسالك التي تملئها ضرورات المجتمع.

إن الهدف من إقامة البنك الإسلامي هو أن يقوم بتطبيق نظام مصرفي جديد يختلف عن غيره من النظم المصرفية القائمة في أنه يلتزم بالأحكام القطعية التي وردت في الشريعة الإسلامية في مجال المال والمعاملات، وأنه

يضع في اعتباره وهو يقوم بهذه الوظيفة أنه يعمل على تجسيد المبادئ الإسلامية في الواقع العملي لحياة الأفراد وهذا لن يتحقق إلا بتوجيه الجهد والاستثمارات التي تخدم أهداف التنمية الاقتصادية<sup>1</sup>، وإقامة مجتمع إسلامي عملي، فتعميق الروح الدينية لدى الأفراد يعتبر جزءاً من وظيفته التي يقوم بها على مستوى المجتمع الذي يعمل فيه.

فالنشاط الاقتصادي للمصرف وإن كان مادياً في ظاهره فإنه مطبوع بطابع ديني أو روحي، وأساس ذلك أنه بحسب الإسلام لا يتعامل الناس مع بعض فحسب، وإنما يتعاملون أساساً مع الله، وأن خشيته تعالى وابتغاء مرضاته والتزام تعاليمه هي التي تصوغ علاقات الأفراد بعضهم ببعض، فإن المصالح المادية -هدف النشاط الاقتصادي- وإن كانت مستهدفة ومقصودة، إلا أنها ليست مقصودة لذاتها، وإنما كوسيلة لتحقيق الفلاح، والارتفاع إلى مستوى الخلافة بتعمير الدنيا وتسخير طاقتها لخدمة الإنسان.

#### ثانياً: الوظيفة الاجتماعية

اتجهت المصارف الإسلامية لتقدم الخدمات الاجتماعية للقضاء على التخلف في المجتمع العربي والإسلامي، والمساهمة في نهضته وتطوره، فدعت إلى الادخار، والحث على الإنفاق، والتوسط في الاستهلاك، وتحريم الاكتناز. ويتجلى النشاط الاجتماعي للمصارف الإسلامية في أمور كثيرة، منها:

#### 1- الوقوف إلى جانب المتعاملين معها:

حيث تسعى لمساعدتهم في عثراتهم، وعدم رفع الدعوى عليهم لمجرد تعثرهم في دفع الأقساط المحققة، والصبر عليهم للوصول معهم إلى حلول تضمن استمرار المتعاملين في نشاطهم، مع ضمان حقوق المودعين، تطبيقاً لقول الحق: ﴿وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة...﴾<sup>2</sup>.

#### 2- القرض الحسن:

وذلك لمساعدة المحتاجين في تدبير أمور حياتهم بدون فوائد ربوية؛ لغايات إنسانية، كالزواج، والعلاج، والكوارث، وحوادث الوفيات، والديون، والإعسار، وغيرها<sup>3</sup>. وللعلم فإن أموال صندوق القرض الحسن

<sup>1</sup> عبد المنع مبارك، محمد يونس: نفس المرجع السابق، ص183.

<sup>2</sup> سورة البقرة الآية 280.

<sup>3</sup> فقد أقر النظام الأساسي لبنك دبي الإسلامي المورخ في: 1395/2/27. الباب السادس للخدمات الاجتماعية، المادتين 71، 72، وفي عام 1982م طبق ذلك عملياً، ووضع لصندوق القرض الحسن لوائحها الخاصة بها، ونصت المادة 71 على "منح القروض الحسنة للمتعاملين مع البنك

ليست من أموال المودعين بالبنك، بل هي من أموال أهل الخير من جهة، ومن أصحاب الودائع الراغبين حصراً في إقراضها عن طريق البنك كقروض حسنة.

### 3- صندوق الزكاة:

أنشأت المصارف الإسلامية في داخلها صندوقاً للزكاة، وجعلته منفصلاً في إدارته وحساباته عن البنك، ووضعت للصندوق لائحة تُشرف على تنفيذها هيئة الفتوى والرقابة الشرعية داخل المصرف.

والزكاة تساهم في الحياة الاجتماعية، وتعمل على محو الفقر، والتقليل من مخاطره، وفتح فرص العمل، والنشاط الاقتصادي. إذ يتسابق المسلمون إلى تسليم الزكاة إلى المصارف الإسلامية، التي تقوم بتأدية زكاة أموالهم المودعة أيضاً في المصرف؛ لثقتهم في حسن توزيعها واستثمارها لصالح المسلمين، مما يساعد في حل أهم مشاكل التنمية الاجتماعية الحقيقية، ويساعد في تنفيذ المشروعات التي توفر فرص العمالة، وتخطي مشاكل البطالة والاحتكار.

### 4- المساهمة في حل مشكلة الإسكان:

وهي من المشكلات التي تواجه معظم المجتمعات المعاصرة، وخاصة في البلاد الإسلامية، بالنسبة للفقراء، والمحتاجين، والمساكين، وموظفي الدولة، ومتوسطي الدخل، وكذلك محدودي الدخل<sup>1</sup>. ويتم البناء عن طريق العقود الشرعية، كالأستصناع<sup>2</sup>، أو المراجعة، أو المشاركة المتناقصة التي يتنازل البنك عن جزء من حصته في المبنى سنوياً، إلى أن تؤول الملكية الكاملة إلى المتعامل مع البنك<sup>3</sup>.

---

الذين يواجهون صعوبات طارئة أثناء معاملاتهم، حتى لا يضطروا للتعامل بالفائدة، أو إعلان الإفلاس، ومنح القروض الحسنة لأصحاب الضرورات؛ كالعلاج والزواج وغيرها، حتى لا يقعوا فريسة للمرابين"، وقد بلغت جملة القروض في البنك منذ عام 1982م حتى نهاية عام 1994م أكثر من خمسين مليون درهم. ينظر: الدور الاجتماعي لبنك دبي الإسلامي، في مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد 176 للسنة الخامسة عشرة، ص38 من الملحق، كما حرص البنك الإسلامي الأردني على تغطية الحاجات الاجتماعية الهادفة إلى توثيق أواصر التراحم والترابط في المجتمع، ومنح البنك قروضاً حسنة خلال عام 1993م فقط لحوالي ((4235)) مواطناً، بلغ مجموعها مليوناً ونصف المليون دينار.

<sup>1</sup> وقد قام بنك دبي الإسلامي - على سبيل المثال - ببناء مساكن خاصة لأبناء الإمارات العربية وبناء مساكن استثمارية، بلغت جملتها حتى نهاية عام 1994م مبلغ 7 و 2 مليار درهم. ينظر: مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد 176، ص38، وبنك دبي الإسلامي الأردني "ضاحية بدر السكنية" في مدينة عمان، ليتم تملك الشقق فيها للأفراد تدريجياً، وتخفيف المعاناة عن محدودي الدخل.

<sup>2</sup> أفوه مجمع الفقه الإسلامي بمجلة بالقرارات رقم 6/1/52، مجلة المجمع عدد 06 ج1 س ط 1990، ص187-188.

<sup>3</sup> أفوه مجمع الفقه الإسلامي بمجلة: نفس المرجع السابق.

## 5- صندوق التنمية الاجتماعي:

تكون حصيلته من التبرعات التي يقدمها الأفراد طواعية للبنك، وتستحق للتأمين ضد الكوارث التي تصيب المودعين<sup>1</sup>.

ويبلغ هذه الأهداف الاجتماعية والتي في حد ذاتها تمثل عنصراً مهماً لبلوغ التنمية الاقتصادية

### ثالثاً: الوظيفة الثقافية والتعليمية

أخذت المصارف الإسلامية على عاتقها إعداد الكوادر الرائدة في المجال المصرفي الإسلامي، وأنشأت عدة مراكز للاقتصاد الإسلامي بجدة والأزهر في عدد من البلدان أهمها "المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب" في البنك الإسلامي للتنمية بجدة. وتم إنشاء مركز التدريب والتطوير في بنك دبي الإسلامي ليقوم بتدريب موظفي البنك على المستوى العلمي والعملية المطلوب، ومركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي بمصر. وفي الجامعة العالمية بباكستان أنشئ المعهد الدولي للاقتصاد، ويضم كلية للاقتصاد الإسلامي حتى الدراسات العليا.

قامت المصارف الإسلامية بإصدار نشرات للتعريف بها، ثم أصدرت مجلات متخصصة في الاقتصاد الإسلامي، لتغطية أخبار المصارف الإسلامية، وتقديم البحوث من المختصين فيها، والخبراء في المصارف، ومن الفقهاء والعلماء والمفكرين الذي يزودون هذه المجالات بالأحكام الشرعية النيرة، والاجتهادات القيمة في المستجدات الفقهية، مع الإجابة عن الفتاوى الشرعية للأسئلة الواردة من المصارف، ومن المتعاملين معها، ومن عامة الشعب، وتُطرح الآراء للعرض والمناقشة، وتفتح مجال الإدلاء بالآراء، والرد عليها، للوصول إلى الحق والعدل والصواب، وإزالة الشبهات السائدة بين المسلمين عن المصارف الإسلامية، ومن غيرهم، ومن هذه المجالات مجلة النور التي يصدرها بيت التمويل الكويتي، ومجلة الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية التي يصدرها باسم "مجلة البنوك الإسلامية". وقد أصبحت مصادر أصيلة لمعرفة والاقتصاد الإسلامي والمصارف خاصة<sup>2</sup>.

ومن هذه المجالات: مجلة الاقتصاد الإسلامي، في بنك دبي الإسلامي منذ عام 1981م، وهي مجلة شهرية لنشر فكر الاقتصاد الإسلامي عامة، والفكر المصرفي خاصة، مع الثقافة الإسلامية، والتوجيه والتربية الدينية.

ومنها مجلة جامعة الملك عبد العزيز - الاقتصاد الإسلامي، التي يصدرها مركز النشر بجامعة الملك عبد العزيز بجدة، وفيها دراسات اقتصادية إسلامية ومصرفية معمقة، مع تقييم الكتب التي تصدر في هذا الخصوص.

<sup>1</sup> أحمد النجار. مجموعة محاضرات. بنوك بلا فوائد كاستراتيجية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول الإسلامية ص 51.

<sup>2</sup> محمد الزحيلي: المصارف الإسلامية، دار المكي، دمشق، سورية، ط 1، س ط 1997م، ص 37.

وأُنشأ البنك الإسلامي الأردني معهدًا للتدريب الخاص بالبنك، ويتم فيه تنظيم الدورات المتخصصة لموظفي البنك، لتغطية مختلف الأنشطة والأعمال المصرفية والمالية والإدارية، ودورات بالأموال الشرعية والتسويقية والتحليل المالي والسلوك الوظيفي، وأرسل البنك الإسلامي الأردني موظفيه للقيام بالدورات والبرامج الدراسية وحضور الندوات داخل الأردن وخارجه، وفتح أبوابه لتدريب الطلبة من المؤسسات التعليمية من سائر البلاد العربية للاطلاع على تجربة المصرف، ويستقبل طلبة الجامعة الأردنية، ووكالة الغوث، ويقدم العون والمساعدة إلى العديد من الطلبة والباحثين في مجال الاقتصاد الإسلامي وتطبيقاته من الأردن وخارجه<sup>1</sup>.

وتدعو المصارف الإسلامية لعقد الندوات والمؤتمرات التي يشارك فيها العلماء والفقهاء والمفكرون والخبراء والمتخصصون في المصارف الإسلامية، وقد نظم بنك دبي الإسلامي أول مؤتمر عالمي حول البنوك الإسلامية عام 1399هـ/1979م، وحضره كبار العلماء والمفكرين الاقتصاديين لمناقشة أهم القضايا المصرفية الشرعية ووضع الإطار الشرعي لمعاملات المصارف، ثم عقد المؤتمر الثاني بالكويت عام 1403هـ/1983م، الثالث بدي 1406هـ/1985م وهكذا<sup>2</sup>.

كما تساهم المصارف الإسلامية في إيفاد الطلاب المتخصصين من موظفيها ومن غيرهم، للحصول على الشهادات الدراسية العلمية المعمقة (الماجستير والدكتوراه) وتدعم الطلاب الذين يدرسون هذا التخصص، وتساهم في نشر وطباعة الكتب والرسائل.

وقد تزايد الاهتمام العلمي بالتجربة الإسلامية وتطويرها؛ فكثرت الدراسات والأبحاث العلمية، واضطلعت المحام الفقهاء، خاصة بجمع الفقه الإسلامي في جدة، الذي قام بدور بارز في هذا المجال.

وما زالت الندوة الفقهية الاقتصادية السنوية التي تنظمها مجموعة البركة - منذ أكثر من عشر سنوات - تشكل منتدى يجمع بين العلماء المختصين في مجال الاستثمارات والمصارف الإسلامية بصدد مداورات وإصدار رأي فقهي جماعي حول القضايا المالية المعاصرة.

هذا بالإضافة إلى المنتديات والمؤتمرات التي يرعاها البنك الإسلامي للتنمية بجدة، ومنظمة المؤتمر الإسلامي، واتحاد المصارف الإسلامية، والبنوك المركزية في كل من السودان وباكستان والبحرين وماليزيا،

<sup>1</sup> البنك الإسلامي الأردني: التقرير السنوي الخامس عشر 1414هـ/1993م، ص14-15.

<sup>2</sup> محمد الزحيلي: المصارف الإسلامية، نفس المرجع السابق، هامش، ص39-40.

وبعض المعاهد المتخصصة في بريطانيا والبحرين وباكستان. ومن ناحية أخرى تطور اهتمام الجامعات الإسلامية إلى درجة منح الشهادات الجامعية في هذا المجال، وتعتبر جامعة أم درمان الإسلامية رائدة في مجال المصارف والاقتصاد الإسلامي؛ حيث تمنح درجات علمية، وتنظم دورات في مجالات الصيرفة والمالية الإسلامية، وتعد أول مؤسسة جامعية في العالم تنشئ قسمًا للاقتصاد الإسلامي منذ 1968، وكلية التجارة بجامعة الأزهر لها دور رائد في هذا المجال؛ ففي رحابها أقيم مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، وتبع ذلك وجود تخصصات الاقتصاد الإسلامي في الجامعة الإسلامية العالمية في باكستان وبعض الجامعات السعودية، خاصة جامعة الملك عبد العزيز التي أسس فيها مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، وكذلك الجامعة الإسلامية العالمية في ماليزيا<sup>1</sup>.

#### رابعاً: وظائف أخرى للمصرف الإسلامي

تقوم المصارف الإسلامية بنشاطات عدة أخرى منها:

1- أقسام خاصة للنساء التي أنشأها بنك دبي الإسلامي، فأنشأ في كل فرع قسمًا خاصاً لإنجاز معاملات النساء مع البنك، لتجنب التعامل مع الرجال، والاختلاط المنهي عنه، ويحفظ على المرأة عفتها وكرامتها وحياءها، وقد أكدت فاطمة التميمي مديرة مصرف أبو ظبي الإسلامي فرع السيدات أن نجاح تجربة فرعها أثبت أن المرأة أقدر على التفاعل والتعامل مع أختها وأن النساء بمقدورهن قيادة وسير العمل المصرفي بنجاح تام<sup>2</sup>.

2- إدارة التركات، وتنفيذ الوصايا الشرعية في إطار الخدمات الاجتماعية وإدارة الممتلكات وغيرها من الموجودات القابلة للإدارة المصرفية على أساس الوكالة بأجر، هذا ما نصت عليه الفقرة الرابعة من المادة 54 من القانون البنوك الأردني لسنة 2000.

3- أوجدت المصارف الإسلامية فرصاً كثيرة للوظائف ليعمل بها الشباب والبنات والخبراء، والمختصون، ويخرجو الجامعات، وهيأت لهم أعمالاً كريمة وذات دخل مرموق، مع العمال والإداريين وغيرهم.

<sup>1</sup> www.islamicfi.net . المصارف الإسلامية: الحلم يتحقق، د. محمد شريف بشير، جامعة بتر، ماليزية ، بتاريخ 2001/3/18م. تاريخ آخر دخول 2006-2-3

<sup>2</sup> حوار مع فاطمة التميمي، مديرة فرع السيدات بمصرف أبو ظبي الإسلامي، جريدة البيان الإماراتية، الجمعة 2/ربيع الأول/1422هـ، الموافق لـ 25/أيار/2001م.

كل هذه الوظائف تمثل أهم ما يقوم به البنك الإسلامي، والتي يؤديها من خلال مجموعة من العمليات المصرفية؛ كفتح الحسابات الجارية و قبول الإيداعات، كما يقوم بتمويل القطاع التجاري، والصناعي والزراعي، و العقاري، و المساهمة في رأسمال الشركات. و بالتالي يعتبر المصرف الإسلامي مصرفاً من نوع خاص و لا يدخل تحت التصنيف التقليدي لأنه يمارس فقط أنشطة تدخل في وظائف المصارف التقليدية<sup>1</sup>، و التي تم تكيف بعض منها طبقاً لنصوص الشريعة الإسلامية في إطار الضوابط والقواعد التي سبق ذكرها.

---

<sup>1</sup> [www.islamicfi.net/arabic/laws/qawasim/p4.asp](http://www.islamicfi.net/arabic/laws/qawasim/p4.asp). المجلس العام للبنوك الإسلامية - الأنظمة والقوانين. تاريخ آخر

دخول 2006-05-04

## المبحث الثالث

### وسائل الوفاء الدولية

لإتمام تمويل صفقات التجارة الخارجية يعتمد المتعاملون التجاريون على المصارف التجارية عادة في ذلك، بما توفره لهم من أدوات وتقنيات، يختلف الاعتماد عليها بحسب نوع الصفقة التجارية وطبيعة العلاقة القائمة بين الأطراف، وقصد إلماننا بكل حيثيات وسائل الوفاء الدولية قمت بتقسيم المبحث إلى مطلبين:

المطلب الأول: أدوات التسديد.

المطلب الثاني: تقنيات التسديد.

### المطلب الأول

#### أدوات التسديد

أثناء عقد اتفاق تجاري بين متعاملين تجاريين يتواجدون في بلدان مختلفة، فإن طرق التمويل لها أهمية كبيرة، تشمل عملية الفوترة، آجال التسوية، طريقة التسديد (الصورة المادية التي بواسطتها سيتم التسديد) تقنيات التسديد أو إجراءات التحصيل. ومن أهم هذه الأدوات ما يلي<sup>1</sup>:

1- الشيك.

2- الحوالات المصرفية.

3- الكميالة التجارية.

#### الفرع الأول: الشيك

الشيك هو سند بموجبه يمكن لشخص يدعى الساحب إعطاء أمر لبنكه و يسمى المسحوب عليه بدفع مبلغ معين بالتظهير لشخص ثالث يسمى المستفيد أو لأمره. والشيك لا يعتبر نقداً بل وسيلة لتحريك نقود الودائع أي الحسابات الجارية لدى البنوك سواء بالزيادة أو النقصان<sup>2</sup>. فهو أمر كتابي بدون شرط لتسديد بالتظهير، باسم المستفيد. هذه الآلية يمكن استخدامها في عمليات الاستيراد والتصدير بالعملة المحلية أو بالعملة

1 EXPORTER 16<sup>em</sup> EDITION pratique du commerce international. INCOTERMS 2000 avec la collaboration du CFCE (centre FRANÇAIS DU COMMERCE EXTERIEUR). Edition FOUCHER 2001. p402

2 بوغروس عبد الحق: الوحيز في البنوك والتجارية. عمليات، تقنيات وتطبيقات، د.د.ط، د. ت ط. ص 24.



الأجنبية، فهي غير مكلفة. شائعة الاستعمال في كثير من دول العالم<sup>1</sup> وله صيغة حوالة الدفع (أي أداة اقتطاع مبلغ من مال مملوك لدفعه للغير) وبدأ استعماله في إنجلترا أما في فرنسا فقد صدر أول تشريع ينظم استعماله هام 1865 أما المشرع الجزائري فقد خصه من بين المستندات التجارية من القانون التجاري رقم: 59 لسنة 1975<sup>2</sup>.

فالشيك له عدة إيجابيات كما له سلبيات أيضا والتي نذكرها على الشكل التالي:

- 1- إصدار الشيك يتم بمبادرة من المشتري.
- 2- قد تستغرق مدة طويلة أو قصيرة لتحصيل قيمة الشيك، مع تدخل الكثير من البنوك.
- 3- يثار خطر الصرف إذا حرر الشيك بالعملة الصعبة.
- 4- الشيك يكون عنصر ثقة ولكن لا يؤمن من خطر عدم السداد في حالة الشيك بدون رصيد.
- 5- الشيك معرض للضياع و السرقة و التزوير.
- 6- قد يمنع التعامل بالشيك ويكون هذا في الغالب عند إصدار نظم أو تعليمات على الشيكات. الخاصة بتبادل السلع والخدمات وكذلك تسديد الديون.
- 7- رفض الشيك من طرف البنك وهذا لعدة أسباب مثل عدم وجود رصيد أو عدم مطابقة نموذج توقيع الساحب، الحجر والتجمد، عدم مطابقة القيمة، أو انقضاء الفترة القانونية لتقديم الشيك.
- 8- إيقاف صرف الشيك بطلب من العميل وعندها لا يمكن لحامل الشيك صرفه<sup>3</sup>. عند تسليم الشيك لتحصيله، البنك يقوم بقياس أو تحديد المخاطر قبل أن يتم إبداء أي تصرف، وهذا لتجنب مخاطر عدم السداد. لذا فهذه الأداة لا تشكل أهمية كبيرة بالنسبة للمستفيد، مما يجد الاعتماد عليها في إتمام صفقات التجارة الخارجية، لكن لو نظرنا من جهة أخرى فإن العمليات تشمل قيما مالية ذات أهمية، مقابل تكلفة بسيطة تجعل من إمكانية استعماله واردة<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI:IDEM.p331.332

<sup>2</sup> شاكر القزويني: سلسلة دروس في الاقتصاد.محاضرات في اقتصاد البنوك،ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، ط2، س ط 1992،ص135.

<sup>3</sup> بو عتروس عبد الحق: نفس المرجع السابق، ص26.

<sup>4</sup> pierre PRISSERT:IDEM.p94.95.

## الفرع الثاني: الحوالات المصرفية (التحويل إلى الخارج)

هي أبسط العمليات المصرفية وتفترض وجود طرفين: المحول والمحول إليه والبنك يتوسط بين الطرفين لإنجاز عملية توصيل مبلغ من المال أو دعمه شخص في فرع البنك فيكون خيار البنك متوقفا على سمعة هذا العميل والمعلومات التجارية المتوفرة للبنك عنه، من بلد معين إلى شخص يقيم في مدينة أو مكان في بلد آخر وذلك بواسطة فرع البنك أو مراسله (أي البنك الآخر) في المكان المحول إليه<sup>1</sup>.

فهي كثيرة الاستعمال بالتجارة الخارجية. أين يقوم المدين (المشتري أو المستورد) بستقدم طلب إلى البنك في بلده بأمر تسديد عميله الدائن (البائع أو المصدر) بواسطة تحويل مصرفي، هذه الوسيلة غير مكلفة وسريعة وذلك راجع إلى استخدام التلكس أو نظام السويفت (SWIFT) الذي قضى على مشكلة عدم التسديد<sup>2</sup>. وعادة ما يتبع هذه العملية تحويل في نوع العملة. وهذا يعني أن العملية تخضع لقوانين التحويل الخارجي ولرقابة البنك المركزي<sup>3</sup>. إلا أن هذه الأداة تحمل بعض المخاطر، وأولها يتمثل في ترك مبادرة الأمر بالدفع إلى المدين (المشتري)، أما الثاني فيتحدد في مخاطر صرف العملة. إلا أنه على العموم يمكن أن نلمس عدداً من الإيجابيات ومنها: الأمن، والسرعة، وتكاليف العملية جد بسيطة وسهولة استعمالها، فهي تعمل على مدار الأربعة والعشرين ساعة وثلاث مئة وخمسة وستين يوماً بالسنة<sup>4</sup>. وهناك نوعان من الحوالات المعمول بها في تسوية المدفوعات الدولية وهما:

### أ- حوالة كتابية لدى الإطلاع:

أي أمر دفع كتابي إلى مصرف محلي يسلمه لعميله ليتولى إرساله لدائنه أو يرسله بالبريد إلى فرعه أو مراسله يطلب منه دفع المبلغ المطلوب إلى الدائن بالبلد الأجنبي. وقد تكون الحوالة (حوالة برقية) فيبرق البنك الوطني إلى فرعه أو إلى المصرف الأجنبي الذي يرسله ليضع المبلغ المتفق عليه تحت تصرف الدائن في الحال. وتزيد عمولة البنك في هذه الحالة عن العمولة التي يتقاضاها على الحوالات الأجنبية.

### ب- حوالة لأجل:

<sup>1</sup> شاكر القزويني: نفس المرجع السابق، ص135.

<sup>2</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI:IDEM.p332.

<sup>3</sup> شاكر القزويني: المرجع السابق، ص135.

<sup>4</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI :IDEM. p334.

تكون مستحقة الدفع بعد فترة زمنية معينة كشهر أو شهرين أو ثلاثة أشهر. ويمكن خصمها قبل حلول أجلها بمقابل من طرف البنوك وهذا بأقل من قيمتها (الاسمية) قليلاً<sup>1</sup>.

### - الكمبيالة التجارية

صحيح أنه يمكن استعمال الحوالات المصرفية على اختلاف أنواعها في مجال التجارة الخارجية لكن تبقى للتجارة الدولية وسائلها الخاصة التي يرجع استنباطها إلى رغبة المصدر في عدم التخلي عن ملكيته للبضائع حتى يستوثق من مقدرة المستورد على الوفاء بقيمتها، وهنا تقوم البنوك أيضاً بالدور الأساسي في تسوية المدفوعات بواسطة الكمبيالة التجارية فهي عبارة عن مراسلة يحررها المصدر يسمى بالساحب يعطي من خلالها الأمر للمستورد يسمى المسحوب عليه بالخارج بأن يسدد مبلغاً من المال قد يكون بالكامل أو قسط لأذن شخص ثالث إسمه المستفيد أو لحاملها<sup>2</sup>. مشيراً فيها إلى:

1- نوع أو تسمية كمبيالة التحويل.

2- تفويض لتسديد مبلغ مالي محدد القيمة.

3- اسم المسحوب عليه.

4- القسط.

5- مكان التسديد.

6- تاريخ ومكان إيداع الكمبيالة.

7- اسم المستفيد.

8- امضاء الساحب<sup>3</sup>.

بواسطة هذه الأداة، البائع يتفق مع المشتري على أجل الدفع (قصر أو طويل).

هذا النوع يحمل العديد من الفوائد:

1- بالكمبيالة يتحول التسديد إلى مبادرة من البائع (الدائن).

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش، نفس المرجع السابق، ص115.

<sup>2</sup> عادل أحمد حشيش: نفس المرجع السابق، ص116.

<sup>3</sup> G. LEGRAND H. MARTINI: IDEM.p333.334.

2- ينشأ دين يكون في بعض الحالات مستقراً لدى أحد البنوك.

3- يحدد بدقة تاريخ التحصيل.

بالرغم من توفر هذه الأداة، تبقى هناك مخاطر عدم التسديد أو الضياع والسرقة فأثرها متوقف على موافقة المشتري. كذلك يمكن أن يستغرق تحصيلها مدة أطول بسبب إرسالها عن طريق البريد أو تدخل العديد من الإدارات والمصالح المالية. هذا الأسلوب في التسديد غير فعال مع أنه يزيح مشكل عدم التسديد عند اشتراط تأشيرة البنك على رسالة التحويل ( بنك المشتري)<sup>1</sup>. وتدخل في زمرة وسائل الدفع، إلى جانب النقود القانونية تلك السندات التجارية وسندات القرض التي يدخلها حاملوها في التداول عندما يودون أعمالهم<sup>2</sup>.

إن العمل بمختلف آليات الدفع هذه، تفترض أن التعاملات أو التبادلات تخص مشتريين ذوي السمعة الطيبة، وهم في بلدان يكون فيها تحويل الأموال سهلاً ( هذه الأدوات تكون مستعملة في إطار التحصيل البسيط بدلاً من التحصيل المستندي)، أي أن التحصيل لا يكون تابعاً أو ناتجاً عن تسليم المستندات من طرف البائع. لكن وفي الحالة المعاكسة من الضروري العودة إلى تقنيات أكثر تعقيداً والتي تستلزم توفر وسطاء ماليين والتي ستكون موضوع المطلب الثاني.

## المطلب الثاني

### تقنيات التسديد

مع توسع التعاملات التجارية الدولية والحاجة إلى تمويلها عن طريق البنوك التجارية باعتبارها قطباً هاماً في الاقتصاديات الوطنية من خلال الخدمات التي تقدمها إلى كل الأطراف من مصدر ومستورد والبنك في حد ذاته. فالمصدر يحتاج إلى تأمين سلعته المصدرة، وتأميناً لضمان استرداد قيمة البضاعة وتحصيل حقوقه. أما المستورد فيبحث عن طريقة لضمان حصوله على البضاعة حسب الاتفاق السابق الوارد بينه وبين البائع، وكلاهما يتعرض لمخاطر التسويق كعدم تسديد المشتري لالتزاماته تجاه المصدر أو عدم إرسال البضاعة حسب المواصفات. وهنا يكمن دور البنوك في تقديم الائتمان<sup>3</sup>. و السؤال الذي يطرح هنا هو: كيف يمكن أن تحقق كل الضمانات للطرفين معا (المستورد، المصدر) في ظل تدخل الائتمان المصرفي لتمويل التجارة الخارجية ؟

<sup>1</sup> G. LEGRAND H. MARTINI: IDEM. p333.

<sup>2</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI :IDEM. p332

<sup>3</sup> كمال بكري: الاقتصاد الدولي للتجارة الخارجية والتمويل، دار الجامعة، الاسكندرية، مصر، د.ت. ط، ص: 56

يمكن أن تأخذ عمليات تمويل التجارة الخارجية شكل عمليات تمويل قصيرة الأجل وأخرى متوسطة وطويلة الأجل، والتي ترتبط كذلك مع طبيعة النشاطات المراد تمويلها.

### الفرع الأول: التمويل المتوسط والطويل الأجل

ينصب التمويل المتوسط وطويل الأجل على عمليات تتعدى مدتها 18 شهرا. إذ توجد تقنيات متنوعة تعتمد عليها البنوك أثناء تدخلها وهذا حسب الظروف السائدة، والعمليات المراد تمويلها وكذلك الدول التي يتم الربط بينها، وعلى العموم هناك أربع أدوات وهي:

1- قرض المشتري.

2- قرض المورد.

3- التمويل الجزائي.

4- القرض لإيجاري الدولي.

#### 1- قرض المشتري:

يعرف قرض المشتري بأنه عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد<sup>1</sup>، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبالغ الصنفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه<sup>2</sup>. و الملاحظ أن كل أطراف العملية تحقق هدفا من هذا القرض حيث أن المستورد يستفيد من تسهيلات مالية طويلة كما يستلم البضاعة فورا. أما المصدر فيستفيد من الحصول الفوري على قيمة البضاعة. وينجم عن هذا القرض نوعان من العقود، وهما: عقد تجاري وعقد قرض.

#### - العقد التجاري:

يكون بين المصدر المحلي والمستورد الأجنبي والهدف منه تحديد الشروط الواجب الالتزام بها من الطرفين: القروض المقدمة، سعر، آجال التسليم.

<sup>1</sup> مدحت صادق: أدوات وتقنيات مصرفية دار غرب للطباعة والنشر. القاهرة، مصر، س ط 2001، ص 122-123-124.

<sup>2</sup> لطرش الطاهر: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، ط 4، س ط 2005، ص 123

## - عقد القرض:

المضى بين البنك المقرض للمشتري الأجنبي المستعير. البنك يلتزم بأن يسدد إلى المصدر المحلي بنسبة معينة من قيمة المشتريات وفي نفس الوقت يقبل المشتري بأن يسدد قيمة الدين للمصدر حسب الطريقة الميينة بالعقد ( مدة السداد، نسبة الفائدة، المدة، الضمانات)<sup>1</sup>. وتوضح معدلات وقيمة القرض. وعادة يمنح هذا القرض لتمويل الصفقات الهامة خاصة إذا كان المبلغ كبيراً لأنه من الصعب على المستورد أن يعتمد على أمواله في التمويل والمصدر كذلك صعب عليه انتظار مدة لاستيفاء حقوقه لذا يكون البنك وسيلة دعم في هذه العملية.

## 2-قرض المورد:

هو آلية من الآليات لتمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل<sup>2</sup>. يتمثل في قيام البنك بمنح قرض ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (القرض) بمنحها المصدر لفائدة المستورد. وبمعنى آخر؛ يمنح المصدر لصالح المستورد مهلة لتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات. و لذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط<sup>3</sup>. هذا النوع من التمويل له آثاره على المصدر، حيث يجعله يتحمل خطر التصنيع و كذلك خطر القرض. فالبنوك التجارية لها إمكانية الاستفادة من ضمانات الخصم بدون طعن من قروض المورد أو الممون.<sup>4</sup>

## 3-التمويل الجزائي:

يعرف التمويل الجزائي بأنه العملية التي يتم بموجبها خصم أوراق تجارية دون طعن، فهو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات. إشارة إلى أن مشتري هذا النوع من الدين يفقد كل الحق في متابعة المصدر، كما أن هذا القرض يمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترة متوسطة و يتيح للمصدر عدة مزايا منها:

أ-المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر، يستطيع أن يتحصل على قيمتها نقداً.

<sup>1</sup> G. LEGRAND H. MARTINI. IDEM.p369.

<sup>2</sup> مدحت صادق: نفس المرجع السابق، ص124-125.

<sup>3</sup> لطرش الطاهر: نفس المرجع السابق، ص124.

<sup>4</sup> G. LEGRAND H. MARTINI : IDEM.p368.

ب- الحصول على القيمة النقدية يسمح للمصدر تغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.

ج- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تبدلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ السيولة المالية<sup>1</sup>.

#### 4- القرض الاجباري الدولي:

عبارة عن آلية للتمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية حيث يتمثل مضمونها في قيام المصدر ببيع سلعه إلى مؤسسات مالية دولية أجنبية قد تكون ببلد المستورد، التي تقوم بالتفاوض مع المستورد الذي يستفيد من التسوية الفورية بعملته الوطنية<sup>2</sup>. وعمليات القرض الإيجار الدولي تستدعي تدخل ثلاث أطراف على الأقل:

1- الآخذ أو المستعمل النهائي.

2- المصدر المحلي.

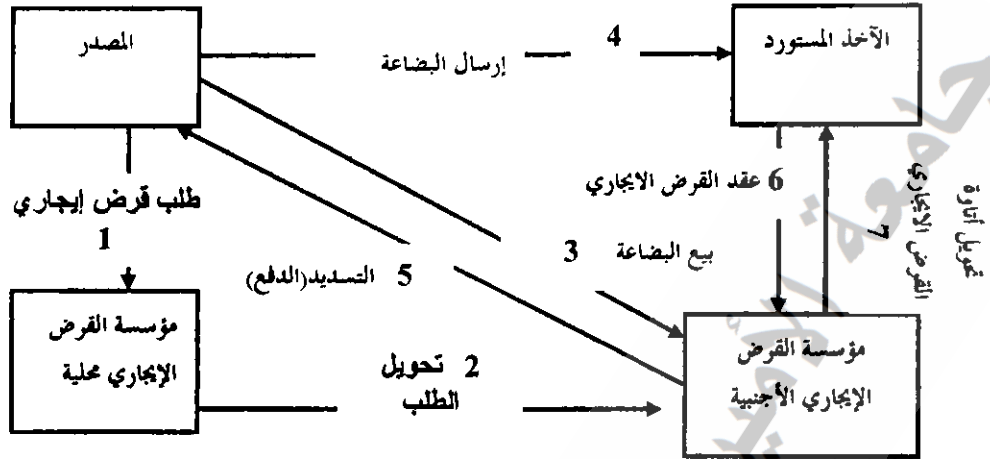
3- مؤسسة القرض الاجباري.

فالمصدر المحلي لا يبيع مباشرة التجهيزات للمستعمل النهائي ولكن يبيعها إلى المؤسسة المالية التي تتكفل بإيجارها للآخذ أو المستعمل. والعملية أوضحها من خلال الشكل التالي:

<sup>1</sup> مدحت صادق: نفس المرجع السابق: ص 125.126

<sup>2</sup> مدحت صادق: نفس المرجع السابق: ص 127

شكل رقم (03): عملية القرض الاجباري الدولي



المصدر: G. LEGRAND H. MARTINI:IDEM.p385

هذا الصنف من طرق التمويل التجاري يحمل العديد من المزايا:

\* بالنسبة للمصدر: هذه العملية تعادل البيع بمقابل وهذا الأخير لا يتحمل مخاطر عدم التسديد أو مخاطر الصرف.

\* بالنسبة للمستورد: الفائدة الرئيسية تكمن في أن القرض الاجباري الدولي يمكنه من الحصول على عتاد جديد للإنتاج مثلا دون أن يخصص له المبلغ الإجمالي للاستثمار.

\* بالنسبة لمؤسسة القرض الاجباري الدولي: أحلت محل الآخذ حيث تشتري التجهيزات و تفاوض آخذة في الحسبان فائدة المستعمل النهائي (لا تقوم بتسديد قيمة التجهيزات دون خشية من إلحاق الضرر بالمقتني الذي هو في الأخير مدينها)<sup>1</sup>.

الفرع الثاني: التمويل قصير الأجل:

تستعمل عمليات التمويل قصير الأجل في تمويل الصفقات التجارية الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج ومن أجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> G. LEGRAND H. MARTINI:IDEM.1993.p385.

<sup>2</sup> مدحت صادق: نفس المرجع السابق، ص113.



البنوك التجارية تبقى رائدة في تمويل هذه الأخيرة. واعتبارا للدور الحيوي للتجارة الخارجية في نشاط البنوك التجارية، أوجدت لنفسها ثلاث أدوات في هذا النوع لتمويل التجارة الخارجية وهي<sup>1</sup> :

1- التحصيل البسيط.

2- التحصيل المستندي.

3- خصم الكمبيالات المستندية.

4- الاعتمادات المستندية.

1- التحصيل البسيط

هذه الطريقة جد سهلة يعتمد عليها لما تكون هناك علاقات تسودها الثقة الكاملة بين المصدر والمستورد وتحقق الأمن السياسي ( حرب أهلية ، حرب بين الدول) في بلد المستورد، أين يقوم المصدر بإرسال الفاتورة التجارية إلى المستورد، هذه الفاتورة ممكن تسديد قيمتها بالنظر دفعة واحدة أو بالتقسيط وهذا بأحد الوسائل التي سبق وأن تطرقنا لها بالفرع الأول. والمشتري تكون له مبادرة التسوية<sup>2</sup>. وهذا بإعطائه الأمر لأحد البنوك المتواجدة ببلده لإتمام التسديد عن طريق أحد الوسائل (الشيك أو التحويل البنكي أو بالبريد أو التلكس أو السويفت). في حالة ما إذا وافق المصدر على أجل للتسديد، يمكنه أن يرسل إلى المستورد كمبيالة تحويل مسحوبة على المستورد، التي يعيدها إلى المصدر عند الموافقة<sup>3</sup>.

1- التحصيل المستندي:

هذه آلية يكون فيها البنك وسيطاً بين البائع والمشتري في عملية المبادلات التجارية وهذا من أجل تسهيل عمليات التنقل بين الطرفين وتجنب زيادة التكاليف، يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه. والمشتري يمكنه أن يسدد نقداً أو عن طريق توقيع الكمبيالة. على العميل أن يقدم للبنك المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها مع أمر التحصيل والبنك ليس مسؤولاً بمتابعة هذه المستندات ومطابقتها مع أمر التحصيل، ويستخدم التحصيل المستندي في الحالات التالية:

<sup>1</sup> EXPORTER :IDEM. p403

<sup>2</sup> G LEGRAND H MARTINI :IDEM.p335.

<sup>3</sup> CHAOUKI BOURI:IDEM.p138.139.

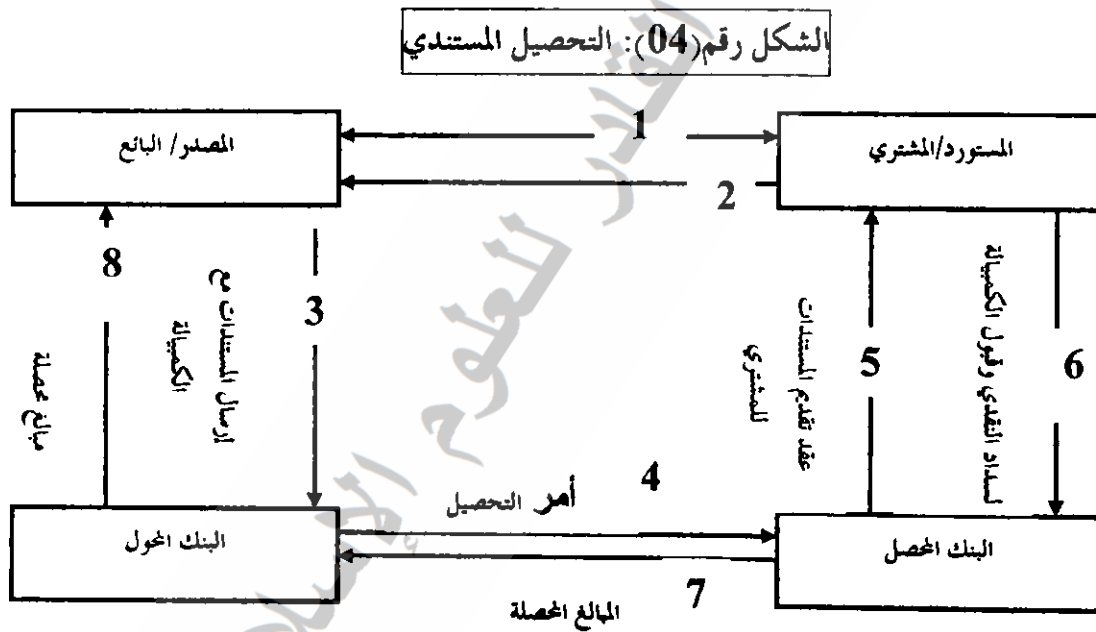
1- إذا لم يوجد لدى البائع أدنى شك للقدرة على السداد من المشتري.

2- استقرار الأحوال السياسية و الاقتصادية في بلد المستورد.

3- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد.

4- إذا لم تكن السلع المصدرة مصنعة خصيصاً للمشتري<sup>1</sup>.

هذه الأداة تكون لصالح المستورد إذ بإمكانه عدم سحب المستندات من بنكه لتجنب تسديد قيمة البضاعة. فيجد نفسه في موضع قوة رغم تمتعه بالمقدرة المالية، إذ يتحجج بحجج خاصة فلا يسحب المستندات من البنك ويتصل من استلام البضاعة من ميناء الوصول، فعندها يجد المصدر نفسه مجبراً على البحث عن مستورد آخر أو تطبيق تخفيض مهم للمستورد، هذا ما جعل منها أداة محدودة على المتعاملين الذين تربطهم علاقات تجارية قديمة ومتينة<sup>2</sup>. ويمكن توضيح آلية سير التحصيل المستندي وفق الشكل التالي:



المصدر: الطاهر لطرش: نفس المرجع السابق، ص32.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش: نفس المرجع السابق، ص30.

<sup>2</sup> CHAOUKI BOURI:IDEM.p138.139.

## 2- خصم الكمبيالات المستندية:

الكمبيالة عبارة عن أمر يصدره شخص معين يعرف بالساحب، إلى شخص آخر يعرف بالمسحوب عليه. يأمره فيه؛ بدفع مبلغ معين لأذن شخص ثالث اسمه المستفيد أو لحامله<sup>1</sup>. وبالتالي فإن المصدر قام بتعبئة الكمبيالة التي يتم سحبها على المستورد<sup>2</sup>.

فإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في؛ التكليف الذي يحصل عليه بنك من المصدر لأجل تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالة المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الورقة (الكمبيالة)، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية حلول تاريخ استحقاقها.

إلا أن هذا النوع من القروض لا يخلو من المخاطر، مثل القروض العادية. وأهمها (المخاطر) ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد. وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالة المستندية لفائدة زبونه، فهو لا يتفادى تماماً مثل هذه المخاطر. ولا تعتبر المستندات ضماناً كلياً لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقاً وهي السندات مقابل الدفع. ويطلق على هذا الشرط اصطلاح المستندات رهن الدفع وتسمى عندها الكمبيالة بكمبيالة مستندية نظراً لتعليق الساحب حصول المسحوب عليه على المستندات اللازمة لاستلام البضاعة على قبوله الكمبيالة أو الوفاء بقيمتها على حسب الأحوال<sup>3</sup>. فالمستندات ومهما كانت قيمتها القانونية فهي إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقوداً كاملة<sup>4</sup>.

## 3- الإعتمادات المستندية:

تعد الإعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة، فهي تعتبر أساس الحركة التجارية (الإستيراد - التصدير) في كافة أنحاء العالم. والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم، وتحقق الإعتمادات المستندية فوائد لا تحقّقها وسيلة أخرى للسداد. لأنها تمثل تعهد المصرف الذي يصدر قبل أن يبدأ المُصدّر تنفيذ التزاماته. كما أنه يحمي المستورد، لأنه لا يدفع الثمن - عن طريق المصرف - إلا إذا قدم المُصدّر مستندات الشحن مطابقة تماماً لشروط الإعتماد المستندي. فضلاً على أنه يُمكن المصدر من

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش: نفس المرجع السابق، ص116.

<sup>2</sup> مدحت صادق: نفس المرجع السابق، ص120.

<sup>3</sup> عادل أحمد حشيش: نفس المرجع السابق، ص117-118.

<sup>4</sup> الظاهر لطرش: نفس المرجع السابق، ص120-121.

تحصيل ثمن البضاعة فور بدئه تنفيذ العقد بتقدم المستندات المطلوبة والمطابقة تماماً لشروط الاعتماد في حدود  
صلاحيته ويُمكن المستورد كذلك من التصرف في البضاعة بطريقة حيازته للمستندات متى دفع ثمنها، لأن  
المصرف يرسل إليه المستندات بمجرد استلامها من المصدر.

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

## خلاصة الفصل الأول

تعتمد الدول على التجارة الخارجية لصرف ما يزيد عن حاجتها من المنتجات أو المواد الأولية، وتحصل من الأسواق الدولية على المواد المصنعة أو مواد أولية أو نصف مصنعة، والتي لا يمكن إنتاجها أو لا تتوفر لدى هذه الدول. ولأجل ضمان استمرار النشاط التجاري بين الدول دون مشاكل التمويل؛ سعت المصارف التجارية إلى وضع مجموعة هامة من الأدوات والتقنيات التي تعتمد عليها في إتمام تمويل التجارة الخارجية والتي تختلف بحسب الحالة أو نوع الصفقة التجارية الدولية.

فقد برزت أهمية العمل المصرفي على التجارة الخارجية من خلال ما حققه من نتائج إيجابية على إقتصاديات الدول؛ بتسهيله لعمليات تمويل صفقات التجارة الخارجية، بتطبيق أدوات وتقنيات تمويلية متعددة ومختلفة، كان الاعتماد عليها تابعا لطبيعة ونوع الصفقة المراد تمويلها، فوسعت بذلك المصارف التجارية نشاطها المصرفي من خلال الإلتزام الذي تقدمه لمن أراد تمويل تجارته الخارجية مصدراً كان أو مستورداً، محققة بذلك موارد هامة.

وما يميز العالم المصرفي اليوم هو وجود المصارف الإسلامية التي بنى عملها المصرفي على مجموعة من الأسس التي تم إستنباطها من الشريعة الإسلامية، فجعلت عملها المصرفي يتميز عن غيره بمجموعة من الخصائص والمميزات يعود إليها وينطلق منها أي عمل تمويلي أو خدمة مصرفية أريد تقديمها، فأهداف إنشاء المصارف الإسلامية تختلف عن تلك التي تبتغيها المصارف التقليدية.

منذ أن تم تأسيس المصارف الإسلامية، عملت على وضع البدائل الإسلامية لكل خدمة مصرفية أثبتت نجاحها و أبدى المجتمع الإسلامي حاجته إليها. فتظافر الجهود بين الفقهاء والإقتصاديين من الأمة الإسلامية لهذا الأمر واجب، من أجل إيجاد البدائل الإسلامية التي ترفع الحرج عن الناس، فحققت المصارف آمال الأمة الإسلامية من خلال مساهمتها في الحياة الإقتصادية والإجتماعية مزيجاً المصارف التقليدية التي لا تمت بصلة إلى ما أقره الشرع الحكيم في حياة المسلم.

جامعة الأمير عبد القادر العظم الإسلامي

## الفصل الثاني

تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف التقليدية

الإسلامية

## المبحث الأول

### مصطلحات التجارة الخارجية

لقد جرى عمل التجار منذ زمن على الإشارة إلى أوجه أوصاف البيوع التي تجرى في التجارة الدولية بحروف مختصرة C.I.F أو F.O.B وغيرها، وأطلق على هذه الإشارات المختصرة اسم التعبيرات التجارية **termes commerciaux** والتي كانت ثمرة غير مباشرة لمبدأ سلطان الإرادة الذي يعتبر أصلاً راسخاً في موضوع البيوع في القوانين الوطنية.

فقد لا نجد لقانون التجارة الدولية تعريفاً، أفضل من تعريف الأمانة العامة للجمعية العامة لهيئة الأمم المتحدة عند البحث عن إنشاء لجنة لتوحيد أحكام قانون التجارة الدولية بموجب قرار الجمعية العامة رقم 2205 بتاريخ 1996/12/17 أين تم إنشاء لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية المعروف بـ "اليونسترال"<sup>1</sup>. والذي يمثل "مجموعة القواعد التي تسري في العلاقات التجارية المتعلقة بالقانون الخاص والتي تجرى بين دولتين أو أكثر"<sup>2</sup>، يشمل مجموعة الاتفاقيات الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة المبرمة في مجال معين بالإضافة إلى العرف التجاري الدولي السائد في علاقة تجارية معينة، فهذه العلاقات تنظمها منظمات وجمعيات دولية أوجدت من أجل توحيد الإطار القانوني المنظم للعمليات التجارية مع الخارج. لهذا فقد قسم المبحث إلى ثلاث مطالب:

المطلب الأول: غرفة التجارة الدولية (CCI).

المطلب الثاني: شروط التجارة الدولية "الانكوترمز" Incoterms.

المطلب الثالث: نظم SWIFT.

<sup>1</sup> حمزه حداد: قانون التجارة الدولية (اليونسترال)، ورقة عمل مقدمة لمؤتمر القضاة الثالث جامعة بيرزيت، فلسطين 14-16/6/2000، مركز القانون والتحكيم عمان، الأردن، ص 16.

<sup>2</sup> محسن شفيق: محاضرات لدبلوم القانون الخاص 1972-1973 عن اتفاقيات لاهاي لعام 1964 بشأن البيع الدولي، د. د. ط، دت، بند 10 ص 05.

## الفصل الثاني:

### تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف التقليدية

تمهيد

يتميز عالم اليوم بإشراف منظمات عالمية تخصصت في إعداد قواعد موحدة تحكم النشاط التجاري الدولي بغض النظر عن طبيعة النظام الاقتصادي السائد في أي دولة من الدول، ودون اعتبار لطبيعة النظام القانوني الذي تتبعه هذه الدول، فهي قواعد تنبع من العرف التجاري الدولي.

هذا ما دعا دول العالم إلى ضرورة إعداد قطاع مالي ومصرفي متحرر ومتطور، يضمن تقديم خدمات مصرفية ترقى بالتجارة الدولية إلى أحسن النتائج، وبالفعل فقد ظهرت خدمات مصرفية تمويلية جديدة مساعدة على تحسين نتائج التجارة الخارجية. في إطار القوانين والأعراف الدولية.

لهذا خصصت هذا الفصل لدراسة عملية تمويل التجارة الخارجية من طرف المصارف التجارية وفق

الخطوات التالية:

المبحث الأول: مصطلحات التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: فتح وتسيير الاعتماد المستندي.



## المطلب الاول

### غرفة التجارة الدولية (CCI)

غرفة التجارة الدولية هي منظمة الأعمال العالمية، وهي الهيئة التمثيلية الوحيدة المفوضة للتحدث بالنيابة عن منشآت الأعمال من كافة القطاعات وفي كل جزء من أجزاء العالم. وقد تأسست الغرفة عام 1919، وتضم الآن في عضويتها آلاف الشركات والمؤسسات من أكثر من 130 بلداً. تقع الأمانة العامة بفرنسا في باريس<sup>1</sup>. لها لجان وطنية تجمع بين خبرات مختلفة من منتجين ومستهلكين وأصحاب مصانع وبنوك وشركات تأمين وناقلين وخبراء في علم الاقتصاد والقانون. تؤدي هذه الغرفة دوراً هاماً في مجال التجارة الدولية عامة، وفي نطاق العقود التجارية الدولية على وجه الخصوص، سواء من حيث تحديد مقصود المصطلحات المستعملة في هذا المجال، أو تحديد التزامات أطراف هذه العقود. ومن ناحية أخرى فإن لهذه الغرفة دوراً بارزاً في مجال تسوية المنازعات الناشئة عن تنفيذ العقود التجارية الدولية وفقاً لنظام التحكيم التجاري الدولي الذي وضعت الغرفة القواعد الخاصة به، يتبعها المتعاقدون في عقودهم.

ولما اختلف تفسيرها من دولة إلى أخرى لتباين الأنظمة القانونية، فقد شعر المجتمع التجاري الدولي بالحاجة إلى توحيد هذه المصطلحات، ومن بين هذه المصطلحات ما يتعلق بالبيع التجارية الدولية وعرفت القواعد التي وضعتها الغرفة في هذا المجال باسم الإنكوترمز، كذلك أصدرت الغرفة قواعد خاصة بالتحكيم التجاري الدولي، وكذلك قواعد تحكم الاعتمادات المستندية، وقواعد تتعلق بنقل البضائع.

## المطلب الثاني

### شروط التجارة الدولية "الإنكوترمز Incoterms"

المصطلحات التجارية للإنكوترمز مجموعة من القواعد المتعارف عليها دولياً لتفسير أهم المصطلحات المستعملة في عقود التجارة وكلمة Incoterms هي اختصار لاسم المجموعة بالغة الإنجليزية اسمها بالكامل<sup>2</sup> International commercial terms. وقد أصدرت غرفة التجارة الدولية أول مجموعة من هذه الشروط في عام 1936 وجرى تحديثها ستة مرات منذ ذلك الحين وقد بينتها الغرفة في نشرتها رقم 460

<sup>1</sup> www.iccarab.org/www.iccwbo.org الغرفة العالمية لتجارة. تاريخ آخر زيارة: 12-03-2006.

<sup>2</sup> مختار السويفي: مصطلحات التجارة الدولية والنقل البحري وأنواع النقل الدولي، دار المصرية اللبنانية، بيروت، لبنان ط1، ت ط 1993، ص 225.

لعام 1990 والتي تم تحينها كذلك في عام 2000 والتي تخص عددًا من شروط التسليم الهامة المستعملة في التجارة العالمية والتي حددت مسؤولية الأطراف لكل شرط منها فيما يتعلق بتحمل التكاليف والأخطار الناتجة عن فقدان أو التلف<sup>1</sup>.

ومن دوافع توحيد هذه القواعد نذكر ما يلي:

- 1- صعوبات تنشأ نتيجة عدم اليقين بالقوانين المطبقة في العقود التجارية المبرمة.
- 2- صعوبات ناجمة عن نقص البيانات التي يقدمها الأطراف لبعضهم البعض.
- 3- صعوبات ناجمة عن اختلافات التفسير<sup>2</sup>.

لهذا فقد توصلت جهود وتعديلات لهذه المصطلحات إلى غاية سنة 1990 أين استقر الرأي على استعمال أربع مجموعات أساسية ، وهذا للتسهيل والتوضيح أكثر على أن تكون التزامات الطرفين متناظرة حسب كل مجموعة ، أي أن كل طرف له كما عليه نفس الواجبات التي للطرف الآخر

## المجموعة E

شرط (EXW) (التسليم في مرافق البائع... مكان مسمى)

البائع يتحمل مسؤولية تجهيز البضاعة في موقع مصنعه أو مستودعاته حيث أنه لا يتحمل مسؤولية تحميلها بواسطة النقل التي تكون على عاتق المشتري مسؤولية تأمينها، ويتحمل المشتري كافة تكاليف ومخاطر نقل البضاعة من موقع مصنع أو مستودعات البائع إلى جهة الوصول. وهكذا فإن هذا الشرط يمثل أقل مسؤولية يمكن أن يتحملها البائع<sup>3</sup>.

فالتسليم يكون في مرافق البائع أي أن البائع يعد وفيها بالتزاماته عندما تصبح البضاعة جاهزة في مرافق البائع (أي المصنع أو مستودعات البائع، الخ) لتسليمها للمشتري. وبموجب هذا الشرط لا يكون البائع مسؤولاً عن تحميل البضاعة أو تخليصها للتصدير ما لم يتم الاتفاق بين البائع والمشتري على ذلك ويتحمل المشتري جميع

<sup>1</sup> خالد وهيب الراوي: العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، الأردن، ط2، ت ط2000، ص208.

<sup>2</sup> مختار السويدي: نفس المرجع السابق، ص23

<sup>3</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI. Management des operations de commerce international. DUNOD. 1993. p:06.

أعباء ومخاطر نقل البضاعة من مرافق المشتري بهذا الشرط إذا لم يكن قادراً على ترتيب النقل من مرافق البائع وإهاء إجراءات التصدير في ميناء التصدير.

## المجموعة F

هذه المجموعة تحتوي على ثلاثة أنواع من الشروط وهي:

### 1- الشرط FCA (تسليم البضاعة دون تعهد النقل)

إن المشتري هو الذي يختار وسيلة النقل والناقل وهو الذي يسدد أجرة النقل الأساسية وتنتهي مسؤولية البائع بمجرد تسليمه البضاعة بين أيدي الناقل المعين من طرف المشتري في نقطة التسليم المتفق عليها، إذا لم يتم تحديد هذه النقطة، يكون للبائع حق اختيار مكان التسليم الذي يراه مناسباً للتسليم وتحويل المسؤولية والمخاطر يكون عندما يتسلم الناقل البضاعة. والبضاعة في حالة ما تكون شاحنة كاملة أو عربة من قطار كاملة أو حاوية كاملة فإن البائع يتحمل مخاطر وأجرة الشحن، أما المشتري فيتحمل أجرة ومخاطر التفريغ، أما حقوق الجمارك للتصدير يتحملها البائع. والناقل يمكن أن يكون وكيل عبور<sup>1</sup>، بهذا الشرط يكون البائع قد أوفى بالتزاماته عندما ينهي إجراءات التصدير وتسليم البضاعة للشركة الناقلة التي حددها المشتري وفي مكان التسليم المتفق عليه.

وفي حالة عدم تحديد المشتري لمكان معين أو نقطة تسليم محددة يجوز للبائع اختيار المكان الذي تتسلم فيه الشركة الناقلة للبضاعة. وإذا احتاج المشتري إلى مساعدة من البائع للتعاقد مع الشركة الناقلة يجوز للبائع بمقتضى الأعراف التجارية أن يقدم المساعدة ولكن على حساب ومسؤولية المشتري. ويمكن اعتماد هذا الشرط للشحن بأي وسيلة برّاً أو بحراً أو جواً بما في ذلك الشحن بوسائل متعددة.

### 2- الشرط FAS (تسليم البضاعة بجانب السفينة في الميناء)

تنتهي في هذه الحالة مسؤولية البائع بوضع البضاعة على الرصيف بجانب السفينة وفيما بعد يتحمل المشتري مخاطر الضياع أو أي تلف قد يصيب البضاعة. نشير إلى أن هذا الشرط يعاكس الشرط FOB، فالمشتري يتحمل تسديد حقوق الجمارك ويعين الناقل للبضاعة ويسدد أجرة النقل<sup>2</sup>. أي أن البائع قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بوضع البضاعة بمحاذاة السفينة على الرصيف، أو بحاويات في ميناء الشحن المسمى.

<sup>1</sup> G. LEGRAND :IDEM.p06.

<sup>2</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI:IDEM.p06.

يعني أن المشتري يتحمل كافة أعباء ومخاطر نقل البضاعة منذ تلك اللحظة. ويستوجب هذا الشرط أن يقوم المشتري بإجراءات تخلص البضاعة للتصدير. لذا يجب أن لا يقبل المشتري هذا الشرط إذا لم يكن قادراً على ترتيب إنهاء إجراءات التصدير. ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري أو عبر الممرات المائية الداخلية.

### - الشرط FOB (تسليم البضاعة فوق ظهر السفينة في ميناء الشحن)

في هذا الشرط يكون البائع قد وضع البضاعة بجانب السفينة بميناء الشحن الذي تم الاتفاق عليه بعقد البيع. المشتري هو الذي يختار سفينة النقل ويسدد حقوق النقل البحري. تنتهي مسؤولية البائع عن البضاعة عندما تحمل بالرافعة وتعبّر حافة السفينة. ويتحمل البائع مسؤولية تجهيز مستلزمات التصدير الرسمية السالفة الذكر<sup>1</sup>. فالتسليم يتم على سطح السفينة (ميناء الشحن) ويعني أن البائع قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بتسليم البضاعة على متن السفينة في ميناء الشحن الذي يسميه المشتري. وهذا يعني أن المشتري يتحمل كافة أعباء ومخاطر نقل البضاعة منذ تلك اللحظة. وينص هذا الشرط على أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات التخلص للتصدير. ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري أو عبر الممرات المائية الداخلية. فإذا كان تحميل البضاعة يتم بالدرجة على سفينة دحرجة أو في حاوية يكون من الأجدى اختيار شرط التسليم في مرافق الشركة الناقلة (مكان مسمى).

### المجموعة C (كلفة "أجرة الشحن")

### 1- الشرط CFR (التكلفة وأجور الشحن... ميناء الوجهة المسمى)

في هذا الشرط للمشتري أن يختار سفينة النقل ويسدد حقوق النقل البحري إلى غاية ميناء التفريغ. والشحن على السفينة يكون على حساب البائع وكذلك تجهيز مستلزمات التصدير. ويقع على مسؤولية البائع كل خطر ضياع أو تلف يصيب البضاعة. وأي زيادة في التكاليف يتم تحويلها من البائع إلى المشتري عندما تعبّر البضاعة حافة السفينة وهي محملة بالرافعة بميناء التفريغ. نقطة انتهاء المسؤولية هي نفسها تلك المذكورة بشرط<sup>2</sup> FOB. يعد البائع قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع التكاليف وأجور الشحن لتسليم البضاعة في ميناء الوجهة الذي يسميه المشتري، ولكن يتحمل المشتري كافة مخاطر الخسارة أو الضرر الذي يمكن أن يلحق

<sup>1</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI: IDEM. p06.

<sup>2</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI: IDEM. p07.

بالبضاعة وأي تكاليف إضافية يمكن أن تنشأ بعد لحظة تسليم البائع للبضاعة على سطح السفينة. ويلي هذا الشرط أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات تخليص البضاعة للتصدير.

## 2- الشرط CIF (التكلفة والتأمين والشحن ... ميناء الوجهة المسمى)

مسؤولية البائع في ظل هذا الشرط هي نفسها الموجودة في الشرط CFR مع شرط إضافي للبائع بتسديده تأمين بحري ضد مخاطر الضياع أو تلف البضاعة أثناء النقل البحري والتأمين يكون من نوع FPA بنسبة 110% من القيمة، كشرط أدنى على البائع. فالبائع هو من يسدد القسط. لكن البضاعة يتم ترحيلها وكل خطر أو مجازفة تكون على مسؤولية المشتري. فمسؤولية البائع تنتهي بمجرد أن تعبر البضاعة حافة السفينة وهي محملة بالرافعة بميناء الشحن وهي نفسها في الشرطين FOB<sup>1</sup> أو CFR.

## 3- الشرط CPT (أجور الشحن مدفوعة إلى مكان الوجهة المسمى)

البائع يختار الناقل ويسدد مصاريف نقل البضاعة إلى مكان التفريغ المتفق عليه. في حين أن مخاطر تلف وضياع البضاعة أو ارتفاع التكاليف أثناء النقل تحول من البائع إلى المشتري. وفي حالة تسليم البضائع إلى الناقل الأول، مع الاحتفاظ بنفس الملاحظات في حالة الشحن والتفريغ والجمركة إذا كان القائم بالنقل هو وكيل عبور ومنظم النقل<sup>2</sup>. يعني أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن لتسليم البضاعة في ميناء الوجهة الذي يسميه المشتري، ولكن يتحمل المشتري كافة مخاطر الخسارة أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة، وأي تكاليف إضافية يمكن أن تنشأ بعد لحظة تسليم البضاعة للشركة الناقلة. ويمكن اعتماد هذا الشرط للشحن بأي وسيلة نقل بما في ذلك النقل متعدد الوسائل.

## 4- الشرط CIP (أجور الشحن والتأمين مدفوعة إلى ... مكان الوجهة المسمى)

يشبه هذا الشرط السابق ولكن يضاف للبائع شرط تأمين البضاعة أثناء عملية النقل أي مخاطر التلف و الضياع خلال مدة النقل. ومن المستحسن أن يتفق كل من البائع والمشتري على المدة الزمنية لتأمينها، ويرحباً بهذا التأمين. ومن خلالها يقوم البائع بإبرام عقد النقل ويسدد ثمنه مع قسط التأمين. والناقل قد يكون وكيل عبور أو منظم نقل<sup>3</sup>. أي أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يقوم بدفع أجور الشحن والتأمين

<sup>1</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI:IDEM.p07.

<sup>2</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI:IDEM.p07.

<sup>3</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI:IDEM.p07.

ضد مخاطر خسارة أو ضرر البضاعة أثناء الشحن. ويقوم البائع بالتعاقد مع شركة التأمين وبدفع رسوم التأمين. ولكن لا يتوجب على البائع بموجب هذا الشرط سوى الحصول على الحد الأدنى لتغطية التأمين. كما يبلي هذا الشرط على البائع إثناء إجراءات تخلص البضاعة للتصدير. ويمكن اعتماد هذا الشرط للشحن بأي وسيلة نقل، بما في ذلك النقل متعدد الوسائل.

## المجموعة F

### 1- الشرط DAF (التسليم على الحدود... مكان مسمى)

إن تحويل النفقات والمخاطر يتم عند عبور الحدود، وفي هذه الحالة لا بد من تحديد وتوضيح هذا الأمر بكل دقة والنظر له من كل الجوانب. لهذا فإن البائع يسدد كل النفقات ويتحمل كل المخاطر الممكن حدوثها إلى غاية وصول الحدود. وإذا كانت هناك اتفاقية تأمين على النقل، فعلى البائع والمشتري أن يتفقا على الطرف الذي يتحمل عبء أو تكلفة التأمين خلال المدة ومسافة نقل البضاعة. وإجراءات الجمركة في حالة التصدير تكون على حساب البائع. بينما إجراءات الجمركة في حالة الاستيراد يقوم بتحملها المشتري زيادة على تسديد كل الحقوق والرسوم الجمركية المتعلقة بهذه العملية<sup>1</sup>.

ويستعمل هذا الشرط غالباً عند شحن البضاعة المتعاقد عليها بواسطة الشاحنات أو القطارات، ويمكن استعماله في وسائل الشحن الأخرى، أما مسؤولية المشتري يضاف إليها مصاريف نقلها من النقطة المتفق عليها قبل نقطة حدود بلده وحتى وصولها إلى مستودعاته<sup>2</sup>.

### 2- الشرط DES (التسليم على سطح السفينة.. ميناء الوجهة المسمى)

إن البائع هو الذي يختار باخرة النقل ويقوم بتسديد مبالغ النقل زيادة على تحمله مخاطر النقل البحري. وتنتهي مسؤوليته-تحويل النفقات والمخاطر- بمجرد ما تكون البضاعة على السفينة الناقلة في نقطة أو بميناء التفريغ الإعتيادي المتفق عليه. وهذا للتمكن من تفريغ البضائع من على السفينة بإمكانيات التفريغ المخصصة لمثل هذا النوع من البضائع<sup>3</sup>. بهذا الشرط يكون البائع قد أوفى بالتزاماته عندما تصبح البضاعة جاهزة لتسليمها للمشتري على سطح السفينة دون فسحها وتخليصها من الجمارك في ميناء الوجهة المسمى.

<sup>1</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI:IDEM. p08

<sup>2</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص212.

<sup>3</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI:IDEM.p08.

ويتحمل البائع كافة تكاليف ومخاطر إيصال البضاعة إلى ميناء الوجهة المسمى. ولا يمكن اعتماد هذا الشرط إلا في النقل البحري أو عبر الممرات المائية الداخلية. والفرق بين الشرط (CFR) والشرط (DEQ) هو بينما يدفع البائع أجور الشحن في الحالتين ، فهو يتحمل في الشرط (DES) مخاطر النقص أو الضياع الذي قد يحدث للبضاعة أثناء نقلها حتى ميناء الوصول النهائي أو أية مصاريف تترتب على تأخر وصول الباطرة إلى الميناء<sup>1</sup>.

### 3- الشرط DEQ (التسليم على الرصيف مع دفع الرسوم... ميناء الوجهة المسمى)

يظهر لنا جليا من اسم هذا الشرط أن مسؤولية البائع تنتهي بمجرد وضع البضاعة تحت تصرف المشتري على رصيف ميناء الوصول ويتحمل البائع كذلك إجراءات الجمركة وفي بلد المستورد وكذلك يسدد الحقوق والرسوم الآزمة للإستيراد<sup>2</sup>. فإذا تم الإتفاق على أن يقوم المشتري بدفع الرسوم الجمركية فيجب أن تضاف عبارة (duty unpaid) أي خدمة غير مدفوعة. أما في حالة الإتفاق على دفعها من قبل البائع فيتم إضافة عبارة (Duty paid) أي خدمة مدفوعة<sup>3</sup>.

### 4- الشرط DDU (التسليم بدون دفع الرسوم... مكان الوجهة المسمى)

ويستعمل هذان الشرطان في العمليات التجارية التي تنفذ بأي وسيلة نقل والفرق بين الشرط (DAF) وبين هذين الشرطين هو أن مسؤولية البائع في ظل الشرط (DAF) تنتهي عند وضع البضاعة تحت تصرف المشتري في النقطة المتفق عليها قبل مركز حدود بلد المشتري حتى نقطة الوصول المتفق عليها في العقد بعد دفع الرسوم الجمركية ونفقات التخليص على البضاعة، أما في ظل الشرط (DDU) فيتحمل المشتري دفع الرسوم الجمركية ونفقات التخليص عليها<sup>4</sup>.

أي أن البائع يعتبر قد أوفى بالتزاماته عندما يتم تسليم البضاعة في المكان المسمى في بلد الإستيراد. ويتحمل البائع تكاليف ومخاطر نقل البضاعة (باستثناء الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الحكومية الأخرى واجبة السداد عند الاستيراد) بالإضافة إلى تكاليف ومخاطر تخليص الإجراءات الجمركية. ويتوجب على المشتري أن يدفع أي تكاليف إضافية وأن يتحمل أي مخاطر تنشأ عن عدم تمكنه من فسخ البضاعة للإستيراد في

<sup>1</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص212

<sup>2</sup> G. LEGRAND. H. MARTINI:IDEM. p08.

<sup>3</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص213.

<sup>4</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص213.

الموعد المطلوب. فإذا رغب الطرفان في أن يقوم البائع بإنهاء إجراءات التخليص الجمركي وتحمل التكاليف والمخاطر المترتبة على ذلك، وجب عليهما تضمين عبارات واضحة تنص على ذلك. فإذا اتفق الطرفان على سبيل المثال على أن يتحمل البائع بعض التكاليف التي تدفع عند الاستيراد، مثل ضريبة القيمة المضافة، وجب عليهما كتابة عبارة واضحة كما يلي "التسليم بدون دفع الرسوم"، مع دفع ضريبة القيمة المضافة (مكان الوجهة المسمى) ويمكن اعتماد هذا الشرط مهما كانت وسيلة النقل.

#### 5- الشرط DDP (التسليم مع دفع الرسوم... مكان الوجهة المسمى)

البائع تنتهي التزاماته بإيصال البضاعة حتى وصولها إلى ذلك المكان المسمى في الدولة المستوردة، ويتحمل المخاطر والمصاريف حتى وصولها إلى ذلك المكان وهذا المصطلح يفرض على البائع أقصى حد ممكن من الإلتزامات كما أنه يجب أن يخاطر المشتري بطريقة واضحة بقيامه بشحن البضاعة وإرسالها. أما المشتري فهو يتحمل المصاريف اعتباراً من موضعها تحت تصرفه<sup>1</sup>.

يعتبر البائع بهذا الشرط قد أوفى بالتزاماته عندما يتم تسليم البضاعة في المكان المسمى في بلد الإستيراد. ويتحمل البائع تكاليف ومخاطر نقل البضاعة، بما في ذلك الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم الأخرى لتسليم البضاعة بعد تخليصها من الجمارك. وبالمقارنة مع شرط التسليم في مرافق البائع EXW، والذي يمثل الحد الأدنى للالتزام من جانب البائع، فإن هذا الشرط يمثل الحد الأقصى للالتزامات البائع. ويجب أن لا يتم اعتماد هذا الشرط إذا كان البائع غير قادر على الحصول على ترخيص الاستيراد بشكل مباشر أو غير مباشر. فإذا رغب الطرفان في أن يقوم المشتري بفسح البضاعة للإستيراد ودفع الرسوم الجمركية، وجب عليهما اعتماد الشرط "التسليم بدون دفع الرسوم (... مكان الوجهة المسمى)". أما إذا رغب الطرفان في استبعاد بعض المصاريف التي تدفع عند الاستيراد من التزامات البائع، مثل ضريبة القيمة المضافة، وجب عليهما إضافة عبارة صريحة وواضحة بذلك كما يلي: "التسليم مع دفع الرسوم، بدون دفع ضريبة القيمة المضافة (... مكان الوجهة المسماة)".

إن أهم ما نلاحظه على هذه القواعد، أن جميع البيوع التي عاجلتها تشترك في بعض التزامات طرفيها، وتختلف في بعضها الآخر. بالإضافة إلى ذلك أنه يمكن إجراء تعديل معين يتفق عليه الأطراف وهذا بحسب الحالة و التي تحسد في إطار القواعد الدولية أو الوطنية أو الصادرة من منظمات أخرى مثل قواعد غرفة تجارة

<sup>1</sup> مختار السويدي: نفس المرجع السابق، ص 388



الحبوب في لندن أو قواعد مجمع لندن لمكتبي التأمين<sup>1</sup>. لهذا فقد أخذت معظم دول العالم بهذه القواعد جعلت نصوصها القانونية المنظمة لنشاط تجارها الخارجية منسجم مع هذه النصوص، فمثلا دولة الإمارات العربية المتحدة، جعلت قانونها للمعاملات التجارية رقم 18 لسنة 1993 في مواده 133 إلى 166 لأجل هذه الشروط تفاديا لكل لبس أو إهدار حقوق أحد المتعاملين.

### المطلب الثالث

## نظام SWIFT

إن العمل المصرفي يعتمد الإحترافية وعلى تقنيات خاصة جد متطورة من الناحية التكنولوجية والعلمية. فمن الناحية التكنولوجية يعتمد النظام البنكي من أجل فعالية نظامه على استعمال الإعلام الآلي والبرمجة الدقيقة الملائمة لكل عملية من العمليات المصرفية واستعمال القدرة الفنية ذات العلاقة ووسائل الاتصال الملائمة لطبيعة التقنيات المستخدمة في الربط الشبكي ونقل المعلومات وضمان سريتها وتحليلها بما يتفق والمعلومات الشخصية الخاصة بالمتعامل أو الزبون، سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا. ومن أجل تحسين عمل البنوك في مجال التجارة الخارجية، تم وضع نظام عالمي جديد للاتصال وتحويل كل المعلومات وهذا في سرية تامة وبسرعة فائقة. فقد عرف هذا النظام باسم السويفت SWIFT وهو يمثل مؤسسة (society of worldwide interbank financial télécommunication). (الجمعية العالمية للإتصالات المالية عبر البنوك)، حيث تم إنشاء هذه المؤسسة سنة 1973 من طرف 29 بنك من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأوروبا وتم فتح مقر لها ببروكسل.

وتعني عبارة "السويفت" شبكة اتصال عالمية متكون من أجهزة إعلام آلي طرفية تتواجد في أكثر من 2960 بنك منتشرة عبر 37 بلد، وهي متصلة بواسطة مكثفات، خصص لكل بلد مكثف، هذه الأخيرة متصلة بدورها بواحدة من ثلاث مراكز للإتصال والتواجدة في كل من أمستردام و بروكسال و مدينة كولباير بالولايات المتحدة الأمريكية. بدأ العمل على هذه الشبكة في 09 ماي 1977". وهذا النظام ليس بأداة لتسديد، بل هو شبكة نقل خاصة تم تخصيصه مقابل أجر يدفع للإدارات المسيرة لهذه الشبكة على أحسن وجه، خصص هذا النظام لفائدة البنوك ذات العضوية بهذه المؤسسة. هذه الوسيلة تضمن حركة المراسلات

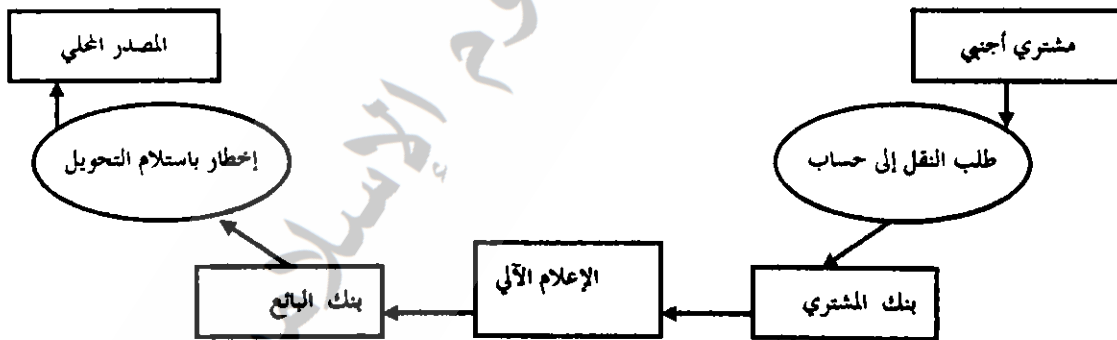
<sup>1</sup> محمود سمير الشرفاوي: العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، مصر، ط 1992، ص 27.

والخطابات و الأوامر والتحويلات للزبائن، وهو يعمل على مدار 24 ساعة و 365 يوم بالسنة<sup>1</sup>. هذا النظام ساهم في تطور القطاع المصرفي بصورة عملاقة باستعماله لتقنيات حديثة في تسيير البنوك، ولاسيما الاستعمال المكثف للإعلام الآلي والربط الشبكي الذي أثر على المحيط والواقع القانوني الذي يربط علاقات البنوك مع الزبائن. عندئذ يجب على القانون أن يأخذ بعين الاعتبار التقنيات الجديدة ليدمجها في منطقته الخاص<sup>2</sup>.

#### \*مزايا نظام سويفت

- 1- توحيد طريقة إرسال التحويل والرسائل عالمياً بين البنوك.
- 2- السرعة في التحويل حيث تتم العملية آلياً في أقل من 20 ثانية إذا كان المرسل والمستقبل جزءاً من النظام وحتى عملية التشفير (التأكد) تتم آلياً.
- 3- يوفر النظام الأمان والسرية أثناء تبادل الرسائل آلياً بين البنوك.
- 4- تقليل نسبة المخاطرة والأخطاء في عملية تحويل الأموال والرسائل.
- 5- يساهم لكل بنك الوصول إلى ودائمه بيسر وسهولة أينما كانت.
- 6- يقلل كلفة عمليات تحويل الأموال والرسائل.

#### الشكل رقم(05) عمل نظام السويفت (swift).



المصدر: G. LEGRAND H. MARTINI :IDEM.p332

<sup>1</sup> CHAOUKI BOURI. la logistique du commerce extérieur en Algérie théorie et pratique. Première édition. EDIK. alger. ALGERIE.p135.

<sup>2</sup> محفوظ لعشيب: الوجيز في القانون المصرفي الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، ت ط 2004، ص 119.

## المبحث الثاني

### فتح وتسيير الاعتماد المستندي

قد يتردد المصدر في مباشرة تصنيع البضاعة لمصلحة المستورد إذا كان غير متيقن من أن المستورد سيسدد قيمة مصنوعاته، أما المستورد من جهته قد يتردد هو بدوره بتحويل المبالغ إلى المصدر إن لم يتيقن بأن المصدر جد ملتزم بشروط العقد التجاري. إن المصالح المتعارضة بين البائع والمشتري، تلزم تدخل وسيط وبتقنية ذات فعالية تحقق أهداف الطرفين. فكان البنك بذلك الوسيط بين الطرفين عن طريق الاعتماد المستندي بإعتباره التقنية التمويلية المناسبة. لهذا فقد قسم المبحث على النحو التالي:

المطلب الأول: ماهية الاعتماد المستندي.

المطلب الثاني: تكييف تطبيقات الاعتماد المستندي.

المطلب الثالث: أنواع الاعتمادات المستندية.

المطلب الرابع: إجراء الاعتماد المستندي.

المطلب الخامس: دراسة حالة بالبنوك التجارية الجزائرية-بنك التنمية المحلية وكالة أم البواقي.

### المطلب الأول

#### ماهية الاعتماد المستندي

عملية الاستيراد والتصدير أوجدت الحاجة إلى البنك الذي يقدم خدمة مصرفية هامة تتمثل في استخدام الاعتمادات المستندية لتسهيل إتمام عملية تبادل السلع، مما يساعد على تطوير وتنمية العلاقات الاقتصادية والسياسية بين الشعوب، فالأحكام التي تنظمه حالياً، لم تكن وليدة إبداع من المهتمين بالتجارة الدولية الحديثة، بل كانت ناتجة عن تطور تاريخي لظاهرة اقتصادية "التجارة الخارجية" جعلته يرقى إلى هذه الدرجة من الإهتمام والرعاية من طرف كبريات الهيئات والمنظمات الدولية والإقليمية النشطة في التجارة الدولية. لهذا سأتطرق عبر الفروع الأربعة من هذا المطلب إلى التعريف بهذه التقنية ثم تعيين أطرافها والتزاماتهم ثم العلاقات الناشئة عنها.

#### الفرع الأول: تعريف الاعتماد المستندي

باعتبار الاعتماد المستندي يشكل جانباً هاماً من موضوع دراستنا فقد خصص هذا الفرع للتعريف بكل جوانبه وهذا من خلال انتقائنا لأهم ومختلف التعاريف التي قدمت من طرف المهتمين في القانون والاقتصاد

معتمدين في ذلك على نصوص لائحة القواعد الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية نشرة الغرفة للتجارة الدولية رقم 500 لسنة 1993.

### 1- مفهوم الاعتمادات المستندية

- لغة: اعتمادات: جمع اعتماد وهو مأخوذ من اعتمد الشيء بمعنى اتكأ، ويقال: اعتمد الرئيس الأمر وافق عليه وأمر بإنفاذه<sup>1</sup>. مستندية: المستند مأخوذ من السند، فيقال سند إليه سنداً ركن إليه واعتمد عليه واتكأ<sup>2</sup> فهي مرابطة بسندات أو وثائق متعلقة بالعملية التجارية مثل الفاتورة، وثيقة النقل، شهادة الأصل... الخ.

- اصطلاحاً: يقصد بالاعتماد المستندي ذلك الاعتماد الذي يفتح البنك بناءً على طلب عميله أياً كانت طريقة تنفيذه. سواء كان بقبول الكمبيالة أو بالوفاء لصالح متعامل الأمر بفتح الاعتماد وهو مضمون بجائزة المستندات المثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال<sup>3</sup>.

- تقنياً: الاعتماد المستندي هو الدفع مقابل المستندات، وهي وسيلة الدفع الأكثر استعمالاً في التجارة الدولية حالياً لما توفره من أمان لكلا الطرفين في أي عملية تجارية دولية، يطلب المصدر من زبونه (المستورد) أن يفتح لصالحه اعتماداً مستندياً لدى بنكه.

فقد عرفه كل من "MICHEL MACQET LEMAN و JACQUES AUBRY" بأنه "وسيلة دفع، والذي بواسطته يستطيع البنك أن يتصرف لحساب أحد زبائنه، إذ أنه قد يلتزم إما مباشرة، أو بوساطة أحد مراسليها في بلد الغير. مقابل إظهار مستندات منجزة بعناية فائقة، مطابقة تماماً للبضاعة الواردة"<sup>4</sup>. وقد عرفه كذلك DIDIER PIERRE MONOD في كتابه "وسائل وتقنيات الوفاء الدولية". "بأن الاعتماد المستندي هو تقنية لتسديد، مؤسس على إظهار المستندات، التي تكون مطابقة تماماً للتعليمات التي أتى على ذكرها، و بجدية وقدرة البنك المتدخل على الوفاء"<sup>5</sup>. أما المشرع المصري فقد عرفه بالمادة 359 من مشروع

<sup>1</sup> إبراهيم مصطفى وآخرين: المعجم الوسيط، المكتبة العلمية، بيروت، لبنان، د ت ط ، ج 2، ص 632

<sup>2</sup> إبراهيم مصطفى وآخرين: المعجم الوسيط، المكتبة العلمية، بيروت، لبنان، د ت ط ، ج 1، ص 456.

<sup>3</sup> علي جمال الدين عوض: الوجيز في القانون التجاري. دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، س ط 1975، ص 327.

<sup>4</sup> JACQUES AUBRY- ICHEL MCQUET-LEHMANN: techniques logistiques et financières du commerce international. édition ORGANISATION. 1994.p224. et EXPORTER la Meme édition. p407

<sup>5</sup> DIDIER PIERRE MONOD: IDEM. 1995.p93.

القانون التجاري بأن الاعتماد المستندي "عقد يتعهد البنك بمقتضاه بفتح الاعتماد بناء على طلب أحد عملائه ويسمى الأمر لصالح شخص آخر بالمستفيد بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل".

ويعتبر عقد الاعتماد المستندي مستقلا عن العقد الذي فتح بسببه. ويبقى البنك أجنبيا عن هذا العقد<sup>1</sup>. فالمادة 428 من القانون رقم 18 لسنة 1993 لدولة الإمارات العربية. بينت ذلك من خلال الفقرة " ويعتبر عقد الاعتماد المستندي مستقلا عن العقد الذي فتح بسببه، ويبقى المصرف أجنبيا عن هذا العقد"<sup>2</sup>. أما المادة 377 من قانون التجارة لسلطنة عمان، رقم 55/90. فقد أشارت إلى ذلك بشكل شامل و صريح حيث جاء فيها بأن " الاعتماد المستندي عقد يتعهد البنك بمقتضاه بفتح اعتماد بناءً على طلب احد عملائه (الأمر بفتح الاعتماد) لصالح شخص آخر(المستفيد) بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل. ويعتبر عقد الاعتماد المستندي مستقلا عن العقد الذي فتح الاعتماد بسببه. ويبقى البنك أجنبيا عن هذا العقد"<sup>3</sup>.

في حين أن المشرع الجزائري لم يتناول موضوع الاعتماد المستندي، وإقتصر الأمر على بعض المهتمين بهذه الأداة التمويلية فقد نشر كتاب بعنوان الاعتماد المستندي لمؤلفه موسى لحلو (المفتش العام لبنك القرض الشعبي الوطني الجزائري). بأن "الاعتماد المستندي خطاب من بنك يعلم به البائع يسمى بالمستفيد، بأنه وحساب مشتره، سيسدد قيمة البضاعة، لدى المصالحة المتفق عليها وتكون متزامنة مع مبلغ ما (مبلغ الدين) مقابل محل، قبل تاريخ ثابت، ومستندات محددة"<sup>4</sup>، ويعرفه الدكتور البارودي-أستاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق، جامعة الإسكندرية- بأنه: تعهد صادر من البنك بناء على طلب العميل (يسمى الأمر أو المعطي الأمر)، لصالح الغير وهو المصدر (ويسمى المستفيد)، يلتزم البنك بمقتضاه بدفع أو قبول الكمبيالة المسحوبة عليه من هذا المستفيد وذلك بشروط معينة واردة في هذا التعهد ومضمونة برهن حيازي على المستندات الممثلة للبضاعة المصدرة<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> محمود فهمي: الاعتمادات المستندية. معهد الدراسات المصرفية، القاهرة، مصر، س ط 1961، ص 36.

<sup>2</sup> <http://www.ddia.ae> تاريخ آخر دخول 20-01-2006

<sup>3</sup> <http://www.pogar.org> تاريخ آخر دخول 09-01-26

<sup>4</sup> MOUSSA LAHLOU. le crédit documentaire. préface: Hocine Benissad. ENAG/edition 1999. p.19.

<sup>5</sup> علي البارودي: العقود و عمليات البنوك التجارية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، س ط 1968، ج 1، ص 372.

من خلال كل ما تقدم ذكره يمكن القول بأن الاعتماد المستندي يقوم على توجه شخص إلى البنك بطلب فتح اعتماد لصالح طرف ثاني (المستفيد) في إطار تسوية المبادلات التجارية الدولية، وهذا طبعاً تحت شروط معينة وفق مستندات محددة، ولا يقل الاعتماد المستندي أهمية بالنسبة للمشتري عما هو بالنسبة للبائع فهو يتضمن حقوقاً متساوية نسبياً لكلا الطرفين، ونفس الشيء يقال عن البنك المتدخل كوسيط في العملية بين المستورد (فاتح الاعتماد) والمصدر (المستفيد) حيث يحصل هذا الأخير على عمولة لصالحه مقابل أتعابه. كما أن عملية الاعتماد المستندي (العملية التجارية) تتم في الغالب دون أن يلتقي المشتري (المستورد) والبائع (المصدر)، حيث يتم التعامل بين كافة الأطراف في هذه العمليات بالمستندات فقط وليس البضائع<sup>1</sup>.

وقد عرف كذلك من خلال خصائصه؛ بأن الاعتماد وجد كوسيلة دفع مضمون مقابل مستندات و أوراق رسمية، والبنك ليس بمسؤول عن الغش والتزوير، فهناك المحاكم التي تعنى بمتابعة هذه القضايا. لأن البنك مؤسسة خدمة وليس مؤسسة لحل النزاعات ومتابعة القضايا<sup>2</sup>. وهو كذلك ضمان مشروط بالدفع من البنك الأمر ومكتوب لصالح المصدر ويحدد طبيعة الدفع إذا كان فوراً أو بالقبول لأجل محدد مقابل تسليم الوثائق المثبتة<sup>3</sup>. وهو أيضاً تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو قبول كمبيالة مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدد مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد التي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة<sup>4</sup>.

وبعبارة بسيطة يمكننا القول بأن الاعتماد المستندي عبارة عن تعهد شرطي ممنوح من طرف بنك ما. أي أنه يمثل تعهداً من البنك لبائع البضاعة أو الخدمة بدفع مبلغ معين من المال شريطة تقديمه (البائع منفذ الخدمة) مستندات معينة توضح شحن البضاعة أو حسن تنفيذ الخدمة ضمن فترة زمنية محددة. وهو ما أتت به المادة الثانية من القواعد والعادات الموحدة المتعلقة بالاعتمادات المستندية والتي عرفته كما يلي: "إن تعبير الاعتمادات المستندية أو خطابات الاعتمادات المستندية تعني أية ترتيبات - مهما يكن اسمها أو صفتها - تتعهد البنوك فاتحة الاعتمادات بمقتضاها بالأصالة عن نفسها أو بناءً على طلب أو بموجب تعليمات من عملائها" طالبي فتح الاعتمادات "بأن:

<sup>1</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص 201.

<sup>2</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص 202.

<sup>3</sup> GUIDE DES OPERATIONS DU CREDIT DOCUMENTAIRE. chambre du commerce international. P6

<sup>4</sup> صلاح الدين حسن السبسي: القطاع المصرفي والاقتصاد الوطني، عالم الكتب، بيروت، لبنان، ص ط 2003، ص 21-22.

أ- تدفع إلى أو لأمر طرف ثالث -المستفيد-، أو تقبل، أو تدفع قيم الكمبيالات المسحوبة من المستفيد.

"أو"

ب- أن يفوض بنكا آخر يدفع، أو يقبل قيمة الكمبيالات.

"أو"

ج- أن يفوض بنكا آخر بأن يتداول مستندات الشحن المنصوص عليها في شروط الاعتماد، بشرط أن تكون تلك المستندات مطابقة تماما لشروط الاعتماد ونصوصه.

"وتعتبر فروع البنوك في مختلف الدول بنوكاً أخرى"<sup>1</sup>

ما نستخلصه من هذه التعريفات أنها اختلفت بسبب اختلاف نظرة أصحابها إلى عملية الاعتماد المستندي المعقدة والمتداخلة في علاقاتها، منها ما ركز على خاصية الاستقلالية لعقد فتح الاعتماد عن عقد الأساس (عقد البيع)، ومنها ما ركز على ذكر أنواع المستندات التي تنتقل حيازتها إلى البنك، ومنها ما ركز على طرق تنفيذ العملية. ومهما يكن من اختلاف هذه النظريات في تعريف الاعتماد المستندي، فإنها اتفقت جميعها على أن الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب يصدره البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب من عميله لصالح شخص يسمى المستفيد والعملية تتم طبعاً بعملة متفق عليها مسبقاً وخلال هذه الفترة يتم تقديم مستندات مثبتة لحسن نية الطرفين لإتمام الصفقة.

-إذن هو ليس وسيلة دفع فحسب بل يتعدى ذلك لكونه أداة مالية ووسيلة ضمان.

-خطاب الاعتماد المستندي ليس ورقة تجارية ولا يتداول بطريقة التظهير ولا يتوفر على شروط الكفاية

الذاتية أي ليس كافياً بمفرده كدليل أو ضمان.

<sup>1</sup> الملاحظ من هذه المادة وعلى خلاف مضمون نفس المادة في التعديلات التي سبقتها (سنوات 62،74،83) هو إستحداثها لمفهوم جديد للاعتماد المستندي ، إذ أنه لم يعد يشترط توافر ثلاثة أطراف ( العميل والمستفيد والبنك )، ذلك أن البنك وبموجب هذه المادة قد يتعهد بدفع مبلغ الاعتماد للمستفيد ((أصالة عن نفسه )) بمعنى آخر يمكن أن يكون البنك هو المشتري ، و الهدف من ذلك هو محاولة من واضع القواعد و العادات الموحدة الخروج بالاعتماد المستندي من الدور الذي يلعب كأداة في العمليات التجارية وجعله مع يلعب دوراً إضافياً في عمليات التركيب المالي.

- فالاعتماد المستندي ينتج من فاعلية دون تدخل من البائع والمشتري لأنه عمل مصرفي بحت موضوعه الأصلي توافر الوثائق أو المستندات التي تكون أساس فتح عقد البيع<sup>1</sup>. و يفترض في حالة الاعتماد المستندي وجود أربعة أطراف أساسية وهي:

1- معطي أمر فتح الاعتماد المستندي (المستورد Le donneur d'ordre).

2- البنك الذي يفتح الاعتماد لصالح المصدر (المنشئ La banque émettrice).

3- المستفيد الذي فتح الاعتماد لصالحه (المصدر Le bénéficiaire).

4- البنك المبلغ الخاص بالمصدر (المبلغ La banque notificatrice).

وكل طرف من هؤلاء هو مرتاح لإتمام الصفقة؛ لضمان البنك لها. ففي هذه الحالة البائع بعيد عن إعسار المشتري من الدفع. وبالنسبة للمستورد هذا النظام يمنحه التأكيد والضمان بأن البنك لن يتم العملية إلا إذا سلم البائع المستندات الدالة على حسن نية تنفيذ العقد في المدة المتفق عليها وكل هذا لا يتم إلا بموافقة أولية بين كل أطراف عقد الاعتماد المستندي و التي ستكون موضوع المطلب التالي.

#### الفرع الثاني: أطراف الاعتماد المستندي

ومن خلال تعريف الدكتورة زينب السيد سلامة، للاعتماد المستندي: بأنه عقد اعتماد يفتحه البنك بناء على طلب المشتري (العميل الأمر)، يلتزم بمقتضاه -إذا كان الاعتماد قطعياً، أو غير قطعي، ولم يبلغ، أو يعدل بالوفاء، أو قبول، أو خصم الكمبيالات المسحوبة عليه، أو على العميل، أو الغير من المستفيد، متى قدم له مستندات مطابقة للاعتماد، مع حيازته لهذه المستندات بصفته دائناً مرتقناً لها<sup>2</sup>. ويظهر من هذا التعريف أن أطراف الاعتماد المستندي عدة أشخاص وهم:

1- المستورد طالب فتح الاعتماد المستندي (المشتري).

2- المصدر المستفيد من فتح الاعتماد المستندي (البائع).

3- البنك فاتح الاعتماد .

<sup>1</sup> بدوي حنى: تجارة وإجراءات ونصوص، منشورات الحلبي الحقوقية، سوريا، ص 1998، ص 190.  
<sup>2</sup> زينب سيد سلامة: دور البنوك في الاعتمادات المستندية من الوجهة القانونية. رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة السكندرية، السنة الجامعية 1976. ص 19.



#### 4- البنك مبلغ الاعتماد.

#### 1- المستورد (طالب فتح الاعتماد أو الأمر أو المشتري).

إن المشتري هو من يتفاوض في العقد التجاري مع ممونه الأجنبي، وهو من يعطي الأمر لبنكك بتعليمات فتح اعتماد مستندي لفائدة ممونه، ومن جهة أخرى يحدد المستندات التي يريدتها و صيغة التمويل النظامية<sup>1</sup>. فالمستورد هو العنصر الفاعل في العملية فهو من طلب فتح الاعتماد، لأنه فيما بعد سيتقيد البنك بمطالبه من حيث أجل التسديد والمستندات المطلوبة وغيرها من وثائق إثبات حسن نية الطرف الثاني، الذي حينها يلتزم بتسديد الثمن للبنك بعد فحص الوثائق التي تدل على انتقال الملكية إلى المشتري، أهمها الفاتورة التي تصف العملية<sup>2</sup>. تجدر الإشارة هنا إلى أن تسميته بالأمر لا تعني أن البنك يلتزم بتنفيذ طلب الفتح، بل قد يرفض طلبه إذا أخل بأحد الشروط أو كان غير جدير بالثقة.

#### 2- المصدر (المستفيد أو البائع)

هو البائع المستفيد بالالتزام البنكي، والذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. و في حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد<sup>3</sup>. أما الدكتور حسين النوري فقد عرفه بأنه البائع الذي يصدر الاعتماد لصالحه والذي تصرف إليه قيمة الاعتماد عندما يتقدم بمستندات الشحن<sup>4</sup>. فالمستفيد أيضا عليه أن يقدم الوثائق الدالة على شحنه للبضاعة ليؤكد للمستورد حسن نيته؛ لأن عدم الثقة هي أساس قيام فكرة الاعتمادات المستندية كما سبق ذكره، ولتفسير آلية عمل الاعتماد المستندي نورد الشكل التالي:

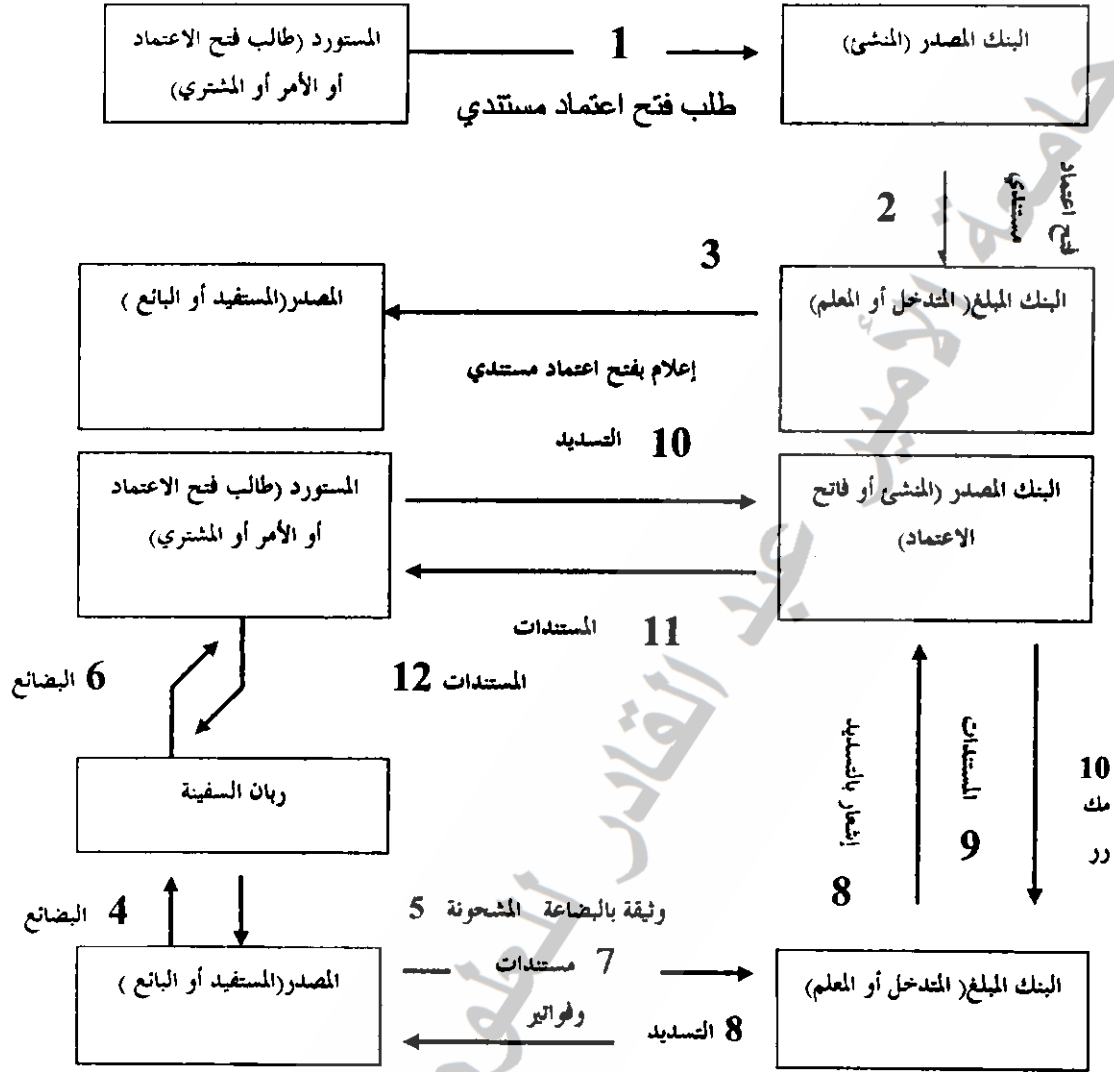
<sup>1</sup> G. LEGRAND H. MARTINI:IDEM.p339.

<sup>2</sup> عبد الرحمن السيد قرمان: عمليات البنوك، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص 406-407.

<sup>3</sup> G. LEGRAND H. MARTINI:IDEM .p339.

<sup>4</sup> حسين النوري: الأوراق التجارية وبعض عمليات البنوك، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، د.ط، ص 54.

الشكل رقم(06): آلية عمل الاعتماد المستندي



المصدر: G.LEGRAND. H.MARTINI :IDEM.P339-340.

4-البنك المبلغ ( المتدخل أو المعلم):

إنه البنك المرسل للبنك المصدر أو المنشئ في بلد البائع. الذي يبلغ البائع بفتح اعتماد مستندي لحسابه. وهذا البنك ليس بالضرورة أن يكون البنك المعتاد للبائع<sup>1</sup>. هذا البنك يستلم من المصدر الوثائق المثبتة ليرسلها إلى بنك المستورد (المنشئ)، فهو يعتبر وكيلاً ينقل التعليمات. وبالتالي لا يلتزم في مواجهته بأي التزام. وقد يقوم بإضافة تأييده للاعتماد (تعزيزه) ويصبح بالتالي ملتزماً في مواجهة المستفيد جنباً إلى جنب البنك المصدر،

<sup>1</sup> G. LEGRAND H. MARTINI:IDEM.p339.

ويسمى في هذه الحالة بالبنك المؤيد. ليكون أمام المستفيد في هذه الحالة بتكافؤ مُلزمًا بالوفاء له على قدم المساواة، متى قدم المستفيد المستندات المطلوبة.

### 3- البنك المنشئ (فاتح الاعتماد)

هو الذي يقوم بفتح الاعتماد المستندي حسب طلب وتعليمات عميله (المشتري) ويقبل فتح الاعتماد في حالة استكمال كل المعلومات الضرورية اللازمة ويجب أن لا يكون فيها أي غموض ويزود البنك المراسل في الخارج بكل المعلومات عند استلام التعليمات ويقوم البنك فاتح الاعتماد بتسديد قيمة البضاعة إلى البائع ولا تتحمل المصارف أي مسؤولية<sup>1</sup>، وهنا نلمس خلو البنك من مسؤولية الخطأ أو الغدر للطرفين فهو مصلحة بنكية وليس محكمة قضاء للفصل في النزاعات.

إذا كان فتح الاعتماد المستندي هو التزام ناشئ أصلاً على عاتق المشتري قبل البائع، من أجل تسوية ثمن الصفقة التجارية التي تجمعهم، ثم بعد ذلك ينقل عبء تفيذه إلى مؤسسة أو عدة مؤسسات بنكية تلتزم بصفة مستقلة وبمجردة، فإن العملية تترتب عليها في حقيقة الأمر ثلاث علاقات تختلف عن بعضها من حيث مضمونها وآثارها وأطرافها. فالعلاقة السابقة لفتح الاعتماد يحكمها عقد البيع<sup>2</sup>، والتي تربط بين البائع والمشتري والمتعلقة بالصفقة التي يفتح الاعتماد سداداً لثمنها. وعلاقة تنشأ بين المشتري والبنك، تتضمن التزام المشتري بفتح اعتماد لصالح البائع المستفيد من جهة، والالتزام المشتري بتعويض البنك عما عجله من جهة أخرى.

وأخيراً علاقة بين البنك والبائع، تتميز بحسب الاعتماد المفتوح، كونه قطعياً، أو غير قطعي، إذ بموجب ذلك يتحدد حق البائع المستفيد.

<sup>1</sup> عبد الرحمان السيد قرمان: نفس المرجع السابق، ص 215.

<sup>2</sup> حسب المادة الثالثة من نصوص لائحة القواعد الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية والتي اعتبرت أن الاعتمادات المستندية في طبيعتها معاملات منفصلة عن عقود البيع أو غيرها من العقود التي قد تكون الأساس لتلك الاعتمادات ولا ترتبط البنوك لأي وجه من الأوجه بهذه العقود ولا تلتزم بها حتى لو احتوت الاعتمادات المستندية إشارة من أي نوع إلى تلك العقود وعلى ذلك تكون تعهدات البنوك بالدفع أو القبول والدفع أو التداول أو الوفاء بأية التزامات تحت الاعتماد المستندي غير خاضع لأية ادعاءات أو احتجاجات من جانب طالبي فتح الاعتمادات نتيجة العلاقة بينهم وبين البنك فاتح الاعتماد أو بينهم وبين المستفيد إذا فوجئ فتح الاعتماد المستندي مرهون بوجود عقد البيع الدولي بين المصدر والمستورد والذي هو مستقل تماماً عن عقد الاعتماد المستندي الذي يعتبر التزاماً خاصاً يقع على عاتق المشتري باسئراط من البائع في عقد البيع، لذلك نصت الكثير من الدول في قانونها التجارية ليكون ماثلاً لحتوى نصوص الفقرة العالمية للتجارة. فمثلاً المادة: 400 من القانون التجاري اليمني وفي الفقرة التنية منها: " يكون عقد الاعتماد المستندي مستقلاً عن العقد المفتوح الاعتماد بسببه، ويبقى البنك أحياناً عن هذا العقد".

وهنا نقف على جوهر خصوصية الاعتماد المستندي من حيث علاقاته، التي تقوم على مبدأين أساسيين أرستهما القواعد والعادات الموحدة في المادتين الثالثة والرابعة منها، وهما مبدأ استقلالية العلاقات، ومبدأ تعامل أطراف هذه العلاقات على المستندات دون البضائع. وبمجرد إبرام العقد التجاري بين المصدر والمشتري وقبول البنك طلب عميله بفتح الاعتماد تترتب التزامات وحقوق في ذمة الطرفين في إطار الشروط العامة للعقود المصرفية التي تكون معروفة ومقبولة من طرف الزبائن<sup>1</sup>. وهذه الالتزامات نوردتها بالفرع التالي:

## الفرع الثالث: التزامات الأطراف

### 1-التزامات المستورد:

متى فتح عقد الاعتماد، ترتبت جملة من الالتزامات في ذمة الأمر تتمثل في:

- تحديد طبيعة الاعتماد أو نوعه لإبراز موقف البنك المتعامل.

- تحديد آجال التسديد التي يمكنه فيها الدفع.

- تقديم الوثائق الدالة على طبيعة، وكمية وقيمة السلعة.

- تحديد طبيعة العملة التي يتعامل بها مع المصدر.

- تقديم وثائق التأمين والنقل<sup>2</sup>.

- دفع العمولة وقيمة الاعتماد: ويقصد به الأجر الذي يتقاضاه البنك مقابل قيامه بفتح الاعتماد أو

تأييده. ويؤخذ بعين الاعتبار في تقديرها حجم المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها البنك عند تنفيذه<sup>3</sup>، بل وقبل

إصدار خطاب الاعتماد من طرف البنك المصدر<sup>4</sup>، ويبقى التزام المشتري الأمر بدفع العملة مستحقاً للبنك،

حتى ولو لم ينفذ الاعتماد كأن يرفض البائع الاستفادة تقدم المستندات، أو يتراجع المشتري عنه، غير أن البنك

يكون ملزماً برد العمولة، إذا امتنع هو عن تنفيذ التزامه دون مبرر قانوني.

<sup>1</sup> محفوظ لعشب: الوجيز في القانون المصرفي الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، س ط 2004، ص121.

<sup>2</sup> JEAN PIERRE MATTOU. Droit bancaire international. deuxième. édition. Paris. p211-212.

<sup>3</sup> علي البارودي: نفس المرجع السابق. ص379.

<sup>4</sup> بخلاف الفائدة التي يتقاضاها البنك وهي القيمة المستحقة على المبالغ التي يدفعها تنفيذاً للاعتماد، أما العمولة فهي من الخدمة المصرفية، وهي مستحقة من تاريخ الاتفاق الحاصل بين العميل المشتري والبنك، وليس من تاريخ إصدار خطاب الاعتماد، لاعتباره تصرف قانوني مستقل عن علاقة المشتري العميل بالبنك، وإن كان التزاماً ناشئاً عنها.

وتشمل العمولة التي يحصل عليها البنك من المشتري عمولات تفصيلية والتي تختلف من حالة إلى أخرى، وفقا لما يرتضيه العميل اتفقا مع بنكه، فهناك عمولة فتح الاعتماد، وعمولة تأييده إن كان مؤيدا، وعمولة تحويله إن كان الدفع يتم بالعملة الأجنبية، أو عمولة حفظ المستندات ، وعمولة تعديل الاعتماد<sup>1</sup>... الخ.

- الالتزام بدفع الفوائد من مبلغ الاعتماد والبنك لا يستحق الفوائد إلا إذا تم تنفيذ الاعتماد ويبدأ حسابها من تاريخ دفعها إلى المستفيد.

- دفع المبالغ التي دفعها البنك إزاء تنفيذ الاعتماد منها المصاريف والنفقات كمصاريف الرسائل والبرقيات.

- الالتزام باستلام الوثائق والمستندات في أسرع وقت لأنها مرتبطة برد المبالغ للبنك وفي حالة عدم قبوله لشرط معين وضعه البائع (المورد) له الحق في أن يرفض إتمام الصفقة ويعلم البنك فاتح الاعتماد بذلك قبل أن يبدأ البنك في إجراءات التنفيذ<sup>2</sup>.

## 2- التزامات المصدر:

إن المصدر يلعب دورا فاعلا هو الآخر في هذه الحلقة التجارية، فهو يسمح بإتمام العلاقة بين البنك والمستورد كما له الحق في الرفض أو الطعن إذا لم يكن مقتنعا ببند معين من الشروط بخلاف ما اتفق عليه مع المستورد. وعلى إثر قبوله طبقا لإتمام عقد التوريد فهو ملزم بما يلي:

- تقديم الوثائق أو السندات التي يطلبها بنك المستورد إلى البنك مبلغ العميل.

- مراجعة الوثائق المقدمة لمعرفة مدى إمكانية الالتزام.

- توقيعه وثيقة الموافقة على شروط العميل من الطرف الآخر.

- التزام الصديق والأمانة عند إعداد المستندات.

- شحن البضاعة طبقا لسندات الشحن الخاصة بالاعتماد.

<sup>1</sup> Principes de technique bancaire/par un groupe des professeurs de centre d'enseignement de banque, paris. 1967.p132.

<sup>2</sup> عبد الرحمان السيد قرمان: نفس المرجع السابق. ص 425-426.

- لا يحق للمستفيد(المصدر) بأي حال من الأحوال أن ينتفع من الارتباطات التعاقدية القائمة بين البنوك أو بين طالبي فتح الاعتماد والبنوك فاتحة الاعتماد. وهذا ما أتت به الفقرة الأخيرة من المادة الثالثة من لائحة القواعد الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية.

- إذا حصل وأن دفع المشتري المبلغ تحت تحفظ أو بضمان أو تعهد بدفع آجل وقام البنك فاتح الاعتماد برفض هذه المستندات يتعين على المستفيد أن يرد للبنك المبالغ التي حصل عليها مع الفوائد مع أية مصاريف مختلفة.

### 3-التزامات البنك فاتح الاعتماد:

تتمحور التزاماته حول:

- تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الاعتماد بدقة وبسرعة إذ يقوم البنك بإصدار صكٍ يسمى خطاب الاعتماد لصالح المستفيد البائع يخطر فيه أنه فتح له اعتماداً، وأنه ملتزم بأن يدفع، أو يقبل، أو يخصم السفاتج التي يسحبها عليه المستفيد في حدود القيمة المتفق عليها خلال مدة معينة وفقاً للشروط والأوصاف الموضحة فيه<sup>1</sup>.

- توضيح المعلومات الخاصة بالتعديل بالنسبة لتحديد المستندات، هذا ما عبرت عنه صراحة الفقرة الأولى من المادة الخامسة من القواعد والعادات الموحدة، بحيث "يتعين على البنوك عدم تشجيع أية محاولة من عملائها على ما يأتي:

1- أن تحتوي الاعتمادات المستندية أو تعديلاتها على تفاصيل زائدة لا لزوم لها.

2- أن تعطى تعليمات الإصدار أو إبلاغ تعزيز اعتماد مستندي بالإحالة إلى اعتماد آخر سبق فتحه(اعتماد مشابه) حيث يكون الاعتماد السابق معرضاً لقبول أو رفض التعديلات التي تكون قد أدخلت عليه.

- يتعين أن يبين فتح الاعتماد والاعتماد ذاته وتعليمات تعديل الاعتماد والتعديل ذاته بشكل محدد المستندات التي يجب أن تتم الدفع أو القبول والتداول مقابل تقديمها.

- فحص مستندات الشحن.

<sup>1</sup> المادة 2 من القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية.

- إخطار البنك المبلغ الذي سيعلم المصدر فيما بعد ويحدد له طريقة الدفع أي بالقبول أو بالتداول طبقا لمحتوى المادة 19 فقرة أ، من القواعد والعادات الدولية الموحدة للاعتماد المستندي.
  - الالتزام بدفع قيمة المستندات إلى البنك المبلغ.
  - الالتزام بتسليم المستندات إلى عميله طالما قام المستفيد بالوفاء بالتزاماته.
  - فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الاعتماد بكل دقة وبما يحفظ حقوق عملائه.
  - الإلتزام برد الغطاء المالي إذا انتهى الاعتماد دون استخدامه.
  - أن يقرر على أساس مستندات الشحن فقط ما إذا كان سيقبل هذه المستندات أو يرفضها وهذا طبقا للمادة 13 من لائحة القواعد والعادات الدولية الموحدة للاعتماد المستندي<sup>1</sup>.
  - أن يخضع الاعتماد القائم للأعراف الموحدة المعمول بها من خلال تلك الفترة.
  - لا تتحمل البنوك أية مسؤولية عند ضياع المستندات عند إرسالها أو عدم تطابقها.
- 4-التزامات البنك المعلم:**

- كغيره من الأطراف فإنه بقبول تنفيذ العقد تترتب عليه التزامات منها:
- الإبلاغ السريع لعميله(المستفيد)بفتح الاعتماد لصالحه من طرف المستورد.
- إعلام العميل بنوع الاعتماد الذي ستم وفقه الصفقة.
- تحديد المصاريف والعمولات التي سيدفعها له عميله مسبقا.
- تحديد الآجال القصوى لاستلام مستندات الصفقة.
- إعلام العميل بأي إجراءات تعديل إذا كان قد حصل ذلك.
- استلام المستندات من المستفيد ومطابقتها مع الشروط التي حددها البنك الأمر.
- إرسال الوثائق المتعلقة بالبضاعة في الآجال المحددة إلى بنك المستورد.

<sup>1</sup> عبد الحميد الشواربي:عمليات البنوك، منشأة العارف، الإسكندرية، مصر، س ط 2002، ص193.

- بذل العناية الكافية للتحقق من صحة التوقعات أو نماذج الشفرة البرقية في الاعتماد الذي يقوم بإبلاغه، وإذا اختار هذا البنك عدم إبلاغ الاعتماد عليه أن يخطر البنك فاتح الاعتماد بذلك دون إبطاء. وإذا تعذر عليه أن يستوثق من شرعية الاعتماد، بالتحقق من صحة التوقيع أو صحة الشفرة البرقية، فعليه أن يبلغ - دون إبطاء- البنك الذي تسلم منه التعليمات بأنه لم يتمكن من التحقق من صحة التوقيع أو صحة الشفرة البرقية. وفي حالة اختياره إبلاغ الاعتماد رغم ذلك فعليه أن يبلغ المستفيد بأنه لم يتمكن من أن يستوثق من صحة الاعتماد<sup>1</sup>.

كذلك أن البنك لا يتحمل المسؤولية في حالة الغش من أحد الأطراف لأنه يبقى مصلحة مصرفية لا أكثر وهو مجرد وسيط. حيث أن المادة السابعة و التاسعة حددتا مسؤولية البنك المبلغ للاعتماد، والبنك الفاتح والبنك معزز الاعتماد. أما المادة الرابعة عشر فقد بينت نوع الاعتمادات المخالفة لشروط الاعتماد والإخطار عنها، أما المادة الخامسة عشر والسادسة عشر والسابعة عشر والثامنة عشر فقد أشارت على الترتيب إلى عدم مسؤولية البنك عن فاعلية المستندات، وعن نقل الرسائل، والقوة القاهرة، وعن تنفيذ مراسيلها لتعليماتها على الترتيب، ومهما يكن من أمر فإن الشروط العامة للعقود المصرفية يجب أن تكون معروفة ومقبولة من طرف الزبائن.

#### الفرع الرابع: العلاقات الناشئة بين الأطراف

دائما في سياق الآثار المترتبة على توقيع عقد البيع بين الأطراف وقبول تنفيذه من طرف البنوك وبعد أن تعرفنا على كلاً الالتزامات التي يتحملها كل طرف من هؤلاء وهذه الالتزامات تحتم عليهم أن تربطهم علاقات معينة كل حسب موقعه من العقد. وعليه سوف يتم التطرق إلى هذه العلاقات من خلال:

- العلاقة بين البائع والمشتري.

- العلاقة بين المشتري والبنك فاتح الاعتماد.

- العلاقة بين البائع والبنك.

<sup>1</sup> محسن شفيق: الوسيط في القانون التجاري المصري، عمليات البنوك، مطبعة اتحاد الجامعة، مصر، ط2، س ط 1995، ج3، ص434-437. والمادة السابعة من نص الأعراف الدولية الموحدة للاعتماد المستندي، النشرة 500 لسنة 1993.



## 1- العلاقة بين البائع والمشتري:

بتوقيع عقد البيع الدولي بين الطرفين فإن أحدهما يأخذ دور المشتري (المستورد) والثاني يأخذ دور البائع (المصدر). من ثم يصبح كل منهما يخضع لأثر عقد البيع وما يترتب عليه من التزامات طبقاً للقانون. فطبيعي عند إبرام العقد يتفق الطرفان على أن يدفع البائع البضاعة مصحوبة بالمستندات الدالة على ذلك في حين أن المشتري سيدفع ثمن هذه البضاعة إلى البنك فاتح الاعتماد، هذا إذا لم يكن البائع قد اشترط فتح الاعتماد لدى بنك معين. والتزام المشتري بدفع الاعتماد يكون واجب التنفيذ قبل قيام البائع بتنفيذ التزاماته<sup>1</sup>. فيجوز للبائع فسخ العقد إذا لم يقيم المشتري بتنفيذ التزاماته على حسب الاتفاق.

ومدى نجاح هذه العلاقة بين هذين الطرفين تتوقف على مدى التزام كل منها بالاتفاق وحسب الشروط، وإذا أحل أحدهما ببند منه فهذا يترتب عليه تعطيل سير العملية وربما سيؤدي كما قلنا إلى الإلغاء النهائي لهذا العقد، أو تخلي البنوك عن مسؤولية إتمام الصفقة كوسيط في العملية التجارية.

## 2- العلاقة بين المشتري والبنك فاتح الاعتماد:

هذه العلاقة يحكمها عقد الاعتماد الذي يبادر به المشتري حيث يظهر هنا المشتري كهمزة وصل بين عقد البيع وعقد فتح الاعتماد<sup>2</sup> فعقد فتح الاعتماد يتم التنفيذ فيه بمجرد التقاء الإيجاب والقبول أو ما يعبر عنه رغبتَي البائع والمشتري المعززة بالقدرة على ذلك. فيما بعد يحدد كل منها الشروط الملائمة لظروفه وحسب قدراته المالية كما يجب الاتفاق مبدئياً على العملات والفوائد التي سيحددها البنك فيما بعد. وهنا يبدأ الدور الفعال للبنك الأمر الذي سيخفف العبء على عميله ليتولى هو بنفسه العمليات اللاحقة. كما أنه من صلاحيات البنك أن يوضح مدى خضوع العقد للأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية.

ودائماً يبقى الدور الفاعل الذي يلعبه المشتري لأنه هو من سيحدد أو يعلم عن البنك الذي سيتعامل معه وفي الجهة المقابلة تعيين المستفيد للبنك المتعامل معه، فالمادة الخامسة من لائحة الأعراف الدولية الموحدة هي التي أكدت على المستورد أن يحددها للبنك بشكل دقيق وهذا حتى يتفادى البنك فيما بعد الوقوع في المشاكل أو التعقيدات التي تخلي مسؤوليته عن ذلك.

<sup>1</sup> عبد الرحمان السيد قرمان: نفس المرجع السابق، ص 421.

<sup>2</sup> عبد الرحمان السيد قرمان: نفس المرجع السابق، ص 424.

### 3- العلاقة بين البنك والبائع:

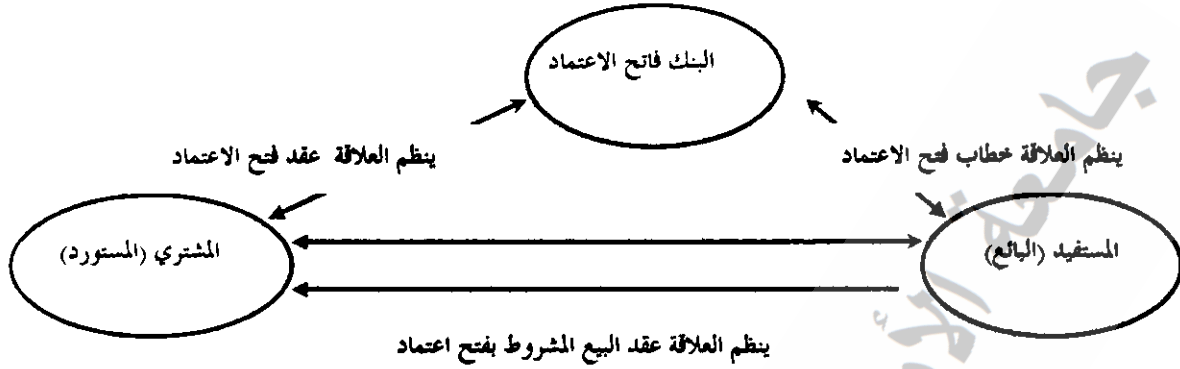
بعد أن يفتح المشتري الاعتماد لدى بنكه فإن هذا الأخير سيبحث لإعلام المصدر هناك بفتح الاعتماد لصالحه وهذا الدور سيقوم به البنك المورد هناك من خلال خطاب الاعتماد. وقد يكون هذا البنك الثاني المتدخل إما في صورة مراسل أو معزز للاعتماد .

الحالة الأولى: إذا كان هناك بنك مراسل فإن البنك فاتح الاعتماد قد يحتاج إلى من يساعده فقط في إبلاغ العميل بفتح الاعتماد فيوكل هذا البنك بالتبليغ دون التدخل في تنفيذ العقد وهنا لا يترتب أي التزام على البنك المبلّغ أو المراسل. إلا أنه حسب المادة السابعة من لائحة الأعراف الدولية الموحدة أنه إذا قام هذا البنك المراسل بتبليغ الخطاب يجب عليه أن يبذل العناية المعقولة لفحص صحة الاعتماد. وفي حالة عدم قبوله التنفيذ يعلم البنك الأمر بذلك في أسرع وقت ممكن و يسأل البنك المراسل فيما بعد على أنه وكيل البنك فاتح الاعتماد في التبليغ ومنه تظل مسؤوليته قائمة في مواجهة العميل على أساس عقد فتح الاعتماد، هذا بالنسبة للبنك الفاتح أما المراسل فمسؤوليته خالية من كل هذا.

الحالة الثانية: إذا كان العميل المستفيد يشترط أن يتصل بينك آخر في بلده لتأييد الصفقة ومراقبتها عن قرب هنا يصبح بنك مؤيد معزز. وفي هذه الحالة يلتزم البنك بإتمام الصفقة مع المستفيد التزاماً مباشراً وهائياً ومستقلاً<sup>1</sup>. فكل منهما مستقل عن الآخر من حيث المسؤوليات في حال نشوب مشاكل، والبنك المعزز يقوم بتنفيذ الاعتماد سواء بالقبول أو بالخصم أو بالوفاء، وطبعاً به خطر على مصالح البنك المعزز لذا فهو يطلب ضماناً ليتم التنفيذ. وفي الجهة المقابلة فإنه يعتبر وكيلاً بالنسبة للبنك فاتح الاعتماد، أي أنه يسأل المستفيد عن أي خطأ يصدر منه. و العلاقة تبقى بين العميل والبنك المؤيد غير مباشرة ما لم يكن العميل هو الذي حدد البنك لأنه يسأل فيما بعد عن سوء الاختيار. والشكل التالي يوضح حالة عدم وجود بنك مراسل.

<sup>1</sup> مصطفى كمال طه: القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، س ط 1980، ج2، ص592 .

الشكل رقم(07): حالة عدم وجود بنك مراسل



المصدر: عبد الرحمان سيد قرمان: نفس المرجع السابق، ص404

من خلال هذا الشكل يتضح أن العلاقات بين هؤلاء ثنائية الأطراف أي في الاتجاهين كما لاحظنا كذلك أن البنك المراسل ليس موجوداً في العلاقات أي هم ثلاثة أطراف فقط. وأهم ما لوحظ كذلك اختلاف بين مصطلحين في هذا المخطط هما :

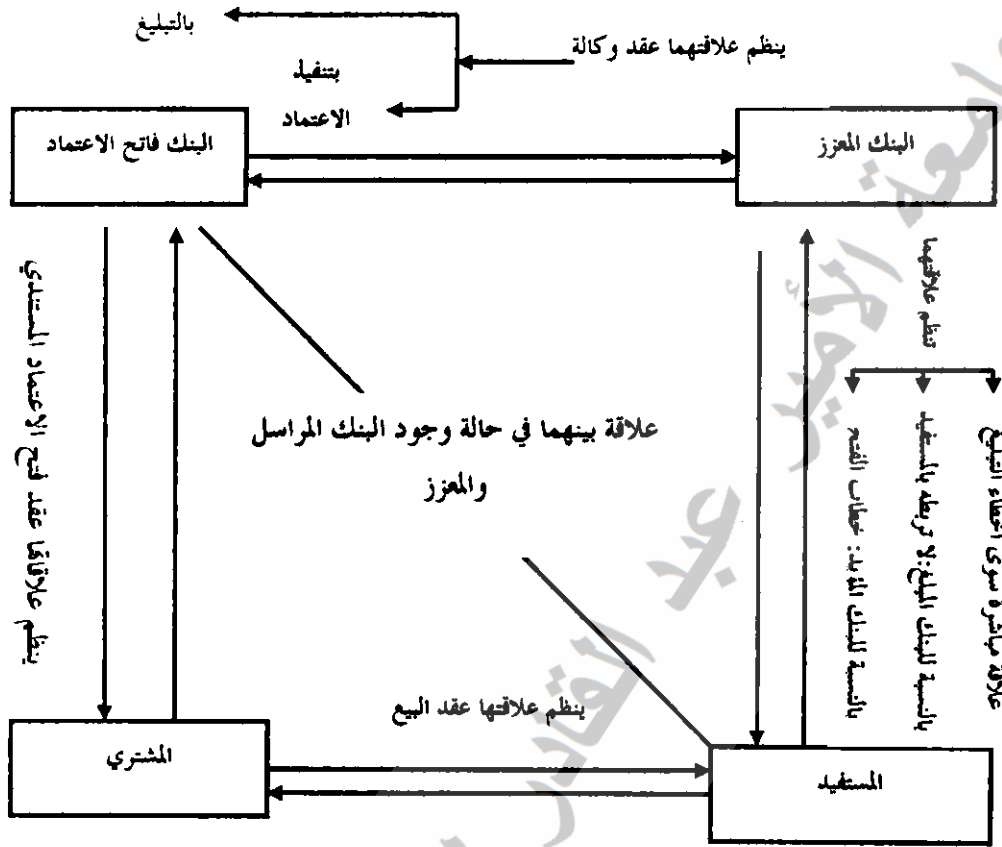
- عقد فتح الاعتماد المستندي.

- خطاب فتح الاعتماد المستندي.

فالمصطلح الأول هو الذي يحكم علاقة العميل ( المشتري ) بالبنك ففتح الاعتماد أما المصطلح الثاني فهو يربط العلاقة بين البنك والمستفيد، كذلك أن البنك في هذه الحالة يربط بين الطرفين في آن واحد، فهو الذي يتلقى عقد فتح الاعتماد من المشتري وهو نفسه الذي يبلغ خطاب الاعتماد إلى المستفيد.

يبقى دائماً هذا مشروطاً برغبات الأطراف حيث أنهم إذا أرادوا إيجاد بنك آخر معزز تكون العملية وفق الشكل الموالي، أين تتشابه العلاقات بين الأطراف وكل واحد له علاقة بأي طرف في الصفقة. فالبنك المعزز وظيفته تبليغ الخطاب إلى عميله هناك أما البنك ففتح الاعتماد فهو مكلف بفتح الاعتماد ومواصلة تسييره لصالح المشتري. وبالطبع البائع والمشتري ينظمهم عقد البيع كأى عقد بيع عادي. أما علاقة المستفيد بالبنك المعزز هي ثنائية، فللبنك مسؤولية تبليغ الاعتماد، والمستفيد ملزم بتقديم المستندات المطلوبة في الاعتماد.

الشكل رقم (08): حالة تدخل بنك آخر مؤيد



المصدر: عبد الرحمان سيد قرمان: نفس المرجع السابق، ص 404.

المطلب الثاني

التكييف القانوني للاعتماد المستندي

إن تفسير التزام البنك في مواجهة المستفيد هو موطن الصعوبة في عملية فتح الاعتماد المستندي حيث نجد البنك مستقلاً عن عقد البيع المبرم بين المصدر والمستورد وعن فتح الاعتماد السابقين عليه، فالبنك لا يستند التزامه هذا إلى أي عقد أو اتفاق سابق بين البنك و البائع المستفيد.

فقد قيل بأن العقد يقوم على نظرية الوكالة، وقيل بل يقوم على قاعدة الاشتراط لمصلحة الغير. وذهبت بعض القراءات القضائية إلى تفسير الاعتماد المستندي على أساس الكفالة، كما قد فسرت العملية وفقاً لفكرة

الإجابة أو تقابل الإرادات بطريق التوسط أو فكرة الإرادة المنفردة<sup>1</sup>، لذلك سنتعرض في هذا المطلب لأهم النظريات التي حاولت تكييف الاعتماد المستندي انطلاقاً من علاقة الأمر بالبنك من جهة، ومن خلال العلاقة بين البنك والمستفيد، وعلى أساس الإرادة المنفردة، ثم اعتباره عقدًا من نوع خاص.

## الفرع الأول: تكييف الاعتماد انطلاقاً من علاقة العميل بالبنك

وتوجد نظريتان في هذا المجال:

### 1- نظرية الوكالة

وأسسها أليزي (Alizé) وروسو وساندهم الرأي أوريلي<sup>2</sup>، هذه النظرية يكون البنك فاتح الاعتماد المستندي القطعي ملتزماً إتجاه المستفيد على أساس عقد وكالة وبعوض، يعقد بين البنك والعميل لصالح المستفيد، وهي وكالة لا تقبل الرجوع، وعندما يدفع البنك قيمة الاعتماد إلى المستفيد بموجب خطاب الاعتماد بعد تنفيذ شروطه، فإنه لا يقضي بذلك ديناً عليه هو، بل يقضي ديناً على العميل الأمر ولا يعمل حينئذ لحسابه هو، بل يعمل لحساب عميله بصفته وكيلاً عنه. و البنك يعتبر وكيلاً عن العميل الأمر. فعليه أن يلتزم بدقة في حدود الوكالة كما رسمها موكله العميل، وإلا عد معتدياً على السلطات التي خوله إياها موكله للتصرف في أمواله بموجب التوكيل الذي يتضمنه طلب فتح الاعتماد.

إنه إذا كان من الممكن قبول هذه النظرية في تفسير علاقة البنك بالعميل الأمر في حالة الاعتماد القابل للإلغاء، فإنه لا يمكن قبولها إذا كان الاعتماد قطعياً، ذلك لأن البنك في الاعتماد المستندي القطعي يتعهد مباشرة قبل المستفيد، باسمه الشخصي على خلاف الوكيل الذي يتعامل باسم الأصيل ومن ثم فإن آثار الوكالة وفقاً لأحكام النياحة تصرف إلى الأصيل مباشرة دون أن تمر بذمة الوكيل، وللوكيل التمسك في مواجهة الغير الذي تعاقد معه بكل ما للموكل قبله من دفع. غير أن البنك الملتزم بالدفع لا يستطيع أن يتمسك في مواجهة المستفيد بالدفع المستمدة من العلاقة الأصلية بين العميل والمستفيد (عقد البيع) الأمر الذي يثبت قصور هذه الفكرة.

<sup>1</sup> الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية. الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، ج5، الجزء الشرعي، المجلد الأول، ط 1، ت ط 1986، ص493.

<sup>2</sup> زينب سلامة: نفس المرجع السابق، ص249.

إن هذه النظريات باتت مهجورة، للاختلاف الكبير بين وضع البنك في مثل ذلك الاعتماد وبين وضع الوكيل في الوفاء، فالبنك في الاعتماد القطعي يلتزم بصفة شخصية بالدفع للمستفيد ولا يتأثر تنفيذه بما يطرأ على علاقة البنك بعميله المشتري من ظروف تؤثر على التزامه أصلاً بدفع الثمن كفسخ البيع<sup>1</sup>.

## 2- نظرية الاشتراط المجرد لمصلحة الغير<sup>2</sup>:

حاول أنصار هذه النظرية تكييف التزام البنك على فكرة الاشتراط لمصلحة الغير قياساً على أن البنك يتعهد بأن يدفع للمستفيد (بناءً على خطاب الاعتماد)، مبلغاً معيناً إذا ما تحقق شرط معين، وهو تقديم المستفيد للمستندات كاشتراط من المشتري على البنك. وبذلك يفترض الاشتراط لمصلحة الغير وجود أشخاص ثلاثة هم: المشترط و المتعهد و المستفيد من الاشتراط ولا ينشأ عقد الاشتراط إلا بتوفر ثلاثة شروط نصت عليها المادة 116. من القانون المدني وهي:

- أن يتعاقد المشترط باسمه لا باسم المستفيد، دون أن يدخل المستفيد طرفاً في العقد.

- أن يشترط المشترط على المتعهد حقاً مباشراً للمستفيد.

- أن يكون للمشارط من وراء هذا الاشتراط مصلحة مادية أو أدبية.

ويتفرع عن هذا العقد ثلاثة علاقات: علاقة بين المشترط والمتعهد وبمحكمها العقد المبرم بينهما، وللمتعاقدين أن يتمسك كل منهما قبل الآخر بالدفع الناشئة عن هذا العقد كالبطلان وعدم التنفيذ والانقضاء... الخ. وعلاقة بين المشترط والمستفيد وإن لم تكن علاقة تبرع، فإنها تتحدد بموقف المشترط من المستفيد، فقد يكون المشترط مدنياً للمستفيد واشتراطه له وفاء لدينه أو أنه يكون قد أراد إقراضه عن طريق الاشتراط أو غيره. وأخيراً علاقة بين المتعهد والمستفيد ويظهر فيها حق مباشر للمستفيد مصدره عقد الاشتراط ذاته، وهذه العلاقة هي المحور في عقد الاشتراط لمصلحة الغير، والذي يميزه عن غيره من العقود ذلك لأن المستفيد، وإن لم يكن طرفاً فيه، فإنه ينشأ له حق شخصي مباشر يستطيع أن يطالب به المتعهد. وذلك استثناء عن القاعدة العامة في القانون المدني الذي يقضي بأن العقد لا ينشئ حقاً لمن لم يكن طرفاً فيه (المادة 133 ق م ج).

<sup>1</sup> محمد اليماني: الاعتماد المستندي والطبيعة القانونية لالتزام البنك، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامع القاهرة، ص 1985، ص 437.

<sup>2</sup> محي الدين إسماعيل علم الدين: نفس المرجع السابق، ص 657.

وتطبيق ما سبق من القواعد العامة لفكرة الاشتراط لمصلحة الغير على الاعتماد المستندي، فإنها تبدو مشاهمة له إلى حد كبير من حيث: أنه في الاعتماد المستندي حق المستفيد ينشأ أيضا فور انعقاد العقد، إن التزام البنك يصبح قطعيا من الوقت الذي يظهر فيه قبول المستفيد، وأن لهذا الأخير حق الرجوع على المشتري إذا امتنع البنك عن الدفع. ولأجل هذا لآقت هذه الفكرة قبولا عند البعض من الفقهاء.

لكنه بالرغم من ذلك تعرضت مثل نظرية الوكالة إلى الانتقاد، إذ أنه يصلح لتفسير جزء من العلاقة المتشعبة وهو علاقة المستفيد بالمصرف، ويغفل الشق الآخر منها وهو علاقة المصرف بالمشتري الأمر<sup>1</sup>، كذلك أنه إذا كان حق المستفيد من عقد الاشتراط ينشأ من هذا العقد ذاته، أي من العلاقة التي تربط المشتري بالمستفيد، فإنه في الاعتماد المستندي حق المستفيد لا ينشأ من علاقة البنك بعميله، وإنما ينشأ بموجب خطاب الاعتماد الذي يعتبر تصرفا مستقلا تماما عن العلاقة الأولى، بالإضافة إلى أن تطبيق فكرة الاشتراط لمصلحة الغير على ميكانيزم الاعتماد المستندي يؤدي إلى أن التزام البنك (المتعهد) لا يصبح قطعيا إلا من الوقت الذي يظهر فيه قبول المستفيد. أما قبل القبول، البنك له أن يرجع عن التزامه، فإن كان هذا يتماشى مع الاعتماد غير القطعي فإنه يهدم أهم خصائص الاعتماد القطعي باعتباره تعهدا لا رجوع فيه من تاريخ وصول خطاب الاعتماد إلى علم المستفيد دون حاجة لإعراب الأخير عن قبوله<sup>2</sup>.

الفرع الثاني: تكييف الاعتماد انطلاقا من علاقة البنك بالمستفيد

وهناك نظريتان:

### 1- نظرية الكفالة:

البنك عند التزامه بفتح اعتماد مستندي لصالح المستفيد بناء على طلب المشتري (العميل الأمر)، فإنه يعتبر كفيلا وضامنا للمشتري في تنفيذ التزامه بالوفاء بمبلغ الاعتماد للمستفيد متى قدم هذا الأخير المستندات المطلوبة وفي الآجال المحددة لذلك.

هذه النظرية بدورها عاجزة عن تحديد الطبيعة القانونية للاعتماد المستندي، ذلك لأن التزام الكفيل طبقا للقواعد العامة، التزام تابع لالتزام المدين، وبالتالي ينقضي التزام الكفيل بانقضاء التزام المدين الأصلي، فالكفيل

<sup>1</sup> أحمد صلاح محمد الصاوي: مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية، دار الوفاء للطبع والنشر، المنصورة، مصر، ط 1، ص 484، 1990، ص 484.  
ومراد منير فهم: العقود التجارية وعمليات البنوك، د. د. ط، ت ط 1982، ص 309.

<sup>2</sup> Jean Stoufflet. etude juridique d'un instrument financier du commerce international, Librairie technique, PARIS 1975..p375 et suite.

يستطيع أن يدعي بالمقاصة بين ما للدائن عند المدين الأصلي وما للمدين عند الدائن<sup>1</sup>. ومن بين خصائص التزام البنك، أنه التزام مستقل عن العلاقات السابقة بما فيها العلاقة الأصلية بين العميل والبنك، ويبقى التزام البنك قائما بغض النظر عن مآل علاقته بعميله، كما أن الكفيل له أن يحتج بجميع الدفع التي يحتج بها على المدين<sup>2</sup>، وهو أمر لا يستقيم مع العرف المصرفي الجاري به العمل في الاعتمادات المستندية. كما أن قواعد الكفالة طبقا للقانون المدني<sup>3</sup>، تلزم الكفيل بوجوب إخطار المدين قبل الوفاء، في حين لا يشترط ذلك في الاعتماد المستندي، إذ أن البنك يوفي للمستفيد بمبلغ الاعتماد بمجرد تقديم هذا الأخير للمستندات المطلوبة. ومن هنا يتضح قصور هذه النظرية.

## 2- نظرية الإنابة:

إن أول من اقترح فكرة الإنابة كوصف يتماشى وطبيعة التزام البنك في الاعتماد المستندي القطعي هو الفقيه الفرنسي جان هامل<sup>4</sup>، الذي رأى أن المشتري دائن في عقد الاعتماد ومدين في عقد الأساس (عقد البيع)، ويكون البنك هو المناب، والمشتري هو المنيب، والمستفيد هو المناب لديه، فيقوم المشتري بإنابة البنك عنه، الذي يعد مدينا له في عقد الاعتماد بالوفاء للمناب لديه البائع، الذي هو دائن للبنك في خطاب الاعتماد. فحسب رأي البعض فإن نظرية الإنابة هي أفضل ما يفسر عملية الاعتماد المستندي، بما ينشأ عنها من التزام مباشر على البنك، فالعميل المشتري منيب، يكلف البنك المناب باعتباره مدينا له بمبلغ الاعتماد بالوفاء به للبائع المناب لديه، فيصبح البنك مدينا مباشرة بهذا المبلغ للبائع وتنشأ علاقة مستقلة عن علاقة المشتري بالبنك.

فأساس هذه الإنابة؛ إنابة ناقصة لا تتضمن تجديدا للالتزام بتغيير المدين لأن التجديد لا يعارض في الإنابة، ومن ثم لا يترتب عليها إبراء ذمة العميل المشتري (المنيب) بل يبقى ملتزما تجاه البائع (المناب لديه) إلى جانب التزام البنك (المناب) وهذا على وجه التضامن لأنه الأصل في المواد التجارية. بالرغم من أن هذه النظرية تفسر التزام البنك تجاه المستفيد بأنه التزام نهائي مستقل، غير أن هذه الفكرة تعترضها صعوبتان<sup>5</sup>:

<sup>1</sup> محمد صلاح محمد الصاوي: نفس المرجع السابق، ص485. و الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية: نفس المرجع السابق، ص494.

<sup>2</sup> المادة 654 من القانون المدني الجزائري.

<sup>3</sup> المادة 670 من القانون المدني الجزائري.

<sup>4</sup> محي الدين إسماعيل علم الدين: نفس المرجع السابق، ص954.

<sup>5</sup> عادل إبراهيم السيد مصطفى: مدى استقلال التزام البنك في خطابات الضمان والاعتمادات المستندية، رسالة دكتوراه غير منشورة. جامعة عين

شمس، ص 339-340.



أولاهما: أن هذه الفكرة أي الإنابة تفترض وحدة الدين بمعنى أنه بالرغم من استقلال التزام كل من المشتري (النيب) والبنك (المناب)، موضوعهما واحد هو دين النيب (المستفيد) الذي يتعهد به المناب (البنك)، في حين أنه بمبلغ نقدي (مبلغ الاعتماد) الذي ليس له هذا الوصف.

و ثانيهما: أن الأخذ بهذه الفكرة يقتضي منح البنك الحق في التمسك بالدفع التي يمكن أن يتمسك بها المشتري ضد البائع، وهو ما لا يصدق على الاعتماد المستندي.

ونظرية الإنابة على وجهتها لا تكفي لتفسير عملية الاعتماد المستندي كما تتم في الواقع، حيث يتدخل إلى جانب البنك المصدر فاتح الاعتماد بنك آخر هو بنك المراسل، وقد يكون مويداً للاعتماد فيصبح ملتزماً أيضاً اتجاه المستفيد بالتزام مباشر ومستقلاً حتى عن التزام البنك الأصلي فاتح الاعتماد ولا مجال لتفسير هذا الالتزام على أساس الإنابة<sup>1</sup>. فالمادة 294 من القانون المدني الجزائري على أن الإنابة عقد بمقتضاه يحصل المدين على قبول الدائن بشخص أجنبي يلتزم بالوفاء بالدين مكان المدين، ويرى أصحاب هذه النظرية أن العميل دائن للبنك بمقتضى عقد فتح الاعتماد، ومدين بمقتضى عقد البيع للمستفيد، فالأول أي العميل هو النيب والبنك هو المناب والمستفيد هو المناب له والتزام المناب قبل المناب إليه، ولو كان التزامه باطلاً<sup>2</sup>.

### الفرع الثالث: تكييف الاعتماد المستندي على أساس نظرية الإرادة المنفردة

إن العلاقات الناشئة عن عملية الاعتماد المستندي تم تأصيلها على أساس نظرية الإرادة المنفردة، فالبنك يلتزم اتجاه المستفيد بإرادته المنفردة التي أعلنها في خطاب الاعتماد ومن ثم ينشأ التزامه مستقلاً عن علاقة البنك بالعميل الأمر ولا يتأثر بها في بقائه، كما تفيد نظرية الإرادة المنفردة أساساً التزام البنك الأصلي فاتح الاعتماد، فإنها تصلح أيضاً لتفسير التزام البنك المؤيد والذي ينشأ عن تأييده للاعتماد. فعمل المصرف يعتمد على شروط معدة مسبقاً في نماذج مطبوعة تحدد محتواها التعاقدية، إنما عقود إذعان، وهو الذي يبرز المظهر الآلي للقانون المصرفي الذي أنتج عنه أثراً قانونية مبنية على النية المفترضة للمتعاقدين، ذلك لأنها ليست نتاج نية مشتركة لطرفي العقد بل إنما نتاج إرادة منفردة لطرف قوي صاحب احتكار فعلي أو قانوني، يحجز بمفرده شروط العقد<sup>3</sup>. إلا أنه يؤخذ على نظرية الإرادة المنفردة أنها لا تقيم وزناً لوحدة عملية الاعتماد المستندي وإن تعددت

<sup>1</sup> محي الدين إسماعيل علم الدين: موسوعة أعمال البنوك من الناحيتين القانونية والعملية، دار النهضة العربية، ودار حراء، القاهرة، مصر، س 1993، ج2، ص1316-1317.

<sup>2</sup> مصطفى كمال طه: نفس المرجع السابق، ص210.

<sup>3</sup> محفوظ لشعب: نفس المرجع السابق، ص24-25.

العلاقات الناشئة عنها، بل تفصل تماما بين التزام البنك الناشئ عن خطاب الاعتماد وبين الاعتماد المستندي في تصفية العلاقة بين البائع والمشتري<sup>1</sup>.

#### الفرع الرابع: تكييف الاعتماد المستندي على أنه عقد من نوع خاص

لما عجزت كل هذه النظريات عن أن تقدم تكييفاً قانونياً مسنداً إلى عقود القانون المدني في كل الحالات تم القول بأنه عقد غير رسمي، فبعض فقهاء القانون استخلصوا من هذه الوضعية القانونية أنماطاً قانونية خاصة من المستحيل ربطها أو إدراجها ضمن نماذج العقود التجارية أو المدنية مما أدى بهم الأمر إلى الإعراف بأن تلك العمليات المصرفية ذات طبيعة خاصة<sup>2</sup>، أو من نوع خاص حيث يكسب فيه البائع وهو غريب عن عقد الاعتماد حقا ضد المصرف لا يجوز لهذا الأخير ولا للمشتري أن يرجع فيه، فهو ينشئ التزاما لصالح البائع يصبح مستقلا عن مصدره<sup>3</sup>.

هذا العقد في الحقيقة يأخذ من كل نظرية بطرف. فهو يأخذ من الوكالة مبدأ التزام الوكيل - طالب الاعتماد- بتسديد ما يدفعه الوكيل - البنك- بناء على طلبه مع العمولة المتفق عليها، ويأخذ من الاشتراط لمصلحة الغير نشوء الحق المباشر لصالح المستفيد من تاريخ الاتفاق الجاري بين طالب الاعتماد والبنك، ويأخذ من الإنابة عدم الاحتجاج بالدفع التي كان يتمتع المناب لديه اتجاه المنيب<sup>4</sup>. ويأخذ من القول بأنه عقد خاص استقلال التزام المصرف عن عقد البيع الذي كان سببا له.

و أياً كان الجدل القانوني حول طبيعة هذا العقد، فإن الذي يهمنا في هذه العلاقة هو علاقة المصرف بفتح الاعتماد لأنها هي التي تتعلق ببحثنا لما يترتب عليها من فوائد وعمولات لقاء التزام المصرف بفتح الاعتماد، وواضح أن هذه العلاقة توكيل من فاتح الاعتماد للمصرف بفتح الاعتماد وتنفيذه عن طريق قبول السند المسحوب عليه ووفائه، مقابل التزامه بتعويض المصرف عن جميع ما أنفقه في تنفيذ الوكالة، فضلا عما

<sup>1</sup> مراد منير فهم: العقود التجارية وعمليات البنوك، د.د.ن، ص ط 1982، ص310.

<sup>2</sup> محفوظ لشعب: نفس المرجع السابق، ص25.

<sup>3</sup> محمد صلاح محمد الصاوي: نفس المرجع السابق، ص485.

<sup>4</sup> سامي حسن أحمد حمود: نفس المرجع السابق، ص305. و محمد صلاح محمد الصاوي: نفس المرجع السابق، ص485-486. مصطفى كمال طایل. البنوك الإسلامية المنهج والتطبيق. مطابع غباشي. القاهرة، مصر ص ط 1987، ص159.

يتفق عليه بينهما من الفوائد والعمولات إلا أن هذه الوكالة لما كانت متعلقة بحق الغير وهو المستفيد تصبح غير قابلة للنقض إلا بموافقة المستفيد<sup>1</sup>.

لكن ما نراه نحن في الواقع أنه لا صعوبة في أن نلاحظ أن استقلال التزام البنك عن أي من الطرفين ضرورة لبث الثقة اللازمة لإبرام العقد بينهما. ولو أن دوره اقتصر على أن يكون وكيلًا أو كفيلاً لأحدهما لما كان جديرًا بأن يوفر للمتعاقد الآخر الإطمئنان الذي يجعله يقبل التعاقد. فلا بد إذن أن يقوم البنك - وهو موضع ثقة الطرفين معاً - بدور المشرف أو الحكم بينهما، ولا بد ألا يكون التزامه خاضعاً لأحد أو تابعاً للآخر. والواقع أن دور البنك على هذا الوجه يجعلنا نميل إلى القول بأن التزامه يصدر عن الإرادة المنفردة فهذا الرأي هو أقرب الآراء إلى الصحة. لولا أن الإرادة المنفردة كمصدر قانوني من مصادر الالتزام، لا زالت مصدراً ضيقاً على حالة الوعد بالجائزة.

### المطلب الثالث

#### أنواع الاعتمادات المستندية

أثناء التفاوض لإبرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد، من المفروض كذلك أن يتم الاتفاق على نوع الاعتماد المستندي الذي سيتم تطبيقه لتجنب الأخطار الممكنة الوقوع. آخذين بالحسبان الموضع القانوني لكل طرف (مشتري، بائع، بنك المشتري، بنك البائع) والتي أتى تقسيمها تبعاً لذلك، والتي نوجزها على حسب الموضوع بالشكل التالي :

#### الفرع الأول: من حيث قابليتها للإلغاء

حسب المادة السادسة من نصوص لائحة القواعد الدولية الموحدة " الاعتماد القابل وغير القابل للإلغاء.

- تكون الاعتمادات المستندية إما:

أ- قابلة للإلغاء.

أ- أو غير قابلة للإلغاء.

ب- كل اعتماد من المفروض أن يلحق وبشكل واضح إذا كان قابلاً للإلغاء أو غير قابل للإلغاء .

ج- في حالة عدم اقتران بالإشارة إلى نوع الاعتماد يعتبر الاعتماد غير قابل للإلغاء.

<sup>1</sup> محمد صلاح محمد الصاوي: نفس المرجع السابق، ص 486.

## أ- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:

هذا النوع من الاعتمادات المستندية يشمل التزاماً محدوداً من جانب البنك المصدر. فحسب المادة الثامنة من الأعراف الدولية الموحدة " يمكن إلغاء الاعتماد القابل للإلغاء أو تعديله من قبل البنك في أي وقت من الأوقات دون إخطار مسبق للمستفيد" فهذا النوع لا يشكل ضماناً تسديداً أكيداً للمصدر، ولا يحمي مصلحته أثناء الخطر السياسي<sup>1</sup>.

هذا ما جعله نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، لأنه يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب عن التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقص لا يصبح نافذاً إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجهه إليه المصرف فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن المصرف فاتح الاعتماد يكون مرتبطاً بإتجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل المصرف المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء.

## ب- الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء:

يصدر هذا النوع من الاعتمادات عن بنك المستورد الذي يلتزم بتسديد المبلغ. لكن بشرط أن تكون المستندات المظهرة مطابقة تماماً لخطاب الاعتماد المستندي. فنص الفقرة الأولى من المادة التاسعة من نصوص لائحة القواعد الدولية الموحدة تؤكد ذلك كما يلي: يشكل الاعتماد غير قابل للإلغاء تعهداً نهائياً لا رجوع فيه على البنك فاتح الاعتماد بشرط أن تكون المستندات المطلوبة بالاعتماد قد قدمت إلى البنك المعني أو إلى البنك فاتح الاعتماد مطابقة تماماً لشروط الاعتماد.

فهذا النوع من الاعتماد لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى المصرف فاتح الاعتماد ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد<sup>2</sup>. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

<sup>1</sup> DIDIER PIERRE MONOD :IDEM. p409.

<sup>2</sup> EXPORTER:IDEM. p402.

الفرع الثاني: من حيث قوة تعهد البنك المراسل

أ- الاعتماد المستندي غير المعزز:

يقوم البنك المبلغ بإخطار الاعتماد للمستفيد دون تعزيز، وبذلك لا يقوم البنك المبلغ بسداد قيمة مستندات الشحن المقدمة إليه من المستفيد والمطابقة لشروط الاعتماد ودائما يقوم بإرسالها إلى البنك الفاتح الذي يقوم بتحويل القيمة إليه بعد ذلك لإضافتها لحساب المستفيد<sup>1</sup>. يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أحل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

ب- الاعتماد المستندي المعزز:

يقدم ضمانا أكبر من سابقه إذ يشتمل بالإضافة إلى عدم القابلية للإلغاء على تعهدين بالوفاء الأول من البنك فاتح الاعتماد، والثاني من البنك المراسل والمبلغ له الاعتماد، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة ثقة المصدر بالمستورد<sup>2</sup>. حيث يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات. وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءا من شروط المصدر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

مثلا قد يخشى البائع أن يكون المشتري غير ملىء أو أن يكون البنك الذي يفتح الاعتماد -أي بنك المشتري- غير معروف أو لا يتمتع بثقة البائع المصدر عندئذ يطلب هذا الأخير من بنكه تثبيت الاعتماد على مسؤوليته. فإذا وافق البنك على التثبيت فإنه مرتبط بدفع القيمة خلال المدة المحددة دون مراجعة البنك المراسل

<sup>1</sup> سامي عفيفي حاتم: محاضرات في إدارة التجارة الخارجية، د.د.ط، ولا س ط، ج2، ص46.

<sup>2</sup> خالد أمين عبد الله. العمليات المصرفية الطرق المحاسبية الحديثة. دار وائل، عمان، الأردن، ط 1، ت ط 1998، ص212.

الأساسي - أي بنك المشتري- أي أنه يتعهد بدفع القيمة للمستفيد حتى لو أفلس البنك الأساسي الذي فتح الاعتماد<sup>1</sup>. وقد يكون التعزيز أو التثبيت من طرف البنكين (البنك المراسل و بنك المصدر) كما تم ذكره آنفا.

### الفرع الثالث: من حيث طريقة التنفيذ

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد ( تنفيذ الاعتماد ) إلى اعتماد اطلاع، واعتماد قبول أو لأجل، واعتماد الدفعات المقدمة.

#### أ- اعتماد الاطلاع:

يتم الدفع للمستفيد بموجب هذا الاعتماد فور تقديمه المستندات المطلوبة. وبعد قيام البنك بمراجعتها وفي حالة الاعتماد غير المعزز فإن البنك الذي يقوم بالاخطار قد يؤخر الدفع للمستفيد إلى أن يستلم المبلغ المذكور في الاعتماد من البنك المصدر للاعتماد<sup>2</sup>. هذا النوع من الاعتماد يجعل البنك فاتح الاعتماد يدفع كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها لشروط في حين وصول المستندات المقدمة من المستفيد إلى البنك فاتح الاعتماد، ويستحق الاعتماد للدفع بمجرد إطلاع المشتري على المستندات المطابقة لشروط الاعتماد<sup>3</sup>.

#### ب- اعتماد القبول:

في اعتماد القبول، ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم. والمسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المشتري بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها. وإما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المشتري توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها. أو يسحبها على المشتري ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو التصديق عليها. ويختلف اعتماد الدفع الآجل عن اعتماد القبول في أن المستفيد لا يقدم كمبيالة مع المستندات. و الغرض من ذلك هو إعطاء المستورد الوقت الضروري للسداد، وهذا يتمكنه من بيع البضاعة المستوردة بموجب الاعتماد قبل حلول أجل السداد وبذلك يتجنب اللجوء إلى الاقتراض لتمويل عملية

<sup>1</sup> شاكر القزويني: نفس المرجع السابق، ص 104.

<sup>2</sup> مدحت صادق: نفس المرجع السابق، ص 21.

<sup>3</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص 221.

الاستيراد. مع الإشارة إلى أن الكمبيالة التي تسحب على قوة اعتماد القبول تتراوح مدتها بين 60 إلى 180 يوماً<sup>1</sup>. و بعبارة أخرى أن هذا الاعتماد يعتبر بديلاً للمكشوف، حيث أن المصرف يؤدي خدمة للزبون؛ لا يمنحه المال وإنما التوقيع. وهذا الاعتماد يكاد يقتصر على عمليات كبيرة لشركات كبيرة<sup>2</sup>.

#### ج- اعتماد الدفعات (اعتماد الدفعة المقدمة):

يختلف عن باقي الاعتمادات إذ أنه يحتوي على شرط بأن يقوم البنك المبلغ أو المعزز بدفع مبلغ معين إلى المستفيد قبل تقديمه المستندات وذلك لمساعدته في تمويل عملية ترتيب شحن البضاعة وهذا طبعاً بموافقة وترتيب مسبق بين البائع والمشتري. و سمي بهذا الإسم لأن هذا النص الذي يسمح بالدفعة المقدمة كان يطبع بخط أحمر واضح الدلالة على وضعه الخاص ولفت النظر إليه. مع وجوب أخذ موافقة البنك المركزي المسبقة على مثل هذا النوع من الاعتمادات<sup>3</sup>.

اعتماد الشرط الأحمر اعتماد قطعي يسمح فيه للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، ويقوم البنك المرسل بتسليم الدفعة المقدمة للمستفيد مقابل إيصال موقع منه إلى جانب تعهد منه بردها إذا لم تشحن البضاعة أو يستعمل الاعتماد خلال فترة صلاحيته، ويلتزم البنك المصدر بتعويض البنك المرسل عند أول طلب منه. فإذا لم ينفذ الاعتماد وعجز المستفيد عن رد الدفعة المقدمة فإن الأمر مسؤول عن التعويض للبنك المصدر. وقد يتم تسليم الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بقيمة وعملة الدفعة المقدمة. ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تلائم إلا مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

#### الفرع الرابع: من حيث طريقة سداد المشتري الأمر

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش: نفس المرجع السابق، ص 21.

<sup>2</sup> شاكر الغزويني: نفس المرجع السابق، ص 100.

<sup>3</sup> خالد وهيب الراوي، نفس المرجع السابق، ص 221.

## أ- الاعتماد المغطى كلياً

في هذا النوع من الاعتماد يحصل البنك على جزء من قيمته كاملة من الأمر نقداً كضمان لما قد يقوم بدفعه للمستفيد، أو يحصل من الأمر على رهن لصالحه على رأس مال من أمواله<sup>1</sup>، فطالب الاعتماد يقوم بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه. فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحها وتفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توافرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته<sup>2</sup>.

## ب- الاعتماد المغطى جزئياً

الاعتماد المغطى جزئياً يقوم فيه العميل الأمر بفتحها بعد دفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة. ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة<sup>3</sup>.

## ج- الاعتماد غير المغطى

هو الذي ينشئه البنك دون أن يحصل من الأمر على ضمان له<sup>4</sup>. الاعتماد غير المغطى هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلاً كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم

<sup>1</sup> محي الدين أسماعيل علم الدين: نفس المرجع السابق، ص 1104.

<sup>2</sup> <http://www.islamicfi.net>. للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، تاريخ آخر دخول 06-12-2005.

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق.

<sup>4</sup> محي الدين أسماعيل علم الدين: نفس المرجع، ص 1104.



المستندات، ثم تتابع البنوك التقيدية عملاءها لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن انبائغ غير المسددة.

### الفرع الخامس: من حيث الشكل

يمكن أيضا تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل،

و الاعتماد الدائري أو المتجدد، و الاعتماد الظهري.

#### أ- الاعتماد القابل للتحويل:

وهنا يحق للمستفيد أن يحول الاعتماد إلى مستفيد آخر، ويقبل فيها البنك المراسل بناء على طلب البنك فاتح الاعتماد المستندية المقدمة من مستفيد آخر غير المستفيد الأصلي الذي ورد اسمه في الاعتماد. وتكون إرادة المتعاقدين هي الفيصل في تحديد ما إذا كان للمصدر أن يحول الاعتماد لصالح طرف آخر أم لا، ويسري ذلك على أي نوع من أنواع الاعتمادات<sup>1</sup>.

بالإضافة إلى ذلك أنه غير قابل للنقض، ويستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيطاً أو وكيلاً للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار. وتم عملية التحويل بموافقة الطرفين والبنك المصدر للاعتماد<sup>2</sup>.

#### ب- الاعتماد الدائري أو المتجدد

إن الصورة العادية البسيطة للاعتماد المستندي هي أن يكون واجب الدفع مرة واحدة حتى تاريخ معين إذا قدمت مستندات معينة. وهذا هو اعتماد الدفعة الواحدة. ولكن قد تستلزم ظروف الصفقة أن يتم تسليم البضائع على دفعات متعددة بحيث لا تجزأ قيمة الاعتماد بحسب تسليم البضاعة (كما هو الشأن في الاعتماد القابل للتجزئة) وإنما يكون للبائع أن يقدم بضاعة بمقدار قيمة الاعتماد المفتوح لصالحه كلها خلال فترة معينة، وفي الفترة التالية يكون له الحق في تقديم بضاعة بنفس القدر للاستفادة بقيمة الاعتماد كلها مرة ثانية، وهكذا يسمى هذا الاعتماد الدائري أو المتجدد<sup>3</sup>. ويطبق هذا النوع عندما لا تتغير نوعية البضاعة وسعرها بحيث

<sup>1</sup> خالد أمين عبد الله: نفس المرجع السابق، ص 212.

<sup>2</sup> <http://www.islamicfi.net>. للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية النشر، تاريخ آخر دخول 12-11-2005.

<sup>3</sup> محي الدين أسماعيل علم الدين: نفس المرجع السابق، ص 1100.

يتجنب فتح اعتماد مستندي جديد عند كل عملية تصدير<sup>1</sup>. هذا النوع قليل الاستخدام ولا يفتح في العادة إلا لعملاء ممتازين يثق البنك في سمعتهم، ويستعمل خصوصا لتمويل بضائع متعاقد عليها دوريا.

### ج- الاعتماد المقابل (الظهر):

وهو اعتماد مقابل اعتماد آخر. أي أنه الاعتماد المفتوح لإستيراد بضاعة لإعادة تصديرها مقابل اعتماد سابق وعادة تذهب البضاعة المستوردة مباشرة إلى البلد فاتح الاعتماد السابق و الوارد إلى المصرف مباشرة ويجب مراعاة شروط الاعتماد الوارد، إلا في القيمة حيث يمكن أن تكون القيمة أقل وتاريخ تقديم المستندات ومدة الاعتماد قبل انتهاء الاعتماد الوارد حتى يتمكن من استلام المستندات للاعتماد الوارد ضمن مدته<sup>2</sup>. وهو يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس متجا للبضاعة. ويستخدم هذا الأسلوب خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابهة للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب أقل وأقرب لمتيسر للمستفيد الأول إتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما<sup>3</sup>.

### د- اعتماد قابل للتجزئة

عندما يكون تصنيع السلعة المطلوبة يمر بعدة مراحل ويحتاج الأمر لعدة أطراف لإنجازها كالسيارة. فعندئذ يمكن النص على أن الاعتماد قابل للتحويل و التجزئة مع تحديد شروط معينة<sup>4</sup>، والتجزئة تعني كذلك شحن البضاعة على عدة دفعات خلال مدة سريان الاعتماد مقابل الحصول على دفعات مقدمة تسديدا لكل شحنة يتم تصديرها مقابل تسليم مستندات الشحن للبنك المراسل<sup>5</sup>.

و يجدر بنا أن ننوه في الأخير إلى أن الأنواع الرئيسية للاعتمادات المستندية هي تلك التي أتى ذكرها في المادة السادسة والتاسعة من نصوص لائحة القواعد الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية حسب النشرة 500.

<sup>1</sup> DIDIER PIERRE MONOD :IDEM. p125.

<sup>2</sup> زياد سليم رمضان، و محفوظ أحمد جودة: الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل، عمان، الأردن، ط2، ص 2003، ص155.

<sup>3</sup> <http://www.islamicfi.net> للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، تاريخ آخر دخول 12-11-2005.

<sup>4</sup> شاكِر القزويني: نفس المرجع السابق، ص105.

<sup>5</sup> خالد أمين عبد الله: نفس المرجع السابق، ص212.

والأنواع الأخرى مشتقة منها فقط والتي شاع استخدامها بين المتعاملين في مختلف دول العالم. مع وجود أنواع أخرى لا أرى سبباً لذكرها.

## المطلب الرابع

### إجراءات الاعتماد المستندي

لقد خصص هذا المطلب للتعريف وبشكل عام على مختلف الإجراءات المتبعة في البنوك التجارية لإتمام عمليات تمويل صفقات التجارة الخارجية عن طريق تقنية الاعتماد المستندي، لهذا قسم المطلب إلى فروع أربعة حسب مراحل تطبيق هذه التقنية.

#### الفرع الأول: آليات فتح الاعتماد المستندي

يتم الاتفاق بين المصدر والمستورد أثناء إبرام العقد التجاري على طريقة التسديد التي تحقق سير العملية دون الوقوع في مخاطر عدم التسديد أو ورود بضاعة مخالفة لتلك المتفق عليها. والتي يحققها الاعتماد المستندي فهو التقنية الوحيدة التي يُضمَّنُ بها حقوق الطرفين، إذ بموجبها يقوم البنك المتصرف لحساب أحد زبائنه بالالتزام إلى تاريخ معين بما يلي:

- تطبيق طرق التنفيذ المتفق عليها مقابل تسليم وثائق الإرسال والشحن.

- تسديد ثمن البضاعة للبائع (المصدر) حسب الشروط.

وعموماً يمكن إجماع هذه المراحل كما يلي:

- 1- عند إبرام الصفقة التجارية بين المستورد والمصدر يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتماداً مستندياً لفائدة المصدر، محددًا في ذات الوقت الشروط المتفق عليها والتي يجب أن تحترم من الجميع.
- 2- يقوم البنك الأمر بفتح الاعتماد المستندي، ويرسل إشعاراً إلى البنك المراسل (المصدر).
- 3- يرسل البنك المشعر بدوره إشعاراً للمستفيد يشعره بفتح اعتماد لصالحه من طرف عميله، وهذا الإشعار يكون مبيّناً فيه إذا ما كان البنك المشعر يبقى غير ملتزم تجاه هذا القرض أم أنه يدخل كطرف ملزم وذلك بإضافة إثباته وتأكيد له للإعتماد .
- 4- يتأكد المستفيد من أن الشروط المنصوص عليها في اتفاقية القرض محترمة سواء من ناحية البضاعة

المطلوبة أو من ناحية الوثائق.

5- يرسل المستفيد كلاً من البضاعة و الوثائق، البضاعة إلى المشتري و الوثائق إلى البنك المشعر لمراقبتها ثم تحويلها إلى البنك الأمر مع مراعاة الأجل المحدد.

6- يتحقق البنك المشعر من المطابقة الكلية و الدقيقة للوثائق ثم يقوم بعملية التسديد أو الدفع للمستفيد حسب طريقة التسديد المتفق عليها.

7- البنك المشعر يرسل الوثائق إلى البنك الأمر لكي يعوضه هذا الأخير المبلغ المسدد للمستفيد ويتم هذا التعويض بجعل حساب البنك الأمر مدينا لدى البنك المشعر.

8- يسلم البنك الأمر الوثائق إلى المستورد ليقوم هذا الأخير بدراستها ثم يسدد قيمة مشترياته، وذلك بجعل حساب المستورد مدينا لدى البنك الأمر و حساب البنك المشعر دائنا بنفس المبلغ.

9- المستورد عند حيازته للوثائق يصبح قادراً على استلام البضاعة عند وصولها إلى المكان المتفق عليه.

#### الفرع الثاني: وثائق الاعتماد المستندي

إن عمليات التجارة الخارجية تستلزم استعمال بعض الوثائق التي تتناسب والتحويلات التجارية المبرمة بين الأعوان الاقتصاديين للبلدان المختلفة وهذا فيه فائدة مقابلة للطرفين، وبما أن الاعتمادات المستندية تتم في إطار المبادلات الخارجية يصدق عليها استعمال هذه الوثائق. لهذا يجب أن نتعرف على الوثائق المستعملة والمطلوبة من طرف الأعوان ( البنوك ) من أجل إنهاء هذه المبادلات بطريقة طبيعية. فاختيار هذه الوثائق يتم من طرف معطي الأمر لتحديد طبيعة الدفع و غيرها من الإجراءات، وهذا الاختيار ينعكس عليه شخصيا في حال ما إذا أخطأ في هذه الوثائق.

وعلى العموم يمكن تقسيم هذه الوثائق الى:

أولاً - وثائق السعر.

ثانياً- وثائق النقل.

ثالثاً- وثائق التأمين.

رابعاً- الوثائق الثانوية.

## أولاً- وثائق السعر:

وهي الوثائق التي تعطي من طرف البائع لفائدة المشتري من أجل إعلامه بالتفاصيل المتعلقة بالبضاعة وهي وثائق رسمية توضح مختلف إجراءات الاستيراد، و نوعية التسديد. وغيرها من الإجراءات المتفق عليها بين هذين الطرفين مسبقا وهذه الوثائق موضحة كمايلي<sup>1</sup>:

1- الفاتورة النموذجية.

2- الفاتورة التجارية.

3- الفاتورة القنصلية.

4- فاتورة النفقات.

### 1- الفاتورة النموذجية

هي عبارة عن كشف يشمل كمية وقيمة البضاعة المراد تصديرها، يتم إعدادها من طرف المصدر، الذي يرسلها إلى عنوان المستورد في صيغة فاتورة. يتم على أساسها إعداد الفاتورة النهائية التي ستصبح أساس تحقيق العمليات التجارية. وعلى العموم تبقى مهمتها كوثيقة حالية للمستورد، لأنها تسمح له بتوطين تحويلاته المالية وثبتها في وكالته المصرفية<sup>2</sup>.

### 2- الفاتورة التجارية

هي المستند الأساسي الذي يحرره المستفيد باسم طالب فتح الاعتماد إلا إذا نص الاعتماد بخلاف ذلك<sup>3</sup>، فهي تحتوي على معلومات عدة: الجرد الدقيق المتعلق بالبضاعة، اسم وعنوان كل من المشتري والمستفيد، رقم الاعتماد، قيمة الفاتورة والتي يجب أن لا تفوق قيمة الاعتماد، سعر الوحدة الواحدة وشروط التسليم، العلامات التجارية إذا كانت مشروطة، توقيع المستفيد، المصادقة من طرف غرفة الصناعة و التجارة، ونفقات التأمين، و الشحن. ويجب أن تتطابق مواصفات الفاتورة مع البضاعة و الاعتماد المستندي، و الفاتورة التجارية ليس إجباريا أن يوقعها البائع إلا إذا كان مشروطا.

<sup>1</sup> banque d'algerie: Les document utilisés dans le commerce international et termes de vente. Ecole supérieure de banque.p1.2.3.4

<sup>2</sup> غازي حسن عرفشه: مفهوم الاعتمادات المستندية، شركة عكاظ، السعودية، س ط 1983. ص14.

<sup>3</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص237. و غازي عرفشه: نفس المرجع السابق، ص14.

### 3- الفاتورة القنصلية

وهي وثيقة محررة من طرف المستفيد أو بائع البضاعة، مصادق عليها من قنصل بلد المستورد، إضافة إلى توضيح أصل وكذا قيمة البضاعة.

### 4- فاتورة النفقات

وهي وثيقة محررة من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا بطلب من المستورد من أجل إعلامه بمختلف التفاصيل للنفقات غير الموضحة في الفاتورة التجارية، لكن تبقى مويده من طرفي العقد<sup>1</sup>.

### ثانياً - وثائق النقل

وهي المستندات التي تثبت شحن البضاعة وتختلف تسميتها باختلاف وسيلة الشحن كما أنها تمثل مستند ملكية وتعتبر الإيصال الفعلي باستلام البضاعة المشحونة من قبل الناقلين، كما تعتبر تعهداً بالاستلام أو التسليم<sup>2</sup>. وهذه الوثيقة تحرر بمناسبة التحويلات المختلفة وكل تحويل له وثيقة خاصة به و لكي يقوم سند الشحن بوظيفته كأداة للحيازة يجب أن يثبت لحامله حقاً مباشراً في مواجهة خصمه، وأن يتضمن ثمن البضاعة وأن يكون قابلاً للتداول بالطرق التجارية المعروفة (التظهير لحامله)<sup>3</sup>.

أما من يقوم بإصدارها فهو الناقل لصالح المصدر اعترافاً بنقل البضاعة و التكفل بها وعلى العموم يعتبر الناقل هو أحد الأطراف المؤسسة لعقد النقل لذا فالبنوك ترفض الوثائق الصادرة من طرف وسطاء العبور إلا إذا تعلق الأمر بوثائق العبور المركبة (أنظر المادة 26 من الأعراف الموحدة للاعتماد المستندي نشرية رقم 500).

<sup>1</sup> LES DOCUMENT UTILISES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL ET TERMES DE VENTE .IDEM .P6

<sup>2</sup> جمال يوسف عبد النبي: الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، ط 1، ت ط 2001، ص 45.

<sup>3</sup> حسين التوري: نفس المرجع السابق، ص 220.

- إذا كان الإرسال عن طريق البحر أو النهر

- سند الشحن البحري: ويصدر عن شركة النقل البحري المرخصة ويعتبر عقد نقل و تسليم كما أنها وثيقة تملك للبضاعة<sup>1</sup>، و سند الشحن البحري يختلف عن باقي الوثائق الأخرى المستعملة في مجال النقل كونه وثيقة ذات قيمة، تُحرر عادة في عدة نسخ أصلية(أربع نسخ):

النسخة الأولى: يحتفظ بها قبطان السفينة.

النسخة الثانية: يحتفظ بها صاحب السفينة.

النسخة الثالثة و الرابعة: يحتفظ بها مصدر البضاعة حيث يرسل واحدة إلى المستورد.

سند الشحن يمكن أن يكون لحامله ( نادر الاستعمال)، اسمي، أو لأمر. وبما أن سند الشحن قابل للتظهير فإن قبطان السفينة ملزم بتسليم البضاعة للمظهر له الأخير بشكل قانوني، أما المعلومات الواجب توفيرها في سند الشحن البحري عند إصداره فهي:

- توقيع العميل على طلب إصدار سند لأمر وكيل الباخرة التي ستشحن.

- يطلب من العميل نسخة كاملة من الفاتورة التجارية لحفظها في ملف الاعتماد.

- يتم تسليم سند الكفالة للعميل بعد إصداره وتوقيعه ليرسل إلى وكيل الباخرة للحصول على إذن التسليم للتخلص من البضاعة<sup>2</sup>، وإضافة إلى ذلك يذكر في السند مايلي:

- اسم السفينة ومناء الإنطلاق والوصول.

- اسم الشاحن.

- اسم قبطان السفينة.

- طبيعة وعدد ووزن البضاعة.

- طبع وترقيم الطرود.

<sup>1</sup> جمال يوسف عبد النبي: نفس المرجع السابق، ص46.

<sup>2</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص231-232.

- طبيعة التغليف.

- إذا كان الإرسال عن طريق الجو:

تصدر عن شركات الطيران أو وكلائها المعتمدين وهي ليست وثيقة تملك<sup>1</sup>، كما هو الحال في سند الشحن البحري، وحاليا أصبحت الشركات تعتمد كثيرا على النقل الجوي، حيث يتم استلام البضاعة بموجب أمر تسليم صادر من مدير المطار عند وصول البضاعة. ويتم تظهير هذا السند من قبل البنك فأنح الاعتماد الذي شحنت البضاعة باسمه<sup>2</sup>.

فالمادة 27 من الأعراف الدولية الموحدة للاعتماد المستندي والتي جاء فيها أن البنوك تقبل وثائق الشحن من الأنواع التي تتوفر على:

- إسم الناقل وموقعا منه أو من وكيله مشيرا إلى اسم وصفة الطرف الذي يعمل ويوقع نيابة عنه.

- يشير إلى أن البضاعة قد قبلت للشحن.

- يشير إلى تاريخ الإرسال الفعلي الذي سيعتبر هو تاريخ الشحن، هذا إذا طلب ذلك من خلال طلب

الاعتماد

- يشير إلى ميناء المغادرة الجوي و ميناء الوصول الجوي المذكورين بالاعتماد.

- يشمل على جميع النصوص و التفاصيل المطلوبة بشروط الاعتماد.

- البنوك لا تفحص شروط مستندات أخرى غير تلك المذكورة بسند الشحن الجوي الأصلي.

- إذا كان النقل عن طرق البر:

يشبه كثيرا سند النقل أو الشحن البحري من حيث التفاصيل. وتصدر عن شركات النقل، وهي غير قابلة للتداول. ولا يمكن استعمالها كضمان للخطر ولها عدة أشكال من بينها: وصلات الشحن بالسيارات، والسكك الحديدية، الذي قد أشارت إليه المادة 28 من العرف الدولية الموحدة للاعتماد المستندي.

<sup>1</sup> جمال يوسف عبد النبي: نفس المرجع السابق، ص 49.

<sup>2</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص 232.



## ثالثاً: وثائق التأمين

حسب ما جاء في مضمون المادة 34 من الأعراف الدولية الموحدة رقم 500 فإنه يجب أن تبدو مستندات التأمين في ظاهرها أنها صادرة وموقعة من شركات تأمين، أو مؤمنين مفوضين أو وكلائهم ولا تقبل إشعارات التأمين الصادرة عن الوسطاء والسماصرة إلا إذا أجاز الاعتماد ذلك. كما أنه يجب أن تنص الاعتمادات على نوع التأمين المطلوب وكذلك الأخطار الإضافية المطلوب تغطيتها إن وجدت.

ووثيقة التأمين تعتبر هي الضمانة للالتزام المؤمن بدفع مبلغ التعويض إلى المؤمن له وفق الشروط المتفق عليها ضد المخاطر خلال رحلة الشحن وحتى نقطة التسليم<sup>1</sup>. وأن تكون خاصة بالبضاعة المشحونة وحدها كما هي مبينة في سند الشحن والفاتورة وأن تغطي وثيقة التأمين الرحلة كلها، وألا يقل المبلغ المؤمن عليه عن قيمة البضاعة في حالة البيع سيف، وإذا نص في الاعتماد على أن تكون وثيقة التأمين واجبة الدفع في مكان معين فيجب أن تنص الوثيقة على ذلك، وأن تكون وثيقة التأمين صادرة بنفس العملة المبينة في الاعتماد. ما لم ينص الاعتماد على غير ذلك. وأن تكون صحيحة ونافذة المفعول وقت تقديمها وأن تكون من الوثائق المعتادة أو المألوفة في التجارة<sup>2</sup>.

كما يجب أن تتضمن هذه الوثائق على العموم تاريخ بدء التأمين، اسم المؤمن والمؤمن له، مبلغ التأمين ويكون عادة مساويا لقيمة البضاعة، ذكر ميناء الشحن والتفريغ، مدة التأمين، رقم الاعتماد المستندي، يجب أن تكون موقعة ومختومة بختم الشركة، وأن يكون تاريخها قبل تاريخ الشحن، المكان ونوع العملة التي يتم بها دفع التعويض، بيان نوعية الأخطار المؤمنة، طريق الشحن (بحراً، جواً، براً) حسب شروط الاعتماد<sup>3</sup>.

## رابعاً: الوثائق الثانوية

قد يحدث اتفاق بين طرفي العقد على إرفاق شهادات أخرى ضمن وثائق الاعتماد المستندي، فليس ثمة حصر لها كما قدمنا لأنها تخضع لظروف كل صفقة ولرغبة الأطراف فيها إلا أن هناك شهادات شاع في الاعتمادات اشتراطها حتى أصبحت تدرج في طلبات الاعتماد على أن يوشر أمامها الأمر بعلامة X إذا كان

<sup>1</sup> جمال يوسف عبد النبي، نفس المرجع السابق، ص 52.

<sup>2</sup> محي الدين إسماعيل علم الدين، نفس المرجع السابق، ص 1238 إلى 1242.

<sup>3</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص 243-244.

يرغب في اشتراطها<sup>1</sup>. كشهادة المعاينة والتفتيش، أو إجازة الاستيراد وإجازة التصدير، أو شهادة بلد الإرسال، أو شهادة صحية وبيطرية، في حالة استيراد منتجات استهلاكية، أو شهادة تحليل من مختبرات متخصصة لمعرفة مكونات المواد المراد استيرادها تفاديا لأي مخاطر صحية أو بيئية، وسأتطرق لبعض من تلك التي قد شاع استعمالها في صفقات التجارة الخارجية.

#### - شهادة المنشأ

هذه الوثيقة تبين المصدر الحقيقي للبضاعة، حيث أنها تتضمن اسم البلد الذي صنعت فيه، و يصادق عليها من قبل غرفة التجارة أو الصناعة أو إدارة الجمارك في بلد البائع، وأن تكون على عدة نسخ تقدم أو تستظهر عند الضرورة، علما بأن هذه الوثيقة ضرورية جدا بالنسبة لمصالح الجمارك في بلد المستورد بحيث أنها تمكنها من تطبيق نظام الرسوم الجمركية المناسبة لها<sup>2</sup>.

#### - شهادة صحية:

إذا تعلق الأمر ببضاعة تتطلب طبيعتها إصدار مثل هذه الشهادة ، ينبغي توفرها لكي تتم عملية التصدير و الاستيراد ، كما هو الشأن لاستيراد المواد الغذائية بشكل خاص وتلك المرتبطة بالصحة بشكل عام (الأدوية) إن مثل هذه البضائع تتطلب شهادة من هذا القبيل، تسلم من قبل هيئات مختصة في المجال الصحي علما بأن هذه البضاعة ورغم حصولها على مثل هذه الشهادة يمكن أن تعرض داخل الدولة المستوردة على مخاطر التحليل للتأكد من صحة تلك الشهادة<sup>3</sup>.

#### - شهادة التعبئة و شهادة الوزن

يصدر بيان التعبئة في غالب الأحيان عن المصدر و يطلب عادة للبضائع غير المتشابهة التي لا تعتمد على الوزن وذلك لمعرفة محتويات كل طرد على حدة حيث يذكر في بيان المحتويات ورقم كل طرد و ذلك لتسهيل مهمة السلطات الجمركية في معاينة البضاعة دون حاجة إلى فتح الطرد، وكذلك تسهيل مهمة المستورد في عملية جرد البضاعة وترتيبها وتخزينها.

<sup>1</sup> محي الدين إسماعيل علم الدين: نفس المرجع السابق، ص 1171

<sup>2</sup> محي الدين إسماعيل علم الدين: نفس المرجع السابق، ص 184

<sup>3</sup> عبد الحق بوعتروس. نفس المرجع السابق. ص 98.

أما شهادة الوزن فهي تصدر عن هيئات متخصصة مرخص لها بتعاطي أعمال الوزن، وفي حالة عدم تحديد شروط الاعتماد للجهة التي يجب أن تصدر عنها هذه الشهادة، فإن البنوك لها أن تقبل شهادة الوزن بالشكل الذي تقدم به. وقد يضاف بيان الوزن إلى مستند النقل من طرف الناقل أو وكيله، إلا إذا نص الاعتماد بالتحديد أن يقدم بيان وزن كمستند منفصل<sup>1</sup>.

### الفرع الثالث: مستحقات البنك والمعالجة المحاسبية لعمليات الاعتماد المستندي

#### أولاً: مستحقات البنك

تنطرق من خلال الفرع الأول إلى ما قد يستوفيه البنك من حقوق مالية عند فتحه الاعتماد مثل؛ عمولة فتح الاعتماد وعمولة تمديد وتعديل الاعتماد عند طلب ذلك من قبل عميله المستورد. وهناك حقوق يستوفيهها البنك لغيره مثل عمولة البنك المراسل وعمولة التعزيز. وتخضع هذه الحقوق في بعض البلدان لقوى السوق (العرض والطلب)، وفي بعض البلدان الأخرى يصدر البنك المركزي (تعرفة) لهذه الرسوم تتضمن الحد الأعلى لما يمكن للبنك أن يطالب به عملاءه الذين يفتحون الاعتمادات. وغالباً ما تحسب رسوم فتح الاعتماد ورسوم تعديله بناء على مبلغ الاعتماد ومدته، بينما تكون رسوم التبليغ (إرسال تلکس) ورسوم التعزيز بمبلغ مقطوع

#### I- دفع العمولة<sup>2</sup>:

العمولة يقصد بها الأجر الذي يتقاضاه البنك مقابل قيامه بفتح الاعتماد أو تأييده. ويؤخذ بعين الاعتبار في تقديرها حجم المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها البنك عند تنفيذ العملية، وهي مستحقة حال إبرام عقد الاعتماد وقبل تنفيذه<sup>3</sup>، لأن البنك لا يقدم خدماته بالمجان لكن مقابل أجر لأن البنك تاجر ولا يتصور أن يكون متبرعاً عند أدائه الخدمة لتنافي فكرة التبرع مع العمل التجاري، وقد جرى العرف المصرفي على أن يتقاضى البنك عمولة نظير أدائه إحدى الخدمات محل العقد<sup>4</sup>. وهي تدفع قبل إصدار خطاب الاعتماد من طرف البنك المصدر. مع اختلاف مقدارها بحسب نوع العملية التي يؤديها البنك سواء تعلقت بفتح الاعتماد

<sup>1</sup> خالد وهيب الراوي: نفس المرجع السابق، ص 239.

<sup>2</sup> العمولة: مبلغ من النقود يدفعه العميل للبنك مقابل أداء الأخير الخدمة محل العقد، ومن ثم فإنها لا تعتبر فائدة مسترة. وتدفع في الزمان والمكان المحددين في العقد فإن لم يكونا محددتين فإن العميل يلتزم بدفعها في الزمان والمكان الذي جرى العرف على أن تدفع العمولة فيها.

<sup>3</sup> علي البارودي: نفس المرجع السابق، ص 379.

<sup>4</sup> حسن حسني: عقود الخدمات المصرفية. مؤسسة دار التعاون، مصر، س 1986، ص 252.

أو استخدامه، أو المخاطر، أو الدفعات، أو إخطار، أو تعزيز أو تحويل المستندات، أو التسديد، أو قبول، أو تعديل، أو تمديده أو حفظ المستندات أو تحويله إن كان الدفع يتم بعملة أجنبية<sup>1</sup>... الخ.

## 2- المصاريف:

يدفع العميل المصاريف إلى البنك وهي تلك التي تكبدها البنك في تنفيذه للخدمة منها مصاريف التلكس والبرقيات التي ترسل للخارج، ومصدر التزام العميل برد المصاريف هو العقد الذي يلزمه برد جميع المصاريف التي أنفقها البنك وهذه المصاريف تنتج فوائد بالسعر القانوني أو الاتفاقي بحسب الأحوال من يوم الإنفاق<sup>2</sup>.

## 3- الفوائد<sup>3</sup>:

الفائدة هنا تدفع نظير استخدام النقود من طرف المستورد في حالة التغطية الجزئية أو حالة الاعتماد المستندي غير المغطى، فالبنك يحتسب معدلاً من الفائدة غالباً ما يكون محددًا من طرف البنك المركزي إلا أنه يمكن تعديله بحسب نوع العملية ومقدار الخطر الذي قد يتعرض له القرض. كذلك تدخل اعتبارات كثيرة في تحديد معدل الفائدة فمنها ما يرتبط بالقرض ذاته ومنها ما يرتبط بوضعية السوق النقدية بصفة عامة<sup>4</sup>.

هذه أهم الرسوم ومستحقات البنكين التي يلتزم بدفعها المستورد للبنك المصدر نظير خدماته. و الذي يقوم هذا الأخير فيما بعد بتحويل جزء منها إلى بنك المراسل في بلد المصدر مقابل خدماته والتي يتم تحديدها بالاتفاق المبرم بينها.

## ثانياً: المعالجة المحاسبية لعملية الاعتماد المستندي

بعد دراسة الطلب تخلص الدائرة الى تحديد نسبة الغطاء (التأمين) وتعرضه على رئيس القسم ومدير البنك لتتم الموافقة على فتح الاعتماد حيث تخاطر الوحدة المحاسبية للاعتمادات المستندية بذلك، تقوم هذه الأخيرة بتحرير إخطار قبول الطلب من أصل وصورة يرسل الأصل إلى العميل مبينا فيه قيمة التأمين وتستخدم الصورة في التسجيل في دفتر اليومية المساعدة للاعتمادات المستندية و الترحيل إلى دفتر الأستاذ المساعد لعملاء

<sup>1</sup> principes de technique bancaire.par un groupe des professeurs de centre d'enseignement de banque.paris.1967.p132. et EXPORTER :IDEM.p 410

<sup>2</sup> حسن حسني: نفس المرجع السابق،ص253.

<sup>3</sup> اسماعيل محمد هاشم: مذكرات في النقود والبنوك، دار النهضة العربية،بيروت، ص ط 1976، ص162؛ <<الفائدة عموماً مبلغ من النقود يدفع نظير استخدام النقود، لذلك يمكن أن نطلق عليها مجازاً لمن النقد. أما الفائدة الصافية فهي تمثل القيمة الحقيقية لاستخدام النقود>>.

<sup>4</sup> الظاهر لطرش: نفس المرجع السابق،ص70.

الاعتمادات المستندية، وفي نفس الوقت تقوم بإعداد كشفٍ دوريٍ بملخص الاعتمادات المستندية يعتمد من التدقيق الداخلي ويحول إلى قسم الحسابات العامة، الذي يباشر بإجراء قيود اليومية المركزية في دفتر اليومية العامة والترحيل لدفتر الأستاذ العام. وعليه فإن المعالجة المحاسبية تكون كالتالي:

### 1- المعالجة المحاسبية لاعتماد الإستراد

أ- موافقة البنك على فتح الاعتماد المستندي:

وهنا يجري القيد المحاسبي التالي:

xxxx من حـ / تعهدات العملاء مقابل اعتمادات مستندية

xxxx إلى حـ / تعهدات البنك مقابل اعتمادات مستندية

ب- التأمينات والعمولة والمصاريف: وتكون هذه إما نقداً أو خصماً من حساب الجاري للعميل وتثبت

بالقيد التالي:

xxxx من حـ / الخزينة

xxxx أو من حـ / الحسابات الجارية الدائنة

إلى

xxxx حـ / التأمينات النقدية على الاعتمادات.

xxxx حـ / عمولة فتح الاعتماد.

xxxx حـ / فرق العملة.

xxxx حـ / طوابع ورسوم (مصاريف الاعتمادات).

ج- قيام البنك بشراء العملة الأجنبية من البنك المركزي بقيمة التأمينات وتحويلها إلى بنك المراسل:

xxxx من حـ / البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

xxxx إلى حساب / البنك المركزي

د- أما إذا قام البنك التجاري بتحويل المطلوب من الحسابات الجارية له بالعملات الأجنبية في الخارج

فيكون القيد:

xxxx من حـ/البنوك المراسلة في الخارج(اعتمادات)

xxxx إلى حـ/البنوك المراسلة في الخارج(حسابات جارية)

هـ- تحويل حساب التأمينات بالعملة المحلية إلى حـ/التأمينات بعملات أجنبية:

xxxx من حـ/التأمينات النقدية على الاعتمادات

xxxx إلى حـ/التأمينات النقدية بعملات أجنبية

بعد إرسال طلب الأصل وصورة من الاعتماد المستندي والإخطار للبنك المراسل وصورة للعميل المستورد، يتم الاحتفاظ بالصورة الثالثة، التي تعتبر بمثابة تكليف البنك المراسل بالخارج بدفع قيم البضاعة للمصدر بمجرد استلامه مستندات الشحن والتأكد من استيفاء الشروط الأخرى. ويقوم البنك المراسل بدوره بإخطار البنك المحلي بما تم كما يرسل له مستندات الشحن ومن أكثر من نسخة لاحتمال الضياع بالطريق.

يعد البنك المحلي عند استلامه مستندات الشحن، إشعار خصم بقيمة عمولة البنك المراسل وكافة المصاريف الأخرى، ويتم تسليم المستندات للعميل للتخليص على البضاعة، وقد يقوم البنك بنفسه بالتخليص على البضاعة وتخزينها ويسمح بصرف دفعات منها مقابل ما يتم دفعه من العميل سدادا لالتزاماته. كذلك يقوم القسم المختص بتفريغ البيانات الموجودة في المستندات الواردة إليها من البنك المراسل من أصل وخمس صور يُرسل الأصل وصورة للعميل مع المستندات من أجل التخليص الجمركي، وصورة إلى البنك المركزي من أجل تحويل العملة إلى البنك المراسل، وأخرى إلى وزارة الصناعة والتجارة بما يفيد بتنفيذ ترخيص الاستيراد وأخرى إلى الوحدة المحاسبية للاعتمادات المستندية وخامسة للحفاظ، تعد الوحدة المحاسبية دوريا كشفا بملخص الاعتمادات المستندية يعتمد من وحدة التدقيق الداخلي ويرسل إلى قسم الحسابات العامة لمتابعة إجراءات قيود اليومية المركزية في دفتر اليومية العامة والترحيل إلى دفتر الأستاذ العام، وعليه تكون المعالجة المحاسبية لتنفيذ الاعتماد المستندي

أ- إستلام برقية البنك المراسل بما يفيد: إجراء قيد يومية يلغي القيد النظامي على النحو التالي:

xxxx من حـ/تعهدات البنك مقابل اعتمادات

xxxx إلى حـ/ تعهدات العملاء مقابل اعتمادات

ب- وصول إشعار الخصم ومستندات الشحن بما يفيد تحمل البنك بقيمة البضاعة و العمولة: يجري

القيود التالي:

من مذكورين

xxxx حـ/ الحسابات الجارية الدائنة (أو حـ/ الخزينة)

xxxx حـ/ التأمينات النقدية بعملات أجنبية

xxxx إلى حـ/ البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

ج- تحويل باقي قيمة الاعتماد إلى البنوك المراسلة في الخارج عن طريق البنك المركزي:

xxxx من حـ/ البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

xxxx إلى حـ/ البنك المركزي

د- التحويل من الحسابات الجارية للبنك المحلي بعملات أجنبية في الخارج:

xxxx من حـ/ البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

xxxx إلى حـ/ البنوك المراسلة في الخارج (حسابات جارية)

أو

هـ - تسليم المستندات إلى العملاء مقابل توقعهم على سحبات لصالح المصدرين بكفالة البنك:

xxxx من حـ/ تعهدات العملاء مقابل كمبيالات مقبولة مكفولة

xxxx إلى حـ/ كمبيالات مقبولة مكفولة

و- تسديد العملاء للسحوبات من حساباتهم الجارية لدى البنك المحلي:

xxxx من حـ/ الحسابات الجارية الدائنة

xxxx إلى حـ/ البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

ز- الغاء القيد النظامي

xxxx من حـ / كمبيالات مقبولة مكفولة

xxxx إلى حـ / تعهدات العملاء مقابل كمبيالات مقبولة مكفولة

أ و ح - فتح حساب جاري مدين مستندي للعملاء:

xxxx من حـ / جاري مدين مستندي

إلى مذكورين

xxxx حـ / التأمينات النقدية

xxxx حـ / عمولة الاعتمادات

xxxx حـ / فرق العملة

xxxx حـ / مصاريف الاعتمادات

ط- تسديد باقي الاعتماد من الجاري المدين المستندي:

xxxx من حـ / جاري مدين مستندي

xxxx إلى حـ / البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

---

xxxx من حـ / التأمينات النقدية

xxxx إلى حـ / البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

ي - تسديد العملاء للجاري مدين المستندي من حساباتهم الجارية الدائنة

xxxx من حـ / الحسابات الجارية الدائنة

xxxx على حـ / جاري مدين مستندي

ك- احتساب الفوائد الجارية مدين مستندي



×××× من حـ / الحسابات الجارية الدائنة

×××× إلى حـ / الفوائد على الجاري مدين مستندي

ل- الغاء القيد النظامي:

×××× من حـ / تعهدات البنك مقابل اعتمادات مستندية

×××× إلى حـ / تعهدات العملاء مقابل اعتمادات مستندية<sup>1</sup>

## 2- المعالجة المحاسبية لاعتماد التصدير

تلخص هذه الإجراءات بالخطوات العملية التالية:

أ- يقوم البنك المحلي (بنك المصدر) بمجرد استلامه إشعاراً من البنك الأجنبي ففتح الاعتماد بإبلاغ المصدر بفتح الاعتماد لصالحه ليستكمل إجراءات التصدير.

ب- يقوم البنك المحلي بالاتصال بالبنك ففتح الاعتماد لأخذ الموافقة لتعزيز الاعتماد إذا طلب إليه المصدر المحلي ذلك.

ج- يقوم البنك المحلي باستلام مستندات الشحن والمستندات الأخرى من المصدر، وعندما إما أن يدفع له فوراً وبدون تحفظ، أو مع التحفظ إن وجدت بعض الأمور المختلف عليها. فقد يجري تسليم المستندات على البنك مقابل توقيع ذلك البنك بالقبول على سحب لصالح المصدر أو إرسال هذا السحب إلى المستورد للقبول.

د- يقوم البنك المحلي بتسليم السحب المقبول إلى المصدر الذي قد يحتفظ به إلى موعد استحقاقه أو يخصمه لدى البنك الذي يتعامل معه.

هـ- عندما يخطر البنك الاعتماد (بنك المستورد) البنك المحلي (مبلغ الاعتماد) بأنه سجل قيمة الاعتماد لحسابه، يقوم هذا البنك المحلي بدوره بإخطار المصدر والبنك المركزي وعندما يتقدم المصدر لقبض القيمة

<sup>1</sup> خالد أمين عبد الله: نفس المرجع السابق، ص 220-222. و التعلية رقم: 26 المؤرخة في: 2001/04/17 عن المديرية العامة للبنك الخارجي

المستحقة له بالعملة المحلية أما العملة الأجنبية فتصبح ضمن موجودات البنك المحلي الذي يستخدمها في الأغراض المحددة له من قبل البنك المركزي.

\* أما المعالجة المحاسبية لاعتمادات التصدير فأجزؤها على الشكل التالي:

أ- تعزيز الاعتماد من قبل البنك المحلي (بنك المصدر): قيد نظامي

xxxx من حـ / تعهدات المراسلين مقابل اعتمادات مستندية للتصدير معززة

xxxx إلى حـ / تعهدات البنك مقابل اعتمادات مستندية للتصدير معززة

ب- إثبات العمولة على البنوك الخارجية:

xxxx من حـ / البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

xxxx إلى حـ / عمولة تعزيز الاعتمادات

ج- إثبات التأمين النقدي المستحق للبنك المحلي لدى البنوك الأجنبية:

xxxx من حـ / البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

xxxx إلى حـ / التأمينات النقدية على الاعتمادات

هـ- استحقاق الاعتماد لدى المراسلين وتسجيله في الحسابات الجارية للمصدرين:

xxxx من حـ / البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

إلى مذكورين

xxxx حـ / الحسابات الجارية الدائنة

xxxx حـ عمولة اعتمادات التصدير

xxxx حـ / مصاريف اعتمادات التصدير

و- إعادة التأمينات النقدية للحسابات الجارية للمصدرين

xxxx من حـ / التأمينات النقدية على الاعتمادات

xxxx إلى حـ / الحسابات الجارية الدائنة

ز- دفع المبالغ المستحقة بالعملة الأجنبية في حساب البنك المحلي لدى البنوك الخارجية أو في البنك المركزي:

xxxx من حـ / البنوك المراسلة في الخارج (حسابات جارية)

أو حـ / البنك المركزي

xxxx إلى حـ / البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

ح- إلغاء القيد النظامي:

xxxx من حـ / تعهدات البنك مقابل اعتمادات مستندة للتصدير معززة

xxxx إلى حـ / تعهدات المراسلين مقابل مستندات للتصدير معززة

أو ط- قبول سحبوات لصالح المصدرين المحليين والمسحوبة على المستوردين في الخارج:

xxxx من حـ / تعهدات البنوك المراسلة في الخارج مقابل كمبيالات مقبولة

xxxx إلى حـ / تعهدات البنك مقابل كمبيالات مقبولة

ي- إرسال السحوبات إلى الخارج للقبول:

xxxx من حـ / كمبيالات مرسلة للقبول

xxxx إلى حـ / كمبيالات برسم القبول

ك- إعادة السحوبات المقبولة:

xxxx من حـ / كمبيالات برسم القبول

xxxx إلى حـ / كمبيالات مرسلة للقبول

ل- خصم السحوبات المقبولة:

xxxx من حـ / كمبيالات مخصومة

إلى مذكورين

xxxx حـ / الحسابات الدائنة الجارية

xxxx حـ / العمولات

xxxx حـ / الفوائد

م- تسديد السحوبات من قبل البنوك المراسلة في الخارج:

xxxx من حـ / البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

xxxx إلى حـ / كمبيالات مخصومة

ن- إلغاء القيد النظامي:

xxxx من حـ / تعهدات البنك مقابل كمبيالات مقبولة

xxxx إلى حـ / تعهدات البنوك المراسلة في الخارج مقابل كمبيالات مقبولة

س- تسديد البنك المراسل لقيمة السحوبات:

xxxx من حـ / البنوك المراسلة في الخارج (حسابات جارية)

xxxx إلى حـ / البنوك المراسلة في الخارج (اعتمادات)

أو

ف- الدفع للمصدر مقابل المستندات بدون سحوبات:

xxxx من حـ / الاعتمادات المستندية المرسله للتحصيل

إلى مذكورين

xxxx حـ / الحسابات الجارية الدائنة

xxxx حـ / العمولات

ص- تسديد البنك المراسل لقيمة الاعتماد

×××× من حـ/ البنوك المراسلة في الخارج(اعتمادات)

×××× إلى حـ/ الاعتمادات المستندية المرسله للتحصيل

ق- تحويل المبالغ لحساب البنك المحلي الجاري لدى البنوك في الخارج:

×××× من حـ/ البنوك المراسلة في الخارج (حسابات جارية)

×××× إلى حـ/ البنوك المراسلة في الخارج(اعتمادات)<sup>1</sup>

الفرع الرابع: إلغاء وتعديل الاعتمادات المستندية

أولاً: إلغاء الاعتماد المستندي

إن عملية إلغاء الاعتماد المستندي تنتج عن عدم قدرة المستفيد على تنفيذ شروط الاعتماد وكذلك عدم الموافقة عليها إذ يلغى الاعتماد وفق ما يلي:

- يتم إلغاء الاعتماد حتى قبل انتهاء مدة صلاحيته في حالة إعادته من قبل بنك المراسل .
- يتم إلغاء الاعتماد أيضا بطلب من فاتحه شريطة مرور 21 يوما من تاريخ انتهاء مفعوله.
- يلغى الاعتماد بناءً على طلب فاتح الاعتماد قبل انتهاء مفعوله وذلك بعد أخذ موافقة المستفيد عن طريق البنك المراسل<sup>2</sup>.

إن قرار الإلغاء النهائي يكون في يد المستفيد إذ يتطلب الأمر موافقة قبل اتخاذ هذا الإجراء ونشير أيضا إلى ضرورة الحصول على طلب خطي من فاتح الاعتماد يبين رغبته في الإلغاء، إذ أنه في هذه الحالة لا يتم الإجراء إلا بعد الحصول على موافقة المستفيد إذا كانت صلاحية الاعتماد غير منتهية وفي حالة انتهائها يجوز الإلغاء بعد مرور 21 يوما.

في حالة قبول الإلغاء من جميع الأطراف المعنية يتم إتباع الخطوات التالية

1- إعادة قيمة التأمين النقدي وذلك لحساب المتعامل.

<sup>1</sup> خالد أمين عبد الله. نفس المرجع السابق. ص222-226. و التعليمه رقم:26 المؤرخه في: 2001/04/17 عن المديرية العامة للبنك الخارجي

الجزائري

<sup>2</sup> جمال يوسف عبد النبي: نفس المرجع السابق، ص87.

2- إلغاء قيمة الاعتماد والتأمين النقدي من كافة السجلات وذلك بعد عكس القيد النظامي المتعلق بالاعتماد.

3- إلغاء بوليصة التأمين التي تصدر محليا للاعتماد.

4- تسجيل مختلف المصاريف والعمولات في حساب المتعامل حتى وإن نص في شروط الاعتماد على أن يتحملها المستفيد.

5- إلغاء تصريح العملة الصادرة بموجب رخصة الاستيراد في حالة وجودها.

6- حفظ الملف وذلك بعد أن توضع عليه إشارة تبين الإلغاء.

### ثانياً: تعديل الاعتمادات المستندية

إن عملية التعديل يقصد بها إجراء بعض التغييرات على عقد البيع المبرم بين كل من المشتري والبائع حيث أن هذه التعديلات لا تتم لحساب كل طرف على حده، إذ يتم تعديل شروط الاعتماد بإبلاغ التعديل اللازم إلى البنك المراسل الذي يقوم بدوره بإعلام المستفيد بذلك للحصول على موافقته<sup>1</sup>. وهذا التعديل له ضوابط وقواعد يقصد منها حماية الحقوق المكتسبة وتحقيق الفوائد المرجوة في وقت واحد<sup>2</sup> ولا يسوغ للبنك أن يجري أي تعديل دون موافقة على هذا الأمر لأن التعديل يعتبر تعديلاً في الاتفاق الأصلي بينهما ولا يجوز تعديل الاتفاق بإرادة منفردة من طرف واحد. والبنك أيضاً يشترط رضاه لأنه طرف في الاتفاق على إنشاء الاعتماد. أما المستفيد فيشترط رضاه لأن له حقوقاً تتعلق بالاعتماد، ولا يجوز المساس بحقوقه هذه دون إرادته<sup>3</sup>. أما أهم التعديلات المحتملة تتمثل في:

1- زيادة قيمة الاعتماد إذ يتم ذلك بتطبيق مختلف الإجراءات التي تمت عند فتح الاعتماد كما أن

التعديل قد يكون بتخفيض قيمة الاعتماد.

2- القيام بتمديد تاريخ الصلاحية سواء بالنسبة للشحن أو تقديم الوثائق.

3- تعديل المواصفات المتعلقة بالبضاعة.

<sup>1</sup> خالد وهيب الراوي. نفس المرجع السابق. ص 229

<sup>2</sup> محي الدين إسماعيل علم الدين: نفس المرجع السابق، ص 1281.

<sup>3</sup> محي الدين إسماعيل علم الدين: نفس المرجع السابق، ص 1293.

4- تعديل شروط التسليم وكذلك اسم المستفيد.

5- تعديل وسيلة الشحن.

كما عرفنا سابقا في حالة عدم ملاءمة الشروط للمستفيد يتعين إجراء تعديلات يتم تقديمها بموجب طلب خطي إلى البنك فاتح الاعتماد، إذ يتم تحديد طريقة التعديل إما بواسطة البريد، أو بواسطة التلكس أو السويفت<sup>1</sup>.

### المطلب الخامس

دراسة حالة بالبنوك التجارية الجزائرية-بنك التنمية المحلية وكالة أم البواقي-

لأجل إعداد دراسة كاملة تمكيني من الوصول إلى النتائج المرجوة من موضوع الدراسة قمت بتتبع صيرورة العملية بأحد البنوك التجارية. هذا بعد أن كنت قد تطرقت لكل حيثيات الموضوع بالمطالب السابقة في هذا الفصل، وعليه خصص هذا المطلب لدراسة حالة بينك تجاري جزائري آخذاً بذلك بنك التنمية المحلية (BDL) وكالة أم البواقي كعينة عن البنوك التجارية الجزائرية.

### الفرع الأول: تعريف الوكالة

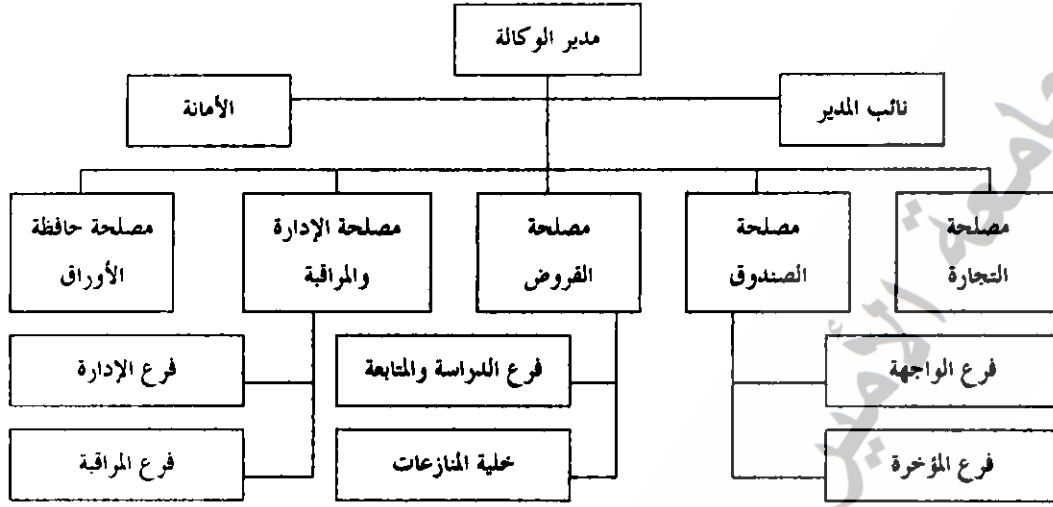
أسس بنك التنمية المحلية الجزائري بالمرسوم 85/85 بتاريخ 1985/04/30 برأسمال قدره نصف مليار دينار ومقره الرئيسي بمدينة سطوالي، ولاية الجزائر أما وكالة أم البواقي فقد تم أنشاؤها يوم 26 فيفري 1990 تحت الدليل رقم: 360. يسهر على متابعة سير نشاط الوكالة الفرع الجهوي بقسنطينة. ومن وظائف الوكالة جمع الودائع الجارية، منح القروض للإستثمار، وتمويل صفقات التجارة الخارجية فمهام الوكالة مستقتات من مهام بنك التنمية المحلية وهذا وفق القانون المؤسس لهذا البنك، فهو من بنوك الدولة خاضع للقانون التجاري ويتولى كل العمليات المألوفة للبنوك التجارية (حسابات جارية، توفير، إقراض، ضمانات، خدمات متفرقة).

### الفرع الثاني: هيكل وكالة أم البواقي

ولإعطاء نظرة شاملة على مختلف مصالح الوكالة رقم 360 قمنا بإنجاز المخطط الهيكلي المنظم للوكالة والمبين في الصفحة اللاحقة.

<sup>1</sup> جميل يوسف عبد النبي: نفس المرجع السابق، ص 89. و محي الدين إسماعيل علم الدين: نفس المرجع السابق، ص 1281.

الشكل رقم (09): الهيكل التنظيمي للوكالة رقم 360.



المصدر: بنك التنمية المحلية. وكالة رقم 360. أم البواقي

ولتوضيح أكثر أوجز مهام كل مصلحة على الشكل التالي:

أ- مصلحة القروض:

تقوم هذه المصلحة بتسيير كل العمليات المتعلقة بالقروض ، والتي أوجزها على الشكل التالي:

- منح مختلف القروض سواء كانت قروضاً قصيرة أو متوسطة أو طويلة.

- فتح ملفات منح القروض.

- التعامل بالأوراق التجارية واستعمالها (تحرير الأوراق التجارية وخصمها).

- متابعة استغلال القروض المقدمة.

- جمع الضمانات وتحويلها (ضمانات القروض) للمديرية الجهوية.

ب- مصلحة الصندوق

تقوم هذه المصلحة بالإشراف على كل العمليات الخاصة بصندوق الوكالة مثل :

- فتح الحسابات المختلفة للعملاء.

- قبول إيداعات الأفراد.



- صرف الشيكات.

- الحفاظ على العلاقات الجيدة مع عملاء البنك.

كما أن هذه المصلحة فرعين؛ يقوم فرع الواجهة بإتمام التعاملات المباشرة مع العملاء القادمين إلى البنك، وذلك من خلال الشباك الرئيسي وشباك الدفع وشباك التحويلات اليدوية.

أما فرع المؤخرة فيقوم بمتابعة تعاملات البنك والعملاء بطريقة غير مباشرة من خلال مكتب الحافظة ومكتب المقاصة ومكتب التخزين.

### ج- مصلحة التجارة الخارجية

تقوم هذه المصلحة بتسيير وتنفيذ العمليات المتعلقة بالتعاملات الخارجية الدولية حيث أن مهمتها تتمثل

في:

- تسجيل قيمة تداول العملات الأجنبية من سحب وإيداع وكذا تنفيذ عمليات التحويل.

- فتح وتسيير العمليات التجارية الخارجية لعملائها الممولة عن طريق التحصيل المستندي.

- فتح وتسيير العمليات التجارية الخارجية لعملائها الممولة عن طريق الاعتماد المستندي.

- إتمام إجراءات التوطين لكل العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية، التي يقوم بها العملاء بالوكالة.

### د- مصلحة الإدارة والمراقبة

تضم هذه المصلحة كلاً من فرع الإدارة وكذلك فرع المراقبة الذي يقوم بمراقبة كافة العمليات التي تؤديها مصالح الوكالة.

وعليه فقد كان اهتمامي خاصاً بمصلحة التجارة الخارجية التي تشرف على عمليات تمويل صفقات

التجارة الخارجية بواسطة فتح الاعتمادات المستندية لعملائها

## الفرع الثالث: تطبيقات الاعتماد المستندي بالوكالة

### 1- إجراء فتح الاعتماد المستندي

تمر عملية فتح الاعتماد المستندي بعدة مراحل والتي أوجزها على الشكل التالي:

أ- مرحلة تسيير الاعتماد: في هذه المرحلة يتابع ملف من بداية فتحه إلى غاية الوصول إلى نهايته ، والتي قد تتوج بإنجاز الاعتماد المستندي ، أو قد يعدل حسب نوع القرض الممنوح وقد يلغى لسبب من الأسباب وبالتالي عدم تنفيذه. وأهم ما يميز هذه المرحلة مالي:

\* فتح الاعتماد المستندي: هذا طبعا بعد أن جرى اتفاق مسبق بين المصدر والمستورد على أن إتمام تمويل الصفقة يتم بواسطة فتح اعتماد مستندي لصالحه لدى بنك المستورد. يقوم هذا الأخير بتقديم طلب وفق النموذج المقترح من طرف بنك المستورد، مرفقا بالسجل التجاري لإثبات صفة التاجر<sup>1</sup> - نص المادة 21 من القانون التجاري الجزائري

\* تبليغ البنك المراسل في بلد المصدر بفتح الاعتماد لفائدته: يقوم بنك المشتري فاتح الاعتماد بتبليغ البنك المراسل في الخارج بهذا الفتح، ويطلب منه في نفس الوقت إما مجرد المصادقة على الاعتماد، و إما تثبيته أو تأكيده مع قيام البنك المراسل بدوره بتبليغ البائع (المصدر).

\* مصادقة البنك المراسل على الاعتماد: يصادق بنك المصدر على الاعتماد إما مجرد مصادقة ويعني بها عدم وجود أي التزام من هذا البنك تجاه المصدر (اعتماد مستندي غير معزز) أو المصادقة (اعتماد مستندي معزز) وهذا ما يطالب به المصدر في الغالب لضمان حصوله على قيمة البضاعة المصدرة.

### 2- مراحل فتح الاعتماد المستندي

أ- مرحلة التوطين (la domiciliation).

ب- مرحلة فتح الاعتماد المستندي (ouverture)

ج- مرحلة متابعة وتسيير الاعتماد المستندي (Gestion du credit).

<sup>1</sup> المادة 21 من القانون التجاري الجزائري يعتبر كل شخص معنوي أو طبيعي مسجل في السجل التجاري فهو تاجر حتى إثبات العكس فإن صفة التاجر في نظر القانون مضمونة : فهذه المادة تضمن للأشخاص المعنويين و الطبيعيين المسجلين في السجل التجاري كل الحقوق للقيام بكل الأعمال التجارية وتتوسع هذه الميزة لتشمل الخواص المقعدين في السجل التجاري من أصحاب المهن التقليدية والحرفيين.

د- مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي (réalisation).

أ- مرحلة التوطين (la domiciliation):

بعد أن يقدم طلب فتح الاعتماد للبنك وبعد دراسته من طرف بنك المشتري والموافقة يبدأ أول إجراء وهو التوطين والذي يعني به إعطاء رقم للفاتورة المقدمة من طرف المشتري المسلمة له من طرف المصدر والتي قد تكون؛ شكلية أو نهائية مرفقة بطلب التوطين المسمى بالتزام الاستيراد engagement d'importation الذي يشمل المعلومات التالية:

- اسم المستورد.
- النشاط الممارس.
- رقم الحساب البنكي.
- الوكالة الفاتحة للاعتماد.
- طبيعة البضاعة.
- الكمية.
- رقم التعريف الجمركية.
- سعر الوحدة.
- مصدر هذه البضاعة.
- المبلغ بالعملة الصعبة.
- طريقة التسديد وصلاحيات الفاتورة.
- التزام يوقعه المشتري على صحة ما ذكر من المعلومات.

و يمكن أن يكون طلب التوطين وفق نموذج مقترح من طرف الوكالة مبين فيه كل المعلومات الضرورية لإتمام العملية. يعطي البنك موافقته على التوطين بإعطاء رقم لهذا الطلب وبالتالي للفاتورة المؤسسة له ومن ثمة يصبح هناك رقم لملفه الكامل والخاص بهذه العملية فرقم التوطين يصبح بمثابة بطاقة تعريف لعملية

الاستيراد بكاملها، والملف يبقى لدى الوكالة لمتابعة العملية إلى نهايتها، وفي حالة عدم إتمام العملية فإن الوكالة تتخذ إجراءات عقابية ضد المستورد، كما أن على المستورد تجنب كل التلاعبات التي من شأنها مثلا أن تؤدي إلى تحويل العملة بهدف تهريبها إلى الخارج.

\* تقدم بعد ذلك للمستورد استمارة خاصة بالتوطين وتحمل تسمية بطاقة المراقبة la fiche de contrôle modèle F.DI والتي تشمل عدة بيانات أهمها رقم ملف التوطين والمبالغ المستعملة بالعملة الصعبة والدينار

بعد ملء هذه الاستمارة يقدم المستورد مجموعة من الوثائق للبنك وهي:

- العقد التجاري.
- التعريف بالمتعاقدين.
- بلد المصدر والمستورد.
- كمية السلعة وطبيعتها وسعرها وقيمتها الإجمالية.
- قيمة الفاتورة.

يياشر البنك بعد ذلك تسجيل التوطين على مصنف repertoire معتمد من طرف البنك المركزي، يراجع هذا المصنف كل ثلاثي وتعتبر فيه مدة استيراد عادية، أي لا تتعدى سبعة (07) أشهر بداية من تاريخ التوطين.

بعد ملء خانات هذا المصنف بدقة، يقوم البنك بتسجيل كل المعلومات المتعلقة بعملية التوطين والتي تتمثل في:

- اسم وعنوان الوكالة.
- شباك الموطنين.
- تاريخ فتح الملف.
- رقم التوطين.
- اسم المستورد.

- قرار البنك بالقبول أو الرفض أو التعديل.

- تاريخ تقديم التقارير.

\* يقوم البنك بالمتابعة الميدانية أو اليومية للعملية خلال الستة أشهر الأولى وهي تعتبر المدة القانونية المحددة للعملية، فهو يراقب مدى تنفيذ المستورد للالتزامات التي التزم بها. و في حالة ما وجد البنك أو اكتشف تلاعبات من طرف المستورد. فإن البنك سيحمله مسؤولية كبيرة حيث يلجأ هذا الأخير إلى إسترجاع كافة الأموال التي أنفقت من بداية العملية على حساب المستورد، وهذا الإجراء اتخذ لمحاربة عمليات الغش وتهريب العملة الصعبة إلى الخارج.

### ب- مرحلة فتح الاعتماد المستندي (ouverture)

تم عملية فتح الاعتمادات المستندية بإتباع الخطوات التالية مع تبيان الدور الفعال لمديرية معالجة

العمليات مع الخارج la direction de traitement des opérations avec l'étrange

#### 1- استلام طلب الفتح على مستوى الوكالة

يقدم المستورد أو العميل طلبا لفتح اعتماد مستندي لصالح مورده وفقا للنموذج EM9 الموجود على

مستوى الوكالة، في ست نسخ توزع كما يلي:

- نسخة للوكالة.

- نسخة للمستورد .

- أربع نسخ إلى مديرية معالجة العمليات مع الخارج بالمديرية المركزية بالجزائر العاصمة.

- هذا الطلب يكون مؤسسا على فواتير شكلية ونهائية . يكون المستورد قد تحصل عليها من مورده

حيث كل نسخة من طلب الفتح ترفق بفاتورة.

طلب الفتح يتضمن المعلومات التالية:

- اسم الوكالة البنكية.

- اسم المستورد.

- نوع الاعتماد المطلوب فتحه.

- قيمة الاعتماد.
- اسم البنك المراسل في الخارج.
- اسم المصدر.
- مدة صلاحية القرض.
- نوع الدفع.
- الوثائق الواجب الحصول عليها.
- رقم الفاتورة.
- تعيين ميناء الإرسال وميناء الوصول.
- توقيع المستورد على هذا الطلب.

## 2- المراقبة

بعد حصول البنك على هذا الطلب يقوم بالتأكد من صحة التوقيع.

- التأكد من أن الشروط المتعلقة بالكمية والنوعية وطرق الدفع وغيرها مطابقة لما ورد في الفاتورة الشكلية.

- وضوح مصطلحات البيع والنقل المستعملة.
  - وجود تأمين من شركة جزائرية وعدم قبول التأمين من الشركات الأجنبية.
  - وجود المبلغ الكافي لتغطية الاعتماد المستندي.
- ج- مرحلة متابعة وتسيير الاعتماد المستندي (Gestion du credit).

## 1- إرسال خطاب فتح الاعتماد للبنك المراسل

يعد بنك المستورد خطاباً حسب النموذج المعتمد للبنك و الذي يرسله إلى البنك المراسل في الخارج يعلم فيه أنه قد تم فتح اعتماد مستندي لصالح المستفيد المصدر. ويتم التركيز على المصطلحات الواردة في طلب

الفتح

والتقيد بها في إعداد خطاب الفتح. وعلى الوكالة كذلك إرسال نسخة من جميع وثائق الاعتماد المستندي المفتوح لديها مع موافقتها المبدئية إلى المديرية المركزية للعمليات التجارية الخارجية لاتخاذ القرار النهائي

و يتضح لنا من خلال الاستمارة الخاصة بفتح الاعتماد (EM7) التي تحمل مجموعة المعلومات الهامة:

- الوكالة البنكية الفاتحة للاعتماد.

- الوكالة البنكية المراسلة.

- رقم الاعتماد المستندي

- نوع الاعتماد المستندي.

- القيمة التقريبية أو القصوى المسموح بها

- الوثائق التي يتم تسليمها مقابل الدفع.

- مكان إرسال البضاعة.

- مكان وصول البضاعة

- إمكانية الإرسال للبضاعة بالتجزئة.

- طلب المصادقة مع التأكيد.

2-الإرسال إلى مديرية عمليات التجارة الخارجية على مستوى المديرية المركزية للبنك المركزي

تقوم الوكالة البنكية بإرسال مجموعة من الوثائق الخاصة بهذا الاعتماد إلى مديرية معالجة العمليات مع

الخارج والموافقة عليها في حالة ما إذا كانت مستوفية للشروط المعمول بها وهذه الوثائق هي:

-ثلاث نسخ من طلب فتح الاعتماد المستندي(EM9).

- كل نسخ خطاب الاعتماد المستندي(EM7).

- أربع نسخ من الفاتورة الشكلية أو النهائية.

- أربع نسخ من استمارة اقتطاع حساب العملة الصعبة. (prelevement de devises).

- الموافقة المبدئية من الوكالة البنكية على الاعتماد.

- تقوم مديرية عمليات التجارة الخارجية على مستوى المديرية المركزية للبنك المركزي بإرسال وثيقة من أجل تبيان موافقتها فيها وكذلك تضم كل المعلومات المتعلقة بالعملية.

وإذا حدث وأن وجدت نقصاً في الملف فإنه يتم استكمالها بالتنسيق مع البنك الفاتح كما ترسل النسخة الأصلية من خطاب القرض إلى البنك المراسل (بنك المصدر) . ونسختين إلى الوكالة البنكية فاتحة الاعتماد واحدة منها تسلم للمستورد والأخرى تبقى محفوظة بالمديرية (DIOE)

#### د- مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي (réalisation).

عند استلام المستندات من قبل البنك المصدر يقوم بما يلي:

- مراقبة تطابق المستندات المقدمة مع تلك المطلوبة في خطاب القرض

- مراقبة مدى الاحترام الكامل للتعليمات الواردة في خطاب القرض.

ثم يسلم للمستورد رسالة ضمان و وصل تحويل الملكية **lettre de garantie et bon de cession.** وهذا ليتمكن من إخراج البضاعة من الميناء أو المطار أو يسلم له وصل تحويل وهو بمثابة وثيقة نقل في حالة وصول السلعة عن طريق الخطوط الجوية.

إن إرسال الضمان المقدم أو وصل التحويل الذي يسلم للمستورد يكون مرفقا بالوثائق التالية:

- نسخة من الفاتورة التجارية.

- وثيقة تثبت وصول البضاعة إلى الميناء.

- طلب التزام ممضى من المستورد.

ثم يقوم بالآتي:

- مقارنة وثيقة ورود السلع والفاتورة التجارية.

- خصم عمولاته المستحقة بعد تحصيل قيمة البضاعة لتحويلها إلى البنك المراسل. أما في حالة عدم كفاية حساب البنك المستورد في تغطية العملية يطلب من البنك المركزي تغطية الحساب (المبلغ) بالعملة التي تم شراؤها في مدة لا تتجاوز عشرة أيام بعد التفاوض.

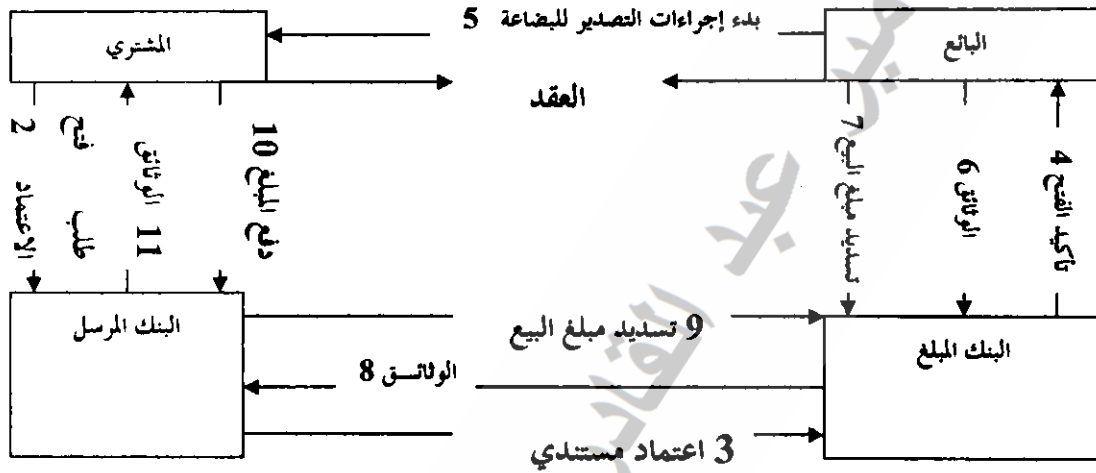
- يقدم للمستورد وثيقة أصلية لخطاب الضمان ثم نسخة من الفاتورة الموطنة.



- يغلق الملف المفتوح سابقا.

ينتظر بعد ذلك وصول الوثائق المسلمة من طرف المصدر عن طريق بنكه (البنك المرسل) لمقارنتها بما ورد في خطاب الفتح، والمستورد بعد ذلك يقوم باستلام هذه الوثائق خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين (30) يوما من تاريخ وصولها إلى البنك فاتح الاعتماد. ويمكن تلخيص هذه العملية وفق الشكل التالي:

### الشكل رقم (10): مراحل الاعتماد المستندي



المصدر: بنك التنمية المحلية: وكالة رقم 360، أم البواقي؛ حسب التعليم رقم: 2546 م ع ب ت

م ج مؤرخة في 2001/05/16.

- 1- إمضاء العقد التجاري بين البائع والمشتري.
- 2- طلب فتح الاعتماد لصالح البائع.
- 3- إشعار بنك المستورد بنك المصدر بفتح الاعتماد.
- 4- إشعار بنك المصدر والتأكيد على فتح الاعتماد لصالحه.
- 5 يكون المصدر على ضمان باستلام مبلغ السلعة ويطلب من الناقل بدء إجراءات تصدير البضاعة.
- 6- من أجل استلام البضاعة يجب على المصدر إعطاء دليل تصدير البضاعة إلى بنكه فيقدم له كل الوثائق المتعلقة بعملية النقل.

- 7- بعد تأكد بنك المصدر من صحة الوثائق التي قدمها هذا الأخير ومدى مطابقتها يقوم البنك بالتسوية المالية للمصدر (تسديد مبلغ البيع).
- 8- بنك المصدر يسلم الوثائق إلى بنك المستورد.
- 9- يقوم بنك المستورد بالتأكد من صحة الوثائق ومدى مطابقتها ومن ثم يقوم بالتسوية المالية لبنك المصدر (دفع المبلغ).
- 10- يدفع المستورد باقي التزاماته المالية إلى البنك.
- 11- يسلم البنك الوثائق إلى المستورد .
- 12- يستعمل المستورد بوليصة الشحن والتي هي جزء من الوثائق في إخراج البضاعة من الميناء.

## خلاصة الفصل الثاني

مما لا يدع مجالاً للشك أن الإعتماد المستندي قد لعب دوراً ملحوظاً في تسهيل عمليات تمويل صفقات التجارة الخارجية، رغم تباعد المسافات و اختلاف الجنسيات و القوانين المنظمة للنشاط التجاري داخل الدول، فاعتبر بذلك أفضل تقنية لتمويل وتسوية المعاملات التجارية، وهذا لسهولة الإجراءات المتبعة وسرعة النتائج المتحصل عليها فقد قللت من المخاطر التي كان من الممكن أن يقع فيها كل من المصدر والمستورد أثناء تعاملاتهم وفق أدوات التسديد الأخرى.

وما زاد الأداة أهمية، هو إشراف المصارف التقليدية عليها، والتي كانت دائماً محل ثقة و التزام أمام عملائها في مختلف الخدمات التي تؤديها، فكانت بمثابة الوسيط المالي، فقامت بتطبيق التقنية -الاعتمادات المستندية- من خلال وسائل الاتصال الحديثة-سويفت- وشبكات الإعلام الآلي التي أعطت العملية فعالية أكثر. كذلك مساهمة الغرفة العالمية للتجارة، التي وضعت الأطر القانونية اللازمة لإتمام الصفقات التجارية الدولية دون إخلال أو نقص. فأعدت قواعد الانكوترمز، وقواعد الاعتمادات المستندية، وقواعد نقل البضائع. فقد وفر هذا النسق لأجل غاية واحدة تتمثل في ضمان الظروف المناسبة لإتمام التعاملات التجارية بين المتعاملين في مختلف الدول دون إلحاق الضرر بمصالح الأطراف المتعارضة. و استمرار حركة تنقل البضائع بين الدول بشكل عادي ومستمر.

إضافة إلى ذلك، فقد كانت هذه الأداة بمثابة مورد مهم للبنوك التجارية؛ بحيث يمكنها استخدام الأموال المودعة من طرف المستورد في عمليات تمويل قصير الأجل قبل حلول أجل الدفع للبنك المراسل، وكذلك لها عمولات الخدمة وفوائد القرض المقدمة في حالة عدم تمكن المتعاملين على توفير كل مبلغ الصفقة، ولها فائدة تحسب عن كل تأخير عن أجل الدفع، زيادة عن فائدة الاعتماد غير المغطى أو ذي التغطية الجزئية. هذه العوائد دفعت البنوك إلى تقديم تسهيلات مالية للمصدرين والمستوردين لتضمن لنفسها استمرار تعاملهم معها، فسارت المصارف التقليدية إلى تطبيق عدة أنواع من الاعتمادات المستندية المستنبطة من القواعد الدولية الموحدة للاعتماد المستندي و التي تستند أساساً على إلتزامات الأطراف، وكذلك على طبيعة العلاقة الناشئة عن كل نوع قد يطبق أثناء إبرام صفقة تجارية

لكن وعند قيامنا بإعداد المطلب الخامس من المبحث الثاني، لاحظت أن المشرع الجزائري لم يتناول موضوع الاعتماد المستندي، على خلاف التشريعات العربية الأخرى والغربية، كذلك أنه لا يوجد قانون

خاص ينظم عمل البنوك التجارية الجزائرية سوى القانون رقم 90-10 الخاص بالنقد والقرض المؤرخ في 14/04/1990 والمعدل بالأمر 03-11 المؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1424 الموافق 26 غشت 2003 والمتعلق بالنقد والقرض، (الجريدة الرسمية رقم: 52 لسنة 2003)، الذي عدل قانون النقد والقرض مع محاولة تحديث وسائل الدفع، المعتمدة في البنوك التجارية.

لقد شملت دراستي الميدانية لتطبيقات الاعتماد المستندي في البنوك التجارية الجزائرية؛ وكالة بينك التنمية المحلية (BDL) بأم البواقي باعتباره عينة عن البنوك التجارية الجزائرية، فقد لمست ومن الوهلة الأولى أثر غياب قانون خاص ينظم عمليات الاعتماد المستندي، تحدد من خلاله مهام البنك ومسؤوليته بما يضمن حقوق كل الأطراف في الداخل وفي الخارج، مع استمرار العمل بالوثائق المصرفية للاعتماد المستندي التي تعتمد على القواعد التي روجعت سنة 1969 تحت رقم 222 في حين أن هذه القواعد عرفت عدة مراجعات كان آخرها سنة 1996 بالنشرية رقم 500. مع تطبيق نوع واحد من الاعتماد المستندي - غير قابل للإلغاء معزز - هذا رغم وجود عدة أنواع منها يمكن تطبيقها تبعاً لنوع الصفقة وإرادة المتعاملين.

وهذا النقص يمكن إرجاعه برأيي إلى غياب نصوص قانونية تنظم أداء العملية، ونقص التكوين والتأهيل العلمي والمعرفي للإمام بمختلف عمليات البنوك والخدمات التي توصل إليها العمل المصرفي في العالم، فعامل التكوين والتأهيل من الضرورات الملحة للتحكم في العمليات المصرفية (الاعتمادات المستندية)، فالصلة وثيقة بين التكوين والأداء و استعمال الطرق العلمية. فبعد تفرغنا من مرحلة وضع النصوص القانونية المنظمة لمختلف عمليات البنوك، نقوم في مرحلة ثانية بمتابعة نتائجها و القيام بتجديدها حتى تتسجم مع التطبيقات الدولية الحديثة.

## الفصل الثالث

### تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية

تمهيد

لقد أثبتت خدمة الاعتماد المستندي نتائج مذهلة في مجال العمل المصرفي التقليدي، وهذا من خلال تسهيلها لمعاملات الناس في تجارهم، فحازت بذلك على ثقتهم. هذا ما جعل عملية تأصيل هذا الجانب الاقتصادي المهم في ضوء قواعد الشريعة الإسلامية من الضرورة الملحة.

لذلك فقد خصصت هذا الفصل لاستنباط مثل شرعي لها يمكن الاعتماد عليه في المصارف الإسلامية من أجل إتمام صفقات التجارة الخارجية، لكن هذا لا يتم إلا بعد تنقيتها من الشوائب العالقة بها ودون إعاقة وظيفتها وأهدافها في تنشيط حركة الاقتصاد. وعليه يمكن للمصارف الإسلامية أن تنافس المصارف التجارية التقليدية المحلية، والمصارف الأجنبية، وبالتالي تثبت قدرتها على البقاء والتكيف المتواصل مع مستجدات العمل المصرفي.

ولأجل أن تحقق دراستي الأهداف المرجوة منها، قمت بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: عمليات وخدمات المصرف الإسلامي.

المبحث الثاني: تطبيقات الاعتماد المستندي في البنك الإسلامي.

جامعة الأمير عبد القادر العظم الإسلامي

### الفصل الثالث

تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية

الإسلامية

## المبحث الأول

### عمليات وخدمات المصرف الإسلامي

لقد دفعت الحاجة في العمل المصرفي الإسلامي إلى ضرورة إيجاد خدمات مصرفية إسلامية، تتوافق وضوابط العمل المصرفي الإسلامي، لهذا أخذت المصارف تعمل على تكييف بعض منها لتقديمها لعملائها وطالبيها. تلبية لآمالهم وطموحاتهم في أن يملأ الوجود الإسلامي الحياة الإنسانية، وأخذاً بأيديهم إلى ربط معاملاتهم المالية وأنشطتهم الاقتصادية بالشريعة الإسلامية. بناءً على هذا الأساس ومن أجل تحقيق تلك الغاية قامت وانتشرت الخدمات المصرفية الإسلامية في العديد من البنوك الإسلامية، وهذا يدل على مدى الوعي الذي تتمتع به المؤسسات المالية المصرفية في مجتمعاتنا الإسلامية اليوم وأنها بذلك تسعى إلى القيام بواجباتها المصرفية الإسلامية وتلبية حاجة المجتمع لمثل هذه الخدمات، وما يميز نشاط المصرف الإسلامي عن غيره وجود ثلاثة أساليب متميزة يباشر بها المصرف الإسلامي وظيفته الاستثمارية؛ فيمكن أن يأخذ الاستثمار الذي يقوم به البنك الإسلامي الشكل المباشر هذا باستغلال رأس ماله الخاص و/أو الودائع الادخارية والآجلة في مشروعات اقتصادية يتولى المصرف تأسيسها والإشراف على إدارتها وفيما تميزه الشريعة الإسلامية.

وقد يأخذ الشكل المختلط أين يشارك المصرف بموارده المتاحة الاستثمارات أرباب المشروعات بصفة دائمة إما بطريقة مباشرة أو عن طريق المفاوضة، حيث يكون للبنك حق الإشراف على نتائج نشاط هذه المشروعات والتي تتماشى بداهة مع الشريعة الإسلامية. وقد يأخذ شكل الاستثمار المختلط المؤقت والتنازلي؛ ومن هذا الأسلوب يتيح المصرف لأرباب الأعمال من الشركاء الحق في الامتلاك التدريجي للمشروع بحيث تتناقص حصة المصرف سنوياً في حقوق ملكية المشروع وبالتالي في حصته من الأرباح إلى أن تؤول ملكية المشروع بالكامل لأرباب الأعمال<sup>1</sup>.

و الخدمة المصرفية في البنك التجاري هي أحد أعماله التي يقوم بها بقصد مساعدة عملائه في نشاطهم المالي مقابل عمولة يتقاضاها، واجتذاب عملاء جدد. وزيادة موارده المالية، وهذه الخدمات تتصل بنشاطه المصرفي. ولذلك فهو يقوم بها لأنه يملك الوسائل والإمكانات اللازمة لتنفيذها ولا يتعرض عند أداها لمخاطر التجارة، وهي كذلك تعتبر وسيلة للدعاية والإعلان عن البنك وتؤدي إلى زيادة موارده.

<sup>1</sup> عبد المنعم محمد مبارك، ومحمد يونس: نفس المرجع السابق، ص 188-189.

وللتفرقة بين الخدمة المصرفية والعمل المصرفي لا نجد أحسن من معيار المخاطرة، فالبنك يتعرض في قيامه بعملياته المصرفية ( تعبئة الودائع- خلق نقود الودائع -توظيف موارده- ودائع- قروض من بنك لآخر- رأس المال) لمخاطرة التجارة، إلا أنه قد يتفادها عند أدائه لخدمات مصرفية<sup>1</sup>.

## المطلب الأول

### التمويل والاستثمار

تقوم البنوك بعمليات مختلفة تساعد على تدعيم تنمية المجتمع كعمليات الاستثمار للأموال المودعة فيها، والاستثمار عمل مشروع رغب الإسلام فيه، ويأخذ الاستثمار في البنوك الإسلامية أشكالاً وأساليب متنوعة ومن أهمها ما يلي :

المضاربة، المشاركة، التأجير المنتهي بالتملك، بيع السلم، الاستصناع، المساقات، المزارعة، بيع المراجحة للأمر بالشراء، بيع التقييط، والتي تقتصر على دراسة بعض منها حسب درجة أهميتها في البنوك الإسلامية على الشكل التالي:

### الفرع الأول: المشاركة والمضاربة<sup>2</sup>

المضاربة في اللغة مفاعلة من الضرب: وهو السير في الأرض، خرج فيها تاجراً أو غازياً<sup>3</sup>، وتطلق في الاصطلاح الفقهي على دفع مال معين معلوم لمن يتجر فيه بجزء مشاع معلوم له من ربحه وأهل العراق يسمون هذه المعاقدة مضاربة، وأهل الحجاز يسمونها قرضاً<sup>4</sup>، وتعرف المضاربة على أنها " نوع شركة على أن رأس المال من طرف والسعي والعمل من الطرف الآخر<sup>5</sup> .

ويطلق على صاحب المال: رب المال، وللعامل: مضارب. فأسلوب المضاربة يتم باشتراك بين الطرفين، حيث يقوم أحدهما بدفع المال، والعمل يكون على الآخر، أي القيام بتوليفة بين مدخلين لإنتاج رأس المال

<sup>1</sup> حسن حسني: عقود الخدمات المصرفية، دار التعاون. القاهرة. مصر. س ط 1986. ص 47-48-49-50.

<sup>2</sup> أقرها مجمع الفقه الإسلامي بجمعة بموجب قرار رقم 8/07/80، بشأن البنك الإسلامية والذي حث على العناية بالعقدين (المشاركة والمضاربة)، عدد 08، ج 3، س ط 1994، ص 792.

<sup>3</sup> أبو الفضل جمال الدين ابن المنطور: لسان العرب، دار صادر للطباعة والنشر، دار بيروت للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، س ط 1956 م ابن المنطور: لسان العرب. نفس المرجع السابق، ج 1، ص 544.

<sup>4</sup> أميرة عبد اللطيف مشهور: الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة مدبولي، القاهرة، مصر س ط 1990، ص: 292.

<sup>5</sup> نزيه حماد: معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، الدار العالمية للكتاب الإسلامي، والمعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط 3، س ط 1995، ص: 312.



والعمل لإقامة مشاريع اقتصادية. المشاركة لفظ مشتق من الشَّرِكَة، ويقال اشتركتنا بمعنى تشاركنا، وقد شترك الرجلان و تشاركا و شارك أحدهما الآخر<sup>1</sup>.

ويقصد بها في الفقه الإسلامي " الاختلاط في رأس المال والعمل و الربح والخسارة"<sup>2</sup>. ويعتبر التمويل بالمشاركة أهم ما يميز مصارف المشاركة عن البنوك التقليدية و هي " تقدم المصرف و العميل المال بنسب متساوية أو متفاوتة من أجل إنشاء مشروع جديد أو مساهمة في مشروع قائم بحيث يصبح كل واحد منهما متملكاً حصة في رأس المال بصفة ثابتة أو متناقصة ومستحقاً لنصيب من الأرباح، و تقسم الخسارة على قدر حصة كل شريك في رأس المال"<sup>3</sup>.

فالمشاركة و المضاربة يعتبران بمثابة شركة: فالمشاركة عقد يقدم فيه كل شريك مالاً وعملاً، وتكون الأرباح والخسائر على الطرفين، وقد تتمثل في المضاربة، وهي أن يقدم أحد الأطراف مالاً بدون عمل (ويسمى رب المال) ويقدم الآخر عملاً بدون مال (ويسمى العامل)<sup>4</sup>، وتسمى الشركة "مضاربة" أو "قراضاً". وهو ما أتى به الدكتور محمد سيد طنطاوي مفتي مصر في كتابه معاملات البنوك >> المضاربة معناها بإيجاز، أن يقدم إنسان يملك المال ولا يحسن العمل، مبلغاً من المال إلى إنسان آخر يحسن العمل ولا يملك المال، لكي يستثمره له على أن يكون الربح بينهما مناصفة أو أكثر أو أقل <<<sup>5</sup>.

وقد يجتمع النوعان السابقان معاً (شركة العقد، وشركة المضاربة) بأن يقدم البعض مالاً وعملاً، ويقدم البعض الآخر مالاً بلا عمل، أو عملاً بلا مال. وتوزع الأرباح بحسب الاتفاق على المال والعمل، وتقع الخسائر المادية على أرباح العمل التي توزع عليها بنسبة حصة كل منهم، ويخسر العامل عمله<sup>6</sup>. وإن كانت العلاقة شركة عقد وشركة مضاربة معاً فتطبق الأرباح والخسائر حسب ما سبق، وفي هذه الحالة يزداد حجم الاستثمار.

<sup>1</sup> ابن المنظور: نفس المرجع السابق، ج2، ص448.

<sup>2</sup> بن عمارة نوال: بحث بعنوان؛ العمل المصرفي بالمشاركة (الواقع و التحديات)، مقدم خلال ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية و التحولات الاقتصادية واقع و تحديات. المنظم خلال الفترة 14 و 15 ديسمبر 2004، جامعة حسنية بن بوعلي، شلف، الجزائر، ص451

<sup>3</sup> بن عمارة نوال: نفس المرجع السابق، ص452

<sup>4</sup> ضياء مجيد: البنوك الإسلامية. مؤسسة شباب الجامعة. الإسكندرية. مصر. 1997. ص48.

<sup>5</sup> مقتبس عن موضوع الدكتور على أحمد السلوس، بعنوان: هل يجوز تحديد ربح المال في شركة المضاربة بمقدار معين من المال. مجلة الجمع الفقهي الإسلامي برابطة العالم الإسلامي، ع9، ص ط 1995، ص148.

<sup>6</sup> ضياء مجيد: المرجع السابق، ص49، و محمد بدوي: تطوير وسائل التمويل المصرفي في البنوك اللاربوية. مجلة المسلم المعاصر، ع21، ص ط 1980. ص106-107، و عادل حسيني على رضوان. نفس المرجع السابق، ص 124.

ونظراً لل صعوبات التي تعترض التمويل عن طريق المشاركة، أو المضاربة، فقد عزفت المصارف الإسلامية عنها في علاقتها بالمستثمرين، ولجأت إلى أساليب المداينات مثل المراجعة، والبيع الإيجاري، والتمويل الإيجاري، وانخفضت نسبة التمويل بالمشاركة والمضاربة عن 10% من الاستثمار<sup>1</sup>. ومن الأساليب التي لجأت إليها المصارف الإسلامية نجد كذلك الوكالة بالشراء بأجر<sup>2</sup>؛ وهو أن يطلب شخص من المصرف الإسلامي شراء سلعة معينة، يحدد له جميع أوصافها، كما يحدد ثمنها، ثم يدفع له ثمنها، مضافاً عليه أجراً معيناً مقابل قيام المصرف بهذا العمل، من غير زيادة أو نقصان وبتقدير من المصرف بمراعاة خبرته وأمانته. وقد أجازها علماء الأمة الإسلامية بقرار من المؤتمر الإسلامي بدبي بدولة الإمارات العربية المتحدة خلال المدة الممتدة من 20 إلى 22 ماي 1979.

كذلك البيع الإيجاري، أو الإيجار المنتهي بالتمليك<sup>3</sup>؛ وهو إيجار في أوله (تمليك المنفعة)، ينتهي بالبيع (تمليك العين)، وذلك بأن يقوم المصرف بإيجار شيء استعمالي (وهو ما ينتفع به مع بقاء عينه، وتسمى أيضاً السلع المعمرة، أو الأصول الثابتة)، إلى العميل - الشخص الذي يتعامل مع المصرف - بأقساط معينة، ومحددة الآجال، فإذا أدى المستأجر - النشيط - الأجرة، انتقلت السلعة إلى ملك المستأجر في البيع بالمجان، أو بثمان رمزي. ويمتاز هذا الأسلوب عن بيع التفريط أن المصرف يضمن أمواله، وتبقى ملكية العين المستأجرة باسمه حتى نهاية سداد الأقساط، فإن تخلف المشتري عن السداد، طبقت عليه أحكام عقد الإجارة بفسخ العقد لعدم دفع الأجرة.

وتطور هذا الأسلوب إلى التمويل الإيجاري المشابه له، مع الفارق أن السلعة المراد تأجيرها لا تكون موجودة لدى المؤجر (المصرف)، بل يشتريها، ثم يؤجرها ثم يبيعها، وهذا ينطوي على وعد بالشراء، وآخر بالتأجير، وثالث بالبيع، ومادام الوعد غير ملزم فلا مانع شرعاً من هذا العمل. أما إن كان الوعد ملزماً فيدخل في معاملات محرمة شرعاً، وهي: بيع ما لا يملك، والبيع قبل القبض، بل قبل الشراء.

<sup>1</sup> محمد الزحيلي: نفس المجمع السابق، ص 66-67.

<sup>2</sup> علاء الدين زعتري: الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، دار الكلم الطيب، دمشق، سورية، ط1، ص 125، 2002.

<sup>3</sup> علاء الدين زعتري: نفس المرجع السابق، ص 97 وما بعدها.

ولقد عرض البنك الإسلامي للتنمية بجدة هذا الموضوع على مجمع الفقه الإسلامي بجدة 1407هـ/1986م، وأقر المجمع هذا العقد مع بيان القيود والشروط اللازمة<sup>1</sup>.

اعتمدت المصارف الإسلامية في إستخدامها كذلك على المشاركة المتناقصة، أو المشاركة المنتهية بالتملك<sup>2</sup>، وهي أن يتفق المصرف الإسلامي مع أحد العملاء على الاشتراك في ملكية عقار، مع الاتفاق على أن يسدد العميل إلى المصرف عدداً محدداً من الأقساط الدورية، ويتنازل المصرف مقابلها عن حصته من ملكيته للعميل الذي يصبح في النهاية مالكاً للعقار كله. وهذا يشبه البيع الإيجاري، لأن القسط في ظاهره أجرة وفي حقيقته جزء من ثمن المبيع، ولكن المصارف الإسلامية تلجأ للمشاركة المتناقصة لأنها تستطيع أيضاً الاحتفاظ بملكية حصتها في العقار حتى تمام الانتهاء من سداد الأقساط.

ولو تمت المشاركة المتناقصة بين شخصين اشتركا في ملكية عقار لصح ذلك شرعاً، فكذلك المصارف الإسلامية مع العملاء.

الفرع الثاني: الاستصناع والسلم

أولاً: الإستصناع

هو أحد العقود الجائزة شرعاً<sup>3</sup>، والتي يمكن استخدامها في الأعمال المصرفية الإسلامية، ويمكن عن طريقه المساهمة بشكل فاعل في تنمية المشروعات الصغيرة التي تعمل في مجال الصناعة، وهذا العقد لم يستخدم إلى الآن على أي نحو يذكر رغم أهميته البالغة في جميع البلدان التي ما تزال المشروعات الحرفية الصغيرة تضم نسبة كبيرة من القوة العاملة خارج النشاط الأولي.

<sup>1</sup> مجمع الفقه الإسلامي بجدة المنعقد خلال الفترة 22-28-ديسمبر 1986: قرار رقم 03 متعلق بالاستصناع، مجلة المجمع الفقهي العدد 02، ص 837.

<sup>2</sup> علاء الدين زعترى: المرجع السابق، ص 97 وما بعدها.

<sup>3</sup> قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم: 7/3/66 بشأن عقد الإستصناع المنبثق عن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمر السابع بجدة في المملكة العربية السعودية من 7 إلى 14 ذي القعدة 1412هـ الموافق لـ 4 إلى 9 ماي 1992. >> إن عقد الإستصناع: هو عقد وارد على العمل والعين في الذمة -سلمزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط، والشروط هي: بيان جنس المستصنع، ونوعه، وقدره، وأوصافه، المطلوبة. كذلك أن يحدد فيه الأجل. مع جواز تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة الأجل محددة. و يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما اتفق عليه الماقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.

ومعنى الاستصناع عموماً أن يطلب شخص من صانع أن يصنع له سلعة بكمية ومواصفات محددة، بمواد من عنده، وذلك نظير ثمن معين وموعد للتسليم يتفقان عليه. وجمهور المذاهب على أنه عقد بيع، إلا أنه ذو طبيعة خاصة، ويجوز فيه تعجيل الثمن عند العقد أو تأجيله، ويمكن استناداً إلى عقد الاستصناع أن يقوم البنك بدور الوساطة بين شركة كبرى خاصة أو عامة أو هيئة من الهيئات الحكومية تطلب تسليم سلع معينة محددة المواصفات بمقادير معينة في تاريخ آجل وبعض أصحاب الأعمال الصناعية فيقوم بتمويل الطرف الأخير الذي يتعهد بتسليم السلع المتعاقد عليها كما هو مطلوب في تاريخ معين، ويقوم البنك بتسليمها إلى الجهة الطالبة مقابل الثمن المتفق عليه، وتتيح هذه الوساطة المصرفية فرصة للربح طالما أن تكلفة الاستصناع، وهي الثمن الذي يتفق عليه البنك مع الصانع تقل عن الثمن الذي يحصل عليه البنك عند تسليم البضاعة للجهة الطالبة. وتمثل تكلفة الاستصناع نوع التمويل الذي يقوم به البنك من أموال أصحاب الأرصدة الاستثمارية أو من أمواله.

ومن الممكن تحقيق أرباح مناسبة من عمليات الاستصناع ما دامت الإدارة تحركت بحرص في عمليات الوساطة بعد دراسات وافية عن إمكانيات الصانع والتزامه الدقيق بالعقد وشروطه من ناحية، والمقدرة الوفاية للجهة الطالبة (المشتري النهائي) من ناحية أخرى.

وفي مجال الحديث عن دور البنك الإسلامي في عملية التنمية نجد أن عمليات الاستصناع ذات أهمية خاصة بالنسبة لأصحاب الأعمال الصناعية الصغيرة، فالشركات الصناعية الكبيرة أو المتوسطة قادرة على أن تتقدم مباشرة للجهات التي تطلب تصنيع سلع بمواصفات معينة وتقوم بتمويل عملياتها دون صعوبات. أما أصحاب الأعمال الصغيرة فهم يواجهون عادة مشكلات حادة في الحصول على التمويل اللازم لأعمالهم من مصادره الذاتية أو من المصادر التمويلية التقليدية، وعلى رأسها البنوك التجارية، لذلك فإن دخول البنك الإسلامي ممولاً لصغار الصناع ووسيطاً بينهم وبين الشركات الكبرى والمؤسسات العامة التي تطلب تصنيع سلع بمواصفات معينة يمكن أن يهيئ لهم فرصة غير عادية للنمو، بينما يحقق له أيضاً إيرادات مناسبة من وراء ذلك النشاط. ويلاحظ أن دور البنك الإسلامي ما يزال محدوداً للغاية إلى الآن في هذا المجال.

## ثانياً: السلم

يعرف على أنه " بيع يتقدم فيه رأس المال و يتأخر الثمن لأجل"<sup>1</sup>، و يطلق عليه البيع الفوري الحاضر الثمن والآجل البضاعة، و فيه يقوم البائع بالحصول من المشتري على ثمن البضاعة ثم تسليمها آجلاً و من هنا يحصل البائع على ثمن البضاعة عاجلاً ، وفوراً. في حين تتم عملية تسليم البضائع إلى العميل في وقت لاحق<sup>2</sup>.

ومن خلال هذه الصيغة يتم التمويل الفوري المسبق لعمليات شراء مستقبلية سلع وخدمات لتمكين المشروع من الحصول على التمويل اللازم المعجل لتغطية احتياجاته التمويلية، أثناء فترة الإنتاج، وصيغة السلم تستعمل في تمويل القطاع الفلاحي من خلال مساعدة الفلاحين في الفترة ما قبل تمام الإنتاج، و للسلم ميزة تسويقية حيث أن طالب الائتمان ( البائع ) يسدد ما عليه من ديون سلفاً من إنتاجه، بما يضمن من وجود طلب على الإنتاج قبل البدء فيه، كما يمكن استخدام السلم في تمويل التجارة الخارجية من أجل رفع حصيلة الصادرات لتغطية ميزان المدفوعات.

وهو على عكس البيع الآجل، حيث يعني دفع ثمن السلعة عاجلاً للبائع وتسلم المشتري لها منه آجلاً، ولا خلاف بين الفقهاء على جواز بيع السلم، على أن تحدد مواصفات السلعة المسلم فيها بدقة - أو كما هو معروف في السوق - ويكون كل من السعر والأجل معلوما للطرفين، وحينما يقوم البنك بعمليات بيع السلم فإننا نرى مرة أخرى على سبيل التأكيد أن يكون وسيطاً فيه لا أكثر؛ لأنه ليس تاجراً يشتري لغرض التجارة في حد ذاتها، لذلك فإن بيع السلم سيكون مصدر إيرادات للبنك إذا أمكن القيام بالتعاقد مع بعض المنتجين (البائعين) على شراء بضاعة منهم بمواصفات محددة، وبثمن معين، وبشرط تسلمها في تاريخ أجل محدد، والتعاقد في الوقت نفسه على بيع هذه البضاعة في التاريخ المحدد سلفاً بثمن أعلى من ثمن الشراء (السلم الموازي)، وتسهل هذه العملية كلما كانت هناك أسواق منظمة للتعاقد والتسليم الآجل، ويعتبر ثمن الشراء الذي يدفعه البنك بمثابة تمويل للمنتجين (البائعين) الذين يتعهدون بتسليم البضاعة آجلاً.

<sup>1</sup> عثمان بابكر احمد: تجربة البنوك السودانية في التمويل الزراعي بصيغة السلم، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، ط1 س ط1998، ص16.

<sup>2</sup> محسن أحمد الخضيري: البنوك الإسلامية، إيتراك للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، ط2، س ط1995، ص 143.

وللتأكيد، فإن بيع السلم يمكن أن يحتل - كصيغة لاستخدام الموارد التمويلية للبنك - مكانة أهم من بيع المراجعة الآجلة إذا أُديرت عملياته بكفاءة، ويلاحظ أن تعظيم ربح البنك من عمليات السلم سوف يتحقق كلما زاد الفرق بين ثمن الشراء من المنتجين و ثمن البيع للبضاعة في سوق العقود الآجلة، وكلما تضاعل الفرق الزمني بين تاريخ تسلم البضاعة من المنتج وتاريخ تسليمها للمشتري النهائي.

أما بالنسبة لدرجة المخاطرة في بيع السلم فإنها تعاضم كلما قلت الثقة في مقدرة البائع بالسلم على تسليم البضاعة بالمواصفات المطلوبة أو في التاريخ المحدد، أو كلما تعذر على البنك إجراء التغطية اللازمة في سوق العقود الآجلة للبضاعة المسلم فيها، أو تعذر عليه التنبؤ باتجاهات الأسعار المستقبلية لهذه البضاعة، ولذلك فإن الإدارة الناجحة لعمليات السلم من قبل البنك تستدعي تقليل هذه المخاطرة إلى حدها الأدنى الممكن، ونرى أنه من الأفضل أن يستعين البنك في عمليات السلم بخبراء أو وكلاء أو شركات متخصصة في عمليات البيع والتسليم الآجل.

كما تقترح لأجل أهداف التنمية الاقتصادية أن يعتمد البنك الإسلامي على عمليات بيع السلم بشكل خاص في مجال التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد) فمن الممكن عن طريق وكلاء متخصصين أو شركات أن يجري الاتفاق مع أعداد كبيرة من منتجي سلعة تصديرية معينة أن يتم شراء إنتاجهم في تاريخ لاحق محدد، وبمواصفات وكميات محددة بطرق السلم، على أن يتم إجراء عمليات بيع سلم لمستوردي هذه السلعة في خارج البلاد في نفس التاريخ. وهذه العمليات يمكن أن تدر أرباحاً كبيرة للبنك إذا تمت بالكفاءة المطلوبة، وفي نفس الوقت تسهم في عملية تنمية الصادرات التي هي جزء لا يتجزأ من عملية التنمية، ويمكن أيضاً أن تتم عمليات استيراد بطرق السلم لسلع ومستلزمات إنتاجية لصالح مشروعات داخل البلاد.

وقد اعتمدت المصارف الإسلامية في التمويل العقاري وذلك لحل مشكلة السكن التي يثن منها الناس في معظم البلاد والمدن، ويتم ذلك في صورتين:

الأولى: عقد الاستصناع: وهو أن توفر المصارف الإسلامية للناس المساكن بعقد الاستصناع، بأن تبيع المسكن قبل بنائه (على الخريطة) بصفات محددة، تمنع الجهالة المفضية للنزاع، وبأقساط تُدفع حسب تقدم البناء والحاجة إلى المال.

والفارق بين السلم والاستصناع هو في الثمن والأجل. فالعقد إذا عُجِّل فيه الثمن وحدد الأجل فهو سلم بالاتفاق. وإذا عُجِّل الثمن ولم يُحدَّد الأجل فهو استصناع عند فقهاء الحنفية، ولا يعتبر عقداً عند

الجمهور. وإذا لم يعجل الثمن، وكان الأجل محددًا، فهو سَلَمٌ عند أبي حنيفة؛ (أبو حنيفة النعمان بن ثابت التيمي، إمام الحنفية، ولد ونشأ بالكوفة، توفي سنة 150هـ)<sup>1</sup>. واستصناع عند صاحبي أبي حنيفة<sup>2</sup>، وهو عقد باطل عند الجمهور. وإذا لم يعجل الثمن ولم يحدد الأجل فهو استصناع عند الحنفية.

أما الثانية: أن تبني المصارف الإسلامية المساكن بمواردها الخاصة، ثم تبيعها بالأقساط للأفراد، ولا مانع شرعاً أن يزيد الثمن المؤجل عن المعجل، كبيع التقسيط عامة.

### الفرع الثالث: البيع بالتقسيط<sup>3</sup>

تتعاطى المصارف الإسلامية البيع بالتقسيط، وهو البيع الذي يعجل فيه المبيع، ويؤجل الثمن إلى أقساط معلومة لآجال معلومة، وهو البيع الذي يُسَلَّم فيه المبيع فور العقد، ويؤجل الثمن إلى أقساط معلومة لآجال معلومة، وهو جائز عند جمهور الفقهاء<sup>4</sup>، مع زيادة الثمن لأجل التقسيط، فقد نص الفقهاء على أن للزمن حصة من الثمن<sup>5</sup>.

ويجوز زيادة الثمن لأجل التقسيط بشرط أن يتم الاتفاق عليها عند العقد، ولا تجوز الزيادة على الثمن عند تأخير التسديد، أو عجز المدين عن السداد، لأن القسط صار قرضاً ودينياً، والزيادة عليه ربا محرم، لكن إن تأخر المدين الغني القادر عن السداد، وماطل في الدفع، فيجوز في الاجتهاد المعاصر تحميله العطل والضرر عقوبة له، دون أن يأخذ المصرف هذه الزيادة، لكن أعتبر لدى البعض الآخر كالغاصب، والقضاء في هذا هو حكم، ويجوز الاتفاق على مقدار الضرر بين المدين والدائن مسبقاً، وتقدير المحكمة، بناءً على رأي أهل الخبرة، مقدار التعويض عنه بما فات الدائن من ربح معاد بأي حدود عادية، وأجاز بعضهم الاتفاق على التعويض بين المدين والدائن، دون ضرورة الرجوع إلى المحكمة، وأجاز تقديره بما فات من ربح خلال مدة الماطلة.

<sup>1</sup> أحمد بن علي الخطيب البغدادي. تاريخ بغداد. دار الكتب العلمية. بيروت. د.ت. 423-323/13. وابن كثير: البداية والنهاية، مكتبة المعارف. لبنان، مكتبة النصر، الرياض، الطبعة الأولى 1966م، ج10/107.

<sup>2</sup> هما: الإمام يعقوب بن إبراهيم (أبو يوسف)، والإمام محمد بن الحسن الشيباني.

<sup>3</sup> أقره مجمع الفقه الإسلامي بموجوب القرار رقم 6/2/53، وهذا بدورته السادسة المنعقدة بمدة حلال الفترة الممتدة من 14 إلى 20 مارس 1990، مجلة المجمع العدد 6، ج1، ص447-448.

<sup>4</sup> محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي: حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار إحياء الكتب العربية عيسى البابي الحلبي وشركائه، القاهرة، مصر، د. ت، ج4، ص53، وأبو إسحاق إبراهيم بن علي الفروع آهادي الشرازي: المهذب في فقه الإمام الشافعي، عيسى البابي الحلبي وشركائه، ج2، ص214. وإبراهيم بن محمد ابن مفلح الحنبلي: المبدع في شرح المقنع، المكتب الإسلامي، بيروت، ص ط 1400هـ، ج4، ص40.

<sup>5</sup> رفيق يونس المصري: نفس المرجع السابق، ص27.

فإذا كان ربح المصرف خلال هذه المدة 15% من رأس المال، طلب المدين المماطل بنسبة 15% من دينه الذي ماطل فيه.

وانتقدت فكرة التعويض المالي عن ضرر المماطلة، فرأي البعض أن هذا التعويض يشبه الفوائد التأخيرية، ولئن جاء في الحديث قوله صلى الله عليه وسلم: ﴿لِيُالْوَاجِدُ يُحِلُّ عَقُوبَتَهُ وَعَرْضَهُ، قَالَ سَفِيَانُ: يَقُولُ: مَطَّلْتَنِي، وَعَقُوبَتَهُ الْحَبْسُ﴾<sup>1</sup>.

ورأى بعض الباحثين الآخرين أن تشبيه المماطل بالغاصب تشبيه غير صحيح، وذلك بأن الغاصب لا يضمن منافع المغصوب إلا في الأموال القيمة القابلة للإيجارة، ولم يقل أحد من الفقهاء بتضمين منافع المغصوب في الأموال المثلية القابلة للقرض<sup>2</sup>.

### الفرع الرابع: المراجعة للأمر بالشراء<sup>3</sup>

يعرف بيع المراجعة بأنه "بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة الربح"<sup>4</sup>، وتعتبر المراجعة من بيوع الأمانة

ولصحة هذا البيع يجب توفر أمرين أولهما ضرورة بيان ثمن شراء السلعة و مجموع التكاليف التي أنفقت على السلعة ممثل تكاليف التغليف و التعبئة و الرسوم الجمركية، والثاني إضافة ربح معلوم و متفق عليه حيث يتفق الطرفان على إضافة هامش ربح. والتمويل بالمراجعة يصاحبه تدفق للسلع والخدمات بهدف تحقيق أرباح من خلال تقديم معدات وآلات إنتاجية لإقامة المشاريع الجديدة أو المؤسسات القائمة.

و المراجعة لم تعد تطبيق حسب شكلها البسيط، وإنما استحدثت و تطورت لتصبح تناسب العمل المصرفي الحديث، وأصبح بيع المراجعة للأمر بالشراء، و تعرف على أنها "الصيغة التي من خلالها يتقدم من يريد الشراء بطلب للمصرف، و يطلب فيه أن يقوم المصرف بشراء المطلوب، بالوصف الذي يحدده المشتري،

وعلى أساس الوعد منه بشراء المطلوب فعلا مراجعة، بالنسبة التي يتم الاتفاق عليها، حيث يتم دفع الثمن على أقساط حسب الإمكانيّة<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب "في الاستقراض وأداء الديون والحجر والتفليس"، "لصحاب الحق مقال"، دار الفكر، بيروت، لبنان، س ط 1981م، ج 3، ص 85. وأبو داود في سننه، كتاب "القضاء"، باب: "وفى الدين هل يحسب به" حديث 3623، عون المعبود، ط 1، س ط 1990، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان.

<sup>2</sup> رفيق بونس المصري: نفس المرجع السابق، ص 59-60.

<sup>3</sup> علاء الدين زعتري: نفس المرجع السابق، ص 78.

<sup>4</sup> محمود محمد حسن: العقود الشرعية في المعاملات المالية المصرفية، مطبوعات جامعة الكويت، ط 1، س ط 1997، ص: 08.



تم هذه العملية بأن يطلب شخص من المصرف الإسلامي أن يشتري له سلعة موصوفة، مع الوعد من المصرف بشراء السلعة، والوعد من الأمر بالشراء إذا اشتراها المصرف. وهنا يدفع المصرف الثمن نقداً، ثم يبيعها بعقد جديد، وثمان جديد مقسط - مع دفع هامش الجدية<sup>2</sup>، وأعلى، للآمر، مع إثبات الخيار لكل من الطرفين، أي أن الوعد غير ملزم. وغالباً ما يتم تسليم البضاعة في مخازن البائع الأصلي، وقد يتم أحياناً في مخازن المصرف<sup>3</sup>.

قد أقر مجمع الفقه الإسلامي بجدة هذه الصيغ من التمويل عام 1409هـ، وأقرها المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت 1403هـ/1983م، ويتم العمل بها في المصارف الإسلامية. ونظراً لأهمية هذا الأسلوب من التمويل، ونجاحه عملياً، وقلة صعوباته ومشاكله، فقد توسعت المصارف الإسلامية في استخدامه، وهذه الصيغة التمويلية شاع إستعمالها من طرف المصارف الإسلامية، وحسب إحصائيات منشورة للاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية سنة 1999. حول 166 بنك و مؤسسة مالية إسلامية وجد أن معدل تطبيق المراجعة يقدر بـ 40.30% من مجموع التمويلات المقدمة<sup>4</sup>، بينما لا يتعدى استعمال المضاربة نسبة 8%<sup>5</sup>، بالنسبة إلى مجموع التوظيفات.

<sup>1</sup> سامي حسن أحمد حمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، مطبعة الشرق ومكتبها، السعودية، ط2، س ط1982، ص432.

<sup>2</sup> هامش الجدية: هو المبلغ الذي يدفعه الأمر بالشراء بناء على طلب من المأمور للإستيثاق من أن الأمر حاد في طلبه للسلعة، على أنه إن عدل الأمر عن الشراء السلعة في حالة الإلزام حير الضرر الفعلي الذي يلحق المأمور من هذا المبلغ، فإذا لم يف له أن يعود للآمر بما تبقى من حسارة. د/ محمد سليمان الأشقر. بيع المراجعة كما تجر به البنوك الإسلامية. مكتبة الفلاح. الكويت. الطبعة الأولى 1984م ص05. وضياء مجيد. المرجع السابق. ص51.

<sup>3</sup> محمد سليمان الأشقر: نفس المرجع السابق، ص05. وضياء مجيد. المرجع السابق. ص51.

<sup>4</sup> قد أقر مجمع الفقه الإسلامي بجدة التقليل ما أمكن من إستخدام أسلوب المراجعة للأمر بالشراء، وهذا بموجب القرار رقم 8/07/80 بشأن مشاكل البنوك الإسلامية، مجلة المجمع الفقهي العدد 8، ج3، س ط1994، ص792.

<sup>5</sup> Directory of Islamic banks and financial institutions 1996 :international association of Islamic banks ,p:18

## المطلب الثاني

### الخدمات المصرفية

تعتبر الخدمات المصرفية أساس العمل المصرفي في البنوك، ولهذا فقد حرصت البنوك الإسلامية على الابتعاد عن تقلب أية فوائد أو عمولات على عملياتها وذلك لأنها تدخل ضمن دائرة الربا المحرم شرعاً. وتمثل أهم الخدمات المصرفية الإسلامية في ما يلي:

#### الفرع الأول: قبول الودائع

الحسابات البنكية من أهم مقومات العلاقة بين البنك والعميل، وتتنوع الحسابات لدى البنوك وتختلف بحسب الهدف الذي فتحت من أجله، وتنقسم الودائع المصرفية في البنوك إلى أربعة أقسام هي:

##### أ- الوديعة الادخارية<sup>1</sup>:

وهي من المواد غير الذاتية تأخذ شكل الحسابات الجارية حيث يودعها المودعون دون أي فائدة ربوية، دون أي تفويض من أصحابها للمصرف باستخدامها في الأنشطة الاستثمارية المختلفة والبنك يستخدم نسبة محدودة منها يضيفها إلى أمواله المعدة للتوظيف يوفر لنفسه السيولة الكافية لمقابلة السحب منها<sup>2</sup>، وفيها يتحمل البنك أعباء مادية كثيرة تتمثل في حملات التوعية الادخارية، وإتاحة الوسائل الادخارية المختلفة، وإعداد النماذج، واستلام الإيداعات وقيدتها في الحساب، وتزويد العميل بدفاتر ادخار وعليه فإن ما يتقاضاه البنك من أجرٍ على هذه الخدمة يعتبر جائزاً شرعاً لأنها تمثل أتعاب ما تم تقديمه من خدمة للعميل. وللبنك أن يقطع من الوديعة نسبة معينة يعتبرها قرضاً ويحتفظ بها كسائل نقدي ولا يدخلها في مجال المضاربة والاستثمار<sup>3</sup>.

##### ب- الوديعة تحت الطلب:

وهي الحسابات الجارية والتي يمكن لصاحبها السحب منها في أي وقت، وتمثل عملية فتح الحساب بداية العلاقة بين البنك والعميل ويتصل بهذه الخدمة عدد من العمليات وذلك مثل تزويد العميل بدفاتر

<sup>1</sup> "الإيداع هو تسليط الغير على حفظ ماله، والوديعة ما يترك عند الأمين، وواجب على القادر أن يحفظ الوديعة، فإن كان عاجزاً عن حفظها لم يجز قبولها" الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الجزء الخامس. الاتحاد الدولي للبنك الإسلامية. الطبعة الأولى 1982 ص 64.

<sup>2</sup> عبد المنعم محمد مبارك، محمد بونس: نفس المرجع السابق، ص 187.

<sup>3</sup> محمد باقر الصدر: البنك للرابوي في الإسلام، دار التعارف للمطبوعات، بيروت، لبنان، ص 97، 1990.

شيكات وبطاقة للصرف الإلكتروني وتنفيذ حالات القيد للحساب وتأدية الشيكات المسحوبة عليه وتزويد العميل بالكشوفات الدورية التي تبين حركة الحساب وغيرها من الخدمات الأخرى. وفي هذه الحالة يجوز للبنك أن يتقاضى من العميل مصاريف مقابل ما قدمه لعملية فتح الحساب والخدمات المترتبة عليها<sup>1</sup>.

### ج- ودیعة الاستثمار<sup>2</sup>:

وهي الودائع التي يودعها العميل لدى البنك الإسلامي بغرض الاستثمار، وتسمى في الفقه الإسلامي المضاربة، أو القراض الذي يُقَدَّم فيه صاحب المال ودائعه، لتكون له حصة من الربح تحدد مسبقاً، مع احتمال تعرضه للخسارة<sup>3</sup>. و يعمل فيها البنك على أساس المضاربة وتكون لأجل وفيها تفويض صريح من أصحابها للمصرف باستخدامها في أنشطته الاستثمارية سواء بطريق مباشر أو بطريق المشاركة مع الغير أو تمويل مشروعات الغير بنظام المفاوضة، ويجوز أن يكون التفويض مقيداً باستثمار هذه الودائع في مشروع معين أو مجموعة محددة من الأنشطة والمشروعات<sup>4</sup>، والدخول مع البنك في هذا النوع من الإيداع يكون بإحدى طريقتين هما:

- الأولى: الاتفاق مع البنك على المضاربة<sup>5</sup>، وفق نسبة من الربح متفق عليها مسبقاً كما هو في صناديق الاستثمار. مع احتمال تعرضه للخسارة.

- الثانية: أن يقوم البنك الإسلامي بدور الوسيط بين العميل والشركات المستثمرة، وهنا يكون البنك وكيلًا عن المستثمر وفي هذه الحالة للبنك الحق في الحصول على عمولة مقابل أتعابه. وعلى البنك أن يسعى جاهداً لتوفير المضاربة الناجحة، ولا يجوز له تأجيل استثمار الودائع الثابتة (الاستثمارية) التي يتسلمها ولا التساهل في تهيئة الفرصة المناسبة للمضاربة الناجحة بما يقصد توفير سيولة نقدية في خزائنه أو إثارة لاستثمار أمواله الخاصة على أموال المودعين<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> محمد بوجلال: البنوك الإسلامية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، س ط 1990، ص 72. محمد شهبون: المصارف الإسلامية دراسة في تقوم المشروعات الدينية والدور الاقتصادي والسياسي، دار وائل للنشر والتوزيع، ط 1، س ط 2002، ص 95-96.

<sup>2</sup> محمد سويلم: إدارة المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية، مدخل مقارن، دار الطباعة الحديثة، القاهرة، س ط 1989، ص 484.

<sup>3</sup> www.alzatari.org. تاريخ آخر دخول: 06-03-2006.

<sup>4</sup> عبد المنعم محمد مبارك و محمد يونس: نفس المرجع السابق، ص 188.

<sup>5</sup> محمد باقر الصدر: نفس المرجع السابق، ص 97.

<sup>6</sup> محمد باقر الصدر. نفس المرجع السابق، ص 30.

والوديعة على قول الفقهاء لا تخرج عن كونها توكيلاً في حفظ المال فهي عقد يُقْتَضِي تسليط شخص على أموال غيره لحفظها، وهي من العقود التي يقرها الإسلام لحفظ أموال الناس وصيانتها وردها عند الطلب قال تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا...﴾<sup>1</sup>. بالإضافة إلى ذلك أن عقد الوديعة قد يكون بأجر أو بغير أجر أي أن المودع يدفع لمن عنده الوديعة أجراً مقابل الحفظ والصيانة وذلك لأنه مقابل التوكيل في الحفظ، والوكالة جائزة بأجر وإذا سكت العقل في الوكالة عن الأجر حكم العرف<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني: تحصيل وخصم الأوراق التجارية (الكيميالة/السندات / الشيكات)

وهي: (صكوك ثابتة قابلة للتداول بطريق التظهير، تمثل حقاً نقدياً، وتستحق الدفع بمجرد الاطلاع عليها، أو بعد أجل قصير، ويجري العرف على قبولها كأداة للوفاء بدل النقود)<sup>3</sup>. تعتبر عمليات التحصيل من الخدمات التي يقوم بها البنك نيابة عن العملاء، ويتقاضى البنك عمولة نظير تقديم تلك الخدمة للعميل، وهذه العملية الظاهر فيها الجواز لأن العمولة التي يأخذها البنك هي أجرة له على التحصيل.

عملية خصم الأوراق التجارية - الكيميائية و السند الإذني - هي عملية يتم فيها نقل ملكية الورقة التجارية من العميل إلى البنك قبل ميعاد الاستحقاق مقابل حصوله على قيمتها مخصوماً منها مبلغ الخصم. والسؤال ما هو الحكم الشرعي لعملية خصم الأوراق التجارية؟

تعتبر عملية الخصم شكلاً من أشكال الإقراض المصرفي، وهذه العملية تكون غالباً في النشاط التجاري وذلك لطبيعة التعامل القائم بين التجار في تحرير مثل هذه السندات، وبما أن عائد عملية الخصم من الفوائد الربويه المحرمة فقد جرت محاولات عدة للعدول عن الفائدة إلى تدابير أخرى يمكن تخريجها على وجه شرعي، واتخذت هذه المحاولات عدة وجوه هي:

#### 1- تخريجها عن طريق الجمالة<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> سورة النساء. الآية 58.

<sup>2</sup> الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية. الجزء الخامس. الطبع للإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، ط1، ص 146.

<sup>3</sup> محمد عثمان شبير: المعاملات المالية المعاصرة في ميزان الفقه الإسلامي، دار الفنائس، عمان، الأردن، ط2، ص 199م، 1998م، ص 199.

<sup>4</sup> الجمالة بتلخيص الجيم كما قاله ابن مالك وغيره واقتصر النووي والجهوري والفيومي صاحب المصباح على كسرها وابن الرفعة في الكفاية والمطلب على فتحها. وهي في اللغة اسم لما يجعله الإنسان لغيره على فعل شيء (ينظر: لسان العرب، ابن منظور، باب (جعل)، ج2 ص301). وشرعا التزام عوض معلوم على عمل معين معلوم أو مجهول معين أو مجهول. وقد جاء تعريفها في موسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية. مرجع سابق ذكره وبالصفحة رقم 66 بأن الجمالة: هي من العقود الجائزة لقوله تعالى: ﴿وَلَمَّا جَاءَ بِهِ حَمَلٌ بِهِ عَجْرٌ﴾ سورة يوسف آية 72، واعتبر الرملي من الشافعية سوق الآية استئناساً وليس استدلالاً وعلى ذلك الشيرازي في حاشيته على النهاية هذه العبارة بأن شرع ما قبلنا ليس شرعاً لنا

2- تخريجها عن طريق القرض المماثل.

3- تخريجها على أساس البيع.

4- تخريجها على أساس القرض الحسن.

5- تخريجها على أساس ضع وتعجل.

ومن أهم أنواع الأوراق التجارية: الكمبيالة، والسند الإذني<sup>1</sup>، والشيك، ويتم التعامل في المصارف بالأوراق التجارية بأساليب عدة. وقد اعتبر خصم الأوراق التجارية قرضاً ربوياً كما قرر مجمع الفقه الإسلامي بجدة في مؤتمره السابع 1412هـ/1992م فقد جاء في قراره ما يلي:

1- الأوراق التجارية "الشيكات، السندات لأمر، سندات السحب"، من أنواع التوثيق المشروع للدين بالكتابة.

2- إن حسم "خصم" الأوراق التجارية غير جائز شرعاً، لأنه مسؤول عن دين النسيئة المحرم).

هذا إذا كان بين الدائن والمدين طرف ثالث، هو المصرف هنا، أما إذا كان أمر خصم الأوراق التجارية بين الدائن والمدين، فجائز، عملاً بمحدث رسول الله صلى الله عليه وسلم: «ضَعُوا وَتَعَجَّلُوا»<sup>2</sup>.

إلا أننا قد سجلنا أثناء إعدادنا للبحث ورود بعض الاجتهادات، والتي تم وفقها تكييف عملية خصم الكمبيالة والتي نوجزها على الشكل التالي:

1- أن يتقدم المستفيد إلى المصرف بكمبيالة غير محولة ابتداء على المصرف ويطلب منه تحصيلها، ويجوز للمصرف أخذ عمولة لقاء اتصاله بالمدين ومطالبتة بالوفاء الذي يتم إما بتسليم المبلغ أو بترحيل الحساب. ويمكن تكييف تحصيل الكمبيالة على أنها وكالة بأجر على استخلاص الدين<sup>1</sup>.

وأن في شرعنا ما يقرره، أما عبارة أسبق المطالب شرح روض الطلب فهي (( وشرع ما قبلنا شرع لنا إذا ورد ما يؤيده )) وعلى كل حال فقد انعقد الإجماع على جواز الجمالة .

<sup>1</sup> السند الإذني هو التزام بالدفع ثابت في محرر ذي شكل خاص و غير معلق على شرط ، يتعهد محرره بموجبه بدفع مبلغ معين ، أو قابل للتعيين لمصلحة المستفيد ، لإذنه أو لحامل السند، وسميت الورقة المكتوبة على الشكل المبين بالنذ الأغني : لقابلية السند للتحويل بين التعاملين دون التوقف على رضا محرره. ويستخدم في الديون بين التجار ، ولكنه أخذ وصفاً خاصاً في التعامل المصرفي الربوي أو لدى الشركات الكبرى التي تطرح سندات دينها للاكتتاب العام، وتقسم المبلغ التي تحتاج لاستقراضه إلى اجزاء متساوية يمثل كل منها سنداً.

<sup>2</sup> رواه الحاكم في المستدرک، کتاب "البيع" ، باب: "إذا كانت الهبة لذي رحم محرم لم يرجع فيها"، ووافقه الذهبي، د ت ط، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، ج2، ص54. والطبراني في المعجم الأوسط، حديث رقم (821)، بتحقيق محمد الطحان، ط1، س ط 1985م، مكتبة المعارف، الرياض، السعودية. ج1، ص338

2- أن يتقدم المستفيد إلى المصرف بكميالة محولة على مصرف العميل محرر الكميالة (أي عميل المصرف الدائن). وحيث أن المصرف يصبح بتحويل محرر الكميالة عليه مديناً للمستفيد بقيمة الكميالة من دون حاجة إلى قبول المصرف المحول إليه، لأن المحرر له رصيد دائن في المصرف والتحويل من الدائن على مدينه ينفذ دون حاجة إلى قبول المدين وإذا أصبح المصرف مديناً فلا يمرر لأخذ عمولة على وفاء دينه. غاية ذلك أن الحوالة معلقة على أجل استحقاق الكميالة، ولا بأس شرعاً بتلك الحوالة، لأن الحوالة الموجلة تعد صحيحة<sup>2</sup>.

ويمكن تكييف أخذ المصرف عمولة على تحصيل الكميالة للمستفيد على اشتراط المصرف على عملائه الدائنين منذ البدء أن لا يحولوا عليه من دون إذنه فيمكنه حينئذ أن يتقاضى عمولة لقاء إسقاط هذا الشرط. فتحصيل الكميالات من جانب المصرف وأخذ العمولة جائز شرعاً<sup>3</sup>. ومن هذا العرض يتبين أن تقدم الأوراق التجارية إلى المصارف للحصول جائزاً شرعاً، ولا ضرر من أخذ المصارف عمولة على ذلك.

### الفرع الثالث: خطابات الضمان

خطاب الضمان هو تعهد من البنك بقبول دفع مبلغ معين لدى الطلب إلى المستفيد في ذلك الخطاب نيابة عن طالب الضمان عند قيام الطالب بالتزامات معينة قبل المستفيد. وتنشأ الحاجة إلى خطاب الضمان في العادة عندما يجد الإنسان نفسه مضطراً إلى تقديم ضمان نقدي إلى جهة معينة عندما يريد الدخول في مناقصات عامة، وذلك في حال عدم التزامه بالشروط المتفق عليها، أو أي خلل قد يقع في التنفيذ، والغرض منه إثبات جدية الراغب في تقديم الغطاء وتنفيذ الالتزام الذي أخذه على نفسه.

قد يكون خطاب الضمان ابتدائياً أو هائئياً. وتنقسم خطابات الضمان من حيث تقييدها وإطلاقها إلى؛ خطاب ضمان مشروط، خطاب ضمان غير مشروط، أما من حيث الغرض منها فتقسم إلى خطاب ضمان بقصد الاشتراك في المناقصات والمزايدات وخطاب ضمان بقصد تسهيل مصالح الأفراد والمؤسسات. وتنقسم من حيث التأمين (الغطاء) إلى قسمين هما خطاب ضمان مغطى تغطية كاملة من قبل العميل، وخطاب ضمان مغطى تغطية جزئية وقد يكون الغطاء ذا طبيعة عينية أو نقدية<sup>4</sup>. ويعود للبنك من عملية منح خطاب الضمان

<sup>1</sup> <http://www.kashifalgetaa.com/moalefat/035/index.htm> مؤسسة كاشف الغطاء العامة. ملفات الكاشف

الغطاء. المعاملات المصرفية. تاريخ آخر دخول: 2006-04-01.

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق.

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق.

<sup>4</sup> علاء الدين زععري: نفس المرجع السابق، ص 332-334.

بأجور ومصاريف إصدار خطاب الضمان والتي يتقاضاها البنك مقابل خدماته. والعمولة التي يأخذها البنك حيث تتفاوت حسب نوعية خطاب الضمان. وقد اختلفت المصارف الإسلامية في تطبيق ما يأخذه كل منها لقاء عمله في خطاب الضمان فمن المصارف من أخذ مبلغاً مقطوعاً ثابتاً مهما كان نوع الخطاب ومهما اختلفت قيمته ومدته.

والحكم الشرعي لخطاب الضمان فقد اختلف العلماء في حكم أخذ مقابل مادي على الضمان، وذهب بعض الفقهاء إلى أنه لا يجوز أخذ مقابل مادي على الضمان. و عليه فقد اجتهد الكثير في محاولة وجود مخرج وتبرير لمشروعية ما يتم تحصيله من عملية إصدار خطابات الضمان. فتم تخريبه على أساس الجعالة مع أن فقهاء الحنفية لم يجزوا الجعالة ، لما فيها من الغرر المتمثل في الجهالة للعمل، وتم تخريبها على أساس الأجر على العمل الذي يؤديه البنك نظير قيامه بالإجراءات الإدارية، فلا مانع شرعاً من أخذه أجراً مثل هذا العمل وهذا ما أقره مجمع الفقه الإسلامي، والندوة الفقهية التي نظمتها بيت التمويل الكويتي، وكذا هيئة الرقابة الشرعية بينك فيصل الإسلامي السوداني >> ثانياً: أما المصاريف الإدارية لإصدار خطاب الضمان بنوعيه-أي الابتدائي والنهائي- فحائز شرعاً، مع مراعاة عدم الزيادة على أجر المثل <<<sup>1</sup>.

وفي الندوة الفقهية الأولى التي عقدها بيت التمويل الكويتي في الكويت في الفترة ما بين 7-11 رجب 1407 الموافق لـ 7-11 مارس 1987م جاءت التوصيات بشأن خطابات الضمان المصرفي كما يلي: >> الأجر الذي يأخذه المصرف الإسلامي - هو - لإصدار الخطاب، وليس مقابل الضمان الذي يوفره هذا الخطاب لعميل المصرف <<<sup>2</sup>. وهو ما ذهبت إليه هيئة الرقابة الشرعية بينك فيصل الإسلامي السوداني إلى جواز أخذ أجر على إصدار خطابات الضمان، شريطة أن يكون هذا الأخير نظير ما يقوم به البنك من خدمة لعملائه بسبب إصدار هذه الخطابات، ولا يجوز أن يأخذ البنك أجراً مجرد كونه ضامناً للعميل<sup>3</sup>، فالأجر على الأعمال جائز. كما يمكن أن تشمل خطابات الضمان الوكالة المقررة شرعاً، ويجوز أن تكون بأجر، وتكون العمولة مقابل الوكالة<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> قرار رقم: 5، مجلة المجمع الفقهي بجمدة ، ع 2، ج 2، ص ط 1986، ص 1209-1210.

<sup>2</sup> أعمال الندوة الفقهية الأولى لبيت التمويل الكويتي، في الفترة ما بين 7-11 رجب 1407 الموافق لـ 7-11 مارس 1987م البيان الختامي للندوة والفتاوى والتوصيات الفقهية.

<sup>3</sup> فتاوى هيئة الرقابة الشرعية بينك فيصل الإسلامي السوداني، ص 65.

<sup>4</sup> رفيق يونس المصري المصري: نفس المرجع السابق، ص 51. السالوس: نفس المرجع السابق ص 149، 143، 142.

## الفرع الرابع: الاعتماد المستندي

عملية فتح الاعتماد تعتبر من الأمور الهامة في التجارة الخارجية عند القيام بعملية التصدير أو الاستيراد، وسمي بذلك لأنه يتطلب تقديم مستندات تثبت انتقال ملكية السلع المتبادلة بين المستورد والمصدر، ويعود للبنك من عملية فتح الاعتماد ما يلي:

1- أجور ومصاريف فتح الاعتماد .

2- الفائدة التي يحصل عليها البنك مقابل تسديده القيمة إذا كان مبلغ البضاعة غير مغطى بالكامل.

ويمكن تخريج عملية فتح الاعتماد المستندي على ثلاثة عقود شرعية هي: عقد الوكالة ، عقد الحوالة، عقد الضمان. ولذا فإنه بناءً على ذلك تعتبر عملية فتح الاعتماد المستندي صحيحة إذا تم تجنب الفائدة الربوية. للإشارة فإنه سيتم تبيان ذلك أكثر من خلال المبحث الثالث.

## الفرع الخامس: خدمات أخرى متنوعة

يقدم المصرف الإسلامي مجموعة أخرى من الخدمات، والتي تقل أهميتها عن تلك التي تم ذكرها سابقاً، وعليه سنتنصر على ذكر البعض منها فقط بما قد يفيد في هذه الدراسة.

### أولاً: التحويلات المصرفية

التحويلات المصرفية من الخدمات التي تقدمها البنوك لعملائها وتدر عليها عائداً لا بأس به وهي عدة أنواع. و التحويل قد يكون داخلياً أو خارجياً. وفي عملية التحويل يحصل البنك على ما يلي:

1- أجرة المصاريف الإدارية التي يحملها البنك لأجراء عملية التحويل.

2- ما يأخذه البنك من مصاريف اليرق و البريد الهاتف وأجور المراسلة.

وهذه الأجر التي يحصل عليها البنك لا بأس بها شرعاً. وهي قرض يسدد في بلد آخر، وأجازها بعض العلماء القدامى، عندما يكون فيها مؤنة وتكلفة على المقترض<sup>1</sup>. وتجاوز الحوالة ولو حصلت للمقترض منفعة في توفير أجر التحويل والضمان من المخاطر.

<sup>1</sup> حاشية ابن عابدين، دار الفكر، الطبعة الثانية، بيروت، لبنان، 1386هـ، ج 5، ص 350، والكافي في فقه الخنابلة، عبد الله بن قدامة المقدسي، تحقيق زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، ط 5، بيروت، لبنان، س ط 1988، ج 2، ص 158.



## ثانياً: تأجير الصناديق التجارية

تقوم البنوك بتقديم هذه الخدمة لعملائها بحيث يكون تحت تصرف العميل خزانة حديدية مقابل أجر يتقاضاه البنك نظير تقديم هذه الخدمة ويختلف هذا الأجر باختلاف حجم الخزانة ومدة الاستفادة منها. ويعتبر هذا من العقود الجائزة شرعاً وللبنك أن يأخذ هذه الأجرة على تقديم هذه الخدمة.

## ثالثاً: إدارة الممتلكات

تعتبر هذه الخدمة من الخدمات الحديثة نسبياً والتي تقدمها البنوك لعملائها، وذلك محاولة منها لكسبهم وخدمتهم ، وتحقق هذه الخدمة مصلحة مزدوجة للبنك والعميل. وهنا يجوز للبنك الحصول على مقابل لما يقدمه للعميل، وله أن يأخذ أجراً مقطوعاً، أو نسبة محددة من الأرباح التي تتحقق عند إدارة هذه الممتلكات.

## رابعاً: بيع الأسهم و السندات والعملات الأجنبية

من الأعمال الهامة التي تقوم بها البنوك بيع الأوراق المالية والعملات ولقد ازدادت أهمية هذه الخدمة بعد الانتشار والتوسع الكبير في إنشاء الشركات المساهمة مما اضطر إلى إيجاد سوق لتبادل الأسهم فيها والذي يتولى القيام به البنوك ، وللبنك الإسلامي بيع وشراء الأوراق المالية، ولكن يجب أن تكون سليمة من العمليات المحرمة، على أن تكون الشركة المصدرة للأوراق المالية تتعاطى أعمالاً مشروعة بنظر الإسلام<sup>1</sup>، وأما العملات فيجوز بيعها وشراؤها وذلك وفق شروط الصرف المعتبرة شرعاً.

وهو مبادلة نقد بنقد كالذهب بالفضة، أو عملة بأخرى، وهو جائز بالنص والإجماع ويجوز التفاضل بين البدلين، ولا يجوز التَّسَاء (التأخير أو التأجيل) بل يجب تعجيل التقابض في مجلس الصرف، ويعتبر القيد المحاسبي في دفاتر المصرف في حكم القبض الفعلي، أي يعتبر قبضاً حكماً، وهو ما أكدته المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية المنعقد في الكويت عام 1403هـ/1983م.

وتمارس المصارف الإسلامية الصرف في التجارة بالنقد الأجنبي، والذهب والفضة، وخاصة إذا تمت نقداً، ويجوز أن يكون سعر الصرف متفاوتاً بين سعر الشراء وسعر البيع، ويجوز للمواصلة على الصرف، سواء كان سعر الصرف بالسعر العاجل أو الآجل، بشرط أن تكون المواصلة غير ملزمة.

<sup>1</sup> رفيف يونس المصري: نفس المرجع السابق، ص44.

أما إذا كانت العمليات المصرفية تتم على الهامش، بحيث يدفع الشخص جزءاً من المبلغ، ويبقى الجزء الآخر مؤجلاً فهو غير جائز، ويقرب من ذلك إذا تمت العملية بطريق الشراء الموازي، وذلك بتأجيل البدلين بسعر صرف معجل، ثم يتم تقابض البدلين في وقت واحد، ولكنه في وقت مؤجل، وإن كانت بعض المصارف الإسلامية تقوم به.

قد أصبحت بيوع النقد الآجلة موضع خلاف في الاجتهاد بين الفقهاء، فالبعض يقول بجوازها إذا اعتبرت مجرد "مواعدة" على تنفيذ عملية صرف أجنبي بسعر اليوم، ولكن التقابض سيتم في وقت لاحق محدد. والبعض الآخر من الفقهاء يجيز المwaعدة بشرط عدم اقترانها بما يدل على أنها "عقد بيع ملزم" للطرفين، إذ تعتبر حينئذ من قبيل بيع الدين بالدين وهو ممنوع شرعاً<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> محمود حسن صوان: أساسيات العمل المصرفي الإسلامي دراسة مصرفية تحليلية مع ملحق بالفتاوى الشرعية، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، الأردن، ط1، س ط، 2001، ص185.

## المبحث الثاني

### الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية

يتميز عمل المصارف الإسلامية بمجموعة من الخصائص، وله كذلك مجموعة من الضوابط الشرعية، والتي من خلالها تؤدي المصارف الإسلامية مختلف عملياتها وخدماتها التي كانت موضوع المبحث السابق والذي تم من خلاله عرض موجز لمختلف أعماله الاستثمارية والتي من بينها خدمة الاعتماد المستندي.

معلوم أن هذه الخدمة قد نشأت في رحم المصارف الربوية، فهي وليدة عادات وأصول مصرفية من صنع المصارف ذاتها، وبالتالي فهي لا تخضع لنظام تشريعي بل تحكمها قواعد وأعراف دولية موحدة لقيت الترحاب والمتابعة من طرف أكثر المنظمات الاقتصادية الدولية (الغرفة العالمية للتجارة). لهذا فقد عملت بها المصارف الربوية واتبعتها. ومن أجل تحقيق رغبة المسلمين الذين يريدون إتمام صفقات تجارتهم الخارجية في إطار ومبادئ الشريعة الإسلامية كان من اللازم على البنك الإسلامي أن يكييفها طبقاً لضوابط وقواعد العمل المصرفي الإسلامي، دون الإخلال بخصائصه، وبالقواعد والنصوص الموحدة للاعتماد المستندي المملى من طرف الغرفة العالمية للتجارة .

الشيء الذي تنفرد به البنوك الإسلامية ويميزها عن البنوك التقليدية أنها تعمل من خلال هيئة الفتوى الشرعية المتكونة من العلماء المتخصصين في علوم الشرعية والاقتصاد الذين يعملون جاهدين على إيجاد البديل لكل عملية مصرفية أبدى المجتمع الإسلامي حاجته إليها.

لهذا سأنتقل من خلال المطلب الأول إلى التكييف الشرعي لمسألة الاعتمادات المستندية باعتباره من مستلزمات نشاط التجارة الخارجية.

## لمطلب الأول

### التكيف<sup>1</sup> الشرعي للاعتماد المستندي

تعد أعمال الوكالة والكفالة والنيابة والضمان بمثابة الإطار القانوني العام لمختلف الخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف لربائته والتي قد تكون في صورة قروض مباشرة أو تسهيلات مصرفية وقد ينتهي إلى فرض فعلي أو مجرد ضمان ولهذا يطلق على عمليات الضمان هذه " الاعتماد المصرفي وهو عبارة عن عقد يتعهد فيه البنك لعميله أن يقدم له أداة من أدوات الاعتماد مقابل التزام العميل بدفع مقابل وتخليص المصرف نتائج الخدمة المصرفية المقدمة<sup>2</sup>، ومن صور الاعتماد المصرفي الاعتماد المستندي.

من الواضح أن تجنب الفائدة لن يمنع المصرف الإسلامي من تقديم الخدمات المصرفية (التي يقدمها البنك التقليدي) المعروفة مقابل أجر أو لقاء عمولة أو إيجار وذلك استناداً إلى أساس شرعي يميز تقاضي الأجر لقاء تقديم خدمة مصرفية، لهذا فقد عمل فقهاء الأمة الإسلامية على إيجاد تكيف فقهي لكل خدمة مصرفية.

إن الحديث عن التخريج الفقهي لفتح الاعتمادات المستندية وأخذ التعويضات، له أكثر من اتجاه. فهناك حكم أصل المعاملة أي تخريجها على أصل من العقود الأصلية، ثم معرفة حكم ما يأخذ المصرف لقاء قيامه بهذه الخدمة، دون إغفال الحديث عن الضرورة التجارية الخارجية ضمن الحلال، مع بيان أنواع الاعتمادات، وطرق الدفع المعتمدة، وشروط التسليم وموقف الشريعة الإسلامية من كل ذلك، وفيما يأتي بيان لهذه الأحكام.

<sup>1</sup> - تكيف لغةً: التَكْيِيفُ: (ك ي ف) مص - كَيْفٌ، يُنظَرُ: حوران مسعود: الرائد، معجم لغوي عصري، دار العلم للملايين. بيروت. لبنان. ط 5، ص 1986، ج 1، ص 440. وتَكْيِيفًا: الشيء جعل له كيفية معلومة. يُنظَرُ: نفس المرجع السابق، ج 2، ص 1263.

- التكيف اصطلاحاً: والتكيف الفقهي للمسألة: تحريرها وبيان انتمائها إلى أصل معين، ويعرفها أهل القانون بأنها تعبير فقهي يصلح للدلالة على الوسائل التي تترع إلى تليين وإعادة نظر: وهو الإصلاح أو المراجعة؛ قابلية التعديل والتغيير يُنظَرُ؛ محمد رواس قلعه جي، و حامد صادق فنيبي: معجم لغة الفقهاء، دار النفائس، بيروت، لبنان، ط 2، ص 143. 1988، ص 143. ويُنظَرُ كذلك؛ حيران كورنو: معجم المصطلحات القانونية. ترجمة؛ منصور القاضي، مؤسسة الجامعة، بيروت، لبنان، ط 1، ص 1998، ص 548.

والمراد بالتكيف هنا هو بيان موقع عقد الاعتماد المستندي من العقود، وصفته من حيث اللزوم أو الجواز، فاللزوم يعني عدم جواز الفسخ، والجواز يقصد به جواز الفسخ للطرفين أو أحدهما وبيان ذلك بنبي على إيضاح العقود التي يندرج فيها هذا العقد، ويلحق بها من عقود المعاملات المسماة حتى يحصل تفصيل أحكامها منها، وتخريج ما لم يذكره الفقهاء عليها. وتكيف الاعتماد المستندي يتم إنجازه دون إلحاق الضرر بأطراف العقد. وعملية تكيفه تحتاج إلى معلومات وخبرات تراكمية لفهم المحيط، واستعداد، ومرونة، وإدراك المتغيرات ذات الصلة بالعقد المراد تكيفه.

<sup>2</sup> أحمد باوي: نفس المرجع السابق، ص 138.

## الفرع الأول: الأسس الفقهية لتخريج عقد الاعتماد المستندي

لقد إعتد فقهاء الأمة الإسلامية على أسس ثلاث للتمكن من إنجاز تخريج فقهي صحيح للاعتماد المستندي و هذه الأسس نوجزها على الشكل التالي<sup>1</sup>:

### الأساس الاول:

تخريج هذه المعاملة على أنها وكالة ورهن، حيث أن العملية تشمل توكيلاً مقيداً في أداء دين العميل شريطة تسلم مستندات البضاعة قبل الأداء، ويتضمن هذا التوكيل رهن البضاعة لدى الوكيل إلى أن يستوفي الثمن الذي وكل بأدائه ويستحق أجرته لقيامه بنقل (تحويل) المال، وتسلم المستندات، ومتابعة الإجراءات المختلفة للاعتماد.

ويؤخذ على هذا التخريج إغفال الكفالة التي يتعهد بها المصرف إذ أن المصرف يقدم للمستفيد (المصدر؛ بائع البضاعة) خطاباً يكفل بموجبه أن يقوم العميل (المستورد) بدفع قيمة البضاعة، وهذه هي الغاية التي يريدها البائع من فتح الاعتماد، وبطلب تدخل المصرف.

### الأساس الثاني:

تخريج هذه المعاملة على أنها حوالة و وكالة، بحيث تتم عملية فتح الاعتماد بتوكيل العميل مصرفه بأداء ما دفعه له مقدماً (الغطاء) و بحوالة ما لم يدفعه، فالعميل محيل للبائع بثمن الشراء (البضاعة) و على المصرف الوسيط؛ فاتح الاعتماد. فطبيعة عملية فتح الاعتماد تتفق وما قاله الأحناف في الحالة حيث أن البنك (المحال عليه) رضي بشغل ذمته إتجاه المستفيد (المحال) ولم يكن البنك في الأصل مديناً لمعطي الأمر (المحيل) ورضى البنك ظاهرة أساسية لفتح الاعتماد وإذا لم يتحقق الرضى لم يتحقق فتح الاعتماد<sup>2</sup>. في حين نجد أن الدكتور علي أحمد السالوس قد استبعد الحوالة عن الاعتماد المستندي<sup>3</sup>، والذي له مبرراته في ذلك.

وبما أن شرط صحة حوالة الدين هو وجود الدين حقيقة فإن المصرف سيضطر إلى التأكد من ذلك في كل معاملة اعتماد، بطلب مستندات البيع، وفحصها، وتسليمها، وذلك من أجل ضمان حقه في الرجوع على

<sup>1</sup> علاء الدين زعتري، المرجع السابق، 385. وما بعدها.

<sup>2</sup> شوقي إسماعيل شحاته: البنوك الإسلامية، دار الشروق للنشر والتوزيع، جدة، المملكة العربية السعودية، ط1، ص1977م، ص95.

<sup>3</sup> علي أحمد السالوس: نفس المرجع السابق، ص121.

العميل الأمر بفتح الاعتماد. ويؤخذ على هذا التخريج. أنه يؤدي إلى قيام مسؤولية المصرف عن العلاقة بين العميل المشتري، والمستفيد البائع، فإذا لم يوجد عقد بيع بينهما بطلت الحوالة.

ولتجاوز هذه العقبة أوضحت القوانين التجارية عدم وجود علاقة بين المصرف وأطراف العملية، فتصرف المصرف مستقل عن عقد البيع القائم بين العميل والمستفيد<sup>1</sup>، وهذا ما أكدته المادة الثالثة من نصوص لائحة القواعد الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية بنشرة غرفة التجارة الدولية رقم 500 لسنة 1993م >>تعتبر الاعتمادات المستندية في طبيعتها معاملات منفصلة عن عقود البيع أو غيرها من العقود التي قد تكون أساساً لتلك الاعتمادات ولا ترتبط البنوك بأي وجه من الأوجه بهذه العقود ولا تلتزم بها... <<

ثم إن هذا التخريج يوقع المصرف في إشكال أخذ العمولة (الأجر) على الحوالة، فهي في الطبيعة الفقهية عقد وفاء واستيفاء أو عقد إرفاق، وليس عقد معاوضة، وأخذ الأجرة على الحوالة يؤدي إلى جريان الربا في المعاملة، وفي الجواب عن هذا الاعتراض يقول باقر الصدر في ذلك أن العوض الذي يأخذه المصرف هو في مقابل الوكالة في استيفاء المستندات ومراجعتها، وليس في مقابل الحوالة<sup>2</sup>.

### الأساس الثالث:

تخريج المعاملة على أنها عقد خاص قائم بذاته، مستحدث، لا يندرج في العقود الفقهية المعروفة. وهو ما ذهب إليه التكييف القانوني الذي بيناه في الفصل السابق.

وقد وافق الفقهاء والعلماء على جواز استحداث معاملات وعقود تتلاءم مع الاحتياجات المتنوعة المتجددة للناس والمجتمعات إذا لم تعارض تلك العقود نصاً شرعياً، وذلك بناءً على القاعدة والأصل بأن العبادات إذن، والمعاملات تطلق، وأن >>الأصل في العبادات التحريم ما لم يرد نص بالإباحة أو الوجوب، والأصل في المعاملات الإباحة ما لم يرد نص بالكراهة أو التحريم<<<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> سميحة القليوبي: الأسس القانونية لعمليات البنوك، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، دت، ص 109. و المادة الثالث من العراف الدولية الموحدة للإعتماد المستندي.

<sup>2</sup> محمد باقر الصدر: المرجع السابق، ص 133.

<sup>3</sup> زين العابدين بن إبراهيم بن النجيم: الأشباه والنظائر على مذهب أبي حنيفة النعمان، دار الكتب العلمية، ط 1985، ص 66.

## الفرع الثاني: الترجيح والموازنة

ما يمكن استنتاجه من هذه التخريجات أن الإعتماد المستندي يمكن أن يأخذ شكل كفالة، حيث أن البائع يقبل كفالة المصرف فيشحن البضاعة قبل قبض ثمنها ثم بعد وصول وثيقة الشحن إلى المصرف الكفيل يؤدي المشتري ثمن البضاعة كاملاً. لكن هذه الحالات نادرة الوقوع، فهناك مشكلتان:

- مشكلة عدم دفع العميل كامل الثمن، بمعنى أن غطاء الاعتماد جزئي وليس كلياً.

- مشكلة ضعف الثقة أو فقدانها بين المتعاملين، وبخاصة في التجارة الخارجية<sup>1</sup>.

لهذه الأسباب كان من الواجب البحث عن تخريج آخر مناسب للاعتماد المستندي وعقود المعاملات المالية الإسلامية والتي تمكن المتعاملين من إتمام صفقات التجارة الخارجية دون الإخلال بالأعراف الدولية وفي نفس الوقت تجنب الربا.

### 1- عقد الاعتماد المستندي أساسه الضمان

حاول بعض العلماء تخريج عملية فتح الاعتماد المستندي على مبدأ الضمان الشرعي<sup>2</sup>، فالمصرف يتعهد بوفاء دين المشتري (العميل) للبائع (المستفيد).

في هذه الحالة يعتبر تدخل البنك بيساره وضمان حق البائع في الثمن إذا قدم المستندات وضمن حق المشتري باستلامه المستندات وفحصها. هذا الذي أبرز تخريج عملية الاعتماد المستندي من حيث عقد الضمان. وإذا اتضح أن فتح الاعتماد يعكس مظاهر الضمان، والضمان مشروع في الإسلام.

الضمان يتضمن رهناً ضمناً للبضاعة لدى المصرف (الضامن) بعد أداء الثمن الذي توعد بتسديده. وممن قام بتسديد القيمة للبائع يصبح المشتري مديناً للمصرف بقيمة البضاعة التي سدها. ويؤخذ على هذا التخريج أنه لا يسمح للمصرف بأخذ مقابل لهذا الضمان، والضمان - شرعاً - من عقود الوفاء والإرفاق، فالضمان شرعاً هو ضم ذمة الضامن إلى ذمة المضمون عنه في التزام الحق فيشتت في ذمتها جميعاً، ولصاحب الحق مطالبة

<sup>1</sup> علاء الدين زعتري: المرجع السابق، ص 387.

<sup>2</sup> عمر بن عبد العزيز الترمذ: الإخراج والترجمة؛ بكر بن عبد الله أبو زيد: الربا والمعاملات المصرفية في الشريعة الإسلامية، دار العاصمة، الرياض، المملكة العربية السعودية، ط 8، ص 1417 هـ، ص 401.

من شاء منهما، واشتقاقه من الضم<sup>1</sup>، ففي عقد الضمان الشرعي يكون من حق صاحب الحق أن يرجع إلى أي من المصارف، ولا يطلب حقه إلا منه، فهو أمامه الملتزم الأصلي الذي يقتضي منه دينه ويستوفى منه حقه<sup>2</sup>.

وعلى اعتبار أن الضمان والكفالة من عقود التبرع والقربة إلى الله تعالى والمقصود بها التعبد ورضا الله عز وجل، فلا يجوز أن تكون بمقابل، وهي إما أن تكون عقد تبرع ابتداءً وانتهاءً، وذلك إذا لم يرجع الكفيل على المكفول بما يتحملة نتيجة الكفالة، أو تكون تبرعاً ابتداءً ومعاوضةً انتهاءً إذا أدى الكفيل عن المكفول على أن يعود عليه بما قد يتحملة. والقول بمنع أخذ المصرف شيئاً في مقابل الضمان معتمد على منع أخذ الأجرة على الكفالة والوارد في كتب الفقه الإسلامي، لا يجوز أخذ عوض عنها وقد ورد بشأن الكفالة: لو كفل بمال على أن يجعل طالب الكفالة له جعلاً، فإن لم يكن مشروطاً في الكفالة فالشرط باطل والكفالة صحيحة، أما إذا كان الجعل مشروطاً في الكفالة فالكفالة باطلة<sup>3</sup>.

هذا ما يؤيده الدكتور رفيق المصري فيقول: >> يجوز لضامن، إذا دفع مصاريف، أجرة انتقال وغيرها، لأجل الضمان، أن يسترد مصاريفه المدفوعة فعلاً دون زيادة، لأن الزيادة تصبح من باب الأجرة المنوعة على الضمان<sup>4</sup>، فالضمان يجعل لا يجوز، لأن الشرع جعل الضمان والقرض والجاه لا يفعله إلا الله؛ بغير عوض نقدي، فأخذ العوض عليه سُحِت<sup>5</sup>، وحرام.

إلا أننا نجد من علماء العصر من أجاز أخذ الأجرة على الضمان، ما دام الضمان يترتب عليه استخدام جهد، ولو كان ذلك الجهد مجرد مشي أو حركة، أو غير ذلك<sup>6</sup>. واتساع النشاط التجاري إقتضى أن تقوم هيئات متخصصة بغرض الضمان؛ تسهياً للتبادل التجاري، وتوفيراً للوقت والجهد.

ويقول الدكتور محمد رواس قلعه جي >> هذا الحكم - أخذ الأجرة على الكفالة - مما يجب أن يعاد النظر فيه؛ نظراً لتبدل أحوال الناس التي صدر فيها هذا الحكم، ولا يُتَكَرَّرُ تغيير الأحكام بتغير الأزمان، أي بتغير عُرفٍ

<sup>1</sup> حس أبوب: فقه المعاملات المالية، في الإسلام، دار السلام للطباعة والنشر، القاهرة، مصر الطبعة الأولى 2003م، ص 455.

<sup>2</sup> محمد صلاح محمد الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها الإسلام، دار الوفاء، المنصورة، مصر، ط 1، ص 1990، ص 477.

<sup>3</sup> أبي محمد بن غانم بن محمد البغدادي: نفس المرجع السابق، ص 265-266.

<sup>4</sup> رفيق بونس المصري: نفس المرجع السابق، ص 51.

<sup>5</sup> السحت: بضم أوله وسكون ثانيهين ج سحات ن المال الحرام وما حثت من مكاسب سَمَاوَنَ للكذب آكالوا السُّحْتِ، محمد رواس قلعه جي، حامد صادق فتحي: نفس المرجع السابق، ص 242.

<sup>6</sup> عبد الله عبد الرحيم العبادي: موقف الشريعة من المصارف الإسلامية المعاصرة، المكتبة العصرية، صيدا، بيروت، لبنان، د ت، ص 317.



أهلها وعاداتهم، لأنه لم يرد نص شرعي؛ من قرآن أو سنة في منع أخذ الأجر على الكفالة<sup>1</sup>، وبالمقارنة والتأمل بين القول بمنع أخذ أجر على الضمان، وجواز ذلك ظهر من الفقهاء المعاصرين من جعل للأمر ضوابط: الكفالة، أو بالعدد.

أما عبد السميع المصري يرى أن للمصرف أخذ عمولة واحدة (مرة واحدة) وأن هذا جائز بشرط عدم تكرارها، أي عدم ارتباطها بالزمن، وعلى أن تكون مقبولة، معقولة، لا زائدة زيادة فاحشة<sup>2</sup>. ولذا يتضح أن الأصل منع أخذ أجر على الضمان، ومع الحاجة والضرورة وإلحاح عمليات التبادل التجاري الخارجي يمكن القول بجواز أخذ الأجر على الضمان، وبشروط:

- أن تكون الأجرة مقبولة معقولة المعنى، عادلة المقدار.

- عدم تكرارها مع تقدم الزمن للعملية الواحدة.

ويبقى من الأحسن الابتعاد عن هذه الشبهات، والاكتفاء بالمصاريف الفعلية فالخدمة تُقدم مجاناً للزبائن من أجل التعامل في المصرف في أمور أخرى تدر على المصرف أرباحاً تغطي مثل هذه الخدمات المجانية.

## 2- عقد الاعتماد المستندي أساسه الوعد بالوكالة والإقراض والكفالة:

يعتبر عقد الاعتماد المستندي بمثابة وعد وتعهد بتقديم التسهيلات المصرفية والمالية أو إقراض بصورة غير مباشرة مع الالتزامات المتقابلة وهي التزام المصرف بكفالة عملية فاتح الاعتماد المستندي والتزام الأخير بدفع كلّ النفقات و الدين في الأجل المحدد، مما يجعل علاقة الوكالة والكفالة بارزة وظاهرة<sup>3</sup>، وهو ما ذهب إليه الدكتور محمد صلاح محمد الصاوي<sup>4</sup> أن العملية تقوم على أساس الوعد بالوكالة والإقراض، فالمصرف يعد بأن يكون وكيلاً عن عميله في الوفاء بدينه قبل الاستفادة، فإن كان هذا المبلغ غير مغطى من قبل العميل فإنه يعد قرضاً من المصرف إليه. وهذه الوكالة خاصة لأنها مزوجة بالضمان أو الكفالة، فالمصرف في هذه العملية وكيل وكفيل في الوقت ذاته.

<sup>1</sup> محمد رواس قلعه جي: مباحث في الاقتصاد الإسلامي من أصوله الفقهية، دار النفائس، بيروت، لبنان، ط1، س ط1991م، ص155.

<sup>2</sup> عبد السميع المصري: التجارة في الإسلام، مكتبة وهبة، القاهرة، مصر، ط2، س ط1986م، ص104.

<sup>3</sup> محمد باوي: نفس المرجع السابق، ص122

<sup>4</sup> محمد صلاح محمد الصاوي: نفس المرجع السابق، ص477. وما بعدها.

كما أن التزام المصرف قَبْلَ المستفيد يجعل المسألة تبدو وعداً للمستفيد بكفالة دينه الذي له على المشتري، وبما أن المستفيد لا يرجع إلا على المصرف ( الضامن ) فإن هذا يُخْرِج موضوع الضمان من عملية فتح الاعتماد؛ أي لا يُعَدُّ الضامن شرعياً إلا إذا كان المضمون له يعود إلى الضامن أو إلى المضمون عنه، وهذا هو تعريف عقد الضمان<sup>1</sup>، لذا فقد بقي التخريج قائماً على أساس الوعد بالوكالة والإقراض.

ومع استبعاده لموضوع الضمان؛ فإن الدكتور محمد صلاح محمد الصاوي يشير إلى هذه الوكالة الخاصة- أي من نوع خاص-؛ فهي ممزوجة بالضمان أو الكفالة، فالمصرف وكيل وكفيل في الوقت ذاته.

- ففي حالة الاعتماد المغطى يكون المصرف قد تعهد لعميله بالوكالة عنه في الوفاء بدينه للمستفيد فضلاً عن كفالاته أمامه.

- وفي حالة الاعتماد الذي ليس له غطاء يكون قد تعهد- بالإضافة إلى الوكالة والكفالة- بأن يُقرضه مبلغ الدين المحدد في طلب فتح الاعتماد.

ويلاحظ على هذا التخريج أنه يجعل من العملية تأخذ ثلاث حالات؛ في الحالة الأولى يقدم العميل الغطاء الكافي وعندها يكون تصرف المصرف وكيلاً عنه، وفي الحالة الثانية لا يقدم العميل كل الغطاء المالي وبالتالي المصرف الإسلامي يقدم قرضاً، والحالة الأخيرة وفيها يكون المصرف وكيلاً عندما لا يتمكن العميل من تقاسم كل الغطاء المالي. هذا التفصيل يقود إلى الحديث عن التخريج الفقهي للاعتماد المستندي ضمن حالتين<sup>2</sup>:

### الحالة الأولى: الاعتماد المستندي كوسيلة دفع:

تعتمد هذه الحالة على

1- إن الاعتماد المستندي مغطى بالكامل، أي إن طالب فتح الاعتماد ( العميل ) قد دفع للمصرف قيمة البضاعة المشتراة.

2- إن التعهد بدفع قيمة البضاعة للمستفيد، وتُسَلَّم المستندات منه، هو من اختصاص المصرف المنشئ أو المصرف المرسل.

<sup>1</sup> علاء الدين زعتري: النقود، وظائفها الأساسية وأحكامها الشرعية، دار قتيبة ودمشق سورية، بيروت، لبنان، ط1، ص ط 1996م، ص260.

<sup>2</sup> علاء الدين زعتري: الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، دار الكلم الطيب، دمشق، بيروت، ط1، ص ط 2002، ص389.

وهذه المعاني فإن عملية فتح الاعتماد المستندي، تدخل في مفهوم الوكالة بمعناها الفقهي؛ فطالب الاعتماد، يوكل المصرف في القيام بعمل، ويجوز للوكيل أن يوكل غيره في حدود ما وكل فيه.

#### الحالة الثانية : الاعتماد المستندي كوسيلة دفع مقترنة ومصحوبة بائتمان:

هذه الحالة هي الأكثر شيوعاً في الواقع العملي، إذ أن العميل يطلب من المصرف فتح اعتماد دون أن يدفع غطاء للاعتماد، أو يقوم بدفع جزء من قيمة البضاعة، ويكون الباقي ديناً عليه؛ بدءاً من تاريخ تسديد المصرف قيمة البضاعة للمستفيد.

وبذلك يمكن القول بأن التخريج الفقهي لعملية فتح الاعتماد المستندي إما أن يكون وكالة وذلك في حالة كون غطاء الاعتماد كاملاً، وإما أن يكون قرضاً في حالة كون الاعتماد غير كامل أو غير موجود أصلاً. وهو ما قد ذهب إليه مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي المنعقد بإمارة دبي دولة الإمارات العربية المتحدة، خلال الفترة الممتدة من 20 إلى 22 ماي 1979. الذي بحث أعمال المصارف الإسلامية واتخذ عدة قرارات منها ما يخص خدمة الاعتماد المستندي وكيفية تطبيقها في المصرف الإسلامي من خلال ثلاث حالات

#### الحالة الأولى:

أن يكون للعميل رصيد لدى المصرف يغطي كامل القيمة، ويأخذ المصرف أجراً على وساطته فيما بين العميل وبين المصدر فهو وكيل بأجر.

ويرى المؤتمر أن هذا لا غبار عليه من الناحية الشرعية، ويراعي أن يكون أجر فتح الاعتمادات مراعى فيه التخفيف عن الناس ومراعى فيه أيضاً ما هو متبع حسب العرف التجاري.

#### الحالة الثانية:

أن يكون العميل له رصيد في المصرف لا يغطي القيمة كلها، والمصرف في هذه الحالة يكون شريكاً في هذه الصفقة.

ويتم بيع البضاعة موضع المشاركة لحساب الشريكين (المصرف وعميله). ويحصل كل منهما على نصيبه فيما يرزق الله به من ربح بنسبة رأس مال كل منهما.

## الحالة الثالثة:

أن لا يكون للعميل رصيد فيشتري المصرف البضاعة لنفسه مع تعهد العميل أن يشتريها من المصرف متى وصلت إلى ميناء الوصول أو متى ما يدل على استلام المصرف المراسل في الخارج (وكيل المصرف الإسلامي) لمستندات ملكية البضاعة.

ويكون العميل في هذه الحالة منفذاً لوعده بشراء البضاعة بعد استلامها سواء في ميناء الشحن أو ميناء الوصول (( حسب الاتفاق مع المصدر)) على أساس بيع المراجحة بشروطه المقررة شرعاً.

### الفرع الثالث: الضوابط الشرعية للتعامل بالاعتمادات المستندية<sup>1</sup>

بعد أن كنا قد تعرفنا إلى خصائص العمل المصرفي وقواعده وضوابطه الشرعية و التي من خلالها نتج لنا التكييف الشرعي لعقد الاعتماد المستندي الناتج أساساً عن عقود المعاملات المالية في الفقه الإسلامي، دون الإخلال بالقواعد والقوانين المنظمة لطريقة عمله والملازمة من طرف غرفة التجارة العالمية التي ألزمت على كل مصارف العالم بتطبيقها عند ذكرها من طرف العملاء في عقودهم التجارية، وهذا بغض النظر عن الانتماء الديني و الثقافي للمجتمعات، لذلك نتج لنا مجموعة من الضوابط الشرعية للتعامل بالاعتمادات المستندية علينا ذكرها:

- 1- يجوز للبنك أن يأخذ أجرة على قيامه بالخدمات المطلوبة في اعتمادات الوكالة سواء كانت مبلغاً مقطوعاً أم بنسبة من مبلغ الاعتماد.
- 2- لا يجوز أن يتقاضى البنك عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المراجحة لأنه يفتح الاعتماد لنفسه، ولكن عندما يجري البنك المراجحة مع العميل بحق له إضافة نفقات الاعتماد إلى تكلفة السلعة محل المراجحة.
- 3- يجوز أن يتقاضى البنك عمولة عن فتح الاعتماد في اعتماد المضاربة والمشاركة، وتخصم من مصروفات المضاربة أو المشاركة باعتبارها أعمالاً خارجة عن العقد المبرم بين الطرفين.
- 4- يجوز وضع جدول عمولات لفتح الاعتماد متفاوتة المقدار تبعاً لتفاوت مبلغ الاعتماد إذا كانت عمليات الاعتماد تتضمن مهام تختلف تبعاً لاختلاف قيمة الاعتماد.

<sup>1</sup> <http://www.islamicfi.net/arabic/sites/sites.asp> المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية-البنوك وشركات الإستثمار. تاريخ آخر دخول 05-04-2006.

5- لا يجوز تقاضي عمولة لفتح الاعتماد على أساس مدة الاعتماد.

6- يجوز تقاضي عمولة عن تمديد صلاحية الاعتماد، ولكنها لا تحسب على أساس المدة أسوة بما هو وارد في عمولة فتح الاعتماد، ويمكن تحصيلها بمبلغ محدد مقطوع عن كل تعديل.

7- لا يجوز تقاضي عمولة بنسبة مئوية في حالة تعزيز الاعتماد الصادر عن بنك آخر، ويقتصر في هذه الحالة على تحديد مبلغ يغطي المصروفات الفعلية لعملية التعزيز لأن تعزيز الاعتماد هو ضمان محض.

8- لا يجوز أخذ نسبة على المبلغ غير المغطى من قيمة الاعتماد لأنه مبلغ يؤخذ مقابل القرض الذي تقدمه هذه البنوك للعميل بتغطية ما تبقى من قيمة الاعتماد وهو ربا ممنوع، ويستعاض عن ذلك بإجراء اعتمادات مراجعة ومضاربة ومشاركة.

9- لا يجوز للبنك إجراء تداول للمستندات موجلة الدفع أو لكمبيالات القبول أي شراؤها ( دفع قيمتها ) بأقل من قيمتها الإسمية قبل تاريخ استحقاق الدفع الوارد فيها لأنه من قبيل الصور الممنوعة في بيع الدين. كما لا يجوز للبنك أن يكون وسيطاً في ذلك بين المستفيد والبنك المصدر أو البنك المعزز سواء بالدفع أو بالتبليغ.

بعد أن أجاز الفقه الإسلامي الوكالة و الحوالة والضمان لانطباقهم على الاعتماد المستندي، بإعتبار المصرف وكيل ينوب عن العميل الأمر في فحص كل المستندات وأن يستوثق بأنها وفق شروط الاعتماد قبل دفع الثمن<sup>1</sup>. وكذلك لأن خطاب العميل للمصرف لفتح الاعتماد توكيل بدفع قيمة الاعتماد متى تحققت شروطه. والحوالة لأن بائع البضاعة قبل أن يحيله المشتري إلى مصرفه - أي: قبل أن ينتقل ثمن البضاعة من ذمة المشتري إلى ذمة المصرف-. والضمان لأن المصرف قد تصرف بذمته المالية المعروفة بيسارها ضماناً لكل من الطرفين في حقوقهما في الصفة<sup>2</sup>.

ويلاحظ جواز أخذ الأجر والعوض عن الوكالة، أما أخذ العوض على القرض فهو الربا بعينه، هذا الجانب يجب استبداله كما يقول باقر الصدر في مولفه "البنك اللاربوي في الإسلام" بسميها: >>السياسة العامة التي وضعناها للبنك اللاربوي في القرض<< والتي يقصد بها المضاربة وهنا يطرح السؤال التالي: ما موقف

<sup>1</sup> محمود حسن صوان : نفس المرجع السابق، ص201.

<sup>2</sup> محمد شبحون: المصارف الإسلامية دراسة في تقوم الشرعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي، دار وائل ، عمان، الأردن، ط1، ص 184، 2002.

المصارف الإسلامية من فتح الاعتماد؟ وهل يجوز اعتماد أسلوب المصرف الربوي في أخذ الزيادة والأجر والتعويضات على فتح الاعتمادات المستندية؟ ذلك ما سنتطرق إليه من خلال المطلب التالي.

## المطلب الثاني

### أنواع الاعتمادات المستندية المطبقة في المصارف الإسلامية

بعد أن تطرقت بالمطلب السابق إلى التكييف الشرعي لعقد الاعتماد المستندي، محاولاً من خلاله تحديد نوع العقود الشرعية التي يمكن أن يرفق لها، وبغية مني لتقدم البديل الإسلامي للاعتماد المستندي الممكن تطبيقه بالبنك الإسلامي دون الإخلال بالأعراف الدولية الموحدة لنصوص الاعتماد المستندي، التي لا علاقة لها بما يجري في البنوك الإسلامية. إلى حين أن يقدم اتحاد البنوك الإسلامية -بصفتها هيئات مخولة بتقديم مشروع قانون إسلامي يوفر للمصارف الإسلامية فرصة الدخول في عملية التجارة الخارجية بالصيغة المشروعة المقررة في القواعد الكلية للمصارف الإسلامية

لذلك يكون دور البنك في الاعتماد المستندي هو في الواقع دور التعهد بوفاء دين المشتري (المستورد) الذي يستحقه عليه البائع (المصدر) لقاء البضاعة التي صدرها إليه فيقوم البنك على أساس هذا التعهد بتسليم مستندات البضاعة من المصدر ودفع قيمة البضائع له بمجرد تسليم مستندات البضاعة من المصدر ودفع قيمة البضاعة له بمجرد تسلم تلك المستندات إذا كانت شروط الدفع التي سبق أن تم الاتفاق عليها بين المصدر والمستورد بالإطلاع. وأما إذا كان الاعتماد بالقبول فإن البنك غير مسؤول عن دفع القيمة بمجرد وصول المستندات إليه وإنما تبدأ مسؤوليته في ذلك حين قبول المستورد لتلك المستندات<sup>1</sup>، لهذا يمكن أن يأخذ الاعتماد المستندي المقدم من طرف المصرف الإسلامي إحدى الصيغ التالية:

### الفرع الأول: اعتماد الوكالة

يمكن للمصرف الإسلامي تطبيق اعتماد الوكالة في حالة قيام العميل الأمر بفتح الاعتماد بتقديم تغطية كاملة للاعتماد أي أن المعاملة لا تتضمن تقديم تمويل من قبل البنك فهي لا تقتزن بقرض<sup>2</sup>، فما يؤديه البنك من خدمات في هذا الموضوع إنما يكون بتفويض من قبل العميل، وهو يقوم بما كوكيل عنه بأجر<sup>3</sup>. وله

<sup>1</sup> محمد باقر الصدر: نفس المرجع السابق، ص 132.

<sup>2</sup> غسان قلعاي: المصرف الإسلامية ضرورة عصرية لماذا؟ وكيف...؟، دار المكبي، دمشق، سورية، ط 1، ص ط 1998م، ص 198.

<sup>3</sup> محمد عثمان شبر: المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، ص ط 1998، ص 241.

كذلك العمولة التي يتقاضاها مقابل عمله في مراحل الاعتماد المستندي المختلفة وفحص المستندات ودفع الثمن إلى غير ذلك صحيحة شرعاً كذلك استرداد المصرف لنفقات البريد والبرقيات الجائزة<sup>1</sup> ، لذلك فإن البنك بالنسبة لفتح الاعتماد هو كالوكيل بالنسبة لموكله فيما يقوم به ويرجع عنه<sup>2</sup> ، وإن كانت هذه الوكالة نظراً لتعلقها بحق الغير ( وهو المستفيد ) تصبح غير قابلة للنقض إلا بموافقة المستفيد من الاعتماد.

وهو ما لا يتعارض مع الأسس والقواعد الشرعية حيث تذكر كتب الفقه أنه لا يصح عزل الوكيل إذا تعلق بالوكالة حق الغير، هذا ما يرجع تخريج المسألة على أساس الوعد بالوكالة والإقراض ، فذلك أقرب الآراء قبولاً في هذا المقام، إلا أنها وكالة خاصة لأنها مزوجة بالضمان أو الكفالة، فالمصرف في هذه العملية وكيل وكفيل في الوقت ذاته<sup>3</sup> . فالبنك بين صفتي الوكيل والكفيل، ولا يحق له أخذ أجر مقابل الكفالة ذاتها لأن الإجماع منعقد على عدم جواز الأجر على الضمان، ولكن يطيب له أخذ الأجر مقابل الخدمات التي يقدمها بما في ذلك التكلفة التي يتحملها عند إصداره خطاب الاعتماد وما يسبق ذلك من جهد مبذول لدراسة وتقييم أوضاع العميل المالية للتأكد من ملائته وقدرته على الوفاء بالتزاماته.

وعليه يجوز للبنك أخذ الأجر في اعتماد الوكالة سواء كان محددًا بمبلغ مقطوع أو بنسبة من مبلغ الاعتماد، أما التزامه إنجاه المستفيد فهو من قبيل الضمان لكنه يحصل تبعاً ولا يخصص له مقابل بصورة مستقلة مباشرة. والخطوات العملية لتنفيذ اعتماد الوكالة من قبل البنوك الإسلامية لا تختلف عن الخطوات المعتادة المطبقة بشكل عام والتي تم الإشارة إليها في الفصل السابق.

### الفرع الثاني: اعتماد المراجعة

لقد استفادت المصارف الإسلامية من تطوير عقد المراجعة من أجل القيام بنوع من التوظيف قصير الأجل، بدلاً من القرض الربوي<sup>4</sup> . في حالة طلب العميل فتح الاعتماد المستندي دون قدرته على تغطية المبلغ كلياً، فيتعهد بشراء هذه السلعة المشار إلى مواصفاتها في الفاتورة المبدئية المرسلة من بنك المصدر. وباعتبار أن البنك سيكون مالِكاً لها أو لنصيبه منها إذا اعتبر شريكاً على أساس ربح معين فور وصول السلعة ويشترط

<sup>1</sup> شوقي إسماعيل شحاته: البنوك الإسلامية، دار الشروق، جدة، السعودية، ط1، ص 1977م، ص94.

<sup>2</sup> حمد الحبيب التحكائي: بحث بعنوان: القواعد الشرعية للنشاط الاقتصادي والإجابة على تحديات المعاملات المعاصرة، ندوة 34 البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي. المنعقد بمدينة المحمدية بالملكة المغربية خلال الفترة من 18-22 جوان 1990م. تحرير لقمان حمد مرزوق للبنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب. جدة. ص56.

<sup>3</sup> محمد صلاح محمد الصوي: نفس المرجع السابق، ص477.

<sup>4</sup> محمد الحبيب التحكائي: نفس المرجع السابق، ص57.

البنك أن يدفع العميل عربوناً أو مبلغاً مقدماً للشراء لضمان حديثه<sup>1</sup>. وقد يكون دفع ثمن المبيع للممول (المصرف) على أقساط متعددة تدفع في مواعيد زمنية محددة<sup>2</sup>.

عندها يقوم المصرف باستيراد هذه السلع لحسابه ثم يبيعها للعميل بسعر التكلفة زائداً ربحاً معيناً ومحددًا بشكل مسبق بحيث يتحمل المصرف كل المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها المواد المستوردة أو عملية الاستيراد حتى تسليم تلك المواد للمستورد عميل المصرف<sup>3</sup>، ويستند اعتماد المراجعة على عقد المراجعة للواعد بالشراء المعروف بالمراجعة المصرفية إلى أركان أهمها:

1- تحديد السلعة المتفق على جلبها وتوصيفها وصفاً مانعاً للجهاالة، لتضييق فرص الاختلاف حول مواصفاتها عند ورودها.

2- تحديد التكلفة الحقيقية للسلعة ولكل مراحل استيرادها، فيكون السعر الحقيقي معلوماً للمشتري.

3- يتعهد العميل بشراء هذه السلعة بمجرد وصولها بسعر أعلى من هذه التكلفة، وتحدد نسبة الربح مقدماً عند التعاقد<sup>4</sup>. يقوم البنك على أساسه بالاتصال بالبائع للقيام بعملية استيراد السلعة وتملكها.

4- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المراجعة قبل فتح الاعتماد باسمه، وقبل أن يرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.

5- يجب أن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع البنك نفسه، كما يشترط أن يتم فتح الاعتماد باسم البنك لأنه هو المشتري من البائع وليس العميل.

6- يجب أن يتم إبرام عقد بيع المراجعة بين البنك والعميل الواعد بالشراء بعد وصول السلعة وتسلم المستندات من قبل البنك. حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الإنسان ما ليس عنده<sup>5</sup>.

7- يجوز قيام البنك بتظهير مستندات الشحن للعميل المشتري بالمراجعة لكي يتمكن من تسلم السلعة.

<sup>1</sup> أبو المجد حرك: نفس المرجع السابق، ص 83-84.

<sup>2</sup> محمد الشحات الجندي: عقد المراجعة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي، دار النهضة العربية. مركز جامعة القاهرة للطباعة والنشر، مصر، ط2، ص ط 1996، ص 204.

<sup>3</sup> غسان قلعاري: نفس المرجع السابق، ص 199.

<sup>4</sup> أبو المجد حرك: المرجع السابق، ص 84.

<sup>5</sup> مجمع الفقه الإسلامي: قرارات و توصيات. 6- 14-1409. مجلة منظمة المؤتمر الإسلامي. ص 90.



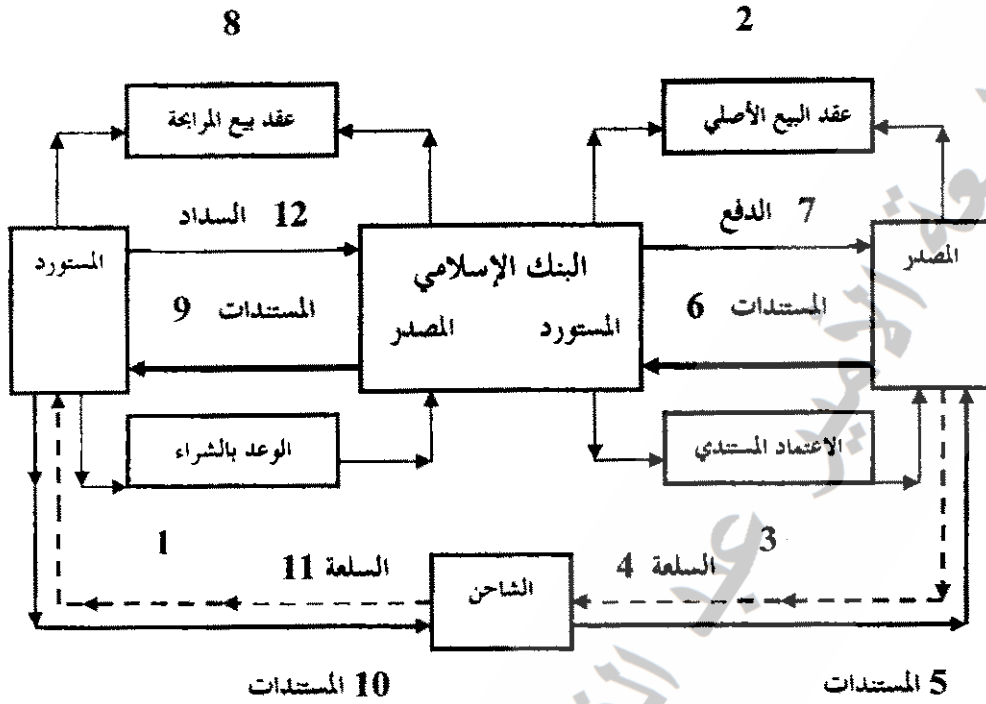
8- لا يجوز للبنك أن يطالب العميل الواعد بالشراء بدفع عمولة عن فتح الاعتماد في حالة اعتماد المراجعة القائم على الأمانة، لأن البنك يفتح الاعتماد لصالحه بصفته المشتري للسلعة. ولكن يمكن للبنك إضافة التكاليف الفعلية المتعلقة بفتح الاعتماد إلى جملة المصروفات، كما يمكنه تحميل المشتري عمولة فتح الاعتماد من خلال إدراجها في التكلفة إذا تم فتح الاعتماد لدى بنك آخر<sup>1</sup>.

ويمكن إنجاز الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المراجعة على النحو التالي:

- 1- يبدي العميل رغبته في استيراد سلعة من الخارج محمدا أوصافها ومبيناً ما لديه من عروض حولها، ويتقدم بوعده لشراؤها من البنك بالمراجعة بعد أن يملكها البنك.
  - 2- يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بشراء السلعة من البائع ويتفق معه على شروط الاعتماد.
  - 3- يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بشراء السلعة من البائع ويتفق معه على شروط الاعتماد.
  - 4 و5- يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن.
  - 6 و7- يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
  - 8 و9- يبرم البنك عقد بيع المراجعة مع العميل الواعد بالشراء طبقاً لما اتفق عليه في وثيقة الوعد. ويظهر للعميل المشتري مستندات الشحن.
  - 10 و11- يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.
  - 12- يقوم المشتري بسداد ثمن السلعة التي اشتراها بالمراجعة في الآجال المتفق عليها.
- ويمكننا توضيح خطوات سير اعتماد المراجعة وفق الشكل الموالي بالصفحة اللاحقة:

<sup>1</sup> <http://www.islamicfi.net/arabic/sites/sites.asp> المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية-البنوك وشركات الإستثمار. تاريخ آخر حول 2006-04-05.

شكل رقم(11): مراحل الاعتماد المستندي بالمراجحة



المصدر: <http://www.islamicfi.net/arabic/sites/sites.asp> المجلس العام للبنوك

والمؤسسات المالية الإسلامية-البنوك وشركات الإستثمار. تاريخ آخر دخول 05-04-2006.

الفرع الثالث: اعتماد المضاربة

إن المضاربة والمشاركة تعتبران الأكثر تميزاً والأوضح تعبيراً عن خصوصية المصارف الإسلامية كونها تستبدل بعلاقة الدائن والمدين وعلاقة أخرى تعتمد على اشتراك المصرف مع عملائه في تحمل النشاط التمويلي واقتسام عوائده<sup>1</sup>، في هذه الحالة يقوم المصرف الإسلامي بتوفير كامل الغطاء المالي فتسمى هذه المعاملة المالية بالمضاربة، بحيث يكون الربح بين المصرف والعميل بحسب الاتفاق والخسارة على المصرف، لأنه صاحب المال<sup>2</sup>، فهذا التمويل جائز شرعاً وفي هذه الحالة يصبح المشتري مديناً للبنك بقيمة البضاعة التي سددتها<sup>1</sup> وما على هذا الأخير (المستورد) إلا أن يكون أميناً، فلا يضمن إلا بالتفريط أو التعدي، مع شيوع الربح بينهما.

<sup>1</sup> رضا سعد الله: بحث بعنوان: المضاربة والمشاركة. ندوة 34 البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي. المنعقد بمدينة المحمدية بالملكة المغربية خلال الفترة من 18-22 جوان 1990م. تحرير لقمان محمد مرزوق للبنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب. جدة، ص 275.

<sup>2</sup> علاء الدين زعتري: المرجع السابق، ص 395. ومحمد عثمان شيبو: نفس المرجع السابق، ص 242.

لكن هذا المبدأ قد يلحق الضرر بالمركز التنافسي للمصرف الإسلامي، لهذا فقد لجأ إلى القيام بدراسة فنية وافية حول الصفقة المراد تمويلها، والمصرف عليه أن يكون عند التزاماته الشرعية والأدبية بحسن التصرف في المال، وبذل الرعاية الكاملة وأداء الأمانة التي أوكل عليها<sup>2</sup>، ليحافظ على مركزه التنافسي. أما المضارب فهو ضامن في حالة ما إذا تعدى أو قصر أو خالف شروط المضاربة<sup>3</sup>.

الملاحظ أن المصارف الإسلامية لا تعتمد كثيراً على صيغة اعتماد المضاربة، حيث يتم اعتمادها فقط عند رغبة العملاء في استيراد سلع ومنتجات لهم القدرة على ترويجها محلياً وتحقيق مكاسب مادية منها.

في هذه الحالة يمكن للمصرف تمويلهم عن طريق اعتماد المضاربة، ليتولى العميل تسويقها وتحقيق الربح الذي يوزع بين الطرفين بنسب متفق عليها. وبهذا الأسلوب لا يحتاج العميل إلى تقديم أي غطاء نقدي للاعتماد المستندي المطلوب فتحه لاستيراد السلع كما في حالة اعتماد المراجعة، ويشترط في اعتماد المضاربة عدة ضوابط يجب مراعاتها لكي تكون المعاملة مشروعة، منها:

1- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المضاربة قبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.

2- يجب أن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع العميل نفسه بصفته المضارب الذي يتمتع بكامل الصلاحيات في إدارة أموال المضاربة. ويتم فتح الاعتماد في هذه الحالة باسم العميل خلافاً لاعتماد المراجعة الذي يشترط فيه فتح الاعتماد باسم البنك.

3- يوزع الربح الناتج عن هذه الصفقة الممولة باعتماد المضاربة بحسب ما هو متفق عليه بين الطرفين بنسب مئوية شائعة بينهما، أما الخسارة فيتحملها البنك بالكامل باعتباره رب المال الممول.

<sup>1</sup> محمد باقر الصدر: نفس المرجع السابق، ص 133.

<sup>2</sup> محمد صلاح محمد الصاوي: المرجع السابق، ص 581-582.

<sup>3</sup> رضا سعد الله: نفس المرجع السابق، ص 220.

ويمكن إيجاز الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة فهي تكون على النحو التالي<sup>1</sup>:

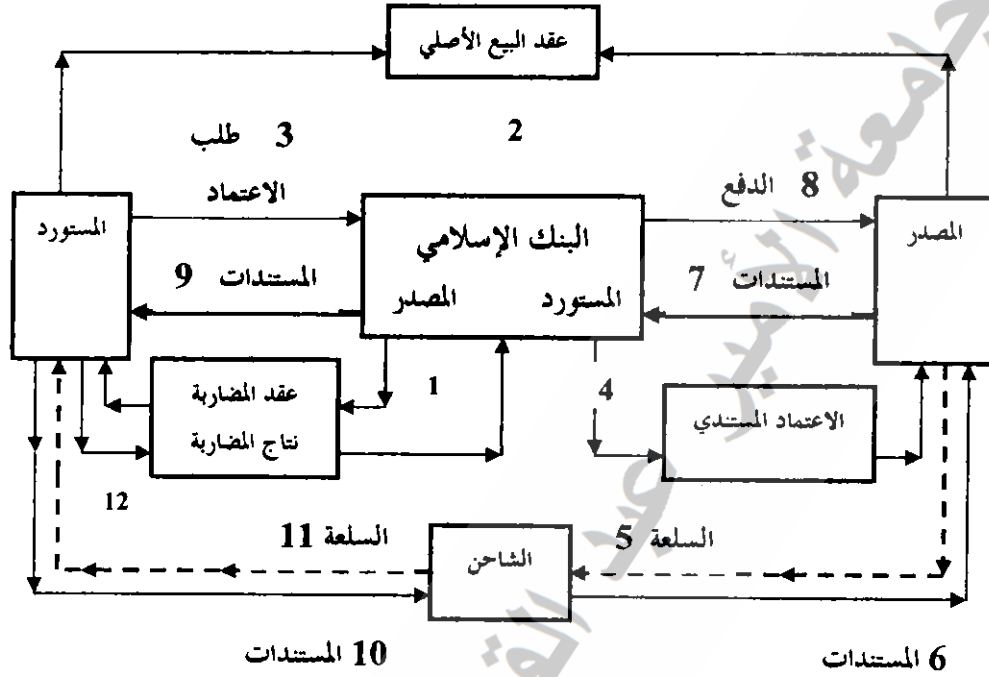
- 1- يبدى العميل رغبته في تنفيذ عملية مضاربة مع البنك بحيث يقدم البنك رأس المال اللازم لتنفيذ شراء سلع معينة ويقوم العميل بصفته المضارب بتسويقها وتحقيق الربح منها. وبعد موافقة البنك وتحديد شروط التعامل يرم الطرفان عقد المضاربة ويفتح البنك حسابا خاصا لعملية المضاربة تحت تصرف العميل المضارب.
- 2- يقوم المضارب بإتمام الإجراءات اللازمة لشراء السلعة التي سيتم المتاجرة فيها، ويرم عقد البيع مع البائع الأصلي في الخارج ويتفق معه على شروط الاعتماد المستندي.
- 3- يطلب العميل المضارب من البنك فتح اعتماد مستندي لصالح البائع الأصلي طبقا للشروط المتفق عليها.
- 4- يصدر البنك اعتمادًا مستنديًا لصالح البائع ويبلغه به مباشرة أو عن طريق بنك مراسل حسب ما يتم الاتفاق عليه.
- 5-6- و يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن.
- 7-8- و يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
- 9- يظهر البنك للعميل المضارب مستندات الشحن لتمكينه من تسلم السلعة.
- 10-11- و يسلم المضارب المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.
- 12- يقوم المضارب بتسويق السلعة، ويصفي عملية المضاربة في نهاية المدة المحددة، ويتم توزيع ما تحقق من أرباح بين الطرفين حسب النسب المتفق عليها.

<sup>1</sup> <http://www.islamicfi.net/arabic/sites/sites.asp> المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية-البنوك وشركات

الإستثمار. تاريخ آخر حول 2006-04-05.

ويمكننا توضيح خطوات سير الاعتماد المستندي بالمضاربة وفق الشكل التالي:

شكل رقم (12): مراحل الاعتماد المستندي بالمضاربة.



المصدر: <http://www.islamicfi.net/arabic/sites/sites.asp> المجلس العام للبنوك  
والمؤسسات المالية الإسلامية-البنوك وشركات الإستثمار. تاريخ آخر دخول 05-04-2006.

#### الفرع الرابع: اعتماد المشاركة

يمكن تطبيق الاعتماد المستندي بالمشاركة في حالة قيام العميل الأمر بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، فيساهم البنك الإسلامي في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد. باستخدام بديل إسلامي آخر يسمى اعتماد المشاركة<sup>1</sup>. و من ناحية أخرى فإن المصرف بقبوله لفتح الاعتماد يكون قد تعهد للمستفيد المصدر بالوفاء بدينه بمجرد وصول مستندات الشحن. فالوعد إذا ترتب عليه التزام مالي أصبح الوفاء به واجباً يجبر عليه الواعد كما هو مشهور في المذهب المالكي.

فيقوم المصرف بدراسة عملية الاستيراد للتأكد من ربحيتها وتقييم العائد المنتظر من المشاركة في تمويلها. وبعد التأكد من حسن سلوك العميل وأمانته يقوم بتوقيع "عقد المشاركة" مع العميل، بحيث تحدد نسبة مساهمة كل من الطرفين من التكلفة الكلية للسلعة المستوردة. كما يجب أن يتضمن "عقد المشاركة" شروط المشاركة

<sup>1</sup> غسان قلعان: نفس المرجع السابق، ص، 199-200.

والضمانات التي يقدمها العميل، ومدة المشاركة، وغيرها من الضوابط الفنية العملية بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية<sup>1</sup>:

1- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المشاركة قبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.

2- يجوز أن يتم التعاقد لشراء السلعة من البائع وكذلك فتح الاعتماد باسم أي من الطرفين لأنه يحق للشريكين في عقود المشاركة المساهمة في العمل بالإضافة إلى تقديمهما حصة من رأس المال خلافا لواقع المضاربة التي ينفرد فيها المضارب بالعمل.

3- يتم تحديد موضوع المشاركة بين الطرفين، فقد يتفق على تأجير الأصل المشتري بالمشاركة إلى العميل، ويكون ربح المشاركة حينئذ عائد الإجارة الذي يوزع بين الطرفين بحسب نسبة مساهمتها في شراء الأصل. وقد يتفق الطرفان على أن يبيع البنك نصيبه لطرف ثالث أو لشريكه العميل مراعاة عاجلا أو آجلا، فيكون ربح المشاركة حينئذ ما زاد عن حصة البنك من ثمن البيع، ولكن يشترط في هذه الحالة ألا يكون البيع للشريك بوعده ملزم ولا مشروط في عقد المشاركة حتى لا تتحول المعاملة إلى ضمان الشريك لشريكه الممنوع شرعا. أما الخسارة فتقسم بين الطرفين بحسب نسبة المساهمة من كل طرف.

أما ما يتقاضاه المصرف من العميل لقاء تنفيذ وعده هذا من فوائد وعمولات فالموقف الشرعي فيه يتسم بالثبات والوضوح. فالفوائد هي من الربا الحرام، وأما العملات؛ فما كان منها لقاء عمل حقيقي بذله المصرف في تنفيذ وعده فهو من الأجرة المباحة ما لم تخف ورائعها مطامع ربوية<sup>2</sup>.

للإشارة فإن اعتماد المشاركة يستهدف فئة أخرى من العملاء، وهم أولئك الذين يحتاجون إلى الأصول والمعدات لاستخدامها في نشاطهم ومشروعاتهم القائمة، ولكن ليست لهم الموارد الكافية لاستيرادها<sup>3</sup>.

ولا تختلف الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المشاركة عن خطوات اعتماد المضاربة في مشاركة الطرفين في تقلص حصة من رأس المال وتحملها الخسارة بقدر مساهمة كل منهما.

<sup>1</sup> محمود حسن صوان: نفس المرجع السابق، ص 202.

<sup>2</sup> محمد صلاح محمد الصاوي: نفس المرجع السابق، ص 477-478.

<sup>3</sup> <http://www.islamicfi.net/arabic/sitemap/index.asp> المجلس العم للبنوك و المؤسسات المالية-البنوك وشركات

الاستثمار. تاريخ آخر دخول 04-05-2006.

## الفرع الخامس: اعتماد التصدير

يستخدم المصرف الإسلامي أيضا أسلوب اعتماد المضاربة والمشاركة في تمويل عملائه في عمليات تصدير، وذلك في حالة تسلم البنك إشعاراً بفتح اعتماد مستندي لصالح عميله لتصدير نوع معين من السلع. وينفذ اعتماد التصدير بالمضاربة أو المشاركة إذا كان العميل المستفيد من الاعتماد يحتاج إلى تمويله بجزء معين من تكلفة العملية أو بالقيمة كاملة نظرا لعدم توافر السيولة اللازمة لديه. فيطلب مشاركة المصرف الإسلامي<sup>1</sup>، ثم يقوم البنك بعد دراسة العملية بتوفير التمويل اللازم للمصدر والمشاركة معه في العملية.

وفي هذه الحالة يتم تنفيذ اعتماد التصدير طبقا للخطوات الأساسية التالية:

- 1- يطلب المصرف من العميل تقديم دراسة تقديرية للتكلفة المنتظرة لتنفيذ هذا الاعتماد مؤيدة كلما أمكن بالمستندات، ويضاف إلى هذه التكلفة عمولات ومصروفات البنك.
- 2- يتم مناقشة البنك بدراسة التكاليف والايرادات المنتظرة حيث إن قيمة الاعتماد تمثل الايرادات المنتظرة، ومن ثم تقدير ربحية العملية والعائد المنتظر على الاستثمار.
- 3- يتم مناقشة العميل في حجم التمويل الذي يطلبه من البنك وبرنامجه، ومن ثم نسبة هذا التمويل إلى التكلفة الكلية للعملية ( ومن ثم تحديد حصص الشريكين).
- 4- يتم توزيع العائد المنتظر وفقا للآتي: نسبة مئوية للمصدر مقابل عمله وخبرته وإدارته.
- 5- تحمل العمولات والمصروفات البنكية على العمليات وتخصم على حساب التمويل لدى البنك قبل الوصول إلى صافي الربح
- 6- يراعي البنك أخذ الضمانات المناسبة على العميل للالتزام بشروط المشاركة وشروط الاعتماد.
- 7- مدة المشاركة تحتسب من تاريخ منح التمويل للمصدر إلى تاريخ الخصم على حساب المراسل.
- 8- بورود إشعار الاضافة إلى حساب البنك طرف البنك المراسل (أو بعد الخصم على حساب المراسل) بقيمة الاعتماد تتم تسوية العملية بين البنك والعميل المصدر. و احتساب نتائجه وذلك بتوزيع صافي الأرباح النهائية (الفرق بين قيمة الاعتماد والتكاليف التي صرفت عليه) وذلك وفقا لقواعد التوزيع المتفق عليها في شروط المشاركة.

<sup>1</sup> رضا سعد الله: المرجع السابق، ص226.

### خلاصة الفصل الثالث

عملت المصارف الإسلامية على إيجاد البدائل المناسبة لأداء عملها دون الإخلال بالضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي محققة بذلك أهدافها وأهداف المتعاملين معها واستطاعت بذلك أن تنافس المصارف التجارية وتزاحمها من خلال إفراغ صيغ العمل المصرفي التقليدي وأدواته في قالب شرعي نقي من شبهة الربا، وهذا لم يتحقق إلا بعد أن تضافرت الجهود وعمل على تطوير صيغ التمويل الموجودة بفقهاء المعاملات المالية، فصيغت بذلك العديد من التقنيات والخدمات المصرفية الإسلامية التي حققت آمال المجتمع الإسلامي.

وخدمة الاعتماد المستندي تعتبر هي الأخرى من بين الخدمات المصرفية التي تم تكييفها طبقاً لنصوص الشريعة الإسلامية، وقواعد وضوابط العمل المصرفي الإسلامي. دون الإخلال بالقواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتماد المستندي. وقد توجت بعد إتمام عملية تكييفها طبقاً للعقود المسماة في الفقه الإسلامي بخمسة أشكال للاعتماد المستندي وهي؛ اعتماد الوكالة، واعتماد المراجعة، واعتماد المضاربة، واعتماد المشاركة، و اعتماد التصدير الذي يمكن أن يطبق من طرف المصارف الإسلامية لإتمام عمليات التصدير نحو الخارج دون حرج أو لبس.

وبذلك أكون قد بلغت الهدف المرجو من هذه الدراسة باستنتاج أنواع الاعتماد المستندي الممكن تطبيقها من طرف المصارف الإسلامية .



## الخاتمة

وتتضمن أبرز النتائج والتوصيات

فمن النتائج:

أولاً: إن التطور الحاصل في العمل المصرفي له أهميته على الحياة الاقتصادية، من خلال قيامه بعملية تمويل التجارة الخارجية عن طريق أدوات وتقنيات التمويل المتعددة والتي يختلف استعمالها حسب الحالة.

ثانياً: تعتبر خدمة الاعتماد المستندي من أهم الأدوات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية، فقد سهلت تمويل صفقات المتعاملين في تجارتهم وحازت على ثقتهم، بحسب كل طرف مخاطر التجارة الخارجية، وحققت بذلك أهداف المصارف التقليدية وأهداف المتعاملين معها.

ثالثاً: الالتزام بالضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي وقواعده ضروري من أجل التمكن من تكييف تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية لتحقيق أهدافه.

رابعاً: إن مشكلة تكييف تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية ممكنة، وهذا من خلال أنواع محددة من الاعتماد المستندي فقط. دون الأنواع الأخرى التي تم تطبيقها من طرف المصارف التقليدية. دون الإخلال بالقواعد الموحدة للاعتماد المستندي.

خامساً: إن خدمة الاعتماد المستندي التي تقدمها البنوك التجارية، ممكن تكييفها في إطار الضوابط الشرعية، ودون الإخلال بقواعد الاعتمادات المستندية. وإحاقها بالعمل المصرفي الإسلامي لتلبي بذلك حاجة المجتمع الإسلامي. وتحقق رغبة وآمال المتعاملين معها.

سادساً: يمكن للمصرف الإسلامي تطبيق اعتماد الوكالة في حالة قيام العميل الأمر بفتح الاعتماد بتقديم تغطية كاملة للاعتماد أي أن المعاملة لا تتضمن تقديم تمويل من قبل البنك فهي لا تفتقرن بقرض، فما يؤديه البنك من خدمات في هذا الموضوع إنما يكون بتفويض من قبل العميل، وهو يقوم بما كوكيل عنه بأجر. وله كذلك العمولة التي يتقاضاها مقابل عمله في مراحل الاعتماد المستندي المختلفة.

سابعاً: يمكن للمصارف الإسلامية تطبيق اعتماد المراجعة، وهذا من أجل القيام بنوع من التوظيف قصير الأجل، بدلاً من القرض الربوي. وفي هذه الحالة يطلب العميل فتح الاعتماد المستندي دون قدرته على تغطية المبلغ كلياً، فيتعهد بشراء هذه السلعة المشار إليها وإلى مواصفاتها في الفاتورة المبدئية المرسلة من المصدر والبنك باعتبار أن البنك سيكون مالكاً لها أو لنصيبه منها إذا اعتبر شريكاً على أساس ربح معين فور وصول السلعة

ويشترط البنك أن يدفع العميل عربوناً أو مبلغاً مقدماً للشراء لضمان حديثه . وقد يكون دفع ثمن المبيع للممول (المصرف) على أقساط متعددة تدفع في مواعيد زمنية محددة.

ثامناً: يمكن تطبيق الإعتدال المستندي بالمضاربة في هذه الحالة التي يوفر فيها المصرف الإسلامي كامل الغطاء المالي فتسمى هذه المعاملة المالية بالمضاربة، بحيث يكون الربح بين المصرف والعميل بحسب الاتفاق والخسارة على المصرف، لأنه صاحب المال، فهذا التمويل جائز شرعاً وفي هذه الحالة يصبح المشتري مديناً للبنك بقيمة البضاعة التي سددتها، وما على هذا الأخير (المستورد) إلا أن يكون أميناً، فلا يضمن إلا بالتفريط أو التعدي، مع شيوع الربح بينهما.

تاسعاً: باستخدام بديل إسلامي آخر يسمى اعتماد المشاركة، والذي يتم تطبيقه في حالة قيام العميل الأمر بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، فيساهم البنك الإسلامي في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد.

عاشراً: يستخدم المصرف الإسلامي أيضاً أسلوب اعتماد المضاربة والمشاركة في تمويل عملياته في عمليات التصدير، وذلك في حالة تسلم البنك إشعاراً بفتح اعتماد مستندي لصالح عميله لتصدير نوع معين من السلع. وينفذ اعتماد التصدير بالمضاربة أو المشاركة إذا كان العميل المستفيد من الاعتماد يحتاج إلى تمويله بجزء معين من تكلفة العملية أو بالقيمة الكاملة نظراً لعدم توفر السيولة اللازمة لديه. فيطلب مشاركة المصرف الإسلامي، ثم يقوم البنك بعد دراسة العملية بتوفير التمويل اللازم للمصدر والمشاركة معه في العملية.

حادي عشر: تشكل البنوك الإسلامية نموذجاً لتطبيق الشريعة الإسلامية في واحدة من أهم مجالات الحياة وهو المجال الاقتصادي. وأن المصارف الإسلامية هي البديل الشرعي للمصارف الربوية لأنها تراعي الجانب الروحي إلى الجانب المادي.

أما التوصيات فهي:

أولاً: دفع مراكز البحث العلمية الإسلامية إلى وضع نظام عمل مصارفي إسلامي يجعلها قادرة على حل مشاكل تمويل التجارة الخارجية ولن يتحقق ذلك إلا بتضافر جهود الباحثين المسلمين اقتصاديين وشرعيين بتسخير جهودهم والإدلاء بأرائهم في سبيل تقديم بديل إسلامي لكل خدمة مصرفية أبدى المجتمع الإسلامي حاجته إليها، ومسؤولية ذلك تقع برأبي على عاتق الباحثين الاقتصاديين أكثر منها على الفقهاء والشرعيين، وفي هذا يقول الأستاذ مالك بن نبي رحمه الله : >> نرى المختصين بالاقتصاد يوجهون العتاب أو اللوم إلى

الفقهاء ويرمونهم أحياناً بالجمود. يجب أن ننزه فقهاءنا من هذا العتاب، ونقول إنه ليس من اختصاصهم أن يدلوا بالحلول الاقتصادية سواء مستنبطة من القرآن أو السنة أو غير ذلك، وإنما اختصاصهم أن يقولوا في شأن الحلول التي يقدمها أهل الاختصاص: هل تطابق أو لا تطابق الشريعة الإسلامية >> (1).

ثانياً: ضرورة دعم عمل المصارف الإسلامية، من خلال تشجيعها على تقديم بدائل أخرى للإعتماد المستندي والتي تضمن لها البقاء في مجال تمويل التجارة الخارجية. فما يمكن تطبيقه اليوم يمكن أن يبطل بسبب التعديلات التي قد تتمها العنفة العالمية للتجارة على القواعد الدولية الموحدة للاعتماد المستندي.

ثالثاً: دعوة المسلمين إلى تحويل أموالهم و ثرواتهم من المصارف التقليدية إلى المصارف الإسلامية. و أن تكون أولويات استثمار أموال المسلمين داخل البلدان العربية والإسلامية في مشاريع تنموية وإنتاجية.

رابعاً: ضرورة الإهتمام بالتكنولوجيا وخاصة في مجال خدمة الاعتماد المستندي، والاستفادة من ثورة المعلومات الحاصلة في جميع مجالات الحياة، وبالتالي فإنه يجب على البنوك أن تواكب هذه التطورات.

خامساً: تطوير الموارد البشرية لتناسب مجال العمل في الأدوات الجديدة، من خلال الاستعانة بخبراء في تقنية المعلومات لتدريب كوادر جديدة من العاملين في المجال المصرفي، وإرسال موظفي المصارف الإسلامية في بعثات تدريبية لاستيعاب الجديد في الأدوات التقنية المستخدمة.

والله أسأل أن يتقبل هذا العمل خالصاً لوجهه الكريم ويدخلنا برحمته في عباده الصالحين، وآخر

دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

(1) مالك بن نبي: المسلم في عالم الاقتصاد، ط 3، دار الفكر، الجزائر-دار الفكر، دمشق، من ط 1987م، ص 11

## مصادر البحث و مراجعه

### المصادر

- 1- القرآن الكريم، برواية ورش عن نافع، الأستاذ المقرئ الجامع أحمد راتب صبحي علاوي والأستاذ الحافظ محمد رمضان محمود المعتم، وذلك بتوجيه الأستاذ المقرئ الجامع محمد نعيم العرقسوسي. مؤسسة الرسالة. ط 1 سنة 1421هـ. بيروت.
- 2- السنة النبوية الشريفة.
- 3- نصوص لائحة القواعد الدولية الموحدة للاعتماد المستندي نشرية غرفة التجارة الدولية رقم 500 لسنة 1993م ترجمة للأستاذ أحمد غنيم

### المراجع

#### أولاً: الكتب

- 1- أبو إسحاق إبراهيم بن علي الفيروز آبادي الشيرازي: المهذب في فقه الإمام الشافعي، عيسى البابي الحلبي وشركائه، القاهرة، مصر، دت.
- 2- أبو محمد ابن قدامة المقدسي: المغني على مختصر أبي القاسم الخراقي، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، السعودية، س ط 1981م.
- 3- أبو داود: سنن أبو داود. د د ط، د د ت ط
- 4- أبو المجد حرك: البنوك الإسلامية ما لها وما عليها، سلسلة الدين المعاملة، دار الصحوة للنشر، القاهرة، مصر، ط 1، د ت.
- 5- أبو الفضل جمال الدين بن مكرم ابن المنظور: لسان العرب، دار صادر للطباعة والنشر، دار بيروت للطباعة والنشر بيروت، لبنان، س ط 1956م.
- 6- أبو الفضل جمال الدين بن مكرم ابن المنظور: لسان العرب، دار إحياء التراث العربي، مؤسسة التاريخ العربي، بيروت، لبنان، ط 2، س ط 1993م.
- 7- أبي محمد بن غانم بن محمد البغدادي: مجمع الضمانات في مذهب الإمام أبي حنيفة النعمان، عالم الكتب، بيروت، لبنان، ط 1، س ط 1987م
- 8- ابن كثير : البداية والنهاية، مكتبة المعارف، لبنان، مكتبة النصر، الرياض، الطبعة الأولى 1966م.
- 9- ابن عابدين محمد أمين: حاشية ابن عابدين، ج 5، دار الفكر، الطبعة الثانية، بيروت، لبنان، 1386هـ.
- 10- إبراهيم بن محمد ابن مفلح الحنبلي: المبدع في شرح المقنع، المكتب الإسلامي، بيروت، س ط 1400هـ.
- 11- إبراهيم مصطفى وآخرون: المعجم الوسيط، المكتبة العلمية، بيروت، لبنان، د ت.
- 12- أحمد أمين: ظهر الإسلام، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، ط 5، د. د ت.
- 13- أحمد بن علي الخطيب البغدادي: تاريخ بغداد. دار الكتب العلمية. بيروت. د. ت.

مصادر البحث ومراجعته

جامعة الأمير سعود  
الكلية العلمية الإسلامية

- 14- أحمد عبد العزيز النجار: عن البنوك الإسلامية ماذا قالوا؟ وماذا نقول؟ الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية. س ط 1982م.
- 15- أحمد النجار و آخرون : 100 سؤال وجواب حول البنوك الإسلامية، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، ط1، س ط 1987م.
- 16- أحمد الشرباصي: المعجم الاقتصادي الإسلامي، دار الجليل، بيروت، لبنان، س ط 1981 م.
- 17- الحاكم والذهبي: المستدرك ، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، د.ت.
- 18- الطبراني: المعجم الأوسط، بتحقيق محمد الطحان، ط1، ، مكتبة المعارف، الرياض، السعودية. س ط 1985م.
- 19- أميرة عبد اللطيف: الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة مدبولي، القاهرة، مصرن س ط 1990م.
- 20- إسماعيل محمد هاشم: مذكرات في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، بيروت، س ط 1976م.
- 21- بدوي حنى: تجارة وإجتهادات ونصوص، منشورات الحلبي الحقوقية، سوريا، س ط 1998م.
- 22- بول أ. سامويلسون: عالم الاقتصاد، العلاقات التجارية والمالية الدولية، نقله إلى العربية: مصطفى موفق، ديوان المطبوعات الجامعية. الجزائر، ج6، س ط 1993م.
- 23- بوعتروس عبد الحق: الوجيز في البنوك والتجارية. عمليات، تقنيات، تطبيقات، د.د.ط، د. ت. ط.
- 24- بن أحمد بن عثمان الذهبي: سر أعلام النبلاء، حقق نصوصه، خرج أحاديثه، وعلق عليه شعيب الأرنؤوط. مؤسسة الرسالة. بيروت، لبنان، س ط 1994م.
- 24- جون هدسون ومارك هرنندر: العلاقات الاقتصادية الدولية. دار المريخ. الرياض، السعودية، س ط 1987م.
- 25- جيمس جوارتي، و ريجاردا ستروب: الاقتصاد الكلي، ترجمة: عبد الفاتح عبد الرحمان، وعبد العظيم محمد، وآخرون، دار المريخ، الرياض، السعودية، س ط 1988م.
- 26- جلال الدين عبد الرحمن بن بكر سيوطي: الجامع الصغير، ، دار الفكر، بيروت، ط1 س ط 1981م.
- 27- جمال يوسف عبد النبي: الاعتمادات المستندية ، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، ط 1، ت ط 2001م.
- 28- زياد سليم رمضان، و محفوظ أحمد جودة: الإتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل، عمان، الأردن ، ط2، س ط 2003 م.
- 29- زين العابدين بن إبراهيم بن النجيم: الأشباه والنظائر على مذهب أبي حنيفة النعمان، دار الكتب العلمية، س ط 1985م.
- 30- زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية، مصر، س ط 1992م.
- 31- حسين النوري: الأوراق التجارية وبعض عمليات البنوك ، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، د.ت.ط.
- 32- حسن أيوب: فقه المعاملات المالية، في الإسلام، دار السلام للطباعة والنشر، القاهرة، مصر الطبعة الأولى 2003م.
- 33- حسن حسني: عقود الخدمات المصرفية . مؤسسة دار التعاون، مصر، س ط 1986م.

- 34- يوسف القرضاوي: الحلال والحرام في الإسلام، مكتبة وهبة، القاهرة، مصر، ط11، س ط1977م.
- 35- كمال بكري: الاقتصاد الدولي للتجارة الخارجية والتمويل، دار الجامعة، الاسكندرية، مصر، د.ت.ط.،
- 36- لطوش الطاهر: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، ط4، س ط2005م.
- 37- مايكل ابدجهمان: الاقتصاد الكلي، ترجمة: محمد إبراهيم منصور، وآخرون، دار المريخ للنشر، الرياض، السعودية، س ط1988م.
- 38- مالك بن نبي: المسلم في عالم الاقتصاد، ط3، دار الفكر، الجزائر-دار الفكر، دمشق، س ط1987م
- 39- مدحت صادق: أدوات وتقنيات مصرفية دار غريب للطباعة والنشر. القاهرة، مصر، س ط2001م.
- 40- محمد إسماعيل البخاري: صحيح البخاري، ج3، دار الفكر، بيروت، لبنان، س ط1981م.
- 41- محمد الزحيلي: المصارف الإسلامية، دار المكتبي، دمشق، سورية، ط1، س ط1997م.
- 42- محمد الشحات الجندي: عقد المراجعة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي، دار النهضة العربية. مركز جامعة القاهرة للطباعة والنشر، مصر، ط2، س ط1996م.
- 43- محمد باقر الصدر: اقتصادنا، دار الفكر، دمشق، سورية، س ط1970م.
- 44- محمد باقر الصدر: البنك اللاربوي في الإسلام، دار التعارف للمطبوعات، بيروت، لبنان، س ط1990م.
- 45- محمد بدوي: تطوير وسائل التمويل المصرفي في البنوك اللاربوية. مجلة المسلم المعاصر. ع21. س ط1980م.
- 46- محمد بوجلال: البنوك الإسلامية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، س ط1990م.
- 47- محمد بن أحمد الذهبي الدمشقي: تذكرة الحفاظ، مراجعة عبد الرحمن بن يحيى المعلمي. دار الكتب العلمية. بيروت. لبنان، س ط1374 هـ، ترجمة رقم(18)، (40/1).
- 48- محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي: حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، ج4، دار إحياء الكتب العربية عيسى البابي الحلبي وشركائه، القاهرة، مصر، د. ت.
- 49- محمد بن حبان بن أحمد أبو حاتم البستي: مشاهير علماء الأمصار، دار الكتب العلمية. بيروت. لبنان. س ط1959م.
- 50- محمد زكي شافعي: مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، س ط1964م.
- 51- محمد مصلح الدين: أعمال البنوك والشريعة الإسلامية، ترجمة: حسين محمود صالح، مراجعة: محمد عبد المنعم عبد الحميد، دار البحوث العلمية. الكويت، ط1، س ط1976م.
- 52- محمد سويلم: إدارة المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية، مدخل مقارنة، دار الطباعة الحديثة، القاهرة، س ط1989م.
- 53- محمد سليمان الأشقر: بحث بعنوان؛ الأسس والقواعد التي تحكم النشاط التجاري في الإسلام، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، دار النفائس للنشر والتوزيع. عمان، الأردن، ط1، ت ط1998م.
- 54- محمد سليمان الأشقر: بيع المراجعة كما تجر به البنوك الإسلامية. مكتبة الفلاح. الكويت. الطبعة الأولى 1984م.
- 55- محمد عمارة: قاموس المصطلحات الاقتصادية في الحضارة الإسلامية، دار الشروق، بيروت، لبنان، ط1، س ط1993م.

- 56- محمد عثمان شبير: المعاملات المالية المعاصرة في ميزان الفقه الإسلامي، دار النفائس، عمان، الأردن، ط2، س ط 1998م. و ط3، س ط 2001م.
- 57- محمد صلاح محمد الصاوي: مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية، دار الوفاء للطبع والنشر، المنصورة، مصر، ط1، س ط 1990م.
- 58- محمد رواس قلعه جي: مباحث في الاقتصاد الإسلامي من أصوله الفقهية، دار النفائس، بيروت، لبنان، ط1، س ط 1991م.
- 59- محمد رواس قلعه جي و حامد صادق قنبي: معجم لغة الفقهاء، عربي- إنكليزي، مع كشاف إنكليزي - عربي بالمصطلحات الواردة في المعجم، دار النفائس، بيروت، لبنان، ط2، س ط 1988م.
- 60- محمد شيخون: المصارف الإسلامية دراسة في تقوم المشروعية الدينية والدور الاقتصادي والسياسي، دار وائل، عمان، الأردن، ط1، س ط 2002م.
- 61- محمد شمس الحق العظيم أبو الطيب آبادي: عون المعبود شرح سنن أبي داود، دار الكتب العلمية ط1، بيروت، لبنان، س ط 1990م.
- 62- محمود الأنصاري و إسماعيل حسن و سمير مصطفى متولي: البنوك الإسلامية، كتاب الأهرام الاقتصادي، مصر، الكتاب الثامن، س ط 1988م.
- 63- محمود حسن صوان: أساسيات العمل المصرفي الإسلامي دراسة مصرفية تحليلية مع ملحق بالفتاوى الشرعية، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، الأردن، ط1، س ط 2001م.
- 64- محمود محمد بابلي: خصائص الاقتصاد الإسلامي وضوابطه الاخلاقية، المكتب الإسلامي، بيروت، لبنان، ط1، س ط 1998. 1997م.
- 65- محمود محمد حسن: العقود الشرعية في المعاملات المالية المصرفية، مطبوعات جامعة الكويت، ط1، س ط 1997م.
- 66- محمود سمير الشرقاوي: العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، مصر، ط 1992م.
- 67- محمود فهمي: الاعتمادات المستندية. معهد الدراسات المصرفية، القاهرة، مصر، س ط 1961م.
- 68- محسن أحمد الخضيري: البنوك الإسلامية، دار الحرية للصحافة والنشر، القاهرة، مصر، ط1، س ط 1990م.
- 69- محسن أحمد الخضيري: البنوك الإسلامية، إيتراك للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، ط2، س ط 1995م.
- 70- محسن شفيق: محاضرات لدبلوم القانون الخاص 1972-1973 عن اتفاقيات لاهاي لعام 1964م بشأن البيع الدولي، د. د. ط، دت.
- 71- محسن شفيق: الوسيط في القانون التجاري المصري، عمليات البنوك، ج3، مطبعة اتحاد الجامعة، مصر، ط2، س ط 1995م.
- 72- محفوظ لعشيب: الوجيز في القانون المصرفي الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، ت ط 2004م.



- 73- مصطفى كمال طایل: البنوك الإسلامية المنهج والتطبيق. مطابع غباشي. القاهرة، مصر س ط 1987م.
- 74- مصطفى كمال طه: القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، س ط 1980م.
- 75- مروان عطون: النظريات النقدية. دار البعث، قسنطينة، الجزائر. س ط 1989م.
- 76- مختار السويقي: مصطلحات التجارة الدولية والنقل البحري وأنواع النقل الدولي، دار المصرية اللبنانية، بيروت، لبنان ط 1، ت ط 1993م.
- 77- نصر الدين فضل المولي محمد: المصارف الإسلامية، تحليل نظري و دراسة تطبيقية على مصرف إسلامي، دار العلم للطباعة و النشر، ط 1-1985م.
- 78- نزيه حماد: معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، الدار العالمية للكتاب الإسلامي، و المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط 3، س ط 1995م.
- 79- سيد سابق: فقه السنة، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان ج 3، ط 1، س ط 1971م.
- 80- سامي حسن أحمد حمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية، ط 2، دار الفكر. دمشق. سورية، س ط 1982م.
- 81- سامي عفيفي حاتم: محاضرات في إدارة التجارة الخارجية، د.د. ط، ود ت.
- 82- سميحة القليوبي: الأسس القانونية لعمليات البنوك، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، د ت.
- 83- سعدي أبو جيب: القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً، دار الفكر، دمشق، سورية، ط 2. د ت .
- 84- عادل حشيش: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، س ط 2000م.
- 85- عبد الحميد الشواربي: عمليات البنوك، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، س ط 2002م
- 86- عبد الله بن قدامة المقدسي: الكافي في فقه الحنابلة، ج 2، تحقيق زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، ط 5، بيروت، لبنان، س ط 1988م.
- 87- عبد الله عبد الرحيم العبادي: موقف الشريعة من المصارف الإسلامية المعاصرة، المكتبة العصرية، صيدا، بيروت، لبنان، د ت.
- 88- عبد الرحمن السيد قرمان: عمليات البنوك، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، س ط 2000م.
- 89- عبد النعيم مبارك و محمود يونس: إقتصاديات النقود و المصرفية و التجارة الدولية، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، س ط 1996م.
- 90- عبد السلام أبو قحف: إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، مصر، س ط 2001م.
- 91- عبد السميع المصري: التجارة في الإسلام، مكتبة وهبة، القاهرة، مصر، ط 2، س ط 1986م.
- 92- عوف محمود الكفراوي: النقود و المصارف في النظام الإسلامي. دار الجامعات المصرية، مصر، ط 2، س ط 1407هـ.
- 93- علاء الدين أبو بكر بن مسعود الكاساني: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، ط 2، س ط 1982م.

- 94- علاء الدين الزعتمري: العقود، وظائفها الأساسية وأحكامها الشرعية ، دار قتيبة، دمشق سورية، بيروت، لبنان، ط1، س ط 1996م.
- 95- علاء الدين الزعتمري: الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، دار الكلم الطيب، دمشق، بيروت، ط1، س ط 2002م.
- 96- علاء الدين أمين بن عمر: رد المختار على الدر المختار (حاشية ابن عابدين)، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د ت.
- 97- علي أحمد السالوس: المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الشريعة الإسلامية، مكتبة الفلاح، الكويت، ط1، س ط 1986م.
- 98- علي البارودي: العقود وعمليات البنوك التجارية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، س ط 1968م.
- 99- علي بن أبي بكر بن عبد الجليلي الراشداني المرغيناني: الهداية شرح بداية المبتدي، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، مصر، د ت.
- 100- علي جمال الدين عوض: الوجيز في القانون التجاري. دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، س ط 1975م.
- 101- عمر بن عبد العزيز المتوك: الإخراج والترجمة؛ بكر بن عبد الله أبو زيد. الربا والمعاملات المصرفية في الشريعة الإسلامية، دار العاصمة، الرياض، المملكة العربية السعودية، ط8، س ط 1417هـ.
- 102- عثمان بابكر احمد: تجربة البنوك السودانية في التمويل الزراعي بصيغة السلم، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، ط1، س ط 1998م.
- 103- صلاح الدين حسن السيسي: القطاع المصرفي والاقتصاد الوطني، عالم الكتب، بيروت، لبنان، س ط 2003م.
- 104- رفيق يونس المصري: المصارف الإسلامية، دراسة شرعية لعدد منها، سلسلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي بجامعة الملك عبد العزيز-2، مركز النشر العلمي جامعة الملك عبد العزيز، جدة، ط1، س ط 1995م.
- 105- شاكر القزويني: سلسلة دروس في الاقتصاد. محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، ط2، س ط 1992م.
- 106- شوقي إسماعيل شحاته: البنوك الإسلامية، دار الشروق للنشر والتوزيع، جدة، المملكة العربية السعودية، ط1، س ط 1977م.
- 107- شمس الدين السرخسي: المبسوط، دار المعرفة و دار الفكر، س ط 1989م ، وأصل الطبعة بمصر 1324هـ.
- 108- خالد أمين عبد الله: العمليات المصرفية الطرق الحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ط2، ت ط 2000م.
- 109- خالد وهيب الراوي: العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، الأردن، ط2، ت ط 2000م.
- 110- ضياء مجيد: البنوك الإسلامية. مؤسسة شباب الجامعة. الإسكندرية. مصر. 1997م.
- 111- غازي حسن عرفشه: مفهوم الاعتمادات المستندية، شركة عكاظ، السعودية، س ط 1983م.

## ثانياً: البحوث والدراسات

- 1- الباقر يوسف المصوي: المصرف إسلامي في السودان، بحث مقدم في ندوة رقم 34: البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي. عقدها المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب بالمملكة المغربية، من 18 إلى 22 يونيو 1990م.
- 2- أحمد النجار: المصارف الإسلامية وإشكالية التنمية، ملتقى الفكر الإسلامي الرابع والعشرون، الجزائر، من 28 نوفمبر إلى 02 ديسمبر 1990م.
- 3- أحمد السلوس: هل يجوز تحديد ربح المال في شركة المضاربة بمقدار معين من المال. مجلة المجمع الفقهي الإسلامي برابطة العالم الإسلامي، ع9، س ط 1995م.
- 4- بن عمارة نوال: بحث بعنوان العمل المصرفي بالمشاركة الواقع والتحديات، مقدم خلال ملتقى المنظمة المصرفية الجزائرية و التحولات الاقتصادية واقع و تحديات. المنظم خلال الفترة 14 و 15 ديسمبر 2004م، جامعة حسينية بن بوعلوي، شلف، الجزائر.
- 5- وسيم لبايدي: في الاستثمار ووسائل التمويل الإسلامي، دراسة معاصرة، المضاربة والمشاركة، النظرية والتطبيق وتقييم التجربة، الجزء الأول. سلسلة أبحاث الفكر الإسلامي المعاصر، الصادرة عن شركة بارك لين، لندن، المملكة المتحدة، ط1، س ط 1993م.
- 6- حمد الحبيب التيجاني: بحث بعنوان؛ القواعد الشرعية للنشاط الاقتصادي والإجابة على تحديات المعاملات المعاصرة، ندوة 34 البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي. المنعقد بمدينة المحمدية بالمملكة المغربية خلال الفترة من 18-22 جوان 1990م.
- 7- حمزه حداد: قانون التجارة الدولية (اليونسترال)، ورقة عمل مقدمة لمؤتمر القضاة الثالث، جامعة يريزيت، فلسطين 14-16/6/2000م، مركز القانون والتحكيم عمان، الأردن.
- 8- حسين شحاته: العنصر البشري في المصارف الإسلامية، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الثالث للاقتصاد الإسلامي (البنوك الإسلامية الواقع والآفاق). جامعة قسنطينة، الجزائر، 1990م.
- 9- قدي عبد المجيد، وصاف سعيدي: آليات ضمان الائتمان و تنمية الصادرات حالة الجزائر. مجلة العلوم الإنسانية، تصدرها جامعة بسكرة، الجزائر ع02-2002م.
- 10- محسن شفيق: محاضرات لدبلوم القانون الخاص 1972-1973 عن اتفاقيات لاهاي لعام 1964م.
- 11- ناصر الغريب: دراسة حالة عن المصرف الدولي للاستثمار والتنمية؛ بحث قدم خلال الندوة 34 البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي. المنعقد بمدينة المحمدية بالمملكة المغربية خلال الفترة من 18-22 جوان 1990م. تحرير لقمان محمد مرزوق للبنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب. جدة.
- 12- رضا سعد الله: المضاربة والمشاركة، بحث مقدم في ندوة البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي المنعقد بمدينة المحمدية، المغرب من 18 إلى 22 يونيو 1990م، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ص280.

### ثالثاً: قرارات وفتاوى المجامع الفقهية

- 1- قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة رقم 03 متعلق بالاستصناع، مجلة المجمع الفقهي العدد 02، س ط 1986م.
- 2- قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة رقم 05، مجلة المجمع الفقهي بجدة العدد 2 ج 2، س ط 1986م.
- 3- قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة بالقرار رقم 6/1/52، مجلة المجمع عدد 06 ج 1، س ط 1990م.
- 4- قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة رقم 6/2/53، مجلة المجمع العدد 6، ج 1، س ط 1990م.
- 5- وقرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة رقم 8/07/80، مجلة المجمع الفقهي، عدد 08، ج 03، س ط 1994م.
- 6- أعمال الندوة الفقهية الأولى لبيت التمويل الكويتي: في الفترة ما بين 7-11 رجب 1407 الموافق لـ 7-11 مارس 1987 البيان الختامي للندوة والفتاوى والتوصيات الفقهية.
- 7- فتاوى هيئة الرقابة الشرعية بينك فيصل الإسلامي السوداني.
- 8- فتاوى هيئة الرقابة الشرعية بينك فيصل الإسلامي السوداني.

### رابعاً: الرسائل الجامعية:

- 1- أحمد اليماني: الاعتماد المستندي والطبيعة القانونية لالتزام البنك، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامع القاهرة، س 1985.
- 2- زينب سيد سلامة: دور البنوك في الاعتمادات المستندية من الوجهة القانونية. رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الاسكندرية، السنة الجامعية 1976.
- 3- محمد باوي: الضوابط الشرعية للأعمال المصرفية المعاصرة، أطروحة دكتوراه في القانون، غير منشورة. جامعة منتوري كلية الحقوق، قسنطينة، الجزائر. س د 2002.
- 4- عادل إبراهيم السيد مصطفى: مدى استقلال التزام البنك في خطابات الضمان والاعتمادات المستندية، رسالة دكتوراه غير منشورة. جامعة عين شمس، س د 1996.
- 5- عادل حسيني على رضوان: البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، رسالة ماجستير في الشريعة، جامعة الأمير عبد القادر، قسنطينة، الجزائر. س د 1996.

### خامساً: القوانين:

- 1- قانون اتحادي الإماراتي لعمل البنوك التجارية رقم 10 لسنة 1980.
- 2- قانون المصارف والمؤسسات المالية والشركات الاستثمارية الإسلامية لدولة الإمارات رقم 6 / 1985.
- 3- النظام الأساسي لبنك دبي الإسلامي المؤرخ في: 27/2/1995.
- 4- القانون التجاري الإماراتي رقم 18 لسنة 1993 لدولة الإمارات العربية.
- 5- قانون البنوك الأردني رقم 28 لسنة 2000 الصادر بالجريدة الرسمية رقم: 1448 آب 2000.

- 6- البنك الإسلامي الأردني: التقرير السنوي الخامس عشر 1414هـ/1993م.
- 7- القانون اليمني للمصارف الإسلامية رقم 21 لسنة 1996
- 8- القانون التجاري اليمني رقم: 01 لسنة 1992.
- 9- الأعراف الدولية الموحدة للاعتماد المستندي، النشرة 500 لسنة 1993.
- 10- القانون المدني الجزائري.
- 11- القانون التجاري الجزائري رقم: 59 لسنة 1975.
- 12- التعليم رقم: 26 المؤرخة في: 2001/04/17 عن المديرية العامة للبنك الخارجي الجزائري
- 13- البنك الإسلامي الأردني: التقرير السنوي الخامس عشر 1414هـ/1993م.
- 14- المرسوم السلطاني رقم 55/90 الخاص بقانون التجارة لسلطنة عمان المؤرخ في : 1990/11/7

#### سادساً: الموسوعات

- 1- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية. الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، ج5، الجزء الشرعي، المجلد الأول، ط 1، ت ط 1986م.
- 2- موسوعة أعمال البنوك من الناحيتين القانونية والعملية، محي الدين إسماعيل علم الدين، دار النهضة العربية، ودار حراء، القاهرة، مصر، س ط 1993م.
- 3- موسوعة عالم التجارة وإدارة الأعمال: Edito. Creps. Email/www.editocreps.com.ib، د ت ط.

#### سابعاً: المقابلات

- جريدة البيان الإماراتية: حوار مع فاطمة التميمي، مديرة فرع السيدات بمصرف أبو ظبي الإسلامي، الجمعة 2/ربيع الأول/1422هـ، الموافق لـ 25/أيار/2001م .

#### ثامناً: قائمة المراجع باللغة الفرنسية

- 1- BANQUE D'ALGERIE: Les document utilisés dans le commerce international et termes de vente. Ecole supérieure de banque
- 2- CHAOUKI BOURI. la logistique du commerce extérieur en Algérie théorie et pratique. Première édition.EDIK. alger.ALGERIE.
- 3- EXPORTER 16<sup>em</sup> EDITION pratique du commerce international. INCOTERMS 2000 avec la collaboration du CFCE( centre FRANÇAIS DU COMMERCE EXTERIEUR). Edition FOUCHER 2001.

- 4- G. LEGRAND.H.MARTINI :Management des operations de commerce international.DUNOD.1993
- 5- GUIDE DES OPERATIONS DU CREDIT DOCUMENTAIRE. chambre du commerce international.
- 6- JACQUES AUBRY- ICHEL MCQUET-LEHMANN. techniques logistiques et financières du commerce international .édition ORGANISATION.1994.
- 7- JEAN PIERRE MATTOU. Droit bancaire international. deuxième. édition. Paris.1987.
- 8- JEAN STOUFFLET: LE CREDIT DOCUMENTAIRE, etude juridique d'un instrument financier du commerce international ,librairie technique, PARIS1975.
- 9- LES DOCUMENT UTILISES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL ET TERMES DE VENTE .
- 10-MOUSSA LAHLOU. le crédit documentaire.préface:Hocine Benissad. ENAG 1999.
- 11 -PRINCIPES DE TECHNIQUE BANQUAIRE :par un groupe des professeurs de centre d'enseignement de banque,paris.1967.

تاسعاً: مواقع على شبكة الأنترنت.

- 1- [www.islamicfi.net](http://www.islamicfi.net). المجلس العام للبنوك الإسلامية
- 2- [www.islamicfi.net](http://www.islamicfi.net). المجلس العام للبنوك الإسلامية. المصارف الإسلامية: الحلم يتحقق، د. محمد شريف بشير، جامعة بتر، ماليزية ، بتاريخ 2001/3/18م. تاريخ آخر دخول 2006-2-3.
- 3- [www.iccarab.org/www.iccwbo.org](http://www.iccarab.org/www.iccwbo.org) الغرفة العالمية لتجارة.
- 4- [www.alzatari.org](http://www.alzatari.org). موقع الدكتور علاء الدين زعتري، تاريخ آخر دخول: 2006-03-06.
- 5- <http://www.kashifalgetaa.com/moalefat> مؤسسة كاشف الغطاء العامة.ملفات الكاشف الغطاء.المعاملات المصرفية.تاريخ آخر دخول: 2006-04-01.

## الفهارس

• فهرس الآيات القرآنية

• فهرس الأحاديث النبوية الشريفة

• فهرس الأشكال

• الفهرس العام

|     |       |          |  |
|-----|-------|----------|--|
|     |       |          | عليها في نار جهنم فتكوى بها جباههم وجنوحهم وظهورهم هذا ما كثرتم لأنفسكم فذوقوا ما كنتم تكذبون.   |
| 39  | 07    | الحديد   | ﴿... وأنفقوا مما جعلكم مستخلفين فيه...﴾  |
| 39  | 92    | آل عمران | ﴿لا تنالوا البر حتى تنفقوا مما تحبون...﴾   |
| 39  | 67    | الفرقان  | ﴿والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً﴾.  |
| 39  | 262   | البقرة   | ﴿الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله ثم لا يتبعون ما أنفقوا مناً ولا أذى لهم أجرهم عند ربهم ولا خوف عليهم ولا هم يحزنون﴾                           |
| 40  | 261   | البقرة   | ﴿مثل الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله كمثل حبة أنبتت سبع سنابل في كل سنبلة مائة حبة والله يضاعف لمن يشاء والله واسع عليم﴾                       |
| 42  | 103   | التوبة   | ﴿خذ من أموالهم صدقة تطهرهم وتزكيهم بها...﴾   |
| 44  | 49    | آل عمران | ﴿... وأنبتكم بما تأكلون وما تدخرون في بيوتكم...﴾   |
| 44  | 48-47 | يوسف     | ﴿قال ترعون سبع سنين دأباً، فما حصدتم فذروه في سنبله، إلا قليلاً مما تأكلون، ثم يأتي من بعد ذلك سبع شداد يأكلن ما قدمت لهن إلا قليلاً مما تحصنون﴾ |
| 44  | 67    | الفرقان  | ﴿والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً﴾   |
| 44  | 34    | التوبة   | ﴿... والذين يكتزون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعذاب اليم﴾   |
| 48  | 280   | البقرة   | ﴿وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة...﴾   |
| 161 | 72    | يوسف     | ﴿... ولئن جاء به حمل بعور...﴾  |
| 160 | 58    | النساء   | ﴿إن الله يامركم أن تؤدوا الأمانات إلى أهلها...﴾  |

## ثانياً: فهرس الأحاديث النبوية

| الرقم | الحديث  | الصفحة |
|-------|---|--------|
| 1     | ((إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه))                                | 31     |
| 2     | ((حبس لأهله قوت سنتهم))   | 44     |
| 3     | ((لبي الواجد يُحِلُّ عقوبته وعرضه، قال سفيان: مَطَّلَتْنِي، وعقوبته الحبس)) | 152    |
| 4     | ((ضعوا وتعجلوا))  | 157    |



### ثالثاً: فهرس الأشكال

| رقم | الشكل   | صفحة |
|-----|---|------|
| 1   | أثر التجارة الخارجية على الأسعار ومستويات الإنتاج | 10   |
| 2   | تأثير حرية التجارة الخارجية على الاحتكار          | 17   |
| 3   | عملية القرض الاجباري الدولي                       | 61   |
| 4   | التحصيل المستندي                                  | 63   |
| 5   | عمل نظام السويفت (swift)                          | 78   |
| 6   | آلية عمل الاعتماد المستندي                        | 87   |
| 7   | حالة عدم وجود بنك مراسل                           | 96   |
| 8   | حالة تدخل بنك آخر مؤيد                            | 97   |
| 9   | الهيكل التنظيمي للوكالة رقم 360. "أم البواقي"     | 133  |
| 10  | مراحل الاعتماد المستندي                           | 142  |
| 11  | مراحل الاعتماد المستندي بالمرابحة                 | 182  |
| 12  | مراحل الاعتماد المستندي بالمضاربة                 | 185  |

## رابعاً: الفهرس العام

| الصفحة | الموضوع   |
|--------|---|
|        | مقدمة   |
| 1      | الفصل الأول: أهمية العمل المصرفي في التجارة الخارجية    |
|        | تمهيد   |
| 2      | المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية                    |
| 2      | المطلب الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية               |
| 3      | الفرع الأول: التخصص الدولي                              |
| 6      | الفرع الثاني: التكاليف المتناقصة                        |
| 6      | الفرع الثالث: الأذواق المختلفة والطلايبات المتنافرة     |
| 7      | الفرع الرابع: الاختلاف في طبيعة الأسواق                 |
| 8      | الفرع الخامس: عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي         |
| 8      | الفرع السادس: رفع مستوى المعيشة ووجود فائض في الإنتاج   |
| 8      | المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية للتجارة الخارجية       |
| 9      | الفرع الأول: أثرها على القدرة الشرائية                  |
| 9      | الفرع الثاني: أثرها على الأسعار ومستويات الإنتاج        |
| 11     | الفرع الثالث: أثرها على قيمة العملة                     |
| 12     | الفرع الرابع: أثرها على العمالة وميزان المدفوعات        |
| 12     | الفرع الخامس: أثرها في التخلص مما لدى الاقتصاد من فوائض |
| 13     | الفرع السادس: أثرها على توفير احتياجات الاقتصاد الوطني  |
| 14     | الفرع السابع: آثار سياسة حرية التجارة الخارجية          |
| 19     | المبحث الثاني: العمل المصرفي                            |
| 19     | المطلب الأول: المصارف التجارية                          |
| 20     | الفرع الأول: تعريف المصارف التجارية                     |
| 23     | الفرع الثاني: وظائف البنك التجاري                       |
| 24     | المطلب الثاني: المصارف الإسلامية                        |
| 25     | الفرع الأول: التعريف الشرعي للمصارف الإسلامية           |

|     |   |
|-----|---|
| 35  | الفرع الثاني: خصائص ومميزات المصارف الإسلامية                         |
| 46  | الفرع الثالث: وظائف البنك الإسلامي                                    |
| 53  | المبحث الثالث: وسائل الوفاء الدولية                                   |
| 53  | المطلب الأول: أدوات التسديد   |
| 53  | الفرع الأول: الشيك  |
| 55  | الفرع الثاني: الحوالات المصرفية (التحويل إلى الخارج)                  |
| 57  | المطلب الثاني: تقنيات التسديد   |
| 58  | الفرع الأول: التمويل المتوسط والطويل الأجل                            |
| 61  | الفرع الثاني: التمويل قصير الأجل                                      |
| 66  | خلاصة الفصل الأول   |
| 67  | الفصل الثاني: تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف التقليدية          |
|     | تمهيد   |
| 68  | المبحث الأول: مصطلحات التجارة الخارجية                                |
| 69  | المطلب الأول: غرفة التجارة الدولية (CCI)                              |
| 69  | المطلب الثاني: شروط التجارة الدولية "الإنكوترمز Incoterms"            |
| 77  | المطلب الثالث: نظام SWIFT   |
| 79  | المبحث الثاني: فتح وتسيير الاعتماد المستندي                           |
| 79  | المطلب الأول: ماهية الاعتماد المستندي                                 |
| 79  | الفرع الأول: تعريف الاعتماد المستندي                                  |
| 84  | الفرع الثاني: أطراف الاعتماد المستندي                                 |
| 88  | الفرع الثالث: التزامات الأطراف  |
| 92  | الفرع الرابع: العلاقات الناشئة بين الأطراف                            |
| 96  | المطلب الثاني: التكييف القانوني للاعتماد المستندي                     |
| 97  | الفرع الأول: تكييف الاعتماد انطلاقاً من علاقة العميل بالبنك           |
| 99  | الفرع الثاني: تكييف الاعتماد انطلاقاً من علاقة البنك بالمستفيد        |
| 101 | الفرع الثالث: تكييف الاعتماد المستندي على أساس نظرية الإرادة المنفردة |
| 102 | الفرع الرابع: تكييف الاعتماد المستندي أنه عقد من نوع خاص              |
| 103 | المطلب الثالث: أنواع الاعتمادات المستندية                             |

|     |   |
|-----|---|
| 103 | الفرع الأول: من حيث قابليتها للإلغاء  |
| 105 | الفرع الثاني: من حيث قوة تعهد البنك المراسل   |
| 106 | الفرع الثالث: من حيث طريقة التنفيذ  |
| 107 | الفرع الرابع: من حيث طريقة سداد المشتري الأمر                                       |
| 109 | الفرع الخامس: من حيث الشكل  |
| 111 | المطلب الرابع: إجراءات الاعتماد المستندي  |
| 111 | الفرع الأول: آليات فتح الاعتماد المستندي  |
| 112 | الفرع الثاني: وثائق الاعتماد المستندي   |
| 119 | الفرع الثالث: مستحقات البنك والمعالجة المحاسبية لعمليات الاعتماد المستندي           |
| 129 | الفرع الرابع: إلغاء وتعديل الاعتمادات المستندية                                     |
| 131 | المطلب الخامس: دراسة حالة بالبنوك التجارية - بنك التنمية المحلية وكالة أم البواقي - |
| 131 | الفرع الأول: تعريف الوكالة  |
| 131 | الفرع الثاني: هيكل وكالة أم البواقي   |
| 134 | الفرع الثالث: تطبيقات الاعتماد المستندي بالوكالة                                    |
| 143 | خلاصة الفصل الثاني  |
| 145 | الفصل الثالث: تطبيقات الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية                        |
|     | تمهيد   |
| 146 | المبحث الأول: عمليات وخدمات المصرف الإسلامي   |
| 147 | المطلب الأول: التمويل والاستثمار  |
| 147 | الفرع الأول: المشاركة والمضاربة   |
| 150 | الفرع الثاني: الاستصناع والسلم  |
| 154 | الفرع الثالث: البيع بالتقسيط  |
| 155 | الفرع الرابع: المراجعة للأمر بالشراء  |
| 157 | المطلب الثاني: الخدمات المصرفية   |
| 157 | الفرع الأول: قبول الودائع   |
| 159 | الفرع الثاني: تحصيل وخصم الأوراق التجارية (الكميالة/السندات / الشيكات)              |
| 161 | الفرع الثالث: خطابات الضمان   |
| 163 | الفرع الرابع: الاعتماد المستندي   |
| 163 | الفرع الخامس: خدمات أخرى متنوعة   |

|     |  |
|-----|--|
| 166 | المبحث الثاني: الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية                  |
| 167 | المطلب الأول: التكيف الشرعي للاعتماد المستندي                          |
| 168 | الفرع الأول: الأسس الفقهية لتخريج عقد الاعتماد المستندي                |
| 170 | الفرع الثاني: الترجيح والموازنة  |
| 175 | الفرع الثالث: الضوابط الشرعية للتعامل بالاعتمادات المستندية            |
| 177 | المطلب الثاني: أنواع الاعتمادات المستندية المطبقة في المصارف الإسلامية |
| 177 | الفرع الأول: اعتماد الوكالة  |
| 178 | الفرع الثاني: اعتماد المراجعة  |
| 181 | الفرع الثالث: اعتماد المضاربة  |
| 184 | الفرع الرابع: اعتماد المشاركة  |
| 186 | الفرع الخامس: اعتماد التصدير   |
| 187 | خلاصة الفصل الثالث   |
| 188 | الخاتمة  |
| 191 | مصادر البحث ومراجعته   |
|     | الفهارس  |
| 201 | فهرس الآيات القرآنية   |
| 202 | فهرس الأحاديث النبوية  |
| 203 | فهرس الأشكال   |
| 204 | الفهرس العام   |

## ملخص البحث

من بين أدوات تمويل التجارة الخارجية نجد الاعتماد المستندي الذي لاقى قبولا واسعا مما جعله يكون الأكثر استخداما في تسوية الصفقات التجارية الدولية. ونظراً لظهور نوع آخر من المصارف ألا وهي المصارف الإسلامية التي تتعامل وفق تقنيات خاصة بما تنسجم وطبيعة المبادئ التي يحتكم إليها نشاطها. تهتم هذه الدراسة ببحث إمكانية تكييف تطبيقات الاعتماد المستندي في البنوك الإسلامية، بحيث يمكنها من تقديم هذه الخدمة ضمن نشاطها دون أن تخل بضوابط العمل المصرفي الإسلامي وقواعده وكذلك الحفاظ على محتوى النصوص والقواعد الدولية الموحدة للاعتماد المستندي. ولبلوغ هذا الهدف تم تتبع الخطة التالية:

= دراسة حيثيات موضوع الاعتماد المستندي من خلال التطرق إلى التكييف القانوني للاعتماد المستندي وكذلك أهم أنواع الاعتمادات المستندية المطبقة بالمصارف التقليدية ومراحل وإجراءات فتح وتسيير الاعتماد المستندي. و لتوضيح ذلك أكثر قمنا بأعداد دراسة تطبيقية بأحد المصارف التجارية الجزائرية.

= كما تم إعداد دراسة الأنشطة التمويلية للمصارف الإسلامية و التي تم من خلالها - بعد عرض التكييف الشرعي لها- استنتاج أنواع الاعتماد المستندية الممكن تطبيقها بالمصارف الإسلامية و التي أوجزها على الشكل التالي:

- اعتماد الوكالة
- اعتماد المراجعة
- اعتماد المضاربة
- اعتماد المشاركة
- اعتماد التصدير

و عليه يمكن أن يتم تمويل الصفقات التجارية الدولية ضمن نشاط المصارف الإسلامية، بتطبيق أحد الأنواع السالفة الذكر. مما يمكنها من منافسة المصارف التجارية في هذه الخدمة المصرفية

### الكلمات المفتاحية:

الاعتماد المستندي - المصارف الإسلامية - اعتماد الوكالة- اعتماد المراجعة - اعتماد التصدير-

اعتماد المشاركة.

## SUMMARY

Among different instruments of financing the external commerce there is documentary credit, which gained a wide acceptances to become the more used in settlements of the international commercial transactions. By the emerging of the Islamic banks which deals with specific technicalities in accordance with Sharia law. This study in investigates the possibility of using the above type of financing with total respect to the principles of Sharia, through:-

A review of different documentary credits through the different stages and procedures with respect to the international legislation. To bring about the functioning of this type of financing a case study in one of the Algerian banks was carried out.

The study of the financing activities in the Islamic banks was carried out – included the above type of financing – therefore the discussion of all kinds of the documentary dependency applied in the Islamic banks and which can be summarizes as follow:

- Wakala documentary
- Morabaha documentary
- Modarabah documentary
- Mosharaka documentary
- "export" documentary

Therefore, the financing of the international transactions can be done by using one of the above types of documentary credits, in the Islamic Banks, which would give them a place in the banking activities

### Key words

documentary credit - the Islamic banks - Wakala documentary - Morabaha documentary - Modarabah documentary - Mosharaka documentary - "export" documentary

## RESUME

Parmi les différents instruments de financement du commerce international, il y a le crédit documentaire qui est accepté par les institutions financières internationales, pour devenir le plus utilisé dans les règlements des transactions commerciales internationales. L'émergence des banques Islamiques qui utilisent des technicités spécifiques en accord avec les lois de la Charia. Dans Cette étude dans enquête sur la possibilité de l'utilisation du crédit documentaire pour le financement avec respect total aux principes de Charia, et ceci par :

Une révision des différents crédits documentaires concernant les différentes étapes et procédures en ce qui concerne la législation internationale. Pour étudier le fonctionnement de ce type de financement, une étude du cas, dans une des banques Algériennes, a été effectuée.

L'étude des activités du financement dans les banques Islamiques a été emportée - a inclus le type précité de financement - par conséquent la discussion de tous les types du "financement" documentaire, appliqué dans les banques Islamiques, comme :

- documentaire par Wakala
- documentaire par Modarabah
- documentaire par Morabaha
- documentaire par Mosharaka
- documentaire par " exportation"

Donc le financement des transactions internationales peut être fait en utilisant un des types précités des crédits documentaires, dans les Banques Islamiques, et cela lui permettrait d'occuper une place importante dans le marche financier.

### Mots Clés

le crédit documentaire - les banques Islamiques - documentaire par Wakala - documentaire par Modarabah - documentaire par Morabaha - documentaire par Mosharaka- documentaire par " exportation"