

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

كلية الشريعة الإسلامية
قسم الاقتصاد و الإدارة
الدراسات العليا الأولى
تخصص بنوك إسلامية

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية
-قسنطينة -

الرقم التسلسلي:.....

رقم التسجيل:.....

عنوان الموضوع:

تطوير الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في المصارف الإسلامية

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في البنوك الإسلامية

إشراف الدكتور:

د/عيسى بن ناصر

إعداد الطالبة:

عياشي منال

الجامعة الأصلية	الرتبة	الصفة	لجنة المناقشة
جامعة منتوري-قسنطينة-	أستاذ التعليم العالي	رئيسا	د/محمود سحنون
جامعة منتوري-قسنطينة-	أستاذ التعليم العالي	مقررا	د/عيسى بن ناصر
جامعة الأمير عبد القادر	أستاذ محاضر (أ)	عضوا	د/السعيد الدراجي
جامعة الأمير عبد القادر	أستاذ محاضر (أ)	عضوا	د/كمال العرفي

1434هـ - 1435هـ

2013م - 2014م

شكر و تقدير

الحمد لله الذي هدانا لهذا و ما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله، حمدا يليق بمقامه، أما بعد:

فمن لم يشكر الناس، لم يشكر الله

فالشكر الخالص أوجهه للأستاذ الدكتور: عيسى بن ناصر الذي قبل تأطيري، و الذي

لولاه لما استطعت الوصول بهذا العمل إلى نهايته، جزاه الله عني كل خير.

إلى الأساتذة: الأستاذ ناصر سليمان، الأستاذ خالد رويح، الأستاذ السعيد دراجي،

الأستاذ مراد حشوف، الأستاذ بوخمحم عبد الفتاح،

الذين كان لهم الفضل الكبير في إتمامي لهذا العمل،

و الشكر أيضا موصول

إلى كل أعانني و لو بكلمة طيبة

إهداء

إلى والدي الكريمن لصبرهما معي و تشجيعهما لي، أطل الله في عمرهما و أعانني على
إرضائهما و رد فضلهما

إلى روح جدي الطاهرة، تغمدها الله برحمته و أسكنها فسيح جنانه
إلى جدي الغالي أطل الله في عمره، و رزقه الصحة و العافية

إلى إخوتي و أخواتي، رضوان، ميرة، إنصاف، مريم،

فاطمة، خالد، و إبراهيم

إلى كل أفراد عائلتي

أهدي هذا العمل

مقدمة

جامعة الأمير عبد
العزيز بن
السلطان
الخطيب
الإسلامية

بسم الله الرحمن الرحيم

إن ظهور المعاملات المصرفية كان انعكاساً لتطور التبادل التجاري بين الأفراد ثم بين الدول، و الذي أوجد أصحاب فوائض مالية من جهة و أصحاب عجز مالي من جهة أخرى، وبين هذا و ذلك نشأت المصارف للاضطلاع بوظيفة الوساطة المالية، ليتوسع مع مرور الوقت نشاطها، وليشمل مجموعة من الخدمات بعد أن كان عملها مقتصرًا على تقديم القروض. و المتأمل لقطاع الصيرفة و المصارف يجد أن هذا القطاع قد شهد خلال السنوات القليلة الماضية توسعاً مضطرباً و متسارعاً في أعمال البنوك، تمخض عنه تطور في المنتجات المصرفية، و ابتكار منتجات جديدة، بل و ظهور طرق عمل جديدة للقطاع المصرفي ألا و هي العمل المصرفي الإسلامي، فنشأ ما يسمى بالصيرفة الإسلامية أو البنوك الإسلامية، و التي كانت نتيجة رغبة ملحة للمجتمع والأفراد و المفكرين خاصة منهم الفقهاء والاقتصاديين، في إيجاد بديل إسلامي لاستثمار الأموال بعد أزمات عديدة مر بها القطاع المالي و المصرفي، و بديل عن الربا و غيره من المخالفات التي تفسد المعاملات المالية المصرفية و تدخلها دائرة المعاملات الغير جائزة شرعاً.

و بعد الأزمة المالية التي ضربت الأسواق العالمية في السنوات الأخيرة، زاد الاهتمام بالبنوك الإسلامية، والتي استطاعت تجاوز الأزمة لا شيء سوى لأنها جعلت لأعمالها المصرفية حدوداً وضوابط شرعية إسلامية، فتحوّلت بعض البنوك التجارية الربوية إلى المصرفية الإسلامية، و البعض الآخر أنشأ فروعاً إسلامية أو أضاف منتجات إسلامية، إلى مجموعة الخدمات المصرفية التي تقدمها.

أولاً: أهمية الموضوع:

بما أن الخوض في غمار الصيرفة الإسلامية، أو محاولة التحول إلى الصيرفة الإسلامية يتطلب علماً بالبدايل التي أجهلها القرآن الكريم و فصلتها السنة النبوية الشريفة، أي معرفة المحرم الواجب تركه و المباح الجائز الأخذ به، فإن هذه الدراسة تأتي لتزّن الأعمال المصرفية التقليدية بميزان الشريعة الإسلامية، و تبين المخالفات الشرعية التي تشوبها، و البدائل التي أتاحتها الفقه الاقتصادي

الإسلامي.

كما تأتي لتبين أن ديننا الحنيف لم يترك شيئاً من الأمور الحياتية، حتى الاقتصادية منها إلا و بين لنا السبيل الصحيح و الشرعي للقيام بها، فهذا الدين هو منهج حياة، و ليس فقط فقه عبادات.

ثانياً: إشكالية الدراسة:

تتركز إشكالية الدراسة في التساؤل الرئيسي التالي:

ما هي بدائل الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك الإسلامية؟ و ما هي سبل تطويرها؟

و تندرج تحت هذه الإشكالية التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هي الخدمات المصرفية غير الإستثمارية التي تقدمها البنوك التجارية و التي لا يمكن لعملاء البنوك الإسلامية الإستغناء عنها؟.

- ما هي المخالفات الشرعية التي تنطوي عليها الخدمات المصرفية غير الإستثمارية التي تقدمها البنوك التجارية؟.

- ماهي البدائل الشرعية التي وضعها الفقهاء و الاقتصاديون لتلك الخدمات المصرفية، سواء بتعديلها و تنقيتها مما يشوبها من المحظورات الشرعية، أو بتقديم بديل إسلامي كامل لها؟.

- كيف استطاعت البنوك الإسلامية في الجزائر إيجاد بديل للخدمات المصرفية غير الإستثمارية بطريقة شرعية؟.

ثالثاً: فرضيات البحث:

لمعالجة الإشكالية السابقة، تم وضع الفرضيات التالية:

- إن معظم الخدمات المصرفية غير الإستثمارية التي تقدمها البنوك التجارية لا يمكن لعملاء البنوك الإسلامية الإستغناء عنها.

- إن الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك التجارية لا يشوبها الربا فقط، بل هناك محظورات شرعية أخرى عديدة.
- إن معظم الخدمات المصرفية غير الإستثمارية التي تقدمها البنوك التجارية لا تتطلب تعديلاً فقط، بل تقديم بديل إسلامي كامل لها.
- بالرغم من حرص البنوك الجزائرية الإسلامية على تقديم خدمات مصرفية إسلامية، إلا أن بعض هذه الخدمات لا زالت تشوبها محظورات شرعية.

رابعاً: أسباب اختيار الموضوع:

- بالإضافة إلى الأهمية المذكورة للموضوع، يمكن إجمال الأسباب التي دفعتني إلى دراسته فيما يلي:
- إهتمامي الشخصي بهذا الموضوع، و الرغبة في تعميق و إثراء المفاهيم التي درستها خلال سنتي النظرية، بالإضافة إلى رغبتني في الاستزادة المعرفية في الجانب الفقهي، كما أن الموضوع يتوافق مع تخصصي و هو "البنوك الإسلامية".
 - النتائج التي خلفتها الأزمة المالية الأخيرة، و التي من بينها تزايد الاهتمام بالمصرفية الإسلامية، و العمل المصرفي الإسلامي، على المستويين العلمي الأكاديمي، و العملي التطبيقي.
 - إثراء البحوث العلمية الشرعية و تدارك النقص الذي تعانيه المكتبات في هذا المجال.
 - محاولة الربط بين العلوم الشرعية و العلوم الاقتصادية و تطوير الأبحاث الفقهية ذات العلاقة بالبنوك الإسلامية و الاقتصاد الإسلامي.

خامساً: الدراسات السابقة :

بالنظر إلى ما تيسر لي الإطلاع عليه من دراسات حول هذا موضوع، تم الوقوف على

الدراسات التالية:

- أطروحة دكتوراه " الخدمات المصرفية غير الاستثمارية و حكمها في الشريعة الإسلامية"، من إعداد الباحث محمد الحسن صالح الأمين من كلية الشريعة و الدراسات الإسلامية بجامعة أم القرى بالمملكة العربية السعودية، حيث تناول الباحث بالدراسة حكم هذه الخدمات في الشريعة الإسلامية و تخرجها الفقهي، و لم يذكر من المخالفات الشرعية سوى مخالفة الربا.
- رسالة ماجستير بعنوان " تطوير آليات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية"، من إعداد الباحث "إلياس عبد الله سليمان أبو الهيجاء"، تناول فيها بالدراسة صيغة المشاركة في البنوك الإسلامية العاملة بالأردن، و تحدث عن طرق تطوير هذه لدمة في البنوك الإسلامية.
- مقالة بعنوان "بطاقة الائتمان"، للباحث عبد الله بن سليمان المنيع، و المنشورة في مجلة المجمع الفقهي الإسلامي، العدد 11، تحدث فيها عن البدائل الإسلامية لبطاقة الائتمان البنكية.

سادسا: منهجية البحث:

سيعتمد البحث في هذه الدراسة على :

- المنهج الوصفي:** و ذلك من خلال وضع توصيف لكافة الخدمات المصرفية غير الاستثمارية التي تقدمها البنوك التجارية الربوية، و سيتم ذلك من خلال عرض لأبرز المفاهيم و الأنواع،
- المنهج الاستقرائي:** و ذلك من خلال استقراء آراء الفقهاء حول المخالفات الشرعية التي تتضمنها هذه الخدمات، و محاولة تقديم البدائل الإسلامية التي اقترحها الفقهاء والاقتصاديون، أو التكييف الشرعي للخدمات المصرفية المجازة شرعاً، للوصول إلى بنوك إسلامية تقدم خدمات مصرفية لا تشوبها مخالفات شرعية.

- المنهج التحليلي:** حيث اعتمدنا على هذا المنهج، في الفصل الرابع و هو الفصل التطبيقي، في محاولة لتحليل الوثائق و المعلومات التي تحصلنا عليها من طرف بنك البركة الجزائري.

خطة البحث:

ستتم معالجة هذا البحث من خلال أربعة فصول، إضافة إلى مقدمة وخاتمة حيث تطرقنا في الفصل الأول إلى الخدمات المصرفية غير الإستثمارية في البنوك التجارية، و قد قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين، تناول المبحث الأول لمحة عن البنوك التجارية، بينما المبحث الثاني درس أنواع الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في هذه البنوك

أما في الفصل الثاني فقد خصصناه لدراسة المخالفات الشرعية في الخدمات المصرفية غير الإستثمارية في البنوك التجارية، و قسمناه أيضا إلى مبحثين تناولنا في المبحث الأول الربا مفهومه و أنواعه، أما المبحث الثاني فقد تناول مواطن الربا في الخدمات المصرفية غير الاستثمارية التي تقدمها البنوك التجارية.

أما في الفصل الثالث فقد ارتأينا أن نستهل هذا الفصل في مبحثه الأول بالحديث عن أهم الصيغ الإسلامية التي تتعامل بها البنوك الإسلامية و التي جاءت بها الشريعة الإسلامية، على اعتبار أنها المنطلق الذي انطلق منه الفقهاء و المصرفيون لإيجاد البدائل الشرعية للخدمات المصرفية غير الإستثمارية في البنوك الإسلامية، و التي بينها في المبحث الثاني كما تحدثنا في هذا المبحث أيضا عن سبل تطوير هذه الخدمات.

أما الفصل الرابع: فهو دراسة حالة لبنك البركة الجزائري، حاولنا فيه الكشف عن واقع الخدمات المصرفية غير الاستثمارية.

و في الأخير الخاتمة التي ضمناها أهم النتائج و التوصيات

الفصل الأول:

الخدمات المصرفية غير الإستثمارية في البنوك التجارية، مفهومها وأنواعها

❖ المبحث الأول: البنوك التجارية مفهومها و وظائفها

❖ المبحث الثاني: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك التجارية

الفصل الأول: الخدمات المصرفية غير الإستثمارية في البنوك التجارية، مفهومها وأنواعها

تمهيد

إن الخدمات المصرفية غير الاستثمارية بشكلها الحالي ظهرت في البنوك التجارية قبل أن تصبح جزءاً من الخدمات المقدمة في البنوك الإسلامية.

لذلك ارتأينا أن نجعل هذا الفصل مدخلاً نحاول فيه التعرف على أهم الخدمات المصرفية غير الاستثمارية.

حيث قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين، تناولنا في المبحث الأول أساسيات حول البنوك التجارية، و مفاهيم حول الخدمات بصفة عامة، و الخدمات المصرفية غير الاستثمارية بصفة خاصة.

ثم تحدثنا في المبحث الثاني عن أهم الخدمات المصرفية غير الاستثمارية المقدمة في البنوك التجارية بشيء من التفصيل.

المبحث الأول: البنوك التجارية مفهومها و وظائفها

المطلب الأول: تعريف البنوك التجارية

1. التعريف اللغوي

كلمة *banque* اللغة الفرنسية أو *Bank* في اللغة الإنجليزية أصلها الكلمة الإيطالية *banco*، و التي تعني الطاولة الخشبية، حيث كان الصرافون في العصور الوسطى يمارسون نشاطهم من وراء طاولة خشبية و المتمثل في مبادلة العملات، إن البنكيين الأوائل في هذه الفترة كانوا صرافين فالصرافة هي من أوائل أعمال البنوك ظهوراً.

ففي القرن 11 م كان اللامبارديون (نسبة إلى مدينة لامبارد الإيطالية)، يقومون بصرف العملات، فيستبدلون العملة الأجنبية بأخرى محلية ليسهل للوافدين الأجانب و خاصة منهم التجار التعامل مع غيرهم، حيث و في العصور الوسطى كانت هناك العديد من العملات داخل البلد الواحد المكون من إقطاعات مختلفة لكل منها استقلالها السياسي، و الاقتصادي و يحق لكل منها ضرب عملتها الخاصة بها.¹

أما ما يقابل كلمة بنك في اللغة العربية فهي كلمة مصرف؛ و اشتقت كلمة مصرف من الفعل

¹ <http://www.teteamodeler/culture/argent/info/banque.asp>

صرف و مصدره صرف و الصرف معناه في لسان العرب فضل الدرهم عن الدرهم و الدينار عن الدينار لأن كل واحد منهما يصرف عن قيمة صاحبه، و الصرف أيضا هو بيع الذهب بالفضة و هو من ذلك ينصرف به من جوهر إلى جوهر.¹ و في العباب الزاخر الصرف هو الوزن و العدل و الصرف في الدراهم هو فضل الدرهم عن الدرهم في القيمة.²

2. التعريف الاصطلاحي

الجهاز المصرفي لبلد ما، هو "المؤسسات و الأنظمة التي تتألف منها و تعمل في ظلها المصارف في ذلك البلد"، أما المصرف أو البنك فيعرفه البعض "بأنه مكان التقاء عرض الأموال بالطلب عليها".³ و يعرف البنك على أنه منشأة تنصب عملياتها الرئيسية في تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور، أو منشآت الأعمال، أو الدولة لغرض إقراضها للآخرين وفق أسس معينة، أو استثمارها في أوراق مالية محددة. و لذلك فإن البنوك التجارية تتميز عن بقية المصارف بقبولها للودائع في حسابات جارية قابلة للسحب الفوري بشيكات، و قد تشاركه في هذه الخاصية مصارف أخرى، و لكن بصورة محددة، و تبعا للأنظمة المصرفية في الأقطار المختلفة.⁴

أما البنوك التجارية أو ما يسمى بينوك الودائع فقد عرفها القانون الفرنسي لعام 1945 "بأنها تلك التي تتلقى من الجمهور الودائع تحت الطلب، و تنحصر فعالية هذه البنوك في الأعمال القصيرة الأجل".⁵

و يرى بعض الكتاب أن إطلاق اسم البنوك التجارية إنما هو من قبيل الاعتياد و وفقا لما تعارف عليه الناس، إذ أن هذه التسمية غير دقيقة لأنها لا تعبر عن دائرة النشاط الفعلية التي يغطيها هذا النوع من البنوك. و عموما فقد أطلق هذا الاسم على البنوك لاقتصار نشاطها في أول الأمر على تمويل

¹ ابن منظور: لسان العرب، دار المعارف للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، ص: 2436.

² الحسن بن محمد بن الحسن الصغاني: العباب الزاخر و اللباب الفاخر، دار الرشيد للنشر، العراق، 1981م، ص: 344.

³ مروان محمد أبو عرابي: الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية و التقليدية، الطبعة 1، دار تسنيم للطباعة و النشر، عمان، الأردن، 2006م، ص: 20.

⁴ فلاح حسن عداي الحسيني، مؤيد عبد الرحمن عبد الله الدوري: إدارة البنوك: مدخل كمي استراتيجي، دار وائل للنشر، الأردن، 2000م، ص: 33.

⁵ مروان محمد أبو عرابي: الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية و التقليدية، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

الأنشطة التجارية، و انحصر هذا الدور في تقديم القروض القصيرة الأجل، هذا و تتميز البنوك التجارية عن غيرها من البنوك الأخرى في أنها تقوم بقبول الودائع التي يمكن السحب عليها بشيكات لذلك يطلق عليها بنوك ودائع الشيكات.¹

أورد الاقتصاديون تعريفات عدة للبنك، و رغم محاولاتهم في إيراد تعريف شامل و واف للبنك إلا أنه يمكننا أن نفرق بين وجهتي نظر: وجهة النظر الكلاسيكية، و التي تعرف البنك بأنه "مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء، لدى المجموعة الأولى فائض مالي من الأموال و تحتاج للحفاظ عليه و تنميته، و المجموعة الثانية هي مجموعة من العملاء تحتاج إلى أموال لأغراض أهمها الاستثمار أو التشغيل أو كلاهما".²

و البنك أيضا من وجهة نظرهم "تلك المنظمة التي تتبادل المنافع المالية مع مجموعات من العملاء بما لا يتعارض مع مصلحة المجتمع و بما يتماشى مع التغيير المستمر في البيئة المصرفية". فالكلاسيك ينظرون إلى البنك و أعماله من وجهة نظر ضيقة: ادخار فائض الأموال من المدخرين في شكل ودائع، و من ثم إقراضها لأصحاب الحاجة أو العجز المالي.

و من وجهة نظر حديثة البنك هو: "مجموعة من الوسطاء الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لآجال محددة، و تزاوّل عمليات التمويل الخارجي و الداخلي و خدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية و سياسة الدولة، و دعم الاقتصاد القومي و تباشّر عمليات تنمية الادخار و الاستثمار المالي في الداخل و الخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات و ما يتطلب من عمليات مصرفية، و تجارة، و مالية، و وفقا للأوضاع التي يقررها البنك المركزي".³

المطلب الثاني: أهمية البنوك التجارية

و تبرز أهمية البنوك التجارية من خلال الدور الذي تلعبه في تهيئة الأموال و ضخها في مجالات استثمارية متعددة تساهم بشكل أو بآخر في تنمية و تطوير مختلف القطاعات التي تتولى تمويلها من خلال عمليات الإقراض، إلى مؤسسات تهدف أولا و قبل كل شيء إلى تقديم خدمات متميزة لتضمن

¹ مروان محمد أبو عرابي: الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية و التقليدية، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

² محمد الصبري: إدارة المصارف، الطبعة 1، دار الطباعة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2007، ص: 10.

³ المرجع نفسه، ص: 11.

- البقاء و النمو، و الاستثمار، و تحقيق الأرباح، و تعزيز المراكز التنافسية لها.¹
- كما تظهر البنوك في العصر الحديث بأدائها أرصدة ضخمة من الودائع الصغيرة على مستوى الوفورات المحققة من الحجم الكبير و ذلك كما يلي²:
- بدون هذه الوساطة يتعين على صاحب المال أن يوجد المستثمر المطلوب و العكس، بالشروط و المدة الملائمة للآثنين.
 - بدون المصارف تكون المخاطر أكبر لاقتصار المشاركة على مشروع واحد.
 - نظرا لتنوع استثمارات المصارف فإنها توزع المخاطر مما يجعل في الإمكان الدخول في مشاريع ذات مخاطر عالية .
 - يمكن للمصارف نظرا لكبر حجم الأرصدة أن تدخل في مشاريع طويلة الأجل.
 - إن وساطة البنوك تزيد سيولة الاقتصاد بتقديم أصول قريبة من النقود مما يقلل الطلب على النقود.

المطلب الثالث: أهداف البنوك التجارية

1. الربحية

إن هدف تحقيق الربح و تعظيمه هو أول ما تهتم به البنوك التجارية ، و لكي يحقق البنك هذه الأرباح يتوجب عليه توظيف الأموال التي يحصل عليها من المصادر المختلفة ، و أن يخفض نفقاته و تكاليفه لأن الأرباح هي الفرق بين الإيرادات الإجمالية والنفقات الكلية. حيث تتكون الإيرادات الإجمالية للبنك بشكل رئيسي من نتائج عمليات الإقراض والاستثمار التي يقوم بها البنك، بالإضافة إلى الأرباح الرأسمالية التي تنتج عن ارتفاع القيمة السوقية لبعض أصوله.

أما النفقات فتتمثل في نفقات إدارية تشغيلية و الفوائد التي يدفعها الأفراد إضافة إلى الخسائر التي قد تنشأ عن انخفاض بعض الأصول الرأسمالية، و القروض التي قد يعجز عن استردادها، و تتركز المصلحة الاقتصادية في تحقيق أكبر ربح، عن طريق تحقيق أكبر فائض ممكن بين إيراداته الإجمالية و نفقات أكبر

¹ فلاح حسن عداي الحسيني، مؤيد عبد الرحمن عبد الله الدوري: إدارة البنوك: مدخل كمي استراتيجي، مرجع سبق ذكره، ص: 34.

² محمد الصيرفي: إدارة المصارف، مرجع سبق ذكره، ص: 13 .

إيراد ممكن من ناحية أخرى.¹

2. السيولة

السيولة تعني قابلية الأصل للتحويل إلى نقدية بسرعة و بدون خسارة لمواجهة الالتزامات المستحقة الدفع حالياً أو خلال فترة قصيرة، والسيولة أول ما تهتم به البنوك التجارية من الناحية التشغيلية لأن توفرها مرتبط بوجود البنك وكيانه. و تجدر الإشارة إلى أن البنك التجاري ينبغي عليه أن يكون في كامل الاستعداد للوفاء بالودائع تحت الطلب، لأنه بمجرد انتشار إشاعة عدم توفر سيولة كافية لدى أي بنك كفيل بأن يزعزع ثقة المودعين في هذا الأخير، وهذا ما يجعل المودعين يسحبون ودائعهم وبالتالي إفلاس البنك. و لذا يجب على البنك معرفة نمط سرعة الودائع وحركتها و حجمها و فترة بقائها. و عادة ما يفضل البنك الودائع الكبيرة الحجم و الثابتة نسبياً. كذلك من خلال معرفة سرعة وسهولة تحويل العملية الائتمانية إلى نقود، فهذه السهولة ترجع إلى قدرة المتعامل على الوفاء بالتزاماته في موعدها، أما السرعة فتكمن في قصر أجل العملية.²

3. الأمان

لا تستطيع البنوك التجارية استيعاب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال، فأى خسائر من هذا النوع معناها تآكل جزء من أموال المودعين، و بالتالي إفلاس البنك التجاري. و عليه تسعى البنوك التجارية بشدة إلى توفير أكبر قدر من الأمان للمودعين، من خلال تجنب المشروعات ذات الدرجة العالية من المخاطرة.³

المبحث الثاني: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك التجارية

المطلب الأول: مفهوم الخدمة

1. تعريف الخدمة

عرفت الخدمة على أنها: كافة الأنشطة و العمليات التي يبرز فيها الجانب غير الملموس بشكل

¹ زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة: إدارة البنوك، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1996 م، ص ص: 91-92 .

² زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة: إدارة البنوك، مرجع سبق ذكره، ص: 92.

³ طارق طه: إدارة البنوك في بيئة العولمة و الإنترنت، الطبعة 1، الإسكندرية، مصر، 2007 م، ص: 256.

أوضح من الجانب الملموس و التي يتولد عنها منافع يمكن بيعها.¹
 و في تعريف آخر: الخدمة هي أي فعل، أو نشاط، أو أداء يقدمه طرف ما إلى طرف آخر (من البائع إلى العميل)، وبالرغم من أن هذه العملية يمكن أن تمثل هنا السلع المادية أيضا، إلا أن الأداء في الخدمة يكون غير ملموس بالضرورة و لا يترتب عنه أي نقل للملكية، و تعرف الخدمات أيضا بأنها نشاطات اقتصادية منشئة للقيمة، هدفها تقديم المنافع للعملاء في وقت معين، و مكان معين.²
 وقد عرفت الجمعية الأمريكية للتسويق بأنها :منتجات غير ملموسة يتم تبادلها من المنتج إلى المستعمل، و لا يتم نقلها، أو خزنها، أو هي النشاطات و المنافع التي تعرض للبيع أو التي تعرض لارتباطها بسلعة معينة.³ أما KOTLER فقد عرف الخدمة على أنها أي نشاط أو إنجاز أو منفعة يقدمها طرف ما لطرف آخر من أجل إشباع رغبات المستهلك دون أن ينتج عن ذلك انتقال الملكية.⁴

2. خصائص الخدمة

تمتاز الخدمات بخصائص عدة نوضحها في ما يلي:

- **الخدمة غير ملموسة** : أي لا يمكن تقدير قيمتها بالحواس المادية ،أي أن الخدمة من الصعب تذوقها والإحساس بها وهذا أهم ما يميزها عن السلع ،و بذلك يتعذر اختبارها أو تجربتها قبل الحصول عليها. و لهذه الخاصية نتائج هامة في نظام الخدمات كصعوبة الوصف، فمن الصعب إيجاد وسائل تمثل الخدمة في معرض مثلا، لهذا يلجأ المسيرين لتجاوز هذا الإشكال إلى استعمال طرق أخرى لتقديم الخدمة كوصف عناصرها وإعطاء معلومات وافية عنها.⁵
- **التلازم**: تفيد هذه الخاصة في أن الخدمة يتم إنتاجها واستهلاكها في آن واحد، إذ يشارك كل

¹ ناجي معلا، و رائف توفيق: أصول التسويق المصرفي مدخل تحليلي، الطبعة 3، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2005م، ص: 160.

² Christopher.H.Lovelock,Sandra Vandermerwe: Services Marketing, Edinburgh Bussiness School, United Kingdom, 2004, p:4

³ أيمن فتحي فضل الخالدي: قياس مستوى جودة خدمات المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين ، رسالة ماجستير(غير منشورة)، جامعة غزة، فلسطين، 2006م، ص:30.

⁴ هاني حامد الضمور: تسويق الخدمات، دار وائل للنشر، عمان، الأردن ، 2002م، ص:18.

⁵ سعيد محمد المصري:إدارة وتسويق الأنشطة الخدمية، المفاهيم والاستراتيجيات، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002م، ص: 125.

من مقدمها ومستهلكها سواء كان شخص ،أو مجموعة من الأشخاص طبيعي ،أو اعتباري في إنتاجها.و هذا يتطلب ضرورة تواجد كل من مقدم الخدمة و المستفيد في مكان و زمان واحد، وعلى ذلك فإننا نجد السلعة لا تستلزم توفر هذه الخاصية ذلك أنه في كثير من الأحيان نجد أنها تتطلب سلسلة من الوسطاء بين منتجها الأصلي وبين مستهلكها النهائي، ومن أجل التفاعل مع هذه الخاصية تلجأ المؤسسة إلى الاختيار بين تقديم هذه الخدمة في مكان واحد ويسعى إليها العميل، الأمر الذي يترتب عليه بقاؤها في نطاق محدود، أو تقديم خدماتها في عدة أماكن وبذلك تكون شبكة توزيع.¹

- **عدم التماثل أو التجانس:** الخاصية الأخرى التي تتمتع بها الخدمات هي عدم القدرة على تنميط الخدمات، وخاصة تلك التي يعتمد تقديمه على الإنسان بشكل كبير و واضح. وهذا يعني أنه يصعب على مقدم الخدمة أن يقدم خدمات متماثلة ،أو متجانسة في كل مرة و بالتالي لا يستطيع ضمان مستوى جودة معين لها . كما أن مقدم الخدمة يقدم خدماته بطرق مختلفة اعتمادا على ظروف معينة، فموظف المصرف يختلف أسلوبه و تعامله مع المستفيدين وفقا لظروفه النفسية و الاجتماعية، فهناك عدة عوامل تؤثر على مستوى تقديم الخدمة، فعلى سبيل المثال وجود عشرة أفراد داخل المصرف حيث هؤلاء الأفراد يختلفون من حيث المواقف والحاجات والرغبات الشخصية، و غيرها من العوامل التي تؤثر على تقديم الخدمة ومستوى الإشباع المحقق منها، كذلك اختلاف تأثير مقدمي الخدمات بالمصرف في العوامل السابقة، مما يجعل من الصعب جدا تحديد مستوى معين لمستوى الخدمة المطلوبة بشكل دقيق.²

- **تلاشي الخدمة:** نظرا لطبيعة الخدمات غير الملموسة فإنه لا يمكن تخزينها أو إعادة استخدامها ، مما يجعل سرعة قابليتها للتلف إن لم تستهلك في وقت تنفيذها كبيرة ، خاصة وأن معظم أسواق الخدمات تتميز بتقلبها المستمر في الطلب فيها سواء كانت موسمية (كالسياحة)، أو يومية (كالخطوط الجوية)، أو لفترة زمنية معينة من اليوم(كدور السينما)، مما ينشئ مشاكل كبيرة لشركات الخدمات باعتبار أن الخدمة إن لم تستهلك في وقت عرضها فإنها تضيع للأبد . فمثلا:

¹ عيشوش عبدو: تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، رسالة ماجستير(غير منشورة) جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2008م، ص:22.

² أيمن فتحي فضل الخالدي: قياس مستوى جودة خدمات المصارف الإسلامية العاملة في فلسطين، مرجع سبق ذكره، ص: 35.

المقاعد الشاغرة في دور السينما، أو على متن الطائرة، أو القطارات والحافلات، لا يمكن تعويضها وهذا يعني أن تكلفتها تتحملها الشركات المقدمة لهذه الخدمات. ولتخفيف آثار عدم استقرار

الطلب، تلجأ المنظمات الخدمية إلى :

- استخدام أنظمة الحجز المسبق لإدارة ومواجهة التغيير في مستوى الطلب.
- تشكيل قوة عمل مؤقتة عند مواجهة تصاعد في الطلب.
- إضافة منشآت لأغراض التوسع المستقبلي.
- التسعير المختلف الذي ينقل الطلب من فترات تزايدته إلى فترات أخرى كالحجز المسبق بأسعار أقل¹.

المطلب الثاني: مفهوم الخدمات المصرفية غير الاستثمارية و خصائصها

1. تعريف الخدمات المصرفية غير الاستثمارية

قبل أن نعرف الخدمات المصرفية غير الاستثمارية، علينا أولاً أن نعطي مفهومها واضحاً عن معنى الخدمات المصرفية أولاً.

الخدمة المصرفية مصدر للإشباع الذي يسعى إلى تحقيقه العميل لحاجاته ورغباته، أما من منظور المصرف فهي تمثل مصدراً للربح، و عموماً يمكن النظر للخدمة المصرفية من ثلاث زوايا وهي:²

جوهر الخدمة: يمثل البعد المرتبط مباشرة بالدافع الرئيسي الذي يقف وراء طلب الخدمة المصرفية، أي مجموع المنافع الأساسية التي يستهدف العميل تحقيقها وراء طلب الخدمة.

الخدمة الحقيقية: و تشير هنا الخدمة لمجموعة الأبعاد الخاصة بجودة الخدمة.

الخدمة المدعومة: و تمثل مضمونا خديماً متكاملًا، و تشير إلى جوهر الخدمة و حقيقتها، بالإضافة لمجموعة من الخصائص المقترنة بتقديمها.

و بهذا ينطوي مفهوم الخدمة المصرفية تسويقياً على كثير من مجرد الإشباع المادية المحسوسة، و تتعداها لتصل إلى الإشباع المعنوية التي يسعى إلى تحقيقها العميل.

وفي مفهوم آخر، الخدمة المصرفية عبارة عن مجموعة من الأنشطة والمنافع غير الملموسة التي يعرضها

¹ عيشوش عبدو: تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 23

² ناجي معلا: أصول التسويق المصرفي، الطبعة 1، مطابع الصفوة، عمان، الأردن، (بدون سنة نشر)، ص: 48.

المصرف للبيع وتتضمن الحسابات الخارجية، والتوفير لأجل الإعتمادات وغيرها.¹
و عموماً فإن مفهوم الخدمة المصرفية يشتمل على بعدين أساسيين هما:²
البعد المنفعي: و يتمثل في مجموعة المنافع التي يسعى إلى تحقيقها العميل من استخدامه للخدمة.
البعد الخصائصي: و يتمثل في مجموعة الخصائص و السمات التي تتصف بها الخدمة.
أما الخدمات المصرفية غير الاستثمارية فهي تلك المجموعة من الخدمات، و التي تشمل قبول المصرف للودائع المختلفة لعملائها، و تحصيل الشيكات و الحوالات و الأوراق الأخرى المستحقة لهم، و غير ذلك من الأمور كبيع و شراء الأوراق المالية لحسابهم، و عمليات الإعتمادات المصرفية و خطابات الضمان و الكفالة و نحوها إذا كانت مغطاة بالكامل. فإن لم تكن كذلك، فإنها إلى جانب كونها خدمات، تعتبر أيضاً من قبيل التسهيلات المصرفية. كما يندرج ضمن الأعمال الخدمية التي تتولاها المصارف تأجير الخزائن و حفظ المستندات المودعة و تقديم المعلومات عن المراكز المالية التجارية لمن يزاولون النشاط الاقتصادي.

2. خصائص الخدمات المصرفية غير الاستثمارية

- و تتميز الخدمات المصرفية بصفة عامة بمجموعة من الخصائص³:
- ✓ **فردية النظام التسويقي للخدمة المصرفية:** من المعروف أن للتوزيع طرقاً و قنوات عديدة سواء بالبيع المباشر، أو بالاعتماد على الوكلاء، أو تجار التجزئة، إلا أن الخدمة المصرفية تتصف باعتمادها على نظام التسويق الفردي، و المباشر من خلال شبكة الفروع، الأمر الذي يجعل عملية الرقابة على الأداء سهلة، بمعنى أن بيع الخدمة المصرفية يعتمد على العلاقات الشخصية بين الموظف و العميل.
 - ✓ **صعوبة التمييز في الخدمة المصرفية:** إن الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف لا تختلف عن بعضها إلا في حدود ضيقة، فهي على قدر كبير من التشابه و النمطية، الأمر الذي يدفع

¹ ساطع سعدي شملخ: العوامل المؤثرة في فترات تسعير الخدمات في المصارف التجارية العاملة في قطاع غزة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2008م، ص: 24.

² أيمن فتحى فضل الخالدي: قياس مستوى جودة خدمات المصارف الإسلامية العاملة بفلسطين، مرجع سبق ذكره، ص: 37-38.

³ ساطع سعدي شملخ: العوامل المؤثرة في فترات تسعير الخدمات في المصارف التجارية العاملة في قطاع غزة، الجامعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

بمسوقى الخدمة المصرفية للبحث عن هوية مستقلة لكل خدمة على حدى، و ذلك لبيع جميع الخدمات التي يقدمها المصرف لتحقيق التنوع في بيع الخدمات و بالتالي توزيع المخاطرة على عدة أنواع من المنتجات، و عدم تركزها في أنواع محددة و قليلة، الأمر الذي يدفع باتجاه تقليل تكلفة المخاطرة و بالتالي فإن هذا يعطي مرونة أكبر لمتخذي قرارات التسعير للتحكم في سعر الخدمة.

✓ **الانتشار الجغرافي:** تقوم المصارف بإنشاء شبكة فروع لها كي تستطيع تقديم و عرض خدماتها، للوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من الزبائن، و بالتالي زيادة عدد الوحدات المباعة من الخدمات، و هكذا تنخفض التكلفة الكلية لإنتاج الخدمات.

✓ **الموازنة بين النمو و المخاطر:** أهم المشاكل التي يتعرض لها المصرف، هي المخاطر التي يتعرض لها نتيجة قيامه بالأنشطة الاعتيادية و خاصة الائتمانية منها، و الاستثمار في الأوراق المالية، و لمواجهة هذه المخاطر، و تجاوزها، و تحقيق الربحية، و كذا تحقيق التوازن النمو و المخاطر، تلجأ المصارف إلى تنويع خدماتها، و توسيع قاعدة انتشارها، بإنشاء فروع مختلفة، و هذه السياسات تسمح بتوزيع المخاطرة، و تجنب البنك مشاكل هو في غنى عنها.

✓ **صعوبة الرقابة على الجودة:** من المعروف أن الخدمات المصرفية تستهلك أثناء إنتاجها، فمقدم الخدمة و المنتفع بها يكونان جزءا من عملية تقديم الخدمة، هذا الأمر يجعل الرقابة على الجودة و ضبطها أمرا في غاية الصعوبة، فالرقابة هنا تحتاج بدل جهد أكبر و توفر مورد بشري ذو تكوين مميز و خبرة جيدة، و هذا طبعا يزيد من تكلفة الخدمة.

المطلب الثالث: أنواع الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك التجارية

1. قبول الودائع المصرفية

✓ تعريف الوديعة المصرفية

الودائع بشكل عام من أبرز مصادر التمويل الخارجية، و يمكن تعريف الوديعة المصرفية بأنها: المبلغ المصرح به بأية عملة كانت و المودعة لدى المنشآت المالية و المصرفية، و الواجبة الدفع أو التأدية عند الطلب. و هناك بعض المبالغ التي يتم إيداعها في المصارف إلا أنها لا تدخل ضمن مفهوم الودائع و التي

تتمثل في¹:

- المبالغ المودعة بالعملة المحلية لقاء فتح الإعتمادات المستندية.
 - المبالغ المودعة لقاء إصدار الكفالات المصرفية.
 - المبالغ المودعة بالعملات الأجنبية في المصارف المحلية كغطاء للاعتمادات المفتوحة.
 - مبالغ أحد فروع مصرف معين لدى فرع آخر من نفس المصرف.
- كما يمكن تعريف الوديعة على أنها: تمثل كل ما يقوم به الأفراد أو الهيئات بوضعه في البنوك بصفة مؤقتة قصيرة أو طويلة على سبيل الحفظ أو التوظيف.²
- و في تعريف آخر للوديعة: هي النقود التي يعهد بها الأفراد و الهيئات إلى المصرف على أن يتعهد الأخير بردها إليهم أو برد مبلغ مساو لها عند الطلب أو بالشروط المتفق عليها.

✓ أنواع الودائع المصرفية

و لا يقتصر قبول المصارف التجارية للودائع الجارية فحسب بل يتعداها إلى قبول أنواع مختلفة من الودائع:

• الودائع تحت الطلب

و تسمى أيضا بالحسابات الجارية، و لقد نشأت هذه الحسابات بالمصارف التجارية منذ بدأت هذه المصارف بمزاولة نشاطاتها، فعمل المصرف هو تجميع الأموال من العملاء مقابل ثقتهم به، و استخدامها في عمليات الإقراض للغير.

و تؤكد كافة القوانين المنظمة للأعمال المصرفية في الدول المختلفة هذه الحقيقة و تركز عليها، و تضع قوانينها المصارف المركزية للإشراف عليها، و التأكد من حسن و سلامة استخدام المصارف التجارية لأموال العملاء المودعة لديها.³

إذا فهي تمثل الأموال التي يودعها الأفراد و الهيئات بالمصارف التجارية بحيث يمكن سحبها في أي وقت بموجب أوامر يصدرها المودع إلى المصرف، ليتم الدفع بموجبها له أو لشخص آخر يعينه المودع في

¹ فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمن الدوري: إدارة البنوك مدخل كمي و استراتيجي معاصر، مرجع سبق ذكره، ص: 105.

² الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، الطبعة 4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005م، ص: 25.

³ صلاح الدين حسن السيسي: إدارة أموال و خدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية، الطبعة 1، دار الوسام للطباعة و النشر، بيروت، لبنان، 1998م، ص: 29.

الأمر الصادر منه للمصرف،¹ و قد يتم الدفع لأي شخص آخر يظهر هذا الأمر باسمه و هذا الأمر يسمى شيكا - و من هنا أتى اسم " checking accounts" الذي يطلقه الأمريكيون على هذا النوع من الودائع- و يلتزم بدفع قيمة الشيك بمجرد تقديمه إليه بشرط أن يتم السحب خلال مواعيد العمل الرسمية للمصرف، و أن يكون رصيد الساحب بالمصرف مساويا على الأقل لقيمة الشك كاملة و لا يجوز عرفا تجزئة الدفع. ، بمعنى إذا لم يكن لدى المتعامل رصيد لحسابه الجاري بالمصرف كاف لتغطية قيمة الشيك فلا يدفع المصرف جزءا من قيمة الشيك بقدر ما يسمح به رصيد المتعامل بحسابه الجاري، و ذلك لكي لا يحدث خطأ في تتبع حركة أموال المتعامل بالمصرف، و لكي تتمكن إدارة المصرف من أحكام الرقابة على عمليات السحب طبقا للأوامر التي يحددها المتعامل بمعرفته و توقيعه علما بأنه لا يوجد نص قانوني يمنع تجزئة الدفع. و يحمي القانون التداول بالشيكات على اعتبار أنها أداة مهمة من أدوات الدفع، و تقوم المصارف بتحصيل قيمة الشيكات المسحوبة على مصارف أخرى لصالح المتعاملين معها و إيداع القيمة في حساباتهم لديها و يتم تسوية الحساب بين المصارف عن طريق غرف المقاصة. و بذلك يقل التعامل. و يقوم المصرف بوظيفة تسهيل انتقال ملكية الأموال دونما حاجة إلى نقل حقيقي لها، و بما أن هذه الودائع عرضة للسحب عند الطلب فهي ذات سيولة عالية جدا.²

فالعميل إذا يقصد من فتح حساب جاري بالمصرف، أن يستوعب نتائج عملياته اليومية من قبض و صرف و مقاصة إذا كان تاجرا، أو يقوم الشخص العادي بفتح ليضع فيه مبالغ ادخراها و لا يرغب في الاحتفاظ بها لديه و يتوقع أن يحتاج إليها في أي وقت.³

و تعتبر الوديعة تحت الطلب من أهم أنواع الودائع المصرفية النقدية لدى المصارف التجارية، فبالنظر إلى كثرتها فهي تمثل نسبة هامة من مجموع ودائع المصرف، و المصدر الأساسي للسيولة في النشاط المصرفي، إذ تكوّن الجزء الأكبر من موارده الخارجية. و كانت النظرة التقليدية لهذه الودائع أنه لا يمكن للمصارف القيام باستثمارها إلا على نطاق ضيق لأنها معرضة للسحب في أي وقت، غير أن واقع العمل المصرفي، أثبت أن هذه الودائع تكاد ثابتة في مجملها، و أنه لا خطر من استثمارها إلا في حالة حدوث فرع نتيجة تعرض أحد المصارف لأزمة أو مشكلة (غالبا بسبب سوء الإدارة) و حتى في هذه الحالة فإن

¹ محمد سويلم: إدارة المصارف التقليدية و الإسلامية، دار الطباعة الحديثة، القاهرة، مصر، (بدون سنة نشر)، ص: 205.

² زياد رمضان: إدارة الأعمال المصرفية، طبعة 6، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 1997م، ص: 79-80.

³ صلاح الدين حسن السيسي: إدارة أموال و خدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص: 70.

المصرف المركزي يتدخل للسيطرة على الوضع و معالجة الأزمة و تسويتها.¹

• الودائع لأجل

ينقسم هذا النوع بدوره إلى نوعين:

○ الودائع لأجل تستحق بتواريخ معينة

و هي تمثل الأموال التي يرغب الأفراد و الهيئات الخاصة و العامة في إيداعها في المصارف لمدة محددة مقدما (15 يوما، أو ستة أشهر، أو سنة مثلا)، على أنه لا يجوز السحب منها جزئيا أو كليا قبل انقضاء المدة المحددة لإيداعها. و يلجأ الأفراد و الهيئات إلى الإيداع الثابت لأجل المصارف عندما يتكون لديهم فائض نقدي لم يتيسر لهم استثماره بمعرفتهم المحدودة. و مما يشجع هؤلاء على مثل هذا الإيداع استعداد المصارف لأن تدفع لهم فائدة على تلك الإيداعات أكبر من الفائدة المدفوعة على أي نوع آخر من فوائد الودائع إذ أن تحديد فترة الإيداع يعطيها مرونة أكبر في استثمار الإيداعات الثابتة لأنها تضمن بقاءها تحت تصرفها لفترة الإيداع على الأقل.²

○ الودائع لإخطار بأجل (الخاضعة لإشعار)

و يقصد بها الأموال التي يودعها الأفراد و الهيئات بالمصارف على أن ألا يتم السحب منها إلا بعد إخطار المصرف بفترة تحدد عند الإيداع و بالمقابل يدفع المصرف فائدة على هذه الودائع قد تكون معدلاتها أقل أو مساوية لأسعار الفوائد على الودائع لأجل. و تلجأ الهيئات و الأفراد إلى هذا النوع من الإيداع عندما يتجمع لديها رصيد نقدي في فترات دورية و لمدة قصيرة انتظارا لفرص الاستثمار، و لا ترغب تلك الهيئات و الأفراد في الارتباط بإيداع أموالهم لفترة محددة خوفا من الإيداع بدلا من مجرد الإيداع في الحساب الجاري العادي إذ تتاح لها فرص استثمار الأموال المودعة بإخطار دون الاحتفاظ بمبالغ سائلة لمقابلة السحب منها. فالودائع بإخطار تعتبر حالة متوسطة بين الإيداع الثابت و الحساب الجاري العادي.³

¹ المرجع نفسه، ص: 70.

² زياد رمضان: إدارة الأعمال المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 84.

³ المرجع نفسه، ص: 86.

• الودائع الادخارية (ودائع التوفير)

ودائع التوفير هي نوع من الحسابات الدائنة تسيّر بالمصارف للأفراد لتشجيعهم على الادخار، ذلك أن المصارف تعتبر مجتمعا هاما لمدخرات الأفراد، و هي تبذل مجهودا كبيرا لاجتذاب هذه المدخرات لو على شكل إيداعات صغيرة تفتح لها حسابات و تصدر لها دفاتر.¹

و مع أن الإيداعات في صندوق التوفير من طبيعة الودائع بإخطار إذ لا يتم السحب من صندوق التوفير بما يتجاوز حدا معيناً إلا بعد إخطار المصرف بفترة إلا أن الفائدة التي تدفعها المصارف على ودايع التوفير تكون أعلى بقليل من الفائدة على الأولى لعدم ضرورة احتفاظ المصارف بنسبة سيولة مرتفعة في حالة إيداعات التوفير، لأن المودعين في هذه الحالة لا يودعون إلا ما يبقى من دخولهم بعد سداد نفقات المعيشة، و لذا فإن هذه الحسابات تمتاز بصفتها الادخارية و باستمرار زيادة أرقامها سنة بعد أخرى بالإضافة إلى صغر مبالغها و كبر عدد حساباتها.²

و بموجب هذا النوع من الودائع يعطى المتعامل مع المصرف دفتر توفير توضح فيه إيداعاته و سحبواته و ما يستحق له من فوائد على الرصيد فيساعد ذلك على تقليل عدم الثقة في المصارف و على المتعامل أن يحضر معه هذا الدفتر إلى المصرف عندما يريد سحب أي مبلغ إذ بدونه يمتنع المصرف الاستجابة لرغبته في السحب، و هذا الدفتر ملك للمصرف و ليس لحامله.³

2. الإعتماد المستندي

تقوم المصارف التجارية بدور كبير في تمويل التجارة الخارجية وتنشيط عمليات التبادل التجاري الدولي بواسطة فتح الإعتمادات المستندية. و قد بدأت تظهر قواعد منظمة في نهاية العقد الثاني من القرن العشرين. ففي سنة 1920م توصل رجال البنوك في الولايات المتحدة الأمريكية إلى رأي موحد بشأن عدد من المسائل الخاصة بالإعتمادات المستندية، و تمت صياغة قواعد موحدة اعتمدها 35 مؤسسة مصرفية، و حذت البنوك الألمانية حذو البنوك الأمريكية، حيث أصدر اتحاد البنوك بها قواعد موحدة عام 1923م، وكذلك الحال في فرنسا سنة 1924م، إيطاليا والسويد عام 1925م، الأرجنتين عام

¹ صلاح الدين حسن السيسي: إدارة أموال و خدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص: 97.

² زياد رمضان: إدارة الأعمال المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 84.

³ صادق الشمري: إدارة المصارف الواقع و التطبيقات، الطبعة 1، دار صفاء للشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2009م، ص: 350.

1926م، و في الدانمارك عام 1928م، هولندا سنة 1930م، إلا أن هذه القواعد كانت في نطاق الدولة المؤسسة لها، مما كان سببا في وجود اختلافات في القواعد السارية بين بلد طلب فتح الاعتماد والبلد المستفيد منه.¹

و نظرا للأهمية التي يمثلها الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية للدول، فقد سعت غرفة التجارة الدولية مبكرا إلى وضع قواعد اتفاقية موحدة تنظم كيفية التعامل به ، وقد كان ذلك للمرة الأولى سنة 1933م، وقد تم تعديل هذا النص في سنة 1951م، ثم سنة 1962م، أما النص الحالي فقد تم اعتماده في ديسمبر من سنة 1974م، وبدأ تطبيقه في أكتوبر 1975م.²

✓ تعريف الاعتماد المستندي

الاعتماد معناه الثقة،³ و يمكن تعريف الاعتماد المستندي بأنه، تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كم بيللات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين، و لغاية أجل محدود، مقابل استلامه مستندات الشحن طبقا لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات و أسعار محددة.⁴

كما يعرف بأنه تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق ، أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها.⁵

و جاء في لائحة القواعد العرفية الموحدة للإ اعتمادات المستندية في المادة 2 من النشرة 500 لعقد الاعتماد المستندي بأنه :أي ترتيب مهما كانت تسميته أو وصفه يجوز بمقتضاه المصرف (مصرف الاعتماد) الذي يتصرف إما بناء على طلب وتعليمات أحد العملاء (طالب فتح الاعتماد) أو بالأصالة عن نفسه :

¹ محي الدين إسماعيل علم الدين: الإ اعتمادات المستندية، الطبعة 1، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، فرجينيا، الووم أ، 1936 م، ص: 11.

² سليمان ناصر: تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، الطبعة 1، جمعية التزات، غرداية، الجزائر، 2002م، ص: 262.

³ محي الدين إسماعيل علم الدين: الإ اعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

⁴ صلاح الدين السيسي: الإ اعتمادات المستندية و الخطابات المصرفية في النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، الطبعة 1، دار الوسام للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1998 م، ص: 8-9 .

⁵ الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص: 117.

- يدفع إلى/أو الأمر طرف ثالث (المستفيد) أو يدفع أو يقبل سحباً أو سحباً مسحوبة من المستفيد.
- يفوض مصرفاً آخر بدفع أو بقبول مثل هذا السحب.
- يفوض مصرفاً آخر بالتداول مقابل مستند/مستندات منصوص عليها شريطة أن تكون هذه المستندات مطابقة تماماً لشروط الاعتماد.¹
- و يلاحظ من التعاريف السابقة أن العلاقة التي تنجم عن فتح اعتماد مستندي لصالح المستورد تربط بين أربعة أطراف هم المستورد، المصدر، بنك المستورد، بنك المصدر.²
- طالب الاعتماد (المستورد) : وهو المستورد (المشتري) الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي بالشروط والمتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المعقود بينه وبين المستفيد.
- بنك المصدر (البنك فاتح الاعتماد) : هو بنك المتعامل المستورد الذي يفتح (يصدر) كتاب الاعتماد طبقاً للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.
- المصدر (المستفيد): هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه.
- بنك المصدر (البنك مبلغ الاعتماد): هو بنك المراسل الذي يطلب إليه البنك فاتح الاعتماد تبليغ الاعتماد إلى المستفيد.³
- و يجوز فتح الاعتماد بوجود بنك واحد فقط يمثل المشتري و في الوقت نفسه يمثل المستفيد، حيث يقوم البنك في مثل هذه الحالة بدور كافة البنوك. و لذلك يمكن القول أن الحد الأدنى لأطراف الاعتماد المستندي ثلاثة: المستورد (المشتري)، البنك، المصدر (البائع).⁴
- و تتم إجراءات الاعتماد المستندي وفق التسلسل العام التالي:⁵
- إبرام عقد استيراد بضاعة مع المصدر الذي يتعين عليه القيام بإرسال هذه البضاعة و المستندات إلى المستورد.

¹ خالد رمزي سالم البزايعة: الإعتمادات المستندية من منظور شرعي، الطبعة 1، دار النفائس للنشر والتوزيع، 2009 م، ص: 17-18.

² الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص: 117.

³ خالد رمزي سالم البزايعة: الإعتمادات المستندية في منظور شرعي، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

⁴ المرجع نفسه، ص: 26.

⁵ الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص: 117.

- طلب المستورد من بنكه فتح اعتماد مستندي و يتعهد البنك في حالة قبول ذلك بتسديد مبلغ الصفقة مقابل استلام مجموع المستندات الدالة على تنفيذ العقد و إرسال البضاعة.
- التسديد الفعلي لصالح المصدر و ذلك عن طريق البنك الذي يمثله .
- قيام بنك المصدر بجعل حساب هذا الأخير دائنا.

✓ أهمية و مزايا الاعتماد المستندي

تكمن أهمية الاعتماد المستندي في كونه من أهم وسائل الدفع و ضمان توفير الحقوق لكل أطراف الاعتماد، فهو وسيلة لتسوية عمليات التجارة الدولية بين الدول، مما يعمل على تعزيز الثقة بين جميع الأطراف و مما يساهم في تنمية العمليات التجارية - الاستيراد و التصدير - بضمان التزام المصرف بكفالة التاجر المصدر ليعطي المستورد ما طلبه من البضائع حسب شروط العقد المتفق عليه، وكذلك كفالة التاجر المستورد لدفع ما التزم به في عقد البيع.¹

كما يمكن توضيح أهمية الاعتماد المستندي من خلال الأمور الآتية:

- أهمية الاعتماد المستندي من وجهة نظر المستفيد (البائع)
 - إن الاعتماد المستندي يوفر نوعا من الأمان من خلال إيجاد طرف ثالث (حسن السمعة)، و هو البنك التجاري الذي يلتزم أمام المستفيد بدفع قيمة المستندات حتى يتمكن هذا المستفيد من قبض أو تحصيل قيمة البضاعة الواردة في الاعتماد.²
 - إن استعمال الاعتماد المستندي كوسيلة للتعامل يجنب المستفيد من مخاطر بيع البضاعة في بلد أجنبي لا يطلع على كثير من نظمه و قوانينه إذا أخل المشتري بالتزامه بأداء الثمن، كما تجنبه إلى حد كبير مخاطر التقاضي و ما يصاحب ذلك من مشاكل.³
- أهمية الاعتماد المستندي من وجهة نظر المستورد (المشتري)
 - في الاعتماد المستندي حماية للمشتري، لأنه لا يدفع الثمن إلا بعد تقديم البائع المستندات الدالة

¹ محمد بن سالم بن عبد الله بخضر: التكيف الفقهي للخدمات المصرفية، الطبعة 1، دار النفائس للنشر و التوزيع، الأردن، 2013م، ص: 72.

² عبد المطلب عبد الحميد: البنوك الشاملة عملياتها، إدارتها، الطبعة 1، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000م، ص: 255.

³ خالد أمين عبد الله: العمليات المصرفية الطرق المحاسبية الحديثة، الطبعة 1، دار وائل للنشر، عمان، 1999م، ص: 211.

- على حسن تنفيذه لالتزامه.¹
- عندما يفتح المشتري اعتمادا مستنديا لدى البنك التجاري لا يقوم بتوريد قيمة الاعتماد بالكامل إلى البنك بل يضع جزء من قيمة الاعتماد كتأمين لدى البنك في حين أن البنك الذي أصدر هذا الاعتماد يتعهد للمستفيد تعهدا يلتزم فيه بمقابلة المدفوعات طوال فترة صلاحية الاعتماد، وذلك بالنسبة للقيمة الإجمالية لقيمة الاعتماد، لذا يعد الجزء الذي لم يغط بمعرفة المستورد اثمانا مصرفيا حصل عليه من بنكه.²

○ أهمية الاعتماد المستندي من وجهة نظر البنوك

- يعتبر الاعتماد مصدر دخل بالنسبة للبنوك من جراء العمولات التي يتقاضاها و التأمينات التي يأخذها فتشكل مصدرا تمويليا لا بأس به، كما أنها توظف هذه التأمينات فتحصل على فوائد من جراء ذلك، بالإضافة إلى مساهمة هذه التأمينات في زيادة سيولة هذه البنوك.³

○ أهمية الاعتماد من وجهة نظر التجارة الخارجية

- تستخدم الإعتمادات المستندية في تمويل التجارة الخارجية من استيراد و تصدير، و تضفي على هذه التجارة نوعا متميزا من الضمان و الاستقرار نظرا لثقة الأطراف المعنية في وساطة البنوك التجارية .
- يعتبر من أهم وسائل الدفع وأكثرها انتشارا في عمليات التجارة الخارجية فهو من أقدر الوسائل على إتمام صفقات التجارة بين الدول المختلفة ، و بدونه يصعب أو قد يستحيل إتمام هذه الصفقات.⁴
- من خلال الاعتماد المستندي يمكن حفظ مصلحة المستورد و المصدر على حد سواء.
- أن يكون على ثقة أن البضاعة التي يحضرها لن تتكدس في المستودعات و يكون سعر بيعها

¹ أنشي شعيب: الإعتمادات المستندية في عهد التجارة الالكترونية، مذكرة ليسانس، جامعة الجزائر، 2001 م، ص: 40.

² عبد المطلب عبد الحميد: البنوك الشاملة عملياتها، إدارتها، مرجع سبق ذكره، ص: 256.

³ عبد المطلب عبد الحميد: البنوك الشاملة عملياتها، إدارتها، مرجع سبق ذكره، ص: 256.

⁴ أحمد صبحي العيادي: أدوات الإستثمار الإسلامية، المرجع نفسه الذكر، ص: 367.

معروفا غير معرض للخسارة في حالة تدهور الأسعار.¹

✓ أنواع الإعتمادات المستندية

تصنف الإعتمادات المستندية إلى تصنيفات متعددة، و على أسس متعددة نجملها كالآتي:

● الإعتمادات المستندية من حيث قوة التعهد (طبيعة الالتزام)

○ الاعتماد القابل للنقض (القابل للإلغاء): فيجوز لأي طرف من أطرافه أن يتحلل في أي وقت

منه بإرادة منفردة دون أية مسؤولية يتحملها فهو ليس التزاما و إنما مجرد ترتيب، و يتم عادة بين شركة و فروعها أو بين شركة متعددة الجنسيات و فروعها في دول أخرى.² كما لا يشترط أن يكون هذا الإلغاء بناء على طلب البنك بل يمكن أن يكون بناء على طالب فتح الاعتماد.³

إلا أن أهم ما يمكن أن يلاحظ على هذا النوع من الاعتماد هو مسؤولية كل من البنك و العميل في حالة الإلغاء، و كذلك مسؤولية المستفيد في ما لو كان سبب الإلغاء أو النقص. فالبنك قد يقوم بالإلغاء من تلقاء نفسه خوفا من خسارة مالية وتحمل المسؤولية عندما يشعر بأن الوضع المالي للعميل أصبح في خطورة، كأن يصبح هذا العميل مفلسا أو معسرا أو أن يصبح على شفى الإفلاس أو الإعسار، أو أن تنخفض أسعار البضائع المستوردة انخفاضا غير طبيعي. أما إذا كان الإلغاء من قبل طالب فتح الاعتماد المستندي فإن حق طالب فتح الاعتماد محفوظ مادام أن المستفيد قد وافق على أن يتعامل معه بموجب اعتماد مستندي.⁴

○ الاعتماد غير قابل للنقض (القطعي) : و يشكل تعهدا من البنك المصدر بشرط أن تكون

المستندات المقدمة مطابقة لنصوص وشروط الاعتماد، و هذا النوع لا يجوز للبنك فاتح الاعتماد تعديله أو إلغاءه إلا بالاتفاق مع العميل الأمر بفتحه أو المستفيد، و يترتب على هذا النوع الآتي:⁵

¹ محمد بن سالم بن عبد الله بخضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 72.

² المرجع نفسه، ص: 69.

³ سماح يوسف إسماعيل السعيد: العلاقة التعاقدية بين أطراف الاعتماد المستندي، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2007 م، ص: 28.

⁴ سماح يوسف إسماعيل السعيد: العلاقة التعاقدية بين أطراف الاعتماد المستندي، مرجع سبق ذكره، ص: 29.

⁵ محمد بن سالم بن عبد الله بخضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 68.

- التزام طالب فتح الاعتماد المستندي الالتزام النهائي : فبمجرد أن يفتح البنك الإعتماد القطعي فلا يستطيع أن يلغي الأمر ، الأمر الذي أصدره بفتح الاعتماد ، أو أن يعدل من الشروط الأصلية أو أن يلتزم البنك برفض الوفاء المستفيد.
- يلتزم البنك فاتح الاعتماد بشكل نهائي اتجاه المستفيد : فلا يستطيع أن يحتج اتجاهه بالنزاعات التي تقوم بين البنك و الأمر، أو بالصعاب التي يتعرض لها الأمر كالإفلاس مثلا.
- إن هذا النوع من المستندات هي الأكثر شيوعا و استعمالا، و هو يحقق نوعا من الاستقرار و الأمان في التعامل و التبادل التجاري لكل أطراف الاعتماد المستندي.

○ **الاعتماد المعزز(الاعتماد المؤيد):** هو أصلا اعتماد غير قابل للنقض انضم إلى البنك فاتحه ، بنك أجنبي يكون عادة في بلد المستفيد ليضيف التزامه إليه ، و يصبح في الاعتماد مدينان متضامنان، البنك فاتح الاعتماد و البنك مؤيده. والغرض من التأيد الذي يطلبه عادة المستفيد هو تمكين المستفيد من الحصول على قيمة الاعتماد من أقصر طريق ،من بنك موجود في بلده إذا امتنع البنك المؤيد من الدفع أمكنه أن يقاضيه في بلده و لا يحتاج إلى الانتقال إلى بلد البنك الفاتح الاعتماد للحصول على حكم ضده ، و لا يلغي الاعتماد المؤيد إلا بإرادة أطرافه ،المستفيد،و البنك ، و الأمر. و يترتب عن الاعتماد المؤيد كل آثار الالتزام التضامني فيمكن للدائن المستفيد أن يقاضي أيًا من البنكين المؤيدين المتضامنين ، وإن كان الأسهل عليه أن يقاضي البنك القريب منه ، و الوفاء الحاصل من أحدهما يبرئ الآخر ، و يمكن للبنك المؤيد أن يرجع على البنك الفاتح الاعتماد بكل وفاء فلا ينقسم الدين بينهما أما إذا وفي البنك فاتح الاعتماد فلا يرجع شيء على البنك المؤيد و إنما يرجع على الأمر.¹

○ **الاعتماد غير المعزز:** هذا الاعتماد لا يتضمن سوى تعهد المصرف فاتح الاعتماد اتجاه المستفيد من دون تعزيزه أو تثبيته ، أي من دون أي توسيط لبنك آخر الوفاء بقيمة الاعتماد المستفيد منه.² حيث يسمى هذا النوع أيضا بالاعتماد غير المثبت أو غير المؤكد تدليلا على أهمية عدم تأكيد دور البنك الوسيط في دفع قيمة الاعتماد ، إذ أن دور البنك هناك يقتصر على

¹ محي الدين إسماعيل علم الدين، الإعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص: 22.

² محمد بن سالم عبد الله بخضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 70.

التبليغ، أي تبليغ المستفيد بافتتاح اعتماد مستندي لصالحه دون ترتيب أي مسؤولية عليه، فيمكن أن ينتهي دوره بذلك ما لم يتم الاتفاق على غير ذلك حيث أن البنك المبلغ لا يكون عليه أي التزام في دفع مبلغ الاعتماد إذا لم يكن معززا.¹

● الإتمادات من حيث طبيعتها

- الإتماد المستندي للاستيراد: هو إقراض المشتري المستورد للنقود بضمان البضاعة المستوردة بغية الوفاء بأثمانها، ويستعمل هذا الاعتماد لتمويل الواردات كالقمح، والقطن، اللحوم، وغيرها من البضائع.
- الإتماد المستندي للتصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه البنك لمصلحة البائع بضمان البضائع المباعة بغية حصول الآخر على النقود التي يحتاج إليها فوراً، وهناك من يرى أن هذا النوع من الإتمادات ليس اعتماداً مستندياً على وجه الدقة، بل مجرد منح تسهيلات مالية للبائع بضمان البضاعة أو مستنداتها.²

✓ العلاقة بين أطراف الاعتماد المستندي و التزامات كل طرف

● طبيعة العلاقة بين أطراف الاعتماد

- علاقة المشتري بالبائع: فعلاقة البائع بالمشتري علاقة أساسية لكنها تقوم على عدم الثقة بين البائع و المشتري، فلا يأمن البائع استلام ثمن البضاعة من قبل المشتري، و كذلك المشتري لا يأمن تسليم البضاعة من البائع. فوجد الاعتماد المستندي لسد فجوة عدم الثقة بينهما، فمن خلاله تزداد الثقة بين البائع و المشتري فكل منهما يضمنه بنك معترف به.³
- علاقة المشتري بالبنك: عندما يتم إبرام عقد البيع بين البائع و المشتري يدخل مرحلة التنفيذ، و على كل طرف أن ينفذ التزاماته، و التزام المشتري بدفع الثمن الذي يسدد من خلال

¹ سماح يوسف إسماعيل السعيد: العلاقة التعاقدية بين أطراف الاعتماد المستندي، مرجع سبق ذكره، ص: 3.

² زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة: إدارة البنوك، مرجع سبق ذكره، ص: 154.

³ محمد بن سالم بن عبد الله بخضر: التكيف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 73.

اعتماد مستندي لدى البنك، و إذا كان تأييد هذا الاعتماد مشروطاً في عقد البيع فإن المشتري يطلب إلى البنك فاتح الاعتماد، وقد يقتضي البنك فاتح الاعتماد من المشتري الأمر غطاء الاعتماد يبقى لدى البنك كضمان، وهذا الغطاء تتفاوت قيمته حسب مدى توافر ثقة البنك في العميل المشتري.¹

- **العلاقة بين البنك والمستفيد :** يلتزم البنك مصدر الاعتماد قبل المستفيد بالوفاء بتعهدده بدفع قيمة المستندات التي تقدم إليه مطابقة لشروط الاعتماد ، و لا يجوز للمصرف الرجوع فيما التزم به من قبل، حتى لو طلب منه معطي الأمر ذلك، حيث يتوجب عن الاعتماد التزاماً مباشراً لصالح المستفيد في ذمة المصرف طالما أن الاعتماد غير قابل للإلغاء حيث لا يجوز للمصرف إلغاء هذا النوع من الإعتمادات أو تعديلها إلا بموافقة جميع الأطراف.²
- **العلاقة بين المصرف مصدر الاعتماد والمصرف الأجنبي مخاطر الاعتماد :** إذا طلب المصرف مصدر الاعتماد من أحد مراسليه بالخارج إخطار الاعتماد الذي أصدره دون ما إضافة تعزيره أو تأييده، كان المصرف المخاطر الاعتماد يؤدي هنا دور الوسيط فقط دون أية مسؤولية أو التزام، أما إذا كلف المصرف مصدر الاعتماد مراسله بالخارج بتعزيز أو تأييد اعتماده، و قام الأخير بتنفيذ ذلك، فإن التعزيز أو التأييد يتضمن تعهداً باتا يلتزم فيه المراسل الأجنبي من تاريخ إضافته بتعزيزه و تأييده، و يعتبر المصرف الأجنبي في هذه الحالة وكيلاً للمصرف المحلي و ليس مجرد وسيط.³

● **إلتزامات الأطراف المشاركة في الإعتماد**

- **إلتزامات الأمر :** يلتزم الأمر بما يلي :
 - تلقي المستندات المطابقة للإعتماد ودفع قيمتها للبنك: يلتزم العميل الأمر بناء على ما يترتب عنه فتح الإعتماد بتلقي المستندات و بتسليمها متى كانت مطابقة لشروط خطاب الإعتماد،

¹ محي الدين إسماعيل علم الدين: الإعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

² صلاح الدين حسن السيدي: الإعتمادات المستندية والضمانات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

³ صلاح الدين حسن السيدي: الإعتمادات المستندية والضمانات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

فإذا تراخى في تسليمها بعد إشعاره بذلك فإنه يتحمل كل المسؤولية التي تترتب على هذا التراخي كالتلف أو السرقة.¹

- دفع عمولة البنك ومصاريفه: هذا الالتزام على عاتق الأمر بفتح الإعتماد، وهو إلتزام ناشئ عن العقد المبرم بينه و بين البنك، إذ بموجب هذا العقد يلتزم بأن يدفع عمولة البنك، وهذه العمولة تعتبر حقا مكتسبا للبنك، و لو اتفق الأمر مع المستفيد على إلغاءه أو كان قابلا للإلغاء من جانب الأمر وحده، وقد ألقى الأمر بعبء عمولة الإعتماد على المستفيد، وإذا رفض المستفيد أن يتحملها رجع البنك على الأمر.² و تشمل مصاريف الإعتماد أجور البرقيات و التلكس، والفاكس، و البريد، كما تشمل عمولة البنك المؤيد، ومصاريفه، و يتحمل بها الأمر خاصة في حالة رفض المستفيد تحملها.³ كما أن العميل يقوم برد الإئتمان بمجرد أن ينفذ المصرف تسليم قيمة الخطاب للمستفيد، هذا في حالة عدم وجود غطاء نقدي كامل الإعتماد، إذ أن وجود الغطاء النقدي يجعل المقاصة تقع بين هذا الغطاء و بين ما أذاه المصرف إلى المستفيد.⁴

○ **التزامات البنك فاتح الإعتماد:** يقع على البنك منذ إصداره خطاب الإعتماد وإعلام المستفيد به إلتزامان رئيسيان :

- الإلتزام بدفع قيمة المستندات: يبدأ التزام البنك فاتح الإعتماد من وقت استلام خطاب الإعتماد، سواء أرسل إليه رأسا أو من خلال بنك مبلغ أو بنك مؤيد، و يظل هذا التزاما قائما حتى تنتهي المدة المنصوص عليها فيه أو ينزل عن المستفيد، فيبرئ البنك منه أو يتفق الأمر و المستفيد على إلغاء الإعتماد.⁵
- الإلتزام بتسليم المستندات للأمر: يكاد يكون عرفا منتشرا بين البنوك، أن البنك متى أتم فحص المستندات بدقة وعناية، و رأى أنها مطابقة تماما لتعليمات المشتري الأمر، كان لزاما على البنك تسليم هذه المستندات للمشتري الأمر في أقصر وقت ممكن، حتى يتمكن العميل من التأكد بأن

¹ محمد بن سالم بن عبد الله بخضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 74.

² محي الدين علم الدين، الإعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره ، ص: 38.

³ المرجع نفسه، ص: 43.

⁴ محمد بن سالم بن عبد الله بخضر، التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 74.

⁵ محي الدين علم الدين: الإعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص: 49.

هذه المستندات مطابقة تماما لكل من عقدي البيع و الإعتماد المستندي، ويقرر بناء على ذلك إن كان البائع قد التزم بشروط عقد البيع والإعتماد، فيقبل بالتالي هذه المستندات دون مناقشة لكل من البنك و البائع، أو يكون قراره هو رفض هذه المستندات، نظرا للمخالفات في شروط عقد البيع التي ارتكبت من قبل البائع.¹

- **التزامات المستفيد (البائع) :** يلتزم البائع بمجرد إبلاغه بخطاب الإعتماد بتنفيذ ما يتضمن خطاب الإعتماد من شروط وتسليم مستندات البضاعة.²
- **التزامات البنك المؤيد :** يمكن لهذا البنك أن يكون محليا أو أجنبيا ففي اعتماد الإستيراد يكون البنك فاتح الإعتماد محليا، و البنك المؤيد أجنبيا، وفي اعتماد التصدير يكون البنك فاتح الإعتماد أجنبيا، والبنك المؤيد بنكا محليا، وفي كل الحالات يلتزم البنك المؤيد بما يلي:³
 - التزام البنك المؤيد بالدفع: البنك المؤيد مدين متضامن مع البنك فاتح الإعتماد، ولذلك يمكن للمستفيد أن يطالب أيهما شاء، والأيسر عليه أن يطالب البنك المؤيد القريب منه، وعندما يطالب البنك المؤيد لا يستطيع هذا أن يطلب تقسيم الدين بينه وبين البنك فاتح الإعتماد، ولا يدفع البنك المؤيد قيمة المستندات إلا إذا قام بفحص المستندات ووجدها مطابقة لشروط خطاب الإعتماد.
 - التزام البنك المؤيد بإرسال المستندات: يجب أن يفحص البنك المؤيد المسندات خلال مدة معقولة، و أن يقدر ما إذا كان سيدفع أم لا. فإذا انتهى إلى قبول المستندات ودفع قيمتها، كان عليه أن يرسلها فورا إلى البنك فاتح الإعتماد حتى لا يتحمل مسؤولية التأخير.

3. خطابات الضمان

✓ تعريف خطاب الضمان

يمكن تعريف خطاب الضمان بأنه: تعهد كتابي صادر عن البنك (البنك الضامن)، بناء على طلب أحد العملاء بدفع مبلغ معين (مبلغ الضمان)، ضمن مدة معينة و لغرض معين إلى جهة معينة

¹ خالد رمزي سالم البزايعة: الإعتمادات المستندية من منظور شرعي، مرجع سبق ذكره، ص: 63.

² محمد بن سالم بن عبد الله بنحضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 76.

³ محي الدين علم الدين: الإعتمادات المستندية، مرجع سبق ذكره، ص: 51.

(المستفيد)، و ذلك عند مطالبة تلك الجهة في حالة إخلال ذلك العميل بتنفيذ التزام محدد، و وفق شروط معينة.¹

خطاب الضمان أيضا: عبارة عن صك يصدره البنك بناء على طلب العميل، يتعهد فيه بدفع مبلغ نقدي لطرف ثالث يسمى المستفيد، في حالة إخلال ذلك العميل بالتزاماته تجاه ذلك المستفيد. و يوضح فيه بدقة الأسباب الموجبة الدفع و إجراءاته، و تصدر البنوك هذه الخطابات مقابل رسم يحدد نسبة مئوية من المبلغ المضمون للطرف الثالث (المستفيد)، و يدفع مقدما و في كثير من الدول يحدد البنك المركزي تلك الرسوم.²

و في تعريف آخر، خطاب الضمان هو عبارة عن تعهد كتابي، يتعهد بمقتضاه المصرف بكفالة أحد عملائه (طالب الإصدار) في حدود مبلغ معين اتجه طرف ثالث بمناسبة التزام ملقى على عاتق العميل المكفول، و ذلك ضمانا لوفاء هذا العميل بالتزامه اتجاه ذلك الطرف خلال مدة معينة على أن يدفع المصرف المبلغ المضمون عند أول مطالبة خلال سريان خطاب الضمان دون التفات لما قد يبيده العميل من المعارضة.³

وهناك أيضا من عرفه على أنه: تعهد قطعي مقيد بزمن محدد غير قابل للرجوع، يصدر من البنك بناء على طلب طرف آخر (عميل له) بدفع مبلغ معين لأمر جهة أخرى مستفيدة من هذا العميل، لقاء قيام العميل بالدخول في مناقصة أو تنفيذ مشروع بأداء حسن، ليكون استيفاء المستفيد من هذا التعهد (خطاب الضمان) متى تأخر، أو قصر العميل في تنفيذ ما التزم للمستفيد، ويرجع البنك بعد على العميل بما دفعه عنه المستفيد.⁴

من خلال ما تقدم من تعاريف يتضح لنا أن خطاب الضمان يفترض وجود ثلاثة أطراف هم،

¹ خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد: إدارة العمليات المصرفية، المحلية و الدولية، الطبعة 1، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2006م، ص: 312.

² أحمد بن حسن بن أحمد الحسني: خطابات الضمان المصرفية وتكييفها الفقهي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1999م، ص: 6.

³ سليمان أحمد محمد القرم: خطاب الضمان في المصارف الإسلامية، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2003م، ص: 24.

⁴ سليمان أحمد محمد القرم: خطاب الضمان في المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

- المصرف، العميل، والمستفيد، و تنشأ بين هذه الأطراف الثلاثة علاقات مختلفة نوجزها فيما يلي:¹
- علاقة المصرف بعميله، و يحكمها عقد الإعتماد بالضمان.
 - علاقة العميل بصاحب المشروع، و يحكمها عقد التوريد أو المقاوله.
 - علاقة المصرف بالمستفيد و يحكمها خطاب الضمان وحده، فهو الذي يحدد التزامات المصرف، و الشروط التي يدفع بمقتضاها بحيث لا يلتزم إلا في حدود عبارته، و لذلك فإنه إذا نص في الخطاب على شروط معينة لإمكان مطالبة المصرف، و يجب احترام هذه الشروط، و لزم لإمكان مطالبته إثبات توافر الشروط الواردة بالخطاب لاستحقاق المبلغ للمستفيد، و إلا تحمل المصرف مسؤولية الوفاء.

✓ أهمية خطابات الضمان

يؤدي خطاب الضمان وظيفة ذات نفع كبير، في مجال الحياة العملية و المعاملات التجارية، فالحاجة تدعو إليه حيثما يقع الإلتزام على عاتق أحد الأطراف بأن يقدم خدمة، أو سلعة، أو يؤدي عملا لصالح طرف آخر، و يكون الشرط في المعاملة أن يودع الملتزم تأميناً نقدياً لدى الطرف الدائن لضمان تنفيذ الإلتزام أو حسن أدائه، بذلك قد تلمس الحاجة إلى خطاب الضمان حيثما يعرض احتمال لنشوء التزام في ذمة طرف، و يريد الطرف الآخر أن يكفل حقه المحتمل بتأمين نقدي والأمثلة على ما تقدم كثيرة، نجدها في المناقصات، و المزايدات التي تعلن عنها مصالح الحكومة، و الهيئات، و الأشخاص الاعتبارية، و الشركات حيث تقتضي ممن يرغب في التقدم بعبء أن يرفق به تأميناً نقدياً بنسبة محددة لضمان جديته.²

هذا و تمثل خطابات الضمان تسهيلات غير مباشرة، حيث أن البنك لا يتعهد بوضع مبالغ نقدية تحت تصرف عميله، و لأن المستفيد من هذه التسهيلات في الواقع هو الشخص المضمون، و بالتالي فإن التزام البنك التزام عرضي، قد يتحقق ويصبح التزاماً فعلياً ومباشراً، كما أنه قد لا يتحقق، و بالتالي على البنك خسارة. إن إصدار خطابات الضمان بالنيابة عن العميل يتضمن مخاطرة على البنك، تتمثل

¹ صلاح الدين حسن السيسى: الإعتمادات المستندية و الخطابات المصرفية في النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية،

مرجع سبق ذكره، ص : 76.

² علي جمال الدين عوض: خطابات الضمان المصرفية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر 2007 م، ص: 24.

في إمكانية قيامه بدفع المبلغ مع وجود إمكانية عدم تحصيله من العميل المضمون، لهذا تعتمد البنوك إلى طلب ضمانات مقابل هذه التسهيلات، هذه الضمانات قد تكون عينية، أو قد تكون شخصية بالإضافة إلى قيام البنك بخخص مبلغ من قيمة الضمان نقداً، وهو ما يعرف بالتأمين النقدي و يمثل نسبة معينة من قيمة الضمان.¹

و هكذا فإن خطابات الضمان تقوم بوظيفة هامة في الحياة الإقتصادية، فهي مصدر دخل المصارف من ناحية، و تمنع تجميد الأموال من ناحية أخرى، إذ يغني إصدارها عن إيداع أموال نقدية لدى المصالح، و الهيئات، و الشركات، و حبسها فترات طويلة دون استثمارها.²

✓ خصائص خطاب الضمان

يمكن أن نلخص أهم خصائص خطاب الضمان كالاتي:

- من المقرر أن خطاب الضمان ليس له قيمة في ذاته، بمعنى أنه أداة إثبات فحسب للإلتزام الثابت فيه على البنك، فضياعه لا يحرم المستفيد من المطالبة بحقه، كما أن حيازته لا تعطي حقاً لغير المذكور اسمه فيه بوصفه صاحب الحق الثابت به، و هو أيضاً لا يشتبه الشيك المصرفي لأن هذا الشيك يهدف إلى وفاء حق و ليس أداة ضمان، فضلاً على قابلية التداول، وهو أيضاً لا يشتبه بالسند الإذني، لأن السند يتضمن بيانات إلزامية ينص عليها القانون، أما خطاب الضمان فلا يحتوي إلا البيانات المتفقة مع طبيعة الإلتزام، كما أنه يختلف عن الورقة التجارية في أنه أداة ضمان فحسب بخلاف الورقة التجارية التي هي أداة إئتمان ووفاء في الوقت نفسه وهي بطبيعتها قابلة للتداول، أما الضمان فغير قابل للتداول، ولا يكون أبداً لحامله مادام صادراً من بنك.³
- الأصل أن يكون خطاب الضمان محدد المدة أي ينص فيه على أن سريانه ينتهي في تاريخ معين، ولكن هذا لا يمنع من أن يصدر خطاب الضمان في بعض الحالات غير محددة المدة مثل خطابات الضمان الصادرة لصالح الهيئات الحكومية، فالأصل أن يصدر خطاب الضمان لمدة محددة باعتبارها مدة سريانه واشتراط وصول المطالبة قبل تاريخ معين، وبيان أن ضمان المصرف

¹ عمر عبد الله كامل: القواعد الفقهية الكبرى وأثرها على المعاملات المالية، رسالة دكتوراه، جامعة الأزهر، القاهرة، مصر (بدون سنة نشر)، ص: 402،

² محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية وحكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 438.

³ علي جمال الدين عوض: خطابات الضمان المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 95.

يسقط تلقائياً إذا لم تصله مطالبة حتى هذا التاريخ المحدد، ومعنى سريان الضمان خلال مدّة معينة أن المصرف يلزم بالدفع فوراً إذا طُلب بالوفاء خلالها، ويعتبر الموعد المذكور في الخطاب حداً أقصى لنفاذه، بحيث يسقط التزام المصرف بحلولة حتماً دون حاجة إلى إخطار منه إلى المستفيد.¹ وليست لخطاب الضمان قيمة ذاتية، لأنه يمثل علاقة شخصية مباشرة، ولذلك لا يجوز للمصرف دفع قيمته إلا للشخص المستفيد أو وكيله، وعلى المصرف في حالة فقد الخطاب، إعطاء المستفيد بدل فائدة أو أن يدفع له ما دامت شروط الدفع متوفرة، وعلى المصرف أن يمتنع عن ذلك إذا كان المطالب ليس هو المستفيد.²

- خطاب الضمان يمثل مبلغاً من النقود،³ أي أن محله هو مبلغ نقدي، فالعميل يتعهد بتنفيذ الالتزام أيّاً كان موضوعه إذا تخلف موضوع الإلتزام المضمون، وهذا طبيعي لأن البنك ليست مهمته تنفيذ الإلتزامات غير النقدية، لأن الخطاب محلّ محلّ التأمين النقدي، ويدفع بدلا منه،⁴ وإذا كان الأصل أن يحدد الضمان بمبلغ معين، إلا أنه يمكن إصدار الخطاب بغير تحديد المبلغ، بل يتعهد المصرف أن يضمن عميله في كل ما قد يسببه تصرفه من ضرر الغير أي المستفيد.⁵

- إن التزام المصرف في مواجهة المستفيد مستقل عن أية جهة أخرى و لو كان العميل، كما أن خطاب الضمان بات نهائياً في مواجهة المستفيد، ولا يجوز للمصرف أن يرجع عنه،⁶ هذا وإن وصلت المطالبة في الميعاد، ولا يلزم إذا لم تسلم له في المدّة، و يترتب على ذلك أن المستفيد هو الذي يتحمل نتائج تأخير البريد، وعليه أن يكون حريصاً فلا ينتظر حتى آخر لحظة للمطالبة، و هذا الحال يفرضه أن عميل المصرف له أن يسترد غطاء الضمان من المصرف في اليوم التالي فور

¹ صلاح الدين حسن السيسى: الإعتمادات المستندية و الخطابات المصرفية في النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، مرجع سبق ذكره، ص: 73.

² علي جمال الدين عوض: خطابات الضمان المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 103.

³ محمد عبد الكريم محمد أرشيد: الشامل في المعاملات و عمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة 2، 2007م، ص: 175.

⁴ علي جمال الدين عوض، خطابات الضمان المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 105.

⁵ محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية وحكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 455.

⁶ أحمد صبحي العيادي: أدوات الإستثمار الإسلامية، الطبعة 1 دار الفكر للنشر والتوزيع، الأردن، 2000م، ص: 185.

1. انتهاء الضمان.

- من خصائصه أيضا، أن للمستفيد وحده حق طلب تنفيذ الخطاب، لأن المطالبة بالتنفيذ، حق شخصي تقديري له، و يمتنع على دائئه الحجز على قيمته تحت يد المصرف، كما يمتنع عليه استعماله بدلا عنه، أو إجباره على استعماله.²

✓ طبيعة العلاقات بين أطراف خطاب الضمان

سبق و أن عرّفنا خطاب الضمان أنه تعهد كتابي صادر عن البنك بناء على طلب عميله، يلتزم فيه لصالح هذا العميل بمواجهة طرف ثالث وهو المستفيد، بأن يدفع مبلغا معيناً إذا طلبه المستفيد خلال أجل محدد في الضمان.³

وعليه، ومن خلال هذا التعريف يتضح لنا أن خطاب الضمان يتحقق بوجود ثلاثة أطراف:⁴

- **العميل (الامر):** هو الجهة أو الشخص الذي يطلب من مصرفه إصدار خطاب الضمان وتربطه بالمستفيد علاقة تعاقدية محلّها العقد المبرم بينهما، لإنجاز أو تنفيذ أو توريد عمل ما أو خدمة أو سلعة معينة. العلاقة بين العميل والمستفيد مستقلة تماما علاقة كل منهما تجاه البنك بموجب خطاب الضمان، وإن كانت تلك العلاقة هي الأساس الذي تقوم عليه عملية خطاب الضمان .
- البنك (الضامن):** هو الجهة التي تقوم بإصدار خطاب الضمان بناء على طلب العميل، ووفقا لتعليماته.

- **المستفيد:** هو الجهة التي يصدر خطاب الضمان لصالحها ويحق لها الاستفادة منه . وتنشئ من هاته الأطراف الثلاثة علاقات والتزامات نجملها في ما يلي:

- **علاقة العميل بالمستفيد:** وتتمثل في العلاقة التعاقدية والتي تحدد العقد المبرم بين العميل و المستفيد، أو طبقا لتعليمات إدارية تفرضها جهات حكومية، ويتولد عنها الالتزام محل الضمان الذي بسببه يصدر خطاب الضمان.¹

¹ صلاح الدين حسن السيبي :الإتمادات المستندية و الخطابات المصرفية في النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية ، مرجع سبق ذكره، ص:79.

² محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية وحكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 439.

³ أحمد صبحي العيادي: أدوات الإستثمار الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص:184 .

⁴ معهد الدراسات المصرفية: خطابات الضمان، مجلة إضاءات، العدد العاشر، الكويت، مايو 2011م، ص: 2.

وقد تكون هذه العلاقة تنظيمية، في هذه العلاقات يكون العميل ملزماً بإيداع تأمين نقدي لدى المستفيد، فإذا قام بإيداع هذا التأمين برأت ذمته من هذا الالتزام، وكذا تبرأ ذمته إذا قدم خطاب الضمان بدلا من هذا التأمين النقدي وقبله المستفيد، وعندئذ يصبح المصرف مدينا بالالتزام عند الطلب اتجاه المستفيد.²

- **علاقة المصرف بالمستفيد :** عندما يتلقى المستفيد خطاب الضمان ينشأ حقه قبل المصرف على مقتضى الالتزام، والتعهد الوارد بالضمان بشرط أن يفصح المستفيد كتابة عن قبوله لخطاب الضمان، وإنما يقع في العمل أن يستفاد هذا القبول من واقع استلامه خطاب الضمان دون اعتراض عليه في وقت معقول من تاريخ وصوله إليه، ومتى قبل المستفيد خطاب الضمان برأت ذمة العميل قبله من الالتزام بتقديم تأمين نقدي باعتبار أن هذا القبول هو رضاء بحلول خطاب الضمان محل التأمين النقدي.³
- **علاقة العميل بالمصرف :** وتترتب هذه العلاقة وفق ما تم الاتفاق عليه بينهما، والذي أساسه ضمان المصرف، وإصدار الخطاب للعميل.⁴

✓ غطاء خطاب الضمان

المقصود بذلك الضمانات التي يقتضيها البنك من العميل، عند الاتفاق بينهما على عقد فتح خطاب الضمان، لكي يغطي بما موقفه فيما لو اضطر البنك إلى تنفيذ تعهده ودفع قيمة الخطاب إلى المستفيد⁵، وقد يكون هذا الغطاء كاملاً أو جزئياً وقد يصدر الضمان على المكشوف بدون غطاء.

- **الغطاء الكامل :** و يقصد بـخطاب الضمان هنا أن يكون نقدياً متمثلاً في نقود. وإذا كان للعميل حساب وديعة لأجل، وطلب تخصيصها كغطاء لخطاب الضمان، فإنه يجب في هذه الحالة إنهاء الوديعة وخصم ما يساوي قيمة الضمان، لأن الغطاء غير النقدي لخطاب الضمان لا

¹ أحمد صبحي العيادي: أدوات الإستثمار الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 185.

² صلاح الدين حسن السيسي: الإعتمادات المستندية و الخطابات المصرفية في النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، مرجع سبق ذكره، ص: 94.

³ المرجع نفسه، ص: 95.

⁴ سليمان أحمد محمد القرم: خطاب الضمان في المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

⁵ علي جمال الدين عوض: خطابات الضمان المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

- يسري عليه حجز ما للمدين لدى الغير الذي يوقع على أموال العميل لدى المصرف.¹
- **الغطاء الجزئي**: يعتبر إصدار خطاب الضمان بغطاء نقدي جزئي أو على المكشوف بمثابة تسهيل ممنوح للعميل، يأخذ المصرف في شأنه ما يأخذه في الاعتبار عند منحه أية تسهيلات ائتمانية أخرى، فيدرس مركز العميل، ويتحقق من درجة ملاءته وسمعته ومبلغ حرصه على الوفاء بتعهداته ويقتضي ما يراه مناسبا من ضمانات، وغالبا ما تقدر المصارف حدودا لعملائها الذين يمارسون أوجه نشاط تتطلب تقديم ضمان وتحدد نسب الضمان أو نوع الضمانات.²
 - **الغطاء النقدي**: أي أن الغطاء لخطاب الضمان هو مبلغ نقدي يقدم إلى خزينة المصرف.³
 - **الغطاء العيني**: كما أن المصرف يقبل أشكالاً أخرى من غطاء الضمان عدا المبالغ النقدية، كالبضائع مثلا أو الأوراق المالية.⁴

✓ أنواع خطابات الضمان

- من أهم أنواع خطابات الضمان نجد خطاب الضمان الابتدائي و خطاب الضمان النهائي:
- **خطاب الضمان الابتدائي**: تبدو أهمية هذا النوع من خطابات الضمان واضحة فيما يتعلق بعمليات المناقصات التي تطرحها الجهات الحكومية، والتي تشترط على كل من يتقدم للطاء والدخول في المنافسة (المناقصة / المزايدة) أن يقدم ضمن عرضه خطاب ضمان بنسبة معينة من قيمة أسعار العرض المطروح أو تحديد مبلغ معين يرفق مع العطاء المقدم ومدى التزامه بتوقيع عقد التنفيذ متى رسا عليه العطاء.⁵ وسمي ضمان ابتدائي لأن الغرض منه ينتهي يرسو العطاء (المناقصة / المزايدة) على العميل وتوقيعه عقدها أو بعدم رسوها عليه وفي الحالتين يسترد العميل خطاب الضمان،⁶ يلاحظ في هذا النوع من خطابات الضمان ما يلي:¹

¹ صلاح الدين حسن السيسي: المستندية و الخطابات المصرفية في النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، مرجع سبق ذكره، ص: 183.

² المرجع نفسه، ص: 97.

³ أحمد صبحي العيادي: أدوات الإستثمار الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 188.

⁴ علي جمال الدين عوض: خطابات الضمان المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 188-191.

⁵ معهد الدراسات المصرفية، خطابات الضمان، مرجع سبق ذكره، ص: 3.

⁶ صلاح الدين حسن السيسي: الإعتمادات المستندية و الخطابات المصرفية في النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية،

- أن يكون مقابل الدخول في مناقصات أو مشاريع.
- أن الغرض منه يتمثل في التأكد من كفاية المركز المالي للعميل لدى الجهة مقدمة العطاءات، وضمان جديته.
- يعطي هذا النوع من الخطابات للمستفيد قوة اطمئنان على قدرة العميل على الدخول في المناقصة.
- لا يلغى هذا النوع إلا بإعادته بصفة رسمية من الجهة المقدم إليها.
- يعد هذا النوع من أقل الضمانات المصرفية مخاطرة بالنسبة للمصرف، وبالتالي فإن الأجرة عليه تكون قليلة، لأن قدر الأجرة يتوقف على حجم المخاطرة الناجمة عن ضخامة المبلغ المضمون، وعلى مدة الضمان.
- **خطاب الضمان النهائي (أو ضمان حسن التنفيذ)** : ينص غالبا في عقود التوريد أو عقود الأعمال على تقديم خطاب ضمان نهائي من المورد أو المقاول، و المفروض أن يقدم الضمان بعد توقيع العقد وخلال مدة محددة في العقد. و المقصود بهذا الضمان هو ضمان حسن تنفيذ العملية و مطابقتها لشروط العقد، لذلك فلا بد أن تستمر صلاحية هذا الضمان لحين الانتهاء من التنفيذ أو توريد البضاعة مع فترة تسمح بالتأكد من سلامة التنفيذ أو استلام البضاعة. ويحدث كثيرا أن تتقدم الجهة المستفيدة للبنك مطالبة ببعض المبالغ من قيمة الضمان، ويعني ذلك أن تنفيذ بعض الأعمال لم تتم وفقا للتعاقد أو أن بعض البضائع المتعاقد عليها لم يتم توريده، فإذا ما أقر العميل المصدر لحسابه الضمان، هذه المطالبة، كان معنى ذلك إقراره بتقصيره في التنفيذ في حدود المبلغ المطالب به.²
- و مما سبق يتضح ما يلي:³
- يقصد من خطاب الضمان النهائي قيام شخص بتنفيذ العمل وفق المواصفات المنصوص عليها.
- يكون لمدة معينة ومقدم للمستفيد للاستفادة منه عند تخلف العميل عن الوفاء بالتزاماته.

مرجع سبق ذكره، ص: 82.

¹ سليمان أحمد محمد القرم: خطاب الضمان في المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 60

² علي جمال الدين عوض: خطابات الضمان المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 231.

³ سليمان أحمد محمد القرم: خطاب الضمان في المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 61.

- لا يمكن إلغاؤه إلا بخطاب رسمي من الطرف المستفيد.

- مقارنة بين خطاب الضمان الابتدائي وخطاب الضمان النهائي من خلال ما تقدم يمكن أن نورد أوجه التشابه والاختلاف كما يلي:¹

- أوجه الاتفاق بين الخطابين

إن خطاب الضمان الابتدائي يتفق مع خطاب الضمان النهائي في كون كل منهما تعهد يقوي به العميل مركزه المالي أمام الجهة المستفيدة من خطاب الضمان، وفي كونهما يدفعان العميل إلى الوفاء والالتزام بما يتعهد به أمام المصرف لصالح المستفيد، وفي كون الجهة المستفيدة في مأمن من أية خسارة تنتج عن انسحاب العميل من العملية المطروحة، وفي كون المصرف ضامنا للعميل. و على الرغم من أوجه التشابه بينهما، فإن ثمة اختلاف بين هذه النوعين.

- أوجه الاختلاف بين الخطابين

خطاب الضمان الابتدائي هو الأساس الذي بني عليه خطاب الضمان النهائي، حيث يكون الأول مقدمة تظهر جدية العميل في إقباله على المشروع، أما الثاني فيكون لضمان حسن التنفيذ لهذا المشروع، ومعنى ذلك أن خطاب الضمان الابتدائي لا يعني حتمية أن يرسو المشروع أو العطاء على العميل المتقدم، وبخلاف خطاب الضمان النهائي فإنه بات من المؤكد أن هذا العميل دون غيره هو من أصبح ملتزما بتنفيذ المشروع أو العطاء.

المدة في خطاب الضمان الابتدائي التي يكون ساري المفعول فيها أقل من تلك التي تكون في خطاب الضمان النهائي، فقد تكون في الأولى عشرة أيام مثلا، بينما في الثاني تكون أطول. خطاب الضمان الابتدائي هو وعد غير ملزم الاستمرار في تنفيذ المشروع قبل تقديم خطاب الضمان النهائي، فهو لدخول عطاء، بينما الحال يختلف في خطاب الضمان النهائي إذ هو عقد ملزم ما لم تعد الشروط عليه بالإبطال، وهو لضمان جدية الإرادة في تنفيذ العمل.

- طريقة إصدار خطاب الضمان

¹ المرجع نفسه، ص ص: 63-64.

عندما تريد جهة طبيعية أو اعتبارية الدخول في مناقصة للقيام بعمل معين، كالدخول في عطاء لتنفيذ مشروع أو تريد تقوية لمركزها المالي بتعهد من المصرف لهذه الجهة بضمان حسن التنفيذ، أو أي سبب آخر يتطلب خطاب الضمان، فإن هذه الجهة وعادة ما تكون شخصا أو ما يطلق عليه البنك عميلا، بغض النظر عن صفته يطلب من المصرف خطاب ضمان حتى يتمكن من دخول المشاريع والمناقصات والمقاولات، لأن المؤسسات الرسمية وغير الرسمية تشترط خطاب الضمان حتى تقبل مشاركة طرف بالدخول في مشاريعها. فيتقدم العميل طالب خطاب الضمان إلى المصرف يطلب منه إصدار هذا الخطاب، ويحدد فيه مبلغ الضمان، ومدته، والجهة المستفيدة منه، والغرض من الضمان. فيتعهد المصرف بأن يدفع للمستفيد مبلغا من المال خاضعا لاتفاق بين المصرف والعميل بناء على قيمة المشروع، ثم يحدد المصرف بالاتفاق مع العميل أجل انتهاء هذا التعهد. و قبل أن يصدر البنك هذا الخطاب، فإنه يتأكد من أن العميل له كفاءة مالية ومعنوية كفيلة بالوفاء بالتزاماته، وضمانا لهذا الضمان الذي يقدمه المصرف، فإن المصرف يطلب من العميل أن يقدم له بعض الضمانات والتأمينات كرهن أو إيداع أوراق مالية، لضمان عدم التورط في مضاعفات أو خسائر عند الاتفاق مع أحدهم إذا تخلف عن الوفاء بالتزاماته، وحتى يستوفي منه حقه في حالة اضطرار البنك إلى دفع قيمة الخطاب لصالح المستفيد. ولتأكيد جدية التعامل يطلب البنك من العميل دفع مبلغ من قيمة الخطاب، وبما أن خطاب الضمان هو عقد، فإن طالب الخطاب والمصرف يتفقان على إجراء هذا العقد وفق نموذج معد لهذا الغرض، ووفق الشروط بين المصرف والعميل، ومن ثم يصدر المصرف خطاب الضمان لصالح الجهة المستفيدة.¹

4. بطاقات الائتمان المصرفية

✓ تعريف بطاقة الائتمان

توجد عدة تعريفات للبطاقة الائتمانية منها علمي، ومنها شرعي، ومنها مصرفي، ولكن قبل تعريف البطاقة لابد من تعريف الائتمان.

معنى كلمة ائتمان في اللغة الإنجليزية *credit*، وهو ناشئ من عبارة *credo*، وهي عبارة لاتينية، مركبة من اصطلاحين: "*crad*" ويعني باللغة السنسكريتية "ثقة"، و"*Do*"، و يفهم باللغة اللاتينية "أضع"، وعليه فالمصطلح معناه: أضع الثقة. و أصل كلمة الائتمان في الاقتصاد القدرة على الإقراض،

¹ سليمان أحمد محمد القرم: خطاب الضمان في المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 72.

واصطلاحا التزام جهة لجهة أخرى بإقراضها أو المداينة، و ماليا يعني قرضا أو حسابا على المكشوف يمنحه البنك لشخص ما. أما البطاقة الائتمانية فتكون معدنية أو بلاستيكية ممغنطة عليها اسم حاملها وتاريخ إصدارها وتاريخ نهاية صلاحيتها و رقم سري لا يعرفه إلا حاملها، و يرتبط تعريف البطاقة المصرفية بالوظيفة التي تؤديها مع تطور وظائف البطاقة وتعدد أنواع وأشكال وتنوع طرق استعمالها.¹

كما عرف على أنها أداة يصدرها مصرف أو تاجر أو مؤسسة، تخول حاملها الحصول على السلع والخدمات سحباً لأتمانها من الرصيد، أو قرضا مدفوعاً من قبل مصدرها ضامناً لأصحاب الحقوق ما يتعلق بذمة حاملها، الذي يتعهد بالوفاء والتسديد للقرض خلال مدة معينة من دون زيادة على القرض إلا في حالة عدم الوفاء، أو بزيادة ربوية لدى اختيار الدفع على أقساط مع حسم عمولة على التاجر من قيمة مبيعاته في جميع الحالات.²

وعرفها البعض بأنها بطاقة يصدرها المصرف لعم يله تمكنه من الحصول على السلع والخدمات بتقديم الفاتورة المتوقعة من العميل إلى المصرف مصدر الائتمان، فيسدد قيمتها، و يقدم المصرف للعميل كشفا شهريا بإجمالي القيمة لتسديدها أو لحسمها من حسابه الجاري.³

و عرفها آخرون أيضا، بأنها عقد يتعهد بمقتضاه مصدر البطاقة بفتح اعتماد معين لمصلحة شخص آخر هو حامل البطاقة، الذي يستطيع بواسطتها الوفاء بمشترياته الشخصية لدى المحلات التجارية التي ترتبط مع المصدر للبطاقة بعقد يتعهد فيه بقبولها للوفاء بمشتريات حامل البطاقة الصادرة عن الطرف الأول، على أن تتم التسوية النهائية بعد مدة محددة.⁴

✓ نشأة و تطور البطاقات الائتمانية

أول من فكر بإصدار بطاقة تسديد المدفوعات هو شركة وسترن يونيون (western union) الأمريكية حيث قامت عام 1914م بإصدار بطاقة معدنية تعطى لبعض العملاء المميزين للشركة، و التي

¹ أحمد صبحي العيادي: أدوات الاستثمار الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 218.

² محمد عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في المعاملات وعمليات المصارف، مرجع سبق ذكره، ص: 180.

³ فتحي شوكت مصطفى عرفات: بطاقات الائتمان البنكية في الفقه الإسلامي، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2007م، ص: 49.

- عمر سليمان الأشقر: دراسة شرعية في البطاقات الائتمانية، الطبعة 1، دار النفائس للنشر و التوزيع، الأردن، 2008م، ص: 20.

⁴ فتحي شوكت مصطفى عرفات: بطاقات الائتمان البنكية في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 49.

تمنحهم معاملة خاصة، إضافة إلى منحهم تسهيلات زمنية في دفع الالتزامات المترتبة عليهم. و في الخمسينيات كانت عبارة عن دفتر ذي صفحات مزدوجة، حيث يبقى الزبون نسخة لدى التاجر، ويحتفظ بالنسخة الثانية لديه. وقد اعتمدت بداية من قبل المشاريع التجارية الكبرى كالشركات النفطية في الولايات المتحدة الأمريكية، بهدف جذب العملاء وذلك بمنحهم تسهيلات في الدفع لدى شرائهم سلعها، و كان استعمال البطاقات محصورا بفروع مؤسسات الإصدار، و في عام 1951م تكونت أول شركة مخصصة في إصدار البطاقات وهي "diners club"، وأصدرت بطاقات خدماتية خاصة من أجل الدفع بواسطتها في الفنادق ولوسائل النقل إضافة إلى بعض المرافق ذات الصلة بالسياحة، حيث أطلق على هذه البطاقات اسم البطاقات العالمية، وقد تدخلت المصارف في وقت لاحق وباشرت إصدار البطاقات في أمريكا في العام 1959م و يعتبر "Bank of America" الأعرق في هذا المجال حيث أصدر البطاقات تحت اسم "America bank card" والتي تضم حوالي 3000 مصرف تليها بطاقات "Inter bank" والتي تضم 2500 مصرف.

وظهرت البطاقات المصرفية في فرنسا عام 1976م، و قد اتفق على إصدار " la carte blanche" أشهر المصارف الفرنسية، والتي لاقت شهرة في السوق الفرنسي، ثم استمرت البطاقات المصرفية إلى أن وصلت إلى عصرنا الراهن، وقد رافق هذا التطور تطورا تكنولوجيا معلومياتيا، فعمدت المؤسسات الحالية والمصارف المصدرة للبطاقات إلى إنشاء شبكات اتصال معلومياتية تتصل بأجهزة أطلق عليها اسم الصرافات الآلية، والتي تعطي صاحب البطاقة إمكانية سحب الأموال من هذه الأجهزة التي أصبحت منتشرة على أبواب معظم المصارف، وتؤمن خدماتها على مدار الساعة في الليل والنهار، وقد عمدت مؤسسات الإصدار إلى إنشاء أجهزة معلومياتية في محلات للبيع لدى التجار المعتمدين من قبلها مبروطة بموزع خدمات معلومياتي مركزي، حيث يعمل وفق تقنية معينة وتهتم بالارتكاز إلى برامج معلومياتية متخصصة لضبط وتنظيم وإدارة جميع العمليات الجارية عبر الأجهزة من المستهلكين بواسطة البطاقة المصرفية.¹

✓ استخدامات بطاقات الائتمان وأهم مميزاتهما

● استخدام بطاقة الائتمان

¹ فتحي شوكت مصطفى عرفات: بطاقات الائتمان البنكية في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 43.

من خلال ما تقدم أصبح واضحاً أن أهم استخدامات البطاقة يَنْصَبُ على شراء السلع والخدمات، وهي الحاجات اليومية المتعددة للإنسان، وهناك استخدامات أخرى للبطاقة كأن تستخدم في بعض البنوك كضمان لصرف الشيكات الشخصية في حدود مبالغ معينة، حيث يضمن البنك مصدر هذه البطاقات الوفاء بقيمة الشيكات التي يصدرها العميل حامل البطاقة فهي نوع من أنواع الضمان الصادر في ورقة مستقلة، ويضع العميل رقم بطاقته على ظهر شيك حتى يستطيع المستفيد الإفادة من هذا الضمان.¹

كما تستخدم البطاقة من أجل السحب النقدي الفوري من أي جهاز من أجهزة الصرف الآلي التابعة للمصارف الأعضاء في منظمة الفيزا العالمية أو الماستر كارد العالمية وهذا بالإضافة إلى إمكانية السحب النقدي المباشر من الفروع التابعة لمصارف الأعضاء أيضاً.²

كما أن بعض البنوك في العالم تعامل البطاقة كبطاقة تعريف شخصية لدى فروعها، وذلك لإتمام بعض العمليات المصرفية.³

وهذه جملة الاستخدامات التي تتاح للعميل حامل البطاقة، تتيح له الشعور بالراحة والأمان وتوفر عليه الجهد والوقت، فقد أصبح بإمكانه التبضع ساعة ما يشاء ويدفع دون أن يكون في جيبه نقود بل ويحصل على النقود دون أن يذهب إلى مصرفه.

• مميزات بطاقات الائتمان

- يمكن أن توجد مميزات بطاقة الائتمان في ما يلي:⁴
- مقبولة في جميع أنحاء العالم (مراكز التسوق، المصارف، المؤسسات المالية، شركات الطيران، الفنادق وغيرها).
- عدم الحاجة إلى حمل مبالغ نقدية في الحبل و الترحال.
- عدم الحاجة إلى حمل عملات مختلفة عند التحول في أكثر من دولة سياحية، أو التجارة، أو

¹ منصور علي محمد القضاة : بطاقات الائتمان تطبيقاتها المصرفية ،رسالة ماجستير (غير منشورة) ،جامعة اليرموك ،الأردن، 1998م، ص: 10.

² محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات وعمليات المصارف، مرجع سبق ذكره، ص: 181.

³ منصور علي محمد القضاة: بطاقات الائتمان تطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

⁴ عمر سليمان الأشقر: دراسة شرعية في البطاقات الائتمانية، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

غيرها.

- أكثر أمانا ومقرونة في الغالب بص ورة شخصية لحاملها ، وبتوقيعه ورقمه السري ، لا يعرفه سوى حاملها.

- مقبولة ومعتمدة عبر شبكة الانترنت.

✓ أنواع بطاقات الائتمان

تقسم البطاقات التي تتعامل بها المصارف إلى ثلاثة أنواع بناء على ماهية البطاقة و الشروط المرتبطة بها وكذا العلاقات التعاقدية التي تربط بين أطرافها.

● بطاقة الخصم الفوري أو البطاقة المدينة (Debit Card)

إن تعبير الخصم الفوري أو الدفع الفوري يدل على أن يتم الخصم من حساب العميل بطريقة فورية أو خلال أيام دون تقسيط المبلغ على فترات أي دون ترحيله من شهر لآخر ، و المقصود بالخصم الفوري هنا هو أن يصير تسجيل المبلغ على حساب العميل فور ورود القيد أو فاتورة الحساب إلى المصرف.¹ إن هذه البطاقة تخول حاملها إمكانية سحب مبالغ نقدية من حسابه في البنوك بحد أقصى متفق عليه من حسابه الجاري.² حيث يتطلب إصدار هذه البطاقة أن يقوم حاملها بفتح حساب جاري لدى البنك المصدر لبطاقته.³

● البطاقة الائتمانية أو البطاقة المصرفية أو بطاقة الائتمان القرضية (Credit Card)

وهذه هي البطاقة الأساس من بطاقات الائتمان ، ولذا فإن بعض الباحثين يطلق عليها بطاقات الائتمان الحقيقية.⁴

وهي البطاقة التي تسمح للعميل بشراء البضائع ، و الحصول على خدمات من منافذ البيع أو

¹ رياض فتح الله بصللة: بطاقات الاستثمار الممغنطة ومخاطر التزوير ، المجلة العربية للدراسات الأمنية والتدريب ، المجلد العاشر العدد 19 ، السنة العاشرة ، جوان 1995 ، ص: 114.

² عبد الجبار الحفيظ: الحماية الجزائية لبطاقة الائتمان الممغنطة من التزوير ، مجلّة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد الثاني، 2008، ص 150.

³ جليل نور الدين ، بركات أمينة: بطاقة الائتمان وإدارة مخاطر استعمالها كوسيلة دفع في ظل التجارة الالكترونية ، الملتقى العلمي الرابع حول عصرنه نظام الدفع في البنوك الجزائرية وإمكانية اعتماد التجارة الالكترونية في الجزائر ، عرض تجارب دولية ، المركز الجامعي خميس مليانة ، الجزائر ، 26-27 جوان 2011م ، ص: 3.

⁴ عمر سليمان الأشقر: دراسة شرعية في البطاقات الائتمانية، مرجع سبق ذكره، ص: 27 .

الخدمات، شريطة الدفع على فترات . حيث يحق للعميل دفع جزء من المبلغ في آخر الشهر ، بينما يقسط الباقي على شهور تالية بنسبة فائدة وفق نصوص العقد بين العميل و المصرف.¹ ويلاحظ أن الحد الائتماني للمصرف يرتفع بقيمة المبالغ المسددة شهريا.²

● بطاقة الخصم الشهري أو بطاقة الدفع المؤجل (Charge Card)

و هي البطاقة التي يتم فيها خصم المبلغ بالكامل آخر كل شهر . ويستفيد العميل من فترة سماح بغض النظر عن تاريخ شراء السلعة أو الخدمة دون تسجيل أية فوائد على حسابه.³

و الأصل في هذه البطاقة أن يقوم العميل بدفع ما عليه من مستحقات نتجت عن استخدام البطاقة في آخر كل شهر، بمعنى توفر الرصيد الكافي لخصم ما تم سحبه أو شرا محض عند إرسال المصرف المصدر كشف الحساب ،ومطالبة العميل بالسداد . وبالتالي لا يلزم أن يكون لحامل هذا النوع من البطاقات رصيد سابق لاستخدام البطاقة لأنه يحصل عند استخدامه لها على قرض بقيمة مشترياته وهو قرض بدون فائدة ، وفي حالة عدم السداد عند المطالبة بسحب المصرف المصدر البطاقة من العميل و يلغي عضويته.⁴

✓ مزايا ومساوئ البطاقات الائتمانية

● مزايا البطاقات الائتمانية

- إن ظهور البطاقات الائتمانية غير الكثير من معالم حياة الأفراد، و لعل أهم مزاياها ما يلي:⁵
- تتيح هذه البطاقات لحاملها الحصول على المشتريات حتى وإن لم تتوفر سيولة الشراء في الحال.
- تحقيق الأمان لمستخدمها ، فبدلا من حمله النقود يستبدلها ببطاقة تتمتع بصغر الحجم وسهولة الاحتفاظ بها.
- في حالة ضياع البطاقة يمكن إبلاغ الجهة مصدر البطاقة وإلغاءها فورا، حتى لا يتم خصم أي مبلغ من الرصيد بعد الإبلاغ عن فقدانها ، و يمكن الحصول على بطاقة جديدة مقابل مبلغ

¹ منصور علي محمد القضاة: بطاقات الائتمان و تطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره ، ص: 37.

² محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: التعامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 184.

³ رياض فتح الله بصله: بطاقات الاستثمار الممغنطة ومخاطر التزوير، مرجع سبق ذكره، ص: 115.

⁴ محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 18.

⁵ معهد الدراسات المصرفية: بطاقات الائتمان، مجلة إضاءات، العدد الرابع، أبريل - ماي 2010، ص: 4.

بسيط.

- تعتبر وسيلة عملية و مقبولة في الدفع لدى أغلب المؤسسات في الدولة مثل : المطاعم والفنادق ، وشركات السياحة ... الخ، أو في الدول الأجنبية .
- ضمان وفاء الحقوق لأصحاب المحلات والسلع بعد التثبيت أو التأكد بوقت قصير بواسطة جهاز الكتروني خاص، من ملاءة صاحب البطاقة .
- تساعد في زيادة المبيعات في المحلات التجارية وتحقيق أرباح ملموسة و مجددة لمصدري البطاقة.

• مساوى بطاقات الائتمان

إن أبرز مساوى البطاقة الائتمانية تتمثل في:¹

- إن النسبة الأكبر من حملة بطاقات الائتمان مسرفون في الشراء، حيث يعانون بعد فترة من تراكم المبالغ الواجب تسديدها، إذ تشجعهم البطاقة على شراء ما يلزم وما لا يلزم.
- يواجه أمن بطاقات الائتمان تحديات كبيرة في الوقت الحاضر أمام عصابات الاحتيال التي شكلت سوقا سوداء تتركز خطورتها في إمكانية سرقة البطاقات، وإجراء عدد من العمليات الشرائية بشكل سريع قبل أن يتم تسجيل سرقة البطاقة، و على الرغم من الجهود المبذولة لتطوير مستويات الأمن في عمليات الشراء الالكترونية التي تعتمد بطاقات الائتمان فإن التطبيقات السيئة لبعض الأنظمة والمواقع الالكترونية لا يزال يشكل خطرا على أمن هذه البطاقات مما يجعل الشراء الالكتروني أخطر وسائل لاستخدام بطاقات الائتمان.
- ارتفاع نسبة الفوائد نتيجة الديون الضخمة التي قد تتراكم على حامل البطاقة وهي تشعر صاحبها أيضا بالغنى الوهمي.²
- خطر السيولة على المصرف في حالة الإفراط في استعمال البطاقة من طرف المتعاملين.³

¹ معهد الدراسات المصرفية: بطاقات الائتمان ، مرجع سبق ذكره، ص:4.

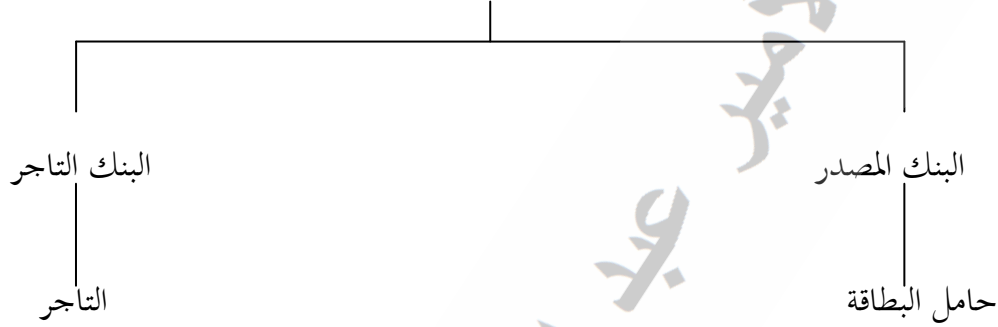
² نور الدين جليل، بركات أمينة : بطاقة الائتمان وإدارة المخاطر استعمالها كوسيلة دفع في ظل التجارة الالكترونية ،مرجع سبق ذكره،ص: 14.

³ نور الدين جليل، بركات أمينة : بطاقة الائتمان وإدارة المخاطر استعمالها كوسيلة دفع في ظل التجارة الالكترونية ،مرجع سبق ذكره ، ص: 14.

✓ الأطراف المتعاملة بالبطاقة الائتمانية

إن الأطراف المتعاملة بالبطاقات الائتمانية خمسة أطراف رئيسية وفي بعض عمليات البطاقات نجد الأطراف المتعاملة أربعة في حال كون المصرف المصدر هو المصرف التاجر وفي ما يلي توضيح لمختلف الأطراف المتعاملة.

شكل رقم (1): يوضح الأطراف الخمسة المتعاملين بالبطاقة



المرجع: عمر سليمان الأشقر: دراسة شرعية في البطاقات الائتمانية، ص: 48.

- **المنظمات العالمية:** تعتبر هذه المنظمات ناديا ، أو شركة، أو هيئة مالية ، الأعضاء فيها هم المصارف والمؤسسات المالية التي تصدر البطاقة، ولا تستطيع هذه المصارف إصدار البطاقة الائتمانية إلا بإذن من هذه المنظمة صاحبة الامتياز.¹ وأهم هذه المنظمات:
 - **منظمة الفيزا العالمية:** وقد تكونت هذه المنظمة في بادئ الأمر في 246 مصرفا كبيرا من فئة (أ) و 3505 مصرفا صغيرا من فئة (ب) . وكانت مهمة البنك من الفئة (أ) إصدار البطاقات للزبائن وتقديم الائتمان و جمع الدفعات من حاملي البطاقات ، و القيام بخدمة التأكد من شخصيات الأفراد، أما البنك من فئة (ب) فيقوم بخدمات التمثيل للبنك دون الفئة (أ) . فمنظمة الفيزا إذن عبارة عن ناد يضم جميع البنوك والمؤسسات المالية الأعضاء التي تلتزم بالأنظمة و اللوائح المعمول بها في المنظمة مع عدم التعارض الداخلي مع نظام العضو المشترك في هذه المنظمة ، وهذه المنظمة لا تهدف للربح المحض ، وإنما تقدم خدمات للمشاركين الأعضاء بسعر التكلفة، ومنظمة الفيزا لا تصدر البطاقات² ، وإنما تصدرها البنوك ، وتمنح منظمة الفيزا ترخيص

¹ عمر سليمان الأشقر: دراسة شرعية في البطاقات الائتمانية مرجع سبق ذكره، ص: 48.

² فتحي شوكت مصطفى عرفات: بطاقات الائتمان البنكية في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

إصدار ثلاثة أنواع من البطاقات هي: بطاقة الفيزا الفضية، بطاقة الفيزا الذهبية، بطاقة فيزا إلكترون.

○ منظمة الماستر كارد **MASTER CARD**: وهي شركة تمتلك إحدى أشهر العلامات التجارية في العالم، وتكرس جهودها لمساعدة أكثر من 2300 مؤسسة مالية على تزويد عملائها لمجموعة واسعة من خيارات الدفع.

والجدير بالذكر أن كلا من منظمتي فيزا و ماستر كارد تضم أعضاء يزيدون عن 20000 بنك ومؤسسة مالية من جميع أنحاء العالم.¹

● **المصرف المصدر للبطاقة**: هو المصرف أو المؤسسة المالية التي تقوم بإصدار البطاقة بناء على ترخيص معتمد من المنظمة العالمية. حيث أن هذه الأخيرة تقوم بدراسة طلبات تلك المصارف والمؤسسات التي ترغب بإصدار بطاقة خاصة بها وتقرر قبولها أو رفضها بعد تقييم مركزها المالي، وبعد الحصول على الموافقة تقوم المصارف والمؤسسات بإصدار البطاقات وتسويقها لمن يرغب في الحصول عليها، ومن المعروف أن إصدار هذه البطاقات يتم بطلبهم ومقابل رسم اشتراك سنوي يدفعه العميل، وتكون صلاحية هذه البطاقة عادة لمدة سنة واحدة أو سنتين من تاريخ الإصدار، و تجدد تلقائيا، بناء على رغبة العميل²، وعليه فإن المبالغ التي يحصل عليها المصرف المصدر من عملية حامل البطاقة هي:

- **رسوم العضوية**: و هو المبلغ الذي يدفعه العميل عند منحه بطاقة الائتمان، وهو يدفع لمدة سنة واحدة، ومن الطبيعي أن تؤكد الشركة على أن العضوية تمنح لمدة سنة واحدة فقط، وفي ذلك فوائد منها أن تحتفظ لنفسها حق زيادة الرسم، ومنها أيضا إيجاد المبرر المناسب لزيادة الرسم المصاحب لزيادة الخدمات المقدمة بالبطاقة.³

- **رسوم التجديد**: و يدفع هذا الرسم عند تجديد البطاقة وإصدار أخرى للعميل بدلا عنها بعد انتهاء مدتها المقررة.⁴

¹ المرجع نفسه، ص: 27.

² سليمان عمر الأشقر: دراسة شرعية في البطاقات الائتمانية، مرجع سبق ذكره، ص: 50.

³ فتحي شوكت مصطفى عرفات: بطاقات الائتمان البنكية في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

⁴ الجواهري حسن: بطاقات الائتمان، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد 12، 1994م، ص: 615.

- رسوم استبدال البطاقة : عند الضياع أو التلف أو السرقة ، وهذا الرسم ينبغي أن يكون أقل بكثير من رسم التجديد، حيث أن رسم التجديد يحتوي على إجراءات لتعريف الجهات الخارجية - التي سيحتاج للتعامل معها - بالعميل، بينما رسم استبدال البطاقة يتم فقط في صدورها من البنك الذي قد تم له التعريف للجهات الخارجية.¹
- العمولة التي يحصل عليها المصدر من التجار : إن هذه العمولة التي يدفعها أصحاب البضائع و الخدمات الذين يقبلون التعامل بالبطاقة مع المصدر، هي أجرة السمسرة باستفادتهم من حاملي البطاقة، وكذلك لقاء الأجهزة، و النشرات، و الملصقات و غيرها.²
- **المصرف التاجر:** وهو المصرف أو المؤسسة المالية التي تقوم بالترويج لاستخدام البطاقة من قبل أصحاب المتاجر والخدمات، وهي الجهة التي تتولى التعاقد معهم لتحويلهم بقبول البطاقة أينما كان مصدرها في العالم، كما تقدم لهم الأجهزة اللازمة وكل ما يحتاجونه من بيانات ومعلومات، و بناء على هذا التعاقد يقوم المصرف التاجر بدفع فواتير البيع للتجار ، و متابعة تحصيلها من المصرف المصدر للبطاقة مقابل عمولة مقررّة متفق عليها بين الطرفين (المصرف التاجر، والتاجر الذي يقبل باستخدام البطاقة) و بطبيعة الحال يقوم المصرف التاجر بهذه المهمة بعد اعتماده رسمياً من قبل المنظمة العالمية كمصرف تاجر وقد يكون المصرف التاجر مصرفاً مصدرًا في الوقت ذاته.³
- **العميل (حامل البطاقة):** يقوم البنك بتحديد من هم العملاء المؤهلون ، وشروط الأهلية للحصول على البطاقة، و لكن لكل بنك مصدر سياسته الخاصة بذلك، وغني عن الذكر أن إصدار البطاقة يعتبر قراراً ائتمانياً، وعليه تتفاوت درجة المرونة في الموافقة على إصدار البطاقة من بنك لآخر على الامتيازات الموضوعية و الشخصية لطالب البطاقة فيجب التحقق من قدرة المقترض (العميل) و رغبته في الوفاء بالتزاماته عندما يحين ميعاد استحقاقها مستقبلاً⁴، ويستطيع حامل البطاقة أن يستخدمها بطريقتين في حالة شراء السلع والخدمات من المحلات التجارية

¹ فتحي شوكت مصطفى عرفات: بطاقات الائتمان البنكية في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 37.

² المرجع نفسه ، ص: 37

³ عمر سليمان الأشقر: دراسات شرعية في البطاقات الائتمانية، المرجع نفسه، ص: 52.

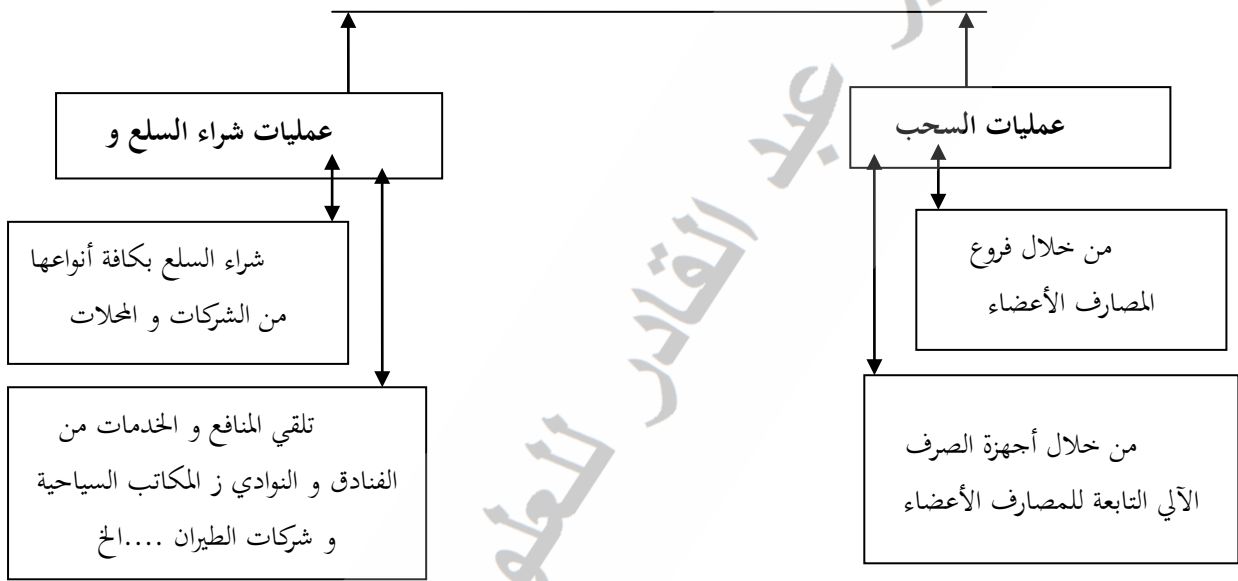
⁴ منصور علي محمد القضاة: بطاقات الائتمان وتطبيقاتها المصرفية في البنك الأردني، مرجع سبق ذكره، ص: 52.

والخدمية التي تقبل التعامل بهذه البطاقات، والثانية في حالة السحب النقدي مباشرة من أي فرع من فروع المصارف الأعضاء في المنظمة العالمية أو من خلال أحد أجهزة الصراف الآلي التابع لها.¹

و الشكل التالي يبين بوضوح الاستخدامات المختلفة للبطاقة:

شكل رقم (2): يوضح استخدامات بطاقة الإئتمان

استخدامات البطاقة



المرجع: عمر سليمان الأشقر، دراسة شرعية في البطاقات الائتمانية، ص: 60.

- **التاجر:** يزيد عدد التجار المعتمدين لقبول البطاقات الائتمانية في العالم عن 13 مليون محل ومؤسسة تجارية في مختلف التخصصات الخدمية و التجارية.
- **اتفاقية التاجر:** يقوم البنك الذي يقبل توقيع اتفاقية القبول (اتفاقية التاجر) مع التاجر المؤهل، وتغطي الاتفاقية الالتزامات وحقوق الطرفين وأهم شيء في الاتفاقية يجب التركيز عليه هو سقف التاجر ونسبة الحسم.²

¹ عمر سليمان الأشقر: دراسات شرعية في البطاقات الائتمانية، مرجع سبق ذكره، ص: 57.

² منصور علي محمد القضاة: بطاقات الائتمان وتطبيقاتها المصرفية في البنك الأردني، مرجع سبق ذكره، ص: 52.

- سقف التاجر: هو المبلغ الذي يحدد لدى التاجر بناءً على طبيعة تخصصه ، و حجم كفاءة تعامله، و حسب نوع البطاقة، هذا السقف يحدد المبلغ الذي يلتزم عنده التاجر بضرورة الاتصال مع البنك لطلب التفويض، و ذلك كون مبلغ العملية أكبر من السقف المتفق عليه ، و لا يلتزم بالاتصال إذا كان المبلغ أقل من السقف المذكور، و في الحالة الأولى يتحمل التاجر مخاطر رفض العملية و يتحمل المبلغ كاملاً، و على العكس من ذلك في الحالة الثانية حيث يكون حق التاجر في العملية مضموناً حتى وإن رفضت من البنك المصدر.¹

- نسبة الحسم: يقوم البنك بدفع مبلغ الفاتورة ناقص ما قيمته نسبة الحسم المتفق عليها وتعتمد نسبة الحسم على تخصص التاجر، و حجم تعامله بالبطاقة.²

✓ دورة التعامل بالبطاقة

توضح الخطوات التالية الدورة الكاملة للتعامل بالبطاقة في حالة شراء حامل البطاقة (و لنفرض أنها بطاقة فيزا)، سلعة من تاجر ما:³

- يصدر بطاقة للعميل (حامل البطاقة) من قبل البنك المصدر.
- حامل البطاقة يستخدم بطاقته في الشراء لدى التاجر ويحصل على قسيمة يبيع بمبلغ العملية الفعلي.
- يقوم التاجر بإيداع قسيمة للبيع في حساب لدى المصرف التاجر، و يتم دفع المبلغ إليه مباشرة مخصوصاً منه عمولة المصرف التاجر المتفق عليها فيما بينهما.
- ترسل إلى فيزا من خلال النظام الإلكتروني المتبع جميع الحركات المالية التي يتم احتسابها لصالح التجار من خلال العمليات التبادلية ويتم التقاضي في اليوم نفسه.
- يتم تحميل قيمة القسيمة من المصرف المصدر لصالح المصرف التاجر حيث يخصم المبلغ من حساب المصرف المصدر ويودع في حساب المصدر التاجر. و عند استلام الحركات المالية للمصرف المصدر بالتفصيل تخصم المبالغ من حسابات العملاء مع احتساب عمولة على مبلغ

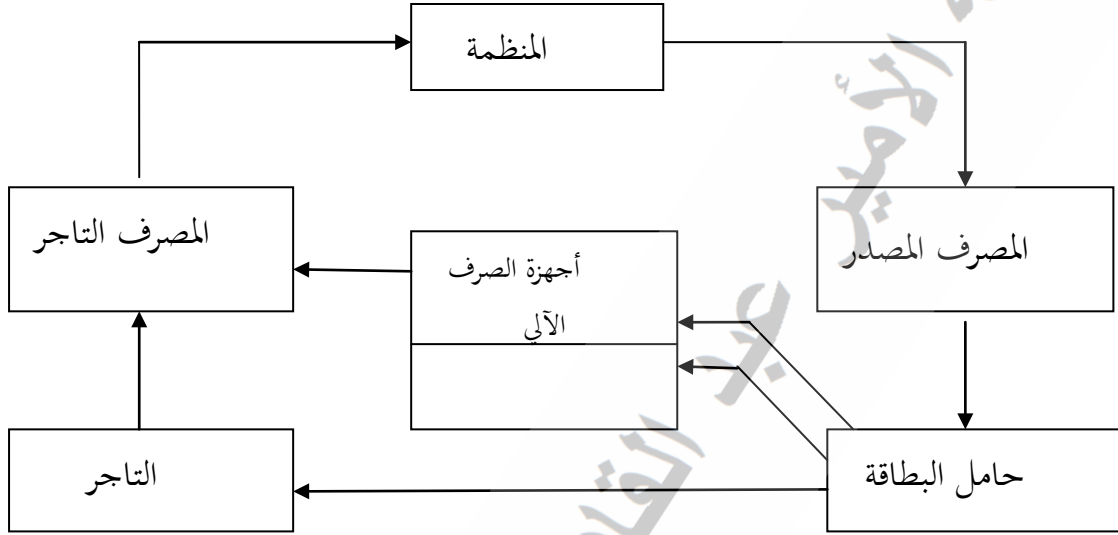
¹ المرجع نفسه، ص: 52

² منصور علي محمد القضاة: بطاقات الائتمان وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 53.

³ عمر سليمان الأشقر: دراسات شرعية في البطاقات الائتمانية، مرجع سبق ذكره، ص: 66.

مشترياتهم وذلك لصالح المصرف نفسه لتسوية مدفوعاته.

الشكل رقم (3): يوضح دورة البطاقة بعد الشراء



المرجع: عمر سليمان الأشقر: دراسة شرعية في البطاقات الائتمانية، ص: 67.

5. الأوراق التجارية

• تعريف الأوراق التجارية

تعرف الأوراق التجارية بأنها صكوك مكتوبة وفقا لأوضاع قانونية محددة تتضمن دفع مبلغ معين من النقود في وقت معين أو قابل للتعين ، و تثقل الحقوق الثابتة فيها بطريق التظهير أو المناولة ، و يقبلها العرف التجاري كأداة لتسوية الديون بسبب سهولة تحويلها إلى نقود.¹

كما تعرف على أنها صكوك مكتوبة بشكل قانوني محرر يتضمن التزاما بدفع مبلغ من النقود في وقت معين أو قابل للتعين و تمكن نقل الحق الثابت فيها بطريق التطهير و المناولة.² وتعرف أيضا على أنها: عدد من الوثائق المكتوبة وفق اشتراطات شكلية تتضمن تعهدا أو أمرا بدفع

¹ سعد بن تركي بن محمد الخليلان: أحكام الأوراق التجارية في الفقه الإسلامي، الطبعة 1، دار ابن الجوزي، الرياض المملكة العربية السعودية، 2004 م، ص: 42.

² ستر بن ثواب الجعيد: أحكام الأوراق النقدية و التجارية في الفقه الإسلامي (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة أم القرى المملكة العربية السعودية: 1406هـ، ص: 198.

مقدار من النقود عند الاطلاع على الوثيقة أو في موعد معين أو قابل للتعين.¹
 و في تعريف آخر: الورقة التجارية هي محرر مكتوب وفقا لأوضاع شكلية يحددها القانون، قابل للتداول بالطرق التجارية، و يمثل حقا موضوعه مبلغ من النقود يستحق الوفاء بمجرد الاطلاع، و في ميعاد معين أو قابل للتعين، و يستقر العرف على قبوله كأداة لتسوية الديون شأنه شأن النقود.²

✓ خصائص الأوراق التجارية

من خلال ما تقدم من تعاريف يمكننا القول أن الأوراق التجارية تتمتع بالخصائص التالية :

- **الأوراق التجارية صكوك قابلة للتداول** بالطرق التجارية تمثل الطرق التجارية للتداول في التظهير والتسليم، فالصك إذا كان إذنيا أي لإذن أو لأمر شخص معين فإنه ينتقل بمجرد كتابة على الصك تفيد تنازل صاحبه عن الحق الثابت فيه إلى الغير دون أن يتطلب الأمر إجراء آخر. أما إذا كان الصك لحامله أي أن صاحب الحق الثابت في الصك يتحدد بللشخص الحائز للورقة فإن تداوله يتم عن طريق التسليم أي المناولة اليدوية.³
- **موضوع الورقة التجارية يمثل مبلغا نقديا محدد المقدار والأجل** : تتميز الورقة التجارية بأنها تمثل دائما حقا موضوعه مبلغ معين من النقود وذلك أمر يتفق في الواقع مع أهم وظائفها وهو القيام بدور النقود في المعاملات دون الحاجة إلى استعمال النقود ذاتها . وبناءا على ذلك إذا لم يكن محل الصك نقودا فإنه لا يعتبر ورقة تجارية، لكالصكوك التي يمثل موضوعها بضاعة كسند للشحن البحري وسند الشحن البري الخ، و يشترط أن يكون المبلغ الذي تمثله الورقة التجارية محدد المقدار والأجل بكل دقة و غير متنازع على تحديده.⁴
- **قابلية الورقة التجارية للتداول بالطرق التجارية** : تتميز الورقة التجارية بأنها قابلة للتداول بالطرق التجارية. و يقصد بذلك قابليتها للتداول من شخص لآخر بالطرق التجارية المنصوص

¹ محمد أحمر سراج: الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، 1988م، ص:43.

² نادية فوضيل: الأوراق التجارية في القانون الجزائري، الطبعة 11، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2006م، ص:5.

³ محمد بن سالم بن عبد الله بنحضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره ، ص:112.

⁴ سعد بن تركي بن محمد الخثلان: أحكام الأوراق التجارية في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 64.

عليها في القانون، وتمثل تلك الطرق التجارية في التظهير والتسليم، فالصك إذا كان إذنيا أي لإذن أو لأمر شخص معين، فإنه ينتقل بمجرد كتابة على الصك تفيد تنازل صاحبه عن الحق الثابت فيه إلى غيره مع التوقيع على ذلك دون أن يتطلب ذلك إجراء آخر، وأما إذا كان الصك لحامله فإن تداوله يتم عن طريق التسليم أي المناولة اليدوية، ولا تنتقل الأوراق التجارية بغير هذين الطريقتين.¹

● **استحقاق الورقة التجارية بعد أجل قصير** : تمثل الورقة التجارية دينا يستحق الدفع بمجرد الاطلاع على قيمتها فوار عن طريق خصمها لدى البنوك، و من هنا تخرج الأوراق المالية (الأسهم والسندات) التي تصدرها الشركات والبنوك و غيرها من الهيئات العامة من عداد الأوراق التجارية، لأن هذه الأوراق وإن كانت قابلة للتداول بالطرق التجارية وتمثل مبلغا من النقود فإنها صكوك طويلة الأجل تصدر لمدة حياة الشركة فيما يتعلق بالأسهم ولمدة عشر أو عشرين أو ثلاثين سنة فيما يتعلق بالسندات، الأمر الذي يجعلها عرضة لتقلب الأسعار في السوق تبعا للظروف الاقتصادية، ومما يستحيل معه خصمها لدى البنوك ويجعلها بالتالي عاجزة عن الحل محل النقود في المعاملات.²

● **قبول العرف للورقة التجارية** : لا يكفي توفر الخصائص السابقة لاعتبار الورقة تجارية، بل لابد من أن يستقر العرف على قبول الصك بوصفه ورقة تجارية تقوم مقام النقود في المعاملات. و بناء على ذلك فقد يتوفر في الصك جميع الخصائص السابقة ومع ذلك لا يعتبر ورقة تجارية، لأن العرف التجاري لم يقبله بديلا عن النقود في المعاملات بين التجار، كما في قسائم أرباح الأسهم وفوائد السندات المستحقة الدفع، فهي لا تعتبر أوراقا تجارية رغم توفر جميع خصائص الأوراق التجارية فيها وذلك لأن العرف التجاري لم تعتبرها أداة وفاء تقوم مقام النقود.³

✓ وظائف الأوراق التجارية

¹ سعد بن تركي بن محمد الخثلان: أحكام الأوراق التجارية في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 65.

² ب. م. م. مفيض عبد الرحمن: التعامل بالأوراق التجارية في الفقه الإسلامي، مجلة دراسات، المجلد 3، الجامعة الإسلامية شيتاغونغ، بنغلاديش، ديسمبر، 2006م، ص: 65.

³ سعد بن تركي بن محمد الخثلان: أحكام الأوراق التجارية في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

تقوم الأوراق التجارية بوظائف كبيرة ومهمة من الناحية الاقتصادية فهي تعمل على تيسير التعامل بين الأفراد من جهة كما تساعد على تنشيط حركة تداول الثروات من جهة أخرى، وعلى العموم يمكن القول أن الأوراق التجارية تقوم بالوظائف الآتية:

- **الورقة التجارية تغني عن نقل النقود** : و ذلك أن الناس محتاجون إلى نقل نقودهم من مكان لآخر للوفاء بما عليهم من الالتزامات، أو لأغراض التجارة وغيرها من الأمور التي تستدعي النقل. واصطحاب النقود أمر غير مرغوب فيه لما فيه من التعرض للسرقة ولأنها قد تثقل حاملها . و لذلك صارت الحاجة إلى وسيلة تغني عن نقل النقود، و الأوراق التجارية تقوم بهذه الوظيفة ، و كما تحقق الكمبيالة هذه الوظيفة فإن الشيك والسند بنوعيه يقومان أيضا بتحقيقها بل أنها الوظيفة التقليدية كما يسميها بعض الاقتصاديين والكمبيالة ، قد قل أدائها لهذه الوظيفة لوجود ما ينافسها كالشيكات وأوامر النقل المصرفي.¹
- **الورقة التجارية أداة وفاء**: من أهم خصائص الأوراق التجارية أنها أداة وفاء ، وفي آن واحد تعد هذه الخاصية الوظيفة الأساسية والجوهرية لكي تصبح أوراقا تجارية شريطة أن يقبلها العرف كوسيلة لتسديد الديون بين التجار، وتحل محل النقود في المعاملات التجارية كما أنها تكون قابلة عن طريق خصمها لدى البنوك أن تتحول فورا إلى نقود.²
- **الورقة التجارية أداة ائتمان** : تعتبر الأوراق التجارية المتضمنة أجلا للوفاء من دعائم تسهيل المعاملات التجارية بين التجار ، ويختص ذلك بالكمبيالة ، والسند لأمر فهما اللذان يقومان بوظيفة الائتمان، أما الشيك فهو أداة وفاء ، وليس أداة ائتمان لكونه مستحق الدفع لدى الاطلاع. و يتحقق الائتمان التجاري عندما تحرر الورقة التجارية سواء كانت كمبيالة أو سند لأمر بحيث تكون مستحقة الدفع بعد مدة من تاريخ تحريرها، وذلك أن الأجل الممنوح للشخص و الذي يحتسب من تاريخ تحريرها إلى تاريخ الاستحقاق يعد ائتمانا.³

¹ ستر بن ثواب الجعيد: أحكام الأوراق النقدية والتجارية في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 207.

² نادية فوضيل: الأوراق التجارية في القانون الجزائري ، مرجع سبق ذكره ، ص 10.

³ سعد بن تركي بن محمد الخثلان: أحكام الأوراق التجارية في الفقه الإسلامي ، مرجع سبق ذكره ، ص: 70-71.

ولو أمعنا النظر لوجدنا أن الأوراق التجارية تجمع بين وظيفتين متضادتين، فمن ناحية أنها أداة وفاء، مما يستوجب دفع أو الوفاء بقيمتها فوراً، و من ناحية أخرى أنها أداة ائتمان، وهو منح أجل الوفاء، لكن هاتين الوظيفتين لا يحدث تنافر بينهما بل كل وظيفة تكمل الأخرى، فهما بمثابة جوهر وقوام الأوراق التجارية حتى تيسر المعاملات التجارية.¹

✓ أنواع الأوراق التجارية

تعتبر الكمبيالة (السفتجة) ،السند لأمر،و الشيك من أهم أنواع الأوراق التجارية :

● **الكمبيالة (السفتجة)** : هي محرر مكتوب وفق أوضاع شكلية مذكورة في القانون تتضمن أمراً صادراً من شخص هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه بأن يدفع لأمر شخص ثالث هو المستفيد مبلغاً بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعين . و تفترض السفتجة وجود ثلاثة أشخاص:

- **الساحب**: وهو من يحرر الورقة ويصدر الأمر الذي يتضمنه.

- **المسحوب عليه**: وهو من يصدر إليه هذا الأمر.

- **المستفيد**: وهو من يصدر الأمر لصالحه.

وتجدر الإشارة إلى أن كلمة كمبيالة لا تعرف في لغة العرب، ولا في استعمال فقهاء المسلمين، بل هي كلمة إيطالية (cambio) تعني الصرف أي تمكين حامل هذا السند من صرفه، و استلام قيمته.²

● **السند لأمر**: أما السند فهو محرر مكتوب وفق أوضاع شكلية محددة قانوناً يتضمن تعهد محرره بدفع مقدار نقدي للمستفيد عند الإطلاع أو في الموعد المحدد . و أهم ما يميزه عن الشيك و الكمبيالة هو ثنائية أطرافه، المحرر، و المستفيد، و يسمى أيضاً السند الإذني لقابليته للتحويل دون رضا محرره.³

● **الشيك** : هو محرر مكتوب وفق أوضاع شكلية ذكرها القانون، و يتضمن أمراً صادراً من شخص هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه ، الذي غالباً ما يكون بنكاً، بأن يدفع

¹ نادية فوضيل: الأوراق التجارية في القانون الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

² سعد بن تركي بن محمد الخليلان: أحكام الأوراق التجارية في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص 45-48.

³ محمد أحمد سراج: الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 45

لشخص ثالث هو المستفيد أو لحامله مبلغا معيناً بمجرد الإطلاع على الشيك. و يختلف الشيك في كونه دائما مستحق الوفاء بمجرد الاطلاع لأنه أداة وفاء فحسب، ولا يقوم بوظيفة الائتمان.¹

✓ العمليات على الأوراق التجارية

● خصم الأوراق التجارية

الخصم يعني أن يقوم العميل الحامل للورقة التجارية بتظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية إلى البنك، قبل حلول أجلها، في مقابل أن يعطيه البنك قيمتها بعد أن يخصم من هذه القيمة الأجر الذي يستحقه عن العملية. و يتكون من ثلاثة عناصر:

- الفوائد المستحقة: عن قيمة الورقة التجارية في الفترة من ميعاد عملية الخصم إلى ميعاد عملية استحقاق الورقة وتحسب بمعدل الخصم.
- العمولة: و هي مبلغ يتقاضاه البنك حسب قيمة الكمبيالة، و قدرة المخاطرة، و المدة، وأحيانا لا تكون لها علاقة بهذه الأخيرة.
- مصاريف التحصيل: وتختلف باختلاف البنوك والأنظمة الداخلية لها و مكان الوفاء... الخ. وأحيانا تضاف إلى هذه المصاريف بعض الضرائب، وتسمى هذه المصاريف مجتمعة بالأجيو (agio).²

● تداول الأوراق التجارية

- تداول الأوراق التجارية وفق طريقتين هما التظهير، و التسليم:
- التظهير: يعرف التظهير بأنه إجراء مبسط يتم بكتابة معينة توضع على ظهر الورق التجارية فيكون نافذا في حق الجميع دون حاجة إلى قبول المحال عليه أو إعلانه إليه، كما يكون المحيل (المظهر) ضامنا لوجود الحق وأدائه قبل المحال له (المظهر إليه)³. فالتظهير إذا يسمح لحامل الورقة التجارية من الحصول على المال السائل قبل تاريخ الاستحقاق.
 - التداول بالتسليم: وهذه هي الطريقة الثانية من طرق التداول، و التي تسري على الأوراق

¹ نادية فوضيل: الأوراق التجارية في القانون الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص: 9.

² سليمان ناصر: تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 225-226.

³ فوزي محمد سامي، فائق محمود الشراع: القانون التجاري و الأوراق التجارية (بدون دار بشر) بغداد، 1992م، ص: 119.

التجارية التي لحاملها سواء كانت كمبيالة أم سندا أم شيكا.¹

• تحصيل الأوراق التجارية

يترتب على قبول المصارف التجارية لودائع العملاء، قيامها بإتمام جميع التسويات والعمليات المترتبة على ذلك، وعلى هذا الأساس تمارس المصارف تسوية الديون عن طريق المقاصة، أو الترحيل في الحساب دون الحاجة إلى تداول مبالغ كبيرة من النقود، وتقوم المصارف بأداء خدمات مصرفية أخرى للمودعين تتمثل في إجراء التحصيلات نيابة عنهم وقيدها في حساباتهم، مستهدفة بذلك زيادة مواردها النقدية بما تحصل عليه من عمولات نظير ذلك، فقد يعهد المستفيد (العميل) إلى مصرفيه بتحصيل أوراقه التجارية بعد أن يظهرها له تظهيرا توكيليا، و يصبح المصرف وكيلا في تحصيل قيمتها لحساب عميله المظهر.

خلاصة الفصل

إن الخدمات المصرفية غير الاستثمارية من الأهمية بمكان، فلا يمكن للأفراد الاستغناء عنها، خاصة فيم يتعلق بأعمال التجارة الخارجية التي تعتمد على الإعتمادات المستندية و خطابات الضمان، وغيرهما من الخدمات الأخرى كخدمة الودائع أو خدمات البطاقات الائتمانية. و لكنهم مع ذلك بين مد و جزر ، متخوفون من الإقبال على هذه الخدمات لأنها مقدمة من طرف بنوك ربوية، و في نفس الوقت البعض منهم لا يجد مفرا من التعامل بها، و نحن نتحدث هنا عن الفرد المسلم الذي يريد أن يتحرى الحلال في تعاملاته المصرفية، لكنه حتى وقت قريب لم يجد أمامه سوى البنوك التجارية كمقدم وحيد لهذه الخدمات.

لهذا سوف تأتي الفصول القادمة بإذن الله لتبين لنا ما إذا كانت هذه الخدمات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، و إن لم تكن كذلك فما هي البدائل المرجوة؟

¹ ستر بن ثواب الجعيد: أحكام الأوراق النقدية والتجارية، مرجع سبق ذكره، ص: 225

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

جامعة الأمير
الفصل الثاني: المخالفات الشرعية في الخدمات
المصرفية غير الإستثمارية في البنوك التجارية

- ❖ المبحث الأول: الربا مفهومه، أقسامه، حكمه وآثاره
- ❖ المبحث الثاني: مواطن الربا في الخدمات المصرفية غير الاستثمارية

العلوم الإسلامية

الفصل الثاني: المخالفات الشرعية في الخدمات المصرفية غير الإستثمارية في البنوك

التجارية

تمهيد

لقد حرصت الشرائع السماوية عامة والإسلام خاصة، على تنظيم و تقنين المعاملات المالية السائرة بين الناس، و إن أهم شيء حرصت على تحذير الناس منه و ترهيبهم من التعامل به، الربا الذي حرمته جميع الديانات، و نادى بالابتعاد عنه كل ذي عقل، لما يجره على المتعاملين من آثار سلبية قد لا تظهر للرائي، و لكنها مدمرة للفرد و المجتمع. و في هذا الفصل سنحاول التطرق لماهية الربا و أحكامه و آثاره، و كيف يظهر الربا في المعاملات المصرفية غير الاستثمارية للبنوك التجارية.

المبحث الأول: الربا مفهومه، أقسامه، حكمه و آثاره

المطلب الأول: مفهوم الربا

1. التعريف اللغوي

الربا في اللغة هو النمو والزيادة والعلو والارتفاع، يقال ربا الشيء ربوا زاد، و نما، و علا و أربيته: نميته، و منه قوله تعالى: ﴿وَيَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ﴾¹. و ربا السويق و نحوه ربوا: صب عليه الماء، فانتفخ. وقوله تعالى: ﴿فَأَخَذَهُمُ أَخْذَةً رَّابِيَةً﴾² أي أخذة تزيد عن الأخذات، و أربي الرجل، دخل في الربا³، و هكذا نجد أن الربا في اللغة معناه النمو و الزيادة و العلو.⁴

و مما يدل على هذا المعنى ما جاء في قوله تعالى: ﴿وَتَرَى الْأَرْضَ هَامِدَةً فَإِذَا أَنْزَلْنَا عَلَيْهَا الْمَاءَ اهْتَزَّتْ وَرَبَتْ وَأَنْبَتَتْ مِنْ كُلِّ زَوْجٍ بَهِيجٍ﴾⁵، و هنا ربت تعني نمت و علت . و ما

¹ سورة البقرة: الآية 276.

² سورة الحاقة: الآية 10.

³ ابن منظور: لسان العرب، مرجع سبق ذكره، ص: 1573.

⁴ عمر بن عبد العزيز المتك: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، الطبعة 3، دار العاصمة للنشر والتوزيع، الرياض

المملكة العربية السعودية، 1418هـ، ص: 38.

⁵ سورة الحج : الآية 05.

جاء في قوله تعالى: ﴿ تَتَّخِذُونَ أَيْمَانَكُمْ دَخْلًا بَيْنَكُمْ أَنْ تَكُونَ أُمَّةٌ هِيَ أَرْبَىٰ مِنْ أُمَّةٍ ۗ إِنَّمَا يَبُلُوكُمْ اللَّهُ بِهِمْ ۗ وَلِيُبَيِّنَ لَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ مَا كُنْتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ ۗ ۱﴾، و أربي هنا تعني أكثر عددا أي تتضمن معنى الزيادة.²

و جاء في كتاب الربا لأبي الأعلى المودودي: إن مادة كلمة الربا الواردة في القرآن الكريم هي "رب" حيث اعتبر فيها معنى الزيادة، و النمو، و الارتفاع، و العلو، يقال: ربا المال إذا زاد ونما، و ربا فلان الرابية إذا علاها، و ربا فلان السويق إذا صب عليه الماء و انتفخ، و ربا الولد في حجر فلان إذا نشأ عنده. و أربي فلان الشيء إذا زاده، و أنماه، و الرابية و الربوة المرتفع من الأرض و حيثما و ردت هذه المشتقات في القرآن الكريم، فإنها تشتمل على معنى من معاني النمو، و العلو قال تعالى: ﴿ فَإِذَا أَنْزَلْنَا عَلَيْهَا الْمَاءَ اهْتَزَّتْ وَرَبَّتْ ۗ 3﴾، أي تحركت بالنبات و انفتحت و قال تعالى: ﴿ وَ يَمْحَقُ اللَّهُ الرَّبَوَا وَيُرِي الصَّدَقَاتِ ۗ 4﴾، أي يضاعفها ويبارك فيها، وقال تعالى: ﴿ فَأَحْتَمَلَ السَّيْلُ زَيْدًا رَابِيًا ۗ 5﴾ أي طافيا فوق سطحه، وقال تعالى: ﴿ فَأَخَذَهُم أَخَذَةً رَابِيَةً ۗ 6﴾ أي شديدة زائدة في الشدة، و قال تعالى: ﴿ أَنْ تَكُونَ أُمَّةٌ هِيَ أَرْبَىٰ مِنْ أُمَّةٍ ۗ 7﴾ أي أزيد عددا و أوفر مالا، وقال تعالى: ﴿ وَءَاوَيْنَهُمَا إِلَىٰ رِبْوَةٍ ۗ 8﴾ أي أرض مرتفعة.⁹

2. التعريف الاصطلاحي

- 1 سورة النحل: الآية 92.
- 2 محمود حمودة، مصطفى حسين: أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، الطبعة 2، مؤسسة الوراق، عمان، الأردن، 1999م، ص:33.
- 3 سورة الحج: الآية 05.
- 4 سورة البقرة: الآية 276.
- 5 سورة الرعد: الآية 17.
- 6 سورة الحافة: الآية 10.
- 7 سورة النحل: الآية 92.
- 8 سورة المؤمنون: الآية 50.
- 9 أبو الأعلى المودودي: الربا، الطبعة 2، الدار السعودية للنشر والتوزيع، جدة، المملكة العربية السعودية، 1997م، ص:94.

إن عمدة الفقهاء في تحديد معنى الربا هو القرآن نفسه،¹ حيث يقول تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ
ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾،² ثم يقول تعالى: ﴿وَإِن تَبَتُّمُ
فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾.³

و قد حاول الفقهاء إعطاء معنى جلي، و دقيق للربا، و من بين هذه التعاريف:
الربا أيضا يطلق على كل بيع محرم.⁴ و عرفه ابن نجيم في البحر الرائق: كل بيع محرم أو فاسد ربا.
أو هو فضل مال بلا عوض في معاوضة مال بمال. و الربا شرعا عبارة عن عقد فاسد و إن لم يكن فيه
زيادة لأن بيع الدرهم بالدرهم نسيئة ربا و إن لم يتحقق فيه زيادة.⁵
إذا فالربا هو كل زيادة في المال أو الأجل، و على كل بيع فاسد أو ممنوع شرعا.⁶
و في ما يلي نقل عن الأئمة الأربعة في تعريفهم للربا، فقد عرفه فقهاء المالكيين بأنه: "بيع ربوي
بأكثر منه من جنسه بأجل".⁷

و عرفه الحنفية بأنه: "الفضل الخالي عن العوض في البيع"، فقولهم "بأنه الفضل" أي الزيادة الحقيقية
كبيع درهم بدرهمين نقدا أو مؤجلا، أم حكمية كبيع درهم حال بدرهم مؤجل فإن هذه الزيادة حكمية،
و هي زيادة الحلول على التأجيل. و قولهم "الخالي عن العوض" أي لم تكن الزيادة المذكورة في مقابل
عوض، فخرج بذلك ما إذا باع جنسا من غير الأموال الربوية بغير جنسه، حالا أو مؤجلا، كبيع ثوب
بحيوان، أو حيوان بدرهم.⁸ و قولهم "في البيع" أخرج به ما إذا كانت هذه الزيادة ليست مقابلة بعوض

¹ يوسف القرضاوي: فوائد البنوك هي الربا الحرام، الطبعة 3، دار الصحوة للنشر والتوزيع، القاهرة، 1994م، ص:44.

² سورة البقرة: الآية 279.

³ سورة البقرة: الآية 279.

⁴ الحافظ أحمد بن علي بن حجر العسقلاني: فتح الباري بشرح صحيح البخاري، ج 4، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ص:313.

⁵ ابن زين الدين بن ابراهيم بن محمد ابن النجيم: البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ج 6، الطبعة 1، دار الكتب العلمية، لبنان،

1997م، ص:208.

⁶ نزيه حماد: فقه المعاملات المالية و المصرفية المعاصرة، الطبعة 1، دار القلم، دمشق سوريا، 2007م، ص:33.

⁷ حكمت عبد الرؤوف حسن مصلح: مقارنة بين السلم والربا في الفقه الإسلامي، مذكرة ماجستير (غير منشورة) جامعة النجاح

الوطنية ن فلسطين 2007م، ص:35.

⁸ عمر عبد العزيز المترك: الربا في المعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، الطبعة 3، دار العاصمة للنشر والتوزيع الرياض،

1418هـ، ص:40.

لكنها ليست في البيع كالهبة و الصدقة، فإنها فضل مال الموهوب له، أو المتصدق عليه خالية من العوض لكنها ليست في البيع.¹

أما الشافعية فقد عرفوا الربا بأنه: "عقد على عوض بعوض مخصوص غير معلوم التماثل في معيار الشرع، حالة العقد، أو على تأخير في البديلين أو أحدهما". فقولهم "عوض بعوض" أخرج الهبة و الصدقة فإنها ليست بعوض، و قولهم "مخصوص" أخرج الأموال الربوية. و الأموال الربوية ستة هي البر، الشعير، التمر، الملح، الذهب، و الفضة. و قولهم غير معلوم التماثل حالة العقد هذا بالنسبة لمتحد الجنس، و المراد بالتماثل الشرعي هو التساوي بالكيل في المكيل و الوزن في الموزون. أما قولهم "أو تأخير في البديلين أو أحدهما"، إشارة إلى متحد الجنس أو مختلفه.

أما الحنابلة فقد قالوا بأنه: "تفاضل في أشياء، و نساء في أشياء، مختص بأشياء"، فأما قولهم تفاضل في أشياء" أي زيادة في أشياء والمراد بالأشياء الأموال الربوية فيه إذا بيع جنس منها بجنسه، كبيع صاع بر، بصاع و نصف من جنسه. و قولهم: "نساء في أشياء" فيم إذا مكيل بمكيل من جنسه، أو بغير جنسه، أو موزون بموزون من جنسه أو بغير جنسه كبيع صاع من البر بصاع من البر أو صاع من الشعير، نساءً أو بيع ذهب بذهب أو فضة نساءً. و قولهم "مختص بأشياء" المراد بها المكيلات أو الموزونات، لأن علة الربا عندهم في المشهور هي الكيل والوزن مع الجنس.²

و هناك من يقول بإطلاق الربا في الشرع على البيوع المحرمة أو الباطلة.³

و هناك من العلماء من حصر تعريف الربا في نطاق القروض فقط حيث عرفوه بأنه: في الشرع الزيادة على أصل المال من غير عقد تباع وعرفوه أيضا: الربا اسم الزيادة على أصل المال غير بيع.⁴ و أما العلماء الذين حاولوا تعريف الربا مراعين مفهومه الشامل فقد قالوا: الربا في اللغة الزيادة، و هو كل زيادة لم يقابلها عوض، و عرفوه أيضا على أنه الزيادة في أشياء مخصوصة.⁵ سواء كانت هذه

¹ المرجع نفسه ، ص: 40.

² المرجع نفسه، ص: 43.

³ عبد الله بن سليمان المنيع: بحوث في الإقتصاد الإسلامي، المكتب الإسلامي، مكة المكرمة 1416هـ ، ص: 256.

⁴ فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي: التدايير الوقائية من الربا في الإسلام ، رسالة ماجستير (غير منشورة) جامعة محمد بن سعود الإسلامية، المملكة العربية السعودية، 1405هـ، ص: 16.

⁵ فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي: التدايير الوقائية من الربا في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

الزيادة حسية أم حكمية كالتأجيل في الزمن،¹ أو هو كل زيادة في المال أو الأجل، و كل بيع فاسد أو ممنوع شرعاً.²

من خلال ما تقدم من عرض لتعريف الربا بشقيه اللغوي و الاصطلاحي، ندرك أن المعنى الاصطلاحي لا يتعد عن المعنى اللغوي فكلاهما يدور حول الزيادة،³ و إن كان المعنى الاصطلاحي قيدها بكونها زيادة في أشياء خاصة.⁴ و أنها زيادة على غير مقابلة عوض مشروع فكل معاملة استهدفت هذه الزيادة بصفة مباشرة أو كانت وسيلة إليها ففي معاملة ربوية.⁵

3. الفرق بين الربا و البيع و الربح و الأجر

✓ الفرق بين الربا و البيع

- البيع هو أن يقدم البائع سلعته إلى المشتري، فهناك تستقر بينهما قيمة لهذه السلعة و يتسلمها المشتري من البائع نظير هذه القيمة، فهذه الصورة من التعامل لا تخلو من أحد الأمرين: إما أن يكون البائع هياً هذه السلعة للمشتري بجهد، و بإنفاقه عليها ماله، أو اشتراها من غيره، فهو في كلتا الحالتين يضيف أجرة جهده إلى رأس ماله الذي أنفقه على السلعة في شرائها، أو تهيئتها فهذا هو ربحه. و بإزاء ذلك أن الربا هو أن يعطي الرجل رأس ماله رجلاً آخر على أن يردّه إليه بزيادة كذا، ففي هذه الصورة من المعاملة رأس المال هو نظير رأس المال، و نظير التأجيل هو ذلك المبلغ الزائد على رأس المال، و هو ربا و ما هو بأجرة على مال أو شيء، و إنما أجرة على التأجيل فقط. و إذا اتفق البائع و المشتري على القيمة في البيع ثم شرط البائع على المشتري أن يؤدي إليه هذه القيمة مع زيادة كذا إن تأجل في أدائها إليه مدّة كذا فإذن فلا تكون هذه الزيادة أيضاً إلا من باب الربا.⁶

- إن الربح في التعامل الربوي مضمون للمرابي على أي حال، أما في البيع فإن الأسعار قابلة للتغيير فقد يربح البائع من المشتري، و قد يبيع المشتري و يربح أيضاً، و هكذا، و لذلك فلا يمكن أن يكون البيع محل الربا فقد يشتري المشتري و يربح فيها أكثر من البائع الذي باعها، و قد يخسر و لذلك

¹ علي عثمان الفقي: فقه المعاملات، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 1986م، ص: 262.

² نزيه حماد: فقه المعاملات المالية المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 33.

³ عبد الله بن سليمان المنيع: بحوث في الاقتصاد الإسلامي مرجع سبق ذكره، ص: 257.

⁴ عمر عبد العزيز المتوك: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة، مرجع سبق ذكره ص: 45.

⁵ عبد الله بن سليمان المنيع: بحوث في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 257.

⁶ أبو الأعلى المودودي: الربا، مرجع سبق ذكره، ص: 97.

لا يوجد ربح مضمون يجعل طرفا من الأطراف في الأمان من المخاطر، و الطرف الآخر يتحمل ما عليه من المخاطر.¹

- إن البيع يوجد المنافسة، و يصبح المشتري حرا في العملية قادرا على التنقل من بائع لآخر، و يستطيع شراء السلعة في النهاية بالثمن الذي يلائمه، بينما الربا أقرب إلى الاحتكار و تحديد الربح المضمون من قبل المرابي سلفا. صحيح أنه من الممكن أن يتنافس المرابون في تخفيض الفوائد الربوية ولكن طبيعة الربا تجعل عدد المرابين قليلا، و كلما قل عدد الأشخاص الذين يمثلون طرفا من أطراف التعامل في المجتمع كلما اقترب الوضع إلى الاحتكار.²

- إن الربا يؤدي إلى خلق طبقة من المستثمرين المتعطلين لأن المرابي ينمي أمواله بدون أن يسهم في أي عمل أو مخاطرة، أما البيع ففيه خدمة المجتمع و منفعة متعددة. إذ هو عبارة على تبادل الأموال بالسلع، و هذا يؤدي إلى نشاط الناس، و يضاعف من القوة الشرائية للأموال.³

- إن البيع يعتبر نشاطا منتجا، لأنه يساعد على تصريف السلع مما يساعد على إنتاجها بل إنه ضروري للاقتصاد ككل، حتى إن بعض الاقتصاديين يعتبرون التسويق بداية العملية الإنتاجية ونهايتها، لاسيما بعد أن تبلور الفكر الاقتصادي على أن الطلب يوجد العرض، لأن المستهلكين يحرصون المنتجين على الإنتاج فإذا ازداد نشاط البيع ازداد تبعا لذلك الإنتاج وازدهر، وفي هذا مصلحة كبيرة للمجتمع وأن الربا لا يشابه البيع إطلاقا في هذا المجال.⁴

✓ الفرق بين الربا و الربح

الربح هو الزيادة الحاصلة في المبيعة، و بهذا يتفق الربح مع الربا في وجوب الزيادة فيهما، و لعل هذا ما جعل المشتركين يقولون ﴿ إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ﴾⁵، إلا أن بينهما اختلافا جوهريا إذ يحصل الشخص على الربح بإحدى الصور الثلاث:

- بماله فحسب: مثاله أن يسلم ماله لشخص يعمل فيه على أن يكون الربح بينهما.

¹ محمود حمود مصطفى حسين: أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 48.

² المرجع نفسه، ص: 49.

³ عمر بن عبد العزيز المتك: الربا والمعاملات المالية في نظر الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 49.

⁴ محمود حمود مصطفى حسين: أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 49.

⁵ سورة البقرة: الآية 275.

- بماله و عمله : مثاله أن يعمل بماله بنفسه فيشتري و يبيع، و يكسب ربحاً أو يدفع ماله إلى أحد ويعمل معه على أن يكون الربح و الخسارة بينهما.
- بعمله فحسب : مثاله أن يعمل مضاربا في مال أحد على أن الربح بينهما، أو أن يشرك معه أحد على أن يعملوا و الربح بينهما.
- و حينما نعيد النظر في تلك الأحوال نجد أن الربح يختلف اختلافا جوهريا عن الربا في كل واحد منها، ففي الحالة الأولى يختلف الربا على الربح حيث أن الربا في التعامل الربوي ثابت و معلوم مسبقا و الربح في التجارة يكون غير ثابت و غير معلوم سابقا، بل هناك احتمال الخسارة، و عند الخسارة يتحمل صاحب المال، بل يتفرد بتحمل الخسارة في الوقت الذي لا صلة فيه لصاحب المال في المعاملات الربوية بالخسارة، و أما الحالة الثانية فيختلف الربح فيها عن الربا من وجهتين:
- يبذل صاحب المال الجهد في البيع والشراء، في حين لا يبذل صاحب المال حال الربا أي جهد، بل يتقاضى بالمقابل الأجل الذي يبقى فيه المال عند المقترض.
- يكون التاجر مستعدا لتحمل الخسارة في الوقت الذي ليس لصاحب المال حال الربا إلا المطالبة بالربا خسر المدين أم ربح.
- و أما الحالة الثالثة فيحصل فيها الشخص على الربح نتيجة عمله سواء عمل مضاربا في مال أحد أو اشترك مع أحد أن يعملوا و للكسب بينهما في الوقت الذي لا يبذل المقترض مثل هذا الجهد.¹

✓ الفرق بين الربا والأجر

الأجر لغة: هو الجزاء على العمل و الجمع أجور. و اصطلاحاً هو ثمن المنفعة المعينة في العقد المتفق عليه بين طرفيه. و تلك المنفعة التي يدفع في مقابلها الأجر قد تكون مستفادة من خدمة شخص كما قد تكون مستفادة من استعمال الأشياء.

و حينما نعيد النظر في الأجر الذي يحصل مقابل خدمة شخص أو كسب المنفعة المستفادة من استعمال الأشياء يظهر فرق جلي بين الربا و الأجر.

أما الأجر الذي هو مقابل خدمة شخص فلا يستحقه أحد إلا بوجوب الخدمة، و ذلك إما باستعداد الشخص لأداء الخدمة كما هو شأن الأجير الخاص، أو بوجود العمل في حالة الأجير المشترك، و أما الربا فلا عبرة فيه بوجود الخدمة - لا بالفعل ولا بالقوة - إنما هو الزيادة يأخذها صاحب المال

¹ فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص:24.

مقابل الأجل. و أما الأجر الذي هو ثمن المنفعة المستفادة من استعمال الأشياء فيفترق عن الربا من حيث الاستفادة من الأشياء مع بقاء أعيانها. و أما الربا فلا يستفاد من الحال فيه إلا باستهلاكه.¹

4. الربا و الفائدة المصرفية

وضحنا في ما سبق مفهوم الربا وشرحنا معناه، و نظرة الإسلام إليه وسنحاول في هذه الجزئية أن نقارن بين مفهوم الربا و مفهوم الفائدة المصرفية.

✓ مفهوم الفائدة المصرفية

● مفهوم الفائدة لغة و اصطلاحاً

إن الفائدة ما أفاد الله تعالى على العبد من خير يستفيده، و يستحدثه. و الفائدة ما استفدت من علم أو مال و الجمع فوائد، و هذا معنى عام يشمل المال، و غيره سواء أكان مشروعاً أم لا.² أما الفائدة في الاصطلاح الفقهي فهي ما تجدد -أي نتج- لا عن مال، كميثاق و عطية أو عن مال غير مزكي، كالزائد من ثمن عروض القنية إذا بيعت بأكثر من ثمن الأصل، و كالصوف، و اللبن، و ثمر التخليل، إذا كانت أصولها للقنية، فهذه كل فائدة مستفادة³، فإذا اشترى شخص سلعة للاقتناء للإيجار بعشرة ثم باعها بعشرين فلا يسمى هذا ربا بل فائدة، و يمكن أن نضع ضابطاً للفائدة من خلال هذا التعريف، أنها ما يحصل عليه الإنسان دون عمل أو جهد أو قصد التجارة.⁴ فمعنى الفائدة في الاصطلاح الفقهي أخص في المعنى العام اللغوي لهذه الكلمة.

● الفائدة في الاصطلاح المصرفي

أما معنى الفائدة في الاصطلاح المصرفي، فهو: الثمن المدفوع نظير استعمال النقود⁵، و تعرف أيضاً بأنها الربح المستمد من المال المقرض كما تعرف بأنها: "الفائدة هي المبلغ الذي يدفعه إلى مالك رأس المال (المقرض أو الدائن) من اقترض منه (المقرض أو المدين)، و الفائدة العائدة لسنة واحدة يقال لها أحياناً إيجار النقد"، و من جهة أخرى يتصور مورييس آليه في كتابه "الاقتصاد والفائدة"، الفائدة حسب التعريف

¹ فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

² حسن عبد الله الأمين: حكم التعامل المصرفي المعاصر بالفوائد، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

³ المرجع نفسه، ص: 26.

⁴ خالد بن عبد الرحمن المشعل: الفرق بين الفائدة و الربا، <http://fiqh.islammmessage.com>، 2013/03/17م، على

الساعة: 08:54 -

⁵ حسن عبد الله الأمين: حكم التعامل المصرفي المعاصر بالفوائد تحليل فقهي و اقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

التالي فيقول: "إن قيمة جاهزية رأس المال أي قيمة الخدمة التي يقدمها رأس المال خلال مدة معينة، تدعى بشكل عام فائدة، و هكذا يعتبر معدل الفائدة قيمة الخدمة التي يقدمها رأس المال خلال وحدة زمنية.¹

✓ اختلاف معنى الفائدة عن الربح

يعرف الربح في اللغة بأنه الزيادة الحاصلة في التجارة، و في كل ما يعود من ثمرة عمل و يسند الفعل تارة إلى صاحب التجارة، فيقال ربح في تجارته، و تارة إلى التجارة نفسها فيقال ربحت تجارته، أما الربح في الاصطلاح الفقهي فيطلق على الزيادة الحاصلة في رأس المال، نتيجة تقلب المال في عمليات التبادل المختلفة، و في هذا المجال يقول ابن خلدون "أعلم أن التجارة محاولة الكسب بتنمية المال، بشراء السلع بالرخص و بيعها بالغلاء، أيا ما كانت السلعة بما حوالة (تغيير) الأسواق من الرخص إلى الغلاء، فيعظم ربحه و إما أن ينقلها على بلد آخر تنفق فيه تلك السلعة أكثر من بلده الذي اشتراه فيه فيعظم ربحه أو يبيعها بالغلاء على المجال"، أما التعريف الاقتصادي للربح فهو الزيادة الحاصلة في صافي الملكية خلال مدة زمنية محدودة، أو هو النماء الحاصل في القيمة.² أو هو الفرق بين إيراد الكلي من بيع منتجات المنشأة و جميع التكاليف لعناصر الإنتاج التي استخدمتها تلك المنشأة.³

و أشكال الربح ثلاثة و هي كالاتي:⁴

- **الربح العادي:** و هو النماء الناتج عن حسن تصرف الإدارة و تنظيمها.
 - **الفائدة (الأرباح الرأسمالية):** و هي النماء عن ارتفاع أسعار الأصول الثابتة، و هي تختلف عن الفائدة الربوية بالمعنى المعاصر.
 - **الغلة (الأرباح العرضية):** و هي النماء الناجم عن ارتفاع أسعار الأصول المتداولة.
- و من خلال تعريف مصطلحي الفائدة و الربح نجد أنهما تتفقان في معنى الزيادة، ولكنهما يختلفان

¹ محمد سليمان الأشقر و آخرون: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، ج1، مرجع سبق ذكره، ص:70.

² حسن محمد الرفاعي: بدائل معدل الفائدة في الاقتصاد الإسلامي ودورها في إدارة الأزمة الاقتصادية العالمية ، بحث مقدم إلى مؤتمر كلية العلوم الإدارية الدولي الرابع بعنوان الأزمة الاقتصادية العالمية من منظور إسلامي، الكويت، 2010م، ص9-10.

³ درويش صديق جستنية : الفائدة والربح وأدوات التمويل الإسلامية ، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، 1995م، ص:31.

⁴ حسن محمد الرفاعي: بدائل معدل الفائدة في الاقتصاد الإسلامي ودورها في إدارة الأزمة الاقتصادية العالمية ، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

في السبب الذي أدى إلى هذه الزيادة، فالفائدة كما قلنا هي الزيادة الحاصلة من النقود المقرضة أو من خلال وجود عقد القرض الربوي، و هذه الزيادة لم تأت نتيجة تجارة أو عمل، بل جاءت بلا مقابل و كأن المال ولد مالا، بينما الربح هو الزيادة الحاصلة على رأس المال سواء كانت هذه الزيادة في قيمة عروض التجارة أو كانت الزيادة في رأس المال نتيجة بيع عروض التجارة، فالزيادة الحاصلة هنا تكون نتيجة تغيير الأسعار صعودا، أو نتيجة عمل من خلال تقليب المال في التجارة، علما أن المعنى الأخير هو المعنى الشائع للربح، و بناءً على ما تقدم يمكن القول أن الزيادة الناشئة عن الفائدة الربوية، جاءت منفصلة تماما عن العمل بشكل يجعل المال يزداد بنفسه، بينما الزيادة الحاصلة عن العمل (التجارة) نتيجة تقليب المال هو ما يعرف بالربح و بعبارة أخرى، فإن الربح نتج عن مخاطرة بينما الفائدة نتجت من غير مخاطرة. أما الفرق الآخر بين الفائدة و الربح هو أن الفائدة المصرفية هي إحدى مكونات التكلفة حيث يتحقق الربح (الربح=الإيرادات-التكاليف) بعد خصم التكلفة، و من ضمنها تكلفة رأس المال، فالفائدة إذن شيء مختلف عن الربح.¹

✓ تطابق معنى الربا مع معنى الفائدة المصرفية

لقد ذكرنا من قبل أن تعريف الفائدة المصرفية هو الثمن المدفوع نظير استعمال النقود وأن مفهومها مختلف عن مفهوم الربح، فهي أي الفائدة زيادة مقابل اقتراض النقود إلى أجل، وهذا معنى الزيادة المشروطة في القرض عند العقد، ويتضح ذلك بجلاء إذا علمنا أن المبالغ المالية التي تستخدمها المصارف أي تقدمها في عمليات إقراض الممولين (أي طالبي التمويل)، من تجار فأصحاب الأعمال الأخرى.²

المطلب الثاني: الربا نظرة تاريخية

لم يكن نظام التعامل بالربا معروفا في العصور القديمة التي كان يسودها نظام المقايضة أي تبادل السلع بالسلع، فلم تدلنا آثار على وجود هذا النوع من التعامل بين الناس في ذلك الوقت مما يدل أن هذا النظام نشأ بعد ظهور النقود كأداة للتعامل بين الناس سواء في المبادلات التجارية أو في الشراء و استغلال المنافع، و تقديم الخدمات. و من المعلوم أن النقود انتشرت و شاع تداولها بين الناس حينما نشأت و ترعرعت الحضارات الأولى، التي قامت في مصر و بابل و بلاد الإغريق و روما. و لقد كان لكل من هذه الحضارات نقودها الخاصة بها، و التي تختلف عن غيرها في الحجم و النوع و القيمة. و منذ

¹ درويش صديق جستينة: الفائدة والربح وأدوات التمويل الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

² حسن عبد الله الأمين: حكم التعامل المصرفي المعاصر بالفوائد، مرجع سبق ذكره، ص: 27.

ذلك الحين أي منذ قيام الحضارات الأولى و ظهور النقود عرف الربا في المعاملات.¹ و منذ ظهور الربا و انتشاره كان لمختلف الديانات و الحضارات القديمة نظرتها إلى الربا.

1. نظرة اليهود إلى الربا

حرمت شريعة موسى عليه السلام الربا.² فجاء في العهد القديم " إذا أقرضت مالا لأحد من أبناء شعبي... فلا تقف منه موقف الدائن، لا تطلب منه ربحا لملك " و في موضع آخر " إذا افتقر أخوك فاحمله لا تطلب منه ربحا و لا منفعة"،³ و في موضع في القرآن الكريم قوله تعالى: ﴿ فَبِظُلْمٍ مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدِّهِمْ عَنِ سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا ۗ وَأَخَذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ هُمُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ ۗ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ۗ ﴾⁴. و نجد في قول الله تعالى أن اليهود نهبوا عن أخذ الربا.⁵ غير أن اليهود لم يأخذوا بما أنزل الله تعالى على موسى عليه السلام، فأهملوا النصوص و لم يعملوا بها، و تعاملوا بالربا حتى أنه تفسى بينهم، و حرفوا نصوص التوراة حتى أنهم حرموا القرض بفائدة من يهودي و يهودي، و أجازوه بين اليهودي و الأجنبي.⁶

فقد جاء في سفر التثنية و المنسوب إلى موسى عليه السلام "لا تقرض أخاك ربا فضة أو ربا طعام أو ربا شيء مما يقرض بربا".⁷ و جاء فيه أيضا "الأجنبي تقرض بربا، و لكن لأخيك لا تقرض بربا"، فهنا استثناء من تحريم الربا يتعلق بالأجنبي، غير اليهود، و لا يوجد مثله لا في الإنجيل، و لا في القرآن،⁸ فالإسلام ينظر إلى هذا النص على أنه محرّف.⁹

¹ عز العرب فؤاد: الربا بين الاقتصاد والدين، الطبعة 2، وزارة الأوقاف، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية، 1962م، ص: 10-11.

² فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا، مرجع سبق ذكره، ص: 33.

³ عمر عبد العزيز المتزك: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

⁴ سورة النساء: الآية 160 - 161.

⁵ فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

⁶ عز العرب فؤاد: الربا بين الاقتصاد والدين، مرجع سبق ذكره، ص 10-11.

⁷ عمر عبد العزيز المتزك: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

⁸ رفيق المصري: مصرف التنمية الإسلامي، الطبعة 3، مؤسسة الرسالة للطبع والنشر والتوزيع، مصر، 1987م، ص: 138.

⁹ عبد العزيز المتزك: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

2. موقف النصارى من الربا

لقد حرمت الديانة المسيحية الربا لا عند النصارى فقط بل عند غيرهم أيضا، و على هذا أجمعت كنائسهم على أنه لا فرق بين الكنيسة و أخرى.¹

و لقد أجمع رجال الكنيسة و رؤساءها كما اتفقت مجامعها على أن هذا التعليم الصادر من السيد المسيح - عليه السلام - يعد تحريما قاطعا للتعامل بالربا حتى أن الآباء اليسوعيين الذين يهتمون غالبا بالتسامح، وردت عنهم في شأن الربا عبارات صريحة منها "إن من يقول أن الربا ليس معصية يعد ملحدا عن الدين".²

و استمر القانون الكنيسي يحرم الربا طوال القرون الوسطى.³ غير أن رجال الدين الذين كانوا يشتغلون بالتجارة، كانوا يقرضون بالفائدة مما جعل الطبقات الوسطى تضيق بهذا التناقض، و تتزعزع عقيدتهم بهذه التصرفات، ونتيجة لما تقدم ثارت الطبقة المتوسطة ثورة عارمة على استغلال الكنيسة لاسم الله، والدين و الأخلاق، و أدت هذه الثورة إلى تحلل المجتمع من القواعد، و الالتزامات الدينية و الأخلاقية.⁴ و قد صدر القانون في عهد هنري الثامن في بريطانيا بإجازة أخذ الربا، تقول دائرة المعارف الدولية للعلوم الاجتماعية في هذا "سن ببريطانيا قانون في نهاية عهد هنري الثامن سنة 1545م لإجازة أخذ الربا، إلا أنه قرر أن الحد الأعلى لذلك هو 10 بالمئة".⁵

3. نظرة الفلاسفة إلى الربا

لم يبتعد المفكرون في نظرتهم للربا عن الشرائع السماوية، فإن هناك من المفكرون من أدرك ما في الربا من مفسد و أضرار تعود على الفرد و الجماعة، فشتتوا على أخذ الفائدة و اعتبروها كسبا غير طبيعي، و طريقا غير مشروع.⁶

¹ المرجع نفسه، ص:15.

-محمد أبو زهرة. بحوث في الربا، دار الفكر العربي، القاهرة، (بدون سنة نشر)، ص:4.

² عمر عبد العزيز المتزك: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

³ فضل إلهي شيخ ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا، مرجع سبق ذكره، ص:40.

⁴ محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية وحكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص:47.

⁵ فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 40-41.

⁶ عبد العزيز المتزك: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص:17.

فقد نهي سولون¹ الذي وضع قانون أثينا في القديم عن الربا، و نهي أفلاطون في كتابه "القانون" عن الربا و قال: "لا يحل لشخص أن يقرض ربا".²

و اعتبر أرسطو³ الفائدة أيا كان مقدارها كسبا غير طبيعي، لأن مؤداها أن يكون النقد وحده منتجا غلة من غير أن يشترك صاحبه في أي عمل، أو يتحمل أي تبعه و يقول في ذلك "إن النقد لا يلد النقد"، لأن أساس الغلات الطبيعية أن تكون متولدة من الأشياء ذاتها، بتنمية الزرع و الحيوان أو بإخراج الأشياء من باطن الأرض، أو بأن تستخرج بوسائل الصناعة المختلفة غلات تنتج من تحويل الأشياء، أو بنقل البضائع من مكان إلى مكان، أو ادخارها من زمان إلى زمان، إن لم يكن في ادخارها احتكار أو منع لأقوات الناس، و إن النقد لا يصلح بذاته لأن تتولد منه غلات من هذه الأنواع الثلاثة، لأنه مقياس لقيم الأشياء و المقياس لا يكون سلعة يتجر فيها، إذ يجب أن يكون مضبوطا غير قابل للتغيير.⁴

و لقد قسم أرسطو طرق الكسب بالتجارة إلى ثلاثة أقسام:⁵

- الأولى معاملة طبيعية، و هي استبدال حاجة من حاجات المعيشة بحاجة أخرى، كاستبدال الثوب بالطعام، و هذه هي المقايضة، و الطريقة البدائية قبل اتساع أبواب التبادل، و اتخاذ النقود مقياس ضابطة.
- الثانية، استبدال حاجة من الحاجات بالنقد كاستبدال الثوب بدراهم أو دنانير و هذه هي الطريقة التي صحبت الحضارة الإنسانية.
- الثالثة، معاملة غير طبيعية و هي اتخاذ النقود ذاتها سلعة تباع بملها، و يكون من ورائها الكسب.

و قد اعتمد الفيلسوف "توما الأكويني"⁶ حجة المسيحية في القرون الوسطى، رأي أرسطو في النقود،

¹ سولون (638 ق.م ، 558 ق.م) شاعر ورجل قانون أثيني، قام مجموعة من القوانين الإصلاحية تعارضت مع نظام الدولة المتبع آنذاك ورغم أن إصلاحاته فشلت فيما بعد إلا أنه المعهد لقيام ما تم تسميته لاحقا بالنظام الأثيني الديمقراطي.

² محمد أبو زهرة: بحوث في الربا ، مرجع سبق ذكره، ص: 6.

³ أرسطو فيلسوف يوناني تتلمذ على يد أفلاطون، وقد لقب بالمعلم الأول و الفارابي المعلم الثاني.

⁴ محمد أبو زهرة: بحوث في الربا ، مرجع سبق ذكره، ص: 6.

⁵ المرجع نفسه، ص: 6.

⁶ توما الأكويني (1225 م ، 1274م) قسيس وقديس كاثوليكي إيطالي، و فيلسوف لاهوتي كان أحد الشخصيات المؤثرة في

النقود، فأوجب به تحريم الربا من الوجهة الفلسفية، ثم توارث الفلاسفة المسيحيون، رأي أرسطو و توما الأكويني في الربا، و توسعوا في شرحه، و عموه في كل تصرف يؤدي التأخير فيه إلى كسب نقد بسبب الزمن، و جعلوا الأساس في المنع هو أن النقد لا يصح أن يتخذ موضوعا للتجارة، و يقول دافيد هيوم¹، إن النقد ليس مادة للتجارة، و لكنه أداتها، و إنه ليس دواليب التجارة، و لكنه الزيت الذي يلين مدارها².

4. نظرة المصريين القدامى و البابليين

إن قدماء المصريين لم يكونوا يحظرون الربا حظرا صارما، بل وضعوا له نظما و قواعد تحدّ من أضراره، و قد وضع الملك بوخوريس من ملوك الأسرة الرابعة و العشرون قانونا، و الذي يقضي بأن الربا مهما تطاولت عليه الآجال لا يجوز أن يصل مقدار رأس المال³، و قد كان سعر الفائدة آنذاك يصل أحيانا إلى 33 % أي إلى الثلث تقريبا⁴.

و لقد عرف البابليون أيضا التعامل بالربا و أجازوه بينهم، و نص عليه قانون حمورابي حوالي سنة 1950 قبل الميلاد لتنظيم بعض العقود التجارية و هي القرض بفائدة، و ودیعة البضائع، و الشركة. و عشر على ألواح كتبها أحد رجال البنوك البابليون ورد فيها وصف لعمليات البنوك في ذلك العهد، و هي تلقي الودائع نقودا أو بضاعة أو الإقراض بفائدة و الإقراض برهن⁵.

5. الربا عند العرب قبل الإسلام

لقد اعتاد العرب في عصور الوثنية أن يقترضوا بالربا، و أن يتقارضوا به فيما بينهم، دون أن يجدوا فيه حرجا⁶ و لا غرابة في أن ينتشر الربا في الجزيرة العربية لأنهم كانوا على اتصال دائم مع البلدان التي تتعامل بالربا في مصر، و الشام، و العراق، و فلسطين، و بلاد الروم⁷. و قد عرفت لهم في ذلك أنواع

اللاهوت الطبيعي وهو أبو المدرسة التوماوية في الفلسفة و اللاهوت.

¹ دافيد هيوم (1715 - 1776) فيلسوف واقتصادي ومؤرخ اسكتلندي.

² محمد أبو زهرة: بحوث في الربا، مرجع سبق ذكره، ص: 7.

³ محمد عبد الله دراز: الربا في نظر القانون الإسلامي، مؤتمر القانون الإسلامي، باريس 1951، ص: 3.

⁴ عز العرب فؤاد: الربا بين الاقتصاد و الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

⁵ المرجع نفسه، ص. 12.

⁶ محمد عبد الله دراز: الربا في القانون الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص. 7.

⁷ عز العرب فؤاد: الربا بين الاقتصاد والدين، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

مختلفة من العقود الربوية، و أكثرها انتشارا فيما بينهم كانت تبدأ المحاسبة فيه من السنة الثانية، بمعنى أن الدائن لا يطلب من مدينه شيئا وراء رأس المال، إذا وفاه دينه في أجله المعلوم، فإن لم يستطع أداءه في ذلك الأجل اتفقا على تأجيله سنة ثانية في مقابل زيادة يختلف مقدارها على حسب التراضي بينهم.¹ و لتفشي الربا بينهم أصبح هذا الأخير عندهم نوعا من أنواع التجارة كالبيع و الشراء، و لا أدل على ذلك أن الله حينما أعلن تحريمه أنكرته قريش.² و قالوا معترضين على تحريمه ﴿ إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾.³ و بالرغم من تعاملهم بالربا، إلا أنهم كانوا يعتقدون أنه كسب خبيث، لذا نجد قريشا لما قررت إعادة بناء الكعبة قبل البعثة بخمس سنوات نهاها أبو وهب بن عابد بن عمران بن مخزوم من إدخال كسب الربا في بنائها فقال: " يا معشر قريش لا تدخلوا في بنائها من كسبكم إلا طيبا، لا يدخل فيها مهر بغي و لا بيع ربا و لا مظلمة أحد من الناس."⁴

المطلب الثالث: أقسام الربا و حكمه في الإسلام

1. أقسام الربا

ينقسم الربا إلى قسمين رئيسيين:

✓ ربا الديون أو القروض

النوع الأول من أنواع الربا هو ربا الديون (أو ربا القروض)، و المعروف أيضا بربا النسيئة، و النسيئة لغة مأخوذة من النسأة معناه لغة: التأخير و التأجيل يقال: نسأت الشيء إذا أجلته و أخرته⁵، قال تعالى: ﴿ إِنَّمَا النَّسِيءُ زِيَادَةٌ فِي الْكُفْرِ ﴾.⁶ أما تعريفه اصطلاحا فهو زيادة على رأس مال القرض القرض مقابل الأجل.⁷

¹ محمد عبد الله دراز: الربا في القانون الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 7.

² عمر عبد العزيز المتك: الربا والمعاملات المصرفية في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 19.

³ سورة البقرة: الآية 275.

⁴ فضل إلهي بن شيخ بن ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

⁵ عمر بن عبد العزيز المتك: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية: مرجع سبق ذكره، ص: 133.

⁶ سورة التوبة: الآية 37.

⁷ محمد الحسين صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية وحكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 41.

و الربا الذي كانت العرب تعرفه و تفعله إنما كان قرض الدراهم و الدنانير إلى أجل بزيادة على مقدار ما استقرض على ما يتراضون به.¹

و يقول الفخر الرازي: أما الربا النسيئة فهو الأمر الذي كان مشهورا متعارفا عليه في الجاهلية، و ذلك أنهم كانوا يدفعون المال على أن يأخذوا كل شهر قدرا معيناً، و يكون رأس المال باقياً، ثم إذا حل الدين طالبوا المديون برأس المال فإذا تعذر عليه الأداء زادوا في الحق و الأجل فهذا هو الربا الذي كانوا في الجاهلية يتعاملون به.²

كما يمكن تعريفه أيضا: بأنه الزيادة المشروطة في المال الموفى بدل مال مترتب في الذمة.³ مما سبق نرى أن ربا الجاهلية كان من ربا الديون و هو ربا النسيئة.⁴ و له صورتان:

- **الصورة الأولى:** الزيادة على أصل الدين عند حلول أجل الوفاء، و تأجيله مدة أخرى للعجز عن الوفاء.⁵ فالدين قد يكون ناشئا عن بيع أجل، فإذا حل الأجل و لم يدفع المشتري الثمن التزم بدفع زيادة عليه مقابل الزيادة في الأجل، و قد يكون الدين قرضا مؤجلا بزيادة مشروطة مقابل الأجل، و يتفق على هذه الزيادة الربوية من البداية بالتراضي بما يراه كل منهما مصلحة لنفسه.⁶

- **الصورة الثانية:** الزيادة على دين القرض عند العقد ابتداء.⁷ أي أن هذا يدفع مقسطا أقساطا شهرية و يظل رأس المال باقياً، و إذا حل موعد القرض طبقت القاعدة الجاهلية المعروفة: إما أن تقضي و إما أن تربي، فإما أن يؤدي المقرض، و إما أن يزداد في الدين و الأجل.⁸

إن انتشار ربا القروض لم يكن في الجاهلية فحسب بل هو النوع المنتشر الآن، و المستعمل في

¹ فضل إلهي بن شيخ ظهور الهي: التدابير الوقائية من الربا في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 19.

² علي أحمد السالوس: موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي. الطبعة 7، دار الثقافة، قطر، ص: 80.

³ محمود حمودة مصطفى حسين: أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

⁴ علي أحمد السالوس: موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 80.

⁵ حسن عبد الله الأمين: حكم التعامل المصرفي المعاصر بالفوائد، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، المملكة العربية السعودية، 2003م، ص: 15.

⁶ علي أحمد السالوس: موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 80.

⁷ حسن عبد الله الأمين: حكم التعامل المصرفي المعاصر بالفوائد، مرجع سبق ذكره، ص: 16.

⁸ علي أحمد السالوس: موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 80.

البنوك و المصارف ، و هو السبب الرئيسي لكثير من المشاكل الاقتصادية العالمية اليوم.¹

✓ ربا البيوع (ربا الفضل)

يعرف ربا البيوع بأنه الزيادة التي ينالها الرجل من صاحبه عند تبادل شيء مماثل يدا بيد.² و قد عرفه عرفه الحنفية بأنه "الزيادة عن مال في عقد البيع على المعيار الشرعي"، و هو الكيل أو الوزن، فقولهم "زيادة عن مال" أي الزيادة المادية الملموسة في أحد العوضين على الآخر بغض النظر عن الزيادة في القيمة، و هذا النوع من الربا ذكره النبي ﷺ في ستة أصناف يقع فيها الربا و هي: الذهب، و الفضة، و البر، و الشعير، و التمر، و الملح.³ و هو ما جاء في الصحيح عن عبادة بن الصامت رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: "الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح، مثلا بمثل سواء بسواء يدا بيد، فإن اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يدا بيد."⁴

و قد عرفه الشافعية بأنه "البيع مع زيادة أحد العوضين المتجانسين على الآخر." فأما قولهم بأنه البيع أخرج منه الهبة، وقولهم العوضين يقصد بها الأموال الربوية.⁵

و عرفه الحنابلة بأنه "الزيادة في أحد البدلين المتفقين جنسا من المكيلات و الموزونات".⁶ إن ربا البيوع هو الذي حرّمته السنة النبوية الشريفة، و لم يكن هذا النوع معروفا بكونه ربا لدى العرب في الجاهلية - و إن كانوا يتعاملون به- لا لغة و لا عرفا، و إنما أصبح ربا بالسنة النبوية، و ما ورد في الأحاديث الصحيحة، فيما رواه عبادة بن الصامت، عن الرسول ﷺ ، قال: "الذهب بالذهب، و الفضة بالفضة، و البر بالبر، و الشعير بالشعير ، و التمر بالتمر، و الملح بالملح، مثلا بمثل ، سواء بسواء، يدا بيد، فإن اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يدا بيد" فمن زاد أو استزاد فقد أربى الآخذ والمعطي سواء".⁷

¹ فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا في الإسلام مرجع سبق ذكره ، ص:20.

² أبو الأعلى المودودي: الربا ، مرجع سبق ذكره ، ص: 108.

³ حكمت عبد الرؤوف حسن مصلح: مقارنة بين السلم والربا في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص:43.

⁴ أخرجه: مسلم في صحيحه ، باب اصرف و بيع الذهب بالورق نقدا، ص:744.

⁵ عمر بن عبد العزيز المتك: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة مرجع سبق ذكره، ص: 53-54.

⁶ المرجع نفسه، ص: 53.

⁷ أخرجه: مسلم في صحيحه، باب الربا، ص:743.

و عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: "لا تبيعوا الذهب بالذهب إلا مثلاً بمثل و لا تشفوا بعضها على بعض، و لا تبيعوا الفضة بالفضة إلا مثلاً بمثل ولا تشفوا بعضها على بعض، ولا تبيعوا منها شيئاً غائباً بناجز".¹

و كله متعلق بالبيع سواء أكان يبيع النقدين أم غيرهما من الأصناف الربوية التي وردت في الأحاديث النبوية الشريفة الصحيحة، أو ما قيس عليها من الأموال الأخرى لدى القائلين من الفقهاء، و يطلق عليه ربا. و هذا النوع من الربا مجمع على تحريمه كالنوع الأول المتعلق بالديون، و المحرم بالقرآن الكريم.²

2. حكم الربا في الإسلام

قال شيخ الإسلام ابن تيمية: "نص النهي عن الربا في القرآن يشمل كل ما نهى عنه من ربا النسيئة و الفضل، و القرض الذي يجر منفعة، و غير ذلك فالنص متناول لذلك كله"³. فالربا محرم شرعاً، و أما أما أدلة تحريمه من الكتاب، و السنة، و الإجماع فهي:

✓ الدليل من الكتاب

تحدث القرآن الكريم عن الربا في أربعة سور من القرآن، و كان الختام هو آيات الربا في سورة البقرة⁴، قال تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾ ^(٢٧٨) فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ^(٢٧٩) وَإِن تَبُتُّمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ^(٢٨٠).⁵

يروى الطبري عن مجاهد قال في الربا الذي نهى الله عنه: كانوا في الجاهلية يكون للرجل على الرجل الدين، فيقول: لك كذا و كذا، و تؤخر عني فيؤخر عنه. و عن قتادة أن الربا أهل الجاهلية يبيع الرجل إلى الرجل مسمى، فإذا حل الأجل و لم يكن عند صاحبه قضاء زاده و أخر عنه.⁶

¹ المرجع نفسه، ص: 743.

² حسن عبد الله الأمين: حكم التعامل المصرفي المعاصر بالفوائد، مرجع سبق ذكره، ص: 22.

³ عبد الله بن صالح القيصري: الذكرى بخطر الربا، الطبعة 2، وزارة الأوقاف و الشؤون الإسلامية، 1410هـ، ص: 22.

⁴ علي أحمد السالوس: موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة و الإقتصاد الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 79.

⁵ سورة البقرة: الآيات 278-279.

⁶ علي أحمد السالوس: موسوعة القضايا الفقهية و الإقتصاد الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 79.

و قال تعالى في سورة النساء: ﴿فَيُظْلَمِ مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدَّتِهِمْ عَنِ سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا ۗ وَأَخَذَهُمُ الرَّبُّوا وَقَدْ هُمُوهَا عَنْهُ وَأَكَلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ ۗ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ۗ﴾¹ و قال ابن كثير عند تفسير هذه الآية: قد نهاهم عن الربا فتناولوه، و أخذوه، و احتالوا عليه بنوع من الحيل و صنوف من الشبه. و أكلوا أموال الناس بالباطل.²

و قال تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۗ﴾³.

✓ الدليل من السنة

أما السنة، فقد وردت الآثار فيها بالتصريح بتحريم الربا، و بعضها تفسير الربا الذي نص عليه القرآن الكريم، و بعضها أتى بنوع آخر غير ما نص عليه القرآن الكريم و لقد قال **عنه** "الربا في النسيئة".⁴ و ربا النسيئة هو الربا المنصوص على تحريمه في القرآن الكريم، و هو أن يدين المدين في الدين الدين في نظير التأجيل، فهو زيادة بسبب النسيئة أي التأجيل. هذا ما جاء في السنة تفسيراً و تأكيداً لما جاء في القرآن من ربا محرم، و السنة قد حرمت نوعاً آخر و سمته ربا، و هو الربا الذي يكون في المبيعات و هي أشياء نص عليها النبي **صلى الله عليه وسلم**، و قد أوجب أن يكون البيع فيها بالمقايضة و المماثلة عند تماثل العوضين⁵. و أوضح حديث نبوي في ذلك ما رواه مسلم عن عبادة بن الصامت **عنه**، أن **عنه** قال: "الذهب بالذهب مثلاً بمثل، و الفضة بالفضة مثلاً بمثل، و التمر بالتمر مثلاً بمثل، و البر بالبر مثلاً بمثل، و الشعير بالشعير مثلاً بمثل، فمن زاد أو استزاد فقد أربى، يبعوا الذهب بالفضة كيف شئتم يدا بيد، و يبعوا البر بالتمر كيف شئتم يدا بيد، و يبعوا الشعير بالشعير كيف شئتم يدا

¹ سورة النساء: الآية 160-161.

² إسماعيل بن عمر كثير، تفسير بن كثير، ج2، الطبعة، 2 دار طيبة للنشر، المملكة العربية السعودية 1999م، ص: 467.

³ سورة آل عمران: الآية 130.

⁴ أخرجه: مسلم في صحيحه، باب الربا، ص: 743.

⁵ أحمد محمد أبو زهرة: بحوث في الربا، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

بيد".¹ و هذا الحديث يبين نوعا خاصا من الربا خصوصا كبيع أشياء معينة قد يقاس عليها غيرها.

✓ الإجماع

أجمعت الأمة على تحريم الربا مطلقا، سواء كان قليلا أم كثيرا، ربا ديون أو ربا البيوع.²

المطلب الرابع: الآثار النفسية، الاقتصادية، الاجتماعية، والسياسية للربا

1. الآثار النفسية للربا

من بين الانعكاسات السلبية للربا على النفسيات الفردية ما يمكن إجماله في استفحال مظاهر القلق و الاضطراب النفسي، وكذا تحجر القلب، واستعباد المال، وكذا أيضا الطمع، و ضعف الهمة، و سنأتي لذكرها تباعا:

✓ القلق و الاضطراب النفسي

إن المرابي يعيش حياة مضطربة لا تهدأ له الأعصاب، و لا تستقر له نفس ذلك أنه في حيرة، و هلع دائم على الفائدة التي إذا ما نقصت تجرع ألام الحزن، و هو في ذات الوقت غير هانئ البال، و هو يرى بأن الناس ينظرون إليه نظرة الكراهية التي عششت في قلوب هؤلاء الذين يمتص المرابي دمائهم. هذا بالإضافة إلى ما فسرت به الآية الكريمة التي جاء فيها ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا

كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ﴾³، من أن أغلب المفسرين ذهب إلى أن المراد

بالقيام هو القيام للبعث يوم القيامة، إلا أن هناك من قرر بأنه لا مانع يمنع من إمكانية اعتبار ذلك القيام حتى في الدنيا، ذلك أن الجزء من جنس العمل، و حيث أن المرابي في الدنيا يخبط خبط عشواء، و يتسابق و يتصرف تصرفات خرقاء، فهو كمثل التائه الشارد المترامي لا توازن له فهو كذلك في آخرته.⁴

✓ تحجر القلب و عبودية المال

¹ أخرجه: مسلم في صحيحه ، الصرف و بيع الذهب بالورق نقدا، ص: 744.

² محمد علي عثمان الفقي: فقه المعاملات دراسة مقارنة، مرجع سبق ذكره، ص: 263.

-رمضان حافظ عبد الرحمن: موقف الشريعة الإسلامية من البنوك، المعاملات المصرفية، التأمين، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

³ سورة البقرة: الآية 275.

⁴ سامية شرفة سامية شرفة: التوظيف الحديث لعقد القرض في الخدمات البنكية ، (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة الحاج

لخضر باتنة، الجزائر، 2007م، ص: 161.

يقول الله تعالى: ﴿ثُمَّ قَسَتْ قُلُوبُكُمْ مِّنْ بَعْدِ ذَلِكَ فَهِيَ كَالْحِجَارَةِ أَوْ أَشَدُّ قَسْوَةً وَإِنَّ مِنَ الْحِجَارَةِ لَمَا يَتَفَجَّرُ مِنْهُ الْأَنْهَارُ وَإِنَّ مِنْهَا لَمَا يَشَقَّقُ فَيَخْرُجُ مِنْهُ الْمَاءُ وَإِنَّ مِنْهَا لَمَا يَهْبِطُ مِنْ خَشْيَةِ اللَّهِ﴾.¹ و قلب المرابي فيه من القساوة التي تمنعه من التأثر بضعف الضعفاء، و حاجات المحتاجين مهما بلغت من الشدة و الاضطراب، لأن قلبه منغمس في استجلاب المال، في زيادته بأيّ طريق كانت، و هو مصرّ على تحصيل مصلحته تلك حتى و إن أغضب ربه، و كما قال الله تعالى: ﴿يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرِي الرِّبَا وَالصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ﴾²، و كفّار أثيم من صيغ المبالغة الدالة على بلوغ المرابي الغاية في ذلك الكفر.³

✓ الطمع و ضعف الهمة

إن الربا ينمي في نفس الإنسان الجشع، كما يوجد الحرص و البخل، و هما مرضان ما اعتورا نفسا إلا أفسدا صاحبها، و مع الجشع و البخل تجد الجبن و الكسل، فالمرابي جبان يكره الإقدام. و إن الانتظار صنعة المرابي، فهو يعطي ماله لمن يستثمره ثم يجلس ينتظر إنتاجه لينال حظا معلوما ثمنا لانتظاره، و هو كسول متبلد لا يقوم بعمل منتج نافع بل تراه يريد من الآخرين أن يعملوا، ثم هو يحتال على ثمره جهودهم، فالمرابي يعطي ماله للآخرين لينمو من خلالهم.⁴ و لعل الآية القرآنية تشير إلى هذا المعنى ﴿وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبًّا لِّرَبُّوًّا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرِيوًّا عِنْدَ اللَّهِ﴾.⁵

2. الآثار الاجتماعية للربا

يقوم التعامل الربوي على أساس استغلال حاجة الآخرين، فالمرابي يبحث عن المحتاجين لا ليساعدهم، بل ليجد فريسة تحقق رغبته في امتصاص دم الآخرين، يقرض المرابي المحتاج بالربا، ثم بعد ذلك لا يهمه إن يربح المقترض في تجارته أو يخسر، يجد لديه الاستطاعة لدفع الدين و الربا أو لا يجد،

¹ سورة البقرة: الآية 74.

² سورة البقرة: الآية 276.

³ سامية شرفة سامية شرفة: التوظيف الحديث لعقد القرض في الخدمات البنكية، مرجع سبق ذكره، ص: 162.

⁴ محمد سليمان الأشقر و آخرون: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، ج 2، مرجع سبق ذكره، ص: 609.

⁵ سورة الروم: الآية 39.

فالذي يهمله هو أن ينال أكبر قدر ممكن من المال ربا على ماله.¹ فلا يكاد يختلف اثنان في أن المجتمع الذي يتعامل أفراده بينهم بالأثرة، و لا يساعد فيه أحد غيره إلا أن يرجو منه فائدة راجعة على نفسه، و يكون في عوز أحد ما و ضيقه و فقره، فرصة يغتنمها غيره لتمويل و الاستثمار، و تكون مصلحة الطبقات الغنية الموسرة فيه مناقضة لمصلحة الطبقات المعدمة، مثل هذا المجتمع لن يدوم، و لن يظل مستقرا ثابتا على قواعد محكمة، أبدا و لا بد أن تكون هناك أجزاء منه آيلة للتفكك و التشتت في كل حين من الأحيان.²

و من مضار الربا و آثاره على المجتمع:

✓ اختلال توزيع الثروة في المجتمع

إن التعامل بالربا يخلف وراءه اختلالا واضحا في توزيع الثروات بين أفراد المجتمع، بل و حتى بين الدول. فالمقرض المرابي يكون له حظ مالي إضافي مضمون على ماله الذي أقرضه، فيكون منحى المقرض المرابي دائما باتجاه الموجب. أما المقرض فهو على العكس النقيض.³

فالربا يركز المال في أيدي فئة قليلة من أفراد المجتمع الواحد، و يحرم الجموع الكثيرة منه، و هذا هو الخلل الصريح في توزيع المال، يقول الدكتور "شاخت" الألماني مدير بنك الرايخ الألماني سابقا، في محاضرة ألقاها في سوريا في عام 1953م إنه بعملية رياضية (غير متناهية) يتضح أن جميع المال صائرا إلى عدد قليل جدا من المرابين. ذلك أن الدائن المرابي يربح دائما في كل عملية بينما المدين معرض للربح و الخسارة، و من ثم فإن المال كله في النهاية لا بد بالحساب الرياضي أن يصير إلى الذي يربح دائما.⁴

✓ تدمير الربا المجتمعات

إن تأثير الربا على الاقتصاد، و ما يحدثه من خلل فيه، و كذا تأثيره على نفوس الأفراد، و ما يصيبها من ابتعاد عن منهج الدين و قيم الإنسانية، يصيب المجتمعات الإنسانية بالدمار. و يقول راشد الراوي صاحب الموسوعة الاقتصادية: "إن الربا لعب دورا هاما في انهيار المجتمعات البدائية، و ظهور الاقتصاديات القائمة على الرق، فنظرا لأن القرض كان مضمونا بشخص المقرض نفسه إلى جانب

¹ فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 87.

² أبو الأعلى المودودي: الربا، مرجع سبق ذكره، ص: 51.

³ سامية شرفة: التوظيف الحديث لعقد القرض في الخدمات البنكية، مرجع سبق ذكره، ص: 167.

⁴ محمد سليمان الأشقر وآخرون: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، ج 2، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة 1،

1998م، ص: 614-615.

ضمانات أخرى، كانت النتيجة نزع ملكية صغار المزارعين و تحويل عدد منهم إلى رقيق، مما أدى في النهاية إلى تركيز الملكية العقارية في أيدي قلائل". لقد حول المرابون في القديم البشر إلى عبيد يعملون في المزارع التي سرقوها من أولئك العبيد، و لا يزال المرابون إلى اليوم يسعون إلى السيطرة على ثمار جهود البشر، و سرقة عرقهم و أموالهم.¹

فشخصية المرابي شخصية جشعة، فهو يعتبر نكباتهم فرصا يجب عليه أن ينتهزها قبل أن تفلت. و بطبيعة الحال فإن هذا الشعور يحدث تمزقا متتاليا للنسيج الاجتماعي، و بارتفاع منحنيات اللاتآلف، فإن ذلك سيؤدي إلى جعل المنكوبين بمصائب الربا يقومون بالثورات لاقتلاع جذور هؤلاء المرابين، و هذا من أخطر أسباب الكثير من الثورات في كثير من بلدان العالم الثالث، و قس هذا على المستوى الدولي، فاستغلال الدول لحاجة دول أخرى، و حاجة شعوبها يحدث بينها نوع من التنافر، و التذبذب في العلاقات.²

و قد ذكر أبو الأعلى المودودي في كتابه الربا: " أن إنجلترا كانت تريد من أمريكا و قد كانت حليفها في الحرب، أن تمن عليها بالقرض بدون شيء من الربا، و لكن أمريكا ما رضيت بذلك، و أبت أن تقرضها إلا بالربا و اضطرت إنجلترا لمشاكلها العديدة أن ترضى كرها بأداء الربا. و مما قاله اللورد كينز الراحل و هو يلقي خطبته في دار الشيوخ بعد رجوعه من أمريكا، بعد عقد هذه الاتفاقية باعتباره ممثلا للشعب الإنجليزي: "لا أستطيع أن أنسى أبد الدهر ذلك الحزن الشديد و الألم المرير الذي لحق بي من معاملة أمريكا إيانا في هذه الاتفاقية، فإنها أبت أن تقرضنا شيئا إلا بالربا" ، و كان مما قاله تشرشل: "إنني لأتوجس خلال هذا السلوك العجيب المبني على الأثرة وحب المال الذي عاملتنا به أمريكا، ضروبا من الأخطار، و الحق أن هذه الاتفاقية تركت أثرا سيئا جدًا فيم بيننا و بين أمريكا من العلاقة".³

فالربا كمعاملة دائما يكون طرفه الثاني متضررا ضعيفا و يزيد من الكراهية، و الحقد بين الطرفين المتعاملين به.⁴

¹ محمد سليمان الأشقر وآخرون: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، ج2، مرجع سبق ذكره، ص: 617.

² سامية شرفة: التوظيف الحديث لعقد القرض وتطبيقاته البنكية، مرجع سبق ذكره، ص: 169.

³ أبو الأعلى المودودي: الربا، مرجع سبق ذكره، ص: 52- 53.

⁴ محمود حمود، مصطفى حسين: أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 47.

3. الآثار الاقتصادية

ذكرنا فيما سبق مضار الربا الاجتماعية، و أنه يشتت النسيج الاجتماعي، فنتيجة العلاقة الاستغلالية التي تجمع أطراف المتعاملين بالربا، ينشأ انعدام للثقة بين أفراد المجتمع. و الربا ليس آفة اجتماعية فحسب بل، فما ينتجه الربا ليس صلاحا للاقتصاد بل هو مدمر له، و المشكلة أن أضرار الربا لا تظهر مرة واحدة في كيان المجتمع، و كيان الاقتصاد، يقول الرازي " إن الربا و إن كان زيادة في المال إلا أنه نقصان في الحقيقة". و هذا مستفاد من النص القرآني قال تعالى: ﴿يَمَحَقُ اللَّهُ الرِّبَاَ وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ﴾¹. فالحق نقصان الشيء حالا بعد حال.² و الواقع يبين لنا أن آثار الربا لا تظهر بشكل مفاجئ أو عفوي، إنما تأتي كنتيجة لسياسة اقتصادية لمدة طويلة تعتمد على نظام الفوائد.³

و المشاكل الاقتصادية التي يجلبها الربا كثيرة منها:

✓ البطالة و تعطيل الطاقات البشرية

من آثار الربا غير المباشرة على الاقتصاد انتشار البطالة، و ذلك لأن أصحاب الأموال يفضلون إقراض أموالهم بالربا على استثمارها في إقامة المشروعات الصناعية، أو الزراعية، أو التجارية، و هذا بالتالي يقلل من فرص العمل فتنتشر البطالة في المجتمعات التي يسود فيها التعامل الربوي، و يؤكد هذا ما نشاهده من معاناة الدول الغربية من مشكلة البطالة رغم تقدمها و تطورها في الصناعة.⁴

و الربا يعطل الطاقات المنتجة، و يرغب في إهمال العمل، و الحياة الإنسانية إنما ترقى و تتقدم إذا بدل الجميع طاقاتهم الفكرية و البدنية في التنمية و التعمير، و قد نقل الأستاذ محمد الأشقر عن الرازي قوله: "حرم الله الربا من حيث أنه يمنع الناس عن الأشغال بالمكاسب، و ذلك لأن صاحب الدرهم إذا تمكن بواسطة عقد الربا من تحصيل الدرهم الزائد نقدا أو نسيئة خف عليه اكتساب وجد المعيشة، فلا يكاد يتحمل مشقة الكسب والتجارة والصناعات الشاقة، و ذلك يقضي إلى انقطاع منافع الحلف، و من المعلوم أن مصالح العالم لا تنتظم إلا بالتجارات والحرف والعمارات". و من

¹ سورة البقرة: الآية 276.

² محمد سليمان الأشقر و آخرون: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 619.

³ سامية شرفة: التوظيف الحديث لعقد القرض في الخدمات البنكية، مرجع سبق ذكره، ص: 174.

⁴ فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 83.

أوجه تعطيل الربا للطاقات المنتجة، نجد مثلاً: العمال فإذا ما وقعوا في مشكلات اقتصادية صعبة، خاصة في البلدان الرأسمالية التي لا تنفك الأزمات الاقتصادية تصيبها، المرّة تلو الأخرى، لا يجدون إلا المرابي الذي يقرضهم المال بفوائد عالية، فإذا أحاطت هذه المشكلات بالعمال أثرت في إنتاجهم.¹

✓ تعطيل المال

وكما يعطل الربا جزءاً من الطاقات البشرية الفاعلة، كذلك يعطل الأموال عن الدوران والعمل، وتوقف المال عن الدوران يصيب المجتمعات بأضرار فادحة، وقد رهب الله تبارك وتعالى الذين يكتنون المال و تهددهم بالعذاب الأليم، قال تعالى: ﴿ وَالَّذِينَ يَكْتَنُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يُنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ ﴾² يَوْمَ تَحْمَىٰ عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ فَتُكْوَىٰ بِهَا جِبَاهُهُمْ وَجُنُوبُهُمْ وظُهُورُهُمْ هَذَا مَا كَنَزْتُمْ لِأَنفُسِكُمْ فَذُوقُوا مَا كُنْتُمْ تَكْنِزُونَ³ ، و قد شرع الله من الأحكام ما يضمن استمرار تدفق المال إلى كل أفراد المجتمع،

بحيث لا يصبح بين أيدي الأغنياء وحدهم دون غيرهم. قال تعالى: ﴿ مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَىٰ رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴾⁴.

و المرابي بتطلعاته إلى الكسب الوفير لا يدفع ماله إلى المشروعات النافعة، و الأعمال الاقتصادية إلا بما يضمن عودة المال وافراً كثيراً، و هو يجسه إذا ما أحس بالخطر أو طمع في نيل نسبة أعلى من الفائدة في المستقبل، ثم إن مقترضي المال بالربا لا يسهمون في الأعمال المختلفة إلا إذا ضمنوا نسبة من الربح أعلى من الربا المفروض على الدين.⁴

¹ محمد سليمان الأشقر وآخرون: بحوث فقهية اقتصادية معاصرة، ج 2، مرجع سبق ذكره، ص: 620.

² سورة التوبة الآيات: 34-35.

³ سورة الحشر: الآية 7.

⁴ محمد سليمان الأشقر وآخرون: بحوث فقهية اقتصادية معاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 621.

✓ التضخم و ارتفاع الأسعار

التضخم يقصد به وجود اتجاه صعودي في الأثمان بسبب وجود طلب زائد، أو فائض بالنسبة إلى إمكانية التوسع في العروض، و التضخم له أسباب طبيعية و أسباب غير طبيعية، و من الأسباب غير الطبيعية، الربا. فالمرابي بما يفرضه من فائدة مرتفعة يجبر أصحاب السلع و الخدمات على رفع أثمان هذه السلع، و لاشك أن التضخم يسيء إلى كثير من الناس خاصة أصحاب الدخول النقدية الثابتة، كالموظفين و العمال، و من ثم تنخفض دخولهم الحقيقية¹.

كما أن هذه الفوائد كلما ارتفعت كلما تدهور النقد، فالفائدة العالية تدمر قيمة النقود و تنسف أي نظام نقدي مادامت تزيد كل يوم، و تتوقف سرعة التدمير، و حجمه على مقدار الفائدة و مدتها، و انخفاض قيمة النقود معناه التضخم، و ما الزيادة في معدلاتها إلا حقن للتضخم بمزيد من الجرعات المنشطة له.²

و كما أشعل الربا نيران التضخم فهو طبعاً له تأثير على النظام النقدي، فهو يتسبب بغلاء الأسعار سواء كانت الأمر متعلقاً بالمرابي صاحب المال، أو طالبه، فإذا كان هو صاحب المال فهو إن كان له مشروع ينتجه فهو يحاول أن يكون له دخل أكبر من نسبة الفائدة، فيما لو وضع هذا المال وديعة لدى بنك تجاري، حيث أنه استثمر المال، و بذل الجهد، و استعد لتحمل الخسارة، و هنا إذا زادت نسبة الربا أو الفائدة معناه غلاء الأسعار بنسبة أعلى منها بكثير، و إذا كان المنتج هو من وقع على دين الربا فإنك تجده يزيد في الأسعار لمنتجاته و سلعة حتى يدفع ثمن الربا.³

✓ الربا يمنع الاستثمار في المشروعات المفيدة للمجتمع

يجد صاحب المال في النظام الربوي فرصة للحصول على نسبة معينة من الربا على ماله، و هذا يصرفه على استثمار ماله في مشروعات صناعية، و زراعية، و تجارية مهما كانت ضرورية و مفيدة للمجتمع، إلا إذا اعتقد حصول نسبة ربح أكبر من تلك المشروعات من نسبة الربا. و قد لا يرغب مع ذلك في تلك المشروعات حيث أنها تتطلب بذل الجهد و استعداد لتحمل الخسارة، في حين يتمكن

¹ محمد سليمان الأشقر وآخرون: بحوث فقهية اقتصادية معاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 622.

² علي أحمد السالوس: الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، ج 1، دار الثقافة للطباعة و النشر و التوزيع، الدوحة قطر، 1998م، ص: 123-124.

³ سامية شرفة: التوظيف الحديث لعقد القرض في الخدمات البنكية، مرجع سبق ذكره، ص: 177.

صاحب المال من الحصول على الربا بدون مشقة و مخاطرة.¹ فهو لا يريد إلا أرباحاً مضمونة قدر المستطاع كذلك يقصد نشاطه الاقتصادي على العملات، و الأثمان و تشغيل المال في بنوك خارجية بالربا.²

✓ وضع حال المسلمين بين أيدي خصوم الإسلام

إن الفائض من أموال المسلمين يودع في البنوك الربوية الأجنبية، و هذا الإيداع يجرد المسلمين من أدوات النشاط الاقتصادي، و من القوة القاهرة في المبادلات.³ كما و يعدّ هذا العمل من أخطر الآفات الفكرية و العملية التي أصيب بها المسلمون، حيث يسلّط يد العدو على مال المسلم، و بالتالي تنقوى شوكته، و يكون للمرابي- الكافر - كل الحق في التحكم في السيولة الدولية، و هو في الوقت نفسه إخراج لذلك المال من الموطن الإسلامي و البنوك الإسلامية خاصة، مما يتسبب في خسارة اقتصادية عظيمة.⁴

لقد نشرت غرفة تجارة الكويت دراسة تقول إن حجم استثمارات دول الخليج العربي في الدول الغربية كانت في عام 1974م 36 مليار دولار، و قد ارتفعت إلى 275 مليار دولار سنة 1980م، و هذه الاستثمارات - كما تقول الدراسة - عرضة للمخاطرة العديدة كتنقيدها استعمالها أو تجميدها أو تأميمها، و هي عرضة للتآكل أيضاً نتيجة للتضخم العالمي و انخفاض سعر العملات التي وضعت بها.⁵

4. الآثار السياسية للتعامل بالرب

الأثر السياسي للتعامل بالرب يعلمه كل فرد متابع للأخبار، و الأنباء الدولية، فالربا يجعل الدول الدائنة في أغلب الأحوال عاجزة عن سداد ديونها، و بالتالي تقع ضحية التبعية السياسية للدول الدائنة، و هذه التبعية لها آثار متعددة فضلاً عن السياسي منها، كالإقتصادي، و الإجتماعي، و الثقافي. و غالباً تغتتم الدول الغنية حاجات الدول الفقيرة للمال، فتفرضها بفوائد عالية رغم علمها بعجز الدول المدينة

¹ فضل إلهي ين شيخ ظهور إلهي: التدابير الوقائية من الربا في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 77- 78.

² عبد الله بن صالح القصير: الذكرى بخطر الربا، الطبعة 2، وزارة الأوقاف و الشؤون الإعلامية بقطر، 1410هـ، ص: 74.

³ محمد سليمان الأشقر وآخرون: بحوث فقهية اقتصادية معاصرة، ج2، مرجع سبق ذكره، ص: 627.

⁴ سامية شرفة: التوظيف الحديث لعقد القرض في الخدمات البنكية، مرجع سبق ذكره، ص: 179.

⁵ محمد سليمان الأشقر وآخرون: بحوث فقهية اقتصادية معاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 627.

⁶ عبد العظيم جلال أبو زيد: فقه الربا دراسة مقارنة وشاملة للتطبيقات المعاصرة، طبعة 1، مؤسسة الرسالة ناشرون، بيروت، لبنان،

عن السداد، بل هذا ما تريده بغية فرض سيطرتها عليها في شتى المجالات، و هو ما لا تجد عنه الدول المدينة مصرفاً. و مجالات التأثير السياسي لذلك هي:

- المجال السياسي الداخلي للدولة المدينة، حيث تتأثر سياستها الداخلية برغبات الدول الدائنة.
- المجال السياسي الخارجي للدولة المدينة، حيث تتأثر السياسة الخارجية للدول المدينة في تعاملها مع دول العالم، بل و حتى الدول التي قد تسميها الدول المدينة الدول الشقيقة، بالرغبات و الأهواء السياسية للدول الدائنة.

المبحث الثاني: مواطن الربا في الخدمات المصرفية غير الاستثمارية

المطلب الأول: الودائع المصرفية

يختلف الإيداع المصرفي عن الإيداع بمفهومه المعروف قديماً بمعنى الأمانة المحفوظة.¹ و تختلف طبيعة الوديعة المصرفية النقدية عن الودائع المصرفية الأخرى غير النقدية ذلك أن الأولى نشأت في ظل التطور التجاري و المصرفي، و نتج عن هذا التطور إباحة التصرف في الوديعة و استخدامها في الاقتراض و الاستثمار على أن يلتزم المصرف المودع لديه بردّ مثلها عند الطلب أو حلول الأجل بدلا من حفظها و ردّها بعينها، و لهذا فقد وجد الفقهاء صعوبات كثيرة، عندما حاولوا إخضاع الوديعة المصرفية النقدية للتكيف القانوني.² و في ما يلي سنورد رأي فقهاء القانون و الفقه الإسلامي حول تحديد طبيعة الوديعة المصرفية.

1. التكيف القانوني للوديعة المصرفية

لقد ذهب رأي بعض الفقهاء إلى أن الوديعة المصرفية النقدية تعتبر وديعة عادية، أي وديعة بالمعنى الدقيق. و ذهب رأي آخر إلى أنها تعد وديعة شاذة أو ناقصة، و ذهب البعض إلى اعتبارها عقد قرض.³

✓ الوديعة المصرفية النقدية وديعة الحقيقة

يرى بعض فقهاء القانون أن الوديعة المصرفية النقدية هي وديعة بالمعنى الدقيق أي وديعة حقيقية، و

¹ سامي حسن أحمد حمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية ، الطبعة 3، مكتبة دار التراث القاهرة 1991م، ص:261.

² محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية و حكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص:94.

³ محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية و حكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 94.

على هذا يلتزم المصرف برد المبلغ المودع بذاته بعد تعهده بحفظه،¹ إلا أن هذا التكيف لا يتفق مع النتائج التي تترتب عن الإيداع المصرفي فالمصرف بإمكانه أن يستعمل النقود المودعة لمصلحته ثم يرد مثلها.²

✓ الوديعة المصرفية وديعة شاذة أو ناقصة

و يرى بعض الفقهاء أن الوديعة المصرفية هي وديعة شاذة أو ناقصة، و هي بذلك تكون على خلاف الوديعة العادية (الحقيقية). ففي الوديعة الناقصة يتملك المودع لديه المال المودع و يلتزم فقط برد مثله. فالوديعة الناقصة أو الشاذة تعرف بأنها اتفاق يسلم شخص بموجبه إلى آخر شيئاً يهلك بالاستعمال، و يصرح له باستهلاكه على أن يرد له شيئاً مماثلاً عند الطلب، ففي الوديعة العادية (الحقيقية) لا يتملك المودع لديه المال المودع بل يكون هذا المال أمانة لديه لغاية حفظه فقط.³

✓ عقد وديعة مصرفية

و يرى البعض أن عقد الإيداع المصرفي هو عقد ذو طبيعة خاصة، و أنه ليس من العقود المسماة فلا تستطيع نظم العقود المسماة تفسير طبعه هذا العقد، فهو عقد ذو أهداف مختلفة، و له كيانه الخاص الذي يميزه عن غيره من العقود الأخرى، إلا أنه نشأ في البيئة التجارية. و تبلورت حوله قواعد الصرف التجاري فأضفت عليه إطاراً قانونياً ذاتياً، و يعني بحث هذا العقد التجاري المصرفي في ضوء قواعد العرف و المبادئ العامة في القانون المدني و القانون التجاري، و قد جرى العرف على تسمية هذا العقد باسم خاص يميزه هو عقد الوديعة النقدية المصرفية.⁴

2. التكيف الفقهي للوديعة المصرفية

✓ الوديعة عقد توكيل

¹ المرجع نفسه ، ص: 95.

² أحمد بن حسن أحمد: الودائع المصرفية أنواعها، استخدامها، استثمارها ، الطبعة 1، دار بن حزم للطباعة والنشر و التوزيع، لبنان 1999م، ص: 99.

- سامي حسن أحمد محمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية ، مرجع سبق ذكره، ص: 261-262.

³ محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية و حكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 93.

⁴ محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية و حكمها في الشريعة الإسلامية ، مرجع سبق ذكره، ص: 95-96.

تطلق الوديعة شرعا على العين المودعة، و على الإيداع بمعنى الشيء المودع، و قد عرفها الشافعية بأنها: "العين التي توضع عند شخص ليحفظها"، و عرفوها أيضا بأنها "المال الموضوع عند أجنبي لحفظه". أما عن آراء الفقهاء حول تكييف الوديعة المصرفية فهناك من الفقهاء من قال بأن الوديعة عقد توكيل، و عقد التوكيل هو وكالة من نوع خاص لأنها إقامة الغير مقام النفس في الحفظ دون التصرف، بخلاف الوكالة المطلقة التي هي إقامة الإنسان غيره مقام نفسه في معلوم مملوك له¹، إلا أنها إذا كانت مأذونا فيها استعمال الشيء المودع تصبح عارية، و إذا كان هذا الشيء نقودا أو مالا مثليا مما يهلك باستعماله فإن العارية تنقلب إلى قرض.²

✓ الوديعة المصرفية عقد إجارة

و هناك من قال إن الوديعة تدخل تحت عقد الإجارة، أي أن الإجارة واقعة على النقود و أن ما يدفعه المصرف لصاحب النقود هو أجر استعمال هذه النقود،³ و تعرف الإجارة في الفقه الإسلامي بأنها: عقد على منفعة معلومة قابلة للبدل و الإباحة بعوض معلوم،⁴ و الإجارة لا تنقل الملكية للمستأجر، و لذلك يطلق على الإجارة بيع المنافع، فتحوز إجارة كل عين يمكن الانتفاع بها منفعة مباحة مع بقاء للعين بحكم الأصل، و لا تجوز إجارة ما لا يمكن الانتفاع به مع بقاء عينه كالطعام، فلا ينتفع به إلا باستهلاكه، و الإجارة عقد على المنافع، فلا تجوز على أشياء يمكن استهلاكها، مثل الطعام و النقود، فلا يمكن الانتفاع بها إلا بإفائها في الشراء أو غيره، أي باستهلاك العين، و العين المستأجرة أمانة في يد المستأجر، إن تلفت بغير تفريط لم يضمناها.⁵

✓ الوديعة المصرفية عقد قرض

القرض يأتي في اللغة بمعنى القطع يقال: قرضت الشيء بالمقراض، و أقرضه أعطاه قرضا، و اصطلاحا: تمليك الشيء على أن يرد بدله.⁶ و هو أيضا في تعريف الفقهاء أن يدفع المقرض للمقرض

¹ محمد بن سالم بن عبد الله بخضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 12.
² سامي حسن أحمد حمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 264.
³ محمد بن سالم بن عبد الله بخضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 24.
⁴ نصر فريد محمد واصل: فقه المعاملات المالية والتجارية في الشريعة الإسلامية، الطبعة 8، المكتبة الوقفية، مصر، 1998م، ص: 137.
⁵ أحمد علي السالوس: موسوعة الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 160.
⁶ محمد بن سالم بن عبد الله بخضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

عينا معلومة من الأعيان المثلية¹، التي تستهلك بالانتفاع بها ليرد مثلها، كأن يقرضه 1000 ريال ليعيد إليه 1000 ريال أو يقرضه صاعا من القمح ليعيد إليه صاعا من مثله. و القرض عقد تمليك،² حيث تنتقل ملكية المال المقترض بخلاف الوديعة فإنها غير مأذون استخدامها لأن مقصدها الأساسي الحفظ.³ فخلاصة القول إذن أن الوديعة المصرفية إنما هي قروض مستحقة الوفاء دائما، و في أجل محدد لأن ملكية العميل تزول نهائيا عن المبلغ الذي وضعه لدى البنك، و يصبح للبنك السلطة الكاملة على التصرف فيه،⁴ و هذا القول هو الأكثر شيوعا بين الفقهاء و العلماء المعاصرين و الباحثين و هو رأي مجمع الفقه الإسلامي.⁵

و كما هو معلوم فإن المصارف تدفع مبالغ من المال محسوبة على أساس مقدار الوديعة، و هو ما يعرف بالفوائد المدفوعة فإذا تقرر أن الوديعة المصرفية قرض شرعا و قانونا، فإن معنى ما يدفعه المصرف زيادة على مقدار الوديعة يكون ربا.⁶ لأنها تعتبر في حكم القرض الذي جرّ منفعة، و منفعة القرض ربا.⁷

المطلب الثاني: خطابات الضمان و الاعتماد المستندي

1. خطابات الضمان

خطابات الضمان كما جاء في تعريف سابق هو تعهد من البنك بقبول دفع مبلغ معين لدى الطلب إلى المستفيد في ذلك الخطاب، نيابة عن طالب الضمان، عند قيام الطالب بالتزامات معينة اتجاه

¹ الأعيان المثلية: هو ما يوجد مثله في السوق بدون تفاوت يعتد به، و قال الزرقا: المتلي ما تماثلت أحادة أو أجزاءه بحيث يمكن أن يقوم بعضها مقام بعض دون فرق يعتد به. نقلا عن، فريدة صادق زوزو نظرية المال في الشريعة الإسلامية دراسة فقهية

مقاصدية. fiqh.islammessage.com

² رفيق يونس المصري: فقه المعاملات المالية، الطبعة 1، دار القلم، دمشق، 2005م، ص: 209.

³ محمد بن سالم بن عبد الله بنحضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

⁴ محمد باقر الصدر: البنك اللاربوي في الإسلام، دار التعارف، سوريا 1995م ص: 88.

⁵ القرار رقم 86 (3/3) في دورته التاسعة المنعقدة في أبو ظبي، 1-6 ذو القعدة 1415 هـ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد 9، ج1، ص 668، راجع الملحق(1) للإطلاع على نص القرار.

⁶ سامي حسن أحمد محمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 166.

⁷ حسن أيوب: فقه المعاملات المصرفية في الإسلام، الطبعة 3، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع، مصر 2006م، ص: 165.

المستفيد.¹

✓ التكييف القانوني لخطاب الضمان

اختلفت الآراء حول الطبيعة القانونية لخطاب الضمان ف قيل بأنه كفالة.² و الكفالة في القانون هي عقد بمقتضاه يكفل شخص تنفيذ الالتزام بأن يتعهد الدائن بأن يفي بهذا الالتزام إذا لم يف المدين به بنفسه، و يتبين من المقارنة بين كل من الكفالة و خطاب الضمان المصرفي أن الغاية في الحالتين بالنسبة لكل منهما هي غاية تأمينية هدفها مساعدة العميل في تقوية مركزه الائتماني تجاه المكفول له أو الشخص المستفيد في خطاب الضمان.³

✓ التكييف الفقهي لخطاب الضمان

أما في الفقه الإسلامي فقد كَيف الفقهاء علاقة العميل على أساس الكفالة و الوكالة.

● خطاب الضمان عقد وكالة

إن الوكالة تعني إقامة الشخص لغيره مكانه في أداء العمل و هي مشروعة، و خطاب الضمان يتضمن توكيلا من العميل للمصرف بإقرار حق قد ثبت أو يثبت مستقبلا للمستفيد على العميل، و توكيل الأداء عنه للمستفيد، و يأخذ المصرف أجرا على الوكالة بحيث يراعي فيه حجم التكاليف التي يتحملها المصرف في سبيل أدائه لما يقترن بإصدار خطاب الضمان عادة من أعمال، يقوم بها المصرف حسب العرف المصرفي، و تشمل هذه الأعمال بوجه خاص تجميع المعلومات و دراسة المشروع الذي سيعطى خطاب الضمان، كما تشمل ما يعهد به العميل إلى المصرف من خدمات مصرفية متعلقة بهذا المشروع من تحصيل المستحقات من أصحاب المشروع.⁴

● خطاب الضمان عقد كفالة

أما الكفالة فتعني في اللغة الضم والالتزام و يعرفها الفقهاء بأنها ضمّ ذمّة إلى ذمّة، أي ضمّ ذمّة الكفيل إلى ذمّة المدين،⁵ و عرفت أيضا: "الكفالة ضم ذمة إلى ذمة الكفيل في المطالبة مطلقا.⁶ و لا بد

¹ عمر عبد العزيز المترك: الربا و المعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 385.

² سامي حسن أحمد محمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية مرجع سبق ذكره، ص: 291.

³ محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات الغير الإستثمارية و حكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 442.

⁴ غريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، الطبعة 1، دار أبوللو للنشر و التوزيع، القاهرة، 1996م، ص: 205.

⁵ رفيق يونس المصري: فقه المعاملات المالية، مرجع سبق ذكره ص: 218.

⁶ كامل موسى: أحكام المعاملات، الطبعة 2، مؤسسة الرسالة، مصر، 1994م، ص: 196.

للكفالة من كافل و مكفول عنه و مكفول له¹.

فخطاب الضمان إذا لا يخرج عن كونه كفالة أو وكالة، فالوكالة تجوز بأجر، ولا أجر على الكفالة. و هذا ما قال به مجمع الفقه الإسلامي².

و خطاب الضمان كما جاء في الفصل الأول يمكن أن يكون خطاب مغطى كلياً أو خطاب ضمان مغطى جزئياً أو خطاب ضمان غير مغطى.

فخطاب الضمان المغطى بالكامل تغطية نقدية، ينطبق عليه عقد الوكالة فالعلاقة بين العميل (الامر) الذي طلب خطاب الضمان، و بين المصرف هي علاقة الموكل بوكيله، فالعميل هو الموكل و المصرف هو الوكيل الملتزم بأداء المبلغ الذي تسلّمه من العميل، و إصدار خطاب الضمان إلى صاحب الحق (المستفيد) عند طلبه.

أما خطاب الضمان المغطى جزئياً فيشتمل على ثلاث معاملات، وكالة، كفالة، و وعد بالقرض، و ذلك على النحو التالي:

يعتبر المصرف وكيلاً على العميل في أداء قيمة الجزء المغطى من خطاب الضمان إلى المستفيد عند طلبه، و يحق للمصرف أن يتقاضى أجراً أو عمولة على هذه الوكالة، و يعتبر المصرف ضامناً أو كفيلاً للعميل في الجزء الغير مغطى من قيمة خطاب الضمان، و ملتزماً بأدائه للمضمون له (المستفيد) لأنه تعهد له بدفع قيمة الخطاب بالكامل عند طلبه. و يعد المصرف العميل بإقراضه لقيمة الجزء غير المغطى من قيمة خطاب الضمان، فإذا طلب المضمون له (المستفيد) قيمة الخطاب، و قام المصرف بدفعها له، يعتبر حينئذ مقرضاً للعميل بقيمة الجزء الذي دفعه تكملة لخطاب الضمان. و قد جرت عادة المصارف التجارية التقليدية أن تتقاضى فائدة على المبلغ الذي تقرضه لعملائها³.

بعبارة أخرى فإن المصارف التجارية في حالة إصدارها لخطاب الضمان غير المغطى لعملائها تتقاضى أجراً على الإصدار، و فوائد على تغطيتها لقيمة الخطاب ، لأن المبلغ النقدي الذي دفعته للمستفيد عند طلب إيفاء لتعهداتها تعتبره من تلك اللحظة قرضاً في ذمة العميل، و تحسب عليه فائدة تقدر بنسبة مئوية على أساس مبلغ القرض و مدته.

¹ حسن أيوب: فقه المعاملات المالية في الإسلام، مرجع سبق ذكره ، ص: 455.

² قرار رقم 12 (2/12) قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن خطاب الضمان. انظر الملحق(2).

³ أحمد بن حسن بن أحمد الحسيني: خطابات الضمان المصرفية وتكييفها الفقهي، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

على ذلك يكيّف خطاب الضمان الغير مغطى في المصارف التجارية بأنه عقد كفالة يؤول إلى قرض بفائدة، فالعلاقة بين العميل (الأمر) و المصرف مبنية على الكفالة، المصرف هو الكفيل و العميل هو المكفول عنه، و المستفيد هو المكفول له، فإذا اضطر المصرف إلى دفع المبلغ المضمون المدون في قيمة خطاب الضمان غير المغطى إلى المكفول له (المستفيد)، أصبح مقرضاً للعميل (المكفول).¹

2. الإعتدال المستندي

كما عرفنا في الفصل الأول أن الإعتدال المستندي يعتبر من أهم وسائل الدفع و أكثرها انتشاراً في عمليات التجارة الخارجية. و هو يعني تعهد من قبل البنك للمستفيد، و هو البائع استناداً على طالب الإعتدال و هو المشتري، و يقرر البنك في هذا التعهد أنه قد اعتمد تحت تصرف المستفيد (البائع) مبلغاً من المال يدفع له مقابل مستندات محددة تبين شحنة سلعة معينة خلال مدة معينة.²

✓ التكييف القانوني للإعتدال المستندي

اختلف القانونيون في تكييف الإعتدال المستندي، فقبل بأنه وكالة، و قيل بأنه كفالة.³ و بدراسة هذه النظريات يتبين أن النظرة التي تصلح لتكييف علاقة فاتح الإعتدال مع بنكه هي نظرية الوكالة، إذ أن البنك بالنسبة لفاتح الإعتدال هو كالوكيل بالنسبة لموكله فيما يقوم به و يرجع به، و إن كانت هذه الوكالة نظراً لتعلقها بحق الغير، و هو المستفيد تصبح غير قابلة للإلغاء إلا بموافقة المستفيد من الإعتدال.⁴ هذا إذا كان التاجر المستورد مالكا لقيمة الإعتدال، أما إذا كان لا يملك ذلك، أو عنده أقل من المبلغ المطلوب فإن الباقي يكون قرصاً بفائدة.⁵ و خلاصة القول أنه إذا كان الإعتدال المستندي مغطى كاملاً من قبل التاجر فهو وكالة أما إذا كان مغطى جزئياً فإن الجزء المغطى من قبل التاجر يكيّف في الفقه القانوني على أساس الوكالة، أما الجزء الباقي المدفوع من قبل البنك فهو بمثابة قرض أقرضه البنك للعميل.

و بعد تناولنا التكييف القانوني و الفقهي لكل من خطاب الضمان و الإعتدال المستندي، نتناول

¹ المرجع نفسه، ص: 21.

² محمد باقر الصدر: البنك اللاروي في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 131.

³ محمد عثمان شبير: المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، الطبعة 6، دار النفائس للنشر والتوزيع، 2007م، ص: 83.

- سامي حسن أحمد حمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ص: 304-305.

⁴ محمد عثمان شبير: المعاملات المصرفية المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 283.

⁵ المرجع نفسه، ص: 285.

بالتحليل فيما يلي العوائد التي يتقاضاها البنك في كل منهما.

و يمكن تقسيم العوائد التي يتقاضاها المصرف من خلال تقديمه لخدمات الاعتماد المستندي، و خطابات الضمان إلى نوعين. أما النوع الأول فيتمثل في العمولات التي يحصل عليها من العميل عند ابتداء العملية بإصدار خطاب الضمان أو بفتح الاعتماد المستندي، بناء على طلبه، و بما أنه لا يوجد دين (قرض) في الحالات المذكورة - عند ابتدائها - فإنه لا يوجد سبب أمام المصرف لكي يتقاضى أية فوائد من العميل في هذه الحالات، و هذا هو ما يحدث فعلا، حيث لا يتقاضى المصرف أية فوائد طالما لم يكن هناك إقراض من جانب المصرف، أما النوع الثاني من العوائد فإنه يتمثل في الفوائد و العمولات الإضافية التي يحصلها المصرف في حالة قيام ذلك المصرف بدفع أي مبلغ عن عميله، سواء كان ذلك في حالة خطاب الضمان أو الاعتماد المستندي، فمتى أصبح العميل مدينا نتيجة عدم وجود تغطية كافية مما يكون قد دفعه من تأمين أودعه في حسابه لدى المصرف، فإن حساب الفائدة يبدأ بالسريان يوما بعد يوم و يضاف إلى تلك الفائدة نسبة من العمولة في بعض الحالات حسب الاتفاق. و الترتيب الذي يسير عليه المصرف ذو العلاقة في شروط تعامله، و ليس من شك أن الفائدة و العمولة أو أي مبلغ مهما كان شكله و تسميته، إذا كان سبب تحققه مرتبطا بوجود الدين (القرض)، فإنه يكون ربا لأنه مبلغ يؤخذ زيادة عن مقدار الدين المستحق.¹

المطلب الثالث: بطاقات الائتمان

اختلف فقهاء الشريعة المعاصرون في تكييف البطاقة فهناك من كَيّفها على وكالة، و تصوير ذلك أن حامل البطاقة يوكل البنك المصدر في سداد ديونه للتجار، و هنا نجد أن هذا التكييف ينطبق على بطاقة الخصم (السحب الفوري)، على أساس أن حامل البطاقة يوكل البنك المصدر في دفع ديونه إلى التجار من ماله المودع لديه في الحساب الجاري الذي يشترط فتحه لإصدار هذا النوع من البطاقة، و لكنه لا ينطبق على بطاقة الخصم الفوري (أو الدفع المؤجل)، و بطاقة الائتمان القرضية، حيث لا يكون لحامل البطاقة مال (أي رصيد) لدى البنك المصدر.

و منهم من كيف البطاقة على أنها كفالة، فمركز البطاقة يدور حول التزام المصدر بدفع مستحقات التاجر عن ديون حملة البطاقة، الناتج عن شراء السلع، و الخدمات أو عن السحب النقدي

¹ سامي حسن أحمد حمود: تطوير الخدمات المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص 306-307.

من البنوك الأخرى. و بالتالي فتصوير العملية على أن البنك كفيل، و التاجر مكفول له، و حامل البطاقة مكفول عنه، و الدين الناتج عن الشراء مكفول ، فهذا التصوير على أنها كفالة هو الأقرب إلى ذلك، ضف إلى هذا أن فقهاء القانون قد كيفوا البطاقة من وجهة نظر قانونية على أنها كفالة، و يقول أحد القانونيين موقف المصدر للبطاقة من التاجر هو موقف الكفيل.¹

و منهم من كيفها على أساس القرض، إذ يتم التعاقد بين مصدر البطاقة و حاملها على أساس أن يقدم الأول للثاني قرضاً نقدياً حسب اتفاقية و شروط يوافق عليها الطرفان و هو قرض مفتوح حتى يبلغ نهايته، فإذا تم تسديده كاملاً أو على دفعات خلال فترة صلاحية البطاقة منح صاحب البطاقة قرضاً جديداً،² إلا أن التكييف ينطبق على بطاقتي الخصم الشهري، و بطاقة الإئتمان القرضية، و لا ينطبق على بطاقة الحسم الفوري.³

و البنك حين يصدر بطاقة الإئتمان البنكية يأخذ عوائد لقاء خدماته و هي ثلاثة أنواع: رسومات، عمولات و فوائد. فبعض المؤسسات المالية التي تصدر بطاقات الإئتمان تفرض على العميل رسم اشتراك (عضوية) عند منحه البطاقة لأول مرة، و رسم تجديد سنوي من أجل استمرار عضويته، و كذلك رسم استبدال عند إصدار بطاقة جديدة بدلا عن الضائعة أو المسروقة أو التالفة، و هذه الرسوم عي عبارة عن أجرة مقطوعة لأصل الخدمة المصرفية المتعلقة بالبطاقة، مثل أتعاب إجراءات الموافقة على طلب العميل الحصول عليها، و إجراءات فتح الملف، و تجهيز البطاقة و إرسالها، و تعريف الجهات التي قد يحتاج للتعامل معها، و بيان حدود الاستخدام، و نحو ذلك من أمور تتعلق بالخدمة المترتبة على إصدارها.⁴

كذلك يحصل البنك على عمولة من التاجر كنسبة من قيمة مبيعاته لحملة البطاقات، و كذلك يتلقى

¹ عبد الله بن محمد بن حسن السعدي: الربا في المعاملات المصرفية المعاصرة، المجلد 1، دار طيبة للنشر و التوزيع، المملكة العربية السعودية (بدون سنة نشر)، ص: 302-303.

- محمد عبد الحليم عمر: بطاقات الإئتمان ماهيتها والعلاقات الناشئة عن استخدامها بين الشريعة والقانون ، بحث مقدم لمؤتمر الأعمال المصرفية الإلكترونية بين الشريعة والقانون بدبي، 10-12 ماي 2003م، ص: 683-685 .

² عبد الحليم البعلي: بطاقات الإئتمان المصرفية التطوير الفني والتخريج الفقهي ، بحث مقدم لمؤتمر الأعمال المصرفية الإلكترونية بين الشريعة والقانون، دبي، 10-12 ماي 2003م، ص: 730.

³ محمد عبد الحليم عمر: بطاقات الإئتمان ماهيتها والعلاقات الناشئة عن استخدامها بين الشريعة والقانون مرجع سبق ذكره ، ص: 684.

⁴ نزيه حماد: قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، الطبعة 1، دار القلم، دمشق، 2001م، ص: 151.

عمولة مقابل السحب النقدي بموجب البطاقة،¹ و قد كان قرار مجمع الفقه الإسلامي واضحاً بشأن العمولة و الرسوم التي يتقاضاها البنك، وقرر بجواز أخذ البنك لهذه العوائد.² و قد تنص الإتفاقية بين العميل و البنك على تقاضي هذا الأخير فوائد إذا تأخر عميله عن السداد في الأجل المحدد.³ أو فيما يتعلق ببطاقة الإئتمان القرضية، لأن صاحب البطاقة لا يسدد كامل القيمة دائماً و إنما يظل قرضاً متجدداً في ذمته.⁴ فهذه المعاملة تعتبر موطناً من مواطن الربا في معاملات البنوك.

المطلب الرابع: الأوراق التجارية

خصم الأوراق التجارية هو شكل من أشكال التسليف المصرفي،⁵ إذ تتلخص هذه العملية في تقديم العميل للمصرف سندا تجارياً قبل حلول موعد استحقاقه من أجل الحصول على قيمة السند المقدم حالا بعد خصم الفوائد، و العملات التي يتقاضاها المصرف حسب الاتفاق، و يكون هذا التقديم عن طريق تظهير السند لآمر المصرف.⁶

و قد اختلفت الآراء في تحديد الطبيعة القانونية للخصم، فذهب رأي إلى أن الخصم هو حوالة حق،⁷ و حوالة الحق هي عقد بمقتضاه ينتقل الدائن حقه قبل المدين إلى شخص آخر، و يسمى الدائن بالمحيل، و يسمى المدين بالمحال عليه، و يسمى من انتقل إليه الحق بالمحال له.⁸ و يترتب عن هذا انتقال ملكية الورقة من العميل إلى المصرف، و بالتالي للمصرف الحق في التصرف في الورقة المخصومة،⁹ و

¹ محمد عبد الحليم عمر: بطاقات الإئتمان ماهيتها والعلاقات الناشئة في استخدامها بين الشريعة والقانون، ص: 679.

² قرار 108(2/12)، قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن بطاقة الإئتمان غير المغطاة وحكم العمولة التي يأخذها البنك. انظر الملحق (3).

³ محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات الإستثمارية وحكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 313.

⁴ محمد عبد الحليم، بطاقات الإئتمان ماهيتها والعلاقات الناشئة في استخدامها بين الشريعة والقانون، مرجع سبق ذكره، ص: 690.

⁵ محمد باقر الصدر: البنك اللاربوي في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 105.

⁶ سامي حسن أحمد محمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 281.

⁷⁷ محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الإستثمارية وحكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 359.

⁸ محمد السيد عمران: الأسس العامة في القانون المدخل إلى القانون ونظرية الإلتزام، جامعة الإسكندرية، 1999م، ص: 352.

⁹ محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الإستثمارية وحكمها في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 359.

البعض يرى أن العملية عبارة عن قرض مضمون بالورقة التجارية المظهرة لأمر المصرف تظهيرا تاما.¹ و إذا انتقلنا إلى ميدان الفقه الإسلامي نجد أنه يكيّفها على أنها قرض فالعميل اقترض مبلغا من المال على أن يدفع أكثر منه و هو قيمة الورقة التجارية.²

¹ سامي حسن أحمد حمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 284.

² محمد عثمان شبير: المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 247.

و من خلال تحليل الواقع الخارجي أو العملي الذي تجرى فيه عملية خصم الأوراق نجد أن

هذه العملية عبارة عن ثلاثة أمور:¹

- البنك يقدم قرضاً لمن كانت هذه الورقة، قد صدرت لصالحه، و هو المستفيد من هذه الورقة.
 - المستفيد (يوكل) البنك الدائن في تحصيل قيمة الورقة التجارية من محررها ليستوفي دينه منها.
 - يتعهد المستفيد (الذي خصم الورقة التجارية لدى البنك) بوفاء محرر الورقة عند حلول الأجل.
- و من هذا يتبين أن خصم الأوراق التجارية كالقرض،² و أما الفائدة التي يأخذها البنك نظير الإقراض، و التي تختلف تبعاً لقيمة الورقة التجارية، و موعد الاستحقاق فهي من قبل الربا.³

خلاصة الفصل

رأينا في هذا الفصل أن حكم الإسلام بشأن الربا واضح و هو التحريم غير أن البعض من المتعاملين حاول التحايل على مفهوم الربا باختراع مسمى آخر، و هو الفائدة المصرفية غير أنه اتضح لنا و بالدليل أن الفائدة المصرفية هي عين الربا.

و من خلال دراستنا للخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك التجارية و هي من الخدمات و المعاملات التي تحتل حيزاً كبيراً في تعاملات الناس اليومية. فقد تبين لنا أن هذه الخدمات يشوبها الربا في مواطن عدة و قد يأتي بمسميات مختلفة إلا أن نهايته واحدة و هي الربا محرم.

¹ حسن بن محمد تقي الجواهري: بحوث في الفقه المعاصر، ج1، دار النفائس، المملكة العربية السعودية، (بدون سنة نشر)، ص: 88.

² سامي حسن أحمد حمود: تطوير الخدمات المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 285.

³ أحمد علي السالوس: الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص: 200.

الفصل الثالث: البدائل الشرعية للخدمات المصرفية غير الإستثمارية في البنوك الإسلامية و طرق تطويرها

❖ المبحث الأول: صيغ التمويل الإسلامية

❖ المبحث الثاني: البدائل المقترحة للخدمات المصرفية غير الاستثمارية
في البنوك الإسلامية و طرق تطويرها

الفصل الثالث: البدائل الشرعية للخدمات المصرفية غير الإستثمارية في البنوك الإسلامية و طرق

تطويرها

تمهيد

إذا كان الربا أصل الداء في المعاملات المصرفية للبنوك التجارية، فإن الشريعة الإسلامية و التي جاءت لتظل الناس و معاملاتهم بمظلة العدالة في التوزيع و الكسب الحلال، قد جعلت حلولاً و بدائل تغني الناس عن التعامل بالربا، و تؤمن لهم استغلال أموالهم و تنميتها بما يرضي الله. و في هذا الفصل سنتطرق إلى صيغ التمويل الإسلامية و كيفية تطبيقها كبديل شرعي للخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك التجارية.

المبحث الأول: صيغ التمويل الإسلامية

لقد تعددت أوجه و صيغ التمويل في الإسلام، فهي من وجهة نظر جمهور العلماء ثلاث مجموعات هي صيغ البيع، صيغ الإجارة، صيغ المشاركة.

المطلب الأول: صيغ البيوع

قبل الحديث عن أهم صيغ البيع، نعرف معنى البيع أولاً.

البيع: مبادلة مال بمال، أو دفع عوض في مقابل عوض، فمن بذل السلعة فهو بائع و من بذل الثمن فهو مشتري، يقال: بعث فلاناً، أو لفلان، أو من فلان، فإذا قيل بعث على فلان كان معناه أن البيع قد تم بدون رضا البائع.¹

و ينعقد البيع بالنظر إلى طريقة تحديد ثمنه بأسلوبين:²

بيع المساومة: و هو البيع الذي يتحدد ثمنه، و من ثم ينعقد نتيجة المساومة، و المقدرة التفاوضية بين طرفيه دون النظر أو الإلتزام بتكلفة البيع على البائع.

بيع الأمانة: و هو البيع الذي يأتمن فيه المشتري البائع، و من ثم يطلب منه إعلامه بتكلفة المبيع عليه، حتى يتمكن المشتري أن يبني الثمن الذي يعرضه البائع وفقاً لتلك الطريقة و عليه:

- إذا اشترى المبيع بأقل من تكلفته سمي البيع وضيعة أو حطيطة، بمعنى أن المشتري دفع في السلعة

¹ رفيق يونس المصري: فقه المعاملات المالية، مرجع سبق ذكره ص: 108.

² سمير الشاعر: المصارف الإسلامية من الفكرة إلى الإجتهد، الطبعة 2، الدار العربية للعلوم ناشرون، لبنان، 2011م، ص: 81.

أقل من تكلفتها على البائع.

- إذا اشترى السلعة بذات تكلفتها سمي البيع تولية.

- وإذا اشترى السلعة بأكثر من تكلفتها سمي البيع مراوحة.

و إذا كانت المساومة هي الأصل في البيع عموماً فإن المراوحة، هي الأصل في بيوع الأمانة لأن التجارة تقوم على السعي لتحقيق الربح، و المراوحة تحقق الهدف، و لا يصر إلى بيع التولية أو الوضعية إلا في حالات استثنائية، و من ذلك حالات كساد البضاعة، أو عندما يود أحدهم أن يقدم خدمة أو معروفاً للمشتري، و ما في حكم ذلك من الحالات.¹

و يندرج تحت صيغ البيع كل من صيغة المراوحة، السلم، و الاستصناع.

1. صيغة المراوحة

✓ تعريف المراوحة لغة و اصطلاحاً

المراوحة لغة من الربح، و هو النماء و الزيادة، يقال رابحته على سلعته مراوحة أي أعطيته ربحاً، و

أعطاه مالا مراوحة، أي على أن الربح بينهما.

أما بيع المراوحة في الاصطلاح الفقهي، فهو يبيع ما ملكه بما قام عليه و بفضله، فهو يبيع للعرض - أي السلعة بالثمن الذي اشترى بدفع زيادة شيء معلوم من الربح، و هي - أي المراوحة - أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشترها و يأخذ منه ربحاً، أما على الجملة مثل أن يقول: اشتريتها بعشرة و ترحني ديناراً أو دينارين، و إما على التفصيل و هو أن ترحني درهما لكل دينار أو غير ذلك.²

و قد عرفها المالكية بأنها "بيع رأس المال و ربح معلوم"، و عرفها الحنفية بأنها "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة الربح"، أما الشافعية فعرفوها بأنها "عقد يبي الثمن فيه على ثمن الأول مع زيادة".³

✓ حكم المراوحة

يرى جمهور الفقهاء أن بيع المراوحة من البيوع الجائزة شرعاً و لا كراهة فيه. و الدليل على جوازه

¹ سمير الشاعر: المصارف الإسلامية من الفكرة إلى الإجهاد، مرجع سبق ذكره، ص: 81.

² نزيه حماد: معجم المصطلحات المالية و الإقتصادية في لغة الفقهاء، الطبعة 1، دار القلم، دمشق، 2008م، ص: 408-409.

³ حسام الدين موسى عفانة: بيع المراوحة الأمر بالشراء، الطبعة 1، شركة بيت المال الفلسطيني العربي، 1996م، ص: 13 - 14.

عموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا¹﴾، و لأن الثمن في بيع المراجعة معلوم كما أنه في بيع المساومة معلوم، إذ لا فرق بين قوله بعثك هذا الثوب بمائة وعشرة، و بين قوله بعثك بمائة و ربع كل عشرة واحد، و أن كلا الثمنين مئة و عشرة و إن اختلفت العبارتين، كما أنه لا فرق بين قوله بعثك هذا الثوب بتسعين و بين قوله بمائة إلا عشرة في أن كلا الثمنين تسعون و إن اختلفت العبارتين.²

و يدل على جواز بيع المراجعة ما ورد في الحديث عن ابن عمر قال: سئل رسول ﷺ: " أي الكسب أفضل؟ قال: عمل الرجل بيده، و كل بيع مبرور".³

فهذه العمومات من كتاب الله و سنة الرسول ﷺ تدل على جواز بيع المراجعة كما أن الحاجة تدعو لتعامل الناس بالمراجعة.

✓ شروط بيع المراجعة

- يشترط في بيع المراجعة ما يشترط في البيع بصفة عامة، و إن اختلفت بشروط هي:⁴
- أن يكون الثمن معلوما للمشتري فإن لم يكن معلوما له كان العقد فاسدا.
 - أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال و هو شرط جواز المراجعة على الإطلاق، و ذلك كالمكيات و الموزونات.
 - أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا.
 - أن يكون العقد الأول صحيحا، فلو كان فاسدا لم تجز المراجعة.
 - بيان جميع مواصفات السلعة و عدم إخفاء عيوبها.⁵

✓ صور بيع المراجعة

هناك عدة أشكال و صور لبيع المراجعة، و ذلك حسب الآتي:⁶

¹ سورة البقرة، الآية 275.

² حسام الدين موسى عفانة: بيع المراجعة للأمر بالشراء، مرجع سبق ذكره، ص: 15-16.

³ صحيح البخاري: كتاب البيوع، ج2، ص: 81،

⁴ الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية، و قضايا التشغيل، مرجع سبق ذكره، ص: 170.

⁵ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية، أحكامها، مبادئها، و تطبيقاتها المصرفية، الطبعة 1، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، 2008م، ص: 238.

⁶ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية، أحكامها، مبادئها، و تطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 238-239.

• كيفية تسديد ثمن السلعة محل العقد

عاجلاً: و فيه يتم تسديد ثمن البضاعة و تسليمها عند الإتفاق على عقد البيع.
 آجلاً: و فيه يتم نقل ملكية السلعة عند عقد البيع، و أما الثمن فيتم تسديده لاحقاً كدفعة واحدة من المشتري، أو على دفعات شهرية، أو سنوية مستقبلية.

• عدد أطراف التعاقد

المرابحة البسيطة: و فيها يكون عدد أطراف التعاقد طرفين هما البائع و المشتري فقط.
 المرابحة المركبة، و فيها يكون عدد أطراف التعاقد أكثر من طرفين: مثلاً أن يكون هناك ثلاثة أطراف هم: البائع الأول، المشتري الأول الذي هو البائع الثاني، و المشتري الأخير.
 و المرابحة المركبة هي ما يطلق عليه حديثاً المرابحة الأمر بالشراء.

و تجدر الإشارة بالنسبة لصيغة المرابحة إلى أن أول من أدخلها إلى النظام المصرفي هو الدكتور سامي حسن محمود حيث أسماها بيع المرابحة الأمر بالشراء و ذلك في رسالة الدكتوراه حول " تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية " و قد عرض هذه الصيغة على بعض الفقهاء فأفتوا فيها بالجواز، و ذلك اعتماداً على نص الإمام الشافعي في كتاب " الأم " يقول فيه: " و إن أرى الرجل سلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا ، فاشترها الرجل، فالشراء جائز. "¹

✓ المرابحة للأمر بالشراء

و قد عرفها العلماء المعاصرون بعدة تعاريف، منها:
 عرفها د. سامي حمود بقوله: أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل و على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مرابحة التي يتفقان عليها، و يدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانياته.²

و هي أيضاً طلب الفرد أو المشتري من شخص آخر (المصرف) أن يشتري له سلعة بمواصفات محددة، و ذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مرابحة، و ذلك بالنسبة أو الربح المتفق عليه، و يدفع الثمن على دفعات أو أقساط تبعاً لإمكانياته، و قدراته المالية.³
 و هي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده، لأنّ المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً لكنه يتلقى

¹ ناصر سليمان: تطوير صيغ التمويل القصير في البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 109.

² حسام الدين موسى عفانة: بيع المرابحة الأمر بالشراء، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

³ محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات المصارف الإسلامية مرجع سبق ذكره، ص: 75.

أمرا بالشراء، و هو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب، و يعرضه على المشتري الأمر ليرى ما إذا كان مطابقا لما وصف، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح لم يضمن، لأن المصرف و قد اشترى فأصبح مالكا يتحمل تبعه الهلاك.¹

✓ ضوابط المرابحة للآمر بالشراء

لكي تصح المرابحة للآمر بالشراء لابد من توافر الشروط الآتية:²

- أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية و ضمان البنك قبل انعقاد العقد مع العميل.
- أن لا يشترط الزيادة في ثمن السلعة في حال تخلف العميل عن التسديد أو أخر فيه.
- أن لا يكون بيع المرابحة وسيلة للحصول على المال من خلال شراء السلعة من البنك و بيعها للبائع الأصلي حتى لا تصبح بيع العينة.(و يعني بيع العينة أن يبيع العميل السلعة التي اشتراها من البائع الأصلي بأجل بثمان أقل مما اشتراها به معجل، و هو من الحيل التقليدية و هو محرم شرعا).

✓ خطوات بيع المرابحة للآمر بالشراء

يتم تطبيق المرابحة من في البنك بإتباع الخطوات التالية:³

- يتقدم العميل بطلب إلى البنك يحدّد فيه مواصفات كاملة عن السلعة التي يحتاج إليها.
- يقوم البنك بدراسة الطلب المقدم إليه من العميل، و في حالة موافقة البنك على شراء السلعة، يوضع للعميل ثمن الشراء و ما تكلفه من مصروفات مختلفة، ثم يتم الاتفاق على السعر النهائي، متضمنا الربح، مع إبرام عقد وعد بالشراء إذا كان البنك يأخذ بالإلزام.
- يقوم البنك بشراء السلعة لنفسه و يملكها بعد استلامها من المورد.
- يقوم البنك بعد ذلك بإبرام عقد البيع بينه و بين العميل بعد فحصه للسلعة، مع تحمل تبعه الهلاك قبل التسليم، و تبعه الردّ بالعيب الخفي. و بمجرد إبرام العقد تنتقل ملكية السلعة إلى المشتري.

يلاحظ أن هذه الخطوات كلها لن تستغرق زمنا طويلا لتطبيقها، إذ يمكن أن تتم في بضعة أيام إذا كان الشراء خارجيا.

¹ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها و مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 240.

² المرجع نفسه، ص: 243.

³ سليمان ناصر: تطوير صيغ التحويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 113.

و يرى د. القرضاوي أنه إذا تم تحليل هذه العملية إلى عناصرها الأولية فسنجد أنها مركبة من وعدين، وعد بالشراء من المتعامل الذي يطلق عليه الأمر بالشراء، وعد من المصرف بالبيع بطريقة المراجعة، وقد اختار البنك، و المتعامل كلاهما الالتزام بالوعد، و تحمل نتائج النكول عنه، كما تتضمن الصورة أن الثمن الذي اتفق عليه البنك و المتعامل ثمن مؤجل، و الغالب أن يراعى في تقدير الثمن مدة الأجل، كما يفعل ذلك كل من يبيع بالأجل.¹

✓ مزايا المراجعة للأمر بالشراء

توفر المراجعة للأمر بالشراء مجموعة من المزايا لكل من البنك الذي يوظف أمواله و العميل الذي يرغب في التمويل كآلي:²

● بالنسبة للبنك

- تعتبر المراجعة للأمر بالشراء من أدوات التوظيف قصيرة و متوسطة الأجل مما يتيح للبنك سرعة دوران أصوله.
- انخفاض درجة المخاطرة التي يتحملها البنك نتيجة المعرفة اليقينية بمقدار العائد المتوقع من هذه الأداة من جهة، و توافر درجة عالية من الضمانات التي يأخذها البنك من العميل من جهة ثانية.
- سهولة التنفيذ و لا تتطلب إجراءات معقدة.
- لا تحتاج إلى دراسات جدوى تسويقية و فنية و مالية.
- سهولة حساب التدفقات النقدية لكافة عقود المراجعة للأمر بالشراء التي يقدمها البنك لعملائه و بالتالي زيادة قدرة البنك على التخطيط المالي و حساب السيولة.

● بالنسبة للعميل

- صالحة لتمويل السلع الاستهلاكية، كالاسمنت لغايات البناء، و المعمرة كالسيارة الاقتناء لعملاء البنك العاديين و الموظفين و العاملين، و ذوي الدخل المحدود.
- كون المراجعة للأمر بالشراء أحد أنواع بيوع الأمانة، فهي وسيلة تمويل آمنة للمستهلك الذي يعرف بموجبها الثمن الأصلي للسلعة، و مقدار ربح البنك، و بالتالي يضمن عدم التعرض للغش

¹ الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، مرجع ذكره، ص: 171.

² محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 246-247.

أو الريح الفاحش.

- وسيلة تمويل مشروعة للتجار، و الصناعيين، و أصحاب الأعمال.
- وسيلة تمويل ذات إجراءات سهلة و سريعة، و بالتالي يمكن الإعتماد عليها في تمويل الصفقات الطارئة لأصحاب الأعمال.
- تمكن أصحاب الأعمال من الاحتفاظ بأسرار أعمالهم كونهم غير مضطرين للبحث بها إلى أي طرف آخر، بما في ذلك البنك، كما هو الحال في عمليات المشاركة، أو المضاربة التي يحتاج العميل فيها إلى إقناع البنك بجدوى مشاركته.
- لا تتطلب من العميل إجراء أي دراسات جدوى اقتصادية تسويقية، و فنية، و مالية أو اختبارات أو أبحاث مكلفة و تحتاج إلى وقت.
- يمكن استخدام هذه الوسيلة في تمويل شراء سلع محلية أو سلع أجنبية مستوردة.

2. صيغة الاستصناع

✓ تعريف الاستصناع لغة و اصطلاحاً

الاستصناع لغة من الفعل صنع، صنعه، يصنعه صنعا فهو مصنوع وصنع، عمله واصطنعه لنفسه، اتخذه، و يقال: اصطنع فلان خاتماً إذا سأل رجلاً أن يصنع له خاتماً، و اصطنع الشيء أي دعا إلى صنعه، و رجل صنع اليدين أو صنع اليدين أي صانع حذق.¹ و في المعجم الوسيط: استصنع فلاناً كذا، طلب منه أن يصنعه.²

أما في تعريف جمهور الفقهاء فهو طلب العمل في شيء مخصوص على وجه مخصوص، و قال الكاساني، هو عقد على مبيع في الذمة و شرط عمله على الصانع، و هو أيضاً عقد مقاوله من أهل الصنعة على أن يعملوا شيئاً بثمن معلوم.³

✓ حكم الإستصناع

من أدلة مشروعية الاستصناع قوله تعالى: ﴿ قَالُوا يَبْنَؤُا الْقَرْيَاتِ إِنْ يَأْجُوجَ وَمَأْجُوجَ مُفْسِدُونَ فِي الْأَرْضِ فَهَلْ نَجْعَلُ لَكَ خَرْجًا عَلَىٰ أَنْ تَجْعَلَ بَيْنَنَا وَبَيْنَهُمْ سَدًّا ﴾ قَالَ مَا مَكَّنِّي فِيهِ رَبِّي

¹ ابن منظور: لسان العرب، مرجع سبق ذكره، ص: 250.

² علي أحمد السالوس: موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 817.

³ كاسب بن عبد الكريم البدران: عقد الإستصناع في الفقه الإسلامي، الطبعة 2، 1981م، ص: 58-59.

حَيْرٌ فَأَعِينُونِي بِقُوَّةٍ أَجْعَلْ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ رَدْمًا¹. قال ابن عباس رضي الله عنهما "خرجنا" أي أجرا عظيما. فهذا إرشاد قرآني يعلم منه صحة الإستصناع، و الاستدلال بهذه الآيات مبني على أصل هو أن كل فعل أو أمر أو نهي، صدر عن أحد و ذكر في القرآن الكريم، فهو حق إلا إذا نبه القرآن على بطلانه. ففي هذه الآيات ذكر الله تعالى أنهم طلبوا من ذي القرنين أن يصنع لهم السد مقابل مال يعطونه إياه، و الظاهر أنهم كانوا يريدون منه أن يعمل بمواد من عنده لأنهم لم يكونوا يعرفون مم يصنع لأنهم ^آ ﴿لَا يَكَادُونَ يَفْقَهُونَ قَوْلًا﴾²، و هو لم ينكر هذه الصيغة و قوله: ﴿قَالَ مَا مَكَّنِّي فِيهِ رَبِّي حَيْرٌ﴾³، ليس اعتراضا على ذلك بل هو اقتراح لصيغة أخرى أفضل منها، ليسرّها عليهم، بأن يقدموا ما لديهم من إمكانيات، قطع حديدية نحاس، أيد عاملة، و يقدم هو الخبرة التكنولوجية و العمل الفني، و حيث لم يرفض القرآن الطريقة التي اقترحوها، و لا أنكرها فإنها تكون مشروعة في ديننا.

و في دليل مشروعيته أيضا حديث اصطناع الرسول ﷺ خاتما و منها أيضا حديث صنع منبر النبي ﷺ ففيه أن النبي ﷺ قال لامرأة من الأنصار : "مدي غلامك النجار يصنع لي أعوادا أجلس عليهن إذا كلمت الناس"، غير أن هذا الحديث احتمالا أن يكون المراد صناعته تبرعا لمصلحة المسجد على سبيل التعاقد، أو بالتعاقد على أساس الإجارة.⁴

أما الإجماع فقد أجمع الفقهاء على ممارسته استحسانا لأن الناس تعاملوا به قبل و بعد الإسلام، و قد ورد في الحديث عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه : "فما رأى المسلمون حسنا فإنه عند الله حسن، و ما رأوه سيئا فعند الله سيء".⁵

و خلاصة ما تقدم أن عقد الإستصناع عقد و ليس مجرد وعد، و أن عقد الإستصناع داخل في البيع بالمعنى الأعم للبيع، و هو نوع خاص من أنواع البيوع.⁶

¹ سورة الكهف: الآية 94-95.

² سورة الكهف: الآية 93.

³ سورة الكهف: الآية 95.

⁴ محمد سليمان الأشقر و آخرون: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، ج1، مرجع سبق ذكره، ص: 228-229.

⁵ محمد رأفت سعيد: عقد الاستصناع وعلاقته بالعقود الجائرة الطبعة 1، دار الوفاء للطباعة و النشر و التوزيع، مصر، 2002م، ص: 19.

⁶ محمد سليمان الأشقر و آخرون: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، ج1، مرجع سبق ذكره، ص: 230.

✓ شروط صحة الاستصناع

- هناك عدة أحكام لصحة عقد الإستصناع، تتضمن ما يلي:¹
- أن يكون المستصنع معلوم الجنس، و النوع، و الصفة، و القدر.
 - ليس شرطاً أن يتم دفع الثمن عند العقد، لأنه ليس ببيع سلم، بل يمكن تأجيله إلى ما بعد التصنيع، أو بما يتفق عليه الطرفان.
 - أن يكون العمل و العين (الموارد الخام) من الصانع (وإلا كان العقد عقد إجارة).
 - عقد الاستصناع عقد بيع ملازم بعد الاستصناع، و هو عقد غير لازم قبل ذلك.
 - أن يكون الاستصناع في الأشياء التي يتعامل بها الناس، أي أن يبرم عقد الاستصناع على شيء يدخل في نطاق و مجال تعامل الناس، و ذلك على ضوء العرف والعادات السائدة، و التي تختلف من مكان لمكان، و من زمان لزمان.²

✓ تطبيقات الاستصناع في البنوك

يشمل الاستصناع العديد من المجالات و الأنشطة التي يحتاجها الأفراد و الأشخاص، و يمكن تطبيق صيغة الاستصناع في البنوك كما يلي:³

• الاستصناع الموازي

في مثل هذه العقود يمكن للبنك أن يوظف أمواله باعتباره مستصنعا، أي طالبا لمنتجات مصنعة ذات مواصفات خاصة بدفع ثمنها من ماله الخاص، و يتصرف بها بيبعا أو تأجيرا، أو باعتباره صانعا، حيث تقدم إليه الطلبات من العملاء لاستصناع عقارات، أو معدات، أو آلات، أو سلع استهلاكية، و حيث أن البنك في حقيقة الأمر ليس مصنعا، فهو يقوم بدوره بالتعاقد مع المصنع الأصلي بعقد استصناع آخر يكون البنك فيه مستصنعا، لتصنيع ما تم الإتفاق عليه في عقد الاستصناع الأول بين البنك و العميل، و هو ما يطلق عليه عقد الاستصناع الموازي.

3. صيغه السلم

✓ تعريف السلم لغة و اصطلاحا

¹ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها و مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 284.

² دنيا شوقي أحمد: الجعالة و الاستصناع، الطبعة 3، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب للبنك الإسلامي للتنمية، المملكة العربية السعودية، 2003م، ص: 32.

³ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية مرجع سبق ذكره، ص: 285-287.

السلم في اللغة يرد بمعنى الإعطاء و الترك و التسليف،¹ و السلم بالتحريك السلف، و أسلم إليه الشيء دفعه، و سمي سلما لتسليم رأس المال في المجلس، و سلفا لتقدم رأس المال، الأولى لغة أهل الحجاز و الثاني لأهل العراق.²

أما الفقهاء فقد ذكروا له تعريفات متعددة: فقد عرفه الشافعية بأنه "بيع الشيء موصوف في الذمة". و عرفه الحنابلة أن "يسلم عوضا حاضرا في عوض موصوف في الذمة إلى أجل أما الحنفية فعرفوه ببيع أجل و هو المسلم فيه بعاجل وهو رأس المال و قيل شراء أجل بعاجل".³ و عند المالكية هو "عقد معاوضة يوجب عمارة ذمة بغير عين و لا منفعة غير متماثل العوضين".⁴

فبيع السلم إذن، هو بيع يسلم فيه الثمن أولا في المجلس، أما السلعة فتسلم في وقت لاحق يتفق عليه الطرفان⁵ (البائع و المشتري).

✓ مشروعية السلم

يستمد السلم مشروعيته من مشروعية بيع الأجل،⁶ و هو جائز بالكتاب، و السنة، و الإجماع، و العقل.⁷ فأما الكتاب فقول الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ

¹ نزيه حماد: معجم المصطلحات المالية و الإقتصادية في لغة الفقهاء، مرجع سبق ذكره، ص: 248.

² محمد عبد الحليم عمر: الإطار الشرعي و الإقتصادي و المحاسبي لبيع السلم، الطبعة 3، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب البنك الإسلامي للتنمية المملكة العربية السعودية 2004م، ص 13.

³ المرجع نفسه، ص: 13.

⁴ سعاد سطحي، نصر سلمان: فقه المعاملات المالية وأدلتها عند المالكية، الطبعة 1، المطبعة العربية، غرداية، الجزائر، 2002م، ص: 89.

⁵ Institut islamique de recherches et de formation: Introduction aux techniques islamiques de financement, Banque islamique de developpement, Djeddah, Arabie Saoudite, 1996, p: 23

⁶ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 217.

⁷ نصر فريد محمد واصل: فقه المعاملات المالية والتجارية في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 119.

فِيهَا خَلْدُونَ¹.

و أما السنة فهو ما روى ابن عباس عن النبي ﷺ "أنهم قدموا و هم يسلفون في الثمار السنتين و الثلاث، فقال النبي ﷺ: "من أسلف في شيء فليسلف في كيل معلوم و وزن معلوم إلى أجل معلوم"، و قد روى البخاري أيضا عن محمد بن أبي أيّ قال: " أرسلني أبو بردة و عبد الله ابن شداد إلى عبد الرحمن بن أبزي و عبد الله بن أبي أوفى فسألتهما عن السلف فقالا: " كنا نصيب المغنم مع رسول الله ﷺ فكان يأتينا أنباط من الشام فنسلفهم في الحنطة و الشعير و الزبيب فقلت أكان لهم زرع أم لم يكن لهم زرع؟ فقال ما كنا نسألهم عن ذلك".²

أما الإجماع على جواز السلم فقد أخذ مما قاله ابن المنذر حيث قال أجمع من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز.³

و أما العقل فلأن المثلن في المبيع هو أحد عوضي العقد، فجاز أن يثبت في الذمة كالمثلن، و لأن بالناس حاجة إلى هذا العقد أحيانا، لأن أرباب الزرع، و الثمار، و التجارات يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم و عليها لتكمل، و قد تعوزهم النفقة فجوز لهم السلم، ليرتفقوا و يرتفق المسلم أي لينتفع طرقي العقد جميعا كل حسب حاجته و قصده.⁴

✓ شروط بيع السلم

ليصحّ بيع للسلم اتفق الفقهاء على أن هناك نوعين من الشروط بعضها يتعلق برأس المال السلم، و بعضها الآخر يتعلق بالمسلم فيه و هي:

● شروط رأس المال السلم⁵

- رأس مال السلم يجب أن يكون معلوما.
- أن يسلم في مجلس العقد.

¹ سورة البقرة : الآية 275.

² أخرجه: البخاري في صحيحه ، كتاب السلم، ج2، ص:124-125.

- محمد بن علي بن محمد الشوكاني: نيل الأوطار من أسرار منتقى الأخبار، ج7، مرجع سبق ذكره، ص:7.

³ نصر فريد محمد واصل: فقه المعاملات المالية والتجارية في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 120.

⁴ المرجع نفسه، ص:120.

⁵ الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية قضايا التشغيل، مرجع سبق ذكره، ص:177.

• شروط المسلم فيه (السلعة أو المبيع)

شروط المسلم فيه هي:¹

- أن يكون ديناً يثبت في الذمة.
- أن يكون معلوم القدر (الكمية) و الجنس و النوع (أي موصوفاً بدقة).
- أن يكون تسليمه مؤجلاً.

✓ تطبيقات السلم في البنوك

إن صيغة السلم في حاجة إلى بلورتها في قواعد عمل محددة، و خطوات فنية مقننة وفق المعطيات المعاصرة خاصة، كما أن السلم أقرب إلى أسلوب العمل المصرفي الذي يميل إلى الربحية مع الضمان، لذا يمكن تطبيق عقد السلم في الآتي:²

- **تمويل المزارع:** يستطيع المصرف أن يمول المزارع لدورة زراعية تقل في العادة عن السنة فالزراع يلجأ للمصرف، و يتعجل الثمن لشراء مستلزمات زراعته، على أن يعطي المصرف جزءاً من محصوله في نهاية العام الزراعي أو عند حصاده، و هذا سيحقق التنمية الزراعية.
- **تمويل الغارمين:** فالغارم الذي لا يستطيع أن يفي بالتزاماته، و يتوقع انفراجاً في المستقبل أن يبيع إلى المصرف السلعة، و لو لم تكن موجودة لديه ليتعجل ثمنها و يوفي منه دينه فإذا ما حلّ أجلها يكون قد أوسع الله عليه، و يكلف تحصيل هذه السلعة، و تسليمها إلى المصرف ليتولى التصرف فيها بمعرفته.
- **تمويل التجارة الخارجية:** لا يوجد خلاف على أن السّمة الغالبة للتجارة الخارجية في البلدان الإسلامية هي زيادة الاستيراد عن التصدير، حيث يقتصر التصدير على الموارد الأولية مثل البترول، القطن، الشاي و خلّافه. أما في مجال الاستيراد فتتنوع السلع و تتسع خاصة المنتجات الصناعية، و الملابس، و المواد الغذائية التي تغزو كافة الأسواق البلدان الإسلامية، أما عن تمويل التجارة الخارجية، فإن يتم التصدير من خلال الاحتكارات العالمية التكتلات الدولية، و اتفاقية الجات التي على عمل ثبات و تناقص أسعار المواد الأولية لدرجة الغبن الواضح. كما أن كثيراً

¹ محمد محمود المكاوي: البنوك الإسلامية النشأة التمويل التطوير، الطبعة 1، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع، مصر، 2009 م، ص: 99.

² محمد عبد العزيز حسن زيد: التطبيق المعاصر لعقد السلم في البنوك الإسلامية الطبعة 1، المعهد العالمي للفكر الإسلامي القاهرة مصر، 1996م، ص، 59-60.

من الدول الإسلامية تبيع منتجاتها من المواد الأولية في الأسواق العالمية قبل إنتاجها و بأسعار زهيدة. أما في مجال الاستيراد فإنه نظرا لعدم قدرة حصيلة الصادرات على تمويل كافة الواردات فيؤدي ذلك إلى عجز ميزان المدفوعات و يؤدي إلى تمويل الفرق من خلال القروض الربوية، التي تتزايد من وقت لآخر مما أدى إلى مشكلة كبيرة تواجه الدول الإسلامية ممثلة في أعباء هذه الديون، و من هذه المشكلة المتفاقمة يمكن للمصارف أن تمارس عمليات في تحويل التجارة الخارجية من منظورين هما:

المنظور الأول: أن تقوم بشراء المواد الأولية من الحكومات و الدول سلما، و تعيد تسويقها عالميا بأسعار و مجزية أو اعتبار هذه الصادرات رأس مال سلم للحصول في مقابلها على سلع صناعية أو العكس بتسلم السلع الصناعية سلعا كرأس مال سلم مقابل المواد الأولية.

المنظور الثاني: تشجيع قيام صناعات في الدول الإسلامية لتحويل المواد الأولية إلى مصنوعات، و بذلك ترتفع أسعارها عند التصدير حتى تكون قادرة على المنافسة في الأسواق العالمية. و يتم ذلك بأسلوب السلم الذي تدفع بموجبه رأس مال السلم، يتم خلاله شراء المعدات و الآلات للمنتجين مقابل الحصول على منتجات صناعية منهم تقوم بتصديرها إلى الخارج.

المطلب الثاني: صيغ الإجارة

✓ تعريف الإجارة لغة و اصطلاحا

الإجارة في اللغة اسم الأجرة و هي كراء الأجير،¹ و هي اسم أيضا للأجرة التي تأخذ عمل شخص أو منفعة أرضه أو ملكه.² و قد عرفها الحنفية بأنها: "عقد على المنافع بعوض"،³ و عند المالكية: "هي بيع منفعة ما أمكن نقله غير سفينة و لا حيوان لا يعقل بعوض غير ناشئ عنها بعوض"،⁴ و عرفها الشافعية بأنها: "عقد على منفعة مقصودة معلومة قابلة للبدل و الإباحة بعوض معلوم"،⁵ أما الحنابلة فعرفوها بأنها: "عقد على منفعة

¹ نزيه حماد: معجم المصطلحات المالية و الإقتصادي في لغة الفقهاء مرجع سبق ذكره ص 20.

² نصر فريد محمد واصل: فقه المعاملات المدنية و التجارية في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص 137.

³ سعد الدين محمد الكبي: المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام، الطبعة 1، المكتب الإسلامي، بيروت لبنان، 2002م، ص 421.

⁴ نصر سلمان سعاد سطحي: فقه المعاملات المالية وأدلته عند المالكية مرجع سبق ذكره، ص: 124.

⁵ سعد الدين محمد الكبي: المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 422.

مباحة معلومة مدّة معلومة".¹

✓ دليل مشروعية الإجارة

الإجارة مشروعة و حكمها الجواز و دليل ذلك:

من الكتاب استنادا لقوله تعالى: ﴿ قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ ^ط إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿٢٦﴾ ٢، وقوله تعالى: ﴿ أَسْكِنُوهُمْ مِّنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِّنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تَضَارُّوهُمْ لِنَصِيْقُوا عَلَيْهِمْ ^ع وَإِنْ كُنَّ أُولَاتٍ حَمَلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ ^ع فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ ^ط وَأَتَمُّوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ ^ط وَإِنْ تَعَاَسَرْتُم فَسُتْرِعْ لَهُمْ ^ع أُخْرَىٰ ٣، و قال تعالى: ﴿ فَأَنْطَلِقَا حَتَّىٰ إِذَا أَتَيَا أَهْلَ قَرْيَةٍ اسْتَطَعْنَا أَهْلَهَا فَبِأَبْوَابٍ أَنْ يَضِيفُواهُمَا فَوَجَدَا فِيهَا جِدَارًا يُرِيدُ أَنْ يَنْقُضَ فَاقَامَهُ ^ط قَالَ لَوْ شِئْتَ لَتَّخَذْتَ عَلَيْهِ أَجْرًا ٤﴾.

و من السنة الشريفة ما يدل على مشروعية الإجارة، و توضيح بعض أحكامها؛ فثبت أن رسول الله ﷺ و أبا بكر استأجرا رجلا من بني الدليل هاديا. و روى البخاري عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: " قال الله عز وجل ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة رجل أعطى بي ثم غدر و رجل باع حرا فأكل ثمنه و رجل استأجر أجبيرا فاستوفى منه ولم يوفه أجره " ⁵. و الدليل أيضا على جوازها أن الرسول ﷺ بعث و الناس يؤاجرون، و يستأجرون فلم ينكر عليهم فكان ذلك تقريبا منه و التقرير أحد وجوه السنة. ⁶

و قد أجمع الفقهاء على جواز الإجارة لما فيها من مصلحة للناس، و تيسير في شؤون حياتهم. ⁷

¹ المرجع نفسه، ص: 425.

² سورة القصص: الآية 26.

³ سورة الطلاق: الآية 6.

⁴ سورة الكهف: الآية 77.

⁵ أخرجه: البخاري في صحيحه، كتاب الإجارة، ج2، ص: 133.

⁶ محمد عبد العزيز حسن زيد: الإجارة بين الفقه الإسلامي والتطبيق المعاصر مرجع سبق ذكره، ص: 16.

⁷ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها تطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 261.

✓ أركان الإجارة

يتضمن عقد الإجارة أربعة أركان هي:¹

العاقدان: هما المالك للعين أي المؤجر، و الحائز على العين، أو مالك المنفعة أي المستأجر، و

يشترط فيهما أهلية التعاقد.

الصيغة: و يشترط فيها ما يشترط في عقد البيع ماعدا المدة التي يجب أن تكون محددة و معلومة، و

يجب أن تكون الصيغة بلفظ الإجارة كأن يقول أكرتلك أي أجرتك، هذه الدار مدة كذا، مقابل بدل

كذا فيقول المستأجر قبلت.

العين: و يشترط فيها أن تكون من الأصول الثابتة القابلة للصرف، كالدار أو الأعمال القابلة

للوصف، و الإنجاز كالبناء كما يشترط في العين أن لا يملك بالاستخدام و الانتفاع فيه، و أن لا يكون

من الربويات كالنقود، و الذهب.

المنفعة: و يشترط في المنفعة ما يشترط في المبيع من الإباحة، و القدرة على التسليم، و تتعين

المنفعة، إما بالعرض كسكن الدار شهرا، أو بالوصف كبناء جدار محدد الطول و العرض و الارتفاع.

الأجرة: و هي واردة على العين كبذل السكن، و واردة على الذمة كبذل العمل. و يجب أن يكون

الأجر قابلا للتحديد أي معلوم، و يجب أن يكون مالا معلوما، و يجوز البدل النقدي أو العيني شريطة

تحديد القيمة أو الكمية و كيفية دفع البدل، شهرا أو سنويا، في بداية العقد أو نهايته أو بداية الشهر أو

نهايته.

✓ مزايا الإجارة

من مزايا الإجارة بالنسبة للمؤجر و المستأجر:²

● بالنسبة للمؤجر

و هو الممول للعملية الذي يشتري الأصل موضوع العملية بغرض تأجيره إلى المستأجر (وفقا

للمواصفات التي يريدها المستأجر)، و ينتقل الأصل من المؤجر إلى المستأجر مع احتفاظ المؤجر بكافة

حقوقه في امتلاك الأصل و أهم مزايا المؤجر:

- يدّر عليه عائدا مناسباً لأمواله المستثمرة (في شراء الأصل المؤجر)، و بضمان جيد تتمثل في

¹ المرجع نفسه، ص: 262.

² الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية و قضايا التشغيل، مرجع سبق ذكره، ص: 183.

ملكيته للأصل المؤجر ذاته.

- يتم خصم نسبة (تمثل قسط الأملاك)، من قيمة الأصول المؤجرة من أرباح المؤجر لتحديد صافي الربح الخاضع للضريبة رغم أنه ليس هو المستخدم لهذه الأصول.

● بالنسبة للمستأجر (العميل)

و هو الذي تتم عملية التأجير لصالحه أي أنه يحدد ما يريد استئجاره (و قد يصنع خصيصا له)، و هو الذي يستخدم الأصل، و يلتزم بسداد الدفعات الإيجارية عنه حسب الإتفاق، و أهم مميزات المستأجر:

- الحصول على تمويل كامل للأصول المستأجرة حيث لا يتطلب أن يدفع المستأجر جزءا من ثمنه مقدما، و هو ما يوفر السيولة الذاتية للمشاريع.

- لا تظهر قيمة الأصل في ميزانيه المستأجر، و دائما تنعكس عملية التأجير ماليا في حساب النتيجة فقط حيث تمثل الدفعات الإيجارية المدفوعة كأحد بنود المصروفات، و هو ما يؤثر على النسب التحليلية للمركز المالي للشركة.

✓ أشكال التمويل بالإجارة في البنوك

هناك ثلاثة أشكال أساسية يوظف من خلالها عقد الإجارة في البنوك و هي:

● الإجارة التشغيلية

هذا النوع يقوم على تأجير الأصول للقيام بعمل محدد، ثم يسترد المؤجر الأصول لإعادة تأجيرها مرّة أخرى لشخص آخر.¹

و من أمثلة هذا التأجير، تأجير السيارات، أو معدات البناء، و يسمى هذا النوع أيضا تأجير الخدمات أو التأجير الذي لا يستهلك الأصل بالكامل.²

و تعرف بأنها بيع نفع معلوم، بعوض معلوم، و تعني أن يقوم البنك بشراء أصل من الأصول الثابتة، مثل المباني، و الآلات، و المعدات، و ذلك بهدف تأجيره إلى الغير بحسب عقد الإجارة الذي يتضمن بدل الإجارة، و المدة الزمنية للعقد، و التي بعدها يعود الأصل للبنك ليؤجره مرّة أخرى، و هكذا. و عادة ما تكون هذه الأصول من الأصول المعمرة، و ذات قيمة عالية بالنسبة للمستأجر و التي يحتاجها لمدة

¹ محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 66.

² محمد عبد العزيز حسن زيد: الإجارة بين الفقه الإسلامي والتطبيق المعاصر، مرجع سبق ذكره، ص: 27- 28.

زمنية محددة، و ليس بشكل دائم، أو أنها من الأصول التكنولوجية سريعة التغير، التي لا يرغب المستأجر في امتلاكها كونه يرغب في الاستمرار باستخدام الأحدث منها. و الأصل في قيام البنك بهذه العملية هو أن يدرس احتياجات السوق من السلع المعمرة، و الأصول الثابتة، و خاصة من خلال عملائه، أو من خلال تجميع طلبات العملاء لتمويل سلعة أو أصل واحد، و توفر الإجارة التشغيلية للبنك ضمانا أكيدا لأمواله كون الأصل يبقى في ملكيته، و في الوقت الذي يختلف فيه العميل عن دفع الإجارة، يسحب منه الأصل، كما تمتاز بأنها تمثل تنوعا لمصادر توظيف أموال البنك.¹

و من جهة عملاء البنك فهذه الطريقة توفر عليهم قيمة الأصل و بالتالي استخدام السيولة بطريقة أفضل لغايات أخرى، كما توفر عليهم استبدال الأصل قبل نهاية عمره الافتراضي، إذا كان من الأصول التكنولوجية، كما أنها تمثل عملية تمويلية لا تظهر في جانب المطلوبات و الالتزامات الخارجية للشركة، و بالتالي لا تعتبر جزء من الديون التي على الشركة.²

• التأجير التمويلي

و هو أن يتفق المصرف و عميله على أن يشتري الأول أصلا، يأجره الثاني لمدة طويلة أو متوسطة و يحتفظ المصرف بملكية الأصل، و للعميل الحق الكامل في استخدام الأصل. في مقابل دفع أقساط إيجارية محددة، و عند نهاية المدة المتفق عليها في عقد الإجارة يعود الأصل إلى المصرف، و يكون المستأجر مسؤولا عن تكاليف الصيانة و التأمين على الأصل طيلة بقائه لديه، و له الحق في استئجاره مرة أخرى أو نقل ملكيته إليه، و ليس له الحق في إلغاء الإجارة قبل نهاية مدة العقد، وقد ينتهي التأجير بالبيع بثمن رمزي أو بالتملك هبة بدون ثمن، و ذلك أن ثمن البيع يكون قد تم تحصيله عن طريق أقساط الإجارة.³

• الإجارة المنتهية بالتملك⁴

هي كالإجارة التشغيلية و لكنها مقرونة بخيار التملك في نهاية العقد، و بالتالي فهي تهدف إلى تملك المستأجر للعين المؤجرة، و هذه الطريقة هي الأكثر شيوعا و استخداما من قبل البنوك، و هي قائمة على تمويل العميل من أجل الحصول على أحد الأصول الثابتة من خلال قيام البنك بشراء الأصل

¹ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 268-269.

² المرجع نفسه، ص: 269.

³ محمد عبد الكريم أحمد أرشد: الشامل في عمليات ومعاملات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 66.

⁴ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره ص 271.

المطلوب و تأجيله للتعامل، مع إمكانية تملكه له إذا استمر بالالتزام بشروط العقد، و بالتالي يسمح للتعامل بتخصيص أمواله المتاحة له في تمويل احتياجاته الأخرى، و بنفس الوقت الانتفاع بالأصل و إمكانية امتلاكه مقابل دفعات منتظمة يستطيع أن يجنيها من استغلال الأصل نفسه. و إذا انتفت حاجة العميل لامتلاك هذا الأصل يحق له أن يتخلى عن خيار الاقتناء و يعيد الأصل إلى البنك، و يكون ما دفعه عوضاً بدلاً عن المنفعة التي انتفع بها من الأصل.

المطلب الرابع: صيغ المشاركات

تتضمن صيغ المشاركات كل من المضاربة، المشاركة (أو الشركة)، و المشاركات الزراعية، و التي تشمل صيغتي المزارعة و المساقاة.

1. المضاربة

✓ تعريف المضاربة لغة و اصطلاحاً

المضاربة - لغة مفاعله- و الفعل ضارب مأخوذ من الضرب في الأرض، و هو السير فيها للسفر مطلقاً، و هي مرادفه القراض في الاصطلاح الفقهي حيث يردان على معنى واحد. أما القراض، لغة هو من أقرض و هو القطع، لأن صاحب المال يقطع قدراً من ماله و يسلمه للعامل و قد اختار الأول العراقيون و اختار الثاني الحجازي¹. أما اصطلاحاً فيعرفها الحنفية على أنها: "شركة في الربح من جانب معامل فلو شرط كل الربح لأحدهما لا يكون مضاربة و يجوز التفاوت في الربح و هي وسيلة جائزة لاستغلال المال"². و عرفها المالكية على أنها: "إقراض توكيل من رب المال لغيره على تجر من ذمة مضروب مسلم من ربه بجزء من ربحه". و هي أيضاً: "تمكين مال بجزء من ربحه لا بلفظ الإجارة و لا يجوز أن يكون رأس مال عروضاً على أن يرد مثله عند المفاضلة و على أن يبيعه و يكون ثمنه رأس المال". أما المضاربة عند الشافعية فهي: "أن يدفع المالك إلى العامل مالا ليتجر العامل فيه و الربح مشترك بينهما". أما الحنابلة فقد عرفوها على أنها: "أن يدفع الرجل ماله إلى آخر ليتجر له فيه على أنه ما حصل من ربح بينهما يقتسمانه على حسب ما يشترطانه"³.

¹ حسن الأمين: المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، المعهد الإسلامي للتنمية والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية المملكة العربية السعودية، 2000م ص: 19.

² عجة الجليلي: عقد المضاربة في المصارف الإسلامية، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2006م ص: 59.

³ المرجع نفسه، ص: 66.

✓ مشروعية المضاربة

المضاربة مشروعية بالسنة التقريرية، فالنبي ﷺ بعث و الناس يتعاملون بها فأقرهم عليها، و قد فعلها النبي ﷺ بمال السيدة خديجة ؓ التي أرسلت معه ميسرة. و ذلك قبل بعثته بالرسالة، و قد تعامل بها الصحابة - رضوان الله عنهم-، و كان العباس بن عبد المطلب ؓ إذا دفع مالا مضاربة شرط على المضارب ألا يسلك به بحرا، أو ينزل به واديا، أو أن يشتري ذات كبد رطبة فإن فعل ذلك ضمن، فبلغ ذلك رسول الله ﷺ فاستحسنه فصارت مشروعية بالسنة.

و هي مشروعية بالإجماع أيضا لإجماع الأمة على جوازها منذ بزوع فجر الإسلام، و قد روى كبار الصحابة منهم سيدنا عمر و عثمان و علي و كثير غيرهم، قد دفعوا مال اليتيم مضاربة ولم ينقل أنه أنكر عليهم من أقرانهم أحد، و مثل ذلك يكون إجماعا. و العقل يقتضي مشروعيتها لشدة حاجة الناس إليها، فإن من الناس من هو صاحب المال، و لا يهتدي إلى التصرف إما لقله خبرته بأوجه التصرف المفيدة، و إما لمشغوليته بما لا يتيسر له من وقت معه للعمل في ماله، و منهم من هو بالعكس فشرعت المضاربة لتنظيم مصالحهم.¹

✓ شروط صحة المضاربة

إن صحة المضاربة متعلقة بصحة أحكام رأس مال المضاربة: الربح، و الخسارة، و أخيرا مدّة المضاربة.

● شروط رأس مال المضاربة²

- أن يكون رأس المال من النقود المضروبة، و قد أجاز بعض الفقهاء إمكان دفع رأس مال المضاربة من غير النقود المضروبة كالبضاعة، و الآلات، و غيرها من أشكال رأس المال العيني.
- أن لا يكون رأس المال دينا في ذمة المضارب، و المقصود أن لا يكون ذلك عند ابتداء المضاربة بأن يكون شخص مدينا لآخر بمبلغ من النقود فيقول له الدائن، ضارب بمالي عليك من دين.
- أن يكون رأس المال معلوما فلا يصح على مجهول القدر، و المقصود من ذلك تحديد المال المضارب به، باعتبار هذا المال المدفوع سوف تجري إعادته عند تصفية المضاربة، فإذا لم يكن معلوما فإن ذلك يقضي إلى المنازعة، و المعلوماتية تكون في القدر و الجنس و الصفة.
- أن يكون رأس المال مسلما للعامل، فلا تصحّ المضاربة بالمال مع بقاء يد المالك عليه. و المراد

¹ حسن الأمين: المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة مرجع سبق ذكره، ص: 23.

² الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية بقضايا التشغيل: مرجع سبق ذكره، ص: 151.

بالتسليم، إما الدفع بالمناولة، أو تمكين المضارب من أخذه أي التخلية بين المضارب و بين رأس المال ليسهل عليه التصرف فيه.

• شروط تتعلق بتوزيع الربح¹

- أن يكون مقداره معلوما بنسبة معينة لكل من المضارب و رب المال.
- يشترط في الربح-زيادة على كونه- معلوم النسبة لكل من المضارب و رب المال، أن تكون النسبة المشروطة لكل منهما حصة شائعة من الربح لا من رأس المال، فلو جعلت مقدارا من رأس المال أو منه و من الربح فسدت المضاربة لأن المضاربة شركة في الربح وحده.
- يشترط أن لا يكون نصيب كل من المضارب و رب المال مقدارا محددًا من الربح.

• شروط خاصة بمدّة المضاربة²

اختلف الفقهاء حول تمديد زمن المضاربة، فمنهم من أجازها كالحنفية و الحنابلة، و منهم من لم يجزها كالمالكية و الشافعية، و في كل الأحوال ينتهي عقد المضاربة بعزل المضارب أو استرداد رب المال لماله، أو في حالة موت رب المال، أو بفسخ المضارب للعقد، أو بموته، أو بانسحاب أحدهما قبل تنفيذ العقد، أو بعدم أهلية أحد الطرفين و لا بد من الاتفاق المسبق بين الطرفين على كيفية تعويض المضارب عن عمله قبل تحقيق الربح نتيجة فسخ العقد.

✓ أنواع المضاربة

تقسم المضاربة بحسب عدد المشاركين فيها إلى نوعين هما:³

- المضاربة الثنائية أو الخاصة: و هي عقد بين اثنين فقط هما رب المال و المضارب بالعمل، و قد يكون رب المال شخصا طبيعيا أو اعتباريا كبنك أو مؤسسة أو شركة.
- المضاربة الجماعية أو المتعددة (المشتركة): و هي عقد بين مجموعة من أصحاب الأموال من جهة، و مجموعة من أصحاب العمل من جهة ثانية، و لعل أفضل مثال على هذا النوع هي ودائع المضاربة في البنوك الإسلامية حيث يكون المودعون هم أصحاب المال و البنك الإسلامي هو المضارب بالمال.

و تقسم المضاربة حسب حرية المضارب في التصرف إلى نوعين هما:

¹ حسن الأمين: المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، مرجع سبق ذكره، ص: 28-29.

² محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 212.

³ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 217-218.

- **المضاربة العامة أو المطلقة:** و هي مضاربة مفتوحة لا يرد في عقدها أي شرط يحد من سلطة المضارب في العمل سواء من حيث نوعيته أو مكانته أو مع من يتعامل.

- **المضاربة الخاصة أو المقيدة:** وهي مضاربة مغلقة تتضمن شروطا و قيودا تحد من حرية المضارب في التصرف في نوع النشاط أو السلعة أو المكان أو الزمان أو مع من يتعامل.

✓ تطبيقات المضاربة في البنوك

من أهم تطبيقات المضاربة في البنوك: المضاربة المشتركة، و المضاربة المنتهية بالتملك.

● المضاربة المشتركة¹

إن المضاربة التي تستخدمها البنوك المعاصرة هي مضاربة مشتركة و ليس مضاربة فردية، و المضاربة المشتركة لا تقتصر على التجارة فحسب، و إنما تشمل كافة المشروعات، وهي قائمة على أساس أن يعرض البنك بصفته مضاربا على أصحاب الأموال استثمارا مسخرا لهم من جهة، و أن يعرض بصفته رب مال أو وكيل عن أصحاب الأموال على أصحاب المشروعات الاستثمارية استثمار تلك الأموال لديهم، على أن توزع الأرباح حسب الاتفاق على الأطراف الثلاثة، و تقع الخسارة على أصحاب الأموال فقط.

و هكذا نرى بأن المضاربة المشتركة تتكون من ثلاثة أطراف بدلا من طرفين كما في المضاربة التقليدي الثنائية، و تتصف بالجماعية، و خلط الأموال، و الاستمرارية عبر الزمن. و استمرارية المضاربة المشتركة تتيح لرب المال جبران خسارة المضاربة الأولى إن حدثت بربح المضاربة التالية، و يكون توزيع الربح في المضاربة المشتركة على أساس الزمن لا بالتنضيف على الأصل، و إنما بالتنضيف التقديري لكل سنة لاحتساب الأرباح، و إن انسحب أي شخص من أصحاب الأموال لا يؤثر في استمرارية عقد الشركة و لا يؤدي إلى فسخها، كما أن المضارب يضمن لأصحاب الأموال المودعين رأس مالهم في المضاربة المشتركة في حين أن هذا الضمان يفسد عقد المضاربة الثانية و تصبح إجارة على عمل، الربح فيها لرب و المضارب أجر المثل.

● المضاربة المنتهية بالتملك

و هي صورة من صور المضاربة بين البنك كرب مال و العميل كمضارب حيث يقدم البنك المال لعميل و يعطيه الحق في الحلول محله أي شراء حصة البنك في عقد المضاربة، دفعة واحدة أو على دفعات

¹ المرجع نفسه، ص: 220-221.

حسب الاتفاق فيهما، و هي نسبة المشاركة المنتهية بالتمليك إلا أن في المضاربة لا يشارك في رأس المال و لا يختلف حكمها عن حكم المشاركة المنتهية بالتمليك.¹

2. صيغة المشاركة

✓ تعريف المشاركة لغة و اصطلاحا

تعني المشاركة في اللغة الاختلاط و الامتزاج، و الشركة تعني مخالطة الشريكين أي إشتراك الشريكين في رأس المال.²

أما اصطلاحا فهي ثبوت الحق في الشيء الواحد لاثنين فأكثر على وجه الشروع،³ و تعرف اصطلاحا أيضا بأنها: اختلاط نصيبين فصاعدا بحيث لا يتميز نصيب أحدهما عن غيره. أما في الاصطلاح المصرفي فهي أسلوب تمويلي يقوم على أساس تقديم للمصرف جزءا من التمويل للعملية، بينما يقوم العميل بتغطية الجزء الباقي من التمويل اللازم لأي المشروع على أن يشتركا في العائد المتوقع ربحا كان أو خسارة، بنسب متفق عليها بين الطرفين.⁴

إذن فباعتبار البنك شريكا، يتفق مع شريكه على توزيع الأرباح المتوقعة بينهما على أساس حصول البنك على حصة مقابل تمويله، و حصول الشريك على حصة مقابل تمويله و عمله و إدارته للعملية، أو أن يتم التوزيع على أساس تحديد حصة الشريك مقابل الإدارة فتخصم من الأرباح أو لا. ثم يوزع الباقي بين الطرفين حسب نسبة حصة كل منهما في التمويل، أما في حالة الخسارة فيتحمل كل طرف نصيبه حسب نسبة حصص التمويل، وبطبيعة الحال يكون الشريك قد بذل جهده و عمله دون أن يحصل على مقابل ذلك لعدم وجود أرباح.⁵

✓ مشروعية المشاركة

تستمد المشاركة مشروعيتها من مشروعية شركة العنان.⁶ و تعرف شركة العنان بأنها اشتراك اثنين أو أكثر بمالهما على أن يتاجرا فيه و الربح بينهما على ما

¹ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامي أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 223.

² منذر قحف: قضايا معاصرة في النقود و البنوك و المساهمة في الشركات، مرجع سبق ذكره، ص: 223.

³ نصر فريد محمد واصل: فقه المعاملات المالية و التجارية في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 203.

⁴ محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات و عمليات المصارف، مرجع سبق ذكره، ص: 32.

⁵ الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، مرجع سبق ذكره، ص: 157.

⁶ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها تطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 224.

يتفقا، ولا يتصرف أحدهما إلا بإذن صاحبه.¹ و في تعريف آخر أن يشترك اثنان فأكثر بمالهما على أن يعملوا فيهما بأبدانهما و الربح بينهما.² و كلمة العنان إما مأخوذة من "عنّ لي" كذا أي عرض، فسميت بذلك لأن كل شريك فيها عنّ له أن يشترك مع الآخرين، وإما مأخوذة من عنان الفرس و هو اللجام، لأن كل من الشركاء أعطى عنان التصرف في المال لشريكه.³

و هي مشروعة بالكتاب و السنة و الإجماع. أما الكتاب فقوله تعالى: ﴿فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصَىٰ بِهَا أَوْ دَيْنٍ غَيْرِ مُضَارٍّ وَصِيَّةً مِنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَلِيمٌ﴾⁴. و قوله تعالى: ﴿قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ﴾⁵. و الخطاء هم الشركاء.⁶

و أما السنة فما رواه أو داوود و الحاكم بإسنادهما عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال صلى الله عليه وسلم: "قال تعالى "أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإذا خان أحدهما صاحبه خرجت من بينهما".⁷ و أما الإجماع فقد أجمع المسلمون على جواز الشركة في الجملة و إنما اختلفوا في أنواع منها، و ما يزال يتعاملون بها إلى يومنا هذا دون إنكار أو اعتراض من الفقهاء.⁸

✓ ضوابط المشاركة

كأي عقد من عقود المعاملات المالية الأخرى، لا بد من أركان و ضوابط يجب توافرها عند التعامل بعقود المشاركات.

¹ الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، مرجع سبق ذكره، ص: 157.

² علي عثمان الفقي: فقه المعاملات، دراسة مقارنة، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، ص: 282.

³ نصر فريد محمد واصل: فقه المعاملات المالية والتجارية في الشريعة الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 207.

⁴ سورة النساء: الآية 12.

⁵ سورة ص: الآية 24.

⁶ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية، أحكامها، مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 225.

⁷ أخرجه: أبي داوود في سننه، ج 3، ص: 438،

⁸ الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، مرجع سبق ذكره، ص: 160

● ضوابط العاقدين¹

- يشترط في كل شريك أن يكون أهلا للتوكيل و التوكل، و معنى ذلك أن يكون الشريك متمتعا بالأهلية الكاملة التي تجعله أهلا للتصرف.
- كذلك لا يشترط في العاقدين أن يكونا مسلمين، فيجوز مشاركة المسلم لغير المسلم بشرط أن لا ينفرد وحده بالتصرف.

● ضوابط رأس المال

- يشترط في رأس مال المشاركة أي شركة العنان الآتي:²
- أن يكون رأس المال من النقود المتداولة، التي تتمتع بالقبول العام و المعترف بها في تقييم الأشياء.
- أن يكون رأس المال حاضرا، لا دينا في ذمة أحد الشركاء.
- أن يكون رأس المال معلوم القدر و الجنس و الصفة.
- لا يشترط التساوي في حصص رأس المال، كما لا يشترط المساواة في العمل و المسؤولية والإدارة في الشركة.

● الشروط الخاصة بالربح و الخسارة³

- أن يكون العقد واضحا فيما يتعلق بقوانين توزيع الربح المشاع بين الشركاء تجنبنا للخلاف مستقبلا.
- أن يكون نصيب كل شريك في الربح بنسبة شائعة منه و لا يكون مبلغا محددًا.
- لا يشترط المساواة في حصص الربح و يجوز أن تزيد حصة أحد الشركاء في الربح عن حصته في رأس المال إذا كان هذا الشريك عاملا في الشركة، و ذلك مكافأة له و تعويضا عن عمله و بديلا عن أجره.
- يجب أن تكون الوضعية أي الخسارة بقدر حصة كل شريك في رأس المال.

✓ تطبيقات المشاركة في البنوك⁴

هناك عدة أشكال من المشاركات يمكن للبنوك أن توظف أموالها فيها وفقا لهذه الأداة. و يمكن تقسيم

¹ المرجع نفسه، ص: 160.

² الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، مرجع سبق ذكره، ص: 160-161.

³ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها و مبادئها و تطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره: 226.

⁴ المرجع نفسه، ص: 230.

هذه الأشكال بحسب محل المشاركة إلى ثلاثة أقسام:

- مشاركة في منفعة معينة، كالمشاركة في صفقة شراء سيارات و بيعها للجمهور.
- مشاركة في رأس مال العامل، كالمساهمة في تمويل رأس المال العامل لشراء مواد البناء لشركات العقارية و المواد الأولية لشركات الصناعية.
- مشاركة في رأس المال الدائم، كالمساهمة في حصة دائمة في رأس مال المشروع.
- كما يمكن تقسيم أشكال المشاركة بحسب مدة العقد إلى ثلاثة أقسام أيضا:
- مشاركة قصيرة الأجل ، كالمشاركة في صفقة معينة.
- مشاركة طويلة الأجل، كالمساهمة في رأس المال الدائم للمشروع.
- مشاركة متناقصة و منتهية بالتملك.

3. صيغ المشاركات الزراعية (المزراعة و المساقاة)

✓ الزراعة

• تعريف الزراعة لغة و اصطلاحا

المزراعة لغة هي: من مفاعلة من الزرع وهو الحراثة أو الفلاحة و الإنبات، و تسمى مخابرة من الخبير وهو الزراع و محاقلة من الحقل، و هو الزرع.¹

و هي مصدر زرع: فقول زرع الحبّ يزرعه زرعاً وزرعه أي بذرته، والاسم الزرع، وقد غلب على البرّ و الشعير. و جمعه زروع وقيل الزرع نبات كل شيء يجرث، وقيل الزرع : طرح البذر وقيل أيضا: أن الزرع يعني الإنبات يقال: زرع الله أي أنبته.²

أما في الاصطلاح الفقهي فهي الشركة في الحرث.³ و هي أيضا عقد من مالك الأرض و العامل على أن يعمل في الأرض بما يخرج منها، و البذر من المالك أ و العامل، أو عقد على الزرع ببعض الخارج.⁴

• دليل مشروعية الزراعة

¹ وهبة الزحيلي: المعاملات المالية المعاصرة، بحوث و فتاوي وحلول، دار الفكر، دمشق، 2002م، ص: 117.

² علي محمد المومني: التطبيقات المعاصرة لعقدي الزراعة و المساقاة في الاقتصاد الإسلامي ، رسالة ماجستير (غير منشورة)

جامعة اليرموك الأردن 1993م ص: 47.

³ نصر سلمان، سعاد سطحي: فقه المعاملات المالية وأدلته عند المالكية مرجع سبق ذكره ص: 208.

⁴ وهبة الزحيلي: المعاملات المالية المعاصرة بحوث و فتاوي و حلول، مرجع سبق ذكره ص: 117.

ذهب جمهور الفقهاء إلى جوازها، أما عمدة ما استدل به هؤلاء على قولهم بجواز المزارعة، فهو ما رواه نافع عن ابن عمر رضي الله عنهما قال: "عامل النبي صلى الله عليه وسلم أهل خيبر بشطر ما يخرج منها من ثمر أو زرع"¹، و لقد عمل الصحابة مزارعة و لم ينكر مشروعيتها أحد منهم، فاعتبر ذلك إجماعاً.²

• شروط صحة المزارعة

يشترط لصحة المزارعة شروط وهي:³

- أهلية العاقدين سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو اعتباريين.
- تحديد واجبات كل واحد من الطرفين و التزاماته تحديداً واضحاً و نافياً للجهالة.
- معلومية الأرض محل الزراعة و تسليمها لمن عليه واجب العمل.
- معلومية الشيء المزروع ما لم يفوض الزارع تفويضاً شاملاً.
- معلومية مدة الزراعة.
- كيفية توزيع العائد بأن يكون شركة وجزءاً مشاعاً في الغلة مع عدم جواز اشتراط جزء من النبات بعينه.

• صور و أنواع المزارعة

من خلال ما سبق يتضح بأن عقد المزارعة يتضمن ثلاثة عناصر أساسية هي:⁴

- الأرض الصالحة للزراعة.
 - العمل الزراعي.
 - رأس المال العامل اللازم للزراعة من بذر وسماد و آلات وأدوات.
- و عليه يمكننا اشتقاق الصور الآتية الجائزة شرعاً و هي:⁵

¹ أخرجه: البخاري في صحيحه، ج2، ص:155.

² محمد عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات وعمليات المصارف، مرجع سبق ذكره، ص: 151.

³ محمد عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات وعمليات المصارف، مرجع سبق ذكره، ص: 152.

⁴ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية، أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 276.

⁵ علي محمد علي المومني: التطبيقات المعاصرة لعقدي المزارعة و المساقاة في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 72-

- الأرض من طرف وما تتطلبه المزارعة من مستلزمات، نحو العمل، والبذر، والسماذ...
- من طرف آخر و هذه الصورة متعارف عليها، و تطبقها بعض البلدان الإسلامية كالأردن.
- العمل من طرف و بقية مستلزمات المزارعة من طرف آخر.
- أن تكون الأرض من طرف و العمل من طرف آخر، وبقية مستلزمات المزارعة من طرف ثالث، و يكون نصيب كل طرف يحسب ما قدمه في هذه العملية.

و يشار إلى أن العلماء قد عدّوا أكثر من سبعين صورة من صور المزارعة كلها جائزة شرعا.¹

✓ المساقاة

• تعريف المساقاة لغة و اصطلاحا

المساقاة لغة مصدر سقى، و هي مفاعلة من السقي، و هي بضم الميم من سقى الزرع إذا صب عليه الماء، و هي أن يدفع الرجل الشجر إلى آخر ليقوم بسقيه، و عمل سائر ما يحتاج إليه بجزء معلوم له من ثمره، وقيل أنها سميت هكذا نظرا لحاجة أهل الحجاز لسقاية شجرهم، فكانوا يستقون من الآبار فسميت بذلك، و تسمى معاملة في لغة أهل المدينة، مفاعلة من الفعل عمل.²

المساقاة اصطلاحا أن يدفع الرجل الأشجار لمن يخدمها وتكون غلتها بينهما.³

و هي أيضا: عقد شركة بين مالك الشجر أو الزرع، و العامل عليه على أن يقوم الأخير بخدمة الشجرة أو الزرع مدة معلومة في نظير جزء شائع من الغلة.⁴

• مشروعية المساقاة

إن دليل من ذهب إلى جواز المساقاة فهي الأحاديث التي استدل بها على مشروعية المزارعة،⁵ و كذا ما رواه البخاري عن أبي هريرة رضي الله عنه أن الأنصار قالوا للنبي صلى الله عليه وسلم: "اقسم بيننا و بين إخواننا، أي المهاجرين النخيل، قال النبي صلى الله عليه وسلم: لا، فقالوا: تكفوننا المؤونة ونشرككم في الثمرة، قالوا: سمعنا و أطعنا".⁶

¹ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية، أحكامها، مبادئها، تطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 277.

- محمد عبد الكريم أرشيد: الشامل في معاملات و عمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 152.

² علي محمد علي المومني: التطبيقات المعاصرة لعقدي المزارعة و المساقاة في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 81.

³ نصر سلمان، سعاد سطحي: فقه المعاملات المالية وأدلته عند المالكية، مرجع سبق ذكره، ص: 213.

⁴ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 278.

⁵ علي محمد علي المومني: التطبيقات المعاصرة لعقدي المزارعة و المساقاة في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 86.

⁶ أخرجه: البخاري في صحيحه، ج2، ص: 153.

● شروط المساقاة

المساقاة شبيهة بالمزارعة، و لذا يشترط في المساقاة ما يشترط بعقد المزارعة على وجه الخصوص و ما يشترط في العقود الإسلامية على وجه العموم، هذا بالإضافة إلى بعض الأحكام الخاصة بالمساقاة، على وجه التحديد و نذكر منها:¹

- الصيغة الدالة عليها مثل ساقيتك على هذا الشجر بكذا مما يخرج منه.
- لا يشترط التوقيت في المساقاة، و عدم اشتراط التوقيت راجع في الغالب إلى أن وقت عقد الثمر معلوم في الغالب للعامل و المالك، و إن كان يفضل تحديد بداية و نهاية العقد.
- يشترط أن يكون محل العقد مغروسا أو مزروعا مرثيا أو موصوفا وصفا تاما.
- أن لا يكون محل العقد قد بدأ صلاحه، أي ظهرت ثماره، ولم يعد بحاجة لخدمة العامل.
- أن يكون العمل على العامل وحده، و لا يجوز للمالك الاشتراك في العمل.
- أن يكون عمل العامل مما يعود نفعه على الشجر، و لا يجوز اشتراط العمل الذي يعود النفع فيه على الأرض، مثل حفر المساقى وبناء الجدران للمزرعة فهذا يلزم المالك.
- أن يكون العائد من الشجر أو الزرع مشاعا بين الاثنين، لا يجوز أن يختص به أو بجزء منه طرف دون آخر.

- لا يجوز ضمان ما هلك من الشجر أو الزرع على أحد طرفي العقد.

✓ خصائص المزارعة و المساقاة

- و يمكن أن يضاف إلى هذين العقدين أيضا عقد المضاربة، فهذه العقود الشرعية تختص بنفس الخصائص و ذلك لأنها عقود على العمل في المال و يمكن إجمالها في ما يلي:²
- تسليم المال للطرف العامل وإطلاق يده فيه، فالأرض و الشجر في عقدي المزارعة و المساقاة، رأس مال قيمي استعمالي، فالعامل بناء على هذه الخاصية وهو صاحب القرار الإداري المتعلق بالاستثمار، وأن المال يوضع تحت تصرفه من قبل صاحبه.
 - أن يكون المال مما ينمو بالعمل، معنى ذلك أن تكون طبيعة المال قابلة للنمو بتأثير العمل، بحيث يكون له دور في تحقيق النتائج المرجوة لهذه العلاقة التنموية.
 - استمرار ملك المال لصاحبه: يستمر ملك المال لصاحبه في عقود المزارعة و المساقاة رغم انقطاع

¹ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 279.

² محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات و عمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 53.

التصرف والإدارة، و يعود المال إلى صاحبه عند انتهاء العقد أو فساده أو بطلانه.

✓ تطبيقات عقدي المزارعة و المساقاة في البنوك

تتمثل أهمية الزراعة في وقتنا الحالي في أن معظم المجتمعات الإسلامية تستورد معظم المنتجات الزراعية الأساسية من الخارج، وخاصة القمح، و السكر، و الأرز، و اللحوم البيضاء و الحمراء، الأمر الذي يجعل في كثير من الأحيان كثير من قراراتها السياسية مرتبطة باحتياجاتها الغذائية المستوردة من الخارج. و نظرا لتمييز الإنتاج الزراعي بالطبيعية المتذبذبة، فإن البنوك تحجم عن تمويل هذا النوع من المشاريع لارتباطه بدرجة عالية من المخاطرة، غير أن التمويل الإسلامي، المبني أساسا على المشاركة بالغنم والغرم (الربح والخسارة)، يعتبر الأكثر ملائمة لتمويل هذا القطاع. و يشير بعض الفقهاء المعاصرين إلى أن طرق استغلال، وتطوير، وتنمية القطاع الزراعي يمكن أن تتم من خلال واحدة من أربعة طرق هي: الاستغلال المباشر، العارية أي الإعارة، المزارعة و المساقاة، الكراء أي الإجارة.

و بناءا عليه يمكن أن يتم التمويل المصرفي لهذا القطاع من خلال عقود المزارعة و المساقاة، بالإضافة إلى عقد السلم السابق ذكره. و الصورة الشائعة و المطبقة في بعض البلدان العربية هي أن هناك من يملك الأرض و ليس لديه القدرة على عملها، فيدخل مع من يعملها مزارعة (أو مساقاة) و يدخل البنك كطرف ثالث إذ يقدم ما تحتاجه المزارعة (أو المساقاة) من مستلزمات و يكون الناتج مشاعا بينهم.¹

المبحث الثاني: البدائل المقترحة للخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك الإسلامية

و طرق تطويرها

المطلب الأول: مدخل إلى البنوك الإسلامية

1. تعريف البنوك الإسلامية

يعرف البنك الإسلامي بأنه مؤسسة بنكية لتجميع الأموال، و توظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية، بما يخدم بناء المجتمع بأحكام التكافل الإسلامي و تحقيق عدالة التوزيع، و وضع المال في مساره الصحيح لتحقيق التنمية.²

و تعرف المصارف الإسلامية أيضا بأنها المؤسسات المصرفية التي تتعامل بالنقود على أساس الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية و مبادئها، و تعمل على استثمار الأموال بطرق شرعية، و تهدف إلى تحقيق

¹ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 277-278.

² شهاب أحمد سعيد العزازي: إدارة البنوك الإسلامية، دار النفائس للنشر و التوزيع، الأردن، 2011 م، ص: 17.

آفاق التنمية الاقتصادية، و الاجتماعية السليمة.¹

- و في تعريف آخر هو مؤسسة مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها، و إدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الغراء و مقاصدها، و كذا بأهداف المجتمع الإسلامي داخليا و خارجيا.²
- من خلال هذه التعاريف يمكننا القول أن مفهوم البنوك الإسلامية يتضمن عناصر أساسية هي:³
- الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية من حيث عدم التعامل بالربا، و الالتزام بالحلال و الابتعاد عن الحرام.
 - حسن اختيار القائمين على إدارة الأموال بهدف ضمان تنفيذ الأحكام الشرعية في المعاملات المصرفية.
 - الصراحة و الصدق و الشفافية في المعاملات، حتى يتبين لعملاء البنك الإسلامي كيفية تحقيق الربح في البنك.
 - تنمية الوعي الادخاري و عدم حبس المال و اكتنازه، و البحث عن مشروعات ذات جدوى اقتصادية و الاستثمار فيها.
 - تحقيق التوازن في مجالات الاستثمار المختلفة وفقا للأولويات الإسلامية، الضرورية، فالحاجيات، فالكماليات.
 - أداء الزكاة المفروضة شرعا على كافة أموال و معاملات و نتائج البنك الإسلامي.
- و كثير ما هو منتشر تعريف البنك الإسلامي على أنه مؤسسة بنكية لا تتعامل بالربا (الفائدة) أخذًا و عطاءً، و البنك الإسلامي ينبغي أن يتلقى من العملاء نقودهم دون أي التزام، أو تعهد مباشرة أو غير مباشرة بإعطاء عائد ثابت على ودائعه م، و حينما يستخدم ما لديه من موارد نقدية في أنشطة استثمارية أو تجارية، فإنه لا يقرض و لا يداين أحدا مع اشتراط الفائدة، و إنما يقوم بتمويل للنشاط على أساس المشاركة فيم يتحقق من ربح، فإذا تحققت خسارة فإنه يتحملها مع أصحاب النشاط الذين قام بتمويلهم.

و بينما يضع هذا التعريف تفرقة بين البنك الإسلامي و غيره من البنوك، إلا أنه ينصب على ركن واحد و هو عدم التعامل بالفائدة، هذا الركن يعتبر شرطا ضروريا لقيام البنك الإسلامي، و لكن ليس

¹ وهيبه الزحيلي: المعاملات المالية المعاصرة، بحوث و فتاوي وحلول، مرجع سبق ذكره، ص:516.

² محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات و عمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص:14.

³ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية، أحكامها و مبادئها و تطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص:111.

فيما هناك تجارب و ممارسات بنكية عالمية لا تعتمد على التمويل بالدين الذي يتركز على الفائدة، و لكي يكتمل تعريف البنك الإسلامي لابد من إضافة شرط آخر إلى شرط تحريم الفائدة و هو الالتزام بقواعد الشريعة الإسلامية في نواحي نشاطه و معاملات المختلفة، و الالتزام بمقاصد الشريعة في ابتغاء مصلحة المجتمع الإسلامي، و من ثم العمل على توجيه ما لديه من موارد مالية إلى أفضل الاستخدامات الممكنة، و بالإضافة إلى ذلك فإن القيم الأخلاقية و القواعد الشرعية تستلزم تقديم النصيحة للعملاء و التشاور معهم لتحقيق مصالحهم الفردية في إطار المصلحة الاجتماعية.¹

2. نشأة البنوك الإسلامية

لقد ظهرت المصارف في البلاد العربية قبل أكثر من قرن و نصف، فدخلت المصارف الربوية البلاد العربية عام 1898م، عندما أنشئ المصرف الأهلي بمصر، برأس مال قدره خمسمائة ألف جنيه إسترليني، و قد قام هذا البنك بالاستثمار الصناعي في النسيج و القطن و الحديد الصلب، و هذه الصناعات تعتمد عليها جمهورية مصر حتى اليوم.²

أما أول تجربة عملية لبديل بنكي لا ربوي هي تجربة بنوك الإدخار المحلية بمصر، و التي أشرف على تنفيذها الدكتور أحمد النجار عام 1963م، و مع محدودية هذه التجربة إلا أنها جسدت بنجاح، من خلال فروعها التسعة جدوى العمل البنكي الإسلامي في تجميع المدخرات المحلية، و توظيفها في مشروعات التنمية المحلية، غير أنه لم يكتب لهذه التجربة الرائدة الاستمرار، و تمت تصفيتها، و انتقال أصولها في النهاية عام 1967م، و في السبعينيات أصبحت البنكية الإسلامية حقيقية واقعة، و أخذت عملية إنشاء المصارف الإسلامية تتزايد.³

و يمكننا إنجاز المراحل التي مرت بها البنوك الإسلامية كالتالي:⁴

- محاولة أو تجربة الدكتور أحمد النجار و كان هذا المشروع تجسيد لأفكار طالما طرحت و جرى الحديث عنها نظريا.
- عام 1975م قام لأول مرة مصرفان إسلاميان: البنك الإسلامي للتنمية بمجدة عام 1975م، و هو مؤسسة دولية للتمويل الإنمائي، و القيام بالأبحاث اللازمة، و تنمية التجارة الداخلية و الخارجية، و

¹ شهاب أحمد سعيد العزازي: إدارة البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

² محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات عمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

³ شهاب أحمد سعيد العزازي: إدارة البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

⁴ محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات و عمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

توفير وسائل التدريب، و غيرها من النشاطات، و تشارك فيه جميع الدول الإسلامية، و بنك دبي الإسلامي 1975م الذي أنشئ بمرسوم حكومة من دبي.

- ثم بدأت المصارف الإسلامية بالانتشار في مختلف البلاد العربية و الإسلامية حتى بلغت 190 مصرفا و مؤسسة مالية، تدير استثمار تقدر بحوالي 166 مليار في أكثر من 27 دولة و شكلت نسبة تمويلاتها التجارية 30%، و الصناعة 19%، و الخدمات 13%، و العقارات 12%، و استثمارات أخرى 17%.

3. أهداف البنوك الإسلامية

يمكن إجمال الأهداف الأساسية كما يلي:¹

- **تحقيق الربح:** هو أهم الأهداف قاطبة و بدونها لا تستطيع المصارف الإسلامية الاستمرار و البقاء، بل و لن تحقق أهدافها الأخرى. و الربح لا يهم فقط حملة الأسهم باعتبار أن الربح يعد حافزا أساسيا ليدعم الإحتفاظ بأسهمهم أو التخلص منها، بل يهم المودعين، لأنه يحقق لهم الضمان لودائعهم و تقديم خدمات مصرفية مناسبة لهم، بالإضافة إلى أن ربح المصرف يهم المجتمع ككل، لأن في ذلك أكبر تأمين لوجود المصرف، و استمرار خدماته و تدعيمه للمجتمع الذي يوجد فيه. و من الأهمية أن يكون الربح مستقرا و في نمو مستمر حتى يتمكن ليس فقط من توزيع عائد متزايد على المساهمين و كذا المودعين، بل لتنمية موارده و الحفاظ على أوجه النمو للمصرف أيضا و يحقق أهدافه الكلية.
- **تحقيق الأمان:** يسعى المصرف إلى العمل في مناخ يتميز بالأمان و البعد عن المخاطر، و ذلك بمحاولة إتباع سياسة التنويع في توظيفاته، و هذا الهدف لا يتعارض مع الهدف السابق. و مهمة المصرف هي تحقيق التوازن بين المهدفين عن طريق ربط الربح بمستويات معينة من المخاطر على أساس اختيار المصرف مشروعات الإستثمار التي تتناسب مع درجة المخاطر المقبولة .
- **تحقيق النمو:** يعتبر هذا الهدف أهم أهداف المصرف الإسلامي، و يقصد به نمو الموارد الذاتية للمصرف، المتمثلة في رأسماله و الأرباح المحتجزة، و الإحتياطات، و كذلك نمو الموارد الخارجية المتمثلة في الودائع بمختلف أنواعها.

¹ محمود عبد الكريم أحمد أرشيد: الشامل في معاملات و عمليات المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 21-22.

المطلب الثاني: بدائل الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك الإسلامية

1, الودائع المصرفية

يعتبر قبول الودائع المصرفية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك للعملاء، و تتمثل أهميتها في شحذ و تعبئة القدرات العقولية للبنوك، من أجل الدخول في المشاريع الاستثمارية المختلفة. إن الودائع المصرفية تقسم في البنوك (كما رأينا في الفصل الأول) إلى الودائع تحت الطلب والودائع الاستثمارية، والتي تشمل ودايع الادخارية (أو ودايع التوفير) والودائع لأجل. و يمكن تقديم هذه الخدمة من دون فوائد أو ربا كما يلي:

✓ الودائع تحت الطلب و الحسابات الجارية

إن الفقه الإسلامي أقر بأن الودائع التي توضع في البنوك ليست ودايع تامة و لا ناقصة، و إنما قروض مستحقة الوفاء دائما أو في أجل محدد.¹ و بما أن المودع يستطيع السحب من حسابه تحت الطلب متى شاء، و له أن يسحب كامل الوديعة في أي وقت يشاء، و معروف أن هذا النوع من الودائع لا يعطي البنوك فوائد عليها للعملاء، بل تتقاضى عمولات بسيطة، فإن القيام بهذه الخدمة لا يوقع البنك في شبهة الربا، بل يستطيع تقديم هذه الخدمة مقابل أجر لقاء الخدمات التي يؤديها في مقابل فتح الحساب للعميل.²

إذن فالودائع تحت الطلب تعتبر عقد قرض حسن قابل للرد عند الطلب، و لكن البنك يضمنها، فله أن يستخدمها مع أمواله في استثماراته، و لكن لا يتحمل أصحابها أية مخاطر كما لا يحصلون على أية أرباح، و عليه فإن التعامل بالودائع تحت الطلب و الحسابات الجارية يكون وفق الأحكام التالية:³

- لا تستحق هذه الودائع أية أرباح و لا تتحمل أية خسائر.
- يضمن البنك كامل قيمة الوديعة.
- يفوض المودع البنك بحرية التصرف بالوديعة ما دام ضامنا لها.
- للمودع حرية السحب جزء أو كامل قيمة الوديعة متى شاء.
- للمودع حرية استخدام هذا الحساب في تسوية أو أداء التزاماته المادية.
- لا يجوز للمودع سحب مبالغ أكثر من قيمة رصيد الوديعة.

¹ محمد باقر الصدر: البنك اللاربوي في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 84.

² محمود حمودة، مصطفى حسني: أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 175.

³ محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 186.

- يجوز للبنك أن يتقاضى عمولة لقاء خدمة هذه الحسابات (دون مبالغة).

✓ الودائع الادخارية (ودائع التوفير)

يمكن للبنك أن يجيز الذي يريد الإيداع على هيئة الادخار، أو التوفير بأخذ الخيارين التاليين:¹
- إما أن يودعها على أساس إقراضها للبنك كقرض حسن، و يخوّله ذلك السحب منها في أي وقت فيكون بذلك قد تحرر من الوقوع في الربا.
- أو أن يودع المال في حساب الاستثمار مع المشاركة في الأرباح و يبقى جزء منها لمقابلة السحب وفقا لاحتياجاته.

✓ الودائع لأجل

يستطيع البنك قبول هذه الودائع من أصحابها على أساس أنه وكيل عن صاحبها في استثمارها و توظيفها، بحيث يكون صاحب هذه الوديعة شريكا في ناتج الاستثمار إن كان ذلك غنما أو كان غرما، و هذا إما أن يكون المصرف هو الوكيل الفعلي في الاستثمار فيمارس إدارة عملية الاستثمار بإشرافها أو يدفعها إلى من يعمل بها بعقود تقوم على أسس إسلامية و هي عديدة منها المضاربة أو المشاركة. و عند تحقيق العوائد على أوجه الاستثمار المختلفة يقوم البنك باحتساب نصيب المودع من العملية الاستثمارية، و ذلك بإتباع نظم المحاسبة والتكاليف المتعارف عليها، فهناك عوائد غير ثابتة تتوقف على عائد العمليات التي تختلف من حال إلى حال، و قد يكون هناك خسارة أو عدم ربح كما هي الأحوال المتوقعة في العمليات الاستثمارية.

و أهم صيغة يمكن للبنك تطبيقها لتسيير الودائع الاستثمارية (الودائع الادخارية والودائع لأجل) هي صيغة المضاربة حيث يعتبر المودع صاحب المال. و المصرف عاملا فيه و يقتسمان ما يحصل من أرباح بنسبة محددة يجب الاتفاق عليها سلفا فمثلا قد يطلب المصرف 25% من الأرباح لقاء عمل، و يعطي 75% للمودعين.²

فالودائع هنا إذن لا تقسم بحسب حصولها على فوائد و إنما بحسب مشاركتها في الأرباح.

4. الاعتماد المستندي و خطابات الضمان

✓ الاعتماد المستندي

¹ محمود حمود، مصطفى حسين: أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، مرجع سبق ذكره، ص: 175-176.

² درويش صديق جستينة وآخرون: تطبيق القوانين المستمدة من الشريعة الإسلامية على الأعمال المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص:

تعتبر الإعتمادات المستندية من الأهمية بمكان، لأنها أساس التجارة الخارجية، وسبيل تسهيلها،¹ لذلك عمل الفقهاء على تكييف هذه الخدمة و إيجاد بديل لها، خاصة فيما يتعلق بمشكلة الاعتماد المستندي المغطى جزئياً، حتى تكون هذه الخدمة خالية من المحظورات الشرعية،² و عليه يمكن للبنوك أن تقدم هذه الخدمة كما يلي:

✓ فتح اعتماد مستندي مغطى بالكامل

في هذه الحالة لا يكون المتعامل في حاجة إلى تمويل البنك، لأن الغطاء المدفوع منه موجود في شكل وديعة، أو رصيد حساب جاري يمكّن البنك من السداد للمراسل، فور ورود المستندات مطابقة لشروط الاعتماد، و لا يحق للبنك سوى المصروفات الفعلية التي يتحملها و العمولات التي تتناسب مع أتعاب البنك، أو وفقاً للعرف المعمول به فعلاً، ويستحق البنك هذه المصروفات أو العمولات باعتباره أحد الشخصين إما وكيلاً أو أجييراً للمتعامل، وتخضع هذه العلاقة من الناحية الشرعية لقواعد الوكالة و الإجارة.³

✓ فتح اعتماد مستندي بغطاء جزئي

في حالة فتح العميل لاعتماد مستندي بغطاء جزئي فإن البنك يفرق بين حالتين:
الحالة الأولى: فتح اعتماد مستندي بغطاء جزئي عند فتح الاعتماد و الباقي يسدد عند ورود المستندات

و هذه لا تختلف عن الحالة الأولى في أن الاعتماد يعتبر في حكم المغطى بالكامل، فيما عدا المدّة التي تمثّل الفرق بين تاريخ خصم المراسل، و تاريخ دفع المستندات، و هذه عادة ما تكون أيّاماً محدودة. و يمكن للبنك الموافقة على هذه الحالة بشروط:

- دراسة العملية المصرفية وفقاً لمعايير دراسة عمليات التمويل العادية، مع الاطمئنان إلى المركز المالي للعميل وقدرته على السداد، و سمعته، و سلوكه فيما يتعلق بالالتزام بدفع قيمة المستندات فور وصولها.

- أن يزداد قيمة الغطاء النقدي المدفوع عند الفتح و يفضل ما أمكن، أن يسدد العميل الباقي تباعاً حتى ورود المستندات.

¹ سمير الشاعر: البنوك الإسلامية من الفكرة إلى الاجتهاد، مرجع سبق ذكره، ص: 131.

² محمد بن سالم بن عبد الله بحضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 77.

³ الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، مرجع سبق ذكره، ص: 191.

- يكتفي البنك في هذه الحالة بتحصيل عمولة الاعتماد و المصروفات الإدارية الفعلية التي تحملها
لكون هذه العملية نكيف على أساس الوكالة و الإجارة.
و يمكن للبنك أن يتغاضى عن الفرق بين تاريخ خصم المراسل للقيمة و تاريخ سداد العميل لقيمة
المستندات إذا ما كانت محدودة، باعتبار المبلغ خلال هذه المدّة قرضاً حسناً (بدون فائدة) و خاصة إذا
كان العميل حسن السلوك و السمعة.¹

**الحالة الثانية: فتح اعتماد مستندي بغطاء جزئي و الباقي يؤجل سداده لفترة معينة بعد تاريخ
خصم قيمة المستندات مع التزام البنك بالدفع للمورد**

يدرس البنك هذه الحالات باعتبارها عمليات تمويل، و من ثم فإنه يتم اختيار الصيغة التمويلية
الملائمة لها، و يراعى أولاً في ذلك رغبة المتعامل (طالب التمويل) و من ثم يكون أمامنا تقديم التمويل
بصيغة المراجعة أو المشاركة أو المضاربة²، و في ما يلي أنواع الاعتماد حسب كل صيغة:³

● اعتماد المراجعة

في حالة طلب العميل فتح الاعتماد المستندي دون قدرته على تغطية المبلغ كلياً فيحتاج حينئذ
للحصول على تمويل من البنك لشراء ما يحتاجه من السلع المتوفرة في السوق الخارجي، ويستند اعتماد
المراجعة إلى عقد المراجعة للآمر بالشراء المعروف بالمراجعة المصرفية.
و يشترط في اعتماد المراجعة عدة ضوابط يجب مراعاتها لكي تكون المعاملة مشروعة منها:
- يجب أن يطلب العميل التمويل من المصرف بأسلوب اعتماد المراجعة قبل فتح الاعتماد باسمه،
وقبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.
- يصدر العميل وعداً بالشراء للبنك في بداية التعامل، يقوم المصرف على أساسه بالاتصال بالبائع
لإجراء عملية استيراد السلعة وتملكها.
- يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع المصرف نفسه، كما يشترط أن يتم فتح الاعتماد باسم
المصرف لأنه هو المشتري من البائع وليس العميل.
- إبرام عقد المراجعة بين المصرف والعميل الأمر بالشراء بعد وصول السلعة وتسليم المستندات من

¹ الغريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، مرجع سبق ذكره، ص: 192.

² المرجع نفسه، ص: 193.

³ سمير الشاعر: البنوك الإسلامية من الفكرة إلى الاجتهاد، مرجع سبق ذكره، ص: 135-140.

قبل البنك.

- يجوز البنك بتظهير مستندات الشحن للعميل المشتري بالمراجحة لكي يتمكن من تسلم السلعة.
- لا يجوز للمصرف أن يطالب العميل الأمر بالشراء بدفع عمولة عن فتح الاعتماد في حالة اعتماد المراجحة القائم على الأمانة، لأن المصرف يفتح الاعتماد لصالحه بصفته المشتري للسلعة، و لكن يمكن للمصرف إضافة التكاليف الفعلية المتعلقة بصفته المشتري للسلعة، كما يمكنه تحميل للمشتري عمولة فتح الاعتماد من خلال إدراجها في التكلفة، إذا تم فتح الاعتماد لدى بنك آخر.

أما الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المراجحة فتكون على النحو الآتي:

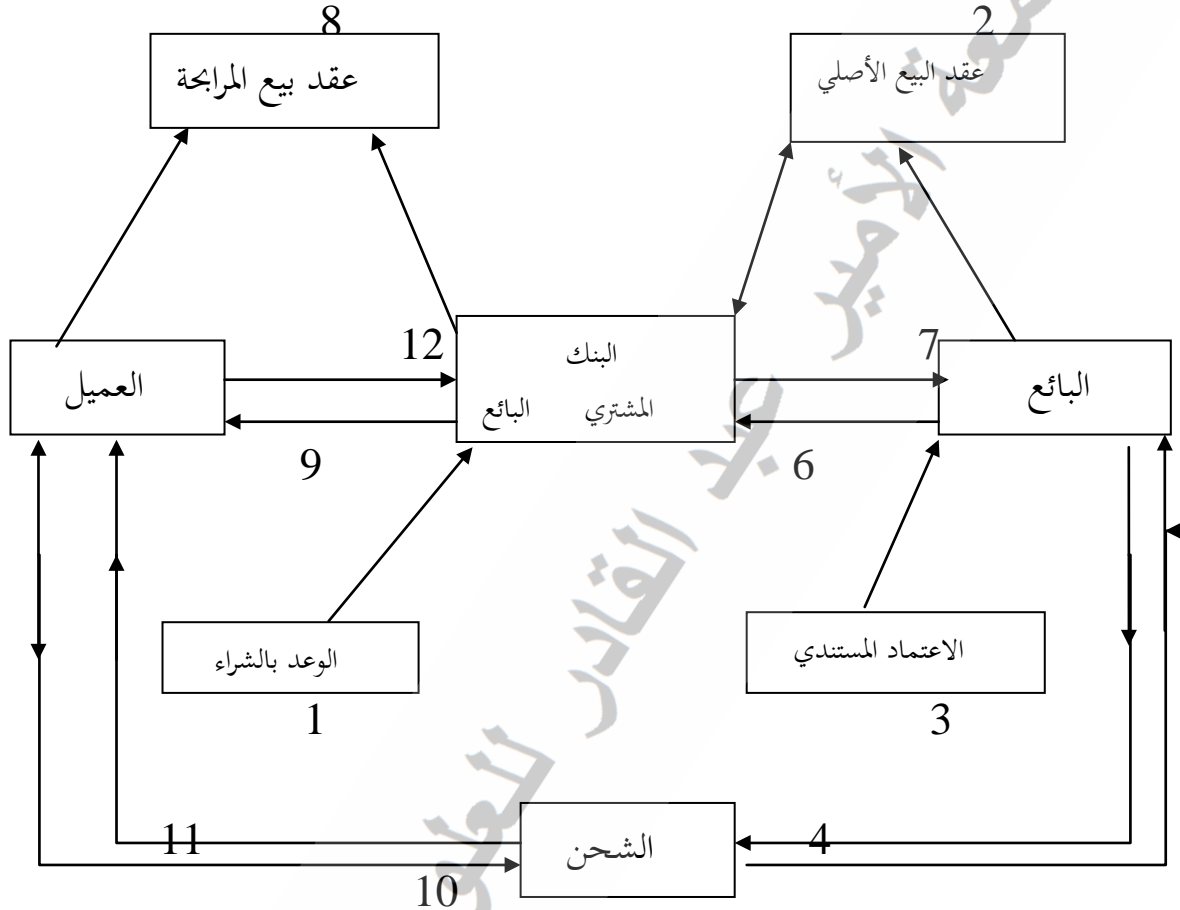
جدول رقم (1): يوضح الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المراجحة

رقم الخطوة	المهمة
(1)	ييدي العميل رغبته في استيراد سلعة من الخارج محددًا أوصافها و مبينا ما لديه من عروض حولها، و يتقدم بوعده لشرائها من المصرف بالمراجحة بعد أن يتملكها المصرف.
(2)	يدرس المصرف طلب العميل، و بعد الموافقة و تحديد شروط التعامل، يقوم بشراء السلعة و من البائع و يتفق معه على شروط الاعتماد.
(3)	يصدر المصرف اعتماد مستندي لصالح البائع و يبلغه به مباشرة أو عن طريق مصرف مراسل حسب ما يتم الاتفاق عليه.
(4) (5)	يسلم البائع السلعة إلى ريان السفينة الذي يسلمه وثائق الشحن.
(6) (7)	يسلم البائع المستندات و وثائق الشحن إلى المصرف الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
(8) (9)	يرم المصرف عقد بيع المراجحة مع العميل الواعد بالشراء طبقا لما اتفق عليه في وثيقة الوعد و يظهر للعميل المشتري مستندات الشحن.
(10)	يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة .
(11)	
(12)	يقوم المشتري بسداد ثمن السلعة التي اشتراها بالمراجحة في الآجال المتفق عليها.

المصدر: سمير الشاعر: المصارف الإسلامية من الفكرة إلى الاجتهاد، مرجع سبق ذكره، ص: 136.

و الشكل الموالي يوضح الخطوات العملية لاعتماد المراجعة في البنوك:

شكل رقم(4): الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المراجعة



المصدر: سمير الشاعر: المصارف الإسلامية من الفكرة إلى الاجتهاد، مرجع سبق ذكره، ص:137.

● اعتماد المشاركة

في هذا الاعتماد يسهم العميل بجزء من قيمة الاعتماد، و يسهم المصرف بالباقي، و يتم تنفيذ اعتماد المشاركة بمراعاة الضوابط التالية:

- أن يطلب العميل التمويل من المصرف بأسلوب اعتماد المشاركة قبل أن يبرم العقد الأصلي مع البائع المصدر.
- أن يتم التعاقد لشراء السلعة من البائع وكذلك فتح الاعتماد باسم أي من الطرفين، لأنه يحق للشريكين في عقود المشاركة المساهمة بالعمل بالإضافة إلى تقديمهما حصة من رأس المال.

- يتم تحديد موضوع المشاركة بين الطرفين، فقد يتفق الطرفان على البيع عاجلا أو آجلا فيكون ربح المشاركة حينئذ ما زاد عن حصة المصرف من ثمن البيع، و لكن يشترط في هذه الحالة أن يكون البيع للشريك بوعده ملزم ولا مشروطا في عقد المشاركة حتى لا تؤول المعاملة إلى ضمان الشريك لشريكه الممنوع شرعا، أما الخسارة فتقسم بين الطرفين بنسبة المساهمة من كل طرف.

الحالة الثالثة: فتح اعتماد مستندي غير مغطى بالكامل

يستطيع البنك تمويل العملاء الذين لديهم القدرة على العمل و تنفيذ الصفقات التجارية دون أن يكون لهم رأس المال أو الموارد الذاتية اللازمة، ومثال ذلك رغبة العملاء في استيراد سلع ومنتجات لهم القدرة على ترويجها محليا وتحقيق مكاسب مادية منها. ففي هذه الحالة يمكن للبنك تشجيع هؤلاء التجار بتمويلهم عن طريق ما يسمى باعتماد المضاربة، بحيث يقدم البنك رأس المال اللازم لشراء السلع موضوع المضاربة ويتولى العميل تسويقها وتحقيق الربح الذي يوزع بين الطرفين، و بهذا الأسلوب لا يحتاج العميل إلى تقديم أي غطاء نقدي للاعتماد المستندي المطلوب فتحه لاستيراد السلع في حالة اعتماد المرابحة أو المشاركة، و في ما يلي تعريف لاعتماد المضاربة.

● اعتماد المضاربة

يشترط في اعتماد المضاربة عدة ضوابط يجب مراعاتها لكي تكون المعاملة صحيحة منها:

- أن يطلب العميل التمويل من المصرف بأسلوب اعتماد المضاربة قبل أن يبرم عقد البيع أي مع البائع المصدر.
- 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 خلافا لاعتماد المرابحة الذي يشترط فيه فتح الاعتماد باسم المصرف.
- يوزع الربح الناتج عن هذه الصفقة الممولة باعتماد المضاربة، بحسب ما هو متفق عليه من الطرفين بنسب مئوية شائعة بينهما، أما الخسارة فيتحملها المصرف بالكامل باعتبارها ربّ المال (الممول). أما الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة فهي تكون على النحو التالي:

جدول رقم (2): يوضح الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة

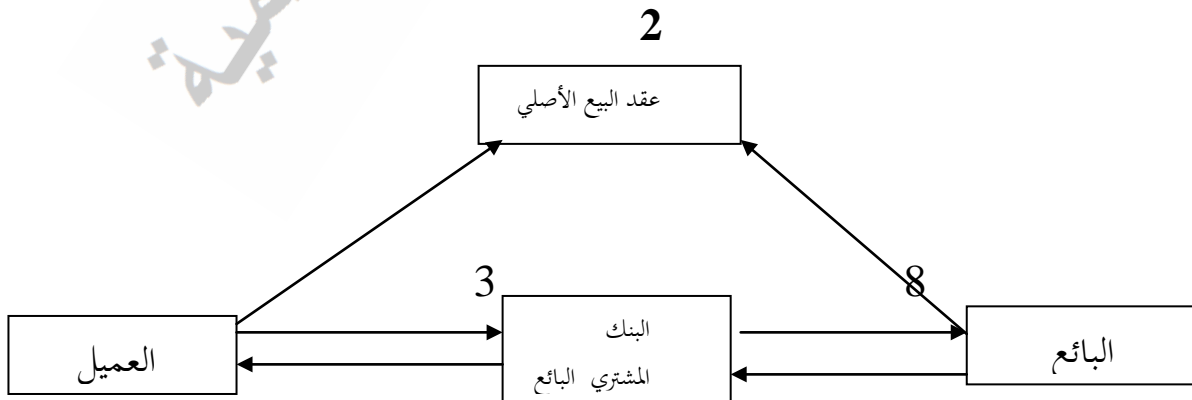
رقم الخطوة	المهمة
(1)	ييدي العميل رغبته في تنفيذ عميلة المضاربة مع المصرف حيث يقدم المصرف رأس المال

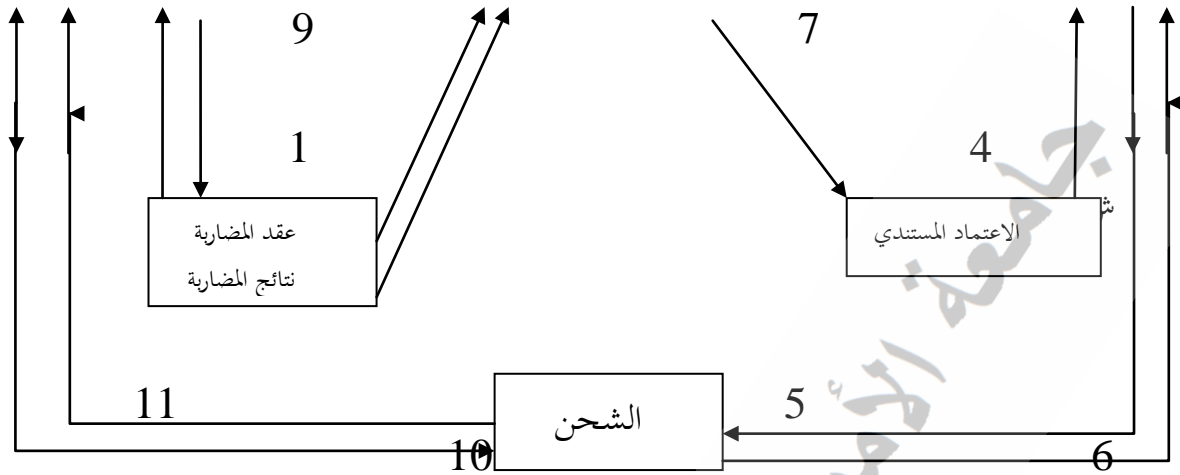
	اللازم لتنفيذ عملية شراء السلع معينة و يقوم العميل بصفته المضارب بتسويقها و تحقيق الربح منها، و بعد موافقة المصرف و تحديد شروط التعامل يبرم الطرفان عقد المضاربة و يفتح المصرف حسابا خاصا لعملية المضاربة تودع فيه المبالغ تحت تصرف العميل المضارب.
(2)	يقوم المضارب بإتمام الإجراءات اللازمة لشراء السلعة التي سيتم المتاجرة فيها، و يبرم عقد البيع مع البائع الأصلي في الخارج و يتفق معه على الشروط الاعتماد المستندي.
(3)	يطلب العميل المضارب من المصرف فتح اعتماد مستندي لصالح البائع الأصلي طبقا للشروط المتفق عليها.
(4)	يصدر المصرف اعتماد مستندي لصالح البائع و يبلغه به مباشرة أو عن طريق مصرف مراسل حسب ما يتم به الاتفاق.
(5) (6)	يسلم البائع السلعة إلى ريان السفينة، الذي يسلمه و تائق الشحن.
(7) (8)	يسلم البائع المستندات و و تائق الشحن إلى المصرف الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاتفاق.
(9)	يظهر المصرف للعميل المضارب مستندات الشحن لتمكينه من تسلم السلعة.
(10) (11)	يسلم المضارب المستندات إلى وكيل شركة الملاحه في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.
(12)	يقوم المضارب بتسويق السلعة، و يصفى عملية المضاربة في نهاية المدة المحددة، و يتم توزيع ما تحقق من أرباح بين الطرفين حسب النسب المتفق عليها.

المصدر: سمير الشاعر: المصارف الإسلامية من الفكرة إلى الاجتهاد، مرجع سبق ذكره، ص: 140.

و الشكل الموالي يوضح لنا خطوات تنفيذ اعتماد المضاربة في البنوك:

شكل رقم (5): الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة





المصدر: سمير الشاعر: المصارف الإسلامية من الفكرة إلى الاجتهاد، مرجع سبق ذكره، ص: 138.

✓ خطاب الضمان

حرصاً على إصدار خطاب الضمان دون الوقوع في المخالفات الشرعية خاصة عندما يتعلق الأمر بخطاب الضمان غير مغطى، فإنه يجبذ أن يكون لدى العميل وديعة لدى المصرف، تغطي قيمة خطاب الضمان بالكامل. و طالما أن الوديعة مجمدة لدى المصرف فإنه يستطيع أن يعمل فيها فيمنح لصاحبها خطاب الضمان المطلوب، و يأخذ تكاليف قيامه بهذا العمل، و لكن إن لم يكن هذا الغطاء كافياً فإن المصرف يستطيع أن يقدم خطاب الضمان لعميله على شروط المشاركة، و يكون خطاب الضمان في هذه الحالة بمثابة تمويل لعامل يقوم في المال بعمله.¹

من خلال ما تقدم يمكننا تلخيص شروط أو قيود تقديم خطاب الضمان كما وضعها الفقهاء كما يلي²:

- أن يكون لطالب خطاب الضمان وديعة لدى البنك تغطي قيمة الخطاب بالكامل، و طالما أن الوديعة مجمدة لدى البنك فإنه يستطيع أن يعمل فيها و يمنح لصاحبها خطاب الضمان المطلوب.
- أن يتقدم عميل من عملاء البنك ليكفل طالب خطاب الضمان ويشترط كذلك أن تغطي وديعة الكفيل قيمة المبلغ المنصوص عليه في خطاب الضمان بالكامل.
- إذا لم يكن الغطاء كافياً من طالب الخطاب ولم يقدم عميلاً آخر يكفله فإن البنك يستطيع أن

¹ عوف محمود الكفراوي: البنوك الإسلامية، النقود و البنوك في النظام الإسلامي، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر 1998م، ص: 63.

² ناصر سليمان: تطوير صيغ تمويل قصيرة لأجل في البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 313.

يقدم خطاب الضمان لطالبه على شرط المشاركة وتحقيق ذلك أن البنك بضمانه يقبل المشاركة في الغرم أو هو يقبل تحمل الغرم كاملا، فيكون في هذه الحالة بمثابة تمويل لعامل يقوم في الحال بعمله.

5. بطاقات الائتمان المصرفية

من الممكن الاعتماد على بدائل شرعية لبطاقات الائتمان الشائعة و الصادرة عن البنوك، بحيث يعدّل نظام البطاقات، و يجرّد من المحظورات الشرعية، و أهمها تجنب الفوائد البنكية،¹ وهناك محاولات لإيجاد بدائل شرعية عن هذه البطاقات و من هذه المحاولات ما يلي:

✓ بطاقة المراجعة

يعتمد هذا البديل على قيام مصدر البطاقة بتوكيل حاملها وكالتين، إحداهما وكالة عامة لشرائه لمصدر البطاقة ما يرغب حاملها من سلع وخدمات، الثانية وكالة بقيام حامل البطاقة ببيع هذه المشتريات لنفسه بصفته وكيلا عن مصدر البطاقة فيتولى بذلك حامل البطاقة طرفي عقد البيع من الإيجاب بصفته وكيلا عن مصدر البطاقة في البيع و من القبول بصفته أصيلا عن نفسه. فإذا رغب حامل البطاقة أي سلعة أو خدمة اشترى ما يرغب لمصدر البطاقة بصفته وكيلا عنه في الشراء، وأحال البائع على مصدر البطاقة بثمن البيع، ثم يشتري من نفسه ذلك المبيع بصفته وكيلا عن مصدر البطاقة في البيع بثمن الشراء و زيادة ربح المراجعة، ثم يقوم مصدر البطاقة بقيد ثمن بيعها على حاملها في حسابه لديه.²

يتضح من هذا البديل ما يلي:³

- اعتماده على التوكيل العام في الشراء.
- اعتماده على التوكيل في البيع وعلى تولى حامل البطاقة طرفي العقد.
- عدم حسم شيء في أثمان حامل البطاقة حيث إن ثمن مشترياته يتكون من ثمن شرائها من البائعين و زيادة ربح المراجعة.
- تعتبر هذه البطاقة بأنها أداة وفاء لدى التجار لحصول حاملها على جميع ما يشتري من سلع

¹ ابراهيم محمد شاشو: بطاقة الائتمان حقيقتها وتكييفها الشرعي، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد 3، جامعة دمشق، 2001م، ص: 668.

² عبد الله بن سليمان المنيع: بطاقة الائتمان، مجلة المجمع الفقهي الإسلامي، السنة 9، العدد 11، مكة المكرمة، المملكة العربية السعودية، 1998م، ص: 112.

³ محمد بن سالم بن عبد الله بخضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، مرجع سبق ذكره، ص: 47.

وخدمات لدى المؤسسات التجارية والحكومية، و يمكن للبنك العمل بهذه البطاقة، إذ لم تجد الهيئات الشرعية حرجا من إصدارها لخلوها من المحظورات الشرعية.

✓ بطاقة الخصم الشهري

يمكن للبنك أن يصدر هذه البطاقة على أن يحدد سقف السحوبات بالبطاقة بمقدار الراتب الشهري أو بنسبة 80 % من الراتب، بضمان الراتب أو أي ضمان آخر، على ألا يدفع البنك أي فائدة مصرفية على ذلك.¹

6. الأوراق التجارية

إن العمليات على الأوراق التجارية تنحصر في خصم الأوراق التجارية و تحصيلها. فالبنك يمكنه تحصيل الأوراق التجارية التي يضعها الدائنون لدى المصرف و يفوضونه بقبضها، و يمكن للبنك أخذ عمولة و مصاريف في هذا الشأن مقابل أجر على هذا العمل. و لكن لا يستطيع البنك أن يقوم بخصم الأوراق التجارية أي بدفع قيمة الدين المحرر عند تقديم الكمبيالة مخصوما منه سعر الفائدة أو ما يقابله عن مدة الانتظار فذلك من الربا.

و في هذا الصدد يذكر البعض أن البنك يستطيع أن يعالج القيام بهذه العملية على أحد الوجهتين التاليتين:

- أن يدفع قيمة الكمبيالة كاملة و يتفق مع المدين على أن يكون المبلغ الذي قام البنك بسداده بمثابة تمويل يشارك المدين في ناتجه على شروط أحد العقود الصحيحة في الإسلام.

- إذا كان المستفيد من الكمبيالة عميلا في المصرف له حساب جاري فيه، فإن المصرف يستطيع أن يصرف لهذا المستفيد قيمة الكمبيالة كاملة بغير أن يخصم من قيمتها ما تخصمه عن مدة

الانتظار، و ليس في ذلك ظلم و لا غبن على المصرف فالمصرف يستثمر الحساب الجاري لهذا المودع، و لا يؤدي إليه أية فائدة فلماذا لا يصرف كمبيالة إلا بعد خصم فائدة من قيمتها؟

و بهذا فإن شروط جواز هذه العملية في البنك يكون مرتفعا بثلاث شروط:

الأول: أن يكون للعميل المستفيد من الكمبيالة حساب جاري في المصرف.

الثاني: أن يكون هذا الحساب في المتوسط لا يقل عن ثلث أو نصف قيمة الكمبيالة التي تقدم

المصرف لصرفها، و ذلك حتى لا يساء تقديم الكمبيالات للبنوك لدفع قيمتها بكثرة قد تعرقل أعمالها

¹ ابراهيم محمد شاشو: بطاقة الائتمان حقيقتها وتكييفها الشرعي، مرجع سبق ذكره، ص: 668.

وتؤدي لنقص السيولة.

الثالث: أن يرفق بالكمبيالة الفاتورة أو المستند الدال على موضوعها ضمان الجدية.¹

المطلب الثالث: طرق تطوير الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك الإسلامية

إن البنوك الإسلامية ليست بمعزل عن التطورات السريعة التي يشهدها مجال الصيرفة، و في ظل المنافسة و المواجهة الشديدة على البنوك الإسلامية أن تثبت نفسها. و لكي تنجح في ذلك لا بد أن تولي اهتماما بتطوير الخدمات التي تقدمها و ذلك يكون إما بتطوير الخدمة ذاتها أو بتوفير البيئة المناسبة لتنمية هذه الخدمات و تحسينها و ذلك من خلال ما يلي:

1. تطوير الخدمات المصرفية غير الاستثمارية

من خلال ما رأيناه في المباحث السابقة، فإن البنوك الإسلامية تعتمد في تقديمها للخدمات المصرفية غير الاستثمارية على صيغ إسلامية أهمها المراجعة، المشاركة، و السلم، و عليه لتطوير هذه الخدمات علينا أن نظور هذه الصيغ الإسلامية حتى تتلائم مع متطلبات العملاء، و لسد الفجوات التي يمكن أن يحدثها التطبيق المصرفي لهذه الصيغ (و بالتالي للخدمة المصرفية غير الاستثمارية)، حيث يمكن لهذه الأخطاء و الفجوات أن تدخلها دائرة المحظورات الشرعية، و في ما يلي مقترحات لتطوير هذه الصيغ:

✓ تطوير صيغة المراجعة²

تعتمد البنوك الإسلامية كثيرا على صيغة المراجعة للأمر بالشراء، في الممارسات المصرفية، و من الأخطاء الجسيمة التي تحدث في البنوك الإسلامية عند تطبيق هذه الصيغة، هو قيام البنك الإسلامي بتوكيل العميل بشراء السلعة الممولة بالمراجعة بنفسه أو تكليف إدارة المشتريات بجلب السلعة مع وضع شروط تفسد عقد البيع من الناحية الشرعية.

و المقترح القائم لتطوير هذه الصيغة، و تجنب الوقوع في مثل هذه الأخطاء، هو أن يمتلك البنك الإسلامي شركة تابعة له تتولى القيام بعمليات الشراء للسلع المطلوبة من طرف العملاء، و وضع هذه السلع في مخازن الشركة، و بالتالي تعتبر في حيازة البنك ثم يتم تسليمها للعميل. و الإجراءات الحالية التي تتم تقتضي بأن يكتب العميل عقد مسبقا يلتزم فيه بالشراء .

و يمكن للبنك أيضا أن يتفق مع عدد من الشركات التجارية الكبرى التي تعمل في مجال تسويق

¹ عوف محمد الكفراوي: البنوك الإسلامية، النقود والبنوك في النظام الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 159-160.

² شهاب أحمد العازي: إدارة البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 36-38.

منتجات متخصصة أو متنوعة (داخل أو خارج البلاد) على أن يقوم بتحويل طلبات عملائه الراغبين في الشراء بالمراجحة إليها. فحينما يطلب أحد العملاء شراء سلعة معينة بالمراجحة ترشده الإدارة المختصة في البنك إلى المعروضات، أو القوائم السلعية، و المواصفات، و الأسعار التي لدى الشركات التجارية التي جرى الاتفاق معها. و لا يعني أن صيغة المراجحة سوف تصبح متاحة للعملاء في إطار القوائم السلعية التي تعرضها هذه الشركات فقط، و إنما ستكون لها الأولوية، فإن وجد العميل طلبه لدى شركة معينة فإنه يطلب من البنك شراءها لصالحه، و لا يعتبر البيع نهائياً، مع ذلك حتى يتسلمها و يتأكد من موافقتها للمواصفات.

و من المتوقع عند قيام البنك بالاتفاق مع بعض الشركات التجارية على هذا النحو المذكور أن يحصل على مزايا خاصة من جهة السعر، وهذا أمر متوقع، خاصة في مناخ المنافسة السائدة بين الشركات التجارية الكبرى التي تعمل على تسويق و توزيع سلع متنوعة و متخصصة على مستوى العالم، كما يمكن طبعاً أن يشترط البنك أسعاراً خاصة من هذه الشركات، مقابل قيامه بدور في ترويج بضائعها، و حيث أن المراجحة من بيوع الأمانة، فإن العميل سوف يطلع على السعر الخاص الذي تباع به الشركة للبنك، و هو منخفض عن سعرها في السوق، و يجري الاتفاق بين العميل و البنك على الربح الذي يشترطه هذا الأخير على سعره، و هكذا يتاح للبنك أن يحقق لنفسه ربحاً مناسباً من العميل، بينما يحصل العميل على السلعة بعلاوة مقبولة.

✓ تطوير صيغة الإجارة¹

تأتي بعد عمليات المراجحة في الأهمية، ولتطوير هذه الصيغة من المهم أن يتم توسع البنوك الإسلامية في نشاط التجارة ولكن اعتماداً على أساليب جديدة يمكن التأكد من جوازها شرعاً، وكفاءتها اقتصادياً، مع ملاءمتها للواقع العلمي.

و من الاقتراحات التي طرحت لتطوير صيغة الإجارة، هو قيام البنك بتكوين شركات متخصصة لممارسة نشاط الإجارة، بمعنى أن تكون شركات مالكة لبيع السيارات مثلاً وبالتالي تأجيرها، وكذلك محلات تجارية، و مكاتب أعمال، أو مخازن أو شركات مالكة لمعدات و آلات الخ، و يلاحظ أن اقتراح تكوين هذه الشركات إنما يأتي أساساً لعدم مناسبة احتفاظ البنك، أو قيامه بالاستثمار بشكل مباشر في الأراضي أو الآلات إلا في حدود نسبة صغيرة، و محدودة من موارده التمويلية المتاحة، و ذلك لطبيعته

¹ شهاب أحمد العازي: إدارة البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 39-40.

كمؤسسة بنكية، هذا بالإضافة إلى أن هذه الشركات سوف تتمكن من التوسع بمرونة كافية، في عمليات التجارة كلما كانت مربحة، على العكس تماما من وضع البنك إذا ما قام بممارسة هذا النشاط مباشرة.

✓ تطوير صيغة المشاركة¹

- من الصيغ المستحدثة لتطوير صيغة المشاركة أسلوب الشراكة بالمراجحة، حيث يأخذ هذا الأسلوب من المراجحة بعض سماتها، و يقوم في الوقت نفسه على الشراكة فيما يتم الاتفاق عليه بين الطرفين من عمل الربح بينهما على ما اتفق. وآلية عمل هذه الشراكة تتمثل في:
- يقوم المتعامل مع المصرف الإسلامي بتقديم طلب للحصول على تمويل إما بصورة كلية، أو جزئية لشراء بضاعة معينة على أساس معرفة العميل بنوعية البضاعة و كيفية تسويقها إذ يحدد مواصفاتها ثم يطلب شراءها من المصرف.
 - يقوم المصرف بشراء البضاعة حسب المواصفات التي يحددها العميل وتبقى يده على البضاعة يد أمانة لا يد امتلاك، و يكون ذلك بالحيازة المشتركة للبضاعة بحفظ مفاتيح المخازن، وهذه الحيازة المشتركة تمنع من تحكّم المصرف بالعميل، وكذا من تحكّم العميل بالمصرف أو إجراء التسليم للشريك على اعتبار أن يده يد أمانة لا يد ملك أيضا، ومدلول يد الأمانة هنا، يفيد أنه لا يوجد ملك تام للبضاعة، لا للمصرف ولا للعميل وإنما الملكية مشتركة بين الاثنين.
 - يتم بيع البضاعة بموافقة المصرف الإسلامي ومعرفة العميل، و يتم تقاسم الربح في كل صفقة مباعة حسب النسبة المتفق عليها والتي يمكن أن تتراوح بين 30-50 % للمصرف والباقي للعميل.
 - يتم فتح حساب مستقل لكل صفقة، تحول إليه قيمة مساهمة المصرف الإسلامي في هذه الصفقة، وكذلك مساهمة العميل فيها ويتم شراء البضاعة بموجب شيكات مسحوبة على هذا الحساب، و أية مصاريف قد تنشأ نتيجة ذلك. وعند بيع البضاعة يوضع الثمن في هذا الحساب إلى أن تنتهي عملية البيع، و بعدها يتم استرداد رأس المال كل من المصرف و العميل، و كذا توزيع الأرباح بين الاثنين.
- إن هذا النوع من الشراكة يشكل عقدا بين المصرف و العميل من نوع جديد لا ينطبق عليه أي من

¹ إلياس عبد الله أبو الميجاء: تطوير آليات التمويل بالمشاركات في المصارف الإسلامية دراسة حالة الأردن ، رسالة دكتوراة (غير منشورة)، جامعة اليرموك، الأردن، 2007م، ص ص: 183-184.

عقود المضاربة و لا من عقود المراجحة للآمر بالشراء، لأنه لا يوجد التزام على العميل لشراء ما أمر به من جانبه، وإنما ينطبق عليه بأنه عقد من قبيل الشركة التي لا تتنافى مع قواعد الشريعة الإسلامية. و هذه الصورة من شركة المراجحة مناسبة جدًا لعمل المصارف الإسلامية، إذ تصلح في حال تعثر العميل في دين المراجحة، فيستطيع البنك مشاركته، و تصريف بضاعته من أجل أن يكون قادرًا على سداد دينه للبنك ضمن القواعد التي ذكرناها سابقًا.

✓ تطوير صيغة السلم

إن بيع السلم يمكن أن يحتل مكانة أهم من بيع المراجحة إذا أديرت عملياته بكفاءة، حيث أن درجة المخاطرة في بيع السلم تتعاطم كلما قلت الثقة في مقدرة البائع بالسلم على تسليم البضاعة بالمواصفات المطلوبة أو في التاريخ المحدد، و لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية يمكن للبنك الإسلامي أن يعتمد على عمليات بيع السلم بشكل خاص في مجال التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد). فمن الممكن عن طريق وكلاء متخصصين أو مع شركات، أن يجري الاتفاق مع أعداد كبيرة من منتجي سلعة تصديرية معينة على أن يتم شراء إنتاجهم في تاريخ لاحق محدد، و بمواصفات و كميات محددة بطرق السلم، على أن يتم إجراء عمليات بيع السلم لمستوردي هذه السلعة في خارج البلاد في التاريخ نفسه، و هذه العمليات يمكن أن تدرّ أرباحًا كبيرة للبنك إذا تمت بالكفاءة المطلوبة و في الوقت نفسه تسهم في عملية تنمية الصادرات التي هي جزء لا يتجزأ من عملية التنمية.¹

كما يمكن تطوير إدارة السلم في البنوك من خلال:²

- **إنشاء إدارة لبيع السلم :** هذه الإدارة لا تقوم بانتظار التجار الذين يتقدمون بطلبات التمويل تجارهم، و لكن القائمين على هذه الإدارة ينصبون بأنفسهم للبحث عن الفرص المناسبة، و اتخاذ كل ما من شأنه دراسة هذه الفرص، و يقوم بعد ذلك بالترويج لهذه الفرص الاستثمارية و ترغيب طالبي التمويل في هذه المشروعات و بعد ذلك يقوم بإصدار الأمر للتمويل و استلام السلعة.
- **إنشاء إدارة لتسويق السلع :** هذه الإدارة يتوافر فيها خبراء تسويق يكونون على دراية تامة بأسواق السلع و أحوال و ظروف السوق و تقلباتها، حتى يتمكنوا من تسويق السلع بعد استلامها من إدارة بيع السلم. كما يمكن للمصرف الإسلامي أن ينشئ شركة استثمارات

¹ شهاب أحمد العازي: إدارة البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 44.

² محمد عبد العزيز حسن زيد: التطبيق المعاصر لعقد السلم في المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 60.

السلم، و يكون غرضها الشراء و البيع الموازي في عقود السلم، و ذلك أن تكون ذات رأس مال متغير بحيث تضاف حصيلة البيع إلى رأس المال للشراء من جديد ليكون هناك نظام التجميع المتراكم في العمليات المتتابعة. و ينشئ المصرف شركة للتسويق يكون غرضها الشراء من شركة الاستثمارات على أساس تسويق ما تشتريه الشركة الثانية من الشركة الأولى و هذا الأسلوب يصلح إذا كانت عمليات السلم كثيرة، و السلع المتعامل فيها كثيرة بحيث تستلزم مبدأ التخصص.

2. تطوير آليات تقديم الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك الإسلامية من الناحية الإدارية

و ذلك من خلال:

✓ تطوير آلية الحل المصرفي لمشكلة الضمانات¹

تعد الضمانات الركن الرئيس الذي تستند إليه البنوك قبل اتخاذ أي قرار يخص العميل طالب الخدمة، فإذا ما ظل العميل في السداد فما على المصرف إلا التنفيذ على هذه الضمانات و استخلاص ديونه منها.

و تجدر الإشارة إلى أن عملية التنفيذ على الضمانات بالأخص العقارية منها قد يستغرق وقتاً طويلاً خاصة إذا لجأت هذه البنوك إلى المحاكم عندما تفشل جميع الوسائل الأخرى في إقناع العميل بالسداد، و هذا يعني أنه عندما يصل الأمر إلى المحاكم قد يكون الربح قد فات على المصرف بمضي الوقت و طول الأجل، و ما تسعى إليه المصارف هو تحقيق الأرباح و لا تتحقق هذه الأرباح إلا إذا التزم العميل بتسديد ديونه في أجلها المحدد دون تأخير. إذا فالعامل الأهم هنا هو الثقة بالعميل و ليس قوة الضمانات -لأن الضمانات قد تقف أحياناً دون مقدرة سداد دين العميل للمصرف- أما الثقة بالعميل فهي الضمان الأقوى للمصرف و بدونها تفقد كافة الضمانات قيمتها و إن وجدت. و يستطيع البنك

¹ إلياس عبد الله أبو الميجاء: تطوير آليات التمويل بالمشاركات في المصارف الإسلامية دراسة حالة الأردن، مرجع سبق ذكره، ص: 157-163.

الإسلامي معرفة هؤلاء العملاء من خلال تزكية عملاء آخرين أو موظفين لهم. كما وأن وسائل الحصول على المعلومة متوفرة في عالمنا المعاصر فقد أصبحت شبكة المعلومات و البيانات سهلة جدا في خضم عصر العولمة و الانترنت، إذ تستطيع البنوك العمل على بناء قاعدة معلومات تتوفر فيها كافة البيانات عن عملاء المصارف و أرباب الأعمال الذين يحاولون الاستفادة من الخدمات المختلفة للمصرف، و تصنيفهم بناء على تاريخ التعامل معهم و مدى التزامهم بحيث يستفاد من هذه القاعدة عند التعامل مع أي عميل. و بناء على ما سبق فإن الحل لمشكلة الضمانات يكون بالبحث عن العميل المناسب لمنحه الخدمة، حيث يكون الضمان الأقوى هو ثقة العميل بالإضافة إلى ضمانات أخرى تصاحب هذه الثقة.

✓ تطوير آليات انتقاء عملاء المصرف¹

يعد انتقاء العملاء المتعاملين مع المصارف أحد الأعمال المهمة التي تقوم بها هذه الأخيرة، و قد سبقت الإشارة في حديثنا عن آلية التعامل مع الضمانات بأن الثقة بالعميل من الأهمية بمكان، عندما يتعلق الأمر باختيار المتعاملين. بالإضافة إلى ذلك يمكن للمصرف اختيار عملائه بأن تكون هناك أفضلية في التعامل مع الأفراد و المؤسسات التي تحرص على ضبط حساباتها و دفاترها بإشراف محاسبين قانونيين ذوي السمعة الحسنة، و هذا بدوره يؤدي إلى توفر المعلومات الصحيحة و الدقيقة عن هؤلاء العملاء.

النقطة الأخرى تتجلى في اختيار العملاء من ذوي الخبرة الكافية و الاسم التجاري و التجارب الناجحة لأن هذه الخبرة تؤدي إلى دراية واسعة من قبل العميل في تعامله مع المصرف.

✓ تطوير آلية انتقاء موظفي المصرف الإسلامي²

إن الكوادر أو العمالة التي تريدها المصارف الإسلامية هي تلك المؤهلة بالعلوم المصرفية و الفقهية، مزودة بلغة العصر و أدواته، و بأعلى الإمكانيات الفنية و التقنية الحديثة، إذ يجب على هؤلاء العاملين الإلمام بالعديد من مفردات العلوم التالية: العلوم الإدارية (التسويق، إدارة الأعمال، الإدارة المالية) العلوم المحاسبية (المحاسبة المالية، محاسبة التكاليف...)، العلوم الاقتصادية (الاقتصاد التحليلي، والنقود والبنوك)،

¹ إلياس عبد الله أبو الهيجاء: تطوير آليات التمويل بالمشاركات في المصارف الإسلامية دراسة حالة الأردن، مرجع سبق ذكره، ص: 166-167.

² المرجع نفسه، ص: 168-170.

العلوم القانونية، والعلوم المعلوماتية والتكنولوجيا (علوم الحاسب، أنظمة المعلومات)، العلوم الفقهية (فقه المعاملات، والاقتصاد الإسلامي). والتي تؤهلهم لأن يكونوا من أصحاب المهارات المطلوبة في العمل المصرفي والإسلامي، فعملية الاختيار للموظفين والعاملين يجب أن تكون على معايير عالية من الشفافية والسلامة والصحة، وبعد الاختيار لابد أن يكون هناك تدريب لهم، ويجب أن تركز عملية التدريب على إضافة أبعاد جديدة لهؤلاء المتدربين وزيادة مهارات في التعامل المصرفي لديهم. وبعد عملية الاختيار والتدريب لابد من التقييم، إذ أن التقييم للوقوف على مردوديته م في العمل ومدى استجابتهم لبرامج التدريب وذلك من خلال المراقبة والملاحظة، فحين ينخرط الموظف في العمل المصرفي، تكون مراقبته من أجل بيان ما إذا كان قد استوعب وألم بجميع جوانب وظيفته أم أنه بحاجة إلى تدريب من نوع آخر. ولابد من الإشارة هنا إلى أن عملية التدريب لموظف في المصرف يجب أن لا تتوقف بل تستمر طوال العمر الوظيفي، ذلك لأن العمل المصرفي الإسلامي بحاجة إلى مواكبة كل جديد، وهذا يعني أن التدريب يجب أن يكون ملازماً للموظفين منذ بداية عملهم في المصرف إلى مراحل متقدمة من عمرهم الوظيفي.

✓ تطوير آليات الحد من المعوقات والمخاطر الخارجية¹

تتمثل المعوقات والمخاطر الخارجية في البيئة القانونية والاقتصادية التي تعمل فيها المصارف الإسلامية، وسياسة المصارف المركزية (خاصة وأن الكثير من المصارف الإسلامية تنشط في بيئة مصرفية ربوية)، وكذا سياسات وقرارات المنظمات والهيئات الدولية التي لها علاقة بعمل المصارف، وتكون لها قرارات نافذة عليها (مثل قرارات لجنة بازل).

وهذه المعوقات والمخاطر الخارجية محيطة بالمصارف الإسلامية ومرتبطة بها ارتباطاً مباشراً، إذ تؤثر على عملها وتحد من قدرتها على التوسع في نشاطاتها، ففي ما يتعلق بالبيئة القانونية فإنها لا توفر للمصارف الإسلامية الحماية القانونية الملائمة التي تمكنها من حفظ حقوقها في مواجهة متعاملينها، في ظل طبيعة الواقع الذي تعمل فيه، إذ لا توفر لها قوانين لتنظيم أعمالها ولحفظ حقوقها عند تعرضها لبعض المخالفات والتصرفات الخاطئة من متعاملينها.

أما فيما يتعلق بالمصرف المركزي وتعليماته التي يصدرها للمصارف الإسلامية والتي تكون أحياناً بعيدة كل البعد عما يمكن أن يطبق على مصرف إسلامي، وأحياناً أخرى يحتاج إلى عدّة أشهر من النقاش

¹ إلياس عبد الله أبو الهيجاء: تطوير آليات التمويل بالمشاركات في المصارف الإسلامية دراسة حالة الأردن، مرجع سبق ذكره، ص 175-180.

معه من أجل الوصول إلى الصيغة الملائمة لعمل المصرف الإسلامي ضمن هذه التعليمات وتعديلاتها، وكذلك السياسات التي يمارسها لمراقبة أداء المصارف الإسلامية والتي منها سياسة الاحتياطي القانوني، وسياسة السيولة النقدية، وسياسة الملجأ الأخير للسيولة، فإنها جميعاً تحد من قدرة المصارف الإسلامية بشكل أو بآخر، وتعيق من عملها.

وفي ما يتعلق بقرارات لجنة بازل، فإن أهم قرار يؤثر على عمل المصارف الإسلامية فذلك المتعلق بكفاية رأس مال المصارف. ولا بد من الإشارة إلى أن بعض تلك المعوقات، لا يمكن السيطرة عليها و بالتالي لا يمكن الحد منها بجهود فردية، من مصرف إسلامي وحده أو مصرف مركزي بمفرده، وإنما لا بد من تكاتف المصارف الإسلامية على مستوى العالم، وكذلك الدول الإسلامية التي ترغب بانتشار العمل المصرفي الإسلامي.

و الآليات المقترحة للحد من المعوقات الناتجة عن البيئة القانونية تتمثل في المطالبة من قبل هيئات ممثلة في المصارف الإسلامية على مستوى الدولة الواحدة، أو مجموعة الدول الإسلامية بقوانين وتشريعات كفيلة بمساندة المصارف الإسلامية، لتوفير البيئة القانونية الملائمة لأعمالها وتوسيع نشاطاتها.

أما في ما يخص البنوك المركزية فعليها أن تراعي خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي، على اعتبار أن هذه المصارف (الإسلامية) ليست جهات مختصة بالإقراض والاقتراض، والآلية المقترحة هنا تتمثل في إيجاد لجنة خاصة لدراسة العلاقات بين المصارف المركزية والمصارف الإسلامية لحل جميع الإشكالات والمشاكل المتوقعة من أجل إيجاد نوافذ واضحة للعمل المصرفي الإسلامي، وأن تشمل هذه اللجنة فقهاء ومصرفيين واقتصاديين وقانونيين وخبراء من المصارف الإسلامية والمصارف المركزية، لإيجاد حلول ناجعة بما يخدم هذه المصارف وعملها. ولا بد أيضاً بأن يكون هناك تطوير للسياسات الرقابية لأعمال المصارف الإسلامية من قبل هذه المصارف نفسها عن طريق اللجنة الخاصة الآنف الذكر، ومن بين السياسات التي

ينبغي تعديلها، هو تعديل سياسة الاحتياطي النقدي لتصبح فقط على الودائع الجارية وتحت الطلب، لأن المصرف الإسلامي مطالب بردها، أما الودائع الاستثمارية فلا يجب تطبيق مثل هذه النسبة عليها لأنها مشاركة في الربح والخسارة، فهي أموال لأصحابها يستثمرها المصرف الإسلامي ضمن نطاق السيولة التي تمكنه من ردها عند الاستحقاق كأموال مشاركة في الربح والخسارة، فإن خسرت دون تعدد أو تقصير من المصرف، فلا يوجب ردها للعميل، والعكس صحيح، أي أنه إذا حدث أي تقصير فإن المصرف مطالب بردها.

و يمكن إضافة آلية متعلقة بسياسة الملجأ الأخير للسيولة (الاقتراض) وهذه الآلية ينبثق وجودها من إنشاء صندوق احتياطي مالي دولي أو صندوق خاص مشترك الاحتياطي النقدي تساهم فيه المصارف الإسلامية، تكون مهمته مدد هذه المصارف بالسيولة المطلوبة عند الحاجة، ويتم إقراض أي مبلغ من هذا الصندوق بدون فائدة إذا كان لفترة قصيرة أو على أساس المشاركة أو المضاربة إذا كان لفترة طويلة وهكذا فإن هذه المصارف سوف تحصل على السيولة وفق الطرق الشرعية. و من ناحية إدارة المخاطر بعض الطرق المقترحة هي كالاتي:

- على جميع البنوك المركزية أن تضع للبنوك الإسلامية تشريعا متخصصا لها يعكس طبيعة أعمالها وأنشطتها وخدماتها.
- أن تكون طبيعة تعليمات البنوك المركزية في مجال الإشراف و الرقابة عليها متفاوتة تماما مع طبيعة الإشراف و الرقابة على البنوك التجارية.
- تخصيص موارد لإعداد حزمة من التقارير الدورية عن المخاطر مثل تقارير المخاطر التشغيل و مخاطر السيولة و مخاطر السوق.

خلاصة الفصل

كخلاصة لما سبق نستنتج أن البنوك التجارية تستطيع أن تنتقي من صيغ التمويل الإسلامي ما تغطي به احتياجات الناس و مطالبهم و تتخلى عن المعاملات الربوية. فقد أسهم الكثير من المفكرين و الاقتصاديين الإسلاميين و الفقهاء في بلورة هذه الصيغ. و تبين كيفية تطبيقها في المصارف التجارية بما لا يتنافى و مقاصد الشريعة و لا يتعارض أيضا مع ما هو متعارف به في العرف الاقتصادي عند الناس.

الفصل الرابع: تقديم الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في بنك البركة الجزائري

- ❖ المبحث الأول: تقديم بنك البركة الجزائري فرع قسنطينة 402
- ❖ المبحث الثاني: الخدمات المقدمة من طرف بنك البركة الجزائري فرع
قسنطينة 402

الفصل الرابع: تقديم الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في بنك البركة الجزائري

تمهيد

بعد الدراسة النظرية لأهم عناصر الموضوع، سنتطرق في الفصل الرابع و هو الفصل التطبيقي إلى دراسة الواقع العملي و التطبيقي للخدمات المصرفية غير الاستثمارية، و قد اخترنا بنك البركة الجزائري، للقيام بهذه الدراسة، حيث و في المبحث الأول الذي أفردناه للتعريف ببنك البركة الجزائري، و بنك البركة فرع قسنطينة. أما في المبحث الثاني فقد تحدثنا عن الخدمات التي يقدمها بنك البركة مع إعطاء تقييم لكل خدمة من الخدمات.

المبحث الأول: تقديم بنك البركة الجزائري

المطلب الأول: نبذة عن مجموعة البركة المصرفية¹

مجموعة البركة المصرفية هي شركة مساهمة بحرينية مرخصة كمصرف إسلامي من مصرف البحرين المركزي، ومدرجة في بورصتي البحرين و نازداك دبي. وتعتبر البركة من رواد العمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم لم حيث تقدم خدماتها المصرفية المميزة إلى حوالي مليار شخص في الدول التي تعمل فيها، وقد حصلت المجموعة على تصنيف ائتماني بدرجة - BBB و A-3 (للتزامات قصيرة الأجل) من قبل مؤسسة ستاندرد أند بورز العالمية. و تقدم بنوك البركة منتجاتها وخدماتها المصرفية والمالية وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية السمحة في مجالات مصرفية التجزئة، والتجارة، والاستثمار بالإضافة إلى خدمات الخزينة، هذا و يبلغ رأس المال المصرح به للمجموعة 1.5 مليار دولار أمريكي، كما يبلغ مجموع الحقوق نحو 1.8 مليار دولار أمريكي. و للمجموعة انتشار جغرافي واسع ممثل في وحدات مصرفية تابعة و مكاتب تمثيل في خمسة عشر دولة تدير أكثر من 450 فرع في كل من: الأردن، تونس، السودان، تركيا، مملكة البحرين، مصر، الجزائر، باكستان، جنوب أفريقيا، لبنان، سورية، اندونيسيا، ليبيا، العراق و المملكة العربية السعودية.

و رغم أن مجموعة البركة المصرفية حديثة النشأة نسبياً، إلا أن جذورها تعود إلى نحو 30 عاماً مضت. و عقب إنشائها وبعد وضع بنية تحتية مركزية ملائمة للحوكمة والإدارة المؤسسية، نفذت

¹www.albaraka.com.bh

المجموعة اكتتبا خاصا و آخر عامًا في سنة 2006 م، واللذان استهدفا جذب اهتمام المستثمرين والسوق بشكل عام بالمجموعة والحصول على رأسمال إضافي لتعزيز وحداتها التابعة ووضعها في موقف جيد للتوسع في الدول التي تعمل فيها، وكذلك تمكين المجموعة من البدء في توسع جغرافي أوسع. إن النجاح في إدراج أسهم المجموعة في بورصة نازداك دبي وسوق البحرين للأوراق المالية مهد الطريق كمقدمة لمزيد من التوسع في جميع أنحاء العالم.

إن الإستراتيجية الأولية لمجموعة البركة المصرفية تتمثل في أربعة محاور وهي: تحقيق توحيد ناجح للفروع ضمن هيكلية المجموعة؛ فرض سيطرة على وحدات المجموعة من خلال إدارات المكتب الرئيسي التي أنشأها فريق الإدارة التنفيذية لمجموعة البركة المصرفية، تحقيق إدراج ناجح لأسهم المجموعة في أسواق الأوراق المالية و بدء المجموعة في التوسع سواء النمو العضوي من خلال توسع الوحدات التابعة القائمة أو إنشاء أو تملك وحدات تابعة جديدة في دول جديدة.

ومع استكمال تنفيذ التوحيد والسيطرة في المجموعة الذي تبعه نجاح إدراج أسهم المجموعة في أسواق الأوراق المالية وما تلاه من زيادة رأسمال العديد من الوحدات التابعة وتوحيد عدد كبير من سياسات المجموعة، تكون مجموعة البركة المصرفية وإلى حد كبير قد حققت أهدافها الإستراتيجية الأولية. إذ إن الأهداف الإستراتيجية الأصلية للمجموعة - و هي تعزيز القيمة للمساهمين؛ البحث وتطوير منتجات مالية إسلامية بما يعود بالمنفعة على عملائها؛ توزيع منتجاتها وخدماتها وتعزيز الخدمات عبر الحدود، تحقيق وصون أعلى مستويات معايير الحوكمة المؤسسية والالتزام بالأنظمة والقوانين - هي الآن أهداف معتمدة لجميع الوحدات التابعة للمجموعة و جزء أصيل من الروح و الثقافة المؤسسية لها.

المطلب الثاني: تعريف بنك البركة الجزائري

عرف الشيخ صالح عبد الله لرئيس مجموعة البركة الجزائري على أنه : "بنك إسلامي لا يتعامل بالفائدة أخذا و عطاءا. و يهدف إلى تنمية المجتمع الجزائري المسلم ، و إلى خلق توليفة عملية مناسبة بين متطلبات العمل المصرفي الحديث وضوابط الشريعة الإسلامية ". كما أنه من خلال فحص القانون الأساسي لبنك البركة يمكن تعريف هذا البنك على أنه : شركة مساهمة مختلطة تتكون من طرفين أحدهما جزائري و يمثل بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، و الثاني أجنبي و يمثل

شركة البركة القابضة على أن يساهم كل منهما بنسب متساوية في رأس المال بهدف القيام بأعمال مصرفية على غير أساس الربا¹.

1. نشأة بنك البركة الجزائري²

في سبيل القيام مشروع المصرف الإسلامي بدأت سنة 1984م الاتصالات الدولية بين الجزائر ممثلة في بنك الفلاحة و التنمية الريفية. و مجموعة البركة وقد نتج عن ه ذا الاتصال الأولي تقديم قرض مالي للجزائر قيمته 30 مليون دولار خصص لدعم التجارة الخارجية. و استمر الوضع على حاله إلى غاية 1986م، أين حدث اتصال ثان بين الجزائر و مجموعة البركة حيث عقدت مجموعة البركة ندوتها الثانية بالجزائر في نزل الأوراسي. وأهم ما نوقش به هذه الندوة فكرة إنشاء مصرف إسلامي بالجزائر وقد رأى البعض أثناء ه هذه الندوة أن القلق الرسمي من إنشاء مصرف إسلامي في حقيقة الأمر ليس ايدولوجيا اتجاه الأخطار المحتملة لأسلمة المصارف. و لكن في الأساس تخوف اقتصادي مشروع يتعلق بقياس درجة المخاطر التي قد يتعرض لها الاقتصاد الجزائري الذي هو اقتصاد عمومي في ظل اقتصاد حر و مفتوح أمام المستثمرين الأجانب.

و يعتبر صدور قانون النقد و القرض بتاريخ 14/04/1990م بمثابة الحافز الأساسي الذي دفع بأصحاب مشروع بنك البركة الجزائري إلى طلب الاعتماد حيث أنه من المعلوم أن ه ذا القانون قد أتاح لأول مرة في تاريخ النظام المصرفي المواطنين والأجانب إنشاء مؤسسات مصرفية بشرط احترامها لقواعد ونصوص القانون الوضعي الجزائري.

وقد وافقت السلطات العمومية على فكرة إنشاء ه ذا المصرف حيث تم إبرام اتفاقية الإنشاء بتاريخ 01/30/1990م بين كل من بنك الفلاحة و التنمية الريفية الجزائري ، و شركة البركة القابضة السعودية . و طبقا لبند ه ذا الاتفاق تم تحرير القانون الأساسي للبنك بتاريخ 04/01/1990م، الذي نص على أن البنك يتخذ شكل شركة مساهمة، و يسمى في معاملاته مع الغير بنك البركة الجزائري، و يكون مناصفة بين بنك الفلاحة و التنمية الريفية و شركة البركة القابضة.

¹ عجة الجليلي: عقد المضاربة في المصارف الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 227.

² المرجع نفسه، ص: 228-236.

و بعد فحص الملف و المستندات المرفقة به، رخص مجلس النقد و القرض لبنك البركة الجزائري بالعمل في التراب الوطني، و التي تجعل منه مؤسسة مالية خاضعة لقواعد القانون الجزائري.

و بتاريخ 2004/10/03م وفي إطار إعادة هيكلة الشريك الأجنبي قام هذا الأخير بتحويل كافة الأسهم المكتسبة باسم شركة دلة البركة القابضة، باسم شركة البركة المصرفية، و بعد صدور تنظيم بنك الجزائر رقم 01/04 المؤرخ في 2004/03/04م المتعلق بالحد الأدنى لرأس مال، ارتفع رأس مال بنك البركة الجزائري إلى 205 مليار دينار، حيث أصبح رأس المال موزع على النحو التالي: بنك الفلاحة والتنمية الريفية 44%. مجموعة البركة المصرفية 56%.

و يقع المقر الرئيسي لبنك البركة الجزائري بالجزائر العاصمة، بحي بوتليجة هويدف، فيلا رقم 01 و 03 الجهة الجنوبية بن عكنون الجزائر، كما يساهم بنك البركة الجزائري في عدة شركات لها صلة بموضوعه، و نشاطاته المصرفية، و تظهر أهم تلك المساهمات كما يلي:

جدول رقم (3): يوضح أهم مساهمات بنك البركة الجزائري

10%	10000000 دج	شركة التكوين ما بين المصارف
04%	1000000 دج	شركة ما بين البنوك للمعالجة الآلية و النقدية
20%	96000000 دج	البركة و الأمان
20%	50000000 دج	البركة للتنمية العقارية
100%	199994000 دج	دار البركة

المصدر: الوثائق الداخلية للبنك

و يدير البنك مجلس إدارة يتكون من 8 أعضاء، كما له لجننتين للتدقيق والتنفيذ، حيث تشكل كل واحدة منهما من ثلاثة أعضاء بما فيهم الرئيس، كما يوجد أيضا بالبنك مدققين للحسابات، ومديرين عامة 7 أعضاء إضافة إلى مراقب شرعي واحد يقوم بزيارة الفروع كل ستة

أشهر، وذلك حتى يتأكد من صحة الأعمال التي تقوم بها الفروع وعدم معارضتها للشريعة الإسلامية.¹

و في ما يلي شكل يوضح الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري:

شكل رقم (6): يوضح الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري

¹ عيشوش عبدو: تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 60.



المصدر: الوثائق الداخلية للبنك

2. خصائص بنك البركة الجزائري

تتمثل الخصائص التي يتميز بها بنك البركة الجزائري في:¹

✓ بنك البركة الجزائري بنك المشاركة

يسعى بنك البركة إلى اعتماد المبادئ التي نصت عليها الشريعة الإسلامية في باب أحكام المعاملات المالية، و التي أقرها الفقهاء و المفكرون ضمن إطار ما أسموه بنظام المشاركة، كما و يسعى في عملياته إلى احترام أحكام الشريعة الإسلامية، سواء ما تعلق منها بعلاقته مع المورد و الممولين أو ما منها بأنظمتها المصرفية و الاستثمارية و التمويلية.

✓ بنك مختلط

بما أن بنك البركة الجزائري مؤسس برأس مال مختلط بين شركة خاصة عربية و بنك عمومي جزائري، فهو يشكل حالة استثنائية و نادرة في عالم بنوك المشاركة الناشطة على الساحة الدولية و التي يعود أغلبها لرأس المال الخاص، إذا استثنينا بنك التنمية الإسلامي الذي يعتبر مؤسسة مالية دولية.

✓ بنك ينشط في بيئة مصرفية تقليدية

يعمل بنك البركة الجزائري في بيئة خاضعة بالكامل للأطر و النظم الرقابية التي يعتمدها بنك الجزائر، و المبنية على أسس ربوية مخالفة تماما لمبادئ البنك و القيم التي أنشئ على ضوئها. إن هذا الأمر يجعل بنك البركة الجزائري يشكل استثناء عن القاعدة العامة للنظام المصرفي الجزائري، باعتبار أن كل البنوك و المؤسسات المالية العاملة في الجزائر تتبع النظام المصرفي التقليدي القائم على الربا.

3. أهداف بنك البركة الجزائري

يهدف البنك لتغطية الاحتياجات الاقتصادية في ميدان الخدمات المصرفية، و أعمال التمويل و الاستثمار المنظمة على غير أساس الربا، و يشمل تلك الغايات على وجه الخصوص²:

تحقيق الربح من خلال استقطاب الموارد و تشغيلها بالطرق الإسلامية الصحيحة، و تحقيق أفضل العوائد بما يتفق مع ظروف العصر و مراعاة القواعد الاستثمارية السليمة.

- تطوير و سائل اجتذاب الأموال و المدخرات و توجيهها نحو المشاركة في الاستثمار

¹ عيشوش عبدو: تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 63.

² مقابلة مع السيد محزم بو بكر، مكلف بالدراسات، مصلحة القرض، يوم: 13 أوت 2013 الساعة 10:30

بأسلوب مصرفي غير ربوي.

- توفير التمويل اللازم لسداد احتياجات القطاعات المختلفة.

4. مبادئ بنك البركة الجزائري

يلتزم بنك البركة الجزائري في القيام بأعماله بمجموعة من المبادئ وهي¹:

- يجب أن تكون جميع التمويلات الممنوحة من قبل المصرف مطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية.

- يجب أن يكون تدخل البنك مطابقا للأعراف المصرفية الرامية إلى توظيف واستغلال الموارد الممنوحة له من قبل زبائنه من جهة، و من جهة أخرى الاحتراز والحيطه من المخاطر. و خاصة تلك المتعلقة بعدم توظيف الأموال وعدم تسديدها، وعلى هذا الأساس يجب على المصرف التأكد من أن تكون العمليات الممولة ذات مردودية.

- يجب تقديم التمويلات وفق الشريعة الإسلامية، و حسب الشروط المحددة من طرف السلطات النقدية الواردة أساسا ضمن القواعد الاحترازية.

- يجب أن تخضع كل طلبات التمويل المقدمة من العملاء دراسة المخاطر، حتى ولو كانت مغطاة جزئيا أو كلياً بضمانات.

- من أجل تفادي الطلبات المتكررة، يجب على الزبون تحديد مجمل احتياجاته المتعلقة بعملية الاستغلال والاستثمار.

5. التعريف ببنك البركة الجزائري فرع قسنطينة 402

يغطي بنك البركة الجزائري 26 فرعا عبر التراب الوطني الجزائري فتسير فروعه في كل ولايات الجزائر العاصمة، البلدية، تيزيزوزو، تلمسان، وهران، غرداية، الأغواط، الوادي، بسكرة، باتنة، عنابة، برج بوعرييج، سكيكدة، بجاية و قسنطينة. و قد أنشأت وكالة قسنطينة في أبريل 1999م الكائنة بحى أحمد و يرمز لها بالرمز 402، ونتيجة للنتائج الطيبة التي حققها فرع قسنطينة و فقد تزايد عدد التي سيأتي معها، مما اضطر البنك لإنشاء وكالة أخرى بسيدي مبروك رمز لها 406 في ماي 2007م، و ذلك لتلبية الاحتياجات المتزايدة للزبائن.

¹ مقابلة مع السيد محزم بو بكر، مكلف بالدراسات، مصلحة القرض، يوم: 13 أوت 2013 الساعة 10:30

الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري فرع قسنطينة 402

المبحث الثاني: الخدمات المقدمة لدى بنك البركة الجزائري فرع قسنطينة 402
المطلب الأول: صيغ التمويل المطبقة في بنك البركة الجزائري فرع قسنطينة 402

1. آلية تطبيق صيغة الإجارة

✓ الإجارة عن طريق أصول منقولة

- تتمثل خطوات الإجارة على أصول منقولة ما يلي:¹
- يختار عميل المصرف الأصول المنقولة التي يحتاجها و يتفاوض مع المورد حول شرط شرائها (السعر، التسليم، ضمان ما بعد البيع) أو المحل التجاري الذي يريد شراءه.
 - يقدم المصرف طلب تحويل لشراء الأصول المنقولة ، مدعما بالفواتير الأولية التي يجب أن تكون باسم المصرف، عقود أو وثائق أخرى.
 - بعد دراسة ملف تحويل من جانب المخاطرة /العائد، و الضمانات و المطالبة و في حالة موافقة الهيئات المختصة ، يتم منح التمويل بتسديد مبلغ الأصول المنقولة لحساب المورد الذي يجب إخطاره عند تسديد الثمن بوجوب تحرير الفاتورة النهائية. باسم المصرف بصفته المالك الوحيد للأصول المنقولة و إن هذا العقد قد تم بالشروط المتفق عليها بينه و بين العميل .
 - قبل تسديد ثمن الأصول المنقولة ينبغي على الفرع توقيع العقد وفق النموذج المرفق.
 - يجب أن يحدد بوضوح في عقد التأجير تعيين الأصل المؤجر تع ميها دقيقا، مدة الإيجار ، و مبلغ الإيجارات الواجب تسديدها لصالح المصرف، إضافة إلى بنود أخرى متعلقة بالإيجار.
 - بعد التوقيع على العقد يوقع العميل على سندات الأمر بمبلغ الإيجارات المتفق عليه.
 - يجب إشهار العقد خلال مدة أقصاها شهر من تاريخ توقيعه، و تتم عملية الإشهار بإجراء تسجيل العقد لدى مصلحة التسجيل و الطابع بمديرية الضرائب . و بعد تسجيل العقد يجب إشهاره لدى الملحقة الولائية للمركز الوطني للسجل التجاري بمكان تواجد الفرع.
 - ينتهي العقد بتسديد كافة الأقساط الإيجارية المتفق عليها في أجلها، و يتنازل المصرف لصالح العميل عن الأصل مقابل القيمة المتبقية إذا طلب العميل ذلك، و قد يرجع العميل الأصل للمصرف أو يتفق على إعادة التأجير لمدة جديدة.
- ✓ الإجارة على الأصول غير منقولة¹

¹ العيفة عبد الحق، سلام بسام فياض: الإجارة المنتهية بالتملك كأداة للتمويل الشرعي ، بحث مقدم للمؤتمر العلمي الثاني حول الخدمات المصرفية الإسلامية بين النظرية و التطبيق، جامعة عجلون الوطنية، الأردن، 15-16 ماي 2013م، ص 13-14.

- يختار عميل المصرف الأصول الغير منقولة (العقار) التي يريد إنشائها ، و يتفاوض مع البائع حول شروط شرائها.
- يقدم المصرف طلب التمويل لشراء الأصول الغير منقولة ، مدعما بعقد الملكية و كافة الوثائق المطلوبة الأخرى.
- بعد دراسة طلب التمويل من جانب المخاطرة ، و العائد، و الضمانات ، و المطابقة و في حالة موافقة الهيئات المختصة ، يتم منح التمويل بتسديد مبلغ الأصول غير المنقولة إلى الموثق الذي يقوم بتحرير عقد البيع باسم المصرف بصفته المالك الوحيد لها ، و يتم البيع بالشروط المتفق عليها بين العميل و المصرف.
- بعد اتفاق العميل مع بائع الأصل و وضع العملية الايجارية يوقع المصرف مع العميل على العقد الذي يجب أن يتضمن بوضوح العناصر الجوهرية للعقد. و تعيين الأصول المؤجرة تعيينا دقيقا، و مدة التأجير، و مبلغ الإيجارات الواجب الخ، إضافة إلى البنود الأخرى المتعلقة بالإيجار.
- يسلم العقد بعد توقيعه إلى الموثق الذي تسند إليه مهمة تحرير عقد بيع العقار موضوع العملية الإيجارية، و يسلم ثمن الشراء له ذا الموثق بواسطة صك مصرفي مرفق برسالة من الفرع ب أن يجر عقد البيع باسم المصرف بصفته مشتري العقار ، و يوقع عقد البيع نيابة عن المصرف مدير الوكالة.
- يتم إشهار العقد مع عقد بيع العقار موضوع العملية بمصلحة الشهر العقاري كما يسجل لدى مصلحة التسجيل و الطابع بمديرية الضرائب مع عقد البيع.
- يوكل المصرف العميل استلام الأصل في البائع و القيام بكل الإجراءات الإدارية المتعلقة بالانتفاع بالعين المؤجر.
- ينتهي العقد بتسديد كافة الأقساط الإيجارية المتفق عليها في أجلها، و يتنازل المصرف لصالح العميل على الأصل مقابل القيمة المتبقية إذا طلب العميل ذلك. كما يمكن للعميل أن يرجع الأصل للمصرف، أو يتفقا إلى إعادة تجديد عقد التأجير لمدة جديدة.

¹ العيفة عبد الحق، سلام بسام فياض: الإجارة المنتهية بالتملك كأداة للتمويل الشرعي، مرجع سبق ذكره، ص ص: 14-

✓ تقييم صيغة الإجارة

بعد دراسة طريقة إجراء صيغ الإجارة في بنك البركة الجزائري، و الاطلاع على المواد التي جاءت في العقود التي يتعامل بها هذا البنك مع متعامليه في إطار هذه الصيغة فإننا نلاحظ ما يلي:

- توكيل العميل

فقد جاء واضحا في عقد الإجارة (ملحق رقم 7)، أن البنك في كل عملية من هذه العمليات يقوم بتوكيل العميل بشراء الأصل نيابة عنه، و القيام بكل الإجراءات المتعلقة بالشراء، و قد جاء المعيار الشرعي رقم 9 لهيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في بنده 7/3 " أنه يجوز للمؤسسة (المصرف) توكيل أحد عملائها بأن يشتري لحسابها ما يحتاجه ذلك العميل من معدات، و آليات، و نحوها مما هو محدد الأوصاف و الثمن، بغية أن تؤجره المؤسسة تلك الأشياء بعد حيازة المؤسسة لها حقيقة أو حكما، و الأفضل أن يكون الوكيل بالشراء غير العميل إذا تيسر ذلك".¹

حيث نرى أن هناك تعارضا مع ما جاء في المعيار رقم (9) و الواقع العملي لصيغة الإجارة في البنك، خاصة و أن البنك جعل توكيل العميل أمرا نافذا بجعل قضية الوكالة متضمنة ضمن مواد العقد.

- غرامة التأخير

أما البند 3/6 من نفس المعيار فهو ينص على: " لا يجوز اشتراط زيادة على الأجرة يستحقها المؤجر في حال التأخر في السداد".²

غير أن عقد الإجارة في بنك البركة يشترط على العميل دفع غرامات تأخير في حال رفضه، أو تأخره في ردّ الأصول المؤجرة عند انتهاء مدّة الإيجار، و هو ما يتعارض مع البند المذكور آنفا.

- التأمين

بالنسبة للمادة الخامسة من مواد العقد و التي تنصّ على أن التأمين يجب أن يقوم به المستأجر

¹ هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: المعايير الشرعية، المنامة، البحرين، ص: 113.

² هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، مرجع سبق ذكره، ص: 116.

بتوكيل من البنك، على أن يدفع المؤمنون للبنك تعويض ناجم عن حادث خسارة الأصل أو جزء منه. حيث جاء في قرار رقم 110 (4/12) المجمع الفقهي الإسلامي بشأن الإيجار المنتهي بالتمليك. أن عقد الإيجار إذا اشتمل على تأمين فيجب أن يكون التأمين تعاونيا إسلاميا لا تجاريا، و يتحملة المالك المؤجر و ليس المستأجر. إلا أن العقد الذي يبرمه البنك مع العميل، لا يوضح ما إذا كان التأمين تعاونيا أم تجاريا، هذا يعني أن للعميل حرية اختيار وكالة التأمين التي سيتعامل معها، و معظم العملاء يتجهون للتأمين التجاري.

- مصاريف الصيانة

أما المادة الثامنة من العقد و المتعلقة بالصيانة فإنها تلزم المستأجر بصيانتها صيانة دورية، و شهرية طبقا لقوانين و الأعراف المعمول بها. حيث وكما أوضح القرار 110 (بند 4/12) المتعلق بالإجارة و الإيجار المنتهي بالتمليك الصادر عن المجمع الفقهي، أن نفقات الصيانة تكون على المؤجر لا على المستأجر طوال مدة الإيجار. كما و جاء في المعيار الشرعي رقم (9)، الصادر عن هيئة المراجعة و المحاسبة، أنه يجوز أن يشترط المؤجر على المستأجر الصيانة الأساسية للأصل التي يتوقف عليها بقاء المنفعة. و يجوز توكيل المؤجر (البنك) المستأجر بإجراءات الصيانة على حساب المؤجر. كما أن الأصل المؤجر يكون على ضمان البنك طيلة مدة الإجارة ما لم يقع من العميل تعد أو تقصير.

2. آلية تطبيق صيغة المرابحة¹

تم وفق الخطوات التالية:

- يتوجه العميل إلى المصرف بطلب شراء سلعة أو مجموعة من السلع محددة المواصفات و الكمية.
- بعد الإطلاع على رغبة العميل، يقوم البنك بدراسة طلب الشراء حيث يتأكد من سلامة البيانات المقدمة من العميل، كما و يتأكد من أن العملية تتفق و الأغراض التي يمّولها البنك وأحكام الشريعة الإسلامية، كما أنه يقوم بدراسة الحالة المالية للعميل للتأكد من قدرته على الشراء و أيضا دراسة الضمانات المقدمة من طرفه.

¹ انظر الملحق رقم 9

- بعد موافقة المصرف على طلب الشراء، يقوم العميل بتوقيع عقد الأمر بالشراء الذي يأتي مرفقا مع عقد المراجعة ملزما العميل بشراء السلعة أو البضاعة، حيث يوضح فيه مبلغ فاتورة الشراء متضمنا كافة المصاريف، و هامش الربح، و مبلغ المراجعة المتفق عليه و مبلغ ضمان الجدية.
- بعد توقيع الوعد أو الأمر بالشراء يوقع العميل عقد توكيل، فيه يوكل البنك العميل بشراء البضاعة نيابة عنه من المورد المتفق عليه، و تسلّم السلع من المورد نيابة عن البنك.
- بعد ذلك يقوم العميل بالاتصال بالمورد، و الاتفاق معه على شراء السلعة المتفق عليها(بين العميل و البنك).
- بعد ذلك يقوم العميل بتسديد ثمن السلع للبنك طبقا للاتفاق الساري بين العميل و البنك إلى غاية إستيفاء المبلغ الكلي. كما يمكن للبنك أن يمنح العميل تخفيضا إذا سدد الثمن الكلي قبل الآجال المحددة، أما في حالة تأخر العميل عن السداد فإن البنك يحمله غرامة تأخير.

✓ تقييم عملية المراجعة

بالنظر إلى طريقة إجراء بنك البركة الجزائري لعملية المراجعة للأمر بالشراء و الإطلاع على مختلف البنود الواردة في العقد يمكننا استخلاص ما يلي:

- بالنسبة لعقد التوكيل

فقد رأينا في الفصل الثالث أنه و لإجراء المراجعة للأمر بالشراء في البنوك، يجب على البنك أن يمتلك أو يحوز السلعة، حيازة حقيقية، أو حكمية بتسلم الوثائق و المستندات الخاصة بالسلعة، غير أن بنك البركة الجزائري يفوض العميل بالنيابة عن طريق عقد التوكيل (الملحق رقم 9) بالتفاوض مع المورد، و شراء السلعة.

و قد جاء في المعيار رقم (8) الخاص بالمراجعة للأمر بالشراء، و الصادر عن هيئة المحاسبة و

المراجعة للمؤسسات الإسلامية، بخصوص ملك المؤسسة المالية (البنك) السلعة، و قبضها و التوكيل فيها في البند 1/1/3، أنه لا يجوز للمؤسسة أن تبيع السلعة بالمراجعة قبل تملكها لها، فلا يصح عقد المراجعة مع العميل قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة موضوع المراجعة، و قبضها

قبضا حقيقيا أو حكما، بالتمكين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض، كما يعتبر بيع المراجعة غير صحيح إذا كان عقد الشراء الأول باطل لا يفيد ملكا تاما للمؤسسة.¹

كما جاء أيضا في البند 3/1/3 أن الأصل في المراجعة للآمر بالشراء أن يشتري البنك السلعة مباشرة من البائع، أو عن طريق وكيل غير الأمر بالشراء، و لا تلجأ لتوكيل العميل (الأمر بالشراء) إلا عند الحاجة الملحة، و لا يتولى الوكيل البيع لنفسه بل تبعه المؤسسة بعد تملكه العين أو السلعة موضوع التعاقد، كما يجب أن تكون الوثائق و العقود و المستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء السلعة باسم البنك، و ليس العميل حتى لو كان هذا الأخير وكيلا عنها.² كما أن قرار الجمع الفقهي كان واضحا بخصوص تملك البنك السلعة حيث قرر أن بيع المراجعة للآمر بالشراء يكون على السلعة بعد دخولها في ملك المأمور، و حصول القبض المطلوب شرعا.³

و خلاصة القول أن البنك عليه أن يملك السلعة بنفسه، أو أن يوكل شخصا آخر غير العميل بتملك السلعة و التفاوض مع البائع نيابة عنه.

-بالنسبة لغرامات التأخير

فالمادة السادسة من عقد المراجعة للآمر بالشراء تنصّ على أن البنك يحق له أن يفرض على المدين المماطل غرامة تأخير عن المبلغ المستحق عن كل شهر تأخير.⁴

حيث لا يحق للبنك فرض غرامات التأخير على من تأخر بالسداد، لأنه إما مماطل فيمكن أن يتخذ ضده إجراءات مشروعة،⁵ أو معسر.

و قد ورد في المعيار الشرعي رقم (8)، في البند 8/4 و الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، أنه يجوز الإتفاق على سداد ثمن السلعة في بيع المراجعة للآمر بالشراء على أقساط متقاربة أو متباعدة، و يصبح ثمن السلعة حينئذ دينا في ذمة العميل يجب أدائه عند

¹ هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، مرجع سبق ذكره، ص: 94.

² انظر الملحق رقم 9

³ قرار رقم 40-41 الوفاء بالعقد و المراجعة الأمر بالشراء، المؤشر الخامس حمود مع الفقه الإسلامي - الكويت، 7 ديسمبر، 1988 م.

⁴ انظر الملحق رقم 9.

⁵ من العقود غير الجائزة في بيع المراجعة نقلا عن موقع: فتوى رقم، 4908، fatwa.islamweb.net/fatwa

الأجل المتفق عليه، و لا يجوز حصول البنك على زيادة عليه سواء بسبب زيادة الأجل، أو التأخير لعذر أو لغير عذر¹.

-بالنسبة للتأمينات

أما فيم يخص مسألة التأمين فقد جاء في المعيار رقم (8)، البند 6/2/3: "التأمين على سلعة المراجعة مسؤولية المؤسسة (البنك) في مرحلة التملك، و تقوم بهذا الإجراء على حسابها باعتبارها مالكة للسلعة و تتحمل المخاطر المترتبة على ذلك، و يكون التعويض من حقها و حدها و ليس للعميل حق فيه، إن حدث موجب التعويض قبل انتقال الملكية إلى العميل، و يحق للمؤسسة أن تضيف المصروفات بعد ذلك إلى تكلفة المبيع، و بالتالي إلى ثمن بيع المراجعة". أما البند 7/2/3 من نفس المعيار، فقد نص على أنه: "يجوز التوكيل بتنفيذ إجراءات التأمين على السلعة في مرحلة تملك المؤسسة (أي البنك) للسلعة، و لكن يجب أن تتحمل المؤسسة تكاليفها"².

فالبنك إذا هو المسؤول عن تأمين السلعة، في مرحلة التملك و على حسابها ضد كل المخاطر، و يكون التعويض من حقه دون العميل.

غير أن المادة الثامنة من عقد المراجعة تشير إلى أن التأمين هو من واجب العميل، وأنه يلتزم بدفع علاوة التأمين المنصوص عليها في عقد التأمين، و في حالة وقوع حادث قبل تحرر العميل من ديونه تجاه البنك، فلن لهذا الأخير حق الامتياز على مبلغ التعويض³. و عليه فإن ما جاء في هذه المادة مناف لما جاء في المعيار رقم (8) الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة الشرعية. إذ أن التأمين يجب أن يتحمل مصاريفه البنك دون العميل.

3. آلية تطبيق بيع السلم

تجري عملية بيع السلم في بنك البركة كما يلي:⁴

¹ هيئة المحاسبة و المراجعة الشرعية، المعايير الشرعية، مرجع سبق ذكره، ص:97.

² هيئة المحاسبة و المراجعة الشرعية، المعايير الشرعية، مرجع سبق ذكره، ص:96.

³ انظر الملحق رقم 9.

⁴ انظر الملحق رقم 10.

- يتلقى البنك طلبا من العميل يوضح فيه رغبته في تمويل سلعة معينة، بمواصفات محددة معروفة، على أن يدفع المصرف للعميل ثمنها معجلا، و يكون الاستلام مؤجلا، و يحجر العميل نموذج يسمى طلب تمويل سلعة بصيغة السلم، و من أهم البيانات التي تظهر في هذا الطلب ما يلي:

♦ مواصفات و كمية السلعة موضوع السلم.

♦ الثمن المقترح لهذه السلعة في ضوء المعلومات المتاحة و مقدار التمويل.

♦ بعض المستندات المتعلقة بالعميل.

♦ ميعاد وشروط التسليم، و مكانه.

- بعد ذلك تتم دراسة جدوى طلب الشراء، حيث يقوم البنك بالتحقق من صحة البيانات و المعلومات الواردة عن العميل، و دراسة النواحي الشرعية للسلعة موضوع السلم، دراسة ثمن الشراء و نسبة الربح أو العائد، و دراسة الضمانات المقدمة من طرف العميل.

- في حالة الموافقة من قبل البنك يتم تحرير عقد السلم.

- بعد ذلك يقوم البنك بسداد قيمة عقد السلم المبرم مع العميل، أو إيداعه في حسابه الجاري حسب الإتفاق.

- يقوم البنك بإبرام عقد بالوكالة مع العميل يوكل فيه العميل مهمة بيع السلع المحددة في عقد السلم المبرم سابقا، حيث يلتزم العميل بتسويق السلع محل العقد، و تحصيل ثمن بيعها في أجل يتفق عليه الطرفان (العميل و البنك).

- في حالة عدم قدرة العميل -دون تعد أو تقصير منه- على بيع السلع في الأجل المحدد، يجب على العميل حينئذ وضع السلع تحت تصرف البنك، ما لم يقرر هذا الأخير بإخطار مكتوب تمديد المدة الممنوحة له للقيام ببيع هذه السلع، إما في حالة تم البيع بثمن أقل من السعر المحدد أو بعد تجاوز المدة المنصوص عليها بسبب تقصير أو تعد من العميل فإنه ملزم بتعويض البنك عن الضرر الذي لحق به.

✓ تقييم عملية بيع السلم

بالنظر إلى آلية تطبيق بيع السلم في بنك البركة الجزائري يمكننا الخروج بالملاحظات التالية:

-بالنسبة لغرامات التأخير

فالمادة السابعة من العقد و المتعلقة بغرامات التأخير تنص: " أنه في حالة التأخير في تسليم السلع بدون مبرر، يلتزم العميل بدفع غرامة تأخير"¹.
 حيث جاء في المعيار رقم 10 المتعلق ببيع السلم و السلم الموازي من المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية، في البندين 6/5 و 7/5، "أنه في حالة عجز العميل (المسلم إليه) عن التسليم بسبب إعساره فينظر إلى ميسرة و لا يجوز الشرط الجزائي عن التأخير في تسليم المسلم فيه"².
 كما جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن بيع السلم أنه إذا عجز المسلم إليه أن يسلم المسلم فيه عند حلول الأجل، فإن المسلم (البنك) يخير بين الانتظار إلى أن يوجد المسلم فيه (السلعة)، أو فسخ العقد و أخذ رأس ماله، و إذا كان عجزه عن إعسار فينظر إلى ميسرة، و لا يجوز الشرط الجزائي عن التأخير في تسليم المسلم فيه لأنه عبارة عن دين"³.

-بالنسبة لعقد التوكيل

فالعميل عندما يوقع عقد السلم مع البنك، يقوم بتوقيع عقد الوكالة مع البنك أيضا، و الذي يعتبره البنك جزءا لا يتجزأ من وثائق أو مستندات العقد.
 و قد جاء في المعيار رقم 10 لهيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات الإسلامية بخصوص السلم و السلم الموازي، " أنه يجوز للبنك أن يعقد سلما موازيا مع طرف ثالث لبيع السلعة التي اشتراها بعقد السلم الأول، و لا يجوز ربط عقد السلم بعقد سلم آخر، بل يجب أن يكون كل منهما مستقل عن الآخر في جميع حقوقه و التزاماته، و إلا فإن ذلك سيفتح باب الربا. و يصير بأنه تمويل قرض مقابل فائدة، و يكون عقد السلم صوريا فقط"⁴.

4. آلية تطبيق الإستصناع

¹ انظر الملحق رقم 10

² هيئة المحاسبة و المراجعة الشرعية، المعايير الشرعية، مرجع سبق ذكره، ص:134.

³ قرار رقم 2/9 85 بشأن السلم و تطبيقات المعاصرة موقع مجمع الفقه الإسلامي، انظر الملحق رقم 5

⁴ هيئة المحاسبة و المراجعة الشرعية، المعايير الشرعية، مرجع سبق ذكره، ص:134.

✓ المصرف مستصنع و العميل صانع¹

- المصرف هو صاحب و مالك المشروع يكلف العميل انجاز حسابه مشروع موضوع التمويل.
- يرسل العميل للمصرف فاتورة أولية أو كشف يحدد فيه تعيين المشروع المراد انجازه و المبالغ الواجب دفعها.
- يسدد العميل المصرف مبلغ الفاتورة أو الكشف، و هذا حسب تقدم الأشغال أو عند تسليم المشروع.

- يستلم المصرف المشروع من العميل بموجب وصل بالاستلام، و يوكله لغرض بيع المشروع لحسابه على أساس سعر يشمل مبلغ التمويل الممنوح مضافا إليه هامش ربح المصرف المعتاد، و في المرحلة الثانية من هذه العملية يتم توقيع على عقد بيع المصنوعات بالوكالة.

✓ المصرف صانع و العميل مستصنع²

- يكلف المصرف مقاولا محترفا لانجاز مشروع مطلوب طبقا لعقد استصناع الذي من خلاله يكون المصرف فيه صاحب المشروع (المستصنع) والمقاول هو (الصانع).
- يتم تسديد الخدمات المقدمة من طرف المقاول على أساس تقديم الوثائق المبررة (وضعية الأشغال، فواتير، وضعية الرواتب الخ).
- يمكن أن يسدد صاحب المشروع الخدمات المقدمة من طرف المصرف في أي وقت من العملية.

- تحسب الأرباح العائدة للمصرف من التمويل بالإضافة لتكلفة الانجاز (مجموع المصاريف المسددة للمقاول، وكل النفقات المحجرة في إطار العقد)، بزيادة هامش ربح متفق عليه مع صاحب المشروع.

✓ تقييم عقود الإستصناع

• البنك صانع و العميل مستصنع

¹ انظر الملحق رقم 11

² انظر الملحق رقم 10

بالاطلاع على المواد المذكورة في عقود الاستصناع و تحليل مضمونها فإننا نستخلص ما يلي:

-بالنسبة لإلزام العميل بشراء المصنوعات

بالنسبة للمادة الثالثة من عقد الإستصناع يلزم فيها البنك العميل بشراء المصنوعات¹. و هذا مخالف لما نص عليه المعيار الشرعي رقم 11 بشأن الإستصناع و الإستصناع الموازي الصادر عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية البند 1/2/2، بأنه للمستصنع الخيار في قبول أو رفض المصنوعات إذا جاء المصنوع مخالفا للمواصفات المشروطة.²

-بالنسبة لثمن المصنوعات

و في ملحق عقد التمويل بالاستصناع أيضا و الذي هو جزء من العقد يذكر فيه ثمن المصنوعات و هامش الربح و الثمن الإجمالي للمصنوعات، و في هذا أقرت هيئة المراجعة و المحاسبة للمؤسسات المالية، بأنه لا يجوز إجراء المراجعة في الإستصناع بأن يحدد الثمن بالتكلفة و زيادة معلومة.³

-بالنسبة لبراءة الصانع من العيوب

فقد جاء في نص المادة الحادية عشر من عقد الاستصناع (البنك صانع/ العميل مستصنع) أنه لا يحق للمستصنع الرجوع على الصانع بخصوص أي تأخر في الإنجاز، أو عدم مطابقة المصنوعات للمواصفات المطلوبة.⁴

و قد جاء في نص المعيار 11 الخاص بالاستصناع و الاستصناع الموازي في البند 3/2/2 لهيئة المراجعة و المحاسبة للمؤسسات المالية، أنه لا يجوز إشتراط الصانع البراءة من العيوب في عقد

¹ انظر الملحق رقم 12

² هيئة المحاسبة و المراجعة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، مرجع سبق ذكره، ص:146.

³ المرجع نفسه، ص:147

⁴ انظر الملحق رقم 12

الاستصناع.¹

• البنك مستصنع و العميل صانع

كما أشرنا في النموذج السابق البنك صانع و العميل مستصنع بالنسبة لثمن المصنوعات، فلا يجوز إجراء الاستصناع بأن يحدد الثمن بالتكلفة و زيادة معلومة كما جاء في قرار هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

المطلب الثاني: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية المقدمة من طرف بنك البركة

الجزائري فرع قسنطينة 402

1, الخطوات العملية لإصدار الاعتماد المستندي

إن الاعتماد المستندي في بنك البركة يجري وفق الخطوات التالية:²

- يتوجه العميل إلى البنك بطلب فتح اعتماد مستندي، و يجب أن تتوفر لدى العميل حساب بينك البركة الجزائري. فإن لم يكن له حساب يتوجب عليه فتح حساب بالبنك.
- بعد دراسة البنك لطلب الاعتماد يتقدم العميل بالوثائق اللازمة لفتح الاعتماد (مع احترام أن السلعة تكون موافقة للشريعة الإسلامية).
- بعد حصول العميل على الفاتورة الأولية الخاصة بالسلع المستوردة، يقوم بتقديمها للبنك، و يجب أن تتضمن الفاتورة: تاريخ و رقم الفاتورة، و اسم العميل و عنوانه كاملاً، صفة السلعة، الكمية، سعر الوحدة و السعر الإجمالي، مينا اسم ميناء الشحن، و اسم ميناء الوصول، بالإضافة إلى عقد البيع الذي يحدد ثمن السلعة المتضمن تكاليف الشحن، و اسم بنك المورد.
- يقوم العميل بعد حصول البنك على الفاتورة الأولية، بملاً وثائق أخرى للبنك يطلب فيها توطين عملية الإستيراد، و طلب رفع كافة التحفظات على الاعتماد المستندي كما يقوم بدفع ثمن السلع بالدينار الجزائري، و إيداعها بحسابه في البنك.

¹ هيئة المحاسبة و المراجعة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، مرجع سبق ذكره، ص:146،

² مقابلة مع السيد محزم بو بكر، مكلف بالدراسات، مصلحة القرض، يوم:10 أوت 2013م، الساعة 11:05

- بعد استلام البنك الوثائق المطلوبة لفتح الاعتماد، و بعد التأكد من صحتها تتم عملية توطين الفاتورة النهائية و توقيعها من طرف إدارة البنك، و تسليمها للزبون ليتسلم السلعة.

_ بعد ذلك يتم تسديد قيمة الفاتورة إلى المورد من خلال حساب العميل لدى البنك إلى بنك المورد.

هذا في حالة كون الاعتماد المستندي مغطى بغطاء كامل من قبل المتعامل، أو العميل طالب الاعتماد.

أما في حالة كون العميل لا يملك الغطاء النقدي الكامل للاعتماد فإنه يطلب اعتماد مستندي غير مغطى بصيغة المراجعة، أي اعتماد مراجعة.

في هذه الحالة يجب أن يطلب رخصة من البنك تفيد أن هذا الأخير قد قبل تمويل الاعتماد غير المغطى بصيغة المراجعة. و يجرى اعتماد المراجعة وفق الخطوات التالية:¹

- ♦ يتقدم المتعامل إلى البنك بطلب فتح خطاب اعتماد لشراء البضائع أو استيرادها، مبيناً رغبته في شراء البضائع من البنك عند وصولها، على أساس عقد المراجعة.
- ♦ يقوم البنك بفتح خطاب الاعتماد بناءً على ذلك، و يتم دفع الثمن من قبل البنك باعتباره مشترياً للبضاعة أصالة.
- ♦ عند وصول البضائع، يبيعها البنك للمتعامل بالمراجعة بسعر متفق عليه، و يشمل التكلفة و الخدمات.

و يتقاضى البنك أجراً لقاء خدماته المتمثلة في فتح الاعتماد المستندي.

✓ تقييم عملية الاعتماد المستندي

إن الاعتماد المستندي خاضع للأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، فيجب على البنك أن ينظم علاقاته مع البنوك المراسلة في مجال عمليات التغطية بين المراسلين لتسوية الالتزامات بين البنوك و غيرها من العمليات، على أساس تجنب دفع الفوائد و كل ما هو ممنوع شرعاً.

¹ <http://www.albaraka.bh/ar/>

- في حالة اعتماد المراجعة:

إذا كان اعتماد المراجعة مشابها في عقده لصيغة المراجعة المعمول بها في بنك البركة، و إذا كان البنك يوكل المتعامل مهمة التعاقد، و التعامل مع المورد، فقد أوضحت هيئة المحاسبة و المراجعة بشأن اعتماد المراجعة، أنه يجب أن يكون البنك هو المشتري من المصدر أو المورد ثم يبيع العميل مراجعة وفقا لأحكام المراجعة للآمر بالشراء .

و الجدير بالملاحظة أيضا، أنّ بنك البركة يعتمد في تقديمه للاعتمادات المستندية المغطاة جزئيا، أو غير المغطاة على اعتماد المراجعة فقط، غير أننا رأينا في الفصل السابق أن البنوك الإسلامية يمكنها أن تتوسع في تقديمها للاعتماد، على صيغة المضاربة و المشاركة و ليس فقط صيغة المراجعة، كخطوة لتطوير هذه الخدمة، حيث أن التطبيق العملي لاعتماد المضاربة أو المشاركة، يمكن من الوقوف على الفجوات العملية لتطبيق الصيغة و الصعوبات المصاحبة لها، و بالتالي البحث عن الطرق الأكثر كفاءة و فاعلية لتقديم الخدمة، مما يساعد في تطويرها.

2, الخطوات العملية لإصدار خطاب الضمان

إن الخطوات العملية لإصدار خطاب الضمان هي كالآتي:¹

- يتقدم العميل للبنك بطلب يعبر عن رغبته بإصدار خطاب ضمان و إرفاق ما يؤكد وجود معاملة حقيقية (عقد اتفاق)، و يجب أن يكون الغرض منه إصدار خطاب ضمان يتوافق مع نشاط العميل.
- يقوم البنك بدراسة الطلب و الاستعلام عن العميل، و يحدد الهامش النقدي و الضمانات للتصديق على إصدار خطاب الضمان.
- بعد حصول موافقة البنك عن الطلب تعيين على العميل توقيع نموذج الطلب، و تقديم ما يطلب منه من غطاء نقدي أو أي ضمانات مطلوبة. مع العلم أنه يجب على العميل أن يكون لديه حساب على مستوى بنك البركة.
- يقوم البنك بإصدار خطاب الضمان بعد استيفاء الهامش النقدي و استلام الضمانات

¹<http://albaraka.com.sd>

المقدمة.

- في حالة تنفيذ العميل طالب خطاب الضمان لجميع التزاماته تجاه المستفيد، و بانتهاء مدة الخطاب دون حدوث مطالبة المستفيد من البنك بالدفع، فإن البنك ينهي مفعول خطاب الضمان، أما في حالة إخلال العميل بالتزاماته فإنه يستمر التنفيذ على خطاب الضمان كالاتي¹:

- يقوم المستفيد بإرسال طلب للبنك بدفع المبالغ المضمنة في خطاب الضمان.
- يدفع للبنك المصدر لخطاب الضمان فوراً مبلغ الضمان.
- يتقاضى البنك أجراً لقاء الخدمات التي يقدمها بالاتفاق مع العميل.

✓ تقييم عملية إصدار خطاب الضمان

يحرص بنك البركة على إصدار خطاب الضمان مغطى بغطاء كلي، مع أخذه أجراً لقاء خدماته المقدمة و هي إصدار الخطاب. إلا أنّ الأجرة التي يأخذها البنك ليست ثابتة و إنما تتغير مع تغير مبلغ الضمان.² و قد جاء في القرار رقم 12 (12/2) الصادر عن المجمع الفقهي الإسلامي بشأن خطابات الضمان المصرفية بأنه لا يجوز أخذ الأجر على خطاب الضمان لقاء عملية الضمان سواء أكان بغطاء أم بدونه³.

3. الخطوات العملية لإنشاء حسابات الودائع

يوفر بنك البركة الجزائري نوعين من الحسابات: حساب جاري و حساب ادخاري، بالنسبة للحسابات الجارية يقدم بنك البركة أربعة أنواع من الحسابات و هي:

- الحسابات الجارية الخاصة بالتجار.
- الحسابات الجارية الخاصة بالموظفين.
- الحسابات الجارية الخاصة بالمهنة الحرة.
- الحسابات الجارية الخاصة بالمؤسسات.

حيث و لفتح حساب جاري أو ادخاري، تمر العملية بالخطوات التالية:

¹<http://www.islamicfi.com/arabic/foundation/Productions.asp>

² مقابلة مع السيد محزم بو بكر، مكلف بالدراسات، مصلحة القرض، يوم: 10 أوت 2013 الساعة 11:05،

³ انظر الملحق رقم 2

- يتقدم العميل إلى البنك طالبا فتح حساب جاري أو ادخاري.
- يطلب منه البنك إحضار الوثائق اللازمة بغية فتح حساب و هي:
بالنسبة للحساب الجاري:
- نسخة من السجل التجاري.
- رقم التعريف الجبائي.
- رقم التعريف الإحصائي.
- القانون الأساسي بالنسبة للأشخاص الاعتباريين.
- شهادة الإقامة.
- نسخو عن بطاقة التعريف الوطنية.
- صورتان شمسيتان طابعان ضريبيان.
- مبلغ 20.00.00 دج أو 50.00.00 دج لفتح الحساب.
- أما بالنسبة لحساب الادخار فالوثائق المطلوبة هي:
- شهادة الإقامة.
- صورتان شمسيتان.
- نسخة عن شهادة الهوية.
- مبلغ 10.00.00 دج.
- بعد إحضار الوثائق المطلوبة يقوم العميل بمأ الاستمارة المقدمة له من طرف البنك.
- بعد إيداعه المبلغ المطلوب يتحصل العميل على حسابه بالبنك.

✓ تقييم خدمات الودائع

- إن خطوات فتح حساب في بنك البركة لا تختلف عن أي بنك تجاري آخر، و من خلال دراستنا للوثائق نلاحظ ما يلي:
- في المادة رقم 13 في اتفاقية الحساب الجاري الموقعة بين البنك و العميل أن البنك لا يمنح الحسابات أية مكافأة مالية، و عليه فإن الحساب الجاري لا يساهم في الأرباح التي تدرها التمويلات و لا في الأخطار المتعلقة، سواء أكان فتح الحساب بالدينار أو بالعملة

الصعبة.¹

- بالنسبة لحسابات الادخار فإنها حسب المادة 10 من اتفاقية حساب الادخار الموقعة بين العميل و البنك، فإن هذه الحسابات تستفيد من نسب أرباح نتيجة مشاركة في عمليات التمويل المصرفية حسب مبادئ المضاربة في الشريعة الإسلامية،² و هو ما جاء به القرار 23 (13/5) بشأن حسابات الاستثمار الصادر عن المجمع الفقهي الإسلامي. كما تنص هذه المادة على إمكانية تعديل شروط توزيع الأرباح على الحسابات الادخارية من قبل البنك، و التي تعد ملزمة التنفيذ بمجرد الإعلان عنها في الوكالة. غير أن المعيار الشرعي رقم (40)، الصادر عن هيئة المراجعة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية، يقول بالرجوع إلى أصحاب الحسابات عند تغيير شروط الحسابات أو نسب الأرباح، بإرسال إشعارات إلى أصحاب الحسابات مع تحديد مدة لإبداء اعتراضهم أو موافقتهم على التغييرات.³

4. عمليات الأوراق التجارية

بالنسبة لتعامل بنك البركة الجزائري فرع قسنطينة مع الأوراق التجارية، فهو يقوم بعمليات تحصيل الأوراق التجارية للعملاء مقابل مبلغ رمزي. أما بالنسبة لخصم الأوراق التجارية فإن بنك البركة الجزائري لا يتعامل بخصم الأوراق التجارية، لما يتخللها من شبهة الربا. و كما رأينا في الفصل الثالث، فإنه يمكن للبنوك الإسلامية أن تتعامل بخصم الأوراق التجارية، حيث يمكن أن تمول الدين عن طريق أحد العقود الإسلامية المتعامل بها. و من هنا يمكن لبنك البركة أن يطور من خدمات تقديم الأوراق التجارية، عن طريق إدراج خدمة خصم الأوراق التجارية بإحدى الطرق التالية:⁴

إما بالمراجحة: حيث يقبض البنك الورقة التجارية و يسأل التاجر عن السلعة التي يرغب في شرائها بقيمة هذه الورقة فيشتريها و يبيعها له بمراجحة.

¹ الملحق رقم 14

² الملحق رقم 15

³ هيئة المحاسبة و المراجعة المؤسسات المالية، المعايير الشرعية، مرجع سبق ذكره، ص: 549.

⁴ سليمان ناصر: تطوير صيغ التمويل قصد الأجل في البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص: 311-312.

فإذا سدد التاجر قيمة السلعة قبل تاريخ استحقاق الورقة أعيدت له، و إذا لم يسدد صرفت الورقة التجارية في تاريخ الاستحقاق و سدد بها الدين.

و إما بالسلم حيث يقبض البنك الورقة التجارية بعد أن يسأل التاجر عن السلعة التي يرغب في شرائها بقيمة هذه الورقة. فيعطي هذا المبلغ على أساس أنه رأس المال السلع و البضاعة هي المسلم فيه، فيشترىها التاجر لحساب البنك، ثم يأمره هذا الأخير ببيعها بيعا بالوكالة.

فإذا سدد التاجر هذا المبلغ إلى البنك قبل تاريخ الاستحقاق أعيدت له الورقة، و إذا لم يسدد كانت الورقة التجارية ضمانا لسداد الدين في تاريخ الاستحقاق بعد صرفها و تحصيلها.

5. بطاقات الائتمان

أما بالنسبة لخدمة بطاقات الائتمان، فإن هذه الخدمة غير مدرجة بعد في قائمة الخدمات التي يقدمها البنك. و ربما يرجع ذلك لعدم توفر المناخ الملائم لتقديم هذه الخدمة.

و من العوامل التي تحدّد من انتشار التعامل ببطاقات الائتمان في الجزائر:¹

- جهل المستهلك بالطبيعة الحقيقية لبطاقات الائتمان، و فقدانه الثقة في النظام البنكي و اتجاه كل ما يصدر عنه، خاصة بعد الفضائح التي هزت هذا القطاع كفضيحة بنك الخليفة.

- غياب الحملات التحسيسية و العمليات الإشهارية.

- و لا يجب أن ننسى أن نسبة الأمية في الجزائر تقارب 30%، و أنه ليس من النادر أن يطلب أحدهم من شخص آخر أن يملا له شيكته، فهل يعقل أن يطلع نفس الشخص، شخصا غريبا، على رقمه السري و أن يطلب منه أن تساعد في سحب نقوده من موزع آلي؟

- من جهة أخرى يمكن الجزم بأن غياب هياكل و تقنيات تجارية، كمراكز التسوق و التجارة الالكترونية يحد من مدى احتياج المستهلك لبطاقات الائتمان.

¹ طاهر زهير، بوترفاس الهاشمي : واقع بطاقات الائتمان في الجزائر ، الملتقى العلمي الدولي الرابع حول: عصنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية و إشكالية اعتماد التجارة الالكترونية في الجزائر 26-27 أبريل 2011 م، ص: 16.

خلاصة الفصل

لمجموعة البركة المصرفية تاريخ حافل بالإنجازات، و التي من خلاله أصبح لها قدم راسخة في عالم التمويل الإسلامي و البنوك الإسلامية مما أسس لتجربة بنكية إسلامية لا يستهان بها. قدّم خلالها خدمات مصرفية إسلامية بديلة عن الخدمات الربوية حيث حاول البنك أن يكون بديلا كاملا عن البنوك التجارية الربوية في كل بلد تصل إليه فروعها.

و قد كان لتواجد بنك البركة الإسلامي في الجزائر سمعة طيبة، و حقق نتائج مبهرة ليس فقط لأنه أول بنك إسلامي أسس بها، بل و لأنه استطاع تخليص عملائه من قيود التعاملات الربوية للبنوك التقليدية و استطاع إقناعهم أيضا بأنه يعتبر أفضل بديل إسلامي أمام البنوك الموجودة.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

جامعة الأمير
عبد القادر
موسى
العلم
الإسلامية

الخاتمة

على الرغم من قدم مفاهيم الصيرفة الإسلامية و مبادئها، المستمدة من الشريعة الإسلامية، إلا أن البنوك الإسلامية تعتبر حديثة العهد مقارنة بالبنوك التجارية. فقبل تجربة الدكتور أحمد النجار عام 1963م، كانت فكرة البنوك الإسلامية لا تعدو عن كونها نظريات يسعى أصحابها لإثبات جدارتها في تسيير فوائض الأموال و استثمارها. إلا أنه و بعد ظهورها حققت البنوك الإسلامية نجاحا باهرا، استقطبت من خلاله اهتمام المفكرين الغربيين، خاصة بعد ثباتها أمام الأزمة العالمية الأخيرة.

و في هذه الدراسة حاولنا أن نسلط الضوء على جزء من الخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية، و هي الخدمات المصرفية غير الاستثمارية مع دراسة حالة بنك البركة الجزائري. و من خلال بحثنا توصلنا إلى النتائج التالية:

1. إن الخدمات المصرفية غير الاستثمارية التي تقدمها البنوك التجارية، لها من الأهمية بحيث أن الناس لا يستطيعون الاستغناء عنها بأي حال من الأحوال. سواء في معاملاتهم الداخلية المحلية، أو في معاملاتهم الخارجية.
2. إن أهم و أخطر مخالفة شرعية تشوب الخدمات المصرفية غير الاستثمارية هي الربا، حيث لا تكاد تخلو أي معاملة من هذه الشبهة و هو ما يثبت صحة الفرضية الثانية.
3. إن صيغ التمويل الإسلامية قد أثبتت نجاحها كبديل للمعاملات المصرفية التقليدية على الرغم من الإطار الضيق التي تستخدم فيه.
4. إن أنسب الصيغ التي يمكن أن تمارسها البنوك الإسلامية، من أجل تقديم بديل إسلامي للخدمات المصرفية غير الاستثمارية، هي صيغ السلم، المرابحة، المضاربة، المشاركة. فالاعتماد المستندي في البنوك الإسلامية يمكن تقديمه كاعتماد مرابحة أو مشاركة أو مضاربة، أما الودائع المصرفية فيمكن أن تقدمها البنوك باعتماد صيغة المضاربة المشتركة، أما الأوراق التجارية فيمكن اعتماد صيغتي السلم و المشاركة.
5. إن صيغ التمويل التي تتعامل بها البنوك الإسلامية في الجزائر، و على الرغم من حرص هذه البنوك على خلوها من الربا، إلا أنها لا تخلو من بعض الأخطاء الشرعية، كالقضية المتعلقة

بغرامة التأخير مثلا، و التي يمكن أن توقع البنك و العميل على حد سواء في شبهة الربا. و هذا ما يثبت صحة الفرضية الأخيرة، و هو أن البنوك الجزائرية على الرغم من حرصها على تقديم منتج مصرفي إسلامي إلا أن هناك بعض الأخطاء التي تشوب هذه المنتجات و التي تقع فيها هذه البنوك.

6. إن الأخطاء الشرعية التي تقع فيها بعض البنوك الإسلامية قد تكون راجعة لعدم إلمام العنصر البشري فيها بقواعد الشريعة الإسلامية، و عدم حصول الموظفين على الخلفية الإسلامية الصحيحة للعمل في مجال الصيرفة الإسلامية.

7. إن تطبيق بعض الصيغ الإسلامية في البنوك الإسلامية الجزائرية لا يحترم في بعض الأحيان قرارات المجمع الفقهي، أو المعايير الشرعية التي وضعتها الهيئات الشرعية.

8. إن تطوير الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك لا يعني فقط، تحسين تلك الخدمة، و إنما يشمل أيضا تحسين و تطوير آليات تقديم تلك الخدمة.

التوصيات

استنادا إلى النتائج السابقة نتقدم و بكل تواضع بالتوصيات التالية:

1. على البنوك أن تهتم أكثر بالعنصر البشري بتعليمهم و تدريبهم من خلال دورات في المعاملات المصرفية الإسلامية، و تأهيلهم للاضطلاع بالعمل المصرفي الإسلامي.
2. إن وجود إدارة خاصة بتطوير الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، من شأنه أن يحسن من كفاءة البنوك الإسلامية، حيث أن هذه الإدارة سيكون من مهامها إيجاد منتجات جديدة، و تقليص الفجوة بين الجانب النظري الجانب التطبيقي للمصرفية الإسلامية.
3. على البنوك أن تهتم بتطوير الجوانب الإدارية للخدمات المصرفية غير الاستثمارية (أو الخدمات الأخرى)، كالجوانب المتعلقة باختيار العملاء، و طلب الضمانات... الخ، لأن ذلك من شأنه أن يرفع من كفاءة هذه البنوك.
4. احترام قرارات المجمع الفقهي و المعايير الشرعية التي وضعتها الهيئات الشرعية، عند تطبيق الصيغ الإسلامية و تقديم الخدمات المصرفية، حتى تتفادى البنوك، الوقوع في الأخطاء الشرعية. و التي تؤثر على مصداقيتها كبنوك إسلامية تستمد مبادئها من الشريعة الغراء.

5. يجب على البنوك الاهتمام أكثر بموضوع الرقابة الشرعية، حتى تتجنب الأخطاء قبل وقوعها.

6. إن موضوع تطوير الخدمات المصرفية غير الاستثمارية موضوع يحتاج لمزيد من البحث خاصة فيم يتعلق بالنواحي الإدارية لهذه الخدمات، لذلك يجب على الباحثين و أهل الاختصاص الاهتمام أكثر بهذا الموضوع.

الأستاذ الدكتور
عبد القادر للعطوم الإسلامية

قائمة المراجع

جامعة الأمير
عبد القادر
للعلوم الإسلامية

فهرس المصادر و المراجع

القرآن الكرم

أولاً: الكتب باللغة العربية

1. ابن زبن الدين بن ابراهيم بن محمد ابن النجم البحر الرائق شرح كثر الدقائق ج 6، دار الكتب

العلمية، لبنان، الطبعة 1، 1997م

2. ابن منظور، لسان العرب، دار المعارف للنشر و التوزيع ، القاهرة، مصر(بدون سنة نشر).

3. أبو الأعلى المودودي: الربا، الطبعة 2، الدار السعودية للنشر والتوزيع ، جدة، المملكة العربية

السعودية ، 1997م.

4. أبو داوود سليمان بن الأشعث: سنن أبي داوود، الطبعة 1، دار بن حزم، بيروت، لبنان،

1997م.

5. أحمد بن حسن أحمد: الودائع المصرفية أنواعها، استخدامها، استثمارها ، الطبعة 1، دار بن

حزم للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان 1999م.

6. أحمد بن حسن بن أحمد الحسيني :خطابات الضمان المصرفية وتكييفها الفقهي ، مؤسسة

شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1999 م.

7. أحمد صبحي العيادي : أدوات الإستثمار الإسلامية ، الطبعة 1 دار الفكر للنشر والتوزيع،

الأردن ، 2000م.

8. اسماعيل بن عمر كثير: تفسير بن كثير، ج 2، الطبعة، 2 دار طيبة للنشر، المملكة العربية السعودية 1999م.
9. ابن عبد الكريم البدران: عقد الإستصناع قي الفقه الإسلامي، الطبعة 2، 1981م
10. ابن محمد بن الحسن الصغاني : العباب الزاخر و اللباب الفاخر ، دار الرشيد للنشر، العراق، 1981م.
11. الحافظ أحمد بن علي بن حجر العسقلاني: فتح الباري بشرح صحيح البخاري ، ج 4، دار المعرفة، بيروت، لبنان، (بدون سنة نشر).
12. حربي محمد عرفات، سعي د جمعة عقل: إدارة المصارف الإسلامية مدخل حديث، الطبعة 1، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2000م.
13. حسام الدين موسى عفانة: بيع المرابحة الأمر بالشراء ، الطبعة 1، شركة بيت المال الفلسطيني العربي، 1996م.
14. محمد حسن الأمين: المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة ، المعهد الإسلامي للتنمية والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية المملكة العربية السعودية، 2000م.
15. حسن أيوب: فقه المعاملات المصرفية في الإسلام الطبعة 3 دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع، مصر 2006م.
16. حسن بن محمد تقي الجواهري: بحوث في الفقه المعاصر، ج 1 دار النفائس، المملكة

العربية السعودية، (بدون سنة نشر).

17. حسن عبد الله الأمين: **حكم التعامل المصرفي المعاصر بالفوائد** ، البنك الإسلامي

للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، المملكة العربية السعودية، 2003م.

18. خالد أمين عبد الله: **العمليات المصرفية الطرق المحاسبية الحديثة**، الطبعة 1، دار

وائل للنشر، عمان، 1999م.

19. خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد: **إدارة العمليات المصرفية، المحلية و**

الدولية،، الطبعة 1، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2006م.

20. خالد رمزي سالم البزايعة : **الإعتمادات المستندية في منظور شرعي** ، الطبعة 1 ، دار

النفائس للنشر والتوزيع، 2009 م.

21. درويش صديق جستينة و آخرون: **تطبيق القوانين المستمدة من الشريعة الإسلامية على**

الأعمال المصرفية، الطبعة 1، مركز النشر العلمي، المملكة العربية السعودية، 1998م.

22. درويش صديق جستينة، **الفائدة والربح وأدوات التمويل الإسلامية** ، مركز أبحاث

الاقتصاد الإسلامي جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، 1995م.

23. دنيا شوقي أحمد: **الجمالة و الاستصناع**، الطبعة 3، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب

للبنك الإسلامي للتنمية، المملكة العربية السعودية، 2003م.

24. رفيق المصري: **مصرف التنمية الإسلامي** ، الطبعة 3، مؤسسة الرسالة للطبع والنشر

والتوزيع، مصر، 1987م.

25. رفيق يونس المصري: **فقه المعاملات المالية**، الطبعة ، دار القلم، دمشق، 2005م.
26. رمضان حافظ عبد الرحمان: **موقف الشريعة الإسلامية من البنوك، وصندوق التوفير ، وشهادات الإستثمار**، الطبعة 1 دار السلام للطباعة والنشر، مصر ، 2005م
27. زياد رمضان: **إدارة الأعمال المصرفية**، طبعة6، دار صفاء للنشر و التوزيع،عمان، الأردن ، 1997م.
28. زياد سليم رمضان، محفوز أحمد جودة : **إدارة البنوك ، دار صفاء للنشر والتوزيع**، عمان، 1996 م.
29. سامي حسن أحمد حمود: **تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية ، الطبعة3، مكتبة دار التراث القاهرة 1991م.**
30. سعاد سطحي، نصر سلمان: **فقه المعاملات المالية وأدلته عند المالكية ، الطبعة 1، المطبعة العربية، غرداية ،الجزائر، 2002م.**
31. سعد الدين محمد الكبي: **المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام ، الطبعة 1 المكتب الإسلامي، بيروت لبنان، 2002م.**
32. سعد بن تركي بن محمد الخثلان: **أحكام الأوراق التجارية في الفقه الإسلامي ، الطبعة 1 ،دار ابن الجوزي ،الرياض المملكة العربية السعودية، 2004 م.**

33. سعيد محمد المصري: إدارة وتسويق الأنشطة الخدمية، المفاهيم والاستراتيجيات، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002م.
34. سليمان ناصر: تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، الطبعة 1، جمعية التراث، غرداية، الجزائر، 2002م.
35. سمير الشاعر: المصارف الإسلامية من الفكرة إلى الإجتهد، الطبعة 2، الدار العربية للعلوم ناشرون، لبنان، 2011م.
36. شهاب أحمد سعيد العزازي: إدارة البنوك الإسلامية، دار النفائس للنشر و التوزيع، الأردن، 2011م.
37. صادق راشد الشمري: إدارة المصارف الواقع و التطبيقات، الطبعة 1، دار صفاء للشعر و التوزيع، عمان، الأردن، 2009م.
38. صلاح الدين السيبي: الإعتمادات المستندية و الخطابات المصرفية في النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، الطبعة 1، دار الوسام للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1998م.
39. صلاح الدين حسن السيبي: إدارة أموال و خدمات المصارف لخدمة أهداف التنمية الاقتصادية، الطبعة 1، دار الوسام للطباعة و النشر، بيروت، لبنان، 1998م.
40. طارق طه: إدارة البنوك في بيئة العولمة و الإنترنت، الطبعة 1، الإسكندرية،

مصر، 2007م.

41. الطاهر لطرش: **تقنيات البنوك**، الطبعة 4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ، 2005م
42. عبد العظيم جلال أبو زيد : **فقه الربا دراسة مقارنة وشاملة لتطبيقات المعاصرة** ، طبعة 1، مؤسسة الرسالة ناشرون، بيروت ، لبنان 2004م.
43. عبد الله بن سليمان المنيع: **بحوث في الإقتصاد الإسلامي** ، المكتب الإسلامي، مكة المكرمة، 1416هـ.
44. عبد الله بن صالح القصير: **الذكري بخطر الربا**، وزارة الأوقاف والشؤون الإعلامية، قطر، الطبعة 2، 1410هـ.
45. عبد الله بن محمد بن حسن السعيد: **الربا في المعاملات المصرفية المعاصرة** ، المجلد 1، دار طيبة للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية (بدون سنة نشر).
46. عبد المطلب عبد الحميد: **البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها**، الطبعة 1، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000م.
47. عثمان الفقي: **فقه المعاملات دراسة مقارنة**، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 1986م.
48. عجة الجيلالي: **عقد المضاربة في المصارف الإسلامية** ، دار الخلدونية للنشر والتوزيع ، الجزائر، 2006م.

49. عز العرب فؤاد: الربا بين الاقتصاد والدين ، الطبعة 2، وزارة الأوقاف، المجلس الأعلى

للشؤون الإسلامية، 1962م.

50. علي أحمد السالوس : موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي ، الطبعة

7 ، دار الثقافة، قطر. (بدون سنة نشر).

51. علي أحمد السالوس: الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، ج 1، دار الثقافة

للطباعة و النشر و التوزيع، الدوحة قطر، 1998م.

52. عمر بن عبد العزيز المترك : الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية ،

الطبعة 3، دار العاصمة للنشر والتوزيع، الرياض المملكة العربية السعودية ، 1418هـ.

53. عمر سليمان الأشقر: دراسة شرعية في البطاقات الائتمانية ، الطبعة 1، دار النفائس

للنشر و التوزيع، الأردن، 2008م.

54. عمر عبد الله كامل : القواعد الفقهية الكبرى وأثرها على المعاملات المالية ، جامعة

الأزهر، القاهرة، مصر (بدون سنة نشر).

55. عوف محمود الكفراوي البنوك الإسلامية: النقود و البنوك في النظام الإسلامي، مركز

الإسكندرية الكتاب، مصر 1998م.

56. غريب ناصر: أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل ، الطبعة 1، دار أبوللو للنشر و

التوزيع، القاهرة، 1996م.

57. فلاح حسن عداي الحسيني، مؤيد عبد الرحمن عبد الله الدوري :إدارة البنوك:مدخل كمي استراتيجي، دار وائل للنشر، 2000م.
58. فوزي محمد سامي، فائق محمود الشماع: القانون التجاري و الأوراق التجارية (بدون دار بشر) بغداد، 1992م.
59. كامل موسى: أحكام المعاملات، الطبعة 2، مؤسسة الرسالة، مصر، 1994م.
60. محمد أحمد سراج : الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، دار الثقافة للنشر و التوزيع القاهرة، مصر، 1988م.
61. محمد السيد عمران: الأسس العامة في القانون المدخل إلى القانون ونظرية الالتزام، جامعة الإسكندرية، مصر، 1999م.
62. محمد الصيرفي، إدارة المصارف: الطبعة 1، دار الطباعة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2007 م.
63. محمد باقر الصدر: البنك اللاربوي في الإسلام ، دار التعارف للمطبوعات ،سوريا، 1995م
64. محمد بن سالم بن عبد الله بخضر: التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، الطبعة 1، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2013م.
65. محمد بن علي الشوكاني، نيل الأوطار من أسرار منتقى الأخبار ، ج 6، دار ابن القيم

للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، 2005م

66. محمد رأفت سعيد: عقد الاستصناع وعلاقته بالعقود الجائرة، الطبعة 1، دار الوفاء

للطباعة و النشر و التوزيع، المنصورة، مصر، 2002م.

67. محمد سليمان الأشقر وآخرون: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة ، ج1، دار

النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة 1، 1998م.

68. محمد سليمان الأشقر وآخرون: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة ، ج2 دار

النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة 1، 1998م.

69. محمد سويلم: إدارة المصارف التقليدية و الإسلامية، دار الطباعة الحديثة، القاهرة

، مصر، (بدون سنة نشر).

70. محمد عبد الحليم عمر: الإطار الشرعي و الإقتصادي والمحاسبي لبيع السلم ، الطبعة

3، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب البنك الإسلامي للتنمية المملكة العربية السعودية

2004م.

71. محمد عبد العزيز حسن زيد: التطبيق المعاصر لعقد السلم في البنوك الإسلامية الطبعة

1، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، مصر 1996م.

72. محمد عبد الكريم محمد أرشيد: الشامل في المعاملات و عمليات المصارف الإسلامية،

دار النفائس للنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة2، 2007م.

73. محمد عبد الله دراز: الربا في نظر القانون الإسلامي ، مؤتمر القانون الإسلامي، باريس

1951م.

74. محمد عثمان شبير: المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي ، الطبعة 6، دار

النفايس للنشر والتوزيع، 2007م؟

75. محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية، أحكامها، مبادئها، وتطبيقاتها المصرفية،

الطبعة 1، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، 2008م.

76. محمد محمود المكاوي: البنوك الإسلامية، النشأة، التمويل، التطوير ، الطبعة 1، المكتبة

العصرية للنشر و التوزيع، مصر، 2009 م

77. محمود حمودة، مصطفى حسين: أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، مؤسسة

الدراق، الطبعة 2، عمان الأردن، 1999م.

78. محي الدين إسماعيل علم الدين : الإعتمادات المستندية ،المعهد العالمي للفكر الإسلامي

،فرجينيا ،الطبعة 1، الو م أ ، 1936م.

79. مروان محمد أبو عرابي: الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية و التقليدية ، الطبعة

1، دار تسنيم للطباعة و النشر، عمان، الأردن،، 2006م.

80. مسلم بن الحجاج القشيري: صحيح مسلم، الطبعة 1، دار طيبة للنشر والتوزيع، المملكة

العربية السعودية، 2006م.

81. منذر قحف: قضايا معاصرة في النقود و البنوك و المساهمة في الشركات ، طبعة 2 ،
المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب ، البنك الإسلامي للتنمية ، جدة، المملكة العربية
السعودية، 2003م.
82. ناجي معلا ، و رائف توفيق : أصول التسويق المصرفي مدخل تحليلي ، الطبعة 3 ، دار
وائل للنشر، عمان، الأردن، 2005م.
83. ناجي معلا: أصول التسويق المصرفي، الطبعة 1، مطابع الصفوة، عمان، الأردن، (بدون
سنة نشر)
84. نادية فوضيل: الأوراق التجارية في القانون الجزائري، الطبعة 11، دار هومة للطباعة و
النشر و التوزيع، الجزائر، 2006م.
85. نزيه حماد: فقه المعاملات المالية و المصرفية المعاصرة ، الطبعة 1، دار القلم، دمشق
سوريا، 2007م.
86. نزيه حماد: قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد ، الطبعة 1، دار القلم، دمشق،
2001م.
87. نزيه حماد، معجم المصطلحات المالية و الإقتصادية في لغة الفقهاء الطبعة 1، دار
القلم، دمشق، 2008م.
88. نصر فريد محمد واصل: فقه المعاملات المالية و التجارية في الشريعة الإسلامية،

الطبعة 8، المكتبة الوقفية، مصر، 1998م:

89. هاني حامد الضمور: **تسويق الخدمات**، دار وائل للنشر، عمان، الأردن ، 2002م.
90. هيئة المحاسبة و المراجعة المؤسسات المالية الإسلامية: **المعايير الشرعية**، المنامة ،البحرين، 2010م.
91. وهبة الزحيلي: **المعاملات المالية المعاصرة، بحوث و فتاوي وحلول** ، دار الفكر، دمشق، 2002م.
92. يوسف القرضاوي: **فوائد البنوك هي الربا الحرام**، الطبعة 3، دار الصحوة للنشر والتوزيع ، القاهرة ، 1994م.

ثانيا: مراجع باللغة الأجنبية

93. Christopher.H.Lovelock,Sandra Vandermerwe: **Services Marketing**, Edinburgh Bussiness School, United Kingdom, 2004
94. Institut islamique de recherches et de formation :**Introduction aux techniques islamiques de financement** ,Banque islamique de developpement ,Djeddah,Arabie Saoudite,1996
95. Mabidalialjarhi, Munawariqbal : **Banques islamiques**,institut islamique de recherche et de formation ;Jeddah,2001.
96. Ausafahmed :**Conemporary practices of islamicfinancingtechniques,islamicresearch and training center**,Jeddah,1993

ثالثا: الرسائل الجامعية

97. أتشي شعيب :الإعتمادات المستندية في عهد التجارة الالكترونية ،مذكرة ليسانس

،جامعة الجزائر ،2001 م

98. إلياس عبد الله أبو الهيجاء: تطوير آليات التمويل بالمشاركات في المصارف الإسلامية

دراسة حالة الأردن، رسالة دكتوراة غير منشورة،جامعة اليرموك، الأردن،2007م.

99. إياد محمد إسماعيل أبو ربيع: ضوابط المبادلات المالية في الاقتصاد الإسلامي ، رسالة

ماجستير (غير منشورة) ، جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2008م.

100. أيمن فتحي فضل الخالدي : قياس مستوى جودة خدمات المصارف الإسلامية العاملة

بفلسطين، رسالة ماجستير(غير منشورة)، الجامعة الإسلامية، غزة فلسطين، 2006م.

101. حكمت عبد الرؤوف حسن مصلح: مقارنة بين السلم والربا في الفقه الإسلامي ،مذكرة

ماجستير (غير منشورة) جامعة النجاح الوطنية بفلسطين 2007م،

102. ساطع سعدي شملخ : العوامل المؤثرة في فترات تسعير الخدمات في المصارف

التجارية العاملة في قطاع غزة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2008م،

103. سامية شرفة سامية شرفة: التوظيف الحديث لعقد القرض في الخدمات البنكية دراسة

مقارنة بين الفقه الإسلامي و القانون الجزائري ، (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة

الحاج لخضر باتنة، الجزائر،2007م

104. ستر بن ثواب الجعيد : أحكام الأوراق النقدية و التجارية في الفقه الإسلامي (رسالة

- ماجستير غير منشورة)، جامعة أم القرى المملكة العربية السعودية، 1406هـ.
105. سليمان أحمد محمد القرم : خطاب الضمان في المصارف الإسلامية ، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2003 م.
106. سماح يوسف إسماعيل السعيد : العلاقة التعاقدية بين أطراف الاعتماد المستندي ، مذكرة ماجستير (غير منشورة) ، جامعة النجاح الوطنية ، فلسطين ، 2007 م.
107. علي محمد المومني: التطبيقات المعاصرة لعقدي المزارعة و المساقاة في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير (غير منشورة) جامعة اليرموك، الأردن، 1993م
108. عمر عبد الله كامل : القواعد الفقهية الكبرى وأثرها على المعاملات المالية ، رسالة دكتوراه ، جامعة الأزهر، القاهرة، مصر(بدون سنة نشر).
109. عيشوش عبدو : تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية ، رسالة ماجستير(غير منشورة) جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2008م.
110. فتحي شوكت مصطفى عرفات : بطاقات الائتمان البنكية في الفقه الإسلامي ، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة النجاح الوطنية ، فلسطين ، 2007 م.
111. فضل إلهي بن شيخ ظهور إلهي : التدابير الوقائية من الربا في الاسلام ، رسالة ماجستير (غير منشورة) جامعة محمد بن سعود الاسلامية، المملكة العربية السعودية، 1405هـ.
112. محمد الحسن صالح الأمين: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية وحكمها في الشريعة

الإسلامية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية،

1987م

113. منصور علي محمد القضاة ، بطاقات الائتمان تطبيقاتها المصرفية ، رسالة ماجستير (غير

منشورة) ، جامعة اليرموك ، الأردن ، 1998م.

رابعا: المؤتمرات و الندوات

114. العيفة عبد الحق، سلام بسام فياض: الإجارة المنتهية بالتمليك كأداة للتمويل

الشرعي، بحث مقدم للمؤتمر العلمي الثاني حول الخدمات المصرفية الإسلامية بين النظرية و

التطبيق، جامعة عجلون الوطنية، الأردن، 15-16 ماي 2013م

115. جليل نور الدين ،بركات أمينة: بطاقة الائتمان وإدارة مخاطر استعمالها كوسيلة دفع في

ظل التجارة الالكترونية ،الملتقى العلمي الرابع حول عصرنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية

وإمكانية اعتماد التجارة الالكترونية في الجزائر ،عرض تجارب دولية ،المركز الجامعي خميس

مليانة ،الجزائر ،26-27 جوان 2011م

116. حسن محمد الرفاعي: بدائل معدل الفائدة في الاقتصاد الإسلامي ودورها في إدارة

الأزمة الاقتصادية العالمية ، بحث مقدم إلى مؤتمر كلية العلوم الإدارية الدولي الرابع بعنوان

الأزمة الاقتصادية العالمية من منظور إسلامي، الكويت، 2010م

117. محمد عبد الحليم عمر: بطاقات الائتمان ماهيتها والعلاقات الناشئة عن استخدامها بين

الشرعية والقانون، بحث مقدم لمؤتمر الأعمال المصرفية الإلكترونية بين الشرعية والقانون ،دبي،

10-12 ماي 2003م

118. عبد الحليم البعلي: بطاقات الائتمان المصرفية التطوير الفني والتخريج الفقهي ، بحث

مقدم لمؤتمر الأعمال المصرفية الإلكترونية بين الشريعة والقانون، دبي، 10-12 ماي 2003م

119. عبد القادر جعفري: ضوابط المشاركة في العمل المصرفي الإسلامي بحث مقدم للملتقى

الدولي حول الأزمة المالية و الاقتصادية الدولية - 20-21/10/2003م، جامعة فرحات

عباس، سطيف، الجزائر

خامسا:المجلات العلمية

120. ابراهيم محمد شاشو: بطاقة الائتمان حقيقتها وتكييفها الشرعي ، مجلة جامعة دمشق

للعلم الاقتصادية والقانونية، المجلة 27، العدد 3، جامعة دمشق، 2001م

121. ب. م . مفيض عبد الرحمن ، التعامل بالأوراق التجارية في الفقه الإسلامي ، مجلة

دراسات، المجلد 3 الجامعة الإسلامية شيتاغونغ،بنغلاديش، ديسمبر، 2006م.

122. الجواهري حسن، بطاقات الائتمان ،مجمع الفقه الإسلامي، العدد 12، 1994م

123. رياض فتح الله بصله ، بطاقات الاستثمار الممغنطة ومخاطر التزوير ،المجلة العربية

للدراستات الأمنية والتدريب ،المجلد العاشر العدد 19 ،السنة العاشرة ،جوان 1995

124. عبد الجبار الحفيظ، الحماية الجزائية لبطاقة الائتمان الممغنطة من التزوير، مجلة جامعة

دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد الثاني، 2008م

125. عبد القادر جعفر: ضوابط المشاركة في العمل المصرفي الإسلامي بحث مقدم للملتقى الدولي حول الأزمة المالية و الاقتصادية الدولية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر ، - 20-21/10/2003م.

126. عبد الله بن سليمان المنيع: بطاقة الائتمان ، مجلة المجمع الفقهي الإسلامي، السنة 9، العدد 11، مكة المكرمة، المملكة العربية السعودية، 1998م

127. مجلة إضاءات: خطابات الضمان، معهد الدراسات المصرفية، العدد العاشر، مايو 2011م، الكويت

128. مجلة إضاءات، بطاقات الائتمان ، معهد الدراسات المصرفية، العدد الرابع، أبريل-ماي 2010

سادسا: المواقع الالكترونية

129. Fiqh.islammessage.com

130. www.islamicfi.com/

131. www.teteamodeler/culture/argent/info/banque

132. www.albaraka.com.bh

133. www.albaraka.com.sd

134. www.fatwa.islamweb.net

135. www.islamport.com

سابعا: المقابلات

136. مقابلة مع السيد محزم بو بكر، مكلف بالدراسات، مصلحة القرض، يوم: 10 أوت 2013م

قائمة الفهارس

❖ فهرس الآيات القرآنية و الأحاديث النبوية

❖ فهرس الجداول و الأشكال

❖ فهرس المراجع

❖ فهرس المحتويات

فهرس الآيات القرآنية

1. فهرس الآيات القرآنية

الصفحة	رقمها	الآية القرآنية	السورة
59	276	يَمَحِقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرِي الصَّدَقَتِ ۗ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ﴿٧٦﴾	سورة البقرة
77	-278 279	﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿٧٨﴾ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلُمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾	
79	275	﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ﴾	
80	74	ثُمَّ قَسَتْ قُلُوبُكُمْ مِّنْ بَعْدِ ذَلِكَ فَهِيَ كَالْحِجَارَةِ أَوْ أَشَدُّ قَسْوَةً ۚ وَإِنَّ مِنَ الْحِجَارَةِ لَمَا يَتَفَجَّرُ مِنْهُ أَلْأَنْهَارُ ۚ وَإِنَّ مِنْهَا لَمَا يَشَّقَّقُ فَيَخْرُجُ مِنْهُ الْمَاءُ ۚ وَإِنَّ مِنْهَا لَمَا يَهْبِطُ مِنْ خَشْيَةِ اللَّهِ	

78	130	يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ	آل عمران
113	05	﴿ فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةِ يُوصَىٰ بِهَا أَوْ دَيْنٍ غَيْرِ	سورة النساء
77	-160 161	فَبِظُلْمٍ مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدِّهِمْ عَنِ سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا ﴿١٦٠﴾ وَأَخَذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ ۚ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا	
74	37	إِنَّمَا النَّسِيءُ زِيَادَةٌ فِي الْكُفْرِ ۚ	سورة التوبة
84	35-34	وَالَّذِينَ يَكْتُمُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يُنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ ﴿ يَوْمَ تُحْمَىٰ عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ ۖ فَتُكْوَىٰ بِهَا جِبَاهُهُمْ وَجُنُوبُهُمْ وَظُهُورُهُمْ ۗ هَذَا مَا كَنَزْتُمْ لِأَنفُسِكُمْ فَذُوقُوا مَا كُنْتُمْ تَكْتُمُونَ	

60	92	تَتَّخِذُونَ أَيْمَانَكُمْ دَخْلًا بَيْنَكُمْ أَنْ تَكُونَ أُمَّةً هِيَ أَرْبَىٰ مِنْ أُمَّةٍ ۗ إِنَّمَا يَبُلُوكُمْ اللَّهُ بِهِ ۗ وَلِيُبَيِّنَ لَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ مَا كُنْتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ	سورة النحل
113	77	فَانْطَلَقَا حَتَّىٰ إِذَا أَتَيَا أَهْلَ قَرْيَةٍ اسْتَطَعَمَا أَهْلَهَا فَأَبَوْا أَنْ يُضَيِّفُوهُمَا فَوَجَدَا فِيهَا جِدَارًا يُرِيدُ أَنْ يَنْقُضَ فَأَقَامَهُ ۗ قَالَ لَوْ شِئْتَ لَتَّخَذْتَ عَلَيْهِ أَجْرًا	سورة الكهف
60	5	وَتَرَى الْأَرْضَ هَامِدَةً فَإِذَا أَنْزَلْنَا عَلَيْهَا الْمَاءَ أَهْتَرَّتْ وَرَبَّتْ وَأَنْبَتَتْ مِنْ كُلِّ زَوْجٍ بَهيجٍ	سورة الحج
59	50	وَأَوْيْنَهُمَا إِلَىٰ رُبُوعٍ ذَاتِ قَرَارٍ وَمَعِينٍ	سورة المؤمنين
113	26	قَالَتْ إِحَدُهُمَا يَا بَتِ اسْتَجِرْهُ ۗ إِنَّ خَيْرَ مَنْ اسْتَجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ	سورة القصص
	39	وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبًّا لِيُرَبُّوا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يُرَبُّوا عِنْدَ اللَّهِ ۗ وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ	سورة الروم
122	24	قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ ۗ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ	سورة ص

		وَزَنَ دَاوُدُ أُنْمَا فَتَنَهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا	
84	7	مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ وَالرَّسُولِ وَالَّذِي الْقُرْبَى وَالْيَتَامَى وَالْمَسْكِينِ وَالْبَنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةٌ بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمْ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ	سورة الحشر
113	6	أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تَضَارُوهُنَّ لِيُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ أُولَاتٍ حَمَلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّى يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَعَاتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ وَأَتَمُّوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاسَرْتُم فَاسْتَرْضِعْ لَهُنَّ أُخْرَى	سورة الطلاق
59	10	فَأَخَذَهُمْ أَخْذَةً رَابِيَةً	سورة الحاقة

2. فهرس الأحاديث النبوية الشريفة

الصفحة	الحديث	التخريج
76	"الذهب بالذهب، و الفضة بالفضة، و البر بالبر، و الشعير بالشعير ، و التمر بالتمر، و الملح بالملح، مثلا بمثل ، سواء بسواء، يدا بيد، فإن اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يدا بيد" فمن زاد أو استزاد فقد أربى الآخذ والمعطي سواء"	صحيح مسلم
102	"لا تبيعوا الذهب بالذهب إلا مثلا بمثل و لا تشفوا بعضها على بعض، و لا تبيعوا الفضة بالفضة إلا مثلا بمثل ولا تشفوا بعضها على بعض، ولا تبيعوا منها شيئا غائبا بناجز"	صحيح مسلم
110	من أسلف في شيء فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم	صحيح البخاري

صحیح البخاری	قال الله عز وجل ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة رجل أعطى بي ثم غدر ورجل باع حرا فأكل ثمنه ورجل استأجر أجيرا فاستوفى منه ولم يوفه أجره	113
سنن أبي داود	أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإذا خان أحدهما صاحبه خرجت من بينهما	123
صحیح البخاری	عامل النبي صلى الله عليه وسلم أهل خيبر بشرط ما يخرج منها من ثمر أو زرع	125
صحیح البخاری	اقسم بيننا وبين إخواننا، أي المهاجرين النخيل، قال النبي ﷺ: لا، فقالوا: تكفوننا المؤونة ونشركم في الثمرة، قالوا: سمعنا و أطعنا	127

فهرس الجداول و الأشكال

1. فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1	خطوات العملية لتنفيذ اعتماد المراجعة	137
2	يوضح الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة	140
3	مساهمات بنك البركة الجزائري	157

2. فهرس الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1	الأطراف الخمسة المتعاملين بالبطاقة	46
2	استخدامات بطاقة الإئتمان	49
3	دورة البطاقة بعد الشراء	51
4	الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المراجعة	138
5	الخطوات العملية لتنفيذ اعتماد المضاربة	141
6	الهيكل التنظيمي لبنك لبركة الجزائري	159
7	الهيكل التنظيمي لبنك لبركة الجزائري فرع قسنطينة	162

402

فهرس المحتويات

شكر و تقدير

الإهداء

مقدمة

الفصل الأول: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك التجارية،

07..... مفهومها وأنواعها.

07..... تمهيد.

07..... المبحث الأول: البنوك التجارية مفهومها و وظائفها.

07..... المطلب الأول: تعريف البنوك التجارية.

09..... المطلب الثاني: أهمية البنوك التجارية.

10..... المطلب الثالث: أهداف البنوك التجارية.

11..... المبحث الثاني: الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك التجارية.

11..... المطلب الأول: مفهوم الخدمة و خصائصها.

14..... المطلب الثاني: مفهوم الخدمات المصرفية غير الاستثمارية و خصائصها.

16..... المطلب الثالث: أنواع الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك التجارية.

57..... خلاصة الفصل.

الفصل الثاني: المخالفات الشرعية في الخدمات المصرفية

59..... غير الاستثمارية في البنوك التجارية.

59..... تمهيد.

59..... المبحث الأول: الربا مفهومه، أقسامه، حكمه، آثاره.

59..... المطلب الأول: مفهوم الربا أقسامه و آثاره.

69..... المطلب الثاني: الربا نظرة تاريخية.

74..... المطلب الثالث: أقسام الربا و حكمه في الإسلام.

79..... المطلب الرابع: الآثار النفسية، الاقتصادية، الاجتماعية، و السياسية للربا.

87.....	المبحث الثاني: مواطن الربا في الخدمات المصرفية غير الاستثمارية.
87.....	المطلب الأول: الودائع المصرفية.
91.....	المطلب الثاني: الاعتماد المستندي و خطابات الضمان.
95.....	المطلب الثالث: بطاقات الائتمان.
97.....	المطلب الرابع: الأوراق التجارية.
98.....	خلاصة الفصل.
	الفصل الثالث: البدائل الشرعية للخدمات المصرفية
100.....	غير الاستثمارية في البنوك الإسلامية و طرق تطويرها.
100.....	تمهيد
100.....	المبحث الأول: صيغ التمويل الإسلامية.
100.....	المطلب الأول: صيغ البيوع
112.....	المطلب الثاني: صيغ الإجارة
117.....	المطلب الرابع: صيغ المشاركات
	المبحث الثاني: البدائل المقترحة للخدمات المصرفية
129.....	غير الاستثمارية في البنوك الإسلامية و طرق تطويرها
129.....	المطلب الأول: مدخل إلى البنوك الإسلامية
132.....	المطلب الثاني: بدائل الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك الإسلامية
144.....	المطلب الثالث: طرق تطوير الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك الإسلامية
152.....	خلاصة الفصل
154.....	الفصل الرابع: تقديم الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في بنك البركة الجزائري
154.....	تمهيد
154.....	المبحث الأول: تقديم بنك البركة الجزائري
154.....	المطلب الأول: نبذة عن مجموعة البركة المصرفية

155.....	المطلب الثاني: تعريف بنك البركة الجزائري
163	المبحث الثاني: الخدمات المقدمة لدى بنك البركة الجزائري فرع قسنطينة (402)
163.....	المطلب الأول: صيغ التمويل المطبقة في بنك البركة الجزائري فرع قسنطينة(402)
	المطلب الثاني:الخدمات المصرفية غير الاستثمارية المقدمة من بنك البركة
175.....	الجزائري فرع قسنطينة (402)
182	خلاصة الفصل
183.....	الخاتمة
188.....	فهرس المراجع.....
201.....	فهرس الآيات القرآنية و الأحاديث النبوية.....
207.....	فهرس الجداول و الأشكال.....
208.....	فهرس المحتويات

الملاحق

جامعة الأمير
عبد القادر
للعلوم الإسلامية

ملحق رقم 1: قرار رقم: 86 (9/3) بشأن الودائع المصرفية (حسابات المصارف)

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره التاسع بأبو ظبي بدولة الإمارات العربية المتحدة من 1 - 6 ذي القعدة 1415هـ، الموافق 1 - 6 نيسان (إبريل) 1995م،

بعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع الودائع المصرفية (حسابات المصارف)،

وبعد استماعه إلى المناقشات التي دارت حوله،

قرر ما يلي:

أولاً: الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية) سواء أكانت لدى البنوك الإسلامية أو البنوك الربوية هي قروض بالمنظور الفقهي، حيث إن المصرف المتسلم لهذه الودائع يده يد ضمان لها وهو ملزم شرعاً بالرد عند الطلب. ولا يؤثر على حكم القرض كون البنك (المقترض) مليئاً.

ثانياً: إن الودائع المصرفية تنقسم إلى نوعين بحسب واقع التعامل المصرفي:

أ- الودائع التي تدفع لها فوائد، كما هو الحال في البنوك الربوية، هي قروض ربوية محرمة سواء أكانت من نوع الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية)، أم الودائع لأجل، أم الودائع بإشعار، أم حسابات التوفير.

ب- الودائع التي تسلم للبنوك المتزمنة فعلياً بأحكام الشريعة الإسلامية بعقد استثمار على حصة من الربح هي رأس مال مضاربة، وتنطبق عليها أحكام المضاربة (القراض) في الفقه الإسلامي التي منها عدم جواز ضمان المضارب (البنك) لرأس مال المضاربة.

ثالثاً: إن الضمان في الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية) هو على المقترضين لها (المساهمين في البنوك) ما داموا ينفردون بالأرباح المتولدة من استثمارها، ولا يشترك في ضمان تلك الحسابات الجارية المودعون في حسابات الاستثمار، لأنهم لم يشاركوا في اقتراضها ولا استحقاق أرباحها.

رابعاً: إن رهن الودائع جائز، سواء أكانت من الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية) أم الودائع الاستثمارية، ولا يتم الرهن على مبالغها إلا بإجراء يمنع صاحب الحساب من التصرف فيه طيلة مدة الرهن. وإذا كان البنك الذي لديه الحساب الجاري هو المرتهن لزم نقل المبالغ إلى حساب استثماري، بحيث ينتفي الضمان للتحويل من القرض إلى القراض (المضاربة) ويستحق أرباح الحساب صاحبه تجنباً لانتفاع المرتهن (الدائن) بنماء الرهن.

خامساً: يجوز الحجز من الحسابات إذا كان متفقاً عليه بين البنك والعميل.

سادساً: الأصل في مشروعية التعامل الأمانة والصدق بالإفصاح عن البيانات بصورة تدفع اللبس أو الإيهام وتطابق الواقع وتنسجم مع المنظور الشرعي، ويتأكد ذلك بالنسبة للبنوك تجاه ما لديها من حسابات لاتصال عملها بالأمانة المفترضة ودفعاً للتغريب بدوي العلاقة.

ملحق رقم 2: قرار رقم: 12 (2/12) بشأن خطاب الضمان

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورة انعقاد مؤتمر الثاني بجدة من 10 - 16 ربيع الآخر 1406هـ، الموافق 22 - 28 كانون الأول (ديسمبر) 1985م،

و بعد النظر فيما أُعد في خطاب الضمان من بحوث ودراسات، وبعد المداولات والمناقشات المستفيضة التي تبين منها:

أولاً: أن خطاب الضمان بأنواعه الابتدائي و الانتهائي لا يخلو إما أن يكون بغطاء أو بدونه، فإن كان بدون غطاء، فهو: ضم ذمة الضامن إلى ذمة غيره فيما يلزم حالاً أو مآلاً، وهذه هي حقيقة ما يعنى في الفقه الإسلامي باسم: الضمان أو الكفالة.

وإن كان خطاب الضمان بغطاء فالعلاقة بين طالب خطاب الضمان وبين مصدره هي: الوكالة، والوكالة تصح بأجر أو بدونه مع بقاء علاقة الكفالة لصالح المستفيد (المكفول له).

ثانياً: إن الكفالة هي عقد تبرع يقصد به الإرفاق والإحسان. وقد قرر الفقهاء عدم جواز أخذ العوض على الكفالة، لأنه في حالة أداء الكفيل مبلغ الضمان يشبه القرض الذي جر نفعاً على المقرض، وذلك ممنوع شرعاً.

قرر ما يلي:

أولاً: إن خطاب الضمان لا يجوز أخذ الأجر عليه لقاء عملية الضمان - والتي يراعى فيها عادة مبلغ الضمان ومدته - سواء أكان بغطاء أم بدونه.

ثانياً: إن المصاريف الإدارية لإصدار خطاب الضمان بنوعيه جائزة شرعاً، مع مراعاة عدم الزيادة على أجر المثل، وفي حالة تقديم غطاء كلي أو جزئي، يجوز أن يراعى في تقدير المصاريف لإصدار خطاب الضمان ما قد تتطلبه المهمة الفعلية لأداء ذلك الغطاء.

ملحق رقم 3: قرار رقم 108 (12/2) بشأن موضوع بطاقات الائتمان غير المغطاة

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الثانية عشرة بالرياض في المملكة العربية السعودية، من 25 جمادى الآخرة 1421هـ. 1 رجب 1421هـ الموافق 23 - 28 أيلول (سبتمبر) 2000م.

بناء على قرار المجلس رقم 63(7/1) في موضوع الأسواق المالية بخصوص بطاقة الائتمان حيث قرر البت في التكييف الشرعي لهذه البطاقة وحكمها إلى دورة قادمة.

وإشارة إلى قرار المجلس في دورته العاشرة رقم 102(10/4)، و بعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع (بطاقات الائتمان غير المغطاة). وبعد استماعه إلى المناقشات التي دارت حوله من الفقهاء والاقتصاديين، ورجوعه إلى تعريف بطاقة الائتمان في قراره رقم 63(7/1) الذي يستفاد منه تعريف بطاقة الائتمان غير المغطاة بأنه:

"مستند يعطيه مصدره (البنك المصدر) لشخص طبيعي أو اعتباري (حامل البطاقة) بناء على عقد بينهما يمكنه من شراء السلع، أو الخدمات، ممن يعتمد المستند (التاجر) دون دفع الثمن حالاً لتضمنه التزام المصدر بالدفع، ويكون الدفع من حساب المصدر، ثم يعود على حاملها في مواعيد دورية، وبعضها يفرض فوائد ربوية على مجموع الرصيد غير المدفوع بعد فترة محددة من تاريخ المطالبة، وبعضها لا يفرض فوائد".

قرر ما يلي:

أولاً: لا يجوز إصدار بطاقة الائتمان غير المغطاة، ولا التعامل بها، إذا كانت مشروطة بزيادة فائدة ربوية، حتى ولو كان طالب البطاقة عازماً على السداد ضمن فترة السماح المجاني.

ثانياً: يجوز إصدار البطاقة غير المغطاة إذا لم تتضمن شرط زيادة ربوية على أصل الدين.

ويتفرع على ذلك:

أ- جواز أخذ مصدرها من العميل رسوماً مقطوعة عند الإصدار أو التجديد بصفتها أجراً فعلياً على قدر الخدمات المقدمة منه.

ب- جواز أخذ البنك المصدر من التاجر عمولة على مشتريات العميل منه شريطة أن يكون بيع التاجر بالبطاقة بمثل السعر الذي يبيع به بالتقدي.

ثالثا: السحب النقدي من قبل حامل البطاقة اقتراض من مصدرها، ولا حرج فيه شرعا إذا لم يترتب عليه زيادة ربوية، ولا يعد من قبيلها الرسوم المقطوعة التي لا ترتبط بمبلغ القرض أو مدته مقابل هذه الخدمة. وكل زيادة على الخدمات الفعلية محرمة لأنها من الربا المحرم شرعا كما نص على ذلك المجمع في قراره رقم 13(2/10) و13(3/1).

رابعا: لا يجوز شراء الذهب والفضة وكذا العملات النقدية بالبطاقة غير المغطاة.

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية

ملحق رقم 4: قرار رقم 40 - 41 (5/2 و 5/3) بشأن الوفاء بالوعد، والمراجعة للآمر بالشراء

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من 1-6 جمادى الأولى 1409 الموافق 10-15 كانون الأول (ديسمبر) 1988م،

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي الوفاء بالوعد، والمراجعة للآمر بالشراء، واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما،

قرر ما يلي:

أولاً: أن بيع المراجعة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعاً، هو بيع جائز، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعية الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه.

ثانياً: الوعد - وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفراد - يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد. ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

ثالثاً: المواعدة - وهي التي تصدر من الطرفين - تجوز في بيع المراجعة بشرط الخيار للمتواعدين، كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المراجعة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكاً للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الإنسان ما ليس عنده.

ويوصي بما يلي:

في ضوء ما لوحظ من أن أكثر المصارف الإسلامية اتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المراجعة للآمر بالشراء.

أولاً: أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد ولاسيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية، بجهود خاصة، أو عن طريق المشاركة والمضاربة، مع أطراف أخرى.

ثانياً: أن تدرس الحالات العملية لتطبيق المراجعة للآمر بالشراء لدى المصارف الإسلامية، لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المراجعة للآمر بالشراء.

ملحق رقم 5: قرار رقم: 85 (9/2) بشأن السلم وتطبيقاته المعاصرة

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره التاسع بأبوظبي بدولة الإمارات العربية المتحدة من 1 - 6 ذي القعدة 1415هـ، الموافق 1 - 6 نيسان (إبريل) 1995م،

بعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع السلم وتطبيقاته المعاصرة،
وبعد استماعه إلى المناقشات التي دارت حوله،

قرر ما يلي:

أولاً: بشأن (السلم):

أ- السلع التي يجري فيها عقد السلم تشمل كل ما يجوز بيعه ويمكن ضبط صفاته ويثبت ديناً في الذمة، سواء أكانت من المواد الخام أم المزروعات أم المصنوعات.

ب- يجب أن يحدد لعقد السلم أجل معلوم، إما بتاريخ معين، أو بالربط بأمر مؤكد الوقوع، ولو كان ميعاد وقوعه يختلف اختلافاً يسيراً لا يؤدي للتنازع كموسم الحصاد.

ج- الأصل تعجيل قبض رأس مال السلم في مجلس العقد، ويجوز تأخيره ليومين أو ثلاثة ولو بشرط، على أن لا تكون مدة التأخير مساوية أو زائدة عن الأجل المحدد للسلم.

د- لا مانع شرعاً من أخذ المسلم (المشتري) رهناً أو كفيلاً من المسلم إليه (البائع).

هـ- يجوز للمسلم (المشتري) مبادلة المسلم فيه بشيء آخر - غير النقد - بعد حلول الأجل، سواء كان الاستبدال بجنسه أم بغير جنسه. حيث إنه لم يرد في منع ذلك نص ثابت ولا إجماع، وذلك بشرط أن يكون البديل صالحاً لأن يجعل مسلماً فيه برأس مال السلم.

و- إذا عجز المسلم إليه عن تسليم المسلم فيه عند حلول الأجل فإن المسلم (المشتري) يخير بين الانتظار إلى أن يوجد المسلم فيه أو فسخ العقد وأخذ رأس ماله، وإذا كان عجزه عن إعسار فنظرة إلى ميسرة.

ز- لا يجوز الشرط الجزائي عن التأخير في تسليم المسلم فيه، لأنه عبارة عن دين، ولا يجوز اشتراط الزيادة في الديون عند التأخير.

ح- لا يجوز جعل الدين رأس مال للسلم لأنه من بيع الدين بالدين.

ثانياً: بشأن (التطبيقات المعاصرة للسلم):

انطلاقاً من أن السلم في عصرنا الحاضر أداة تمويل ذات كفاءة عالية في الاقتصاد الإسلامي وفي نشاطات المصارف الإسلامية، من حيث مرونتها واستجابتها لحاجات التمويل المختلفة، سواء أكان تمويلياً قصير الأجل أم متوسطه أم طويله، واستجابتها لحاجات شرائح مختلفة ومتعددة من العملاء، سواء أكانوا من المنتجين الزراعيين أم الصناعيين أم المقاولين أم من التجار، واستجابتها لتمويل نفقات التشغيل والنفقات الرأسمالية الأخرى.

ولهذا تعددت مجالات تطبيق عقد السلم، ومنها ما يلي:

- أ- يصلح عقد السلم لتمويل عمليات زراعية مختلفة، حيث يتعامل المصرف الإسلامي مع المزارعين الذين يتوقع أن توجد لديهم السلعة في الموسم من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم التي يمكن أن يشتروها ويسلموها إذا أخفقوا في التسليم من محاصيلهم، فيُقدّم لهم بهذا التمويل نفعاً بالغاً ويدفع عنهم مشقة العجز المالي عن تحقق إنتاجهم.
- ب- يمكن استخدام عقد السلم في تمويل النشاط الزراعي والصناعي، ولا سيما تمويل المراحل السابقة لإنتاج وتصدير السلع والمنتجات الراضجة، وذلك بشرائها سلفاً وإعادة تسويقها بأسعار مجزية.
- ج- يمكن تطبيق عقد السلم في تمويل الحرفيين وصغار المنتجين الزراعيين والصناعيين عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج في صورة معدات وآلات أو مواد أولية كرأس مال سلم مقابل الحصول على بعض منتجاتهم وإعادة تسويقها.
- يوصي المجلس بما يلي:

استكمال صور التطبيقات المعاصرة للسلم بعد إعداد البحوث المتخصصة

ملحق رقم 6: قرار رقم: 65 (7/3) بشأن عقد الاستصناع

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره السادس بجدة في المملكة العربية السعودية من 7-12 ذي القعدة 1412 الموافق 9 - 14 أيار (مايو) 1992م،

بعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع عقد الاستصناع،
وبعد استماعه للمناقشات التي دارت حوله، ومراعاة لمقاصد الشريعة في مصالح العباد والقواعد الفقهية في العقود والتصرفات، ونظراً لأن عقد الاستصناع له دور كبير في تنشيط الصناعة، وفي فتح مجالات واسعة للتمويل والنهوض بالاقتصاد الإسلامي.

قرر ما يلي:

أولاً: إن عقد الاستصناع - وهو عقد وارد على العمل والعين في الذمة - ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط.

ثانياً: يشترط في عقد الاستصناع ما يلي:

أ- بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة.

ب- أن يحدد فيه الأجل.

ثالثاً: يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لأجال محددة.

رابعاً: يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.

ملحق رقم 7: عقد تمويل بالاعتماد الايجاري على أصول غير منقولة

رقم/2008

الشروط العامة

لدى الأستاذالكائن مكتبه ب بحضور كل من :-----

1- بنك البركة الجزائري شركة أسهم خاضعة لأحكام الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 26/08/2003 المتعلق بالنقد و القرض ، ذات رأسمال قدره 2.500.000.000 دج ، الكائن مقرها بجي بونثلجة هويدف ، فيلا رقم 01 ، بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 00/B/0014294 ، ينوب عنها في الإمضاء على هذا العقد السيد بصفته مدير وكالة

ويشار إليه فيما يلي البنك

2- و الشركة ذات المسؤولية المحدودة المسماة " " المقيدة بالسجل التجاري لولاية تحت رقم والكائن مقرها الاجتماعي ب و ينوب عنها في الإمضاء السيد بصفته مسير الشركة .

ويشتر إليه فيما يلي العميل

تمهيد :

بالإشارة إلى :

- أحكام القانون الأساسي للبنك المتعلقة بالتزامه في التعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية السمحة.
- الشروط المصرفية المعمول بها ببنك البركة الجزائري .
- اتفاقية الحساب الجاري المدبرمة بين بنك البركة الجزائري و العميل عند فتح الحساب و التي تعتبر جزءا لا يتجزأ من هذا العقد .

حيث أن العميل طلب من البنك شراء الأصول غير المنقولة الموصوفة في المادة 2 أدناه على أن يستأجرها من البنك على سبيل الاعتماد الايجاري بمفهوم الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10/01/1996 .

حيث أن البنك اشترى الأصول غير المنقولة بناء على طلب العميل ولغرض تأجيرها على سبيل الاعتماد الايجاري .
حيث أن الطرفين يتمتعان بالأهلية القانونية و الشرعية الخالية من أي عيب لإبرام هذا العقد .
حيث أن الطرفين راضيان ،
فقد اتفقا على ما يلي :

المادة الأولى :الموضوع

بطلب من العميل يلتزم البنك بموجب هذا العقد بتأجير الأصول غير المنقولة المعينة في المادة الثانية أدناه للعميل القابل لذلك وفقا للشروط المنصوص عليها في هذا العقد .

المادة الثانية: تعيين الأصول غير المنقولة

.....
.....
المادة الثالثة : مدة الإيجار غير القابلة للإلغاء

حددت مدة الإيجار غير القابلة للإلغاء ب..... أشهر (سنوات) تبدأ من و تنتهي في
و هذا حسب ما هو منصوص عليه في جدول التسديد المرفق بهذا العقد و الذي يعد جزءا لا يتجزأ منه.
و تسرى ابتداء من هذا التاريخ و خلال كل مدة الإيجار كافة حقوق وواجبات البنك و العميل المترتبة بموجب هذا العقد و تصبح نافذة قانونا.

المادة الرابعة: تسليم الأصول غير المنقولة

يوكل البنك العميل الذي قبل بذلك تسلم الأصول غير المنقولة نيابة عنه طبقا للشروط المنصوص عليها في عقد الشراء المبرم بين البنك والبائع الأول وذلك على نفقة العميل وحده حيث لا يتحمل البنك أية مسؤولية عن تأخر في التسليم لكل أو جزء من الأصول غير المنقولة بالنسبة للمواعيد المتفق عليها مع البائع الأول.
يلتزم العميل بإرسال نسخة من محضر استلام الأصول غير المنقولة الممضي مع البائع الأول إلى البنك.
يلتزم العميل بعدم العدول عن استئجار الأصول غير المنقولة من البنك لأي سبب كان و كل عدول عن الاستئجار من قبل العميل يمكن أن يؤدي إلى تطبيق المادة 15 أدناه إذا رأى البنك ذلك.
يصرح العميل أنه هو الذي قام باختيار الأصول غير المنقولة و أنه يصرح بعدم إقحام مسؤولية البنك بأية حال من الأحوال بخصوص مطابقة الأصول غير المنقولة للمواصفات أو صلاحيتها للاستعمال وبصفة عامة كل نزاع قد ينشأ بخصوص الأصول غير المنقولة مع البائع الأول أو مع أي جهة كانت.

المادة الخامسة : التهيئة

يتحمل العميل كل مصاريف تهيئة الأصول غير المنقولة للاستعمال الذي أعدت له.

المادة السادسة : الملكية

تبقى ملكية الأصول غير المنقولة للبنك كاملة خلال مدة هذا العقد إلى غاية تسديد العميل لكل أقساط الإيجار المنصوص عليها في جدول التسديد الملحق بهذا العقد.

المادة السابعة: واجبات العميل

خلال كل مدة هذا العقد، يلتزم العميل باستعمال و صيانة الأصول غير المنقولة طبقا للقواعد الشرعية و لأحكام القوانين و التنظيمات المعمول بها حاليا و مستقبلا صيانة الرجل العاد ي و يلتزم على وجه الخصوص بالقيام بجميع الترميمات و الإصلاحات التي يتبين أنها ضرورية أثناء تنفيذ هذا العقد ، حتى و لو تعلق الأمر بأضرار ناجمة عن حادث ما مع احترام المقاييس والنظم المعمول بها وكذا إخضاع الأصول غير المنقولة للمراقبة القانونية أو التنظيمية.

المادة الثامنة : الأخطار والحوادث

يقر العميل بصريح العبارة انه يتحمل و على نفقته الخاصة كل الأخطار التي قد تتعرض لها الأصول غير المنقولة.
في حالة حدوث حادث ما يتحمل العميل وحده تكلفة أي إصلاح كان و يتخلى عن أي رجوع على البنك.

المادة التاسعة : التأمين على الأخطار

يلتزم العميل بتأمين الأصول غير المنقولة ضد كافة الأخطار موسعة للكوارث الطبيعية لفائدة البنك و تجديد التأمين طيلة مدة الإيجار .

وفي هذا الإطار يجب أن :

- تنص عقود التأمين و/أو ملحقاتها على التزام المؤمنين على أن يدفعوا للبنك أي تعويض ناجم عن حادث سبب خسارة لكل الأصول غير المنقولة أو جزء منها و تحميل العميل وحده مبلغ أي إبراء .
و في حالة حادث تسبب في أضرار يمكن إصلاحها يمكن أن يدفع المؤمنون التعويضات للعميل الذي يجب عليه القيام بالإصلاحات مع إبقاء مبلغ الإبراء على النفقة الخاصة للعميل .

- يعفى البنك من أي رجوع يتقدم به المؤمنون .

- ينص عقد التأمين أنه في حالة ما إذا بادر المؤمنون أو أحد منهم بإبطال أو إلغاء هذه التأمينات أو بعض منها، أو بتعديل الضمانات بكيفية قد تمس بمصالح البنك فان البنك لا يواجه بهذا الإبطال أو الإلغاء أو التعديل إلا بعد مضي خمسة عشر (15) يوما بعد إبلاغ البنك برسالة مضمنة الوصول مرفقا ببيان استلام من طرف المؤمن أو المؤمنين المعنيين و يلتزم العميل باكتتاب تأمين جديد أو إضافي يغطي كافة المخاطر الناتجة عن الإبطال أو الإلغاء أو التعديل المذكور على نفقته الخاصة .

- ينص عقد التأمين على أنه لا يمكن إجراء أي أبطال أو إلغاء أو تعديل قد يضر بمصالح البنك بطلب من العميل قبل الحصول على إذن كتابي مسبق من البنك و ذلك مادام العميل مرتبط بالتزامات اتجاه البنك .

- يجب على العميل أن يوجه إلى البنك شهادات يسلمها المؤمنون تؤكد للبنك على أن التأمينات المنصوص عليها بالألفاظ الواردة في هذه المادة قد تم اكتتابها من قبل العميل و ذلك خلال الثمانية أيام التي تلي تاريخ تسلم العميل للأصول غير المنقولة أو جزء منها .

- يلتزم العميل بتنفيذ كل التعهدات المنصوص عليها في هذه المادة التي تستوجبها التأمينات على نفقته الخاصة لا سيما فيما يتعلق بالدفع المنتظم لأقساط التأمين و أن يقدم كل المستندات للبنك متى طلب منه ذلك .
في حالة عدم تنفيذ العميل لالتزاماته و التأمينات المنصوص عليها في هذه المادة يمكن للبنك وفق ما يرتبته ، أن يفسخ العقد في إطار الشروط المنصوص عليها في المادة 15 الآتي ذكرها أو تأمين الأصول غير المنقولة بنفسه على حساب العميل ونفقته .

المادة العاشرة : إخطار البنك بالحوادث

يجب على العميل أن يعلم البنك على جناح السرعة بأي حادث خطير قد يطرأ على الأصول غير المنقولة أو جزء منها مع الإشارة إلى تاريخ، مكان وظروف الحادث و كذا طبيعة الأضرار التي تعرضت لها الأصول غير المنقولة أو الجزء المتضرر منها و حجم هذه الأضرار .

المادة الحادية عشر: مسؤولية العميل المدنية وغيرها

يتحمل العميل وحده مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي تسببها الأصول غير المنقولة أو جزء منها للغير و يعفى البنك من أي رجوع للغير عليه .

يلتزم العميل بتأمين مسؤوليته المدنية على نفقته الخاصة في حالة الأضرار الجسدية أو المادية التي قد تسببها الأصول غير المنقولة أو جزء منها على مستخدميه أو الغير و لو كان الضرر ناجماً عن خطأ في البناء أو حادث عرضي أو قوة قاهرة. كما يلتزم العميل بأن يبين في تأمينه أو تأميناته المكتسبة لغرض ضمان مسؤوليته المدنية أن المؤمن يتخلون عن أي رجوع علي البنك.

يلتزم العميل بالإبقاء على التأمينات الواردة في هذه المادة سارية المفعول و بأن تنفذ بحرص و على نفقاته الخاصة كل الالتزامات التي تنبثق عن هذه التأمينات أثناء مدة سريان هذا العقد و خاصة فيما يتعلق بالدفع المنتظم للعلاوات، و عليه أن يقدم كل المستندات عند أول طلب من البنك.

كما يجب أن تنص التأمينات المنصوص عليها في هذه المادة على مسؤولية المؤمن في إعلام البنك في حالة ما إذا توقف العميل عن دفع العلاوات أو في حال فسخ هذه التأمينات.

إذا ما لم ينفذ العميل أحد الالتزامات الخاصة بالتأمينات المنصوص عليها في هذه المادة يمكن للبنك وفق ما يريهه أما أن يفسخ عقد الإيجار حسب الشروط المتضمنة في المادة 15 الآتي ذكرها أو يكتب بمبادرته الشخصية التأمينات التي لم يكتبها العميل علي نفقة هذا الأخير.

المادة الثانية عشر: إحالة الحقوق إلى الغير

يمكن للبنك أثناء سريان هذا العقد أن يقوم بإحالة حقوقه المترتبة عن هذا العقد إلى الغير. في هذه الحالة على هذا الغير المحال إليه أن يلتزم بمواصلة تنفيذ هذا العقد بنفس الشروط المنصوص عليها فيه.

لا يسمح للعميل أن يتصرف في الأصول غير المنقولة ببيع أو رهن أو إيجارة من الباطن أو غير ذلك ولا أن يقوم بتحويل العقد إلى شخص ثالث دون موافقة مكتوبة من البنك.

زيادة علي ذلك في حالة تدخل شخص ثالث دائن للبنك أو دائن للعميل بدعوى مطالبة على كل الأصول غير المنقولة أو جزء منها عن طريق المعارضة أو الحجز، يجب على العميل أن يحتج ضد هذه الادعاءات و أن يبلغ البنك حالا حتى يحافظ علي مصالحه، و يجب علي العميل أن يدفع في الآجال المحددة بالإيجارات المستحقة. و عليه أن يتحمل كل النفقات و التكاليف المستحقة بهذا الخصوص و يكون مسؤولاً عن أي ضرر ناتج عن خطأ أو تأخير في إعلام البنك.

المادة الثالثة عشر: بدل الإيجار وما يلحق من رسوم وضرائب وغيرها

- يلتزم المستأجر بتسديد بدل الإيجار حسب المبلغ و الأقساط و الآجال المنصوص عليها في جدول التسديد المرفق بهذا العقد والذي يعد جزء لا يتجزأ منه، كما يلتزم العميل بدفع الإيجارات المستحقة عند حلول أجل استحقاقها وفقا لجدول التسديد وفي موطن البنك الموضح في مقدمة هذا العقد. - وفي حالة تأخر العميل عن سداد أي قسط من الأقساط في أجلها تحل باقي الأقساط و تصبح كل مبلغها حال الأداء.

- كل رسم أو ضريبة أو أي حق آخر مستحق بالجزائر قد يتعلق بالإيجارات و بالملكية العقارية كما هي محددة أعلاه تقع على عاتق العميل وحده بما فيها الغرامات أو العقوبات المستحقة علي الرسوم والضرائب أو الحقوق الأخرى المذكورة أعلاه.

في حالة الدفع المسبق لأقساط الإيجار غير المستحقة بعد، وفي حالة موافقة البنك على ذلك، يتم مراجعة المبلغ الإجمالي للإيجار تبعاً لذلك.

كما يمكن مراجعة أقساط الإيجار سنوياً وفق ارتفاع معدل إعادة الخصم المطبق من قبل بنك الجزائر و ذلك بإضافة الفارق بين المعدل الساري في السنة المنقضية و المعدل الساري على الفترة التأجيرية الجديدة الى نسبة العائد المستند إليه في تحديد أقساط الإيجار بتاريخ توقيع هذا العقد ، و للعميل الحق في هذه الحالة التسديد المسبق للإيجارات المتبقية على عاتقه .

كل أقساط الإيجار المدفوعة من قبل المستأجر بما فيها الأقساط المسبقة تعتبر ملكاً للبنك و لا يحق للعميل المطالبة بها حتى في حالة فسخ عقد الإيجار في الحالات المنصوص عليها في المادة السابعة عشر أدناه.
يسمح العميل للبنك صراحة بأن يخصم من أي حساب مفتوح باسمه المبالغ المستحقة بموجب هذا العقد.
كما يلتزم العميل باكتتاب سندات أو سفاتج لأمر البنك بقيمة الإيجارات المستحقة .

المادة الرابعة عشر: الخيار النهائي

تنتقل ملكية الأصول غير المنقولة للعميل عند انتهاء العقد الحالي بشرط رفع المستأجر لخيار الشراء بموجب رسالة مضمنة مع الإشعار بالاستلام موجهة للمؤجر في أجل أقصاه 15 يوم قبل انتهاء مدة الإيجار المنصوص عليها في المادة الثالثة المذكورة أعلاه و تنفيذ كل الالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد و خصوصاً دفع كل الأقساط و الضرائب و الرسوم و المصاريف و النفقات و العمولات المذكورة في هذا العقد و لا سيما في المادة 13 منه ، يتم بيع الأصول غير المنقولة بدون أي ضمان من البنك و يتحمل العميل كل المصاريف و الحقوق و الضرائب المتعلقة بنقل ملكية الأصول غير المنقولة.

المادة الخامسة عشر: فسخ العقد

يفسخ هذا العقد و يحق للبنك حينئذ استرجاع الأصول غير المنقولة و التصرف فيها إما بالبيع أو الإيجار أو غير ذلك في الحالات الآتية :

- في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط الإيجار كما هي مبيّنة في جدول التسديد المرفق بهذا العقد أو أي عمولة أو مصاريف أو نفقات تابعة مستحقة أو ضرائب أو رسوم بموجب هذا العقد وذلك بعد خمسة عشرة يوم بداية من تاريخ استحقاق الإيجار المذكور و العمولة و المصاريف و النفقات التابعة و الضرائب و الرسوم و ذلك بعد إرسال إنذار بالفاكس و / أو رسالة مضمنة مع إشعار بالاستلام أو مبلغة عن طريق محضر قضائي،
- في حالة وقوع العميل في توقف عن الدفع وكذا حالة التسوية القضائية أو تصفية الممتلكات أو توقف النشاط

- في حالة وقوع حادث قد يمس بصلاحية الضمان الذي أصدره الضامن إلا إذا قدم للبنك بديلاً عن هذا الضمان و الذي يكون مقبولاً حسب تقدير البنك.

- في حالة عدم تمكن البنك لأي سبب ما من أخذ رهن عقاري من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق و أن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع أو أي دائن آخر.

- في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان ، و كذلك في حالة إيجارها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان دون إذن مسبق من البنك.
- في حالة تحويل العميل لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط ذي الصلة باستغلال العقار محل الاعتماد الإيجاري إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري.
- في حالة وفاة العميل ، تكون أقساط الإيجار، التكاليف و المصاريف و الضرائب و الرسوم غير قابلة للتجزئة ، مستحقة الدفع حالا ، و يمكن مطالبة ورثة العميل بها ، غير أنه يمكن لورثة المدين الاستفادة من هذا العقد بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام وأداء التزامات المدين المتوفى.
- في حالة فسخ عقد شراء الأصول غير المنقولة موضوع عقد الاعتماد الإيجاري لأي سبب من الأسباب و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون.

و يترتب على فسخ عقد الاعتماد الإيجاري ما يلي :

- علاوة على أقساط الإيجار المستحقة و غير المدفوعة مع كل ملحقاتها يكون العميل مدينا بمبلغ مالي معادل لمجموع أقساط الإيجار التي لم يحن وقت استحقاقها عند تاريخ فسخ العقد و كذا كل الحقوق و الضرائب و الرسوم المستحقة.
- لا يمكن للعميل أن يحتج بأي حال من الأحوال على ثمن البيع أو الإيجار الجديد قبل البنك و لا على المصاريف التي التزم بها هذا الأخير و تحملها بصدد البيع أو الإيجار .
- أي تأخير في دفع التعويضات أو جزئ منها المقررة في الفقرات السابقة ينجر عنها حصول البنك على غرامة تأخير تحسب بداية من تاريخ استحقاق التعويضات وفق الشروط المصرفية السارية المفعول لدى البنك.

المادة السادسة عشر: البيانات والضمانات

يلتزم العميل أن يقدم للبنك البيانات و الضمانات التالية:

- إمضاء و تنفيذ هذا العقد و كل العقود الأخرى المتعلقة به من قبل الشخص الموقع باسم العميل قد تم ترخيصه من قبل الجهة المخولة قانونا للعميل ولا تشكل بأي حال من الأحوال انتهاكا لبنود أي عقد آخر أبرمه أو يبرمه العميل .
- يسمح القانون الأساسي و/أو الهيكل التنظيمي للعميل لمثله بإبرام هذا العقد.
- يلتزم العميل بصفة قطعية و بدون شرط بكافة الالتزامات المكتتبه أو التي سيتم اكتتابها من قبله بموجب هذا العقد و بكل التصرفات المرتبطة به.

لقد تم الحصول على كافة التراخيص الإدارية لإمضاء و تنفيذ هذا العقد لا سيما بالنظر إلى التشريع و التنظيم الساري المفعول.

- في حالة قيام البنك بإجراء قضائي بصدد نزاع متعلق بهذا العقد لا يمكن طلب أية حصانة قضائية أو تنفيذية لغرض الاعتراض علي حجز الأموال سواء من قبل العميل أو باسمه .

قد رخص للعميل بوصفه خاضعا لقانون الجمارك للقيام بكل الإجراءات القانونية التي تسمح بها.

يلتزم العميل طيلة مدة هذا العقد ب :

تنفيذ التزاماته التعاقدية و كل التصرفات المرتبطة بها في آجالها؛

الحصول علي جميع التراخيص الضرورية لتنفيذ التزامات هذا العقد و العمل علي بقاء سرياتها.

الامتناع عن تعديل أي عقد أو تصرف متعلق بهذا العقد بدون الموافقة المسبقة للبنك .
احترام كافة الالتزامات المنصوص عليها في عقد شراء الأصول غير المنقولة من البائع الأول .
تبقي التصريحات و الضمانات المذكورة في هذه المادة سارية المفعول طيلة مدة هذا العقد .

المادة السابعة عشر: حق الرجوع

يتحمل العميل على عاتقه تبعة كل رجوع ضد البائع الأول و كل نزاع مع هذا الأخير .
يخول البنك للعميل كل الحقوق و الرجوع التي يحق له التمسك بها ضد البائع الأول علي سبيل الضمان القانوني أو التعاقدية التي ترتبط عادة بملكية الأصول غير المنقولة .

المادة الثامنة عشر : الإطار القانوني والشرعي

يخضع هذا العقد بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية السحاء إلى القانون الجزائري لاسيما أحكام الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد التجاري و المرسوم التنفيذي رقم 91/06 المؤرخ 20 فيفري 2006 المتضمن كفيات شهر عقد الاعتماد التجاري للأصول الغير منقولة .

المادة التاسعة عشر: الضمانات

ضمانا لتسديد أقساط الإيجار، النفقات و المصاريف الأخرى و بصفة عامة كل الالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و / أو الشخصية التي يطلبها البنك .

المادة العشرون: الحقوق و المصاريف

اتفق الطرفان أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها أتعاب الموثقين و المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمزاد و وكلاء الأصول غير المنقولة وغيرهم وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق العميل وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو يخصمها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك .

المادة الواحدة والعشرون : الوثائق المرتبطة بالعقد

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

المادة الثانية والعشرون : الموطن

لتنفيذ هذا العقد، اختار الطرفان موطنهما العناوين المذكورة في التمهيد أعلاه .

المادة الثالثة والعشرون: النزاعات

كل خلاف متعلق بتفسير أو تنفيذ هذا العقد يعرض على المحكمة التي يقع المقر الرئيسي للبنك في دائرة اختصاصها ، دون أن يمنع ذلك البنك من إمكانية اللجوء إلى أية محكمة أخرى يملك في دائرة اختصاصها العميل أصولا

يتخلى العميل صراحة أمام المحاكم عن التمسك بأي امتياز بالحصانة القضائية أو التنفيذية الذي قد يمكنه الاستفادة منه

المادة الرابعة والعشرون : عدد النسخ

حرر هذا العقد من خمس نسخ أصلية موقعة من الطرفين بإرادة حرة خالية من العيوب الشرعية أو القانونية .

حرر ب..... في

البنك

العميل

ملحق 8 : عقد تمويل بالاعتماد الايجاري على أصول منقولة رقم 2008/

الشروط العامة

بين :

1- بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 2.500.000.000 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلق بالانقذ و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ب / 0014294 ، الكائن مقره الاجتماعي بحي بوثلجة هويدف فيلا رقم 1 بن عكنون الجزائر، ينوب عنه في الإمضاء على هذا العقد السيد بصفته مدير وكالة

ويشار إليه فيما يلي البنك

2 - و الشركة المسماة " " المقيدة بالسجل التجاري لولاية رقم و الكائن مقرها الاجتماعي ب..... ، و ينوب عنها في الإمضاء السيد بصفته

ويشار إليه فيما يلي العميل

تمهيد :

بالإشارة إلى :

- أحكام القانون الأساسي للبنك المتعلقة بالتزامه في التعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية السمحة.
- الشروط المصرفية المعمول بها بينك البركة الجزائري .
- اتفاقية الحساب الجاري المبرمة بين بنك البركة الجزائري و العميل عند فتح الحساب و التي تعتبر جزءا لا يتجزأ من هذا العقد .

حيث أن العميل طلب من البنك شراء الأصول المنقولة الموصوفة في المادة 2 أدناه على أن يستأجره ا من البنك

على سبيل الاعتماد الايجاري بمفهوم الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10/01/1996.

حيث أن البنك اشترى الأصول المنقولة بناء على طلب العميل ولغرض تأجيرها على سبيل الاعتماد الايجاري.

حيث أن الطرفان يتمتعان بالأهلية القانونية و الشرعية الخالية من أي عيب لإبرام هذا العقد.

حيث أن الطرفين راضيان ،

فقد اتفقا على ما يلي :

المادة الأولى :- الموضوع

بطلب من العميل يلتزم البنك بموجب هذا العقد بتأجير الأصول المنقولة المذكورة أدناه للعميل الذي قبل بذلك وفقا

للشروط المنصوص عليها في هذا العقد على سبيل الاعتماد الايجاري على أصول منقولة .

المادة الثانية : تعيين الأصول المنقولة

الأصول المنقولة موضوع هذا العقد هي معينة في القائمة المرفقة بهذا العقد و التي تعد جزءا لا يتجزأ منه .

المادة الثالثة :- مدة الإيجار غير القابلة للإلغاء

حددت مدة الإيجار ب شهر / سنة تبدأ من و تنتهي في كما هو منصوص

عليه في جدول التسديد المرفق بهذا العقد و الذي يعد جزءا لا يتجزأ منه.

و تسرى ابتداء من هذا التاريخ و خلال كل مدة الإيجار كافة حقوق وواجبات البنك و العميل المترتبة بموجب هذا

العقد و تصبح نافذة قانونا.

المادة الرابعة :- تسليم الأصول المنقولة

يوكل البنك العميل الذي قبل بذلك تسلم الأصول المنقولة نيابة عنه طبقا للشروط المنصوص عليها في عقد

الشراء المبرم بين البنك والبائع الأول وذلك على نفقة العميل وحده حيث لا يتحمل البنك أية مسؤولية عن تأخر في

التسليم لكل أو جزء من الأصول المنقولة بالنسبة للمواعيد المتفق عليها مع البائع الأول.

يلتزم العميل بإرسال نسخة من محضر تسلم الأصول المنقولة الممضي مع البائع الأول إلى البنك.

يلتزم العميل بعدم العدول عن استئجار الأصول المنقولة من البنك لأي سبب كان و كل عدول عن الاستئجار

من قبل العميل يمكن أن يؤدي إلى تطبيق المادة 17 أدناه إذا رأى البنك ذلك.

يصرح العميل أنه هو الذي قام باختيار الأصول المنقولة و أنه يصرح بعدم إقحام مسؤولية البنك بأية حال من

الأحوال بخصوص مطابقة الأصول المنقولة للمواصفات أو صلاحيته ا للاستعمال وبصفة عامة كل نزاع قد ينشأ بخصوص

الأصول المنقولة مع البائع الأول أو مع أي جهة كانت.

المادة الخامسة :- المطابقة

في حالة ما إذا ظهر من تفتيش العميل لبعض أو كل الأصول المنقولة عدم مطابقة هذا الأخيرة للخصائص

المتفق عليها مع البائع الأول ، يجب عليه أن يخبر بذلك البنك وذلك بإرسال نسخة من الإشعار المكتوب الموجه إلى

البائع الأول بحالات عدم المطابقة المكتشفة.

المادة السادسة :- التهيئة

يتحمل العميل كل مصاريف تهيئة الأصول المنقولة للاستعمال الذي أعدت له.

المادة السابعة : الملكية

تبقى ملكية الأصول المنقولة للبنك كاملة خلال مدة هذا العقد إلى غاية تسديد العميل لكل أقساط الإيجار المنصوص عليها في جدول التسديد الملحق بهذا العقد و حصول العميل من البنك على إبراء بذلك.

المادة الثامنة : واجبات العميل

خلال كل مدة هذا العقد، يلتزم العميل بالمحافظة و صيانة الأصول المنقولة طبقا للقواعد الشرعية و لأحكام القوانين و الأعراف و التنظيمات المعمول بها حاليا و مستقبلا وفقا للمتطلبات المهنية و الاحترافية . كما يلتزم العميل خلال مدة سريان هذا العقد باستعمال الأصول المنقولة طبقا للغاية التي استأجرت من أجله و الحفاظ عليه بحرص الرجل المتخرف.

ويلتزم على وجه الخصوص بأجراء الإصلاحات التي يتبين أنها ضرورية أثناء تنفيذ هذا العقد، حتى و لو تعلق الأمر بأضرار ناجمة عن حادث ما مع احترام المقاييس والنظم المعمول بها وكذا إخضاع الأصول المنقولة للمراقبة القانونية أو التنظيمية.

المادة التاسعة : الأخطار والحوادث

يقر العميل بصريح العبارة انه يتحمل و على نفقاته الخاصة كل الأخطار التي قد تتعرض لها الأصول المنقولة. في حالة حدوث حادث ما يتحمل العميل وحده تكلفة أي إصلاح كان و يتخلى عن أي رجوع على البنك.

المادة العاشرة : التأمين على الأخطار

1- يلتزم العميل بتأمين الأصول المنقولة ضد كافة الأخطار لفائدة البنك و تجديد التأمين طيلة مدة الإيجار.

وفي هذا الإطار يجب أن :

- تنص عقود التأمين أو ملحقاتها على التزام المؤمن على أن يدفعوا للبنك أي تعويض ناجم عن حادث سبب خسارة لكل الأصول المنقولة أو جزء منها و تحميل العميل وحده لمبلغ أي إبراء.

غير أنه في حالة ما إذا كانت الأضرار بسيطة الأهمية وبعد معاينة الخبير التابع للمؤمن و الذي يقر بإمكانية إصلاح الضرر ، فعلى العميل أن يعيد تهيئة الأصول المنقولة للاستعمال على نفقته الخاصة . و من جهته يقوم البنك بإعادة دفع كل تعويض قبضه من المؤمن بهذا الخصوص إلى العميل بعد استظهار بيان بالإصلاح الذي تم في حدود ما تحمله العميل من نفقات في هذا الشأن .

- يعفى البنك من أي رجوع يتقدم به المؤمنون .

- ينص عقد التأمين أنه في حالة ما إذا بادر المؤمنون أو أحد منهم بإبطال أو إلغاء هذه التأمينات أو بعض منها، أو بتعديل الضمانات بكيفية قد تمس بمصالح البنك فان البنك لا يواجه بهذا الإبطال أو الإلغاء أو التعديل إلا بعد مضي خمسة عشر (15) يوما بعد إبلاغ البنك برسالة مضمنة مرفقة ببيان استلام من طرف المؤمن أو المؤمن المعنيين و يلتزم العميل باكتتاب تأمين جديد أو إضافي يغطي كافة المخاطر الناتجة عن الإبطال أو الإلغاء أو التعديل المذكور على نفقته الخاصة.

- ينص عقد التأمين على أنه لا يمكن إجراء أي أبطال أو إلغاء أو تعديل قد يضر بمصالح البنك بطلب من العميل

- قبل الحصول على إذن كتابي مسبق من البنك و ذلك ما دام العميل مرتبط بالتزامات اتجاه البنك.
- 2- يجب على العميل أن يوجه إلى البنك شهادات يسلمها المؤمنون تؤكد للبنك على أن التأمينات المنصوص عليها بالألفاظ الواردة في هذه الفقرة قد تم اكتسابها من قبل العميل و ذلك خلال الثمانية أيام التي تلي تاريخ تسلم العميل للمنتقل أو جزء منه.
- 3- يلتزم العميل بتنفيذ كل التعهدات المنصوص عليها في هذه المادة التي تستوجبها التأمينات علي نفقته الخاصة لا سيما فيما يتعلق بالدفع المنتظم لأقساط التأمين و أن يقدم كل المستندات للبنك متى طلب منه ذلك.
- 4- في حالة عدم تنفيذ العميل لالتزاماته و التأمينات المنصوص عليها في هذه المادة يمكن للبنك وفق ما يريته ، أن يفسخ العقد في إطار الشروط المنصوص عليها في المادة 17 الآتي ذكرها أو تأمين الأصول المنقولة بنفسه على حساب العميل ونفقته.

المادة الحادية عشر: إخطار البنك بالحوادث

يجب على العميل أن يعلم البنك على جناح السرعة بأي حادث خطير قد يطرأ على الأصول المنقولة أو جزء منها مع الإشارة إلى تاريخ، مكان وظروف الحادث و كذا طبيعة الأضرار التي تعرضت لها الأصول المنقولة أو الجزء المتضرر منها و حجم هذه الأضرار.

المادة الثانية عشر: مسؤولية العميل المدنية وغيرها

يتحمل العميل وحده مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي يتعرض لها الغير بسبب الأصول المنقولة أو جزء منها و يضمن البنك من أي رجوع للغير عليه.

يلتزم العميل بتأمين مسؤوليته المدنية على نفقته الخاصة في حالة الأضرار الجسدية أو المادية التي قد تسببها الأصول المنقولة أو جزء منها لمستخدميه أو للغير و لو كان الضرر ناجماً عن خطأ في التركيب أو حادث عرضي أو قوة قاهرة. كما يلتزم العميل بأن يبين في تأمينه أو تأميناته المكتسبة لغرض ضمان مسؤوليته المدنية أن المؤمن يتخلون عن أي رجوع علي البنك.

يلتزم العميل بالإبقاء على التأمينات الواردة في هذه المادة سارية المفعول و بأن تنفذ بحرص و على نفقاته الخاصة كل الالتزامات التي تنبثق عن هذه التأمينات أثناء مدة سريان هذا العقد و خاصة فيما يتعلق بالدفع المنتظم لأقساط التأمين، و عليه أن يقدم كل المستندات عند أول طلب من البنك.

كما يجب أن تنص التأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة على مسؤولية المؤمن في إعلام البنك في حالة ما إذا توقف العميل عن دفع لأقساط التأمين أو في حال فسخ هذه التأمينات.

إذا ما لم ينفذ العميل أحد الالتزامات الخاصة بالتأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة يمكن للبنك وفق ما يريته أما أن يفسخ عقدا لاعتماد التجاري حسب الشروط المتضمنة في المادة 19 الآتي ذكرها أو يكتب بمبادرته الشخصية التأمينات التي لم يكتبها العميل علي نفقة هذا الأخير.

المادة الثالثة عشر: إحالة الحقوق إلى الغير

يمكن للبنك أثناء سريان هذا العقد أن يقوم بإحالة حقوقه المترتبة عن هذا العقد إلى الغير. في هذه الحالة على هذا الغير المحال إليه أن يلتزم بمواصلة تنفيذ هذا العقد بنفس الشروط المنصوص عليها فيه.

لا يسمح للعميل أن يتصرف في الأصول المنقولة ببيع أو رهن أو إيجار من الباطن أو غير ذلك ولا أن يقوم

بتحويل العقد إلى شخص ثالث دون موافقة مكتوبة من البنك .

زيادة علي ذلك في حالة تدخل شخص ثالث دائن للبنك أو دائن للعميل بدعوى مطالبة على كل الأصول المنقولة أو جزء منها عن طريق المعارضة أو الحجز، يجب على العميل أن يحتج ضد هذه الادعاءات و أن يبلغ البنك حالاً حتى يحافظ علي مصالحه. و إذا تم الحجز رغم ذلك ، يجب علي العميل أن يدفع في الآجال المحددة للإيجارات المستحقة الباقية . و عليه أن يتحمل كل النفقات و التكاليف المستحقة بصدد إجراء " رفع اليد " و يكون مسؤولاً عن أي ضرر ناتج عن خطأ أو تأخير في إعلام البنك. ولا يمكن تجنب هذا الالتزام بالدفع إلا في الحالة الاستثنائية التي يتبين بموجبها أن الشخص الثالث يتدخل بوصفه دائن للبنك.

المادة الرابعة عشر: بدل الإيجار وما يلحق من رسوم وضرائب وغيرها

يلتزم المستأجر بتسديد بدل الإيجار حسب المبلغ و الأقساط و الآجال المنصوص عليها في جدول التسديد المرفق بهذا العقد والذي يعد جزء لا يتجزأ منه، كما يلتزم العميل بدفع الإيجارات المستحقة عند حلول أجل استحقاقها وفقاً لجدول التسديد وفي موطن البنك الموضح في مقدمة هذا العقد. وفي حالة تأخر العميل عن سداد أي قسط من الأقساط في أجله تحل باقي الأقساط و تصبح جميعها حالة الأداء.

كل رسم أو ضريبة أو أي حق آخر مستحق بالجزائر قد يتعلق بالإيجارات كما هي محددة أعلاه تقع على عاتق العميل وحده بما فيها الغرامات أو العقوبات المستحقة علي الرسوم والضرائب أو الحقوق الأخرى المذكورة أعلاه. في حالة الدفع المسبق لأقساط الإيجار غير المستحقة بعد، وفي حالة موافقة البنك على ذلك ، يتم مراجعة المبلغ الإجمالي للإيجار تبعاً لذلك .

كما يمكن مراجعة أقساط الإيجار سنوياً وفق ارتفاع معدل إعادة الخصم المطبق من قبل بنك الجزائر و ذلك بإضافة الفارق بين المعدل الساري في السنة المنقضية و المعدل الساري على الفترة التأجيرية الجديدة الى نسبة العائد المستند إليه في تحديد أقساط الإيجار بتاريخ توقيع هذا العقد ، و للعميل الحق في هذه الحالة التسديد المسبق للإيجارات المتبقية على عاتقه .

كل أقساط الإيجار المدفوعة من قبل العميل بما فيها الدفعة المسبقة تعتبر ملكاً للبنك و لا يحق للعميل المطالبة بها حتى في حالة فسخ عقد الإيجار في الحالات المنصوص عليها في المادة 17 أدناه .
يسمح العميل للبنك صراحة بأن يخصم من أي حساب مفتوح باسمه المبالغ المستحقة بموجب هذا العقد.
كما يلتزم العميل باكتتاب سندات أو سفاتح لأمر البنك بقيمة الإيجارات المستحقة.

المادة الخامسة عشر: تحديد أقساط الإيجار

تم احتساب و تقدير أقساط الإيجار وفقاً للمعطيات التي قدمها العميل حول ثمن و شروط بيع الأصول المنقولة و آجال التسليم و تاريخ دفع التسبيقة وكذا، عند الاقتضاء، سعر صرف عملة الدفع عند تسديد كل قسط .
في حالة تعديل أحد هذه العناصر، يتم تسوية أقساط الإيجار بالزيادة أو النقصان، وفقاً للمبلغ النهائي المدفوع إلى البائع الأول و كذا الضرائب ، العمولات و الإتاوات و غرامات التأخير و أرباح أو خسائر الصرف والمصاريف الأخرى

التي يكون قد أنفقها البنك من جراء هذا التعديل خاصة إذا تعلق الأمر بتأخر في التسليم.

المادة السادسة عشر: الخيار النهائي

تنتقل ملكية الأصول المنقولة للعميل عند انتهاء العقد الحالي بعقد بيع منفصل عن هذا العقد بشرط رفع المستأجر لخيار الشراء بموجب رسالة مضمنة مع الإشعار بالاستلام موجهة للمؤجر في أجل أقصاه 15 يوما قبل انتهاء مدة الإيجار المنصوص عليها في المادة 3 المذكورة أعلاه ، بشرط تنفيذ العميل كل الالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد و خصوصا دفع الأقساط المذكورة في المادة 14 منه، المبينة في جدول التسديد الملحق بهذا العقد و المصاريف والحقوق الضريبية و التكاليف الأخرى المحتملة.

المادة السابعة عشر: فسخ العقد

يتم فسخ هذا العقد و يحق للبنك حينئذ استرجاع الأصول المنقولة و التصرف فيها إما بالبيع أو الإيجار أو غير ذلك في الحالات الآتية : - في حالة وقوع العميل في توقف عن الدفع وكذا حالة التسوية القضائية أو تصفية الممتلكات أو توقف النشاط .

- في حالة عدم دفع أي قسط إيجار أو عمولة أو مصاريف أو نفقات تابعة مستحقة للبنك أو ضرائب أو رسوم بموجب هذا العقد وذلك بعد 15 يوما بداية من تاريخ استحقاق الإيجار المذكور و العمولة و المصاريف أو النفقات التابعة و ذلك بعد إرسال إنذار بالفاكس و / أو رسالة مضمنة مع أشعار بالاستلام أو مبلغة عن طريق محضر قضائي .
- في حالة عدم احترام أحد الالتزامات الأخرى المكتتبه من قبل العميل مع / أو من قبل الضامن حسب نصوص هذا العقد أو الضمان إلا إذا تم تدارك ذلك في أجل لا يتعدى 15 يوما منذ إرسال الرسالة مضمنة مع أشعار بالاستلام .

- في حالة وقوع حادث قد يمس بصلاحية الضمان الذي أصدره الضامن إلا إذا قدم للبنك بديلا عن هذا الضمان و الذي يكون مقبولا حسب تقدير البنك.

- في حالة عدم تمكن البنك لأي سبب ما من أخذ رهن عقاري من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق و أن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع أو أي دائن آخر.
- في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان ، وكذلك في حالة إجبارها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان دون اذن مسبق من البنك .

- في حالة تحويل العميل لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط ذي صلة باستغلال العتاد محل الاعتماد الايجاري إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري.

- في حالة وفاة العميل ، تكون أقساط الإيجار، التكاليف و المصاريف و الضرائب و الرسوم غير قابلة للتجزئة ، مستحقة الدفع حالا، و يمكن مطالب و رثة العميل بها ، غير أنه يمكن للورثة الاستفادة من هذا العقد بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام و أداء التزامات المدين المتوفى.

- في حالة فسخ عقد شراء الأصول المنقولة من البائع الأول لأي سبب من الأسباب و خاصة إذا تعلق الأمر بعطب أو عيوب خفية تضر بكامل الأصول المنقولة أو جزء منها.

- و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون.

- و يترتب على فسخ عقد الاعتماد التجاري ما يلي :

* علاوة على أقساط الإيجار المستحقة و غير المدفوعة مع كل ملحقاتها فأن العميل يكون لدينا بمبلغ مالي معادل لمجموع أقساط الإيجار التي لم يحن وقت استحقاقها عند تاريخ فسخ العقد و كذا كل الحقوق و الضرائب و الرسوم المستحقة على العميل.

* لا يمكن للعميل أن يحتج بأي حال من الأحوال على قيمة ثمن البيع أو الإيجار الجديد قبل البنك و لا على المصاريف التي التزم بها هذا الأخير و تحملها بصدد البيع أو الإيجار.

* أي تأخير في دفع التعويضات أو جزئ منها المقررة في الفقرات السابقة ينجر عنها حصول البنك على غرامة التأخير تحتسب بداية من تاريخ استحقاق التعويضات وفق الشروط المصرفية السارية المفعول لدى البنك.

المادة الثامنة عشر : البيانات والضمانات

يلتزم العميل أن يقدم للبنك البيانات و الضمانات التالية:

- إمضاء و تنفيذ هذا العقد و كل العقود الأخرى المتعلقة به تم ترخيصه من قبل الجهاز والمخول قانونا للعميل ولا تشكل بأي حال من الأحوال انتهاكا لبنود أي عقد آخر أبرمه أو يبرمه العميل.

- يسمح القانون الأساسي و/أو الهيكل التنظيمي للعميل لممثله بإبرام هذا العقد .

- يلتزم العميل بصفة قطعية دون قيد أو شرط بالالتزامات المكتتبه أو التي سيتم اكتتابها بموجب هذا العقد و كل التصرفات المرتبطة به .

- لقد تم الحصول على كافة التراخيص الإدارية لإمضاء و تنفيذ هذا العقد لاسيما بالنظر إلي التشريع و التنظيم الساري المفعول.

- في حالة قيام البنك بإجراء قضائي بصدد نزاع متعلق بهذا العقد لا يمكن طلب أية حصانة قضائية أو تنفيذية لغرض الاعتراض علي حجز الأموال سواء من قبل العميل أو باسمه .

- قد رخص للعميل بوصفه خاضعا لقانون الجمارك للقيام بكل الإجراءات القانونية التي تسمح بها.

يلتزم العميل طيلة مدة هذا العقد ب :

- تنفيذ التزاماته التعاقدية و كل التصرفات المرتبطة بها في آجالها و لاسيما ؛

- الحصول علي جميع التراخيص الضرورية لتنفيذ التزامات هذا العقد و العمل علي بقاء سرياتها.

- الامتناع عن تعديل أي عقد أو تصرف متعلق بهذا العقد بدون الموافقة المسبقة للبنك .

- احترام كافة الالتزامات المنصوص عليها في عقد شراء الأصول المنقولة من البائع الأول.

- إبرام عقد صيانة على الأصول المنقولة مع شركة صيانة مؤهلة و الإبقاء على سريانه.

تبقى التصريحات و الضمانات المذكورة في هذه المادة سارية المفعول طيلة مدة هذا العقد .

المادة التاسعة عشر: حق الرجوع

يتحمل العميل على عاتقه تبعة كل رجوع ضد البائع الأول و كل نزاع مع هذا الأخير.

يخول البنك للعميل كل الحقوق و الرجوعات التي يحق له التمسك بها ضد البائع الأول علي سبيل الضمان القانوني أو التعاقدية التي ترتبط عادة بملكية الأصول المنقولة .

المادة العشرون : سريان العقد

لا يبدأ سريان التزامات البنك و العميل المنصوص عليها في هذا العقد الا بعد إتمام عملية شراء و استلام الأصول غير المنقولة المراد تأجيرها.

المادة الواحدة والعشرون : الإطار القانوني والشعري

يتخضع هذا العقد بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية السمحة إلى القانون الجزائري لاسيما أحكام الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد التجاري و المرسوم التنفيذي رقم 92/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتضمن كيفيات شهر عقد الاعتماد التجاري للأصول المنقولة.

المادة الثانية والعشرون: الضمانات

ضمانا لتسديد أقساط الإيجار، النفقات و المصاريف الأخرى و بصفة عامة كل الالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و / أو الشخصية التي يطلبها البنك.

المادة الثالثة والعشرون: المصاريف والحقوق

اتفق الطرفان أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها و في حالة اضطرار البنك الى دفعها في إطار نزاع محتمل ، أتعاب المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمراد وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ الإيجارات الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق العميل وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو بخصمها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك.

المادة الرابعة والعشرون : الوثائق المرتبطة بالعقد

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

المادة الخامسة والعشرون : الموطن

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

المادة السادسة والعشرون : النزاعات

كل خلاف متعلق بتفسير أو تنفيذ هذا العقد يرفع إلى المحكمة التي يقع المقر الرئيسي للبنك في دائرة اختصاصها، دون أن يمنع ذلك المؤجر من إمكانية اللجوء إلى أية محكمة أخرى يملك في دائرة اختصاصها المستأجر أصولا. يتخلى المستأجر صراحة أمام المحاكم عن التمسك بأي امتياز بالحصانة القضائية أو التنفيذية الذي قد يمكنه الاستفادة منه.

المادة السابعة والعشرون : عدد النسخ

حرر هذا العقد من خمس نسخ أصلية موقعة من الطرفين بلوادة حرة خالية من العيوب الشرعية و القانونية .

حرر ب..... في

ملحق رقم 9: عقد تمويل بالمرابحة

الشروط العامة

بين:

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 2.500.000.000 دج خاضعة
لأحكام القانون رقم 03-11 المؤرخ في 26.08.2003 المتعلق بالانقذ و القرض الكائن
مقرها الاجتماعي حي بوثلجة هويدف ، فيلا رقم 01 ، بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة
بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 00/B/0014294 ، ينوب عنها في الإمضاء على
هذا العقد السيد.....بصفته.....

من جهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك "

والسيد/الشركة.....المقيد(ة) بالسجل التجاري

لولاية.....تحت رقم.....والكائن مقر هرها) الاجتماعي ب.....وينوب
عنها في الإمضاء السيد.....بصفته.....

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي " بالعميل "

تمهيد:

بالإشارة إلى أحكام النظام الأساسي للبنك و التزامه بالتعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية،

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

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

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

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

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

- حيث أن الطرفان يتمتعان بكامل الأهلية القانونية المعتمدة و اللازمة للتعاقد.

فقد تم الاتفاق على ما يلي:

المادة الأولى: الموضوع

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

يجب على العميل أن يقدم للبنك لكل عملية مراجحة منجزة في إطار الخط التمويلي موضوع هذا العقد أمرا بالشراء يبين فيه خاصة مبلغ العملية (ثمن المراجحة) و نسبة الربح المتفق عليه و مواعيد التسديد.

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

المادة الثانية: استعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن السلع و /أو البضاعة للمزود و كذا كافة المصاريف التي يوافق على تحملها في حدود المبلغ المذكور في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد ، و هذا بعد تسليم الوثائق الخاصة بها (عقود، فواتير ، وثائق شحن، مستند تسليم، وثائق جمركية... الخ)

يلتزم العميل بشراء السلع أو البضاعة محل أمر/أو أوامر الشراء من البنك بنفس المواصفات المذكورة في الفاتورة أو الفواتير الملحقة بها، كما يلتزم بعدم الرجوع على البنك بخصوص أي عيب أو خلل في هذه السلع و يعتبر العميل المسؤول الوحيد فيما يخص نوعية ومواصفات السلع و /أو البضاعة محل هذا عقد، و كذلك مطابقتها للقوانين والقواعد و التنظيمات المعمول بها.

المادة الثالثة: ثمن البيع وكيفية تسديده

يتمثل ثمن بيع السلع و /أو البضاعة من البنك إلى العميل في مبلغ الفاتورة أو الفواتير المسددة للمزود مضافا إليها كل المصاريف و الملحقات الأخرى ونسبة الربح المتفق عليه . يلتزم العميل بدفع ثمن المراجعة كما هو مبين في الفقرة أعلاه طبقا للأقساط المذكورة في الأمر/الأوامر بالشراء المرفق(ة) بهذا العقد و الذي يعتبر جزءا لا يتجزأ منه. في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الاستحقاق، يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من اصل ثمن المراجعة المسدد قبل الاستحقاق.

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

المادة الرابعة : التزامات العميل

يلتزم العميل بموجب هذا العقد بأن:

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

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

-يسمح العميل للبنك أن يحل محله في تحصيل كل الشيكات و الأوراق التجارية الأخرى المسلمة للبنك لغاية التحصيل. الا أن العميل يظل مدينا بمبلغ التمويل و مسؤولا أمام البنك

إلى غاية التسديد الكلي و الفعلي للدين.

المادة الخامسة: مراقبة السلع أو البضاعة

يحق للبنك في أي وقت مراقبة السلع و/أو البضاعة محل هذه المرابحة في مخازن العميل، وكذا الإيرادات و حسابات هذا الأخير. و يلتزم العميل بتأمين هذه السلع و /أو البضاعة ضد كل المخاطر مع إعطاء البنك الحق في أن يحل محله لقبض التعويضات في حالة حدوث أي حادث.

المادة السادسة: غرامات التأخير

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل غرامة تأخير من المبلغ المستحق بالنسبة المنصوص عليها في الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري ، عن كل شهر تأخير، بغض النظر عن الوسائل الأخرى التي يمنحها له القانون لتحصيل دينه.

المادة السابعة: احتجاجات

يصرح العميل بأنه يعفي البنك من كل احتجاج أو معارضة احتجاج و كل رجوع لعدم الوفاء، و هذا على سبيل الذكر فقط لا الحصر.

المادة الثامنة : تأمين السلع

إن العميل يصرح بأن السلع مؤمنة تأمينا خاصا ضد كل الأخطار يجدد ضمينا ، كما يلتزم العميل بالإبقاء على التأمين ساريا وتجديده إلى غاية وفائه بجميع ديونه اتجاه البنك، ويلتزم بدفع علاوة التأمين المنصوص عليها في عقد التأمين، وإطلاع البنك بذلك كلما طلب منه ذلك.

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

في حالة وقوع حادث قبل تحرر العميل المذكور أعلاه من ديونه تجاه البنك، فإن لهذا الأخير حق الامتياز على مبلغ التعويض، وعليه يتعين تبليغ عقد التأمين مرفقا بإبراء دفع مبلغ العلاوة إن وجد إلى شركة التأمين على نفقات العميل.

المادة التاسعة: الشروط الفاسخة للعقد

- يصبح مبلغ الدين مستحق الأداء فوراً، و يفسخ العقد تلقائياً في حالة عدم احترام العميل لأي شرط من شروط هذا العقد و خاصة في الحالات التالية:
- * في حالة عدم دفع إيرادات البيع للبنك، و /أو عدم الوفاء في الموعد بأحد الالتزامات المكتتبه بموجب هذا العقد.
- * في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط المراجعة عند الاستحقاق
- * في حالة التوقف عن التجارة، الإفلاس، التسوية القضائية ، التوقف عن النشاط الذي أبرم في إطاره العقد أو التوقف عن الدفع.
- * في حالة عدم تمكن البنك لسبب ما من تسجيل الضمان المتفق عليه من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق و أن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع آخر أو أي دائن آخر.
- * في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان ، و كذلك في حالة إجبارها ، إتلافها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان.
- * في حالة ما إذا كان العميل محل متابعة قضائية من شأنها إعاقة تسديده لثمن المراجعة المشار إليه أعلاه.
- * في حالة تحويل العميل لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري.
- * في حالة عدم تغطية التأمين المكتتب لقيمة السلع المشتراة بواسطة هذا التمويل.
- * في حالة وفاة المدين ، يعتبر أصل الدين بما فيه ، نسبة الربح، التكاليف و المصاريف غير قابلة للتجزئة ، مستحقاً، و يمكن مطالبته من كل واحد من ورثة المدين ، غير أنه يمكن لأبناء المدين الشرعيين وزوجه الاستفادة من هذا التمويل بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام و تسديد التزامات المدين المتوفى.
- * و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون.

المادة العاشرة: الضمانات

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

المادة الحادية عشر: المصاريف والحقوق

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

المادة الثانية عشر: المرفقات

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

المادة الثالثة عشر: الموطن

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

المادة الرابعة عشر: حل النزاعات

اتفق الطرفان على أن أي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد أو تفسيره لم يتمكن الطرفان من حله وديا يحال على محكمة الجزائر.

المادة الخامسة عشر: فسخ العقد

حزر هذا العقد من ثلاثة نسخ أصلية موقعة من الطرفين ب إرادة حرة خالية من العيوب الشرعية أو القانونية.

حزر ب..... يوم

البنك

العميل

عقد تمويل بالمرابحة

الشروط الخاصة

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26. 08. 2003 المتعلق بالنقد و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ب/0014294، الكائن مقره الاجتماعي بحي بوثلجة هويدف بن عكنون فيلا رقم 1 الجزائر ينوبه في الإمضاء على هذا العقد

السيد بصفته.....

و يشار إليه فيما يلي البنك

و السيد/ الشركة.....المقيدة(ة) بالسجل التجاري لولاية.....تحت رقم..... و

الكائن مقره(ها) الاجتماعي ب وو ينوبه(ها) في الإمضاء السيد.....بصفته.....

و يشار إليه فيما يلي العميل

يعتبر هذا الملحق جزء لا يتجزأ من عقد بيع المراجعة الموقع بين العميل و البنك

خصوصيات التمويل

- مبلغ شراء السلع (1):.....دج
- هامش الربح (2):.....دج
- ثمن بيع السلع (1+2):.....دج
- بما فيه دفعة ضمان الجدية/لعربون:.....دج
- الثمن المقسط:.....دج
- مدة التسديد:.....شهر/ سنة

الشروط و الضمانات الأخرى

الشروط و الضمانات الأخرى منصوص عليها في رخصة التمويل.

حرر بالجزائر في

البنك

العميل

أمر بالشراء

رقم: /
إلى بنك البركة الجزائري

الاسم و اللقب / الاسم التجاري:

رقم السجل التجاري:

العنوان

طبقا لطلب التمويل بالمرابحة المرفق.

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

التزم صراحة و بدون رجعة أن أشتري هذه السلع و/أو البضاعة من البنك بعد تسلمها بمبلغ العقد و الفاتورة المذكورة أعلاه، مضاف إليه المصاريف و النفقات و الملحقات الأخرى التي تحملها البنك زائد هامش ربح قدره.....دج خارج الضريبة.

كما أتعهد بأن أسدد للبنك مبلغ المرابحة كما حدد أعلاه في مدة أقصاها.....شهرًا ابتداءً من تاريخ الدفع للمورد.

كما أتعهد بدفع قيمة.... بالمائة من مبلغ المرابحة كدفعة ضمان الجدية تتحول إلى عربون بعد توقيع عقد المرابحة.

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

حرر يوم

الخاتم و التوقيع

عقد التوكيل

بين

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26. 08. 2003 المتعلق بالنقد و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ب/0014294، الكائن مقره الاجتماعي بحي بوثلجة هويدف بن عكنون فيلا رقم 1 الجزائر ينوبه في الإمضاء على هذا العقد

السيد بصفته.....

و يشار إليه فيما يلي البنك

و السيد/ الشركة.....المقيدة) بالسجل التجاري لولاية.....تحت رقم..... و

الكائن مقره(ها) الاجتماعي ب وو ينوبه (ها) في الإمضاء السيد.....بصفته.....

و يشار إليه فيما يلي العميل

حيث انه توافر الرضا الكامل و كذلك الأهلية القانونية المعترية و اللازمة للتعاقد لدى كل من الطرفين فقد تم اتفاق

على ما ياي:

المادة الأولى:

1. توكل الطرف الأول بموجب هذا العقد الطرف الثاني في التعاقد مع المورد نيابة عنه في شراء السلع و/أو البضاعة محل الفاتورة أو الفواتير المرفقة بهذا العقد التي تعد جزءا لا يتجزأ منه.
2. يتحمل الطرف الثاني مسؤولية التفاوض وع المورد و لاتفاق معه على المواصفات المبينة في الفاتورة أو الفواتير المشار إليها أعلاه و تسليمه ثمن الشراء و جميع الشروط و الأوضاع المتعلقة بشراء المواد و كل الأمور الأخرى المتعلقة بتسلمها، و على الطرف الثاني أن يوضح للمورد في جميع الأوقات انه يتعاقد نيابة عن الطرف الأول
3. يلتزم الوكيل بان يتخذ كل الإجراءات الضرورية و الضمانات اللازمة لعقد الوكالة و لا يلتزم الموكل بأي مقدار مالي زائد على ما حدد في هذا العقد و لا يتحمل الموكل أية مسؤوليات مترتبة على ذلك.
4. يكون الطرف الثاني مسؤولا عن التسلم و يتولى الإشراف على عملية الترتيبات و التجهيزات و الإعدادات اللازمة لتكزن صالحة للاستعمال .

المادة الثانية:

يتحمل الطرف الثاني مسؤولية الإخلال بالتزامات المتعلقة بتسلم السلع و/أو البضاعة سواء كان هذا الالتزام

مفروضا بموجب القانون أو جرى به العرف.

ملحق رقم 11: عقد استصناع نموذج البنك مستصنع / العميل صانع

الشروط العامة

حرر هذا العقد بالجزائر في يوم.....

بين :

1- بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 2.500.000.000 مقيّد في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ب/0014294، الكائن مقرها الاجتماعي بحي بوثلجة هويدف بن عكنون الجزائر، ينوب عنها في الإمضاء على هذا العقد السيد بصفته

طرفاً أولاً ، ويشار إليه فيما يلي بالمستصنع،

و السيد / شركة..... المقيدة بالسجل التجاري لولاية..... تحت رقم ، والكائن مقره (أ) الاجتماعي ب..... و ينوب عنه (أ) في الإمضاء على هذا العقد السيد بصفته

طرفاً ثانياً يشار إليه في هذا العقد ب "الصانع"

تمهيد :

إشارة إلى أحكام النظام الأساسي لبنك البركة الجزائري الخاصة بالتعامل وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية ، بالإشارة إلى الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري الملحق بهذا العقد والتي تعتبر الإطار المرجعي للشروط المالية لهذا العقد .

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

بالإشارة إلى طلب / طلبات التمويل الموقع من العميل المتضمن أمر / أوامر الشراء المرقعة بهذا العقد والتي تعد جزءاً لا يتجزأ منه .

فقد اتفق الطرفان وهما بكامل الأهلية على ما يلي :

المادة الأولى : الموضوع

بموجب هذا العقد قبل الصانع أن يقوم بصنع المصنوعات المبينة في القائمة المرفقة بهذا العقد ، مع احتفاظ المستصنع بحقه في إكمال المشروع أو المصنوعات بنفسه أو عن طريق عميل آخر في حالة إخلال الصانع بأحد الالتزامات التعاقدية المنصوص عليها في هذا العقد.

المادة الثانية : ثمن الاستصناع

الثمن المتفق عليه لصنع المصنوعات المذكورة في القائمة المرفقة بهذا العقد ، هو ثمن إجمالي وجزائي ونهائي ، وعلى ذلك فإنه لا يقع لأحد الطرفين طلب تعديله تحت أي ظرف.

يتم دفع ثمن المصنوعات على أقساط أو دفعة واحدة على أساس تقديم الفاتورات أو تقييم من الصانع، عند بداية التعاقد أو على فترات يتم الاتفاق عليها بين الطرفين بموجب جدول يرفق بهذا العقد والذي هو جزء لا يتجزأ منه. مقابل ذلك يسدد البنك للصانع المبلغ المذكور في ملحق الشروط الخاصة المرفق بهذا العقد.

المادة الثالثة : أجل الإنجاز

يلتزم الصانع بتنفيذ جميع الأعمال اللازمة لصنع المصنوعات في الآجال المحددة ، والتي تبدأ من تاريخ تسليمه التمويل المرخص به من قبل المستصنع ما لم تطرأ أي أسباب قهرية أو ظروف استثنائية تحول دون ذلك.

المادة الرابعة : تجزئة المشروع أو المصنوعات

إذا رغب الصانع في إسناد جزء من المصنوعات إلى طرف آخر ، فإنه يتوجب عليه أن يضم للمستصنع البيانات الكاملة عن العمل المطلوب إسناده للمستصنع للحصول على موافقته الكتابية قبل التعاقد.

المادة الخامسة : الإمداد المادي و البشري

يلتزم الصانع بإحضار جميع المواد اللازمة للعمل واستخدامه العدد الكافي من العمال والمختصين لحسن سير العمل وذلك على نفقاته الخاصة.

المادة السادسة : مسؤولية الصانع

يكون الصانع مسؤولاً بمفرده عن سلامة العمال و المصنوعات وعليه اتخاذ الاحتياطات اللازمة لذلك ، وتنفيذاً لذلك فقد تعهد بإجراء جميع أنواع التأمينات المنصوص عليها في المادة 12 أذناه.

المادة السابعة : أجل تسليم المشروع أو المصنوعات

يلتزم الصانع بتسليم المصنوعات في الأجل المنصوص عليه في طلب التمويل المشار إليه أعلاه بعد موافقة المستصنع عليه ، ويتحمل الصانع تبعات أي تأخر في تسليم المشروع أو المصنوعات.

يكون التسليم في محلات الصانع الذي يعتبر أميناً على المصنوعات المنجزة وحارساً عليه لفائدة المستصنع ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك.

المادة الثامنة : هلاك المشروع أو المصنوعات

إذا هلكت المصنوعات أو جزء منه قبل تسليمه للمستصنع فإنه يهلك على حساب الصانع و الذي لا يكون له الحق أن يطالب بثمن عمله أو رد نفقاته.

المادة التاسعة : توكيل الصانع لبيع المشروع أو المصنوعات

بعد تسلم المستصنع أو وكيله المصنوعات موضوع هذا العقد ، طبقاً لأحكام المادة 7 أعلاه ، يوكل الصانع ببيعها للغير لحسابه .

يتقاضى الصانع عمولة، كل زيادة تتحقق على ثمن البيع المحدد من المستصنع و/أو المقرر في عقد بيع المصنوعات بالوكالة المشار إليه أعلاه.

لا يمكن للصانع أن يبيع المصنوعات بالأجل إلا بالموافقة الكتابية من الطرف الأول.

يكون الصانع مسؤولاً مسؤولية كاملة فيما يخص تحصيل الديون من المشتريين الذين باع لهم المصنوعات.

المادة العاشرة : ضمان الأخطار

يقر الصانع بصريح العبارة انه يتحمل و على نفقاته الخاصة كل الأخطار التي قد يتعرض لها المصنوعات.

المادة الحادية عشرة : إعفاء البنك من المسؤولية

في حالة حدوث خطر ما يتحمل الصانع وحده تكلفة أي تعويض كان و يتخلى عن أي رجوع على البنك.

ضماناً للوفاء بالالتزامات محل هذا العقد، يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و /أو الشخصية التي

يطلبها البنك منه و لاسيما الأملاك العقارية المبنية في عقد الملكية المرفق (ة) لهذا العقد و الذي يعد جزءاً لا يتجزأ منه .

المادة الثانية عشر: تأمين المصنوعات

يلتزم الصانع بتأمين المصنوعات ضد كافة الأخطار موسعة للكوارث الطبيعية مع الإنابة لفائدة المستصنع تجدد

ضمنياً على نفقاته الخاصة طيلة مدة التمويل .

و في حالة عدم قيام الصانع بتجديد التأمين ضد كافة الأخطار موسع للكوارث الطبيعية مع الإنابة لصالح

المستصنع على المشروع أو المصنوعات رغم إخطاره ، يرتخص لهذا الأخير بتجديدهما و اقتطاع علاوات التأمين من

حساب المستصنع المفتوح لدى المستصنع .

المادة الثالثة عشر: إنابة البنك في عقد التأمين يتعين على التأمينات أن :

- تكتتب لحساب المستصنع و حساب الصانع على السواء

- أن تنص على التزام المؤمنين على دفع أي تعويض ناجم عن حادث سبب خسارة كلية للمصنوعات أو جزء

منها بين يدي المهتصنع و تحميل الصانع وحده المبلغ المحتمل لأي إبراء.

في حالة حادث تسبب في أضرار ممكن إصلاحها، يدفع المؤمنون التعويضات للعميل الذي يجب عليه إجراء

الإصلاحات و يبقى المبلغ المحتمل لإبراء على النفقة الخاصة للعميل.

- إعفاء المهتصنع من أي رجوع يتقدم به المؤمنون.

- أن تتضمن في حالة ما إذا بادر المؤمنون أو أحد منهم بإبطال أو إلغاء هذه التأمينات أو بعض منها، أو بتعديل

الضمانات بكيفية قد تمس بمصالح المهتصنع فان هذا الأخير لا يواجه بهذا الإبطال أو الإلغاء أو التعديل إلا بعد مضي

خمسة عشر (15 يوماً) بعد إبلاغ المهتصنع برسالة مسجلة مرفوقة ببيان استلام من طرف المؤمن أو المؤمن المعنيين

- أن تنص على أنه لا يمكن إجراء أي أبطال أو إلغاء أو تعديل قد يضر بمصالح المهتصنع بطلب من العميل قبل

الحصول على إذن كتابي مسبق من المهتصنع و ذلك مادام الصانع مرتبط بالتزامات اتجاه المهتصنع.

المادة الرابعة عشر: إثبات التأمين

يجب على الصانع أن يوجه إلى المهتصنع شهادات يسلمها المؤمنون تؤكد للمصتصنع على أن التأمينات المنصوص عليها بالألفاظ الواردة في هذه الفقرة قد تم اكتتابها من قبل ال صانع و ذلك خلال الثمانية أيام التي تلي تاريخ استلام الصانع للمعدات أو جزء منها.

المادة الخامسة عشر : مصاريف التأمين

يلتزم الصانع بتنفيذ كل التعهدات المنصوص عليها في هذه الفقرة التي تستوجبها التأمينات على نفقته الخاصة و خاصة فيما يتعلق بالدفع المنتظم للعلاوات و ، أن تقدم كل المستندات للمصتصنع متى طلب منه ذلك.

المادة السادسة عشر: فسخ العقد

في حالة عدم تنفيذ العلاقة للالتزامات و التأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة يمكن للمصتصنع وفق ما يرتئيه ، أن يفسخ العقد .

المادة السابعة عشر: الحقوق و المصاريف

اتفق الطرفان أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق الصانع وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو يخصمها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى المهتصنع.

المادة الثامنة عشر: المرفقات

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

المادة التاسعة عشر : الموطن

لتنفيذ هذا العقد، اختار الطرفان موطنهما العناوين المذكورة في التمهيد أعلاه.

المادة عشرون: النزاعات

أي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد أو تفسيره لم يتمكن الطرفان من حله بحال وديا بحال على محكمة الجزائر بالاتفاق.

المادة الواحدة و عشرون : عدد النسخ

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

الصانع

المصتصنع

عقد بيع المصنوعات بالوكالة الشروط العامة

بين :

بنك البركة الجزائري شركة أسهم ، ذات رأسمال قدره 2.500.000.000 دج ، الكائن مقره بجي بوثلجة هويدف ،
فيلا رقم 01 ، بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 00/B/0014294 ، ينوب عنها في
الإمضاء على هذا العقد السيد.....بصفته.....

يشار إليه الطرف الأول

2- و السيد / شركة.....المقيدة للسجل التجاري لولاية تحت رقم ، و الكائن
مقره (ب) الاجتماعي ب و ينوب عنه (ب) في الإمضاء على هذا العقد السيد
بصفته.....

يشار إليه الطرف الثاني

-بما أن الطرفان يتمتعان بكامل الأهلية القانونية للتعاقد.

ما أن الطرفان قد تعاقدوا بتاريخ.....على اتفاقية تمويل على شكل تمويل بالاستصناع.

فقد تم الاتفاق على ما يلي:

المادة الأولى:

يتمثل موضوع هذا العقد في تحديد شروط وطرق التخزين، إعادة البيع ودفع ثمن المصنوعات المباعة من الطرف الثاني إلى
الطرف الأول بموجب عقد الأستصناع المشار إليه في التمهيد أعلاه.

هذه المصنوعات تكون مخزنة في مستودعات تابعة للطرف الثاني والكائنة في العنوان المذكور أعلاه.

المادة الثانية:

يوكل الطرف الأول الطرف الثاني بإعادة بيع المصنوعات المبينة في القائمة المرفقة بعقد الاستصناع المذكور أعلاه.

الترم الطرف الثاني على تسويق المصنوعات موضوع هذا العقد وتحصيل ثمن بيعها في الآجال المحددة في ملحق الشروط

الخاصة بهذا العقد أو جدول التسديد اللذان يعدان جزء لا يتجزأ منه.

ينتهي التوكيل المشار إليه في الفقرة أعلاه بمجرد التحصيل الفعلي لثمن بيع المصنوعات المشار إليه في المادة 3 فيما يلي

ودفعه للطرف الأول.

المادة الثالثة:

حدد مبلغ البيع الإجمالي للمصنوعات المبلغ المرخص به كما يتبين من رخصة التمويل مضاف إليه هامش الربح و المشار

اليهما في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد الذي يعد جزء لا يتجزأ منه.

المادة الرابعة:

يلتزم الطرف الثاني باسترجاع المبلغ الإجمالي للمبيعات المنجزة لحساب الطرف الأول

بالدفع، أو أي شكل من أشكال التخليص تدفع إلى الطرف الأول بمجرد الحصول عليها.

فيما يخص التخليصات التي تمت عن طريق تسليم أوراق تجارية قيد التحصيل، فإن مسؤولية الطرف الثاني تبقى سارية المفعول حتى التحصيل الفعلي لقيمة هذه الأوراق.

المادة الخامسة:

يلتزم الطرف الثاني بتسليم المصنوعات للمشتري النهائي تحت مسؤوليته. كما تقع على عاتق العميل بمفرده المسؤولية الكاملة عن أي إخلال بالالتزامات القانونية أو التنظيمية أو التعاقدية المرتبطة ببيع المصنوعات بموجب بنود هذا العقد.

المادة السادسة:

يعني الطرف الثاني بالمقابل الطرف الأول عن كل مسؤولية في حالة تلف المصنوعات موضوع هذا العقد أو عطبها أو تدهور قيمتها بأي وجه كان.

المادة السابعة:

يتحمل الطرف الثاني نفقات الشحن، الحراسة، التأمين وبصفة عامة كل النفقات المتعلقة بالمصنوعات موضوع هذا العقد.

المادة الثامنة:

كما أتفق عليه، فإن في أي حالة من الحالات، تنخفض قيمة المصنوعات من جراء إهمال أو نقص في اليقظة من الطرف الثاني، فإن هذا الأخير يلتزم بتغطية الفرق للطرف الأول، أما نقدا، أما عن طريق القيم أو المصنوعات، باختياره.

المادة التاسعة:

في حالة ما سجلت زيادة في قيمة المصنوعات المشتراة عن سعرها المبدئي خلال المدة التي قضتها داخل المستودعات، فإن الطرف الثاني يتحمل تغطية الفرق دون أن يتحمل الطرف الأول أي مسؤولية اتجاه ذلك.

المادة العاشرة:

يلتزم الطرف الثاني بتأمين المصنوعات ضد كافة الأخطار موسعة للكوارث الطبيعية مع الإنابة لفائدة الطرف الأول تجدد ضمنا على نفقاته الخاصة طيلة مدة التمويل.

و في حالة عدم قيام الطرف الثاني بتجديد التأمين ضد كافة الأخطار موسع للكوارث الطبيعية مع الإنابة لصالح الطرف الأول على المشروع أو المصنوعات رغم إخطاره، يخصص لهذا الأخير بتجديدهما واقتطاع علاوة التأمين من حساب الطرف الثاني المفتوح لدى الطرف الأول.

المادة الحادية عشر:

يتحمل الطرف الثاني لوحده كل النفقات و الضرائب و تبينات حوادث السرقة، الحريق، العطب و بصفة عامة كل الأخطار التي قد تمس المصنوعات.

المادة الثانية عشر:

كما أتفق عليه فإن الطرف الأول غير مسؤول من التحقق من كمية ونوعية المصنوعات.

المادة الثالثة عشر:

في حالة عدم دفع الطرف الثاني المبالغ المستحقة عليه للطرف الأول فإن هذا الأخير له الحق في فسخ العقد و المباشرة في بيع المصنوعات المتبقية بنفسه أو عن طريق أشخاص موكلين.

المادة الرابعة عشر:

اتفق الطرفان أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها أتعاب الموثقين و المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمزاد وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق العميل وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو بخصمها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك.

المادة الخامسة عشر:

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

المادة السادسة عشر:

أي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد أو تأويله يحال بإرادة الطرفين على محكمة الجزائر.

المادة السابعة عشر:

لتنفيذ هذا العقد، اختارا الطرفان مقرا لهما العناوين المذكورة في التمهيد أعلاه.

المادة الثامنة عشر:

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

الصانع

المستصنع

ملحق بعقد بيع المصنوعات بالوكالة

وصل تسليم وإيداع مصنوعات لحساب البنك

يوكل الصانع ببيعها للغير لحسابه

أنا الممضي أسفله السيد ممثل شركة ، أصرح أنني استلمت المصنوعات المبينة مواصفاتها وكمياتها وقيمتها في الجدول أدناه و التي هي ملك للمستصنع لبنك البركة الجزائري بموجب عقد الاستصناع المبرم بيننا بتاريخ وذلك لغرض تسويقها نيابة عنه بموجب عقد البيع بالوكالة المبرم بيننا بتاريخ

الكمية	التعيين	سعر الوحدة	السعر الإجمالي

ملحق عقد بيع المصنوعات بالوكالة
الشروط الخاصة

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 2.500.000.000 دج خاضعة لأحكام الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلق بالنقد و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ب / 0014294، الكائن مقره الاجتماعي بحي بوثلجة هويدف بن عكنون فيلا رقم 1 الجزائر، ينوبه في الإمضاء على هذا العقد السيد.....بصفته.....

ويشار إليه فيما يلي البنك

والسيد/الشركة.....المقيدة(ة) بالسجل التجاري لولاية.....تحت

رقم.....والكائن مقره (ها) الاجتماعي ب..... و ينوبه (ها) في الإمضاء السيد.....بصفته.....

ويشار إليه فيما يلي العميل

يعتبر هذا الملحق جزء لا يتجزأ من عقد بيع المصنوعات بالوكالة الموقع بين العميل و البنك.

خصوصيات التمويل

- مبلغ بيع المصنوعات (1) : دج

- هامش الربح (2) : دج

- مبلغ البيع الاجمالي للمصنوعات (2+1) : دج

- مدة بيع المصنوعات : شهر

الشروط والضمانات الأخرى

الشروط و الضمانات الأخرى منصوص عليها في رخصة التمويل

حرر بالجزائر في

العميل البنك

ملحق رقم 12: عقد استصناع (نموذج البنك صانع / العميل مستصنع)

حرر هذا العقد بالجزائر في يوم.....

بين :

- بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 2.500.000.000 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 11-03 المؤرخ في 2006/08/26 المتعلق بانقذ والقرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00 / ب / 0014294 ، الكائن مقرها الاجتماعي بحي بوثلجة هويدف بن عكنون الجزائر، ينوب عنها في الإمضاء على هذا العقد السيد

.....
طرفا أولا يشار إليه في هذا العقد بـ " الصانع "
و السيد / شركة..... المقيدة بالسجل التجاري لولاية تحت رقم ، و الكائن مقره (ب) الاجتماعي ب و ينوب عنه (ب) في الإمضاء على هذا العقد السيد بصفته
طرفا ثانيا يشار إليه في هذا العقد بـ " مستصنع "

تمهيد :

إشارة إلى أحكام النظام الأساسي لبنك البركة الجزائري الخاصة بالتعامل وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية ،

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

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

اتفق الطرفان وهما بكامل الأهلية على ما يلي :

المادة الأولى :

يعتبر التمهيد السالف ذكره جزءا لا يتجزأ من هذا العقد.

المادة الثانية :

يقوم الصانع بصنع المصنوعات المبينة في القائمة المبينة في القائمة المرفقة بهذا العقد ومن ثم

بيعه للطرف الثاني و هذا بناء على طلب التمويل المقدم من قبل المستصنع .

المادة الثالثة :

يلتزم المستصنع بأن يشتري من الصانع المصنوعات المبينة في القائمة المرفقة بهذا العقد.

المادة الرابعة :

يتم انجاز المصنوعات مقابل تسديد المستصنع للثمن المبين في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد و جدول التسديد و اللذان يعدان جزء لا يتجزأ منه.

المادة الخامسة:

يلتزم الصانع أو من يتعاقد معه على ذلك بتنفيذ جميع الأعمال اللازمة لصنع المصنوعات في الآجال المحددة ، وما يضاف إليها من مدد معتمدة من المستصنع واستشاري المصنوعات. تبدأ من تاريخ تسليمه لموقع المشروع تسليماً فعلياً بموجب المحضر الدال على ذلك ويتعهد بتسليم المصنوعات صالحة للانتفاع في نهاية المدة المحددة ما لم تطرأ أسباب قهرية أو ظروف استثنائية تحول دون ذلك.

المادة السادسة :

يلتزم الصانع بتسليم المصنوعات محل هذا العقد إلى المستصنع أو من يوكله المستصنع بموجب تفويض كتابي بالتسلم حيث يعتبر هذا التفويض بمثابة توكيل في القبض يلتزم بموجبه الصانع بتسليم المصنوعات لمن يحمله في المواعيد المتفق عليها وفي جميع الأحوال يتم تسليم وتسليم المصنوعات المذكورة بموجب محضر يوقعه الطرفان أو من يفوضهما يحدد فيه المشروع المسلم ومواصفاته وتاريخ تسلمه.

المادة السابعة:

يحق للطرف الأول تكليف مقاولاً أو صانعاً أو أكثر لصنع المصنوعات حسب الشروط و المواصفات المتفق عليها مع المستصنع ، كما يحق للطرف الأول في حالة مخالفة شركة المقاولات للشروط المتفق عليها وعدم الوصول إلى اتفاق لحل الخلاف مما تؤثر على العمل استبدالها و التعاقد مع شركة أو شركات أخرى لإكمال تنفيذ المشروع ، مع مراعاة امتداد مدة تسليم المشروع.

ومن المعلوم للمستصنع أن امتداد مدة تسليم المصنوعات لا تؤثر بأي حال من الأحوال على مدة سداد الأقساط أو تواريخ سدادها

المادة الثامنة :

يقبل المستصنع قبولاً نهائياً وباتاً ضمان تنفيذ جميع أعمال المصنوعات من الجهة التي يكلفها الصانع لصنع المصنوعات وحيث أن هذه الأخيرة قد ضمنت المصنوعات للمستصنع ، فإنه بموجب هذا ، يتنازل المستصنع عن حقه في الرجوع على الصانع في أية حالة كانت بالمطالبة أو ادعاء قد ينشأ مستقبلاً بعد تسليم المصنوعات ، ويلتزم المستصنع بناء على ذلك بالرجوع على المقاول المنفذة للمشروع في أية مطالبة أو ادعاء ، بحيث يعفى الصانع صراحة من أية مسؤولية بهذا الخصوص .

المادة التاسعة :

يمكن للمستصنع تعيين مكتب استشاري ليكون وكيلاً عنه في الإشراف على تنفيذ مراحل صنع المصنوعات المختلفة و التأكد من أن الأعمال المنجزة قد نفذت طبقاً للمواصفات المطلوبة و الشروط المتفق عليها و تسلم المشروع بعد تنفيذه.

المادة العاشرة :

يتم التسليم النهائي للمصنوعات للمستصنع بعد انتهاء مدة الأشغال المتفق عليها سالفاً وهذا عن طريق تحرير محضر يوقعه الطرفان .

المادة الحادية عشر :

في حالة تأخر الصانع عن إتمام صنع المصنوعات في الموعد المحدد فإن المكلف بالأشغال يتحمل الأضرار التي تنتج عن هذا التأخير ما لم تكون هناك أسباب قهرية لم يتسبب فيها و تكون خارجة عن إرادته.

ولا يحق للمستصنع الرجوع على الصانع بخصوص أي تأخر في الإنجاز أو عدم مطابقة المصنوعات للمواصفات المطلوبة حيث يتحمل المكتب الاستشاري والمقاول أو الحرفي المكلف بالإنجاز وحدهما المسؤولية في هذا الشأن.

المادة الثانية عشر :

في حالة وجود أية أعمال إضافية أو تعديلات يقترح المستصنع إدخالها مما قد يؤثر على

شروط وقيمة ومدة هذا العقد. فان على المستصنع الاتفاق كتابيا مع الصانع على تعديل العقد أو للحصول على موافقته على التعديل المقترح دون أن يكون الصانع ملزما بالاستجابة لاقتراح أو طلب المستصنع .

المادة الثالثة عشر:

ضمانا لتسديد مبلغ التمويل محل هذا العقد بما في ذلك المبلغ الأصلي، نسبة الربح ، النفقات والمصاريف ، يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و / أو الشخصية التي يطلبها الصانع ضمانا لتنفيذ التزامات المستصنع اتجاهه .

المادة الرابعة عشر:

يصريح مبلغ الدين مستحق الأداء فورا، و يفسخ العقد تلقائيا في حالة عدم احترام المستصنع لأي شرط من شروط هذا العقد و خاصة في الحالات التالية:
في حالة عدم دفع أي قسط مستحق الأداء، و /أو عدم الوفاء في الموعد لأحد الالتزامات المكتتبه في إطار هذا العقد.

في حالة التوقف عن التجارة ، الإفلاس ، التسوية القضائية ، التوقف عن النشاط أو التوقف عن الدفع.

و لأي سبب ما يحول دون أن يأخذ البنك رهنا عقاريا من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق و أن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع أو أي دائن آخر.

في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان، وكذلك في حالة إيجار أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان.

في حالة ما إذا كان العميل محل متابعة قضائية من شأنها إعاقة تسديده لثمن المشروع المشار إليه أعلاه.

في حالة تسجيل العميل لكل أو جزء، من عملياته المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل لدى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري.

في حالة عدم تغطية التأمين لقيمة العقار محل عقد الاستصناع.

في حالة وفاة المدين ، يعتبر الدين بما فيه المبلغ الأصلي، نسبة الربح، التكاليف و المصاريف غير قابلة للتجزئة، و يمكن مطالبته إلى كل واحد من ورثة المدين ، غير أنه يمكن للأبناء الشرعيين و كذلك الزوج الاستفادة من هذا التمويل بشرط أن يكونوا قادرين على احترام و تسديد التزامات المدين المتوفر.

و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون.

المادة الخامسة عشر:

يقر المستصنع بصريح العبارة انه يتحمل و على نفقاته الخاصة كل الأخطار التي قد تتعرض لها المصنوعات.

المادة السادسة عشر:

في حالة حدوث خطر ما يتحمل المستصنع وحده تكلفة أي تعويض كان و يتخلى عن أي رجوع على البنك.

المادة السابعة عشر:

يلتزم المستصنع بتأمين المصنوعات على نفقاته الخاصة طالما ظل البنك مالكا له. تغطي التأمينات المكتتة لتأمين المشروع كل الأخطار التي قد يتعرض لها.

المادة الثامنة عشر:

يتعين على التأمينات أن :

-تكتتب لحساب البنك و حساب العميل على السواء

-أن تنص على التزام المؤمنين على دفع أي تعويض ناجم عن حادث سبب خسارة كلية

لكل المشروع أو جزء منه بين يدي البنك و تحميل العميل وحده المبلغ المحتمل لأي إبراء.

في حالة حادث تسبب في إضرار ممكن إصلاحها، يدفع المؤمنون التعويضات للعميل الذي

يجب عليه إجراء الإصلاحات و يبقى المبلغ المحتمل للإبراء على النفقة الخاصة للعميل

-إعفاء البنك من أي رجوع يتقدم به المؤمنون.

-أن تتضمن في حالة ما إذا بادر المؤمنون أو أحد منهم بإبطال أو إلغاء هذه التأمينات أو

بعض منها، أو بتعديل الضمانات بكيفية قد تمس بمصالح الصانع فان هذا الأخير لا يواجه بهذا

الإبطال أو الإلغاء أو التعديل إلا بعد مضي خمسة عشر (15 يوما) بعد إبلاغه برسالة مسجلة مرفوقة ببيان استلام من طرف المؤمن أو المؤمنين المعنيين.

- أن تنص على أنه لا يمكن إجراء أي أبطال أو إلغاء أو تعديل قد يضر بمصالح البنك بطلب من العميل قبل الحصول على إذن كتابي مسبق من البنك و ذلك مادام العميل مرتبط بالتزامات اتجاه البنك.

المادة التاسعة عشر:

يجب على المستصنع أن يوجه إلى البنك شهادات يسلمها المؤمنون تؤكد للبنك على أن التأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة قد تم اكتتابها من قبل العميل و ذلك خلال الثمانية أيام التي تلي تاريخ استلام العميل للمعدات أو جزء منها.

المادة عشرين:

يلتزم المستصنع بتنفيذ كل التعهدات المنصوص عليها في هذه الفقرة التي تستوجبها التأمينات علي نفقته الخاصة و خاصة فيما يتعلق بالدفع المنتظم للعلاوات و أن تقدم كل المستندات للبنك متى طلب منه ذلك.

المادة واحد وعشرون:

في حالة عدم تنفيذ المستصنع لالتزاماته و التأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة يمكن للصانع وفق ما يريته، أن يفسخ العقد الحالي.

المادة الثانية وعشرون:

اتفق الطرفان أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها أتعاب الموثقين والمحامين والمحضرين القضائيين ومحافظي البيع بالمزاد وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها الصانع لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق المستصنع وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو بخصمها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى الصانع دون الحاجة إلى إذن مسبق منه .

المادة الثالثة وعشرون:

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

العقد و مكملًا له.

المادة الرابعة وعشرون:

لتنفيذ هذا العقد، اختار الطرفان موطنًا لهما العناوين المذكورة في التمهيد أعلاه.

المادة الخامسة وعشرون:

أي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد أو تفسيره لم يتمكن الطرفان من حله وديا مجال على محكمة الجزائر بالاتفاق.

المادة السادسة وعشرون:

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

الصانع

المستصنع

ملحق عقد التمويل بالاستصناع
الشروط الخاصة

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 2.500.000.000 دج خاضعة لأحكام
الأمر رقم 11-03 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلق بالانقذ و القرض مقيدة في السجل
التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00 / ب / 0014294، الكائن مقره الاجتماعي بحي
بوثلجة هويدف بن عكنون فيلا رقم 1 الجزائر، ينوبه في الإمضاء على هذا العقد
السيد..... بصفته

ويشار إليه فيما يلي البنك

والسيد/الشركة.....المقيد(ة) بالسجل التجاري لولاية.....تحت رقم.....والكائن مقر (ها) الاجتماعي
ب..... و ينوبه (ها) في الإمضاء السيد.....بصفته.....

يعتبر هذا الملحق جزء لا يتجزأ من عقد بيع المصنوعات بالوكالة الموقع بين العميل و البنك.

خصوصيات التمويل

- ثمن المصنوعات (1) : دج
- هامش الربح (2) : دج
- ثمن البيع الإجمالي للمصنوعات (2+1) : دج
- الثمن المقسط : دج
- مدة تسديد ثمن المصنوعات : شهر

الشروط والضمانات الأخرى

الشروط و الضمانات الأخرى منصوص عليها في رخصة التمويل.

حرر بالجزائر في

العميل البنك

ملخص:

تناولت هذه المذكرة موضوع " تطوير الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك الإسلامية "، و ذلك للإجابة عن الإشكالية المطروحة و المتمثلة في تحديد البدائل الإسلامية للخدمات المصرفية غير الاستثمارية، و قد أجبنا عن هذه الإشكالية من خلال أربعة فصول، حيث تناولنا في الفصل الأول بالدراسة الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك التجارية. فهذه الخدمات ظهرت و تطورت في كنف البنوك التجارية، مما يجعل هذا الفصل مدخلا و خلفية لفهم طبيعة هذه الخدمات. أما الفصل الثاني فركّز على دراسة هذه الخدمات من منظور آخر، ألا و هو المنظور الشرعي، حيث تطرقنا فيه إلى موضوع الربا، و بيّنا فيه مواطن الربا في الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في البنوك التجارية، و التي كانت سببا دعا الفقهاء و الاقتصاديين إلى البحث عن بدائل إسلامية لهذه الخدمات.

و في الفصل الثالث تحدثنا عن البدائل الإسلامية للخدمات المصرفية غير الاستثمارية، و عن الآليات التي من خلالها يمكننا أن نطوّر هذه الخدمات في البنوك الإسلامية، و قد تناولنا في

نفس الفصل صيغ التمويل الإسلامية و التي يقوم عليها البديل الإسلامي للخدمة المصرفية غير الاستثمارية.

أما الفصل الأخير فتناولنا فيه واقع الخدمات المصرفية غير الاستثمارية في بنك البركة الجزائري. و قد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها: أن هناك فجوة بين الصيغ النظرية للبدائل المقترحة للخدمات المصرفية غير الاستثمارية، و بين الواقع العملي لهذه الخدمات مما يوقع البنوك في أخطاء شرعية، قد تفقد هذه الخدمات ميزتها الإسلامية الشرعية و التي تختلف فيها عن البنوك التجارية التقليدية.

عبد القادر للعطوم الإسلامية