الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العملي
جامعة الشهيد حمة لخضر -الوادي-
كلية العلوم الإقتصادية التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الإقتصادية

الموضوع:

تجربة البنوك التجارية الإسلامية في بيع المرابحة للآمر بالشراء

دراسة حالة – بنك البركة الجزائري وكالة الوادي

مذكرة تدخل ضمن متطلبات الحصول عل شهادة ماستر اكاديمي
تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

إعداد الطالبات:

- وريدة هزلة
- خديجة هزلة
- شهرزاد هاني

إشراف الأستاذ:

د. محيريق عدنان

لجنة المناقشة

د.جديدي روضة	جامعة الشهيد حمة الأخضر بالوادي	رئيسا
د. محيريق عدنان	جامعة الشهيد حمة الأخضر بالوادي	مشرفا ومقررا
د. قدوري طارق	جامعة الشهيد حمة الأخضر بالوادي	مناقشا

السنة الجامعية: 2021/2020

شكر وتقدير

الشكر الله سبحانه وتعالى الذي وفقنا إكمال هذه الرسالة، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين وعلى اله وصحبه أجمعين. أتقدم بجزيل الشكر وعظيم التقدير لإدارة جامعة الشهيد حم لخضر الوادي للعلوم الإقتصادية التي منحتني هذه الفرصة، واخص بالشكر

أستاذي الفاضل سعادة الدكتور محيريق عدنان

الذي تفضل مشكوراً بقبول الإشراف على هذه المذكرة وحرصه على اكمالها وفي سبيل ذلك زودنا بنصائحه ومنحنا وقته الثمين وعلمه الغزير وكرمه الفياض فأسال الله تبارك وتعالى أن يبارك له في وقته وان يمد له في عمره ويجزل له الثواب ويسهل له الصعاب انه كريم عطاء وهاب. كما أتقدم بالشكر والتقدير والاحترام

لدكتور محيريق فوزي ومسعودي زكريا و رزيق الصادق

على مساعدتنا في الحصول على معلومات. كما أتقدم أيضا بالشكر لإدارة والمكتبات بالجامعة الوادي على تعاونهم الصادق من اجل البحث العلمي. والشكر أجزله لمدراء الإدارات والعاملين بالبنك البركة الجزائري وكالة الوادي لتعاونهم الصادق وتفهمهم لأهمية البحث العلمي

كما أتقدم بالشكر والتقدير لكل من ساهم ومد يد العون بشكل مباشر أو غير مباشر لإكمال هذه المذكرة.

الإهـــــداء

يا من أحمل اسمك بكل فخر

يا من أفتقدك منذ الصغر

يا من يرتعش قلبي لذكرك

يا من أودعتني لله أهديك هذا البحث أبي غالي رحمه الله وانار قبره

إلى حكمتي .....وعلمي

إلى أدبي .....وحلمي

إلى طريقي .... المستقيم

إلى طريق..... الهداية

إلى ينبوع الصبر والتفاؤل والأمل

إلى كل من في الوجود بعد الله ورسوله أمي الغالية

إلى سندي وقوتي وملاذي بعد الله

إلى من آثروني على نفسهم

إلى من علموني علم الحياة

إلى من أظهروا لي ما هو أجمل من الحياة إخوتي

إلى من كانوا ملاذي وملجئي

إلى من تذوقت معهم أجمل اللحظات

إلى من سأفتقدهم ..... وأتمنى أن يفتقدوني

إلى من جعلهم الله أخوتي بالله ..... ومن أحببتهم بالله طلاب قسم علوم الإقتصادية

إلى من يجمع بين سعادتي وحزني

إلى من لم أعرفهم ..... ولن يعرفوني

إلى من أتمنى أن أذكرهم .....إذا ذكروني

إلى من أتمنى أن تبقى صورهم .....في عيوني

خديجة

الإهـــــداء

أول ما يشكر ويحمد آناء الليل وأطراف النهار هو العالي القهار، الأول والأخر والظاهر والباطن، الذي أغرقنا بنعمة التي لا تحصى، وأغدق علينا برزقه الذي لا يفنى، وأنار دروبنا لله الحمد كله والشكر كله ان وفقنا وألهمنا الصبر على المشاق التي واجهتنا لإنجاز هذا العمل المتواضع

إلى درعي الذي به احتميت، في الحياة به اقتديت إلى الذي وهب لي الحياة ودف فيها الأمل وحب العمل وقاس برودة الشتاء وحرارة الصيف وإلى من كلله الله الهيبة والوقار إلى من احمل اسمه بكل افتخار ركيزة عمري، وصدر أماني وكبريائي وكرامتي

أبي العزيز

إلى من ندرت عمرها في رسالة صنعتها من أوراق الصبر وإلى التي بحنانها ارتويت ويدفئها احتميت وبنورها اهتديت وببصرها اقتديت ولحقها ما وفيت قرة عيني واعز وأمثل شخص في حياتي

أمي الغالية

إليه دون سواء إلى الذي شاركني أجمل اللحظات وأهداني كل لحظة جميلة إلى الذي كان عونا وسندا لي، إلى الذي زرع فيا الأمل والإرادة وحب العمل وقدم لي الدعم والذي اعتبره

هبة الرحمان زوجي الغالي

إلى من يذكرهم القلب قبل ان يكتب القلم، إلى من قاسموني حلو الحياة ومرها إلى من كبرت معهم الذين احملهم كالورد المزهر التي تنير عقلي اخوتي

إلى عائلة زوجي الكريمة كل واحد بإسمه وبالأخص أمي الغالية و قرة أعيننا سعيدة أطال الله عمرها

إلى أحسن من عرفني بهم القدر الأصدقاء القدامى وأصدقاء الدراسة بثينة وسعاد

شهرزاد

الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

(قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون)

إلهي لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك ولا يطيب اللحظات إلا بذكرك ولا تطيب الآخرة إلا بعفوك ولا تطيب الجنة إلا برؤيتك الله جل جلاله

إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة ونصح الأمة إلى بني الرحمة ونور العالمين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

إلى من علمني العطاء بدون انتظار إلى من أحمل اسمه بكل افتخار أرجو من الله أن يمد في عمرك لترى ثمارا قد حان قطافها بعد طول انتظار وستبقى كلماتك نجوم أهتدي بها اليوم وفي الغد وإلى الأبد والدي الغالي

إلى ملاكي في الحياة إلى معنى الحب وإلى معنى الحنان والتفاني إلى بسمة الحياة وسر الوجود إلى من كان دعائها سر نجاحي وحنانها بلسم جراحي إلى أغلى الحبايب أمي الحبيبة

إلى أغلى ما منحتني الدنيا، وأتقاسم معهم أفراحي وأحزاني إخوتي.

إلى رفيقات دربي وصديقاتي.

إلى كل أفراد عائلتي

إلى كل من هم في ذاكرتي و لم تسعهم مذكرتي.

وريدة

ملخص :

تقدم المصارف الخدمات المالية الإسلامية على إنها وسيط مالي تتمثل وظيفته في التوسط بين المدخرين والمستثمرين وفي سبيل تحقيق ذلك فان هذه المصارف تحتاج إلى صيغ بديلة عن صيغ الاقتراض بالفائدة.

وتعد المرابحة من أهم الأساليب التي تتخذ منها المصارف الإسلامية طريقها نحو استثمار و تنمية الأموال. ففي هذه الدراسة تم تقويم تجربة بنك البركة الجزائري في تطبيق صيغة المرابحة للأمر بالشراء من خلال فتح شبابيك للصيرفة الإسلامية في مختلف فروعه، حيث تمت عملية التقويم من خلال عدة معايير متعلقة بالضوابط الشرعية وتطبيق وسيلة الاستثمار والربحية الاستثمار وتلبية احتياجات العملاء.

الكلمات المفتاحية: صيغة المرابحة للآمر بالشراء، البنوك الإسلامية .

Summary :

Banks provide Islamic financial services as a financial intermediary whose function is to mediate between savers and investors. In order to achieve this ، these banks need alternative formulas for borrowing with interest.

Murabaha is one of the most important methods by which Islamic banks take their way towards investing and developing funds. In this study ،the experience of Al Baraka Bank of Algeria was evaluated in applying the Murabaha formula for the purchase order by opening windows for Islamic banking in its various branches.

Keywords: Murabaha formula for the purchase orderer ،Islamic banks.

فهرس الجداول

الجدول رقم 01: شبكة وكالات بنك البركة الجزائري عبر تراب الوطن..... 63

فهرس الأشكال

الشكل رقم01: هيكل التنظيمي ل بنك البركة الجزائري..... 61
الشكل رقم 02: الهيكل التنظيمي لفرع بنك البركة بولاية الوادي 65
الشكل رقم03: خطوات العملية للمرابحة..... 67
الشكل رقم 04:الخطوات العملية لبيع السلم..... 71
الشكل رقم 05: الخطوات العملية لبيع الاستصناع 72
الشكل رقم 06: الخطوات العملية للبيع بالإجارة..... 73

فهرس الملاحق

الملحق رقم (01): مكونات وثائق ملف التمويل 89
الملحق رقم (02): وصل استلام 90
الملحق رقم (03): دراسة لوثيقة صيغة المرابحة..... 91
الملحق رقم (04): عقد توكيل 94
الملحق رقم (05): عقد توكيل 95
الملحق رقم (06): عقد تمويل بالمرابحة قصير المدي (دورة الاستغلال) الشروط الخاصة 98
..... 98
الملحق رقم (07): عقد توكيل 105
الملحق رقم (08): عقد تمويل بالمرابحة الشروط العامة..... 106
الملحق رقم (10): عقد تمويل بالمرابحة الشروط الخاصة..... 110

فهرس المحتويات

شكر وتقدير .....

الإهداء .....

ملخص: .....**I**

فهرس الجداول.....**II**

فهرس الأشكال .....**II**

فهرس الملاحق.....**III**

مقدمة.....**6**

الفصل الأول: الإطار النظري للبنوك الإسلامية **5**

تمهيد: 6

المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية وصيغ التمويل فيها 7

المطلب الأول : تعريف ونشأة البنوك الإسلامية 7

المطلب الثاني :نشأة البنوك الإسلامية وتعريفها 11

المطلب الثالث : صيغ التمويل في البنوك.....21

المبحث الثاني: بيع المرابحة في الفقه الإسلامي.....34

المطلب الأول : مفهوم بيع المرابحة 34

المطلب الثاني : حكم بيع المرابحة 36

المطلب الثالث: شروط بيع المرابحة 37

المبحث الثالث: بيع المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية 39

المطلب الأول : بيع المرابحة للأمر بشراء في البنوك الاسلامية.....39

المطلب الثاني : صور وحكم بيع المرابحة للآمر بالشراء..... 42
المطلب الثالث :مراحل تنفيذ بيع المرابحة للآمر بالشراء و المقارنة بينها وبين بيع المرابحة البسيطة 50
خلاصة الفصل:..... 55
الفصل الثاني: إجراءات بيع المرابحة للآمر بالشراء في بنك البركة الجزائري – وكالة الوادي.....56
تمهيد:..... 57
المبحث الأول : تقديم بنك البركة الجزائري ووكالة بولاية الوادي..... 58
المطلب الأول : تعريف ونشأة بنك البركة الجزائري..... 58
المطلب الثاني :بنك البركة الجزائري وكالة بالوادي ودوره 64
المبحث الثاني : إجراءات بيع المرابحة للآمر بالشراء، دراسة حالة صيغة التمويل المرابحة..... 67
المطلب الأول : صيغ التمويل في بنك البركة..... 67
المطلب الثاني: دراسة حالة صيغة التمويل بالمرابحة 74
خلاصة: 76
الخاتمة.....77
قائمة المصادر والمراجع.....81
الملاحق 88

مقدمة

تعتبر المصارف عصب الإقتصاد ومحركه الرئيسي لأنها تحفظ الأموال وتنميها وتسهل تداولها وتخطط في استثمارها ولا يمكن إنكار الدور الإيجابي الذي يلعبه النشاط المصرفي في الخدمات والتمويل والإستثمار وفي مختلف النشاطات المالية والإقتصادية والإجتماعية فالمصارف اليوم تنظم علائق المجتمع وتسهل عملية التعامل بين الأفراد والمجتمعات وتحل أكثر قضاياه المعيشية سواء كان ذلك عن طريق استجابة مطالبه أو تسديد فواتيره .هذا وقد نشأت المصارف منذ قرون وأن معظم أهدافها مشروعة ولكنها تستخدم وسائل متعددة يتعارض بعضها مع أحكام الشريعة الإسلامية وأهدافها ومقاصدها كالتعامل بالفائدة، من هنا أدرك العلماء والمفكرون في هذا العصر ضرورة الاستفادة من النشاط المصرفي ولكن بوسائل مشروعة تتفق مع الدين عامة ومع الإسلام خاصة فبرزت فكرة المصارف الإسلامية، وهي مؤسسات مصرفية تلتزم في جميع تعاملاتها بالشريعة الإسلامية والمصارف الإسلامية جزء من الاقتصاد الإسلامي وبدوره جزء من النظام الإسلامي الذي يقوم على قيم إيمانية تحرم التعامل بالربا والتعدي على أموال الناس بالباطل، وتتميز بأنها متعددة الوظائف فهي تؤدي دور البنوك التجارية والبنوك المتخصصة وبأنها تتعامل بالائتمان فهي ليست مقرضة ولا مقترضة ولا تتعامل بالفائدة أخذا وعطاء وإنما تقدم التمويل وفقا لصيغ مشروعة كالمضاربة والمشاركة والمرابحة.... وعلى أساس تحمل المخاطر والمشاركة في النتائج ربحا وخسارة حيث تربطها بعملائها سواء كانوا أصحاب الموارد أو المستثمرين علاقة مشاركة ومتاجرة وليست علاقة دائنية ومديونية، ولقد اتسع نشاط المصارف الإسلامية خلال الفترة الماضية سواء من حيث زيادة عددها وانتشارها الجغرافي، عدد المتعاملين معها، حجم معاملاتها حتى أصبح من الصعب تجاهل هذه النوعية من البنوك ودورها في العالم الإسلامي وخارجه فقد خاضت عدد من المؤسسات المصرفية العالمية غمار تجربة المصارف الإسلامية هذا وفي إطار السعي لجذب الاستثمارات خاصة العربية منها حيث وضعت الحكومات مشروع قانون يرمي إلى إنشاء مصارف إسلامية

❖ **مشكلة الدراسة:** بناء على ما سبق يمكن صياغة الإشكالية التالية :

ما هو واقع تطبيق بيع المرابحة للآمر بالشراء في بنك البركة – وكالة الوادي ؟

❖ **أسئلة الدراسة:**

من التساؤل الرئيسي السابق يمكننا أن نُثير مجموعة من الأسئلة الجزئية تسهيلًا للإجابة عن المشكلة الرئيسية:

- ما المقصود ببيع المرابحة للآمر بالشراء المطبقة في المصارف الإسلامية ؟

- ماهي أنواع المرابحة للآمر بالشراء ؟
- ماهي صيغ التمويل في بنك البركة– وكالة الوادي؟

❖ **فرضيات الدراسة:**

وكإجابة مؤقّتة على التساؤلات السابقة نعتمد الفرضيات الآتية:

1- تعرف المرابحة للآمر بالشراء هي ان يتفق البنك والعميل على ان يقوم البنك بشراء البضاعة ويلتزم العميل بان يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بان يبيعها له، وذلك بسعر عاجل او اجل.

2- تقسم المرابحة للآمر بالشراء إلى مرابحة بحسب كيفية تسديد ثمن البضاعة فقط.

3- تعتبر صيغة التمويل بالمرابحة من الصيغ المعتمدة في بنك البركة وكالة الوادي.

❖ **أسباب اختيار الدراسة:**

- مكانة واهمية الموضوع في وقتنا الحالي واعتقادنا بانه موضوع مهم للدراسة.
- أردنا ان يكون البحث في مجال الاقتصاد الاسلامي ملما بجانب الشرعي من جهة والاقتصادي من جهة اخرى
- صيغة المرابحة تتعامل بها البنوك الاسلامية بنسبة كبيرة، فتم اختيار البحث في جوانبها بشكل اوضح لاسيما بمردودها الاقتصادي.
- وتم اختيار بنك البركة – وكالة الوادي – بحكم محلي أولا و بحكم تعاملاته الاسلامية في أغلبها.

❖ **أهمية الدراسة:**

تعتبر هذا الدراسة مهمة نظراً لأن صيغة المرابحة للأمر بالشراء هي الصيغة الوحيدة التي استخدمها المصرف خلال الفترة السابقة، وأيضا هي الصيغة الاقل مخاطر بالنسبة للعميل و البنك، و التي بدأت تنتشر بين المصارف التقليدية الأخرى، كما أنها الصيغة الأكثر انتشاراً في المصارف الإسلامية في البلدان الأخرى.

كما انه هذه الصيغة تعرضت إلى الكثير من الانتقادات وأثير حولها العديد من الشبهات والجدل.

❖ **أهداف الدراسة:**

- التعرف على صيغة المرابحة للآمر بالشراء من الجانب الشرعي والإقتصادي .

❖ **الدراسات السابقة:**

تطرق العديد من الباحثون في الجانب الشرعي من جهة وجانب الاقتصادي من جهة أخرى لبيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، أما العنوان بصيغته الحالية فلن أجد دراسة أكاديمية تعتبر

دراسة سابقة إلا في بعض المقالات أو المداخلات ونذكر بعض الدراسات :

1. كتاب تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية، سامي حمود أحمد حسن، ط2، مكتبة

الشرق. 1402ه، باعتباره أول كتاب أعطى إشارات مبدئية لهذه الصيغة في البنوك الإسلامية، وذكر الكاتب على أن هذه الصيغة تقوم بمنافسة البنوك الربوية من حي المردود الإقتصادي

2. كتاب بيع المرابحة للآمر بالشراء –دراسة تطبيقية في ضوء تجربة بيت المال الفلسطيني العربي- من تأليف

الدكتور حسام الدين عفانة فقد ذكر الكاتب محاولا الرد على الشبهات التي تعتري بيع المرابحة للأمر بالشراء التي يقوم بها بيت المال الفلسطيني باعتباره مدير عاما لها وكيفية تطبيق المؤسسة للصيغة بكل جلاء ووضوح

3. رسالة بعنوان تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المرابحة للأمر بالشراء(دراسة تحليلية تقويمية) للطالب

عبد الرحمن بن حامد بن علي الحامد رسالة استكمالا لمتطلبات شهادة ماجستير في الاقتصاد الإسلامي جامعة أم القرى بالسعودية . قد تطرق الباحث في دراسته لكافة الإجراءات بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية

❖ **حدود الدراسة:**

- **الحدود زمانيًا:** تشمل الدراسة الميدانية الفترة الممتدة من العام: 2018إلى العام:2019
- **الحدود مكانيا:** فقد وقع اختيارنا على بنك البركة الجزائري – وكالة الوادي- وكان اختيارنا بناء على العنوان مذكرة، ونظرا لإشتمال العنوان على تجربة البنوك التجارية الإسلامية فإننا سنختصر دراستنا على تجربة البنوك الإسلامية في بيع المرابحة للآمر بشراء.

❖ **منهج الدراسة:**

اتبعنا في البحث هذا منهجين مختلفين في الفصل الأول المنهج الوصفي التحليلي فقد تحدثنا عن المصارف التجارية و الإسلامية وبينا ميزة بينهما، وصيغ التمويل الإسلامي و عن بيع المرابحة للأمر بالشراء، و التطبيق العملي لصيغة المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية.

اتبعنا منهجا استقرائيا استنباطيا وذلك بدراسة بنك البركة الجزائري-وكالة الوادي – وصيغ التمويل المطبقة

من خلال المعلومات المقدمة، ونحاول استنباط نتيجة عامة من دراسة .

❖ **صعوبات الدراسة:**

عدم شفافية في إعطاء النسب الحقيقة في البنك محل الدارسة الخلاف الفقهي الكبير بين الفقهاء العصر في المسألة وقوة استدلالتهم مما صعب الترجيح وقد اتخذت برأي المجامعة الفقهية باعتباره أجماعا .

❖ **هيكل الدراسة:**

قسمنا المذكرة إلى فصلين، وسمي الفصل الأول بالإطار النظري حول البنوك التجارية والاسلامية وصيغ التمويل فيها، ويندرج تحته ثلاثة مباحث ، المبحث الأول حول ماهية البنوك التجارية والاسلامية وصيغ التمويل فيها، أما المبحث الثاني فعنونّاه ببيع المرابحة في الفقه الإسلامي، وأما المبحث الثالث كان حول بيع المرابحة للآمر بالشراء.

وخصصنا الفصل الثاني لدراسة الحالة الذي تطرقنا فيه إلى بيع المرابحة للآمر في بنك البركة –وكالة الوادي بالشراء وقد تناولنا في المبحث الأول تقديم عام حول بنك البركة – وكالة الوادي، أما المبحث الثاني حاولنا فيه تقدير النماذج وملاحق واجراءات الخاصة ببيع المرابحة للآمر بالشراء

أمّا خاتمة بحثنا فقد ضمناها ما توصلت إليه الدراسة من نتائج مدعمين إيّاها باقتراحات نظرية وأخرى عملية علّها تكون إضافة علمية وعملية في هذا المجال.

الفصل الأول

الإطار النظري للبنوك الإسلامية

تمهيد:

للاستثمار الإسلامي –كما للمصارف الإسلامية – خصائص وضوابط، وله مزايا ومخاطر، بعضها يتشابه مع ما هو موجود وملحوظ في البنوك التجارية، و معظمها يختلف اختلافاً جوهرياً معها، ففي حين تقوم العلاقة بينٌ البنوك التجاري والمتعامل معه على علاقة المقرض وبالمقترض، فأن هذه العلاقة لا يمكن أن تكون في المصرف الإسلامي لك، وإنَّا هوي إموا علاقة بذارية أو علاقة مضاربة الشرعية أو مشاركة أو غيرها من صيغ الإستثمار المعتبرة من الناحية الشرعية، وبصدد بحثها عن صيغة شرعية بديلة عن التمويل المصرفي القائم علا أساس سعر الفائدة، استحدثت المصارف الإسلامية بيع المرابحة للآمر بالشراء، وذلك بتضمينه ضوابط وشروطاً تحول دون الوقوع بالمحظورات الشرعية.

سندرس في هذا الفصل ثلاث مباحث :

المبحث الأول : ماهية البنوك الإسلامية وصيغ التمويل فيها

المبحث الثاني: بيع المرابحة في الفقه الإسلامي

المبحث الثالث : بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية

المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية وصيغ التمويل فيها

أوجدت المصارف الإسلامية نوعا من التعامل المصرفي لم يكن موجودا قبل ذلك في القطاع المصرفي التقليدي.

فقد أدخلت المصارف الإسلامية أسس للتعامل بين المصرف والمتعامل تعتمد علي المشاركة في الأرباح والخسائر بالإضافة إلي المشاركة في الجهد من قبل المصرف والمتعامل، بدلا من أسس التعامل التقليدي القائم علي مبدأ المديونية(المدين/الدائن) وتقديم الأموال فقط دون المشاركة في العمل.

المطلب الأول : تعريف ونشأة البنوك الإسلامية

قبل أن نتطرق للبنوك الإسلامية سنقوم بتطرق إلى البنوك التجارية وذلك من أجل المقارنة بينهما

الفرع الأول : ماهية البنوك التجارية

أولا: تعريف البنوك التجارية

يعود أصل كلمة بنك إلى اللغة الايطالية وهي كل "BANCO" " التي تعني المصطبة التي يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة، تطور معناها ليعبر عن المنضدة التي يتم فوقها عد وتداول العملات، ثم أصبحت أخيرا تعبر عن المكان الذي توجد به المنضدة وتجري فيه المتاجرة بالنقود.[1]

فالبنك هو مؤسسة مالية تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع الموارد أو الأموال الفائضة عن حاجات أصحابها (أفراد، مؤسسات، دولة)، وإعادة إقراضها وفق أسس معينة أو استثمارها في مجالات أخرى .

بالرغم من تعدد التعاريف المرتبطة بالبنوك التّجارية فهي تفيد بأن البنك التجاري هو مؤسسة مالية غير متخصصة، تعمل في السوق النقدي وتطّلع أساسا لتلقي الودائع بمختلف أنواعها، كما تتميز عمليات بشكل خاص بالتعامل بالائتمان قصير الأجل .يعتبر البنك التجاري وسيطا ينصب عمله على التعامل بالنقود، يرتكز نشاطه على أسس ومبادئ خاصة، فهو وسيط ملزم باستقبال ومنح و وتحويل النقود، وهو يخضع لقواعد ومعايير محددة بتنظيمات وقوانين خاصة، ويستعمل في ممارسة نشاطه منتجات تتمثل في تقنيات التعامل بالنقود. [2]

---

[1] شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 1992، ص 4.

[2] Siruguet J.L. ،Le control comptable bancaire ،tome1 ،p24.

يعرف البنك التجاري أيضا بأنه "المؤسسة التي تستعمل النقود كمادة أولية، حيث تعمل على عد تحويل هذه النقود على منتجات وتضعها تحت تصرف زبائنها، فهي بذلك مؤسسة مسيرة بقوا تجارية والتي تشتري وتحويل وتبيع، كما أنها تملك كأي مؤسسة أموالا خاصة أين يشكل جزء منها المخزون الأدنى، غير أن ما ميزها عن بقية المؤسسات هو أنها تشتري دائما مادتها الأولية ما بالاقتراض، وتبيع دائما بالإقراض "[1].

يقصد بالبنوك التجارية، البنوك التي تقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لآجال محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية، ودعم الاقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات، وما يستلزمه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية، وفقاً للأوضاع التي يقررها البنك المركزي[2].

من هذا التعريف يتضح أن دور البنوك التجارية ينحصر بصفة أساسية في قبول الودائع أياً كان شكلها (تحت الطلب، لآجل، توفير ... الخ) ثم توظيف هذه الودائع في عمليات الإقراض(منح القروض) والاستثمار.

ثانيا: نشأة البنوك التجارية

ترجع نشأة البنوك التّجارية إلى الفترة الأخيرة من القرون الوسطى، حين قام التجار والمرابين و الصياغ في أوربا بقبول أموال المودعين مقابل إصدار إيصالات وشهادات إيداع بمبلغ الوديعة، وقد لاحظ الصيارفة أن تلك الإيصالات أخذت تلقى قبولا عاما في التداول للوفاء ببعض الالتزامات، وأن أصحاب هذه الودائع لا يتقدمون لسحب ودائعهم دفعة واحدة بل بنسب معينة، وتبقى باقي الودائع مجمدة لدى الصراف مما أوحى له بالقيام بإقراضها، ومن هنا أخذ البنك بهذا الشكل يدفع فوائد إلى أصحاب الودائع لتشجيع المودعين، و لم يعد الغرض من عملية الإيداع هو حفظ الوديعة فحسب، بل التطلع إلى الحصول على فائدة، وبهذا تطور نشاط البنك في مجال تلقي الودائع مقابل فائدة، وتقديم القروض بناء على هذه الودائع لقاء فائدة أيضا[3].

---

[1] Bouyacoub F. ،le risque de crédit et sa gestion ،MediaBank ،n° 24 ،juin/juillet ،Alger ،1996 ،p 14.

[2] عبد الغفار حنفي وآخر، الأدوات الحديثة في البنوك التجارية، المكتب العربي الحديث، اسكندرية، 1993، ص(25-26).

[3] رشاد العصار، رياض الحلبي، النقود والبنوك، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة 1، عمان، 2000ص، 63.

تأسس أول بنك في مدينة البندقية الايطالية سنة، 1517ثم أعقبه في عام 1609 إنشاء بنك أمستردام، وكان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع إلى حساب مودع آخر، غير أنه لم يحافظ على ثقة الأفراد، حيث توقف عن الدفع وأغلقت أبوابه عام 1814 .

أخذ عدد البنوك يزداد تدريجيا منذ بداية القرن 18 ، وكانت غالبيتها مؤسسات يمتلكها أفراد وعائلات، حيث كانت القوانين تقضي بحماية المودعين، ففي حالة الإفلاس يمكن الرجوع إلى الأموال الخاصة لأصحاب هذه البنوك. تلك القوانين وتعديلاتها أدت إلى إنشاء البنوك كشركات مساهمة والفضل في ذلك يعود إلى انتشار أثار الثورة الصناعية في دول أوربا التي أدت إلى نمو الشركات وكبر حجمها، واتساع نشاطها، فبرزت الحاجة إلى بنوك كبيرة الحجم تستطيع القيام بتمويل هذه الشركات، وقد تم تأسيس عدد من هذه البنوك التي اتسعت أعمالها حتى أقامت له فروعا في كل مكان هكذا نشأت البنوك التّجارية بفعل الحاجة لتسهيل المعاملات على أساس الأجل والثقة، ويبقى إعطاء تعري ضروريا لا مناص منه[1] .

ثالثا : انواع البنوك التجارية [2]

تنقسم البنوك التجارية إلى أنواع متعددة طبقا للزاوية التي يتم من خلالها النظر إلى البنوك و ذلك على النحو التالي:

أ- من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للمناطق الجغرافية :

1- البنوك التجارية العامة:

ويقصد بها تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيسي في العاصمة، أو في إحدى المدن الكبرى، ونشاطها من خلال فروع على مستوى الدولة أو خارجها، وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التقليدية تباشر للبنوك التجارية، وتمنح الائتمان قصير و متوسط الآجال كذلك تباشر كافة مجالات الصرف الأجنبي، و تمويل التجارة الخارجية.

---

[1] بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التّجارية، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000، ص6.

[2] بن رمضان رشيد، قبلي محمد، التحليل المالي في البنوك التجارية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي ومالي، الملحقة الجامعية مغنية، 2016/2015، ص11، 13.

2- البنوك التجارية المحلية :

ويقصد بها تلك البنوك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محدودة نسبية، مثل محافظ معينة أو مدينة أو ولاية أو إقليم محدد ويقع المركز الرئيسي للبنك والفروع في هذه المنطقة المحددة، و تتميز هذه البنوك بصغر حجمها، كذلك فهي ترتبط بالبيئة المحيطة، وينعكس ذلك على مجموعة الخدمات المصرفية التي تقوم بتقديمه.

ب- من حيث حجم النشاط :

1-بنوك الجملة :

ويقصد بها البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء و المنشآت الكبرى.

2- بنوك التجزئة :

ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع صغار العملاء، والمنشآت الصغرى، لكنها تسعى للاجتذاب أكبر عدد ممكن وتتميز هذه البنوك بما تتميز به فهي منتشرة جغرافيا وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال خلق المنافع الزمنية والمكانية، ومنفعة التملك والتعامل للأفراد، وبذلك فإن التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي.

ج- من حيث عدد الفروع:

1- البنوك التجارية ذات الفروع :

وهي تلك البنوك التي تتخذ في الغالب شكل شركات المساهمة كشكلا قانونيا، لها فروع متعددة تغطي أغلب أنحاء الدولة و لاسيما الأماكن الهامة، وتتبع اللامركزية في تسيير أمورها، حيث يترك للفرع تدبير شؤونه، فلا يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا فيما يتعلق بالأمور الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك وبطبيعة الأمور، فإن البنك الرئيسي يضع السياسة العامة التي تهدف بها الفروع . ويتميز هذا النوع من البنوك بأنه يعمل على النطاق الوطني ويخضع للقوانين العامة للدولة، وليس للقوانين المحافظات التي يقع الفرع في نطاقها الجغرافي، كما تقوم بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية وتقديم القروض قصيرة الآجال والمتوسطة الآجال كما تتعامل في مجال الصرف الأجنبي.

2- بنوك السلاسل :

نشأت بنوك السلاسل مع نمو كبير لحجم البنوك التجارية، ونمو حجم الأعمال التي تمولها من أجل تقديم خدماتها إلى مختلف فئات المجتمع، وهذه البنوك تعد نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع، وهي

عبارة عن عدة بنوك منفصلة عن بعضها إداريا ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة، كما ينسق الأعمال والنشاط بين الوحدات بعضها ببعض، ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة الامريكية.

3- بنوك المجموعات :

وهي أشبه بالشركات القابضة التي تتولى إنشاء عدة بنوك أو شركات مالية فتملك معظم رأسمالها وتشرف على سياستها وتقوم بتوجيهها، ولهذا النوع من البنوك طابع احتكاري، وقد انتشرت مثل هذه البنوك في الولايات المتحدة الأمريكية ودول غرب أوربا.

4- البنوك الفردية:

وهي منشآت صغيرة يملكها أفراد أو شركات أشخاص، و يقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة أو تتميز عن باقي أنواع البنوك بأن ا تقتصر توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصومة، وغير ذلك من الأصول القابلة للتحويل إلى نقود في وقت قصير وبدون خسائر، ويرجع السبب في ذلك إلى لا تستطيع تحمل مخاطر توزيع أموالها في قروض متوسطة أو طويلة الأجل لصغر حجم مواردها.

5- البنوك المحلية :

وهي تنشأ لتباشر نشاطها في منطقة جغرافية محددة، قد تكون مقاطعة أو ولاية أو محافظة أو حتى مدينة محددة، وإذا كان نظام الحكم المحلي في الدولة تتفاوت فيه قوانين المناطق الجغرافية، فإن البنك المحلي يخضع للقوانين المحلية واشراف سلطات الرقابة على البنوك في منطقة عمله.

المطلب الثاني :نشأة البنوك الإسلامية وتعريفها

الفرع الأول : تعريف ونشأة البنوك الإسلامية

أولا: تعريف البنوك الإسلامية

تعتبر البنوك الإسلامية تجربة حديثة العهد نسبيا إذا ما قورنت مع نظيرتها التقليدية، و قد وجد العديد من الباحثين صعوبة كبيرة في التوصل إلى تعريف محدد للبنك الإسلامي، لكن رغم تعدد هذه التعاريف، فالمضمون يبقى نفسه.

وفيما يلي مجموعة من هذه التعريفات:

- **البنك الإسلامي**:هو مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي ويحقق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي[1].
- **هو مؤسسة مالية استثمارية** :ذات رسالة تنموية وإنسانية واجتماعية، ويهدف إلى تجميع الأموال وتحقيق الاستخدام الأمثل لموارده بموجب قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية لبناء مجتمع التكافل الإسلامي[2].
- **مؤسسة نقدية مالية** :تعمل على جلب الموارد النقدية من أفراد المجتمع وتوظيفها وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية بشكل يضمن نموها ويحقق هدف التنمية الإقتصادية والتقدم الاجتماعي للشعوب والمجتمعات الإسلامية.[3]
- **مؤسسة مصرفية**: تلتزم في جميع معاملاتها ونشاطاتها الاستثمارية وإدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الإسلامية ومقاصدها وكذلك بأهداف المجتمع الإسلامي داخليا وخارجيا.[4]

البنوك الإسلامية بأنها مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها وفق أحكام الشريعة الإسلامية بما يخدم مجتمع التكافل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع مع الالتزام بعدم التعامل بالفوائد الربوية أخذا وعطاء وباجتناب أي عمل مخالف لأحكام الإسلام.

وقد أشارت الاتفاقية الخاصة بإنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية في فقرتها الأولى من المادة (5) إلى تعريف البنوك الإسلامية بما يلي : يقصد بالبنوك الإسلامية في هذا النظام، تلك البنوك أو المؤسسات التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة، وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذا وعطاء[5].

---

[1] مكاري محمد، البنوك الإسلامية، النشأة والتطوير، الطبعة الأولى، م صر، المكتبة العصرية، 2009، ص 12.

[2] محمود حسن الصوان، سياسات العمل المصرفي الإسلامي، عمان، دار الوائل للطباعة والنشر، 2001، ص 90.

[3] مقلاتي عليمة وآخرون البنوك الإسلامية في الجزائر، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون الشامل، 2015/2014، ص7.

[4] عبد الرحمن يسري أحمد، اقتصاديات النقود والمصارف، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2003، ص، 38.

[5] مطهري كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، تخصص مالية دولية2012/2011، ص16.

ثانيا :نشأة البنوك الاسلامية [1]

تعتبر البنوك الإسلامية تجربة حديثة نسبيا في العالم الإسلامي، وقد جاءت تلبية للحاجة الملحة لمؤسسات مصرفية تلبي احتياجات المسلمين، في نفس الوقت تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية بعيدا عن المعاملات الربوية للبنوك التقليدية.

يعود تاريخ ظهور مؤسسات التمويل الإسلامي حسب بعض الدراسات إلى سنة 1940 في ماليزيا التي أنشأت فيها صناديق للادخار بدون فائدة، وفي سنة 1950 انتقلت فكرة اعتماد صيغ تمويل تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية إلى دولة باكستان.

لكن المحاولات الجادة في العصر الحديث لإنشاء بنوك تقدم خدمات وأعمال مصرفية تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بدأت العام 1963 من خلال تجربة بنوك الادخار المحلية التي ظهرت في صعيد مصر بمحافظة الدقهلية على يد الدكتور أحمد عبد العزيز النجار.

لقد اعتمدت بنوك الادخار المحلية في عملها على أساس تجميع المدخرات الصغيرة لصغار الفلاحين وإعادة توظيفها على أساس المشاركة بعيدا عن سعر الفائدة سواء أخذا أو عطاءا .وقد عرفت هذه التجربة رغم قصرها أربع سنوات نجاحا تجسد في بلوغ عدد المودعين تسعة وخمسين ألف مودع خلال ثلاث سنوات فقط، إلا أن هذه التجربة الواعدة لم يكتب لها الاستمرار نتيجة لعوامل سياسية وإدارية.

وعرفت باكستان في نفس الوقت تجربة أخرى على يد الشيخ أحمد ارشاد مدعوما من ملك السعودية فيصل والشيخ أمين الحسيني .اعتمدت هذه التجربة مقاربة أخرى من خلال محاولة تحويل البنوك التقليدية إلى بنوك إسلامية لا تتعامل بالربا، مع الإبقاء على الآليات المعمول بها في هذه البنوك، لكن هذه المحاولة لاقت مصير سابقتها حيث لم تستمر أكثر من عدة أشهر.

في عام 1970 قدم كل من الوفد المصري و الباكستاني اقتراحا بإنشاء بنك إسلامي دولي أو اتحاد دولي للبنوك الإسلامية، و ذلك خلال المؤتمر الثاني لوزراء خارجية الدول الإسلامية المنعقد في كراتشي بباكستان، وقد تم دراسة المشروع و تقديم تقرير ينص على ضرورة تطوير نظام إسلامي بديل للنظام التربوي.

---

[1] محمود الوادي، حسين سمحان، المصارف الاسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العلمية، الطبعة الثالثة، دار المسيرة لنشر والتوزيع والطباعة، عمان – الاردن 2009، ص42-43.

وشهد العام 1971 تأسيس بنك ناصر الاجتماعي الذي بدأ بممارسة نشاطاته المصرفية عمليا عام 1972 ، ونص قانونه التأسيسي على عدم التعامل بالفائدة .قد استرعت هذه التجربة اهتماما كبيرا جعلها تدرج على جدول أعمال اجتماع وزراء خارجية الدول الإسلامية عام 1972 في مدينة جدة الذي درس إمكانية إقامة بنوك إسلامية محلية بنك إسلامي دولي.

في عام1973 ، طرح في اجتماع وزراء مالية الدول الإسلامية في مدينة جدة فكرة إقامة بنوك إسلامية تعمل على تقديم خدمات مصرفية متكاملة، كما ناقش المجتمعون مناقشة تفصيلية الجوانب النظرية والعملية لإقامة نظام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية .وقد لاقت هذه الفكرة الترحيب والقبول، حيث انتهى الاجتماع إلى ضرورة وضعها موضع التنفيذ.

عرف العمل المصرفي الإسلامي بدايته الفعلية في عام 1975 عندما صدر المرسوم الأميري بتأسيس بنك دبي الإسلامي الذي تميز بتوفير خدمات مصرفية متكاملة .وتم في نفس السنة تأسيس البنك الإسلامي للتنمية وهو مؤسسة دولية لتمويل التنمية تشارك فيها جميع الدول الإسلامية.

توالى بعد ذلك تأسيس البنوك الإسلامية المحلية في مختلف الدول، حيث عرفت الصناعة المصرفية الإسلامية نموا سريعا على امتداد العقود الأربعة الماضية، فبعد أن كان عدد البنوك الإسلامية ثلاثة بنوك في عام 1975انتقل الرقم إلى نحو 520 مؤسسة و بنكا إسلاميا حول العالم بنهاية العام2012 موزعة على أكثر من 60دولة مع توقعات بالوصول إلى 900 مؤسسة بنكية بحلول عام 2015 يتركز معظمها في الدول العربية وتحديدا في دول الخليج العربي.

عرفت موجودات البنوك الإسلامية نموا كبيرا بحيث من المتوقع أن تبلغ أصولها بحلول عام 2014 تريليون دولار بمعدل نمو يبلغ 19 % سنويا أي بسرعة أكبر بكثير من البنوك التقليدية، مما جعل المؤسسات المالية المختصة تتوقع بأن تصل أصول الصيرفة الإسلامية بنهاية عام 2014 إلى 2 تريليون دولار.

هذه المستويات الكبيرة من النمو و المستقبل الواعد الذي ينتظر قطاع الصيرفة الإسلامية إضافة إلى الرغبة في تجنب البنوك الربوية، جعل بعض الدول تقوم بأسلمة نظامها المصرفي بالكامل، بحيث أصبحت جميع المؤسسات المصرفية فيها تعمل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية بدون تعامل بالفائدة سواء أخذا أو عطاءا كما هو الحال في السودان و باكستان وإيران.

كما بدأت البنوك المركزية في مختلف الدول تولي اهتماما بقطاع المصارف الإسلامية وتصدر تشـــريعات خاصة بها، كالمملكة المغربية التي عرفت مؤخرا اصدار القانون المنظم لعمل البنـــوك الإســـلامية، في انتظـــار انطلاقتها الفعلية.[1]

مما تنبغي الإشارة إليه أن البنوك الإسلامية لا يقتصر وجودها على البلدان العربية الإسلامية، بل أصبحت منتشرة في جميع أنحاء العالم، فمدينة لندن أصبحت مركزا ماليا هاما للتمويل الإســـلامي، حيـــث يوجـــد في بريطانيا ثلاثة بنوك مطابقة بالكامل لأحكام الشريعة الإسلامية تأسست منذ عام 2004 م إضافة إلى عشرين بنكا تقدم الخدمات الإسلامية من خلال نوافذ خاصة أو فروع إسلامية.

وقد دفعت مؤشرات النمو الكبيرة التي تحققها الصناعة المصرفية الإسلامية عدة دول غربيـــة أخـــرى إلى التفكير جديا في دخول هذا السوق الواعد، وخاصة بعد الأزمة الإقتصادية العالمية التي أثبتت هشاشة النموذج الرأسمالي الغربي.[2]

المطلب الثاني: أنواع البنوك الاسلامية والمقارنة بينها وبين البنوك التجارية

الفرع أول: أنواع البنوك الإسلامية

يمكن تقسيم البنوك الإسلامية إلى عدة أنواع وذلك وفقا لعدة أسس على النحو التالي :[3]

أولا :وفق النظام الجغرافي

وفق هذا الأساس على تقسيمها إلى بنوك محلية النشاط وأخرى دولية النشاط الأولى ذات النوع التي يقتصر نشاطها على الدولة التي تحمل جنسيتها وتمارس فيها نشاطها والثانية التي تتسع دائرة نشاطها وتمتد إلى خارج النظام المحلي .

ثانيا :وفق المجال الوظيفي

وفق هذا الأساس يمكن التفرقة بين عدة أنواع من البنوك الإسلامية وسوف نقوم بتعريف كل واحد على حدى فيما يلي:

---

[1] خالد خديجة، دفاتر MECAS، جامعة ابو بكر بلقايد تلمسان، العدد الأول، 2005، ص100- 120.

[2] زكريا عزري، زبير بوقرة، واقع الصيرفة الإسلامية في الجزائر وآليات تطويرها، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، 2017- 2018، ص 15.

[3] مطهري كمال، مرجع سبق ذكره، ص 21-26.

1-**بنوك إسلامية صناعية**:هي التي تتخصص في تقديم التمويل للمشروعات الصناعية.

2- **بنوك إسلامية زراعية** :التي يغلب على توظيفاتها اتجاهها للنشاط الزراعي.

3-**بنوك الادخار والاستثمار الإسلامي** :تعمل على نطاقين، نطاق بنوك ادخار وصناديق الادخار مهمة هذه الصناديق جمع المدخرات من المدخرين بهدف تعبئة الفائض النقدي الموجود لدى الأفراد .

4- **بنوك إسلامية تجارية** :تتخصص في تقديم التمويل للنشاط التجاري وبصفة خاصة تمويل رأس المال العامل للتجارة وفقا للأسس والأساليب الإسلامية.

5- بنوك التجارة الخارجية: تعمل على تعظيم وزيادة التبادل التجاري بين الدول ومعالجة

ثالثا: وفقاً لحجم النشاط :

تقسم حسب هذا المعيار إلى ثلاث :

1-بنوك إسلامية صغيرة الحجم :

هي بنوك محدودة النشاط يقتصر نشاطها على الجانب المحلي فقط وتعمل على جمع المدخرات وتقديم التمويل القصير الأجل لبعض المشروعات والأفراد في شكل مرابحات ومتاجرات وتنقل فائض مواردها إلى البنوك الإسلامية الكبيرة.

2-بنوك إسلامية متوسطة الحجم :

هي بنوك ذات طابع قومي وتكون اكبر حجم في النشاط، واكبر من حيث العملاء وأكثر اتساعاً من حيث النطاق الجغرافي وهي محدودة النشاط بالنسبة للمعاملات الدولية.

3-بنوك إسلامية كبيرة الحجم :

يطلق عليها البعض بنوك الدرجة الأولى وهي من الحجم الذي يمكنها من التأثير على السوق النقدي . ولديها من الإمكانيات التي تؤهلها لتوجيه السوق وتمتلك بها فروع في أسواق المال والنقد الدولية .

رابعا:وفقا للاستراتيجية المستخدمة

يمكن التميز وفق هذا المعيار ثلاثة أنواع :

1-بنوك إسلامية قائدة ورائدة :

تعتمد على استراتيجية التوسع والتطوير والتجديد لها القدرة على الدخول في مجالات النشاطات أكثر خطراً وبالتالي الأعلى ربحية .

2- بنوك إسلامية مقلدة وتابعة :

تعتمد على استراتيجية التقليد لما ثبت نجاحه لدى البنوك الإسلامية القائدة والرائدة

3- بنوك إسلامية حذرة أو محدودة النشاط :

تعتمد على استراتيجية التكميش أو"إستراتجية الرشادة المصرفية "تقوم بتقديم الخدمات البنكية التي ثبت ربحيتها فعلا، وتتسم بالحذر وعدم إقدامها على تمويل أي نشاط يحتمل مخاطر مرتفعة مهما كانت ربحيتها .

خامساً:وفقاً للعملاء المتعاملين بالبنك

يتم تقيم البنوك الإسلامية وفق هذا الأساس إلى نوعين:

1-بنوك إسلامية عادية :

تتعامل مع الأفراد تنشأ خصيصا من أجل تقديم خدماتها لهم سواء كانوا طبيعيين أو معنويين، سواء على مستوى العمليات المصرفية الكبرى أو العادية والمحدودة.ذ

2- بنوك إسلامية غير عادية :

تقدم خدماتها للدول والبنوك الإسلامية العادية وهي لا تتعامل مع الأفراد يقدم خدماته من اجل تمويل مشاريع التنمية الإقتصادية والاجتماعية فيها للدول الإسلامية.كما يقدم خدماته للبنوك الإسلامية العادية لمساعدتها على مواجهة الأزمات التي قد تواجهها أثناء ممارسة أعمالها.

الفرع الثاني : أوجه أتشابه و اختلاف بين البنوك الإسلامية والبنوك التجارية

أولا: أوجه التشابه

- تتفق البنوك الإسلامية مع البنوك التجارية من حيث الاسم، فبعضها يطلق عليها اسم بنك والبعض الآخر اسم مصرف وتتفق البنوك الإسلامية مع البنوك التجارية في خضوعها لرقابة البنك المركزي وهذا نظرا لمجموعة من الاعتبارات:[1]

الاعتبار الأول : إن البنوك لا تتعامل في أموالها فقط ولكن تتعامل في أموال الغير، إذ أن أموال الغير تشكل نسبة كبيرة من موارد البنك حيث أن موارده الذاتية (رأس المال للبنك واحتياطاته وأرباحه غير الموزعة) لا تمثل أكثر من 04 %من مجموع موارد البنك ومن ثمة فإن حقوق الغير تصل إلى 96 %من إجمالي هذه الموارد

[1] محمد نضال الشعار، أسس العمل المصرفي الإسلامي و التقليدي، هيئة المحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية، ط1، البحرين، 2005، ص56.

وبالتالي فإن حرص أصحاب رأسمال البنك (مديره والعاملين به) يكون موضع رقابة خارجية للتأكد من سلامة تصرفاتهم.

الاعتبار الثاني: إتباع أعمال البنوك و كبر حجمها ومعاملاتها و نموها بشكل مستمر قد يدفع بعض البنوك إلى الدخول في مجالات خطيرة و ليس لها الدراية الكاملة بها، الأمر الذي يستوجب توفر رقابة خارجية إلى جانب الرقابة الداخلية للبنك فضلا عن الانتشار الجغرافي للبنوك و فروعها مع قلة أعداد رجال التفتيش الداخلي.

- تتفق البنوك الإسلامية مع البنوك التجارية في تقديم الخدمات البنكية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية نذكر منها ما يلي:[1]

- **الحسابات الجارية المبنية على أساس القرض:** حيث تتعهد البنوك برده دون زيادة أو نقصان وكذلك إصدار الشيكات.

- **استبدال المعاملات:** التي تـــقوم على أساس القبض في مجلس العقد وبسعر يوم العقد.

- **تحصيل الأوراق التجارية لحساب الدائنين :** مضمون عملية التحصيل أن العميل (الدائن) يطلب من البنك تحصيل حقوقه في الأوراق التجارية، فيطلب من البنك تظهير الورقة تظهيرا توكيلاً و يقـــوم البنـــك بمطالبة المدين في الورقة المطلوبة تحصيل قيمتها لحساب العميل .

- **التحويلات النقدية(الحوالة):** هي عملية نقل النقود أو أرصدة الحسابات من حساب إلى حساب أو من بنك إلى بنك أو من بلد إلى بلد آخر وما يتبع ذلك من تحويل العملة المحلية إلى الأجنبية و الأجنبية إلى الأخرى.

- **الاعتماد المستندي:** هو تعهد بالسداد و الدفع لمبلغ معين من جانب البنك الذي يصدره للشخص الـــذي يتقدم إليه بمجموعة معينة من المستندات المنصوص عليها بالاعتماد وفق الشروط المتفق عليها نيابة عن العميـــل الذي أصدر أمره بفتح الاعتماد المستندي.

- **إرسال خطابات الضمان التي يطلبها العملاء** :هو عقـــد كتابي يتعهد بمقتضاه البنك (مصدر خطـــاب الضمان) بضمان أحد العملاء بناء على طلبه في حدود مبلغ معين و لمدة معينة تجاه طرف ثالـــث (المســـتفيد) بمناسبة التزام ملقى على عاتق العميل المكفول ضمانا لوفائه بالتزامه تجاه ذلك الطرف و يعتبر فـــي خطـــاب الضـــمان إلزاما أصليا و ليس تابعا للالتزام الأصلي.

[1] محمد عبد المنعم الجمال، موسوعة الاقتصاد الاسلامي ودراسات المقارنة، دار الكتب الإسلامية، ط2، بيروت، لبنان، 1986، ص36.

- **تأجير الخزينة الحديدية:** هي الأشياء العينية مثل المجوهرات، عقود الملكيات، عقـــود الوصـــايا صـــكوك المستندات لدى البنك حيث توضع في خزانة حديدية بالأجرة .

ثانيا :اوجه اختلاف

وان تختلف البنوك الإسلامية عن البنوك التجارية التقليدية في عدة أوجه وهي:[1]

- **في النظرة إلى النقود:** هناك فارق جوهري في نظرة كلا النوعين من البنوك لهذه النقود فهي في البنوك العادية بمثابة سلعة يتم الإتجار فيها و يتم تحقيق الربح من الفرق بين سعر الفائدة الدائنة والمدينة بينما في البنوك الإسلامية وسيط للتبادل.
- **الاختلاف في النشأة:** إن نقطة البداية للبنوك العادية بعيدة جدا وتعود إلى سنة 1157م مما يبين لنـــا التجربة العريقة لها في ميدان العمل البنكي، أما نقطة البداية للبنوك الإسلامية تعـــود إلى ســـنة 1963 فقـــط وانطلاقتها الحقيقية كانت 1975م مما يبين تجربة رائدة وحديثة .
- **في الغرض الذي أدى إلى ظهورها:** إن البنوك التقليدية في بداية ظهورها لم يكن غرضها خدمة المجتمع و إنما اكتشاف خدمتها للاقتصاد القومي من خلال إمداده بالتمويل اللازم أما البنوك الإسلامية فدافع ظهورها هو إيجاد البديل الإسلامي الذي يجسد الاقتصاد الإسلامي في التطبيق العملي.
- **اختلاف في المبادئ :**

هناك فرق واضح يلاحظه كل مصرفي وهو أن :

- البنوك التقليدية تعتمد على الفائدة اعتمادا كليا؛.
- تخلي البنوك الإسلامية عنها تخلي كليا.

- **انعدام التخصص** : إن البنوك الإسلامية غير متخصصة في مجال أو نشاط دون غيره إنما تعمل في جميع أوجه الاستثمارات مهما تعهدت و تباينت شريطة أن تكون حلال. أما البنوك التقليدية فنجد أنها ظهرت لأول مرة كبنوك تجارية ثم تطورت حيث إنها مقسمة إلى أنواع حسب نوع النشاط الذي تمارسه و تعمل فيه.

بالإضافة إلى اختلافات أخرى تميز ما يلي:

تقوم البنوك الإسلامية في معاملاتها على أساس نظام المشاركة في الربح و الخســـارة الـــذي أقرته الشريعة

[1] احمد نجار، البنوك الإسلامية وأثرها على الاقتصاد الوطني مجلة المسلم المعاصر، عدد 24، سنة 1980، ص167.

الإسلامية فالودائع الاستثمارية و الادخارية تقوم على أساس المضاربة المشـــتركة مما يؤدي إلى تحقيـــق تنميـــة الإقتصادية بينما تقوم البنوك التجارية على أساس النظام البنكـــي وهـــو نظام الفائدة أخذا وعطاء وهو نظام يقوم على استئجار النقود و إيجارها مما يـــؤدي إلى زيـــادة التضخم النقدي.

– تحتل الاستثمارات في البنوك الإسلامية حيزا كبيرا من معاملاتها بينما البنوك التجاريـــة تـــــولي الإقـــراض أهمية كبيرة لا تقبل الاستثمار إلا في نطاق ضيق من أعمالها؛

– البنوك الإسلامية لا تسهم أو تحدث مؤسسة صناعية محرمة كإقامة مصانع لإنتـــاج الخمـــــور أي تبقـــى معاملاتها على أساس الشريعة الإسلامية؛

– تخضع البنوك الإسلامية بالإضافة إلى الرقابة المالية لرقابة شرعية لمراقبة أعمال البنـــك حيـــث تتفـــق مـــع أحكام الشريعة الإسلامية في حين أن البنوك التجارية لا توجد فيها أيـــة رقابـــة شـــرعية وإنما تقتصر علـــى الرقابة المالية فقط؛

– تقوم البنوك الإسلامية بدور اجتماعي متميز في المجتمع بالإضافة إلى الدور البنكي والاقتصادي، فهي تساهم في صناديق الخدمة الاجتماعية وتقدم القرض الحسن وتنشئ صندوق الزكاة وغـــير ذلـــك مـــن الخـــدمات الاجتماعية في حين أن البنك التجاري لا يهتم بهذا الجانب إلا بالقدر الذي يخدم مصالحه المادية؛

– تأخذ البنوك الإسلامية بمبدأ الرحمة والتسامح و اليسر الذي دعت إليه الشريعة الإسلامية بينما نجد البنـــوك التجارية لا ترحم المدين ولا تراعي ظروفه فإذا لم يقم بتسديد ما عليه في الموعد المحدد فرضت عليه غرامـــات مالية كبيرة وسارعت في الحجز على أمواله لدى البنك المقرض.

إن أهم ما يميز البنوك الإسلامية عن البنوك التقليدية هو اعتمادها في معاملاتها على مبـــدأ المشـــاركة في الربح والخسارة الذي أقرته الشريعة الإسلامية، مع تجنب التعامل بالربا (الفوائد البنكية)، عكس البنوك التقليدية التي تعتمد في عملها على نظام الفائدة الربوية أخذا وعطاء[1]

[1] https://www.arabnak.com 2021 / 04/ 19

المطلب الثالث : صيغ التمويل في البنوك

1 – صيغ التمويل القائمة على الملكية

أولا: المضاربة [1]

كلمة المضاربة مأخوذة من الضرب في الأرض أي السير فيها، وتسمى عند أهل المدينة بالقراض من كلمة قرض، وتعرف المضاربة بأنها عقد بين طرفين أو أكثر يقدم أحدهما المال والأخر يشارك بجهده على أن يتم الاتفاق على نصيب كل طرف من الأطراف بالربح بنسبة معلومة من الإيراد. وتعتبر المضاربة هي الوسيلة التي تجمع بين المال والعمل بقصد استثمار الأموال التي لا يستطيع أصحابها استثمارها، كما أنها الوسيلة التي تقوم على الاستفادة من خبرات الذين لا يملكون المال. وبالنسبة للمضاربة المصرفية فهي شراكة بين عميل (مضارب) أو أكثر والمؤسسة المالية . بحيث يوكل الأول والثاني بالعمل والتصرف في ماله بغية تحقيق الربح، على أن يكون توزيع الأرباح حسب الإتفاق المبرم بينهما في عقد المضاربة، وتتحمل المؤسسة المصرفية كافة الخسائر التي قد تنتج عن نشاطاتها ما لم يخالف المضارب نصوص عقد المضاربة.

أشكال المضاربة:[2]

هناك شكلان للتمويل في المضاربة لدى المصارف الإسلامية، هما:

1 – المضاربة المشتركة:

- **توصيف المضاربة المشتركة:**

هي أن يعرض المصرف الإسلامي – باعتباره مضاربا – على أصحاب الأموال استثمارا مدخراتهم، كما يعرض المصرف – باعتباره وكيلاً عن أصحاب الأموال – على أصحاب المشروعات الاستثمارية استثمار تلك الأموال، على أن توزع الأرباح حسب الاتفاق بين الأطراف الثلاثة، والخسارة على صاحب المال.

- **مراحل تنفيذ المضاربة المشتركة:**

أ- يتقدم أصحاب رؤوس الأموال بمدخراتهم بصورة فردية إلى المصرف الإسلامي؛ وذلك لاستثمارها لهم في المجالات المناسبة؛

---

[1] سيف هشام صباح الفخري، صيغ التمويل الإسلامي، مذكرة ماجستير، كلية الاقتصاد، جامعة حلب، 2009، ص3.

[2] إرشيد، محمود عبد الكريم، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية، دار النفاس، عمان، 2007، ط2، ص43-50.

ب- يقوم المصرف بدراسة فرص الاستثمار المتاحة والمرشحة للتمويل؛

ج- يخلط المصرف أموال أصحاب رؤوس الأموال ويدفع بها إلى المستثمرين كل على حدة، وبالتالي تنعقد مجموعة شركات المضاربة الثنائية بين المصرف والمستثمر؛

د- تحسب الأرباح في كل سنة بناء على ما يسمى بالتنضيض التقديري[1] أو التقويم لموجودات الشركة بعد حسم النفقات؛

هـ- توزع الأرباح بين الأطراف الثلاثة: صاحب رأس المال، المصرف، المضارب.

- **الفروق بين المضاربة المشتركة والمضاربة الفردية:**

هناك عدة فروق، منها:

أ- المضاربة المشتركة لها ثلاثة أطراف؛ هم: صاحب رأس المال، المصرف، المضارب، جميعهم يستحقون الأرباح إن حصلت، في حين أن المضاربة الفردية لها طرفان: صاحب المال، والمضارب المستثمِر؛

ب- المضاربة المشتركة فيها الخلط المتلاحق للأموال المستثمرة في المضاربة، أما الفردية فليس فيها خلط؛

ج- المضاربة المشتركة تقوم على أساس استمرارية الشركة؛ لأن من صفقاتها ما تنتهي بسنة، ومنها ما يحتاج إلى أكثر من سنة؛

د- المضاربة المشتركة فيها ضمان لرأس المال، في حين لا يجوز ذلك في المضاربة الفردية.

✓ كيفية اقتسام الربح في المضاربة المشتركة:

عند اقتسام أرباح عمليات المضاربة تأخذ الأموال الخاصة للمصارف حصتها وأموال الودائع - الحساب الجاري - تأخذ حظها من الربح بنفس النسبة التي تأخذ بها أموال الودائع الاستثمارية التي تخلط بإذن أصحابها، وتجري عمليات المضاربة بها بواسطة المصرف مباشرة، أو عن طريق دفعها لآخرين، ويمتلك المصرف نصيب استغلال الحسابات الجارية من غير أن يشترك معه أصحاب الودائع الاستثمارية، باعتبارها أموالاً مضمونة في ذمته، على أن يتحمل المصرف التكاليف الخاصة بالمضاربة.

2- المضاربة المنفردة:

وهي أن يقدم المصرف الإسلامي التمويل لمشروعٍ معين ويقوم العامل بالأعمال اللازمة، والأرباح

---

[1] يقصد بالتنضيض التقديري في اللغة: من نضَّ المال إذا ظهر وحصل، ويُقال لما تيسَّر وحصل من الدين: ناضًّا، ويُقال: نضَّ الثمن، إذا حصل وتعجَّل، وفي الاصطلاح الفقهي هو تحويل المتاع إلى عين (دراهم أو دنانير)، نزيه حماد، "معجم المصطلحات الاقتصادية".

حسب الاتفاق، ولقد قللت المصارف الإسلامية من هذا النوع إلى حد انعدامه، وذلك نتيجة ممارسات الأفراد البعيدة عن روح الشرع الحنيف، ويصلح هذا النوع من التمويل للمشروعات الصغيرة، وفي حالة وجـــود دور للقيم والأخلاق في المعاملات المالية كالصدق والأمانة وغيرها، فإن هذا النوع من التمويل له دور كبير في بناء الصناعات الصغيرة والحرف وغيرها.

أنواع المضاربة :[1]

المضاربة نوعان:

1- المضاربة المطلقة (تفويض غير محدود): وهي أن تدفع المال مضاربة من غير تعيين المكان والزمان وصفة العمل، فالمضاربة المطلقة يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المضاربة.

2- المُضاربة المقيدة (تفويض محدود): وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضـــمان ماله، حيث يكون فيه تقييدات نوعية وزمانية ومكانية.

شروط المضاربة:[2]

1- يجب أن تكون قيمة المضاربة محدَّدة المبلغ والعملة، وأن تكون أعمال المضاربة مباحة؛

2- إذا قدم العميل أصولاً غير النقد – كآلات إنتاجية مثلاً – فيجب تقويمها بالمال في عقد المضاربة؛

3- يجوز أن يكون المال المضارب به متاحًا للمضارب، حتى لو كان دينًا في ذمة المضارب؛

4- تتحمَّل المؤسسة المالية جميع الخسائر التي قد تنتج عن عمليات المضاربة، ما لم يكن العميل طرفًا مسببا لهذه الخسارة؛

5- يمكن الاتفاق على نِسَب مختلفة لتوزيع الأرباح بين المؤسسة المالية وعميلها، على أن يتم تحديدها بعقد المضاربة؛

6- يجب أن يشير العقد إلى كافة المسؤوليات من تعد وتقصير لكلا الطرفين، وكذلك الأتعاب التي تلزم على كلا الطرفين للآخر؛

---

[1] وحيد، احمد زكريا، دليلك إلى العمل المصرفي، دار البراق، حلب، 2010، ط1، ص281.

[2] شلهوب علي محمد شؤون النقود وأعمال البنوك، شعاع للنشر والعلوم، حلب، 2007، ط1، ص405.

7- بعد حلول أجل عقد المضاربة والانتهاء من التقييم، يتوجب على المؤسسة الماليـــة إيفـــاء رأس المـــال للعميل زائدا الربح إن وجد، وفي حال التأخر في ذلك يعتبر غبنًا ما لم يوافق العميل على هذا التأخير؛

8- لا يجوز للمضارب الاستدانة على حساب المضاربة، وهو دائمًا الضامن لرأس المال؛

9- يجوز لمؤسسة المالية اشتراط الحصول على ضمانات من المضارب لضمان رد حقوقها؛

10- في حالة وجود ديون للمضاربة التمويلية فإن مسؤولية تحصيلها تقع على المؤسسة الماليـــة، وتخصـــم تكاليف تحصيلها من أرباح المضاربة إن وجدت، بحكم أنها داخلة في تكاليف عمليات المضاربة؛

11- لا يضمن العميل رأس مال المضاربة إلا في حالة التعدي أو التقصير؛

12- يمكن حساب أتعاب تحصيل الديون المشكوك فيها من الأرباح؛ على أساس أنها جزء مـــن نفقـــات تكلفة المُضاربة، كما يجب تحديد الفترة التي تعتبر بها الديون معدومة؛

13- يمكن اقتسام المبالغ الفائضة من مخصص الديون المعدومة إذا لم يتم استهلاكها بالكامل، ويجب أن يشار إلى النسبة المحددة لطرفي العقد كليهما.

ثانيا: المشاركات[1]

المشاركة هي صورة قريبة من المضاربة والفرق الأساسي بينهما أنه في حالة المضاربة يـــتم تقـــديم رأس مال من قبل صاحب المال وحده . أما في حالة المشاركة فإن رأس المال يقدم بين الطرفين ويحدد عقـــد المشاركة الشروط الخاصة بين الأطراف المختلفة.

تعريف المشاركة :

يقصد بها شركة الأموال، وهي أي عقد ينشأ بين شخصين أو أكثر في رأس المـــال أو الجهـــد الإداري بغرض ممارسة أعمال تجارية تدر الربح . والمشاركة المصرفية عبارة عن صيغة استثمارية وتمويلية متوافقـــة مـــع الشريعة، ويمكن أن تشترك فيها عدة أطراف مع المصرف، وتهدف المشاركة مع المصرف من قبل الأفـــراد إلى تحقيق أرباح من وراء المشاركة بالمال، بينما يبحث المصرف في المشاركة عن تمويل، والعكس صحيح في حال دخول المصرف في مشاركة بأعمال التجارة مع أحد عملائه من التجار.

[1] سيف هشام صباح الفخري، مرجع سبق ذكره، ص 7.

أ- **ضوابط التمويل عن طريق المشاركة:**

لقد وضع الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط التمويل عن طريق المشاركة وهي[1]:

1- أن يكون رأس المال من النقود والأثمان وأجاز بعض الفقهاء أن يكون عروضا(بضاعة)؛

2- أن يكون رأس المال معلوما وموجودا يمكن التصرف فيه؛

3- لا يشترط تساوي رأس مال كل شريك بل يمكن أن تتفاوت الحصص؛

4- يكون الربح. بينهم على حسب ما اشترطوا بنسبة شائعة معلومة، فإذا لم يشترط أن يكون الربح حسب نسبة رأس مال كل منهم إلى رأس مال المشاركة؛

5- يكون توزيع الخسارة حسب نسبة رأس مال كل شريك فقط؛

6- يجوز أن ينفرد أحد الشركاء بالعمل ويشتركوا في الربح بنسبة متساوية، كما يجوز أن يختلفوا في الربح برغم تساويهم في المال.

في حالة عمل جميع الشركاء في إدارة الشركة، يجوز أن تكون حصص بعضهم في الربح أكبر من نسب حصصهم في رأس المال، نظراً لأن الربح في شركات العنان هو عائد رأس المال والعمل، والعمل مما يجوز التفاوت فيه، فقد يكون أحد الشركاء أبصر بالتجارة من غيره. أنواع المشاركات كما تقوم بها المصارف الإسلامية: تتعدد أنواع المشاركات وفقا للمنظور وراء كل تقسيم والأهداف المرغوبة منه.

ب- **أنواع المشاركات:**[2]

تتعدد أنواع المشاركات وفقا للمنظور إلى:

- **المشاركة الثابتة (طويلة الأجل):**

هي نوع من المشاركة تعتمد على مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال مشروع معيَن؛ مما يترتب عليه أن يكون شريكا في ملكية هذا المشروع، وشريكا كذلك في كل ما ينتج عنه ربح أو خسارة بالنسب المتفق عليها؛ والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة، وفي هذا الشكل تبقى لكل طرف من الأطراف حصص ثابتة في المشروع الذي يأخذ شكلا قانونيا كشركة تضامن أو شركة توصية.

[1] https://ar.wikipedia.org/wiki 01/05/ 2021.

[2] وحيد، احمد زكريا، مرجع سبق ذكره، ص276.

- **المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتمليك):**

المشاركة المتناقصة أو المشاركة المنتهية بالتمليك هي نوع من المشاركة يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع، إما دفعة واحدة أو على دفعات، حسبما تقتضي الشروط المتفق عليها وطبيعة العملية، ومن صور المشاركة المناقصة المنتهية بالتمليك:

أ- **الصورة الأولى** :أن يتفق المصرف مع الشريك على أن يكون إحلال هذا الشريك محل المصرف بعقد مستقل يتم بعد إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة، بحيث يكون للشريكين حرية كاملة في التصرف ببيع حصته لشريكه أو غيره.

ب-الصورة الثانية :أن يتفق المصرف مع الشريك على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع، وذلك على أساس اتفاق المصرف مع الشريك الآخر لحصول المصرف على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق فعلاً، مع حقه بالاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد، أو أي قدر يتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصا لتسديد أصلِ ما قدمه المصرف من تمويل، وعندما يسدد الشريك ذلك التمويل تَؤُول الملكية له وحده.

ج -الصورة الثالثة :يحدد نصيب كل شريك حصص أو أسهم يكون لها قيمة معينة، ويمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع أو العملية، وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عددا معينا، بحيث تتناقص أسهم المصرف بمقدار ما تزيد أسهم الشريك إلى أن يمتلك كامل الأسهم فتصبح ملكية كاملة.

- **المشاركة المتغيرة:**

هي البديل عن التمويل بالحساب الجاري المدين؛ حيث يُمول العميل بدفعات نقدية حسب احتياجه، ثم تؤخذ حصة من الأرباح النقدية أثناء العام.

بعض أنواع الشركات في الفقه الإسلامي[1]:

1-شركة الإباحة:

وهي عبارة عن اشتراك العامة في حق تملك الأشياء المباحة التي ليست في الأصل ملكا لأحد ولا يملك أحد الحق في أخذها أو إحرازها؛ كالماء والمعادن، والمقصود بالعامة جميع الناس، وأما حق التملك فهو حق القدرة على التصرف، وهذه الشركة تضم الأشياء العامة التي يشترك فيها جميع الناس، وأباح لهم الشارع

[1] الهيتي، قيصر عبدالكريم، "أساليب الاستثمار الإسلامي وأثرها على البورصات"، دار أرسلان، دمشق، 2006، ط1، ص98- 109.

استعمالها أو استهلاكها، وهي:

الماء : ويشمل: ماء البحر، وماء الأودية العظيمة، وماء الأودية الخاصة، وماء العيون والآبار.

الكلأ : وهو الحشيش أو العشب الذي ينبت في أرض غير مملوكة.

النار : ويُراد بها الحطب (الوقود).

2-شركة الأملاك:

وهي اشتراك شخصين أو أكثر في ملكِ عينٍ معيّنة ذات قيمة مالية، فلا يجوز لأحدهما أن يتصرف بنصيب الآخر إلا بإذنه، وكل واحد منهما في نصيب صاحبه كالأجنبي، وتقسم إلى:

شركة الإرث :وهي اجتماع الورثة في ملك عين عن طريق الميراث.

شركة الغنيمة :وهي اجتماع الجيش في ملك الغنيمة.

شركة المباعين :هي أن يجتمع اثنان أو أكثر في ملك الغنيمة.

ب-شركة العقد:

هي عبارة عن عقد بين طرفين أو أكثر على الاشتراك في رأس المال والأرباح الناتجة عن استثماره، وتقسم الشركة إلى:

شركة العنان :وهي أحد أنواع شركات العقود التي تم الاتفاق فيها بين الأطراف المتشاركة على عدم تصرف أي شريك إلا بإذن صاحبه، وتعتبر من أنسب الصيغ الاستثمارية في المصارف الإسلامي، مثل المشاركة الدائمة والمشاركة المنتهية بالتمليك.

شركة المفاوضة :وهي عبارة عن اتفاق بين اثنين أو أكثر على المشاركة بمال يصح الاشتراك فيه، على أن يتساويا في رأس المال والربح والتصرف والدين.

شركة الأبدان :هي أن يشترك صانعان اتفقا في الصنعة أو اختلفا على أن يتقبَّلا الأعمال، ويكون الكسب بينهما، وتسمى شركة التقبل أيضا لأن كل واحد من الشركاء ينوب عن صاحبه في تقبل الأعمال التي ستسند إليهم.

شركة الوجوه :إطلاق اسم الوجوه على هذه الشركة مأخوذ من الجاه أو الوجه؛ لأن القائمين بها يتاجرون من وجاهة عند الآخَرين، معتمِدين على ثقتهم بهم دون أن يكون لهم رصيد من مال.

ثالثا : المزارعة

هي نوع من الشراكة الزراعية لاستثمار الأرض يتقاعد عليها مالك الارض والعامل أو المزارع على أن

تكون الأرض والبذور من المالك والعمل من المزارع والمحصول بنسبة يتفقان عليها. أي أنا معاملة على الأرض بحصة من نمائها[1].

شروط المزارعة[2] :

يشترط في المزارعة بالإضافة إلى أهلية المتعاقدين ما يلي :

- تحديد الأرض محل الزراعة و تسليمها لمن عليه واجب العمل ؛
- أن يكون البدر من صاحب الأرض حتى يكون رأس المال كله من أحدهما قياسا على المضاربة ؛
- الاتفاق على الشيء المزروع ما لم يفوض الزارع تعويضا شاملا، وهذا قياس على المضاربة المفيدة أو المطلقة؛
- الاتفاق على كيفية توزيع العائد و أن يكون نصيب كل منها جزء شائعا من الغلة كالنصف أو الثلث أو الربع؛
- الاتفاق على أجل انتهاء العقد أي مدة المزارعة .

رابعا : المساقات

هي وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لاستخدام حصيلتها في سقي أشجار مثمرة والإنفاق عليها ورعايتها على أساس عقد المساقاة. ويصبح لحملة الصكوك حصة من الثمرة وفق ما حدده العقد [3].

تطبيق المساقاة في المصارف: [4]

تعتبر المساقاة نوعاً متخصصاً من " المشاركة" في القطاع الزراعي بين طرفين :

الطرف الأول :يمثله المصرف الإسلامي الذي يقوم بتمويل مشروعات مياه الشرب أو مشروعات الري واستصلاح الأراضي لزراعتها وتطويرها باستخدام التكنولوجيا الحديثة، ومن ثم إدارة مشروعات المياه والري على مبدأ الربحية التجارية .

---

[1] خولة عزاز وسعيدة ممو، صيغ التمويل الإسلامي كآلية لدعم ربحية البنوك الإسلامية ؛دراسة حالة بنك قطر الإسلامي مع الإشارة إلى بنك البركة الجزائري، الأفاق للدراسات الاقتصادية، العدد السادس، 2019، ص31.

[2] مفهوم التمويل ومصادره في الاقتصاد الإسلامي، نادي الدراسات الاقتصادية، المجلة العلمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ملحقة الحروية، الطبعة الأولى، ص 19.

[3] خولة عزاز وسعيدة ممو، مرجع سبق ذكره، ص31.

[4] صوان، محمود حسن، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ص180.

الطرف الثاني :

يمثله صاحب البستان أو الشريك القائم عليه بالسقي والموالاة بخدمته حتى تنضج الثمـــار. وقـــد يكـــون الطرف الثاني طالب التمويل الذي يمتلك أرضاً ويرغب في تطويرها وزراعتها باستغلال مياهها الجوفية أو نقل المياه إليها من موقع يتميز بغزارة مياهه . ولعلَّ مشروعات تمليك الأراضي الصحراوية للشباب أو تمليك خريجي كليات الزراعة أراضي معينة ذات مساحة محددة للقيام بزراعتها وسقايتها، تعد نوعاً من المشاركات التنمويـــة التي يجدر أن توليها المصارف الإسلامية ما تستحقها من العناية والأولوية .

1- صيغ التمويل القائمة على المديونية : تتمثل في:

أولا: المرابحة

بموجب هذه الأداة الاستثمارية يقوم المصرف باء على طلب ورغبة الزبون والعميل بشراء ســـلعة معينـــة ويمتلكها، ثم يقوم بإعادة بيعها إلى العميل صاحب الطلب بكلفة الشراء، مضافا إليها ربح معين يتفق عليه عند الاتفاقية ويتم التسديد على دفعات مؤجلة بعد الالتزام المطالب من العميل بدفع قيمة السلعة بتاريخ أو تواريخ الاستحقاق ويجوز للمصرف أن يطلب ضمانا شخصيا أو عقاريا لتأمين السداد (سلعة مشـــتراة مـــن قبـــل المصرف ← إعادة بيعها إلى العميل بنفس التكلفة مضافا إليها ربح معين متفق عليه).[1]

ويمكن أن تتم المرابحة بإحدى صورتين وهما:[2]

1- **الصور الأولي**: ويمكن أن يطلق عليها الصورة العامة أو الأصلية وهي أن يشتري شخص مـــا ســـلعة بثمن ثم يبيعها لآخر بالثمن الأول وزيادة ربح، فهو هنا يشتري لنفسه طلب مسبق ثم يعرضها للبيع مرابحة.

2- **الصورة الثانية**: وهي ما يطلق عليها حديثاً اصطلاح «بيع المرابحة للآمر بالشراء»، وكيفتها: أن يتقدم شخص إلى آخر ويقول له اشتر سلعة معينة موجودة أو يحدد أو صافها وسوف اشتريها منك بـــالثمن الـــذي تشتريها به وأزيدك مبلغاً معيناً أو نسبة من الثمن الأول كربح، وهذه الصورة وإن كانت تسميتها بالبيع مرابحة للأمر بالشراء من إطلاق الفقهاء المعاصرين إلا أن كيفيتها وردت لدى الفقهاء القدامى كما جـــاء في كتـــاب الأم للشافعي ما نصه: «وإذا رأى الرجل السلعة فقال أشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشتراها الرجل .

---

[1] د. صادق راشد الشمري، إدارة العمليات المصرفية (مداخل وتطبيقات)، مكتبة الإكسير الإلكترونية، ص12.

[2] محمد عبد الحليم عمر، التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي، ندوة عن :خطة (استراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات، عمان، 22شوال ــ 25 شوال 1407هـــ، ص3

3- فالشراء جائز...» ثم يقول «وهكذا أن قال اشتر لي متاعاً ووضعه أو متاعاً أي متاع شئت وأنا أربحك فيه فكل هذا سواء يجوز البيع ...».

ثانيا: السلم[1]

هو نوع من البيوع تؤجل فيه السلع المباعة المحددة المواصفات، ويجعل فيه بثمنها، بغية تمويل البائع من قبل المشتري بأسعار تقل عن الأسعار المتوقعة وقت التسليم في العادة.

فبيع السلم إذن هو عكس بيع الآجل ففي الأول يتم تقديم الثمن ويؤجل تسليم المبيع، أما في الثاني فيتم تسليم المبيع ويؤجل الثمن.

وقد شرع السلم للتيسير على الطرفين (البنك والعميل)، لأن المبيع في السلم يكون منخفضا عن القيمة العادية فيستفيد البائع من قبض رأس المال المعجل لينفقه على حوائجه، ويستفيد المشتري (المشروع) من إنقاص الثمن لذلك يسمى ببيع المحاويج .

ويتضح أن السلم من الناحية المالية يسد حاجة استثمارية للمشتري ومن الناحية السلعية يسد حاجة إنتاجية للبائع، وحاجة إنتاجية أو استهلاكية للمشتري.

شروط السلم: [2]

يشترط لصحة السلم بالإضافة لشروط البيع سبعة شروط هي:

1- إمكان ضبط صفات المُسلَم فيه؛
2- النصّ على صفات المُسلَم فيه؛
3- ذكر مقدار المُسلم فيه؛
4- أن يكون المُسلم فيه مؤجلاً؛
5- أن يغلب على الظن وجوده عند حلول الأجل؛
6- تسليم الثمن في مجلس العقد؛
7- أن يكون المُسلم فيه موصوفاً في الذمة.

---

[1] ونوعي فتيحة، أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، كلية العلوم الاقتصادية وتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، معهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 2003، ص10.

[2] https://ar.wikipedia.org/wiki01/05/2021.

ثالثا : الاستصناع [1]

هو طلب صنع شيء ما على صيغة معينة بثمن معلوم، ويجب وصف الشيء المطلوب صنعه بدقة وتحديد مقاساته ومادته الخام ...الخ. ويتفق مع السلم بأنه بيع موصوف في الذمة، ويختلف معه في أن الاستصناع يجوز فيه تعجيل الثمن أو بعضه كما يجوز تأجيله إلى ما بعد مجلس العقد. وهذا كله في السلم لا يجوز" وهو صيغة تمويل نقدي وغير نقدي مناسبة للمشروع وللممول، تحقق للمشروع احتياجه من التمويل وتمكنه من بيع إنتاجه وتحقق للممول عائدا، يتمثل في حصوله على سلعة معينة.

وبالنسبة للبنوك الإسلامية يتم أسلوب الاستصناع عن طريق قيام المصرف بتمويل مشروع معين تمويلا كاملا بواسطة التعاقد مع المستصنع (طالب الصنعة) على تسليمه المشروع كاملا بمبلغ محدد ومواصفات محددة وفي تاريخ معين. ومن ثم يقوم المصرف بالتعاقد مع مقاول أو أكثر لتنفيذ المشروع حسب المواصفات المحددة. ويمثل الفرق بين ما يدفعه المصرف وما يسجله على حساب المستصنع الربح الذي يؤول للمصرف.

شروط الاستصناع: [2]

ويشترط في عقد الاستصناع ما يلي :

أولاً: أن يذكر العقد أوصاف الشيء المراد صنعه على شكل يؤدي إلى بيانه وتكوين العلم به.

جاء في "بدائع الصنائع" (3/5): "وأما شرائط جوازه: بيان جنس المصنوع، ونوعه وقدره وصفته؛ لأنه لا يصير معلوماً بدونه، وأن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس".

ثانياً: أن يكون الاستصناع على الأشياء التي تعارف عليها الناس بالتعامل استصناعاً؛ لأن جواز الاستصناع مبني على العرف، فالأشياء التي تعارف الناس على عدم التعامل بها استصناعاً لا يصح فيها الاستصناع، كالثمار والحبوب الطبيعية مثلاً.

ثالثاً: تحديد الأجل؛ قال الإمام الكاساني: "لأن العادة جارية بضرب الأجل في الاستصناع، وإنما يقصد به تعجيل العمل لا تأخير المطالبة؛ فلا يخرج به عن كونه استصناعاً" "بدائع الصنائع" (5/ 3).

رابعاً: العلم بالثمن عند التعاقد، أما تأجيل الثمن وتعجيله فيرجع إلى الاتفاق بين الطرفين فيصح معجلاً ومؤجلاً ومقسطاً.

---

[1] ونوعي فتيحة، أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي نفس المرجع السابق، ص11 .

[2] https://aliftaa.jo/Question.aspx?QuestionId=3071#.YKVVpre6bIU 30/04/2021.

جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي (7/3/67): "يُشترط في عقد الاستصناع بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة، وأن يُحدد فيه الأجل، ويجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجال محددة".

خامساً: أن تكون المادة والعمل من الصانع؛ وإلا أصبحت إجارة على عمل. والله تعالى أعلم

رابعا: الإجارة

"في هذه الحالة يقوم المستأجر بدفع ثمن الإجارة وجزء من ثمن الشيء المستأجر على فترات بغية اقتناءه" والإجارة هي "عقد على منفعة مباحة معلومة تؤخذ شيئا فشيئا مدة معلومة من عين معلومة أو موصوفة في الذمة أو عمل معلوم"[1].

- **شروطه**[2]:

وهي الشروط التي وضعها الفقهاء لعقد الإجارة فبالإضافة إلى أهلية العاقدين:

1- رضا العاقدين، فلو أكره احدهما على الإجارة فإنها لا تصح؛

2- أن تكون المنفعة عليها والمدة معلومتين؛

3- أن تكون المنفعة مقدورة الاستيفاء وغير متعذرة ومباحة شرعاً؛

4- أن تكون الأجرة معلومة فيعقد الإجارة، ويمكن الاتفاق على أجرة متزايدة أو متناقصة ما دامت معلومة لطرفي العقد، كمبلغ أو كمبالغ محددة.

- **أنماط التأجير التمويلي:**[3]

بالرغم من أن التأجير التمويلي لا يخرج في طبيعته عن الصورة التي ذكرناها فيما سبق إلا أنه قد يكون مناسباً الإشارة إلى الأنماط الأكثر شيوعاً من هذا التأجير.

1- التأجير المباشر (lease direct) وهي العمليات التأجيرية العادية والتي تنتهي في نهاية فترة التعاقد بإعادة الأصل، في حالته التي يكون عليها عندئذٍ إلى المؤجر التمويلي.

---

[1] نفس المرجع السابق، ص12.

[2] شبير، محمد عثمان، المعاملات المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس، الأردن، 2001، ص326.

[3] حسن، إسماعيل، التأجير التمويلي للأصول والمعدات كأحد وسائل التمويل، (مطبوعة: برنامج صيغ الاستثمار الإسلامية، البنك الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية/ مركز الاقتصاد الإسلامي للبحوث والدراسات والاستشارات والتدريب، القاهرة، دون ذكر الطبعة والتاريخ، ص240.

2- التأجير مع حق المستأجر في شراء الأصل في نهاية المدة (purchase lease) وفقاً لهذا النمط يكون من حق المستأجر في نهاية فترة التأجير أن يشتري الأصل على حالته عندئذٍ ويكون ذلك إما:

- بسعر السوق عند الشراء؛
- بنسبة محدودة من القيمة الأصلية للأصل؛
- عن طريق التفاوض على السعر بين المؤجر والمستأجر؛
- على أن يتم الاتفاق على أي من هذه الطرق في بداية التعاقد.

3- البيع ثم التأجير (Sale and lease back) ويأتي هذا النمط في حالة قيام إحدى المنشآت ببيع أصل تملكه فعلاً إلى شركة تأجير وتحصل على ثمن البيع ثم تستأجر هذا الأصل من شركة التأجير بعقد تأجيري وتؤدي للشركة الدفعات الإيجارية عنه، ولعل هذه الصورة توضح لنا بجلاء دور التأجير التمويلي كوسطاء ماليين.

المبحث الثاني: بيع المرابحة في الفقه الإسلامي

يعتبر التمويل أهم نشاط داخل البنوك الإسلامية منها والتجارية، حيث يمثل أهم مصدر لعوائدها الربحية، والتي تعتمد لإنجازها العديد من صيغ ولعل أبروها صيغة المرابحة، التي تعد أهم صيغة إسلامية تعتمدها معظم البنوك.

المطلب الأول : مفهوم بيع المرابحة

الفرع الأول: تعريف البيع لغة واصطلاحاً.

تعريف البيع:[1]

أ-البيع لغة هو مقابلة شيء بشيء أو هو مطلق المبادلة وهو من أسماء الاضداد أي التي تطلق على الشيء وعلى ضده مثل الشراء كما في قوله تعالى { وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْس}[2] أي باعوه.

ب-وفي اصطلاح الفقهاء عرفوه بتعريفات كثيرة منها مبادلة المال المتقوم بالمال المتقوم تمليكا وتملكـــاً أو هـــو مقابلة مال بمال على وجه مخصوص وقيل غير ذلك.

وينقسم البيع إلى أربعة أقسام :-[3]

الأول : بيع المقايضة :وهو بيع العين بالعين كبيع الثوب بالحنطة .

الثاني :البيع المطلق :وهو بيع العين بالدين كبيع الثوب بالدنانير .

الثالث :الصرف :وهو بيع الدين بالدين كبيع الدنانير بالدراهم .

الرابع :السلم :وهو بيع الدين بالعين كبيع الزيتون بالدراهم .

وينقسم البيع المطلق بالنظر إلى الثمن إلى أربعة أقسام هي:

1- بيع وهو مبادلة المبيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معين؛

2- بيع التولية وهو المبادلة بمثل الثمن الأول من غير زيادة ولا نقصان؛

3- بيع الوضيعة وهو المبادلة بمثل الثمن الأول مع نقصان شيء منه؛

4- بيم المساومة وهو مبادلة المبيع بما يتراضى العاقدان.

---

[1] علي عبد العزيز الراجحي، بيع المرابحة، فقه المعاملات، اليمن، 25ديسمبر 2019، ص6.

[2] سورة يوسف الآية 20.

[3] حسام الدين موسى عفانه، بيع المرابحة للآمر بالشراء، دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، كلية الدعوة وأصول الدين، جامعة القدس، ط1، 1996، ص(11-12).

الفرع الثاني: تعريف بيع المرابحة [1]

أ- كلمة المرابحة في اللغة مأخوذة من كلمة ربح وتعني النماء في التجر وربح في تجارته ويربح ربحا وتربحا أي استشف وهذا بيع مربح إذا كان يربح فيه والعرب تقول :- ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها وتجارة رابحة، يربح فيها وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحا وبعت الشيء مرابحة ويقال بعته السلعة مرابحة على كل عشـــرة دراهم درهم وكذلك اشتريته مرابحة.

ب- و أما المرابحة اصطلاحا فقد عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة منها:-

- قال الإمام المرغيناني الحنفي (المرابحة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح)؛
- وعرفها صاحب ملتقى الأبحر الحنفي بقوله (المرابحة بيع ما شراه وزيادة) ؛
- وعرفها صاحب تنوير الأبصار الحنفي بقوله (بيع ما ملكة بما قام عليه وبفضل) ؛
- وعرفها الشيخ خليل المالكي بقوله (المرابحة وهي بيع ما اشترى بثمنه وربح علم)؛
- وعرفها ابن رشد المالكي بقوله (هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدراهم)؛
- وعرفها ابن جزي المالكي بقوله (فأما المرابحة فهو أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحا إما على الجملة مثل أن يقول اشتريتها بعشرة تربحني دينارا أو دينارين و إما على التفصيل وهـــو أن يقول ترابحني درهما لكل دينار أو غير ذلك)؛
- وقال الشيخ الخليل في تعريفها: "المرابحة وهي ما اشترى بثمنه وربح علم"[2]؛
- وعرفها الشيخ أبو اشيرازي الشافعي بقوله (أن يبين رأس المال وقدر الربح بأن يقول ثمنها مئة وقد بعتك برأس مالها وربح درهم في كل عشرة)؛
- وعرفها الشيخ الماوردي الشافعي بقوله (وأما بيع المرابحة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن الشراء مئة درهم و أربح في كل عشرة واحد)؛
- وعرفها الشيخ ابن قدامة المقدسي الحنبلي بقوله (البيع رأس المال وربح معلوم)؛
- وعرفها صاحب حدائق الأزهار الزيدي بقوله (نقل المبيع بالثمن الأول وزيادة).

---

[1] محمد صرصور، بيع المرابحة للآمر بالشراء، الفلسطين، ص 11.

[2] سعاد سطحي، بيع المرابحة للآمر بالشراء (دراسة فقهية مدعمة بقرارات مجمع الفقه الاسلامي)، جامعة الأمير عبد القادر، العدد 14، المعيار 126.

وخلاصة القول في تعريف بيع المرابحة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه حيث إن المرابحة من بيوع الأمانة فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوما وأن يكون الربح معلوما أيضا وبناء عليه يكـــون تعريف بيع المرابحة هو:- بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين[1].

الفرع الثالث :صور المرابحة

لبيع المرابحة عبارات أكثرها دوراناً على الألسنة ثلاث:[2]

الأولي : أن يقول : بعت بما اشتريت أو بما بذلت من الثمن وربح كذا.

الثانية : أن يقول : بعت بما قام علي، وربح كذا،

الثالثة : أن يقول : بعتك برأس المال وربح كذا.

وقد اختلف الفقه في حكم هذه العبارة الثالثة هل تلحق بالأولي أم الثانية؟

والذي يتبين أن الأمر مرده إلى العرف، فإن كان العرف التجاري يقضى أن تعبير رأس المال لا يقصد بـــه إلا الدلالة على ثمن الشراء مجرداً من أي نفقات أو مصروفات ألحقت بالصورة الأولي، أما إذا كان يقضى بأنه ثمن الشراء بالإضافة إلي سائر النفقات والمصروفات التي يقصد بها الاسترباح ألحقت حينئذ بالصورة الثانية.

المطلب الثاني : حكم بيع المرابحة [3]

يرى جمهور الفقهاء أن بيع المرابحة من البيوع الجائزة شرعا ولا كراهة فيه.

قال الماوردي (وأما بيع المرابحة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثواب مرابحة على أن الشراء مئة درهم واربح في كل عشرة واحد فهذا بيع جائز لا يكره .. والدليل على جوازه عموم قوله تعالى :﴿ **وَأَحَلَّ اللّهُ الْبَيْعَ وَحَـــرَّمَ الرِّبَا**﴾ ولان الثمن في بيع المرابحة معلوم كما انه في بيع المساومة معلوم إذ لا فرق بين قوله بعتك هذا الثـــوب بمئة وربح كل عشرة واحد وان كلا الثمنين مئة وعشرة وان اختلفت العبارتان كما لا فرق بين قوله بعتـــك هذا الثوب بتسعين وبين قوله بمئة الا عشرة في كلا الثمنين تسعون وان اختلفت العبارتان ولا وجه لما ذكـــر من جهالة الثمن لان مبلغه وان كان مجهولا حال العقد فقد عقداه بما يصير الثمن به معلوما بعد العقد وذلـــك

---

[1] محمد صرصور، مرجع سبق ذكره، ص 12.

[2] الواثق عطا المنان محمد أحمد، عقد المرابحة ضوابطه الشرعية – صياغته المصرفية و انحرافاته التطبيقية، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الاسلامي، جامعة أم القرى، ص12.

[3] حسام الدين موسى عفانه، مرجع سبق ذكره، ص15.

لا يمنع من صحة العقد. كما لو باعه صبرة طعام كل قفيز بدرهم صح البيع وان كان مبلغ الثمن مجهولا وقت العقد لانهما عقداه بما يصير الثمن به معلوما بعد العقد...)

وقال الشوكاني (هذا بيع اذن الله سبحانه به يقوله (تجارة عن تراض) وبقوله الله تعالى:﴿ **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا**﴾[1] وهذا يشمل كل بيع كائنا ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي) .

ويدل على جواز بيع المرابحة ما ورد في الحديث (عن ابن عمر قال سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم أي الكسب أفضل؟ قال : عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور) .

ويدل على ذلك أيضا ما ورد في الحديث عن أبي سعيد الخدري ان الرسول عليه الصلاة والسلام قال (... أنما البيع عن تراض) .

فهذه المعلومات من كتاب الله وسنة الرسول صلى الله عليه وسلم تدل على جواز بيع المرابحة كما ان الحاجة تدعو لتعامل الناس بالمرابحة قال المرغيناني (و الحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع لان الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى ان يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح ...)[2].

المطلب الثالث: شروط بيع المرابحة [3]

يشترط في بيع المرابحة ما يشترط في كل البيوع، مع إضافة شروط أخرى تتناسب مع طبيعة هذا العقد وهي:

أولا: شروط الصيغة:

يشترط في صيغة المرابحة ما يشترط في كل عقد وهي ثلاثة شروط:

وضوح دلالة الإيجاب والقبول، وتطابقهما، واتصالهما.

ثانيا: شروط صحة المرابحة :

يشترط لصحة المرابحة:

1- أن يكون العقد الأول صحيحا، فإن كان فاسدا، لم يجز بيع المرابحة، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع

---

[1] سورة البقرة 275.

[2] حسام الدين موسى عفانه، مرجع سبق ذكره، ص 16 .

[3] سعد عبد محمد، مي حمودي عبد الله، عقد بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 31، 2012، ص6.

زيادة ربح، والبيع الفاسد، وإن كان يفيد الملك عند الحنفية في الجملة، لكن يثبت الملك فيه بقيمة المبيع أو بمثله، لا بالثمن المذكور في العقد لفساد التسمية، وهذا لا يتفق مع مقتضى عقد المرابحة القائم على معرفة الثمن الأول ذاته، لا القيمة أو المثل.

2- العلم بالثمن الأول: يشترط أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، صحة المرابحة، لأن العلم بالثمن شرط في صحة البيوع، فإذا لم يعلم الثمن الأول فسد العقد.

3- أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال، ....

4- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا، وأموال الربا عند المالكية: كل مقتات مدخر، وعند الشافعية: كل مطعوم، وعند الحنفية والحنابلة: كل مكيل وموزون، واتفق الجميع على جريان الربا في الذهب والفضة، وما يحل محلهما من الأوراق النقدية على الصحيح. وهذا شرط متفق عليه، فإن كان الثمن على هذا النحو، كأن اشترى المكيل أو الموزون – عند الحنفية – بجنسه، مثلا بمثل، لم يجز له أن يبيعه مرابحة؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا، لا ربحا، فإن اختلف الجنس فلا بأس بالمرابحة، كأن اشترى دينارا بعشرة دراهم، فباعه بربح درهم أو ثوب بعينه، جاز، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، ولو باع دينارا بأحد عشر درهما، أو بعشرة دراهم وثوب، كان جائزا بشرط التقابض، فهذا مثله.

5- أن يكون الربح معلوما؛ العلم بالربح ضروري، لأن بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط في صحة البيوعات[1].

[1] دراسات الجامعة الإسلامية العالمية شيتاغونغ؛ العدد 4؛ ديسمبر 2007؛ ص172.

المبحث الثالث: بيع المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية

يعتبر بيع المرابحة للآمر بالشراء احدى صيغ الاستثمار والتمويل الرئيسية التي تطبقها المصارف الاسلامية بل احيانا تعتبر الصيغة الوحيدة في بعضها، وهذا يمثل مكمن الخطورة الشرعية والمالية، ولا سيما اذا ما شاب تطبيقها اخطاء بسبب عدم الالتزام بأحكام ومبادئ الشريعة الاسلامية وبفتاوى ومقررات مجامع الفقه وهيئات الفتوى والرقابة الشرعية في المصارف والمؤسسات المالية الاسلامية.

المطلب الأول : بيع المرابحة للأمر بشراء في البنوك الاسلامية

اولا: تعريف بيع المرابحة للأمر بشراء في البنوك

1- **لغة** : للآمر اسم فاعل من الفعل أمر ومعنى الأمر أي الطالب، والجمع أوامر[1].

بالشراء :الشراء مصدر شريت إذا بعته وإذا اشتريته أيضا، وشريت المتاع اشريه إذا أخذته بثمن أو أعطيته بتمن يقول الجوهري شريت الشيء، اشريه شراء إذا بعته وإذا اشتريته أيضا فهو من الأضداد[2].

2- **اصطلاحا**: عرف بيع المرابحة للآمر بالشراء ابرز فقهاء العصر.

- عرفت "بأن يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطا حسب إمكانيته[3]

-وقد عرفت بأنها "أن يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة ويلتزم العميل بأن يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بان يبيعها له، وذلك بسعر عاجل أو بسعر اجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقا[4].

- وعرفت "طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وربح يتفق عليها مسبقا .

- وقد عرفت في قانون البنك الإسلامي للتنمية بأنه "قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك كليا أو جزئيا، وذلك في مقابل التزام الطالب ما أمر به حسب

---

[1] ابن منظور، لسان العرب، ط1، القاهرة، دار المعارف، ص126.

[2] ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق، ص252.

[3] سامي حسن احمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية، بما يتفق والشريعة الإسلامية، ط2، مكتبة الشرق، 1402ه، ص432.

[4]- محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، ط1، القدس، 1996، ص21.

الربح المتفق عليه عند الابتداء[1].

ثانيا: خصائص وانواع بيع المرابحة للأمر بشراء في البنوك

1- خصائص المرابحة للآمر بالشراء

توفر المرابحة للآمر بالشراء مجموعة من المزايا لكل من البنك الذي يوظف أمواله في هذا النوع من العمليات المالية الإسلامية والعميل الذي يرغب في التمويل المشروع الموضح بالاتي:[2]

أ- بالنسبة للبنك الإسلامي:

- تعتبر المرابحة للآمر بالشراء من أدوات التوظيف قصيرة ومتوسطة الأجل، مما يتيح للبنك سرعة دوران أمواله؛
- انخفاض درجة المخاطرة التي يتحملها البنك نتيجة معرفة اليقينية بمقدار العائد المتوقع من هذه الأداة من جهة، وتوافر درجة عالية من الضمانات التي يأخذها البنك من العميل من جهة ثانية؛
- سهلة التنفيذ ولا تتطلب إجراءات معقدة؛
- لا تحتاج إلى دراسات جدوى تسويقية وفنية ومالية؛
- سهولة حساب التدفقات النقدية لكافة عقود المرابحة للآمر بالشراء التي يقدمها البنك لعملائه، وبالتالي زيادة قدرة البنك على التخطيط المالي وحساب السيولة.

ب- بالنسبة للعميل:

-صالحة لتمويل السلع الاستهلاكية. كالإسمنت لغاية البناء، والمعمرة كالسيارة للاقتناء لعملاء البنك العاديين من الموظفين والعاملين وذوي الدخل المحدود.

-كون المرابحة للآمر بالشراء احد أنواع بيوع الأمانة، فهي وسيلة تمويل أمنة للمستهلك الذي يعرف بموجبها الثمن الأصلي للسلعة ومقدار ربح البنك، وبالتالي يضمن عدم التعرض للغبن أو الربح الفاحش.

- وسيلة تمويل ذات إجراءات سهلة وسريعة، وبالتالي يمكن الاعتماد عليها في تمويل الصفات الطارئة لأصحاب العمال.

- لا تتطلب من العميل أجراء أي دراسات جدوى اقتصادية تسويقية وفنية ومالية أو اختبارات أو أبحاث مكلفة وتحتاج الوقت.

---

[1]- احمد ملحم بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية ص77.

[2] محمد العجلوني، البنوك الإسلامية وأحكامها ومبدئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ص 245-246.

- وسيلة تمويل مشروعة للتجار والصناعيين وأصحاب الإعمال، تمثل بديلا طيبا للائتمان الايجاري الذي تقدمه البنوك التقليدية .

- تمكن أصحاب الأعمال من الاحتفاظ بأسرار أعمالهم كونهم غير مضطرين للبوح بها إلى أي طرف أخر، بها في ذلك البنك، كما هو الحال في عمليات المشاركة أو المضاربة التي يحتاج العميل فيها إلى أقناع البنك بجدوى مشاركته.

- يمكن استخدام هذه الوسيلة في تمويل شراء سلع محلية أو سلع أجنبية مستمرة أن بيع المرابحة للآمر بالشراء ثلاثي الأطراف أي انه يوجد عندنا ثلاثة متعاقدين :

- الآمر بالشراء؛

- المصرف الإسلامي؛

- البائع.

2- أنواع بيع المرابحة للآمر بالشراء.

هناك العديد من الصور والأشكال للمرابحة للآمر بالشراء، ويمكن تصنيف هذه الأنواع بحسب كيفية تسديد ثمن البضاعة إلى ثلاثة أنواع، أو بحسب تكرار العملية إلى نوعين وكالاتي:

أ- أنواع المرابحة بحسب كيفية تسديد ثمن البضاعة:

- المرابحة للآمر بالشراء العاجلة :حيث يدفع المشتري، أي عميل البنك، قيمة البضاعة كاملة عند استلامها، وهذه الطريقة الأقل استخداما لأنها الأقل جدوى للمشتري، فإذا كان بإمكانه دفع قيمة البضاعة عاجلا فما حاجته إلى طرف ثالث ؟

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

- المرابحة للآمر بالشراء المقسطة: حيث يتم الاتفاق مع البنك على تسديد قيمة البضاعة على الدفعات غالبا ما تكون متساوية ومنتظمة لفترة محددة، وهذه الطريقة الأسهل للمستهلكين الذين يرغبون في تمويل اقتناء سلع معمرة ولا يستطيعون دفع قيمتها عاجلا، ولكن يستطيعون دفعها على أقساط، في الغالب وتخصم من رواتبهم

المحولة للبنك، وهذه الطريقة الأكثر استخداما في البنوك الإسلامية نظرا لما توفره من قدرات على تمويل احتياجات الناس والتجارة والصناعيين .[1]

ب- أنواع المرابحة للآمر بالشراء حسب تكرارها:[2]

- المرابحة للآمر بالشراء لمرة واحدة: وفيها يكون العقد لمرة واحدة غير قابل للتكرار، وتنطبق عليها أي من الأنواع السابقة من حيث كيفية التسديد . وهذه الطريقة خاصة بالأفراد.

- المرابحة للآمر بالشراء لعدة مرات :وفيها يكون العقد غير محدد من حيث عدد السلع المطلوب تمويلها من قبل البنك، ولكن يتم الاتفاق على تحديد سقف المرابحة وفترته، وفيها يسمح العميل القيام بأكثر من صفقة بحيث لا يتجاوز السقف المحدد خلال الفترة المتفق عليها، وتسهل هذه عمل التجار والصناعيين وتوفر وقتهم وجهدهم في مناقشة وسائل التمويل، وتعتبر هذه الطريقة البديل الإسلام الحلال لخدمة السحب على المكشوف الذي تقدمه البنوك التقليدية لعملائها، وهي عبارة عن قرض قصير الأجل محدد بسقف معين، ويدفع العميل العمولة التزام على المبلغ غير المسحوب من السقف المحدد[3].

المطلب الثاني : صور وحكم بيع المرابحة للآمر بالشراء

الفرع الأول: صور بيع المرابحة للآمر بالشراء [4]

الصورة الأولى: أن يكون الوعد غير ملزم بين الطرفين مع ذكر مقدار الربح.

فإذا اشترى البنك البضاعة، ودخلت ملكه، أخبر المشتري بذلك، وخيره، إن شاء اشترى، وإن شاء ترك .

الصورة الثانية: أن يكون الوعد ملزماً بين الطرفين مع ذكر مقدار الربح.

والإلزام بالوعد تارة يكون بلزوم البيع، وتارة يكون بتحمل الخسارة التي لحقت بالبنك بسبب نكول الآمر بالشراء عندما يبيع البنك سلعته على عميل آخر ويتعرض لخسارة حقيقية.

---

[1]- محمد الطاهر ابن عاشور، مقاصد الشريعة الإسلامية، دار الكتاب اللبناني بيروت، 2011، ص 152.

[2] نفس المرجع سابق، ص 153.

[3]- محمد الطاهر إبن عاشور، مرجع سابق ذكره، ص 153.

[4] سامية بنت علي القحطاني، بيع المرابحة للآمر بالشراء، ورقة عمل لمقرر (قضايا مالية معاصرة) في الفصل التمهيدي لمرحلة الدكتوراه، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، كلية الشريعة بالرياض، قسم أصول الفقه، : 1437-1438ه، ص 5.

الفرع الثاني : حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء

أولا: حكم الصورة الأولى : (المواعدة غير الملزمة للطرفين)

أ- **الحالة الأولى**: المواعدة غير الملزمة للطرفين مع عدم ذكر مقدار الربح :فالظاهر الجواز عند الحنفية،

ب- والمالكية، والشافعية، والحنابلة.

ت- **الحالة الثانية** : المواعدة غير الملزمة للطرفين مع ذكر مقدار الربح :

القول الأول: الجواز، وهو قول الحنفية، والشافعية، والحنابلة

القول الثاني: المنع، وهو قول المالكية، جريا على أصل التوسع في الأخذ بالذرائع، فعدوها من العينة المحظورة؛ لما فيها من تهمة " سلف جر نفعا، فكأنه سلفه ثمن السلعة يأخذ عنها بعد الأجل أكثر منه ولعل الراجح القول الأول ؛لأن الممنوع هو ما كان فيه قرض بزيادة، وظهر في صورة بيع، أما أسلوب المرابحة فهو بيع خالص يقصد فيه المشتري تملك السلعة، ومجرد وجود تهمة يفضي إلى حظر كثير من البيوع وهاتان الحالتان يكاد يكون جوازهما محل إجماع بين المعاصرين[1].

ثانيا: حكم الصورة الثانية : (المواعدة الملزمة للطرفين أو لأحدهما)

اختلف الفقهاء المعاصرين في حكم هذه الصورة على قولين:[2]

قبل ذكر خلاف المعاصرين في هذه الصورة يحسن أن أورد الخلاف في مسألة " الوفاء بالوعد " هل هو ملزم أو لا؟

وإنما أورده لتعلقه بهذه الصورة، ولأن معرفة حكمها مبني عليه، وسأذكر الخلاف فيه مختصرًا، فأقول:

اختلفوا في الوفاء بالوعد هل هو ملزم أو لا؟ على أقوال:

1- أنه غير ملزم مطلقًا، وهو قول الحنفية والشافعية والحنابلة وأكثر المالكية وابن حزم، وحكى بعضهم الإجماع عليه .

2- أنه ملزم مطلقا، ويجب الوفاء به ديانة وقضاء، وهو قول ابن شبرمة وإسحاق بن راهويه وبعض المالكية.

3- التفصيل: فيجب الوفاء إذا ارتبط الوعد بسبب، ولا يجب إذا كان على خلافه، وهو قول أكثر

---

[1] جعفر بن عبد الرحمن قصاص، بيع المرابحة للآمر بالشراء، دراسة فقهيه، شوال 1432/ 2 ابريل 1734، ص (12-13).

[2] .https://www.islamtoday.net/bohooth/artshow.23/04/2021

المالكية، واختلفوا في دخول الموعود له بسبب الوعد في شيء هل يشترط أو لا ؟ على رأيين: المشهور: يشترط .

أما اختلاف المعاصرين في بيع المرابحة بصورته الملزمة للطرفين أو لأحدهما فكان على قولين:

القول الأول: الإباحة والصحة، واستدل أصحابه:

1-بأن الأصل في المعاملات الإباحة إلا ما دل الدليل على تحريمه، فالمرابحة المركبة جائزة بناء على هذا الأصل .

ونوقش: بأن هذا الأصل مسلم، لكن دل الدليل على تحريم هذه الصورة، من ذلك: حديث النهي عن بيع ما لا يملك، والنهي عن بيعتين في بيعة – وسيأتي الاستدلال بها –، والمرابحة المركبة بصورتها هذه داخلة فيهما .

2-القياس على عقد الاستصناع، فالحنفية متفقون على جوازه، وعده بيعًا صحيحًا، رغم أنه بيع لمعدوم وقت العقد، ولكنهم أجازوه استحسانا، واختلفوا في إلزام الصانع والمستصنِع، فذهب أبو يوسف إلى أنهما يلزمان ولا خيار لهما؛ دفعًا للضرر عنهما.

والمرابحة تشبهه من حيث إنها تقوم على البيع، والمواعدة، ومبيع موصوف ليس موجودا، ويقابل المصرف فيها الصانع فيه، حيث إن كلا منهما مطالب من المشتري بشيء موصوف غير موجود بناء على مواعدة بينهما.

ونوقش: بأن القياس غير صحيح لوجود الفرق، فالمرابحة فيها ثلاثة أطراف العميل والمصرف ومصدر السلعة، والسلعة المطلوبة للعميل موجودة في ملك المصدر ستشترى، والاستصناع فيه طرفان، والسلعة المطلوبة للمشتري غير موجودة ستصنع .

3-القياس على بيع السلم، فالسلم جائز، والبائع فيه يعد ببيع السلعة وهو لا يملكها، فكذا المرابحة.

نوقش: بأنه فاسد؛ لوجود الفرق، فالسلم فيه طرفان، والثمن فيه معجل، والبائع هو المنتج، والمشتري آمر بالبيع يقول: "بعني"، والمرابحة فيها ثلاثة أطراف، والثمن مؤجل، والبائع غير منتج للسلعة، والمشتري آمر بالشراء يقول: "اشتر لي" .

4-نصوص الفقهاء، وفتاوى العلماء، ومن أشهرها:

أ- نص للإمام الشافعي في الأم في جواز معاملة مشابهة للمرابحة المركبة.

ونوقش: بأن نص الإمام يدل على الجواز في حالة الوعد غير الملزم، بينما إذا كانت المعاملة ملزمة للطرفين، فهي محرمة كما جاء ذلك في نهاية النص المنقول عنه، وهي المطابقة لصورتنا هذه.

ب-فتوى للشيخ عبد العزيز بن باز بالجواز .

ونوقش: بأن السؤال الوارد إليه هو عن حالة الوعد غير الملزم، فأجاب بالجواز، كما أن للشيخ فتوى تدل على تحريم المرابحة المركبة في حالة الوعد الملزم، ثم إن الفتوى مجردة ليست حجة، ما لم يتحقق الإجماع، وهيهات.

5-المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح، فالشرع لم يمنع من البيوع إلا ما اشتمل على ظلم كالربا والغش، أو أفضى نزاع وعداوة كالغرر والميسر، فالمنع ليس تعبدًا، بل معلل ومفهوم، وإذا أدركت العلة الحكم يدور معها وجودًا وعدمًا، واستدلالًا على هذا: فقد ذهب بعض فقهاء التابعين إلى جواز التسعير مع ما ورد فيه من الحديث التفاتًا إلى العلة والمقصد .

6-أن الأخذ بالإلزام هو الحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل .

ونوقش: بأن الإلزام غير مقبول، بعدما ثبت أن فيه محظورًا شرعيًا؛ فالمصلحة التي فيه تكون غير معتبرة شرعًا، هذا لو سلمنا بأن في الإلزام مصلحة الطرفين واستقرار المعاملات.

وأما تضرر المصرف برفض الآمر شراء السلعة بعد تملكها، فيمكن دفعه بأمور:

- أن يشترط المصرف لنفسه خيار الشرط عند شراء السلعة المطلوبة، ثم يعرضها على الآمر في مدة الخيار، فإن قبلها تم البيع ولزمته، وإن رفضها كان له الخيار في ردها إلى من اشتراها منه.
- أن يأخذ العربون أخذًا بقول الإمام أحمد بجوازه، استدلالًا بفعل عمر رضي الله عنه، وهو إما أن يعاد لدافعه إن لم تتم الصفقة، أو لا يعاد بل يؤخذ في حال العدول من دافعه عن إتمام الصفقة.

والعربون ليس فيه مزيد إلزام في لزوم الوعد في ذاته بل هو في معنى التعويض عما لحق بالطرف الآخر من ضرر وليس حملًا على إبرام العقد، فإبرام العقد شيء، وبذلك المال تعويضًا عن ترك التعاقد شيء آخر.

وللعربون صور ظهرت، منها: أن يدفع الواعد عربونًا، ثم إذا أخل بالتعاقد لا يرد إليه إلا إذا هيأ بمعرفته مشتريًا آخر بحيث لا يقع الضرر. ومنها: أن يدفع الواعد قبل دخوله في المواعدة عربونًا لمصدر السلعة، ثم يأتي للمصرف الذي يبدي رغبته في شراء السلعة، فيفرج المصدر عن عربون الواعد، ثم يشتري المصرف السلعة ويبيعها مرابحة للعميل الواعد.

- تخفيض الثمن بالسداد المبكر، وذلك أن أسلوب المرابحة يشتمل على البيع بالأجل، والأجل فالبيع له حصة من الثمن، لكنها مدمجة فيه، أما الزيادة في الثمن بإزاء الزيادة في الأجل فربا صريح، وأما النقص منه إذا نقص الأجل، وهي "ضع وتعجل"، فقد وقع فيها الخلاف، فأجازها ابن عباس' والشافعي في أحد قوليه،

وهو اختيار ابن تيمية وابن القيم، ورأي الأكثرين مستقر على منعها ما دام أن الحط بشرط ملفوظ أو عرف ملحوظ.

7 – أن الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقًا لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانةً طبقًا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء، إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل به .

ونوقش: بأن هذا غير وارد في مسألتنا هذه؛ لأن الوعد الذي وقع الاختلاف فيه بين المالكية وغيرهم، هو الوعد من جانب واحد، ومسألتنا هذه ليست من هذا القبيل؛ لأن الوعد فيها من أحد الطرفين يقابله وعد من الطرف الآخر، فهو أقرب إلى العقد منه إلى الوعد، وينبغي أن تطبق عليه أحكام العقد.

والمالكية إنما قالوا بلزوم الوفاء بالوعد قضاء في عقود التبرعات دون المعاوضات؛ لأن الإلزام به يؤدي إلى الغرر، والغرر يغتفر منه في التبرعات ما لا يغتفر في المعاوضات.

ثم إن الوعد الملزم الذي يجب الوفاء به ديانة وقضاء، أو ديانة فقط، هو الوعد الذي لا يترتب على الإلزام به محظور، والإلزام بالوعد في مسألتنا هذه يترتب عليه محظور، هو بيع الإنسان ما لا يملك.

وبناء على هذا فلا يصح القول بالإلزام بالوعد في هذه المعاملة اعتمادا على رأي المالكية أو غيرهم، ويؤيد هذا أن الإمام مالكا وفقهاء المالكية من بعده نصوا على منع هذه المعاملة إذا وقعت على الإلزام .

فيظهر أن ما اعتمد عليه أصحاب هذا القول هو التلفيق بين المذاهب، فهم أخذوا قول الإمام الشافعي بجواز المرابحة، وتركوا له شرطه الخيار، وأخذوا من المالكية وغيرهم إلزامهم بالوعد، وتركوا لهم قولهم في المرابحة، فخرجوا بنص فقهي لم يقل به فقيه، وهذا النوع من التلفيق غير جائز لما دخله من اعتراضات شرعية، وقد حاول بعضهم تصحيح هذا التلفيق بأن ادعى أن هذا الرأي مبني على اجتهاد مطلق.

8- حاجة الناس في عصرنا إلى التيسير والرفق، رعاية لظروفهم، وما غلب على أكثرهم من رقة الدين، وضعف اليقين .

ونوقش: بأن الواجب عند وجود الاختلاف الأخذ بما هو أرجح دليلًا، وليس الاختلاف دليلًا على الجواز، إضافة إلى أن القولين غير متكافئين في الأدلة، حتى يقال إنه يؤخذ بالأيسر.

ثم إن القائلين بالجواز لم يلتزموا بما دعوا الآخرين إليه من التيسير، بل اختاروا التشديد على العميل في تحريم الخلف بالوعد على التيسير بإباحته، واختاروا التشديد في الإلزام بالوعد قضاء على التيسير بالجواز .

9- إن من حق علماء العصر الاجتهاد في النوازل، وهذه المسألة منها، ولا يلزم أن يكون لكل قول سلف من العلماء .

ونوقش: بأنا لا نمنع الاجتهاد بضوابطه في النوازل، وهذا اجتهاد في مقابلة نص فلا يقبل، وهذه المعاملة ليست مستحدثة، بل نصت عليها المذاهب الأربعة، و لم تجزها ¨

القول الثاني: التحريم والبطلان وأدلته

1- إن الإلزام بالوعد على الشراء قبل امتلاك البائع السلعة يدخل في بيع ما لا يملك المنهي عنه شرعًا، وهذا الاتفاق عقد في الحقيقة، وإذا جرى فالعقد باطل محرم؛ لأن المصرف حينئذ باع للعميل ما لا يملك.

ونوقش: أن المصرف بعد تلقيه أمرًا بالشراء لا يبيع حتى يملك المطلوب، ويعرضه على المشتري الآمر، فلا يسلم أن المواعدة على المرابحة بيع ما ليس عند الإنسان، فالبيع فيها مؤجل إلى ما بعد شراء المصرف السلعة وتملكه لها .

وأجيب: بأن عقد الشراء الذي يتم بعد وصول السلعة ما هو إلا تحصيل حاصل، بدليل أنه بعد وصول السلعة ورفض الآمر الشراء يستطيع المصرف أن يلزمه به تنفيذًا لمقتضى عقد البيع، أو يلزمه بدفع التعويض عن طريق القضاء، مما يدل على أن الوعد بالشراء عقد بيع غُيِّر اسمه للتحايل، وأن عقد البيع اللاحق مجرد تحصيل حاصل. ولا فرق بين أن يقول شخص لآخر: بعتك سلعة بمبلغ كذا، والسلعة ليست عنده، وبين أن يقول شخص لآخر: اشتر سلعة كذا، وأنا ملتزم بشرائها منك بمبلغ كذا، فكلاهما داخل في النهي عن بيع ما لا يملك.

2- إن هذه الصورة داخلة في أحاديث النهي عن بيع ما اشتراه ما لم يقبضه، وهو مجمع عليه في الطعام، مختلف فيما دونه من المكيل والموزون والعقار وغيره، ومذهب محمد بن الحسن، وهو رواية عن أحمد، واختيار ابن القيم: أنها تدخل في النهي؛ لأن علة النهي عدم تمام الاستيلاء والاستقرار في ملك المشتري، وعدم انقطاع البائع عنه، فكيف يجوز للمصرف بيع ما لا يملكه أصلًا ويصافق ويربح فيه ؟! فالمنع في حقه من باب أولى .

ونوقش: بما نوقش به الدليل السابق، وأجيب عن مناقشته بما أجيب عن مناقشته.

3- إنها داخلة في أحاديث النهي عن بيعتين في بيعة، ووجه دخولها: أن المواعدة إذا كانت ملزمة للطرفين، صارت عقدًا بعد أن كانت وعدًا، وكانت هناك بيعتان في بيعة، فالبيعة الأولى بين المصرف وعميله، والثانية بين المصرف والبائع .

وقد روى مالك في موطأه في باب "النهي عن بيعتين في بيعة " بلاغًا أن رجلًا قال لرجل: "ابتع لي هذه البعير بنقد، حتى أبتاعه منك إلى أجل، فسأل عن ذلك عبد الله بن عمر فكرهه ونهى عنه" .

وذكره هذه المسألة في هذا الباب يشعر بأنه يرى أن ابن عمر يعتبرها داخلة فيما نهى عنه من بيعتين في بيعة.

ونوقش: بأن الراجح في تفسير بيعتين في بيعة: العينة، وهي أن يقول: أبيعكها بمائة مؤجلة على أن أشتريها منك بثمانين حالة، وعليه فلا تكون صورة المسألة داخلة في النهي؛ لأنها مواعدة على بيع حقيقة لسلعة مطلوبة بالفعل، وهي بيعة واحدة .

وأجيب: بأن الإلزام بالوعد يتنافى مع شرط الرضا في البيع، ويقتضي أن يكون عقدًا، وبأن التركيب إذا أدى إلى محرم فإنه يكون محرمًا، ويدخل في النهي عن بيعتين في بيعة، والإلزام في المرابحة المركبة يؤدي إلى محرم، وهو بيع ما لا يملك .

4- إن هذه المعاملة من باب الحيلة على الإقراض بفائدة، فحقيقة العقد: بيع نقد بنقد أكثر منه إلى أجل، بينهما سلعة محللة .

ونوقش: بأن هناك فرقًا بين العينة والتحايل على الربا، وبين المرابحة، أما المرابحة فبيع مقصود فيه حقيقة تملك السلعة للاستهلاك أو الاتجار خال من الحيلة، وأما العينة فهي بيع صوري مقصود فيه القرض حقيقة، وقصد العميل هو السلعة، وليس النقد، وقصد المصرف هو البيع، وليس الإقراض بفائدة، وعلى فرض أن قصد العميل هو النقد، فإن هذه المعاملة داخلة في مسألة التورق، وهي جائزة عند الجمهور.

وأجيب: بأنه وإن كان مسلمًا في صورة المرابحة مع الوعد غير الملزم، فإنه غير مسلم في هذه الصورة .

5- إن هذه المعاملة على فرض أنها مبنية على القول بوجوب الوفاء بالوعد، فإنا نأخذ بقول الجمهور القائلين بعدم لزومه، فلذا لا يقضى به على الواعد لكن يفوته الفضل .

6- إنها داخلة ضمن بيع الكالئ بالكالئ المنهي عنه شرعًا، فهي تفضي إلى بيع مؤجل البدلين، فلا المصرف يسلم السلعة في الحال، ولا العميل يسلم الثمن، وهذا ابتداء الدين بالدين .

ونوقش: بأن هذه المعاملة ليست كذلك، فإن ما يحصل أولًا بين المصرف والعميل يكون وعدًا لا بيعًا، وإنما يحصل البيع عند تملك المصرف السلعة المأمور بشرائها .

7- إن هذا العقد من باب البيع المعلق، فهو باطل، فهو يقول للمصرف: إذا اشتريتم السلعة اشتريتها منكم، وقد صرح بالتعليل للبطلان بهذه العلة الإمام الشافعي .

ونوقش: أن هذا الأسلوب ليس هو المتبع في المصارف الإسلامية، ولا عبرة بما شذ، كما هذه الصورة المنتقدة فيها شراء معلق والبيع والشراء لا يقبل التعليق ولا يقع، خلافا للبيع المضاف إلى زمن مستقبل حيث تلغى الإضافة ويقع البيع.

7- إنها تصادم وتعارض نصًا، وهو قوله صلى الله عليه وسلم: "المتبايعان بالخيار ما لم يتفرقا"، فالحديث يعطي المتبايعين الخيار ما داما في مجلس العقد، وهذا لا يتأتى مع القول بالإلزام بالوعد .

ونوقش: بأن هذا الحديث وإن كان متفقًا على صحته، فليس متفقًا على معناه، بل فيه خلاف، فالحنفية والمالكية لا يقرون خيار المجلس، ويفسرون التفرق بأنه تفرق بالأقوال لا بالأبدان، ثم إن المتواعدين لهما حق الخيار في المجلس، فإذا رجع أحدهما فيه لم تتم المعاملة، فلا تعارض .

8- الاستئناس بنصوص الفقهاء، وفتاوى العلماء في هذه الصورة، منها:

أ- نص للإمام محمد بن الحسن الشيباني في كتاب "الحيل" يدل على أن الآمر بالشراء غير ملزم به، وأن له الخيار؛

ب- نص للإمام الشافعي، وفيه فسخ هذه المعاملة في حالة الوعد الملزم - وقد تقدم الكلام عليه -؛

ج- نص للإمام ابن القيم في إعلام الموقعين يدل على ما دل عليه نص محمد بن الحسن؛

د- فتوى للشيخ عبد العزيز بن باز بمنع هذه الصورة - تقدم التنبيه عليها .

الترجيح:[1]

بعد عرض الأقوال، وأدلتها، ومناقشة ما يحتاج منها إلى مناقشة، تبين لي-والله أعلم- أن الإلزام بالوعد يصيره عقدًا، وأقوى دليل للمانعين على ذلك هو أن البائع يبيع ما ليس عنده، أما الأدلة الأخرى فلا تسلم من المناقشة، والمختار في تفسير "لا تبع ما ليس عندك" هو: أن يكون البيع لعين يبيعها، وهي ليست ملكه، بل ملك غيره ثم يسعى في تحصيلها، أو بيع ما لا يقدر على تسليمه، فيكون قد ضمن له شيئا لا يدري هل يحصل أو لا يحصل؟، أما إذا باع موصوفًا بالذمة مما يقدر على تسليمة فلا يدخل في النهي، وعلى هذا التفسير فلا يجوز بيع المرابحة للآمر بالشراء بالوعد الملزم إن كانت العين مملوكة ثم يسعى في تحصيلها، أو بيع ما لا يقدر على تسليمه، ويجوز بيع المرابحة للآمر بالشراء بالوعد الملزم إذا كان البيع لموصوف بالذمة مما يقدر على تسليمه في وقته.

الفرع الثالث : شروط بيع المرابحة للآمر بالشراء [2]

1. تحديد مواصفات السلعة وزنا أو عددا أو كيلا أو وصفا تحديدا نافيا للجهالة؛

---

[1] مرضي بن مشوح العنزي، بيع المرابحة للآمر بالشراء، 12/11/2017، (https://www.alukah.net/sharia).

[2] أحمد عبد الفتاح أبو عبيد، المصارف الإسلامية ودورها في تعزيز القطاع المصرفي، ص 180.

2. أن يعلم المُشتري الثاني (العميل) بثمن السلعة الأول الذي اشتراه المصرف به من البائع؛
3. أن يكون الربح معلوما؛
4. أن يكون العقد الأول صحيحا؛
5. أن يكون العقد الأول خالياً من الربا ؛
6. أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من حيث زمان ومكان وكيفية التسليم، حيث يقوم المصرف المموّل بتسليم البضاعة المُتفق عليها للعميل في الزمان والمكان والطريقة المُتفق عليها، وفي حالة حدوث أي تلف ي البضاعة قبل أن يتسلمها العميل يتحمل مسئوليتها المصرف.

المطلب الثالث :مراحل تنفيذ بيع المرابحة للآمر بالشراء و المقارنة بينها وبين بيع المرابحة البسيطة

الفرع الأول :مراحل تنفيذ بيع المرابحة للآمر بالشراء

يمر بيع المرابحة للآمر بالشراء بعدة مراحل تبدأ بتقديم الزبون لطلب إلى البنك الإسلامي ليشتري له سلعة وتنتهي عندما يشتري البنك السلعة وينفذ الزبون وعده بشرائها منه، وبين هاتين المرحلتين هناك مراحل أخرى نفصلها بالاتي:[1]

1-قبل أن يوافق البنك على طلب الزبون، ويعطي مصداقية لوعده .ويقوم بدراسة معمقة لوضعيته ؛

2-إذا وافق البنك على طلب العميل، ثم إبرام أم اتفاق يلتزم به هذا الأخير بتنفيذ وعده بشراء سلعة ويلتزم البنك فيه ببيعها له عند حصوله عليها، وقد يطالب البنك الزبون تقديم ضمان لجديته في التعامل؛

3-شراء البنك البضاعة حسب الاتفاق، وقد يساعده الزبون في ذلك عن طريق إرشاده إلى أفضل موردين، وعلى البنك أن يشتري السلعة بشروط متفق عليها ؛

- بعد أن يشتري البنك السلعة يمتلكها نهائيا أما بإدخالها إلى المخازن أو بحيازة مستنداتها التي تثبت ملكيته لها فيكون قد تعرف على تكاليفها بما فيها الثمن الأصلي ومصاريف الحصول عليها، بعد هذا يبرم عقد المرابحة نهائي بينه وبين الزبون الذي ينص فيه على طريقة السداد ؛

5-عندما يبرم عقد المرابحة ويستلم الزبون البضاعة ويحوز البنك على ضمانات مفروضة على المتعامل، يفتح البنك هذا الأخير حساب لديه يسجل فيه في جانبه المدين، مبلغ المستحق عليه والتي تمثل الثمن النهائي للسلعة

[1] عائشة الشرقاوي المالقي، البنوك الإسلامية التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق، ط1، المركز الثقافي العربي، 2000، ص452-453.

ولا يقترن هذا الحساب بأي فائدة فكلما سدد المتعامل قسطا سجل في حسابه إلى أن ينتهي من الأداء كل ما عليه فتنتهي العملية كلها عندئذ.

الفرع الثاني: المقارنة بين بيع المرابحة للآمر بالشراء والمرابحة البسيطة [1]

أولا: وجوه الاتفاق بين المرابحة البسيطة و المرابحة المركبة

تتماثل المرابحة البسيطة مع المرابحة المركبة في التالي

شروط المرابحة البسيطة، حيث تدخل هذه الشروط ضمن شروط المرابحة المركبة .بيان عناصر التكلفة والتي تتمثل في الثمن الأول وما يضاف من المصروفات الفعلية و الافتراضية. ما يلحق برأس المال وما يقابله من الربح عند حسم البائع الأول للمشترى من ثمن السلعة.

- الحكم عند شراء البائع مرابحة بالأجل و لم يبين ؛
- الحكم عند ظهور الخيانة في رأس المال أو غيره ؛
- مفهوم الثمن ورأس المال، وما قامت به السلعة ؛
- مكونات ثمن البيع المرابحة حيث أن الثمن = رأس المال +التكاليف الفعلية = ما قامت به السلعة (ما تحصلت به السلعة) + ربح المرابحة ؛
- يمثل الربح بنسبة مئوية من رأس المال أو ما قامت به السلعة وذلك في الحالة التي تباع فيها المرابحة البسيطة بطريقة رأسمالي فيها كذا وتربحي في الدينار درهما أو في كل عشرة دراهم درهما .

ثانيا: وجوه الاختلاف بين المرابحة البسيطة و المرابحة المركبة

يكون الربح في المرابحة البسيطة مقابل الضمان حيث أن البائع اشترى السلعة بهدف بيعها نقدا، فالمخاطر التي يتحملها مقابلها الربح.

بينما في المرابحة المركبة يكون غالبة الربح مقابل التأجيل وهو الفرق بين سعر السلعة عاجلا وسعرها بالأجل.

أما ما يقابل الضمان – المخاطر – فهو جزء يسير من الربح لأن ملكية السلعة لا تمكث إلا وقتيسير، بالإضافة إلى أن المصرف لم يبذل جهدا في البحث عن السلعة ومحاولة الحصول عليها بأقل تكلفة لأن هذا يقوم به الآمر بالشراء. يدخل بيع المرابحة المركبة في بيوع العينة وأحكام بيع العينة تدور حول صور هذه المسألة على

---

[1] عبد الرحمن بن حامد بن علي الحامد، تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المرابحة للآمر بالشراء، مذكرة الماجستير في الاقتصاد الاسلامي، جامعة ام القرى، كلية الشريعة والدراسات الاسلامية، 2002، ص94/88.

اختلاف بين العلماء في الحرمة والكراهة والجواز وفق شروط معينة، فالمصرف لا توجد عنده السلعة لكن يشتريها المصرف بعد إبداء الرغبة من الآمر بالوعد الملزم في الغالب أما بيع المرابحة البسيط فالسلعة مملوكة عند البائع فلا تدخل في بيع العينة .

تتكون بيع المرابحة البسيطة من بائع ومشترى وعقد وبيع واحد ومرحلة واحدة.

أما المرابحة المركبة تمر بثلاثة مراحل، وثلاثة أطراف وثلاثة عقود:

- فالمرحلة الأولى طلب من الآمر بالشراء ووعد منه بإتمام عملية الشراء بعد تملك المصرف للسلعة ؛
- والمرحلة الثانية شراء المصرف للسلعة من مصدرها ؛
- والمرحلة الثالثة بيع المصرف للسلعة وهي مرحلة سداد الدين.

يصاحب عقد بيع المرابحة عقود أخرى تابعة كعقد الرهن و الكفالة وتوثيق الدين بالأوراق التجارية كالسند الاذني ، والكمبيالة، والشيك المؤجل .

أما في المرابحة البسيطة ففي الغالب لا يصاحبها مثل هذه العقود والتوثيق

أن المشترى في بيع المرابحة البسيطة يشترى السلعة بغرض التجارة أو بغرض الاستهلاك، أما في بيع المرابحة المصرفية بالإضافة إلى الدوافع السابقة فإنه يهدف أحياناً من شراء السلعة إلى بيعها للحصول على النقد – التورق– ومسالة التورق جائزة عند الشافعية، وعند الأحناف خلاف الأولى، وإذا بعها في السوق– وجائزة في المذهب الحنبلي وإذا بعها في السوق– نص عليه الإمام احمد رحمه الله، وفي رواية مكروها اختارها الإمام ابن تيمه رحمه الله مستندا إلى قول عمر بن عبد العزيز رضي الله عنه بأنها أخته الربا فاكرهها قول عمر بن عبد العزيز .

يعتبر البائع في بيع المرابحة البسيطة تاجر يشتري ويبيع في السلعة أو منتج يقوم بتحويل المواد الخام إلى سلعة وسيطة أو سلعة نهائية ويبيعها بالجملة أو التجزئة وقد يبيعها مسومة أو مزايدة أو مرابحة أو مواضعه أو تولية فهو غير متخصص في بيع المرابحة .

أم في المرابحة المصرفية فان عمل المصرف الأصلي هو الوساطة المالية ويبيع المرابحة عنده من أنواع التمويل التي يمنحها إلى عملائه.

يشترط في بيع المرابحة البسيطة إن لا يكون ثمن الأول مقابل بجنسه من أموال الربا لان الزيادة في أموال الربا تكون زيادة لا ربحا.

وأما عند اختلاف الجنس فلا باس بالمرابحة حتى لو اشترى دينار بعشرة دراهم فباعه بربح درهم بشرط التقابض. أما في المرابحة المركبة باعتبار إن ثمن المؤجل فانه يشترط فيها أن لا يكون ثمن الأول مقابل بجنسه أو غير جنسه من أموال الربا.

فلا يجوز المرابحة المصرفية إذا كانت:

- ✓ السعلة الثمن الأول ؛
- ✓ الذهب الفضة ؛
- ✓ البر تمر ؛
- ✓ تمر شعير؛
- ✓ شعير ملح .

فإذا اتفقت الأصناف، بر ببر، ويشترط التساوي والتقابض .

وإذا اختلفت الذهب بالفضة، وبر بتمر، ويشترط التقابض.

بحث العلماء في مؤلفاتهم مسائل كثيرة تدور حول وضوح و معلومية رأس المال والربح والأمانة والصدقة والدقة في الإخبار عن السلعة و رأس المال و أثره و ما أضيف من تكلفة وما طرأ على السلعة من زيادة منفصلة أو متصلة أو نقص ومدى استغلال البائع للسلعة واستفادته منها، مقابل ما صرف على السلعة وهل السلعة متقادمة أي حصل عليها مند زمن والثمن هل هو نقد أو مؤجل ..الخ.

أما في المرابحة المركبة فان المشتري مرابحة يعلم من أحوال السلعة أكثر مما يعلمه المصرف ويستثنى من ذلك المصروفات المضافة إلى رأس المال والحسم الذي يحصل عليه المصرف من التاجر وطريقة السداد.

وعلى العكس من ذلك بحث في بيع المرابحة المركبة مسائل فقهية لم تكن متعلقة بالمرابحة البسيطة مثل:

مسألة الوعد والوفاء به وهل هو ملزم في المرابحة المركبة أم لا؛

- مسألة العربون لضمان جدية الواعد؛
- مسألة ضع وتعجل؛
- ضمان الدرك؛
- البيع بشرط البراءة؛
- القبض قبل البيع؛
- البيع بشرط الخيار؛

- البيع على الصفة؛
- عقود التوثيق كالرهن والكفالة .

في المرابحة المصرفية يمكن إن يكون المبيع:

- حقا معنويا كالاسم التجاري، وبراءة الاختراع، والاستناد إلى جواز التنازل عن الاختصاصات بعوض ولأن هذا الحق المعنوي ناتج عن عمل مادي كحسن التعامل ونفقات الإعلان وجودة المنتج

- أو المنفعة أي الخدمة بالمفهوم الاقتصادي، وذلك بان يستأجر المصرف المنفعة كالسكن في الفندق أو نقل الركاب بالطائرة ونحوها ويتصور ذلك بتمويل السياحة أو باستئجار باخرة وتأجيرها لمن ينقل عليها البضائع ونحوها.

- في المرابحة البسيطة يسبق فيها العرض على الطلب والعرض يمثل عرض للسلع والمنتجات والطلب يمثل الطلب على تلك السلعة والمنتجات.

أما في المرابحة المركبة فالطلب يسبق العرض والطلب في المرابحة المصرفية يمثل الطلب على التمويل الائتماني أو طلبا على تمويل بالسلعة و الخدمات والعرض يمثل عرض التمويل(عرض الائتمان) .

وفي هذه الحالة عند زيادة الطلب على العرض فان ذلك ينعكس على زيادة الربح – زيادة تكاليف لتمويل بالنسبة للمستفيد- .وعندما يزيد العرض على الطلب يحدث العكس، فينخفض الربح- تقل تكلفة التمويل على المستفيد.

خلاصة الفصل:

المصرف الإسلامي هو مؤسسة مالية تطبق شريعة الله في استثمار المال ظهرت حديثا من خلال تجربة أحمد عبد النجار بمصر بما يسمى بنوك الادخار تطبق صيغ تمويلية عديدة كالمضاربة والمشاركة والمرابحة محاولة للنهوض بالاقتصاد إلى تنمية شاملة، ومن الصيغ الأكثر مردودية للمصرف الإسلامي "بيع المرابحة" الذي أطلق عليه المعاصرين بيع المرابحة للآمر بالشراء، فإذا نظرنا له من الجانب الشرعي مكون من عقد بيع المرابحة ووعد بين المصرف والعميل ولقد تعرفنا في الفصل الأول على المصارف التجارية و الإسلامية و صيغ التمويل فيها وتعرفنا ايضا على بيع المرابحة للآمر بالشراء ومفهومها وصورها والتطبيق العملي لبيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية.

الفصل الثاني

إجراءات بيع المرابحة للآمر بالشراء في بنك البركة الجزائري – وكالة الوادي

تمهيد:

يتكون هيكل النظام المالي الجزائري أساسا من النظام المصرفي كالذي يشمل كافة المصارف التجارية بالإضافة إلى بنك وحيد إسلامي(بنك البركة) ويزاول أعمال كخدماته المصرفية في ظل أحكام الشريعة الإسلامية، وهو بمثابة النموذج المصرفي الإسلامي الوحيد الذي يتعامل على أساس احترام مبادئ الشريعة الإسلامية رغم حداثة التجربة الجزائرية والذي، نحن بصدد دراستها ومعرفة إجراءات بيع المرابحة للآمر بالشراء المطبقة في البنك ومما سبق سنحاول في هذا الفصل التطرق إلى:

المبحث الأول: تقديم عام حول بنك البركة – وكالة الوادي

المبحث الثاني : الإجراءات تنفيد بيع المرابحة للآمر بالشراء

المبحث الأول : تقديم بنك البركة الجزائري ووكالة بولاية الوادي

سنتناول في هذا المبحث تقديم عام حول بنك البركة الجزائري حيث يتضمن نشأة وتعريف بنك البركة ووظائفه و أهدافه.

المطلب الأول : تعريف ونشأة بنك البركة الجزائري

الفرع الأول: تعريف بنك البركة الجزائري [1]

- بنك البركة الجزائري هو أول بنك إسلامي مشترك بين القطاع العام والخاص يؤسس في الجزائر، أنشئ بتاريخ 20 ماي 1991 كشركة مساهمة، في إطار قانون النقد والقرض .
- يجمع بنك البركة الجزائري بين البنك التجاري، وبنك أعمال والاستثمار، حيث يخضع للمادة 114من قانون النقد والقرض لسنة 1990 بصفة الأولى، وتنظم أعماله المادة 3 (الفقرة 8) من قانون الأساسي بصفة الثانية .ومن أهم المراحل التي مر بها بنك البركة الجزائري هي :[2]

- 1991 :تأسيس بنك البركة الجزائري ؛
- 1994: الاستقرار والتوازن المالي للبنك ؛
- 1999: المساهمة في تأسيس شركة تأمين البركة والأمان ؛
- 2000 : المرتبة الأولى بين ذات الرأس المال الخاص ؛
- 2002: إعادة الانتشار في قطاعات جديدة في السوق بالخصوص المهنيين والأفراد؛
- 2006:زيادة رأسمال البنك إلى 2500000000دج ؛
- 2009: زيادة ثانية لرأسمال البنك إلى 10 مليار دينار،
- 2016: الزيادة في مجال التمويل الاستهلاكي على مستوى القطر الجزائري ؛
- 2017:زيادة ثالثة لرأسمال البنك إلى 15 مليار دينار جزائري؛

---

[1] عبد العزيز ميلودي، محددات تمويل الاستثمار في البنوك الاسلامية، دراسة قياسية لحالة بنك البركة.، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الكمي، جامعة الجزائر، 2007/2006، ص82.

[2] https://www.albaraka-bank.com 2021/05/18.

- 2018:أحسن مصرف إسلامي في الجزائر للسنة السادسة على التوالي (تصنيف مجلة Global Finance)؛
- 2018:من بين أحسن وحدات مجموعة البركة المصرفية من حيث المردودية؛
- 2018:من أبرز البنوك على مستوى الساحة المصرفية الجزائرية.

الفرع الثاني :نشأة بنك البركة الجزائري

تعتبر مجموعة البركة تجمعا لعدة بنوك وشركات إسلامية عبر العالم وتستثمر أموالها وفق الشريعة الإسلامية وقد نشأ هذا التجمع بجدة بالمملكة العربية السعودية سنة 1979م.

عقدت مجموعة البركة دورتها الرابعة بالجزائر ما بين 18و 20 نوفمبر 1986م، وأسفرت على تشكيل لجنة مشتركة لدراسة إنشاء بنك البركة الجزائري .

ويعد بنك البركة الجزائري أول بنك إسلامي مشترك بين (القطاع العام والخاص) يفتح أبوابه في الجزائر، أنشئ بتاريخ 20ماي 1991 في إطار قانون النقد والقرض 10/90الذي صدر بعد الدخول في مرحلة الاصلاحات الإقتصادية في الجزائر ومقره هو مدينة الجزائر العاصمة يقدر رأسماله حوالي 10.000.000.000 ويتقسم إلى :[1]

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية وهو بنك حكومي جزائري بنسبة 48%؛
- شركة دلتا البركة القابضة الدولية (جدة فرع السعودية) بنسبة 52%.

الفرع الثالث: خصائص بنك البركة الجزائري

يتميز بنك البركة الجزائري بعدة مميزات وخصائص، سنتطرق إليها من خلال النقاط التالية :[2]

---

[1] اسمهان يعيش تمام، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية، مذكرة ماستر، في العلوم الاقتصادية وتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/2014، ص80.

[2] عيشوش عبدو، تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الاسلامية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، تخصص تسويق، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2009/2008، ص63.

1- **بنك المشاركة** : يعتمد بنك البركة على المبادئ التي نصت عليها الشريعة الاسلامية غفي بـــاب أحكـــام المعاملات المالية، والتي أطرها الفقهاء والمفكرون والمسلمون ضمن إطار أسموه بنظام المشاركة، وهـــو بـــذلك يعتمد في عملياته التي يقوم بها على احترام أحكام الشريعة الإسلامية سواء ما تعلق منها بعلاقته مع المـــودعين والممولين أو ما تعلق منها بأنشطته المصرفية والاستثمارية والتمويلية .

2- **بنك مختلط**: بما أن بنك البركة الجزائري مؤسس برأس مال مختلط بين شركة خاصة عربية وبنك عمومي جزائري، فهو يشكل حالة استثنائية ونادرة في عالم بنوك المشاركة الناشطة على الساحة الدولية والـــتي يعـــود أغليها لرأس مال الخاص إذا استثنينا بنك التنمية الاسلامي الذي يعتبر مؤسسة مالية دولية .

3- **بنك ينشط في بيئة مصرفية تقليدية** :يعمل بنك البركة الجزائري في بيئة خاضعة بالكامل للأطر والـــنظم الرقابة التي يعتمدها بنك الجزائر والمبينة على أسس ربوية مخالفة تماما لمبادئ البنك والقيم التي أنشئ في ضوئها، إن هذا الأمر يجعل بنك البركة الجزائري يشكل استثناء عن القاعدة العامة للنظام المصرفي الجزائري باعتبار أن كل البنوك والمؤسسات المالية العاملة في الجزائر تتبع النمط المصرفي التقليدي القائم على الربا .

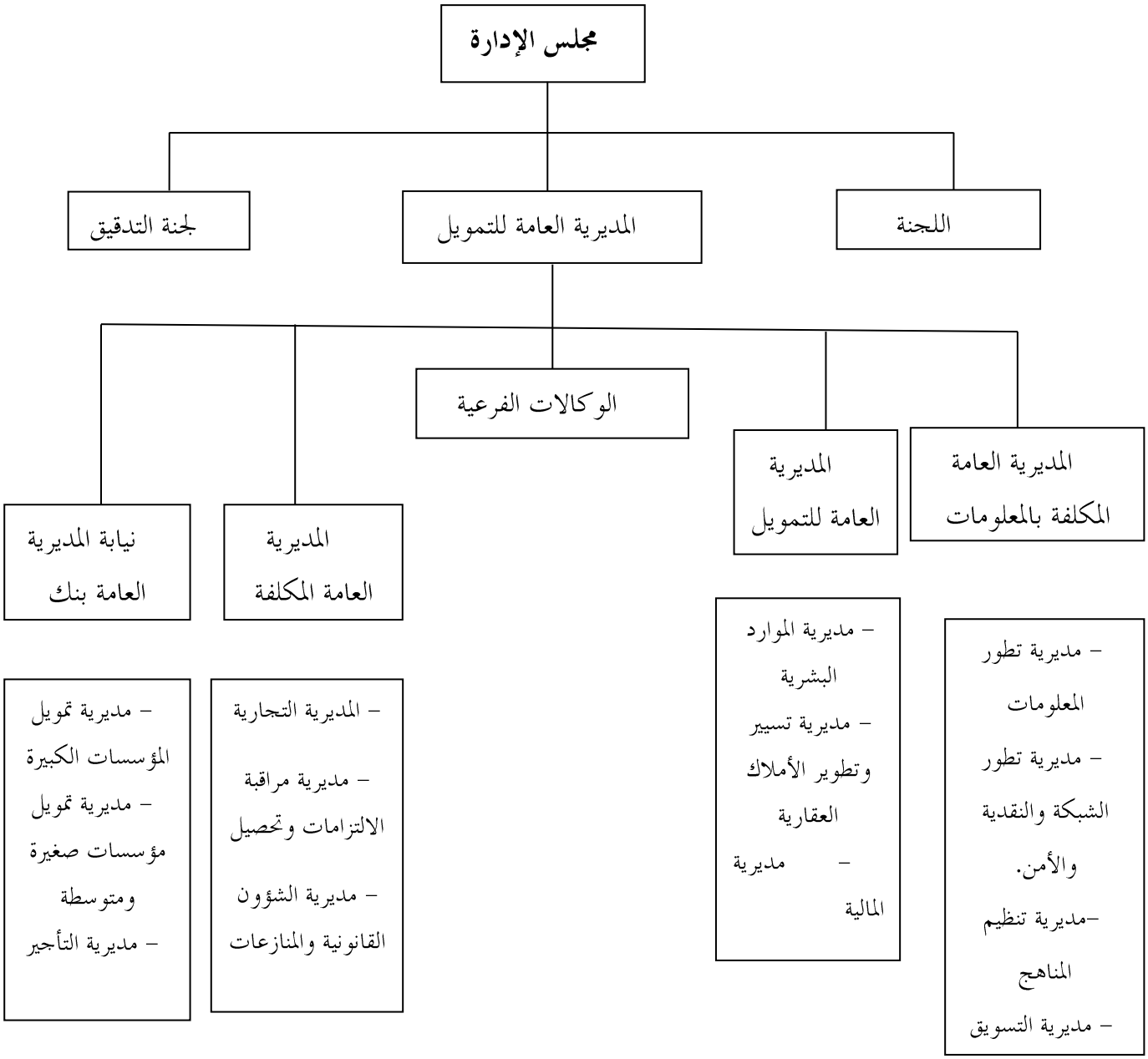
الفرع الرابع : الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري ووظائفه وأهدافه

1- الهيكل التنظيمي للبنك البركة الجزائري وفروعه

أعضاء مجلس الإدارة بناء على تقرير سنوي لبنك البركة الجزائري فان مجلس الإدارة يتكون من العديد

من الأعضاء كما هو مسجل و موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم01: هيكل التنظيمي ل بنك البركة الجزائري



المصدر: www.albraka.bank.com يوم 14ماي 2021.

2- **الوظائف**: يقوم بنك البركة الجزائري بعمليات التالي[1]:

– تنفيذ البرامج البنك المتعلقة بالائتمان القصير والمتوسط الأجل وفق الأسس المصرفية ؛

– إقراض المؤسسات الصناعية العامة و الخاصة ؛

[1] /https://www.albaraka-bank.com 08/05/20210

- خصم وتحصيل الأوراق التجارية ومختلف المنشأة مع إعادة الاستثمارها ؛

- متابعة وتصفية كل المشاكل المالية ؛

- يضمن المتعاملين المعلومات اللازمة عن وضعية التجارة الخارجية؛

- يقوم أيضا بعملية الصرف ؛

-يمتلك الأصول المنقولة وغير منقولة وبيعها واستثمارها وتأجيرها واستأجرها بما في ذلك استصلاحا الأراضي المملوكة والمستأجرة وتنظيمها للزراعة والصناعة والسياحة والإسكان ؛

- إنشاء صناديق التامين الذاتي والتامين التعاوني ؛

- تلقى الزكاة وقبولها من الهيئات والشركات والإشراف على إنفاقها في المجالات الاجتماعية المتخصصة ؛

- وضع كل الإمكانيات المتوفرة لديها لتأمين الاحتياطات المالية في كامل التراب الوطني ؛

- العمل على زيادة رؤوس الأموال يشجع على زيادة الادخار ولكن باحترام كل الشروط والقوانين المشروعة والقواعد والمنعة الإقتصادية والاجتماعية .

3- أهداف بنك البركة الجزائري :

يقول رئيس مجموعة البركة عن أهداف انشاء البنك في الجزائر :(يعد بنك البركة الجزائري أول بنك إسلامي خاص أسس في الجزائر ليتيح للشعب فرصة ربط علاقات عمل قائمة على مبادئ دنية الحنيف ويندرج إنشاءه ضمن تطوير وتوطيد العلاقات التالية تربط البلدان الإسلامية من جهة وتدعيم ما يربط البلدين الشقيقين الجزائر والمملكة السعودية من جهة أخرى) ويمكن تلخيص أهداف بنك البركة في ما يلي [1]:

-تشجيع الادخار الإسلامي بصفة عامة والمؤسسات بصفة خاصة وتوجيه الموارد نحو الاستثمار؛

- القيام بكافة الأعمال والاستثمارية والتجارية والمشروعية مع دعم صغار المستثمرين والحرفيين ؛

---

[1] وهيبة خروبي، تطور الجهاز المصرفي ومعوقات البنوك في الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية وبنوك، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر، جوان 2005، ص159.

- إنشاء وتطوير النماذج المالية والمصرفية المتفقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية باستخدام احدث الطرق والأساليب ؛

- تطوير أشكال التعاون مع المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في كافة المجالات وخاصة في مجال تبادل المعلومات وتبادل آفاق الاستثمار وتقديم التمويل اللازم للمشروعات المتفق على جداولها الإقتصادية والاجتماعية ؛

- تطوير سوق رأس المال الإسلامي والمساهمة في التوعية بأهمية التعامل وفق المبادئ الإسلامية؛

- تحديد مجالات التعامل مع البنوك التقليدية وفق الصيغ الشرعية؛

- يعتمد البنك في نشاطه على شبكة استغلال متكونة في الوكالات المنتشرة عبر تراب الوطن من وسط وشرق غرب، جنوب وهي قابلة للزيادة حسب خطة البنك للتوسع وتتمثل في ما يلي:

الجدول رقم 01: شبكة وكالات بنك البركة الجزائري عبر تراب الوطن

المنطقة	الجنوب	الوسط	الشرق	الغرب
اسم الوكالة	وكالتي غرداية	وكالة الخطابي	وكالة قسنطينة	وكالتي وهران
	وكالة الأغواط	وكالة بئر خادم	وكالة باتنة	وكالة تلمسان
	وكالة بسكرة	وكالة الحراش	وكالة عنابة	
	وكالة الوادي	وكالة رويبة	وكالة سطيف	
		وكالة شراقة	وكالة سكيكدة	
		وكالة البليدة	وكالة برج بوعريريج	
		وكالة تيزي وزو		
		وكالة القبة		
		وكالة باب الزوار		

المصدر: من إعداد الطالبات وفقا للمعطيات المتوفرة نقلا عن الموقع الكتروني: http// www·albaraka_bank·com

المطلب الثاني :بنك البركة الجزائري وكالة بالوادي ودوره

بنك البركة الجزائري حديث النشأة منذ اقل من 5 سنوات وكالة محلية تساهم في انتشار مصارف البركة عبر أنحاء المعمورة، وهو بنك استثماري يلعب دور كبيرا في حركة التجارية داخل البلاد ويقوم بعدة عمليات التي من شأنها أن تنشط الدورة الإنتاجية .حيث يمول الفرع عدة مجالات كالصناعة والتجارة وقطاع الخدمات والبناء.

أولا: تعريف بنك البركة الجزائري – وكالة الوادي : رقم -304-

موقع بنك البركة الجزائري : يقع بنك البركة الجزائري –وكالة الوادي –في عاصمة الولاية حي 400 سكن، والتي فتح أبوابه 15ماي 2011م، يضم طاقم أعمال يتشكل من 10عمال وتمثل الوكالة مركز الخدمات القاعدية للبنك وهي الخلية الفعالة لاحتوائها على هياكل الاستقبال والمعالجة [1].

ثانيا : دورها في عمل البنك:

- تشكل الوكالة الهيكل القاعدي للاستغلال في عمليات بنوك الإيداع والائتمان وتعتبر مركز التكاليف والإجراءات كما أنها في حد ذاتها محال تجاري وهي مجبرة على تطويره ؛

- يمكن اعتبار الوكالة محرك رئيسي في نشاط البنك حيث يجب ان تضمن كل الخدمات المطلوبة في العملاء وهذا لجذبهم لكسب احترامهم؛

- للوكالة دور خاص في الإعلام وتقديم المصالح وذلك بهدف التطوير وكذا القضاء على التعقيدات الإقتصادية الراجعة للخبرة المحدودة للأعوان الاقتصاديين في التحكم في مشاكل التمويل ؛

- دراسة وتحليل ملفات التمويل والتكفل بعمليات تحصيل القيم المقدمة من طرف العملاء وتطبيق أوامر التسديد؛

- تحقيق مخطط جمع الموارد طبقا للتوجيهات والتنبؤات محددة من طرف المديرية العامة[2]؛

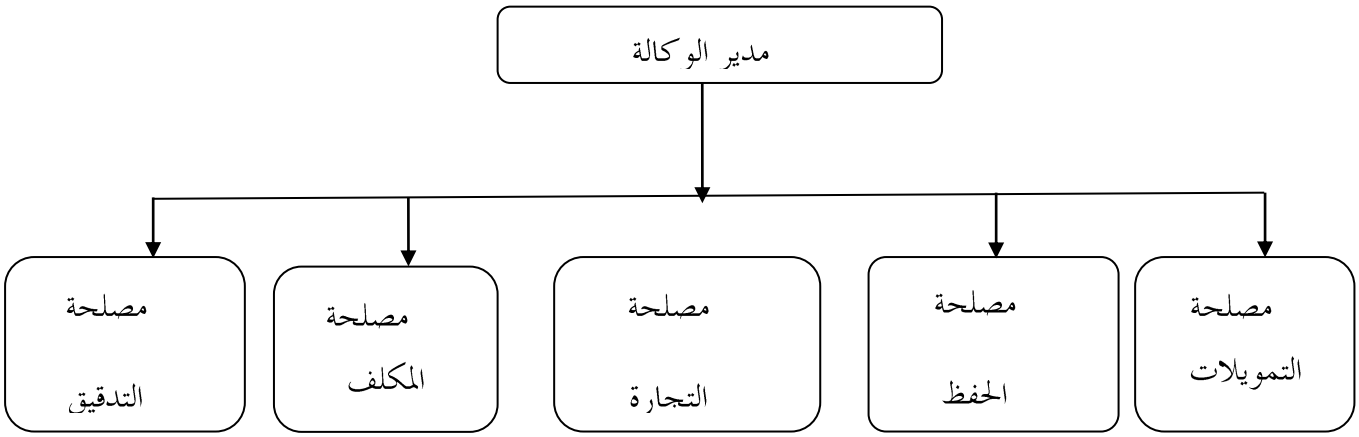
---

[1]- مقابلة شخصية مع رئيس مصلحة مراقبة البنك الصادق رزيق يوم الأربعاء19ماي 2021، ساعة 09:30.

[2]- مقابلة شخصية مع رئيس مصلحة مراقبة البنك الصادق رزيق، يوم الثلاثاء 21ماي 2019، ساعة 10:00.

ثالثا: الهيكل التنظيمي لفرع بنك البركة بولاية الوادي:

الشكل رقم 02: الهيكل التنظيمي لفرع بنك البركة بولاية الوادي



المصدر: من إعداد الطالبات بناء على معلومات البنك

يشكل الفرع الخدمات القاعدية للبنك و يفضل هياكل الاستقبال و المعالجة يتعين عليها تلبية حاجيات العملاء أيضا ويتعين عليها بكونها خلية فعالة للقيام بالبحث الدوري للعمليات المكتسبة التي تجعلها في إطار التنظيم الساري المفعول و من أجل تحقيق الأهداف المسطرة للفرع تمت هيكلته كما يلي[1]:

1- المدير: خاضع مباشرة تحت سلطة مدير الشبكة، ويعتبر المسؤول الأول عن التسيير والنتائج التجارية لهيكلته، هو ممثل بنك البركة الجزائري على المستوى المحلي، مكلف أساسا بالتنسيق، المتبعة، المراقبة لنشاطات الفرع.

2- مصلحة التمويلات: وهي المصلحة التي قمنا بإنجاز تربصنا فيها، حيث تتكفل بالنشاطات المتعلقة بدراسة و تحليل ملفات التمويل، حيث تقدم الآراء حول الملفات المعالجة وترسلها إلى المديرية المركزية للإقرار فيها كما تتكفل بترخيصات التمويل وتقوم بمتابعة ومراقبة الالتزامات الخاصة بالملفات المقبولة للتحصيل، الضمانات المحددة في التراخيص وإعداد منح عقود التزام بالإضافة إلى متابعة استعمال التمويلات ومتبعة بجداول التسديد ما تتكفل بالشؤون القانونية الخاصة بتسيير عملية التمويل.

3- مصلحة الصندوق/المحفظة: تقوم مصلحة الصندوق بجميع الأعمال المتعلقة بالصندوق، فتقوم

[1] – مقابلة مع. نائب مدير بنك البركة، يوم الخميس20ماي 2021على الساعة 10:00.

بتسيير حسابات الزبائن والمستخدمين، القيام بالتسديد، التحويلات، والوضع تحت التصرف، كما تصدر الشيكات المصرفية و تمنح دفاتر توفير وتسيير حسابات الاستثمار، أما مصلحة المحفظة تتعلق بتسيير العمليات الخاصة بالأوراق المالية التجارية كسندات الصندوق، السفتجات، الاكتتاب، والرهن العقاري...الخ.

4- مصلحة التجارة الخارجية: وهي تقوم بجميع العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية وعمليات الاستيراد ولتصدير كتوطين عمليات التجارة الخارجية ومعالجة رسائل خطابات فتح الاعتماد المستندي، كذلك معالجة التسليمات المستندية كما تقوم بتصريح الملفات لبنك الجزائر.

5- مصلحة التدقيق والمحاسبة: وهي تقوم بجميع عمليات تدقيق ومراجعة حسابات القوائم المالية وذلك استنادا إلى الوثائق اللازمة لإثبات وصحة ودقة معلومات القوائم المالية.

المبحث الثاني : إجراءات بيع المرابحة للآمر بالشراء، دراسة حالة صيغة التمويل المرابحة

المطلب الأول : صيغ التمويل في بنك البركة

أ- التمويل بالمرابحة:

يمول بنك البركة الزبون المتعاقد معه، وذلك بشراء المنتجات التي يحتاجها فورا بالمقابل يتعهد المتعاقد بأن يشتري من البنك هذه المنتجات بسعر الشراء مضافا إليه هامش الربح الأول ثم يتحصل من الزبون المتعاقد معه[1].

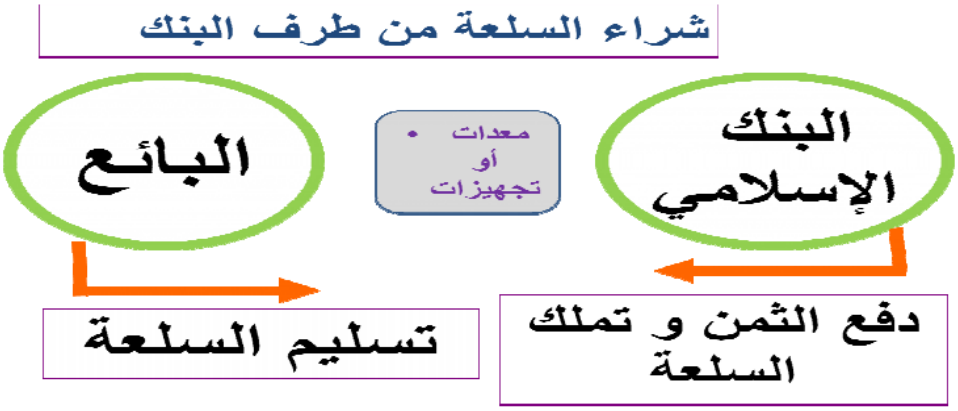
الشكل رقم03: خطوات العملية للمرابحة

1- مرحلة الوعد

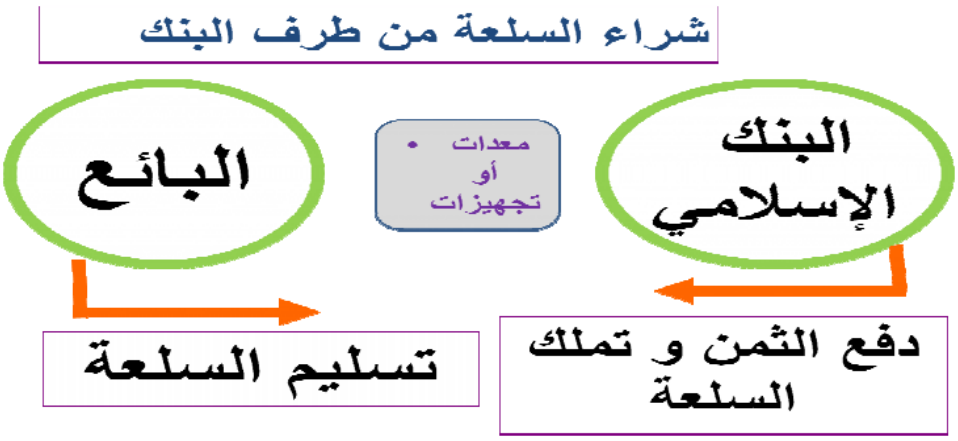
[1] مقابلة شخصية مع رئيس مصلحة مراقبة البنك الصادق رزيق، يوم الأحد23ماي2119، ساعة 11:00.

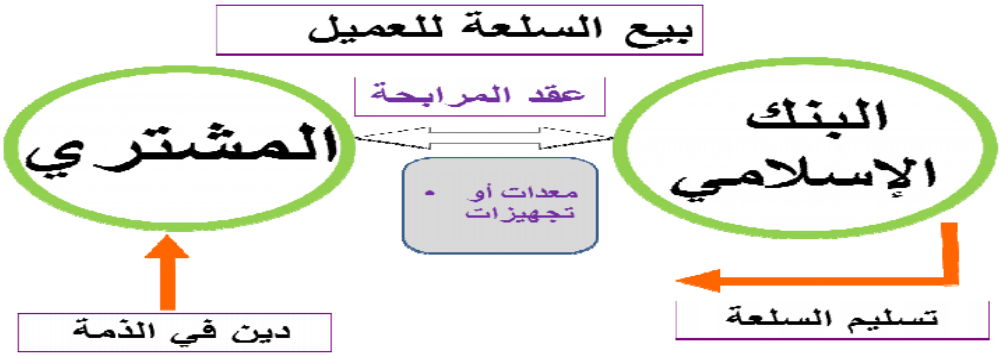
- إبرام الوعد بالشراء بين البنك الإسلامي و المشتري (المؤسسة)

2- مرحلة التمليك:

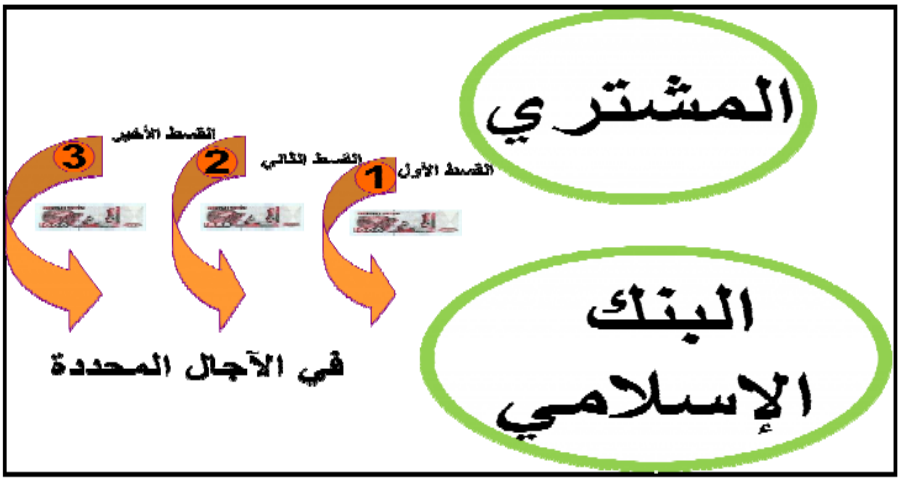


3- مرحلة البيع:





4- مرحلة التسديد :



ب-التمويل بالسلم:

يعد السلم عقد بيع يقضي بتسديد السعر مرة واحدة و فورا وتسليم البضاعة على فترات ويقضي التطبيق البنكي لهذه الصيغة بأن يشتري البنك بالبضاعة لتسديد فوري للسعر لصالح المتعامل على شكل تسبيق على الحساب عند استلام البضاعة يعقد الطرفان عقد بيع بالوكالة ويتعهد المتعامل بيع البضاعة لصالح البنك على أساس سعر أدنى يضم مبلغ التمويل مضافا إليه هامش الربح ويمثل هذا الأخير مكافأة للتعامل كمفوض [1].

[1] مقابلة شخصية مع رئيس مصلحة مراقبة البنك، الصادق رزيق، يوم الأحد 23ماي 2021، ساعة 11:00.

الشكل رقم 04 :الخطوات العملية لبيع السلم

الحالة الأولى:

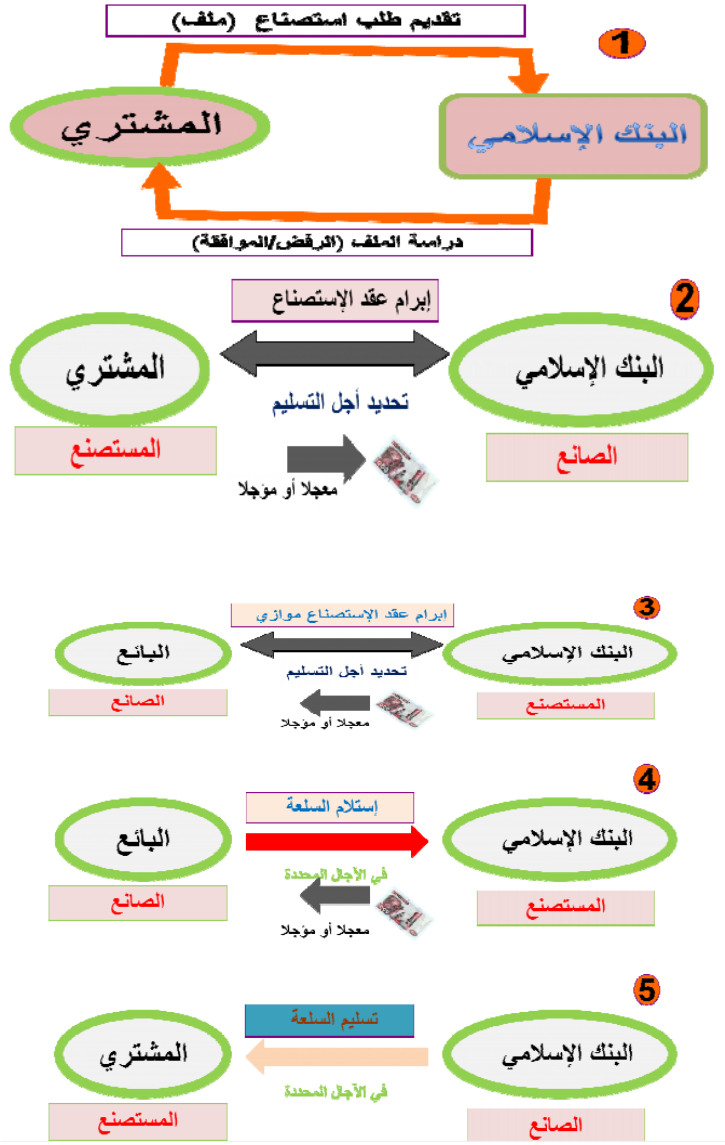
الحالة الثانية

الحالة الثالثة: السلم الموازي

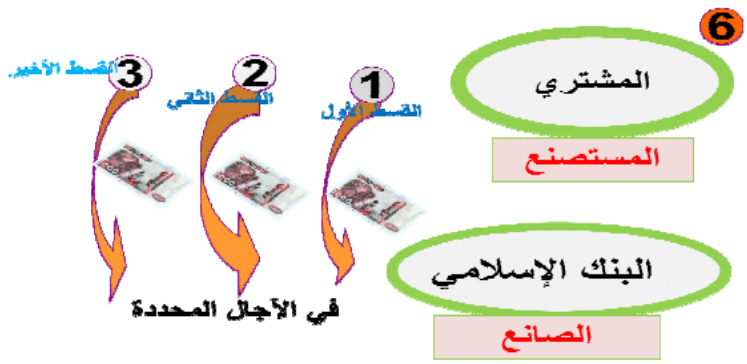
ج– التمويل بالاستصناع:

هو صيغة من صيغ التمويل تعد على شكل عقد يتعهد البنك بموجبه بإنجازه أعمال لصالح الزبـــون لبنـــاء أصول عقارية أو صناعية، أصول منقولة [1]

الشكل رقم 05: الخطوات العملية لبيع الاستصناع



[1]. مقابلة شخصية مع رئيس مصلحة مراقبة البنك، الصادق رزيق، يوم الأحد 23ماي 2021، ساعة 11:00

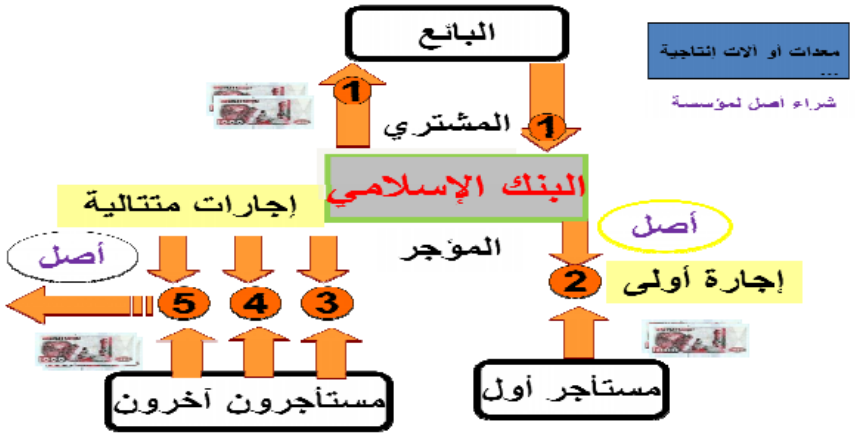


د– التمويل بالإيجار:

يقوم هذا الأسلوب على أساس إيجار لأجهزة إنتاجية أو الأملاك العقارية، فيقوم البنك بشراء التجهيـــزات والمعدات التي يختارها العميل ثم يؤجرها في إطار مشروع جديد مقابل إيجار مسبق حسب التكلفة والمدة .[1]

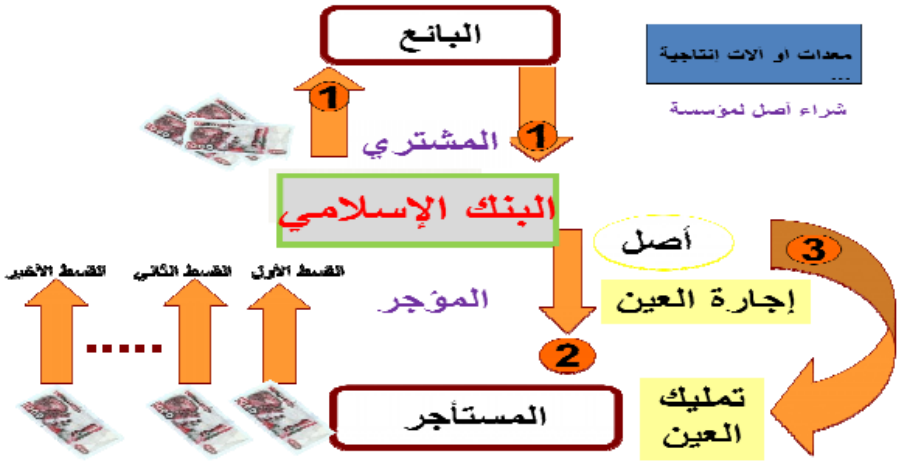
الشكل رقم 06: الخطوات العملية للبيع بالإجارة

- **الخطوات العملية للإجارة التشغيلية :**



[1] مقابلة شخصية مع رئيس مصلحة مراقبة البنك، الصادق رزيق، يوم الأحد 23ماي 2021، ساعة 11:00.

- الخطوات العملية للإجارة التمليكية:



المطلب الثاني: دراسة حالة صيغة التمويل بالمرابحة

- **التمويل بصيغة المرابحة:**[1]

عندما تقدم العميل(a)إلى البنك من اجل الاستفادة من سيارة من نوع (سيمبول)بصيغة المرابحة فطلب منه البنك القيام بمجموعة من الإجراءات :

أولا: أن يكون ملف التمويل _الشرطة أو وزارة الداخلية (**انظر إلى الملحق رقم 01**)

ثانيا: اجتماع مدير البنك مع الطاقم الإداري من اجل دراسة ملف العميل (a) والتحقق من انه كامل وأنه لا يوجد عليه ديون في بنوك أخرى .

ثالثا: بعد دراسة الملف والتأكد من انه سليم يعطي البنك الموافقة للاستفادة من هذه الخدمة....(**انظر إلى الملحق رقم02**) وكما هو لدينا في دراسة الحالة بخصوص العميل (a)نقدم المعلومات التالية:

- ثمن الشراء :**161450000**دج

- هامش الربح:**36152913**دج

[1] مقابلة شخصية مع رئيس مصلحة مراقبة البنك، الصادق رزيق، يوم الأحد 23ماي 2021، ساعة 11:00.

- ثمن البيع:**197602913**دج

- دفعة مسبقة **40000000**دج

- الثمن المقسط:**2741199**دج

- مدة التسديد:61شهرا

- مصاريف الملف:**600000**دج

رابعا: يطلب البنك من الزبون أن يأتي بالرقم التسلسلي لسيارة مرفقة بمبلغ الدفعة الأولية المتفق عليها حسب الراتب .

خامسا: يقدم البنك للعميل شيك بمبلغ الفاتورة زائد الإمضاء عن الأمر بالشراء والتوكيل(**انظر إلى الملحق رقم03**) .

سادسا: يطلب البنك من العميل إحضار الفاتورة زائد النهائية (**انظر إلى الملحق رقم 04**) وأن يحظر البطاقة الصفراء وشهادة تثبت أن السيارة مركبة من الجزائر .

سابعا: يطلب البنك من العميل أن يقوم بتامين السيارة من كل المخاطر (**انظر الملحق رقم 05**) .

ثامنا: يقوم البنك بإعداد جدول الاستحقاق (**انظر إلى الملحق رقم 06**)بالإضافة إلى إعداد

الكمبيالات والإمضاء على عقد البيع بالمرابحة من الطرفين (**انظر الملحق رقم 07**) .

تاسعا: يقوم البنك بمنح أمر السحب السيارة إلى الزبون والذي بدوره يقوم بتقديمها لشركة المورد من أجل استلام السيارة.

عاشرا: بعد استلام السيارة يقدم الزبون نسخة من ملف السيارة مع وصل استلام من إصدار البطاقة الرمادية.

خلاصة:

بنك البركة الجزائري وكالة الوادي فورع مون فروع البنوك البركة الجزائري أسس بتاريخ 2ماي 2011 وتمثل الوكالة المركز الخدمات القاعدية للبنوك .ومن مصالح الوكالة مصلحة التمويل والالتزامات ومصلحة المراقبة ومصلحة التجارة الخارجية ومصلحة المحفظة.....الخ. وصيغ التمويلية المطبقة لوكالة الوادي هي: الإجارة المنتهية بالتمليك والمرابحة الصيغتين الوحيدتين وتطبق المرابحة قصيرة الأجل والمرابحة طويلة الأجل. وتقوم المرابحة بدور معتبر في زيادة ربحية بنك البركة الجزائري.

الخاتمة

انفردت البنوك الاسلامية عن غيرها من البنوك باستخدام طرق وأساليب عديدة للتمويل والاستثمار، وتعتبر صيغة المرابحة من بين أحد أكثر أساليب التمويل استخداما من قبل البنوك الاسلامية في استثماراتها، لكونها أصبحت أكثر صيغ التعامل قبولا وربحية وأقلها مخاطرة، وغالبا ما تكون صيغة المرابحة في البنوك الاسلامية للآمر بالشراء، وذلك بأن يتقدم العميل الراغب في شراء سلعة أو بضاعة إلى البنك الاسلامي الذي يحدد له مواصفات السلعة وكميتها مع وعد العميل للمصرف بشرائها منه بالثمن الذي يشتريها به زيادة متفق عليها بين البنك والعميل، على أن يدفع العميل الثمن على دفعات نجلة، ويتعين أن تكون صيغة المرابحة على سلعة مادية ملموسة، حيث لا يصلح أن تكون خدمات أو تحويلات نقدية، فكان موضوعنا يحمل الإشكالية تالية :

ما هو واقع تطبيق بيع المرابحة للآمر بالشراء في بنك البركة الجزائري – وكالة الوادي ؟

توصلنا من خلاله إلى مجموعة من نتائج :

1. بيع المرابحة للآمر بالشراء المعمول بها في المصارف الإسلامية : هو يتقدم العميل للبنك طالبا منه شراء سلعة محددة و الأوصاف على أساس وعد بشراء سعلة المطلوبة عند اقتناء البنك لها بسعر مقسط متفق عليه وقد سماها العلماء بالعديد من المسميات مثل بيع بالمواعدة وبيع المواصفة.
2. بيع المرابحة للآمر بالشراء بيع صحيح جائز شرعا، وهذا ما أفتى به أغلب علماء الأمة الاسلامية في القديم والحديث، وكذلك أقرته المجامع الفقهية كلها، شرط أن تدخل السلعة المأمور بشرائها ملكية البنك قبل انعقاد العقد أشرنا إلى ذلك سابقا، وأن لا يكون الثمن قابلا للزيادة في حالة عجز العميل عن السداد لكي لا يكون ذلك ذريعة إلى الربا كما في بيع العينة.
3. معاملة بيع المرابحة للآمر بالشراء تمر بعدة مراحل هي:

-مرحلة وعد الآمر بالشراء من البنك.

-مرحلة شراء البنك للسلعة المطلوبة من البائع وتملكها.

-مرحلة بيع المصرف السلعة للآمر بالشراء مع زيادة ربح، وهذه المرحلة هي أهم مرحلة والتي يطلق عليها بيع المرابحة للآمر بالشراء.

4. ثار عن هذه الصيغة التمويلية جدال فقهي كبير بين مؤيد لهذه الصيغة و معارضا لها ومن أجار صورة من صورها الثلاث المتمثلة الإلزام بالوعد للطرفين المصرف والعميل والزام بالوعد لطرف واحد إما المصارف أو العميل و إما عدم الالتزام لكلا الطرفين وهما بالخيار
5. نرأى أن تمويل بالمرابحة التي تقدمه البنوك الإسلامية مصدر هاما من مصادر التمويل
6. لا يصح الإلزام بالوعد قضاء في عقد المرابحة وما نميل إليه هو اعطاء الخيار للمتعاملين مع استحضار كونه واجبا ودينا والحرص على الوفاءبه .
7. مما يؤخذ شرعا عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء الذي يجريه بنك البركة التصريح بكونه عقد تمويل بالمرابحة عوضا عن كونه عقد بيع المرابحة .
8. عدم احترام التسلسل الزمني لمراحل عقد بيع المرابحة للآمر بشراء بما أن العميل يلزم بإمضاء جميع الوثائق المعاملة دفعة واحدة وثيقة الشروط العامة، وعقد توكيل، والأمر بشراء .
9. اعتماد البنك الأخذ بغرمات التأخير وقد تبين كونها من الربا المحرم في الديون .
10. لا نرى جواز عقد بيع المرابحة للأمر بشراء الذي يقدمه بنك البركة، لاشتماله على عدد من المخالفات الشرعية في آن واحد، بحيث لو كان الإشكال في مسألة واحدة أخذ في مسألة واحدة فيها بالمرجوح من اقوال العلماء لكان لأمر هيئا، أما ان تجتمع فيه جملة من المرجوحات فهو في تقديرنا ابعد ما يكون عن المشروعية .

توصيات :

1. الإلتزام بالضوابط الشرعية لبيع المرابحة للآمر بالشراء وما تمليها الرقابات الشرعية.
2. العمل على اعداد الكوادر المصرفية الاسلامية وتعليمها المعارف الاساسية عن الجوانب الشرعية والقانونية للعقود المتعامل بها بجانب تدريبها على اكتساب المهارات المصرفية، مع تحديث تلك البرامج وتطويرها باستمرار لتواكب الجديد في الفن المصرفي.
3. التطبيق الدقيق لإجراءاتها دون الاحتقار صغريات الأمور لأنها تقلب المعاملة إلى ما هو منهي عنه.
4. إن المصارف الإسلامية ذات كفاءة ومقدرة على ابتكار صيغ جديدة متميزة ومتعددة لتنمية المال بطريق مشروع وحلال، وإن إتباع الخطوات الصحيحة لبيع المرابحة للآمر بالشراء يعتصم من الوقوع في الزلل والخطأ ويبعد المتعاملين عن الشبهات .

5. المطلوب من المصارف والشركات الإسلامية توسيع دائرة نشاطها واستعمال أساليب الاستثمار الجائزة شرعاً كالمضاربة والسلم والاستصناع والمشاركة بالإضافة لبيع المرابحة للآمر بالشراء.

أفاق الدراسة:

هذا وان موضوع بحثي كان متعلقا بتجربة البنوك التجارية الإسلامية في بيع المرابحة للآمر بالشراء، فيكون مفتاحا لعدة إشكاليات تطرح نفسها، وذلك باقتراح وجود صيغة شرعية متفق عليها بالإجماع وتكون بدرجة صيغة المرابحة من حيث المردود الاقتصادي.

وبحمد الله وعونه انتهينا من هذا العمل، أتمنى أن يتلقى القبول وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

قائمة المصادر والمراجع

أولا: الكتب

1- ابن منظور، لسان العرب، ط1، القاهرة، دار المعارف.

2- أحمد عبد الفتاح أبو عبيد، المصارف الإسلامية ودورها في تعزيز القطاع المصرفي.

3- احمد ملحم بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية.

4- إرشيد، محمود عبد الكريم، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية، دار النفاس، عمان، 2007، ط2.

5- بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التّجارية، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000.

6- جعفر بن عبد الرحمن قصاص، بيع المرابحة للآمر بالشراء، دراسة فقهيه، شوال 1432/ 2 أبريل 1734.

7- حسام الدين موسى عفانه، بيع المرابحة للآمر بالشراء، دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، كلية الدعوة وأصول الدين، جامعة القدس، ط1، 1996.

8- حسن، إسماعيل، **التأجير التمويلي للأصول والمعدات كأحد وسائل التمويل**، (مطبوعة: برنامج صيغ الاستثمار الإسلامية، البنك الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية/ مركز الاقتصاد الإسلامي للبحوث والدراسات والاستشارات والتدريب، القاهرة.

9- رشاد العصار، رياض الحلبي، النقود والبنوك، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة 1، عمان، 2000.

10- سامي حسن احمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية، بما يتفق والشريعة الإسلامية، ط2، مكتبة الشرق.

11- شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 1992.

12- شبير، محمد عثمان، **المعاملات المعاصرة في الفقه الإسلامي**، دار النفائس، الأردن، 2001.

13- شلهوب علي محمد شؤون النقود وأعمال البنوك، شعاع للنشر والعلوم، حلب، 2007، ط1.

14- صادق راشد الشمري، إدارة العمليات المصرفية (مداخل وتطبيقات)، مكتبة الإكسير الإلكترونية .

15- صوان، محمود حسن، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي.

16- عائشة الشرقاوي المالقي، البنوك الإسلامية التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق، ط1، المركز الثقافي العربي، 2000.

17- عبد الرحمن يسري أحمد، **اقتصاديات النقود والمصارف**، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2003.

18- عبد الغفار حنفي وآخر، الأدوات الحديثة في البنوك التجارية، المكتب العربي الحديث الاسكندرية، 1993.

19- علي عبد العزيز الراجحي، بيع المرابحة، فقه المعاملات، اليمن، 25ديسمبر 2019.

20- محمد الطاهر ابن عاشور، مقاصد الشريعة الإسلامية، دار الكتاب اللبناني بيروت، 2011.

21- محمد العجلوني، البنوك الإسلامية وأحكامها ومبدئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.

22- محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، ط1، القدس، 1996 .

23- محمد صرصور، بيع المرابحة للآمر بالشراء، الفلسطين .

24- محمد عبد الحليم عمر، **التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي**، ندوة عن: خطة (استراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات، عمان، 22شوال ــ 25 شوال 1407هـ.

25- محمد عبد المنعم الجمال، موسوعة الاقتصاد الاسلامي ودراسات المقارنة، دار الكتب الإسلامية، ط2، بيروت، لبنان، 1986.

26- محمد نضال الشعار، أسس العمل المصرفي الإسلامي والتقليدي، هيئة المحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية، ط1، البحرين، 2005.

27- محمود الوادي، حسين سمحان، المصارف الاسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العلمية، الطبعة الثالثة، دار المسيرة لنشر والتوزيع والطباعة، عمان – الاردن 2009.

28- محمود حسن الصوان، **سياسات العمل المصرفي الإسلامي**، عمان، دار وائل للطباعة والنشر، 2001.

29- مكاري محمد، **البنوك الإسلامية، النشأة والتطوير**، الطبعة الأولى، مصر، المكتبة العصرية، 2009.

30- الهيتي، قيصر عبدالكريم، "**أساليب الاستثمار الإسلامي وأثرها على البورصات**"، دار أرسلان، دمشق، 2006، ط1.

ثانيا : رسائل الجامعية

1- احمد نجار، البنوك الإسلامية وأثرها على الاقتصاد الوطني مجلة المسلم المعاصر، عدد 24، سنة 1980.

2- اسمهان يعيش تمام، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية، مذكرة ماستر، في العلوم الإقتصادية وتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/2014.

3- زكريا عزري، زبير بوقرة، واقع الصيرفة الإسلامية في الجزائر وآليات تطويرها، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، 2017- 2018 .

4- سامية بنت علي القحطاني، بيع المرابحة للآمر بالشراء، ورقة عمل لمقرر (قضايا مالية معاصرة) في الفصل التمهيدي لمرحلة الدكتوراة، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية كلية الشريعة بالرياض، قسم أصول الفقه، : 1437-1438ه.

5- سيف هشام صباح الفخري، صيغ التمويل الإسلامي، مذكرة ماجستير، كلبة الاقتصاد، جامعة حلب، 2009 .

6- عبد الرحمن بن حامد بن علي الحامد، تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المرابحة للآمر بالشراء، مذكرة الماجستير في الاقتصاد الاسلامي، جامعة ام القرى، كلية الشريعة والدراسات الاسلامية، 2002.

7- عبد العزيز ميلودي، محددات تمويل الاستثمار في البنوك الاسلامية، دراسة قياسية لحالة بنك البركة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص الاقتصاد الكمي، جامعة الجزائر، 2007/2006.

8- عيشوش عبدو، تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الاسلامية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، تخصص تسويق، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2009/2008.

9- مطهري كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، تخصص مالية دولية2012/2011.

10- مقلاني عليمة وآخرون البنوك الإسلامية في الجزائر، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون الشامل، 2015/2014.

11- وهيبة خروبي، تطور الجهاز المصرفي ومعوقات البنوك في الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، تخصص نقود مالية وبنوك، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر، جوان 2005.

ثالثا: المقالات والمجلات

1- ابن رمضان رشيد، قبلي محمد، التحليل المالي في البنوك التجارية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي ومالي، الملحقة الجامعية مغنية، 2016/2015.

2- حسن، إسماعيل، **التأجير التمويلي للأصول والمعدات كأحد وسائل التمويل**، (مطبوعة: برنامج صيغ الاستثمار الإسلامية، البنك الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية/ مركز الاقتصاد الإسلامي للبحوث والدراسات والاستشارات والتدريب، القاهرة.

3- خالد خديجة، دفاتر MECAS، جامعة ابو بكر بلقايد تلمسان، العدد الأول، 2005.

4- خولة عزاز وسعيدة ممو؛ صيغ التمويل الإسلامي كآلية لدعم ربحية البنوك الإسلامية ؛دراسة حالة بنك قطر الإسلامي مع الإشارة إلى بنك البركة الجزائري ؛ الأفاق للدراسات الإقتصادية ؛العدد السادس، 2019.

5- دراسات الجامعة الإسلامية العالمية شيتاغونغ؛ العدد 4؛ديسمبر 2007.

6- سعاد سطحي، بيع المرابحة للآمر بالشراء(دراسة فقهية مدعمة بقرارات مجمع الفقه الاسلامي)، جامعة الأمير عبد القادر، العدد 14، المعيار 126.

7- سعد عبد محمد، مي حمودي عبد الله، عقد بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الإقتصادية الجامعة، العدد 31، 2012.

8- مرضي بين مشوح العتري، بيع المرابحة للآمر بالشراء، 12/11/2017 .(https://www.alukah.net/sharia)

9- مفهوم التمويل ومصادر ه في الاقتصاد الإسلامي، نادي الدراسات الإقتصادية، المجلة العلمية، كلية

العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، ملحقة الحروية، الطبعة الأولى .

10- ونوعي فتيحة، أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، كلية العلوم الإقتصادية وتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، معهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 2003.

رابعا : القواميس والمعاجم والموسوعات

يقصد بالتنضيض التقديري في اللغة: من نضَّ المال إذا ظهر وحصل، ويُقال لما تيسَّر وحصل من الدين:

ناضًّا، ويُقال: نضَّ الثمن، إذا حصل وتعجَّل، وفي الاصطلاح الفقهي هو تحويل المتاع إلى عين (دراهم أو دنانير)، نزيه حماد، "معجم المصطلحات الإقتصادية".

خامسا : المؤتمرات والملتقيات والندوات

1. الواثق عطا المنان محمد أحمد، عقد المرابحة ضوابطه الشرعية – صياغته المصرفية و انحرافاته التطبيقية، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الاسلامي، جامعة أم القرى.

2. محمد عبد الحليم عمر، التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي، ندوة عن :خطة (استراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات، عمان، 22شوال 25 شوال 1407ه.

سادسا : المقابلات

1. مقابلة مع رئيس مصلحة المراقبة للبنك رزيق الصادق .
2. مقابلة مع نائب مدير بنك البركة .

سابعا :الكتب الأجنبية

1. Bouyacoub F. ،le risque de crédit et sa gestion ،MediaBank ،n°24 ، juin/juillet ،Alger ،1996.
2. Siruguet J.L. ،Le control comptable bancaire ،tome1.

ثامنا : المواقع الالكترونية

1. https://aliftaa.jo/Question.aspx?QuestionId=3071#.YKVVpre6bIu
2. https://ar.wikipedia.org/wiki

3. https://www.albaraka-bank.com
4. https://www.arabnak.com
5. https://www.islamtoday.net/bohooth/artshow
6. https://www.mohamah.net

الملاحق

الملحق رقم (01): مكونات وثائق ملف التمويل

وثائق ملف التمويل-الشرطة أو وزارة الداخلية

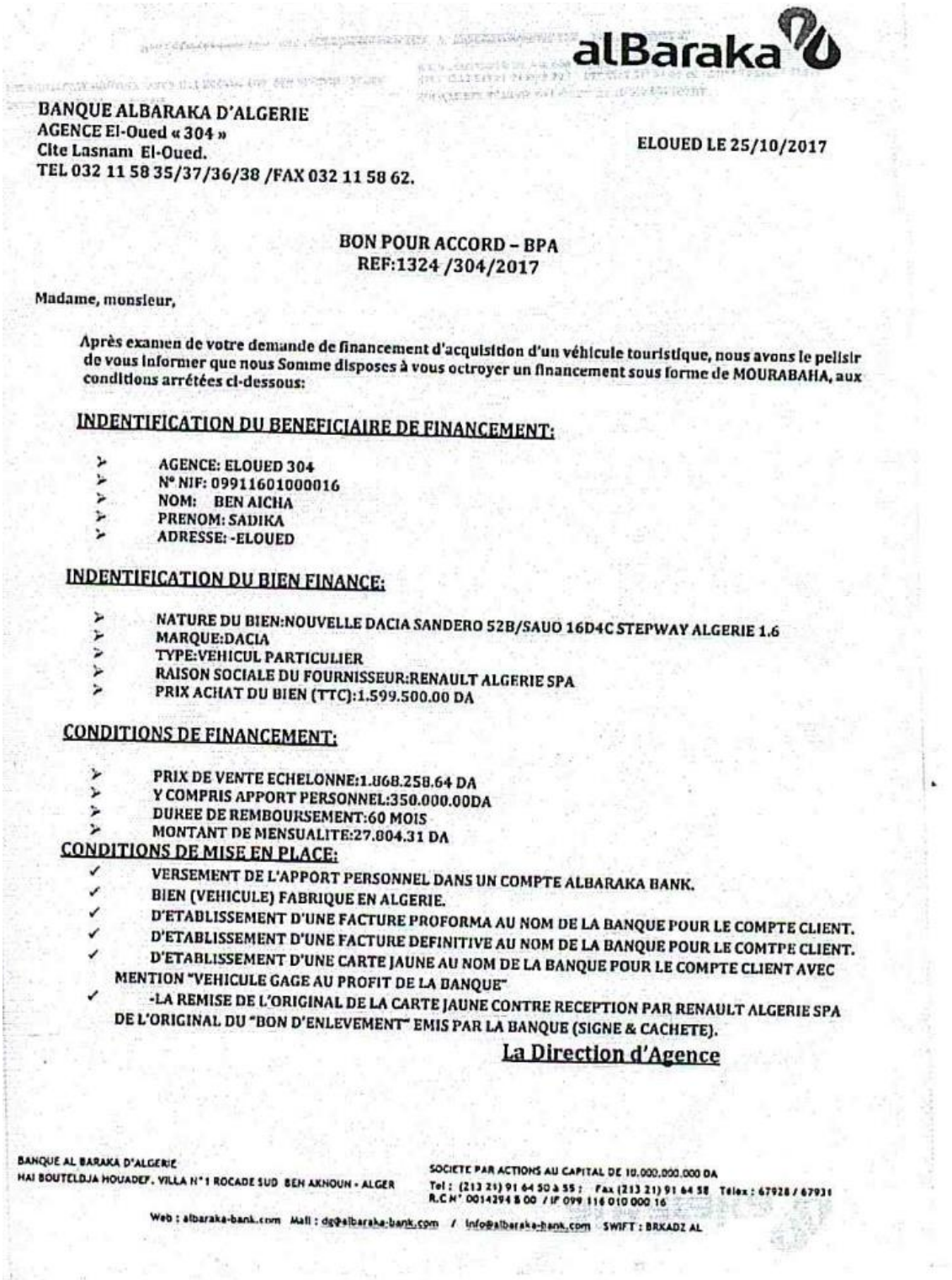
1- طلب تمويل قرض استهلاكي بحسب نموذج بنك البركة.
2-فاتورة شكلية باسم بنك البركة الجزائري لحساب الزبون.
3- شهادة من طرف الموزع تثبت أن المنتج وطني (خاص بتمويل الأجهزة الإلكترو منزلية).
4-كشف الحساب البريدي أو البنكي للستة (06) أشهر الأخيرة.
5- 03 شهادات كشف الراتب للأشهر الأخيرة للموظفين أو شهادة منحة CNR التقاعد للمتقاعدين صادرة
6-شهادة عمل.
7-شهادة الانتماء صادرة من الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للأجراء أو نسخة من بطاقة الشفاء.
7-شيك مشطوب.
8- التصريح السنوي للأجور (la DAS)بالنسبة لعمال القطاع الخاص .
9-تعهد صادر من طرف الجهة المستخدمة باحترام التزاماته مع بنك البركة.
-في حالة وجود زوجة أو زوج في طلب التمويل يرفق بالوثائق رقم 8.و4.5.6

وثائق الحساب البنكي

-طلب لفتح حساب ممضي من طرف الزبون .
- شهادة ميلاد رقم 12.
- نسخة من بطاقة التعريف الوطنية أو رخصة السياقة. -
-بطاقة إقامة أقل من 03 أشهر
- 02 صور
- مبلغ للدفع 30.000 دج
- 03 طوابع جبائية بمبلغ 20دج

Agence EL-OUED -304- Cite Lasnam El Oued
Tél : 032 11 58 35/36/37
Fax : 032 11 58 62

الملحق رقم (02): وصل استلام



alBaraka

BANQUE ALBARAKA D'ALGERIE
AGENCE El-Oued « 304 »
Cite Lasnam El-Oued.
TEL 032 11 58 35/37/36/38 /FAX 032 11 58 62.

ELOUED LE 25/10/2017

BON POUR ACCORD – BPA
REF:1324 /304/2017

Madame, monsieur,

Après examen de votre demande de financement d'acquisition d'un véhicule touristique, nous avons le pelisir de vous informer que nous Somme disposes à vous octroyer un financement sous forme de MOURABAHA, aux conditions arrêtées ci-dessous:

INDENTIFICATION DU BENEFICIAIRE DE FINANCEMENT:

- AGENCE: ELOUED 304
- N° NIF: 099116010000016
- NOM: BEN AICHA
- PRENOM: SADIKA
- ADRESSE: -ELOUED

INDENTIFICATION DU BIEN FINANCE:

- NATURE DU BIEN:NOUVELLE DACIA SANDERO 52B/SAUO 16D4C STEPWAY ALGERIE 1.6
- MARQUE:DACIA
- TYPE:VEHICUL PARTICULIER
- RAISON SOCIALE DU FOURNISSEUR:RENAULT ALGERIE SPA
- PRIX ACHAT DU BIEN (TTC):1.599.500.00 DA

CONDITIONS DE FINANCEMENT:

- PRIX DE VENTE ECHELONNE:1.868.258.64 DA
- Y COMPRIS APPORT PERSONNEL:350.000.00DA
- DUREE DE REMBOURSEMENT:60 MOIS
- MONTANT DE MENSUALITE:27.004.31 DA

CONDITIONS DE MISE EN PLACE:

- ✓ VERSEMENT DE L'APPORT PERSONNEL DANS UN COMPTE ALBARAKA BANK.
- ✓ BIEN (VEHICULE) FABRIQUE EN ALGERIE.
- ✓ D'ETABLISSEMENT D'UNE FACTURE PROFORMA AU NOM DE LA BANQUE POUR LE COMPTE CLIENT.
- ✓ D'ETABLISSEMENT D'UNE FACTURE DEFINITIVE AU NOM DE LA BANQUE POUR LE COMTPE CLIENT.
- ✓ D'ETABLISSEMENT D'UNE CARTE JAUNE AU NOM DE LA BANQUE POUR LE COMPTE CLIENT AVEC MENTION "VEHICULE GAGE AU PROFIT DE LA BANQUE"
- ✓ -LA REMISE DE L'ORIGINAL DE LA CARTE JAUNE CONTRE RECEPTION PAR RENAULT ALGERIE SPA DE L'ORIGINAL DU "BON D'ENLEVEMENT" EMIS PAR LA BANQUE (SIGNE & CACHETE).

La Direction d'Agence

BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE
HAI BOUTELDJA HOUADEF. VILLA N°1 ROCADE SUD BEN AKNOUN - ALGER

SOCIETE PAR ACTIONS AU CAPITAL DE 10.000.000.000 DA
Tel : (213 21) 91 64 50 à 55 : Fax (213 21) 91 64 58 Telex : 67928 / 67931
R.C N° 0014294 B 00 / IF 099 116 010 000 16

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

الملحق رقم (03): دراسة لوثيقة صيغة المرابحة

[redacted]

الشروط العامة

بين:

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلق بالنقد 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.مدير وكالة الوادي304

من جـــهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك"

والسيد/ ؛..... المقيد(ة) بالسجل التجاري لولاية الوادي تحت الرقم

.....والكائن مقره الاجتماعي .....

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي "بالعميل "

تـمهيد:_

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 المرقم(ة) من العميل المتضمن (ة) أوامر الشراء الموقعة بهذا العقد والتي تعد جزء لا يتجزأ منه.

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

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

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

فقد تم الاتفاق على ما يلي:

المادة الأولى: الموضوع

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

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

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

المادة الثانية: استعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن السلع و /أو البضاعة للمورد و كذا كافة المصاريف التي يوافق على تحملها في حدود المبلغ المذكور في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد، و هذا بعد تسلم الوثائق الخاصة بها (عقود، فواتير ، وثائق شحن، مستند تسليم، وثائق جمركية... 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 المرابحة كما هو مبين في الفقرة أعلاه طبقا للأقساط المذكورة في الأمر/الأوامر بالشراء المرفق(ة) بهذا العقد و الذي/ التي يعتبر/ تعتبر جزءا لا يتجزأ منه.

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

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

المادة الرابعة : التزامات العميل

يلتزم العميل بموجب هذا العقد بأن:

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

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

-يسمح العميل للبنك أن يحل محله في تحصيل كل الشيكات و الأوراق التجارية الأخرى المسلمة للبنك لغاية التحصيل، الا أن العميل يظل مدينا بمبلغ التمويل و مسؤولا 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.

المادة السادسة: غرامات التأخير

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل غرامة تأخير على المبلغ المستحق غير المدفوع في الآجال المتفق عليها 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 : تأمين السلع

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

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

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

المادة الثامنة: الشروط الفاسخة لأجل التسديد

-يصبح مبلغ الدين مستحق الأداء فورا، و يفسخ أجل التسديد الممنوح للعميل المنصوص عليه في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد تلقائيا 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 المكتتبة بموجب هذا العقد.

-*في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط المرابحة عند الاستحقاق.

-*بالنسبة للتجار والمهنيين 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 أخر.

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

- *في حالة ما إذا كان العميل محل متابعة قضائية من شأنها إعاقة تسديده لثمن المرابحة 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.

الملحق رقم (04): عقد توكيل

عقد توكيل

بين :

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

ويشار إليه فيما يلي البنك

والسيد: ..... .

العنوان :.....

ويشار إليه فيما يلي العميل

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

المادة الأولى :

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

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

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

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

المادة الثانية:

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

حرر يو م .....

الطرف الأول **الطرف الثاني**

الملحق رقم (05): عقد توكيل

عقد توكيل

بين :

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

ويشار إليه فيما يلي البنك

والسيد: ..... .

العنوان :.....

ويشار إليه فيما يلي العميل

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

المادة الأولى :

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

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

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

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

المادة الثانية:

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

حرر يو م .....

الطرف الأول **الطرف الثاني**

أمـــــــر بالشـــــراء

رقـــم : 2018

إلى بـنـك الـبـركـة الـجـزائـري

الاسم و اللقب: .....
العنوان : .....

طبقا لطلب التمويل بالمرابحة المرفق .

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

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

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

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

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

حرر يوم .....

التـوقيع

ملحق رقم (1)

عقد تمويل بالمرابحة قصير المدى (دورة الاستغلال)

الشروط الخاصة

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلق بالنقد و القرض الكائن مقرها الاجتماعي حي بوشاجة 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 الـوادي304

من جـــهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك"

والسيد/ :..... المقيد(ة) بالسجل التجاري لولاية الوادي.تحت رقم.....والكائن مقره الاجتماعي .....

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي "بالعميل "

يعتبر هذا الملحق جزء لا يتجزأ من عقد بيع المرابحة 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/ العربون : ....////////////////// دج
  - الثمن المقسط : ..... دج
- مدة التسديد :. ..... أشهر

الشروط والضمانات الأخرى

الشروط و الضمانات الأخرى منصوص عليها في رخصة التمويل.

حرر بالوادي في: .....

العميل

البنك

الملحق رقم (06): عقد تمويل بالمرابحة قصير المدي (دورة الاستغلال) الشروط الخاصة

ملحق رقم (1)

عقد تمويل بالمرابحة قصير المدى (دورة الاستغلال)

الشروط الخاصة

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلق بالنقد 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.مدير وكالة الـوادي304

من جـــهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك"

والسيد/ :..... المقيد(ة) بالسجل التجاري لولاية الوادي.تحت رقم.....والكائن مقره الاجتماعي .....

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي "بالعميل "

يعتبر هذا الملحق جزء لا يتجزأ من عقد بيع المرابحة 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/ العربون : ....////////////////// دج
  - الثمن المقسط : ..... دج
- مدة التسديد :. ..... أشهر

الشروط والضمانات الأخرى

الشروط و الضمانات الأخرى منصوص عليها في رخصة التمويل.

حرر بالوادي في: .....

العميل

البنك

RENAULT ALGERIE SPA
Société par Actions au capital
de 1 037 001 545.00 de Dinars
Siège Social: BP79 Succursale des Grands Vents, Doly Ibrahim 16047
R.C 97B 2642
Matricule fiscal 099716100026426 4
Article 16107379850
Tél: 023 25 48 79 Fax:023 25 41 41
NIS: 099716100056235000

FACTURE PROFORMA

17/04/2018

CLIENT
BANQUE AL BARAKA P/
ADRESSE :
E-mail : N/C
TEL :

DESIGNATION		Quantite	PRIX unit	PRIX
NOUVELLE SYMBOL ALGERIE 4EL/DYNE 16K 4C Phase commerciale 2 Symbol Extrême 1.6 ph2 80 ch Din 1598 cm³		1	1 626 500	1 626 500
ABS Airbags frontaux & latéraux Système de fixation ISOFix pour siège enfant Limiteur et régulateur de vitesse Condamnation des portes en roulant Climatisation régulée Siège conducteur réglable en hauteur Eclairage du coffre Boite à Gants Éclairée Ecran tactile 7" avec GPS intégré + Média nav evolution Direction assistée Ordinateur de bord Commandes au volant Radar de recul Nouveau Volant en cuir réglable en hauteur Lève vitres électriques avant et arrière Lève vitres conducteur à impulsion et anti-pincement Accoudoir avant intégré au siège Appuis tête réglables en hauteur Banquette arrière rabattable 1/3 - 2/3 Feux de jour à LED Projecteurs antibrouillard Rétroviseurs électriques non caisse Jantes en alliage 16" "ALTICA SILVER" ALARME				
Liste des équipements facultatifs				
PEINTURE METALISEE VERNIE	PMV	1	22 500,00	22 500,00
RALU16 NON DIAMANTEE	RDIF30	0	0,00	0,00
CAMERA DE RECUL	ITPK3	1	20 000,00	0,00
RALU16 DIAMANTEE NOIRE	RDIF25	0	20 000,00	0,00
ROUES ALUMINIUM 16	RALU16	0	0,00	0,00
			FRAIS WW 16	500,00
A L'ORDRE DE RENAULT ALGERIE SPA **OFFRE VALABLE AU 31 decembre 2017** **N.B: MODELE NON SOUMIS A LA TVA ET A LA TVN**			TOTAL TTC	1 679 500,00

RENAULT ALGERIE SPA

Facture proforma arretée au : Un-million six-cent-quatrante-neuf-milles cinq-cent Dinars Algérien et 00 CTS

CONSEILLER COMMERCIAL

MODE DE PAIEMENT : CHEQUE DE BANQUE OU VIREMENT
GARANTIE 03 ANS OU 100000 KM

*** N.B: La présente Facture :**
- Ne fait pas office d'engagement de bon de commande.
- N'est pas un justificatif de paiement au compte de Renault Algérie SPA.
- Le prix communiqué reste valable, sauf si changement des tarifs le jour d'enregistrement de la commande.

MR DJABOREBBI FAROUK
TOUGGOURT
ENGAGEMENT DE SOUSCRIPTION
UNE ASSURANCE MULITI-RISQUES

Nous soussignons **MR DJABOREBBI FAROUK** NTitulaire du compte **N°006 00304 315 0359578 67** gérants de la donne par le présent, un engagement ferme et irrévocable de souscrire à ma charge,, auprès d'une compagnie d'assurance de premier rang une police d'assurance tous risques sur **la NOUVELLE SYMBOL ALGERIE** objet du financement mourabaha à moyen terme, au nom de la **BANQUE AL-BARAKA D'ALGÉRIE** et ce, pendant toute la durée du financement : **60 MOIS.**

De même, j'autorise par le présent la **BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE** à appliquer la déchéance du terme en cas d'une défaillance quelconque dans mes engagements.

Fait à El-Oued, le : 15/04/2018

LA SIGNATURE ET CACHET

alBaraka

Agence : El-Oued
Cité El-Asnam El-Oued

Tél : 032 21 82 01
Fax : 032 21 52 78

جـــدول الاستحـــــقـاق
Echéancier de remboursement

Informations sur le client :	
N° CIF	
Nom ,prénom ou raison sociale:	
Adresse :	BLOC 136 N°01 CITE MOUDJAHID-TEBESSBESSET Tebesbest Touggourt Ouargla

Caractéristiques du financement :	
N° de facilité	1380
Montant de la facilité	1,614,500.00
Montant de l'utilisation	1,614,500.00
Date de l'utilisation	15/02/2018
N° de l'opération	1567
Nature du financement	Mourabaha véh touristique particulier
Nombre de paiements	61
Période de différé (jours)	
Périodicité de paiements	1 Mois
Taux de TVA	19 %

N° الرقم	Date d'échéance تاريخ الاستحقاق	Echéance (HT) الدفعة المستحقة غ.ض	Montant TVA مبلغ الضريبة	Echéance (TTC) الدفعة المستحقة	Capital restant مبلغ الأصل المتبقي
1	15/02/2018	400,000.00	0.00	400,000.00	1,214,500.00
2	10/04/2018	23,714.78	3,697.21	27,411.99	1,210,244.21
3	10/05/2018	25,438.28	1,973.71	27,411.99	1,195,193.86
4	10/06/2018	25,462.83	1,949.16	27,411.99	1,179,989.78
5	10/07/2018	25,487.62	1,924.37	27,411.99	1,164,630.41
6	10/08/2018	25,512.67	1,899.32	27,411.99	1,149,114.15
7	10/09/2018	25,537.98	1,874.01	27,411.99	1,133,439.40
8	10/10/2018	25,563.54	1,848.45	27,411.99	1,117,604.55
9	10/11/2018	25,589.36	1,822.63	27,411.99	1,101,607.96
10	10/12/2018	25,615.45	1,796.54	27,411.99	1,085,447.98
11	10/01/2019	25,641.81	1,770.18	27,411.99	1,069,122.93
12	10/02/2019	25,668.43	1,743.56	27,411.99	1,052,631.14
13	10/03/2019	25,695.32	1,716.67	27,411.99	1,035,970.90
14	10/04/2019	25,722.49	1,689.50	27,411.99	1,019,140.49
15	10/05/2019	25,749.94	1,662.05	27,411.99	1,002,138.17
16	10/06/2019	25,777.67	1,634.32	27,411.99	984,962.19
17	10/07/2019	25,805.68	1,606.31	27,411.99	967,610.77
18	10/08/2019	25,833.98	1,578.01	27,411.99	950,082.12
19	10/09/2019	25,862.56	1,549.43	27,411.99	932,374.43
20	10/10/2019	25,891.44	1,520.55	27,411.99	914,485.87

1 / 4

alBaraka
Agence : El-Oued
Cité El-Asnam El-Oued
Tél : 032 21 82 01
Fax : 032 21 52 78

Echéancier de remboursement

Informations sur le client :	
N° CIF	
Nom ,prénom ou raison sociale:	
Adresse :	BLOC 136 N°01 CITE MOUDJAHID-TEBESSBESSET Tebesbest Touggourt Ouargla

Caractéristiques du financement :	
N° de facilité	1380
Montant de la facilité	1,614,500.00
Montant de l'utilisation	1,614,500.00
Date de l'utilisation	15/02/2018
N° de l'opération	1567
Nature du financement	Mourabaha véh touristique particulier
Nombre de paiements	61
Période de différé (Jours)	
Périodicité de paiements	1 Mois
Taux de TVA	19 %

N° الرقم	Date d'échéance تاريخ الاستحقاق	Echéance (HT) الدفعة المستحقة خ.ض	Montant TVA مبلغ الضريبة	Echéance (TTC) الدفعة المستحقة	Capital restant مبلغ الأصل المتبقي
21	10/11/2019	25,920.62	1,491.37	27,411.99	896,414.59
22	10/12/2019	25,950.09	1,461.90	27,411.99	878,158.73
23	10/01/2020	25,979.86	1,432.13	27,411.99	859,716.40
24	10/02/2020	26,009.94	1,402.05	27,411.99	841,085.69
25	10/03/2020	26,040.32	1,371.67	27,411.99	822,264.69
26	10/04/2020	26,071.01	1,340.98	27,411.99	803,251.45
27	10/05/2020	26,102.02	1,309.97	27,411.99	784,044.00
28	10/06/2020	26,133.35	1,278.64	27,411.99	764,640.36
29	10/07/2020	26,164.99	1,247.00	27,411.99	745,038.53
30	10/08/2020	26,196.96	1,215.03	27,411.99	725,236.48
31	10/09/2020	26,229.25	1,182.74	27,411.99	705,232.18
32	10/10/2020	26,261.87	1,150.12	27,411.99	685,023.55
33	10/11/2020	26,294.83	1,117.16	27,411.99	664,608.51
34	10/12/2020	26,328.12	1,083.87	27,411.99	643,984.95
35	10/01/2021	26,361.76	1,050.23	27,411.99	623,150.73
36	10/02/2021	26,395.74	1,016.25	27,411.99	602,103.70
37	10/03/2021	26,430.06	981.93	27,411.99	580,841.70
38	10/04/2021	26,464.73	947.26	27,411.99	559,362.53
39	10/05/2021	26,499.76	912.23	27,411.99	537,663.97
40	10/06/2021	26,535.15	876.84	27,411.99	515,743.77

2 / 4

alBaraka

Agence : El-Oued
Cité El-Asnam El-Oued

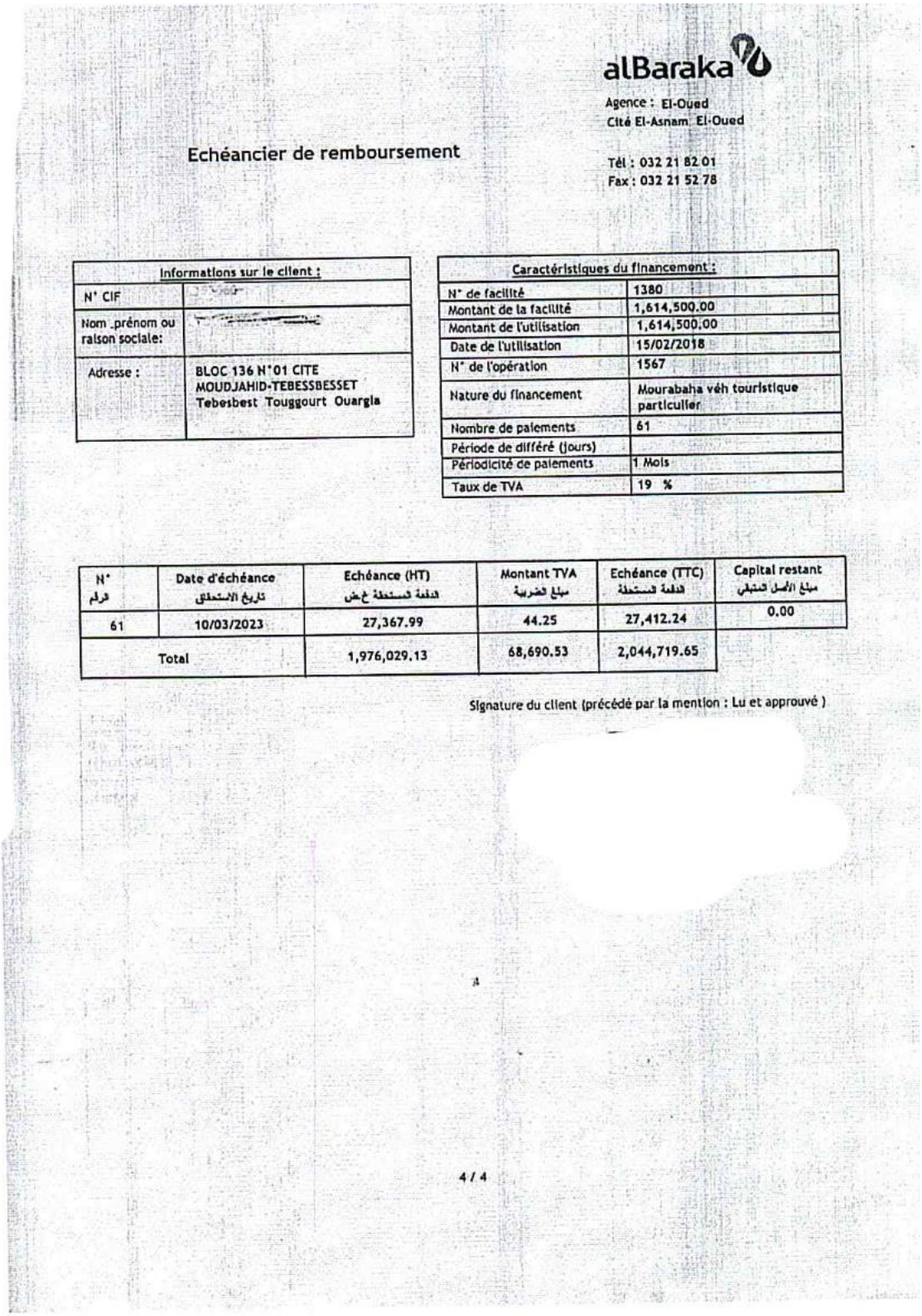
Tél : 032 21 82 01
Fax : 032 21 52 78

Echéancier de remboursement

Informations sur le client :	
N° CIF	[illegible]
Nom ,prénom ou raison sociale:	[illegible] NACEREDDINE
Adresse :	BLOC 136 N°01 CITE MOUDJAHID-TEBESSBESSET Tebesbest Touggourt Ouargla

Caractéristiques du financement :	
N° de facilité	1380
Montant de la facilité	1,614,500.00
Montant de l'utilisation	1,614,500.00
Date de l'utilisation	15/02/2018
N° de l'opération	1567
Nature du financement	Mourabaha véh touristique particulier
Nombre de paiements	61
Période de différé (jours)	
Périodicité de paiements	1 Mois
Taux de TVA	19 %

N° الرقم	Date d'échéance تاريخ الاستحقاق	Echéance (HT) قيمة مستحقة خ.ض	Montant TVA مبلغ الضريبة	Echéance (TTC) القيمة المستحقة	Capital restant مبلغ الأصل المتبقي
41	10/07/2021	26,570.90	841.09	27,411.99	493,599.67
42	10/08/2021	26,607.01	804.98	27,411.99	471,229.39
43	10/09/2021	26,643.49	768.50	27,411.99	448,630.62
44	10/10/2021	26,680.35	731.64	27,411.99	425,801.02
45	10/11/2021	26,717.58	694.41	27,411.99	402,738.23
46	10/12/2021	26,755.19	656.80	27,411.99	379,439.88
47	10/01/2022	26,793.19	618.80	27,411.99	355,903.55
48	10/02/2022	26,831.57	580.42	27,411.99	332,126.82
49	10/03/2022	26,870.35	541.64	27,411.99	308,107.23
50	10/04/2022	26,909.52	502.47	27,411.99	283,842.30
51	10/05/2022	26,949.09	462.90	27,411.99	259,329.52
52	10/06/2022	26,989.07	422.92	27,411.99	234,566.36
53	10/07/2022	27,029.45	382.54	27,411.99	209,550.27
54	10/08/2022	27,070.25	341.74	27,411.99	184,278.66
55	10/09/2022	27,111.46	300.53	27,411.99	158,748.93
56	10/10/2022	27,153.10	258.89	27,411.99	132,958.42
57	10/11/2022	27,195.16	216.83	27,411.99	106,904.49
58	10/12/2022	27,237.65	174.34	27,411.99	80,584.44
59	10/01/2023	27,280.57	131.42	27,411.99	53,995.55
60	10/02/2023	27,323.93	88.06	27,411.99	27,135.08



alBaraka

Agence : El-Oued
Cité El-Asnam El-Oued

Tél : 032 21 82 01
Fax : 032 21 52 78

Echéancier de remboursement

Informations sur le client :	
N° CIF	
Nom ,prénom ou raison sociale:	
Adresse :	BLOC 136 N°01 CITE MOUDJAHID-TEBESSBESSET Tebesbest Touggourt Ouargla

Caractéristiques du financement :	
N° de facilité	1380
Montant de la facilité	1,614,500.00
Montant de l'utilisation	1,614,500.00
Date de l'utilisation	15/02/2018
N° de l'opération	1567
Nature du financement	Mourabaha véh touristique particulier
Nombre de paiements	61
Période de différé (jours)	
Périodicité de paiements	1 Mois
Taux de TVA	19 %

N° الرقم	Date d'échéance تاريخ الاستحقاق	Echéance (HT) الدفعة المستحقة خ.ض	Montant TVA مبلغ الضريبة	Echéance (TTC) الدفعة المستحقة	Capital restant مبلغ الأصل المتبقي
61	10/03/2023	27,367.99	44.25	27,412.24	0.00
Total		1,976,029.13	68,690.53	2,044,719.65	

Signature du client (précédé par la mention : Lu et approuvé)

4 / 4

الملحق رقم (07): عقد توكيل

عقد توكيل

بين :

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

ويشار إليه فيما يلي البنك

والسيد: [illegible]

العنوان : تقرت

ويشار إليه فيما يلي العميل

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

المادة الأولى :

1- يوكل الطرف الأول بموجب هذا العقد الطرف الثاني في التعاقد مع المورد نيابة عنه لشراء السلع و /او البضاعة محل الفاتورة الشكلية أو الفواتير المحررة بتاريخ 2017/12/25 تحت رقم 2017/12 المرفقة بهذا العقد التي تعد جزءا لا يتجز منه

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

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

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

المادة الثانية:

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

حرر يوم: 2017/12/27

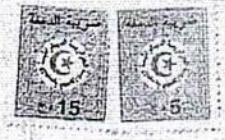
الطرف الأول

الطرف الثاني

الملحق رقم (08): عقد تمويل بالمرابحة الشروط العامة

عقـــــــــــــــــــــــــد تـــــــــمـــــــــــويل بالمـــــــــــــــــــــــــرابحة

الشروط العامة



بين:

بنك البركة الجزائر شركة مساهمة رأسمالها 15,000,000,000.00 الكائن مقرها الاجتماعي حي بوتلجة هويدف فيلا رقم 01 ، بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 0014294/B/00

على هذا العقد السيد GHENDIR AOUN TAHAR بصفته مدير وكالة الوادي

من جـــــــــــــــــــهة و يشار إليها فيما يلي بالبنك

والسيد/الشركة .....

والكائن مقره(ها) الاجتماعي ب BLOC 136 N°01 CITE MOUDJAHID-TEBESSBESSET Tebesbest Touggourt Ouargla

وبنوب عنها في الإمضاء السيد بصفته

من جـــهة أخـــرى و يشار إليه فيما يلي "بالعميل"

تـــــمهيد :

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

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

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

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

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

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

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

فقد تم الاتفاق على ما يلي:

المادة الأولى : الموضوع

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

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

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

1/7

المادة الثـــانية : استعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن السلع و /أو البضاعة للمورد و كذا كافة المصاريف التي يوافق على تحملها في حدود المبلغ المذكور في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد، و هذا بعد تسلم الوثائق الخاصة بها عقود، فواتير ، وثائق شحن، مستند تسليم وثائق جمركية 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 المرابحة كما هو مبين في الفقرة أعلاه طبقا للاقساط المذكورة في الأمر/الأوامر بالشراء المرفق(ة) بهذا العقد و الذي التي يعتبر/ تعتبر جزءا لا يتجزأ منه

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

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

المادة الرابعة : التزامات العميل

يلتزم العميل بموجب هذا العقد بأن:

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

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

يسمح العميل للبنك أن يحل محله في تحصيل كل الشيكات و الأوراق التجارية الأخرى المسلمة للبنك لغاية التحصيل، الا أن العميل يظل مدينا بمبلغ التمويل و مسؤولا 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

المادة السادسة : غرامات التأخير

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

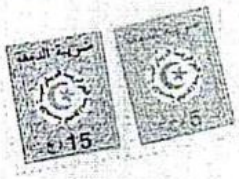
لتحصيل دينه .

المادة السابعة : تأمين السلع

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

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

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



حالة عدم احترام العميل لأي شرط من شروط هذا العقد و خاصة في الحالات التالية :

في حالة عدم دفع إيرادات البيع للبنك، و /او عدم الوفاء في الموعد بأحد الالتزامات المكتتبة بموجب هذا العقد.

في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط المرابحة عند الاستحقاق.

بالنسبة للتجار والمهنيين 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 اخر أو أي دائن أخر

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

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

في حالة ما إذا كان العميل محل متابعة قضائية من شأنها إعاقة تسديده لثمن المرابحة المشار إليه أعلاه

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

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

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

و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون .

المادة التاسعة: الضمانات

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

المادة العاشرة: المصاريف والحقوق

اتفق الطرفان على أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الاتعاب بما فيها أتعاب الموثقين و المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمزاد ومصاريف تقييم الضمانات العينية المخصصة او المقترحة 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 باقتطاعها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك دون الحاجة إلى إذن مسبق منه

نظرا من أجل صفة إمضاء
2018 فيفري 20

المادة الحادية عشر: المرفقات

تعتبر مرفقات العقد و أي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابيا جزءا لا يتجزأ

المادة الثانية عشر : الموطن

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

المادة الثالثة عشر : حل النزاعات

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

المادة الرابعة عشر: عدد النسخ وتاريخ السريان

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

حرر ب El oued في 19 فيفري 2018

البنك
بن عليه الطاهر
نائب مدير الوكالة

العميل

البركة
albaraka
304
AGENCE EL-OUED
BANQUE AL BARAKA

الملحق رقم (09): امر بالشراء

أمـــــــر بالشـــــراء

رقـــم : 2017

إلى بنك البركة الجزائري

الاسم و اللقب: [illegible]
العنوان : - [illegible]

طبقا لطلب التمويل بالمرابحة المرفق .

يشرفني أن أطلب منكم شراء السلع و /أو البضاعة المبينة كمياتها ومواصفاتها و أسعارها في الفاتورة الأولية المحررة بتاريخ 2017/12/25 تحت رقم 2017/12 المرفقة بهذا الأمر

ألتزم صراحة و بدون رجعة أن أشتري هذه السلع و /أو البضاعة من البنك بعد تسلمها بمبلغ العقد أو الفاتورة المذكورة أعلاه ، مضاف إليه المصاريف والنفقات و الحقوق والملحقات الأخرى التي تحملها البنك زائد هامش ربح 402772,95 دج خارج الضريبة.

كما أتعهد بأن أسدد للبنك مبلغ المرابحة كما حدد أعلاه في مدة أقصاها 60 شهرا ابتداء من تاريخ الدفع للمورد.

كما أتعهد بدفع قيمة 400000.00دج من مبلغ المرابحة كدفعة ضمان جدية تتحول الى عربون بعد توقيع عقد المرابحة.

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

حرر يوم.2017/12/27

نظرا من أجل صحة إمضاء
20 فيفري 2018

الملحق رقم (10): عقد تمويل بالمرابحة الشروط الخاصة

ملحق رقم (1)

عقد تمويل بالمرابحة

الشروط الخاصة

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 15.000.000.000.00 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11

المؤرخ في 26-08-2003 المتعلق بالنقد و القرض الكائن مقرها الاجتماعي حي بوثلجة هويدف ، فيلا رقم 01

بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 0014294/B/00 ينوب عنها في الإمضاء على

هذا العقد السيد GHENDIR AOUN TAHAR بصفته مدير وكالة الوادي

من جـــــــــــــــهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك"

بين:

والسيد/الشركة

و الكائن مقره(ها) الاجتماعي ب BLOC 136 N°01 CITE MOUDJAHID-TEBESSBESSET Tebesbest Touggourt Ouargla

و ينوب عنها في الإمضاء السيد بصفته

من جـــهة أخـــرى و يشار إليه فيما يلي "بالعميل"

خصوصيات التمويل

مبلغ شراء السلع (1) : 1,614,500.00 دج

هامش الربح (2) : 361,529.13 دج

ثمن بيع السلع (2+1) : 1,976,029.13 دج

بما فيه دفعة ضمان الجدية/ العربون : 400,000.00 دج

الثمن المقسط : 1,576,029.13 دج

مدة التسديد : 61 شهر

الشروط والضمانات الأخرى

الشروط و الضمانات الأخرى منصوص عليها في رخصة التمويل .

حرر ب El oued

2018 فيفري 19

6/7

البنـــــــــك

بن علي الطاهر

نائب مدير الوكالة