

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة ابن خلدون - تيارت

ميدان: علوم اقتصادية، تجارية وعلوم التسيير

شعبة: علوم التسيير

تخصص: إدارة مالية



كلية: العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم: علوم التسيير

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر

من إعداد الطلبة:

بشيخ آسيا

مسعود محمد

تحت عنوان:

تجربة المصرفية الإسلامية في البنوك العمومية الجزائرية

دراسة حالة البنك الوطني الجزائري BNA

نوقشت علنا أمام اللجنة المكونة من:

رئيسا

أستاذ محاضر - أ - جامعة ابن خلدون تيارت

أ. بن صوشة ثامر

مشرفا ومقررا

أستاذة محاضرة - أ - جامعة ابن خلدون تيارت

أ. بالعجين خالدية

مناقشا

أستاذ مساعد - ب - جامعة ابن خلدون تيارت

أ. خوجة بوعبد الله

السنة الجامعية: 2024/2023

إهداء

إلى أُمي الحبيبة، منبع الحب والحنان الذي لا ينضب، شكراً لكِ على كل لحظة من الدعم والتشجيع، وعلى كل كلمة حب وإلهام. أنتِ القوة التي دفعتني للمضي قدماً، والملاذ الذي أُلجأ إليه في كل الأوقات. دعائك واهتمامك هما النور الذي يرشدني في كل خطوة.

وإلى والدي العزيز، مثال الصبر والعطاء، شكراً لك على الإيمان بي وتحفيزي للوصول إلى أهدافي. كنت دائماً قدوتي ومعلمي، تعلمت منك قيمة الاجتهاد والعمل الدؤوب، وسأظل أستمد منك الإلهام في كل مراحل حياتي.

هذا العمل هو ثمرة جهودكم وتضحياتكم، ولكم أقدم هذا الإهداء تعبيراً عن حبي وامتناني العميقين.؛

محمد

إهداء

الحمد لله حبا وشكرا وامتنانا، ما كنت لأفعل هذا لولا فضل الله فالحمد لله على البدء والختام

ها أنا اليوم أهدي نجاحي وثمره جهدي، تخرجي إلى

من هو جزء من القلب والفؤاد إلى من أحمل اسمه بكل فخر وعزة وشرف، إلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم إلى أعظم وأعز رجل في الكون " أبي الغالي " أدامك الله ظلا لنا.

وراء كل رجل عظيم امرأة وأنا أقول وراء كل امرأة ناجحة أم عظيمة

إلى التي تعجز الكلمات عن وصفها إلى التي كانت النور في عتمتي إلى التي كان دعاؤها سر نجاحي إلى المضحية من أجلي ومن رافقتني في كل أوقاتي إلى تلك التي تعبت بدون مقابل وتحملت العناء من أجل إسعادي، يا حبا أهواه يا شمسا تشرق في أفقي، يا زهرة تفتحت لتروينا بعطر صفائها الزاكي، يا نبع الحنان، إلى أروع امرأة في الوجود، إلى معلمتي وسيدتي العظيمة " أمي الغالية " متعها الله بالصحة والعافية.

إلى جسر المحبة والعطاء إلى أمي الثانية إلى القلب الحنون " أختي "

إلى من شد الله بهم عضدي فكانوا خير معين إلى من رزقت بهم سندا لي إلى مصدر قوتي " إخوتي " حفظهم الله.

إلى زينة الحياة الدنيا، مصابيح البيت، فاللهم لا تطفى لهم نورا " لقمان، وائل، آلاء "

شكرا لكل من ساندني وساعدني على طوال رحلتي الدراسية

وفي الختام أسأل الله التوفيق والنجاح.

شكر

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم «من لا يشكر الناس لا يشكره الله»

عندما يكون العمل رائعا والعطاء مميزا وحين يكون الإبداع منهجا سيصبح الشكر واجبا والثناء لازما

أستاذتي المميّزة " بالعجين خالدية "

يسرني أن أتقدم بالشكر والتقدير لجهودك، شكرا بحجم عطائك، بحجم أثرك العظيم علينا، أسأل الله

تعالى أن يبارك في وجودك ويسدد على درب الخير خطاك.

كما نتقدم بالشكر لكل أساتذة كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير.

وبالأخص قسم علوم التسيير تخصص " إدارة مالية "

الفهرس

إهداء

شكر

الفهرس

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

أ..... مقدمة

الفصل الأول مفاهيم عامة حول الصيرفة الإسلامية

9..... تمهيد

10..... المبحث الأول: عموميات حول الصيرفة الإسلامية

10..... المطلب الأول: ماهية الصيرفة الإسلامية ونشأتها

11..... المطلب الثاني: سياسة التمويل في البنك الإسلامي مقارنة بالبنك التقليدي

13..... المطلب الثالث: أهداف وأهمية المصارف الإسلامية

15..... المبحث الثاني: المنتجات والخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية

15..... المطلب الأول: مجموعة الخدمات المصرفية وأهم المشاكل التي تواجهها المصارف الإسلامية

17..... المطلب الثاني: الاستثمار والتمويل في المصارف الإسلامية

28..... المطلب الثالث: النوافذ الإسلامية

30..... خلاصة

الفصل الثاني تجربة الصيرفة الإسلامية على مستوى البنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت 540

32..... تمهيد

33..... المبحث الأول: بطاقة تعريفية للبنك الوطني الجزائري

33..... المطلب الأول: نشأة وتقديم البنك الوطني الجزائري

35..... المطلب الثاني: إحصائيات عن البنك الوطني الجزائري إلى غاية 31 ديسمبر 2019

37..... المطلب الثالث: بطاقة تعريفية لوكالة تيارت 540 للبنك الوطني الجزائري

44..... المبحث الثاني: دراسة عقد المرابحة المصرفية على مستوى بنك BNA

44..... المطلب الأول: صيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء في بنك BNA

50..... المطلب الثاني: طلب الشراء

55	المطلب الثالث: عقد المراجعة.....
66	خلاصة
67	خاتمة.....
70	المصادر والمراجع

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
12	أهم الفروق الأساسية بين البنك الإسلامي والبنك الربوي من حيث سياسة التمويل	01-01
37	توزيع موظفي البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت	02-01

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
34	الهيكل التنظيمي المركزي للبنك الوطني الجزائري	02-01
37	توزيع موظفي البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت	02-02
38	الهيكل التنظيمي لوكالة تيارت 540 للبنك الوطني الجزائري	02-03
44	المراحل الأساسية وخطوات التنفيذ لعقد المرابحة المصرفية	02-04
45	شروط القبول	02-05
45	هامش ربح البنك	02-06
46	البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت	02-07
47	ترخيص بالاقطاع من حساب في CCP	02-08
48	التزام بالدفع من طرف البنك الممول	02-09
49	ترخيص بالاقطاع من حساب في BNA	02-10
50	وثيقة تثبت وصول الشيك للممول	02-11
51	الملف المطلوب من الزبون	02-12
53	طلب التمويل يمضى من طرف الزبون	02-13
55	التزام بالدفع من طرف البنك الممول	02-14
56	محاكاة	02-15
57	المنتجات المقبولة للتمويل	02-16
58	ترخيص بالاقطاع من حساب بنكي	02-17
61-60	العرض المقدم من البنك للزبون	02-18
62	authorization crem	02-19
63	إشعار بالقبول من طرف البنك للزبون	02-20
64	إشعار بالرفض من طرف البنك للزبون	02-20
65	الهيكل التنظيمي المركزي للبنك الوطني الجزائري	02-21

حقائق

تلعب البنوك التقليدية دورًا حيويًا في النظم الاقتصادية والمالية نظرًا لأهميتها في تمويل الأنشطة الاقتصادية والإسهام في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. تمثل عملية التمويل إحدى أهم الأدوات في الحياة الاقتصادية. ظهرت الصيرفة الإسلامية واستقرت في الدول الغربية خلال العصور الوسطى ثم انتقلت إلى الدول الإسلامية في أواخر القرن الماضي. ونتيجة لذلك، بدأ معظم المسلمين بالتعامل مع نظام الصيرفة الربوية، مما أدى بهم إلى طريق مسدود في مساهمهم التنموي ومشاكل معقدة. كل هذا جعل المفكرين المسلمين يقومون بتجارب من أجل إنشاء البنوك الإسلامية تقوم على مبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء في كل المعاملات. وهذا راجع إلى إنقاذ الناس من حمة الربا وتجنب غضب الله.

نظرًا للتطور السريع الذي شهدته الصيرفة الإسلامية وظهورها كبديل للبنوك التقليدية خاصة في البلدان الإسلامية، ونظرًا لدورها البارز في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فإنه تحتم على هذه البلدان إعادة التفكير في تطوير أنظمتها المصرفية لتجرب مع هذا النوع من التمويل، خاصة في ظل الظروف الصعبة التي تمر بها والأزمة المالية. حيث استطاعت المصارف الإسلامية خلال فترة قصيرة أن تشغل مكانة مهمة كطرف فاعل في الاقتصاد العالمي، خصوصًا بعد الأزمة المالية العالمية - أزمة القروض والرهن العقاري سنة 2008، التي عصفت باقتصاديات الدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء، وانهيار الأسواق المالية العالمية على إثرها زاد الاهتمام بالعمل المصرفي الإسلامي وبرز الكثير من المصارف الإسلامية كمؤسسات مالية داعمة للاستقرار المالي. كان من الطبيعي أن تلحظ المصارف التقليدية عربيًا وعالميًا هذا النجاح الذي ينمو على حساب تراجع حصتها من السوق المصرفي، لذا وجدت من الأفضل أن تتدخل هذا الميدان حفاظًا على عملائها الحاليين والحصول على شريحة من هذا السوق المتنامي. فقد أخذ هذا التحول عدة أشكال، فمنها من فضل البدء بمجرد نافذة إسلامية في مصرف تقليدي، فيما أنشئت مصارف أخرى نوافذ وفروع، في حين اختار فريق آخر إنشاء مصارف إسلامية متكاملة.

والجزائر، كغيرها من الدول الإسلامية، تشهد تجارب في مجال العمل المصرفي الإسلامي تُؤخذ الحلول بتصحيح الاختلالات الموجودة في النظام المالي، عقب استمرار تدهور أسعار البترول منذ سنة 2014 وجذب الكتلة النقدية الضخمة المتداولة خارج الدائرة البنكية الجزائرية. لذلك، سمحت السلطات الجزائرية للبنوك التقليدية بفتح نوافذ تقدم خدمات مصرفية إسلامية في نفس الوقت من خلال إصدار مجموعة من قواعد الشريعة الإسلامية والتصحيح أولها النظام رقم 18/02/ المؤرخ في 04/11/2018 الذي يتضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف مصارف المؤسسات المالية، والذي تم إلغائه بمقتضى النظام 2022 المؤرخ في 15/03/2020 والذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية

وقواعد ممارستها والذي يمثل الانطلاقة الفعلية للصيرفة الإسلامية في الجزائر من خلال السماح للمصارف التقليدية بإنشاء شبابيك الصيرفة الإسلامية ثم التعليمية.

الإشكالية:

استنادًا إلى ما سبق ذكره، يمكننا طرح الإشكالية التالية:

كيف هي تجربة الصيرفة الإسلامية على مستوى البنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت 540؟

الأسئلة الفرعية:

حتى يتيسر لنا الإلمام بجوانب هذا الموضوع والإجابة على الإشكالية الرئيسية، نطرح الأسئلة التالية:

- ما هي الصيرفة الإسلامية وما هي أهم أساليب التمويل المقدمة من خلالها؟
- ما هي الأسباب والدوافع التي جعلت البنوك التقليدية تفتح نوافذ مصرفية إسلامية؟
- هل ساهمت الشبابيك الإسلامية المفتوحة على مستوى البنك الوطني الجزائري في تفعيل نشاطها المصرفي؟

فرضيات الدراسة:

طرقنا في بحثنا هذا إلى عدة فرضيات للوصول إلى الإجابة على الإشكاليات المطروحة:

الفرضية الأولى: يتم قبول جميع الملفات التمويلية في البنك الوطني الجزائري.

الفرضية الثانية: العمل بالصيرفة الإسلامية يدخل ضمن توجيهات الحكومة لتطوير المنظومة المالية وتنويع منتجاتها وخدماتها.

أهداف الدراسة:

يمكن إجمال الأهداف المرغوبة من إجراء هذه الدراسة في النقاط التالية:

- التعرف على الصيرفة الإسلامية ومعرفة أساليب التمويل ومنتجات الصيرفة الإسلامية؛
- دراسة واقع وسبل تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر؛
- تسليط الضوء على موضوع الصيرفة الإسلامية كتوجه جديد اختاره الجزائريون.

أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية البحث في:

- المساهمة في التعريف ونشر مبادئ المالية الإسلامية؛
- حداثة الموضوع وأهميته في الساحة العالمية والمصرفية الجزائرية؛
- المساهمة في تنمية الوعي الثقافي بالمالية الإسلامية؛

– الأهمية التي يحظى بها هذا الموضوع في اقتصاديات الدول.

أسباب اختيار الموضوع:

إن اختيارنا لهذا الموضوع له مبرراته تتمثل في:

- ميول شخصي لتعلم أكثر في هذا المجال؛
- الفضول في المقارنة بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية؛
- المساهمة في تنمية الوعي الثقافي؛
- محاولة التعرف على أهم مستجدات الصيرفة الإسلامية.

حدود الدراسة:

يمكن تقسيم حدود البحث إلى:

- الحدود المكانية: قمنا بإجراء الدراسة الميدانية في البنك الوطني الجزائري لوكالة تيارت 540.
- الحدود الزمنية: تمثلت في الفترة المحددة من 2020 إلى 2023.

منهج الدراسة:

من أجل الوصول إلى أهداف مسطرة في بداية البحث، اقتضت طبيعة الدراسة استخدام عدة مناهج أبرزها:

• **المنهج الوصفي:** وهذا المنهج هو الأكثر استخدام خاصة في الفصل الأول نظرا لتتبع التعريفات الواردة في المصارف والنوافذ الإسلامية؛

• **المنهج التحليلي:** وذلك من خلال الاعتماد على الدراسة الميدانية من أجل ضبط الإطار النظري للدراسة للجانب التطبيقي لها من خلال دراسة حالة بنك الوطني الجزائري BNA تيارت 540.

صعوبات الدراسة:

- لا يزال هناك نقص في الوعي بمفهوم الصيرفة الإسلامية ومزاياها بين الجمهور الجزائري.
 - لا تزال مجموعة المنتجات والخدمات التي تقدمها النوافذ الإسلامية محدودة مقارنة بالبنوك التقليدية.
 - لا تزال هناك بعض المحددات القانونية والتنظيمية التي تعيق تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر.
- على الرغم من هذه التحديات، فإن تجربة الصيرفة الإسلامية في الجزائر واعدة. مع زيادة الوعي بمفهوم الصيرفة الإسلامية وتطوير المنتجات والخدمات، وتخفيف المحددات القانونية والتنظيمية، يمكن أن تلعب الصيرفة الإسلامية دورًا هامًا في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر.

الدراسات السابقة:

• دراسة الدكتور ميموني بلقاسم، وعبود ميلود وضمزمة سعاد، المعنونة بالصيرفة الإسلامية في الجزائر بين الواقع والمأمول، مجلة آفاق للبحوث والدراسات، ع، 2م، 2 جوان، 2018 جامعة أدرار، الجزائر، حيث عالجت الإشكالية التالية: ما هو واقع وآفاق الصيرفة الإسلامية في الجزائر؟ واختص موضوع هذه الدراسة في توضيح أهم الأهداف التالية:

– معرفة مفهوم المصارف الإسلامية وأسسها وصيغ التمويل المصرفي ودراسة واقع الصيرفة الإسلامية في الجزائر.

– وتوصلت إلى النتائج التالية:

- تعتبر الصيرفة الإسلامية في الجزائر ضعيفة مقارنة بالدول المغاربية والعربية؛
- تستحوذ المصارف الإسلامية في الجزائر على 2% من السوق المصرفية الجزائرية،
- غياب الإطار القانوني المنظم لعمل المصارف الإسلامية.

• دراسة الدكتور منير خطوي، مبارك لسلوس، النوافذ الإسلامية في البنوك العمومية الجزائرية بين التحديات ومتطلبات النجاح، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، المجلد، 13 العدد 2، 2020، جامعة غرداية، الجزائر، والتي عالجت الإشكالية التالية: ماهي أهم متطلبات نجاح النوافذ الإسلامية في البنوك العمومية الجزائرية من وجهة نظر الموظفين؟ واختص موضوع هذه الدراسة في توضيح بعض الأهداف التالية:

– التعرف على المفاهيم الأساسية للصيرفة الإسلامية.

– عرض واقع الصيرفة الإسلامية في الجزائر.

– محاولة التعرف على متطلبات الضرورية لتفعيل الصيرفة الإسلامية. في الجزائر مع اقتراح نموذج لذلك.

– عرض أهم التحديات والمعوقات التي تواجه نجاح عملية النوافذ الإسلامية في الجزائر.

وتوصلت إلى بعض النتائج أهمها:

– يقتصر نشاط النوافذ الإسلامية على بعض البنوك التقليدية الخاصة العاملة بالجزائر، في انتظار التحول الفعلي لثلاثة بنوك عمومية للعمل المصرفي الإسلامي عبر نوافذها الإسلامية بعد صدور النظام 18 02- المتعلق بالصيرفة التشاركية؛

– يعتبر النظام 18 02 المتعلق بالصيرفة التشاركية خطوة إيجابية للتأطير القانوني للعمل المصرفي الإسلامي في الجزائر، لكنه يبقى غير كاف؛

- استقلالية هيئة الرقابة الشرعية عن إدارة البنك يزيد من ثقة العملاء حول مصداقية عمل النواذ الإسلامية يقتضي فتح النواذ الإسلامية في البنوك التقليدية تعديل عقد تأسيس البنك أو قانون إنشائه بما يتوافق مع طبيعة عمل هذه النواذ وفق تنظيم إداري مؤهل؛
- يساهم توفر الإطار القانوني الشرعي والإداري في نجاح النواذ الإسلامية بالبنوك التقليدية
- هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين توافر المتطلبات القانونية، الشرعية الإدارية والتنظيمية ونجاح النواذ الإسلامية في البنوك العمومية محل الدراسة من وجهة نظر موظفيها؛
- يوجد تباين واختلاف حول الآليات الضرورية لنجاح النواذ الإسلامية في البنوك العمومية الجزائرية محل الدراسة.

أما دراستنا الحالية: تجربة الصيرفة الإسلامية في البنوك العمومية الجزائرية - دراسة حالة البنك

الوطني الجزائري BNA

- الجديد في الدراسة:
 - تحليل تجربة الصيرفة الإسلامية في وكالة محددة (تيارت 540) من البنك الوطني الجزائري، مما يضيف بُعدًا عمليًا وميدانيًا للدراسة.
 - دراسة عقد المرابحة المصرفية وتفاصيل تطبيقه في البنك الوطني الجزائري، مع التركيز على كيفية تنفيذ وتطبيق هذا العقد في الواقع.
 - تسليط الضوء على التحديات والعقبات التي تواجه تطبيق الصيرفة الإسلامية وكيفية التغلب عليها، مما يساهم في تحسين الفهم العملي لتطبيقات الصيرفة الإسلامية في الجزائر.
- تتميز الدراسة الحالية بتركيزها على الجانب العملي والتطبيقي للصيرفة الإسلامية في الجزائر من خلال دراسة حالة محددة، مما يضيف قيمة عملية وفهمًا أفضل لكيفية تطبيق مبادئ الصيرفة الإسلامية في الواقع الجزائري، وهذا يعد إضافة جديدة مقارنة بالدراسات السابقة التي ركزت على الجوانب النظرية والإطار القانوني.

هيكل البحث:

قسنا الدراسة إلى فصلين رئيسيين، حيث يركز الفصل الأول على مفاهيم عامة حول الصيرفة الإسلامية، حيث يتناول في المبحث الأول عموميات الصيرفة الإسلامية، أما المبحث الثاني يستعرض المنتجات والخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية مثل: المرابحة، المضاربة، المشاركة، والإجارة، بالإضافة إلى الخدمات المصرفية الأخرى كالخدمات التمويلية وحسابات التوفير.

أما الفصل الثاني يتناول تجربة الصيرفة الإسلامية على مستوى البنك الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت 540. المبحث الأول يقدم بطاقة تعريفية للبنك الوطني الجزائري، وفي المبحث الثاني يدرس عقد المرابحة

المصرفية في بنك BNA، بدءًا من تعريف المربحة المصرفية وشروطها، مرورًا بألية عملها وحالات دراسية واقعية، وصولًا إلى التحديات التي تواجه تطبيقها وكيفية التغلب عليها، مع تقييم الأداء ومدى فعالية عقود المربحة في تحقيق الأهداف المرجوة.

الفصل الأول

مفاهيم عامة حول الصيرفة الإسلامية

تمهيد

- البنك الوطني الجزائري (BNA) هو أحد أكبر البنوك في الجزائر ويُعد من أقدم البنوك في البلاد أيضًا. تأسس البنك الوطني الجزائري في عام 1966 وهو بنك حكومي يتمتع بدعم وتوجيه من الحكومة الجزائرية. يوفر البنك العديد من الخدمات المصرفية للعملاء الفرديين والشركات على حد سواء. أما بالنسبة للصيرفة الإسلامية، فهي نوع من الخدمات المصرفية تتبع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية. تهدف الصيرفة الإسلامية إلى توفير خدمات مالية بطرق تتفق مع القيم والمبادئ الإسلامية، مثل تجنب الربا والمخاطر الغير مشروعة وتشجيع الاستثمار الإنتاجي والتعاون بين الأفراد والشركات. يُعد دمج القيم الإسلامية في الصيرفة مبادرة مهمة في العديد من البلدان حيث يسعى البعض للالتزام بمبادئ وأخلاقيات الدين في جوانب حياتهم المالية. وسيتم تناول هذا الفصل من خلال مبحثين:
- المبحث الأول: عموميات حول الصيرفة الإسلامية.
 - المبحث الثاني: المنتجات والخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية.

المبحث الأول: عموميات حول الصيرفة الإسلامية

تمثل الصيرفة الإسلامية بديلاً للصيرفة التقليدية التي تعتمد على الفوائد الربوية، التي يعتبرها الإسلام غير مشروعة، فهي نظام مالي يستند إلى مبادئ شرعية إسلامية وأخلاقيات دينية، ويهدف إلى تقديم خدمات مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

المطلب الأول: ماهية الصيرفة الإسلامية ونشأتها

أولاً: ماهية المصارف الإسلامية

تمثل المصارف الإسلامية التطبيق العملي لفكرة المصرفية الإسلامية، ويمكن بلورة ماهيتها من خلال التعريف بالمصرف الإسلامي، والذي عرف على أنه: (مؤسسة نقدية مالية تعمل على جذب الموارد النقدية من أفراد المجتمع وتوظيفها توظيفاً فعالاً يكفل تعظيمها ونموها في إطار القواعد المتفق عليها وأحكام الشريعة الإسلامية وبما يخدم شعوب الأمة ويعمل على تنمية اقتصاداتها).¹

في حين عرفته لجنة خبراء التنظيم في المصارف الإسلامية بأنه (مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع، ووضع المال في المسار الإسلامي).²

وقد عرفه مدير تنفيذي لأحد المصارف الإسلامية بأنه (مصرف متعدد الأغراض، يقدم خدمات البنوك التقليدية وبنوك الاستثمار والبنوك المتخصصة، وهو بهذا مؤسسة اقتصادية ومالية واستثمارية وتنموية واجتماعية تتباعد عن الخدمات والسلع المحرمة، وهو حلقة من حلقات الاقتصاد الإسلامي).³

كما عرف المصرف الإسلامي بأنه (كيان ووعاء يمتزج فيه فكر استثماري واقتصادي سليم ومال يبحث عن ربح حلال لتخرج منه قنوات تجسد الأسس الجوهرية للاقتصاد الإسلامي وتنقل مبادئ من النظرية إلى التطبيق ومن التطور إلى الواقع الملموس لجذب رأس المال للتعامل به).⁴

يتضح مما سبق إن هنالك اتفاقاً على أن المصارف الإسلامية تقوم على أسس وقواعد الشريعة الإسلامية ومبادئها وعدم تعاملها بالفائدة (الربا) أخذاً وعطاءً وبالشكل الذي تخدم من خلالها أعمالها ونشاطاتها المختلفة.⁵

¹ حيدر يونس الموسى، المصارف الإسلامية أداءها المالي وأثارها في سوق الأوراق المالية، ص 27.

² نوري عبد الرسول الخاقاني، المصرفية الإسلامية الأسس النظرية وإشكاليات التطبيق، 173.

³ المرجع نفسه، 174.

⁴ مصطفى ناطق صالح مطلوب، المصارف الإسلامية: دراسة قانونية في أهم المستجدات الحديثة، ص 32.

⁵ حيدر يونس الموسى، المصارف الإسلامية أداءها المالي وأثارها في سوق الأوراق المالية، ص 28.

ثانياً: نشأة البنوك الإسلامية وتطورها

إن المحاولات الجادة في العصر الحديث للتخلص من المعاملات المصرفية الربوية وإقامة مصارف تقوم بالخدمات والأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية بدأت عام 1963م عندما تم إنشاء بنوك الادخار المحلية بإقليم الدقهلية في مصر على يد الدكتور أحمد عبد العزيز النجار، حيث كانت بمثابة صناديق ادخار توفير لصغار الفلاحين.

ثم تم إنشاء بنك ناصر الاجتماعي عام 1971م بالقاهرة وعمل في مجال جمع وصرف الزكاة والقرض الحسن، ثم كانت محاولة مماثلة في باكستان، ثم البنك الإسلامي للتنمية بالسعودية عام 1974م، فبيت التمويل الكويتي عام 1977م ثم الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار عام 1978م فالبنك العربي الإسلامي الدولي عام 1997م.¹

المطلب الثاني: سياسة التمويل في البنك الإسلامي مقارنة بالبنك التقليدي

تختلف الأسس التي يعتمدها البنك الإسلامي في رسم سياسته التمويلية عن تلك التي يعتمدها البنك التقليدي. فالبنوك التقليدية ترسم سياستها التمويلية باتجاه واحد فقط يقوم على الإقراض بفائدة بغض النظر عن الأسماء سواء سميت بالقرض المتناقص أو بالجاري المدين أو بالتسهيلات الدائمة... الخ فعمل البنك التقليدي (الربوي) يقوم اساساً على الاتجار بالنقود.

أما البنوك الإسلامية فترسم سياستها التمويلية في عدة اتجاهات بحيث تبقى ملتزمة بأحكام الشريعة الإسلامية مهما كان الاتجاه الذي سارت فيه. فالتمويل في المصارف الإسلامية سيأخذ شكل مشاركة أو مضاربة أو بيع ضمن أحكام الشريعة الإسلامية.

هذا ويمكن تلخيص أهم الفروق بين البنك الإسلامي والبنك التقليدي (الربوي) في مجال سياسة التمويل بما يلي² :

¹ محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، ص 113.

² حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو صقري، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية، 2012، ص 18.

الجدول رقم (01-01): أهم الفروق الأساسية بين البنك الإسلامي والبنك الربوي من حيث سياسة التمويل

وجه الاختلاف	البنك الإسلامي	البنك الربوي
وظيفة المال في البنك	الاستثمار وليس الإيجار (استثمر ولا تؤجر) (المال لا يولد المال) لا متاجره على المال	الإيجار (تأجير النقود) (المال يولد المال) (المتاجرة على الملكية)
أخذ وإعطاء الفائدة (الربا)	محرم	أساسي
مدة السداد	ترتبط بحياة المشروع مع عدم أخذ فائدة عند التأخر في التسديد	قصيرة غالبا مع أخذ فائدة ربوية عند التأخر في التسديد
عدم الوفاء بتسديد القرض	الإعفاء في حالة الإعسار) في القرض الحسن) مع عدم الارهاق والتعسف في التحصيل	غير مسموح به مع إجراءات غير إنسانية في حالة العجز عن التسديد
هدف التمويل	هدف البنك الإسلامي في المقام الأول تنمية المجتمع الإسلامي واستثمار أمواله بطريقة شرعية تحقق أهداف المجتمع ثم يأتي الربح في المرحلة الثانية	الربح في المقام الأول
الفئات المستفيدة من التمويل	جميع الأفراد باختلاف طبقاتهم	الأغنياء والقادرون ماليا فقط
تمويل الاحتكارات	محظور قطعيا	وارد
المعيار الأساسي في اختيار المشروع	المعايير الشرعية أولا ثم المعايير الأخرى بشرط عدم تعارضها مع المعيار الشرعي	الربح فقط
المشاركة مع العميل أو صاحب رأس المال	أساسية	غير ضرورية
شرعية المشروعات الاستثمارية عند الموافقة على التمويل	أساسية	غير ضرورية
تقاسم نتائج الاستثمار	المشاركة في الربح والخسارة	(ضمان الربح) الفائدة
الضمانات	إيجابية (كفاءة المشروع موضوع الاستثمار) + ضمانات أخرى	سلبية في الأساس (قانونية)

شخصية+ كفاءة) المشروع بالدرجة الثانية	بالدرجة الثانية (قانونية) شخصيه مادية	
--	---------------------------------------	--

المصدر: حسين محمد سمحان، وآخرون، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية 2012 ص19

المطلب الثالث: أهداف وأهمية المصارف الإسلامية

1. أهداف النظام المصرفي الإسلامي:

إن النظام المصرفي الإسلامي جزءا من النظام الاقتصادي الإسلامي فإنه يسعى جنبا إلى جنب مع النظم الاقتصادية الأخرى كالنظام المالي والنظام التجاري وغيره إلى تحقيق أهداف النظام الاقتصادي المتمثلة في السعي نحو تحقيق مجتمع الكفاية والأمن المؤدي إلى تحقيق مظاهر العبودية لله تعالى. وهو يسعى إلى ذلك من خلال الأدوات والآليات التي تمتلكها البنوك الإسلامية من تمويل واستثمار ولعل من أهم أهداف النظام المصرفي الإسلامي على وجه العموم:

1. الهدف التنموي:

يساهم النظام الإسلامي بفعالية في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال الضوابط العامة للنقود وتخصيص الموارد في اطار المعايير الشرعية. ذلك أن طبيعة عمل هذا النظام تقتضي تحول رأس المال وفوائده إلى رأس مال منتج من خلال نظام المشاركة على سبيل المثال الذي يعمل على القضاء على تضارب المصالح بين رأس المال والإنتاج والحد من الموارد الاقتصادية والبشرية المعطلة.

2.1 الهدف الاجتماعي:

حيث يعمل النظام المصرفي في الإسلام على تحقيق العدالة في توزيع الدخل من خلال ربط القيم التبادلية للسلع والخدمات واعتبار النقود وسيله دفع لا سلعه ومن خلال تحمل المخاطرة للاستثمار من قبل صاحب المال مقابل مخاطرة العامل بأجره من الإنتاج وبالتالي تحقق المساواة بين الذي يملك ولا يعمل والذي يعمل ولا يملك فاذا تحقق الربح اقتسماه واذا حدثت الخسارة وقعت عليهما معا الأول بماله والثاني بجهده ووقته وذلك بعكس النظام الربوي الذي يحقق الربح لصاحب المال بشكل ثابت محدد سلفا بغض النظر عن نتيجة الأعمال.

3.1. محاربه التضخم:

الذي يعني انخفاض القيمة الشرائية للنقود نتيجة لارتفاع أسعار السلع والخدمات ولعل طبيعة عمل النظام المصرفي الإسلامي الخالي من سعر الفائدة تقلل من تأثير التضخم في الاقتصاد

الإسلامي وتجعله أكثر استقرازا مقارنة بالاقصادات الرأسمالية التي يعتبر فيها سعر الفائدة من أهم عوامل الاستقرار¹.

2. أهمية المصارف الإسلامية

أوجدت المصارف الإسلامية نوعا من التعامل المصرفي لم يكن موجودا قبل ذلك في القطاع المصرفي التقليدي. فقط أدخلت المصارف الإسلامية أسسا للتعامل بين المصرف والمتعامل تعتمد على المشاركة في الأرباح والخسائر بالإضافة إلى المشاركة في الجهد من قبل المصرف والمتعامل بدلا من أسس التعامل التقليدي القائم على مبدأ المديونية (المدين الدائن) وتقديم الأموال فقط دون المشاركة في العمل. كما أوجدت المصارف الإسلامية أنظمة للتعامل الاستثماري في جميع القطاعات الاقتصادية وهي صيغ الاستثمار الإسلامية (المرابحة المشاركة المضاربة) الإستصناع (التأجير...) إلى غير ذلك من أنواع صيغ الاستثمار التي تصلح للاستخدام في الأنشطة كافة.

وترجع أهمية وجود المصارف الإسلامية إلى ما يلي:

– تلبية رغبة المجتمعات الإسلامية في إيجاد قنوات للتعامل المصرفي بعيدا عن استخدام أسعار الفائدة.

– إيجاد مجال لتطبيق فقه المعاملات في الأنشطة المصرفية.

– تعد المصارف الإسلامية التطبيق العملي لأسس الاقتصاد الإسلامي².

¹ محمد محمود العرجوني، البنوك الإسلامية أحكامها، مبادئها، تطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان الطبعة الثانية، 2010، ص ص 103-104.

² حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية، مدخل حديث، دار وائل للنشر والتوزيع الأردن، عمان، الطبعة الأولى، 2010، ص 120.

المبحث الثاني: المنتجات والخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية

تقوم المصارف الإسلامية بجميع الأعمال والخدمات والأنشطة المصرفية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية .

المطلب الأول: مجموعة الخدمات المصرفية وأهم المشاكل التي تواجهها المصارف الإسلامية.

مجموعة الخدمات المصرفية:

تعرف الخدمات المصرفية بأنها الخدمات التي تقوم بها المصارف عادة بهدف الربح أساسا وتتجدد هذه الخدمات في الأنشطة الخدمية التي يقدمها المصرف لعملائه من أجل تسيير وتسهيل المعاملات الاقتصادية بهدف كسب العملاء وتوسيع نطاق التعامل المصرفي.

ومن أهم هذه الخدمات :

أولا: قبول الحسابات (الودائع) المصرفية :

تعرف الوديعة المصرفية بأنها الأموال التي يعهد بها الأفراد أو الهيئات إلى المصرف، على أن يتعهد المصرف برد مساو لها إليهم، أو نفسها لدى الطلب أو بالشروط المتفق عليها.

وتنقسم الحسابات المصرفية إلى الأقسام التالية :

1. الحسابات الجارية (الودائع تحت الطلب)
2. الحساب الاستثماري المشترك.
3. الحساب الاستثمار المخصص.

ثانيا: التحويلات المصرفية.

يقصد بالتحويلات المصرفية عملية نقل النقود أو أرصدة الحسابات من حساب إلى آخر أو من مصرف إلى آخر أو من بلد إلى بلد وما سيتتبع ذلك من تحويل العملة المحلية إلى عملة أجنبية أو تحويل عمله أجنبية إلى عملة أجنبية أخرى.

وتنقسم التحويلات إلى نوعين رئيسيين هما :التحويل الداخلي والتحويل الخارجي وعائد المصرف من عملية التحويل الداخلي تكون محصورة في عمولته ومصاريف التليفون أو البرق أو البريد وأجره تحويل المبلغ المرسل أما التحويل الخارجي فهو الذي يتم فيه التحويل إضافة إلى الصورة السابقة بإحدى الصورتين :خطاب الاعتماد والشبكات السياحية وتتخذ التحويلات الداخلية حكم الوكالة والوكالة جائزة.

شرعا بأجر أو بدون أجر وفي حالة التحويلات الخارجية فإن المصرف يستحق عمولته مضافا إليها المصاريف التي تحملها وفرق سعر الصرف بشرط أن يتم التقابل في مجلس العقد ويمكن أن يتم التقابض عن طريق القيود المحاسبية.

ثالثا: تحصيل الأوراق التجارية وخصمها.

الأوراق التجارية هي صكوك ليس لها خصائص النقود ومع ذلك فقد جرى قبولها كادت وفاء بدلا من النقود لأنها تمثل حقا نقديا ثابتا يستحق الدفع بعد الاطلاع أو بعد أجل قصير وأنواعها الشيك والكمبيالة والسند الأذني.

أما خصم الأوراق التجارية فهي عملية مصرفية يقوم بموجبها حامل الورقة التجارية بنقل ملكيتها عن طريق التظهير الى المصرف قبل موعد الاستحقاق مقابل حصوله على قيمتها خصوما منها مبلغ معين ولا يجوز للمصرف الاسلامي خصم الكمبيالات كما تفعل المصارف التقليدية لأن هذا من قبيل الربا المحرم شرعا.

رابعا: الاكتتاب وحفظ الأوراق المالية .

تلجأ الشركات المساهمة قبل تأسيسها إلى المصارف كي تدير لها عملية الاكتتاب أو طرح اسهمها على الجمهور وذلك بهدف الترويج والدعاية والإعلان عن هذه الشركات وحرصا من الشركات نفسها على كسب عملاء هذه المصارف فضلا عن تسهيل اجراء الاكتتاب لدى الجمهور.

كما تقوم وحدات الأوراق المالية في المصارف بحبر هذه الأوراق مقابل أجر معين. والتكليف الشرعي لهذه الأعمال هو عقد الإجارة وهو جائز شرعا ويحصل المصرف مقابل أداء هذه الخدمة على أجر أو عمولة وهذا جائز شرعا اذا كان نشاط الشركة مشروعاً.

خامسا: بيع وشراء الأوراق المالية.

قد تتوسط المصارف في بيع وشراء الأوراق المالية ولما كانت الدراسة تنصب على المصارف الإسلامية فان بيع وشراء الأسهم جائز شرعا بينما تمتنع المصارف الإسلامية عن التوسط في بيع وشراء السندات ويحكم قيام المصرف بهذه الخدمات عقد الوكالة ويحصل المصرف مقابل ذلك

على أجل (سمرة) وهي جائزة شرعا.

سادسا: بيع وشراء العملات الأجنبية.

تقوم المصارف الإسلامية بعملية شراء وبيع العملات الأجنبية من أجل توفير قدر كاف منها لمواجهة حاجة العملاء بهدف الحصول على ربح (سمرة او عمولة) وهي جائزة شرعا بشرط التقابض سواء كان يدا بيد أو بالقيد الدفترى .

سابعا: تأجير الصناديق الحديدية.

يقوم المصرف رغبة منه في خدمة عملائه وجذب ثقتهم بإعداد خزائن حديدية لحفظ الوثائق الهامة والمستندات السرية والأشياء الثمينة والنقود ويكون لكل خزانة مفتاحان يسلم أحدهما للعميل

ويحفظ الآخر لدى إدارة المصرف بعد وضعه في مظروف من القماش ويقسم بالشمع الأحمر ويوقع العميل على أطرافه الأربعة ولا يستعمل إلا في حالة ضياع مفتاح العميل والعائد منها هو أجر¹.

المطلب الثاني: الاستثمار والتمويل في المصارف الإسلامية.

الاستثمار

توظيف الأموال وفقا للضوابط والأسس والمقاصد الشرعية والاقتصادية الإسلامية بهدف المحافظة على المال وتنميته وتحقيق مهمة الخلافة في الأرض.

صيغ عقود الاستثمار

أولاً: المضاربة

تعريف المضاربة

المضاربة لغة: على وزن المفاعلة وهي اسم مشتق من الضرب في الأرض بمعنى السفر.

المضاربة اصطلاحاً: اتفق الفقهاء في تعريفاتهم للمضاربة على مضمون واحد من تعريفات الحنفية عقد

شركة في الربح بمال من جانب وعمل من جانب.

مشروعيتها

المضاربة من صيغ المعاملات التي كانت معروفة لدى العرب في الجاهلية وعندما جاء الإسلام أقرها الرسول صلى الله عليه وسلم وأجمع على صحتها من بعده فقهاء الأمة.

روي أن النبي صلى الله عليه وسلم قال ثلاث فيهن بركة البيع إلى أجل والمقارضة وخط البر بالشعير

بالبیت لا للبيع.²

شروط توزيع الأرباح والخسائر

توزيع الأرباح المحققة من أهم شروط المضاربة هو أن تكون النسبة في الربح منسوبة إلى الربح المحقق فعليا عكس الربا تكون فيه نسبة الربح منسوبة إلى رأس المال ولا ربح إلا بعد سلامة رأس المال حيث جاء في النص عن مادة 22 الفقرة 01 و02 من التعلية 2020/03 ما يلي :

– يجب توزيع الأرباح المحققة حسب صيغة توزيع متفق عليها مسبقاً بين الأطراف ومحددة عند توقيع العقد.

¹ أحمد سليمان خصاونة، المصارف الإسلامية، مقررات لجنة بازل، تحديات العولمة، استراتيجية مواجهتها، جدارا للكتاب العالمي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2008، ص ص 71-76.

² د. أحمد صبحي العيادي، إدارة العميات المصرفية والرقابة عليها، دار الفكر ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، 2010، ص ص 128-129.

- يمكن للأطراف تعديل صيغة التوزيع في أي وقت باتفاق من الأطراف.
- يمكن أن توزع الأرباح على أساس حصة من الربح المحقق وليس على أساس مبلغ جزافي أو نسبة مئوية من رأس المال.
- تحمل الخسائر المحتملة جاء في نص المادة 22 الفقرة 03 و04 من التعلية 2020/03 ما يلي :
- يتحمل البنك أو المؤسسة المالية كل الخسائر المحتملة الناجمة عن نشاط المضاربة.
- في حال تعدد أرباب المال يتم تحملهم للخسائر بالتناسب مع حصصهم في رأس المال.
- يتحمل المقاول المسؤولية بصفة جزئية أو كلية في حال تجاوزه أو إهماله أو احتياله أو انتهاكه لشروط العقد.

أنواع عقد المضاربة

ميزت المادة 23 من التعلية رقم 20/03 بين شكلين من المضاربة وهما :

- أ_ **المضاربة المطلقة**: عرف المشرع المضاربة المطلقة عبر نص المادة 23 الفقرة 02 من التعلية رقم 20/03 المضاربة المطلقة هي تلك التي يفرض فيها البنك أو المؤسسة المالية المقاول بإدارة عمليات المضاربة دون أي قيد للمقاول الحرية في اختيار الاستثمارات التي يريد تحقيقها غير أنه يبقى مجبرا على السهر على مصلحة الطرفين وذلك لبلوغ هدف المضاربة.
- ب_ **المضاربة المقيدة**: أما بالنسبة للمضاربة المقيدة فعرفت المادة 23 الفقرة 03 من التعلية رقم 20/03 المضاربة المقيدة هي تلك التي يفرض فيها البنك أو المؤسسة المالية قيودا تتعلق بنشاط المقاول فيما يخص قطاع النشاط وكيفيات وشروط الاستثمار أو أي جانب آخر يراه مناسبا.

انقضاء شركه المضاربة

اشترطت المادة 02/22 من التعلية 2020/03 أن يكون عقد المضاربة متضمنا للكيفيات والشروط والقواعد المتعلقة بالمراجعة والتمديد والتصفيه عند الانقضاء في الحالات التالية:

- ينتهي عقد المضاربة بانتهاء مدة المشروع أو غرضه.
- ينتهي عقد المضاربة بهلاك رأس مالها.
- ينتهي عقد المضاربة بالفسخ عن طريق التراضي مثلا.¹

ثانيا: المشاركة

تعريف المشاركة لغة: توزيع الشيء بين اثنين فاكثر على جهة شيوخ أو هي اختلاط أو مخالطة الشريكين.

¹ بلقاسمي سمير، عمليات الصيرفة الإسلامية في الجزائر على ضوء نظام بنك الجزائر رقم 02/20، مجلة نور للدراسات الاقتصادية، مجلد 03، العدد 10، جوان 2020، ص 97.

المشاركة اصطلاحاً: هي عقد يلتزم بموجبه شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم في مشروع مالي بتقديم حصة من مال أو عمل لاستثمار ذلك المشروع واقتسام ما ينشأ عنه من غم أو غرم.

مشروعيتها

لقد ثبتت مشروعية المشاركة بالكتاب والسنة والإجماع قال تعالى: (فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي التُّلْتِ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصَىٰ بِهَا أَوْ دَيْنٍ غَيْرِ مُضَارٍّ وَصِيَّةً مِنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ خَلِيمٌ) [سورة النساء الآية 12]

شروطها

يفترض في صيغة المشاركة ما يلي:

- **شروط رأس المال** يشترط فيه :
 - أن يكون رأس المال نقدياً لا أن يكون من العروض إلا إذا جرى تقويمها بالنقود وقت المشاركة.
 - أن يكون رأس المال ديناً وأن يكون حاضراً عند بدء المعاملة.
 - **شروط توزيع الربح والخسارة** يتم توزيعهما كما يلي :
 - يوزع الربح كحصة شائعة بين الشركاء بحسب الاتفاق.
 - تقسم الخسارة حسب نسب ملكية رأس المال فقط ولا يجوز الاتفاق على تحميل الخسارة بنسب مختلفة على نسب المشاركة.
 - **شروط العمل** يشترط في العمل ما يلي:
 - أن يكون كل شريك أهلاً للتوكيل متمتعاً بالأهلية التي تمكنه من أن يكون أصيلاً عن نفسه ووكيلاً عن غيره من الشركاء.
 - أن تكون يد كل شريك يد أمانه في كل ما يخص أعمال وأموال الشراكة فلا يضمن ما أتلّف إلا حيث قصر أو تجاوز حدود الأمانة.¹

أنواع عقد المشاركة:

تميز المادة 17 الفقرة 01 و02 ومن التعلية 20/03 بين نوعين من المشاركة الثابتة والمتناقصة.

أ_ المشاركة الثابتة: تسمى المشاركة الثابتة عندما تكون حصة البنك أو المؤسسة المالية في رأس مال المشروع ثابتة خلال فترة المشاركة المحددة في العقد.

ب_ المشاركة المتناقصة: تسمى المشاركة متناقصة عندما يلتزم البنك أو المؤسسة المالية بموجب تعهد أحادي الطرف منفصل عن عقد المشاركة بالتنازل عن حصته في رأس المال إلى شريك واحد أو أكثر وفقاً لإجراءات الخروج المتفق عليها.

¹ محمد محمد الأمين اباه، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد 09، العدد 01، جوان 2022، ص ص 292، 293.

انقضاء شركة المشاركة:

- اشترطت المادة 02/15 من التعلية 03/2020 أن يكون عقد المشاركة متضمنا للإجراءات والشروط الخاصة المتعلقة بفسخ وحل العقد وتوزيع أصول المشاركة وتكون في الحالات التالية
- ينتهي عقد المشاركة بانتهاء مدتها أو غرضها الذي قامت من أجله.
 - ينتهي عقد المشاركة بهلاك رأس مالها قبل استعماله.
 - ينتهي عقد المشاركة بالفسخ عن طريق التراضي في أي وقت.¹

ثالثا: المربحة

تقوم هذه الصيغة التمويلية من إحدى الأشكال المشروعة للبيع في الفقه الإسلامي وهو بيع المربحة وسوف نتناول هذه الصيغة التمويلية من خلال تعريف المربحة.

أولا: تعريف المربحة

يمكن تعريف المربحة: "بأنها عملية بيع سلعة بسعر التكلفة مع إضافة ربح معلوم يتفق عليه البائع والمشتري".

وفي تعريف آخر: "هي اتفاق بين مشتري لسلعة معينة وبائع لها وبمواصفات محددة على أساس كلفة السلعة أي ثمنها ومصاريفها إضافة إلى هامش الربح يتفق عليه البائع والمشتري والسلع قد يتم تسليمها في الحال وفي أجل معين ودفع المقابل للسلعة أي ثمن قد يتم في الحال أو لاحقا".

يتبين من هذا التعريف ضرورة توفر أمرين في المربحة هما:

- بيان كلفة السلعة: أي ثمن الشراء مضافا إليه كافة النفقات التي صرفت على السلعة حتى تاريخ بيعها مثل: نفقات التغليف والتعبئة والرسوم الجمركية.
- إضافة ربح معلوم ومتفق عليه إلى السلعة.

ثانيا: مشروعيتها:

والبيع مشروع في الإسلام استنادا لقوله سبحانه وتعالى: ﴿ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾. وشرعيته تستند كذلك إلى السنة النبوية الشريفة وإجماع الفقهاء استنادا إلى هذا النص القرآني.

ثالثا: أنواع بيع المربحة

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

أ_ المربحة البسيطة: وهي عقد تتحصر العلاقة فيه بين طرفين حيث يقوم البائع ببيع سلعته بمثل الثمن الأول وزيادة لتمثل تلك الزيادة ربحا له. وهو الذي يشترط فيه أن يكون ما يتم بيعه ملكا للبائع.

¹ ميلود حاج عمر، سليمان بوزكري، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد 06، العدد 02، سنة 2022، ص 331.

بـ **المرابحة المركبة**: وهي تقديم طلب من طرف شخص إلى شخص آخر بأن يشتري له سلعة معينة ويعدده بأن يشتريها منه فيما بعد بربح معين يكون من نصيبه حيث يدعى الطرف الأول الأمر بالشراء والثاني الأمر بالشراء.

إن هذه الحالة تنطبق على ما تقوم به البنوك الإسلامية حالياً نظراً لأن هذا النوع من البيوع يتفق مع طبيعة نشاطها باعتباره يجمع بين هدفين من أهداف البنوك الإسلامية وهما تحقيق الربح من جهة وخدمة عملائها من جهة ثانية إذ يمكن هذا البيع الأشخاص سواء كانوا اعتباريين أو طبيعيين من الحصول على السلع التي يحتاجون لها قبل توفر الثمن المطلوب لديهم حيث عادة ما يقومون بدفع الثمن بموجب أقساط شهرية أو سنوية أو دفعة واحدة بعد أجل محدد.

وقد تم إجازة التعامل بهذا النوع من المrabحة من قبل فقهاء السيرة الإسلامية عام 1981 م.¹

رابعاً: شروط عملية التمويل بالمرabحة

- تتطلب المrabحة كأحد أنواع البيوع التجارية المسموح بها شرعاً المعرفة التامة بأحوال السوق وظروفه وأنواع المنتجات محل التعامل وأماكن توزيع المنتجات وأخلاقيات التجارة.
- أن تكون المrabحة على شيء مملوك للبائع أي له عليه حق الملكية الذي يترتب بمجرد انعقاد العقد صحيحاً حتى ولو لم يتم قبض أو حيازة المبيع وتسلمه.
- ضرورة التعريف بالثمن الذي دفعه البائع وما يضاف إليه من كافة التكاليف الضرورية للمنتجات وما جرى عليه العرف التجاري حتى يكون كل ذلك معلوماً للمشتري عند التعاقد.
- ضرورة التعريف بالربح سواء كان مبلغاً محددًا أو نسبة حتى يعلمه المشتري ويقبله.
- وضوح البيانات المتعلقة بالمرabحة وفهمها من قبل المشتري حتى يقف على كافة خصائصها فلا تكون هناك جهالة أو غرر.
- كل كذب أو خيانة في عمله البيع بالمرabحة تفسدها ويترتب ذلك للمشتري الخيار في المضي في العقد أو عدمه.
- تجوز المrabحة في عروض التجارة والزروع والثمار أما العقار فتكتنفه صعوبات إدارية وإجرائية تمليها القواعد والقوانين المتعلقة بانتقال الملكية.
- تجوز المrabحة في السلع الحاضرة في التجارة الداخلية وفي السلع الغائبة على الصفة في التجارة الخارجية بعد دخولها واستقرارها في ملكية البائع مرabحة وحيازته لها.
- يجوز للبائع مرabحة أن يشترط على المشتري عدم الرجوع عليه بضمان العيوب الخفية في المبيع والأفضل ألا يتم هذا الشرط حرصاً من البائع على حسن السمعة والثقة.

¹ بن حدو فؤاد، البنوك الإسلامية والأزمة المالية العالمية، ألفا للوثائق نشر، استيراد وتوزيع كتب، الطبعة الأولى، 2018، ص 145-146.

– يجوز أداء الثمن أو الوفاء بدين المرابحة (ثمن المنتجات + الربح) مؤجلاً أو على أقساط يكون البيع صحيحاً ولا مانع شرعاً من الزيادة في الثمن إذا كان الدفع مقسطاً أو مؤجلاً باعتبار أن ذلك مقابل عوض السلع المببوعة.¹

خامساً: خطوات بيع المرابحة للأمر بالشراء

تتمثل خطوات بيع المرابحة للأمر بالشراء في النقاط التالية:

- يحدد المشتري السلعة التي يريدتها بالمواصفات مع اتفاق مسبق على الثمن والربح.
- يلتزم مشتري بشراء السلعة من المصرف بعد تملكها من طرف هذا الأخير.
- يدرس المصرف الطلب ويحدد الإجراءات والضمانات وغيرها.
- يقوم المصرف بشراء السلعة من البائع نقداً.
- يوقع المشتري عقد بيع المرابحة على شراء السلعة ودفع ثمنها بحسب الاتفاق نقداً أو لأجل ويستلم السلعة.²

سادساً: الدور التنموي لصيغته المرابحة

تعتبر المرابحة من أهم الأنشطة التي تحقق عدة آثار إيجابية على صعيد التنمية الاقتصادية

أهمها:

- تساعد المرابحة في تنشيط وانهاش التجارة وذلك بتمكين التاجر الذي يملك أموالاً من شراء ما يريد من السلع وتسييد أثمانها آجلاً بأقساط ومعنى هذا أنها تؤدي إلى تداول المال بين أفراد المجتمع وإلا يصبح حكرًا على المقتدرين فقط وهو تحقيق أحد أهداف المالية الإسلامية (تداول المال).
- نسبة المخاطرة متدنية في عقد المرابحة على خلاف المضاربة والمشاركة وبالتالي فإن عائدها يكاد أن يكون مضموناً مما يخدم مصلحة البنط وأصحاب الودائع الاستثمارية ويزيد من قدرته البنك الإسلامي على استقطاب فئات جديدة تسعى إلى تحقيق الأرباح ومنه ضمان التوسع في تعبئة الموارد المالية الخارجية التي تؤدي إلى التوسع في النشاط الاستثماري.
- بالرغم من الدور الاقتصادي الذي تؤديه المرابحة في نشاط التجارة وانهاش الاقتصاد إلى أنه على النقيض قد يتسبب في نشر ثقافة الاستهلاك لدى الأفراد مما يؤثر سلباً على نحو الادخار الأمر الذي ينعكس سلباً على تعبئة الموارد المالية ومنه التنمية الاقتصادية.³

¹ بن مالك إسحاق، دفاثر السياسة والقانون، المجلد 15، العدد 01، 2023، ص ص 109-110.

² عمارة لخضر، مصطفى يونسى، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد 07، العدد 02، 2021، ص 202.

³ عمار درويش، مجلة دراسات إسلامية، المجلد 15، العدد 02، 2020، ص ص 297-298.

رابعاً: الإجارة

أولاً: مفهوم الإجارة

أ_ تعريف الإجارة: تعرف الإجارة على أنه عقد على منفعة مباحة معلومة مدة معلومة من عين معلومة أو موصوفة في الذمة أو عمل بعوض معلوم.

وتعرف على أنها: عقد إيجار بين طرفين:

الطرف الأول: المؤجر (أو المصرف) الذي يحتفظ بحق ملكية الأصل الرأسمالي المؤجر.

الطرف الثاني: المستأجر الذي سوف يتمتع بمزايا الانتفاع بالأصل أو استخدامه ل أنتاج السلع والخدمات بدون أن يكون مالكا له في مقابل دفعه مبلغ الإيجار المتفق عليه دورياً.

ب_ شروط عقد الإجارة: يتضمن عقد الإجارة الشروط التالية التي أوردها الفقهاء والمتمثلة في

– أن تكون المنفعة معلومة للطرفين.

– أن تكون الأجرة معلومة للطرفين.

– أن تكون المنفعة مباحة فلا تصح الإجارة على شيء حرمه الشرع.

– أن تكون المدة معلومة نفياً للجهالة والنزاع.

– يتحمل المؤجر تبعه هلاك أو خسارة العين المؤجرة ما لم يثبت تقصير أو تعدي المستأجر.¹

ثانياً: أنواع صيغ الإجارة: تنقسم الإجارة إلى نوعين فهناك الإجارة على العمل (معلوم لقاء أجر معلوم) وإجارة على منافع الأعيان (الإجارة على عقارات. الإجارة على منقولات وغيرها...) والتي تستغل اليوم من قبل البنوك الإسلامية في عمليات التمويل وتنقسم بدورها أيضاً إلى قسمين:

الإجارة التشغيلية: يعتبر هذا الأسلوب إجارة عادية حيث يقوم البنك الإسلامي باقتناء موجودات وأصول مختلفة تتلاءم وتتماشى مع حاجيات العديد من المستخدمين فيقوم بإجارة هذه الأعيان للجهات الراغبة في الانتفاع بها خلال مدة محددة يتم الاتفاق عليها مع التزامه بكافة أعمال الصيانة وجميع الإصلاحات التي تلحق بهذه الأعيان ومع انقضاء المدة تعود الأعيان المؤجرة إلى حيازة البنك الذي يعيد تأجيرها مرة أخرى سواء لنفس الجهة بعقد جديد أو يبحث عن مستخدم آخر يرغب في إيجارها

الإجارة المنتهية بالتمليك: تعرف بالإيجار الرأسمالي وهي عقد بين طرفين يلتزم فيه أحدهما بتأجير أصل معين للطرف الآخر مقابل أجرة معينة يدفعها (المستأجر) على أقساط خلال مدة محددة لتنتقل بعدها ملكية هذا الأصل للمستأجر بعقد جديد بعد سداه لآخر قسط بينهما.²

¹ شودار حمزة الحاج، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل نظم الرقابة النقدية التقليدية، عمان عماد الدين للنشر والتوزيع، 2014، ص 221-222.

² بوعويبة صابر، قروش عيسى، مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، المجلد 06، العدد 01، 2022، ص 97-98.

ثالثا: أهمية التمويل بالإجارة

يتمثل التمويل بالإجارة من بين الصيغ التمويلية الفعالة للبنك وللمؤسسة المستأجرة حيث:

- يحصل المؤجر أو البنك على مزايا تحفظ حقوقه بضمان جيد تتمثل في ملكيته للأصل المؤجر مع تأمين عائد مناسب لأمواله المستثمرة في شراء الأصل.
- توفير سيولة ذاتية للمستأجر بحصوله على تمويل كامل للأصل الرأسمالي المستأجر مما يخفف العبء على رأس المال العامل لديه.
- يتمتع بحق الانتفاع بالأصل المؤجر ولا تظهر قيمته في الميزانية وتعتبر الدفعات الإيجارية أحد بنود المصروفات في ميزانية المستأجر بدون إضافة لقيمة الموجودات والتي يتم خصمها حتى يتحدد الربح الصافي الخاضع للضريبة.
- كما يمكن للبنك أن يستعمل صيغته الإجارة في انتفاعه باستئجار أصل معين لا لينتفع به لذاته بل ليقوم بإعادة تأجيره لعميل ويحصل على ربح كفارق بين الثمن الذي يدفعه لمالك الأصل كأجره والثمن الذي يستحقه من العميل المستأجر.¹

خامسا: السلم

أولا: تعريف السلم

يعرف لغة: السلم يعني السلف وقد نسمي سلما لتسليم رأس المال في المجلس ويسمى سلفا لتقديم رأس المال فكان المشتري أسلف للبائع.

أما اصطلاحا: السلم هو سلعة مؤجلة موصوفة في الذمة بثمن يدفع عاجلا يسمى المشتري المسلم والبائع المسلم إليه والثمن المعجل رأس مال السلم تسمى السلعة مؤجلة التسليم المسلم فيه.

أي أن السلم هو نوع من البيوع يدفع فيه المسلم (الطرف المشتري) المسلم (رأس المال) حالا إلى المسلم إليه (الطرف البائع) على أن يكون المسلم فيه (المبيع) موصوف في ذمة البائع إلى أجل متفق عليه اذا في المسلم هو من يبيع الأجل.

ثانيا: أنواع السلم

السلم نوعان الأصلي أو العادي والسلم الموازي:

السلم العادي فقد تم تعريفه أما **السلم الموازي** فهو إبرام مشتري عقد سلم آخر يكون فيه هو البائع بسلعة اشتراها بالسلم الأول وبنفس مواصفاتها.

¹ شودار حمزة الحاج، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل نظم الرقابة النقدية التقليدية، مصدر سبق ذكره، ص

ثالثا: شروط السلم يشترط في بيع السلم ما يلي :

- يشترط في المبيع أن يكون معلوم القدر.
- يشترط في المبيع أن يكون قابلا للتقدير على تسليمه عند حلول أجله.
- يشترط في المبيع أن يكون مما ينضبط بالصفات.
- يجوز أن يسلم في شيء واحد على أن يكون القبض في أوقات متفرقة بأقساط محددة.
- يشترط في المبيع أن يكون ديناً في الذمة فيكون البائع مطالباً بتسليم المبيع عند حلول الأجل على الصفقات المشروطة في العقد.
- يشترط في رأس مال السلم أن يكون معلوماً وأن يجعل تسليمه للبائع في المجلس العقدي.
- لا يجوز بيع المشتري بضاعه السلم قبل استلامها ومن المعلوم أن المبيعة في السلم هو دين ثابت في ذمة البائع وليس سلعة معينة بذاتها ولكن يجوز للمشتري بدلاً من ذلك أن يعقد سلماً موازياً جديداً دون أن يربطه بالسلم الأول.
- يجوز أخذ الرهن والكفيل بدين السلم من أجل ضمان وفاء البائع بالتزامه وتسليمه السلعة المبيعة التي في ذمته في الأجل المحدد.1

رابعا: المميزات الاقتصادية لعقد السلم

- توفير السيولة للمنتج الذي يحتاجها للاستثمار.
- عدم تأثير القوة الشرائية للنقود المستثمرة فيعمل على المحافظة على المبلغ الأصلي ثمن سلعة حقيقية بالإضافة إلى قيمة التضخم نتيجة الارتفاعات المحتملة لمعدل الأسعار بكون مؤجل هو السلعة وليس النقد.
- يمكن الاستفادة من عقد السلم لتمويل العجز في موازنة الدولة.
- إن تطبيق عقد السلم في التمويل والاستثمار يساهم في التنمية الاقتصادية ويوفر السيولة للمشروعات ويساعد على تسويق المنتجات قبل موسم القطف ويحقق التعاون بين مختلف الفئات ويؤمن فرص العمل. 2

¹ عائشة كداسة، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، المجلد 10، العدد 01، أوت 2020، ص 83-84.

² معاذ بقواسة، صيغة السلم كبديل لتمويل القطاع الزراعي - تجربة محطة البنوك التجارية السودانية، مجلة الأصالة للدراسات والبحوث، مجلد 05، عدد 09، 2023، ص 7.

سادسا: الإستصناع:

أولا: مفهوم الإستصناع:

لغة: من الاستفعال وهو طلب عمل الصنعة من الصانع فيما يصنعه.

اصطلاحا: طلب صنعة محددة الجنس والصفات على أن تكون الموارد من عند الصانع مقابل مبلغ معين عند التسليم أو عند أجل معين ويقبل الصانع بذلك.

ثانيا: التأصيل الشرعي

1. إن عقد الإستصناع هو عقد وارد على العمل والعين في الذمة ملزم للطرفين اذا توافرت فيه الأركان والشروط.

2. يشترط في عقد الإستصناع ما يلي بيان جنس المستصنع وقدره وأوصافه المطلوبة وأن يحدد فيه الأجل.

3. يجوز في عقد الإستصناع تأجيل الثمن كله أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لأجل محدد.

4. يجوز أن يتضمن عقد الإستصناع شرطا جزائيا بمقتضى ما اتفق عليه العقدان ما لم تكن هناك ظروف عاهرة وقد شرع الإستصناع لسد حاجات الناس ومتطلباتهم.¹

ثالثا: شروط بيع الإستصناع

- بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وصفته بوصفه مبيعا فلا بد من معرفته ولا يمكن معرفته والعلم به بدونها.

- أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس لأن هذا البيع جاء على خلاف القياس وإنما أجاز استحسانا لتعامل الناس به.

- ألا يتضمن العقد أجلا محددًا لأنه بتضمنه الأجل يصير العقد سلما وليس استصناعا وفي مثل ذلك ينطبق عليه حكم السلم وشروطه.

رابعا: أركان عقد الإستصناع

الركن الأول: المستصنع: وهو طالب الصنعة

الركن الثاني: الصانع: وهو من يقوم بتحضير المادة الخام ويقوم بالعمل أو من يقوم مقامه.

الركن الثالث: المال: المصنوع وهو محل العقد بعد تحويل المادة الخام إلى مادة مصنوعة.

الركن الرابع: الثمن: وهو المال الذي يدفعه المستصنع نظير المطلوب صنعه ويمثل فيه المادة الخام والعمل.

¹ المنظمة العربية للتنمية الإدارية، أعمال المؤتمرات، المصارف الإسلامية الواقع والتحديات، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الطبعة، 2011، ص31.

خامسا: مزايا الإستصناع

- يساهم عقد الإستصناع بتحريك العجلة الاقتصادية للدولة لأنها تنطوي على مشروعات حقيقية تولد الدخول وتزيد من الطلب الفاعل.
- يساهم عقد الإستصناع في تحقيق أهداف المصارف الإسلامية من خلال توظيف أمواله لخدمة المجتمع وكذلك الحصول على تدفق نقدي منتظم.
- يوفر عقد الإستصناع للمصانع ربح يحقق من بيع السلع المتدفق على صنعها فيزيد من دخله الحقيقي ويزيد تبعا لذلك رأس ماله فتزداد ثرواته.¹

سابعاً: القرض الحسن

المقصود بالقرض الحسن هو ذلك القرض الذي يمنحه شخص لآخر على نحو مجاني أي دون أن يتقاضى في مقابل هذا القرض منافع مادية. من الناحية الأدبية والأخلاقية يعد هذا النوع من القروض شكلا من أشكال التعاطف والتعاون الإنساني النابع عن الفطرة والمؤيد بالتعاليم الأخلاقية بالإسلام التي تجعل من التعاطف والتعاون منهجا ضروريا للحياة الاجتماعية... لذلك فقد حث الإسلام على القرض الحسن ووعده صاحبه بأحسن الثواب.

من الناحية الاقتصادية أو المادية فإنه على الرغم من أن فكرة القرض الحسن قد تبدو في غاية المثالية في ظل سيطرة النمط المادي في الحياة والفكر الربوي عن المعاملات المالية إضافة إلى استمرار ظاهرة تدني القوة الشرائية للنقود فإن من المتوقع أن يكون لهذا النوع من القروض دور ملموس في مجتمع يطبق الاقتصاد الإسلامي لذلك أنه بالإضافة للدافع الأدبي والأخلاقي فإنه من المتصور أن يكون القرض الحسن عدة خصائص في ظل هذا التطبيق نذكر منها

أ_ إنه قد يعفي من ضريبة الزكاة حسب رأي بعضهم طوال مدة القرض بالنسبة للمغرب لأنه يعد مالا غير قابل للنماء بالنسبة إليه.

ب_ إن مثل هذا القرض يعد مضمونا من ناحيتين:

- ضمانا شخصيا من قبل المقرض نفسه.

- ضمانا جماعيا بسهم الغارمين من أموال الزكاة.

ج_ في الاقتصاد الإسلامي سيكون من الأهداف الأساسية للسياسة النقدية المحافظة على القوى الشرائية للنقود وسوف يشارك تحقيق هذا الهدف مشاركة فعالة في اتساع نطاق القروض الحسنة لأن المقرض سيتمكن من تأجيل الانتفاع بماله للمستقبل دون أن يخشى تدني قيمته.

¹ يعرب محمود، إبراهيم الجبوري، دور المصارف الإسلامية في التمويل والاستثمار، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2014، ص ص 168-169.

د_ يمكن للقرض الحسن في ظل ثبات القوة الشرائية للنقود أن يكون الوسيلة المفضلة بالادخار بالنسبة للمدخر المتحفظ الذي لا يرغب في تحمل مخاطر الاستثمار.

هـ_ كما أنه في حال ضيق فرص الاستثمار والتوقعات المتشائمة لرجال الأعمال يعد القرض الحسن مجالاً أساسياً في توجيه المنتخبات التي تشارك في تصحيح موجة الكساد وخلق مزيد من الطلب الفعال.¹

المطلب الثالث: النوافذ الإسلامية

تعد شبابيك الصيرفة الإسلامية أو ما اصطلح عليه النوافذ الإسلامية أحد بدائل التمويل للبنوك التقليدية والتي تمهد الطريق لتحول هذه الأخيرة إلى بنوك إسلامية بالكامل.

أولاً: مفهوم نوافذ الصيرفة الإسلامية

مصطلح شبابيك الصيرفة الإسلامية حديث بالنسبة للمنظومة المصرفية في الجزائر حيث أشار إليها أول مرة ضمن نظام 18_02 المؤرخ في 04 نوفمبر 2018 المتضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية.

تعريف 1: حسب المادة 17 من النظام رقم 20_02 المؤرخ في 15 مارس 2020 تم تعريف شبك الصيرفة الإسلامية بأنه هيكل ضمن البنك أو المؤسسة المالية مكلف حصراً بخدمات ومنتجات الصيرفة الإسلامية.

تعريف 2: عرف مجلس الخدمات المالية الإسلامية النوافذ الإسلامية بأنها جزء من مؤسسة مالية تقليدية تقوم بالاستثمار بشكل يتوافق مع منهج الشرع الإسلامي وقد تكون وحدة متخصصة أو فرعا في المؤسسة ولكنها لا تتمتع باستقلالية من الناحية القانونية.²

ثانياً: أسباب نشأة النوافذ

هناك أسباباً متعددة لنشأة النوافذ في البنوك التقليدية ولكنها تختلف من مصرف إلى آخر ويمكن حصرها فيما يلي:

1. سهولة سيطرة المصرف الرئيسي على الفرع بالنسبة للسيطرة على المصرف المستقل هذا بالإضافة إلى سهولة الإجراءات القانونية بإنشاء فرع بالنسبة لتأسيس مصرف جديد.
2. الحيلولة دون تزايد الحاجة لإنشاء المزيد من المصارف الإسلامية.
3. الطلب الكبير والمتنامي على الخدمات المصرفية الإسلامية حيث أن شريحة كبيرة من الأفراد في كثير من المجتمعات الإسلامية تتحرج من التعامل مع المصارف الربوية.
4. الرغبة في التحول التدريجي نحو العمل بالنظام المصرفي الإسلامي.

¹ غسان قلعوي، المصارف الإسلامية ضرورة عصرية لماذا؟ وكيف؟، دار المكتبي، الطبعة الثانية، 2009، ص 125.

² مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، المجلد 05، العدد 01، 2022، ص 252.

5. في الدول الغربية إن التزايد المستمر في أعداد المسلمين جعل الغرب يفتح نوافذ إسلامية في البنوك التقليدية للاستفادة من أموال المسلمين.

6. سهولة الإجراءات القانونية لإنشاء فرع أو نافذه بدل إنشاء مصرف جديد.

7. جلب المزيد من رؤوس الأموال من قبل البنوك التقليدية وذلك بفتح نوافذ إسلامية.

ثالثاً: خصائص النوافذ الإسلامية

لها خصائص متعددة من بينها:

1. النوافذ الإسلامية تتميز في تعاملاتها أنها وفق أحكام الشريعة الإسلامية بخلاف البنوك التقليدية التي تتعامل بالربا.

2. إيداع الوديعة عن استثمارية من قبل المصرف في حال الحاجة إليه والتي تكون قابلة للربح والخسارة.

3. يكون الاستثمار عن طريق المضاربة الشرعية القائمة بين الأصل والفرع على أساس عقد بين الدائن والمدين.

4. وجود هيئة شرعية تقوم بالرقابة والفصل في مختلف القضايا المطروحة على البنوك الشرعية.¹

رابعاً: أهداف النوافذ الإسلامية

- إن وجود نوافذ إسلامية في البنوك الربوية له العديد من الأهداف نلخصها في الآتي:
- العناية بمقاصد الشريعة الإسلامية من إعمار الأرض وتحقيق التوزيع العادي للثروة.
- توسيع قاعدة المشاركة في الاقتصاد.
- إعداد النظام الإسلامي للحياة الاقتصادية.
- تحقيق الربح وفق منهج المشاركة ووفق التوجه الإسلامي.
- تشجيع الاستثمار ومحاربة الاكتمار عن طريق إيجاد فرص عدة للاستثمار والصيغ تتناسب مع الأفراد والشركات.

- تحقيق تضامن فعلي بين أصحاب الفوائض المالية وأصحاب المشروعات المستخدمين لتلك الفوائد وذلك بربط عائد المودعين بنتائج توظيف الأموال لدى هؤلاء المستخدمين ربحاً أو خسارة.

- تنمية القيم العقائدية والأخلاقية في المعاملات وتثبيتها لدى العاملين والمتعاملين معها.²

¹ حسين شحاته، الضوابط الشرعية لفروع المعاملات الإسلامية بالبنوك التقليدية، مجلة الاقتصاد، بنك دبي الإسلامي، الامارات العربية المتحدة، العدد 2001، 240، ص 34.

² - الغريب ناصر، اصول المصرفية الاسلامية وقضايا التشغيل، دار أبولو للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1996، ص ص 69-47.

خلاصة

في ختام النقاش حول الصيرفة الإسلامية، يُظهر هذا النهج المالي الأسس الإسلامية في التعامل المالي والاقتصادي. يتميز النظام المصرفي الإسلامي بالتزامه بمبادئ الشريعة الإسلامية وعدم الاعتماد على الفوائد الربوية، بل يسعى لتحقيق العدالة الاقتصادية وتوزيع الثروة بطريقة متوازنة وعادلة.

تعتمد الصيرفة الإسلامية على مفاهيم مثل المشاركة، والتعاون، وتحقيق الربح بطرق مشروعة وخالية من الربا والمخاطر غير المشروعة. كما تسعى إلى دعم الاستثمارات الحقيقية وتمويل المشاريع الاقتصادية التي تساهم في تحسين حياة الناس وتنمية المجتمعات.

بفضل مرونتها وقدرتها على التكيف مع التحولات الاقتصادية الحديثة، تعتبر الصيرفة الإسلامية بديلاً مهماً للنظم المصرفية التقليدية. وتواصل الصيرفة الإسلامية تقديم حلول مالية مبتكرة ومتطورة لتلبية احتياجات الأفراد والشركات والمجتمعات، مع الحفاظ على القيم والمبادئ الإسلامية في كل جانب من جوانب عملها.

تمثل الصيرفة الإسلامية جزءاً حيوياً ومهماً من النظام المالي العالمي، وتقدم نموذجاً فريداً للتمويل المبني على العدالة والأخلاق والشفافية، مساهمة في تحقيق الازدهار الاقتصادي والاجتماعي في المجتمعات المختلفة.

الفصل الثاني

تجربة الصيرفة الإسلامية على مستوى البنك
الوطني الجزائري BNA وكالة تيارت 540

تمهيد

البنك الوطني الجزائري (BNA) هو أحد أكبر البنوك في الجزائر ويُعد من أقدم البنوك في البلاد أيضًا. تأسس البنك الوطني الجزائري في عام 1966 وهو بنك حكومي يتمتع بدعم وتوجيه من الحكومة الجزائرية. يوفر البنك العديد من الخدمات المصرفية للعملاء الفرديين والشركات على حد سواء. أما بالنسبة للصيرفة الإسلامية، فهي نوع من الخدمات المصرفية تتبع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية. تهدف الصيرفة الإسلامية إلى توفير خدمات مالية بطرق تتفق مع القيم والمبادئ الإسلامية، مثل تجنب الربا والمخاطر الغير مشروعة وتشجيع الاستثمار الإنتاجي والتعاون بين الأفراد والشركات. يُعد دمج القيم الإسلامية في الصيرفة مبادرة مهمة في العديد من البلدان حيث يسعى البعض للالتزام بمبادئ وأخلاقيات الدين في جوانب حياتهم المالية. وسيتم تناول هذا الفصل من خلال مبحثين:

- المبحث الأول: بطاقة تعريفية للبنك الوطني الجزائري.
- المبحث الثاني: دراسة عقد المرابحة المصرفية على مستوى بنك BNA.

المبحث الأول: بطاقة تعريفية للبنك الوطني الجزائري

سنتطرق في هذا المبحث إلى التعريف بالبنك الوطني الجزائري، الذي يعتبر احد أقدم البنوك في الجزائر وذلك من خلال التطرق إلى نشأة هذا البنك وتنظيمه إضافة إلى أهم الخدمات التي يقدمها من خلال وكالة تيارت.

المطلب الأول: نشأة وتقديم البنك الوطني الجزائري**أولاً: نشأة وتقديم البنك الوطني الجزائري**

البنك الوطني الجزائري هو عبارة عن شركة أسهم Société par actions، أسس بمرسوم 66-178 بتاريخ 13 جوان 1966 على شكل شركة وطنية تسير بواسطة القانون الأساسي لها والتشريع التجاري والتشريع الذي يخص الشركات الخفية ما لم تتعارض مع القانون الأساسي المنشئ لها.

على الرغم من أنها أسست على شركة وطنية برأس مال 20 مليون دج، إلا أن هذه الوضعية أخلت بعض الشيء بمفهوم شركة وطنية ذلك ومن خلال المادة السابعة، سمح للجمهور بالمساهمة في رأس المال بمعدل قدره 5 بالمائة ويمكن أيضا إن يصل إلى حد مبلغ مساهمة الدولة في رأس ماله والذي أشرنا إليه أعلاه.

و تم وضع حد لهذه المساهمات الخاصة في رأس مال البنك بحلول عام 1970 ، أين تم شراء جميع هذه المساهمات من طرف الدولة ليصبح البنك ملك للدولة ،حسب القانون الأساسي فان جميع البنك يسير من قبل رئيس مدير عام و مجلس إدارة من مختلف الوزارات و يعمل كبنك ودائع قصيرة و طويلة الأجل و تمويل مختلف حاجيات الاستغلال و الاستثمارات لجميع الأعوان الاقتصاد لجميع القطاعات الاقتصادية كالصناعة ،التجارة، الزراعة... الخ كما أنها استخدمت كأداة لتحقيق سياسة الحكومة في التخطيط المالي بوضع القروض على المدى القصير و المساهمة مع الهيئات المالية الأخرى لوضع القروض الطويلة و المتوسطة الأجل.

وحتى سنة 1982 قام البنك الوطني الجزائري بكل الوظائف كأى بنك تجاري إلا انه كانت له حق الامتياز في تمويل القطاع الزراعي بمد الدعم المالي والقروض وهذا تطبيقا لسياسة الحكومة في هذا المجال.

في 16 فيفري 1989 أصبح البنك الجزائري مؤسسة عمومية اقتصادية على شكل شركة بالأسهم، تسير وفقا لقوانين 88-01 و 88-03 و 88-04 ل 12 جانفي 1988 وقانون 88-119 ل 21 جوان 1988 وقانون 88-177 ل 28 سبتمبر 1988 وبالقانون التجاري، وبقيت تسميته بالبنك الوطني الجزائري وبالاختصار ب وق وبقي المقر الاجتماعي بالجزائر ب 8 شارع شيغيغارة وحددت مدته ب 99 سنة ابتداء من التسجيل الرسمي بالسجل التجاري.

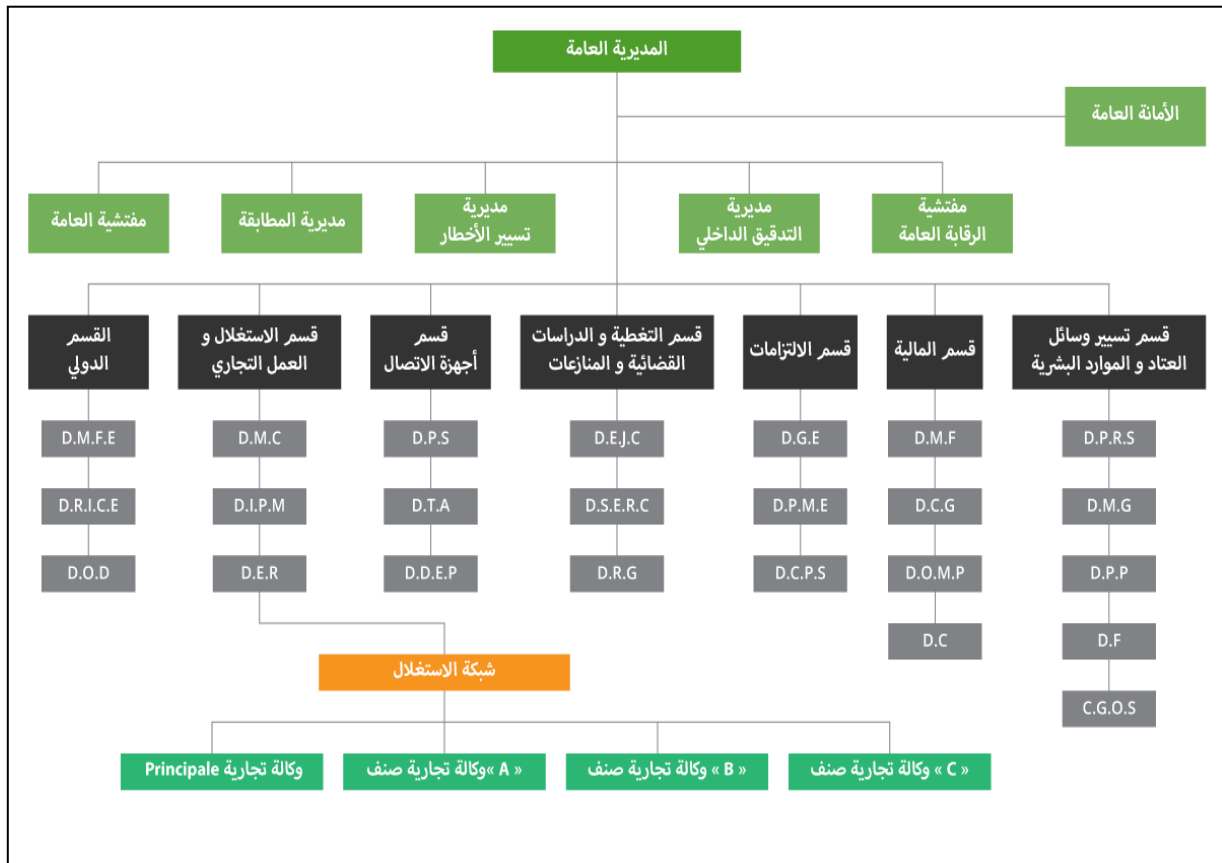
في شهر جوان 2009 تم رفع رأس مال البنك الوطني الجزائري حيث انتقل من 14.600 مليار دينار جزائري إلى 41.600 مليار دينار جزائري وذلك بإصدار 27.000 سهم جديد يحمل كل سهم قيمة 01 مليون دينار جزائري تم اكتتابها وشرائها من قبل الخزينة العمومية.¹

نهاية سنة 2018 تم رفع رأس مال البنك إلى 150 مليار دينار جزائري.

ثانيا: الهيكل التنظيمي المركزي للبنك الوطني الجزائري:

يتكون البنك المركزي الوطني الجزائري من عدة أقسام وفروع يمكن عرضها من خلال الهيكل التنظيمي التالي:

الشكل (01-02): الهيكل التنظيمي المركزي للبنك الوطني الجزائري



المصدر: موقع البنك الوطني الجزائري على www.bna.dz

الهيكل التابعة للقسم الدولي	الهيكل الشكيلة بقسم الالتزامات
DMFE: مديرية التحركات المالية مع الخارج	DGE: مديرية المؤسسات الكبرى

1 العربي أحلام، أنظمة الدفع الإلكترونية ودورها في تحسين القدرة التنافسية في البنوك التجارية، 2014، رسالة ماستر، جامعة ابن خلدون، تيارت، ص 79.

DRICE: مديرية العلاقات الدولية و التجارة الخارجية	DPME: مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
DOD: مديرية العميات المستندية	DCPS: مديرية القروض للأفراد و القروض الخاصة
الهيكل الشكّلة بقسم الاستغلال والعمل التجاري	الهيكل الشكّلة بقسم المالية
DER: مديرية تأطير الشبكات	DC: مديرية المحاسبة
DMC: مديرية التسويق و الاتصال	DOMP: مديرية تنظيم المناهج و الإجراءات
DIPM: مديرية وسائل الدفع و النقد	DCG: مديرية مراقبة التسيير
الهيكل الشكّلة بقسم أجهزة الإعلام	DMF: مديرية السوق المالي
DDEP: مديرية تطوير الدراسات و المشاريع	الهيكل الشكّلة بقسم تسيير وسائل العتاد والموارد البشرية
DTA: مديرية التكنولوجيات و الهندسة	DPRS: مديرية الموظفين و العلاقات الاجتماعية
DPS: مديرية الإنتاج و الخدمات	DMG: مديرية الوسائل العامة
الهيكل الشكّلة بقسم التغطية والدراسات القانونية والمنازعات	DPP: مديرية المحافظة على التراث
DSERC: مديرية المتابعة و التغطية وتحصيل القروض	DF: مديرية التكوين
DEJC: مديرية الدراسات القانونية و المنازعات	CGOS: مركز تسيير الخدمات الاجتماعية

المصدر: موقع البنك الوطني الجزائري على www.bna.dz

المطلب الثاني: إحصائيات عن البنك الوطني الجزائري إلى غاية 31 ديسمبر 2019

سنتعرف من خلال هذا المطلب على إحصائيات رسمية حول البنك الوطني الجزائري من خلال التطرق إلى النتائج المالية والتجارية لهذا المصرف إلى غاية 2019/12/31.

أولاً: إحصائيات مهمة عن البنك الوطني الجزائري إلى غاية 31 ديسمبر 2019

بعض الأرقام والإحصائيات حول البنك الوطني الجزائري إلى غاية تاريخ 2019/12/31¹

– 217 وكالة تجارية موزعة على كافة التراب الوطني.

¹الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري <http://www.bna.dz>

- 17 مديرية جهوية للاستغلال
- 142 موزع آلي للأوراق النقدية (DAB)
- 92 شبك آلي للبنك (GAB)
- 528 موظف
- المئات من المؤسسات لديها اشتراك في خدمة تبادل المعطيات الإلكترونية (EDI).
- 165.160 بطاقة بنكية.
- 2.593.529 زبون.

النتائج المالية

- المنتج البنكي الصافي: 103.559 مليون دج.
- الناتج الإجمالي للاستغلال: 96 910 مليون دج
- ناتج الاستغلال: 41 703 مليون دج
- الناتج الصافي: 31.420 مليون دج

النتائج التجارية

- الميزانية الإجمالية: 2 843.371.178 مليون دج.
- إجمالي موارد الزبائن (دون احتساب العملة الصعبة): 1 673.844.881 مليون دج
- وظائف الزبائن: 1 410.164 مليون دج.
- جاري القروض العقارية: أكثر من 30 مليون دج.
- جاري قروض المؤسسات: 153 397 مليون دج.
- جاري قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة/الصناعات الصغيرة والمتوسطة: 27 148 مليون دج.

المطلب الثالث: بطاقة تعريفية لوكالة تيارت 540 للبنك الوطني الجزائري

1. تقديم وكالة تيارت: تعتبر وكالة تيارت وكالة رئيسية صنف A نظرا للأعمال الهامة التي تقوم بها، تحمل وكالة تيارت الرقم 540 تم إنشاؤها مباشرة عقب إنشاء البنك الوطني الجزائري، وتتفرع وكالة تيارت عن مديرية الاستغلال لولاية مستغانم التي بدورها تحمل رقم 198 حيث تشرف على أعمال الوكالة وترعاها، يقع مقرها بشارع الانتصار لمدينة تيارت تضم حوالي 23 موظف موزعين على مختلف المكاتب ومصالح البنك حسب الإحصائيات هم يتوزعون كما يلي:¹

الجدول رقم (02-02) توزيع موظفي البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت

Directeur d'agence	01	المدير
Directeur adjoint	02	المدير المساعد
Chef service	02	رؤساء المصلحة
Chef de section	02	رؤساء الأقسام
Charge d'étude	07	مكلفون بالدراسة
Chargé de clientèle	02	مكلفون بالزبائن
Caissier	02	أمناء الصندوق
Guiche	02	موظفي الشباك
Femme de ménage	01	عاملة النظافة
Total	21	المجموع

المصدر: معلومات مقدمة من طرف نائب مدير وكالة البنك الوطني الجزائري تيارت وكالة 540.

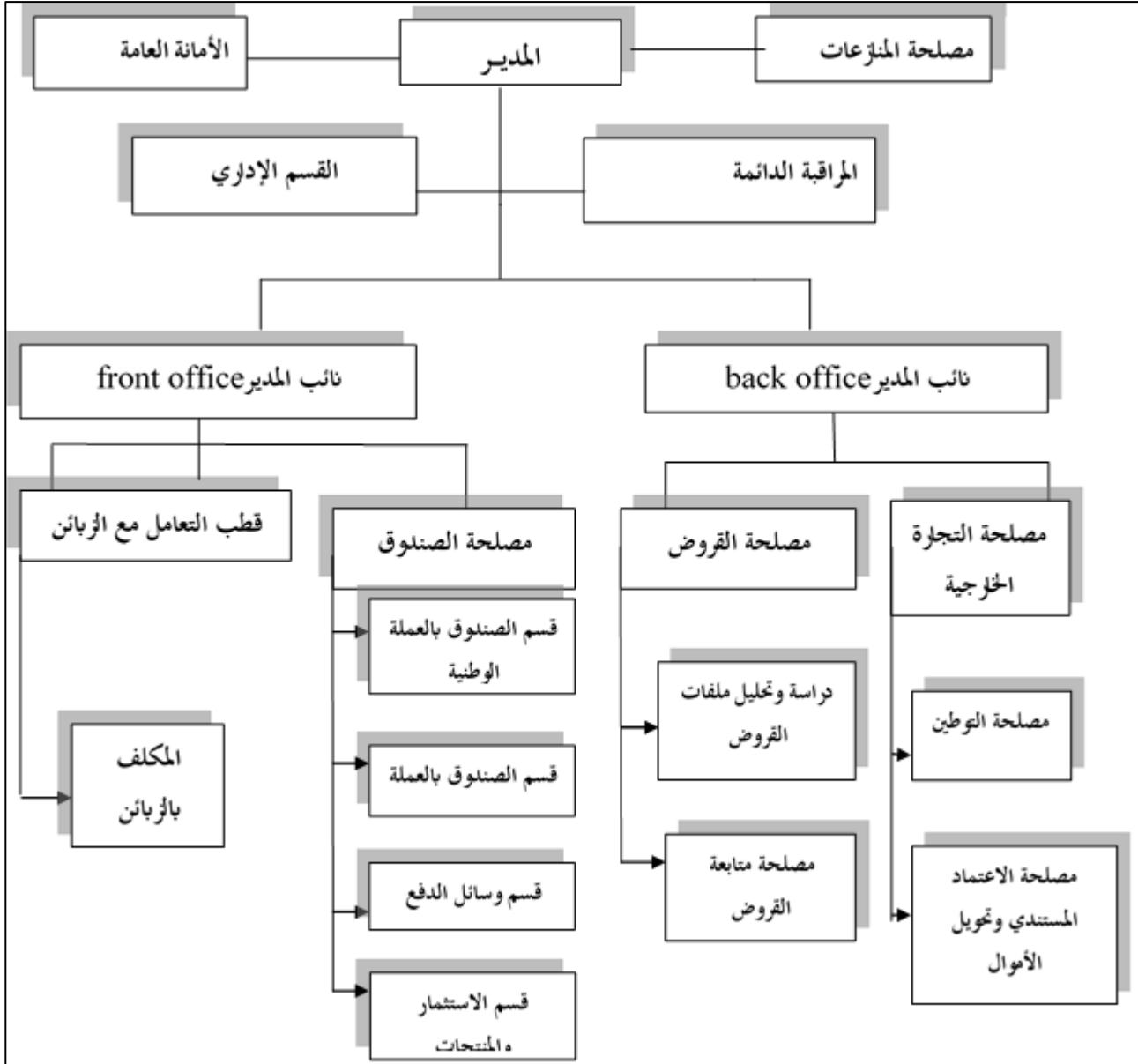
يذكر أن وكالة تيارت للبنك الوطني الجزائري عرفت تنظيما إداريا جديدا بداية هذه لسنة 2017، كان القصد منه تحسين أداء الوكالة نحو عملائها من خلال الفصل بين الخدمات المقدمة أمام الشبابيك وتلك الخاصة.

بمنح القروض وعمليات التجارة الخارجية، في ظل رغبة البنك عصرنه خدماته وتحديد دقيق للمسؤوليات داخل الوكالة وأيضا تسهيل حصول العملاء على خدمات مختلفة ومتنوعة وذات جودة في أفضل الظروف.

¹ رئيس مصلحة القروض، البنك الوطني الجزائري، وكالة تيارت 540.

2. الهيكل التنظيمي لوكالة تيارت 540 للبنك الوطني الجزائري:

الشكل (02-03) الهيكل التنظيمي لوكالة تيارت 540 للبنك الوطني الجزائري



المصدر: معلومات مقدمة من طرف نائب مدير، وكالة البنك الوطني الجزائري تيارت 540.

3. أقسام ومصالح الوكالة:

تتألف الوكالة من عدة أقسام نوضحها كما يلي:

1- الإدارة العامة: وهي مكونة من:

- المدير العام.

- المدير المساعد.

2- قسم النشاط الإداري:

- المستغل الرئيسي.

- المكلفون بالدراسات.

- عملاء استلام المال.

- معلومات تجارية.

- أهداف الاستغلال.

- مراقبة القرض.

3- قسم دراسة وتحليل الأخطار:

- الخلايا 1-2-3.

- المكلفون بالدراسات.

- المكلفون بالدراسات حسب وظيفة وحجم فعالية الفرع.

4- قسم سكرتارية الالتزامات:

- رئيس المصلحة أو الفرع.

- فرع المنازعات القانونية.

- فرع حافظة الاوراق التجارية.

5- قسم العمليات على الصندوق:

- رئيس المصلحة أو القسم.

- فرع الشيكات.
 - فرع الواردات.
 - فرع تحويل الاموال.
 - فرع المقايضة والديون.
 - فرع الأيام المحاسبية.
 - الإحصاء والتحقيق.
- والمدير العام هو المشرف المباشر على هذا القسم.

6- قسم العمليات التجارية الخارجية:

- مصلحة التوظيف والحسابات بالعملة الصعبة.
- فرع التحويل والتصرف للعملة.
- فرع الاعتمادات المستندية.

7- قسم الصندوق الرئيسي:

- رئيس المصلحة أو القسم.
- المكلف بالصندوق الرئيسي (الدينار الجزائري).
- المكلف بالصندوق الرئيسي (العملة الصعبة).
- المكلف بالصندوق

والمدير هو المشرف على هذا القسم.

8- أمانة المدير:

- مكتب التوجيه.
- العمل على التلكس.
- مجمع الهاتف الرئيسي.
- عمال البنك.

4. الخدمات التي يقدمها البنك الوطني الجزائري لزبائنه:

يقدم البنك الوطني الجزائري لزبائنهم أفراد، مهنيين وحرفيين ومؤسسات تشكيلة واسعة من الخدمات

نلخصها فيما يلي:¹

أ. الخدمات المقدمة للأفراد: وتضمن ما يلي:

- خدمات الودائع، خدمات فتح حساب شيكي، حساب بالعملة الصعبة، وإصدار الشيكات.
- خدمات الإيداع، السحب، الدفع والتحويل بالدينار أو بالعملة الصعبة.
- خدمات النقدية: وضع البنك الوطني الجزائري تحت تصرف زبائنه، الذين يملكون حساب شيكي، بطاقة السحب CIB والتي تسمح لهم بالقيام بسحب النقود في أي وقت (24 سا/24 سا)، و7(أيام/ أيام) وذلك على مستوى كل موزعات الصرف الآلي المختلفة
- خدمات المساعد: يقوم البنك الوطني الجزائري بإسداء النصح والاستشارة لزبائنه عن طريق أشخاص مكلفين بذلك على مستوى كل فرع من فروعهم، وذلك بتقديم حلول مكيعة حسب حاجة كل زبون.
- خدمات الادخار والتوظيف: يضع البنك الوطني الجزائري أيضا تحت تصرف زبائنه دفتر الادخار وذلك لتسهيل عمليات سحب وإيداع النقود، بالفائدة أو بدون فائدة حسب رغبة الزبون.
- تمويل العقارات: يخص هذا المنتج تمويل العقارات كالسكنات الجديدة، سكنات قديمة، توسيع، بناء ذاتي.
- تمويل السيارات: يقوم البنك الوطني الجزائري بتمويل السيارات السياحية الموجهة للأفراد خدمة كراء-صناديق

ب. الخدمات المقدمة للمؤسسات: وتتمثل في خدمات الودائع، فتح حساب جاري، حساب بالعملة الصعبة، وإصدار الشيكات.

- خدمات المساعدة: وتشمل إسداء النصح والاستشارة فيما يخص إنشاء، تطوير وتوسيع المؤسسات
- خدمات الادخار والتوظيف.

ج. التمويلات: وتضم:

¹ تم تلخيص خدمات البنك الوطني الجزائري: الموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري <http://www.bna.dz>.

- تمويل الاستغلال عن طريق الصندوق (تمويل المواد الأولية، المنتجات النصف مصنعة، السلع الموجهة لإعادة البيع، تمويل المستحقات، تمويل مسبق للتصدير).
- تمويل الاستثمارات.
- التمويل من خلال الإمضاء) رهن المناقصة، كفالات ضمان الأداء، ضمان الدفعة المقدمة) .
- تمويل السيارات: وتشمل تمويل السيارات النفعية.

د. خدمات على مستوى دولي: وتشمل:

- تنظيم تدفقات التجارة الخارجية (الاعتماد المستندي للاستيراد، الاعتماد المستندي للتصدير، التسليم المستندي للاستيراد، التسليم المستندي للتصدير).
- ضمانات دولية) للاستيراد والتصدير).
- ويواصل البنك الوطني الجزائري تطوير خدماته المقدمة للأفراد من خلال تقديم منتجات جديدة مبتكرة بما في ذلك التأمين على الحياة والممتلكات.

5. القروض قصيرة الأجل:

وهي قروض موجهة لتمويل الأصول الجارية أو خزينة المؤسسة، ويمكن تقسيمها إلى ما يلي:

- 1.5. قروض الصندوق: وهي قروض يمنحها البنك لعميله على حساب خزينته، وبالتالي يجمد هذه الأخيرة وذلك مقابل وعد بالتسديد مع الفائدة، ويمكن تصنيف هذه القروض إلى ما يلي:
 - تسهيلات الصندوق: هي عبارة عن قروض موجهة لتغطية العجز المؤقت في خزينة العميل أو لتمويل الأصول الجارية مثل شراء المواد.
 - القرض على المكشوف: هو عبارة عن قرض بنكي لفائدة العميل الذي يسجل نقصا في الخزينة ناتج عن عدم كفاية رأس المال العامل، ويتجسد ماديا في إمكانية ترك حسب العميل لكي يكون مدينا في حدود مبلغ معين ولفترة طويلة نسبيا قد تصل إلى سنة.
 - القروض الموسمية: يوجه على النوع من القروض للعملاء الذين يمارسون نشاطات موسمية، بمعنى أنها تستعمل لمواجهة حاجيات الخزينة الناتجة عن النشاط الموسمي.
 - تسبيقات على الفواتير: وهي قروض مضمونة برهن فواتير.

2.5. القروض التي تتطلب ضمانات حقيقية:

وهي قروض قصيرة الأجل يشترط ثمنها تقديم ضمانات عينية، ويمكن تصنيفها إلى ما يلي:

- **تسبيقات على الأسهم:** وهي قروض مضمونة برهن الأسهم مثل سندات الخزينة.
- **تسبيقات على البضائع:** وهي نوع قديم من القروض تقم للعميل لتمويل مخزون معين والحصول على بضائع كضمان للبنك، ويجب على البنك التأكد من وجود هذه البضاعة في مخازن العميل، والتأكد أيضا من مطابقة مواصفاتها.
- **تسبيقات على الصفقات العمومية:** هي قروض توافق خصوصيات المؤسسات العمومية، تمنح هذه الأخيرة برهن لصفقة عمومية وهي عبارة عن اتفاق للشراء أو تنفيذ أشغال لصالح السلطات العمومية.

3.5. القروض بالتوقيع: يعني أن البنك لا يعطي نقودا، وإنما يمنح ثقة فقط، ويضطر لمنح النقود في حالة عجز العميل عن التسديد، تسجل القروض بالتوقيع في البنوك خارج الميزانية عبارة عن وعد بالدفع، لكن بمجرد الدفع الفعلي للقرض يصبح قرض الصندوق ويسجل في الميزانية، ويتم تكوين مؤونة له ويمكن أن نميز نوعين أساسيين وهما:

- **الكفالة:** هي عبارة عن التزام مكتوب من طرف البنك يتعهد بموجبه بتسديد الدين الموجود بذمة العميل (المدين) في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته تحدد في هذا الالتزام مدة الكفالة ومبلغها ويستفيد هذا العميل من الكفالة في علاقاته مع الجمارك، إدارة الضرائب، النشاطات الخاصة بالصفقات العمومية... الخ
- **الضمان الاحتياطي:** هو عبارة عن تعهد بضمان القروض الناتجة عن خصم الأوراق التجارية.

4.5. القروض التوثيقية: هي نوع من القروض تستعمل في المعاملات التجارية الدولية من أجل تصدير واستيراد البضائع أو المعدات.

ثانيا: قروض متوسطة وطويلة الأجل

تختلف عمليات الاستثمار عن عمليات الاستغلال من حيث طبيعتها، مدتها وموضوعها، لذلك نميز طرقا أخرى لتمويلها من بينها:

- **القروض المتوسطة الأجل:** توجه القروض المتوسطة الأجل لتمويل الاستثمارات التي لا يتجاوز عمرها سبع سنوات أي تمويل الأصول التي يتماشى عمرها مع مدة القرض مثل الآلات والمعدات.
- **القروض طويلة الأجل:** وهي لقروض لتي تتجاوز مدته لسبع سنوات ويوده هذا النوع من القروض لتمويل نوع خاص من الاستثمار.

المبحث الثاني: دراسة عقد المرابحة المصرفية على مستوى بنك BNA

يعتبر عقد المرابحة وسيلة تمويل تقدمها البنوك الإسلامية، وهي مصدر هام من مصادر التمويل خاصة قصيرة ومتوسطة الأجل والتي أصبحت أهم وسيلة متداولة وذلك لأنها فرضت نفسها وأصبحت ذات تأثير على الحياة الإقتصادية دون اللجوء للفوائد والربا.

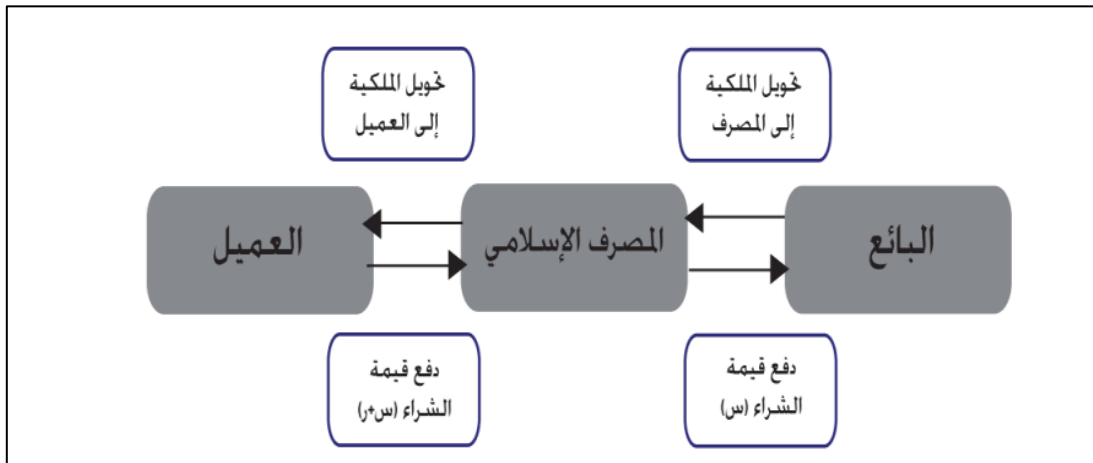
المطلب الأول: صيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء في بنك BNA

المرابحة هي عقد يقوم بموجبه البنك أو المؤسسة المالية ببيع سلعة معلومة للزبون، سواء كانت هذه السلعة منقولة أو غير منقولة، يملكها البنك أو المؤسسة المالية ويتم البيع بتكلفة اقتناء السلعة، مع إضافة هامش ربح متفق عليه مسبقا ووفقا لشروط الدفع المتفق عليها بين الطرفين.

تمثل تكلفة الاقتناء سعر شراء السلعة المقتناة من طرف البنك أو المؤسسة المالية بإضافة التكاليف المباشرة ذات الصلة باقتناء هذه السلعة والمدفوعة للغير.

يجب أن يبقى سعر البيع المشار إليه في عقد المرابحة ثابتا ولا يمكن أن يكون محل لأي زيادة لغاية تسديده بالكامل وفي الأجل المتفق عليها في العقد.

الشكل رقم (04-02): المراحل الأساسية وخطوات التنفيذ لعقد المرابحة المصرفية.



المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

1. تحقيق شروط قبول عقد المرابحة.

لتحقيق عقد المرابحة لا بد من توفر الشروط التالية:

- أن تكون الجنسية جزائرية.
- أن يكون العمر أقل من 70 سنة.

- أن يكون الراتب شهري ثابت ومنتظم أو دخل يساوي أو يزيد عن عشرين ألف دينار.
- يجب أن يكون لديه الأهلية القانونية.

الشكل رقم (05-02): شروط القبول.

- être de nationalité Algérienne ;
- être âgé de moins de 70 ans ;
- disposer d'un salaire ou d'un revenu mensuel stable et régulier d'un montant égal ou supérieur à Vingt Mille Dinars (20 000,00 DA) ;
- avoir la capacité juridique.

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

2. هامش ربح البنك.

المربحة ببيع السلعة بمثل الثمن الأول (الذي اشتراها به البائع) مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بثمن مقطوع أو نسبة من الثمن.

يجب أن ينص العقد بصفة صريحة على أن البنك أو المؤسسة المالية غير ملزم بالتخلي عن جزء من هامش الربح في حالة الدفع المسبق غير أنه يمكن للبنك أو المؤسسة المالية، إن أراد ذلك التنازل عن جزء من هامش الربح.

الشكل رقم (06-02): هامش ربح البنك.

9. La marge bénéficiaire applicable à ce type de financement est fixée à :

- 8,25 % HT pour les clients domiciliés à la BNA ;
- 9,25 % HT pour les clients non domiciliés à la BNA.

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

3. الوعد بالشراء من طرف الزبون.

في حالة عقد المربحة للأمر بالشراء يمكن أن يشترط البنك أو المؤسسة المالية قبل شراءه للسلعة التي عينها الأمر بالشراء إمضاء هذا الأخير على تعهد شراء أحادي الطرف للسلعة المعينة.

الشكل رقم (07-02): الوعد بالشراء من طرف الزبون.

Promesse unilatérale d'achat

Je soussigné(e) (M/Mme/Mlle) ayant introduit une demande de financement Mourabaha Equipements, pour un montant d'achat qui s'élève à.....DA, pour l'acquisition des équipements auprès du fournisseur.....
 Ladite opération est matérialisée par une convention Mourabaha équipements conclue avec la BNA.
 Les caractéristiques et les conditions ont été mentionnées dans ladite demande telles que approuvées par la banque sans modifications quelconques.

Je m'engage à :

- Finaliser l'opération d'achat avec le prix fixé par la banque pour les biens équipements comme suit :
 Prix initial : Marge :
 Prix final :
 Auquel j'accepte d'ajouter les frais de l'opération uniquement.
- Procéder au versement du montant de la commission de gestion.
- Autoriser la banque à prélever sur mon compte le montant de la perte éventuelle réellement subie suite à ma renonciation éventuelle à l'achat de la marchandise.

La banque procédera au prélèvement du montant des pertes éventuelles sur le compte islamique ouvert au nom du client.

Fait à le

Signature du client

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

4. خصم المبالغ المستحقة من الحساب البريدي الجاري.

يتعلق الأمر بإمكانية التحصيل عبر الاقتطاع من الحساب البريدي الجاري مع إجراء عملية المسح. وتقوم هذه الخدمة على إجراء الاقتطاع بشكل تلقائي، بعد أخذ إذن أصحاب الحسابات البريدية الجارية لمبالغ الاستحقاقات مباشرة من حساباتهم الخاصة بالأشخاص المستفيدين من كافة أنواع القروض.

يجب أن يتضمن التعهد بالشراء أحادي الطرف خصائص السلعة، سعر الاقتناء، كفاءات وآجال تسليمها للأمر بالشراء.

الشكل رقم (08-02): ترخيص بالاقطاع من حساب في CCP

The image shows two forms for account closure in CCP. The top form is titled 'DEMANDE DE RÈGLEMENT SUR COMPTE CCP' and the bottom form is titled 'AUTORISATION DE RÈGLEMENT SUR COMPTE CCP'. Both forms have a header with the BNA logo and the text 'INSTRUMENTS DE TRAILLAGE DE COMPTE CCP'. The forms contain several sections for data entry:

- GENERAL INFORMATION:** Fields for 'NOM', 'PRÉNOM', 'N° COMPTE CCP A', 'N° COMPTE CCP B', and 'N° COMPTE CCP C'.
- CURRENCY:** Fields for 'MONnaie' (Dinars) and 'N° COMPTE CCP A'.
- AMOUNT:** Fields for 'MONTANT' and 'N° COMPTE CCP A'.
- RESERVE:** Fields for 'RÉSERVE' and 'N° COMPTE CCP A'.
- ACCOUNT TYPE:** Fields for 'N° COMPTE CCP A' and 'N° COMPTE CCP B'.
- DATE:** Fields for 'DATE' and 'N° COMPTE CCP A'.
- SIGNATURE:** A line for 'Signature du client' and a date field 'Date'.
- STAMP:** A box for 'Cachet de l'APC'.

There is also a section for 'DEMANDE ACCRÉDITÉE' with a 'NOM DU BÉNÉFICIAIRE' field and a 'N° COMPTE CCP' field. The forms are filled out with handwritten numbers and signatures.

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت

5. التزام بالدفع من طرف البنك الممول.

وثيقة تثبت التزام البنك الممول بالدفع.

الشكل رقم (09-02): التزام بالدفع من طرف البنك الممول.

Engagement de paiement

DRE : A le,

Agence :

Adresse :

A (le fournisseur) :

Monsieur ;

Nous vous informons que notre Banque a accordé un financement sous la formule mourabaha équipements, au profit de M, Mme, Melle :, pour l'acquisition de dont le prix de vente mentionné sur le bon de commande n° relatif à la facture pro-forma n° que vous avez établie en date du : dont le montant s'élève à DA.

Pour nous permettre de procéder au règlement, par chèque de banque, relatif à cette acquisition, nous vous demandons de nous faire parvenir dans les meilleurs délais, une copie du présent engagement de paiement (avec accusé de réception) dûment accompagné d'une attestation de disponibilité immédiate des équipements ainsi qu'une attestation, certifiant que les équipements objet de l'acquisition sont produits ou assemblés en Algérie.

Signature Directeur de l'agence

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

6. ترخيص بالاقطاع من حساب في BNA.

- تمثل الوثيقة نموذج للترخيص بالاقطاع من حساب الزبون حيث تكون بموجب الشروط التالية:
- الموافقة على خصم المبالغ المستحقة للجهة المستفيدة من حسابي المصرفي.
 - تحديد المبالغ المطلوب خصمها وتحديد التواريخ والترتيبات اللازمة للخصم.
 - الموافقة على الشروط والأحكام المتعلقة بالاقطاعات من الحساب كما هو محدد من قبل الجهة المستفيدة.
 - تحمل مسؤولية ضمان توفر الأموال الكافية في حسابي لتلبية المبالغ المستحقة للخصم.

الشكل رقم (10-02): ترخيص بالاقطاع من حساب في BNA.

البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie

ترخيص بالاقطاع من الحساب

أنا الموقع (ة) أدناه (السيد، السيدة، الأئمة).....المولود (ة) في/...../.....
 ب..... الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم.....
 المسلمة بتاريخ...../...../..... ب..... مستفيد من تمويل من طرف البنك الوطني
 الجزائري (وكالة.....)، أرخص لهذا الأخير بأن يقطع من حسابي
 رقم..... شهريا مبلغ..... دج، كتسديد مبلغ التمويل.

يبقى هذا الترخيص ساري المفعول إلى غاية التسديد الكلي والنهائي لهذا التمويل.
 حرر في/...../..... ب.....

توقيع المعنى (ة)

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

6. وثيقة تثبت وصول الشيك للممول.

تعني وجود إثبات رسمي يثبت أن الشيك قد وصل إلى الجهة الممولة، وهو مهم في العديد من العمليات المالية والتجارية لتأكيد استلام الدفعة المالية.

الشكل رقم (11-02): وثيقة تثبت وصول الشيك للممول

MODELE DE LETTRE D'ACCOMPAGNEMENT

.....le.....

DRE :

Agence :

Monsieur.....

Objet : Paiement du prix des équipements (à préciser)

Nous avons l'honneur de vous remettre, sous ce pli, le chèque de Banque n° du..... établi à votre ordre de DA représentant le prix d'acquisition du

Signature du Directeur de l'agence :

PJ : Chèque de Banque n° du

ACCUSE DE RECEPTION

J'atteste avoir reçu le Le chèque de Banque (BNA) n° du établi à mon ordre, d'un montant deDA

Signature du fournisseur

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

المطلب الثاني: طلب الشراء

1. الملف المطلوب من الزبون:

في عقد المرابحة يتطلب البنك من العميل ملفا يتضمن مجموعة من الوثائق والمعلومات لإتمام عملية المرابحة بشكل صحيح. يمكن أن يشمل هذا الملف عادة الوثائق الشخصية مثل الهوية الوطنية أو جواز السفر، وثائق مالية مثل إفادات الدخل وكشوف الحسابات البنكية، وثائق تثبت ملكية العقار المقدم كضمان، وأي وثائق أخرى قد تطلبها البنوك لتقييم قدرة العميل على سداد القرض وللامتثال للسياسات واللوائح المالية.

الشكل رقم (12-02): الملف المطلوب من الزبون

CHECK LIST DES DOCUMENTS CONSTITUTIFS DU DOSSIER DE FINANCEMENT MOURABAHA EQUIPEMENTS
- Une demande de la Mourabaha Equipements (modèle BNA) dûment signée par le client.
- Une demande de domiciliation de salaire dûment acceptée par l'employeur (sauf client CCP) (voir modèle en annexe VI) pour les clients souhaitant bénéficier du taux de marge réservé aux clients domiciliés.
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité (carte d'identité nationale).
- Fiche familiale pour les mariés.
- Certificat de résidence.
- L'extrait de naissance.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
- Relevé de compte pour les trois derniers mois.
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (Commerçants, artisans, professionnels...).
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M » dûment signée par le client.
- Une facture pro-forma du bien neuf établie au nom de la banque accompagnée d'une attestation délivrée par une entreprise exerçant une activité de production sur le territoire national, attestant que le bien, objet de la demande de financement, est produit ou assemblé en Algérie.
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés.

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.


2. طلب التمويل.

في عقد المرابحة يوقع الزبون طلب التمويل كجزء من عملية الحصول على التمويل الذي يتم تقديمه من قبل البنك أو المؤسسة المالية بناء على مبدأ المرابحة. هنا تفاصيل المراحل:


- **تقديم الطلب:** يقوم الزبون بتقديم طلب للحصول على التمويل بناء على نظام المرابحة يشمل الطلب تحديد المبلغ المطلوب والغرض من التمويل وفترة السداد المقترحة.
- **ملء الاستمارة وتقديم الوثائق:** يقوم الزبون بملء استمارة طلب التمويل وتقديم الوثائق المطلوبة من قبل البنك والتي قد تتضمن وثائق الهوية، وثائق الدخل والمالية ووثائق تأكيد الملكية إذا كان الطلب مرتبطا بعقار.

- دراسة الطلب والوثائق: يقوم البنك بدراسة طلب التمويل والوثائق المقدمة للتحقق من صلاحيتها وملاءمتها لشروط عقد المرابحة.
 - توقيع عقد المرابحة: في حال الموافقة على الطلب يقوم الزبون بتوقيع عقد المرابحة الذي يحدد شروط التمويل بما في ذلك نسبة الربح وجدول السداد وأي شروط إضافية
 - توقيع المستندات الإضافية: قد تتطلب العملية توقيع مستندات إضافية مثل إذن السحب الألي للقسط الشهري من حساب العميل أو وثائق تأمين.
 - تسليم الأموال: بعد توقيع عقد المرابحة والمستندات اللازمة يقوم البنك بتسليم المبلغ المالي المطلوب إلى الزبون وفقا للشروط المتفق عليها.
- بهذه الطريقة يتم إتمام طلب التمويل بشكل رسمي ويتمكن الزبون من استخدام الأموال للغرض المقصود مع التزامه بشروط وأحكام عقد المرابحة.

الشكل رقم (13-02): طلب التمويل يمضى من طرف الزبون



البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie



Annexe IV à la circulaire n°

DEMANDE DE LA MOURABAHA « EQUIPEMENTS »

BRE :
AGENCE :

I- RENSEIGNEMENTS SUR LE CLIENT

1- IDENTIFICATION :

Nom :

Prénom :

Fils (fille) de : et de

Date et lieu de naissance :

Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (ve)

Adresse du domicile :

N° tél (mobile, fixe) :

Pièce d'identité N° : délivrée le à

N° sécurité sociale :

Agrément :

Registre de commerce N° : Identification fiscale :

Domiciliation bancaire : banque CCP

RIB/RIP :

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur : N° Tél :

Date de recrutement :

Poste occupé :

Durée du contrat de travail¹ :

¹ Champ à renseigner pour les clients ayant un contrat à durée déterminée.

1/2

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (emprunteur): DA.
 Revenu du conjoint : DA.
 Revenu des enfants : DA.
 Autres (à détailler): DA.
 Nombre de personnes à charge :

b. Engagements en cours :

BNA : Autre Banque.....
 Type d'engagement :
 Montant de l'échéance :
 Date de la dernière échéance :

II- OBJET DE LA DEMANDE

Nom du fournisseur :
 Produit(s) à acquérir :
 Prix en TTC : DA (et en lettre)

III- DECLARATION SUR L'HONNEUR

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la BNA tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utile de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Faite à.....le.....

SIGNATURE DU CLIENT

2/2

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

3. التزام بالدفع من طرف البنك الممول.

يتضمن هذا النوع من العقود تقديم تمويل للعميل بطريقة مباشرة أو غير مباشرة حيث يقوم الممول بشراء السلعة المطلوبة من قبل العميل ويعيد بيعها للعميل بسعر معين يشمل ربحا متفقا عليه تتميز هذه العقود بأنها تتفادى الفوائد الربوية المحرمة في الشريعة الإسلامية وتقوم بتوزيع الأرباح والخسائر بين الطرفين وفقا للاتفاق المسبق .

- **المحاكاة:** يتم تنفيذ محاكاة في عملية المرابحة باستخدام برنامج حاسوبي أو بواسطة البنك نفسه يتم في هذه المرحلة تقدير التكاليف والمداخيل المتوقعة بناء على الشروط المالية المحددة .
 - **تحليل النتائج:** يتم تحليل نتائج المحاكاة لفهم التأثير المالي لشروط العقد على الزبون والبنك على حد سواء يمكن لهذا التحليل أن يشمل تقدير القسط الشهري وإجمالي المبالغ المدفوعة للبنك والمدة الزمنية لسداد التمويل .
 - **تعديل الشروط:** بناء على نتائج المحاكاة يمكن تعديل الشروط المالية اذا لزم الأمر لضمان تحقيق أهداف كل من الزبون والبنك يمكن تعديل نسبة الربح أو مدة السداد أو أي شرط آخر بناء على تحليل النتائج .
 - **التوقيع على العقد:** بعد الاتفاق على الشروط المالية النهائية يتم توقيع عقد المرابحة الذي يحتوي على هذه الشروط بين الزبون والبنك مما يؤدي إلى توثيق الاتفاقية والالتزام بشروطها.
- من خلال استخدام محاكاة في عقد المرابحة يمكن للطرفين تقدير الآثار المالية للتمويل وضبط الشروط بما يتناسب مع احتياجاتهم وقدراتهم المالية.

الشكل رقم (15-02): محاكاة

"SIMULATION FINANCEMENT ISLAMIQUE"	
Agence :	00540
Nom/Nom de la relation :	X
Prénom :	X
Le montant du financement sollicité :	605 000,00 DZD
Le revenu du demandeur :	66 000,00 DZD
Le type de financement choisi :	Mourabaha Equipement
Durée de financement (Mois) :	36
Le montant de Hamich Al Jiddia :	0,00 DZD
Le taux de Hamich Al Jiddia :	0,00 %
Le montant du financement accordé :	605 000,00 DZD
Hamich Al Jiddia requis :	0,00 DZD
Financement maximal :	605 000,00 DZD
"RESULTAT DE LA SIMULATION"	
Capacité de remboursement du demandeur :	19 800,00 DZD
Commission de gestion :	3 599,75 DZD
Total à rembourser TTC :	712 260,80 DZD
Marge :	90135,13 DZD
Montant de la TVA :	17125,67 DZD
Mensualité :	19 785,02 DZD
Résultat :	Acceptée
<p>TVA 19 % Ceci n'est qu'une simulation et ne peut être considérée comme un accord de financement. Les paramètres de calcul peuvent être revus entre le moment de la simulation et celui de la formalisation du dossier de financement.</p>	

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

2. المنتجات المقبولة للتمويل.

المنتجات المقبولة للتمويل في عقد المرابحة تتضمن مجموعة متنوعة من الأصول والمشاريع، مثل العقارات السكنية والتجارية ومعدات الإنتاج، والسلع الثمينة والمراكب والسيارات التجارية، وحتى المشاريع التجارية المبتكرة. يتم تحديد قابلية المنتج للتمويل في عقد المرابحة بناء على معايير مثل قيمته وطبيعة استخدامه وقدرته على تحقيق الربح وتوافر الضمانات اللازمة لضمان سلامة الصفقة.

الشكل رقم (16-02): المنتجات المقبولة للتمويل.

<u>PRODUITS ELIGIBLES AU FINANCEMENT</u> <u>MOURABAHA EQUIPEMENTS</u>
• Cycles et Tricycles à Moteur.
• Ordinateur autres équipements informatiques et accessoires.
• Téléphones et Téléphones cellulaires, Tablettes.
• Téléviseur, vidéos son et mp3, appareils photos et caméscopes chauffages, climatiseur, réfrigérateur.
• Équipements de cuisine domestique.
• Équipement de lavages domestiques.
• Petits électroménagers.
• Meubles, ensembles de mobiliers et d'accessoires en bois ou associés à d'autres matières, à usage domestique.
• Tissu d'ameublement, tapisserie, moquette et literie.
• Céramique et céramique sanitaire.

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت

3. ترخيص بالاقتطاع من حساب بنكي.

في عقد المرابحة يمكن للبنك ترخيص الاقتطاع من حساب بنكي للعميل بغرض سداد المرابحة المستحقة يتم ذلك عادة عند استحقاق الدفعات المتفق عليها وتتضمن الإجراءات التفصيلية للترخيص تحديد المبلغ المستحق والموافقة من قبل العميل على الاقتطاع المباشر من حسابه البنكي يتم ذلك عادة بواسطة توقيع اتفقيه المرابحة التي تحدد الشروط والأحكام لهذا النوع من العمليات.

الشكل رقم (17-02): ترخيص بالاقتطاع من حساب بنكي.

BNA **البنك الوطني الجزائري**
Banque Nationale d'Algérie

AUTORISATION DE PRÉLÈVEMENT BANCAIRE

Afin que votre demande soit prise en compte par le service prélèvement de il vous est demandé de :

1. Renseigner et de signer le volet réservé au client Débiteur (Tiré).
2. De faire signer le formulaire par l'établissement teneur de votre compte.
3. Joindre votre RIB.

Identification du créancier

Raison Sociale : BNA Finance Islamique
RIB : 001 00635
Numéro National Emetteur (NNE) :
Numéro d'agrément NNE : Décision du 14 Juin 2022

Identification du Client Débiteur (Tiré)

Nom & Prénom/Raison Sociale :
Adresse :
E-mail :
Mob : /Tél :
Par la présente, j'autorise l'établissement teneur de mon compte ci-dessus désigné
Nom de la banque :
Nom de l'Agence :
RIB :

Code Banque	Code Agence	Numéro de Compte	Clé

A effectuer sur ce dernier, si la situation le permet, tous les prélèvements ordonnés par le créancier désigné ci-dessus. Cette autorisation ne peut être annulée qu'après accord du créancier qui en avisera l'établissement teneur de compte.

Montant : Durée de prélèvement (mois) :

Je m'engage à notifier préalablement au créancier et à l'établissement teneur de mon compte tout changement de ma domiciliation bancaire et à assurer l'existence d'une provision suffisante et disponible sur mon compte ci-dessus permettant le règlement des montants des prélèvements ordonnés.

Fait à : le :

Cachet et Signature du Débiteur (Tiré)

Cadre réservé à l'établissement teneur de compte :
Fait à : le :

NB : Le présent document doit être accompagné par une Relevé d'Identité Bancaire ou d'un chèque barré.

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

4. العرض المقدم من البنك للزبون.

يقدم البنك عرضا للزبون لتمويل السلعة أو الخدمة التي يرغب في شرائها، يتضمن هذا العرض تفاصيل مثل:

- **السلعة أو الخدمة:** تحديد السلعة أو الخدمة التي يرغب العميل في شرائها بمساعدة البنك.
 - **السعر:** تحديد السعر الإجمالي للسلعة أو الخدمة والذي يشمل الربح المتفق عليه بين البنك والعميل.
 - **الشروط والأحكام:** يتم تحديد شروط وأحكام العقد بشكل واضح بما في ذلك مدة العقد وجدولة السداد وأي شروط خاصة أخرى.
 - **آلية السداد:** يتم تحديد كيفية سداد المبلغ المتفق عليه سواء كان ذلك على شكل دفعة واحدة أو أقساط متساوية أو غيرها من الخيارات.
 - **الضمانات:** يمكن أن يتطلب البنك ضمانات من العميل لضمان سداد المبلغ المستحق وفقا لشروط العقد.
 - **الإجراءات القانونية:** يوضح العقد الإجراءات القانونية التي يمكن أن تتخذها كلا الطرفين في حالة حدوث أي خلافات أو مشاكل.
- تهدف هذه التفاصيل إلى توضيح الشروط والتفاصيل للعميل بشكل شفاف قبل توقيع العقد وضمان استيفاء حقوق الطرفين والامتثال للأحكام الشرعية والقانونية.

الشكل رقم (18-02): العرض المقدم من البنك للزبون.

DRE :

Agence :

Offre Mourabaha Equipements

✓ **Résultat de la simulation**

- Nom et prénoms :
- Date de naissance :
- Revenu net mensuel du demandeur :
- Prix d'achat de l'équipement :
- Prix de vente de l'équipement :
- Délai de paiement maximum :
- Délai de paiement demandé :
- Durée de différé demandée :
- Commission de gestion en TTC :
- Hamich Al Jiddiya éventuel :
- La marge appliquée :
- Mensualité :
- Prix de revient :

✓ **Les documents à fournir en cas d'acceptation de la présente offre :**

- Renseignement et signature de la demande de financement (modèle BNA)
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;
- Fiche familiale pour les mariés ;
- L'acte de naissance ;
- Certificat de résidence ;
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels ;
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- Relevé de compte pour les trois derniers mois ;
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés ;
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés ;
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M » signée.

1/2 8

✓ **Les conditions de mise en place de la MOURABAHA équipements :**

- Ouverture d'un compte chèque islamique où doit être domicilié le salaire, ou/et provisionné du montant de la commission de gestion ;
- Signature de la promesse unilatérale d'achat de(s) équipements(s) auprès de la banque par le demandeur (modèle BNA) ;
- Domiciliation effective du salaire¹ ;
- Signature de la convention de financement mourabaha équipements (modèle BNA) ;
- Signature d'un échéancier de paiement ;
- Le versement de Hamich Al Jiddiya éventuel
- La souscription, avec subrogation-au profit de la banque, d'une police d'assurance Takaful décès-IAD et une assurance Takaful Insolvabilité.

✓ **Validité de l'offre :**

- Cette offre est valable pendant un délai de 15 jours à partir de la date de sa délivrance.

Faite à le

Le Demandeur

Le Directeur de l'agence

¹ : les clients souhaitant bénéficier du taux réservé aux clients domiciliés.

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

6. إشعار بالقبول من طرف البنك للزبون:

يتم إرسال "إشعار بالقبول" من طرف البنك إلى الزبون لتأكيد قبول طلب المرابحة، يتضمن هذا الإشعار التالي: تأكيد القبول، تفاصيل العقد، شروط العقد، معلومات الاتصال، تاريخ بدء العقد. هذا الإشعار يعد تأكيدا مهما للعميل بقبول طلبه وتفاصيل العقد، مما يوفر له الثقة والوضوح حول الصفقة المالية التي يدخل فيها.

الشكل رقم (20-02): إشعار بالقبول من طرف البنك للزبون.

Notification d'accord

DRE : Le.....
 Agence :
 A : Mme, M ou Melle

Objet : A/S de votre demande de « Mourabaha Equipements ».

En réponse à votre demande de Mourabaha Equipements du nous avons le plaisir de vous marquer notre accord de financement pour l'acquisition des équipements aux conditions suivantes :

Equipements financés :

Désignation complète	Prix d'achat
Total	

Conditions de financement :

Délai de paiement	Différé de paiement	Commission de gestion en TTC	La marge appliquée TTC	Prix de vente	de Hamich Al jiddiya	Mensualité

1/2

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت

7. إشعار بالرفض من طرف البنك للزبون.

عندما يرفض طلب العميل للحصول على تمويل أو خدمة مالية عبر عقد المرابحة من قبل البنك، يتم إرسال " إشعار بالرفض " إلى العميل لإعلامه بذلك ويتم توضيح السبب في هذا الإشعار.

الشكل رقم (02-21): إشعار بالرفض من طرف البنك للزبون.

Notification de Rejet

DRE : Le:.....
 Agence :.....

A : Mme, M ou Melle

Objet : A/S de votre demande de Financement « Mourabaha Equipements ».

En réponse à votre demande de Financement « Mourabaha Equipements » introduite en date du, nous vous informons avoir réservé un avis défavorable pour le financement de qui consiste en l'acquisition de (Préciser l'objet).

Les motifs de rejet sont énumérés ci-après :

-
-
-

Nous vous invitons, à ce titre, à vous rapprocher de notre agence pour le retrait de votre dossier.

Le Directeur de l'agence

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت.

8. اتفاقية بين البنك والزيون.

هي عبارة عن اتفاق بين الطرفين، حيث يقوم البنك بتقديم تمويل للزيون بشرط أن يكون هذا التمويل مرتباً بعائد معين، وعادة ما يتم استخدام العقار أو سيارة أو أصل قيمة آخر كضمان للقرض. يتم سداد المبلغ المقترض بالإضافة إلى العائد عليه على دفعات دورية على مدى فترة محددة من الزمن، وفي حالة عدم سداد القرض فإن البنك يحتفظ بالضمان المقدم من الزيون.

الشكل رقم (22-02): اتفاقية بين البنك والزيون.

البنك الوطني الجزائري
BNA Banque Nationale d'Algérie

المملوك رقم 11 بالمشور رقم : المؤرخ في

اتفاقية تمويل مرابحة تجهيزات (للأفراد)

أبرم بين المصنوعين أدناه:

1. البنك الوطني الجزائري، شركة ذات أسهم، بوسائل قدره 150.000.000.000 دج والذي يتخذ مقراً له بـ 08 نهج شي غبارا الممعد في السجل التجاري تحت الرقم (0) ب .
 * رقم الهوية الجزائرية: *
 * رقم الهوية الإحصائية *
 * الممثل من طرف السيدة/السيدة/الاسم *
 * بصفته *
 * (1) مدير (ة) وكلاء *
 * المحول (ة) بكافة المستلزمات في إطار برامج الاتفاقية الحالية، المعينة فيما يلي بعبارة "المبلغ" *
 * الزيون الذي يسمى في هذه الاتفاقية "المشتري" *.

2. الاسم واللقب:
 المولود بتاريخ: في:
 رقم الحساب البنكي:
 رقم الحساب الجاري البنكي:
 بطاقة الهوية الوطنية:
 العنوان:
 رقم الهاتف:
 البريد الإلكتروني:

اتفق الطرفان على ما يلي:

المادة 01 : تمهيد.
 تطبقا للوعد بالثراء المصنوع من قبل المشتري بتاريخ: والذي يتعهد بموجبه بإتمام عملية البيع بالمرابحة، يصرح المبلغ أنه يمتلك التجهيزات المنقولة عليها في الوعد بالشراء وفق الخصائص المطلوبة.

المادة 02 : خصائص التجهيزات.
 يقوم المبلغ ببيع التجهيزات المطلوبة للمشتري وفق الخصائص التالية:

- * اسم المصنوع :
- * المورد :
- * البيانات الخاصة بالتجهيزات حسب الفاتورة الأولية رقم: المنوخة في:
- * العلامة :

المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة تيارت

خلاصة

يظل البنك الوطني الجزائري ركيزة أساسية في النظام المالي والاقتصادي للجزائر، ومن خلال التزامه بالجودة والابتكار، يستمر في تقديم الخدمات المالية ذات الجودة العالية ودعم التنمية المستدامة للبلاد.

من خلال استراتيجيته الشاملة والمتطورة، نجح البنك الوطني الجزائري في تقديم مجموعة واسعة من الخدمات المالية والبنكية للعملاء، بما في ذلك الحسابات الجارية والودائع والقروض والتمويل والخدمات الاستثمارية والخدمات الإلكترونية، وغيرها الكثير..

كما يشكل البنك الوطني الجزائري الإسلامي مؤسسة مالية رائدة في الجزائر، حيث يقدم خدماته وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. يعتبر هذا البنك جزءاً لا يتجزأ من النظام المالي في البلاد، ويسعى جاهداً لتحقيق التوازن بين الأهداف الاقتصادية والأخلاقية.

مهمة البنك الوطني الجزائري الإسلامي تتمثل في تقديم خدمات مالية تتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية، وتشمل تمويل الأفراد والشركات والمشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتقديم حلول استثمارية مبتكرة ومتنوعة.

يعتمد البنك في عمله على مفاهيم العدالة والشفافية والمسؤولية الاجتماعية، حيث يسعى لتعزيز التمويل الإسلامي وتوسيع نطاق توفير الخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة.

من خلال تفانيه في تقديم خدمات ذات جودة عالية والالتزام بالمبادئ الإسلامية، يساهم البنك الوطني الجزائري الإسلامي في دعم النمو الاقتصادي وتعزيز الاستقرار المالي في البلاد، ويظل ركيزة أساسية في تحقيق التنمية المستدامة وتعزيز العدالة المالية.

خاتمة

تعتبر الصيرفة الإسلامية نموذجًا بديلاً للصيرفة التقليدية، وتستند إلى مبادئ الشريعة الإسلامية وتتجنب الفوائد والأنشطة ذات طابع الربوي، وتهدف إلى توفير خدمات مالية تتماشى مع القيم الإسلامية مثل المشاركة في الأرباح والخسائر. وقد حققت الصيرفة الإسلامية نجاحًا ملحوظًا في السنوات الأخيرة، خاصة في الدول الإسلامية. قليلة جدا اضافة

اختبار صحة الفرضيات

الفرضية الأولى: يتم قبول جميع الملفات التمويلية في البنك الوطني الجزائري (BNA)، الفرضية مرفوضة وهذا لوجود معايير وشروط يجب تحقيقها لقبول الملفات التمويلية.

الفرضية الثانية: العمل بالصيرفة الإسلامية يدخل ضمن توجيهات الحكومة لتطوير المنظومة المالية وتنويع منتجاتها وخدماتها، الفرضية مؤكدة، الصيرفة الإسلامية تتماشى مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية وتتجنب الربا والمخاطر غير المشروعة، وتهدف إلى تعزيز الاستثمار الإنتاجي والتعاون بين الأفراد والشركات، وهو ما يتماشى مع توجيهات الحكومة لتطوير النظام المالي وتنويع خدماته ومنتجاته.

النتائج:

أظهرت تجربة الجزائر في مجال الصيرفة الإسلامية، من خلال فتح النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية، بعض النتائج الإيجابية، مثل:

- تعزيز المبادئ الإسلامية في النظام المصرفي: ساهمت الصيرفة الإسلامية في تعزيز الالتزام بالقيم الإسلامية في النظام المصرفي الجزائري، من خلال تقديم خدمات مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية.
- تلبية احتياجات العملاء: تلبية الصيرفة الإسلامية احتياجات شريحة من العملاء الذين يفضلون الخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.
- تعزيز التمويل العادل: تساهم الصيرفة الإسلامية في تعزيز التمويل العادل والمشاركة في الأرباح والخسائر، مما يساهم في تعزيز العدالة المالية والاقتصادية في الجزائر.

توصيات:

- زيادة الوعي بمفهوم الصيرفة الإسلامية: يجب على الحكومة والبنوك الإسلامية والمنظمات غير الحكومية بذل المزيد من الجهود لزيادة الوعي بمفهوم الصيرفة الإسلامية ومزاياها بين الجمهور الجزائري.

- تطوير المنتجات والخدمات: يجب على البنوك الإسلامية تطوير المزيد من المنتجات والخدمات التي تلبي احتياجات العملاء بشكل أفضل.
- تخفيف المحددات القانونية والتنظيمية: يجب على الحكومة العمل على تخفيف المحددات القانونية والتنظيمية التي تعيق تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر.
- دعم البحث والتطوير: يجب على الحكومة والبنوك الإسلامية والجامعات دعم البحث والتطوير في مجال الصيرفة الإسلامية.

آفاق البحث:

- هذه بعض العناوين المقترحة كأفاق بحثية لاستكمال والتعمق أكثر في البحث حول الصيرفة الإسلامية والتمويل في البنك الوطني الجزائري:
- تطوير نماذج جديدة للتمويل الإسلامي في الجزائر: دراسة حالة البنك الوطني الجزائري
 - تأثير الصيرفة الإسلامية على الاستقرار المالي في الجزائر
 - تقييم فعالية عقود المرابحة في دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
 - دور الحكومة في تعزيز الصيرفة الإسلامية كأداة لتنويع المنتجات والخدمات المالية
 - مقارنة بين الصيرفة التقليدية والإسلامية في الجزائر: فرص وتحديات
 - السيولة والربحية والتوافق مع الشريعة الإسلامية. تحذف أو يعاد صياغة العنوان
 - تطوير منتجات وخدمات النوافذ الإسلامية - واقع وآفاق -

المصادر والمراجع

المراجع باللغة العربية

الكتب:

1. أحمد سليمان خصاونة، المصارف الإسلامية، مقررات لجنة بازل، تحديات العولمة، استراتيجية مواجهتها، جدارا للكتاب العالمي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2008.
2. بن حدو فؤاد، البنوك الإسلامية والأزمة المالية العالمية، ألفا للوثائق نشر، استيراد وتوزيع كتب، الطبعة الأولى، 2018.
3. حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية، مدخل حديث، دار وائل للنشر والتوزيع الأردن، عمان، الطبعة الأولى، 2010.
4. حسين شحاته، الضوابط الشرعية لفروع المعاملات الإسلامية بالبنوك التقليدية، مجلة الاقتصاد، بنك دبي الإسلامي، الامارات العربية المتحدة، العدد 2001.
5. حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو صقري، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية، 2012.
6. حيدر يونس الموسى، المصارف الإسلامية أداءها المالي وآثارها في سوق الأوراق المالية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2018.
7. حيدر يونس الموسى، المصارف الإسلامية أداءها المالي وآثارها في سوق الأوراق المالية.
8. د. أحمد صبحي العيادي، إدارة العميات المصرفية والرقابة عليها، دار الفكر ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، 2010.
9. شودار حمزة الحاج، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل نظم الرقابة النقدية التقليدية، عمان عماد الدين للنشر والتوزيع، 2014.
10. الغريب ناصر، اصول المصرفية الاسلامية وقضايا التشغيل، دار أبولو للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1996.
11. غسان قلعاي، المصارف الإسلامية ضرورة عصرية لماذا؟ وكيف؟، دار المكتبي، الطبعة الثانية، 2009.
12. محمد محمود العلجوني، البنوك الإسلامية أحكامها، مبادئها، تطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان الطبعة الثانية، 2010.
13. محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية.
14. مصطفى ناطق صالح مطلوب، المصارف الإسلامية: دراسة قانونية في أهم المستجدات الحديثة، المركز القومي للإصدارات القانونية
15. المنظمة العربية للتنمية الإدارية، أعمال المؤتمرات، المصارف الإسلامية الواقع والتحديات، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الطبعة، 2011.

16. نوري عبد الرسول الخاقاني، المصرفية الإسلامية الأسس النظرية وإشكاليات التطبيق، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2019.
17. يعرب محمود، إبراهيم الجبوري، دور المصارف الإسلامية في التمويل والاستثمار، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2014.

الأطروحات والرسائل:

18. العربي أحلام، أنظمة الدفع الإلكترونية ودورها في تحسين القدرة التنافسية في البنوك التجارية، 2014، رسالة ماستر، جامعة ابن خلدون، تيارت.

المجلات الدورية:

19. بلقاسمي سمير، عمليات الصيرفة الإسلامية في الجزائر على ضوء نظام بنك الجزائر رقم 02/20، مجلة نور للدراسات الاقتصادية، مجلد 03، العدد 10، جوان 2020
20. بن مالك إسحاق، دفاتر السياسة والقانون، المجلد 15، العدد 01، 2023.
21. بوعويضة صابر، قروش عيسى، مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، المجلد 06، العدد 01، 2022.
22. عائشة كداسة، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، المجلد 10، العدد 01، أوت 2020.
23. عمار درويش، مجلة دراسات إسلامية، المجلد 15، العدد 02، 2020.
24. عمارة لخضر، مصطفى يونس، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، مجلد 07، العدد 02، 2021.
25. قواسمة معاذ، صيغة السّلم كبديل لتمويل القطاع الزراعي - تجربة محافظة البنوك التجارية السودانية، مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، المجلد 05، العدد 01، 2022.
26. محمد محمد الأمين اباه، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد 09، العدد 01، جوان 2022.
27. معاذ بقواسمة، مجلة الأصالة للدراسات والبحوث، مجلد 05، عدد 09، 2023.
28. ميلود حاج عمر، سليمان بوزكري، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد 06، العدد 02، سنة 2022.

مراجع الإنترنت

تعتمد البنوك الإسلامية في نشاطها على البيع أو الإجارة أو المرابحة وهي لا تقرض الأموال. كما أكد البنك أن تسويق هذه المنتجات التمويلية والادخارية الجديدة المطابقة لتعاليم الشريعة الإسلامية تعد خطوة إضافية في سبيل الإثراء المستمر لباقة المنتجات والتحسين المتواصل للخدمات المقدمة للزبائن كما أن البنوك العاملة بنشاط الصيرفة الإسلامية في هذه الحالة لا تتقاضى فوائد لقاء خدماتها بل تكسب نسبة معينة من الأرباح التي تدرها عمليات البيع والشراء والإجارة والمرابحة التي تقوم بها لفائدة زبائنها لافتا أن هذا النوع من البنوك لا يقوم بعمليات القرض التي يقوم بها البنك الكلاسيكي.

الهدف الأول من العمل بنشاط الصيرفة الإسلامية هو ضمان العمل بالمال الحلال وخلق الثقة لدى الزبائن بادخار أموالهم لدى البنوك من أجل تمويل المشاريع المختلفة. ولتحقيق ذلك قمنا بإجراء دراسة ميدانية في فرع البنك الوطني الجزائري على مستوى وكالة تيارت الرئيسية 540.

الكلمات المفتاحية: صيرفة إسلامية، إدارة مالية، بنوك، نوافذ إسلامية، مرابحة

Abstract

Islamic banks base their operations on sales, leasing, or Murabaha, and they do not provide loans. The bank also emphasized that marketing these new financial and savings products, which comply with the teachings of Islamic Sharia, represents an additional step towards the continuous enrichment of the product range and the ongoing improvement of services offered to customers. Moreover, banks engaged in Islamic banking activities in this context do not charge interest for their services; instead, they earn a certain percentage of the profits generated from the sales, purchase, leasing, and Murabaha transactions conducted for their clients, noting that this type of banks does not engage in the loan operations typical of conventional banks.

The primary goal of engaging in Islamic banking activities is to ensure the handling of halal money and to create trust among customers about saving their money with banks for financing various projects. To achieve this, we conducted a field study at the main agency of the National Bank of Algeria in Tiaret 540.

Keywords: Islamic banking, financial management, banks, Islamic windows, Murabaha.