

**ISLAMIC FINANCE AND BANKS CASE OF ALGERIAN EL
BARAKA BANK**

Chebila Aicha¹
Bouhali Ratiba²

Abstract

Islamic banks aim to provide banking services and achieve profits within the provisions of Islamic Sharia, they should look for the best ways to use the funds they have in order to make the best possible profit to shareholders and holders of different investment accounts without violating the provisions of Islamic Sharia. Through this paper we try to highlight the proposal of financing in Islamic banks and different from conventional banks.

Keywords: Finance , Islamic Banks ,Financing Forms , Financing Instruments.

¹ Jelil University, Algeria, chebila65@hotmail.fr

² Jelil University, Algeria, rati_bouhali@yahoo.fr

التمويل و البنوك الإسلامية -دراسة حالة بنك البركة الجزائري

د. بوهالي رتيبة -أستاذة محاضرة (أ) -كلية العلوم الاقتصادية والتجارية

وعلوم التسيير بجامعة جيجل-الجزائر

د. عائشة شبيلة- أستاذة محاضرة (أ) -المدرسة العليا للتجارة-الجزائر

الملخص

تهدف البنوك الإسلامية الى تقديم الخدمات المصرفية وتحقيق الأرباح ضمن أحكام الشريعة الإسلامية، فعليها أن تبحث عن أفضل السبل لتوظيف الأموال الموجودة لديها من أجل تحقيق أفضل ربح ممكن للمساهمين و أصحاب حسابات الاستثمار المختلفة دون مخالفة أحكام الشريعة الإسلامية. ومن خلال هذه الورقة نحاول إبراز مفهوم التمويل في المصارف الإسلامية واختلافها عن المصارف التقليدية. مع أخذ بنك البركة الجزائري كدراسة حالة عن التمويل الكلمات الدالة: التمويل ، المصارف الإسلامية ،صيغ التمويل ، أدوات التمويل.

مقدمة:

إن التمويل المصرفي والإسلامي محفز مثالي لتنمية العلاقات بين الشرق والغرب الى مستويات جديدة، ويستند هذا التمويل الى عدة مبادئ أهمها عدم التعامل بالفائدة وعدم تحديدها مقدما أو مؤخرا، ومبدأ المشاركة في تحمل الربح و الخسارة، وتغطية التمويل بأصول ثابتة أو أصول تجارية الى جانب خضوع جميع مجالاته لأحكام الشريعة الإسلامية، ويتخذ التمويل الإسلامي صور شائعة أهمها المشاركة و المضاربة و المرابحة.

سيتم في هذه الدراسة الإجابة عن التساؤل التالي:

ما هي أدوات التمويل في البنوك الإسلامية وهل تختلف عنها في البنوك التقليدية خاصة في بنك البركة؟

في إطار الإجابة على هذا التساؤل قسمت الدراسة الى ثلاثة محاور تتمثل في:

أولاً: مفهوم البنك الإسلامي، خصائصه وأهدافه، مصادر التمويل.

ثانياً: أدوات التمويل في البنوك الإسلامية.

ثالثاً: نموذج عن بنك البركة الجزائري.

أين تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي لعرض الجانب النظري مع دراسة حالة بنك البركة الجزائري.

أولاً: مفهوم البنك الإسلامي، خصائصه و أهدافه، مصادره

1-1- مفهوم البنك الإسلامي: هو المصرف الذي يلتزم بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في جميع معاملاته المصرفية والاستثمارية من خلال تطبيق مفهوم الوساطة المالية القائم على مبدأ المشاركة في الربح أو الخسارة.¹

ويعتبر البنك الإسلامي مشروع اقتصادي تحكمه قواعد الشريعة الإسلامية وله غايات اقتصادية و أهداف اجتماعية.

2-1- خصائص البنك الإسلامي:

تتميز المصارف الإسلامية بالعديد من المزايا يمكن تلخيصها في مايلي:²

1. تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في كافة المعاملات المصرفية والاستثمارية واستبعاد الفائدة من المعاملات.

2. تطبيق أسلوب المشاركة في الربح أو الخسارة في المعاملات.

3. الالتزام بالصفات (التنمية، الاستثمارية، الايجابية) في معاملاتها الاستثمارية و المصرفية.

4. تطبيق أسلوب الوساطة المالية القائم على المشاركة.

5. تطبيق القيم و الأخلاق الإسلامية في العمل المصرفي.

6. تقديم مجموعة من الأنشطة لا تقدمها المصارف التقليدية وهي:

أ- نشاط القرض الحسن.

ب- نشاط صندوق الزكاة.

ج- الأنشطة الثقافية المصرفية.

7. توجيه كل جهده نحو الاستثمار الحلال.

8. ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية.

9. تجميع الأموال المعطلة و دفعها الى مجال الاستثمار.

10. تيسير و تنشيط حركة التبادل التجاري بين الدول الإسلامية.

11. إحياء نظام الزكاة.

12. القضاء على الاحتكار الذي تفرضه بعض شركات الاستثمار.

13. عدم إسهام هذه المصارف وتأثيرها المباشر فيما يطرأ على النقد من تضخم.

3-1- أهداف البنوك الإسلامية:

نستطيع أن نحدد أهداف البنوك الإسلامية ونردها في مجموعها الى الأهداف التالية:

أ- أهداف شرعية:

تتمثل في تطبيق منهج الله في مجال المال والاقتصاد وتصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع وإبراز العمل الإنساني والجهد البشري باعتباره عنصرا هاما من عناصر الانتاج وتحقيق النمو والالتزام في كل ذلك بتعاليم الإسلام و توجيهاته، وذلك بإتباع أوامره واجتناب نواهيه والتمسك بكل القيم الروحية والأخلاقية التي دعت إليها الشرائع السماوية.

ب- أهداف اجتماعية:

تتمثل في المشاركة في تحقيق التنمية الشاملة في المجتمعات التي تعمل فيها في المجالين الاقتصادي والاجتماعي والمزج بينهما وعدم الفصل بين الجانب الاجتماعي و الجانب المادي، ويأتي على رأس هذا الهدف إحياء فريضة الزكاة لتحقيق التكامل بين أفراد المجتمع التزاما بمراعاة حق الله في المال الذي نحن مستخلفون فيه.

ج- أهداف اقتصادية: وتتمثل في:

1. توظيف أموال أفراد و مؤسسات ودول العالم الإسلامي بداخله.

2. تسيير انتقال رؤوس الأموال الإسلامية بين العالم الإسلامي ومن دول الفائض الى دول النقص دون توسط العالم الخارجي.

3. إعادة تدوير هذه الأموال داخل العالم الإسلامي بما يحقق نفعه وضره ومصالحته ويحقق له التنمية المنشودة.

- الفروق الأساسية بين البنك الإسلامي و البنك الربوي من حيث سياسة التمويل³ سيوضح في المحور الثاني.

4-1- مصادر الأموال في البنوك الإسلامية:

تنقسم مصادر الأموال في المصارف الإسلامية الى مصدرين وهما:⁴

أ- المصادر الداخلية:

تشتمل المصادر الداخلية للأموال على المصارف الإسلامية على حقوق المساهمين (رأس المال و الاحتياطات و الأرباح المربحة)، والمخصصات وبعض المصادر الأخرى منها على سبيل المثال التمويل من المساهمين على ذمة زيادة رأس المال، والقروض الحسنة من المساهمين.

ب- المصادر الخارجية:

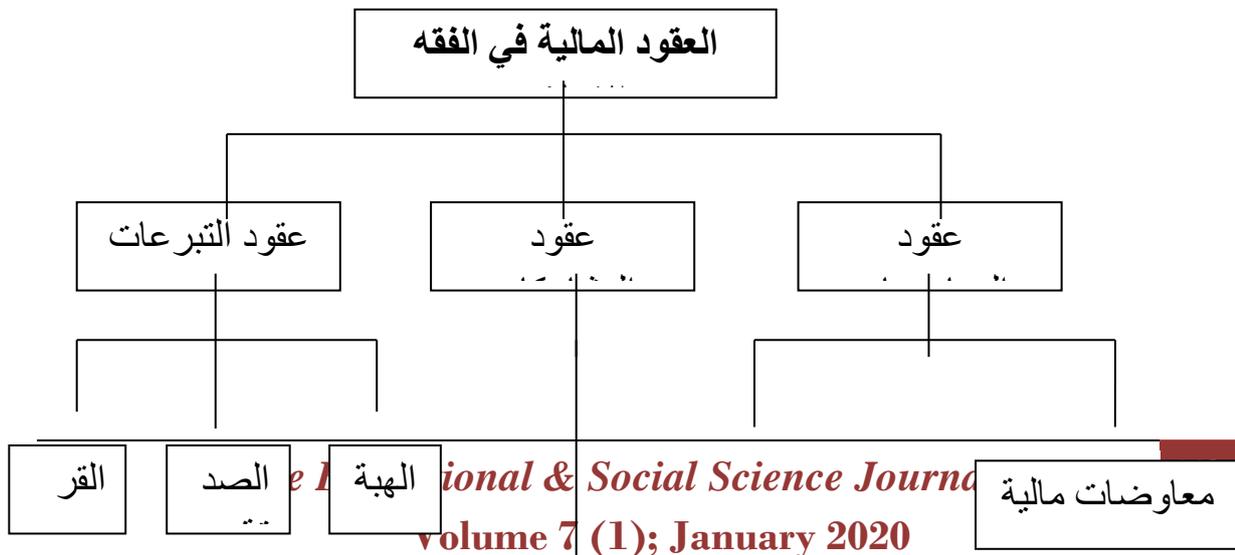
تشتمل المصادر الخارجية للأموال في المصارف الإسلامية على:

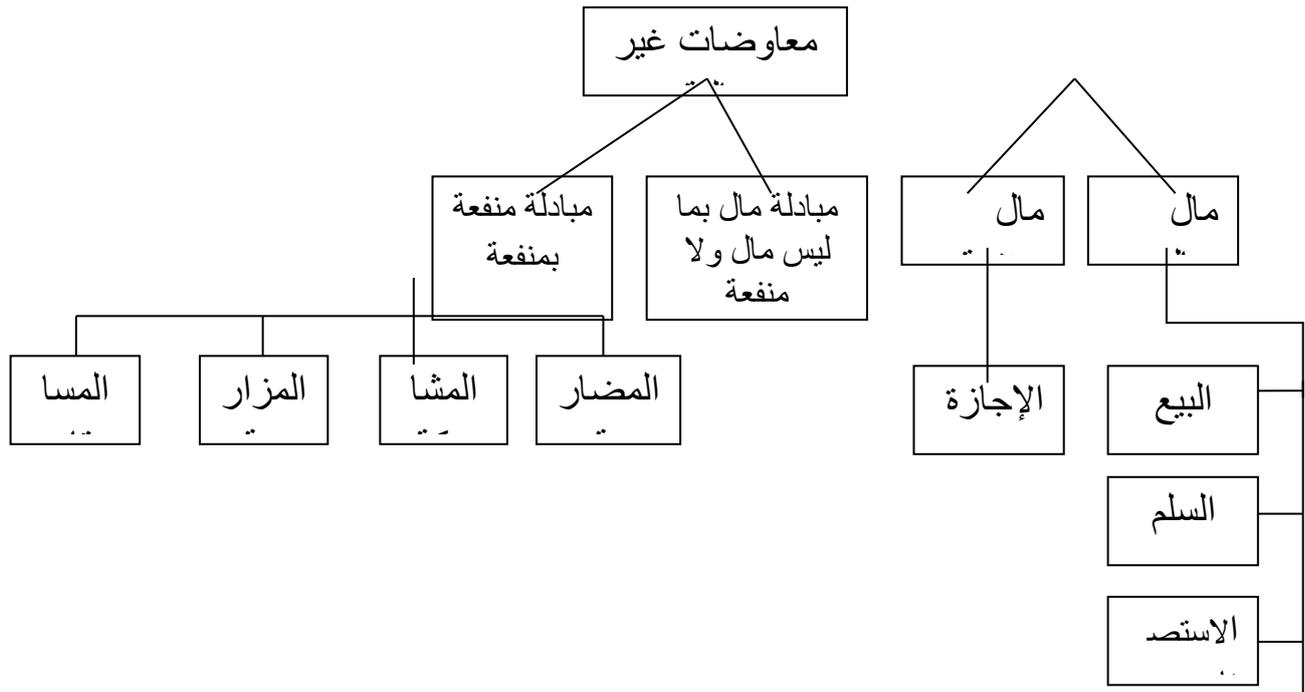
1. الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية).
2. الودائع الادخارية (حسابات التوفير).
3. ودائع الاستثمار (حسابات الاستثمار).
4. دفاتر الادخار الإسلامية.
5. صكوك الاستثمار.
6. ودائع المؤسسات المالية الإسلامية.
7. صكوك المعارضة (المشتركة أو المخصصة).
8. شهادات الايداع.
9. صناديق الاستثمار.

وتمثل المصادر الداخلية للأموال في غالبية المصارف الإسلامية نسبة ضئيلة من إجمالي مصادر الأموال، وتختلف نسبة التمويل الداخلي الى إجمالي مصادر التمويل من مصرف الى آخر.

ثانيا: أدوات التمويل في البنوك الإسلامية

تنطلق المصارف الإسلامية من الاقتصاد الإسلامي الذي يشتمل على عقود مضبوطة من الناحية الشرعية يمكن التعرف إليها من خلال الشكل التالي:





المصدر: محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، سهيل احمد سمحان، النقود والمصارف، دار المسيرة الأردن ط 2010 ، ص 201. ومن أهم أدوات التمويل في البنوك الإسلامية:

2-1- بيع الأجل:

قد يقوم المصرف بالعملية بنفسه ومباشرة في حالة الاستثمار العقاري كإجراء الأراضى وبناء الشقق والمنازل وبيعها، حيث يشتري المصرف الإسلامي أصلاً معيناً ويحتفظ به لحين مجيء من يرغب بالشراء فيبيعه هذا الأصل بسعر أعلى يتناسب مع مدة التقسيط وتكلفة الأصل.

2-2- المشاركة:

يمكن للمصارف أن تقوم بعملية التمويل عن طريق المشاركة، وهذه تشمل مختلف الحالات التي يدخل فيها المصرف شريك ممول في مشروع ما وذي دخل متوقع، ويختلف مقدار التمويل وشروط المشاركة من مشروع إلى آخر، وهي تختلف عن المضاربة بأن كل من البنك والمستثمر مسئولان عن الربح والخسارة بنسبة مساهمة كل منهما في رأس المال أو حسب الاتفاق المبرم بينهما، وغالباً ما تلجأ البنوك الإسلامية إلى صيغة المشاركة في التجارة الخارجية عند فتح المستندات الاعتمادية بدلاً من المرابحة، ويمكن تقسيم المشاركات إلى:

أ. المشاركة الثابتة المستمرة:

البنك فيها شريك في المشروع طالما أنه موجود يعملن وهذا النوع يجب أن يوضع في الإطار القانوني الذي يكفل له الاستمرار، وعند ذلك تحدد العلاقة بين الأطراف في ضوء القواعد القانونية الواردة على مثل هذه الأشكال القانونية وبما لا يتعارض مع الشريعة الإسلامية.

ب- المشاركة المنتهية بالتمليك:

هي نوع من المشاركة يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل البنك في ملكية المشروع أما دفعة واحدة أو على دفعات، حسب ما تقتضيه الشروط المتفق عليها وطبيعة العملية، على أساس إجراء ترتيب منظم لتجنب جزء من الدخل المتحصل كقسط لسداد قيمة الحصة.

وربما يميل الى هذا النوع كثير من طالبي التمويل ممن لا يرغبون في استمرار مشاركة البنك وإطلاق لفظ (المشاركة المتناقصة) يشير الى تبني وجهة نظر البنك الذي يمو، حيث إن مشاركته تتناقص كلما استرد جزء من تمويله وان البعض يطلق على نفس النوع (المشاركة المنتهية بالتمليك)، وهنا يكون إطلاق الاسم من وجهة نظر طالب التمويل أو الشريك لأنه سيمتلك المشروع أو العملية في نهاية الأمر بعد أن يمتلك من رد التمويل الى البنك.

2-3- المضاربة:

يمكن للمصرف تقديم التمويل عن طريق المضاربة، ليقوم طرف آخر بالعمل في النشاط على أساس المشاركة في الربح والخسارة، وهنا يكون رأس المال مدفوع من قبل البنك والجهد مبذول من قبل المضارب الآخر، وفي حالة الخسارة فتعود كلها على البنك، أما الربح فحسب النسبة المقررة سلفا وغالبا ما تتفادى البنوك الإسلامية مثل هذا الأسلوب من التمويل لارتفاع خطورته حيث أن نجاح التمويل يتوقف على أمانة ونزاهة العميل وغيرها من العوائق.

وتقسم المضاربة من حيث الشروط الى:

أ. **المضاربة المطلقة:** وهي المضاربة التي لم تقيد بزمان ولا مكان ولا عمل، ولا ما يتاجر فيه المضارب، ولا من يتعامل معه دون قيد من القيود.

ب. **المضاربة المقيدة:** هي التي قيدت بشيء من تلك القيود ونحوها، وتقيد المضاربة بالشروط صحيح، وإذا خالف المضارب ما قيد به كان ضامنا.

2-4- بيع المرابحة:

هو البيع برأس المال وربح معلوم وعادة ما يعرف بيع المرابحة للأمر بالشراء بأنه بيع السلعة بالثمن الذي اشترت به مع زيادة معلومة سواء كانت منسوبة الى رأس المال أو محددة بمبلغ معين، ويتم هذا النوع من التعامل عندما يطلب العميل من المصرف أي يشتري له بضاعة ما ويعدده عند شرائها منه بربح معلوم ووقت معلوم لدفع القيمة.

وهنا تكون المبادرة من الراغب في الشراء حيث يطلب ممن يملك المال شراء السلعة مقابل ربح يتفق عليه، لذا سميت مرابحة.

لذا فان (بيع المرابحة للأمر بالشراء): عبارة عن تركيبة مبتكرة مكونة من وعد بالشراء ووعد بالبيع مرابحة، وهذا النوع من التعامل ليس من قبيل بيع الشخص ما ليس عنده، لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً ولكنه يتلقى أمراً بالشراء وهو لا يبيع السلعة حتى يملكها، وهناك وعد بالشراء مقابل نسبة ربح يتفق عليها على أن يدفع مقسطاً حسب إمكانياته. وان هلكت السلعة قبل تسليمها يتحمل مسؤوليتها المصرف، كما أن الأمر بالشراء (العميل) ليس ملزماً بشراء السلعة بعد تأمينها، فهو بالخيار أن شاء أحدث فيها بيعاً وأن شاء لم يحدث.

كما أنه ليس ملزماً بدفع مقدار الربح الذي وعد به لان العقد لم يتم ولا تجوز أن يتم إلا بعد تملك المصرف للسلعة.

وقد ثبت جدوى هذا النوع من التعامل في حالات الاستيراد حيث يقوم المصرف باستيراد سلعة معينة مثل الأدوية وغيرها ثم يضيف نسبته على الثمن، وبطبيعة الحال يتحمل المصرف مخاطر الاستيراد والنقل. ومع ما لهذا الأسلوب من مزايا ومع أن المصارف الإسلامية قلت التعامل بموجبه، إلا انه لا زال هناك من يعارض في صحة هذا العقد وقبوله.

شروط بيع المرابحة:

ويشترط في بيع المرابحة ما يشترط في البيع بصفة عامة و أن اختصت بشروط هي:⁵

1. أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري فان لم يكن معلوماً له كان القدر فاسداً.
2. أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن.
3. أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال وهو شرط جواز المرابحة على الأقل وذلك كالمكيلات والموزونات.
4. إلا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.
5. أن يكون العقد الأول صحيحاً، فلو كان فاسداً لم تجر المرابحة.

2-5- الخدمات المصرفية الأخرى في البنوك الإسلامية:

تقدم المصارف الإسلامية معظم الخدمات المصرفية التي توفرها البنوك التجارية التقليدية مع بعض التعديل في شكل و شروط هذه المصارف و ابرز هذه الخدمات ما ورد ذكره في مصادر الأموال:

- أ. إصدار الشيكات: هذا النوع مثل البنوك التقليدية خالي من الربا لذا تتعامل به المصارف الإسلامية.
- ب. بيع وشراء العملات.
- ت. تحصيل وخصم الكمبيالات.
- ث. الاعتمادات المستندية.
- ج. خطابات الضمان.
- ح. عمليات الأوراق المالية.
- خ. التحويلات النقدية.
- د. البطاقات الائتمانية.
- ذ. الخدمات المصرفية الالكترونية.

2-6- اختلاف الاستثمار والتمويل في المصارف الإسلامية عن المصارف التقليدية:

نتيجة اختلاف طبيعة الاقتصاد الإسلامي الذي تنطلق منه المصارف الإسلامية عن طبيعة الاقتصاد الرأسمالي الذي تنتمي إليه المصارف التقليدية، فإن هذا الاختلاف لا بد أن يؤدي الى اختلافات جوهرية في التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية عنه في المصارف التقليدية، ويمكن تلخيص أهم الفروق بين التمويل والاستثمار في هذين النوعين من المصارف بالجدول التالي:⁶

جدول يبين أهم الفروق الأساسية بين التمويل في المصارف الإسلامية و المصارف التقليدية

وجه الاختلاف	المصارف الإسلامية	المصارف الربوية
وظيفة المال في البنك	الاستثمار وليس الإيجار (المال لا يولد مالا) لا متاجرة على ملكية المال	الإيجار تأجير النفود (المال يولد المال)
أخذ وإعطاء الفائدة (الربا)	محرم	أساسي
مدة السداد	ترتبط بحياة المشروع ولا يجوز أخذ فوائد أو غرامات في حالة التأخر في التسديد	قصيرة غالبا مع أخذ فائدة ربوية عند التأخر في التسديد
هدف التمويل	الربح المضبوط بالضوابط الشرعية وباستخدام وسائل مشروعة شرعا وقانونا مع مراعاة تحقيق مصالح جميع الأطراف وعدم	الربح في المقام الأول بغض النظر عن الوسائل مع الانضباط بالقوانين الوضعية

	الإضرار بالآخرين ومراعاة العوائد الاجتماعية والتنمية	
الأغبياء والقادرون ماليا فقط	كافة الأفراد باختلاف طبقاتهم	الفئات المستفيدة من التمويل
الربح فقط	المعايير الشرعية أولاً ثم المعايير الأخرى بشرط عدم تعارضها مع المعيار الشرعي	المعيار الأساسي في اختيار المشروع
غير ضرورية	أساسية	شرعية المشروعات الاستثمارية عند الموافقة على التمويل
سلبية في الأساس (قانونية شخصية + كفاءة المشروع بالدرجة الثانية)	إيجابية (كافة المشروع موضوع الاستثمار) + ضمانات أخرى قانونية (شخصية مادية) بالدرجة الثانية	الضمانات
لا يوجد أي نوع من التمويل التقليدي يشارك فيه المقرض الجهة المقترضة مخاطر الاستثمار	يشارك الممول في التمويل الإسلامي الجهة الممولة مخاطر الاستثمار كما هو الحال في المضاربة والمشاركة مما يزيد من القدرة على دخول مشاريع تتسم بالخطورة ولكنها ذات عائد اجتماعي واقتصادي جيد	المشاركة في المخاطر
ضمان الربح (الفائدة)	المشاركة في الربح والخسارة	تقاسم نتائج الاستثمار
تؤدي أساليب التمويل التقليدي إلى زيادة عرض النقد بشكل ملفت من خلال ما يسمى بخلق النقود وهذا يساهم في زيادة حدة مشكلة التضخم	معظم أدوات التمويل الإسلامي لا تؤدي لزيادة عرض النقد (التوسع النقدي) وبالتالي لا تؤدي إلى زيادة التضخم	المساهمة في التضخم
تنتقل ملكية المال من الممول إلى الجهة الممولة مما يعني عدم تحمل الدائن أي مسؤولية تتعلق بماله ورغم ذلك يحصل على الربح دون تحمل المخاطرة	في بعض أنواع التمويل الإسلامي كالمشاركة والمضاربة تستمر ملكية الممول لماله مما يجعل من حقه المشاركة في الأرباح لأنه سيتحمل الخسائر في حال حدوثها	استمرارية الملكية للمال
تحتسب فوائد تأخير على المدين في التمويل الربوي دون النظر لظروف المدين	في التمويل الإسلامي توجد إمكانية إهمال الجهة المدينة دون زيادة الدين نتيجة ذلك	النظرة إلى ميسرة
الأثر على الدخل والنتائج القومي ضعيف بل وقد يكون سلبياً أحيانا كما هو الحال في تمويل السياحة الخارجية وذلك لعدم ارتباط التمويل	التمويل الإسلامي يساهم بشكل مباشر في زيادة الناتج القومي والدخل القومي لارتباطه بالإنتاج الحقيقي وبالتالي هناك قيمة مضافة لاقتصاد في التمويل الإسلامي	الأثر على الناتج القومي و الدخل القومي

التقليدي بالإنتاج الحقيقي		
يساهم في حدوث أزمات مالية عالمية لعدم ارتباطه بالإنتاج الحقيقي ومساهمته الفعالة في زيادة قيمة الأصول المالية عن الأصول الحقيقية كما حدث مؤخرا	لا يساهم في حدوث أزمات مالية عالمية بسبب ارتباطه بالإنتاج الحقيقي وبالتالي يساهم في بقاء التوازن بين الأصول الحقيقية والأصول المالية	الأثر في الأزمات المالية العالمية
بيع أو تأجير النقود	بيع سلع حقيقية أو إنتاج سلع حقيقية	طبيعة التمويل
يساهم في نشر الحقد والحسد بين وحدات العجز ووحدات الفائض ويؤدي الى زيادة الفجوة بين الأغنياء والفقراء	يساهم التمويل الإسلامي في استقرار المعاملات وسواد الألفة والتضامن والعلاقات الجيدة بين أفراد المجتمع لالتزامه بالوضوح والصدق والأمانة والعدل في المعاملات	الآثار الجانبية

المصدر: حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، دار المسيرة، ط2

2016 ، ص211-212

ثالثا: نموذج التمويل عن بنك البركة

3-1- تأسيس بنك البركة:

تأسس بنك البركة الجزائري (شركة مساهمة محدودة) في الفاتح من مارس 1990 وتم افتتاحه في 20 ماي 1991، وبدأ نشاطه فعليا في الفاتح من سبتمبر 1991، وأول مؤسسة مصرفية يساهم في رأس مالها شركاء خواص وأجانب في نفس القوت، يتمثلون في مجموعة البركة السعودية عبر شركتها القابضة الكائن مقرها في البحرين، أما الشريك الوطني فيتمثل في بنك الفلاحة والتنمية الريفية حيث يتقاسم هذان المساهمان ملكية البنك مناصفة، وحدد رأس مال البنك آنذاك ب 500.000.000 دج (خمسمائة مليون دينار جزائري).

وهو بذلك أول مؤسسة مصرفية تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية في الجزائر إذ يهدف البنك الى تغطية الاحتياجات الاقتصادية في ميدان الخدمات المصرفية وأعمال التمويل واستثمار المنظمة على أساس غير ربوي.

ونتيجة لتعديل القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري في 18 فيفري 2006، تم رفع رأس مال البنك الى 2.5 مليار دينار جزائري بنسبة 44% لبنك الفلاحة والتنمية الريفية، و56% لمجموعة البركة المصرفية.⁷

3-2- أهداف بنك البركة:

يهدف البنك الى تغطية الاحتياجات الاقتصادية في ميادين الخدمات المصرفية وأعمال التمويل والاستثمار المنظمة على غير أساس الربا، أي العمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية وتتمثل أهدافه فيما يلي:⁸

أ. تحقيق ربح حلال من خلال استقطاب الأموال وتشغيلها بالطرق الإسلامية الصحيحة وبأفضل العوائد، بما يتفق وظروف العصر مع مراعاة القواعد الاستثمارية السليمة.

ب. تطوير وسائل جذب الأموال والمدخرات وتشجيع التوفير العائلي وتوجيهه نحو المشاركة في الاستثمار المصرفي غير الربوي من أجل دفع عجلة التنمية.

ت. توفير التمويل لسد احتياجات القطاعات المختلفة، لا سيما القطاعات البعيدة عن أماكن الاستفادة من التسهيلات المصرفية التقليدية.

ث. التوسع على مستوى التراب الوطني والمساهمة في جميع قطاعات الاقتصاد الوطني، والبحث عن مجالات أخرى لجذب الزبائن.

ج. المحافظة على السمة الحسنة وتحسين الخدمات المقدمة من طرف البنك.

ح. القيام بكافة الأعمال الاستثمارية والتجارية المشروعة مع دعم صغار المستثمرين والحرفيين.

خ. إنشاء وتطوير النماذج المالية والمصرفية المتفقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية باستخدام أحدث الطرق والأساليب.

د. تطوير أشكال التعاون مع البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في كافة المجالات وخاصة في مجال تبادل المعلومات وتطوير آفاق الاستثمار وتقديم التطوير اللازم للمشروعات المتفق على جدارتها الاقتصادية والاجتماعية.

ذ. تطوير سوق رأس المال الإسلامي والمساهمة في التوعية بأهمية التعامل وفق المبادئ الإسلامية.

ومن اجل تحقيق أهدافه تم وضع مجموعة من الخطط والاستراتيجيات تساعد على تجنب الوقوع في المخاطر وهي كالآتي:⁹

أ. تدقيق وتطوير نظام تسيير البنوك.

ب. التحكم في التكاليف ووضع أدوات تحليل المردودية ومتابعة النتائج.

ت. تغطية السوق المحلية وتوسيع مجال الاستثمارات وتنويع تشكيلة المنتجات.

3-3- التطبيق العملي للتمويل بالمرابحة:

يمكن للمرابحة أن تكتسي شكلين¹⁰

■ عملية تجارية مباشرة ما بين البائع والمشتري.

▪ عملية تجارية ثلاثية الأطراف ما بين المشتري الأخير (مقدم طلب الشراء) والبائع الأول (المورد) والبائع البسيط (منفذ طلب الشراء).

وقد تم الأخذ بهذه الصيغة في العمليات المصرفية الإسلامية، حيث يتدخل البنك بصفته المشتري الأول بالنسبة للمورد وكبائع بالنسبة للمشتري مقدم الأمر بالشراء (العميل)، بحيث يشتري البنك السلع نقداً أو لأجل ويبيعها نقداً أو بالتمويل لعميله مضاف إليه هامش الربح المتفق عليه ما بين الطرفين.

وتشمل تطبيقات صيغة المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية على نوعين من التمويل من حيث مكان الحصول على السلع إلى عمليات المرابحة للأمر بالشراء المحلية النقدية والآجلة: وهي عمليات المرابحة التي يقوم فيها بشراء السلعة من داخل الدولة وبيعها مرابحة للأمر بالشراء ويتم سداد قيمة البضاعة دفعة واحدة نقداً أو بعد فترة أو على أقساط، وهناك عمليات تتعلق بشراء السلعة من خارج الدولة تمهيدا لبيعها إلى العميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة دفعة واحدة أو على أقساط، ويطلق عليها تمويل الاعتماد المستندي من خلال المرابحة للأمر بالشراء.

وتتم خطوات التطبيق العملي للمرابحة كمايلي:

1- يوقع البنك والعميل على عقد التمويل الذي يمكن أن ينص على فتح خط تمويل أو على عملية مرابحة ظرفية، في الحالة الأولى يمكن تفسير اتفاقية الإطار من وجهة نظر الشريعة الإسلامية على أنها وعد بالبيع شامل على أصول يتم التفاوض بشأنها عملية بعملية.

2- يوكل البنك عميله للتفاوض مع المورد حول شروط شراء السلعة من طرفه، والقيام لحسابه بكل الإجراءات المتعلقة بالعمليات الممولة وأخيرا استلام السلع، وتبعاً لما سبق ذكره، يتدخل العميل بصفته وكيل عادي وفي هذه المرحلة من العملية يتدخل البنك بصفته المشتري الحقيقي للسلع، وعليه يتحمل كل المصاريف والتكاليف غير المحددة في عقد المرابحة.

3- يقوم المشتري الأخير (العميل) بتوجيه لمورده طلبية بالسلع التي يحتاجها.

4- يقدم المورد للعميل فاتورة أولية محررة باسم البنك لحساب العميل، يوضح فيها التعيين، الكمية، سعر الوحدة والمبلغ الإجمالي للسلع، إضافة إلى الحقوق والرسوم المحتملة.

5- يقدم العميل للبنك طلب (أمر) شراء للسلع، مدعوم بالفاتورة الأولية، يجب أن يوضح في طلب الشراء بالخصوص مبلغ العملية، هامش الربح العائد للبنك وتاريخ استحقاق مبلغ المرابحة (التسديد).

6- بعد مراقبة مطابقة العملية مع أحكام عقد التمويل والترخيص المتعلق بها، يسدد البنك مبلغ الفاتورة بشيك، تحويل، سفتجة (أو طرق أخرى) مباشرة لفائدة المورد، ويعتبر قبوا البنك للورقة التجارية كسواء السلع بتمويل.

7- تحقيق العملية التجارية للمرابحة (تحويل ملكية السلع من البنك للعميل) عند تسلّم الفاتورة النهائية واستلام السلع.

8- بالنسبة لعمليات المربحة المبرمة في إطار عمليات التجارة الخارجية، يسدد مبلغ التمويل للمورد عن طريق بنك الجزائر عند استلام الإشعار بالسحب من هذا الأخير (انجاز الاعتماد المستندي)، تنجز المرحلة الثانية من المربحة إعادة بيع السلعة المستوردة لفائدة السفينة أو من وكيله بالجزائر.

9- يمكن أن تنجز العمليات التي تستفيد من تمويلات خارجية في شكل مرابحة دون تسديد (سواء وإعادة بيع السلع بتمويل من طرف البنك)، غير أنه لا يمكن أن تحسب في هذه العمليات نسب فائدة، بل يجب إدراج هامش الربح في المبلغ المحدد من طرف المورد بفاتورة الشراء.

10- كذلك بالنسبة للعمليات التي تتم بغلاف نقدي فيه المقابل بالدينار مضمون بمئونة من قبل العميل، يمكن أن تتم شريطة أن يكون البنك المشتري الأول لسلع (شراء السلع نقدا بالعملة الصعبة وإعادة بيعها نقدا بالدينار).

11- مما تجدر الإشارة إليه أن إعادة بيع السلع بالمربحة لا يمكن أن يتحقق إلا بعد تحويل ملكية السلع لصالح البنك، يجب أن يكون عقد شراء السلع (المبرم من طرف العميل بصفته وكيل البنك) والفاتورة النهائية (محررة باسم البنك لحساب العميل) ملحقة لعقد المربحة باعتبارهما جزءا لا يتجزأ منه.

12- يجب أن تحدد تواريخ التسديد حسب الدورة الاقتصادية للنشاط الممول وتحدد عند تحاليل ملف التمويل.

13- عند بيع السلع يقوم العميل بتحويل الإيرادات المحصلة في حساب التسديد الذي يمكن أن يدر أرباحا تحفيزية بنفس الشروط المعمول بها في حسابات المساهمة المخصصة.

14- لتشجيع التسديد قبل الآجال فإنه من الممكن تجزئة المربحات حتى على المدى القصير، على عدة استحقاقات واحتساب هامش ربح متوسط على مدة التسديد المطابقة.

المرحلة الأولى: مرحلة الوعد.¹¹

1- يمكن أن يقوم الواعد بالشراء بتحديد مواصفات السلعة التي يرغب في شراءها مرابحة لأنه هو الذي سيشتري بالمربحة لاحقا.

- 2- يمكن أن يطلب الواعد من البنك أن يكون شراء السلعة من جهة معينة لا غير.
- 3- لا يمكن للبنك شراء السلعة من الواعد بالشراء نفسه، ثم في نفس الوقت يبيعها إليه مرابحة بالأجل بثمن أكبر لأن ذلك من بيوع العينة المحرمة شرعا.
- 4- يمكن للبنك الدخول في شراكة مع العميل لشراء مبيع معين، والاتفاق على بيع حصة البنك لاحقا بالمرابحة بعد إتمام الشراء للشريكين وحيازة المبيع.
- 5- يمكن للبنك عقد عمليات مرابحة يكون فيها الواعد بالشراء مملوكا جزئيا للبائع أو العكس، فلا تتحقق العنة في ذلك إذا لم يتبين وجود تواطؤ.
- 6- تتحقق العينة المحرمة شرعا إذا كان البائع وكيفا عن الواعد بالشراء لأن الشراء من الوكيل كالشراء من الأصل نفسه.
- 7- يمكن يكون المبيع الموعود بشرائه مرابحة أسهما لشركة ذات نشاط قائم وغرض مشروع، كما يمكن أن يكون حقوق معنوية كالاسم التجاري والعلامة التجارية... الخ.
- 8- لا يقوم البنك بتمويل خدمات منفصلة (مثل تكلفة العمالة) عن طريق المرابحة لأنها لا تصح أن تكون مبيعا فلا يمكن امتلاكها ولا تملكها للواعد ويمكن ذلك إذا كانت الخدمات مرتبطة ببضاعة المرابحة.
- 9- يمكن الأخذ بإلزام الوعد في حق الأمر بالشراء أو حق البنك، ويترتب على ذلك حق التعويض عن الضرر الواقع على احدهما في حالة نطول الواعد
- 10- يحق للبنك - عند الدخول في مرابحة مع عميل- أن يأخذ منه مبلغا نقديا لضمان جديته وتنفيذ التزامه تجاه البنك.
- 11- يمكن الاتفاق بين البنك والعميل على إطار تعاقدى عام وليس على صفقة مرابحة محددة بحيث يمنح العميل بموجبه سقف تمويل بالمرابحة، ولا يصح أخذ البنك عمولة ارتباط على ذلك.

المرحلة الثانية: مرحلة التملك

- 1- لا يمكن للبنك تنفيذ التعاقد مع البائع وإتمام عملية المرابحة إذا تبين له وجود أي تعاقد سابق لواعد بالشراء مع البائع بشأن نفس المعاملة.
- 2- يشترط في المرابحات في السلع الدولية وجود شهادة مخزون تثبت وجودها فعلا في مستودعات البائع.

- 3- يمكن أن تعاقد البنك مع البائع عن طريق فتح اعتماد مستندي باسمه لصالح البائع، فيكون ذلك إيجاب يقابله قبول البائع بالرد أو بشحن السلعة.
- 4- يشترط أن تكون الوثائق والمستندات عند إبرام عقد شراء المبيع باسم البنك وليس باسم العميل لأن الشراء يتم لصالح البنك نفسه.
- 5- يشترط أن يقوم البنك بدفع ثمن المبيع مباشرة الى البائع، ولا يجوز دفعه للعميل الواعد بالراء ولو في حالة توكيله.
- 6- يمكن للبنك حيازة المنيع بنفسه، كما يمكن له توكيل الغير القيام بذلك نيابة عنه.
- 7- يعتبر قبضا حكما تسلم البنك لمستندات الشحن عند شراء البضائع من السوق الخارجية، وكذلك تسلمه لشهادات التخزين من المخازن.
- 8- مسؤولية تأمين السلعة باعتبارها مالكا لها.

المرحلة الثالثة: مرحلة البيع

- 1- يشترط أن تدخل السلعة في ملك البنك أولا حتى يتسنى له بعد ذلك بيعها مرابحة للعميل الواعد بالشراء.
- 2- يجب على البنك إبرام عقد بيع المرابحة بعقد منفصل عن عقد الوعد بالشراء وذلك بعد تمام تملكه للمبيع.
- 3- لا يمكن للبنك إلزام العميل بإبرام عقد بيع مرابحة إذا ظهر أن محل العقد أي المنيع معيبا، كما يمكن تحديد مدة في عقد بيع المرابحة تخلي بعدها مسؤولية البنك من العيب الخفي.
- 4- يمكن للبنك توكيل البائع لإبرام بيع المرابحة مع العميل، كما يمكن له توكيل العميل الواعد بالشراء لعقد البيع مع نفسه، ولكن يمتنع هذا في عمليات المرابحة لكي لا تؤول المعاملة الى مجرد تمويل ربوي ليس للبنك دور حقيقي و أساسي.
- 5- الأصل في بيع المرابحة أن يضاف الى سعر الشراء المصاريف المنضبطة التي جرى بها العرف وتزيد في قيمة المنيع، ولا يضاف غيرها من المصاريف إلا بالاتفاق والتراضي.
- 6- عند شراء البنك السلعة بعملة أجنبية مدفوعة بالكامل يمكنه بيعها مرابحة لأن تكلفتها صارت معلومة، أما إذا كان ثمنها بالعملة الأجنبية مؤجلا الى تاريخ أبعد من تاريخ عقد المرابحة فله أن يبيعها بنفس العملة، ويحتاج الأمر الى معالجة فروق العملة المحتملة في حالة الرغبة ببيعها بعملة مغايرة.

7- لا يمكن الاشتراط على المشتري المتأخر دفع غرامة تأخير إذا كان معسرا، ويمكن اشتراطها على المشتري المماطل على أن يتمولها البنك بل يقوم فقط بصرفها في وجوه الخير.

المرحلة الرابعة: مرحلة التنفيذ

1- يمكن للبنك أن يخصم جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزاماته إذا لم يكن ذلك بشرط متفق عليه في العقد.

2- يمكن للبنك إعطاء مهلة للمدين المعسر، ويشترط أن يكون ذلك دون زيادة ولكن من حق البنك التنفيذ على الضمانات لاستيفاء حقوقه.

3- يمكن الاتفاق بين البنك وعميله على أداء دين المرابحة بعملة أخرى مغايرة لعملة الدين إذا كان بسعر صرف يوم السداد، كما يمكن إعادة جدولة المديونية بدون زيادة إذا كان بنفس العملة، أما إذا كانت الجدولة لعملة الدين الأصلي فلا يجوز ذلك لأن المصارفة مع بقاء الدين في الذمة قد يخفي ربا.

4- يمكن للبنك التنازل عن جزء من أرباحه عند سداد العميل لدينه في الأجل المحدد، كما يمكن تحويل مديونية العميل الى ذمة شخص آخر.

3-4- الدراسة الإحصائية للتمويل بالمرابحة:

1- التمويل الممنوح من طرف بنك البركة للمديرة العامة على المدى القصير خلال الفترة (2011-2018):

نلخص المعطيات المقدمة من طرف المديرة العامة لبنك البركة الجزائري في الجدول أدناه:

الجدول رقم (1) يوضح تمويل بالمرابحة من طرف بنك البركة الجزائري للمديرة العامة على المدى القصير خلال الفترة (2011-2018)

السنوات	مبالغ المرابحة
2011	20718320083,42
2012	11779342109,04
2013	6107223258,17
2014	406222233,49
2015	3909511100,07
2016	9090225693,63
2017	18477166905,44
2018	26724182469,84

المصدر: وثائق مقدمة من طرف المديرية العامة للبنك.

من خلال بيانات الجدول نلاحظ أن التمويل بالمرابحة في سنة 2011 و 2012 كان مرتفع بالمقارنة مع السنوات 2013، 2014، 2015، 2016 وهذا الانخفاض في التمويل سببه أن البنك تراجع عن إعطاء التمويل بالمرابحة وهذا ما أملتة السياسة المالية للدولة ، حيث تراجعت عن إعطاء التمويل بالمرابحة فيما يخص استهلاك السيارات (شراء). وبعد 2017 الى غاية 2018 حسب معطيات البنك فان الدولة منحت إعطاء تسهيلات لشراء السيارات وهذا ما جعل المبالغ ترتفع بنسبة 24,92% لسنة 2017 و نسبة 36,04% لسنة 2018. ومن خلال هاتين النسبتين نجد ارتفاع مقدر بنسبة 11,12% .

الخاتمة:

بنك البركة الجزائري قد نشأ في ظل نظام مصرفي تقليدي ولغاية اليوم لا يوجد قانون خاص بالمصارف الإسلامية في الجزائر، لذا يخضع للقوانين المطبقة على المصارف التقليدية. انه يعتمد في عملياته على مبدأ احترام أحكام الشريعة الإسلامية والعمل على تنفيذها سواء مع علاقته بالعميل أو من خلال أنشطته المصرفية و التمويلية من خلال تحقيق ربح حلال من خلال استقطاب الموارد و تشغيلها بالطرق الإسلامية.

توصيات:

- توفير المناخ الملائم لعمل المصارف الإسلامية وذلك بوضع قانون خاص بها.
- تعظيم المكاسب و المنافع والسعي للارتقاء.
- ضرورة زيادة إنشاء فروع للبنك أو فتح نوافذ إسلامية.
- تأهيل وتدريب الموظفين في فهم العمليات التي يقوم بها .
- اتخاذ سياسات اشهارية للتعامل مع المصرف الإسلامي.

الهوامش و المراجع:

- 1- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، سهيل أحمد سمحان، النقود والمصارف، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن 2010، ص189.
- 2- مرجع سابق، ص190.
- 3- دورة في البنوك الإسلامية، معهد التدريب، البنك الإسلامي الأردني، 1993.
- 4- حسين محمد سمح، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن ط 2، 2016، ص30-31.
- 5- حسين محمد سمحان، محاسبة المصارف الإسلامية في ضوء المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، دار المسيرة، الأردن ط 5، 2017، ص119.
- 6- حسام الدين فرفور، التمويل واستثمار الأموال في الشريعة الإسلامية، نظرة موجزة في ضوابط القواعد وسعة المقاصد، المؤتمر الثاني للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية تحت شعار الصيرفة الإسلامية صياغة استثمارية، دمشق 12-13 آذار، 2007.
- 7- بناء على وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري (المديرية العامة).
- 8- نفس المرجع.

- 9- نفس المرجع.
- 10- بنك البركة الجزائري، المديرية العامة.
- 11- نفس المرجع.
- 12- حسين محمد سمحان وموسى عمر مبارك 'محاسبة المصارف الإسلامية(في ضوء المعايير الصادرة عن الهيئة المحاسبة و المراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية) ' ط 5 'دار المسيرة للنشر و التوزيع الأردن' 2015.
- 13- رفيق يونس المصري 'بيع بالمرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية' ط 1 'مؤسسة الرسالة' بيروت .1996.
- 14- سليمان ناصر 'تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية' ط 1 'نشر جمعية التراث غرداية' الجزائر' 2002 .
- 15- منذر قحف 'مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي (تحليل فقهي واقتصادي) ط 3' المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب 'جدة' 2004 .
- 16- محمد محمود العجلوني 'البنوك الإسلامية (أحكامها-مبادئها-تطبيقاتها المصرفية) ط 2 'دار المسيرة للنشر و التوزيع الأردن' 2010 .