



كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير

الرقم التسلسلي: 2020/.....

قسم: العلوم المالية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي (ل.م.د)

دفعة: 2020

الميدان: علوم اقتصادية، علوم تجارية وعلوم التسيير

الشعبة: علوم مالية

التخصص: مالية المؤسسة

العنوان:

عقود التمويل بالمرابحة كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية -دراسة حالة عينة
من الوكالات البنكية بولاية تبسة-

من إعداد الطالبين: تبسة العربية التبسي - تبسة

تحت إشراف الأستاذ:

- عبايدية يوسف

- عياد زهير

- لموشي رؤوف

نوقشت أمام اللجنة المكونة من الأساتذة

الصفة	الرتبة العلمية	الإسم واللقب
رئيسا	أستاذ محاضر أ-	يوسف رفيق
مشرفا ومقررا	أستاذ محاضر ب-	عبايدية يوسف
عضوا مناقشا	أستاذ مساعد	عنان اسماعيل

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر و عرفان

الحمد لله ذي المن والفضل والإحسان، حمدا يليق بجلال وجه وعظيم سلطانه، نشكر الله العلي القدير الذي أنعم علينا بنعمة العقل والدين والعلم، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له تعظيما لشأنه وأشهد أن محمد عليه الصلاة والسلام عبده ورسول.

إنطلاقا من العرفان بالجميل نتقدم بالشكر الجزيل والإمتنان الكبير إلى الأستاذ المشرف الدكتور "عبايدية يوسف" على قبوله الإشراف على هذه المذكرة وعلى كل ما قدمه من توجيهات قيمة وآراء سديدة، فلك منا أسمى عبارات الشكر والتقدير، وأسأل المولى عز وجل أن يوفقك لكل خير وأن يبارك فيك خدمتا للعلم وأهله.

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم بقبول مناقشة هذا العمل وإثرائه بمقترحاتهم، كل الشكر إلى أساتذة الكلية، شكر موصول الى جميع موظفي الوكالات البنكية التي أجريت فيها الدراسة.

إلى كل من ساهم في إنجاز هذه المذكرة من قريب أو بعيد.

الإهداء

نهدي هذا العمل إلى أمهاتنا وآبائنا ...

إلى إخوتنا و أخواتنا ...

إلى أصدقائنا الأعزاء و صديقاتنا ...

إلى زملائنا وزميلاتنا ...

إلى كل من لم تسعه الأقلام لذكر إسمه ...

عياد زهير

لموشي عبد الرؤوف

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	شكر وعران
	الإهداء
III-I	فهرس المحتويات
V-IV	فهرس الجداول
VI	فهرس الأشكال
VII	فهرس الملاحق
أ-د	مقدمة عامة
38-6	الفصل الأول: الإطار النظري
6	تمهيد
16-7	المبحث الأول: التمويل الإسلامي
11-7	المطلب الأول: مفهوم التمويل الإسلامي
12-11	المطلب الثاني: قواعد ومبادئ التمويل الإسلامي
16-12	المطلب الثالث: صيغ التمويل الإسلامي
30-17	المبحث الثاني: عقود التمويل بالمرابحة
20-17	المطلب الأول: مفهوم عقد المرابحة
25-20	المطلب الثاني: مراحل وضوابط إبرام عقد المرابحة
30-25	المطلب الثالث: أنواع عقد المرابحة
37-31	المبحث الثالث: الدراسات السابقة
35-31	المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية
36-35	المطلب الثاني: الدراسات باللغة الأجنبية
37	المطلب الثالث: مقارنة الدراسات الحالية بالدراسات السابقة
38	خلاصة
76-40	الفصل الثاني: دراسة ميدانية لعينة من الوكالات البنكية بولاية -تبسة-

40	تمهيد
52-41	المبحث الأول: التعريف بالوكالات البنكية محل الدراسة
42-41	المطلب الأول: بطاقة تعريفية للوكالات البنكية محل الدراسة.
46-43	المطلب الثاني: الخدمات المصرفية المقدمة من طرف بنك الخليج الجزائر.
52-47	المطلب الثالث: شروط عقد التمويل بالمرابحة للوكالات البنكية محل الدراسة.
57-52	المبحث الثاني: الإطار المنهجي للدراسة الميدانية
54-52	المطلب الأول: منهج الدراسة وأدوات جمع البيانات.
57-54	المطلب الثاني: بناء وتطبيق أداة الدراسة، وقياس صدقها وثباتها.
58-57	المطلب الثالث: الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة.
75-58	المبحث الثالث: تحليل النتائج واختبار الفرضيات
64-58	المطلب الأول: عرض وتحليل خصائص البيانات الشخصية والوظيفية لعينة الدراسة.
72-64	المطلب الثاني: عرض وتحليل محاور الإستبيان.
75-72	المطلب الثالث: نتائج إختبار فرضيات الدراسة.
76	خلاصة
79-78	خاتمة عامة
83-81	قائمة المصادر والمراجع
96-85	الملاحق
	الملخص

فهرس الجداول

فهرس الجداول

رقم الصفحة	العنوان	الرقم
53	تداول الإستبيان على عينة الدراسة	01
55	طول خلايا مقياس ليكرت الخماسي	02
56	معامل الإرتباط بيرسون بين كل محور وآخر لإستبيان للإستبيان	03
56	معامل ثبات أداة الدراسة ألفا كرونباخ للإستبيان	04
58	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الجنس	05
59	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير العمر	06
60	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير المستوى التعليمي	07
61	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الخبرة المهنية	08
62	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الأقدمية في الوكالة	09
63	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير المنصب الوظيفي	10
65	المتوسطات الحسابية والإنحرافات المعيارية وإتجاه ونتيجة القبول لمحور عقد التمويل بالمرابحة	11
69	المتوسطات الحسابية والإنحرافات المعيارية وإتجاه ونتيجة القبول لمحور مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية	12
73	نتائج إختبار الفرضيات الرئيسية	13

فهرس الأشكال

فهرس الأشكال

رقم الصفحة	العنوان	الرقم
59	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الجنس	01
60	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير العمر	02
61	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير المستوى التعليمي	03
62	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الخبرة المهنية	04
63	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الأقدمية في المؤسسة	05
64	توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير المنصب الوظيفي	06

فهرس الملاحق

رقم الصفحة	العنوان	الرقم
86-85	إتفاقية التريص	01
90-87	الإستبيان 1	02
91	مطوية القرض سيارتي بنك الخليج الجزائر	03
93-92	مطوية القرض الإستهلاكي تسهيلات بنك الخليج الجزائر	04
95-94	مطوية تمويل مهني بسيط بنك الخليج الجزائر	05
96	مطوية المرابحة للعقار البنك الوطني الجزائري	06

مقدمة
عامة

مقدمة عامة

يبني التمويل الإسلامي على مبادئ الإقتصاد الإسلامي والذي يقوم بدوره على الأحكام والقواعد العامة للشريعة الإسلامية المستنبطة من القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة، وفي خضم التحولات الكبرى التي شهدتها الصناعة المصرفية العالمية ظهرت الحاجة والرغبة في وجود بنوك تعمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، حيث أصبح التمويل الإسلامي منذ منتصف القرن العشرين يشهد إهتماما عالميا متزايدا، كونه يمتلك العديد من المقومات التي تحقق للمتعاملين به الأمن والأمان إذ شهد هذا النوع من التمويل تطورا واسعا لاسيما فيما يتعلق بتحسين نوعية الخدمات وابتكار منتجات جديدة للنظام المالي الاسلامي تبنى على أساس مجموعة من صيغ التمويل الاسلامية، والتي تعفي من دفع أية فائدة لمقرضيهما أو المشاركين في المشاريع التنموية للوصول إلى قاعدة أوسع من العملاء، وعليه إستطاعت البنوك الإسلامية أن تبرز للعالم فكرا مصرفيا جديدا خاصة فيما تعلق بكيفية التعامل مع نظام الفائدة، فأصبحت تتنافس البنوك التقليدية في البحث عن صيغ حديثة للتمويل، وعلى غرار ذلك ومع انتشار فكرة الصيرفة الإسلامية في العالم وتحولها إلى مشاريع إقتصادية ناجحة فتحت الجزائر المجال أمام القطاع الخاص والأجنبي لإنشاء، بنوك إسلامية تعمل آليات تمويلها عن طريق إعداد سياسات تمويلية تأخذ في عين الإعتبار إحتياجات عملائها ومقرضيهما والمشاركين في المشاريع التنموية، وخصائصها عن طريق إستحداث صيغ وأساليب تمويلية مناسبة لها تكون ذات رعاية أكبر من جهة وقادرة على توفير الأموال من جهة أخرى، ومن بين الصيغ المستحدثة نجد صيغ التمويل المستخدمة في البنوك الإسلامية بمختلف أنواعها ومن بينها صيغ وأساليب التمويل بالمرابحة، والتي تعد مصدرا هاما من مصادر التمويل وبديلا عن المعاملات الربوية التي تجريها البنوك التقليدية، كذلك الصورة المناسبة لطبيعة عملها في تمويل الأنشطة الإقتصادية المختلفة، حيث أثبتت أهميتها كأداة لتلبية إحتياجات العميل التمويلية، ويجب أن نفرق بين صورتى المربحة العادية والمصرفية (المربحة للأمر بالشراء)، ولما لها من دور في تطوير الصيرفة الإسلامية.

أولا: الإشكالية

وعلى ضوء ما سبق تم صياغة مشكلة البحث بالشكل التالي: "ما مدى مساهمة عقود التمويل بالمربحة في تطوير الصيرفة الإسلامية؟ و ما واقع ذلك في الوكالات البنكية البنكية محل الدراسة؟"

ثانيا: تساؤلات الدراسة

وبهدف توضيح أبعاد المشكلة البحثية نطرح الأسئلة التالية:

- هل توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل في ضمان حد من المخاطرة كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة؟

- هل توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل في توفير هامش ربحي معتبر كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة؟
- هل توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل كضمان للبائع والمشتري كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة؟

ثالثاً: فرضيات الدراسة

بناء على التساؤلات المطروحة تم وضع الفرضية الرئيسية التالية: "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية لعقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة" ومنه طرح الفرضيات الفرعية التالية:

- توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل في ضمان حد من المخاطرة كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة؟
- توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل في توفير هامش ربحي معتبر كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة؟
- توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل كضمان للبائع والمشتري كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة؟

رابعاً: أهمية وأهداف الدراسة

على ضوء ما سبق تتجلى أهمية وأهداف هذه الدراسة من خلال ما ستضيفه إلى الدراسات السابقة، وتبرز في:

- المساهمة في إثراء المعارف النظرية والتطبيقية حول الموضوع.
- توضيح بعض المفاهيم حول التمويل الإسلامي وعقود التمويل بالمرابحة كأحد المفاهيم الحديثة والمهمة التي ينبغي الإلمام بها.
- إن هذا البحث يمكن الوكالات البنكية المالية من الاستفادة من نتائجه في توضيح أهمية ودور التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية.
- إن المصرفية الإسلامية في طور البناء والنماء، وهي بحاجة إلى إيضاح الأحكام الشرعية المتعلقة بجميع جوانبها وكذلك القوانين والقواعد التي تنظمها ليتحقق لها القبول والانتشار لدى كل من البنوك والعملاء.
- أنه يناقش مشكلة تعدد من أكبر المشكلات التي تواجه المصارف الإسلامية وهي صيغة التمويل المناسبة.
- التعرف على صيغة التمويل بالمرابحة من الجانب الشرعي و ما لها من دور في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة.

خامسا: أسباب إختيار الموضوع

لا يمكن أن تخلو هذه الدراسة من الغايات و المقاصد الذاتية والعلمية (الموضوعية) التي أقيمت من أجلها، وتتلخص أسباب إختيار الموضوع في:

- أردنا أن يكون البحث في مجال الاقتصاد الإسلامي مُلماً بالجانب الشرعي من جهة والاقتصادي من جهة أخرى.
- الميل والرغبة الشخصية في البحث والإطلاع على الموضوع وهو من شأنه إثراء معرفنا الذاتية.
- تلائم الموضوع مع التخصص بالإضافة إلى التعرف على مختلف صيغ التمويل المعتمدة من طرف البنوك الإسلامية، والتطرق إلى صيغة التمويل بالمرابحة ومعرفة كيفية ومدى مساهمتها في تطوير الصيرفة الإسلامية.
- التعرف على أهم الخصائص والأسس التي يقوم عليها التمويل الإسلامي.

سادسا: منهج وأدوات الدراسة

لبلوغ الأهداف المذكورة أعلاه وللإجابة عن إشكالية هذا البحث، تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في معالجة هذا الموضوع، من خلال تحديد مفهوم كل من التمويل الإسلامي وعقود التمويل بالمرابحة، وإبراز الدور الذي تلعبه عقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية من خلال المداخل التي تقوم عليها، حيث يتمثل منهج وأدوات الدراسة فيما يلي:

1- المنهج:

تمت الإستعانة بالمنهج الوصفي لخدمة الموضوع من خلال الخلفية النظرية للموضوع من أجل إبراز أهم المفاهيم المتعلقة بمتغيرات الدراسة، كما تمت الإستعانة بالمنهج نفسه عند التعرف على الوكالات البنكية محل الدراسة، وكذلك آليات وشروط عملها.

2- أدوات الدراسة:

تم الإعتماد على الإستبيان كأداة للدراسة وجمع البيانات، وذلك من خلال أسلوب الحصر الشامل والسبب في الإعتماد على الحصر الشامل يعود لصغر حجم المجتمع الإحصائي المدروس، وكذلك تم إستخدام برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية (SPSS) في إجراء العمليات الإحصائية وتحليل البيانات.

سابعاً: هيكل البحث

تم تقسيم الدراسة إلى فصلين الأول نظري بعنوان الإطار النظري وتم تقسيمه إلى ثلاث مباحث تم التطرق في المبحث الأول إلى المتغير الأول التمويل الإسلامي وفي المبحث الثاني تناولنا المتغير الثاني عقود التمويل بالمرابحة أما الثالث فقد خصص لعرض الدراسات السابقة والمقارنة بينها وبين الدراسة الحالية، والفصل الثاني تطبيقي بعنوان الدراسة التطبيقية، وتم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث الأول تم فيه التعريف بالوكالات البنكية محل الدراسة كما تم في المبحث الثاني إلى عرض وتحليل نتائج الدراسة وفي المبحث الأخير عرض نتائج إختبار فرضيات الدراسة ومناقشتها، ويتكون كل مبحث من ثلاثة مطالب.

ثامناً: حدود الدراسة

- الإطار الزمني: يتمثل الإطار الزمني للبحث في السنة الجامعية 2020/2019، كما تم إجراء الدراسة التطبيقية في الفترة الممتدة من بين 11 فيفري 2020 الى 11 أكتوبر 2020.
- الحدود المكانية: تمت الدراسة الميدانية للموضوع بعينة من البنوك بولاية تبسة.

تاسعاً: الصعوبات

- صعوبة الحصول على المعلومات المتعلقة بالجانب التطبيقي للدراسة، وقلة المعلومات والبيانات الرسمية من طرف البنوك بحجة سريرتها.
- المعرفة المتواضعة ببرنامج (SPSS) وصعوبة تطبيقه في مثل هذه الدراسات.
- تشعب مسائل الموضوع بين الفقه والإقتصاد، وهو ما يتطلب الإلمام بالجانبين معاً.
- ندرة المصادر والمراجع التي تناولت موضوع التمويل بالمرابحة وكذلك مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية في عقود التمويل بالمرابحة، وهذا ما جعل الباحثان يجتهدان بتوجيه من الأستاذ المشرف في إختيار العناصر والمسائل التي تشكل صلب الموضوع.
- صعوبة التنقل إلى الجامعة لتوقف النقل، وكذلك إغلاق مكتبة الكلية والجامعة، بسبب جائحة كورونا.
- تغيير موضوع البحث عطل نسبة تقدم العمل.

الفصل الأول:

الإطار النظري

تمهيد

تعود أصول التمويل الإسلامي إلى قرون عديدة ويمكن تتبعها لتبدأ مع نشأة الإسلام كديانة. وهي أحد أشكال التمويل القائمة على مبادئ الشريعة الإسلامية كما يملئها القرآن الكريم والسنة (وهي تعاليم وممارسات الرسول محمد عليه الصلاة والسلام) وعلماء الشريعة.

ويختلف التمويل الإسلامي اختلافاً جوهرياً عن التمويل التقليدي حيث أن فرض ودفع الفوائد محظور تماماً وفقاً لتعاليم الإسلام. وبالنظر إلى قيامه على مفاهيم كالاستثمار الأخلاقي والشراء الأخلاقي فإن التمويل الإسلامي محكوم بمجموعة من القواعد والقوانين التي تحدد كيفية إجراء الأعمال والتجارة في منظومة اقتصادية تقوم على تحقيق العدالة لكافة المعنيين.

عد بيع المرابحة من أنواع البيوع المشروعة وأحد قنوات التمويل بالمصارف الإسلامية، والمرابحة في اللغة هي مصدر من الريح وهو الزيادة وفي اصطلاح الفقهاء هي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح، أو هي بيع برأس المال وبيع معلوم. وصفتها أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم، وفي هذا الفصل سيتم التطرق إلى كل من التمويل الإسلامي، وعقود التمويل بالمرابحة بالتفصيل، وأيضاً عرض عدد الدراسات السابقة التي تناولت متغيرات الدراسة والمقارنة بينها، وذلك من خلال المباحث الثلاث التالية:

المبحث الأول: التمويل الإسلامي

المبحث الثاني: عقود التمويل بالمرابحة

المبحث الثالث: الدراسات السابقة

المبحث الأول: التمويل الإسلامي

التمويل الإسلامي هو نوع من التمويل يتميز بتوزيع المخاطر، وتجنب بيع الديون والمجازفات، وإلغاء التعاملات الربوية، وتشجيع العقود المرتبطة بالإقتصاد الحقيقي، إذ يعتمد على معدلات المشاركة المتنوعة المرتبطة بالحركة الإقتصادية الحقيقية، وهذا ما يبين الفعالية التمويلية لأساليب التمويل الإسلامي والتي منها إرتباط ربح الممول في جميع صيغ التمويل الإسلامي بالملكية، فاستحقاقه للأرباح بسبب موضوعي وشرعي هو الملك، وهذا عكس الصيغ والأساليب التمويلية الربوية التي تقوم على الإستغلال. وقد قسم هذا المبحث إلى المطالب الآتية:

المطلب الأول: مفهوم التمويل الإسلامي.

المطلب الثاني: مبادئ وأسس التمويل الإسلامي.

المطلب الثالث: صيغ التمويل الإسلامي.

المطلب الأول: مفهوم التمويل الإسلامي

من خلال هذا المطلب سيتم التطرق إلى ماهية التمويل الإسلامي من خلال عرض عدة تعاريف للتمويل الإسلامي من عدة زوايا، كما سيتم تناول خصائصه وذلك ولما له من خصوصية مقارنة بالنظم الإقتصادية والتمويلية الأخرى، ولكون التمويل الإسلامي يسعى لتلبية الحاجات المادية والمعنوية ويوازن بينها سنحاول التطرق إلى أهميته وكذلك عدد من أهدافه سواء على مستوى الفرد أو المؤسسة أو الإقتصاد ككل.

أولاً: تعريف التمويل الإسلامي

يمكن أن يعرف التمويل الإسلامي من عدة زوايا حسب الغرض من العرض أو الكتابة، فقد يركز على مبادئ التمويل الإسلامي، أو الهدف من نشاط التمويل الإسلامي وموضوعه، ويمكن تعريف التمويل الإسلامي كالآتي:

- التمويل الإسلامي بالمفهوم المعاصر: يمكن القول عنه أنه "عبارة عن علاقة بين المؤسسات المالية بمفهومها الشامل والمؤسسات أو الأفراد، لتوفير المال لمن ينتفع به سواء للحاجات الشخصية أو بغرض الإستثمار، عن طريق توفير أدوات مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، مثل عقود المرابحة أو المشاركة أو الإجارة أو الإستصناع أو السلم أو القرض¹.

¹ عبد الله محمد الأنصاري الرصاع، شرح حدود ابن عرفة، تحقيق: محمد أبو الأجنان - الطاهر المعموري، ط 2، دار بيروت، العرب الإسلامي، 1993 م، ص: 3.

الفصل الأول: الإطار النظري

- وقد عرفه منذر قحف على أنه: "تقديم ثروة عينية أو نقدية، بقصد الإسترباح من مالها إلى شخص يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية"¹.
- أما محمد بلتاجي فقد عرفه على أنه: "تقديم تمويل عيني أو معنوي إلى المنشآت المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، وفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الإقتصادية والإجتماعية"².
- ومن هذا المنطلق يمكن القول أن التمويل الإسلامي هو: "ذلك التمويل بنوعيه العيني والمعنوي حيث يقدمه شخص لطرف آخر قصد تحقيق ربح معين من خلال الطرف الثاني الذي يحقق عائد مشروط بالأحكام الشرعية".

ثانياً: خصائص التمويل الإسلامي

تتبع خصائص التمويل الإسلامي من نظرة الإسلام إلى المال، وهي أن المال في الأساس هو مال الله وأن الإنسان ما هو إلا مستخلف على هذا المال على هذه الأرض ويجب عليه أن يسير بهذا المال وفقاً لأوامر الله ومقاصده من خلق هذا المال، ويمكن إستخلاص أهم خصائص التمويل الإسلامي فيما يلي³:

1. إستبعاد التعامل بالربا أخذاً وعطاءً:

تستند هذه الخاصية إلى القاعدة الإسلامية الخاصة بحرمة الربا وحرمة التعامل به وذلك في قوله عز وجل: ﴿وأحل الله البيع وحرم الربا﴾ (البقرة 275) وتعتبر هذه الخاصية من أهم الخصائص التي تساهم في تحقيق العدالة الإجتماعية فهي تمنع الظلم وتحد من تركيز الثروة وتحد من البطالة وتضمن حق الفقير في تنمية موارده ومواهبه وإبداعاته.

2. توجيه المال نحو الاستثمار الحقيقي:

من أهم الخصائص التي تميز التمويل الإسلامي الإستثماري هو توجيه المال نحو الإستثمار الحقيقي الذي يهدف إلى إمتزاج عناصر الإنتاج ببعضها البعض وبالتالي فإن أي ربح ينتج عن هذا الإستثمار يكون ربح حقيقي يظهر في زيادة عناصر الإنتاج، مما يبين قدرة مصادر التمويل الإستثماري الإسلامية على تنمية طاقات المجتمع وموارده وقدراته.

3. توجيه المال نحو الإنفاق المشروع:

¹ علي محمد أحمد أبو العز، الإبتكار في صيغ التمويل الإسلامي، منشورات مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية، 2016، ص: 8.

² سبيع فاطمة الزهراء، قويدري محمد، أساسيات صيغ التمويل الإسلامي المطبقة في الإقتصاد الإسلامي، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة الجلفة، العدد الإقتصادي 32، ص: 221.

³ محمد عبد الحميد محمد فرحان، التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة -دراسة لأهم مصادر التمويل-، الأكاديمية العربية للعلاقات المالية والمصرفية، كلية العلوم المالية والمصرفية، قسم المصارف الإسلامية، ص: 33، 34.

يجب أن يكون التمويل في مشاريع مباحة من وجهة نظر الشرع فلا ينفق على المشاريع المخالفة لمقاصد الشارع الحكيم والتي تؤدي إلى مفسدة الفرد والمجتمع.

4. التركيز على توجيه سلوك الفرد نحو الأخلاق الفاضلة:

من خصائص التمويل الإسلامي تربية روح الفرد على الأخلاق الفاضلة والصفات الحسنة فهو يربي فيه صفات الأمانة والثقة بالنفس والإخلاص والإتقان في العمل مما يوفر فرص أكبر لنجاح المشروعات وبالتالي نجاح عملية التنمية.

5. التركيز على طاقات الفرد ومهاراته وإبداعاته:

إن من أهم خصائص التمويل الإسلامي تنمية طاقات الفرد والتركيز على حاجاته ومهاراته الريادية والإبداعية بحيث يكون التمويل الإسلامي قاعدة الإنطلاق لهذه الطاقات والإبداعات التي يعول عليها في تقدم المجتمع.

ثالثا: أهمية التمويل الإسلامي

لا يقتصر التمويل الإسلامي بصفته نابعا من المبادئ السمحاء للإسلام على تلبية الحاجات المادية فقط بل أنه يوازن ويشكل دقيق بين الحاجات المادية والحاجات المعنوية، فهو بقدر ما يكون قادرا على تلبية الحاجات المادية فإنه وبمصادره المختلفة يربي في الفرد المسلم صفات الأمانة والثقة بالنفس والإخلاص والإتقان في العمل ويربي فيه صفة الرقابة الذاتية والخوف من الله عز وجل أولا وأخيرا. كما أن التمويل الإسلامي أسلوب مثالي في الموازنة بين حاجات الفرد وحاجات المجتمع فهو يركز على الفرد من منظور مصلحة المجتمع حيث أنه ينمي في الفرد المسلم شعوره بانتمائه لدينه ووطنه ومجتمعه وبالتالي فإن التمويل الإسلامي بمصادره المختلفة يوجه سلوك الفرد وأهدافه نحو تحقيق النفع له ولمجتمعه باعتباره جزء لا يتجزأ من المجتمع¹.

رابعا: أهداف التمويل الإسلامي

تهدف مؤسسات التمويل الإسلامية إلى تجميع الأموال وتحقيق الإستخدام الأمثل للموارد بموجب قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية، حيث تتمثل هذه الأهداف فيما يلي²:

أ. تحقيق منهج الله في جميع المعاملات المالية:

حيث تسعى مؤسسات التمويل الإسلامية إلى إيجاد بدائل للتمويل غير المتوافق مع الشريعة مثل القرض بفائدة سواء على مستوى الأفراد أو المؤسسات، على أساس المشاركة والمتاجرة وإسقاط الفائدة الربوية من كل عملياتها أخذا وعطاء، إضافة إلى أن الإقتصاد الإسلامي يبين مدى خطورة أن يتحكم

¹ مرجع سابق، ص: 32.

² فاطمة الزهراء عراب، فتيحة علاي، التمويل الإسلامي كبدل لتمويل التنمية في ظل الأزمة المالية العالمية، ملتقى دولي حول: متطلبات التنمية في أعقاب إفراغات الأزمة المالية العالمية، جامعة بشار، يومي، 29-30 أبريل 2010، ص ص: 11، 12.

الفصل الأول: الإطار النظري

البعض بأقوات الآخرين ونشر الفساد الإقتصادي بينهم من خلال الربا والمضاربات الوهمية وغيرها بتوجيه الاستثمار وتركيزه في دائرة إنتاج السلع والخدمات التي تشبع الحاجات السوية للإنسان المسلم.

ب. تلبية طلبات فئة من المجتمع ترفض التعامل مع البنوك الكلاسيكية:

يعتبر الدين والثقافة الإسلامية هما السببان الرئيسيان لانتشار القطاع البنكي الإسلامي، فكثير من المسلمين يفضلون الاحتفاظ بأموالهم على أن يودعوها في بنوك ربوية ومنهم من يودع أمواله في البنوك الربوية لكنه يرفض الفوائد المترتبة عليها، وفي المقابل العديد من الشباب المسلم يرغب في إنشاء مشاريع استثمارية وخلق فرص عمل ولكن عدم توفر موارد مالية مشروعة تحول دون ذلك، لهذا تسعى البنوك الإسلامية لتلبية جميع حاجات هذه الفئة من المعاملات البنكية وفق ما يتماشى والشريعة الإسلامية.

ج. تحقيق التنمية الإقتصادية:

تقع عملية تمويل التنمية الإقتصادية وقيادتها على كاهل الجهاز المصرفي ومن ثم تتوقف قدرة الجهاز المصرفي على المساهمة في عملية التنمية على مدى قوته في جذب وتجميع الموارد المالية من الأفراد والمؤسسات ذات الفائض واستخدامها الإستخدام الأمثل وفق سلم أولويات متفق عليه، وعليه تسعى البنوك الإسلامية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الإقتصادية والتي يمكن إختصارها فيما يلي¹:

- تحقيق آمال وطموحات المساهمين والمستثمرين بقدر مناسب من الأرباح؛
- جذب رؤوس الأموال والعمل على توظيفه بشكل فعال وفق الشريعة الإسلامية؛
- تشجيع الأفراد على إنشاء مشاريع استثمارية تنموية في قطاعات إنتاجية مختلفة؛
- تحقيق الإنتشار الجغرافي والعمل على زيادة المتعاملين مع البنوك الإسلامية؛
- القيام بمشاريع استثمارية حقيقية تحقق قيمة مضافة مما يضمن النمو الإقتصادي؛
- تأسيس وبناء إقتصادات إنتاج حقيقية تقود عملية التنمية.

د. تحقيق التكافل الاجتماعي:

يعتبر تحقيق الربح بالنسبة للبنوك الإسلامية حافزا وليس هدفا في حد ذاته، لأن الدافع الأساسي هو النهوض بالمجتمع ليجمع بين الأنشطة الإجتماعية، الإقتصادية والمالية في نفس الوقت، فالبنوك الإسلامية تهتم بتحقيق التنمية للمجتمعات وذلك من خلال²:

- عدم إستغلال البشر لبعضهم البعض أو أن ينتهز أحدهم حاجة الآخر ليدخل معه في عملية الربا؛
- رعاية متطلبات ومصالح المجتمع من خلال الصدق في المعاملات وإجتنب الغش والتدليس؛
- جعل الإقتراض لمساعدة المحتاجين دون زيادة على رأس المال بتقديم قروض حسنة وخدمة جمع وتوزيع الزكاة؛

¹ وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، ط 3، سوريا، دار الفكر، 1427 هـ، ص ص: 66.

² محمد بن علي الشوكاني، السيل الجزار، تحقيق: محمود إبراهيم زايد، ج 3، ط 2، بيروت، دار الكتب العلمية، ص: 136.

- المحافظة على القيم والأخلاق الإسلامية لضمان حياة طيبة كريمة للأمة المسلمة؛
- تحكيم مبدأ إحتياجات المجتمع ومصصلحة الجماعة قبل النظر إلى العائد الذي يعود على الفرد؛
- تنمية المال بالإعتماد على العمل وعدم حبسه عن التداول لأنه يؤدي إلى حبس المنفعة عن الناس؛
- توفير أنواع من التمويل التي تقدم للشركات الكبرى وهذا ما يساهم في توفير فرص العمل للأفراد أو توفير رأس مال صغير للأفراد لإنشاء مشاريع صغيرة تفيد المجتمع¹.

المطلب الثاني: قواعد ومبادئ التمويل الإسلامي

قبل الحديث عن قواعد التمويل الإسلامي، لابد من الإشارة إلى أن هذا التمويل قد يكون لأغراض إنتاجية لتقديم رأس مال عين أو تقديم رأس مال تشغيلي أو يكون لأغراض إستهلاكية، وفي كل حالاته فإنه يكون وفقاً لقواعد ومبادئ متفق عليها، وفيما يلي سيتم التطرق لكل على حدى.

أولاً: قواعد التمويل الإسلامي

يحكم التمويل الإسلامي قاعدتين أساسيتين ليكون تمويلاً إسلامياً وتتمثل في²:

أ. قاعدة الغنم بالغرم

ويقصد بها "أن الحق في الحصول على النفع أو الكسب (العائد أو الربح) يكون بقدر تحمل المشقة أو التكاليف (المصروفات أو الخسائر أو المخاطر)" ، ومعنى هذا أنه على المستثمر أن يتحمل الخسائر عن وقت تماماً كما يتحمل الأرباح غير مؤكدة الوقوع وغير معلومة المقدار.

ب. قاعدة الخراج بالضمان

ويقصد بها "أن من ضَمِنَ أصل شيء جاز له أن يحصل على ما تولد عنه من عائد، وهذا إنما يعني أن من إشتري شيئاً له غلة، ثم إطلع منه على عيب فرده إلى بائعه بخيار العيب كانت غلته السابقة للمشتري، لأنه كان مالكا له وضامنا له، فلو هلك لهلك عليه، والضمان المقصود هو ضمان ملك وليس الضمان المحض، أي أن ضمان أصل المال يعطي الحق للضامن في الحصول على الأرباح المتولدة عنه بما أنه تقع عليه تحمل تبعه الخسارة إن وقعت.

وكمثال على ذلك، فإن العميل الذي يحصل على قرض من المصرف الإسلامي يصبح ضامناً له باعتباره المالك الجديد لهذا المال، ويتوجب عليه رد مثله وفي المقابل يستحق الأرباح التي يمكن أن تتولد عن إستثمار هذا القرض، دون أن يكون للمصرف الحق في مطالبته بجزء من هذه الأرباح.

¹ مرجع سابق، ص: 13.

² آمال لعمش، دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية، مذكرة ماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2012/2011، ص: 5، 6.

ثانياً: مبادئ التمويل الإسلامي

يقوم التمويل الإسلامي على ثلاثة مبادئ عامة هي¹:

1. التملك

يمنح للمالك الحق في الزيادة المتولدة عن الشيء المملوك، إستناداً على قاعدة الخراج بالضمان التي تعطي للتاجر الحق في الزيادة على البضاعة التي يملكها باعتبارها ضامن لها عند تلفها، إضافة إلى قاعدة الغرم بالغنم التي تفيد عكس سابقتها، فإذا كان الضمان يستحق الخراج، فكذلك الغنم يستوجب الغرم، فالخسارة التي تحصل من الشيء تكون على من يستفيد منه شرعاً.

2. الواقعية

وتقتضي إرتباط عائد التمويل بنتائج الحقيقية، إذ لا يحق لصاحب المال إلا ما تحقق من إستثماره، فإذا كان ربحاً فله حصة منه، وإذا كانت خسارة نقص ماله بقدرها ولا يمكن أن يحدد العائد سلفاً كسعر فائدة على المال.

3. تمويل الإنتاج الحقيقي

وذلك بالمشاركة في إنتاج السلع والخدمات وتداولها وهو ما يقوي الرابط بين الإقتصاد النقدي ونظيره الحقيقي حيث لايسمح بتداول الديون بعيداً عن الإنتاج الفعلي الملموس، وهو ما يساعد على إستقرار المؤشرات المالية والنقدية الكلية.

المطلب الثالث: صيغ التمويل الإسلامي

تختلف صيغ التمويل الإسلامي عن صيغ التمويل في النظام التقليدي وذلك إنطلاقاً من أن أشكال التمويل التي تتعدم فيها الفائدة المصرفية هي فقط الجائزة والمسموحة بها في الشريعة الإسلامية، وعليه فإن للتمويل الإسلامي مجموعة من الصيغ سيتم تناولها فيما يلي:

أولاً: المضاربة

1. مفهوم المضاربة

تعد صيغة المضاربة من أساليب الإستثمار المهمة في النظام المالي الإسلامي المعاصر، إذ إن هذه الصيغة تتميز بكفاءة وفاعلية عالية وتعمل على تجميع المدخرات ووضعها في أيدي أصحاب الكفاءة والمهارة بهدف ترميتها، "وهي دفع شخص مالا إلى غيره ليتصرف فيه ويكون الربح بينهما على ما شرطاً، فيكون الربح لرب المال؛ لأنه نماء ماله وما تولد عنه وللمضارب باعتبار عمله وجهده"².

¹ مقاويب منصف، مستقبل التمويل الإسلامي في ظل الأزمات المالية العالمية، مجلة العلوم الإجتماعية والإنسانية، جامعة تبسة، العدد العاشر، ص: 59.

² قيصر عبد الكريم الهيتي، أساليب الإستثمار الإسلامي وأثرها في الأسواق المالية، الطبعة الأولى، دار رسلان للنشر والتوزيع، دمشق، 2006، ص: 7.

وقد تطور عقد المضاربة في المصارف الإسلامية ليتخطى المضاربة المفردة المباشرة إلى المضاربة المشتركة، إذ يعد المودعين (المدخرين) جميعهم أرباب المال والمصرف هو العامل، ومن ثم يقوم المصرف بإعطاء المال إلى من يعمل به وفي هذه الحالة يصبح المصرف هو صاحب المال ومن ينميها مضاربا، وتكون الأطراف المشتركة في أسلوب المضاربة هي المدخرون والمصرف والمضاربون¹.

2. مجالات تطبيق المضاربة

تقوم المصارف الإسلامية بتقديم رأس المال اللازم لشخص أو أكثر من المستثمرين أصحاب المشاريع، القادرين على العمل سواء كانوا من أصحاب الخبرات العملية كالأطباء والمهندسين أو كانوا من الفنيين في التجارة والحرف اليدوية المختلفة، وإما أن تتولى المصارف الإسلامية أعمال المضاربة بنفسها مباشرة².

ثانياً: المشاركة

1. مفهوم المشاركة

تستخدم المصارف الإسلامية أسلوب التمويل بالمشاركة بصفته أسلوباً فعالاً ومتميزاً. وتقوم هذه الصيغة في التمويل على أساس إتفاق بين المصرف الإسلامي وطالب التمويل (صاحب المشروع) ويقدم فيه كلا الطرفين جزءاً من رأس المال وبهذا فإن صيغة المشاركة تشبه إلى حد ما صيغة المضاربة، ولكن ما يميز صيغة المشاركة هو إشتراك الطرفين (المصرف وصاحب المشروع) في تمويل المشروع ويتم توزيع نصيب المال من الربح على الطرفين وبحسب نسب التمويل، وفي حالة الخسارة يتحملها الطرفان وبحسب نسب التمويل أيضاً. أو بعبارة أخرى هي إختلاط نصيبين فصاعداً بحيث لا يتميز نصيب أحدهما عن غيره³.

2. مجالات تطبيق المشاركة

تعتبر المشاركة الأسلوب المناسب لعمليات الإستثمار الجماعي، وتستخدمها المصارف الإسلامية للمساهمة في رأس مال مشروعات جديدة أو قائمة، تقدم من خلالها جزءاً من تكاليف المشروعات يعادل نسبة مشاركتها في التمويل، وتوفر المصارف الإسلامية بهذا الأسلوب السيولة الكافية للعملاء على المدى الطويل، كما أنها تمثل طرفاً فعالاً في المشروع إذ تساهم في تحديد طرق الإنتاج وفي ضبط وجهات المنشأة، كما أنها تتابع وتراقب الأداء وتشارك في نتائج النشاط من ربح أو خسارة⁴.

¹ المرجع نفسه.

² مرجع سابق، ص 8.

³ عبد الرزاق رحيم جدي الهيبي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار أسامة، عمان، الأردن، ط1، 1998م، ص: 498.

⁴ المرجع نفسه.

ثالثاً: المربحة

1. مفهوم المربحة

تعد المربحة من أهم القنوات الإستثمارية في المصارف الإسلامية، وبيع المربحة هو بيع سلعة ما بما قامت به على بائعها مضافاً إليه ربح متفق عليه بينهما، أما المربحة المصرفية فهي صيغة تمويل طورتها المصارف الإسلامية مبنية على صيغة العقد المذكور أعلاه إلا أنها تتضمن أيضاً الأمر بالشراء والوعد بالشراء، إذ يأمر العميل المصرف بشراء سلعة ما لنفسه ويعدّه بشرائها منه بثمن مؤجل مع الربح.

- المربحة البسيطة

وتعني بيع المالك لسلعة يملكها أصلاً بمثل الثمن الأول وزيادة يحددها البنك، مثل البيوع التي يقوم بها جميع التجار في العادة، فهم يشترون السلع ويضعونها عندهم حتى يأتي من يرغب بشراء السلعة فيبيعونها بربح في العادة، وقد يكون البيع مساومة دون ذكر ثمنها الأول (التكلفة) أو أمانة أي ذكر ثمنها الأول. وقد يكون الثمن حالاً أو مؤجلاً أو مقسطاً.

- المربحة المركبة (المربحة للأمر بالشراء)

هي إحدى بيوع الأمانة، حيث يطلب شخص من شخص آخر أن يشتري له سلعة معينه ويعدّه بأن يشتريها منه بربح معين. وهذا النوع من البيع تقوم به البنوك الإسلامية ويشكل نسبة كبيرة من إستثماراتها¹.

2. مجالات تطبيق المربحة

تعد المربحة من أكثر صيغ التمويل التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية، وهي تصلح للقيام بتمويل جزئي لأنشطة العملاء الصناعية أو التجارية أو غيرها، وتمكنهم من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام أو الآلات والمعدات من داخل القطر أو من خارجه (الاستيراد)، وكذلك البيوع الدولية في البضائع حيث يوكل المصرف شخصاً بشراء البضائع ثم يستلمها المصرف ثم يبيعها للتاجر بربح متفق عليه².

رابعاً: الإستصناع

1. مفهوم الإستصناع

يعرف الإستصناع بأنه: "عقد يشتري به في الحال شيئاً مما يصنع صنعا يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده، بأوصاف مخصوصة، وبثمن محدد"، ويسمى المشتري مستصنِعاً، والبائع صانعاً، والشيء محل العقد مستصنَعاً فيه، وال عوض يسمى ثمناً³.

¹ حيدر يونس الموسوي، المصارف الإسلامية أداءها المالي وأثارها في سوق الأوراق المالية، مكتبة البازوري، عمان، الطبعة الأولى، 2011، ص: 50.

² المرجع نفسه.

³ سيد الهراوي، سيد هوارى، ما معنى بنك إسلامي، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، ج 6، الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، 1983، ص: 38.

2. مجالات تطبيق الإستصناع

تهدف المصارف الإسلامية من صيغة التمويل الإستصناع الى دعم جهود التنمية الصناعية في الدول الإسلامية وزيادة قدراتها التنافسية، إضافة إلى إمكانية إنتاج السلع الرأسمالية كالمعدات والآلات وأجهزة الإتصالات وغيرها من السلع الرأسمالية الضخمة¹.

خامسا: بيع السلم

1. مفهوم بيع السلم

بيع السلم هو عقد يتم بموجبه دفع ثمن سلعة معينة في الحال على أن يتم إستلام السلعة لاحقا، أي بموعده معين، ومن ثم فإن الثمن يدفع عاجلا والسلعة آجلا، أو هو بيع موصوف في الذمة ببديل يتم دفعه فورا².

2. مجالات تطبيق بيع السلم

يستخدم بيع السلم كذلك في تمويل النشاط التجاري والصناعي، من خلال تمويل المراحل السابقة لإنتاج وتصدير السلع والمنتجات الرائجة وذلك بشرائها سلما وإعادة تسويقها بأسعار مجزية، كما يمكن تطبيق بيع السلم من خلال قيام المصرف بتمويل الحرفيين وصغار المنتجين عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج كرأس المال السلم مقابل الحصول على بعض منتجاتهم وإعادة تسويقه³.

سادسا: المزارعة

1. مفهوم المزارعة

هي إعطاء الأرض لمن يزرعها، على أن يكون له نصيب مما يخرج منها كالنصف أو الثلث أو الأكثر من ذلك أو الأدنى، حسب ما يتفقان عليه⁴.

2. مجالات تطبيق المزارعة

حيث يقوم المصرف الإسلامي بتقديم التمويل اللازم للمزارعين كأفراد أو في هيئة إتحادات، حيث يقوم بتوفير مدخلات الإنتاج الزراعي من الآلات والمكائن والبذور والأسمدة وغيرها، والمساهمة في إعداد وتجهيز الأرض، وهذا يمثل غالبا مساهمة المصرف في التكلفة الكلية للزراعة أو المشاركة. بينما يشارك الطرف الثاني المزارع بالأرض ملكه أو مؤجره⁵.

¹ المرجع نفسه.

² محمود عبد الكريم أحمد أرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس، عمان، الأردن، ط 2، 2007 م، ص: 32.

³ المرجع نفسه.

⁴ عاشور عبد الجواد عبد الحميد، التمويل بالمشاركة في المؤسسات المالية الإسلامية، من بحوث المؤتمر العلمي السنوي الرابع.

⁵ المرجع نفسه.

سابعاً: المساقاة

1. مفهوم المساقاة

إن المساقاة تعني الإتفاق بين طرفين يقوم أحدهما بمهمة سقي مزروعات الطرف الآخر في الإتفاق وبالذات الأشجار في البساتين، وقسمة الحاصل بينهما وحسب الإتفاق بينهما، أي أن من يتولى مهمة السقي يحصل على حصة محددة ومتفق عليها من ناتج الأشجار مسبقاً وعند العقد¹.

2. مجالات تطبيق المساقاة

يمكن أن تلعب المصارف الإسلامية دوراً أساسياً في القيام بمهمة المساقاة والتي تحتل أهمية كبيرة في عمليات الإنتاج الزراعي، وبالذات في ظل أهمية الزراعة وإنتاجها في معظم الدول النامية، ومنها الدول الإسلامية، وفي ظل محدودية الموارد المائية في العديد من هذه الدول، وبالتالي الحاجة الماسة لتوفير مستلزمات السقي ووسائله².

ثامناً: الإجارة

1. مفهوم الإجارة

أدى التطور التكنولوجي السريع في الدول المتقدمة إلى تطوير نطاق النظام التمويلي للمصارف التقليدية وتوسيعه لتمكين من منح التسهيلات الإئتمانية لرجال الأعمال الراغبين في الحصول على الآلات والمعدات الحديثة ومن هنا نشأت الحاجة إلى الإجارة أو التأجير لمواكبة هذه التطورات ومن ثم أصبحت الإجارة من الصيغ التي تم تكييفها شرعياً لتوائم عمليات التمويل في المصارف الإسلامية. تعرف الإجارة بالاصطلاح الفقهي بأنها "بيع المنفعة المعلومة بعوض معلوم" وللإجارة أربعة أركان هي العاقدان والصيغة والأجر والمعقود عليه وتصنف الإجارة إلى ثلاثة أنواع وهي الإجارة المنتهية بالتملك والتأجير التمويلي والتأجير التشغيلي³.

2. مجالات تطبيق الإجارة

تستخدم المصارف الإسلامية صيغة الإجارة كأسلوب من أساليب إستثماراتها، فهي تقتني الممتلكات والأصول من أجل إجارة عينها، حيث تضعها تحت تصرف عملائها لإستيفاء منافعها بمقابل، وتستخدم المصارف عدة أنواع من هذا الأسلوب، منها: الإجارة التمويلية، والإجارة التشغيلية⁴.

¹ فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديثة، الأردن، الطبعة الأولى، 2006، ص: 3.

² المرجع نفسه.

³ عبد السميع المصري، المصرف الإسلامي علمياً وعملياً، مكتبة وهبة، القاهرة ط1، 1988، ص: 62.

⁴ المرجع نفسه.

المبحث الثاني: عقود التمويل بالمرابحة

يعتبر عقد المرابحة مصدراً هاماً من مصادر التمويل الذي تقدمه البنوك الإسلامية، كذلك الصورة المناسبة لطبيعة عملها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، كما أنه أثبت أهميته كأداة منافسة لصيغ التمويل الأخرى بسبب الإستعمال الكبير الذي عرفه وهذا دليل على فعاليته ونجاعته، لما يليه من إحتياجات العميل، حيث أن هذا العقد يعتبر من أهم وسائل التمويل التي تعتمد عليها البنوك الإسلامية لسهولة تنفيذها وقمة مخاطرها وضمان ربحيتها، وفي هذا المبحث سنحاول تسليط الضوء على المطالب التالية:

المطلب الأول: مفهوم عقد المرابحة.

المطلب الثاني: مراحل وضوابط إبرام عقد المرابحة.

المطلب الثالث: أنواع عقد المرابحة.

المطلب الأول: مفهوم عقد المرابحة

سيتم في هذا المطلب التطرق إلى عرض مفهوم عقد المرابحة بأنواعه، إضافة إلى تناول أهم الأركان الواجب توفرها ليتم إبرام هذا العقد بشكل صحيح وبما يتوافق مع الشريعة الإسلامية، حيث يمتاز التمويل بالمرابحة عن غيره من صيغ التمويل الأخرى بعدد من المزايا والتي سيتم توضيحها لاحقاً.

أولاً: مفهوم عقد المرابحة

1. المرابحة في اللغة

المرابحة في اللغة مفاعلة من الرّبح، وهو الفضلُ والزيادةُ والنّماءُ في التجارة، ورّبحَ في تجارته يربح ربحاً وترّبحاً. يقال: بعثُ السلعةَ مرابحةً، إذا سميتُ لكلِّ قدرٍ من الثمنِ ربحاً. هذا والمفاعلة هنا ليست على بابها، لأن الذي يربح هو البائعُ فقط فكانت من المفاعلة التي تُستخدَمُ في الواحد، أو أن المرابحة هنا بمعنى إرباح، لأنَّ أحد المتبايعين أربح الآخر¹.

2. المرابحة في إصطلاح الفقهاء

المرابحة هي أحد أنواع بيع الأمانة، حيث يقسمُ الفقهاء البيع من جهة طريقة تحديد الثمن إلى بيع مساومة، وبيع أمانة. فبيعُ المساومة: هو بيع السلعة بالثمن الذي يتفق المتبايعان عليه دون النظر، أو الإعتماد على ثمنها الأوّل الذي اشتراها البائع به².

¹ حامد بن حسن بن محمد علي ميرة، عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية -دراسة تأصيلية تطبيقية-، رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في الفقه المقارن، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المعهد العالي للقضاء، قسم الفقه المقارن، 1431 - 1432هـ، ص: 58.

² عبد العزيز عيون، البنوك الإسلامية وبيع المرابحة للأمر بالشراء، ط 2، دمشق، دار المعارج، 1432 هـ، ص: 33.

أما بيع الأمانة: فهو بيع السلعة بناءً على الثمن الذي اشتراها به البائع، وعليه فهو مؤتمن في الإخبار بحقيقة تكلفة شرائه للسلعة، وهو سبب تسميته ببيع الأمانة¹.

هذا وإن أبرز أنواع بيع الأمانة ثلاثة²:

- الأول: بيع التولية، وهو بيع السلعة بمنثل ما اشتراها البائع به دون زيادة (ربح) أو نقص (خسارة).

- الثاني: بيع الحطيطة أو الوضعية أو المواضعة، وهو بيع السلعة بمنثل ما اشتراها البائع به مع خصم (خسارة) بمقدار محدد معلوم.

- الثالث: بيع المرابحة، وهو بيع السلعة بمنثل ما اشتراها البائع به مع ربح معلوم.

ثانياً: أنواع عقد المرابحة

- النوع الأول: أن يبيع البائع السلعة برأس مال معلوم للطرفين، ويسمى ربحاً معلوماً مع حصول الرضا بينهما، فيقول مثلاً إشتريته بمائة وأبيعه لك بمائة وأربعين.

- النوع الثاني: أن يكون الربح محدد بالنسبة لرأس المال بأن يقول لكل عشرة دراهم درهم، أو في كل مائة عشرون ونحو ذلك.

- النوع الثالث: مركب من نوعين معاً، فيبيعه برأس المال وربح معلوم، ويضيف ربحاً آخر بالنسبة إلى رأس المال فيقول مثلاً إشتريته بمائة وأبيعه لك بمائتين وبيع درهم لكل عشرة، وكأنه قال بعت بمائتين وعشرين³.

ثالثاً: أركان عقد المرابحة

1. التراضي (الإيجاب والقبول).

يعد العقد من التصرفات القانونية وفقاً للقواعد العامة بحيث يلزم لانعقاده توفر الإيجاب والقبول بمعنى أن تتفق إرادة البائع مع إرادة المشتري، إلى جانب توافر أركان العقد الأخرى، وذلك لأن المبدأ العام في العقود هي الرضائية إلا أن هناك حالات تستوجب أن يكون الرضا في شكل معين كما في العقود الشكلية باعتبار أن هذا الشكل الخاص ركن في تكوين العقد. وصيغة العقد هي: صورته التي يقوم بها من إيجاب وقبول إن كان العقد إلتزاماً بين الطرفين، أو إيجاب فقط إن كان إلتزاماً من جانب واحد⁴.

¹ سامي حسن أحمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ط 1، مكتبة الشرق، 1402 هـ، ص: 1415 هـ، ص: 35.

² يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه البنوك الإسلامية، ط 3، مكتبة وهبة، القاهرة.

³ عبد الصادق ابن خلكان، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف المغربية -دراسة فقهية-، منشورات المجلس العلمي بمراكش، 8، المطبعة والوراقة الوطنية، الطبعة الأولى 2011م، مراكش، ص: 47.

⁴ نداء خالد عمي صبري، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للأمر بالشراء، رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، كلية الحقوق، نابلس، فلسطين، 2015، ص: 45.

2. العاقدان

إن العاقدين من العوامل الأساسية في تكوين العقد ويرتب عليهما المشرع الآثار وتبني الأحكام، ويشترط في العاقدان الأهلية لصحة العقد. والعاقدان هما شخصان معبران عن طرفي العقد والطرفين اللذان تقع عليها التزامات العقد، وقد يكونان شخصين منفردين أو متعددين، وقد يكونان أصليين أو نائبين عن غيرهما. ويشترط في العاقد شرطان هما¹:

- أن يكون العاقد عاقلًا أي مميزًا، فلا ينعقد بيع المجنون والصبي غير العاقل.
- أن يكون العاقد متعددًا فلا ينعقد البيع بواسطة وكيل من الجانبين إلا في الأب ووصية القاضي والرسول من الجانبين.

3. محل العقد (المعقود عليه)

من المعلوم أن العقد لا ينشأ إلا إذا توافر فيه ركن المحل، وطبقا للقواعد العامة يجب أن يكون المحل موجودًا أو قابلاً للوجود، وأن يكون ممكنًا غير مستحيل، كما يكون المحل معينًا إما بذاته أو جنسه بمقداره أو نوعه حتى ينعقد العقد. والمحل في عقد البيع هو المبيع أي العين محل البيع، وأن البائع ملزم بنقل ملكية الشيء أو حق مالي والمشتري ملزم بدفع الثمن لأن الثمن هو القيمة النقدية التي يدفعها المشتري مقابل شراء المبيع².

ولقد إشتراط فقهاء الشريعة الإسلامية في المعقود عليه شروط معينة لا يصلح بدونها أن يكون محل للعقد، وهذه الشرط هي³:

- أن يكون محل العقد معينًا سواء بالنوع أو الكم أو الصورة للعاقدان؛
- أن يكون قابلاً للتعامل فيه شرعًا؛
- أن يكون مقدورًا على تسليمه.

رابعًا: مزايا التمويل بالمرابحة

- يمتاز التمويل بالمرابحة عن غيره من صيغ التمويل الأخرى، بالعديد من المزايا نذكر منها ما يلي⁴:
- يمتاز التمويل بالمرابحة بسعة نطاقه حيث يمكن إستغلاله في تمويل الإحتياجات الإستهلاكية التي لا تغطيها عقود المشاركات؛
 - يتحول حق الممول في موضوع العقد إلى دين ثابت في ذمة المتمول في المرابحة، وتتقطع صلته به، بينما لا تتقطع صلة الممول في موضوع العقد في عقود المشاركات حتى نهاية العقد؛

¹ محمود حسني الزيني، عقد المرابحة في الفقه الإسلامي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2012، ص: 52.

² عبد الرزاق السنيوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، الجزء الرابع، العقود الواردة على الملكية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998، ص: 43.

³ حوحو يمينة، عقد البيع في القانون الجزائري، الطبعة الأولى، دار بلقيس، الجزائر، 2016، ص: 24.

⁴ السعدني قنديل علي مسعد، إستحداث العقود في الفقه الإسلامي، دار إين الجوزي، الطبعة الأولى، 1433 هـ، ص: 279.

الفصل الأول: الإطار النظري

- لا يتوقف نجاح صيغة البيع بالمrabحة على مدى جدية دراسات الجدوى الإقتصادية للمشروع المطلوب تمويله، وإنما يتوقف نجاحه على مدى جدية الدراسة الإئتمانية المتعلقة بالملاءمة المالية للعميل ومدى قدرته على السداد، بخلاف صيغ المشاركات التي يتوقف نجاحها على مدى جدية دراسات الجدوى الإقتصادية للمشروع (محل التمويل)؛
- يمتاز بانخفاض المخاطرة وارتفاع درجة الأمان فيه بالمقارنة مع صيغ التمويل الأخرى عالية المخاطر؛
- سرعة دوران رأس المال في حال توظيف صيغة المrabحة في تمويل الإئتمان قصير الأجل إذا ما قورن بأنواع التمويل الأخرى طويلة الأجل، الإجارة، الإستصناع، المشاركات؛
- أنه إستثمار ذو تدفق نقدي ثابت ومستمر ومعلوم سلفاً، مما يسهل على إمكانية تخطيط وتنظيم إدارة السيولة لكل من طرفي العقد، بخلاف عقود المشاركات التي تمتاز عوائدها بعدم الإستقرار؛
- قدم التمويل بالمrabحة البديل الشرعي لعمليات التمويل الربوي قصير الأجل الذي تزاوله المصارف الربوية، وهو ما لا تستطيع تقديمه صيغ التمويل الأخرى بنفس الكفاءة.

المطلب الثاني: مراحل وضوابط إبرام عقد المrabحة

- يتطلب إتمام عقد بيع المrabحة توفر ضوابط وشروط معينة بالتوازي كل مرحلة من مراحل إبرام العقد وتنفيذه، منها ما يحكم العميل (الأمر بالشراء) وأخرى يستلزم بها المصرف (المأمور بالشراء)، فكيف يمكننا إبرام عقد المrabحة، وسنتناول في هذا المطلب المراحل والضوابط اللازمة لإبرام عقد المrabحة.
- أولاً: مراحل إبرام عقد المrabحة.**

سيتم التطرق أولاً إلى مراحل إبرام العقد الثلاث على النحو الموالي:

1. طلب الشراء

تقوم المصارف الإسلامية باستخدام بيع المrabحة في مجال التجارة الداخلية والخارجية، حسب رغبة العملاء، ومحل هذه العمليات دائماً سلع معروضة ومعروفة لكل من طالب التمويل والبنك. فإذا رغب العميل في شراء سلعة مrabحة من المصرف، فعليه أن يتقدم بطل التمويل للمصرف الإسلامي موضحاً فيه جميع البيانات الخاصة بالسلع المطلوب شرائها على وجه التفصيل بأن تكون محددة الأوصاف تحديداً دقيقاً نافياً للجهالة المفضية للنزاع وهذا الطلب يعتبر إيجابياً من العميل يحتاج إلى قبول المصرف¹.

وتظهر في طلب الشراء البيانات التالية:

- نوع وطبيعة وأوصاف البضاعة، الكمية المطلوبة، المستندات المقدمة، مصدر الشراء أو عنوانه، شروط ومكان التسليم، نوع العملة، العربون، طريقة الدفع، الضمانات والكفالات، بيانات شخصية، ولا يقوم المصرف بتنفيذ الخطوة التالية إلا بعد دراسة الطلب المقدم من جميع جوانبه مثال:

¹ فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى 2004، بيروت، لبنان، 2004، ص: 139، 140.

- سلامة وصحة البيانات المقدمة من العميل؛
- دراسة سوق السلعة حتى يضمن إمكانية تسويقها في حالة نكول العميل عن الشراء؛
- التأكد من أن العملية تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية؛
- دراسة المركز المالي للعميل للتأكد من قدرته على سداد الثمن؛
- تحديد تكلفة العملية بالتفصيل؛
- تحديد نسبة الربح وذلك حسب نوعية الخدمة وطريقة التسديد؛
- تحديد الكفالات لضمان حق المصرف في تحصيل الثمن وذلك على أساس حالة العميل وقيمة الصفقة.

وعند دراسة البنك طلب الشراء إما أن يوافق على الطلب أو يرفضه، والدراسة تتم من خلال مركز الاستعلام في سلطة النقد الذي يكون مفوضاً ليرى التاريخ الإئتماني للعميل، فمن خلال مركز الاستعلام يتم معرفة الوضع المالي للعميل، في ما إذا كانت التزامته عالية، أو أنه يكفل عدداً كبيراً من الأشخاص، أو رجوع شكايات بإسمه، ويتم معرفة فيما إذا كان يأخر في سداد الأقساط أو أنه ملتزم بالسداد، فبناءً على هذه الحالات يمكن أن يوافق المصرف على طلب الشراء، أو أن لا يوافق إن رأى أن هناك نقصاناً في الضمانات، وفي حال موافقة المصرف على طلب الشراء يرى البنك إذ كان للعميل حساب في المصرف فيبدأ هذا الأخير في الإجراءات مباشرة، أما إذا لم يكن له راتب في المصرف الإسلامي فيجب على العميل أن يقوم بمباشرة إجراءات التحويل للراتب من خلال براءة الذمة التي قد يحصل عليها من المصرف السابق، وفتح حساب في المصرف الإسلامي إلى أن يتم إنتظار إجراء تحويل الراتب¹.

2. الوعد بالتعاقد

الوعد هو (الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الإنفراد) ويكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاءً إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعد في كلفة نتيجة الواعد. ويتدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً لسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر. وطرح الفقه نقاشاً حول إلزامية الوعد بالتعاقد في بيع المرابحة وهناك 3 آراء عند فقهاء الشريعة:

- الوفاء به مستحب، وهو رأي الجمهور؛

- الوفاء به واجب، إلا لعذر، وهو رأي ابن شبرمة وآخرون؛

- الوفاء به واجب، وهو رأي المالكية.

إن الوعد بالتعاقد هي في الحقيقة إتفاقات تمهد للعقد النهائي (الذي قد ينعقد وربما لا ينعقد)، باعتباره من العقود التمهيدية أو التحضيرية، تختلف عن عقود المفاوضات وكذلك عن العقود الجزائية أو المرحلية

¹ أحمد عبيد الله، المرابحة وأصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الطبعة الثانية، الدار السودانية للكتب، الخرطوم، السودان، 2016، ص: 52.

الفصل الأول: الإطار النظري

في كونها تتضمن ما يروم الأطراف الإلتزام به في عقدهم، حيث تحدد ما يتراضى عليه من العناصر الأساسية أو الجوهرية التي هي من ركائز الوعد بالتعاقد.

وبعد دراسة المصرف لطلب الشراء وقبوله يبرم عقد وعد بالشراء مع العميل وبموجبه يلتزم هذا الأخير شراء ما طلبه من المصرف ويلتزم المصرف بالبيع.

ويشتمل عقد الوعد بالشراء على البيانات التالية:

- المقدمة التي تشتمل على البيانات الخاصة بطرفي العقد وموضوع العقد وهو البيع مرابحة.
- الإحالة إلى طلب الشراء، فيما يتعلق بتحديد نوع البضائع ومواصفاتها.
- إقرار العميل بتفويض وعده بالشراء عند إخطار المصرف له بأن البضاعة جاهزة أو فور ورود مستندات باسم المصرف.
- بيان الثمن ونسبة الربح.
- تعهد العميل باستيفاء كافة الضمانات المتفق عليها واللازمة لإبرام عقد المرابحة.
- قيام العميل بدفع العربون وضمان الجدية.
- بيان عدد الأقساط.
- النص على أنه إذا إمتنع مصدر الشراء، الذي عينه العميل عن تنفيذ الصفقة أو أخرها عن موعد التسليم المتفق عليه لا يكون المصرف مسؤولاً عن أي ضرر يلحق بالعمل الذي عليه أن يدفع للمصرف كافة المصاريف التي تحملها عن جراء عدم التنفيذ.
- النص على أنه في حالة تنفيذ المصرف لإلتزاماتها المصرح عنها وامتناع العميل عن إبرام العقد فإنه لا يحق للعميل إسترداد العربون ويحق للمصرف أن السلعة بالسعر الذي يراه مناسباً على حساب الطرف الثاني (العميل) وقبض الثمن إسيفاء لحقه إذ لم يف ثمن البع بحقه يكون العربون مكملًا لهذا الثمن وإلا كان للبنك الحق في الرجوع على العميل لاستيفاء حقه¹.

3. المرحلة النهائية

سنتحدث في هذه المرحلة عن تملك البنك سسلعة وبيعها مرابحا للآمر بالشراء:

- تملك البنك للسلعة

بعد إتمام الإجراءات المذكورة سابقا يقوم المصرف بشراء السلعة المطلوبة حتى يتمكن من بيعها مرابحة للعميل ولا يجوز للمصرف أن يبرم عقد بيع لهذه السلعة المأمور بشرائها إلا بعد تملكه لها لذلك نجد أنه ينطبق على هذه المرحلة جميع أركان وشروط عقد البيع ويقوم المصرف في هذه المرحلة بما يلي:

- الإتصال بالموردين بأعي السلعة المطلوبة

¹ محمود حسين وادي، حسين محمد سلحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، الطبعة الأولى، دار المسيرة لمنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2007، ص: 168.

- التعاقد على شراء السلعة كإصدار توريد ثم ورود فاتورة من المورد أو من خلال فتح الإعتمادات المستندية وورود مستندات الشحن الذي يستلمها الشاحن بصفته وكيلا عنة المصرف
- ضمان المصرف للسلع حتى يبيعها للعميل ذلك لأنه المالك لها في هذه المرحلة.
- إبرام عقد بيع المرابحة مع العميل

يشترط لإبرام هذا العقد دخول السلعة في ملك المصرف حتى يتسنى له بيعها مرابحة للعميل، كما أن هذا العقد يجب أن يبرم منفصلا عنة الوعد بالشراء بعد تملك المصرف للمبيع إضافة إلى عدم جواز عقد المرابحة مبرما تلقائيا بمجرد تملك المصرف للسلعة وفي حال إمتناع العميل عن إتمام هذا العقد لا يحق للمصرف مطالبته بالتعويض عن الضرر دون إلزامه بتوقيع العقد و سداد الثمن، كما يجوز للبنك والعميل تعديل بنود عقد المرابحة عما تم الإتفاق عليه في مرحلة الوعد، من تغيير نسبة الأرباح والمدة وغيرها كما أنه لا مانع شرعا من قيام المصرف بتوكيل البائع الأصلي للمبيع لإجراء بيع المرابحة، وتوقيع العقد نيابة عن المصرف مع العميل¹.

ثانيا: ضوابط إبرام عقد المرابحة

بعد أن تحدثنا عن مراحل إبرام عقد بيع المرابحة في المطلب الأول، سنتناول في هذا المطلب الضوابط والشروط التي تحكم هذه العملية في الضابطين التاليين²:

1. ضوابط متعلقة بالعقد

✓ أن يكون العقد الأول صحيحا حيث يشترط لصحة بيع المرابحة أن يكون العقد الأول صحيحا بأن يكون غير باطل لأي سبب من الأسباب، كأن يكون البائع ليس أهلا للبيع، فإن كان العقد الأول ليس صحيحا فإن هذا يؤدي إلى ألا يكون في إمكان المشتري التصرف بما اشتراه فلو اشترى المصرف الإسلامي بضاعة أو سلعة معينة من شخص غير المالك وبالتالي لا يستطيع المصرف التصرف فيها وبيعها فإذا باعها مرابحة فيكون قد باع ما لا يملك.

✓ أن لا يكون بيع المرابحة ذريعة للربا بأن يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك، كما في بيع العينة وبيع التورق وهو شراء السلعة بثمن أعلى لأجل التأجيل وبيعها إلى البائع أو لغيره بثمن أقل.

2. ضوابط متعلقة بالمبيع³

✓ دخول السلعة في ذمة المصرف

¹ حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2013، ص: 254.

² محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، الطبعة السادسة، دار النفائس لمنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص: 319.

³ أحمد عمي عبد الله، المرابحة وأصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الطبعة الثانية، الدار السودانية، الخرطوم، السودان، 2016، ص: 51، 52.

يشترط أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانه قبل إنعقاد العقد الثاني مع العميل، وهذا الشرط يجعل من الضروري أن يكون للمصرف مخازن، يدخل السلع في حوزته ويعاينها المشتري لديه، لتنتفي الشبهات التطبيقية عن هذا العقد، بالإضافة لكونها تأكيد حقيقة أن المصرف الإسلامي تاجر عملاق يساهم في دعم الإقتصاد الوطني.

✓ أن يبين المصرف للعميل عيوب السلعة

يشترط لصحة بيع المرابحة بيان العيب الذي حدث بالمبيع بعد شرائه وكذلك كل ما هو في معنى العيب. وهذا شرط عام لأن السلامة من العيوب في محل العقد من شروط صحة البيع الضمنية أي التي لا تحتاج إلى النص عليها. فإذا أخفى البائع عيباً طرأ على المبيع عد ذلك خيانة تخول للمشتري الحق في فسخ هذا العقد.

3. ضوابط متعلقة بثمن السلعة والربح المضاف

✓ أن يكون ثمن السلعة معلوما للعميل الأمر بالشراء بشكل واضح

يجب أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني (الأمر بالشراء) لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح معلوم، والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع، فإذا لم يكن معلوما فالعقد فاسد، وهو محل إتفاق. وفرع الحنيفة والشافعية على هذا الشرط شرط آخر وهو: أن يكون الثمن من المثليات، كالملكيات والموازنات، فإن كان قيماً كالعروض لم يجوز بيعه مرابحة، لأن القيمي مجهول الثمن يختلف تثمينه بين مقوم وآخر ويأدي جهل الثمن في عقد المرابحة، وإن علم الربح المشروط لإبتناء الربح نفسه على الثمن الأول المجهول. واستثنوا حالة يصح فيها كون الثمن الأول قيمياً، وذلك إذا كان هذا القيمي مملوكاً للمشتري، وسيدفعه ثمناً إلى البائع في العقد مع ربح معلوم متميز عنه.

✓ أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً لجنسه من أموال الربا

فإن كان ذلك بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجوز له أن يبيعه مرابحة. لأن المرابحة بيع بثمن أول والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً، أما عند إختلاف الجنس فلا بأس بالمرابحة حتى لو اشترى ديناراً بعشر دراهم وباعه بربح درهم أو ثوب بعينه جاز لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة ولو باع بأحدى عشرة درهما وثوباً أو بعشرة دراهم وثوب كان جائزاً.

وقد نص الكاساني في البدائع على هذا الشرط ولا شك أن هذا الشرط معتبر عند جميع الفقهاء لأن القول به ينبثق من القول بحرمة الربا، وهو متفق عليه عند الجميع.

✓ أن يبين المصرف الإسلامي للعميل إذا كان قد اشترى المبيع بثمن مؤجل

ينبغي على المصرف الإسلامي إذا كان قد اشترى البضاعة من البائع الذي باعها له بثمن مؤجل أن يبين ذلك للعميل وذلك لأن الثمن الأول الذي سماه بهذه الصفة، وذلك لأن الثمن المؤجل يكون غالباً أعلى من الثمن الحال وبهذا وبهذا يكون العميل على بينة من أمره فيحتاط لنفسه ما فيه الكفاية ويستطيع أن يصل إلى قرار يكون هو المسؤول عنه بعد أن توافرت له المعلومات التي تتماشى مع الأمانة

المفروضة في هذا البيع كذلك يجب على المصرف الإسلامي أن يبين المدة الزمنية لبقاء المبيع لديه لأن الناس يرغبون في المبيع الذي لم يتقادم عهده في أيديهم لأن ذلك قد يشعرهم بأن هذا المبيع كاسد في السوق وبصورة خاصة إذا ما كانت السلعة تجارية.

✓ أن لا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلاً للزيادة في حالة عجز العميل عن السداد (كشروط جزائي أو غرامات تأخيرية).

✓ أن تكون الربح المضاف معلوما للطرفين

يشترط أن يكون الربح معلوماً لأنه جزء من ثمن البيع سواء كان هذا الربح قدرًا معينًا أو جزءًا من

الثمن¹

المطلب الثالث: عقد المرابحة بربح متغير وللأمر بالشراء

سنتعرض في هذا المطلب إلى عقدي المرابحة بربح متغير وكذلك للأمر بالشراء، وتبيان الآليات والخطوات التي يعمل بها كل عقد، كما سيتم توضيح الحكم الشرعي لهذا النوع من التمويل، وأخيرًا نتطرق إلى مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية من خلال عقد التمويل بالمرابحة.

أولاً: عقد المرابحة بربح متغير

إن من أبرز التحديات التي تواجه المصرفية الإسلامية المعاصرة هو آلية تحديد الثمن أو الربح في عقود التمويل طويلة الأجل، حيث أنه في ظل التقلبات الكبيرة في مؤشرات الأرباح والأسعار، وتذبذبات معدلات التضخم فقد أصبح من شبه المتعذر تقدير ربح التمويل طويل الأجل بعائد ثابت -وبالأخص في عقود التمويل الكبيرة-، حيث إنَّ المصرف لا يرضى بتحديد الربح بمقدار ثابت يخشى أن يرتفع في المستقبل فيكون خاسراً بذلك، وفي المقابل فإنَّ المتمول لا يرضى بدفع ربح أكثر من السوق².

والأصل في المرابحة أن يكون رأس المال والربح محددين، كأن يقول: أبيعك هذه السلعة بمائة، وربح عشرة أو وربع 10%، أي بمائة وعشرة.

ومحل الدراسة هنا فيما إذا كان رأس المال محددًا عند العقد، وأما الربح فلا يحدد ابتداءً وإنما يربط بمؤشر منضبط، مثل مؤشر هامش الربح في عقود المرابحات في البنوك الإسلامية، بحيث يتفق الطرفان على أن يكون ربح البائع بحسب ما يكون عليه (السعر السوقي) لهامش الربح في عقود المرابحات. الإسلامية وقت السداد، أو متوسط سعر الهامش عن فترة السداد السابقة، وهذا ويتم تطبيق المرابحة بربح متغير في الواقع العملي في المصارف عبر آلياتٍ عدَّة، أبرزها ما يأتي:

¹ محمود عبد الكريم أحمد إرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، الطبعة الثانية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص: 79، 80.

² يوسف بن عبد الله الشبيلي، المرابحة بربح متغير، الطبعة الأولى 1434 هـ / 2013 م، بروقة: (11)، عدد الصفحات (288)، دار الميمان للنشر والتوزيع الرياض، ص: 19.

- الآلية الأولى: سداد أصل المديونية بأكمله في نهاية المدة، وسداد الأرباح فقط في أقساطٍ دورية طوال مدة المديونية: ويُراد بذلك أن يتفق العاقدان على سداد المتمول لأصل الدين بأكمله في نهاية المدة التي يتفقان عليها، بينما يدفع المتمول في مواعيد دورية محددة (سنوية، أو نصف سنوية، أو ربع سنوية) طوال مدة المديونية مقدار الربح فحسب والذي يتحدد بناءً على مقدار المؤشر المتفق عليه.
- الآلية الثانية: توزيع سداد الأصل والربح على أقساطٍ دورية طوال مدة المديونية: ويُراد بذلك أن يتفق العاقدان على سداد المتمول لأصل الدين في أقساطٍ دورية محددة (سنوية، أو نصف سنوية، أو ربع سنوية) موزعة على كامل مدة المديونية، ويُضاف إليه دفع الربح على الجزء القائم غير المسدد من أصل الدين فحسب والذي يتحدد بناءً على مقدار المؤشر المتفق عليه¹.

ثانياً: عقد المراجعة للأمر بالشراء

1. نشأة عقد المراجعة للأمر بالشراء

بيع المراجعة للأمر بالشراء إصطلاح حديث ظهر منذ فترة وجيزة وأول من استخدمه بهذا الشكل هو الدكتور الدكتور سامي محمود في رسالته للدكتوراه بعنوان "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية"، وقد نوقشت رسالته في 1997/06/30، حيث تم التوصل إلى هذا العنوان الإصطلاحي بتوجيه من الأستاذ الشيخ العلامة محمد فرج السنهوري رحمه الله تعالى حيث كان أستاذ مادة الفقه الإسلامي المقارن للدراسات العليا بكلية الحقوق بجامعة القاهرة 8، وقد شاع استعمال هذا الإصطلاح لدى البنوك الإسلامية والشركات التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وصارت هذه المعاملة من أكثر ما تتعامل به البنوك الإسلامية والحقيقة أن هذا الإصطلاح (بيع المراجعة للأمر بالشراء) إصطلاح حديث بلا شك ولكن حقيقته كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين وإن اختلفت التسمية فقد ذكره محمد بن الحسن الشيباني صاحب أبي حنيفة وذكره الإمام مالك في الموطأ².

2. تعريف عقد المراجعة للأمر بالشراء

عرفه العلماء المعاصرون بعدة تعاريف منها³:

- تعريف د. سامي حمودة: "أن يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مربحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطا حسب إمكانياته".
- تعريف د. يونس المصري: "أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدا، ولأن البائع لا يبيعه لها إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيع المؤجلة أو لعدم

¹ عبد الصادق إين خلكان، بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرته المصارف المغربية -دراسة فقهية-، مرجع سابق، ص: 71.

² بكر أبو زيد، المراجعة للأمر بالشراء، مجلة الفقه الإسلامي، العدد 5 ج5، ص: 128.

³ أسامة محمد محمد الصلابي، بيع المراجعة للأمر بالشراء، جامعة قارينوس، كلية الآداب قسم الدراسات الإسلامية، ص: 5.

معرفة المشتري أو حاجته للمال النقدي، فيشتريها المصرف بئمن نقدي ويبيعها إلى عميله بئمن مؤجل أعلى".

- تعريف د. محمد سليمان الأشقر: "يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة. ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك وبعد ذلك يلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر أجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً".

3. أطراف عقد الرباحة للأمر بالشراء

إن بيع المربحة للأمر بالشراء ثلاثي الأطراف أي أنه يوجد ثلاثة متعاقدين¹:

- الطرف الأول: الأمر بالشراء؛

- الطرف الثاني: المصرف الإسلامي؛

- الطرف الثالث: البائع.

4. خطوات إتمام عقد المربحة للأمر بالشراء

يتم إتمام عقد المربحة للأمر بالشراء بخمس خطوات على النحو التالي²:

- طلب شراء مقدم من العميل إلى المصرف: يحدد فيه السلعة المراد شراؤها؛

- وعد الأمر بالشراء من المصرف ببيع السلعة المطلوبة (قد يكون ملزماً أو غير ملزم)؛

- إتفاق مسبق على الثمن والربح في الغالب؛

- شراء المصرف للسلعة نقداً وتملكها لها تملكاً تاماً وحيازته إليها؛

- بيع السلعة للأمر بالشراء إلى أجل في الغالب بالثمن المنفق عليها سابقاً.

ثالثاً: حكم التمويل بالمربحة

يعد بيع المربحة للأمر بالشراء من أنواع البيوع الجائزة شرعاً، بشرط توفر الشروط وانتفاء الموانع

التي تقدر في صحة البيع، وتحقيق ذلك يتطلب التجرد عن الهوى والتقيد بمنظور الشرع.

إن معظم صور بيع المربحة التي تجرئها المصارف الإسلامية اليوم توافق تماماً بما اصطلح عليه

الفقهاء القدامى بالمواصفة. والمواصفة التي تعني تحديد أوصاف السلعة التي ليست عند البائع، والتي

يرغب الأمر بالشراء في شرائها مع الإتفاق على صفة الثمن بتحديد نسبة الربح أو مقداره. وفيما يلي أدلة

مشروعية بيع المربحة³:

¹ نفس المرجع، ص: 6.

² عبد الصادق إين خلکان، بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرئها المصارف المغربية -دراسة فقهية-، مرجع سابق، ص: 68.

³ أحمد عبد القادر إبراهيم، المربحة في المصارف الإسلامية -دراسة فقهية-، International Journal of Al-Turath In Islamic، IIUM،

Wealth And Finance, Vol. 1 No. 1, 2020، Institute of Islamic Banking and Finance، ص: 122 - 133.

✓ القرآن العظيم

قال الله تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا" (سورة البقرة 275)، قال الإمام الشرييني رحمه الله يصح بيع المرابحة لأن الأصل في هذه العقود كل عمليات البيع من غير كراهة، لعموم قوله تعالى: "وأحل الله البيع"

إن الأصل في هذه العقود كل عمليات البيع من غير فصل بين بيع وبيع، قال الله عز وجل "فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله واذكروا الله كثيرا لعلكم تفلحون" (سورة الجمعة 10)، وقال عز وجل "ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم" (البقرة 198)، وللمرابحة إبتغاء للفضل من البيع نصا.

✓ الإجماع

وأما الإجماع فذكر الإمام الكسائي بأن الناس قد توارثوا هذه البيعات ومن بينها المرابحة -في سائر العصور من بين نكير، وذلك إجماع على جوازها¹.

✓ المعقول

وأما دليل المعقول: إن المرابحة إنما جازت لاجتماع شرائط البيع فيها، ولتعامل الناس بها، وحاجتهم إليها، فإن من الناس من لا يقدر على المساومة والمكايسة، ولا يهتدي في التجارة، ويود الإعتماد على فعل المتمرس في التجارة، وتطيب نفسه بالزيادة على ما إشتراه، ولهذا كان مبناها على الأمانة وتوقي الخيانة وشبهاتها، ووجب القول بجوازها لذلك.

رابعا: مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية

1- المخاطرة

تعتبر المرابحة نوع من أنواع البيوع في الإسلام، لغة هي مشتقة من الريح والنماء، أي ما معناه الفرق بين كلفة السلعة وسعر بيعها، ويعتبر بيع المرابحة هو الغالب بين أنواع البيوع في التجارة، وهي في تعريف آخر نقل ما ملك بالعقد الأول مع زيادة ربح. ووفقا لهذه الصيغة يتعرض البنك الاسلامي للمخاطر التالية²:

- عدم وفاء العميل بالسداد حسب الاتفاق؛
- تأجيل السداد عمدا لعدم وجود عقوبات على التأجيل؛
- مخاطر الضمانات نتيجة لبيع الأصول المرتجعة بأدنى من سعر الشراء؛
- مخاطر الرجوع في الوعد، نتيجة عدم إلزامية وعود الأمر بالشراء في حالة الأخذ إلزامية الوعد، علما بأن معظم البنوك الاسلامية تأخذ بإلزامية الوعد؛

¹ محمد أمين بن العابدين، العقود الدرية في تنقيح الفتاوى الحامدية، ج 2، ص 321.

² صادق راشد الشمري، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية، 2008، دار اليازوري، الأردن، ص: 61.

- مخاطر رفض السلعة لوجود عيب فيها.

2- الضمانات

- الرهن

هو عقد يقدم بموجبه المدين أو غيره بإذنه عينا مخصصة إلى الدائن أو عدلا يختاره الطرفان لحسبها لاستيفاء مال مخصوص، ودليله قوله تعالى: "وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ"¹ وفي الحديث ما روي عن عائشة أم المؤمنين أن النبي صلى الله عليه وسلم "إشترى طعاما من يهودي طعاما ورهنه ردعا من حديد"².

وفي الباب تفصيلات كثيرة هي في جملتها المتعارف عليها سابقا في عمل المصارف التقليدية.

- الكفالة

هي ضم ذمة الكفيل عليه في الوفاء مطلقا سواء كان المكفول دينيا أو عينا أو وجها، ودليل شرعيته قوله تعالى: "ولمن جاء به حمل بعير وأنا به زعيم" سورة يوسف الآية 27، وقوله تعالى "لن أرسله معكم حتى تؤتوني موثقا من الله لتأتنني به"³.

وقوله صلى الله عليه وسلم "الزعيم غارم" ولأن النبي صلى الله عليه وسلم أقر كفالة الصحابة أبي قتادة لدين على رجل مات وعليه ثلاثة دنانير وأطرافها الكفيل والمكفول عليه، وهناك كفالة بالمال وكفالة بالوجه أو البدن. ويكون للدائن المكفول حق مطالبة الكفيل أو الأصيل بحقه أيهما شاء⁴.

- التأمين

يكون التأمين إلا تعاونا إسلاميا ويمكن للبنوك أن تستثمر بعض أموالها بولوج هذا الباب⁵.

3- الربحية في البيع بالمرابحة

- تعريف الربحية

يمكن تعريف الربحية على أنها عبارة عن العلاقة بين الأرباح التي تحققها المنشآت والإستثمارات التي ساهمت في تحقيقها، والربحية تعتبر هدفا للمنشأة ومقياسا للحكم على كفاءتها على مستوى الوحدة الكلية أو الوحدات الجزئية، فهي الهدف الأساسي لكل منظمات الأعمال وأمر ضروري لبقائها واستمرارها

¹ سورة البقرة، الآية 283.

² كتاب فتح الباري، (5/141).

³ سورة يوسف، الآية 66

⁴ رواه أبو داود والترمذي.

⁵ فخري حسين عزي، صيغ تمويل التنمية في الإسلام، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مكتبة الملك فهد الوطنية، وقائع الندوة رقم 29، ص ص: 54، 55.

وغاية يتطلع لها المستثمرون، ومؤشر يهتم به الدائنون، ويعتبر أيضا أداة مهمة لقياس كفاءة الإدارة في استخدام الموارد المتاحة لديها و تمثل مصدر تمويلي داخل يستعمل في عمليات التوسعة للمؤسسات¹.

- العوامل المؤثرة على ربحية الإستثمار

تتأثر الربحية في المصارف الإسلامية بنوعين من العوامل:

✓ العوامل الخارجية: وتتمثل في:

- الظروف الاقتصادية وما تحمله من الرواج الإقتصادي الذي يزيد معه حجم الودائع بسبب زيادة حجم المبيعات العملاء وتوسع الأنشطة، فيؤدي إلى زيادة إيرادات البنك. والعكس في حالة الكساد الإقتصادي.

- القوانين والتشريعات: تتأثر الربحية بمجموعة من القوانين التي يفرضها البنك المركزي على البنوك التجارية مثل: تحديد نسبة الإحتياط القانوني، وسعر إعادة الخصم.

- درجة التقدم التكنولوجي المستخدمة: ويساعد التقدم التكنولوجي للحد من العمل الروتيني والأعباء الإدارية، التي تساعد على تحسين ربحية البنك وذلك بتوفير الوقت والجهد للعمل الخلاق.

- الضرائب والزكاة: فتخضع المشروعات الإستثمارية للضرائب الوضعية، كما تخضع للزكاة فلذلك وجب تحديد الزكاة من حجم التدفق النقدي المتوقع.

- المنافسة بين المصارف العاملة: يكون بالحرص على تحصيل قدرا أكبر من الأرباح للتفوق.

✓ العوامل الداخلية: والتي تقع ضمن إدارة البنك وتحكمه منها:

- تشكيلة الخدمات وجودتها ورضاء العملاء عنها: تحافظ جودة الخدمات على العملاء الحاليين للبنك وجذب عملاء جدد وبقاؤهم يؤدي إلى تكرار الشراء من البنك نفسه مما يرفع من ربحيته.

- كفاءة إدارة الموجودات والمطلوبات: فالسياسة المتبعة في البنك في إدارة موجوداته ومطلوباته من الأمور الداخلية المؤثرة في ربحيته وذلك بتحديد نسبة السيولة وإدارة الدين وتغطية التكاليف، ...

إلخ².

¹ حسن يوسف داوود، المصرف الإسلامي للاستثمار الزراعي، ط 2، مصر، دار النشر للجامعات، 1426 هـ، ص: 79.

² كوثر عبد الفتاح الأجي، دراسة جدوى الإستثمار في ضوء أحكام الفقه الإسلامي، مجلة أبحاث الإقتصاد الإسلامي، م 1، العدد 1405، 2 هـ، 1975 م، ص: 28.

المبحث الثالث: الدراسات السابقة

إن إثراء أي بحث علمي يستدعي الاستناد إلى الدراسات السابقة، والتي غالباً ما كانت باللغتين العربية والأجنبية، لذلك سنقوم بعرض جملة من هذه الدراسات التي تناولت موضوع دراستنا أو قاربت المعنى من حيث المضمون والسياق مع الإشارة إلى أبرز ملامحها، مع تقديم تعليق يتضمن جوانب الاتفاق والاختلاف وبيان الفجوة العلمية التي تعالجها الدراسة الحالية.

المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية

- دراسة "الصادق محمد آدم علي" (2015)، تطبيق معيار المربحة والمربحة للأمر بالشراء في المصارف -دراسة تحليلية على المصارف الإسلامية في السودان.-

هدفت الدراسة إلى معرفة دور بنك السودان المركزي في الرقابة على المصارف الإسلامية عند ممارسة التمويل بالمربحة والمربحة للأمر بالشراء، وكذلك التعرف على أثر الإلتزام بمعيار المربحة والمربحة للأمر بالشراء على تطوير خدمة التمويل بالمربحة في السودان، تمثل مجتمع الدراسة في بنك فيصل الإسلامي السوداني حيث تم الاعتماد على التقارير السنوية للأعوام (2011-2014)، وقد توصل الباحث لمجموعة من النتائج كما يلي:

✓ معظم عمليات المربحة تتمثل في المربحة للأمر بالشراء وأن كثير من العملاء لا يلتزمون بتنفيذ المشروعات الممولة وإنما يكون الهدف الأساسي هو الحصول على النقدية وهذا ما يشوه التمويل بصيغة المربحة؛

✓ تعتبر المربحة صورية إذا لم يتم التمويل بصيغة المربحة وفقاً للمرشد الفقهي الصادر في هذا الخصوص؛

✓ الإلتزام بمعيار المربحة والمربحة للأمر بالشراء يساعد على تطوير خدمة التمويل بالمربحة والمربحة للأمر بالشراء في السودان.

- دراسة "حلموس الأمين" و"كزيز نسرين"، (2016-2017)، بعنوان: بيع المربحة للأمر بالشراء: دراسة في (المفهوم، الاجراءات، الضوابط الشرعية)

هدفت هذه الدراسة لتحليل وبيان مفهوم صيغة المربحة من حيث المفهوم والأنواع، والرد على الشبهات التي أثرت حول استخدام المربحة كأداة تمويلية مشروعة من قبل المصارف الإسلامية، والتعرف على الإجراءات والضوابط التي تحكم استخدام هذه الصيغة في البنوك. وقد توصل الباحث إلى مجموعة من النتائج الآتية:

✓ بيع المربحة للأمر بالشراء بيع صحيح جائز شرعاً، وهذا ما أفتى به أغلب علماء الأمة الإسلامية في القديم والحديث، وكذلك أقرته المجامع الفقهية كلها، شرط أن تدخل السلعة المأمور

الفصل الأول: الإطار النظري

بشرائها ملكية البنك قبل انعقاد العقد أشرنا إلى ذلك سابقا، وان لا يكون الثمن قابلا للزيادة في حالة عجز العميل عن السداد لكي لا يكون ذلك ذريعة إلى الربا كما في بيع العينة.

✓ معاملة بيع المرابحة للأمر بالشراء تمر بعدة مراحل هي:

- مرحلة وعد الأمر بالشراء من البنك.
- مرحلة شراء البنك للسلعة المطلوبة من البائع وتملكها.
- مرحلة بيع المصرف السلعة للأمر بالشراء مع زيادة ربح، وهذه المرحلة هي أهم مرحلة والتي يطلق عليها بيع المرابحة للأمر بالشراء.
- دراسة "النصاري رحمة" و"موساوي زينة"، (2016-2017)، بعنوان: واقع التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية - بعض البنوك الخليجية نموذجا-.

هدفت هذه الدراسة لمعرفة حقيقة التمويل الإسلامي ودور صيغة المرابحة في تنشيط سوق التمويل الإسلامي وقد كانت عينة الدراسة بعض البنوك الخليجية (6بنوك)، حيث تم دراسة الأداء التمويلي لهذه البنوك خلال فترة ممتدة من 2005-2016، بواسطة تحليل مجموعة من المؤشرات تشمل الأصول، الودائع، التمويل، حقوق المساهمين وكذلك دراسة تطور المرابحة في هذه البنوك لمعرفة واقع التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية.

وقد كانت نتائج الدراسة كالآتي:

✓ تقوم البنوك الإسلامية بتقديم مجموعة من الصيغ التمويلية تتمثل في: صيغ تمويل قائمة على

الأرباح والخسائر وصيغ تمويل قائمة على المداينات وصيغ تمويل قائمة على البر والإحسان؛

✓ تعتبر المرابحة أحد بيوع الأمانة وتعني بيع السلعة بثمن الشراء مع زيادة ربح معلوم؛

✓ تعتمد البنوك على النوع الثاني من المرابحة بشكل كبير وهو المرابحة للأمر بالشراء؛

✓ تمر المرابحة بمجموعة من الخطوات تبدأ بتقديم الطلب وتنتهي بتنفيذ الوعد بالشراء؛

✓ تتبع البنوك الإسلامية طرق استراتيجية لتجنب المخاطر التي قد تتعرض لها عن التمويل

بالمرابحة، فتقوم بوضع أدوات وتبني شروط لمواجهة المخاطر المتوقعة؛

- دراسة "محمد أبو صرار النعامي" و"سامر النباهين"، (2017-2018)، بعنوان: عقود المرابحة

لدى البنوك الإسلامية.

هدفت هذه الدراسة إلى وضع الإطار القانوني لعقد المرابحة من خلال دراسة كافة الجوانب القانونية

لهذا العقد وتبيان ما يتضمنه عقد المرابحة من أركان وضوابط وتوضيح كيفية إبرام هذا العقد وكذلك إبراز

أهمية صيغة المرابحة كوسيلة للتمويل الإسلامي ودورها في إنعاش ميزانية البنوك الإسلامية مما يعود

بالنفع على الاقتصاد الوطني، وتعزيز مكانة البنوك الإسلامية في منافسة نظيرتها التقليدية.

وقد توصل الباحثان لمجموعة من النتائج كالآتي:

✓ أن عقد المرابحة أثر سلبا على بقية المعاملات في البنوك الإسلامية بسبب رغبة الزبائن في التوجه إلى هذه الصيغة دون غيرها من باقي المعاملات الإسلامية، مما قلل التعامل في باقي المعاملات؛

✓ عدم وجود تنظيم محدد أو قانون يضبط وينظم التعامل في هذا العقد، حيث يطبق على هذا العقد القواعد العامة للقانون المدني، والقانون التجاري؛

✓ أن غالبية البنوك الإسلامية تطبق هذا العقد وفقا للمعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بشكل صحيح، باستثناء توكيل البنك للتعامل بشراء السلعة بنفسه (أي حلول العميل محل البنك في عملية الشراء)، وهو الأمر الذي أجازته الهيئة؛

✓ يسهم عقد المرابحة في تغطية العجز المالي لدى الزبائن، فهم يحصلون على التمويل اللازم لهم بمجرد التوجه للبنك وإبرام الوعد بالتعاقد.

- دراسة "دوفي قرمية"، (2018)، بعنوان: إشكالية الاعتماد على أسلوب المرابحة في تمويل نشاط البنوك الإسلامية -دراسة حالة بنك دبي الإسلامي-.

هدفت هذه الدراسة إلى تأكيد حاجة البنوك الإسلامية إلى تطوير صيغ التمويل والإستثمار، فبالرغم من أن البنوك الإسلامية نجحت في حشد مبالغ كبيرة من الأموال إلا أنها واجهت العديد من المشاكل حالت دون تحقيقها للأهداف التي أنشأت من أجلها، ومن أبرز تلك المشاكل مشكلة الإستثمار، وسبب ذلك راجع إلى عدم مواءمتها بين مواردها قصيرة الأجل واستخداماتها ذات الأهداف الطويلة الأجل، ومن هنا برزت الحاجة إلى إيجاد حلول لهذه المشكلة، حيث كانت دراسة الحالة ببنك دبي الإسلامي من خلال تحليل قوائمه المالية.

وقد توصلت الباحثة لمجموعة من النتائج كالآتي:

✓ إن صيغ التمويل والاستثمار الإسلامية متعددة ومتنوعة ويمكن تطبيقها في الآجال المختلفة القصير، المتوسط، والطويلة الأجل.

✓ انطلاقا من دراسة حالة بنك دبي الإسلامي يتضح أن هذا البنك يعتمد في تمويل معظم أنشطته على أسلوب المرابحة (التمويل قصير الأجل) وذلك بمعدل يقارب 30%.

✓ لا يوجد توازن للاستثمارات حسب الآجال المختلفة في البنوك الإسلامية حيث نجد أنها تركز على الاستثمارات قصيرة الأجل على حساب الاستثمارات المتوسطة والطويلة الأجل، لذلك لابد من تفعيل الاستثمار طويل ومتوسط الأجل باستخدام منتجات الهندسة المالية الإسلامية.

- دراسة "فؤاد بن حدو"، (2018)، بعنوان: النظرة الفقهيّة والاقتصادية لصيغّة التمويل بيع المرابحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية.

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف أكثر على صيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء باعتبارها من عقود المداينة ومن الأدوات التمويلية الاستثمارية الأكثر استخدام في البنوك الإسلامية، وهذا نظرا لمساهمتها

الكبيرة والفعالة في حصة أرباح البنك من جهة؛ وقلّة عنصر المخاطرة فيها من جهة أخرى. حيث اعتمد الباحث على المنهج الاستنباطي بجمع آراء الفقهاء فيما يتعلق بالمسائل العلمية والفقهية، وعلى المنهج الوصفي الاستقرائي بما فيه التحليلي لإظهار الهدف والأهمية الاقتصادية منها. وقد توصل الباحث لمجموعة من النتائج أهمها:

✓ أن البيوع والمعاملات المالية القديمة منها والمعاصرة هي مبيّنة على مراعاة العلل والمصالح وليست توقيفية.

✓ أن صيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجرّها البنوك الإسلامية تقوم على أساس التملك الفعلي للسلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح مع مسؤولية الهلاك قبل التسليم.

✓ أن كل ما أثير من جدل وشبهات حول هذه الصيغة التمويلية تم الرد عليها بشكل علمي من قبل الفقهاء والباحثين والمختصين وبالتالي رفع الغبار والشبهة والالتباس عنها.

✓ أثبتت هذه الصيغة على أنها من الأكثر الصيغ التمويلية استخداماً من قبل البنوك الإسلامية نظراً لانخفاض درجة المخاطر فيها من جهة؛ وما تدره من عوائد كبيرة من جهة أخرى لفائدة البنك والمودعين.

✓ مساهمتها بشكل كبير وفعال في التنمية الاقتصادية ودفع بعجلة النمو نظراً لما يكمن أن توفره من تمويل في مجال إنتاج والصناعة والتجارة الخارجية.

- دراسة "بسويح منى" وآخرون، (2019)، بعنوان: إدارة مخاطر صيغة المرابحة في التمويل الإسلامي.

هدفت هذه الدراسة إلى نشر ثقافة إدارة المخاطر لدى العاملين بالمصارف والمؤسسات المالية والمتعاملين معها والسلطات الرقابية والنفدية وحتى الجمهور العام، وبالتالي خلق مجتمع مهني متماسك لمواجهة التحديات المتزايدة وتقليل المخاطر التي تواجه الجهات الإشرافية والمصارف والمؤسسات المالية، وكذلك تسليط الضوء على المخاطر التي تتعرض لها هذه المصارف من جراء تطبيقها لصيغة المرابحة. ومن أجل تحقيق أهداف الدراسة قام الباحثون بإجراء مقابلة مع مدير بنك البركة الجزائري "فرع بئر خادم" بالإضافة إلى بعض المصالح التي وجهوا إليها وامتدت فترة هذه الأخيرة حوالي ثلاثة أسابيع وذلك لدراسة الخطر الإئتماني لصيغة

المرابحة من خلال طرح مجموعة من الأسئلة والتي تضمنت موضوع الدراسة. وقد توصل الباحثون لمجموعة من النتائج لعل أبرزها مايلي:

✓ يعتمد بنك البركة الجزائري على صيغة المرابحة بشكل كبير كونها قليلة المخاطر وذات عائد مضمون، هذا التركيز جعلها تحيد عن الهدف الرئيسي الذي أنشأت من أجله وهو تشجيع الاستثمار وتوفير صيغ استثمارية متنوعة تستجيب لرغبات شريحة واسعة من العملاء، حيث

تمنح إما على حسب الملاءمة المالية للعميل أو حسب الضمانات المقدمة من البنك والمتفق عليها إما تكون ضمانات عقارية، مالية أو بكفالة طرف ثالث.

✓ يعتمد التمويل بصيغة المرابحة على مجموعة من السلع تكون بمواصفات وكميات محددة إما استهلاكية، إنتاجية والتي يعمل بنك البركة على توفيرها مقابل ربح معقول، في حالة تغير ذوق العميل بعد إبرام العقد يحمله البنك فارق الخسارة مع القيام ببيع السلع لزبون آخر، وفي حالة هلاك البضاعة قبل تسليمها يتحمل بنك البركة الخسائر الناجمة عن ذلك لكن بعد أن قبض البنك للبضاعة وإبرامه للعقد مع العميل في هذه الحالة العميل يتحمل ما ينجم عن البضاعة من هلاك.

✓ تعتبر إدارة المخاطر التمويلية بالمصارف الإسلامية من المهام الأساسية التي يعتمد عليها مستقبل هذه المصارف واستمرارها في الساحة المصرفية الدولية؛

✓ يعتمد بنك البركة الجزائري على صيغة المرابحة لتمويل احتياجات عملائه لأنها تحقق ربحاً مجزياً بمستوى مخاطر أقل؛

✓ تواجه المصارف الإسلامية المخاطر الائتمانية في كل عملياتها، فهي تواجه هذا النوع من المخاطر في صيغ التمويل القائمة على عقود المداينة كالمرابحة.

المطلب الثاني: الدراسات باللغة الأجنبية

1. دراسة "Mustafa Kassim Ahmed، 2019"، بعنوان:

Murabaha to Purchase Orderer: Verdict and Application Case study: Islamic Banks in Somalia

هدفت الدراسة إلى مقارنة الآراء المختلفة للعلماء المسلمين في المرابحة مع أمر الشراء وترجيح الأقاويل الصحيحة لإزالة الشكوك حول الموضوع، بالإضافة إلى ذلك تقديم الورقة العملية الصحيحة لتوفير المرابحة لمن يطلب الشراء ثم مقارنتها مع تلك التي تمارسها البنوك الإسلامية في الصومال.

وقد استعمل الباحث الاستبانة لدراسة كيفية تنفيذ البنوك الإسلامية في الصومال للمرابحة مع أمر الشراء التي كانت موجهة لأهل الاختصاص والخبراء.

وقد توصل الباحث لنتائج أهمها:

- المرابحة مع أمر الشراء هو بيع مسموح به، إذا تم استيفاء شروطه؛
- الوعد في عقود التبرع هو ملزم في الدين، في حين أن الوعد في عقود المعاوضة لا ينبغي أن يكون ملزماً كما هو مثل العقد.
- حيازة الأشياء تتبّع المسؤولية في حالة الخسارة والضرر والعيب الخفي أي إذا كان الشخص مسؤولاً عن شيء في حالة الخسارة والضرر، وكان يمتلك هذا الشيء ويمكن أن يحقق الربح عليه.

2. دراسة "Adel Rastegar"، بعنوان "Murabaha. Popularity and Criticism"، 2014

هدفت الدراسة إلى معرفة ميزات معاملات المرابحة والهدف منها وكذلك الرد على انتقادات الموجهة للمرابحة حيث استخدم الباحث كتابا مختلفة لتقديم آراء العلماء والاقتصاديين حول جواز التفاصيل لهذه الصفقة الشعبية (المرابحة) في الصيرفة الإسلامية.

من أبرز النتائج التي توصل إليها الباحث مايلي:

- المرابحة أداة فعالة لتطوير القطاع المالي الإسلامي؛

- بالرغم من الانتقادات الموجهة للمرابحة إلا أن استخدامها يشكل نسبة مهمة من معاملات البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية.

3. دراسة "Yulizar Djamaluddin Sanrego" و "Muhamad Abduh"، 2006، بعنوان "

Shariah Compliance of Murabaha Pricing Model: The Case of Islamic Bank in Indonesia"

هدفت الدراسة للتعرف على مدى استخدام التمويل بالمرابحة لدى البنك الإسلامي في إندونيسيا، وكذلك مناقشة مسألة أوجه التشابه بين المرابحة والتمويل التقليدي، خاصة في عملية تسعير بيع المنتجات حيث لا يزال البنك الإسلامي يعتمد على سعر الفائدة في السوق، وأيضا عملية تحويل المخاطر (واحدة من ميزات البنوك التقليدية).

من أهم النتائج التي توصل إليها الباحث:

- ممارسة تمويل المرابحة في غالبية الخدمات المصرفية في البنك الإسلامي في إندونيسيا لا يتوافق مع الشريعة الإسلامية نسبيا، وخاصة في عملية تحديد سعر بيع السلع للعملاء أنها لا تزال تستند على كيفية زيادة هامش تقاسم الربح إلى المودع.

- هناك أوجه تشابه بين الخدمات المصرفية الشرعية والتقليدية في مدة استخدام سعر الفائدة.

- ممارسة تمويل المرابحة تقع في منطقة syubhat في إندونيسيا.

المطلب الثالث: مقارنة الدراسة الحالية بالدراسات السابقة

وعموماً يمكن توضيح أهم الفروقات و التشابهات التي جاءت بين دراستنا والدراسات السابقة ما يلي:

1. بيئته الدراسية:

أجريت الدراسات السابقة المتعلقة بالتمويل الإسلامي في بيئات قديمة حيث تطورت المفاهيم وصيغ التمويل بصورة متسارعة حالياً، في حين تم تنفيذ الدراسة الحالية في إطار وجود دراسات أخرى تكاد تعد على الأصابع من حيث العدد في البيئة العربية، وعلى وجه التحديد البيئة الجزائرية، وكذلك كون الجزائر أصبحت تتبنى مثل هذا المفهوم.

2. طبيعة مجتمع وعينة الدراسة:

إهتمت غالبية الدراسات السابقة باختيار دراسة منظمة معينة كدراسة حالة، بينما أجريت الدراسة الحالية في عينة من الوكالات البنكية، أما عينة الدراسة فهي مجموعة من موظفيها وإطاراتها كعينة دراسية لم يسبق التطرق إليها من قبل.

3. الموضوعات:

ناقشت معظم الدراسات السابقة التمويل الإسلامي وصيغ التمويل من من منظور شرعي أو إقتصادي فقط، بينما الدراسة الحالية تناولت الموضوع بمنظوره الشرعي والإقتصادي، كما تناولت بعض الدراسات السابقة عقد المرابحة للأمر بالشراء فقط، بينما الدراسة الحالية تناولت عقد المرابحة للأمر بالشراء وبيع متغير، إقتصرت الدراسات السابقة في التمويل الإسلامي على ذكر عدد من صيغ التمويل، بينما الدراسة الحالية تعرضت لكل صيغ التمويل، أما بالنسبة لموضوع البحث فلا توجد دراسة سابقة تجمع بين عقد التمويل بالمرابحة والصيرفة الإسلامية، وأن هذا ما يميزها عن الدراسات السابقة. كما سعت الدراسة الحالية إلى توفير معلومات وبيانات تتعلق بمدى مساهمة عقد التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية من خلال (المخاطرة، الربحية، الضمان) تناولت الدراسات السابقة موضوع التمويل الإسلامي مع متغيرات أخرى غير عقود التمويل بالمرابحة أو تناولت كل متغير على حدى.

4. أدوات جمع البيانات

إستعملت غالب الدراسات السابقة الوثائق والمستندات كوسيلة أولية لجمع البيانات وكذلك المقابلة بينما إستخدمت الدراسة الحالية الإستبيان.

خلاصة

تعد المصارف الإسلامية مركزا ماليا نظرا لطبيعتها الاستثمارية التي تعتمد على صيغ تمويلية متعددة تدر أرباحا تختلف باختلاف نوع التمويل.

وقد تم في هذا الفصل تسليط الضوء على صيغة تمويلية إسلامية وهي "بيع المرابحة" وان فكنا هذا المصطلح نجد أنه بيع المرابحة القديمة الموجود في كتب الفقهاء، ولكن حديثا نجدها معاملة جديدة تدخل أبواب المصارف الإسلامية، وقد صدر بعض الإختلاف في مشروعيتها.

الفصل الثاني:
دراسة ميدانية
لعينة من
الوكالات البنكية
بولاية تبسة-

تمهيد

جاء هذا الفصل كتكملة للدراسة النظرية حول الموضوع وإسقاطها في الواقع العملي للوكالات محل الدراسة، فبعد التطرق في الفصل النظري إلى المفاهيم المتعلقة بمتغيرات البحث، والمتمثلة في عقود التمويل بالمرابحة ودورها في تطوير الصيرفة الإسلامية، وعليه وجب إختبار هذه العلاقة ميدانيا لإثراء البحث العلمي، وإعطاء صورة صحيحة وواضحة عن الموضوع لذا قمنا بإختيار عينة من الوكالات البنكية البنكية في ولاية -تبسة- لمعرفة مدى تطابق ما جاء في الجانب النظري بالواقع العملي، وقد تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث على النحو التالي:

المبحث الأول: التعريف بالوكالات البنكية محل الدراسة.

المبحث الثاني: الإطار المنهجي للدراسة الميدانية.

المبحث الثالث: تحليل النتائج وإختبار الفرضيات.

المبحث الأول: التعريف بالوكالات البنكية محل الدراسة

تعمل المصارف التجارية على تطبيق مفهوم جودة وتطور الخدمات المصرفية، في نمط التسيير من خلال استخدامه لأحدث التكنولوجيات على مستوى كل وكالاته لتسهيل تقديم خدماته وتوفير الوقت والجهد في آن واحد معاً، بالإضافة إلى إعادة رسكلة كل موظفيه لمسايرة التطورات الحاصلة على مستوى المصرف، وقد ركز هذا المبحث على الوقوف على عرض بطاقة تعريفية للوكالات البنكية محل الدراسة، وكذلك الخدمات المصرفية المقدمة من طرف وكالة بنك الخليج الجزائر، وكذلك شروط عقد التمويل بالمرابحة للوكالات البنكية محل الدراسة، من خلال المباحث التالية:

المطلب الأول: بطاقة تعريفية للوكالات البنكية محل الدراسة.

المطلب الثاني: الخدمات المصرفية المقدمة من طرف وكالة بنك الخليج الجزائر.

المطلب الثالث: شروط عقد التمويل بالمرابحة للوكالات البنكية محل الدراسة.

المطلب الأول: بطاقة تعريفية للوكالات البنكية محل الدراسة

تعتبر البنوك في الجزائر أحد أهم ما يساهم في التنمية الإقتصادية للبلاد من خلال ترقية الخدمات المصرفية لإشباع رغبات العملاء من جهة وتفعيل النشاط المصرفي من جهة أخرى.

أولاً: تقديم بنك الخليج الجزائر AGB

1- نشأة وتطور بنك الخليج الجزائر

بنك الخليج الجزائر هو بنك تجاري تابع لمجموعة شركة مشاريع الكويت سيتم التطرق إلى نشأته وتطوره في الجزائر.

أ- نشأته: تأسس بنك الخليج الجزائر في 15 ديسمبر 2003 بموجب القانون الجزائري برأسمال قدره 10 مليار دينار جزائري، بدأ عمله في مارس 2004، وقد ربط المصرف منذ تأسيسه مهمته الأساسية في المساهمة في التنمية الإقتصادية والمالية للجزائر بإعطاء وتقديم المنشآت والأفراد مجموعة واسعة ومتطورة من المنتجات المالية والحلول الأكثر حداثة من حيث السرعة والتنفيذ، ويقوم بتقديم الخدمات المصرفية الإلكترونية بالإضافة إلى الخدمات التقليدية الأخرى وكذلك تلك التي تتوافق مع ما تملبه الشريعة الإسلامية .

يمتلك المصرف شبكة من 60 وكالة تنفيذية والتي سيتم توسيعها إلى 67 فرع في نهاية 2018 لتكون أقرب لعملائها في جميع أنحاء البلاد.

ب-التطور التاريخي للمصرف

- سعيًا منه لتحسين وتوسيع خدماته عرف بنك الخليج الجزائر تطورا ملحوظا خلال السنوات التالية:
- ✓ 2004: فتح أول وكالة بدالي إبراهيم كانت معاملاتها تجارية بحتة مخصصة فقط للشركات؛
 - ✓ 2007: توسيع سوق خدماتها وذلك بتوفير توليفة متنوعة من المنتجات والخدمات موجهة للخواص؛
 - ✓ 2009: نمو وتوسيع شبكة المصرف وبلوغ 25 وكالة تنفيذية على التراب الوطني كما تم إطلاق خدمات جديدة مثل خدمة AGB Online، إصدار بطاقات الدفع الإلكتروني فيزا/ماستر كارت مسبقة الدفع، إضافة إلى بطاقة SAHLA للسحب بالعملة الوطنية دون تسقيف؛
 - ✓ 2012: فتح أول وكالة Self Banking التي كانت الأولى من نوعها على مستوى الوطن؛
 - ✓ 2013: إصدار بطاقات فيزا/ماستر الكلاسيكية والذهبية، وإطلاق خدمة التسديد عبر الانترنت E-Commerce باستخدام بطاقة SAHLA متوفرة حصريا عند المصرف؛
 - ✓ 2014: إطلاق خدمة إرسال الأموال عبر الموزع Mandat Par DAB إطلاق بطاقة الماستر/فيزا PLATINIUM، وإضافة خدمة التأمين على السفر؛
 - ✓ 2015: إنشاء قاعدة دراسة ملفات القروض بأنواعها ACE؛
 - ✓ 2016: إطلاق خدمة Commerce Online واعتماد خدمة Prés Domiciliation؛
 - ✓ 2017: إنشاء قاعدة لإدارة علاقات العملاء CRM، إضافة لقروض جديدة تتمثل في LEASING والقروض الاستهلاكية TASHILAT، SAYARATI؛

ثانيا: تقديم البنك الوطني الجزائري BNA

يعتبر البنك الوطني الجزائري أول بنك تجاري وطني، أنشئ بتاريخ 13 جوان 1966 حيث مارس كافة النشاطات المرخصة للبنوك التجارية ذات الشبكة كما تخصص إلى جانب هذا في تمويل القطاع الزراعي. تمت إعادة هيكلته وهذا بإنشاء بنك جديد متخصص بنك الفلاحة والتنمية الريفية مهمته الأولى والأساسية هي التكفل بتمويل وتطوير القطاع الفلاحي.

حيث ساهم القانون رقم 01-88 الصادر بتاريخ 12 جانفي 1988، المتضمن توجيه المؤسسات الإقتصادية نحو التسيير الذاتي في تنظيم مهام البنك وكذلك في خروج الخزينة من التداولات المالية وعدم تمركز توزيع الموارد من قبلها، كما أخذ حريته في اتخاذ قرارات التمويل، وحرية في توطين المؤسسات لديه.

وعلى غرار البنوك الأخرى، يعتبر البنك الوطني الجزائري كشخص معنوي يؤدي كمنهنة إعتيادية كافة العمليات المتعلقة باستلام الأموال، عمليات القروض، وكذلك وضع وسائل الدفع وتسييرها تحت تصرف الزبائن. حيث رافق منذ إنشائه كل شخص طبيعي أو معنوي.

المطلب الثاني: الخدمات المصرفية المقدمة من طرف وكالة بنك الخليج الجزائر AGB

بنك الخليج الجزائر وكغيره من المصارف يسعى إلى الحفاظ على حصته السوقية والاستمرار والنمو وذلك من خلال تقديم خدمات متنوعة تلبي رغبات العملاء على اختلاف وضعياتهم واحتياجاتهم المصرفية. وسنقتصر على ذكر الخدمات المصرفية التي يقدمها بنك الخليج الجزائر كما يلي:

1- الودائع

تتعدد أنواع الودائع التي يتلقاها بنك الخليج الجزائر وفقا لما يلي:

أ- الحساب الجاري

يفتح الحساب للأشخاص الطبيعيين والمعنويين (تجار، صناعيون، فلاحون، مؤسسات تجارية) الذين يمارسون نشاط تجاري، ولا تنتج عن الحساب الجاري أي فوائد، وحتى يستطيع العميل الحصول على هذا الحساب يكفي أن يتقدم للوكالات ويقدم الملف المطلوب لهذا النوع من الحساب وإيداع قيمة 10.000 دج.

ب- حساب الشيكات (الصكوك)

هذا الحساب يفتح للأشخاص والأفراد المعنويين الذين لا يمارسون أي نشاط تجاري كالموظفين والجمعيات، وهو بدوره لا ينتج عنه أي فوائد، يستطيع صاحب الحساب سحب نقوده متى يشاء ويجب أن يكون هذا الحساب دائما دائما ولفتح هذا النوع من الحساب يجب التقدم للوكالات مع الملف المطلوب وإيداع قيمة 1.000 دج.

ج- الإيداع لأجل

هذا النوع من الودائع لا يلتزم المصرف بدفعه إلا في الآجال المحددة للوديعة ولا يمكن لصاحب الوديعة المطالبة بها قبل التاريخ المحدد، وحساب الودائع لأجل مفتوح لصالح الأفراد الطبيعيين أو المعنويين وقد يشترط ألا يقل مبلغ الوديعة عن 10 آلاف دينار جزائري لمدة أقلها 3 أشهر وأقصاها 10 سنوات، وفي نهاية مدة الإيداع المتفق عليها بين المصرف والمودع يحق لهذا الأخير استرجاع الوديعة مضافا إليها قيمة الفوائد.

د- أدونات الخزينة

وهي عبارة عن إيداع لأجل، وتنقسم هذه السندات إلى قسمين .

- سندات تساهمية: تعمل وفقا لمبدأ الشريعة الإسلامية أي يضاف إليها ربح متغير؛

- سندات كلاسيكية: وهي عبارة عن سندات اسمية للسند مضاف إليها الفوائد المترتبة عنها.

هـ- دفتر التوفير

هو وسيلة ادخار سهلة، وآمنة تمنح للعملاء فرصة الاستثمار بأموالهم وفي نفس الوقت إمكانية التصرف بها

بكل حرية وفي أي وقت، ويتم فيها السحب بدون أي قيود مع حرية الإيداع وبنك الخليج الجزائر يمنح نوعين من

حساب دفتر التوفير هما :

- **دفتر التوفير الكلاسيكي:** ويتم من خلاله إيداع النقود والاستفادة من سعر فائدة كل ثلاثة أشهر .
 - **دفتر التوفير التساهمي:** يتم فيه توزيع الأرباح التساهمية على المبالغ المودعة وفقا للشريعة الإسلامية كل نهاية سنة مالية للمصرف.
- وللحصول على أحد هذين الحسابين يكفي التقرب من الوكالة وتقديم الملف الخاص بهذا النوع مع تقديم مبلغ كحد أدنى يقدر بـ ثلاثون ألف دينار جزائري.

و- حساب العملة الصعبة

يفتح هذا الحساب للأشخاص والأفراد المعنويين والغرض منه ليس استعماله في أي نشاط تجاري وهو لا ينتج عنه أي فوائد ويستطيع صاحب الحساب الإيداع والسحب متى شاء والهدف منه إما أن يكون مرفقا مع البطاقات العالمية أو لغرض إستوطان الراتب للعاملين في الخارج ويكون إما بعملة الأورو أو الدولار ولفتح هذا الحساب لابد من تقديم الوثائق المطلوبة مع إيداع مبلغ كحد أدنى 100 أورو أو دولار.

ي- حسابات التوفير من نوع سمارت "SMART" و ستارت "START" وتتمثل في:

- حساب توفير سمارت "SMART"

حساب توفير سمارت هو حساب بسيط وآمن يسمح بتتمية الأموال بفضل هامش ربح جد مفيد حيث يمكن كل شخص طبيعي يبلغ من العمر 23 سنة وما فوق من فتحه ويقوم هذا الحساب بتحويل مبلغ معين كحد أدنى ما يعادل 10.000 دج من الحساب الجاري أو الشيك إلى حساب التوفير وذلك يكون إما بتحويل شهري أو فصلي بصفة مستمرة حسب رغبة الزبون وله العديد من المزايا تتمثل في :

- تأمين الحماية الفردية؛

- قرض بيتي بأسعار تفضلية؛

- الكثير من الهدايا للربح.

- حساب توفير ستارت "START"

إن مبدأ هذا الحساب هو تقديم بداية حسنة للأبناء بوضع أموالهم في حساب بسيط وآمن يمكنهم من استثمار أموالهم بفضل هامش ربح مفيد والتمتع بعدة مزايا ويستفيد من هذا الحساب كل شخص طبيعي بالغ أو قاصر تحت وصاية يبلغ من العمر بين شهر إلى 23 سنة، ويكون الحد الأدنى للتحويل الأول ما يقارب 10.000 دج وكحد أدنى للتحويل الشهري 5.000 دج والتحويل الفصلي 15.000 دج ومن مزايا هذا الحساب :

- تأمين الحماية الفردية ؛

- تخفيضات مع شركاء المصرف ؛

- الكثير من الهدايا للريح .

2- القروض

يمنح بنك الخليج الجزائر عدة أنواع من القروض يمكن ذكرها فيما يلي :

أ- القرض العقاري Bayti

القرض العقاري موجه لتمويل شراء سكن أو توسيع سكن ويمنح للعملاء الذين لديهم دخل شهري منتظم لا يقل عن 75.000 دج ويجب أن يكون العقار موثق أو بدفتر عقاري، وفي هذا النوع من القروض يقدم البنك نسبة 90 % من قيمته و 10% تكون كدفعة شخصية وتمتد مدة تمديد القرض من سنتين كحد أدنى إلى 30 سنة كحد أقصى وطالب القرض لا بد أن لا يقل عمره عن 20 سنة وأن لا يتجاوز 70 سنة عند نهاية تسديد القرض.

ب- قرض مهنة Proline

موجه هذا القرض لأصحاب المهن الحرة والتجار لتمويل مشاريعهم وهو حل متكامل لجميع احتياجاتهم المصرفية ولهذا القرض عدة أنواع تتمثل في :

- تمويل حاجات الإستغلال (تمويل المخزون): وهو تمويل سنوي مجدد تصل قيمته إلى 5 ملايين دينار جزائري، حتى 70 % من بيان المخزون المقدم للمصرف وتكون إعادة التسديد فيه 90 يوما بعد صرف المبلغ وفي هذا التمويل يقدم بنك الخليج الجزائر نوعين هما :

- تمويل المخزون الكلاسيكي؛

- تمويل المخزون "سلام" يعمل وفقا لمبدأ الشريعة الإسلامية.

- تمويل إقتناء معدات أو مركبات آلية: المبلغ الأقصى لهذا التمويل يصل إلى 2.000.000 دج ويقوم البنك بتمويل حتى 80 % من ثمن المعدات المراد تمويلها وتكون مدة القرض القصوى 5 سنوات والتسديد يكون شهري وفي هذا التمويل نوعان هما:

- تمويل كلاسيكي؛

- تمويل من نوع " مرابحة " يعمل وفقا لمبدأ الشريعة الإسلامية.

- تمويل إقتناء محل تجاري (مكتب): تكون قيمة القرض غير محدودة ويصل التمويل حتى 80 % من السعر المعلن للصفقة ولمدة قصوى 10 سنوات بأقساط شهرية.

- تمويل تجهيز أو تأهيل محل تجاري أو مكتب: وذلك سواء كان صاحب القرض مالكا للعقار أو مستأجر له مدته تصل إلى 5 سنوات بتسديد شهري وبتنويل 70 % من المقايضة التقديرية.

ج- قرض الإيجار المالي للمهنيين LEASING PRO

هو إيجار من طرف البنك لمعدات ذات استخدام مهني، يرافقه وعد للبيع من الطرفين في نهاية العقد أي اختيار العميل معدات مهنية يقوم البنك بشراءها وتأجيرها له لاستغلالها بحرية ويكون موجه للتجار

الأشخاص المعنويين، المهنيين الأحرار والحرفيين بشرط أن يكون العميل له خبرة لا تقل عن سنة من النشاط وتحدد مدة الإيجار من 24 شهرا إلى 60 شهرا حسب طبيعة المعدات بأقساط شهرية وتتمثل المعدات التي يمكن تمويلها في :

- قطاع النقل ؛
- قطاع الطب ؛
- قطاع الأشغال العمومية والهيدروليكية ؛
- ومزايا الإيجار المالي تتمثل في:
- حرية اختيار المعدات والتجهيزات والممولين ؛
- تمويل يصل حتى 100 % ومدته جد ملائمة؛
- إعادة شراء المعدات بواحد (1) دينار رمزي في نهاية العقد .
- للحصول على هذا النوع من القروض لابد من تقديم ملف خاص.

د-قروض الاستغلال Crédit Consommation

يمنح بنك الخليج الجزائر نوعين من قروض الاستغلال وتتمثل في:

- القرض الاستهلاكي تسهيلات TASHILAT

هو عبارة عن قرض موجه للأشخاص الراغبين في اقتناء معدات منزلية مصنوعة أو مركبة في الجزائر وتتمثل شروط هذا القرض في :

- المبلغ : الحد الأقصى 2.000.000 دج والحد الأدنى 100.000 دج ؛
- نسبة التمويل : الحد الأقصى 100 % حسب قدرة المقترض على التسديد ؛
- المدة : من سنة إلى 5 سنوات، والتسديد شهري .
- أما شروط القبول لهذا القرض تتمثل في :
- كل شخص لديه رتبة موظف يتقاضى راتبا ويعمل في التراب الوطني ؛
- القدرة القانونية للتعاقد على القرض ؛
- الحد الأدنى للسنة 21 سنة والحد الأقصى 65 سنة على أقصى تقدير ؛
- صافي الدخل الأدنى 45.000 دج للموظفين (أجره منظم ومستمر) ؛
- الأقدمية في العمل والتي تقدر بسنتين ؛
- تبرير القدرة الكافية للتسديد ؛
- مسموح للشخص بفتح حساب بنكي في الوكالة .
- وللحصول على تمويل يجب على العميل تقديم الوثائق اللازمة.

- القرض الاستهلاكي سيارتي SAYARATI

هو عبارة عن قرض إستهلاك موجه للأشخاص الراغبين في إقتناء مركبات مصنوعة أو مركبة في الجزائر وتتمثل شروط هذا القرض في :

- المبلغ : الحد الأقصى 5.000.000 دج والحد الأدنى 100.000 دج؛
 - نسبة التمويل : 100% كحد أقصى حسب قدرة المقترض على التسديد؛
 - المدة : من سنة إلى خمسة سنوات بتسديد شهري.
- أما عن شروط هذا النوع من القروض فهي نفسها شروط قرض TASHILAT.
- المطلب الثالث: شروط عقد التمويل بالمرابحة للوكالات البنكية محل الدراسة**

سيتم في هذا المطلب التطرق إلى شروط إبرام عقد المرابحة، في كل من الوكالتين البنكيتين محل الدراسة.

أولاً: شروط عقد التمويل بالمرابحة لوكالة بنك الخليج الجزائر AGB

بالإشارة إلى أحكام النظام الأساسي للبنك والتزامه باتعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، وبالإشارة للشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك الخليج الجزائر، والتي تعتبر الإطار المرجعي للشروط المالية للعقد، يمكن عرضها فيما يلي:

1- المادة الأولى: الموضوع والمدة

يمنح البنك العميل الذي يوافق على التمويل بالمرابحة في حدود المرخص به من قبل البنك مضافا إليه هامش ربح متفق عليه في كل عملية وهذا لمدة خمس سنوات.

ويجب على العميل أن يقدم للبنك عملية مرابحة منجزة في إطار التمويل موضوع العقد أمرا بالشراء يبين فيه خاصة مبلغ العملية ونسبة الربح المتفق عليه ومواعيد التسديد تنفيذا لهذا العقد يبيع البنك للعميل محل العقد.

2- المادة الثانية: إستعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن محل العقد وكذا كافة المصاريف التي يوافق العميل على تحملها في حدود المبلغ المذكور في المادة الأولى، وهذا بعد تسليم الوثائق الخاصة به (عقود، فواتير، مستند تسليم،... إلخ).

يلتزم العميل بشراء محل العقد (أمر أو أوامر بالشراء) بنفس المواصفات المذكورة في الفاتورة أو الفواتير الملحقة بها، كما يلتزم بعدم الرجوع إلى البنك بخصوص أي عيب أو خلل في محل العقد، ويعتبر العميل المسؤول الوحيد فيما يخص نوعية ومواصفات محل هذا العقد، وكذلك مطابقتها للقوانين والقواعد والتنظيمات المعمول بها.

3- المادة الثالثة: ثمن البيع وكيفية التسديد

يتمثل ثمن البيع من البنك إلى العميل في مبلغ الفاتورة أو الفواتير المسددة للمزود مضافا إليها كل المصاريف والملحقات الأخرى ونسبة الربح المنفق عليها.

يلتزم العميل بثمن المراجعة كما هو مبين في الفقرة أعلاه طبقا للأقساط المذكورة أعلاه في (الأمر/الأوامر بالشراء).

في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الإستحقاق يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من أصل ثمن المراجعة المسدد من ثمن الإستحقاق وهذا إبتداءا من الشهر السادس بعد فتح القرض.

يرخص العميل للبنك بهذا العقد عند حلول أجل الإستحقاق أن يخص المبالغ المستحقة في إطار هذا العقد من كل حساب مفتوح باسمه على دفاتر البنك.

4- المادة الرابعة: الضمانات والتأمينات

يلتزم العميل برهن محل العقد لفائدة البنك، كما يلتزم العميل باكتتاب عقود التأمين التالية:

- عقد تأمين شامل ضد كل المخاطر المتعلقة بمحل العقد لدى شركات التأمين المتعاقدة مع البنك وتجديده، (مع ملحق لفائدة بنك الخليج الجزائر)

- رهن حيازي على محل العقد الممول.

- عقد تأمين على خطر العجز عن التسديد لدى شركة التأمينات المتعاقدة مع البنك.

- التأمين ضد خطر العجز الكلي والدائم وكذا الوفاة لدى شركة التأمينات المتعاقدة مع البنك.

- عقد التأمين الشامل ضد كل المخاطر والمتعلق بالسنة الأولى (مع الملحق)، ويجب اكتتابه وتقديمه للبنك (مع الملحق) قبل تسريح التمويل. تجديد إكتتاب عقد التأمين للسنوات التالية يجب أن يكون خلال الشهر

الذي يسبق إنتهاء مدة صلاحيته.

- أقساط التأمين المتعلقة بالتأمينات المذكورة أعلاه يتم تسديدها كما يلي:

✓ القسط الوحيد المتعلق بالتأمين عن خطر العجز عن التسديد يجب دفعه كليا ومرة واحدة في الحساب المخصص لهذا الغرض وذلك قبل تسريح التمويل.

✓ القسط الأول متعلق بالتأمين ضد خطر العجز الكلي والدائم وكذا الوفاة يجب دفعه في حساب العميل المفتوح لدى البنك وذلك قبل تسريح التمويل الأقساط المتبقية يتم إدماجها في جدول التسديد واقتطاعها

شهريا وذلك طول مدة التمويل.

5- المادة الخامسة: شروط التمويل

أ. الشروط الموقفة:

- فتح حساب الشيك.

- دفع الحصة الشخصية + عمولة التسيير، أقساط التأمين ومصاريف الملف.

- إمضاء إتفاقية القرض من نوع مراجعة التمويل + إمضاء سند لأمر سنوي.

- إمضاء طلب الإنخراط الفردي AXA، CIAR.

- دفع قسط التأمين على العجز الكلي والدائم/ الوفاة في حدود 435 دج شهريا.
- الحصول على علاوة التأمين على كل المخاطر لمحل العقد مع ملحق التأمين لفائدة بنك الخليج الجزائر.
- دفع مصاريف دراسة ملف القرض المقدرة بـ 3570 دج TTC.
- إيداع علاوة التأمين عن عدم الدفع.
- إستشارة مركزية المخاطر.
- ب. الشروط الغير موقفة:
 - إستكمال إجراءات الرهن على محل العقد محل التمويل واكتتاب عقود التأمين.
 - إمضاء سندات الأمر السنوية.
 - إمضاء جدول التسديد.
 - الحصول على عقد التأمين عند عدم الدفع.
- ج. الشروط المالية:
 - الإتفاق على نسبة هامش الربح الفعلي: والذي يمثل المعدل السنوي المعبر عنه بالنسبة المؤية الخاصة بالتمويل الحالي والمتضمن هامش الربح، المصاريف، الإقتطاعات المرتبطة والتوابع الأخرى المرتبطة بالحصول على التمويل محل هذا العقد.
 - عمولة التسيير.
- 6- المادة السادسة: غرامات التسيير

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل الذي يوافق على ذلك غرامة تأخير من المبلغ المستحق بالنسبة المنصوص عليها في الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك الخليج الجزائر عن كل شهر تأخير بغض النظر عن الوسائل الأخرى التي يمنحها له القانون لتحصيل دينه.
- 7- المادة السابعة: إحتجاجات

يصرح العميل بأنه يعفي البنك من كل إحتجاج أو معارضة إحتجاج وكل رجوع لعدم الوفاء وهذا على سبيل الذكر فقط لا الحصر.
- 8- المادة الثامنة: شروط فسخ العقد:

يصبح مبلغ الدين مستحق الأداء فورا، ويفسخ العقد تلقائيا في حالة عدم إحترام العميل لأي شرط من شروط هذا العقد وخاصة في الحالات التالية:

 - عدم دفع أي قسم من أقساط المرابحة عند الإستحقاق.
 - التوقف عن التجارة (الإفلاس، التسوية القضائية، التوقف عن العمل).
 - عدم تمكن البنك لسبب ما من أخذ الضمانات المخصصة من العميل لفائدة البنك.
 - البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان، وكذلك في حالة إجارها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان.

- إذا كان العميل محل متابعة قضائية لأي سبب كان
- تحويل العميل لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل إلى وكالة بنكية مالية أخرى غير بنك الخليج الجزائر.
- عدم تغطية التأمين المكتتب لقيمة محل العقد المشتري بواسطة هذا التمويل.
- في حالة وفاة المدين يعتبر أصل الدين بما فيه نسبة الربح، تكاليف، مصاريف غير قابلة للتجزأة، مستحقا ويمكن مطالبته من كل واحد من ورثة المدين، غير أنه يمكن لأبناء المدين الشرعيين وزوجه الاستفادة من هذا التمويل بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير قابل للمراجعة أو المنازعة على احترام وتسديد التزامات المدين المتوفي.
- وبصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون.

9- المادة التاسعة: المصاريف والحقوق

إتفاق الطرفان أن تكون كل المصاريف (الحقوق، والأتعاب) بما فيها تعب الموثقين والمحامين والمحضرين القضائيين، ومحافظي البيع بالمزاد وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عائق العميل وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو يخصمها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك دون الحاجة إلى إذن مسبق منه.

10- المادة العاشرة: المرفقات

تعتبر مرفقات العقد أو مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان كتابيا جزء لا يتجزء من هذا العقد ومكملا له.

11- المادة الحادية عشر: الموطن

لتنفيذ هذا العقد إختار الطرفان موطنا لهما (الإتفاق على محل العقد)

12- المادة الثانية عشر: حل النزاعات

إتفاق الطرفان على أن أي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد أو تفسيره ولم يتمكن الطرفان من حله وديا يحال على محكمة بئر مراد رايس.

13- المادة الثالثة عشر: فسخ العقد

يحرر العقد من ثلاث نسخ أصلية موقعة من الطرفين بإرادة حرة خالية من العيوب الشرعية أو القانونية.

ثانيا: شروط عقد التمويل بالمرابحة لوكالة البنك الوطني الجزائري BNA

01- المادة الأولى: مقدمة

يتم التعهد بالشراء والذي بموجبه يتم إتمام عملية الشراء بالمرابحة، حيث يصرح البنك أنه إمتلك محل العقد المتفق عليه في التعهد بالشراء وفق الخصائص المطلوبة.

02- المادة الثانية: خصائص محل العقد

يقوم البنك ببيع محل التمويل للعميل، كل حسب خصائصه، يقوم بتحديد لها في عقد البيع.

03- المادة الثالثة: المبلغ

طبقا للتعهد بالشراء فإن ثمن البيع من الزبون يشمل جميع الرسوم والضرائب والمصاريف المتصلة مباشرة بعملية البيع، إضافة إلى هامش ربح البنك.

04- المادة الرابعة: تقديم محل العقد، أو ما يتعذر التسليم

في حالة عدم تقدم الزبون لاستلام محل العقد خلال أجل محدد من طرف البنك حسب كل محل تمويل، يحق للبنك المطالبة بتبرير أسباب التأخير بكافة الوسائل المتاحة. كما يحق للبنك إلغاء العقد بعد تسجيل مدة تأخر تتجاوز المدة المحددة أولاً، إبتداءً من تاريخ إبرام العقد دون طلب الموافقة المبدئية من الزبون.

وفي حالة نكول الزبون عن تنفيذ وعده الملزم، لا يجوز للبنك حجز مبلغ هامش الجدية (مشار إليه في المادة السادسة) ويحصر حقه في إقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة الشراء و ثمن بيعه لغيره الأمر بالشراء، ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.

05- المادة الخامسة: تكاليف التسجيل

يتعهد الزبون بتسديد كافة التكاليف المرتبطة بحيازة وتسجيل محل العقد، أو أي رسوم أخرى. كما يتعين على البنك مساعدة الزبون قصد إتمام كافة الإجراءات الإدارية.

06- المادة السادسة: كيفية التسديد

يتعهد الزبون بتسديد المبلغ الإجمالي والذي يتضمن: سعر البيع الإجمالي مع احتساب كل الرسوم، عدد الأقساط، قيمة كل قسط، هامش الجدية، عدد الأقساط الأولية المستحقة من هامش الجدية. يقوم البنك بتسليم الزبون جدول التسديد المتضمن بيان مبلغ الأقساط وعددها وتواريخ إستحقاقها. يحق للبنك عند تأخر الزبون في تسديد الأقساط المستحقة عن آجالها المحددة أن يسحب من أي حساب له لدى البنك.

07- المادة السابعة: التسديد المسبق

يمكن للزبون التعجيل بدفع مبلغ الأقساط المستحقة بكاملها أو جزء منها ولا يجوز للبنك أن يتنازل عن هامش ربح أو جزء منه.

08- المادة الثامنة: غرامة التأخير

يتعين على الزبون التقيد بتواريخ دفع الأقساط المتفق عليها. في حالة تسجيل تأخر في تسديد ثلاثة أقساط متتالية، يثبح باقي المبلغ حالا ويوجه إعدار للزبون.

09- المادة التاسعة: الضمانات والتأمينات

يلتزم الزبون بما يلي:

- تأمين محل العقد بعد استلامه من البنك ضد جميع الأخطار وتجديد التأمين.
- التأمين على الحياة والعجز الدائم لصالح البنك.
- يلتزم الموثق برهن محل البيع لفائدة البنك بعد تجسيد عملية البيع بالمراوحة مباشرة.

10- المادة العاشرة: فسخ العقد

يمكن للبنك فسخ العقد في الحالات الآتية:

- عقد إستلام الزبون محل العقد ضمن الآجال المقررة.
- عدم دفع ثلاث أقساط متتالية في آجالها المحددة وبعد إستفادته من مدة التأجيل الممنوحة له بسبب الإعسار.
- في حالة وفاة الزبون، إلا إذا ألزم ورثته بالحلول محله في هذا العقد.

11- المادة الحادية عشر: تعديل العقد

يتم القيام بأي تعديل في العقد الحالي، بموجب ملحق يوقع عليه الطرفان المتعاقدان.

12- المادة الثانية عشر: تسوية النزاعات

يحرص الطرفان على اعتماد الطرق الودية في تسوية أي نزاع قد ينشأ بينهما في تفسير العقد الحالي أو غير ذلك، وفي حال تعذر ما تم ذكره، يحال النزاع إلى المحكمة ذات الإختصاص الإقليمي.

13- المادة الثالثة عشر: السريان

يدخل العقد العقد الحالي اعتبارا من تاريخ التوقيع عليه.

14- المادة الرابعة عشر: عدد النسخ

يتم تحرير العقد في أربع نسخ أصلية تسلم نسخة منها للزبون.

المبحث الثاني: الإطار المنهجي للدراسة الميدانية

يتضمن هذا المبحث وصفا لمنهج الدراسة المتبع، والمجتمع والعينة المختارة، والأداة المستخدمة لإجراء هذه الدراسة، وإجراءات التأكد من صدقها وثباتها وكذلك خطوات إجراء الدراسة والمعالجة الإحصائية التي أتبع في تحليل النتائج، وهذا ما سيتم عرضه في هذا المبحث من خلال المطالب التالية:

❖ **المطلب الأول: منهج الدراسة وأدوات جمع البيانات.**

❖ **المطلب الثاني: بناء وتطبيق أداة الدراسة، وقياس صدقها وثباتها.**

❖ **المطلب الثالث: الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة.**

المطلب الأول: منهج الدراسة وأدوات جمع البيانات

إن الوصول إلى حقيقة عملية ما يتطلب إتباع خطوات ومراحل معينة، وكذلك إستعمال أدوات ووسائل بحث تساعد على تحقيق الهدف المرغوب من الدراسة.

أولا: منهج الدراسة المتبع

يبين منهج الدراسة الأسلوب الذي استخدمه الباحث في دراسته لظاهرة معينة بهدف الوصول إلى نتائج عامة، والمنهج الذي سيتم استخدامه في هذه الدراسة هو المنهج الوصفي التحليلي كما أشرنا إلى هذا في مقدمة هذا البحث، على اعتبار أن هذا الأخير لا يقتصر على جمع المعلومات والحقائق، بل يتعداه لإيجاد حلول للمشكلة موضع البحث.

ثانياً: مجتمع الدراسة واختيار العينة

لا بد من تحديد المجتمع الذي طبقت عليه الدراسة بغية الوصول إلى نتائج يمكن تعميمها، بحيث يتكون مجتمع الدراسة من الموظفين بمختلف مراتبهم في عينة من الوكالات البنكية بولاية -تبسة-، حيث استهدفت الدراسة عينة عشوائية قدرت بـ 30 موظف، ويعود سبب صغر مجتمع المجتمع الدراسة إلى انخفاض عدد الموظفين في كل وكالة إضافة إلى صعوبة الوصول إلى بعض الموظفين نظراً لتعدد مسؤولياتهم، وخاصة في الظرف الحالي الذي تمر به البلاد جراء جائحة كورونا والضغط الذي يتلقاه موظفوا هذه الوكالات البنكية، وبالتالي تم توزيع 30 إستمارة (إستبيان) وذلك على جميع أفراد المجتمع المختارة، وتم الحصول على 30 إستمارة صالحة للتحليل أي ما نسبته 100% من إجمالي الإستمارات الموزعة، ويمكن تلخيص ما سبق في الجدول التالي:

جدول رقم (01): تداول الإستبيان على عينة الدراسة

الإستمارات	العدد	النسبة
الموزعة	30	100%
الغير المسترجعة	0	0%
المستبعدة	0	0%
الصالحة للتحليل	30	100%

المصدر: من إعداد الطالبين

ثالثاً: أدوات جمع البيانات

هناك مجموعة من الأدوات التي يتم الإعتماد عليها للحصول على البيانات، ونظراً لتعدد مصادر جمع هذه البيانات فقد تمت الإستعانة بمجموعة من الأدوات لجمع البيانات العلمية والموضوعية وتتمثل في الآتي:

1- الوثائق والسجلات

تم الإعتماد على الوثائق كوسيلة لجمع البيانات، خاصة فيما يتعلق بالبيانات الخاصة بالوكالات البنكية محل الدراسة وطريقة تعاملها مع هذا النوع من التمويل (التمويل بالمراحة).

2- المقابلة

لا يتمكن الطالب من الحصول على البيانات والمعلومات الكافية في ما يخص موضوع بحثه، إلا من خلال المقابلة المباشرة للمبحوثين، من أجل الحصول على معلومات حول العدد الإجمالي للموظفين، بالإضافة إلى تسميات المناصب التي تتبعها، وكذلك الخدمات التي تقدمها الوكالة، وأيضاً مهام كل مصلحة وقسم.

3- الإستبيان

وهو إحدى الوسائل شائعة الإستعمال، للحصول على معلومات وحقائق تتعلق بآراء وإتجاهات الجمهور حول موضوع معين أو موقف معين، وهي عبارة عن مجموعة من الأسئلة التي تتعلق بمشكلة البحث، يعدها الباحث وتكون موجهة للمبحوثين من أجل الإجابة عليها.

المطلب الثاني: بناء وتطبيق أداة الدراسة وقياس صدقها وثباتها

بغرض إتمام عمليات البحث، تم الإستعانة بمجموعة من الأساليب اللازمة للدراسة وتحليلها إحصائياً، وذلك للمضي في الدراسة الميدانية.

أولاً: بناء أداة الدراسة

بالإضافة إلى ما تم الإستعانة به من أدوات لجمع المعلومات، وكذلك إعتداد الوثائق والسجلات، فإنه تم إستخدام أداة أخرى لجمع البيانات وهي "الإستبيان" كما أشرنا إلى هذا سابقاً والمتمثل في مجموعة من الأسئلة التي تهدف إلى معالجة موضوع البحث، حيث تم بناء هذه الأسئلة إنطلاقاً من ما تم تحديده من أهداف الدراسة، والتساؤلات الفرعية والفرضيات وبناءاً على ذلك تم إعداد الإستبيان الذي تتضمن متغيرات الدراسة، وبعد إعداد الإستبيان كان لابد من قياس صدقه الظاهري، وذلك عن طريق عرضه على الأستاذ المشرف "عبايدية يوسف" وفي ضوء الملاحظات المقدمة من قبله، تم تعديل الإستبيان بحذف ما يجب حذفه وتعديل ما يجب تعديله من المحاور أو العبارات، ليصبح في شكله النهائي، حيث تم الإعتداد على إستبيان موجه لموظفي هذه الوكالات البنكية وذلك للوقوف على مدى مساهمة عقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية، وفيما يلي توضيح لذلك:

تألف الإستبيان من (28 عبارة) مقسمة على محورين أساسيين يمثلان متغيرات الدراسة، ويمكن توضيح مكونات الإستبيان في ما يلي:

أ- الجزء الأول:

يضم مجموعة من البيانات الشخصية والوظيفية الخاصة بالعامل والمتمثلة في: (الجنس، العمر، المستوى التعليمي، الخبرة المهنية، الأقدمية في الوكالة، المنصب الوظيفي)، متمثلة في المحور الأول "البيانات الشخصية والوظيفية" والهدف منها هو معرفة بعض المتغيرات الإجتماعية والوظيفية المتعلقة بأفراد العينة وذلك من أجل الإستعانة بها في التحليل.

ب- الجزء الثاني:

إشتمل على محورين أساسيين هما:

- المحور الثاني: تضمن العبارات الخاصة بـ "عقد التمويل بالمرابحة" بالوكالة محل الدراسة حيث يتكون من 12 عبارة من [1 إلى 12].
 - المحور الثالث: يتضمن هذا المحور العبارات الخاصة بـ "مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية" محل وقد تضمن 16 عبارات من [13 إلى 28].
- وقد صيغ الإستبيان وفقا لسلم ليكارت للتدرج الخماسي والمكون من خمس درجات والتي يوضحها الجدول رقم (09)، وتستخدم هذه الدرجات لمعرفة مدى قوة وتوفر الإجابة على عبارة أو محور وعليه تم تحديد فئات مقياس ليكارت الخماسي (حدود الفئات وطول الفئة) كما يلي:

الجدول رقم (02): طول خلايا مقياس ليكارت الخماسي

الفئة الأولى	من 1 إلى أقل من 1.80	غير موافق بشدة	منخفض جدا
الفئة الثانية	من 1.80 إلى أقل من 2.60	غير موافق	منخفض
الفئة الثالثة	من 2.60 إلى أقل من 3.40	محايد	متوسط
الفئة الرابعة	من 3.40 إلى أقل من 4.20	موافق	مرتفع
الفئة الخامسة	من 4.20 إلى أقل من 5	موافق بشدة	مرتفع جدا

المصدر: من إعداد الطالبين

ثانيا: تطبيق أداة الدراسة

يتطلب تطبيق الإستبيان عددا من الإجراءات المهمة، والتي يمكن توضيحها في الخطوات التالية:

- 1- الحصول على الوثيقة الإدارية (إتفاقية التريص) من جامعة العربي التبسي -تبسة-، كلية العلوم التجارية والإقتصادية وعلوم التسيير، وتكون مؤشرة من طرف رئيس قسم العلوم المالية.
- 2- الحصول على الموافقة لإجراء الدراسة من قبل رئيس الموارد البشرية للمؤسسات العمومية محل الدراسة في ولاية -تبسة- لتطبيق الدراسة الميدانية على أفراد العينة بالوكالة محل الدراسة وهذا خلال المدة الممتدة ما بين 11 فيفري 2020 الى 11 أكتوبر 2020.
- 3- القيام بإعداد الإستبيان وعرضه على الأستاذ المشرف، لتقديم الملاحظات وإجراء التعديلات اللازمة من الناحية النوعية والكمية للأسئلة.
- 4- بمساعدة رئيس دائرة الموارد البشرية للمؤسسات محل الدراسة تم توزيع الإستمارات على أفراد عينة الدراسة لأجل الإجابة على محاورها.
- 5- إسترجاع الإستمارات التي تم توزيعها على أفراد عينة الدراسة، حيث تم إسترجاع 30 إستمارة، أي نسبة الإسترداد قدرت بـ 100%.
- 6- المباشرة في تحليل البيانات بالإعتماد على برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية (SPSS) وباستخدام الأساليب الإحصائية التي سيتم التعرض لها في المطلب الموالي.

ثالثاً: قياس صدق وثبات أداة الدراسة

قبل الشروع في عملية التحليل وإستخلاص النتائج، يجب التأكد من مدى صدق وثبات العبارات التي تضمنها الإستبيان حتى تكون النتائج ذات مصداقية وأكثر واقعية.

1- صدق وثبات الإستبيان

أ- قياس صدق أداة الدراسة

أي قياس صدق الإتساق الداخلي وذلك من أجل معرفة مدى إتساق عبارات الإستبيان وصدقها، حيث تم حساب معامل الارتباط بيرسون بين كل محاور الإستبيان.

الجدول رقم (03): معامل الارتباط بيرسون بين كل محور وآخر للإستبيان

المحاور	محور 1	محور 2
معامل ارتباط بيرسون المحور 1	1	0.693
معامل ارتباط بيرسون المحور 2	0.693	1

المصدر: تم إعداد الجدول بناء على مخرجات برنامج (SPSS)

يتضح من خلال الجدول أن قيم معامل الارتباط بيرسون بين كل محور ومحور آخر موجبة، مما يبين أن جميع عبارات المحاور تتمتع بدرجة صدق بين جميع عبارات المحور وبناء عليه فالنتائج المتحصل عليها من خلال الجدول السابق تبين صدق وإتساق عبارات ومحاور أداة الدراسة وصلاحياتها للتحليل.

ب- قياس ثبات أداة الدراسة

لقياس ثبات الإستبيان تم إستخدام معامل ألفا كرونباخ، حيث جاءت نتائجه كما يوضحها الجدول التالي:

الجدول رقم (04): معامل ثبات أداة الدراسة ألفا كرونباخ للإستبيان

المحاور	عدد العبارات	معامل ألفا كرونباخ
المحور الأول "عقد التمويل بالمرابحة"	12	0.950
المحور الثاني "مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية"	17	0.941
معامل الثبات الكلي للإستبيان	29	0.961

المصدر: تم إعداد الجدول بناء على مخرجات برنامج SPSS

يلاحظ من نتائج الجدول أعلاه أن معامل الثبات الكلي "ألفا كرونباخ" للإستبيان الكلي يساوي 0.961 أي ما نسبته 96.1%، وأن معامل الثبات للمحور الأول 0.950 أي ما نسبته 95%، أما بالنسبة للمحور الثاني مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية فقيمته 0.941 أي ما نسبته 94.1%، وهذه

القيم المذكورة أكبر من الحد الأدنى للمعدل المقبول والذي يساوي إلى 0.600 أي ما نسبته 60% وعليه فإن الإستبيان المعد من أجل معالجة الموضوع يفي بأغراض الدراسة بشكل ممتاز وتدقق النتائج المرجوة لأنها تتمتع بمستوى ثبات ممتاز.

المطلب الثالث: الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة

يعتمد الباحث على الطرق الإحصائية، حتى يتمكن من وصف متغيرات الدراسة وتحديد نوعية العلاقة الموجودة بينها وقد تم جمع البيانات الموزعة وترميزها ثم إدخال البيانات بالحاسوب الآلي بإستخدام برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية (SPSS)، حيث تضمنت المعالجة الإحصائية ما يلي:

1- التكرارات والنسب المئوية

حيث إستخدمت في وصف خصائص عينة الدراسة، ولتحديد الإستجابة إتجاه محاور أداة الدراسة، وتحسب بالقانون الموالي:

$$\text{النسبة المئوية} = (\text{تكرار المجموعة} \times 100) / \text{المجموع الكلي للتغيرات}$$

2- معامل ثبات أداة الدراسة (الإستبيان) ألفا كرونباخ

تم إستخدامه لتحديد معامل ثبات أداة الدراسة ويعبر عنه بالمعادلة الآتية:

$$A = \frac{n}{n-1} \left(1 - \frac{\sum vi}{vt} \right)^a$$

حيث أن:

a: يمثل ألفا كرونباخ. N: يمثل عدد الاسئلة. vt: يمثل التباين في مجموع المحاور للإستبيان.

Vi: يمثل التباين لأسئلة المحاور.

3- المتوسط الحسابي والانحراف المعياري

تم حسابها لتحديد إستجابات أفراد الوكالة نحو محاور وأسئلة أداة الدراسة، أما الانحراف المعياري عبارة عن مؤشر إحصائي يقيس مدة التشتت في التغيرات، ويعبر عنه بالعلاقة التالية:

$$\delta = \frac{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2}}{N}$$

4- معامل إرتباط بيرسون

تم إستخدامه لتحديد مدى إرتباط متغيرات الدراسة بعضها، وتم حسابها إنطلاقا من برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية (SPSS).

5- الإنحدار البسيط (Linear Regression): يستخدم هذا الإختبار بشكل أساسي لدراسة العلاقة

السببية بين متغيرين كميين أحدهما مستقل والآخر تابع ويستخدم كذلك للتنبؤ بقيم المتغير التابع

نتيجة التغير الحاصل في المتغير المستقل، ولبناء نموذج رياضي يقوم على التنبؤ بإستخدام

الإنحدار الخطي البسيط فلا بد من رسم الإنحدار للوصول إلى معادلة الإنحدار ويعبر عنها بالمعادلة التالية: $(Y=aX+\beta)$

حيث أن β : تمثل إنحدار الخط المستقيم (ميله)، ونعني به معدل التغير في المتغير Y عندما تتغير قيمة المتغير المستقل X . α : تمثل معامل التقاطع (ثابت المعادلة).

المبحث الثالث: تحليل النتائج واختبار الفرضيات

سيتم التطرق من خلال في هذا المبحث إلى تحليل خصائص مجتمع الدراسة، بالإعتماد على التكرارات والنسب المئوية، وتحليل محاور الاستبيان باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة متمثلة في المتوسط الحسابي والانحراف المعياري ودرجة القبول وفقا لسلم ليكرت الخماسي، ومن ثم إختبار الفرضيات، حيث سيتم تناولها فيما يلي من خلال:

- ❖ **المطلب الأول:** عرض وتحليل خصائص البيانات الشخصية والوظيفية للعينة الدراسة.
- ❖ **المطلب الثاني:** عرض وتحليل محاور الإستبيان.
- ❖ **المطلب الثالث:** نتائج إختبار فرضيات الدراسة.

المطلب الأول: عرض وتحليل خصائص البيانات الشخصية والوظيفية لعينة الدراسة

يتضمن هذا المطلب تحليل البيانات الشخصية والوظيفية لأفراد عينة الدراسة التي تم التوصل إليها من خلال ما يلي:

1- توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الجنس

يمثل الجدول الموالي خصائص عينة الدراسة وفقا لمتغير الجنس

الجدول رقم (05): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الجنس

الجنس	التكرار	النسبة
ذكر	13	43.3%
أنثى	17	56.7%
المجموع	30	100%

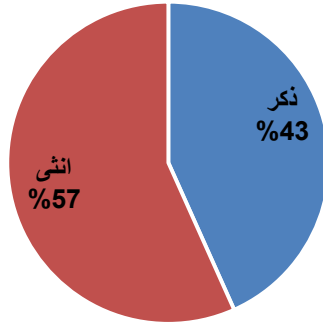
المصدر: من اعداد الطالبين بالاعتماد على نتائج (SPSS)

يبين الجدول أعلاه إنخفاض نسبة الذكور مقارنة بنسبة الإناث، إذ لم تتعدى نسبة الذكور 43.3% مقابل نسبة 56.7% للإناث، أي إرتفاع نسبة الموظفين من جنس الإناث في الوكالات البنكية محل الدراسة، مقابل إنخفاض في نسبة الموظفين من جنس الذكور.

والشكل الآتي يوضح توزيع أفراد عينة الدراسة وفقا لمتغير الجنس.

الشكل رقم (02): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الجنس

الجنس



المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معطيات الجدول أعلاه

2- توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير العمر

يمثل الجدول الموالي خصائص عينة الدراسة وفقا لمتغير العمر

الجدول رقم (06): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير العمر

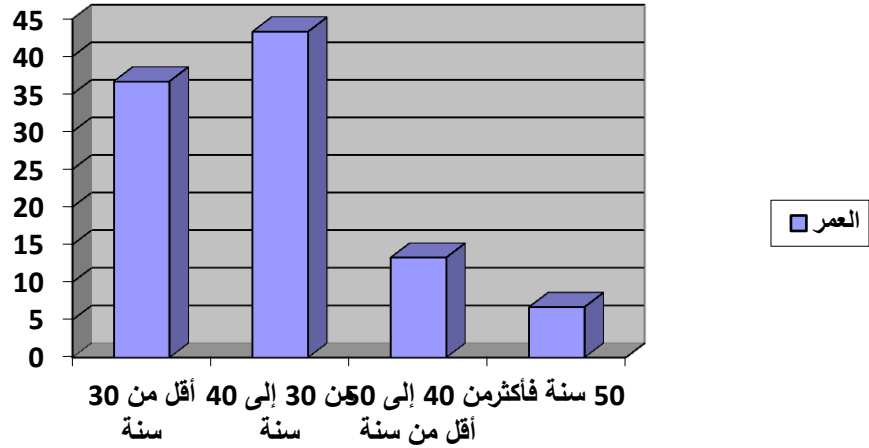
العمر	التكرار	النسبة
أقل من 30 سنة	11	36.7%
من 30 إلى 40 سنة	13	43.3%
من 40 إلى أقل من 50 سنة	4	13.3%
50 سنة فأكثر	2	6.7%
المجموع	30	100%

المصدر: من اعداد الطالبين بالاعتماد على نتائج (SPSS)

يتضح من خلال الجدول السابق أن نسبة 43.3% من أفراد عينة الدراسة ينتمون إلى الفئة العمرية من 30 إلى 40 سنة، بينما بلغت نسبة الفئة العمرية أقل من 30 سنة 36.7%، أما الفئة العمرية من 40 إلى أقل من 50 سنة فبلغت نسبة 13.3% وهي نسبة متقاربة مع نسبة الفئة العمرية 50 سنة فأكثر، ومنه يتضح أن أغلبية أفراد العينة في الوكالات البنكية محل الدراسة هم من الفئة العمرية أقل من 30 سنة وتليها مباشرة الفئة العمرية من 30 إلى 40 سنة، مما يدل على إمكانية الإعتماد عليهم لتحقيق مستوى أعلى من الأداء، لأن هذا السن يكون فيه الفرد على قدر كبير من الوعي وتحمل روح المسؤولية، حيث ستكون في صالح الوكالات البنكية محل الدراسة.

والشكل الآتي يوضح توزيع أفراد عينة الدراسة وفقا لمتغير العمر.

الشكل رقم (03): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير العمر



المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معطيات الجدول أعلاه

3- توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير المستوى التعليمي

يمثل الجدول الموالي خصائص عينة الدراسة وفقا لمتغير المستوى التعليمي

الجدول رقم (07): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير المستوى التعليمي

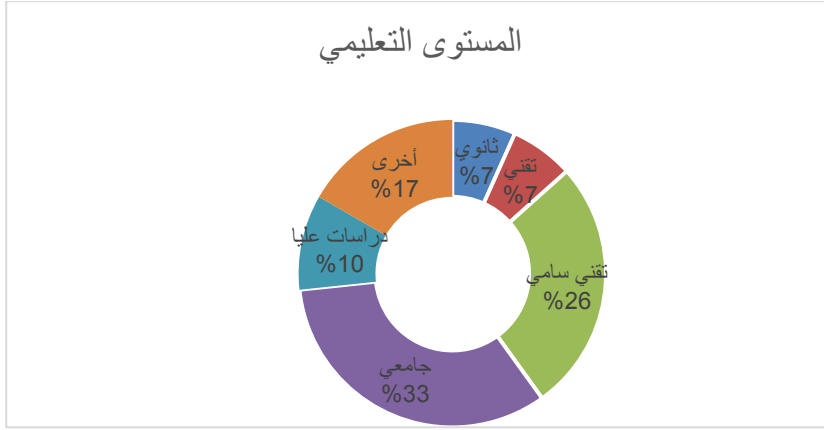
المستوى التعليمي	التكرار	النسبة
ثانوي	2	6.7%
تقني	2	6.7%
تقني سامي	8	26.7%
جامعي	10	33.3%
دراسات عليا	3	10.0%
أخرى	5	16.7%
المجموع	30	100%

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على نتائج (SPSS)

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن أغلبية أفراد العينة كانت ذات المؤهل الجامعي وعددهم 10 موظفين، في حين بلغ عدد الأفراد ذوي المؤهل العلمي تقني سامي 8 أفراد، أما الأفراد الحاصلين على مؤهل علمي آخر فعددهم 5 موظفين، بينما تقاربت عدد الأفراد ذوي المؤهلات العلمية المتبقية، ومما سبق نستنتج أن أغلبية أفراد عينة البحث يحملون شهادة جامعية وشهادة تقني سامي، وهذا مما يدل على إستثمار الوكالة محل الدراسة للكفاءات الجامعية بهدف تحسين مستوى خدماتها ورفع مستوى الأداء لديها.

والشكل الآتي يوضح توزيع أفراد عينة الدراسة وفقا لمتغير المستوى التعليمي

الشكل رقم (04): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير المستوى التعليمي



المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معطيات الجدول أعلاه

4- توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الخبرة المهنية

يمثل الجدول الموالي خصائص عينة الدراسة وفقا لمتغير الخبرة المهنية

الجدول رقم (08): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الخبرة المهنية

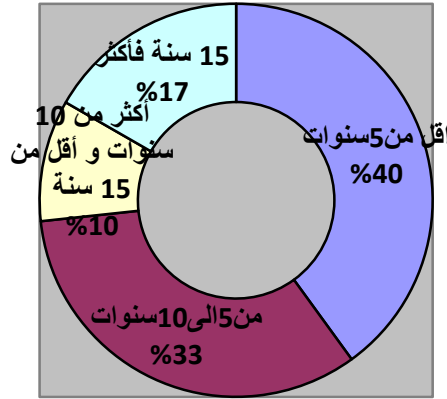
النسبة	التكرار	الخبرة المهنية
40.0%	12	أقل من 5 سنوات
33.3%	10	من 5 إلى 10 سنوات
10.0%	3	أكثر من 10 سنوات وأقل من 15 سنة
16.7%	5	15 سنة فأكثر
100%	30	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على نتائج (SPSS)

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن أغلبية أفراد العينة يتمتعون بخبرة متوسطة، حيث بلغت نسبة الذين تنحصر خبرتهم ما بين أقل من 5 سنوات إلى 10 سنوات 73.3% موظفا وموظفة، تليها نسبة 10% لذوي الخبرة المهنية أكثر من 10 سنوات إلى أقل من 15 سنة، في حين أن الخبرة أكثر من 15 سنة بلغت نسبة الموظفين فيها 16.7%. ومما سبق يتضح أن أغلبية أفراد العينة ذوي خبرة متوسطة، مما يعزز القدرة العلمية والعملية نحوى تحقيق أداء وظيفي أفضل خلال المسار المهني بالوكالة. والشكل الآتي يوضح توزيع أفراد عينة الدراسة وفقا لمتغير الخبرة المهنية.

الشكل رقم (05): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الخبرة المهنية

الخبرة المهنية



المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معطيات الجدول أعلاه

5- توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الأقدمية في الوكالة

يمثل الجدول الموالي خصائص عينة الدراسة وفقا لمتغير الأقدمية في الوكالة

الجدول رقم (09): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الأقدمية في الوكالة

الأقدمية في الوكالة	التكرار	النسبة
أقل من 5 سنوات	12	40.0%
من 5 إلى 10 سنوات	8	26.7%
أكثر من 10 سنوات وأقل من 15 سنة	4	13.3%
15 سنة فأكثر	2	6.7%
المجموع	30	100%

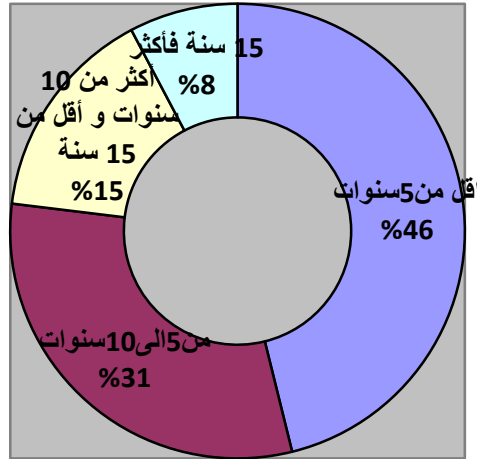
المصدر: من اعداد الطالبين بالاعتماد على نتائج (SPSS)

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن نسبة 40% من الموظفين يعملون بالوكالة منذ أقل من 5 سنوات، بينما الذين تنحصر أقدميتهم بالوكالة بين 5 و 10 سنوات فبنسبة مؤوية 26.7%، ليأتي الأفراد ذوي الأقدمية من الأكثر من 10 سنوات والأقل من 15 سنة في المرتبة الثالثة إذ بلغت النسبة المؤوية 13.3%، وفي الأخير لدينا نسبة 6.7% فقط عملوا منذ أكثر من 15 سنة بالوكالة، ومما سبق يتضح أن أغلبية أفراد العينة ذوي خبرة متوسطة، مما يعزز القدرة العلمية والعملية نحوى تحقيق أداء وظيفي أفضل خلال المسار المهني بالوكالة.

والشكل الآتي يوضح توزيع أفراد عينة الدراسة وفقا لمتغير الأقدمية في الوكالة

الشكل رقم (06): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير الأقدمية في الوكالة

الأقدمية في المؤسسة



المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معطيات الجدول أعلاه

6- توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير المنصب الوظيفي

يمثل الجدول الموالي خصائص عينة الدراسة وفقا لمتغير المنصب الوظيفي

الجدول رقم (10): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير المنصب الوظيفي

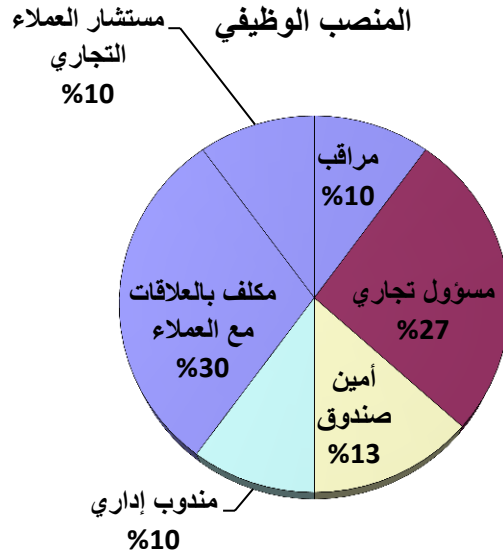
المنصب الوظيفي	التكرار	النسبة
مراقب	3	10%
مسؤول تجاري	8	26.67%
أمين صندوق	4	13.33%
مندوب إداري	3	10%
مكلف بالعلاقات مع العملاء	9	30%
مستشار العملاء التجاري	3	10%
المجموع	30	100%

المصدر: من اعداد الطالبين بالاعتماد على نتائج (SPSS)

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن أغلبية أفراد العينة هم من المكلفين بالعلاقات مع العملاء وعددهم 9 مكلفين، يليها المسؤولين التجاريين وعددهم 8، في حين أن عدد المراقبين والمندوبين الإداريين ومستشاري العملاء التجاريين بلغ 3 أفراد يتوزعون بالتساوي على هذه الوظائف، بينما بلغ عدد أمناء الصندوق 4.

والشكل الآتي يوضح توزيع أفراد عينة الدراسة وفقا لمتغير المنصب الوظيفي

الشكل رقم (07): توزيع عينة الدراسة وفقا لمتغير المنصب الوظيفي



المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معطيات الجدول أعلاه

المطلب الثاني: عرض وتحليل محاور الإستبيان

في هذا المطلب سيتم عرض المحاور الأساسية والتي تمثل إستجابات أفراد العينة نحو متغيرات الدراسة المتمثلة في عقد التمويل بالمرابحة ومداخل تطوير الصيرفة الإسلامية، وقد تمت الإستعانة في ذلك ببرنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية (SPSS)، وباستعمال الأساليب الإحصائية المذكورة سابقا.

أولا: تحليل إستجابات أفراد العينة نحو محور عقد التمويل بالمرابحة

يوضح الجدول الموالي توزيع إستجابات أفراد العينة لعبارات محور عقد التمويل بالمرابحة وكذلك التوزيع النسبي لإستجاباتهم والمتوسط الحسابي والانحراف المعياري ومقياس ليكرت الخماسي مبينا نتيجة القبول:

الجدول رقم (11): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية وإتجاه ونتيجة القبول لمحور عقد التمويل بالمرابحة

الترتيب	الإتجاه	النتيجة	الإنحراف المعياري	المتوسط الحسابي	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة	رقم العبارة
1	مرتفع	موافق	1.501	3.57	10	10	3	1	6	08 التكرار
					33.3	33.3	10	3.3	20	النسبة%
2	مرتفع	موافق	1.431	3.43	7	13	1	4	5	09 التكرار
					23.3	43.3	3.3	13.3	16.7	النسبة%
3	مرتفع	موافق	1.478	3.43	6	16	-	1	7	01 التكرار
					20	53.3	-	3.3	23.3	النسبة%
4	مرتفع	موافق	1.429	3.40	7	12	-	4	5	03 التكرار
					23.3	40	-	13.3	16.7	النسبة%
5	متوسط	محايد	1.402	3.37	6	13	2	4	5	10 التكرار
					20	43.3	6.7	13.3	16.7	النسبة%
6	متوسط	محايد	1.402	3.37	6	13	2	4	5	11 التكرار
					20	43.3	6.7	13.3	16.7	النسبة%
7	متوسط	محايد	1.530	3.27	7	11	2	3	7	04 التكرار
					23.3	36.7	6.7	10	23.3	النسبة%
8	متوسط	محايد	1.464	3.17	5	12	3	3	7	02 التكرار
					16.7	40	10	10	23.3	النسبة%
9	متوسط	محايد	1.487	2.83	3	11	4	2	10	06 التكرار
					10	36.7	13.3	6.7	33.3	النسبة%
10	متوسط	محايد	1.564	2.63	4	8	3	3	12	05 التكرار
					13.3	26.7	10	10	40	النسبة%
11	مرتفع	موافق	1.524	2.43	8	12	2	1	7	07 التكرار
					26.7	40	6.7	3.3	23.3	النسبة%
12	مرتفع	موافق	1.530	2.83	4	8	5	7	6	12 التكرار
					13.3	26.7	16.7	23.3	20	النسبة%
			1.202	3.26	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور عقد التمويل بالمرابحة					

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على مخرجات برنامج (SPSS)

✓ تحليل جدول المتوسط والانحراف المعياري لفقرات محور عقد التمويل بالمرابحة

- **العبرة رقم (08):** "يعمل البنك على توفير برامج متطورة حول عقد التمويل بالمرابحة"، جاء في الترتيب (01) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.57) والانحراف المعياري قيمته (1.501)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن البنك يعمل على توفير برامج متطورة حول عقد التمويل بالمرابحة، وهذا من شأنه تطوير هذه الصيغة من التمويل.
- **العبرة رقم (09):** "تساهم قوانين البنك المتعلقة بفترات السداد من خلال عقد التمويل بالمرابحة في تشجيع العملاء"، جاء في الترتيب (02) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.43) والانحراف المعياري قيمته (1.431)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن قوانين البنك المتعلقة بفترات السداد من خلال عقد التمويل بالمرابحة تساهم في تشجيع العملاء.
- **العبرة رقم (01):** "تتوفر معايير واضحة ونزيهة في البنك تحكم حجم التداول الشرعي للأموال"، جاء في الترتيب (03) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.43) والانحراف المعياري قيمته (1.478)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أنه تتوفر في البنك معايير واضحة ونزيهة تحكم حجم التداول الشرعي للأموال.
- **العبرة رقم (03):** "توجد لدى البنك سياسات وأهداف واضحة حول عقد التمويل بالمرابحة"، جاء في الترتيب (04) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.40) والانحراف المعياري قيمته (1.429)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أنه توجد لدى البنك سياسات وأهداف واضحة حول عقد التمويل بالمرابحة.
- **العبرة رقم (10):** "يلتزم البنك لانعقاد عقد المرابحة توفر الإيجاب والقبول"، جاء في الترتيب (05) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.37) والانحراف المعياري قيمته (1.402)، وهذا دليل وجود درجة متوسطة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن البنك يلتزم لانعقاد عقد المرابحة توفر الإيجاب والقبول وهو الركن الأول من أركان عقد المرابحة ومنه أن البنك يحرص على توفر هذا الركن.
- **العبرة رقم (11):** "يلتزم البنك لانعقاد عقد المرابحة توفر المتعاقدان المؤهلان"، جاء في الترتيب (06) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.37) والانحراف المعياري قيمته (1.402)، وهذا دليل وجود درجة متوسطة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن البنك يلتزم لانعقاد عقد المرابحة توفر المتعاقدان المؤهلان، وهو الركن الثاني من أركان عقد المرابحة ومنه أن البنك يحرص على توفر هذا الركن.
- **العبرة رقم (04):** "هناك تخوف لدى العميل من التمويل بالمرابحة بسبب كثرة الإجراءات وتعتها"، جاء في الترتيب (07) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.27) والانحراف المعياري قيمته (1.530)،

وهذا دليل وجود درجة متوسطة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن هناك تخوف لدى العميل من التمويل بالمرابحة بسبب كثرة الإجراءات وتعتها، ومنه يجب على البنوك الإسلامية تقليل الإجراءات وتسهيلها على العملاء.

• **العبرة رقم (02):** "يراعي البنك الإلتزام بالأحكام الشرعية لتنظيم العلاقة من العملاء"، جاء في الترتيب (08) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.17) والانحراف المعياري قيمته (1.464)، وهذا دليل وجود درجة متوسطة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن البنك يراعي الإلتزام بالأحكام الشرعية لتنظيم العلاقة من العملاء.

• **العبرة رقم (06):** "يقوم البنك عند إتماده التمويل بالمرابحة على إلزام العميل بالوعد بالشراء"، جاء في الترتيب (09) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (2.83) والانحراف المعياري قيمته (1.487)، وهذا دليل وجود درجة متوسطة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن البنك يقوم على إلزام العميل بالوعد بالشراء عند إتماده التمويل بالمرابحة، وهذا ليتجنب الوقوع في مخاطرة عدم الشراء.

• **العبرة رقم (05):** "يتبع البنك سياسات واضحة تعمل على تشجيع العملاء والمستثمرين وتلبية حاجاتهم"، جاء في الترتيب (10) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (2.63) والانحراف المعياري قيمته (1.564)، وهذا دليل وجود درجة متوسطة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن البنك يتبع سياسات واضحة تعمل على تشجيع العملاء والمستثمرين وتلبية حاجاتهم.

• **العبرة رقم (07):** "يوجد إهتمام بالإعتماد على التمويل بالمرابحة في التمويل الإسلامي كأداة تمويلية مناسبة لتمويل مختلف النشاطات، وتلبية مختلف الحاجيات"، جاء في الترتيب (11) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (2.43) والانحراف المعياري قيمته (1.524)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أنه يوجد إهتمام بالإعتماد على التمويل بالمرابحة في التمويل الإسلامي كأداة تمويلية مناسبة لتمويل مختلف النشاطات، وتلبية مختلف الحاجيات.

• **العبرة رقم (12):** "يلتزم البنك بأن يكون المحل موجودا أو قابلا للوجود، ومعينا إما (بذاته أو جنسه، بمقداره أو نوعه) حتى ينعقد عقد التمويل بالمرابحة"، جاء في الترتيب (12) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (2.83) والانحراف المعياري قيمته (1.530)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن البنك يلتزم بأن يكون المحل موجودا أو قابلا للوجود، ومعينا إما (بذاته أو جنسه، بمقداره أو نوعه) حتى ينعقد عقد التمويل بالمرابحة، وهو الركن الثالث من أركان عقد المربحة ومنه فإن البنك يحرص على توفر هذا الركن.

ويتضح من العرض التحليلي السابق أن الوكالة تسعى إلى العمل وفقا لعقد التمويل بالمربحة بدرجة متوسطة ويتبين هذا من خلال المتوسط الحسابي الكلي للمحور والتي بلغت (3.26) أي بدرجة قبول

متوسطة حسب مقياس ليكرت الخماسي، وانحراف معياري (1.202)، وأيضا من خلال إكتشافنا لعبارات محور عقد التمويل بالمرابحة والتي أظهرت النتائج أن درجة قبولها متوسطة ومرتفعة، وكما تم فيما سبق عرض لها كل على حدى.

ثانيا: تحليل إستجابات أفراد العينة نحو محور مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية

يوضح الجدول الموالي توزيع إستجابات أفراد العينة لمحور مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية وكذلك التوزيع النسبي لإستجاباتهم والمتوسط الحسابي والانحراف المعياري ومقياس ليكرت الخماسي مبينا نتيجة القبول:

الجدول رقم (12): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية وإتجاه ونتيجة القبول لمحور مداخل

تطوير الصيرفة الإسلامية

رقم العبارة	غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النتيجة	الإتجاه	الترتيب
-------------	----------------	-----------	-------	-------	------------	-----------------	-------------------	---------	---------	---------

1	مرتفع	موافق	1.179	3.70	8	12	5	3	2	التكرار	24
					26.7	40	16.7	10	6.7	النسبة%	
2	مرتفع	موافق	0.994	3.67	6	12	9	2	1	التكرار	13
					20	40	30	6.7	3.3	النسبة%	
3	مرتفع	موافق	1.155	3.67	8	10	8	2	2	التكرار	17
					26.7	33.3	26.7	6.7	6.7	النسبة%	
4	مرتفع	موافق	1.269	3.67	9	10	6	2	3	التكرار	26
					30	33.3	20	6.7	10	النسبة%	
5	مرتفع	موافق	1.296	3.67	9	11	4	3	3	التكرار	19
					30	36.7	13.3	10	10	النسبة%	
6	مرتفع	موافق	1.373	3.67	10	10	4	2	4	التكرار	21
					33.3	33.3	13.3	6.7	13.3	النسبة%	
7	مرتفع	موافق	1.133	3.60	6	13	6	3	2	التكرار	27
					20	43.3	20	10	6.7	النسبة%	
8	مرتفع	موافق	1.329	3.60	10	7	7	3	3	التكرار	23
					33.3	23.3	23.3	10	10	النسبة%	
9	مرتفع	موافق	1.278	3.57	6	15	3	2	4	التكرار	22
					20	60	10	6.7	13.3	النسبة%	
10	مرتفع	موافق	1.224	3.53	7	11	5	5	2	التكرار	15
					23.3	36.7	16.7	16.7	6.7	النسبة%	
11	مرتفع	موافق	0.938	3.50	3	14	9	3	1	التكرار	14
					10	46.7	30	10	3.3	النسبة%	
12	مرتفع	موافق	1.383	3.50	8	11	3	4	4	التكرار	20
					26.7	36.7	10	13.3	13.3	النسبة%	
13	مرتفع	موافق	1.194	3.43	3	17	4	2	4	التكرار	18
					10	56.7	13.3	6.7	13.3	النسبة%	
14	مرتفع	موافق	1.329	3.40	7	10	4	6	3	التكرار	25
					23.3	33.3	13.3	20	10	النسبة%	
15	متوسط	محايد	1.456	3.13	7	7	4	7	5	التكرار	16
					23.3	23.3	13.3	23.3	16.7	النسبة%	
28	مرتفع	موافق	0.525	4.20	3	3	9	11	4	التكرار	28
					10	10	30	36.7	13.3	النسبة%	
			0.919	3.53	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية						

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على مخرجات برنامج (SPSS)

✓ تحليل جدول المتوسط والانحراف المعياري لفقرات محور مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية

✓ تحليل عبارات عامل المخاطرة كمدخل من مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية

- **العبرة رقم (15):** "يتعرض البنك لمخاطر الرجوع في الوعد"، جاء في الترتيب (10) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.53) والانحراف المعياري قيمته (1.224)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه فإن خضوع الموظفين للتدريب يساعد في تغطية احتياجات المرضى على مدار الساعة ودون توقف.
- **العبرة رقم (14):** "يقوم العميل بتأجيل السداد عمدا"، جاء في الترتيب (11) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.50) والانحراف المعياري قيمته (0.938)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن البرامج التدريبية التي خضع لها الموظفين ساعدتهم في حل مشاكل المرضى لأداء العمل المخصص لهم على مستوى الوكالة الصحية.
- **العبرة رقم (16):** "يتعرض البنك لمخاطر رفض السلعة"، جاء في الترتيب (15) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.13) والانحراف المعياري قيمته (1.456)، وهذا دليل وجود درجة متوسطة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن الوكالة الصحية توفر دورات تدريب كافية من أجل اكتساب وزيادة مهارات جديدة للعاملين.
- **العبرة رقم (13):** "يتعرض البنك لمشاكل في عدم وفاء العميل بالسداد حسب الإتفاق"، جاء في الترتيب (02) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.67) والانحراف المعياري قيمته (0.994)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن التدريب ساعدهم في كيفية التعامل مع المرضى في غرف التمريض.
- ✓ **تحليل عبارات عامل الضمان كمدخل من مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية**
- **العبرة رقم (17):** "يقوم البنك بإبرام عقود رهن مع العميل"، جاء في الترتيب (03) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.67) والانحراف المعياري قيمته (1.155)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن المدربين يمتلكون خبرات عالية زادت من مهارة الموظفين بعد التدريب بشكل جيد.
- **العبرة رقم (19):** "يقوم البنك بإبرام عقود ضمان بالمال"، جاء في الترتيب (05) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.67) والانحراف المعياري قيمته (1.296)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن التدريب زاد في قدرتهم على العمل الجماعي في الوكالة الصحية.
- **العبرة رقم (21):** "يعمل البنك على تأمين أموال أو أصول العملاء"، جاء في الترتيب (06) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.67) والانحراف المعياري قيمته (1.373)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة

من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن الإدارة تسعى لتحسين مهارة تقديم الخدمات الصحية وذلك من خلال التدريب.

• العبارة رقم (22): "يراعي البنك توفر الضمانات والكفالات اللازمة للعملاء المقترضين"، جاء في الترتيب (09) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.57) والانحراف المعياري قيمته (1.278)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه فإن إكتساب المهارات بالتدريب يساعد على استثمار الفرص في تحقيق نجاحات متتالية.

• العبارة رقم (20): "يقدم البنك تأمين تعاوني مع العميل"، جاء في الترتيب (12) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.50) والانحراف المعياري قيمته (1.383)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن الإدارة تستقطب الموظفين ذوي الخبرة والمهارة وتوظفهم.

• العبارة رقم (18): "يضم البنك ذمة الكفيل عليه في الوفاء مطلقاً"، جاء في الترتيب (13) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.43) والانحراف المعياري قيمته (1.194)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون بأن البرامج التدريبية التي خضعوا لها أكسبتهم مهارة كافية تمكن من الإستجابة لطلبات المرضى.

✓ تحليل عبارات عامل الربحية كمدخل من مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية

• العبارة رقم (24): "تتأثر ربحية البنك في حالة الكساد الإقتصادي"، جاء في الترتيب (01) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.70) والانحراف المعياري قيمته (1.179)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن التدريب زاد في قدرتهم على التعامل أحسن مع المعدات الطبية.

• العبارة رقم (26): "تخضع مشروعات البنك الإستثمارية للضرائب الوضعية والزكاة"، جاء في الترتيب (04) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.67) والانحراف المعياري قيمته (1.269)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن البرامج التدريبية التي خضعوا لها أكسبتهم مهارات في استغلال وقت العمل بكفاءة.

• العبارة رقم (27): "يحرص البنك في منافسته على تحقيق أكبر قدر من الأرباح"، جاء في الترتيب (07) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.60) والانحراف المعياري قيمته (1.133)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن خضوعهم للتدريب ساعدهم في القدرة على استعمال تجهيزات حديثة وعصرية في الوكالة الصحية.

• العبارة رقم (23): "تتأثر ربحية البنك بتغير حجم المبيعات وتوسع الأنشطة"، جاء في الترتيب (08) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.60) والانحراف المعياري قيمته (1.329)، وهذا دليل وجود درجة

مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يجمعون أنه يتم التعرف على مستوى المهارة أثناء عملية التدريب عن طريق التقييم والنتائج المتحصل عليها.

• **العبرة رقم (25):** "تتأثر ربحية البنك بمجموعة القوانين التي يفرضها البنك المركزي"، جاء في الترتيب (14) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.40) والانحراف المعياري قيمته (1.329)، وهذا دليل وجود درجة مرتفعة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون بأنه خضوعهم للتدريب أكسبهم مهارات جديدة لحل الخلافات مع الزملاء.

• **العبرة رقم (28):** "يحرص البنك على تحقيق الربحية من خلال جودة الخدمات"، جاء في الترتيب (28) في المحور بحيث بلغ المتوسط الحسابي (3.13) والانحراف المعياري قيمته (1.456)، وهذا دليل وجود درجة متوسطة من القبول في إجابات أفراد العينة ومنه أن أغلبية الأفراد يرون أن الوكالة الصحية توفر دورات تدريب كافية من أجل اكتساب وزيادة مهارات جديدة للعاملين.

ويتضح من العرض التحليلي السابق أن مداخل الصيرفة الإسلامية (المخاطرة، الضمان، الربحية) يتم العمل بها في الوكالات البنكية محل الدراسة بدرجة كبيرة ويتبين ذلك من خلال المتوسط الحسابي الكلي للمحور والتي بلغت (3.53) أي بدرجة قبول مرتفعة حسب مقياس ليكرت الخماسي، وانحراف معياري (0.919)، وأيضا من خلال إكتشافنا لعبارات المحور والتي أظهرت النتائج أن درجة قبولها مرتفعة، كم تم فيما سبق عرض لها كل على حدى.

المطلب الثالث: نتائج إختبار فرضيات الدراسة

من أجل التعرف على مساهمة عقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة، تم الإستناد إلى مستوى دلالة ($\alpha = 0.05$) عند تحليل فرضيات الدراسة و بمستوى ثقة 95%.

نصت الفرضية الرئيسية على أنه:

• "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha = 0.05$ لعقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".

وتفرعت إلى ما يلي:

- توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha = 0.05$ لعقود التمويل في ضمان حد من المخاطرة كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة؟

- توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha = 0.05$ لعقود التمويل في توفير هامش ربحي معتبر كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة؟

- توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha = 0.05$ لعقود التمويل كضمان للبائع والمشتري كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة؟

1- نتائج إختبار الفرضية الرئيسية

ولإختبار الفرضية الرئيسية للدراسة تم الإعتماد على نتائج تحليل الإنحدار الخطي البسيط ($\beta + \alpha x = Y$) الذي يسمح بدراسة إمكانية وجود لتأثير المتغير التابع والمتمثل في (تطوير الصيرفة الإسلامية) وتأثير المتغير المستقل والمتمثل في (عقود التمويل بالمرابحة)، كما تم الإعتماد على معامل الارتباط بيرسون (P) لمعرفة طبيعة العلاقة (طردية أو عكسية) عند مستوى دلالة ($\alpha \geq 0.05$)، كما تم حساب معامل التحديد (R^2) لمعرفة نسبة تأثير المتغير التابع نتيجة للتغير في المتغير المستقل. ويمكن توضيح النتائج من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (13): نتائج إختبار الفرضية الرئيسية

المتغير المستقل	المتغير التابع	ثابت الانحدار α	معامل الانحدار β	معامل الارتباط Pearson	معامل التحديد R^2	القيمة المحسوبة F	مستوى الدلالة Sig
عقود التمويل بالمرابحة	مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية	1.823	0.530	0.693	0.480	25.846	0.000
	المخاطرة	1.754	0.454	0.685	0.359	24.647	0.000
	الضمان	1.572	0.687	0.862	0.244	25.325	0.000
	الربحية	1.725	0.644	0.756	0.325	24.114	0.000

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على مخرجات برنامج SPSS

وبالإستناد إلى الجدول رقم (27) أعلاه فقد كانت نتائج إختبار الفرضية الرئيسية كالتالي:
يتضح من نتائج تحليل الإنحدار الخطي البسيط الذي تم إستخدامه لمعرفة فيما إذا كانت هناك مساهمة دالة إحصائيا لعقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية بالوكالات البنكية محل الدراسة، حيث بلغت قيمة معامل الانحدار (0.530) و بلغ معامل الارتباط بين المتغيرين (0.693) وهذه المعاملات -معامل الانحدار، معامل الارتباط- ذات دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha=0.05$) أما القابلية التفسيرية لنموذج الإنحدار المتمثلة في معامل التحديد R^2 بلغت (0.480) مما يعني أن نسبة 48% من التغيرات في الصيرفة الإسلامية تعود لعقود التمويل بالمرابحة، و قد أظهر إختبار F أن نموذج الإنحدار بشكل عام ذو دلالة إحصائية كما أن مستوى الدلالة ($\text{Sig}=0.000$) أصغر من مستوى المعنوية (0.05).

نصت الفرضية الرئيسية على أنه:

- الفرضية الصفرية H_0 : "لا توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".

- الفرضية البديلة H_1 : "لا توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".
وعليه يتم قبول الفرضية البديلة H_1 : "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".

2- نتائج إختبار الفرضيات الفرعية

✓ الفرضية الفرعية الأولى:

نصت الفرضية الفرعية الأولى على أنه: "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل في ضمان حد من المخاطرة كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".

يتضح من نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط الذي تم استخدامه لمعرفة فيما إذا كانت هناك مساهمة دالة إحصائياً لعقود التمويل بالمرابحة في ضمان حد من المخاطرة بالوكالات البنكية محل الدراسة، حيث بلغت قيمة معامل الانحدار (0.454) و بلغ معامل الارتباط بين المتغيرين (0.685) و هذه المعاملات -معامل الانحدار، معامل الارتباط- ذات دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha=0.05$) أما القابلية التفسيرية لنموذج الانحدار المتمثلة في معامل التحديد R^2 بلغت (0.359) مما يعني أن نسبة 35% من التغيرات في درجة المخاطرة تعود لعقود التمويل بالمرابحة، و قد أظهر إختبار F أن نموذج الانحدار بشكل عام ذو دلالة إحصائية كما أن مستوى الدلالة (Sig=0.000) أصغر من مستوى المعنوية (0.05)، وعليه يتم قبول الفرضية الفرعية الأولى، والتي تنص على أنه "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل في ضمان حد من المخاطرة كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".

✓ الفرضية الفرعية الثانية:

نصت الفرضية الفرعية الثانية على أنه: "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل في توفير هامش ربحي معتبر كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".

يتضح من نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط الذي تم استخدامه لمعرفة فيما إذا كانت هناك مساهمة دالة إحصائياً لعقود التمويل بالمرابحة في توفير هامش ربحي معتبر بالوكالات البنكية محل الدراسة، حيث بلغت قيمة معامل الانحدار (0.644) و بلغ معامل الارتباط بين المتغيرين (0.756) و هذه المعاملات -معامل الانحدار، معامل الارتباط- ذات دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha=0.05$) أما القابلية التفسيرية لنموذج الانحدار المتمثلة في معامل التحديد R^2 بلغت (0.325) مما يعني أن نسبة 32% من التغيرات في الصيرفة الإسلامية تعود لعقود التمويل بالمرابحة، و قد أظهر إختبار F أن نموذج الانحدار بشكل عام ذو دلالة إحصائية كما أن مستوى الدلالة (Sig=0.000) أصغر من مستوى

المعنوية (0.05)، ومنه يتم قبول الفرضية الفرعية الثانية والتي تنص على أنه "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل في توفير هامش ربحي معتبر كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".

✓ الفرضية الفرعية الثالثة:

نصت الفرضية الفرعية الثانية على أنه: "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل كضمان للبائع والمشتري كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة". يتضح من نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط الذي تم استخدامه لمعرفة فيما إذا كانت هناك مساهمة دالة إحصائياً لعقود التمويل بالمرابحة كضمان للبائع والمشتري بالوكالات البنكية محل الدراسة، حيث بلغت قيمة معامل الانحدار (0.687) و بلغ معامل الارتباط بين المتغيرين (0.458) و هذه المعاملات -معامل الانحدار، معامل الارتباط- ذات دلالة إحصائية عند مستوى ($\alpha=0.05$) أما القابلية التفسيرية لنموذج الانحدار المتمثلة في معامل التحديد R^2 بلغت (0.244) مما يعني أن نسبة 24% من التغيرات في الصيرفة الإسلامية تعود لعقود التمويل بالمرابحة، و قد أظهر إختبار F أن نموذج الانحدار بشكل عام ذو دلالة إحصائية كما أن مستوى الدلالة (Sig=0.000) أصغر من مستوى المعنوية (0.05)، ومنه يتم قبول الفرضية الثالثة والتي تنص على أنه: "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل كضمان للبائع والمشتري كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".

خلاصة

تعتبر الوكالات البنكية محل الدراسة -تبسة- رائدة على المستوى المحلي، تقدم مجموعة من الخدمات البنكية بشكل مادي للبقاء في خدمة العميل و لتحقيق الأهداف المعنية بها، و هي ترتبط بهيكل تنظيمي متناسق، كما تبين أن العينة المبحوثة من الموظفين متكونة من جنسي الذكور و الإناث بنسب متقاربة، و أن الفئات العمرية فيها تتراوح أعمارهم ما بين أقل من 30 سنة إلى 40 سنة، وأن نسبة كبيرة منهم لديهم شهادة جامعي وشهادة تقني سامي، وهذا راجع إلى ضرورة توظيف ذوي الشهادات العليا في الوكالات البنكية وهذا لضمان مستوى عالي من مهارات الموظفين في تقديم الخدمات للعملاء، كما أنها تهتم بشكل جيد على تقديم مستوى عال من الجودة في الخدمات المقدمة وذلك من خلال الحرص على تطوير صيغ التمويل الإسلامية لديها بالإعتماد على عقود التمويل بالمرابحة و هذا مما أدى إلى الوصول إلى درجة مساهمة إيجابية لهذه الأخيرة على الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة، و عليه تم التأكد من وجود مساهمة لعقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة في ولاية -تبسة-.

خاتمة علمة

التمويل الإسلامي هو آلية تمويل تطبق الشريعة الإسلامية في استثمار المال حيث ظهرت حديثاً من خلال تجربة أحمد عبد النجار بمصر بما يسمى "بنوك الإدخار تطبق صيغ تمويلية عديدة كالمضاربة والمشاركة والمرابحة محاولة للنهوض بالاقتصاد إلى تنمية شاملة.

ومن الصيغ الأكثر مردودية للمصرف الإسلامي "بيع المرابحة" الذي أُطلق عليه المعاصرين ببيع المرابحة للأمر بالشراء، فإذا نظرنا له من الجانب الشرعي مكون من عقد بيع ومرابحة ووعده بين المصرف والعميل، اختلف الفقهاء في مشروعيتها.

يعد عقد التمويل بالمرابحة أحد الركائز الأساسية التي تقوم عليها البنوك الإسلامية حديثاً، حيث أنه يعتبر مصدر التمويل والريح الأساسي لهذه البنوك، فهو يحتل جزء كبير من العمليات التي تقوم بها هذه البنوك، فبعد دراستنا لهذا العقد نظرياً، وبيان أركانه والمراحل التي يتم من خلالها إبرامه بنك البركة والوصول إلى الصيغة النهائية له، وذكرنا للضوابط التي تنظم هذا العقد وتجعله صحيحاً قانوناً وشرعاً، قمنا بعرض ما ورد في هذا العقد من المنظورين الشرعي والإقتصادي، وما يحتمل وقوعه من المخاطر القانونية التي قد تكون حجر عثرة تقف أمام إتمام هذا العقد بالصورة الطبيعية له، وبعد أن توجهنا للوكالات البنكية محل الدراسة وقمنا بتوزيع إستمارة الإستبيان لدراسة الموضوع والوقوف على سير تطبيق هذه المعاملة عملياً، وكذلك الوقوف على مدى مساهمة عقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة، حيث توصلنا إلى النتائج التالية:

أولاً: نتائج البحث

توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- تم قبول الفرضية الرئيسية للدراسة حيث تم التوصل إلى أنه "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".
- تم قبول الفرضية الفرعية الأولى حيث تم التوصل إلى أنه: "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل في ضمان حد من المخاطرة كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".
- تم قبول الفرضية الفرعية الثانية حيث تم التوصل إلى أنه: "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل في توفير هامش ربحي معتبر كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".
- تم قبول الفرضية الفرعية الثالثة حيث تم التوصل إلى أنه: "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل كضمان للبائع والمشتري كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة".

- وبيع المرابحة المعمول به في المصارف الإسلامية: هو أن يتقدم العميل للمصرف طالبا منه شراء سلعة محددة الأوصاف على أساس وعد بشراء سلعة المطلوبة عند اقتناء المصرف لها بسعر مقسط متفق عليه وقد سماها العلماء بالعديد من المسميات مثل بيع المواعدة، وبيع المواصفة.
- ثار عن هذه الصيغة التمويلية الجدل الفقهي الكبير بين مؤيد لهذه الصيغة ومعارضها لها ومن أجاز صورة من صورها الثلاث المتمثلة بالالتزام بالوعد للطرفين المصرف والعميل والزام بالوعد لطرف واحد إما المصرف أو العميل واما عدم الالتزام لكلا الطرفين وهما بالخيار، واختلف الفقهاء القدامى في الإلزام بالوعد على أربعة أقوال رجح الفقهاء المعاصرون بقرار المجمع الفقهي الإسلامي على أنه ملزم قضاء إذا كان متعلق بسبب ودخل الموعد فيه في كلفته نتيجة الوعد. واستدل المجيزون بعدة أدلة على سلامة هذه الصيغة من المحظورات قد قرر مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب.
- صيغ التمويل المطبقة للوكالات البنكية محل الدراسة هي التمويل بالمرابحة حاليا، وتطبق المرابحة قصيرة الأجل والمرابحة طويلة الأجل وتقوم المرابحة بدور معتبر في زيادة ربحية هذا البنك.

ثانيا: توصيات البحث

- بناء على ما تم التوصل إليه من من نتائج في الدراسة الميدانية يمكن تقديم التوصيات التالية:
- الإلتزام بالضوابط الشرعية لبيع المرابحة وما تمليها الرقابات الشرعية.
 - التطبيق الدقيق لإجراءاتها دون الاحتقار لصغريات الأمور لأنها تقلب المعاملة إلى ما هو منهى عنه.
 - الإفراط في السعي وراء الربحية يؤدي للوقوع في مخاطر شرعية وحتى مالية، فلا بد من الأخذ بعين الاعتبار المعيارين الشرعي والربحي بشكل متساو. إذ لا إفراط ولا تفريط.
 - تقليل إجراءات عقد التمويل بالمرابحة، وتسريع العملية.
 - التوسط في الاعتماد على صيغة المرابحة وإعطاء المجال للصيغ الأخرى في التطبيق ومحاولة دراستها مسبقا لتفادي الوقوع في الأخطار.
 - الاستفادة من تجارب البنوك الأخرى في صيغ التمويل الإسلامي ومحاولة التقليل من مخاطرها باتخاذ الأسباب.

قائمة المصادر

والمراجع

• المراجع باللغة العربية

أولاً: الكتب

- أحمد عمي عبد الله، المربحة وأصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الطبعة الثانية، الدار السودانية، الخرطوم، السودان، 2016.
- أسامة محمد محمد الصلابي، بيع المربحة للأمر بالشراء، جامعة قارينوس، كلية الآداب قسم الدراسات الإسلامية.
- حسن يوسف داوود، المصرف الإسلامي للاستثمار الزراعي، ط 2، مصر، دار النشر للجامعات، 1426 هـ.
- حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2013.
- حوحو يمينه، عقد البيع في القانون الجزائري، الطبعة الأولى، دار بلقيس، الجزائر، 2016.
- حيدر يونس الموسوي، المصارف الإسلامية أداءها المالي وأثارها في سوق الأوراق المالية، مكتبة اليازوري، عمان، الطبعة الأولى، 2011.
- سامي حسن أحمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ط 1، مكتبة الشرق، 1402 هـ، 1415 هـ.
- السعدني قنديل علي مسعد، إستحداث العقود في الفقه الإسلامي، دار ابن الجوزي، الطبعة الأولى، 1433 هـ.
- صادق راشد الشمري، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية، 2008، دار اليازوري، الأردن.
- عبد الرزاق رحيم جدي الهيبي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار أسامة، عمان، الأردن، ط 1، 1998م.
- عبد السميع المصري، المصرف الإسلامي علمياً وعملياً، مكتبة وهبة، القاهرة ط 1، 1988.
- عبد الصادق ابن خلكان، بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف المغربية -دراسة فقهية، منشورات المجلس العلمي بمراكش 8، المطبعة والوراقة الوطنية، الطبعة الأولى 2011م، مراكش.
- عبد العزيز عيون، البنوك الإسلامية وبيع المربحة للأمر بالشراء، ط 2، دمشق، دار المعارف، 1432 هـ.
- عبد الله محمد الأنصاري الرصاع، شرح حدود ابن عرفة، تحقيق: محمد أبو الأجفان - الطاهر المعموري، ط 2، دار بيروت، العرب الإسلامي، 1993 م.
- علي محمد أحمد أبو العز، الابتكار في صيغ التمويل الإسلامي، منشورات مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية، 2016، ص: 8.

- فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى 2004، بيروت، لبنان، 2004.
- فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديثة، الأردن، الطبعة الأولى، 2006.
- قيصر عبد الكريم الهيبي، أساليب الإستثمار الإسلامي وأثرها في الأسواق المالية، الطبعة الأولى، دار رسلان للنشر والتوزيع، دمشق، 2006.
- محمد بن علي الشوكاني، السيل الجزار، تحقيق: محمود إبراهيم زايد، ج 3، ط 2، بيروت، دار الكتب العلمية.
- محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، الطبعة السادسة، دار النفائس لمنشر والتوزيع، الأردن، 2007.
- محمود حسني الزيني، عقد المرابحة في الفقه الإسلامي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2012.
- محمود حسين وادي، حسين محمد سلحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، الطبعة الأولى، دار المسيرة لمنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2007.
- محمود عبد الكريم أحمد إرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، الطبعة الثانية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.
- محمود عبد الكريم أحمد أرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس، عمان، الأردن، ط 2، 2007 م.
- وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، ط 3، سوريا، دار الفكر، 1427 هـ.
- يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّه البنوك الإسلامية، ط 3، مكتبة وهبة، القاهرة.
- يوسف بن عبد الله الشيبلي، المرابحة ببيع متغير، الطبعة الأولى 1434 هـ / 2013 م، بروفة: (11)، عدد الصفحات (288)، دار الميمان للنشر والتوزيع الرياض.

ثانياً: أطروحات الدكتوراه

- حامد بن حسن بن محمد علي ميرة، عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية -دراسة تأصيلية تطبيقية-، رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في الفقه المقارن، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المعهد العالي للقضاء، قسم الفقه المقارن، 1431 - 1432 هـ.

ثالثاً: رسائل الماجستير والماستر

- آمال لعمش، دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية، مذكرة ماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011/2012.

- نداء خالد عمي صبري، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للأمر بالشراء، رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، كلية الحقوق، نابلس، فلسطين، 2015.

رابعاً: المجالات

- أحمد عبد القادر إبراهيم، المرابحة في المصارف الإسلامية -دراسة فقهية-، International Journal of Islamic Banking and Finance, Vol. 1 No. 1, 2020.
- بكر أبو زيد، المرابحة للأمر بالشراء، مجلة الفقه الإسلامي، العدد 5 ج 5.
- سبع فاطمة الزهراء، قويدري محمد، أساسيات صيغ التمويل الإسلامي المطبقة في الاقتصاد الإسلامي، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة الجلفة، العدد الإقتصادي 32.
- سيد الهراوي، سيد هوارى، ما معنى بنك إسلامي، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، ج 6، الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، 1983 م.
- فخري حسين عزي، صيغ تمويل التنمية في الإسلام، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مكتبة الملك فهد الوطنية، وقائع الندوة رقم 29.
- كوثر عبد الفتاح الأبجي، دراسة جدوى الإستثمار في ضوء أحكام الفقه الإسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، م 1، العدد 1405، 2 هـ، 1975 م.
- محمد أمين بن العابدين، العقود الدرية في تنقيح الفتاوى الحامدية، ج 2.
- محمد عبد الحميد محمد فرحان، التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة -دراسة لأهم مصادر التمويل-، الأكاديمية العربية للعلاقات المالية والمصرفية، كلية العلوم المالية والمصرفية، قسم المصارف الإسلامية.
- مقاويز منصف، مستقبل التمويل الإسلامي في ظل الأزمات المالية العالمية، مجلة العلوم الإجتماعية والإنسانية، جامعة تبسه، العدد العاشر.

خامساً: الملتقيات والمؤتمرات

- عاشور عبد الجواد عبد الحميد، التمويل بالمشاركة في المؤسسات المالية الإسلامية، من بحوث المؤتمر العلمي السنوي الرابع.
- عبد الرزاق السنيوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، الجزء الرابع، العقود الواردة على الملكية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998.
- فاطمة الزهراء عراب، فتيحة علالي، التمويل الإسلامي كبديل لتمويل التنمية في ظل الأزمة المالية العالمية، ملتقى دولي حول: متطلبات التنمية في أعقاب إفرازات الأزمة المالية العالمية، جامعة بشار، يومي، 29-30 أبريل 2010.

الملاحق

الملحق رقم (01): إتفاقية التربص

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة العربي التبسي تبسة

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم : علوم المالية والمحاسبة

الرقم: 175/ق.ع.م.م/ك.ع.إ.ت.ع.ت/ج.ت/2020

إتفاقية التربص

المادة الأولى:

هذه الإتفاقية تضبط علاقات جامعة تبسة ممثلة من طرف عميد كلية العلوم الاقتصادية ، والعلوم التجارية ، وعلوم التسيير

مع المؤسسة : بنك الخليج لجتي الوكيل AGB
مقرها في : تبسة
ممثلة من طرف : بنك الخليج
الرتبة : مستشار مالي

هذه الإتفاقية تهدف إلى تنظيم تربص تطبيقي للطلبة الآتية أسماؤهم :

1-..... عبدالمجيد بن جبير

2:..... لجتي الوكيل

3:.....

4:.....

وذلك طبقا للمرسوم رقم : 88-90 المؤرخ في 03/05/1988 القرار الوزاري المؤرخ في ماي 1989.

المادة الثانية:

يهدف هذا التربص إلى ضمان تطبيق الدراسات المعطاة في القسم والمطابقة للبرنامج والمخططات التعليمية في تخصص الطلبة المعنيين.

التخصص:..... حسابات

المادة الثالثة :

التربص التطبيقي يجرى في مصلحة :..... البنك
الفترة من : فبراير 2020 إلى : أكتوبر 2020

المادة الرابعة :

برنامج التربص المعد من طرف الكلية مراقب عند تنفيذه من طرف جامعة تبسة والمؤسسة المعنية.

المادة الخامسة:

وعلى غرار ذلك تتكفل المؤسسة بتعيين عون أو أكثر يكلف بمتابعة تنفيذ التربص التطبيقي هؤلاء الأشخاص مكلفون أيضا بالحصول على المسابقات الضرورية للتنفيذ الأمثل للبرنامج وكل غياب للمتربص ينبغي أن يكون على استمارة السيرة الذاتية المسلمة من طرف الكلية .

المادة السادسة::

خلال التربص التطبيقي والمحدد بثلاثين يوما يتبع المتربص مجموع الموظفين في وجباته المحددة في النظام الداخلي وعليه يحسب على المؤسسة أن توضع للطلبة عند وصولهم لاماكن تربصهم مجموع التدابير المتعلقة بالنظام الداخلي في مجال الأمن والنظافة وتبين لم الأخطاء الممكنة.

المادة السابعة :

في حالة الإخلال بهذه القواعد فالمؤسسة لها الحق في إنهاء تربص الطالب بعد إعلام القسم عن طريق رسالة مسجلة ومؤمنة الوصول.

المادة الثامنة:

تأخذ المؤسسة كل التدابير لحماية المتربص ضد مجموع مخاطر حوادث العمل وتسهل بالخصوص على تنفيذ كل تدابير النظافة والأمن المتعلقة بمكان العمل المعين لتنفيذ التربص.

المادة التاسعة :

في حالة حادث ما على المتربصين بمكان التوجيه يجب على المؤسسة أن تلجأ إلى العلاج الضروري كما يجب أن ترسل تقريرا مفصلا مباشرة إلى القسم.

المادة العاشرة:

تتحمل المؤسسة التكلفة بالطلبة في حدود إمكانياتها وحسب مجمل الاتفاقية الموقعة بين الطرفين عند الوجوب وإلا فإن الطلبة يتكفلون بأنفسهم من ناحية النقل ، المسكن ، المطعم.

حرر بتبسة في : 11 جويلية 2011

رئيس قنصل العلوم المالية والمحاسبة
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم
التجارية وعلوم التسيير
د. براهيم حماد



ممثل القنصلية
BOUDRAA NADJIA
Responsable Commercial

الملحق رقم (02): الإستبيان

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة العربي التبسي - تبسة



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم المالية

إستمارة إستبيان مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر تخصص مالية المؤسسة

عقود التمويل بالمرابحة كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية - دراسة حالة عينة من الوكالات البنكية بولاية تبسة -

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته.

في إطار التحضير لإعداد مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر تخصص مالية المؤسسة على مستوى كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة العربي التبسي-تبسة، والتي سيتم فيها معالجة موضوع: عقود التمويل بالمرابحة كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية -دراسة عينة من الوكالات البنكية بولاية تبسة-. نضع بين أيديكم هذه الإستمارة راجين منكم الإجابة بجدية على هذه الأسئلة.

مع العلم أن إجاباتكم ستكون محل عناية وسرية كاملتين ولن تستخدم إلى لغرض البحث العلمي.

وفي الأخير تقبلوا منا فائق الإحترام والتقدير على مساهمتكم القيمة في إنجاز هذا البحث.

تحت إشراف الأستاذ:

عبايدية يوسف

إعداد الطلبة:

- عياد زوهير
- لموشي عبد الرؤوف

جامعة العربي التبسي - تبسة
Université Larbi Tébessi - Tébessa

السنة الجامعية: 2020/2019

المحور الأول: البيانات الشخصية والوظيفية

الرجاء وضع علامة (X) في المكان المناسب

- 01- الجنس : ذكر أنثى
- 02- العمر : أقل من 30 سنة من 30 إلى 39 سنة
- 03- من 40 إلى أقل من 50 سنة 50 سنة فأكثر
- 04- المستوى التعليمي : ثانوي تقني تقني سامي
جامعي دراسات عليا أخرى
- 05- الخبرة المهنية : أقل من 5 سنوات من 5 إلى 10 سنوات
أكثر من 10 إلى أقل من 15 سنة 15 سنة فأكثر
- 06- الأقدمية في المؤسسة:
أقل من 5 سنوات من 5 إلى أقل من 10 سنوات
من 10 إلى أقل من 15 سنة من 15 إلى أقل من 20 سنة
من 20 سنة فما فوق
- 07- المنصب الوظيفي:
مراقب مسؤول تجاري أمين صندوق
مندوب إداري مكلف بالعلاقة مع العملاء مستشار العملاء التجاري

المحور الثاني: عقد التمويل بالمربحة

الرقم	العبارات	دراسة الموافقة				
		غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة
01	تتوفر معايير واضحة ونزيهة في البنك تحكم حجم التداول الشرعي للأموال.					
02	يراعي البنك الإلتزام بالأحكام الشرعية لتنظيم العلاقة من العملاء.					
03	توجد لدى البنك سياسات وأهداف واضحة حول عقد التمويل بالمربحة.					
04	هناك تخوف لدى العميل من التمويل بالمربحة بسبب كثرة الإجراءات وتعقدها.					
05	يتبع البنك سياسات واضحة تعمل على تشجيع العملاء والمستثمرين وتلبية حاجاتهم.					
06	يقوم البنك عند إتماده التمويل بالمربحة على إلزام العميل بالوعد بالشراء.					
07	يوجد إهتمام بالإعتماد على التمويل بالمربحة في التمويل الإسلامي كأداة تمويلية مناسبة لتمويل مختلف النشاطات، وتلبية مختلف الحاجيات.					
08	يعمل البنك على توفير برامج متطورة حول عقد التمويل بالمربحة.					
09	تساهم قوانين البنك المتعلقة بفترات السداد من خلال عقد التمويل بالمربحة في تشجيع العملاء.					
10	يلتزم البنك لانعقاد عقد المربحة توفر الإيجاب والقبول.					
11	يلتزم البنك لانعقاد عقد المربحة توفر المتعاقدان المؤهلان.					
12	يلتزم البنك بأن يكون المحل موجودا أو قابلا للوجود، ومعينا إما (بذاته أو جنسه، بمقداره أو نوعه) حتى ينعقد عقد التمويل بالمربحة.					

المحور الثالث: مداخل تطوير الصيرفة الإسلامية

دراسة الموافقة					العبارات	الرقم	
موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة			
					يتعرض البنك لمشاكل في عدم وفاء العميل بالسداد حسب الإتفاق.	01	المخاطرة:
					يقوم العميل بتأجيل السداد عمدا.	02	
					يتعرض البنك لمخاطر الرجوع في الوعد.	03	
					يتعرض البنك لمخاطر رفض السلعة.	04	
					يقوم البنك بإبرام عقود رهن مع العميل.	05	الضمان
					يضم البنك ذمة الكفيل عليه في الوفاء مطلقا.	06	
					يقوم البنك بإبرام عقود ضمان بالمال.	07	
					يقدم البنك تأمين تعاوني مع العميل.	08	
					يعمل البنك على تأمين أموال أو أصول العملاء.	09	
					يراعي البنك توفر الضمانات والكفالات اللازمة للعملاء المقترضين.	10	
					تتأثر ربحية البنك بتغير حجم المبيعات وتوسع الأنشطة.	11	الربحية
					تتأثر ربحية البنك في حالة الكساد الإقتصادي.	12	
					تتأثر ربحية البنك بمجموعة القوانين التي يفرضها البنك المركزي.	13	
					تخضع مشروعات البنك الإستثمارية للضرائب الوضعية والزكاة.	14	
					يحرص البنك في منافسته على تحقيق أكبر قدر من الأرباح.	15	
					يحرص البنك على تحقيق الربحية من خلال جودة الخدمات.	16	

الملحق رقم (03): مطوية القرض سيارتي بنك الخليج

القرض سيارتي AGB

حققوا مشاركتكم من الآن

مع القرض
سيارتي AGB

المنتج "سيارتي AGB" هو عبارة عن قرض استهلاك موجه للأشخاص الراغبين في اقتناء مركبات مصنوعة أو مركبة في الجزائر.

شروط تمويل قرض سيارتي كلاسيكي :

- المبلغ: الحد الأقصى 5,000,000 دج الحد الأدنى 100,000 دج
- نسبة التمويل: الحد الأقصى 100% حسب قدرة المقترض على التسديد
- المدة: من واحد (01) إلى خمسة (05) سنوات
- التسيير: شهري
- النسبة: المعدل المطبق: المعدل الحالي

ومن الممكن كذلك عقد قرض بصيغة "مراجعة"

- شروط القبول:
- كل شخص لديه رتبة موظف يتقاضى راتباً ويعمل في التراب الجزائري والذي تتوفر فيه الشروط التالية:
- لديه القدرة القانونية للتعاقد على قرض؛
- الحد الأدنى للسكن 21 سنة والحد الأقصى 70 سنة على أقصى تقدير؛
- صافي الدخل الأدنى 45,000 دج للموظفين (أجر منتظم ومستقر)؛
- الأقدمية في العمل الحالي والتي تقدر بسنة (01) كحد أدنى في نفس الوظيفة؛
- العمل تحت عقد ذات مدة غير محددة ومرشاه في الوظيفة؛
- تمييز القدرة الكافية للتسديد؛
- مرسوم له يفتح حساب بنكي في الوكالة.

القرض سيارتي AGB

الوثائق الواجب تقديمها :

- طلب الحصول على تمويل (استمارة بنكية)؛
- بطاقة الهوية سارية المفعول (بطاقة التعريف الوطنية أو رخصة السيادة)؛
- شهادة الميلاد رقم 07؛
- شهادة الإقامة أقل من 03 أشهر؛
- شهادة عائلية بالنسبة للمتزوجين؛
- نسخة من بطاقة الضمان الاجتماعي (CNAS)؛
- شهادة عمل (مسجل عليها عقد غير محدد المدة)؛
- شهادة التقاعد بالنسبة للمقاعد؛
- ثلاث (03) فساتم الدفع الأخيرة؛
- بيان من الرسوم؛
- نسخة من بيان الأجر المقدمة من طرف العمل (DAS)؛
- كشف الحساب البنكي ل 06 أشهر أو أكثر؛
- التوقيع على إذن التشاؤم CDREM استمارة بنكية؛
- الفاتورة الشكائية للمركبة السياحية المقدمة من طرف الهكيل؛

- وثيقة من الممول تثبت أن المركبة مصنوعة أو مركبة في الجزائر (للممولين الذين لا يكونون إقفاقية مع البنك)؛
- إلتزام توطين أو تحويل منتظم للراتب الشهري (استمارة بنكية إلتزام صاحب العمل) يجب أن توقع من طرف شخص محول؛

للحصول على تمويل بصيغة "مراجعة" يجب على الزبون تقديم الوثائق المذكورة أعلاه و كذلك الوثائق الإدارية والمهنية التالية:

- فاتورة شكائية باسم البنك / حساب الزبون؛
- أمر بشراء للتمويل بالمراجعة (استمارة بنكية)؛

للمزيد من المعلومات، استفسروا لدى وكالات AGB أو زوروا موقعنا الإلكتروني: www.agb.dz

Crédit SAYARATI AGB

Documents obligatoires exigés :

- Une demande de financement (formulaire banque) ;
- Pièce d'identité en cours de validité (CNI ou PC) ;
- Un Acte de naissance N°07 ;
- Un Certificat de résidence de moins de 03 mois ;
- Une fiche familiale pour les personnes mariées ;
- Une copie de la carte de sécurité sociale (CNAS) ;
- Attestation de travail (avec la mention contrat indéterminé) ;
- Attestation de pension pour les retraités ;
- Trois (03) dernières fiches de paie ;
- Relevé des émoluments ;
- Copie de la déclaration des salaires par l'employeur (DAS) ;
- Relevé de compte bancaire 06 mois et plus ;
- Signature de l'autorisation consultation CDREM formulaire banque ;
- Facture pro-forma du véhicule de tourisme délivrée par le concessionnaire ;
- Document du fournisseur attestant que le véhicule est fabriqué ou assemblé en Algérie ;
- Engagement de domiciliation du salaire ou virement permanent de la mensualité. (Le formulaire banque (engagement de l'employeur) doit être signé par une personne habilitée).

Pour le financement Mourbaha, le client doit présenter en sus des documents administratifs et professionnels :

- Facture pro-forma au nom de la banque / pour le compte du client ;
- Ordre d'achat pour le financement Mourabaha (formulaire banque).

Pour plus de renseignements, contactez votre agence AGB ou visitez notre site web : www.agb.dz

الملحق رقم (04): مطوية القرض الإستهلاكي تسهيلات بنك الخليج

Crédit à la consommation TESHILAT AGB

CRÉDIT À LA
CONSUMMATION

TESHILAT

IL EST TEMPS DE CHANGER!



LES AVANTAGES DU CRÉDIT TESHILAT

- Produits fabriqués ou assemblés sur le territoire national
- Exclusif aux particuliers
- Disponible sur notre réseau AGB

بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algeria AGB
Member of the KACB Group

Simplifions la banque

www.agb.dz

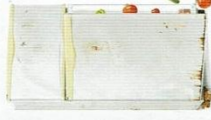
Appel local : 3304
Appel international : +213 21 984 904

القرض الإستهلاكي تسهيلات AGB

القرض
الإستهلاكي

تسهيلات

هني روصك بالجديد!



مزايا القرض تسهيلات

- المنتج مصنع أو مركب في الجزائر
- حصري للخواص
- متوفر في شبكتنا AGB

بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algeria AGB
Member of the KACB Group

بنك أسهل

www.agb.dz

مكالمة مجانية: 3304
مكالمة دولية: +213 21 984 904

Crédit à la consommation TESHILAT AGB

Réalisez vos projets
dès maintenant

avec le Crédit
TESHILAT AGB

Le produit « TESHILAT AGB » est un crédit à la consommation destiné aux particuliers désireux d'acquérir des équipements domestiques fabriqués ou assemblés en Algérie.

Conditions de financement crédit TESHILAT classique :

- Montant : maximum 2.000.000 DA Minimum : 100.000 DA
- Quotité de financement : maximum 100% en fonction de la capacité de remboursement de l'emprunteur
- Durée : De un (01) à cinq (05) ans
- Remboursement : Mensuel
- Taux / Marge appliquée : Taux en vigueur

Il est possible de contracter un crédit sous la forme « Mourabaha »

Conditions d'éligibilité :

- Est éligible au crédit, tout particulier ayant la qualité d'employé salarié exerçant en Algérie, et qui remplit les conditions suivantes :
- A la capacité juridique de contracter un prêt ;
 - Age minimum 21 ans et maximum 65 ans à la dernière échéance ;
 - Revenu minimum net : 75.000 DA pour les salariés (salaire régulier et permanent) ;
 - Ancienneté dans l'emploi actuel de minimum deux (02) années dans le poste ;
 - Emploi en Contrat à Durée Indéterminée (CDI) et confirmé dans le poste ;
 - Justifier d'une capacité de remboursement suffisante (solvable) ;
 - Etre autorisé à ouvrir un compte dans l'agence.

القرض الإستهلاكي تسهيلات AGB

حققوا مشاركتكم من الآن مع القرض تسهيلات AGB

المنتج "تسهيلات AGB" هو عبارة عن قرض إستهلاكي موجه للأشخاص الراغبين في اقتناء معدات منزلية مصنوعة أو مركبة في الجزائر.

شروط تمويل قرض تسهيلات كلاسيكي :

- المبلغ: الحد الأقصى 2.000.000 دج الحد الأدنى 100.000 دج
- نسبة التمويل: الحد الأقصى 100% حسب قدرة المقترض على التسديد
- المدة: من واحد (01) إلى خمسة (05) سنوات
- التسييد: شهري
- النسبة/المعدل المطبق: المعدل الحالي

ومن الممكن كذلك عقد قرض بصيغة "مراحة"

- شروط القبول :
- كل شخص لديه رتبة موظف يتقاضى راتباً و يعمل في التراب الجزائري و الذي تتوفر فيه الشروط التالية:
- لديه القدرة القانونية للتعاقد على قرض؛
- الحد الأدنى للسنين 21 سنة و الحد الأقصى 65 سنة على أقصى تقدير؛
- صافي الدخل الأدنى 75.000 دج للموظفين (أجر منتظم و مستمر)؛
- الأقدمية في العمل الحالي و التي تقلد سنتين (02) كحد أدنى في نفس الوظيفة؛
- العمل تحت عقد ذات مدة غير محددة و مرشمة في الوظيفة؛
- تمييز القدرة الكافية للتسديد؛
- مسموح له بفتح حساب بنكي في الوكالة.

القرض الإستهلاكي تسهيلات AGB

الوثائق الواجب تقديمها :

- طلب الحصول على تمويل (إستمارة بنكية)؛
- بطاقة الهوية سارية المفعول (مطابقة التعريف الوطنية أو رخصة السياقة)؛
- شهادة الميلاد رقم 07؛
- شهادة الإقامة أقل من 03 أشهر؛
- شهادة عائلية بالنسبة للمتزوجين؛
- نسخة من بطاقة الضمان الإجتماعي (CNAS)؛
- شهادة عمل (مسجل عليها عقد غير محدد المدة)؛
- شهادة التقاعد بالنسبة للمتقاعدين؛
- ثلاث (03) فساتم الدفع الأخيرة؛
- بيان من الرسوم؛
- نسخة من بيان الأجر المقدمة من طرف رب العمل (DAS)؛
- كشف الحساب البنكي ل 06 أشهر أو أكثر؛
- التوقيع على إذن التشاور CDREM إستمارة بنكية؛
- الفاتورة الشكالية للمعدات المنزلية المقدمة؛
- وثيقة من الممول تثبت أن المنتج مصنوع مع مركب في الجزائر (للممولين الذين لا يملكون إقفالية مع البنك)؛
- إلتزام توظيفين أو تحويل منتظم للراتب الشهري (إستمارة بنكية (إلتزام صاحب العمل) يجب أن توقع من طرف شخص مخول).

للحصول على تمويل بصيغة "مراحة"، يجب على الزبون تقديم الوثائق الذكورة أعلاه و كذلك الوثائق الإدارية والمهنية التالية:

- فاتورة شكالية باسم البنك / حساب الزبون؛
- أمر بشراء للتمويل بالمراحة (إستمارة بنكية)؛

للمزيد من المعلومات، استفسروا لدى وكالات AGB أو زوروا موقعنا الإلكتروني: www.agb.dz

Crédit à la consommation TESHILAT AGB

Documents obligatoires exigés :

- Une demande de financement (formulaire banque) ;
- Pièce d'identité en cours de validité (CNI ou PC) ;
- Un Acte de naissance N°07 ;
- Un Certificat de résidence de moins de 03 mois ;
- Une fiche familiale pour les personnes mariées ;
- Une copie de la carte de sécurité sociale (CNAS) ;
- Attestation de travail (avec la mention contrat indéterminé) ;
- Trois (03) dernières fiches de paie ;
- Relevé des émoluments ;
- Copie de la déclaration des salaires par l'employeur (DAS) ;
- Relevé de compte bancaire 06 mois et plus ;
- Signature de l'autorisation consultation CDREM formulaire banque ;
- Facture pro-forma de l'équipement domestique délivrée ;
- Document du fournisseur attestant que le produit est fabriqué ou assemblé en Algérie (pour les fournisseurs non conventionnés avec la banque) ;
- Engagement de domiciliation du salaire ou virement permanent de la mensualité. [Le formulaire banque (engagement de l'employeur) doit être signé par une personne habilitée].

Pour le financement Mourbaha, le client doit présenter en sus des documents administratifs et professionnels :

- Facture pro-forma au nom de la banque / pour le compte du client ;
- Ordre d'achat pour le financement Mourbaha (formulaire banque).

Pour plus de renseignements, contactez votre agence AGB ou visitez notre site web : www.agb.dz

الملحق رقم (05): مطوية تمويل مهني بسيط بنك الخليج الجزائر

Proline مهنة AGB



مرابحة
سلم

بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algeria AGB
Member of the NBP Group

www.ag-bank.com
E-mail: avotrecoute@agb.dz
Tél: 0555 623 066

سامل!

Proline مهنة AGB

RÉSEAU D'AGENCES

Plus proche de chez vous, pour mieux vous servir

Région Centre

DELY IBRAHIM (Agence principale)
EL MOURADIA LES SOURCES BAINEM
BABA HASSEN BOUSMAIL BLIDA
TIXRAINE BAB EL OUED ROUBA
BIRTOUTA BORDJ EL BAHRI
DIDOUCHE MOURAD : Agence Self Banking
SIDI FREDJ : Agence Self Banking

Région Est

SKIKDA AKBOU BISKRA
ANNABA EL EULMA BEJAIA
SETIF BATNA CONSTANTINE
TEBESSA TIZI OUZOU AIN MLILA
BORDJ BOU ARRERIDJ ANNABA 2

Région Ouest

ORAN CHLEF TLEMCEM
SIDI BELABBES MOSTAGANEM ORAN 2
SEDDIKIA

شبكة الفروع

أقرب منكم لحسن خدمتكم

منطقة الوسط

دالي إبراهيم (الوكالة الرئيسية)
البنابيع باينام
يوسماعيل البليدة
باب الواد الرويبة
بئرثوتة برج البحري
Self Banking مراد: وكالة Self Banking
Self Banking فريج: وكالة

منطقة الشرق

سككدة أقبو
العلمة عنابة
باتنة سطيف
تيسة تيزي وزو
عناية 2 برج بوعريش

منطقة الغرب

تلمسان الشلف
وهران مستغانم
الصادقية سيدي بلعباس

بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algeria AGB
Member of the NBP Group

Simplifions la banque

Proline AGB

أصحاب المهن الحرة و التجار مهنة Proline محل تمويل مشاركتكم وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية مهنة من بنك الخليج الجزائر حل متكامل لجميع احتياجاتكم المصرفية.

مهنة Proline



مهنة Proline "سلام"

تمويل حاجاتكم في الاستغلال (تمويل الخزون):

- تمويل سنوي مجدّد تصل قيمته إلى 5 ملايين دينار جزائري ;
- تمويل حتى 70 ٪ من بيان الخزون المقدم للمصرف ;
- إعادة التسديد : 90 يوماً بعد صرف المبلغ .



مهنة Proline "مرايحة"

تمويل حاجاتكم في اقتناء معدات و/أو مركبات آتية:

- مبلغ أقصى للتمويل 20,000,000 د.ج. ;
- تمويل حتى 80 ٪ من ثمن المعدات المراد تمويلها ;
- مدة التمويل القصوى : 5 سنوات ;
- تسديد شهري .

بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algeria
Member of the NIFCO Group

Simplifions la banque

المستندات المطلوبة:

مستندات مطلوبة لكافة القروض المقترحة:

- طلب للحصول على تمويل (تموذج البنك) :
- شهادة الميلاد ;
- بطاقة التعريف ;
- نسخة من الاعتماد، أو ترخيص، أو رخص أخرى ;
- السجل التجاري ;
- بطاقة التسجيل الضريبي ;
- عقد ملكية للمحل التجاري أو عقد إيجار ;
- ميزانية السنوات الثلاثة الماضية صادقة عليها من قبل إدارة الضرائب ;
- المستخرج الضريبي من مصلحة الضرائب (مدته لا تقل عن ثلاثة أشهر) ;
- بيان صندوق الضمان الاجتماعي و التسجيل الجبائي CNAS , CASNOS (مدته لا تقل عن ثلاثة أشهر).

وثائق خاصة:

مهنة Proline "سلام"

- نسخة من اتفاقية CNAS/CMSSP (صديلي) ;
- وكالة بالبيع لحساب .

مهنة Proline "مرايحة"

- شهادة ضريبة (e20) لنشاط السنة الماضية أو الإصدار الجبائي إن وجد ;
- فاتورة شكائية باسم البنك ;
- أمر بالشراء (تموذج البنك).

للمزيد من المعلومات اتصلوا بفرعكم أو زوروا موقعنا الإلكتروني:
www.ag-bank.com



PIÈCES À FOURNIR

Pièces communes à l'ensemble des financements

- Une demande de financement (modèle banque) ;
- Un acte de naissance ;
- Une pièce d'identité ;
- Une décision d'installation, agrément ou autre autorisation délivrée ;
- Un registre de commerce ;
- Une carte d'immatriculation fiscale ;
- Un acte de propriété du local d'activité ou contrat de location ;
- Les trois derniers bilans visés par l'administration fiscale ;
- Un extrait de rôle apuré (moins de 03 mois) ;
- Une attestation de mise à jour CASNOS, CNAS (moins de 03 mois).

PIÈCES SPÉCIFIQUES :

Proline مهنة SALAM

- Une copie de la convention CNAS/CMSSP, (Pharmacien) ;
- Procuracion de vente pour compte.

Proline مهنة MOURABAHA

- Un certificat d'imposition (C20) de l'exercice précédent, ou l'avertissement fiscal, le cas échéant ;
- Une facture établie au nom de la banque ;
- Un ordre d'achat.

بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algeria
Member of the NIFCO Group

Simplifions la banque

الملحق رقم (06): مطوية المرابحة للعقار البنك الوطني الجزائري

تملكوا سكنكم الخاص
مع المرابحة للعقار

ما هو ؟

هي صيغة تمويل تتيح للزبون اقتناء عقار سكني.
"المرابحة العقارية" هي عقد بيع بسعر التكلفة يضاف إليه هامش ربح معروف ومتفق عليه بين الزبون (المشتري)، المشتري المشترك احتمالا (الزوج/الزوجة) والبنك (البائع).
يعد البنك الوطني الجزائري كأول مشتري تجاه (البائع) وكبائع تجاه (الزبون). يقوم البنك بعشاء العقار نقداً من البائع وإعادة بيعه للزبون بهامش فائدة معروف ومتفق عليه مع المشتري.

ماهي الشروط ؟

- شرط الجنسية الجزائرية.
- السن أقل من 75 سنة.
- أن يكون الراتب أو الدخل الشهري ثابتا ومتنظما ويمبلغ يساوي أو يفوق أربعين ألف دينار (40 000.00 د.ج).
- الأهلية القانونية.

كيف يعمل ؟

- اختاروا العقار الذي ترغبون في الحصول عليه.
- يشتري البنك العقار من المربي أو من عند أحد الأفراد.
- يقوم البنك ببيعكم لكم بهامش ربح متفق عليه مسبقا.
- سعر البيع موزع على فترة تصل إلى 40 سنة، مع أقساط شهرية ثابتة.

ماهي المزايا ؟

- منتج معتمد يتطابق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.
- تمويل يمكن أن يصل إلى غاية 90% من سعر العقار.
- فترة سداد 40 سنة (في حدود سن 75 عامًا).
- هامش ربح تنافسي.

الملف المطلوب تقديمه :

- نسخة عن بطاقة التعريف الوطنية سارية المفعول.
- وثائق اثبات الحالة العائلية.
- ...

- شهادة اقامة.
- نسخة عن البطاقة الجبائية بالنسبة للمقاولين الخواص.
- شهادة عمل حديثة وكشوفات الرواتب للثلاثة أشهر الأخيرة، أو كشف الدخل العام.
- إثبات المداخيل المقدمة من قبل غير المقيمين يجب أن يتم المصادقة عليها من طرف الخدمات القنصلية ذات الاختصاص الإقليمي.
- كشف الحساب للثلاثة شهور الأخيرة.
- آخر ثلاثة تبيئات جبائية أو أي وثيقة أخرى تثبت الدخل لغير الأجراء.
- جداول ميزانية وكذا جداول الحسابات المالية والنتائج للسنوات المالية الثلاثة الأخيرة بالنسبة لغير الأجراء (التجار) الذين تقدموا بالحصول على تمويل يفوق 20 مليون دج.
- آخر مستخرج ضريبي لغير الأجراء.

المخلص

نظرا للمتغيرات العديدة والمعطيات الجديدة التي شهدتها البيئة الاقتصادية بما فيها المؤسسات المالية والبنكية، والتي فرضت عليهم التحول نحو الإهتمام بصيغ تمويل إسلامية وأهمها عقد التمويل بالمرابحة ومدى مساهمته في تطوير الصيرفة الإسلامية عامة، وفي عينة الوكالات البنكية محل الدراسة خاصة، حيث أصبحت أغلب هذه الوكالات تركز بدرجة كبيرة على العميل وذلك لأنه يعتبر السبيل نحو تحسين مردودها وتحقيق اهدافها المسطرة ككل، والهدف من هذا البحث هو التعرف على مساهمة عقد التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في عينة من الوكالات البنكية بولاية تبسة.

ولإجراء الدراسة الميدانية والإجابة على إشكالية الدراسة تم إستخدام الإستبيان كأداة رئيسية في جمع البيانات التي تم تحليلها بالاعتماد على برنامج الحزم الاحصائية للعلوم الإجتماعية (SPSS) وكنتيجة عامة للدراسة فقد تم التوصل إلى أن عقود التمويل بالمرابحة يمكن أن تكون كمدخل لتطوير الصيرفة الإسلامية، كما تم قبول الفرضية الرئيسية للدراسة والتي مفادها أنه "توجد مساهمة ذات دلالة معنوية عند $\alpha=0.05$ لعقود التمويل بالمرابحة في تطوير الصيرفة الإسلامية في الوكالات البنكية محل الدراسة". مما سمح لنا بطرح مجموعة من التوصيات القابلة للتطبيق والمنطقية بهذا الموضوع.

الكلمات المفتاحية: التمويل الإسلامي، صيغ التمويل الإسلامية، الصيرفة الإسلامية، التمويل بالمرابحة.

Abstract:

Due to the many changes and new data witnessed in the economic environment, including financial and banking institutions. which imposed on them the shift towards the interest in Islamic financing formats, most importantly the financing contract in Marhaba and the extent of its contribution to the development of Islamic banking in general and in the sample of banking agencies studied in particular, where most of these agencies in TEBESSA province.

In order to conduct the field study and answer the problem of the study, the questionnaire is use as the main tool in the collection of data analyzed based on the Social Sciences statistical packages program (SPSS). As a general result of the study it was concluded that the Murabaha financing contracts could serve as an input to the development of Islamic banking and the main hypothesis of the study was accepted that "there is a significant contribution at $0.05=\alpha$ of the Murabaha financing contracts to the development of Islamic banking. This allowed us to put forward a set of applicable and logical recommendations on this topic.

Keywords: Islamic finance, Islamic finance formulas, Islamic banking, Al-Marabha finance.