



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

العنوان:

تجربة البنوك التجارية الجزائرية في بيع المرابحة للأمر بالشراء

دراسة حالة بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة -

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

إشراف الأستاذة:

د/ ميادة بلعاش

من إعداد الطالبة:

سارة العيادي

لجنة المناقشة:

الصفة الأصلية	الرتبة العلمية	الصفة	اسم ولقب الأستاذ
جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -	أستاذ محاضر - أ -	رئيسا	د/ عز الدين شرون
جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -	أستاذ محاضر - أ -	مشرفا	د/ ميادة بلعاش
جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -	أستاذ محاضر - ب -	ممتحنا	د/ إيمان شريط

السنة الجامعية: 2020/2019

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

العنوان:

تجربة البنوك التجارية الجزائرية في بيع المرابحة للأمر بالشراء

دراسة حالة بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة -

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

إشراف الأستاذة:

د/ ميادة بلعاش

من إعداد الطالبة:

سارة العيادي

لجنة المناقشة:

الصفة الأصلية	الرتبة العلمية	الصفة	اسم ولقب الأستاذ
جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -	أستاذ محاضر - أ -	رئيسا	د/ عز الدين شرون
جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -	أستاذ محاضر - أ -	مشرفا	د/ ميادة بلعاش
جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -	أستاذ محاضر - ب -	ممتحنا	د/ إيمان شريط

السنة الجامعية: 2020/2019

# إهداء

إلى روح أبي الطاهرة الذي كان في تفكيري وقلبي رحمة الله عليه.

إلى أعت وأغلى إنسانة في حياتي التي كانت سندا لي وعونا بدعائها، التي أنارت دربي بنصائحها وكانت بحرا صافيا يجري بصيد الحب والبسمة، التي منحتني القوة والعزيمة لمواصلة الدرب وكانت سببا في مواصلة دراستي، التي علمتني الصبر والإجتهاد إلى

## الغالية على قلبي أمتي

وإلى جميع إختوتي وأختواتي الأعتاء والأحباب وزملاء الدراسة متمنية لهم التوفيق.

إلى جميع صديقاتي الغاليات " نرجس، خولة، حسينة، أمال، صابرين، حنان، رحمة، شيماء

وخلود" وأختص بالذكر صديقتي رميسة التي كانت سندا وعونا لي.

ولا ننسى عمال بنك البركة وبأختص السيد محمد لطرش.

العبادي سارة

# شكر وتقدير

في مثل هذه اللحظات سطور كثيرة تمر في الخيال  
ولا يبقى لنا في نهاية المطاف الا قليلا من الذكريات  
وصور تجمعنا برفاق كانوا إلى جانبنا ...

فواجب علينا شكرهم ووداعهم ونحن نخطو خطواتنا الأخيرة في الحياة الجامعية وخطواتنا الأولى

في غمار الحياة

وقبل أن نمضي نقدم أسمى آيات الشكر والامتنان والتقدير والمحبة على الذين حملوا أقدس رسالة  
في الحياة إلى الذين مهدوا لنا طريق العلم والمعرفة.

إلى جميع أساتذتنا الأفاضل

وسيكون علينا لزاما وواجبا دينيا وأخلاقيا أن نشكر من كان له الفضل الكبير في الإشراف على  
هذه الدراسة وإيصالها إلى طور إنجاز الأستاذة الفاضلة الدكتوراه " **ميادة بلعاش** " والتي أمدت  
لنا يد العون ولم تبخل علينا بنصائحها العلمية وبتوجيهاتها وإرشاداتها السديدة فكانت كريمة معنا  
ومتفهمة فلكي منا أساتذتنا المتميزة كل الإمتنان والشكر والإحترام وجزاك الله كل الخير.

وفي الأخير أشكر كل الأساتذة أفاضل أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم بقبول المشاركة في

مناقشة وتقييم المذكرة

## الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل واقع تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء التي تقدمه أحد البنوك التجارية الجزائرية التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

وفي هذا الإطار تحاول هذه الدراسة الموسومة ب: تجربة البنوك التجارية الجزائرية في بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة حالة-، لقاء الضوء على صيغة المرابحة للأمر بالشراء، وكيفية تطبيقها ومدى تطابقها مع الشروط صحة هذا البيع، وفحص بنود عقد المرابحة وخطوات تنفيذها من قبل البنك، وقد إستخدمنا المنهج الوصفي التحليلي، بالإضافة لأسلوب دراسة حالة حيث توصلنا من خلال هذه الدراسة وجود تجاوزات وإنحرافات في تنفيذ عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء من قبل موظفي بنك البركة، وهو ناتج عن بعض الأخطاء الشرعية المرتكبة وعدم الأخذ بعين الإعتبار الشروط المعمول بها.

**الكلمات المفتاحية:** البنوك التجارية ، بنك البركة، بيع المرابحة للأمر بالشراء.

## Summary

This study aims to analyze the reality of applying the murabaha sale to the order to buy provided by an Algerian commercial bank that deals in accordance with the provisions of Islamic Sharia.

In this context, this study tagged with: the experience of the Algerian commercial banks in the sale of murabahah for the order to buy - a case study -, sheds light on the formula of murabahah for the order to buy, how it is applied and how it matches the conditions, the validity of this sale, and examines the terms of the murabahah contract and the steps for its implementation by the bank And we have used the descriptive and analytical approach, in addition to the case study method, where we found through this study the existence of excesses and deviations in the implementation of the murabaha sale process for the purchase order by Al Baraka Bank employees, and it is the result of some Sharia errors committed and not taking into account the applicable conditions.

**Key words:** Commercial Banks, Al Baraka Bank, Murabaha Sale for Order to Buy.

## فهرس المحتويات

الصفحة	
	الإهداء
	الشكر
	الملخص
	فهرس المحتويات
	قائمة الجداول
	قائمة الأشكال
	قائمة الملاحق
	مقدمة
<b>الفصل الأول: الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء</b>	
05	تمهيد
06	المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية وصيغ التمويل الإسلامي
06	المطلب الأول: مدخل حول البنوك التجارية
06	الفرع الأول: نشأة وتعريف البنوك التجارية
08	الفرع الثاني: أهداف ووظائف البنوك التجارية
12	الفرع الثالث: أنواع وخصائص البنوك التجارية
14	الفرع الرابع: موارد وإستخدامات البنوك التجارية
16	المطلب الثاني: صيغ التمويل الإسلامي
16	الفرع الأول: صيغ التمويل وفق قاعدة المشاركة
17	الفرع الثاني: صيغ التمويل بصيغ البيوع
18	الفرع الثالث: صيغ التمويل الإسلامية الأخرى
19	المطلب الثالث: بيع المرابحة للأمر بالشراء
20	الفرع الأول: مدخل مفاهيمي لبيع المرابحة
24	الفرع الثاني: تعريف المرابحة للأمر بالشراء وصورها
26	الفرع الثالث: مشروعية بيع المرابحة للأمر بالشراء

## فهرس المحتويات

27	الفرع الرابع: أنواع وشروط بيع المرابحة للأمر بالشراء
30	الفرع الخامس: خطوات تنفيذية لعملية بيع المرابحة للأمر بالشراء
32	المبحث الثاني: الدراسات السابقة والقيمة المضافة
32	المطلب الأول: عرض الدراسات السابقة العربية والوطنية
35	المطلب الثاني: ما يميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة
36	خلاصة الفصل
<b>الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية</b>	
38	تمهيد
39	المبحث الأول: عموميات حول بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-
39	المطلب الأول: تقديم لمحة عن بنك البركة الجزائري
39	الفرع الأول: تعريف وخصائص بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-
40	الفرع الثاني: وظائف وأهداف بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-
42	الفرع الثالث: أعمال ومصالح بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-
43	الفرع الرابع: الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-
46	المطلب الثاني: أنواع التمويلات المطبقة في بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-
47	المطلب الثالث: الصيغ التمويلية المطبقة في بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-
47	الفرع الأول: المرابحة للأمر بالشراء
47	الفرع الثاني: الإجارة
48	الفرع الثالث: السلم
48	المبحث الثاني: دراسة حالة بيع المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة -وكالة سكيكدة-
48	المطلب الأول: تطبيقات العملية لعملية المرابحة للأمر بالشراء
48	الفرع الأول: إجراءات العملية لبيع المرابحة للأمر بالشراء
50	الفرع الثاني: تحديد وقياس هامش الربح للمرابحة للأمر بالشراء
51	الفرع الثالث: التمويل بالمرابحة في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-
67	المطلب الثاني: دراسة إحصائية لصيغة التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء لبنك البركة

## فهرس المحتويات

	الجزائري -وكالة سكيكدة-
67	الفرع الأول: حجم التمويل بالمرابحة في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-
69	الفرع الثاني: تحليل وتفسير حجم التمويل في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-
69	الفرع الثالث: تطور نسبة أرباح بالمرابحة في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-
71	المطلب الثالث: مخاطر المحيطة بعملية بيع المرابحة للأمر بالشراء ببنك البركة وكيفية الحد منها
71	الفرع الأول: مخاطر التي تقع فيها بنك البركة لووكالة سكيكدة أثناء تطبيقها لعملية المرابحة للأمر بالشراء
72	الفرع الثاني: كيفية الحد من مخاطر بيع المرابحة للأمر بالشراء
73	الفرع الثالث: أفاق المستقبلية لعملية بيع المرابحة للأمر بالشراء ببنك البركة الجزائري
74	خلاصة الفصل
76	الخاتمة
81	المراجع
78	الملاحق

## قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم الجدول
16	موارد وإستخدامات البنك التجاري	01
23	فروقات بين المرابحة البسيطة والمرابحة المركبة	02
46	أنواع التمويلات	03
52	خصوصيات التمويل	04
53	جدول إستحقاق الدفعات (الأقساط)	05
56	إستحقاق الدفعة الأخيرة (هامش الربح الصافي الإجمالي)	06
68	حجم التمويل بالمرابحة في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة- (2014-2019)	07
70	مقدار الربح بالمرابحة في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-	08

## قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم الشكل
08	عمليات البنوك التجارية	01
22	مراحل المربحة البسيطة	02
23	مراحل المربحة المركبة	03
31	خطوات التنفيذية لعملية المربحة للأمر بالشراء	04
45	الهيكل التنظيمي للبنك البركة الجزائري -لوكالة سكيكدة-	05
66	المراحل بيع المربحة للأمر بالشراء (سيارة)	06
68	التمويلات الإجمالية لبنك البركة -وكالة سكيكدة-	01
71	تطور نسبة المربحة في بنك البركة -وكالة سكيكدة-	02

## قائمة الملحق

الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
86	جدول الاستحقاق الدفعات	01
89	جدول إستحقاق الدفعة الأخيرة	02
90	عقد تمويل بالمرابحة خاص بالشروط العامة	03
93	عقد تمويل بالمرابحة خاص بالشروط الخاصة	04
94	أمر بالشراء	05
95	عقد التوكيل	06
96	الشروط والمعلومات اللازمة للحصول على تمويل لشراء سيارة	07
97	طلب تمويل إستهلاكي	08
98	عرض التمويل الإستهلاكي	09
99	وعد بالشراء (سيارة)	10
100	قرار لجنة التمويل	11
101	طلبية لشراء سلعة أو بضاعة	12
102	عقد توكيل (سيارة)	13



# مقدمة

## المقدمة العامة

يحتل القطاع المصرفي مركزا حيويا في النظم الإقتصادية والمالية، وذلك بالنظر إلى التأثير الذي يمارسه على التنمية الإقتصادية، على إعتبار أنه يساهم في إمداد النشاط الإقتصادي بالأموال اللازمة من أجل تنميته وتطويره من جهة أخرى، ومحاربة الإكتناز وتحقيق المنافع للمدخرين من جهة أخرى.

لذا المصارف تلعب دور أساسي وجوهري في الحياة الإقتصادية المعاصرة، لأنها تحفظ الأموال وتنميها وتسهل تداولها وتخطط لإستثماراتها، ولا يمكن إنكار الدور الإيجابي في مجال الخدمات والتمويل.

فالبنوك الإسلامية أسسها ومبادئها من العقيدة الإسلامية، التي تحرم الربا أخذًا وعطاءً، وهذا ما جعلها تصنف من أهم المؤسسات التي ظهرت في الدول الإسلامية، حيث تمكنت بأسلوب عملها الجديد والتميز أن تثبت وجودها كبديل شرعي للبنوك التقليدية.

ويعد التمويل من أهم الأنشطة في المصارف الإسلامية، حيث يمثل عوائد أهم مصدر للأرباح، وهناك العديد من صيغ التمويل الإسلامي منها: المشاركة، المضاربة، الإستصناع، السلم، الإجارة، البيع الأجل، المرابحة وهو موضوع دراستنا.

تعتبر بيوع المرابحة للأمر بالشراء إحدى صيغ الإستثمار والتمويل الرئيسة التي طبقها المصارف الإسلامية بل أحيانا تعتبر الصيغة الوحيدة وبعد فترة وجيزة سيطرت أسلوب المرابحة للأمر بالشراء على إستخدام المصارف حيث وصلت إلى 80% من إجمالي التمويل في المصارف الإسلامية إعتبارات كثيرة تتناسب هذه الصيغة مع تمويل قصير الأجل وتوفير مستوى مرتفع من السيولة للمستثمرين ولكونها الصيغة الوحيدة التي تستطيع تمويل احتياجات إستهلاكية لعملاء المصارف وأكثر ضمانة وأقل مخاطرة للمصرف على عكس صيغ التمويل الأخرى وبهذا حل بيع المرابحة للأمر بالشراء محل القرض بفائدة المقدم من طرف المصارف التقليدية.

### ✓ اشكالية الدراسة

من هذا المنطق يرى الباحث أن المشكلة الدراسة تتركز في التحقق من الشكوك والمخاوف التي يشعر بها الناس إتجاه تعامل بصيغة المرابحة للأمر بالشراء المطبقة في البنوك الجزائرية في أونة الأخيرة، وبناء على ذلك يمكن طرح السؤال الرئيسي التالي:

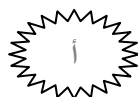
ما هو واقع تطبيق صيغة المرابحة للأمر بالشراء كصيغة من صيغ التمويل الإسلامي في بنك البركة الجزائري -

وكالة سكيكدة-؟

### ✓ الأسئلة الفرعية

إن هذه الإشكالية الرئيسية تتفرع إلى مجموعة من التساؤلات الفرعية تتمثل في التالي:

- ماذا نعني بصيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء؟
- هل تطبيق صيغة المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة- وفق الشروط المنصوص عليها في عقد البيع؟



## المقدمة العامة

- على أي أساس يتم تحديد هامش الربح في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-؟
  - مامدى فعالية صيغة المربحة للأمر بالشراء في زيادة مردودية بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-؟
- ✓ **الفرضيات**

قصد تسهيل الإجابة على الإشكالية المطروحة والأسئلة الفرعية، تم وضع بعض الفرضيات التي ستكون منطلق هذه الدراسة والتي يمكن حصرها فيما يلي:

- بيع المربحة للأمر بالشراء هو طلب العميل من البنك السلعة متوفرة لديه والقول الراجح في بيع المربحة للأمر بالشراء هو الجواز بشروط
- يوجد تجاوزات وبعض الأخطاء الشرعية المرتكبة في عملية بيع المربحة للأمر بالشراء المطبق في بنك محل الدراسة.

- يتم تحديد هامش الربح في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة- على أساس ثمن الشراء.
- تساهم صيغة المربحة للأمر بالشراء بشكل كبير في زيادة مردودية بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-.

### ✓ مبررات اختيار الموضوع البحث

- التعرف أكثر على صيغة المربحة للأمر بالشراء المتعامل بها في بنك البركة الجزائري وأفاق تطبيقها؛
- كان إختيارنا لهذا الموضوع بدافع الأهمية الكبرى التي تتميز بها المربحة للأمر بالشراء في البنوك؛
- صلة الموضوع وارتباطه بالتخصص اقتصاد نقدي وبنكي.
- حداثة الموضوع المربحة للأمر بالشراء في الوقت الراهن وتزايد أهمية الأبحاث حوله في معظم بلدان العالم وفي المؤتمرات الدولية والملتقيات العلمية.
- بيع المربحة للأمر بالشراء يصلح أن يكون مذكرة خلال إشكالية المطروحة لأن العقود أخرى مستحدثة وبسيطة لا جدال في مشروعيتها.

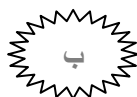
### ✓ أهداف الدراسة

يسعى هذا البحث إلى تحقيق مجموعة من أهداف أهمها:

- محاولة التعرف على صيغة المربحة للأمر بالشراء من جانبها الشرعي والتطبيق العملي لها.
- محاولة التأكد من صحة وشرعية تطبيق صيغة المربحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري وما لها من دور في زيادة مردودية .
- محاولة معرفة كيفية تحديد وحساب هامش الربح في بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-.

### ✓ أهمية الموضوع

تتبع أهمية الدراسة من كونها تساهم في إنجاح تجربة الصيرفة الإسلامية في الجزائر من خلال دراسة واقع تطبيق العملي للصيغة المربحة للأمر بالشراء في البنوك التجارية الجزائرية في محاولة للتقييم وإكتشاف ما إذا هناك تجاوزات أو إنحرافات في عملية التطبيق، كما تكمن أهميتها بكونها الصيغة التي تتميز بأقل خطورة بالنسبة للعميل والبنك.



### ✓ حدود الدراسة:

لقد اقتصرت دراستي

**الحدود الموضوعية:** نتطرق إلى موضوع الدراسة من خلال تسليط الضوء على صيغة المربحة للأمر وكيف يتم تطبيقها على مستوى بنك البركة الجزائري.

**الحدود الزمنية:** فتقتصر خلال الفترة الممتدة من خلال 2014 - 2019 .

**الحدود المكانية:** بالنسبة لدراسة أفاق وواقع تطبيق صيغة المربحة للأمر بالشراء في البنوك التجارية الجزائرية فقد تم اختيار بنك البركة الجزائري لوكالة سكيكدة.

### ✓ منهج الدراسة

تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في الجانب النظري من الدراسة وعرض الجوانب المتعلقة بالمربحة للأمر بالشراء، بالإضافة إلى عرض وتحليل معطيات بنك البركة الجزائري محل الدراسة في الفصل التطبيقي وإتباع منهج دراسة حالة من أجل ربط الجوانب النظرية للبحث بالواقع العملي وتأكيد من المعلومات المتوصل إليها.

### ✓ صعوبات الدراسة

لقد واجهت هذه الدراسة مجموعة من الصعوبات يمكن إيجازها فيما يلي:

- قلة المراجع التي تدرس هذا العنوان بشكل مباشر خاصة في حالة الجزائر.
- الخلاف الفقهي الكبير بين الفقهاء العصر في المسألة بيع المربحة للأمر بالشراء وقوة استدلالهم مما صعب الترجيح.
- عدم الشفافية في إعطاء النسب الحقيقية في البنك البركة محل الدراسة.
- عدم القدرة على تربص في بنك تراست لذلك إرتأينا للقيام بالتربص في بنك البركة الجزائري.
- صعوبة تطبيق نموذج إيمراد على موضوع الدراسة.

### ✓ هيكل البحث

من أجل الامام بمختلف جوانب الموضوع، تم اعتماد على خطة لمعالجته في فصلين، وذلك كما يلي:

**الفصل الأول: الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المربحة للأمر بالشراء ،** والذي تم تقسيمه إلى مبحثين، حيث سيعرض في المبحث الأول مدخل حول البنوك التجارية والتي تطرقنا فيه إلى تعريف ونشأة البنوك التجارية بالإضافة إلى صيغ التمويل الإسلامية مع التركيز على صيغة المربحة للأمر بالشراء، أما في المبحث الثاني سيتم التعرف على الدراسات السابقة التي تناولت ولو جزء من الموضوع البحث.

**الفصل الثاني: الدراسة التطبيقية** والذي تم تقسيمه إلى مبحثين، حيث سيعرض في المبحث الأول عموميات حول بنك البركة الجزائري وكالة سكيكدة-، وفي المبحث الثاني دراسة حالة بيع المربحة للأمر بالشراء في بنك البركة - وكالة سكيكدة-. وفي الأخير تم الخروج بالخاتمة وتتضمن اختبار صحة الفرضيات وأهم النتائج المتوصل إليها، وعلى أثرها تم وضع مجموعة من توصيات نراها مناسبة.

# الفصل الأول

الإطار النظري للبنوك التجارية

والتمويل الإسلامي بصيغة

المرابحة للأمر بالشراء

### تمهيد الفصل

إن البنوك التجارية تقوم بتسويق الكثير من الخدمات والتسهيلات، فالبنوك التجارية تقوم بعمليات مختلفة تهدف جميعها إلى تدعيم التنمية في المجتمع ويأتي الإستثمار في مقدمة العمليات، وللاستثمار الإسلامي طرقاً وأساليب متميزة وعديدة تهدف كلها إلى تحقيق الربح الحلال وهناك العديد من الصيغ التمويلية الإسلامية منها التمويل بالمضاربة والتمويل بالمشاركة والتمويل بالمرابحة والإستصناع والتمويل بالسلم والتمويل بالإجارة، وذلك ما سنحاول معالجته في هذا الفصل، الذي جاء تحت عنوان: **الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء**، وتم تقسيمه إلى مبحثين على النحو التالي:

**المبحث الأول:** مدخل حول البنوك التجارية نستعرض فيه موجز لمفهوم مدخل حول البنوك التجارية وأنواعها كما أننا سنتطرق إلى صيغ التمويل الإسلامية.

**المبحث الثاني:** الدراسات السابقة نقوم بعرض موجز لبعض الدراسات السابقة المتعلقة بالموضوع محل الدراسة وما يميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية وصيغ التمويل الإسلامي.

تعد البنوك التجارية متعاملا إقتصاديا فعالا ومحركا هاما لتنمية الإقتصادية في أي بلد فلم تعد الوسيط الذي يقوم بنقل الأموال من أصحاب الفائض إلى أصحاب العجز، وتعد أيضا مركزا ماليا نظرا لصيغتها الإستثمارية التي تعتمد على صيغ تمويلية متعددة تدر أرباحا بإختلاف أنواع التمويل.

المطلب الأول: مدخل حول البنوك التجارية.

لقد إحتلت البنوك منذ فترة طويلة أهمية بالغة في مختلف المنظومات الإقتصادية وتزداد أهميتها من وقت لآخر مع التطورات الهامة التي تطرأ على لإقتصاديات الدول، خاصة أنها تقوم بتزويد المشاريع وقطاعات المختلفة والإقتصاديات بشكل عام بتمويل اللازم لمواكبة التطور السريع .

الفرع الأول: نشأة وتعريف البنوك التجارية.

تمثل البنوك التجارية الركيزة الأساسية للنظام المصرفي، وهي من أقدم البنوك نشأة، وهذا ما سوف نتطرق إليه في هذا الفرع.

أولاً: نشأة البنوك التجارية.

يعود أصل البنك إلى الكلمة الإيطالية "Banco" والتي كانت تعني في بداية المصطبة، التي يجلس عليها الصرافون، ثم أصبحت فيما بعد تعني المنضدة التي يتم فوقها تبادل العملات، وفي الأخير أصبحت تدل على المكان الذي يتم فيه المتاجرة بالنقود.<sup>1</sup>

تعود نشأة البنوك التجارية إلى الفترة الأخيرة من القرون الوسطى في أوربا، وبالذات حين أقبل التجار والمرابن والصاغة في المدن (البندقية، جنوا وبرشلونة) على قبول الودائع مقابل شهادات إيداع بمبلغ الوديعة لقاء حصولهم على عمولة، فالبنوك التجارية بدأت وظيفة قبول الودائع،<sup>2</sup> ثم أصبحت شهادات الإيداع تنتقل بين أيادي الناس وتنتقل ملكية الأموال المودعة إلى حامل هذه الشهادة، ومن هنا أصبح أصحاب هذه الودائع لا يقومون بسحب ودائعهم دفعة واحدة بل نسبة معينة أما باقي الودائع فتبقى مجمدة لديهم، ففكروا في الإستفادة منها وتقديمها إلى الأفراد مقابل حصولهم على فائدة ومن هنا بدأت وظيفة الإقراض مقابل سعر فائدة.<sup>3</sup>

وبهذا أخذ البنك شكله الأول يدفع فوائد لأصحاب الودائع لتشجيع المودعين على الإيداع، فبعد أن كان والغرض من عملية الإيداع هو حفظ المادة الثمينة (أموال ذهب) من السرقة والضياع، أصبح المودع يرغب في الحصول على فائدة، وهكذا تطور نشاط البنك في مجال تلقي الودائع مقابل فائدة، وتقديم قروض لقاء فائدة كذلك.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> نوي نور الدين، دور الجهاز المصرفي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص النقود والمالية، جامعة الجزائر، 2009/2008، ص: 26.

<sup>2</sup> وهيبة خروبي، تطور الجهاز المصرفي ومعوقات البنوك الخاصة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية وبنوك، جامعة سعد دحلب، البلدة، جوان 2005، ص: 28.

<sup>3</sup> ضياء مجيد الموسوي، الإقتصاد النقدي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000، ص: 273.

<sup>4</sup> أبو عتروس عبد الحق، الوحيز في البنوك، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000، ص: 5.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

كما تطور كذلك نشاط البنوك التجارية، فالبنوك الحديثة لم يتوقف دورها على حراسة ودائع العملاء كما كان يفعل التجار سابقا، ولا عند حد منح القروض ولا بعمليات الصرف كما كان يفعل الصاغة، فهي تقوم بعمليات كلها والجديد فيها هو قيامها بمنح القروض من ودائع وليس لها وجود فعلي لديهم، فلقد أصبحت تقوم بخلق الودائع وصناعة السيولة، ثم بدأت بذلك تتسع مقدرة البنوك على الإقراض ومنح الائتمان إلى حد بعيد. ويعتبر بنك برشلونة أقدم بنك في التاريخ تأسس سنة 1401م، ثم ظهر بعده بنك البندقية سنة 1587م، وجاء بعد ذلك بنك أمستردام سنة 1609 م، وبعدها توالى إنشاء البنوك في مختلف بلدان العالم.<sup>1</sup>

### ثانيا: تعريف البنوك التجارية.

إن عملية إعطاء تعريف شامل للبنوك التجارية ليست سهلة وذلك بإشراك بعض المنشآت المالية في أداة واحدة وأكثر من الخدمات التي تؤديها المصارف، ولهذا أعطيت عدة تعريفات منها:  
يمكن تعريف البنوك التجارية بأنها: تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد وتلزم بدفعها عند الطلب أو في موعد متفق عليه والتي تمنح قروضا قصيرة الأجل يطلق عليها بنوك الودائع كما تقوم بإصدار النقود المصرفية.<sup>2</sup>  
ويقصد بالبنوك التجارية: المنشأة أو المؤسسة المالية التي تقبل الودائع من الأفراد والهيئات (الأشخاص المعنويين) تحت الطلب أو لأجل وتستخدم هذه الودائع في منح القروض والسلف وتعمل على منح تسهيلات الائتمانية بقصد الربح.<sup>3</sup>

كذلك فإن البنك التجاري: فهو مؤسسة مالية يقوم بدور الوساطة بين المودعين والمقترضين، فأهم ما يميز البنوك التجارية من غيرها من المؤسسات المالية الأخرى هو تقديم نوعين من الخدمات وهما قبول الودائع وتقديم القروض المباشرة للمنشآت الأعمال والأفراد وغيرهم.<sup>4</sup>

كما يعرف قانون النقد والقرض في المادة 114 البنوك التجارية على أنها: أشخاص معنوية مهمتها الأساسية والعادية إجراء العمليات الموضحة في المواد 110 إلى 113 من هذا القانون بحيث تتضمن هذه المواد والأعمال التي كلفت بها البنوك فهي تنحصر فيما يلي:<sup>5</sup>

- العمل على جمع الودائع والمدخرات من الجمهور للقيام بمنح القروض
- توفير وسائل الدفع اللازمة ووضعها تحت تصرف الزبائن وسهر على إدارتها.

<sup>1</sup> محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص: 5.

<sup>2</sup> عبد الرزاق بن حبيب، خديجة خالدي، أساسيات العمل المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص: 29.

<sup>3</sup> جبابة عبد الله، الإقتصاد المصرفي، مؤسسة شباب الجامعة، الجزائر، 2001، ص: 88.

<sup>4</sup> شايب محمد، أثر تكنولوجيا الإعلام والاتصال على فعالية أنشطة البنوك التجارية الجزائرية -دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير

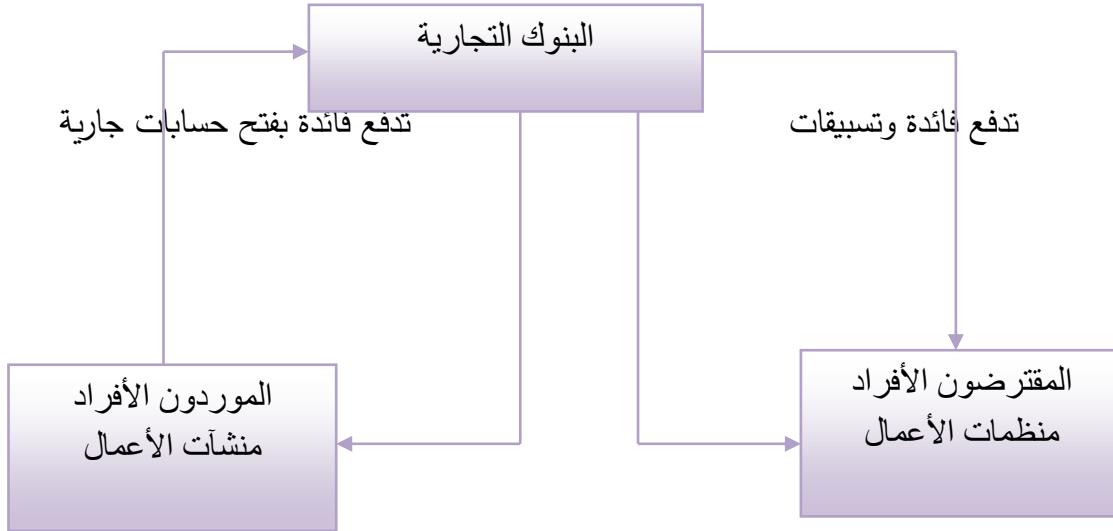
والإحتياط، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2007، ص: 20.

<sup>5</sup> قانون النقد والقرض، المادة 114.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المراجعة للأمر بالشراء

وعليه مما سبق فإن البنوك التجارية هي مؤسسات مالية تلعب دور الوساطة المالية بين المتعاملين الإقتصاديين سواء في عمليات الإيداع أو الإقراض، بحيث تقبل الودائع من الأفراد وتقوم بتوظيف تلك الودائع في شكل قروض ويمكن تمثيل عمليات البنوك التجارية في شكل التالي:

### الشكل رقم (01): عمليات البنوك التجارية.



المصدر: شوقي بورقية، تمويل في بنوك التقليدية والبنوك الإسلامية - دراسة مقارنة من حيث المفاهيم والإجراءات والتكلفة-، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص: 60

### الفرع الثاني: أهداف ووظائف البنوك التجارية

هناك العديد من أهداف ووظائف تتميز بها البنوك التجارية عن غيرها من البنوك الأخرى، وهذا ما سوف نتطرق إليه.

#### أولاً: أهداف البنوك التجارية

تسعى البنوك التجارية عند ممارستها لنشاطها إلى تحقيق جملة من أهداف وهي الربحية، السيولة والأمان.

- 1- الربحية: يسعى البنك التجاري إلى توجيه الإستثمار إلى مصادر التي تحقق أقصى ربح ممكن بحيث يتمكن البنك من سداد الفوائد المستحقة للمودعين ومقابلة الإلتزامات الأخرى ويحقق معدلات أرباح مناسبة لأصحاب رأس مال البنك، بحيث تكون إيرادات المصرف أعلى من تكاليفه<sup>1</sup>، بحيث تشمل إيرادات المصرف على البنود التالية:<sup>2</sup>
  - الفوائد المدفوعة التي تتقاضاها المصارف على التسهيلات الإئتمانية (وهي الفوائد الدائنة).
  - العمولات الدائنة التي تتقاضاها المصارف مقابل خدماتها التي تقدمها للآخرين.
  - الأرباح المحققة من شراء وبيع العمولات الأجنبية.

<sup>1</sup> محمود حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ط 2، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص: 34.

<sup>2</sup> عبد الرزاق بن حبيب، خديجة خالدي، مرجع سبق ذكره، ص: 45.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المراجعة للأمر بالشراء

- الأتعاب المتقاضات مقابل الخدمات التي تقدمها المصارف وغير المتعلقة بطبيعة العمل المصرفي كقيامها بتقديم إستشارات وإعداد دراسات الجدوى الإقتصادية.

2- **السيولة:** تعني تحويل الأصل إلى نقود سائلة دون تعرض القيمة الأصلية للأصل لأي خسارة<sup>1</sup> وبمعنى آخر تعني السيولة في البنوك التجارية قدرتها على الوفاء بالتزاماتها المتمثلة في مواجهة طلبات المودعين ومقابلة طلبات الإئتمان.

ويعتبر عامل السيولة وثيقة الصلة بالبنك التجاري وترجع هذه الثقة إلى قدرة البنك على الوفاء بالتزاماته، وهو أمر يتوقف على قدرته على تحويل الأصول إلى سيولة بسرعة دون خسارة في قيمتها<sup>2</sup>، فالسيولة النقدية إذن تستخدم لمواجهة طلبات المودعين عند رغبتهم في سحب ودائعهم وعند قيام البنك بمنح الإئتمان للحكومة أو الأفراد، وعلى ذلك نميز نوعين من السيولة:<sup>3</sup>

- **السيولة الجاهزة (الحاضرة):** التي تتكون من نقود حاضرة في خزائن البنك المركزي وأرصدة نقدية مودعة لديه أو مودعة لدى البنوك الأخرى في شكل حسابات جارية
- **السيولة شبه نقدية:** وهي التي تتمثل في الإحتياطات الثانوية لدى البنك المركزي كأذونات الخزينة والأوراق النقدية لدى البنك المركزي.

3- **الأمان:** نقصد بالأمان ذلك المتوفر لطرفين هما: المودعون والبنك فبالنسبة لأمان المودعين فعلي إدارة البنك أن تراعي عدم المساس بودائعهم وذلك بتحديد حد أقصى للخسائر التي يمكن أن يتحملها في نشاطه المعتاد، أما بالنسبة لأمان البنك فهو يعني مدى ثقة إدارة البنك بأن التسهيلات البنكية التي تمنح سوف يتم تسديدها في تواريخ إستحقاقها المحددة ليتم إقراضها مجددا والحصول على أكبر عائد ممكن.<sup>4</sup>

### ثانيا: وظائف البنوك التجارية

تغيرت نظرة البنوك التجارية لنفسها من مجرد مكان لتجميع الأموال وإقتراضها، وأصبح من الصعب حصر جميع الوظائف التي تقدمها، وذلك لتعدد وتنوعها نتيجة التطورات المستمرة وإتساع إستخدام المسائل التكنولوجية الحديثة، لذلك يمكن تقسيمها إلى وظائف تقليدية ووظائف حديثة.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> محمود حسن صوان، **مرجع سبق ذكره**، ص: 36.

<sup>2</sup> عصام عمر أحمد مندور، **البنوك وضعته والشرعة**، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2012، ص 38.

<sup>3</sup> أسيا محجوب، **البنوك التجارية والمنافسة في ظل بيئة مالية معاصرة**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 2011، ص ص: 5، 6.

<sup>4</sup> كمال مطهري، **مرجع سبق ذكره**، ص ص: 5، 6.

<sup>5</sup> أسيا محجوب، **مرجع سبق ذكره**، ص: 32.

### 1- الوظائف التقليدية:

يمكن حصر الوظائف القديمة التي يمكن أن يقدمها البنك التجاري في:

1-1 قبول الودائع: يعتبر قبول الودائع من أهم الأعمال التي تقوم بها البنوك التجارية، بخلق الودائع من جهات وهيئات مختلفة<sup>1</sup>، إذ أنها تشكل الودائع الجزء الأكبر من الموارد البنوك وعليها تتوقف الكثير من الوساطة البنكية كمنح القروض وإنشاء النقود<sup>2</sup>، وتوجد أشكال من الودائع البنكية المعروفة في البنوك التجارية بوجه عام تتمثل في:

1-1-1 الودائع الجارية ( تحت الطلب): وهي تلك الودائع التي تستطيع أصحابها سحبها دون سابق إنذار.<sup>3</sup>

1-1-2 ودائع للأجل: وهي تلك الودائع التي لا يستطيع أصحابها السحب منها دون سابق إنذار<sup>4</sup>، وعلى هذا فإن حساب الوديعة للأجل يمثل مبلغاً من النقود يوافق العميل على تركه بالبنك لفترة محددة وهو عقد يوقع بين البنك والعميل ويخضع لكل أركان التراضي بين الأطراف الذين يتمتعون بأهلية التعاقدية الكاملة، ويدفع البنك لأصحاب الودائع الزمنية عمولة على الرصيد للفترة المحددة ويتم الإتفاق على سعر العمولة أيضاً مقدماً.

1-1-3 ودائع بإخطار: هذا النوع من الودائع يتم فيه الإتفاق بين المودع والبنك عند فتح الحساب على مدى مدة بقائها لديه، ولا يجوز سحبها فور إنتهاء المدة إلا بعد إخطار البنك بنية السحب التاريخ المحدد لسحبها لمدة معينة.<sup>5</sup>

1-1-4 ودائع التوفير: ويحقق للمودع أن يسحب من رصيده في أي وقت متى يشاء وهي شبيهة في ذلك بالودائع الجارية وتختلف عنها في:<sup>6</sup>

- أن السحب فيها يتم من قبل العميل شخصياً أو من يوكله؛

- لا تستعمل الشيكات في من هذه الودائع؛

- تدفع المصارف لصاحب هذه الحسابات فوائد تحسب شهرياً وتضاف إلى الرصيد في نهاية كل ستة أشهر أو سنة؛

- كما أنها تمتاز بنوع من الإستقرار على إعتبار أن عمليات السحب منها تكون محدودة مقارنة بحساب الودائع الجارية.

<sup>1</sup> محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية، ط2، دار المسيرة، الأردن، 2008، ص: 39.

<sup>2</sup> أنيس بكري، وليد صافي، النقود والبنوك، دار المستقبل للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص: 117.

<sup>3</sup> عز الدين شرون، اقتصاديات النقود وأسواق رأس مال، الناشر ألفا للوثائق، الأردن، 2020، ص: 72.

<sup>4</sup> عصام عمر أحمد مندور، مرجع سيق ذكره، ص: 50.

<sup>5</sup> إيمان العاني، البنوك التجارية وتحديات التجارة الإلكترونية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2007، ص: 05.

<sup>6</sup> عبد الرزاق بن حبيب، خالد خالدي، مرجع سيق ذكره، ص: 34.

### 1-2 منح القروض والسلفيات

تعتبر هذه الوظيفة من أهم وأقدم ممارسات البنوك التجارية، وقد تمنح القروض في شكل نقود ورقية أو نقود مصرفية كالتعهدات والضمانات إلى الأفراد ورجال الأعمال لفترات زمنية مختلفة، وعادة تكون في الأجل القصير، وتختلف أشكال القروض والسلف، منها ما يعتبر قرضاً بشكل مباشر مثل القروض قصيرة الأجل أو بشكل غير مباشر مثل خصم الكمبيالات.<sup>1</sup>

### 1-3 خلق النقود

إن البنوك حالياً تقوم بعملية منح القروض من ودائع ليس لها وجود فعلي، أي أنها تقوم بخلق هذه الودائع حيث تعتبر أهم الوظائف التي تؤديها المصارف التجارية لما لها من تأثير على الإقتصاد القومي، وما يترتب عليها من زيادة في كمية النقود المتداولة في المجتمع الإقتصادي.<sup>2</sup>

### 2- الوظائف الحديثة

لقد تغيرت نظرة المصارف إلى العمل المصرفي من مجرد تأديتها للخدمات التقليدية إلى القيام بوظائف حديثة تتلائم مع أهدافها المتنوعة، هذه الوظائف تكتسي طابعاً من التجديد والإستحداث الناشئ عن إقتحامها مجالات جديدة ترى فيها بقاءها ونموها إضافة إلى حصولها على أرباح ومن بين هاته الوظائف ما يلي:<sup>3</sup>

**1-2 التمويل عمليات التجارة الخارجية:** تلعب المصارف التجارية دوراً رئيسياً في عملية تسوية المدفوعات الخارجية بين المستوردين والمصدرين من خلال فتح الإعتمادات المستندية أو التحويلات العادية .

**2-2 تحصيل الشيكات:** تعمل المصارف على تحصيل الشيكات الواردة إليها من عملائها، عن طريق عملية تحويل الداخلي أو الخارجي من خلال غرفة المقاصة.

**2-3 تحصيل الأوراق التجارية وخصمها:** الأوراق التجارية هي أدوات الإئتمان قصير الأجل من أهمها الكمبيالة، السند الأدنى، أدوات الخزينة، ويقوم المصرف التجاري بتحصيل مستحقات عملائه من الأوراق التجارية من مصادرها المختلفة، كما يدفع ديونهم إلى مستحقيها سواء داخل البلد أو خارجه.

**2-4 إدارة محافظ الإستثمار:** تعمل المصارف التجارية على شراء وبيع الأوراق المالية لحسابها ولحساب عملائها، وكذلك متابعة الأسهم والسندات من خلال تطرد الأسعار.. إلخ.

**2-5 تقديم الإستشارات ودراسات الجدوى الإقتصادية لحساب الغير:** أصبحت المصارف تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها للإنشاء مشاريعهم وتتم على أساس هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل وكذا طريقة السداد وتواريخها.

<sup>1</sup> كمال حسين، عبد الكريم بغداس، البنوك التجارية ودورها في تمويل قطاع التجارة الخارجية، ورقة بحثية مقدمة ضمن الملتقى الوطني الأول: حول البنوك التجارية والتنمية الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 08/07 ديسمبر، ص: 172.

<sup>2</sup> أنس بكري، مرجع سبق ذكره، ص: 102.

<sup>3</sup> إيمان العاني، مرجع سبق ذكره، ص: 6-8.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

2-6 التعامل بالعملات الأجنبية: تتم عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية عاجلاً أم آجلاً وذلك بأسعار المحددة من قبل المصرف المركزي أو حسب التنظيم الساري المعمول به في مجال سوق الصرف.

2-7 إصدار البطاقات الائتمانية: من أشهر الخدمات المصرفية الحديثة التي تقدمها المصارف خاصة في دول المتقدمة، ويتيح تقديم هذه الخدمة للمستفيدين منها.

2-8 القيام بعمليات التوريق: تتمثل عمليات التوريق في تحويل الديون أو الأموال المالية غير السائلة مثل القروض المصرفية إلى مساهمات في شكل أوراق مالية قابلة للتداول في أسواق رأس المال، وذلك ببيع الدين إلى هيئات مختصة في إصدار الأوراق المالية، ويلجأ المصرف إلى اعتماد هذه العملية إلى حاجته الماسة إلى السيولة النقدية للتوسع في نشاطه التمويلي أو سداد بعض التزاماته المالية.

### الفرع الثالث: أنواع وخصائص البنوك التجارية

في هذا الفرع سنتطرق لأنواع وخصائص البنوك التجارية كالآتي:

#### أولاً: أنواع البنوك التجارية

الجهاز المصرفي للعديد من الدول يتكون من عدة أنواع من البنوك، وفي ما يلي عرض موجز لمختلف هذه الأنواع.

1- البنك المركزي: هو مؤسسة نقدية حكومية تهيمن على النظام النقدي والمصرفي في البلاد، ويقع على عاتقها مسؤولية إصدار العملة، ومراقبة الجهاز المصرفي، وتوجيه الائتمان لزيادة النمو الاقتصادي والمحافظة على الاستقرار النقدي، عن طريق توفير الكميات النقدية المناسبة داخل الاقتصاد وربطها بحاجة النشاط الاقتصادي.<sup>1</sup>

2- البنوك الإستثمارية: وهي مؤسسات مالية وسيطية تقوم بتجميع الأموال من مساهمين، أو من خلال طرح السندات في السوق المالية ووضعها تحت تصرف المستثمرين بمنحهم التمويل طويل الأجل في عادة.

3- بنوك التجار: وهي البنوك التي تقدم خدمات عديدة مثل قبول الكمبيالات وإصدار الأوراق المالية وإدارة محافظ الأوراق المالية، وتقديم الإستشارات للمشروعات، والمصارف المختلفة في المجال النقدي والاقتصادي والإندماج.

4- البنوك التجارية: وهي من أقدم أنواع البنوك من حيث النشأة وأكثرها عدداً وأكبرها أهمية، يرجع إستخدام صفة التجارية لوصف هذه البنوك إلى المعاصرة

5- البنوك المتخصصة: وهي البنوك متخصصة في منح الائتمان لنوع محدد النشاط، بحيث يقتصر عملها على هذا النشاط دون غيره، مثل البنوك العقارية، والزراعية، والصناعية.... إلخ.

6- البنوك الإلكترونية: وهي بنوك تعمل بالكامل من خلال الأنترنت، حيث تتم المعاملات والعلاقات فيها من خلال الوسائل الإلكترونية وليست اللقاء المباشر، وتعرف هذه البنوك بإسم البنوك الافتراضية.

<sup>1</sup> عريقات حربي، سعيد عقل، إدارة البنوك الإسلامية، دار وائل، الأردن، 2008، ص: 133.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

7- البنوك الشاملة: وهي البنوك التي لم تعد تتقيد بتعامل مع نشاط معين أو في منطقة أو في إقليم معين وأصبحت تحصل على الأموال من مصادر متعددة وتوجهها إلى مختلف الأنشطة، وأهم ما يميز هذه البنوك شمولية أعمال وتنوعها، ومرونة الكبيرة في تقديم الخدمات المصرفية والجديدة والإبتكار.

8- البنوك الإسلامية: هي تلك البنوك التي تمارس العمليات المصرفية، في حدود أحكام الشرعية الإسلامية.<sup>1</sup>

### ثانيا: خصائص البنوك التجارية

تتمثل خصائص البنوك التجارية فيما يلي:<sup>2</sup>

- 1- البنوك التجارية بصفتها الحجر الأساس للنظام المصرفي في الدور الهام الذي تلعبه في التأثير على العرض الكلي للنقود، فهي لا تقبل ودائع الأفراد فقط ولكن تقوم بخلقها أيضا.
- 2- يمثل البنك المركزي التطبيق الصحيح والدقيق بمبدأ " وحدة البنك "، أي بنك مركزي واحد لكل دولة، فالبنوك التجارية تتعدد وتتنوع بقدر إتساع السوق النقدي والنشاط الإقتصادي.
- 3- تتماثل وحدات النقد القانونية من حيث مصدرها " البنك المركزي "، وتتعدد من المصدر بالنسبة للنقود الكتابية،
- 4- البنوك التجارية هي مؤسسات رأسمالية، هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح وبأقل تكلفة، وذلك من خلال تقديمها خدمات مصرفية وخلقها لنقود الودائع، وهي بذلك تؤثر في السياسة الإقتصادية للدولة.
- 5- هي مؤسسات مالية تتعامل بالأموال أخذا وعطاءا، أي تأخذ الأموال من عند الجمهور في شكل ودائع وتقوم بمنحها في شكل قروض.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> محمود حسين الوادي، وأخرون، النقود والمصارف، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص: 107-109.

<sup>2</sup> ريس حدة، دور البنك المركزي في إعادة تحديد السيولة في البنوك الإسلامية، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2009، ص: 22-24.

<sup>3</sup> حسين محمد سمحان وإسماعيل يونس يامن، إقتصاديات النقود والمصارف، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص: 106.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

### الفرع الرابع: موارد والإستخدامات للبنوك التجارية

للقوف على آلية التمويل الإسلامي المعتمدة من قبل البنوك التجارية لابد من تشخيص هيكل موارد وإستخداماته على النحو التالي:

#### أولاً: موارد البنوك التجارية

ويتمثل هذا الجانب في المصادر المختلفة للموارد البنك التي تعد إلتزامات تجاه الغير، وتشمل على ما يلي:

#### 1-الموارد الذاتية (الداخلية)

1-1 رأس المال: ويتكون من المبالغ التي دفعها المؤسسون، أو أصحاب البنك التجاري لتكوين رأس المال الإسمي للبنك، وهو لا يشكل إلا نسبة ضئيلة من إجمال الخصوم، وأنه بمثابة حساب مدين للمؤسس.<sup>1</sup>  
1-2 الإحتياطات: وهو ذلك الجزء المقطوع من الأرباح التي تراكمت لدى البنك التجاري خلال سنوات عمله وهو على نوعين:<sup>2</sup>

- إحتياطي قانوني: حيث يلزم البنك قانونياً بتكوينه أي يجب على إدارة البنك أن تحتفظ بجزء من الأرباح كإحتياطي وذلك لدعم مركزه المالي.
- إحتياطي خاص: ويحدده مجلس إدارة البنك وهو نسبة من الأرباح السنوية ويحتفظ به لتدعيم المركز المالي أو لمواجهة خسارة غير متوقعة.

#### 2-الموارد غير الذاتية:

1-2 الودائع: ويمثل هذا القسم من الحسابات أكبر مبلغ من خصوم البنك، ويتكون من المبالغ يودعها العملاء في الحسابات الجارية وحسابات الودائع التي يحصل عليها البنك على فوائد وحسابات التوفير.<sup>3</sup>  
2-2 شيكات وحوالات تحت التحصيل: وهي عبارة عن إلتزامات أو ذمم على البنك يكون البنك ملزماً بتسديدها عند تاريخ إستحقاقها.<sup>4</sup>  
2-3 ويمثل إلتزامات التجاري للبنوك أخرى محلية كانت أو أجنبية، حيث تنشأ هذه الإلتزامات عند نقص السيولة.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> ضياء مجيد، إقتصاديات النقود والبنوك، مؤسسة شباب الجامعة، الجزائر، 2010، ص: 275.

<sup>2</sup> رامي أكرم مريق، دراسة العوامل المؤثرة على ربحية المصارف التجارية السورية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، كلية الإقتصاد، جامعة تشرين، سوريا، 2014، ص: 37.

<sup>3</sup> باسل جبر حسن أبو زعيتر، العوامل المؤثرة على ربحية المصارف التجارية العاملة في فلسطين، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في المحاسبة والتمويل- مذكرة منشورة-، الجامعة الإسلامية، غزة، 2007، ص: 25.

<sup>4</sup> ضياء مجيد الموسى، أسس علم الإقتصاد، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2014، ص: 53.

<sup>5</sup> ضياء مجيد، مرجع سبق ذكره، ص: 277.

### ثانياً: استخدامات البنوك التجارية

ويقصد بها كافة حقوق البنك لدى الغير، ويعبر عن الجانب الذائب في ميزانية وتبين الاستخدامات المختلفة للأموال البنك وهي كما يلي:<sup>1</sup>

**1- الأرصدة النقدية الحاضرة:** وتمثلها النقود الحاضرة التي يحتفظ بها البنك في خزائنه، والتي تتحدد أساساً شكل الأوراق النقدية والقانونية المساعدة وما يكون من حيازته من عملاً أجنبيته.

**2- الحوالات المخصومة:** وتعني كل ورقة قابلة للخصم لدى البنك التجاري وهي نوعان:

• **أذونات الخزينة:** وهي عبارة عن سندات حكومية تقدم إلى البنك التجاري مقابل حصول الحكومة على قرض من البنك التجاري.

• **الأوراق التجارية:** وتشمل الكمبيالة والسند الأدنى تقبل البنوك التجارية وخصمها للعملاء وغالباً ما تكون هاته الأوراق مستحقة داخل الدولة، ولكن قد تكون مسحقة الدفع في الخارج في بعض الأحيان.

**3- محفظة الأوراق المالية:** وتتضمن إستثمارات البنك التجاري لممتلكات البنك من أوراق سواء كانت الأوراق المالية خاصة، وهي الأسهم التي تصدرها المشروعات الخاصة والأوراق المالية العامة.

**4- القروض والسلفيات:** تستخدم البنوك التجارية جزء لا يستهان به من الودائع في عمليات الإقراض والسلفيات قصيرة الأجل بصفة أساسية والمتوسطة وطويلة الأجل ولكن في الحدود التي لا تؤثر على سيولة البنك، وفي الجدول الأتي تبين العناصر الأساسية المكونة لميزانية البنك التجاري.

<sup>1</sup> ضياء مجيد الموسى، مرجع سبق ذكره، ص: 55، 56.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

الجدول رقم (01): موارد وإستخدامات البنك التجاري

الأصول (الإستخدامات)	الخصوم (الموارد)
<p><b>1- الأرصدة النقدية الحاضرة</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- نقود حاضرة في خزينة الدولة</li> <li>- أرصدة نقدية مودعة لدى البنك المركزي</li> <li>- شيكات وحوالات وأوراق مالية تحت التحصيل</li> </ul> <p><b>2- حوالات مخصومة</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- أدونات الخزينة</li> <li>- أوراق تجارية</li> </ul> <p><b>3- محفظة الأوراق مالية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- أوراق مالية خاصة (أسهم و سندات خاصة)</li> <li>- أوراق مالية عامة (سندات حكومية)</li> </ul> <p><b>4- قروض وسلفيات</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- قصيرة الأجل</li> <li>- متوسطة الأجل</li> <li>- طويلة الأجل</li> </ul>	<p><b>1- الموارد الذاتية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- رأس المال</li> <li>- الإحتياطات</li> <li>• إحتياطي قانوني</li> <li>• إحتياطي خاص</li> </ul> <p><b>2- الموارد غير الذاتية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- شيكات وحوالات وإعتمادات دورية مستحقة الدفع</li> <li>- مستحق للبنوك</li> <li>- الودائع</li> <li>• الجارية</li> <li>• للأجل</li> <li>• للإخطار</li> <li>• التوفير</li> </ul>
مجموع الأصول	مجموع الخصوم

المصدر: ضياء مجيد، إقتصاديات النقود والبنوك، مؤسسة شباب الجامعة، الجزائر، 2010، ص: 275.

### المطلب الثاني: صيغ التمويل الإسلامي

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

والتمويل الإسلامي كما عرفه منذر قحف بأنه تقديم ثروة عينية أو نقدية بقصد الإسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تتيحه الشريعة الإسلامية.<sup>1</sup>

### الفرع الأول: صيغ التمويل وفق قاعدة المشاركة

المضاربة والمشاركة هي إحدى صيغ التمويل في البنوك الإسلامية، ذلك أنها وسيلة لتوظيف وإستثمار الأموال بصورة تلائم مغيرات وواقع العصر.

<sup>1</sup> منذر قحف، مفهوم التمويل في الإقتصاد الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 1999، ص: 12.

### أولاً: المضاربة

لغة: من الضرب أي السير على الأرض والسفر بغرض التجارة وإبتغاء الرزق.<sup>1</sup>  
والمضاربة في الإصطلاح: عقد على شركة في الربح بمال من أحد الجانبين وعمل من الآخر.<sup>2</sup>  
وتعرف أيضاً: على أنها عقد بين الطرفين يقدم بموجبه أحدهما المال للطرف الآخر ليعمل فيه بهدف الربح، على أن يتم توزيع الربح بينهما، أما الخسارة فيتحملها صاحب المال وحده،<sup>3</sup> وإتفق أئمة المذاهب على جواز المضاربة من القرآن والسنة فجاء قول الله تعالى: " وآخرون يضرّبون في الأرض يبتغون من فضل الله ".<sup>4</sup> - المزمّل 20-

### ثانياً: المشاركة

هو عقد بين طرفين أو أكثر يقدم كل منهما حصة مالية لتمويل عملية صفقة أو مشروع معين إما مشاركة في رأس مال أو عمل وتوزيع الأرباح والخسائر بينهم حسب الإتفاق.  
كما تقسم المشاركة حسب مدة العقد إلى مشاركة قصيرة الأجل ومشاركة متناقصة ومتناهية بالتملك، وتقسم حسب قيمة التمويل إلى مشاركة ثابتة ومشاركة متتالية.<sup>5</sup>

### الفرع الثاني: صيغ التمويل بصيغ البيوع

يندرج ضمنها كل من:

### أولاً: البيع بالتقسيط

يعني هذا البيع من البيوع تسليم السلعة في المال مقابل تسديد الثمن آجلاً إلى وقت معلوم سواء كان التسديد كاملاً أو جزء منه، عادة ما يتم سداد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات أقساط ولذلك يسمى هذا النوع من البيع.<sup>6</sup>

<sup>1</sup> قتيبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص: 111.

<sup>2</sup> ميلود بن مسعود، معايير التمويل والإستثمار في البنوك الإسلامية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الإقتصاد الإسلامي، كلية العلوم الإجتماعية والعلوم الإسلامية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008، ص: 38.

<sup>3</sup> موسى مبارك خالد، صيغ التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي في ظل الأزمة المالية العالمية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية والعلوم التسيير، جامعة 20 أوث 1955، سكيكدة، 2013، ص: 122.

<sup>4</sup> سورة المزمّل، الآية 20.

<sup>5</sup> فتيحة عقون، صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية ودورها في تمويل الإستثمار -دراسة حالة بنك البركة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية والعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2009، ص: 53.

<sup>6</sup> نضال يدروج عمار عريس، رأس المال الإسلامي نموذج للتوفيق بين التمويل برأس المال والتمويل التشاركي الإسلامي، مجلة إقتصاديات المال والأعمال، العدد 8، الجزائر، 2015، ص: 448.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

ويعرف أيضا على أنها عقد يتضمن إستلام سلعة أو خدمة عاجلا من قبل المشتري أي حالا، بحيث يدفع الثمن على أقساط مستحقة لفترة محددة بين المشتري والبائع وهذا ما يسمى بيعا بالتقسيط.<sup>1</sup>

### ثانيا: الإستصناع

هو عقد يتعهد بموجبه البنك بإنتاج شيء معين وفقا لمواصفات تم الإتفاق عليها ويشمل هذا التعهد كل خطوات التصنيع وكذلك سعر وتاريخ التسليم ويمكن للبنك أن يعهد ذلك العمل أو جزء منه لجهة أخرى تتخذه تحت إشرافه ومسؤوليته.<sup>2</sup>

وكذلك يعرف على أنه عقد بين الطرفين يقوم أحدهما ( الصانع ) بموجب هذا العقد بضع شيء محدد الجنس والصفات لطرف آخر (المستصنع) على أن تكون الموارد اللازمة للصنع عند الصانع وذلك مقابل ثمن معين يدفعه المستصنع للصانع إما حالا أو بالتقسيط أو بالتأجيل.<sup>3</sup>

### ثالثا: السلم

في تعريف الفقهاء هو بيع أجل بعاجل، بمعنى أنه معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن وتقديمه نقدا إلى البائع، الذي يلتزم تسليم بضاعة معينة فالمؤجل هو السلعة المباعة الموصوفة في الذمة، والعاجل هو الثمن.<sup>4</sup>

### رابعا: المرابحة للأمر بالشراء

هذه الصيغة التي هي محل الدراسة سنتطرق لها بالتفصيل في المطلب الثالث.

### الفرع الثالث: صيغ التمويل الإسلامية الأخرى

تتعدد صيغ التمويل في البنوك الإسلامية بما يتوافق مع طبيعة المشروع من جهة، ورغبات وإحتياجات المتعاملين من جهة أخرى، ويمكن تقسيمها كما يلي:

#### أولاً: المزارعة \_ المساقات \_ المغارسة

أ- المزارعة: هي شركة بين طرفين أحدهما مالك الأرض، الذي يقدمها للعامل وهو المزارع لزراعتها على أن تكون المحصول بينهما حسب الإتفاق أي أن المزارعة تبنى على عقد شراكة بأن يقدم أحد الشريكين مالا أو أحد عناصر الإنتاج و هي الأرض بينما يقدم الشريك الآخر العمل في الأرض (الجهد).<sup>5</sup>

<sup>1</sup> شوقي بورقية، التمويل في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية-دراسة مقارنة من حيث المفاهيم والإجراءات والتكلفة-، عالم الكتاب الحديث، الأردن، 2013، ص: 113.

<sup>2</sup> فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص: 333.

<sup>3</sup> محمد أمين مازون، الأدوات التمويلية في المصارف الإسلامية الحزائية-بنك البركة نموذجاً-، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 9، جوان 2018، ص: 325.

<sup>4</sup> عبد الكريم أحمد قندوز، إعادة هندسة التمويل المصرفي الإسلامي، مجلة علوم التسيير والتجارة، العدد 32، 2015، ص: 23.

<sup>5</sup> محمد العلجوني، البنوك الإسلامية " أحكامها ومبادئها المصرفية"، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2008، ص:

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

ويدل على مشروعية المزارعة: أن رسول الله ﷺ لما ظهر على خيبر أراد إخراج اليهود منها، فكانت الأرض حين ظهر عليها الله ورسوله وللمسلمين، فسئلت اليهود ﷺ ليقهرهم على أن يكفوه عليها ولهم نصف الثمر فقال ﷺ: نقركم بما على ذلك ما شئنا.<sup>1</sup>

**ب-المساقات:** هو ذلك النوع من الشركات التي يقوم على أساس بذل الجهد من العامل في رعاية الأشجار المثمرة وبعدها بالسقي وتعوذها بالسقي والرعاية على أساس يوزع الناتج من الأثمار بينهما بحصة نسبية منققة عليها.<sup>2</sup>

**ت- المغارسة:** هي عبارة عن دفع الأرض من مالكةا إلى من بزرعها أو يعمل عليها ويقومان بإقتسام الزرع بينهما.<sup>3</sup>

### ثانيا: الإيجارة والقرض الحسن

**أ- الإيجارة:** فتعرف الإيجارة بشكل عام بأنها " بيع نفع معلوم بعوض معلوم ".<sup>4</sup> فيقصد بذلك من عملية الإيجارة عمليات تشغيل الأموال خارج نظام البيع والشراء، بحيث يكون محل هذه العمليات وهو بيع منفعة دون تصرف بالعين، وهي من أهم أساليب التمويل الإسلامي، نظرا لأنها تؤدي دورا مهما تمويليا لما تتمتع به من مزايا أدى ذلك إلى إنتشارها وتوسعها ومن صورها الإيجار التمويلية أو التشغيلية، والإيجار المنتهية بالتملك.<sup>5</sup>

**ب- القرض الحسن:** هو عقد بين طرفين أحدهما المقترض والثاني المقترض، يتم بمقتضاة دفع مال مملوك من المقرض إلى المقترض على أن يقوم هذا برده أو رد مثله إلى المقترض في الزمان والمكان المنقق عليهما، وتطبق الإسلامية القرض الحسن لنوع من أنواع التكال الإجتماعي بين أفراد المجتمع الواحد.<sup>6</sup>

### المطلب الثالث: بيع المرابحة للأمر بالشراء

سنحاول في هذا المطلب أن نسلط الضوء على صيغة تمويلية إسلامية بيع المرابحة للأمر بالشراء بحيث نجدها معاملة جديدة تدخل أبواب المصارف الإسلامية والتي تبنتها بعض البنوك التجارية وقد صدر بعض الإختلاف في مشروعيتها ولنصل إلى مفهومها لابد أن نتطرق إلى تعريف بيع المرابحة وأحكامها.

<sup>1</sup> فليح حسن خلف، **مرجع سبق ذكره**، ص: 379.

<sup>2</sup> عدنان خالد البركمانى، **السياسة النقدية والمصرفية في الإسلام**، مؤسسة الرسالة، لبنان، 1988، ص: 183.

<sup>3</sup> شوقي بورقيبة، **مرجع سبق ذكره**، ص: 121.

<sup>4</sup> قتيبة عبد الرحمان العاني، **مرجع سبق ذكره**، ص: 120.

<sup>5</sup> محمود حسن صوان، **مرجع سبق ذكره**، ص: 166-169.

<sup>6</sup> سكيانة غواس، **أدوات التحليل المالي في المصرف الإسلامي - حالة المصرف الإسلامي الأردني**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة

الماجستير في علوم التسيير، كلية علوم التسيير والعلوم الإقتصادية، جامعة 20 أوث 1955، سكيادة، 2006، ص: 42.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المراجعة للأمر بالشراء

### الفرع الأول: مدخل مفاهيمي لبيع المراجعة

تعد المراجعة من أهم القنوات الإستثمارية في البنوك الإسلامية والتي عملت على تطويرها لتتلائم مع العمل المصرفي الحديث

#### أولاً: تعريف بيع المراجعة

تعددت تعاريف المراجعة ، ورغم ذلك فمن ضروري طرح أهم التعريفات التي وردت :

لغة: المراجعة مشتقة من الربح، يقول إن منظور: وأرباحته على سلعته أي أعطيته ربحاً وقد أربحه بمتاعه وأعطاه مالا مراجعة أي: الربح بينهما، وفي التنزيل الحكيم قال تعالى " فما ربحت تجارتهم وما كانوا مهتدين"<sup>1</sup>، ربحت تجارتهم أي ما ربحوا في تجارتهم، لأن التجارة لا تريح وإنما يزيح ما يوضع فيها.

اصطلاحاً: بيع بثمان الأول مع زيادة ربح أي بيع شيء بمثل ثمنه الذي تم شراؤه من البائع الأول مع زيادة ربح معلوم متفق عليه.<sup>2</sup>

- المراجعة هي: بيع السلعة بتكلفتها مضاف إليها ربح محدد بشرط أن لكل من البائع والمشتري يعرفان سعر التكلفة.<sup>3</sup>

وقد عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة منها:

**عند الحنفية:** المراجعة هي بيع بزيادة معلومة على ما ملكت به، أو بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح.<sup>4</sup>

**عند المالكية:** المراجعة بيع مشتري بثمانه مع زيادة ربح معلوم عند البائع والمشتري على ما إتفقا عليه، أو بيع السلعة بالثمان الذي إشتراه به وزيادة ربح معلوم.<sup>5</sup>

**عند الشافعية:** بيع ما إشتراه به وبزيادة.<sup>6</sup>

<sup>1</sup> سورة البقرة، الآية-16-.

<sup>2</sup> رمضان سبتي، الإستثمار والتجارة الخارجية في البنوك الإسلامية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة أخوة منتوري، قسنطينة، 2017، ص: 106.

<sup>3</sup> Monzer kahf, tariquallah khan, principales of islamic financing, islamic research and training in stitute recherche paper , geddah , N° 16 ,1992, p 28.

<sup>4</sup> هند عبد الغفار إبراهيم، الظوابط القانونية والفقهيّة لتمويل المراجعة، مجلة الشريعة والقانون، العدد 25، فيفري 2012، ص: 101.

<sup>5</sup> ضياء الدين عزات سكيك، أثر التمويل بالمراجعة للأمر بالشراء على نمو رأس المال العامل، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في محاسبة وتمويل، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، ص: 21.

<sup>6</sup> سعد عبد الله الحميد، بيع مراجعة للأمر بالشراء كما تحريه البنوك، مجلة إضاءات مالية ومصرفية، معهد الدراسات المصرفية، الكويت، العدد 3، مارس 2010، ص: 04.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المربحة للأمر بالشراء

ويعد بيع المربحة من بيوع الأمانة لأن البائع فيها هو وحده الذي يعرف الثمن الأصلي للسلعة موضوع المربحة ومن المعلوم أن البيوع في الفقه الإسلامي بيع مساواة وبيع أمانة وبيع مربحة للأمر بالشراء هو صورة جديدة من المربحة القديمة وتنقسم بيوع الأمانة إلى ثلاث أقسام هي:

**بيع الوضيعة:** تتم فيه بيع السلعة بأقل من ثمنها أصلي.

**بيع التولية:** وهو بيع السلعة يمثل ثمنها أصلي دون زيادة ونقصان.

**بيع المربحة:** والتي سبق تعريفها فهي تعني لغة الربح أي النماء أو الزيادة الحاصلة في المبيع.

وخلاصة القول في تعريف بيع المربحة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة الربح عليه، فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوماً وأن يكون الربح معلوماً أيضاً وبناء عليه يكون تعريف بيع المربحة هو: بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين.

### ثانياً: دليل مشروعيتها

يعتبر بيع المربحة جائزة شرعاً وهناك أدلة على مشروعيتها هذه المربحة حيث تستمد مشروعيتها من الكتاب والسنة والإجماع وقد جاءت النصوص في كتاب الله بأحكام عامة تدل على مشروعية البيع والمربحة بيع من بيوع،<sup>1</sup> وقد أورد القرءان الكريم قول الحلي في قوله تعالى " وأحل الله البيع وحرم الربا"<sup>2</sup>، ولأنه عقد متوفر فيه شروط البيع وأركانها، قال الله تعالى " إلا أن تكون تجارة حاضرة"<sup>3</sup>.  
أما تسميتها بمربحة فهي تسمية لا تضر طالما أن مضمون العقد صحيح وكلمة في العقد أن البائع يذكر ثمن ما إشتراه، ويضيف عليه مبلغاً أو نسبة على ثمن ما إشتراه به.

### ثالثاً: أنواع المربحة

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

أ- **المربحة العادية (البسيطة):** وهي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري، ويمتحن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الإعتماد على وعد مسبق بشرائها، وهي قليلة التطبيق في المصارف لأنها تفرض على المصرف إمتلاك السلعة قبل طلب العميل لها، ويقوم بشراء السلع وفق متطلبات السوق، ونظراً لأن هذه الصيغة

<sup>1</sup> حسام الدين موسى عفانة، **بيع مربحة للأمر بالشراء، دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، شركة بيت المال الفلسطيني، فلسطين، 1996، ص: 10.**

<sup>2</sup> سورة البقرة، الآية -275-.

<sup>3</sup> سورة البقرة، الآية -282-.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المراجعة للأمر بالشراء

لا تتلائم مع طبيعة نشاط البنك، عمل الباحثون على إيجاد صيغة أخرى تتلائم وطبيعة نشاطه والتي تتمثل في بيع المراجعة للأمر بالشراء.<sup>1</sup>

الشكل رقم (02): يمثل مراحل المراجعة البسيطة



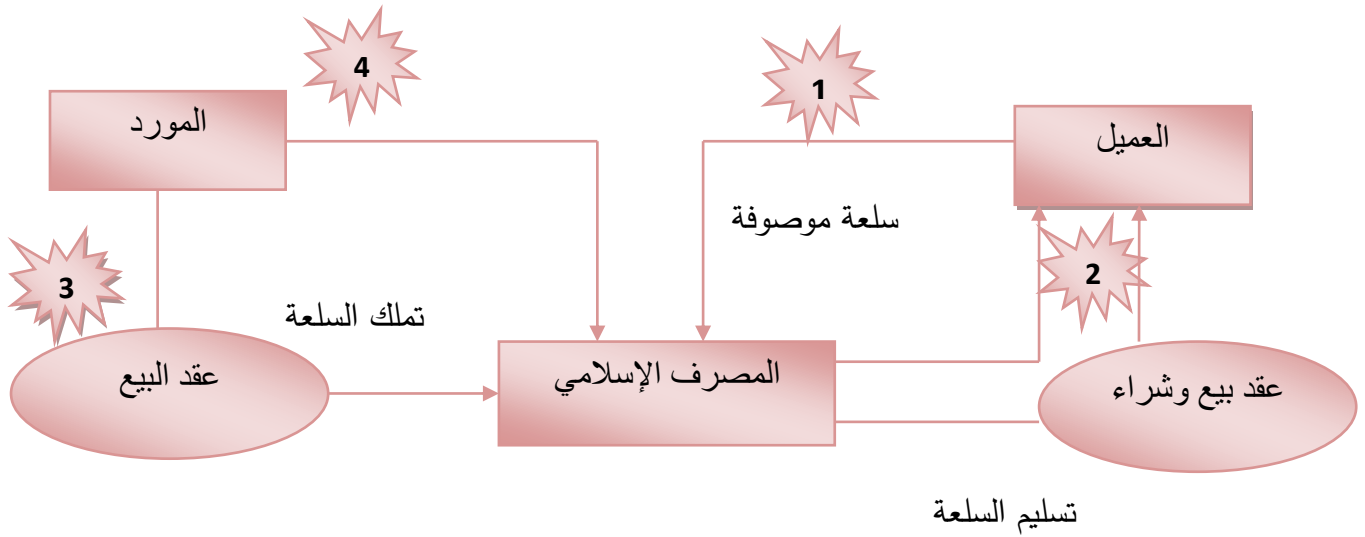
المصدر: بوجنان خالدية، السعدي عياد، المراجعة المصرفية وتطبيقاتها في المؤسسة المالية، دراسة تطبيقية لعقد المراجعة عن السارات -بنك البركة الجزائري-، ملتقى الدولي حول: التوجهات المالية الحديثة لسياسة المالية للمؤسسة، جامعة المسيلة، يوم 15/14 نوفمبر 2016، ص: 05.

ب- المراجعة المركبة (المراجعة للأمر بالشراء): وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف البائع والمشتري والبنك بإعتباره تاجرا وسيطيا بين البائع الأول والمشتري، والبنك لا يشتري السلع منا إلا بعد تحديد المشتري لرغبته ووجود وعد مسبق بالشراء، وتسمى أيضا بالمراجعة المصرفية، ويتم التعمق فيها لاحقا.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> شوقي بورقيبة، الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية-دراسة تطبيقية مقارنة-، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011، ص: 19.

<sup>2</sup> عيسى طيف الله المنصوري، نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية، دار النفائس، الأردن، 2005، ص: 335.

الشكل رقم (03): مراحل المراجعة المركبة



المصدر: بوجنان خالدية، السعدي عياد، مرجع السابق، ص: 05.

#### رابعاً: مقارنة بين المراجعة البسيطة والمراجعة المركبة

سوف نقوم بتوضيح أهم الفروق بين المراجعة البسيطة والمراجعة المركبة في الجدول التالي:

الجدول رقم (02): يمثل فروقات بين المراجعة البسيطة والمراجعة المركبة

المراجعة المركبة ( المراجعة للأمر بالشراء )	المراجعة البسيطة ( العادية )	
مستحدثة ظهرت بظهور المصارف الإسلامية	قديمة معروفة لدى الفقهاء القدامى	الزمن/العقد
ثلاثة أطراف ( البائع والمشتري والمصرف )	طرفان ( البائع والمشتري )	الأطراف
المصرف لا يكتفي السلعة، ولكن يشتريها بناء على رغبة العميل	التاجر يشتري السلعة، ويكتفيها دون أن يعلم متى يبيعها	وجود سلعة
تتضمن وعد بالشراء لأن المبيع ليس في ملك المصرف بل يشتريه بناء على رغبة العميل	لا تتضمن وعدا بالشراء لأن المبيع في حوزة البائع وملكه	الوعد
المتاجرة / التمويل	المتاجرة	الهدف
مؤجلا/ مقسط	حالا (وقد يكون مؤجلا)	قبض
الغالب أن يكون ربحه مقابل التأجيل	ربح تاجر يكون مقابل الجهد والمخاطرة	الربح
ناجحة عن الفترة بين امتلاك السلعة وفترة السداد	ناجحة عن مخاطر الإقتناء	المخاطرة

المصدر: محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية (أحكامها - مبادئها - تطبيقاتها المصرفية)، ط 2، دار المسيرة للنشر والتوزيع

والطباعة، الأردن، 2010، ص: 248.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المراجعة للأمر بالشراء

### الفرع الثاني: تعريف بيع المراجعة للأمر بالشراء وصورها

يحتل التمويل بالمراجعة للأمر بالشراء مكانة متميزة بين صيغ التمويل المستعملة من قبل البنك البركة الجزائري حيث قام بإعتادها كأسلوب للتمويل منذ بداية نشاطه واستمر في استعماله إلى اليوم، وهذا ما سوف نتطرق إليه.

#### أولاً: نشأة مصطلح بيع المراجعة للأمر بالشراء

يعتبر الدكتور سامي حسن محمود أول من طرح صيغة المراجعة للأمر بالشراء للتطبيق على نطاق المعاملات المصرفية، في رسالته (الدكتوراه) بعنوان " تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية " المقدمة إلى جامعة القاهرة كلية الحقوق وقد نشرت رسالته في 1976/06/30، وقد وجدت هذه الصيغة طريقها وانتشار تطبيقها في البنوك الإسلامية عقب قانون البنك الإسلامي الأردني في عام 1978، الذي إحتضن هذه الصيغة. وقد عقد مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في دبي عام 1979 تحت عنوان (بيع المراجعة)، وقد نشأة فكرة المراجعة للأمر بالشراء لتحقيق غرضين:

- **نشدان الخبرة:** كأن أن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر أن يشتري سلعة ويعدده بشرائها منه وتربحها فيها، معتمدا في كل ذلك على خبرة المطلوب منه، وللناس حاجة إلى ذلك لأن فيهم من لا يعرف قيمة الأشياء فيستعين بمن يعرفها، ويطيب قلبه بما إشتهر وزيادة.
- **طلب التمويل:** يطلب منه شراء السلعة ويعدده بشرائها وتربحها فيها بإعتبار أن المأمور سيبيعها له بثمن مؤجل كله أو بعضه، ويمكن أن يجتمع الغرضين في حالة واحدة، والأجل ليس شرطا في بيع المراجعة للأمر بالشراء ولكنه الغالب في التعامل.<sup>1</sup>

#### ثانياً: تعريف بيع المراجعة للأمر بالشراء

عرف بيع المراجعة للأمر بالشراء أبرز فقهاء العصر بعدة تعريفات منها:

- **عرفها د. سامي محمود بقوله:** أن يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسما حسب إمكاناته.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> حلموس الأمين، كزيز نسرين، بيع المراجعة للأمر بالشراء: دراسة في (المفهوم، الإجراءات، الضوابط الشرعية)، مجلة الامتياز

لبحوث الاقتصاد والإدارة، المجلد 1، العدد 1، الجلفة، الجزائر، جوان 2017، ص: 103.

<sup>2</sup> عبد الرحمان الحامد بن الحامد بن علي، تحربة البنوك التجارية السعودية في بيع المراجعة للأمر بالشراء، دراسة تحليلية تقييمية،

رسالة لنيل شهادة الماجستير في الإقتصاد الإسلامي، السعودية، 2002، ص: 101.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المراجعة للأمر بالشراء

- أما هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية فقد عرفت المراجعة للأمر بالشراء على أنها: بيع المؤسسة إلى عميلها (الأمر بالشراء) سلعة بزيادة محددة على ثمنها أو تكلفتها بعد تحديد تلك الزيادة (ربح المراجعة) في الوعد وتسمى المراجعة المصرفية لتمييزها عن المراجعة العادية.<sup>1</sup>
- كما تعرف المراجعة للأمر بالشراء بأنها: بيع السلعة بالموصفات التي حددها الأمر بالشراء بمثل الثمن الأول الذي اشتراها المصرف الإسلامي مع زيادة ربح معلوم متفق عليه وعلى أساس الوعد الملزم بالشراء.<sup>2</sup>
- كما يعرف أيضا : هو توسط البنك لشراء سلعة معينة بناء على طلب عميله ثم يبيعه له بالأجل بثمن يساوي التكلفة الكلية لشراء زائد ربح معلوم متفق عليه.<sup>3</sup>
- وما يلاحظ من تعريفات أن العميل يطلب من المصرف شراء سلعة ليست بحوزة المصرف فيعده بشرائها ويعد العميل المصرف بشراء السلعة منه بعد تملكه ويتم البيع بينهما أي الثمن والربح محددان، ويكون الثمن إما مؤجل أو مقسطا.
- ومن خلال التعريفات أيضا نلاحظ هذه المعاملة ثلاثية الأطراف بخلاف المراجعة البسيطة وإتفقت جميع التعريفات على:
- طلب العميل من البنك شراء سلعة موصوفة؛
- قبول من المصرف لشراء السلعة الموصوفة؛
- وعد من العميل بشراء السلعة بعد تملك المصرف لها؛
- وعد من المصرف ببيع السلعة للعميل وقد يكون الوعد لازما أو غير لازم؛
- شراء المصرف للسلعة الموصوفة نقدا؛
- بيع المصرف السلعة الموصوفة للعميل بأجل مع زيادة ربح متفق عليه بين المصرف والعميل.

<sup>1</sup> عامر يوسف العتوم، عبد الحق العيفة، تقسيم الشرعي لصيغة المراجعة للأمر بالشراء كما يحريها بنك البركة الجزائري، المجلة الجزائرية للدراسات المالية والمصرفية، جامعة سطيف 01، العدد 03، 2017، ص: 83.

<sup>2</sup> فؤاد بن حدو، النظرة الفقهية والنظرة الاقتصادية لصنع التمويل ببيع المراجعة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية، مجلة القيمة المضافة لإقتصاديات الأعمال، المجلد 01، العدد 02، المركز الجامعي أحمد زبانة، غيليزان، 2020، ص: 21.

<sup>3</sup> سعد عبد الله الحميد، مرجع سبق ذكره، ص: 04.

ثالثاً: صور بيع المراجعة للأمر بالشراء

تقوم المراجعة التي تجريها المصارف الإسلامية على الصور الآتية:<sup>1</sup>

1- **المواعدة الملزمة بالإتفاق بين الطرفين:** مع ذكر مقدار الربح، كأن يتقدم العميل إلى المصرف، طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها، ويلتزم بشراء السلعة من المصرف بعد شراء المصرف لها، فيوافق المصرف على طلبه، ويلتزم المصرف ببيع السلعة للعميل بثمان إتفاقا عليه مقدارا، وأجلا، وربحا.

2- **المواعدة غير الملزمة للطرفين:** والربح غير محدد أو منصوص عليه، وهنا لا يحصل تعاقد سابق بين العميل والمصرف على إتمام عملية الشراء، بل يحصل مجرد وعد من العميل بالشراء، ومن المصرف بالبيع، وهذا الوعد غير ملزم لأي من الطرفين، بل هو مجرد رغبة لكل من العميل والمصرف، فقد لا يلتزم المصرف ببيع السلعة المطلوبة للعميل، كما أن هذا الأخير غير ملزم أيضا بشراءها بناء على طلبه.

3- **بيع المراجعة على أساس الإلزام بالوعد لأحد الطرفين:** فقد يكون المصرف ملزما بالوفاء بوعد اتجاه العميل، وفي هذه الحالة لا يحق للمصرف أن يبيع السلعة التي اشتراها بناء على أمر الشراء من العميل إلا لذلك العميل فقط، أما العميل فهو مخير في إتمام عقد المراجعة مع المصرف أو العدول عنه، أما إذا كان العميل هو الملزم بالوعد فليس له أن يرفض شراء السلعة التي قام المصرف بشراءها بناء على طلبه.

### الفرع الثالث: مشروعية بيع المراجعة للأمر بالشراء

لا خلاف بين الفقهاء في جواز المراجعة العادية (البسيطة) السابقة الذكر فيما إذا تم تحديد الأسعار بدقة وكذا كان الربح واضح ومتفق عليه بين الطرفين العقد،<sup>2</sup> لقوله تعالى {وأحل الله البيع وحرم الربا}.<sup>3</sup> في حين اختلفت أحكام الفقهاء في مشروعية عقد المراجعة المركبة أو ما يطلق عليها بالمراجعة للأمر بالشراء، فمنهم من يقوم بجوازها ومنهم من يقوم بتحريمها.

والقائلون بتحريم بيع المراجعة للأمر بالشراء فقد تباينت آرائهم في حكم هذا العقد، فذهب البعض بعدم جوازه مدام أنه يتضمن إلزما للأحد الأطراف لقوله ﷺ " البيعان بالخيار ما لم يتفرقا " وكيف يكون للمصرف والعميل حق الخيار ماداما إلتزاما بالبيع مسبقا. وإعتبروا أن هذا العقد باطلا وأنا هذه المعاملة تدخل ضمن بيوع العينة المنهى عنها والتي يقصد بها التحيل الوصول إلى الربا، وهناك من عارض هذه المعاملة لأنها تدخل في بيعتين في بيعة أو

<sup>1</sup> هناء محمد الحنيطي، ساري سليمان ملاحيم، أثر سعر المراجعة على الأداء المالي في المصارف الإسلامية العاملة في الأردن (2000-2013)، المجلة الأردنية في إدارة أعمال، المجلد 12، العدد 4، 2016، ص: 468.

<sup>2</sup> حسين بالعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية وكلاسيكية- دراسة مقارنة-، مؤسسة ثقافة الجامعية، إسكندرية، 2009، ص: 41

<sup>3</sup> سورة البقرة، الآية -197-

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

صفتين في صفقة في حالة عدم الإلزام بالوعد في المرابحة المصرفية<sup>1</sup>. أما في حالة الإلزام لا تدخل تحت هذا المنهى، أو بيع ما ليس عند البائع، وهو ما يسمى أيضا ببيع المعدوم، والمصرف الإسلامي يبيع في بعض الأحيان للأمر ما لا يملكه من السلع التي يطلب منه شراءها من الداخل والخارج وهذه معاملة باطلة ولا تجوز شرعا<sup>2</sup>. وقد ناقش العلماء المعاصرون هذه المعاملة في عدد من المؤتمرات والندوات العلمية وخرجوا بتوصيات وأصدروا فتاوي منها:

- جاء في مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت في مارس 1983:<sup>3</sup>

يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها، ثم يبيعه لمن أمر بشراءها بالربح المذكور في الموعد السابق وهو أمر جائز شرعا، طالما كانت تقع على المصرف ومسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعه الرد فيما يستوجب الرد ببيع خفي. وأما بالنسبة للوعد ذكرته ملزما للأمر والمصرف أو كليهما، فإن الأخذ بالإلزام الوعد بالشراء لأنها الأسلم لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وهو أمر مقبول شرعا وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل وإن الأخذ بالإلزامية أمر مقبول، ولهذا يتبين أن بيع المرابحة للأمر بالشراء جائز شرعا رغم كل ما قيل عنها لأنها تأخذ مشروعيتها من مشروعية البيع.

### الفرع الرابع: أنواع وشروط بيع المرابحة للأمر بالشراء

يشترط الفقه الحديث لبيع المرابحة للأمر بالشراء ضوابط يرى أنها ضرورية لجوازها، كما ينقسم هذا النوع من المرابحة إلى الأنواع كالتالي:

### أولاً: أنواع بيع المرابحة للأمر بالشراء

<sup>1</sup> أحمد صبحي العيادي، أدوات الاستثمار الإسلامية - البيوع والقروض والخدمات المصرفية، دار الفكر، عمان، 2010، ص: 66-69.

<sup>2</sup> محمد حسن صوان، مرجع سبق ذكره، ص: 159.

<sup>3</sup> محمد قاسم عبد المجيد، بيع المرابحة للأمر بالشراء بين النظرية والتطبيق - دراسة حالة على المصرف التجاري الوطني، مجلة الجامعة أصميرية، العدد 2، ديسمبر 2018، ص: 142.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المراجعة للأمر بالشراء

وتتمثل في ما يلي:<sup>1</sup>

- أ- **المراجعة الداخلية:** وهي التي تتم ضمن نطاق البلد الواحد وتتم وفق الخطوات التالية:
  - يحدد المشتري السلعة التي يريدتها والمواصفات التي يتصف بها ويطلب من البائع أن يحدد ثمنها.
  - يرسل البائع إلى المصرف فاتورة عرض الأسعار المحددة وبوقت محدد.
  - يعد المصرف المشتري بشراء السلعة
  - يدرس المصرف الطلب ويحدد الشروط والضمانات من كفالة وغيرها.
  - يقوم المصرف بشراء السلعة إلى البائع ويدفع الثمن إليه نقداً، ويرسل موظفاً باستلام السلعة وبذلك تكون السلعة في حوزة المصرف.
  - يوقع المشتري عقد بيع المراجعة مع المصرف على شراء السلعة ودفع ثمنها بحسب الإتفاق، ويستلم السلعة.
- ب- **المراجعة الخارجية:** تستخدم في عمليات الإستيراد وشراء السلع من خارج البلاد بناء على إتمادات مستندية، وتتم وفق الخطوات التالية:<sup>2</sup>

- يحرر المصرف مع عميله طالب البضاعة عقد وعد بالشراء ويدفع العميل نسبة من القيمة مقدماً.
- بعد وصول الأوراق الممثلة للبضاعة، وأحياناً بعد وصول البضاعة ذاتها يحرر المصرف مع عميله عقد البيع، حيث يضيف إلى جانب تكلفة البضاعة هامش الربح المتفق عليه، كما يحدد طريقة الدفع مرة واحدة أو على أقساط.

### ثانياً: شروط بيع المراجعة للأمر بالشراء

- يشترط الفقه الحديث لبيع المراجعة للأمر بالشراء ضوابط يرى أنها ضرورية لجوازها، ويمكن حصرها فيما يلي:<sup>3</sup>
- أن يكون عقد ملكية السلعة للبنك صحيحاً، خالياً من العيوب وذلك قبل عملية البيع للأمر بالشراء.
  - أن يكون الثمن الأول للسلعة (الذي قام البنك الإسلامي بشراء السلعة به) معلوماً للطرف الأمر بالشراء.
  - أن تكون مواصفات السلعة محددة ومعروفة.
  - أن يتحمل البنك الإسلامي الأضرار الجزئية أو الهلاك الكلي للسلعة قبل تسليمها للعميل الأمر بالشراء.

<sup>1</sup> وائل محمد عريبات، **مسوغات استحقاق المصرف الإسلامي للربح في عملية المراجعة للأمر بالشراء**، مجلة دراسات علوم الشريعة والقانون، المجلد 34، العدد 1، الأردن، 2007، ص: 42.

<sup>2</sup> محمد عثمان، مروى يحيى الشيخ، **قياس بح نشاط المراجعة في المصارف الإسلامية، دراسة تطبيقية على المصرف الشام الإسلامي**، مجلة جامعة تشرين للبحوث الدراسات العلمية، سلسلة العلوم الإقتصادية والقانونية، المجلد 33، العدد 1، يوم 2011/01/25، ص: 185.

<sup>3</sup> حلموس الأمين، كزيز نسرين، **مرجع سبق ذكره**، ص: 109.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المراجعة للأمر بالشراء

- أن يرجع المشتري على البنك الإسلامي لو ظهر له أن بالسلعة عيب خفي.
- ألا يزيد البنك الإسلامي أي مبلغ في حالة تأخير المشتري عن السداد لعذر.
- أن يكون البيع نقداً أو بالتقسيط (أي لأجل).
- أن لا يصل المشتري مع المورد ويتفق معه على البيع أو يدفع له عربون وذلك قبل تقدمه إلى البنك بطلب الشراء بالمراجعة.
- أن لا يكون الثمن في بيع المراجعة للأمر بالشراء دريعة الربا. وهناك ضوابط أخرى نذكرها:
- لقد جاء في فتاوى الشرعية من مجامع الفقه بالبركة إن الأصل في عقد المراجعة عدم توكيل البنك العميل بالقيام بالشراء وتسليم الشيك للمورد وقيامه بإستلام البضاعة لأن ذلك يفقد عملية المراجعة معناها ويجعل البنك بعيداً عن أية مخاطرة. وتقادي تحميل البضاعة ضربيتين واحدة بإسم البنك ولأخرى بإسم العميل ولا بد من إطلاع المستشار الشرعي قبل تنفيذها وبموافقة مسبقة من هيئة الرقابة الشرعية.
- التأمين على السلعة بعد إبرام العقد من مسؤولية العميل أما قبلها فإنها من مسؤولية البائع لأن بضاعة في ملكه.<sup>1</sup>
- لا يصح زيادة مقدار الدين في حالة عجز العميل الأمر بالشراء عن تسديد الأقساط، لإن الجدولة (زيادة) من الربا المحرمة شرعاً .
- لا يجوز إشتراط غرامات تأخير في عقد المراجعة إذا ثبت أن العميل مماطل إذ يتجلى في تعويض البنك عن الضرر الذي لحقه نتيجة إخلال المدين بالعقد.
- لا يجوز للبنك تحميل العميل مسؤولية أي نقص في بضاعة محل البيع أو زيادة سعرها.
- لا يصح تبعية الهلاك كلها على العميل عند إمتلاك المصرف السلعة.
- لا يجوز للبنك حجز مبلغ هامش الجدية في حالة نكول العميل عن تنفيذ وعده وينحصر حقها في إقتطاع مقدار الضرر الفعلي فقط، وهو الفرق بين تكلفة شراء السلعة وثمان بيعها لغير الأمر بالشراء ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.<sup>2</sup>

### الفرع الخامس: خطوات التنفيذية لعملية بيع المراجعة للأمر بالشراء

<sup>1</sup> عبد الستار أبو غدة، عز الدين محمد أبو الخوجة، فتاوى هيئة الرقابة الشرعية لمجموعة البركة، جدة، 2003، ص: 239.

<sup>2</sup> هند عبد الغفار إبراهيم (بتصرف)، مرجع سبق ذكره، ص: 125 - 128

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

تمر عملية المرابحة للأمر بالشراء بعدة مراحل وهي:<sup>1</sup>

- 1- يتقدم العميل بطلب إلى البنك يحدد فيه مواصفات كاملة عن السلعة التي يحتاج إليها؛
- 2- يقوم البنك بدراسة الطلب المقدم إليه من العميل، وفي حالة موافقة البنك على شراء هذه السلعة يوضح للعميل للعميل ثمن الشراء وما تكلفة السلعة من مصروفات مختلفة ثم الإتفاق على السعر النهائي متضمنا الربح، مع إبرام عقد وعد بالشراء إذا كان البنك يأخذ بالإلزام؛
- 3- يقوم البنك بشراء السلعة لنفسه ويمتلكها بعد استلامها من المورد؛
- 4- يقوم البنك بعد ذلك بإبرام عقد البيع بينه وبين العميل بعد فحصه للسلعة مع تحمل تبعة الهلاك قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي، وبمجرد إبرام العقد تنتقل ملكية السلعة للمشتري؛
- 5- يقوم البنك بتحصيل قيمة السلعة حسب العقد المتفق عليه وحتى السداد التام، وهكذا ينتهي عقد البيع وتنتهي عملية المرابحة للأمر بالشراء.

الشكل رقم (04): خطوات التنفيذية لعملية المرابحة للأمر بالشراء

تقديم العميل طلب التمويل بالمرابحة للبنك  
محدد مواصفات السلعة

<sup>1</sup> محمد محمود العلوجي، هـ

المصدر: ضياء الدين مصباح عزات سكيك، مرجع سبق ذكره، ص: 33. بتصرف

المبحث الثاني: الدراسات السابقة والقيمة المضافة

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

إن أي دراسة علمية لا يمكنها أن تتطرق من فراغ إذ لابد من الاعتماد على الدراسات السابقة سواء بالانطلاق من نتائجها أو ما وصلت إليه، أو بأخذها من زاوية جديدة لم يتم الاهتمام بدراستها من قبل أو اعتماد عليها في تدعيم البحث الذي يتم إجراءه.

المطلب الأول: عرض الدراسات السابقة العربية والوطنية

<b>عنوان البحث</b>	1-دراسة ضياء الدين مصباح غزات سكيك، (2015) أثر التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء على نمو رأس المال العامل. دراسة تطبيقية على المشاريع الصغيرة الممولة لإغاثة الإسلامية في فلسطين. مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فلسطين.
<b>مشكلة البحث</b>	تناولت الدراسة ما أثر التمويل بالمراجعة للأمر بالشراء على نمو رأس المال العامل في المشاريع الصغيرة الممولة من الإغاثة الإسلامية في فلسطين من خلال الوقوف على الدعائم الأساسية لإستمرار العمل التنموي لمؤسسات المجتمع المدني في قطاع غزة، خاصة أن البنوك لا تقوم بدور فعال في تمويل تلك المشاريع.
<b>الوسائل الإحصائية</b>	تم الحصول على البيانات الأولية عن طريق الاستبانة، حيث تم توزيعها على مجتمع الدراسة والذي بلغ (125) مشروعاً قائماً في نهاية 2014 وفقاً للمعلومات التي تم الحصول عليها من مؤسسة الإغاثة الإسلامية بقطاع غزة، أما عينة الدراسة فهي كافة أفراد المجتمع، وقد تم توزيع الإستبانات على أصحاب تلك المشاريع وإسترد منها عدد (80) إستبانة، بعد إستبعاد عدد (2) منها لعدم ملاءمتها وصلاحياتها للتحليل.
<b>أبرز الإستنتاجات</b>	أن الإغاثة الإسلامية تطبق عدد من المعايير التي تحكم حجم ونوعية التمويل الذي يهدف إلى نمو رأس المال العامل. تتبع سياسات واضحة تعمل على تشجيع المستثمرين والتي تلبى متطلبات القطاع الإقتصادي المختلفة وفقاً لصيغة المرابحة للأمر بشراء بإعتبارها بديلاً مناسباً عن صيغ التمويل التقليدية.

عنوان البحث 2- دراسة محمد قاسم عبد المجيد (2018)، بيع المرابحة للأمر بالشراء بين النظرية والتطبيق،

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

	دراسة حالة على المصرف التجاري الوطني. مجلة جامعة الأصمرية، ليبيا.
مشكلة البحث	يهدف البحث إلى معرفة هل تطابق إجراءات وبنود الدورة المستندية لعملية بيع المرابحة للأمر بالشراء المطبق في المصرف التجاري الوطني ماتم إقراره من فتاوى المجامع الفقهية بخصوص شروط صحة هذه البيع؟ هدفت هذه الدراسة إلى السهام في إنجاح التجربة المصرفية الإسلامية في ليبيا، من خلال دراسة واقع التطبيق صيغة المرابحة في المصارف التقليدية لتقييم واكتشاف إذا كان هناك انحرافات وخلل في عمليات التطبيق
الوسائل الإحصائية	استخدم أسلوب دراسة حالة وهو منهج بحثي يركز على دراسة حالة واحدة بشيء من التعمق، ومن ثم تعميم نتائجها على هذا كامل المجتمع، وقد تم أخذ حالة بيع المرابحة للأمر بالشراء تم تنفيذها من خلال نافذة الإسلامية للمصرف التجاري الوطني وتم مطابقتها مع شروط صحة المرابحة التي أقرتها المجامع الفقه الإسلامية
أبرز الإستنتاجات	وجود خلل في تنفيذ الدورة المستندية لعملية المرابحة من قبل موظفي المصرف

عنوان البحث	3- دراسة حسام الدين موسى عفانة (1996)، بيع المرابحة للأمر بالشراء، دراسة تطبيقية في ضوء شركة بيت المال الفلسطيني. فلسطين، كتاب .
مشكلة البحث	يهدف البحث إلى توضيح الجانب النظري من خلال تعريفه لبيع المرابحة للأمر بالشراء واختلاف الفقهاء حولها والجانب العملي على: شركة بيت المال الفلسطيني العربي، حيث تتبع الباحث كيفية تعامل هذه الشركة ببيع المرابحة للأمر بالشراء والخطوات المتبعة في ذلك.
أبرز الإستنتاجات	أن بيع المرابحة للأمر بالشراء الذي تتعامل به المصارف والشركات الإسلامية، ومنها بيت المال الفلسطيني بيع مشروع على الراجح من أقوال أهل العلم، ولا يعد تحايلا على الربا، أن إتباع الخطوات الصحيحة لبيع المرابحة للأمر بالشراء يبعد المتعاملين من الشبهات التي تخرج هذا البيع من دائرة الحلال إلى دائرة الحرام.

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المربحة للأمر بالشراء

<p><b>عنوان البحث</b></p>	<p>4- دراسة عبد الرحمان الحامد بن الحامد بن علي (2002)، تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المربحة للأمر بالشراء، دراسة تحليلية تقييمية، رسالة لنيل شهادة الماجستير في الإقتصاد الإسلامي، السعودية.</p>
<p><b>مشكلة البحث</b></p>	<p>يهدف البحث الى تقييم تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المربحة للأمر بالشراء وذلك بعرض المشكلات والمخالفات الشرعية ثم عرض الحلول والمقترحات بالإضافة إلى إيضاح الدوافع والآثار الإقتصادية على المصارف وعلى الممولين بالمربحة</p>
<p><b>الوسائل الإحصائية</b></p>	<p>تم الحصول على البيانات الأولية عن طريق الاستبانة، خاصة بعملاء المصارف - الممولين بالمربحة- وعرضها على عدد من أساتذة جامعة أم القرى لتحكيم، ثم وزع ما يقارب 250 نسخة وصله منها بعد جهد طويل على مختلف المصارف في الإدارات والفروع استملها بعض المصارف والبعض الآخر رفض الإجابة عليها، ولم يرجع له أكثر من خمس استبانات.</p>
<p><b>أبرز الإستنتاجات</b></p>	<p>وتكشف النتيجة أن المحافظة على عملائها وكسب عملاء آخرين بسبب إقبالهم على البنوك الإسلامية بدافع ديني مما أدى إلى وضع البنوك السعودية في موقع منافسة غير عادلة بينها وبين البنوك الإسلامية.</p>

<p><b>عنوان البحث</b></p>	<p>5- فؤاد بن حدو (2020)، النظرة الفقهية والنظرة الفقهية والإقتصادية لصيغ التمويل بيع المربحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية، مجلة القيمة المضافة لإقتصاديات الأعمال، الجزائر.</p>
<p><b>مشكلة البحث</b></p>	<p>الغرض من هذه الدراسة هو رفع اللثام والغلط على هذه الصيغة التمويلية من الجانب الفقهي حتى نتمكن من الإستفادة منها بقدر الإمكان من الجانب الإقتصادي وبالتالي دفع عجلة التنمية.</p>
<p><b>أبرز الإستنتاجات</b></p>	<p>نتائج هذه الدراسة هي أن:          - أن صيغة المربحة للأمر بالشراء كما تجريها البنوك الإسلامية تقوم على أساس التملك الفعلي للسلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح مع مسؤولية الهلاك قبل التسليم.          - أثبتت هذه الصيغة على أنها من الأكثر الصيغ التمويلية إستخداما من قبل البنوك الإسلامية نظر لإنخفاض درجة المخاطر فيها من جهة، وما تدره من عوائد كبيرة من جهة أخرى لفائدة البنك والمودعين.          - أن كل ما أثير من جدل وشبهات حول هذه الصيغة التمويلية تم الرد عليها علمي من</p>

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

قبل الفقهاء والباحثين والمختصين وبالتالي رفع الغبار والشبهة والإلتباس عنها.

<b>عنوان البحث</b>	6- الأمين حلموس، نسرين كزيز (2017)، بيع المرابحة للأمر بالشراء (مفهوم، إجراءات والضوابط الشرعية)، مجلة الإمتياز لبحوث الإقتصاد والإدارة، الجزائر.
<b>مشكلة البحث</b>	تهدف هذه الدراسة لتحليل وبيان صيغة المرابحة من حيث المفهوم والأنواع، والرد على الشبهات التي أثيرت حول إستخدام المرابحة كأداة تمويلية مشروعة من قبل المصارف، والتعرف على الإجراءات والضوابط التي تحكم إستخدام هذه الصيغة في البنوك.
<b>أبرز الإستنتاجات</b>	نتائج هذه الدراسة هي أن: - بيع المرابحة للأمر بالشراء بيع صحيح جائز شرعا، وهذا ما افتى به أغلب علماء الأمة الإسلامية في القديم والحديث، وكذا أقرته المجامع الفقه كلها، شرط أن تدخل السلعة المأمور بشرائها ملكية البنك قبل إنعقاد العقد، وأن لا يكون الثمن قبل للزيادة في حالة عجز العميل عن السداد لكي لا يكون ذلك ذريعة إلى الربا كما في بيع العينة.

### المطلب الثاني: ما يميز الدراسة الحالية عن الدراسة السابقة

بعد استعراضنا للدراسات السابقة التي تناولت موضوع الدراسة فهناك أوجه تشابه واختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة.

- فمن من حيث أوجه التشابه، فيما يخص منهج الدراسة قامو بتطبيق المنهج الوصفي التحليلي الذي اعتمدت عليه في دراستي، بالإضافة إلى دراسة حالة كما أن الدراسات السابقة تتشابه مع موضوع دراستنا من حيث المتغير المرابحة للأمر بالشراء، ومن ناحية الهدف: هناك بعض الدراسات إشتكرت معنا في هدف الرئيسي وهو مناقشة الشبهات التي أثيرت حول المرابحة للأمر بالشراء المطبقة في البنوك الإسلامية والرد عليها وتوجيهها وبيان شروطها وضوابطها المختلفة وإجراءات المعمول بها وذلك من خلال عرض آراء العلماء بخصوص صيغة بيع المرابحة بحيث شبهت بمعاملات الربوية التي تقوم بها البنوك التجارية.

- هناك إختلافات المتمثلة في بيئة الدراسة بالإضافة إلى محاولة تدعيم البحث بمختلف الإحصائيات التي أمكن الحصول عليها لسنة 2019، لزيادة الدقة العلمية للدراسة .

خلاصة الفصل

## الفصل الأول الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة للأمر بالشراء

تتمتع البنوك التجارية بقدرات كبيرة على تجميع المدخرات وإمتصاص الفوائض المالية في الأوساط الشعبية، وبما تقدمه من خدمات بنكية متنوعة وما تملكه من أوعية إيداعية وإستثمارية كثيرة، كما إن تعدد قنوات التمويل البنكي الإسلامي وتنوع صيغه تسهل على المستثمر الحصول على التمويل اللازم للنشاط إقتصادي في الوقت المناسب ويوفر له وسائل الإنتاج المختلفة، كما يشارك البنك بخبرته الفنية والتنظيمية والإدارية بالإضافة إلى مشاركته المالية.

كما تتسجم الأوعية الإيداعية والإستثمارية والصيغ والأساليب التمويلية في البنك الإسلامي مع القيم والمبادئ التي تحكم سلوك المستثمر المسلم، وبذلك تتجلى وبوضوح روعة التكامل والشمول في الفقه الإسلامي في صيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء التي تتضمن إستعمال المال وتناسب مختلف الحالات وتفصل سائر إحتياجات الأفراد داخل المجتمع.

# الفصل الثاني

الدراسة التطبيقية

لبنك البركة الجزائري أهمية خاصة تتضح من خلال أشكال التمويل التي يقدمها والأهداف الإقتصادية والإجتماعية المراد تحقيقها، وما يجعل بنك البركة مميز عن باقي البنوك الأخرى هو خصائص وطرق التمويل التي تخضع إلى أحكام الشريعة الإسلامية.

بهدف التعرف على الصيغة المرابحة للأمر بالشراء أكثر من جهة وكذا من أجل توضيح المنهجية المتبعة في دراسة ملفات التمويل بتطبيق تقنيات التحليل والدراسة المستعملة لدى البنوك، سيتم تشخيص كل هذا في وكالة بنك البركة الجزائري في سكيكدة، ولإلمام أكثر بالدراسة التطبيقية قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين:

**المبحث الأول:** عموميات حول بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-.

**المبحث الثاني:** دراسة حالة لصيغة المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-.

**المبحث الأول: عموميات حول بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-**

يمارس البنك سواء لحسابه أو لحساب غيره في داخل الجزائر أو خارجها جميع أوجه النشاط المصرفي المعروفة والمستحدثة والتي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث نجد من بينها بنك البركة الجزائري وهو محور دراستنا التطبيقية بتسليط الضوء على وكالة سكيكدة.

**المطلب الأول: تقديم لمحة عن بنك البركة الجزائري**

تأسس بنك البركة الجزائري (شركة مساهمة محدودة) في الفاتح من مارس 1990 وتم افتتاحه رسميا في 20 ماي 1991، وبدأ نشاطه فعليا في الفاتح من سبتمبر 1991، وهو أول مؤسسة مصرفية تأسست على ضوء قانون النقد والقرض الذي صدر في 14 أبريل 1990، وأول مؤسسة مصرفية يساهم في رأسمالها شركاء خواص وأجانب في نفس الوقت، يتمثلون في مجموعة البركة السعودية عبر شركتها القابضة الكائن مقرها البحرين، أما الشريك الوطني فيتمثل في بنك الفلاحة والتنمية الريفية حيث يتقاسم هذان المساهمان ملكية البنك مناصفة، وحدد رأس مال البنك آنذاك ب 500.000.000 دج.

وهو بذلك أول مؤسسة مصرفية تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية في الجزائر إذ يهدف البنك إلى تغطية الاحتياجات الاقتصادية في ميدان الخدمات المصرفية وأعمال التمويل واستثمار المنظمة على أساس غير ربوي. ونتيجة لتعديل القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري في 18 فيفري 2006، تم رفع رأس مال البنك إلى 2.5 مليار دينار جزائري بنسبة 44% لبنك الفلاحة والتنمية الريفية، و56% لمجموعة البركة المصرفية.<sup>1</sup>

**الفرع الأول: تعريف وخصائص بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-**

سوف نتطرق في هذا الفرع إلى تعريف بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة- وأهم خصائصه.

**أولا: تعريف بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-**

يعتبر بنك البركة الجزائري وكالة سكيكدة (409) مؤسسة متوسطة ذات أسهم، ويصنف كبنك أعمال برأس مال قدره 15 مليار دينار جزائري، ولقد تأسس فرع بنك البركة الجزائري (وكالة سكيكدة) في 03 ديسمبر 2006، والواقع بحي بشير بوقادوم<sup>2</sup>، ويعتبر فرع سكيكدة كإمتداد لبنك البركة الجزائري، الذي يعتبر كأول مصرف برأس مال مختلط (عام وخاص)، وأنشأ في 20/05/1991 برأس مال 500.000.000 دج، وبدأ مزاولة نشاطاته فعليا في سبتمبر 1991، وقد ساهم فيه كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية (الجزائر) ومجموعة البركة المصرفية (البحرين) في إطار قانون رقم 03-11 المؤرخ في 26/09/2003، وقد إستقر البنك وتوازن في سنة 1994، وساهم في إنشاء شركة تأمين (البركة والأمان)، وصنف في المراتب الأولى من بين البنوك الخاصة سنة 2000، وأعيد توجيه سياسة

<sup>1</sup> Http //: [www.bank-of-algeria](http://www.bank-of-algeria), consulté 18/06/2020 à 13:00.

<sup>2</sup> مصادر الداخلية للبنك.

البنك نحو قطاعات أخرى جديدة في السوق (قطاع المهنيين والأفراد سنة 2002، وأنشأ شركة عقارية دار البركة برأس مال قدره 1.550.000.000 دج سنة 2003، ورفع رأس مال البنك إلى 2.500.000.000 دج سنة 2006، ورفع مرة أخرى إلى 10.000.000.000 دج، وأنشأ معهد البحوث والتدريب في المالية الإسلامية "مبتما" سنة 2015 وفي نفس السنة أنشأت شركة الخبرات العقارية "سانك إيمو" برأس مال قدره 15.000.000 دج.<sup>1</sup>

### ثانيا: خصائص بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة -

يتميز بنك البركة الجزائري لوكالة سكيكدة بخصائص البنوك الإسلامية التي منها:<sup>2</sup>

1- أنه بنك مختلط: أي برأس مال مختلط بين القطاع العام والشركة السعودية، مما يؤثر ذلك على قراراته الإستثمارية.

2- بنك ينشط في بيئة مصرفية تقليدية: خاضعة لأوامر البنك المركزي القائم على أساس ربيوي، أي من الصعب تطبيق السياسة المصرفية الإسلامية.

### الفرع الثاني: وظائف وأهداف بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

يهدف البنك لتغطية الإحتياجات الإقتصادية في ميدان الخدمات المصرفية وأعمال وإستثمار المنظمة على غير أساس الربا.

### أولاً: وظائف بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

تتلخص أهم وظائف بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة- كما يلي:<sup>3</sup>

1 - وظائف بنك البركة الجزائري (وكالة سكيكدة) بصفة خاصة هي نفس وظائف المصارف التقليدية مع الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في البعد عن الربا وعن الغش وأكل أموال الناس بالباطل.

2- تحقيق وظائف المؤسسات المالية وفعاليتها في أداء مختلف الأنشطة المالية والتجارية والمصرفية والنقدية والإقتصادية.

3- إشباع حاجات الأفراد من السلع وغيرها من الحاجات حيث يمكن المتعاملون من الحصول على السلع التي يحتاجونها والتي يتوفر ثمنها لديهم وبالمواصفات التي يحددها دون أن تتدخل في ضماناتها إلا بعد تسلمها والإستفادة من التسهيلات التي يقدمها البنك وذلك بدفع ثمنها على شكل أقساط مؤجلة حسب إمكانياتها.

4- فتح أبواب ملائمة للإستثمار.

5- تنشيط التجارة الداخلية والخارجية على أساس شرعي.

<sup>1</sup> Http //: [www.bank-of-algeria](http://www.bank-of-algeria), consulté 18/06/2020 à 13:00.

<sup>2</sup> مقابلة مع نائب مدير فرع البركة بسكيكدة، يوم 2020/01/15، الساعة 14:00

<sup>3</sup> إستنادا على وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-.

6- دعم الصناعات الوطنية والقطاعات الإقتصادية المختلفة في الزراعة والخدمات حيث يمكن للبنك تمويل أدوات العمل والمعدات الصناعية والزراعية التي تشتري بقصد الأعمال الإنتاجية وكذلك المعدات الطبية وما إلى البنك من معدات أخرى.

### ثانيا: أهداف بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

يهدف بنك البركة الجزائري إلى تحقيق مجموعة من الأهداف موضحة فيما يلي:<sup>1</sup>

- 1- تطبيق نظام إقتصادي يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية ومقتضيات العصر.
  - 2- تحقيق الربح حلال من خلال استقطاب الموارد وتشغيلها بالطرق الإسلامية.
  - 3- توفير التمويل اللازم لسد إحتياجات القطاعات المختلفة لسيما تلك القطاعات البعيدة عن أماكن الإستفادة من التسهيلات المصرفية التقليدية.
  - 4- تطوير وسائل جلب الأموال والمدخرات وتوجيهها نحو المشاركة في الإستثمار بالأسلوب المصرفي غير الربوي.
  - 5- تشجيع الإدخار الفردي والمؤسساتي وتوجيه الموارد نحو الإستثمار.
  - 6- القيام بكافة الأعمال الإستثمارية والتجارية المشروعة مع دعم صغار المستثمرين والحرفيين.
  - 7- إنشاء وتطوير نماذج مالية مصرفية متفقة مع الشريعة الإسلامية وإستخدام أحدث الطرق والأساليب.
  - 8- تطوير أشكال التعاون مع المصارف والمؤسسات المالية والإسلامية في كافة المجالات خاصة في مجال تبادل المعلومات وتطوير آفاق الإستثمار، وتقديم التمويل اللازم للمشروعات المتفق على جداولها الإقتصادية والإجتماعية. ولتحقيق هذه الأهداف وضع البنك مجموعة من الخطط والإستراتيجيات وهي كالتالي:
- تدقيق وتطوير نظام تسيير البنوك.
  - التحكم في التكاليف ووضع أدوات تحليل المردودية وتدعيم الأموال الخاصة بالبنك.
  - التوسع الأفقي لمخطط النشاط.
  - تغطية السوق المحلية وتوسيع مجال الإستثمار.

<sup>1</sup> مصادر داخلية للبنك.

الفرع الثالث: أعمال ومصالح بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

يتميز البنك بطبيعة أعماله المرتبطة بإستخدام أموال الأفراد للمتاجرة فيها

أولاً: أعمال بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

وتتمثل أعمال بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة- في مايلي:<sup>1</sup>

أ: خدمات بنك البركة الجزائري: وتتقسم الخدمات التي يقدمه بنك البركة لزيائنه.

1. خدمات مقدمة للأفراد: تتمثل في فتح حسابات توفير وإدخار، فتح حسابات شخصية، منح تمويل لترميم السكن أو بنائه.

2. خدمات مقدمة للمهنيين والحرفيين: وتتمثل في الإيجار المالي وفتح حسابات خاصة.

3. الخدمات المقدمة للمؤسسات: فتح حسابات جارية واستقبال الودائع ومنح التمويلات الخاصة بالاستغلال والاستثمار.

ت: التمويلات: تعتبر المرابحة من أكثر صيغ التمويل استعمالا في البنوك الإسلامية وهي تصلح للتمويل الجزئي لأنشطة العملاء الصناعية أو التجارية أو غيرها، وتمكنهم من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام أو الأدوات والمعدات من داخل القطر أو من خارجه.

ثانيا: مصالح بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

وتتمثل مصالح المكونة للبنك فيما يلي:<sup>2</sup>

1- مصلحة التمويل والإلتزامات: وهي التي تتولى مهمة تسيير التمويل في الفرع، وتتفرع إلى:

- تمويل مؤسسات التي تكون مسؤولة عن منح القروض للمؤسسات وتسييرا سواء كانت القروض ممثلة في الإستغلال أو قروض الإستثمار.

- تمويل مؤسسات التي تكون مسؤولة عن تسيير التمويل الموجهة للأفراد.

2- مصلحة المحفظة: تقوم بالإحتفاظ بالأوراق التجارية وسندات الصندوق المقدمة من طرف العملاء من أجل تحصيلها قبل تاريخ إستحقاقها بالإضافة إلى عدة مهام أخرى.

3- مصلحة الرقابة: تهدف إلى المراقبة الذاتية للفرع وتكون مسؤولة عن التأكد من العمليات ثم إدراجها في الحسابات الخاصة بها. كما تسجل العمليات المحاسبية التي تجرى بمختلف مصالح الفرع والتأكد من مطابقة التسجيلات مع الأوراق المحاسبية.

<sup>1</sup> مقابلة مع نائب مدير فرع بنك البركة بسكيكدة، يوم 2020/01/15، الساعة 14:00.

<sup>2</sup> مقابلة مع نائب مدير فرع البركة بسكيكدة، يوم 2020/01/15، الساعة 14:15 .

4- مصلحة التجارة الخارجية: وهي مسؤولة عن معالجة كل المعاملات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

الفرع الرابع: الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

يتمثل الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة- في:

1-المدير: هو مسؤول الفرع يقوم بما يلي:

- إعطاء التوجيهات والأوامر لمختلف الأقسام بالفرع

- للتأكد من تطبيق النظام الداخلي بالفرع

- إستقبال العملاء وحل مشاكلهم في حالة وجودها

- محاولة تطوير الوكالة

2- نائب المدير

- يعتبر اليد الأيمن للمدير وتحت سلطته.

- يأخذ مكان المدير في حالة غيابه

- يقوم بتسيير الميزانية والموارد البشرية والمادية

3- مصلحة الأمانة

- إستقبال الزبائن وتوجيههم

- إستقبال المكالمات وتحويلها

- الإطلاع على البريد الإلكتروني للوكالة بصفة عامة والمدير بصفة خاصة

- إرسال وإستقبال البريد

4- مصلحة الرقابة الدائمة

تعتبر هذه المصلحة مصلحة مستقلة ولا تتعامل مع الزبائن وتقوم بما يلي:

- معاودة الرقابة لجميع العمليات

- مراقبة فتح الحسابات، والرقابة لجميع التقارير

- تتعامل مباشرة مع مديرية الرقابة الدائمة مع إعلام المدير بذلك.

5- مصلحة المنازعات والشؤون القانونية

متابعة العملاء وضماناتهم، وفي حالة وجود مشاكل قانونية تقوم بمعالجتها مثل حالة وجود تماطل في التسديد تقوم

بإعداره عبر الهاتف ثم الإنذارات (1،2)، ثم حجز ما على المدين لدى الغير، ثم التوجه للمحكمة في حالة عدم

استجابة العميل.

### 6- مصلحة التجارة الخارجية

- تزويد الزبائن بمختلف المعلومات والمستجدات المتعلقة بالتجارة الخارجية
- السهر على المتابعة المستمرة لملفات الزبائن
- تحديد تواريخ كل من الشحن والتفريغ وكل ما يخص العمليات على مستوى الخارج

### 7- مصلحة المقاصة

مهامها تتم مابين البنوك في المبالغ التي تقل عن 100 مليون ويتم هنا تقابل جميع المندوبين من أجل تبادل الشيكات.

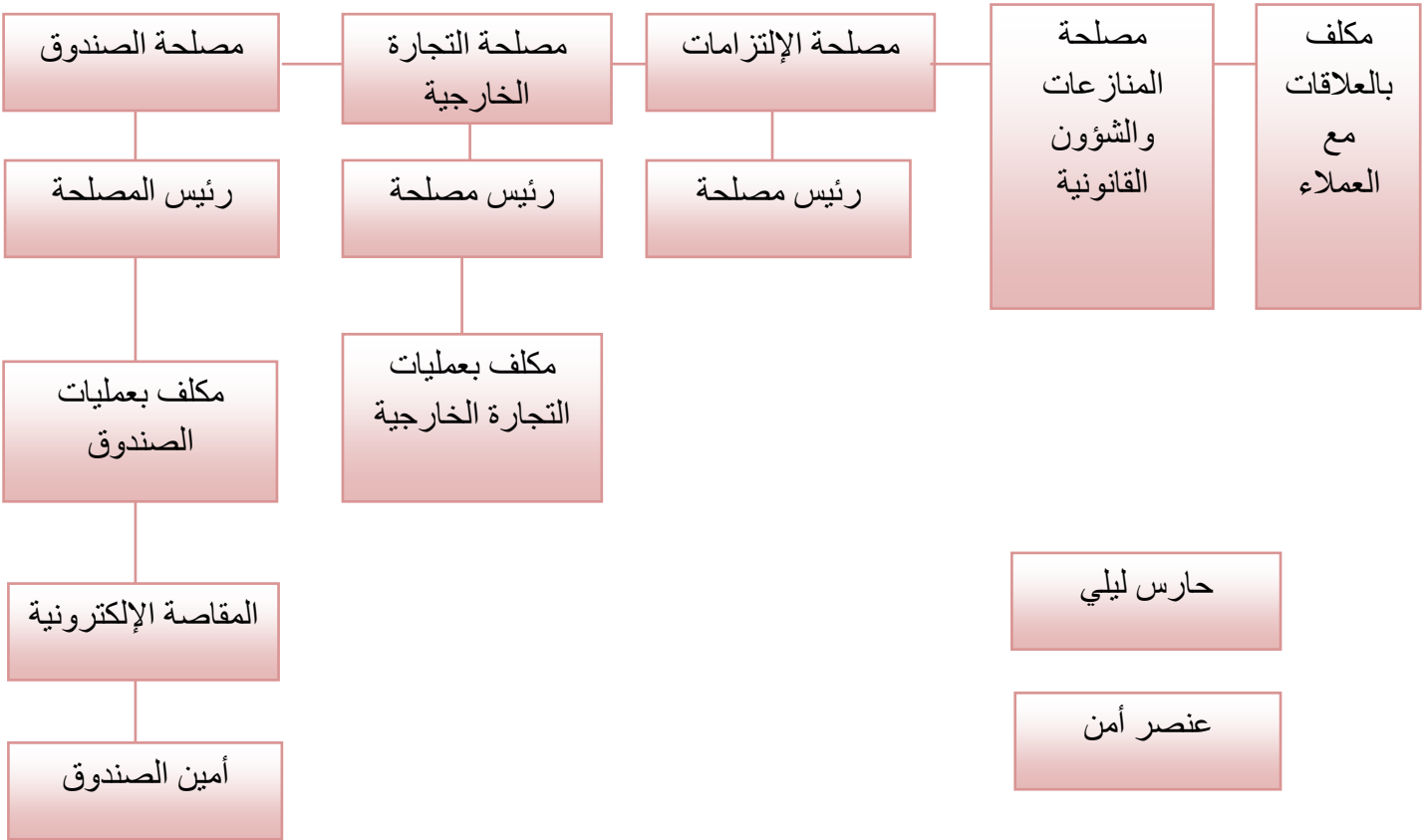
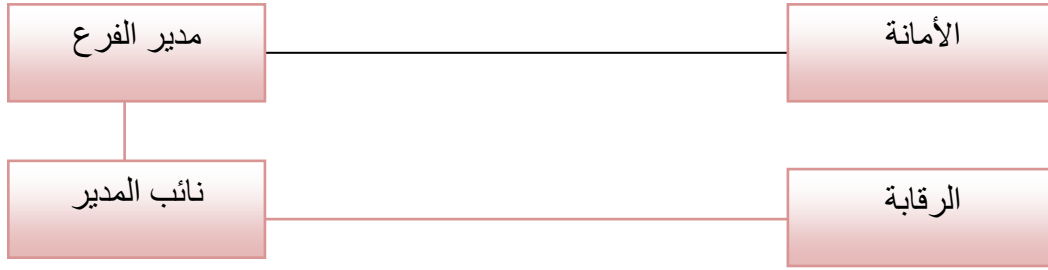
### 8- مصلحة الصندوق

- القيام بالتسديدات والتحويلات وضمان دفع وسحب الأموال، ومعالجة عمليات الصرف والقيام بتسيير الحسابات.<sup>1</sup>

وهذا الشكل التخطيطي يوضح الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة:-

<sup>1</sup> مصادر داخلية للبنك

الشكل رقم (05): الهيكل التنظيمي للبنك البركة الجزائري - لوكالة سكيكدة -



المصدر: مطويات من فرع البركة بسكيكدة

المطلب الثاني: أنواع التمويلات المطبقة في بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-

يقدم بنك البركة الجزائري منتجات مالية مختلفة بالزبائن من أجل تلبية حاجاتهم التمويلية والإستثمارية ومن أهم

التمويلات المقدمة:

جدول رقم (03): أنواع التمويلات

طبيعة التمويل	إسم العملية التمويلية
تمويل الإستغلال	تمويل المواد الأولية ونصف مصنعة
	تمويل السلع الموجهة لإعادة البيع
تمويل الإستثمارات	التمويل التقليدي للإستثمار
	التمويل التأجيري
التمويل عن طريق التوقيع	الكفالات
	كفالة الأداء الحسن
تمويل الإسكان	تمويل السكن القديم والجديد
	تمويل البناء الذاتي للسكن
	تمويل التوسع
	تمويل الإصلاحات المنزلية
تمويل السيارات	تمويل السيارات السياحية
	تمويل السيارات المنفعية
تمويلات التجهيزات	تمويل التجهيزات المهنية

المصدر: من إعداد الطالبة بإعتماد على معلومات مقدمة من طرف البنك

المطلب الثالث: الصيغ التمويلية المطبقة في بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-

تتبع الوكالة مجموعة من العمليات التمويلية المستمدة من الشريعة الإسلامية في شكل صيغ.

الفرع الأول: المرابحة للأمر بالشراء

حسب تصريح نائب رئيس البنك ببيع المرابحة إحدى الصيغ المعتمدة في تمويلات البنك<sup>1</sup>.

ويقوم البنك بالتمويل حسب الأجل:

- **مرابحة قصيرة الأجل:** ويكون التمويل بالمرابحة قصيرة الأجل في بعض المواد الإستهلاكية والتي يطلبها المستهلك بنسبة كبيرة ودائمة مثل الإسمنت، والأدوية وكذلك المواد الغذائية وغيرها من السلع ذات الإستهلاك الواسع.

- **مرابحة طويلة الأجل:** تكون المرابحة طويلة الأجل بوكالة سكيكدة في العتاد بأنواعه والسيارات، وألات الإلكترونيات، حيث يكون التمويل حسب رغبة المستهلك ونظرا لمتطلبات السوق، أما في ما يخص تمويل السكن فإن بنك البركة فرغم أنه من الناحية النظرية فهو مدرجا ضمن قائمة التمويلات طويلة الأجل إلا أنه التطبيق لا يمكن نظرا لعدة أسباب تحفظ عنها نائب الرئيس، وأنه من أولويات التطبيق خلال السنوات القادمة يقول النائب.

المرابحة الخارجية " ويطلق عليها بنك البركة -وكالة سكيكدة- بالمساومة حيث يقوم بنك البركة استيراد السلعة المطلوبة من الخارج بناء على طلب العميل ومن أسباب إعتقاد بنك البركة -فرع سكيكدة على صيغة المرابحة:

أ- **طلب الزبون:** فالزبون يطلب من البنك توفير السلعة التي لا يستطيع الحصول عليها سواء لعدم وجودها محليا أو لعدم المقدرة على تسليم ثمنها حالا.

ب- **تتعلق المرابحة للأمر بالشراء بالسلع قصيرة الأجل:** أي أن حصول البنك على أمواله والأرباح في وقت قصير وبالتالي تجديد الدورة الاستثمارية.

ج- عند تأجيل البنك دفع ديون العميل على أقساط يعتبر توسعة، فالبنك في هذه الحالة يمثل مساهما في تحقيق نوع من التكافل الإجتماعي.

الفرع الثاني: الإجارة

الإجارة صيغة جديدة دخلت إلى بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-، اتجه إليها في عملياته الإستثمارية وذلك لسهولة تطبيقها وقلة مخاطرها ومحاولته في تعدد الصيغ الإستثمارية بعدما كان إعتماده الكلي على المرابحة للأمر بالشراء، والإجارة من الصيغ متوسطة الأجل.يركز بنك البركة على نوع من أنواعها وهو الإجارة المنتهية بالتملك، وتكون الإجارة في السيارات والعتاد بأنواعه.

<sup>1</sup> مقابلة مع نائب مدير فرع البركة بسكيكدة، يوم 2020/01/19، الساعة 10:00.

الفرع الثالث: السلم

هو عقد بيع مع التسليم المؤجل للسلع، وهو يتضمن عملية مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن نقداً إلى البائع الذي يلتزم بتسليم بضاعة مضبوطة المواصفات في آجال محددة، وهكذا فبيع السلم يفترض وجود معاملة تجارية مالية بين طرفين، يتمثل الأول في البائع أي صاحب المشروع وهو المسلم إليه الذي يحصل عاجلاً على ثمن السلع بإعتباره مورداً مالياً يستفيد منه في تغطية إحتياجاته المالية، وذلك مقابل إلتزامه بالوفاء بالمسلم فيه آجلاً السلع المحددة وفي آجال محددة.

المبحث الثاني: دراسة حالة بيع المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

بيع المرابحة للأمر بالشراء تطبق في بنك البركة في كافة المجالات التمويلية وذلك لأن لها خاصيتين رئيسيتين لفة مخاطرها مقارنة بصيغ التمويل الأخرى والربحية التي هي معيار عمليات للإستثمار في بنك البركة.

المطلب الأول: تطبيقات العملية لعملية بيع المرابحة للأمر بالشراء

تتنوع تطبيقات المرابحة في البنك تنوعاً كبيراً إذ يمكن عن طريقه تمويل الإحتياجات الإستهلاكية للعملاء.

الفرع الأول: إجراءات العملية لبيع المرابحة للأمر بالشراء

هناك بعض إجراءات متخذة لبيع المرابحة للأمر بالشراء عند شراء السلعة من بنك البركة ويجب التقيد بها من طرف البنك والعميل وتتمثل في مايلي:

1- طلب الشراء

يتلقى البنك طلباً من العميل يوضح فيه رغبته في شراء سلعة معينة أو خدمة بمواصفات محددة ومعروفة على أن يشتريها البنك للعميل مرابحة لأجل محدد معلوم وبربح يتم الإتفاق عليه.

ويحرر العميل نموذج يسمى طلب الشراء شيء مرابحة، ومن أهم البيانات التي تظهر في هذا الطلب ما يلي:

أ- مواصفات السلعة المطلوب شرائها ومصدر شرائها

ب- الثمن الأصلي لهذه السلعة في ضوء المعلومات المتاحة

ت- بعض المستندات المتعلقة بالعميل

ث- شروط التسليم ومكانه

ج- غير ذلك من البيانات والمعلومات التي يطلبها البنك.

2- دراسة جدوى طلب الشراء

يقوم قسم المرابحة التابع لإدارة الإستثمار والتمويل في البنك بدراسة طلب الشراء من جميع النواحي مع التركيز على المسائل الآتية:

أ- التحقق من صحة البيانات والمعلومات الواردة في الطلب المقدم من العميل؛

ب- دراسة السلعة وسوقها من ناحية المخاطر والقابلية للتسويق؛

ت- دراسة النواحي الشرعية للتجارة في السلعة المرغوب شرائها؛

ث- دراسة تكلفة الشراء ونسبة الربح في ضوء الفواتير المبدئية المقدمة من المورد؛

ج- دراسة الضمانات المقدمة من العميل؛

ح- دراسة مقدار ضمان الجدية والأقساط وأجال سدادها.

### 3- تحرير نموذج الوعد بالشراء وسداد ضمان الجدية

في حالة الموافقة من قبل البنك على تنفيذ العملية بعد بيان جدواها يقوم بنك البركة بتحرير نموذج يسمى الوعد بالشراء لإلزام العميل بشراء البضاعة أو السلعة.

ومن أهم البيانات التي تسجل في هذا النموذج ما يلي:

أ- بيانات ومعلومات عن العملية مستقاه من طلب الشراء؛

ب- بيانات ومعلومات عن الربحية؛

ت- بيانات ومعلومات عن ضمان الجدية والأقساط؛

ث- بيانات ومعلومات عن الضمانات الأخرى؛

ج- بيانات ومعلومات أخرى تختلف من بنك لآخر.

### 4- الإتصال بالمورد والتعاقد معه على الشراء وتحقيق التمك والحيازة

يقوم البنك بإتصال بالمورد للتعاقد معه لشراء السلعة بإسمه وتحت مسؤوليته، ومن أهم البيانات والمعلومات الواجب توفرها في عقد الشراء من المورد ما يلي:

أ- الثمن الأصلي من واقع فاتورة المصدر؛

ب- التكاليف والمصاريف الإضافية المتعلقة بالسلعة حتى تصل مخازن أو مستودعات البنك أو أي مكان يتفق عليه؛

ت- مكان وتاريخ التسليم؛

ث- مخاطر الشراء والنقل وأساليب التأمين عليها لأنها تقع على بنك.

### 5- إبرام عقد البيع مع العميل

عندما يتم شراء السلعة بمعرفة البنك وباسمه والإطمئنان من وجودها في مكان معين، يقوم البنك بالإتصال بالعميل لإبرام عقد البيع، ويذكر في هذا العقد البيانات والمعلومات الآتية:

أ- أطراف التعاقد؛

ب- ثمن البيع الأصلي والمصروفات والأرباح؛

ت- مقدار ضمان الجدية والأقساط قيمة وزمنا؛

ث- الضمانات التي يقدمها العميل؛

وفي هذا الخصوص لا يجوز إتمام هذه الخطوة إلا بعد تملك البنك السلعة وحيازتها، وإتمام هذه الخطوة يقوم العميل باستلام البضاعة من ممثل البنك ويقوم بالسداد في المواعيد المقررة.

## 6- تسليم وإستلام البضاعة

بعد قيام البنك بالتملك والحيازة وإبرام عقد بيع المرابحة مع العميل والحصول على الضمانات وتصبح البضاعة ملكه وفي حيازته، ويقوم بتسليمها للعميل في المكان المتفق عليه.<sup>1</sup>

## 7- حالة تراجع العميل عن شراء البضاعة من البنك

أحيانا بعد صدور البضاعة يرفض العميل شرائها من بنك البركة لأي سبب من الأسباب وفي هذه الحالة يتم ما يلي:

أ- يقوم بنك البركة ببيع البضاعة، إذا خسر فيها تغطي هذه الخسارة من ضمان الجدية المسدد من العميل، أما إذا زادت الخسارة عن ضمان الجدية للبنك حق مطالبة العميل بالفرق، أما إذا باعها بمكسب يرد ضمان الجدية للعميل فقط

ب- إذا تعذر على بنك البركة بيع البضاعة يظل ضمان الجدية طرف البنك وكذا الضمانات الأخرى، كما يجب أن تكون في ضوء أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.<sup>2</sup>

## 8- تأخر العميل عن سداد الأقساط

إذا تأخر العميل لسبب من الأسباب عن السداد وكان معسرا وتأكد البنك من ذلك فيعطى له مهلة، أما إذا كان العميل ماماطلا فيقوم البنك بفرض غرامات تأخيرية عليه وهذا بسبب الضرر الفعلي الذي أصابه بسبب التأخر والمماطلة.<sup>3</sup>

## الفرع الثاني: تحديد وقياس هامش الربح للمرابحة للأمر بالشراء

في هذا الفرع سنتطرق إلى تحديد هامش الربح وقياسه في بنك البركة محل الدراسة.

### أولاً: تحديد هامش الربح في بيع المرابحة للأمر بالشراء

يحدد بنك البركة الجزائري نسبة الربح لصيغة المرابحة بأنها تتراوح بين 8% و10.3% سنويا من ثمن الشراء، وقد تتغير هذه النسبة من حين لآخر، وذلك لأن نسبة الربح تتأثر بمعدل الفائدة السائد في السوق والذي تمنحه البنوك الأخرى كما يخضع لتحديد من البنك المركزي الجزائري.<sup>4</sup>

### ثانياً: قياس هامش الربح في بيع المرابحة للأمر بالشراء

ولقياس تكلفة عقد المرابحة الذي يبرمه البنك مع العميل يتطلب الأمر تحديد العناصر التالية:<sup>5</sup>

1- معرفة الثمن الأول للسلعة المشتراة والمصرفات الخاصة بها حتى استلامها من قبل البنك.

أ- تحديد هامش المرابحة المطلوب إضافته على الثمن الأول للسلعة.

ب- تحديد قيمة الدفعة المقدمة بالإتفاق بين البنك والعميل.

<sup>1</sup> حسب المصادر الداخلية للبنك .

<sup>2</sup> مقابلة مع رئيس مصلحة التمويل والاستغلال، يوم 2020/07/16، الساعة 14:00.

<sup>3</sup> مقابلة مع رئيس مصلحة التمويل والاستغلال، يوم 2020/07/16، الساعة 14:00.

<sup>4</sup> مقابلة مع رئيس مصلحة التمويل والاستغلال، يوم 2020/07/20، الساعة 14:00.

<sup>5</sup> حسب المصادر الداخلية للبنك

ت- تحديد عدد الأقساط وقيمة كل منهما.

ث- تحديد مدة السداد.

ولتوضيح كيفية قياس الربح في بيع المربحة للأمر بالشراء نورد المثال (01) التالي:

تم الإتفاق بين بنك البركة وأحد العملاء على شراء السلعة (مواد أولية) ثمن شرائها من المورد 12000 دينار وأن هامش المربحة 10% ومدة السداد (10) شهر يدفع منها العميل 2000 دج ك مبلغ الجدية، ولقياس الربح يكون: تكلفة شراء السلعة الأولى 12000 دج

10000 دج	←	يخصم الدفعة المقدمة 2000
1000 دج	←	يضاف ربح المربحة 10%+10000
100 دج	←	يضاف عمولة البنك محددة
11100 دج	←	إجمالي تكلفة المربحة
1110 دج	←	القسط الشهري

وتتمثل تكلفة التمويل بالمربحة بالنسبة للمتمول في الفرق بين تكلفة شراء السلعة و ثمن البيع وهي بمقدار الربح الذي يتحصل عليه البنك، ويمكن حساب تكلفة هامش الربح بمربحة عن طريق معدل هامش الربح وفق العلاقات التالية:<sup>1</sup>

نفترض أن:

**A** تكلفة شراء السلعة المتفق عليها

**V** ثمن البيع

**P** مقدار هامش الربح ومنه

$$P = V - A$$

**CM** تكلفة التمويل بالمربحة

لدينا : **CM = P**

**N** المدة

**RM** معدل تكلفة هامش الربح

**TVA** الرسم على القيمة المضافة

ومنه تكلفة التمويل بهامش الربح يتم حسابها وفق المعادلة التالية:

$$\text{هامش الربح (LA MARGE)} = \text{تكلفة شراء السلعة} \times \text{معدل هامش الربح} \times \text{مدة}$$

<sup>1</sup> مقابلة مع رئيس مصلحة التمويل والاستغلال، يوم 20/07/2020، الساعة 14:00.

$$CM = A \times RM \times N$$

أي

مع العلم أن الرسم على القيمة المضافة يتم حسابها من الربح الصافي لهامش الربح. ويتم حساب هامش الربح البنك بضرب معدل هامش الربح التي يتم التفاوض عليها مع البنك والعميل بالكلفة الفعلية الأصلية للسلعة المأمور البنك بشرائها وفي مدة السداد. وتختلف نسب المربحة باختلاف طبيعة السلع المراد تمويلها، ومدة التمويل التي يتم تقسيط المبلغ من الأرباح عليها، ويقوم بنك البركة بزيادة الأرباح مقابل تأخر العميل عن سداد الأقساط؛ وهي من أخطاء الشرعية المرتكبة لأن زيادة في الدفع تعتبر من الربا النسيئة، وهو ما يخالف صحة الشروط المعمول بها في بيع المربحة.

المبلغ المتبقي (principale) = مبلغ الجدية - تكلفة شراء السلعة

مثال 2: عمليات إستحقاق الدفعات (هامش الربح)

يبين هذا الجدول حالة بيع المربحة ثم تنفيذها من خلال بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-  
الجدول رقم (04): خصوصيات التمويل

خصوصيات التمويل	
عدد المرافق	9428
مقدار التسهيلات	1.879.500.00
مقدار الإستخدام	1.879.500.00
تاريخ الإستخدام (بداية التمويل)	2018/03/21
رقم العملية	4800
طبيعة التمويل	مربحة لسيارة سياحية
عدد الدفعات	60
فترة المؤجلة (الأيام)	/
دورة المدفوعات	شهر
الرسم على القيمة المضافة	19%

المصدر: من إعداد الطالبة بإعتماد على الملحق رقم (01)

هو عبارة عن نموذج يحتوي بيانات تشتمل على وصف سيارة مبيعة محددة المواصفات للأمر بالشراء (العميل) وقيمة الدفع المقدمة ومقدار أقساط الشهرية.

وأیضا بموجب هذا العقد يتحمل الزبون الرسوم والضرائب ومصاريف تسجيل السيارة كما يتولى الزبون القيام بإجراءات نقل ملكية، ومن خلال هذا الجدول الذي يمثل خصائص التمويل سنوضح من خلاله كيفية حساب هامش

الربح في عقد المراجعة للحالة محل الدراسة ولحساب تكلفة هامش الربح يتطلب تكوين جدول استحقاق الدفعات من طرف البنك حسب مدة المتفق عليها بين الطرفين وتختلف طريقة تكوين جدول الإستحقاق حسب هذا إختلاف طريقة التسديد ونوع التمويل بالمراجعة سواء كانت قصيرة أو طويلة الأجل.  
وفي الجدول الموالي سوف نبين هذه العملية بالتفصيل.

الجدول رقم (05): جدول إستحقاق الدفعات (الأقساط)

الرقم	تاريخ الإستحقاق	الدفعة المستحقة خ.ض.	مبلغ الضريبة	الدفعة المستحقة	مبلغ الأصل المتبقي
01	2018/03/21	650.000.00	0.00	650.000.00	1.229.500.00
02	2018/05/30	21.742.92	1.790.97	23.533.89	1.217.183.25
03	2018/06/30	22.763.01	770.88	23.533.89	1.198.477.52
04	2018/07/30	22.774.85	759.04	23.533.89	1.179.697.60
05	2018/08/30	22.786.75	747.14	23.533.89	1.160.843.18
06	2018/09/30	22.798.69	735.20	23.533.89	1.141.913.97
07	2018/10/30	22.810.68	723.21	23.533.89	1.122.909.67
08	2018/11/30	22.822.71	711.18	23.533.89	1.103.829.99
09	2018/12/30	22.834.80	699.09	23.533.89	1.084.674.62
10	2019/01/30	22.846.93	686.96	23.533.89	1.065.443.27
11	2019/02/28	22.859.11	674.78	23.533.89	1.046.135.64
12	2019/03/30	22.871.34	662.55	23.533.89	1.026.751.42
13	2019/04/30	22.883.61	650.28	23.533.89	1.007.290.31
14	2019/05/30	22.895.94	637.95	23.533.89	987.752.00
15	2019/06/30	22.908.31	625.58	23.533.89	968.136.20
16	2019/07/30	22.920.74	613.15	23.533.89	948.442.58
17	2019/08/30	22.933.21	600.68	23.533.89	928.670.85
18	2019/09/30	22.945.73	588.16	23.533.89	908.820.69
19	2019/10/30	22.958.30	575.59	23.533.89	888.891.79
20	2019/11/30	22.970.93	562.96	23.533.89	868.883.83

المصدر: من إعداد الطالبة بإعتماد على الملحق رقم (01)

من خلال هذا الجدول تم حساب هامش الربح بنسبة مئوية من سعر السيارة بحيث يجب أن يكون الربح في عقد المرابحة للأمر بالشراء معلوما ولا يكفي إقتصار على بيان الثمن الإجمالي، ويجوز أن يكون الربح محددًا بمبلغ مقطوع أو بنسبة مئوية من ثمن الشراء فقط أو من ثمن الشراء مضاف إليه ثمن المصروفات (الضريبة)، ويتم هذا تحديد باتفاق والتراضي بين الطرفين.

من خلال العرض السابق للقوانين المعمول بها لحساب هامش الربح للبنك محل الدراسة نقوم بتوضيح العملية حسابيا وهذا من خلال جدول الإستحقاق والدفعات لأحد العملاء ولدينا معطيات التالية:

ولقد لوحظ بعقد التمويل بالمرابحة الملحق رقم (01) وجدول خصوصيات التمويل البيانات التالية:

- أن سعر شراء السلعة (سيارة) محل البيع مقدرة ب 187950000 دج بما في ذلك شرط البنك على العميل دفع ضمان الجدية (العربون) بقيمة 6500000 دج،
- أن معدل هامش الربح هو 10.3% ( وهذا بالنسبة للقروض للإستهلاكية) حسب المصادر الداخلية للبنك
- مدة التسديد 60 شهر أي ما يعادل 5 سنوات،
- مقدار الرسم على القيمة المضافة 19% والذي يتم حسابه من هامش الربح،
- ثمن المقسط : 1,363,113.34 دج ،
- مبلغ التمويل: 1,229,500.00 دج.

وفي ظل المعطيات السابقة وحسب جدول الإستحقاق يتبين أن بداية دفع الأقساط ومستحقات البنك بالنسبة للعميل يبدأ من تاريخ الاستخدام 2018/03/21.

➤ حساب المبلغ المتبقي للعميل بالنسبة لشهر 2018 /03/21 كما يلي:

$$\text{المبلغ المتبقي} = \text{مبلغ شراء السلعة (السيارة)} - \text{مبلغ الجدية (العربون)}$$

بالتعويض نجد:

$$12.295.00 \text{ دج} = 1.879.500.00 - 65.000.00 \text{ ومنه المبلغ المتبقي حسب هذا الشهر هو: } 12.295.00 \text{ دج}$$

مع العلم أن العميل في بداية دفع الأقساط لا يقوم البنك بإقتطاع هامش الربح ولا يفرض عليه الضريبة.

➤ أما في الشهر الموالي من تاريخ الإستحقاق 2018/05/30 هنا البنك يقوم بحساب هامش الربح وفرض ضريبة على الربح وقبل حساب هامش الربح يتم حساب أولا المبلغ المتبقي (principale)

$$\text{إذا المبلغ المتبقي هو } 12316.75 \text{ دج} = 12.295.00 - 1217182.25$$

هامش الربح = الدفعة المستحقة الخاضعة للضريبة - القيمة المتبقية

وبالتعويض في القانون نجد:

$$2174292 - 12316.75 = 942617 \text{ دج}$$

إذن: هامش الربح المحقق في هذا الشهر هو 942617 دج

▪ حساب مبلغ الضريبة البنك يقوم بإقتطاع الضريبة من هامش الربح المحقق إذا

مبلغ الضريبة = هامش الربح × معدل القيمة المضافة (TVA)

بالتعويض نجد:

$$942617 \times 19\% = 179079 \text{ دج}$$

➤ حسب تاريخ 2018/06/30

▪ حساب المبلغ المتبقي

$$121718325 - 119847752 = 1870573 \text{ دج}$$

▪ حساب هامش الربح

$$1870573 - 2276301 = 405728 \text{ دج}$$

▪ حساب مبلغ الضريبة

$$405728 \times 19\% = 77088 \text{ دج}$$

حساب الدفعة المستحقة الخاضعة لضريبة = الدفعة المستحقة TTC - مبلغ الضريبة

بالتعويض في القانون نجد:

$$2276301 \text{ دج} = 2353389 - 77088$$

ومنه الدفعة المستحقة الخاضعة لضريبة تساوي 2276301 دج

\*مع العلم أن الربح الصافي للبنك يتحقق بعد فرض الضريبة ويتحملها العميل.

ملاحظة:

من خلال هذا الجدول قمنا بتوضيح خطوات حساب هامش الربح في الأشهر الأولى من تاريخ استحقاق الدفعات للعميل، بحيث تتم هذه العملية في السنوات المتبقية بنفس الخطوات السابقة الذكر وللمزيد من المعلومات أنظر إلى الملحق رقم (01)

ولحساب تكلفة هامش الربح النهائية المتحصل عليها، البنك يقوم بتكوين جدول يبين فيه الربح الصافي المحقق عند بيع المrabحة .

الجدول رقم (06): إستحقاق الدفعة الأخيرة (هامش الربح الصافي الإجمالي)

الرقم	تاريخ الإستحقاق	الدفعة المستحقة خ . ض	مبلغ الضريبة	الدفعة المستحقة	مبلغ الأصل المتبقي
60	2023/03/30	23.519.38	14.85	23.534.23	0.00
	الإجمالي	2.013.113.34	25.386.53	2.038.499.85	

المصدر: من إعداد الطالبة بإعتماد على الملحق رقم (02)

من خلال هذا الجدول يتضح أن ثمن بيع المrabحة (سيارة) محل البيع بمبلغ مقدر بـ 2.013.113.34 دج ولتحديد صافي الربح الإجمالي المحقق لدى البنك يتطلب حساب هامش الربح بحيث يمكن تحديده بطريقتين:

**ط01:** وتتم بطرح ثمن بيع السيارة المقدر بـ 2.013.113.34 دج من ثمن شراء السيارة المقدر 1.879.500.00 دج بحيث صافي الربح النهائي تم تحديده بعقد البيع ويساوي 13361334 دج.

$$1.336.133.4 = 1.879.500.00 - 2.013.113.34 \text{ دج}$$

**ط02:** يمكن حساب هامش الربح بتطبيق القانون المطبق في البنك ومنه:

$$\text{هامش الربح} = \text{ثمن شراء السلعة} \times \text{معدل هامش الربح} \times \text{المدة}$$

وبالتعويض نجد:

$$96794250 = 5 \times 10.3\% \times 187950000 \text{ دج}$$

إن: هامش الربح (la marge) هو 96794250 دج

حساب مبلغ الضريبة = هامش الربح × معدل قيمة المضافة (TVA)

وبالتعويض نجد:

$$96794250 \times 19\% = 18390907 \text{ دج}$$

ومنه هامش الربح الصافي الإجمالي المحقق لدى البنك هو 18390907 دج

**ملاحظة:**

نلاحظ أن هذه النتيجة لا تساوي النتيجة الموضوعية في عقد البيع المقدرة بـ 133.613.34 دج

**النتيجة:**

يتبين أن البنك في هذه الحالة لم يتم بتطبيق معدل هامش الربح 10.3% (مطبقة على القروض الاستهلاكية) وهذا حسب النتيجة المتحصل عليها في حساب الصافي الإجمالي لهامش الربح بحيث عندما قمنا بتقسيم الربح الصافي على الثمن الأساسي المذكور في عقد المرابحة نجد:

$$133.613.34 / 1.879.500.00 = 7.10\% \text{ وهي نسبة الربح الأصلية المطبقة في هذه الحالة .}$$

ومنه نستنتج أن البنك ولسبب من الأسباب قام بتخفيض نسبة هامش الربح المطبقة على القروض الإستهلاكية من 10.3% إلى 7.10%، أي أن هذه النسبة ليست ثابتة مع تحمل العميل كافة التزامات والحقوق من الرسوم، الضرائب و العمولة... إلخ الناتجة عن تقديم الخدمة.

**الفرع الثالث: التمويل بالمرابحة في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-**

يعتبر التمويل بالمرابحة إحدى أهم العقود لدى بنك البركة، هذا نظرا لسهولة التطبيق العقد عمليا من جهة وطبيعة العقد من جهة أخرى.

**أولاً: دراسة لوثيقة صيغة المرابحة للأمر بالشراء**

بالإشارة إلى أحكام القانون الأساسي للبنك المتعلقة بالتزامه بالتعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، بالإشارة إلى الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري الملحق بهذا العقد والتي تعتبر الإطار المرجعي للشروط المالية لهذا العقد.

بالإشارة إلى اتفاقية الحساب الجاري الموقعة بين البنك والعميل عند فتح الحساب والتي تعتبر جزءا لا يتجزأ من هذا العقد بالإشارة إلى طلب/ طلبات التمويل الموقع (ة) من العميل المتضمن (ة) أوامر الشراء الموقعة بهذا العقد والتي تعد جزءا لا يتجزأ.

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

حيث أن البنك فوض العميل للتعامل والتعاقد مع المزود في طلب وتسلم السلع و/ أو البضائع محل هذه الفاتورة أو لفواتير حيث أن الطرفان يتمتعان بكامل الأهلية القانونية المعتمدة واللائمة للتعاقد. فقد تم الإتفاق على مايلي: <sup>1</sup>

### 1-الشروط العامة

يشار في عقد المراجعة إلى المصادر التي تم على أساسها الموافقة على إتفاق بين العميل والبنك على بيع المراجعة للأمر بالشراء، والتي هي أحكام القانون الأساسي المتعلق بالالتزام التعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، وكذلك الشروط المصرفية سارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري. واتفاقية الحساب الجاري بين العميل والبنك، وطلب التمويل الموقع من العميل.

#### المادة الأولى: الموضوع

يمنح البنك العميل تمويلا بالمراجعة في حدود، المبلغ المرخص به مضاف إليه هامش، ربح متفق عليه، وهذا من قبيل بيع المراجعة المتفق على مشروعيته.

#### المادة الثانية: استعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن السلع أو البضاعة للمورد وكذا كافة المصاريف الذي يوافق على تحملها في حدود المبلغ المذكور في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد، مثل وثائق الشحن، مستند تسليم الوثائق الجمركية.

- يلتزم العميل بشراء السلع أو البضاعة محل الأمر أو أوامر الشراء بنفس المواصفات المذكورة في الفاتورة أو الفواتير الملحقة بها.

- الإلتزام بعدم الرجوع على البنك بخصوص أي عيب أو خلل في هذه السلعة ويعتبر العميل المسؤول الوحيد فيما يخص نوعية ومواصفات السلع والبضاعة محل هذا العقد.

#### المادة الثالثة: ثمن البيع وكيفية تسديده

- ثمن بيع السلعة هو مبلغ الفاتورة أو الفواتير المسددة للمزود مضافا إليه كل المصاريف والملحقات الأخرى ونسبة الربح المتفق عليه.

- يلتزم العميل بدفع ثمن المراجعة كما هو متفق عليه

- في حالة التسديد قبل الإستحقاق يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من أصل ثمن المراجعة المسدد قبل الإستحقاق

- يرخص العميل للبنك أن يقتطع المبالغ المستحقة في إطار هذا العقد من كل حساب مفتوح باسمه على دفاتر البنك.

<sup>1</sup> أنظر الملحق رقم (03)

**المادة الرابعة: إلتزامات العميل**

- يودع العميل جميع إيرادات بيع السلع أو البضاعة موضوع هذا العقد لدى البنك إلى غاية التسديد.
- يدفع العميل للبنك بمجرد الحصول النقود أو الشيكات أو أي وسيلة دفع أخرى خاصة ببيع السلع أو البضاعة محل هذا التمويل في حدود مبلغ ثمن المرابحة المتفق عليه.
- يسمح العميل للبنك أن يحل محله في تحصيل كل الشيكات والأوراق التجارية الأخرى المسلمة للبنك لغاية التسديد، إلا أن العميل يظل مدينا بمبلغ التمويل ومسؤولا أمام البنك إلى غاية التسديد الكلي والفعلي للدين.

**المادة الخامسة: مراقبة السلع أو البضاعة**

يحق للبنك في أي وقت مراقبة السلع والبضائع محل هذه المرابحة في مخازن العميل، وكذا إيرادات وحسابات هذا الأخير.

**المادة السادسة: غرامات التأخير**

- يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل غرامة تأخير على السلع غير المدفوعة في الأجل المتفق عليها المنصوص عليها في الشروط المصرفية وسارية المفعول لدى بنك البركة، واللجوء إلى وسائل أخرى لتحصيل دينه بما يسمح القانون.

**المادة السابعة: تأمين السلع**

- يلتزم العميل بتأمين السلع والبضاعة التي إشتراها من البنك بموجب هذا العقد ضد كل المخاطر، مع إعطاء الحق للبنك أن يحل محله في قبض أي تعويضات في حالة حدوث أي حادث، كما يلتزم العميل بإبقاء التأمين ساري المفعول وتجديده إلى غاية وفائه بجميع الديون، ويلتزم بدفع العلاوة المنصوص في عقد التأمين.
- في حالة عدم قيام العميل بالتجديد ضد كافة المخاطر يحق للبنك فعل ذلك إذا كان موكلا.
- في حالة وقوع حادث قبل تحرر العميل من ديونه فإن لهذا الأخير حق الإمتياز على مبلغ التعويض.

**المادة الثامنة: الشروط الفاسخة لأجل التسديد**

- يصبح مبلغ الدين مستحق الأداء فورا ويفسخ أجل التسديد الممنوح للعميل المنصوص عليه في حالة عدم احترام لأي شرط من شروط هذا العقد، ونذكر بعض الحالات التي يتم فسخ أجل العقد:
- في حالة عدم تمكن العميل من تسجيل الضمان المتفق عليه من الدرجة الأولى على الممتلكات الخاصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل العقد.
- في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المتخصصة من طرف العميل كضمان.
- في حالة تحويل العميل لكل جزء من عمليات المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة.
- في حالة وفاة المدين إذا كان شخصا طبيعيا لزم مطالبة الدين من كل واحد من ورثة الدين، غير أنه يمكن للورثة الإستفادة من أجل سداد ثم البيع المنصوص عليه.

المادة التاسعة: الضمانات

لتسديد مبلغ التمويل محل هذا العقد بما في ذلك الأصل نسبة الربح، النفقات والمصاريف الأخرى يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية أو الشخصية التي يطلبها البنك.

المادة العاشرة: المصاريف والحقوق

اتفق الطرفان على أن تكون كل المصاريف والحقوق والأتعاب بما فيها المحاميين والقضائين ومحافظي البيع بالمزاد.... إلخ، كلها تقع على عاتق العميل وحده، الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو أن تقتطع من حسابه المفتوح لدى البنك.

المادة الحادية عشر: المرفقات

تعتبر مرفقات العقد وأي مستندات أخرى يتفق البنك والعميل عليه جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد ومكملاً له.

المادة الثانية عشر: الموطن

لتنفيذ هذا العقد، اختار الطرفان موطناً لهما

المادة الثالثة عشر: حل النزاعات

اتفق الطرفان على أن أي نزاع أو خلاف عن تنفيذ العقد يحال إلى المحكمة الذي يقع في دائرة اختصاصها مقر البنك أو الوكالة المعنية بهذا العقد.

المادة الرابعة عشر: عدد النسخ وتاريخ السريان

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

2- الشروط الخاصة

في الشروط الخاصة بعقد المرابحة بنك البركة -وكالة سكيكدة-، نجد عبارة عن عدة خصوصيات والشروط كما يلي:<sup>1</sup>

1- خصوصيات التمويل: ويسجل بها

- مبلغ شراء سلعة (1) ..... د.ج
- هامش الربح (2) ..... د.ج
- ثم بيع السلع (1) + (2) ..... د.ج
- بما فيه دفعة ضمان الجدية (العربون) ..... د.ج
- الثمن المقسط ..... د.ج
- مدة السداد ..... بالشهر أو السنة.

وللمزيد من التفاصيل (الملحق 04)

<sup>1</sup> أنظر الملحق رقم (04)

2- طلب التمويل بالمرابحة من قبل الأمر بالشراء: ويكون به

- تعهد العميل بالتسديد المبلغ المحدد في الأجل المحدد
- تعهد بدفع قيمة.....بالمائة من مبلغ المرابحة كدفعة لضمان الجدية تتحول إلى عربون بعد توقيع عقد المرابحة. وللمزيد من التفاصيل أنظر<sup>1</sup> (الملحق 05)

3- عقد التوكيل: يكون به توفر الرضا الكامل والأهلية القانونية اللازمة للتعاقد لدى كل من الطرفين على ما يلي:

- توكيل الطرف الأول (البنك) الطرف الثاني (العميل) في التعاقد نيابة عنه لشراء السلع أو البضاعة، محل الفاتورة أو الفواتير المرفقة.
- يتحمل الطرف الثاني مسؤولية التفاوض مع المورد والإتفاق معه على المواصفات المبينة في الفاتورة أو الفواتير المشار إليها في أعلى عقد التوكيل.<sup>2</sup> (الملحق 06)
- يلتزم الوكيل بأن يتخذ كل الإجراءات الضرورية والضمانات اللازمة لعقد الوكالة ولا يلتزم الموكل بأي مقدار مالي زائد على ما حدد في العقد ولا يتحمل الموكل أي مسؤولية مترتبة على ذلك.
- يكون الطرف الثاني (العميل) مسؤولاً عن تسلم ويتولى الإشراف على عمليات الترتيبات والتجهيزات والإعدادات اللازمة لكي تكون صالحة للإستعمال.

ثانياً: خطوات بيع سيارة عن طريق المرابحة للأمر بالشراء

سوف نوضح الخطوات العملية التي يقوم بها بنك البركة -وكالة سكيكدة- عند بيع المرابحة (سيارة)

أ- وثائق أساسية لتمويل بالمرابحة للأمر بالشراء (سيارة)

- حتى تتم عملية التمويل بالمرابحة (سيارة) في بنك البركة يجب على العميل تكوين الملف التالي:<sup>3</sup>
- طلب قرض إستهلاكي (حسب النموذج المرفق).
- فاتورة شكلية مقدمة من طرف الممون بإسم بنك البركة لحساب الزبون
- كشف الحساب البنكي أو البريدي للستة أشهر الأخيرة
- كشوف الراتب لثلاثة أشهر الأخيرة بالنسبة للموظفين أو شهادة دخل بالنسبة للمتقاعدين مقدمة من طرف الصندوق الوطني للتقاعد.
- شهادة عمل في منصب دائم أو عقد غير محدد المدة
- كشف الراتب السنوي
- صورة طبق الأصل عن بطاقة الضمان الإجتماعي أو بطاقة "شفاء"
- كشف الهوية البنكية أو صك مشطوب
- تصريح راتب سنوي بالنسبة للعاملين في القطاع الخاص (DAS)

<sup>1</sup> أنظر الملحق رقم (05)

<sup>2</sup> أنظر الملحق رقم (06)

<sup>3</sup> أنظر الملحق رقم (07)

- بطاقة إقامة
  - صورة طبق الأصل عن بطاقة التعريف الوطنية أو رخصة السياقة
  - شهادة ميلاد
  - شهادة عائلية
  - الإلتزام بتحمل أي إرتقاع في سعر السيارة .
  - ب- مثال توضيحي لعملية بيع سيارة عن طريق المرابحة للأمر بالشراء
- سوف نقوم بأخذ مثال بيع سيارة تم تنفيذها في بنك البركة -وكالة سكيكدة-، حيث تم شراء سيارة من علامة (SEAT IBIZA FR) من الشركة (SOVAC ALGERIE SPA)، وتكون محددة المواصفات حسب العميل والبنك.<sup>1</sup>

### 1- حسب مواصفات العميل (الأمر بالشراء)

- يتقدم العميل إلى البنك، ويقوم بتكوين الملف المطلوب منه بالإضافة إلى الفاتورة الشكلية التي توضح مزايا السيارة وتجهيزاتها، سعر السيارة، التخفيضات الممكنة.
- ثم يقوم البنك بدراسة الملف، وبعد الموافقة عليه يقوم العميل بدفع مساهمته الشخصية عن طريق صك يمنحه للمزود رفقة أمر التسليم الإداري لوثائق السيارة.
- بعد إستلام المزود للصك وأمر التسليم الإداري يقوم بإرسال سند الطلب إلى الشركة الأم التي تبيع السيارات يوضح فيه نوع، وصفات، ومميزات وسعر السيارة.
- ترسل الشركة الأم إلى فرعها بطاقة المرور الصفراء الخاصة بالعميل رفقة الفاتورة النهائية بإسم العميل مرهونين لبنك البركة.
- يقوم العميل بإتمام باقي الوثائق بالموازاة مع البنك، كالتأمين الشامل للسيارة لمدة سنة، بالإضافة إلى إستثمارات أخرى تخص البنك.
- بعد ذلك يقوم البنك بمنح العميل الصك الثاني الذي يمثل مساهمة البنك رفقة أمر بتسليم السيارة وشهادة التسديد زائد وثيقة إثبات القرض، حيث يقوم العميل بتقديمهم إلى المزود.
- وكخطوة أخيرة يتم تسليم السيارة من المزود إلى العميل
- يبقى البنك يتلقى الأقساط الشهرية من العميل وذلك حتى يستوفي مبلغ السيارة كاملا بالإضافة إلى هامش الربح متفق عليه مسبقا.

<sup>1</sup> مقابلة مع رئيس مصلحة التمويل والاستغلال، يوم 20/07/2020، الساعة 14:00.

2- حسب مواصفات البنك

المرحلة الأولى: طلب التمويل بغرض الشراء

وفيه يتقدم العميل طالب المرابحة بتاريخ 2019/04/08 بطلب التمويل المرابحة، ويشتمل هذا النموذج على بيانات الشخصية للعميل، مرفق بالفواتير المبدئية للسيارة المطلوب شراءها.<sup>1</sup>

المرحلة الثانية: التأكد من توفر الشروط ومراجعة مركزية القروض

البنك في هذه الحالة يقوم بمراجعة مركزية القروض وقبل قبول ملف التمويل يتأكد من شروط المنصوص عليها في العقد. وهيا كالاتي:<sup>2</sup>

المنتوج: السيارات السياحية المصنعة في الجزائر

هامش الربح الفعلي الإجمالي: 10.3% للعام خارج الرسم (متضمن تكاليف الملف، التأمين على الحياة والعجز المطلق والدائم)

مدة التسديد: حتى 60 شهرا

التسبيقة: على أقل 20%

السن المحدد: 70 سنة عند تسديد آخر إستحقاق

الأشخاص المعنيون: ذو جنسية جزائرية ومقيم

- أن يكون الشخص موظفا، أو متقاعدا أو يمارس مهنة حرة

- أن يكون الشخص مرسما في وظيفته (الأشخاص الموظفون في إطار عقود العمل محددة المدة ليس معنيين بهذا التمويل)

- أن يتقاضى دخلا شهريا دائما يساوي على الأقل 50000.00 دج

- أن يوطن الزبون أجره الشهري بحساب لدى بنك البركة أو في بنك آخر، أو حساب بريدي جاري.

المرحلة الثالثة: عرض التمويل الإستهلاكي

في هذه المرحلة يقترح البنك على العميل التمويل الإستهلاكي وحسب مواصفات السلعة محل البيع وهي سيارة من نوع علامة (SEAT IBIZA FR) والعميل في هذه الحالة لا يؤخذ بإلزامية شراء سيارة، فقد أعطى الخيار للعميل بموافقة أو الرفض على عرض البنك وهذا فيما يخص مواصفات السيارة بحيث إذا تم رفض العميل يتم حفظ ملفه وإعادة دراسة طلب حسب مواصفات التي يرغب العميل بشراءها.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> أنظر الملحق رقم (08)

<sup>2</sup> أنظر الملحق رقم (07)

<sup>3</sup> أنظر الملحق رقم (09)

**المرحلة الرابعة: وعد بالشراء سيارة (قبول شراء السيارة من طرف العميل)**

فيه وعد من الطرف الثاني (العميل) للطرف الأول (البنك) بتاريخ 2019/04/08 بشراء السيارة ( SEAT IBIZA FR ) حسب مواصفات البنك في الفاتورة الأولية وتحت رقم 035/Bas 2018، بعد أن يتم شراءها وتملكها من قبل البنك، كما يلتزم العميل (الأمر بالشراء) بتحمل كافة المصاريف والنفقات والملحقات الأخرى بإضافة إلى هامش الربح، كما يلتزم بتعويض البنك عن أي ضرر قد يلحقه.<sup>1</sup>

**المرحلة الخامسة: قرار لجنة التمويل**

بعد دراسة الملف والتأكد من أن طالب تمويل شراء سيارة بالمرابحة يملك المؤهلات الكافية للحصول على طلبه بذلك يكون البنك على إستعداد بمنحه استثمار مرابحة ويجب عليه مراعاة الشروط التالية:<sup>2</sup>

- المساهمة الشخصية للعميل بقيمة رأس مال 1.550.000.00 دج (ضمان الجدية).
- الإلتزام بتحديد التأمين في فترة التمويل .
- شهادة الإلتزام بمواعيد النهائية.
- إقرار شرف المديونية (إحترام أجل التسديد) .
- تقويض الخصم المباشر على الحساب الجاري البريدي .

وعليه يقرر أعضاء اللجنة بإبداء الرأي الإيجابي لصالح العميل بموافقة على ملفه، بمنحه التمويل بقيمة 849.000.00 دج لإقتناء شراء سيارة من نوع علامة (SEAT IBIZA FR) بقيمة 2.399.000.00 دج عن طريق المرابحة للأمر بالشراء بعد وضع إمضاءات لجنة الموافقة على وثيقة رسمية بقبول شروط العميل.

**المرحلة السادسة: تعهد ضامن التمويل بالمرابحة**

وفيه يتعهد العميل مسؤلية تفاوض مع المورد وإتفاق معه على مواصفات المحددة في الفاتورة وتسليمهم ثمن الشراء، كما يلتزم العميل بتخفيض كل الضمانات العينية أو الشخصية التي يطلبها البنك، كما يتحمل كل التكاليف المنصوص عليها في العقد خاصة فيما يتعلق في حالة زيادة سعر السيارة، كما يتعهد أيضا بسداد الأقساط المستحقة لديه وأن يقوم بتسديدها وفق الأجل المحددة في شروط عقد المرابحة.

**المرحلة السابعة: طلبية لشراء سلعة**

قام البنك بإرسال طلبية للمود والمتمثل في الشركة (SOVAC) من أجل شراء سيارة من نوع علامة ( SEAT IBIZA FR ) بتاريخ 2019/04/23 والتي تستعمل من قبل المستفيد (العميل) في إيطار عقد المرابحة، ومن الشروط التسديد يلتزم بنك البركة بالتسديد للمورد (SOVAC) عن طريق التحويل أو شيك بنكي لطلبه بالمبلغ المقدر ب 2.399.000.00 دج مقابل تسليم الوثائق التالية:<sup>3</sup>

<sup>1</sup> أنظر الملحق رقم (10)

<sup>2</sup> أنظر الملحق رقم (11)

<sup>3</sup> أنظر الملحق رقم (12)

1- الفاتورة النهائية (2 نسخ) محررة باسم بنك البركة

2- وصل استلام السيارة (2 نسخ) باسم البنك ولغائدة العميل مع نسخة مؤشر عليها من طرف المستفيد.

بحيث يطلب البنك البركة من المورد (SOVAC) في هذا الطلب حجز السيارة من طرف المعرض لحين تسلمها من يتم تفويضه وأن المعرض يتحمل المسؤولية القانونية فيما أثبت خلاف ذلك.

#### المرحلة الثامنة: معاينة السيارة

فيه قام مندوب البنك بتأكد من أن السيارة الموصوفة في الفاتورة أو طلب الشراء مطابقة كما هو موجود على أرض الواقع.<sup>1</sup>

#### المرحلة التاسعة: تملك السيارة

وحيث البنك (الطرف الأول) ويمثله مدير بنك البركة، والمورد SOVAC هو (الطرف الثاني)، وبموجب هذا العقد قام البنك بشراء السيارة الموصوفة من المعرض بتاريخ 2019/04/23 بثمن قدره 2.399.000.00 دج على أن يقوم البنك بسداد هذه القيمة في غضون أسبوع من تاريخ التسليم عن طريق التحويل أو شيك بنكي كما نص على حق البنك في الرجوع إلى الطرف الثاني (المورد) في حالة وجود العيب أو خلل بسيارة الموصوفة.

#### المرحلة العاشرة: بيع السيارة الجديدة بالمرابحة للأمر بالشراء

وبموجبه قام الطرف الأول (البنك) ببيع السيارة من نوع علامة (SEAT IBIZA FR) بثمن قدره 2.689.758 دج متضمن قيمة الضرائب، والمصروفات وقيمة الربح الذي يريده البنك نظيرة بيع السيارة (SEAT IBIZA FR) للعميل وهو بقيمة 290758 دج، أي ثمن الحقيقي للسيارة هو 2.399.000.00 دج.

#### المرحلة الحادية عشر: تسليم السيارة

وفيه يخول بنك البركة مندوبا لتسلم السيارة محل البيع من الشركة إذ قام البنك هنا بتحويل أي توكيل العميل بشراء السلعة المطلوبة وتسلمها نيابة عنه من خلال التوقيع على عقد التوكيل الذي يضمن مواد قانونية تحكم سير هذه العملية للمزيد من التفاصيل أنظر الملحق (13)<sup>2</sup>، وفي الأصل أن يتسلم البنك سلعة بنفسه من مخازن الشركة أو من مكان شروط التسليم وتنتقل مسؤولية ضمان المبيع إلى البنك بتحقيق حيازتها للسلعة (السيارة)، وفي هذه المرحلة قام البنك بتوكيل العميل بتسلم السيارة وهذا ما يخالف للشروط المعمول بها وذلك لعدم وجود قدرة تخزينية كافية لديه فيحتفظ بمشترياته في مخازن الشركة حتى يتم بيعها.

#### المرحلة الأخيرة: متابعة السداد وتحديد التأمينات

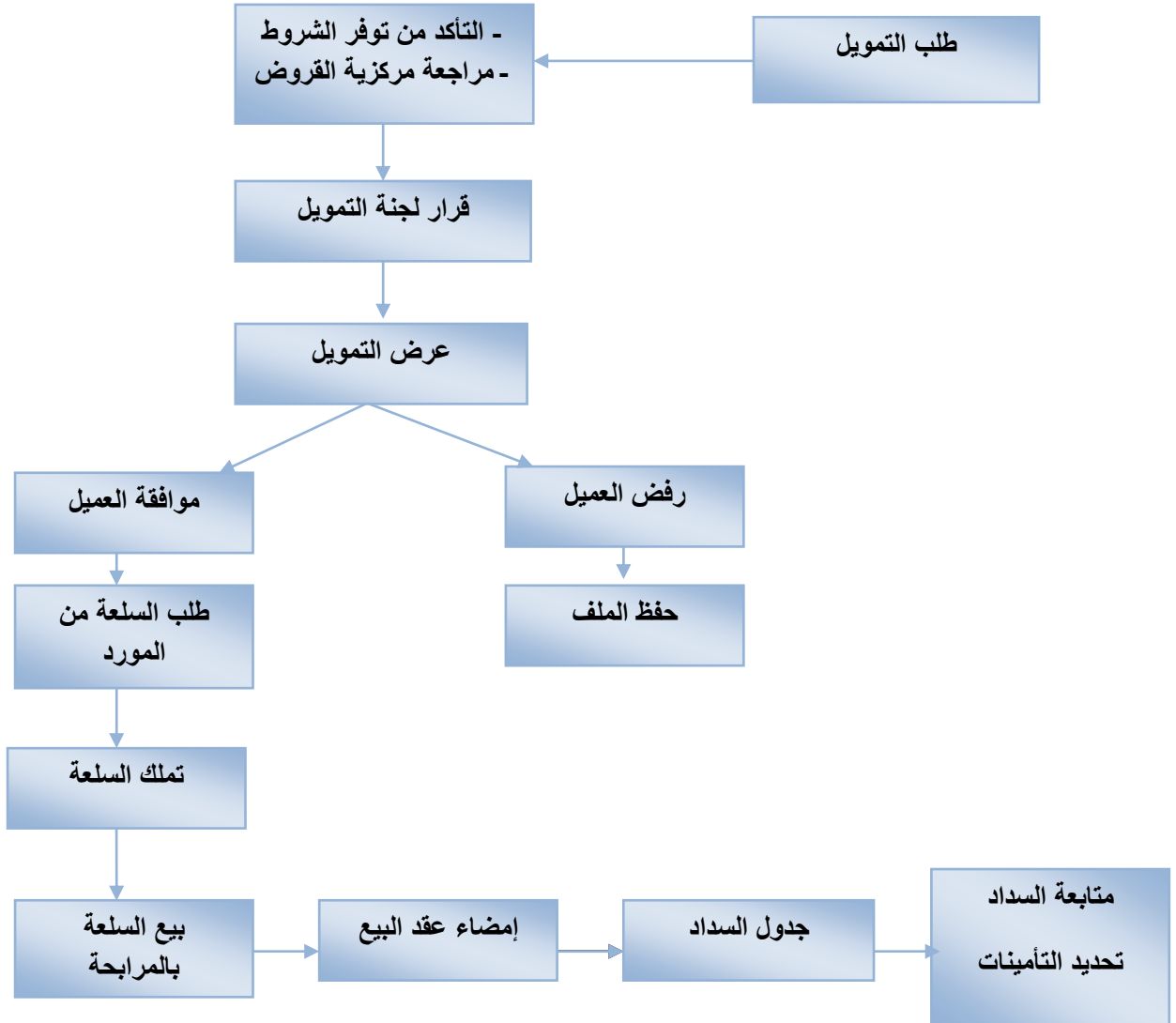
بعد تنازل عن ملكية السيارة للعميل وكذا تسليمها له يقوم البنك هنا بمتابعة الأقساط اللازمة للدفع من طرف العميل، بحيث يكون إستحقاق الدفعات في مدة أقصاها 60 شهر أي ما يعادل 5 سنوات، بحيث حددت مساهمة

<sup>1</sup> مقابلة مع رئيس مصلحة التمويل والاستغلال، يوم 2020/07/21، الساعة 13:00.

<sup>2</sup> أنظر الملحق رقم (13)

العميل 155000000 دج ونسبة هامش الربح 10.3% من ثمن السيارة وأن مبلغ القسط الشهري الذي يلتزم العميل بدفعه كل شهر مخصص من راتبه حدد ب 1899585 دج مع تحديد التأمينات.<sup>1</sup>

الشكل رقم (06): المراحل بيع المرابحة للأمر بالشراء (سيارة)



المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على معلومات مقدمة من طرف البنك

<sup>1</sup> مقابلة مع رئيس مصلحة التمويل والاستغلال، يوم 2020/07/21، الساعة 13:00.

ملاحظة

حسب تصريح نائب المدير أن بنك البركة تقضي بمنح قروض استهلاكية لعمال الإدارات الراغبين في الحصول على مركبات سياحية، وقد وضعت حيز الخدمة أربعة نماذج وعلامات من السيارات يمكن إقتنائها في المرحلة الأولى وهي "ستييوا اكسترام" بنوعيتها، و"سامبول اكسترام" بنوعيتها.

وبحسب ذات المصدر، فإن الأسعار والاقطاعات حسب علامة السيارة ستكون كما يلي: "ستييوا اكسترام" 1.5 دي سي أي 80 سي اش سيشتريها البنك بمبلغ 1.719.500.00 دج ليبيعه للموظف بمبلغ: 1.819.500.00 دج وسيقدر هامش ربح البنك: 100.000.00 دج ومساهمة الموظف تبلغ 1.189.500.00 دج، أما قرض البنك الممنوح فيقدر 530.000.00 دج، فيما سيشتري البنك سيارة " سامبول اكسترام" 1.6 أي اس اس 80 سي أش بمبلغ 1.499.500.00 دج، ليبيعه للموظف بمبلغ 1.599.500.00 دج، فيما سيكون هامش ربح البنك 100.000.00 دج، ومساهمة الموظف ب 969.500.00 دج، أما قرض البنك الممنوح: 530.000.00 دج.

**المطلب الثاني: دراسة إحصائية لصيغة التمويل بالمرابحة لأمر بالشراء لبنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-**

في الدراسة الإحصائية خصصت من جانب عوائد صيغة المرابحة للأمر بالشراء، من حجم الأرباح الإجمالي للصيغ، فقمنا بعرض لحجم التمويلات ومقدار الأرباح للبنك محل الدراسة، وعلى أساس الحصول على الربح بالصيغة، يكون حجم التمويل بتلك الصيغة

**الفرع الأول: حجم التمويل بالمرابحة في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-**

يقوم بنك البركة بالتمويل بصيغتين هما الإجارة المنتهية بالتملك والمرابحة يعتمدهما بشكل كبير وتصل حجم

التمويل بالمرابحة لثلث حجم التمويل الإجمالي كما هو موضح في الجدول رقم (07)

يبين الجدول التالي تطور التمويل وفق صيغة المرابحة ببنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-:<sup>1</sup>

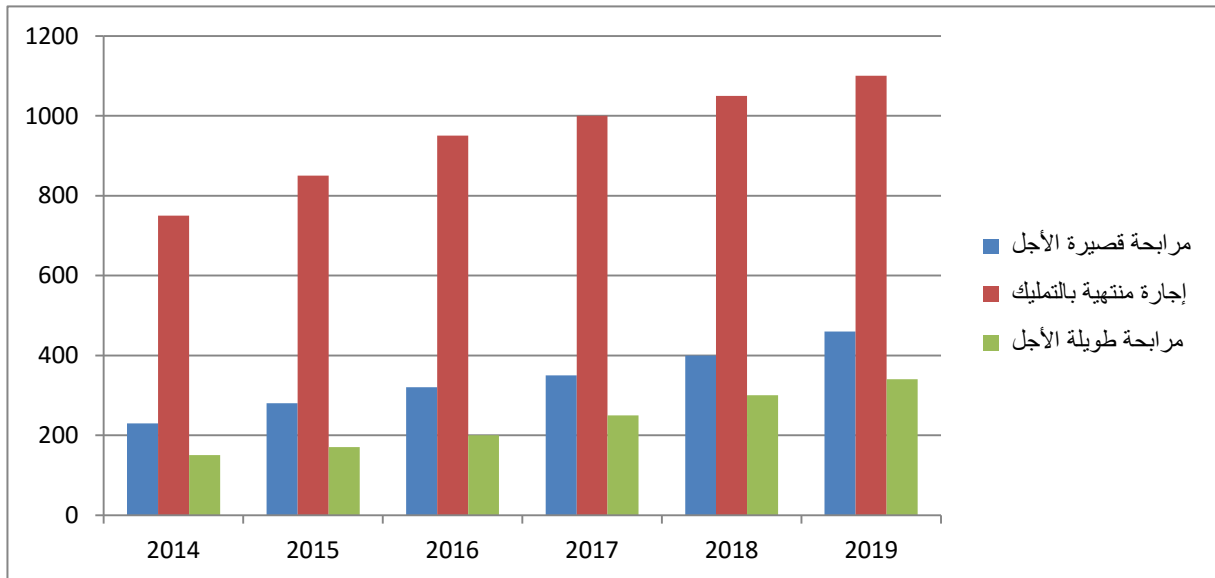
<sup>1</sup> حسب وثيقة داخلية لبنك البركة الجزائري

الجدول رقم(07): حجم التمويل بصيغة المرابحة في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة- (2014-2019)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
مرابحة قصيرة الأجل	230	280	320	350	400	460
إجارة منتهية التملك	750	850	950	1000	1050	1100
مرابحة طويلة الأجل	150	170	200	250	300	340
إجمالي التمويل	1130	1300	1470	1600	1750	1900
حجم المرابحة من إجمالي التمويل	380	450	520	600	700	800
نسبة التمويل بالمرابحة من حجم التمويل الإجمالي	%33.63	%34.62	%35.37	%37.50	%40.00	%42.11

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على التقارير السنوية الداخلية لبنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

المنحى رقم (07): التمويلات الإجمالية لبنك البركة -وكالة سكيكدة-



المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على برنامج Excel

الفرع الثاني: تحليل وتفسير حجم التمويل في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

التحليل:

في سنة 2014 كان حجم التمويل بالمرابحة 380 مليون من حجم التمويل الإجمالي 1130 مليون أي ما يعادل 33.63%، وفي سنة 2015 كان حجم التمويل بالمرابحة 450 مليون من حجم التمويل الإجمالي 1300 مليون أي ما يعادل 34.62%، وفي سنة 2016 كان حجم التمويل بالمرابحة 520 مليون من حجم التمويل الإجمالي 1470 مليون أي ما يعادل 35.37%، وفي سنة 2017 كان حجم التمويل بالمرابحة 600 مليون من حجم التمويل الإجمالي 1600 مليون أي ما يعادل 37.50%، وفي سنة 2018 كان حجم التمويل بالمرابحة 700 مليون من حجم التمويل الإجمالي 1750 مليون أي ما يعادل 40%، وفي سنة 2019 كان حجم التمويل بالمرابحة 800 من حجم التمويل الإجمالي 1900 مليون أي ما يعادل 40%.

التفسير:

نفسر ذلك بتفضيل البنك التمويل بصيغة المرابحة لقلّة مخاطرها ودورتها السريعة وربحها المضمون، وكذلك تسمح للبنك بالحصول على السلع التي يحتاجونها دون دفع الثمن مباشرة عند استلام السلعة، وهذا ما يوفر لها جرات مستمرة من التمويل خلال فترة التمويل، بمعنى أنها توفر مرونة أكبر للتمويل وتتيح للبنك فرصة تحقيق وفورات مالية تستخدمها لتغطية إحتياجات أخرى، وعدم اعتماده على السلم لمخاطره المرتفعة.

ملاحظة:

من خلال مقدار الحجم التمويلي المقدر لكل صيغة نرى أنه هناك في إستثمار بهذه الصيغ، ذلك لأنهما الصيغتين الوحيدتين، لكن هذه الزيادة متذبذبة وأعداد متقاربة فنجد في سنة 2014 نسبة التمويل بالمرابحة 33.63%، وفي سنة 2015 نجدها 34.62%، يرجع ذلك إلى إستراتيجية البنك الإستثمارية، ومع حجم السيولة تداول ما لديه من رأس مال.

الفرع الثالث: تطور نسبة الربح بالمرابحة لبنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-:

من خلال الجدول رقم (08) الموضح نتحصل على تطور نسبة المرابحة في بنك البركة -وكالة سكيكدة-:<sup>1</sup>

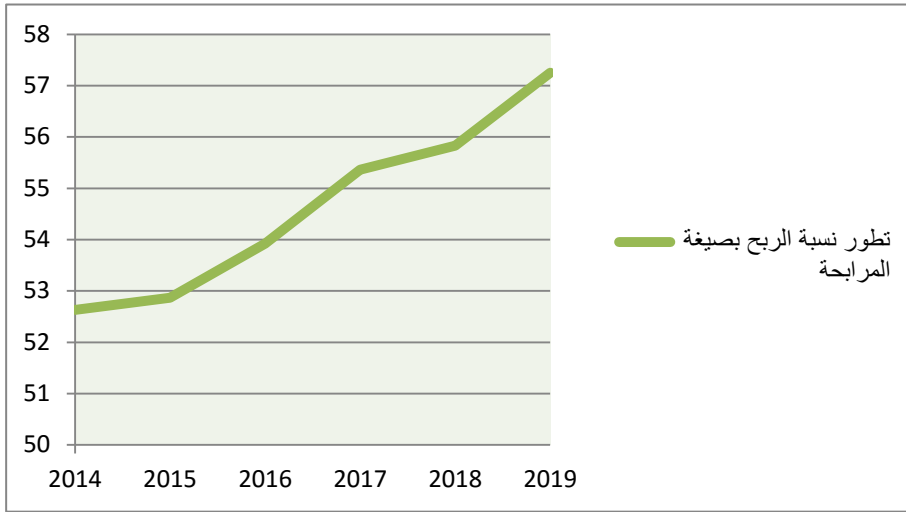
<sup>1</sup> حسب مصادر داخلية لبنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-.

الجدول رقم (08): مقدار الربح بالمرابحة في بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
مقدار الربح مرابحة قصيرة الأجل	22	26	31	33	36	41
مقدار الربح مرابحة طويلة الأجل	18	20	24	29	31	34
مجموع الربح في المرابحة	40	46	55	62	67	75
مقدار الربح الإجارة منتهية بالتمليك	36	41	47	50	53	56
مقدار الربح الإجمالي من كل الصيغ	76	87	102	112	120	131
مجموع تمويلات بالمرابحة	380	450	520	600	700	800
نسبة الأرباح من المرابحة من إجمالي تمويل المرابحة	%10,53	%10,22	%10,58	%10,33	%9,57	%9,38
نسبة الأرباح من المرابحة من إجمالي المرابحة	%52,63	%52,87	%53,92	%55,36	%55,83	%57,25
الوحدة مليون دج						

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على التقارير السنوية الداخلية لبنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-.

المنحنى رقم (08): تطور نسبة المربحة في بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-



المصدر: من إعداد الطالبة بإعتماد على برنامج Excel

حققت ربحية بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة - نموًا معتبرًا خلال الفترة الممتدة 2014-2019 فقد نما معدل العائد من 52,63% سنة 2014 ثم بنسبة 53,92% في 2016، وفي سنة 2017 سجلت نسبة الربح قدر بـ 55,36%، وفي سنة 2018 سجلت بـ 55,83%، بينما سجلت بـ 57,25% بمتوسط ربح يصل إلى 53,92% من إجمالي الأرباح المحققة.

**المطلب الثالث: مخاطر المحيطة بعملية بيع المربحة للأمر بالشراء ببنك البركة وكيفية الحد منها**

إن مخاطر التي يتعرض إليها بنك البركة عند تطبيقه لصيغة المربحة كثيرة ومتنوعة، تؤثر سلبًا على عمل ونشاط هذا البنك، لذا وجب عليها التحكم فيها والعمل على الحد منها.

**الفرع الأول: مخاطر التي تقع فيها بنك البركة لوكالة سكيكدة أثناء تطبيقها لعملية المربحة للأمر بالشراء**

رغم أن بيع المربحة للأمر بالشراء من صيغ التي تعتبر أقل مخاطر من صيغ التمويلية الأخرى، إلا أننا نجد بعض المخاطر منها:<sup>1</sup>

- 1- **المخاطر الأخلاقية:** المتمثلة في عدم سداد العميل لقيمة الأقساط إضافة إلى تراجع العميل عن شراء السلعة..
- 2- **المخاطر التشغيلية:** الخسائر الناتجة عن أخطاء الموظفين، أو الإجراءات، أو الأنظمة، فتؤدي إلى تحمل البنك هذه الخسائر، فمثلاً أن ينسى موظف البنك أن يأخذ من العميل توقيع الوعد بشراء سيارة التي سيشتريها البنك بعد ذلك من البائع، بناء على الوعد من العميل وهذا يعني عدم تغطية البنك نفسه في حالة تكول العميل.
- 3- **المخاطر الائتمانية:** في عدم وفاء العميل بقيمة السلعة حسب الأقساط المحددة.
- 4- **المخاطر السيولة:** وهي أن البنك لا يتمكن من معالجة نقص السيولة الحادث بفعل عدم وفاء العميل بالأقساط المقررة.

<sup>1</sup> مقابلة مع رئيس مصلحة التمويل والاستغلال، يوم 2020/08/02، الساعة 15:00.

5- المخاطر السوق: والمتمثلة في إمتلاك البنك للسلعة وهي معرضة للتلف، كما أن العميل قد لا يلتزم بشرائها خاصة إذا كان الوعد غير ملزم. بالإضافة إلى فور تملك البنك للسلعة وقبضها فإن السلعة تتعرض لمخاطر تقلب الأسعار لحين عرض السلعة على الأمر بالشراء.

6- المخاطر القانونية: الناتجة عن طول إجراءات التقاضي في حالة عدم السداد، بالإضافة إلى الفشل في العمليات القانونية مثل أن يحصل إختلاف بين البنك والعميل، بناء هذه المعاملة التي هي من المعاملات الشرعية، فقام العميل برفع دعوى قضائية، وريح القضية، بناء على إعادة المحكمة تكييف المعاملة الشرعية تكييفاً قانونياً آخر، ونتج عن ذلك خسائر مالية للبنك.

### الفرع الثاني: كيفية الحد من مخاطر بيع المرابحة للأمر بالشراء

ولتخفيض من المخاطر صيغة المرابحة للأمر بالشراء يجب قيام بالإجراءات التالية:<sup>1</sup>

#### 1- بالنسبة للمخاطر التشغيلية

- للحد من هذه المخاطر يجب الإستهلام الدقيق من طرف المصلحة المختصة للبنك عن الجهة التي يشتري منها العميل من خلال سبل الإستهلام المختلفة، والتي تتمثل في ما يلي:
- الحصول على تفويض من الأمر بالشراء للإستهلام منه؛
- إذا كان الأمر بالشراء فرداً طبيعياً يتم الحصول على تقرير استعلام لمعرفة الأطراف المرتبطة به، وإن كان يكفل الأشخاص يتم التحقق من طبيعته علاقته بالأفراد المكفولين للتأكد من أن الأمر بالشراء ليس البائع للسلعة؛
- الزيارات الميدانية لمحل الأمر بالشراء إذا لزم الأمر.

#### 2- بالنسبة للمخاطر الائتمانية

- يمكن الحد من هذه المخاطر من خلال ما يلي:
- إعداد قائمة بالمستندات اللازمة (الأساسية) تتضمن أهم المعلومات المتعلقة بالمركز المالي للعميل، يتم الرجوع إليها عند إجراء الدراسة الائتمانية ويلزم العميل بتقديمها، ومن أهم ما يتم تأكيد على توضيحه نذكر ما يلي:
- الحسابات المالية الخاصة بالزبون.
- رقم أعمال الشركة: وذلك من أجل التأكد من أن المؤسسة موجودة فعلاً وتزاول نشاطها بصورة طبيعية، وبذلك يضمن البنك عدم وجود أي عملية غش أو تزوير.
- نسبة أرباح الشركة: يقدم العميل فواتير تبين مجمل الأرباح التي يحققها سنوياً، فإن كان ما يحققه من عوائد ضئيلة ولا تكفي لتسديد أقساط التمويل، فإن البنك يحجم عن تمويل طلبه (العميل) المرابحة.

<sup>1</sup> مقابلة مع رئيس مصلحة التمويل والاستغلال، يوم 2020/08/02، الساعة 15:00.

3- بالنسبة للمخاطر السوق:

للحد منها يجب:

- توكيل الأمر بالشراء بشراء السلعة واستلامها ولا يتولى البيع بنفسه، بل يبيع المصرف له بعد تملكه السلعة وأن يحصل من البائع على وثائق ومستندات للتأكد من عملية البيع، وأن تكون كافة الوثائق والمستندات بإسم البنك؛
- أن تكون الفترة ما بين تملك البنك للسلعة وعرضها للبيع على الأمر بالشراء قصيرة لأدنى وقت ممكن.
- التأمين على السلعة من خلال إحدى شركات التأمين التكافلية أو غيرها من مؤسسات التأمين ضد المخاطر المتعارف عليها حريق، سطو، وغيرها.

4- بالنسبة للمخاطر القانونية:

للحد منها يجب:

- دراسة بنود العقود وصياغتها، دراسة قانونية وافية، قبل إتمامها للتعامل، مع النص في العقد على صيغة تجعل المصدر الوحيد للحل النزاع القضاء الشرعي، أو التحكيم الشرعي.

5- بالنسبة للمخاطر الأخلاقية:

للحد منها يجب:

- يقوم البنك بفرض غرامات تأخير إذا تماطل عن تسديد الأقساط.
- يفي حالة تراجع العميل يقوم البنك ببيع السلعة وإذا خسر فيها يقوم بتغطية هذه الخسارة من ضمان الجدية المسدد من طرف العميل.

الفرع الثالث: الأفاق المستقبلية لعملية بيع المربحة للأمر بالشراء ببنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة-

- هل هناك نظرة مستقبلية في زيادة حجم التمويل بصيغة المربحة للأمر بالشراء وتوزيع في أشكال التمويل؟
- يهدف بنك البركة -وكالة سكيكدة- إلى توسيع شبكته الوطنية لكل ولايات الوطن وزيادة في إستقطاب زبائنه لفتح باب الإستثمار على مصرعيه.
- التنويع في منتجاته المصرفية ومحاولة الوصول إلى تحقيق أكثر لمبادئ الشريعة الإسلامية.
- البحث عن أداة إستثمارية جديدة يمكننا تلافي عيوب عملية المربحة وإستحداث طريقة من الإستثمار تتوافق مع الشريعة الإسلامية .
- تمويل المشاريع الإنتاجية للتخفيض من فاتورة الإستيراد.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> مقابلة مع رئيس مصلحة التمويل والاستغلال، يوم 2020/08/04، الساعة 13:00.

## خلاصة الفصل

نستخلص من هذا الفصل أن التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء يعد بديلا تمويليا مناسباً للبنك، ذلك أنه يلبي إحتياجات التمويلية ويوفر لها مزايا عديدة من أهمها الدفع الأجل وتقسيم مبالغ التمويلات، وهذا ما يفسره حجم التمويلات الممنوحة، بالإضافة أن بنك البركة -وكالة سكيكة- يقوم بتوكيل العميل بتسلم السلعة محل البيع من المورد مباشرة وهو متناقض للشروط المنصوص عليها في بيع المرابحة للأمر بالشراء وتعتبر من الأخطاء الشرعية المرتكبة في بنك البركة، كما لا يجوز البنك توكيل العميل لتكون هناك مصداقية أكثر في عملية بيع المرابحة، بالإعتبار المرابحة للأمر بالشراء من أدوات التمويل قصيرة أو متوسطة الأجل التي تمكن البنك من إسترداد أمواله في فترات زمنية مناسبة، فإن أي خلل يمس بهذه الصيغة التمويلية ويؤثر عليها يعني مماس بالكيان البنك والنخر في أساسه.



# الخاتمة

عند اختيارنا دراسة موضوع تجربة البنوك التجارية الجزائرية في بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة حالة-، كان هدفنا الأساسي يتمحور معرفة واقع تطبيق صيغة المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة وكالة سكيكدة، حيث إستخلصنا من دراسة أنه هناك تجاوزات وانحرافات في تنفيذ عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء من قبل موظفي بنك البركة، وهو ناتج عن بعض الأخطاء الشرعية المرتكبة وعدم الأخذ بعين الاعتبار الشروط المعمول بها، بالإضافة إلى وجود مخاطر حالت بينها وبين تحقيق كافة الأهداف المسطرة والمرجوة، إلا أنها بالرغم من هذه المخاطر فهي تتميز بإنخفاض درجة المخاطر فيها مقارنة بالصيغ التمويلية الأخرى، حيث يمكن للبنك من إسترداد أمواله بسرعة كون المرابحة من أدوات قصيرة الأجل مما جعل البنك يعتمد عليها بشكل كبير.

### نتائج الدراسة:

بعد استعراضنا لمختلف جوانب الموضوع ومن خلال الدراسة التفصيلية التي ضمناها في مختلف أجزاء البحث، توصلنا إلى النتائج التالية:

- بنك البركة هو بنك مختلط تساهم فيه 50% من أسهمها و50% تساهم فيه بنك الفلاحة والتنمية الريفية أي معظم مصادر بنك البركة مختلطة بأموال ربوية مما يعكس شرعية الخدمات الإسلامية المقدمة خاصة فيما يتعلق بمرابحة.
- عدم التعامل بالمضاربة والمشاركة والتركيز فقط على المرابحة لقلّة مخاطرها وهذا ما جعل العديد من الناس يعتبرون أن بنك البركة هي مصارف مرابحة تهدف لتحقيق أرباح فقط.
- إعتبار العميل مسؤول عن أي نقص في البضاعة أو زيادة سعرها أي أن البنك لا يضمن السلعة وهذا ما إلتمسناه من خلال تحليلنا لوثيقة عقد المرابحة للأمر بالشراء.
- يبين واقع تطبيق المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة محل الدراسة أن يتقدم العميل للبنك طالبا منه شراء سلعة محددة المواصفات على أساس الوعد بالشراء السلعة المطلوبة مقابل هامش ربح محدد بينهما مسبقا.
- رغبة بعض العاملين في بنك البركة محل الدراسة في سرعة إنجاز عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء في أقل وقت ممكن دون الإلتزام بتسلسل الإجراءات ويعتقدون أنها مسألة شكلية تخص البنك.
- عدم فهم بعض المتعاملين وأفراد ورجال الأعمال لصيغة المرابحة وظوابطها الشرعية.
- إشتراط تبعية هلاك العميل بالرغم من إمتلاك البنك للسلعة وهذا ما يظهر في بيع السيارات حيث يظهر البنك كعميل في الفاتورة النهائية المقدمة من البائع الأول ولكن السيارة للفائدة العميل.
- ضعف نظم الرقابة الشرعية الخاصة بتطبيق صيغة المرابحة للأمر بالشراء وهذا من خلال التأكد من تطبيق الضوابط الشرعية.
- ضعف نظم المراجعة والرقابة الداخلية والمالية على معاملة البنك أو عدم وجودها يؤدي إلى الوقوع في الأخطاء في التطبيق.
- عدم الإلتزام بالإجراءات التنفيذية لعملية بيع المرابحة للأمر بالشراء وهذا ما تبين من خلال واقع العملي من طرف البنك محل الدراسة.

- يقوم بنك البركة -وكالة سكيكدة- بتوكيل العميل بتسلم السلعة محل البيع من المورد مباشرة وهو متناقض للشروط المنصوص عليها في بيع المربحة للأمر بالشراء وتعتبر من الأخطاء الشرعية المرتكبة في بنك البركة حيث صدر في فتوى من المجامع الفقه أنه لا يجوز البنك توكيل العميل لتكون هناك مصداقية أكثر في عملية بيع المربحة.
- في حالة تراجع العميل (الأمر بالشراء) عن شراء السلعة محل البيع لأي سبب من أسباب في هذه الحالة يقوم البنك البركة -وكالة سكيكدة-، ببيع السلعة للمتعامل آخر وإذا خسر فيها يغطي هذه الخسارة من مبلغ الجدية (العربون) المسدد من طرف العميل الأول.
- إلزامية التأمين على السلعة محل البيع عن طريق المربحة الذي حرّمها أكثر العلماء الذين ينصحون بتجنبها من طرف العميل خلافا لو تحمل ذلك البنك فضلا عن جميع الضمانات الأخرى.
- يقوم بنك البركة محل الدراسة حسب عقد المربحة بفرض غرامات تأخيرية في حالة عجز العميل عن سداد أقساطه دون دراسة حالته وتعتبر من أخطاء الشرعية المرتكبة وزيادة من الربا المحرمة شرعا، والتي تتعامل بها البنوك التجارية الربوية.
- تحلل البنك تماما المخاطر المربحة فالسلعة مأمّنة وهي مشحونة والأمر بالشراء يتسلمها لحظة الوصول (التأمين يكون من طرف العميل).
- تزايد تطور الأرباح لصيغة المربحة ناتج عن إقبال العملاء عليها بشكل أكثر نظرا لقلّة مخاطرها مقارنة بمختلف الصيغ الأخرى.
- إن الربح في عقد المربحة للأمر بالشراء شبه مضمون بخلاف العقود الإستثمارية الأخرى التي تتطوي على مخاطر عالية.
- يتعرض بنك البركة لمخاطر السيولة والأخلاقية ومخاطر أخرى وهناك أساليب وطرق لمعالجتها من طرف البنك.
- لا يزال تطبيق بيع المربحة في بنك البركة بحاجة إلى دراسة لمعرفة أسباب ومسببات الخطأ في التطبيق وكيفية معالجتها.
- اتضح أن بنك البركة الجزائري هو بنك تجاري شبه إسلامي نظرا لعدم التقيد بشروط التمويل المنصوص عليها في عقد البيع ولسبب واحد هو ضريبة التأخير عن الدفع ولهذا أصبح السعر مجهول وهذا ما يعتبر من الربا النسبيّة، حيث تم إستبدال كلمة الفائدة بكلمة الربح وتعويض مصطلح القرض بمصطلح المربحة وهذا مجرد تلاعب بالتسمية لا أكثر .

اختبار الفرضيات:

1- الفرضية الأولى: والتي تتمثل في أن " بيع المرابحة للأمر بالشراء هو طلب العميل من البنك السلعة متوفرة لديه والقول الراجح في بيع المرابحة للأمر بالشراء هو الجواز بشروط "، تبين من خلال الفصل الأول من دراسة هذا البحث صحة الفرضية حيث بيع المرابحة للأمر بالشراء هو قيام البنك بشراء سلعة معينة محددة المواصفات بناء على طلب العميل (الأمر بالشراء) مع تحديد هامش ربح متفق بينهما.

2- الفرضية الثانية: والتي تقوم على أن " يوجد تجاوزات وبعض الأخطاء الشرعية المرتكبة في عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء المطبق في بنك محل الدراسة " فقد تم تأكيدها، حيث أفرزت عملية التطبيق للمرابحة للأمر بالشراء في البنك محل الدراسة بعض الأخطاء الشرعية ومن بينها فرض غرامات تأخير عن الدفع وأخرى متعلقة بتوكيل العميل في عملية الشراء.

3- الفرضية الثالثة: والتي تنص على أن " يتم تحديد هامش الربح في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة- على أساس ثمن الشراء " فقد تم تأكيدها، حيث يحدد بنك البركة الجزائري نسبة الربح لصيغة المرابحة بأنها تتراوح بين 8% و 10.3% سنويا من ثمن الشراء، وقد تتغير هذه النسبة من حين لآخر، وذلك لأن نسبة الربح تتأثر بمعدل الفائدة السائد في السوق.

4- الفرضية الرابعة: وهي " تساهم صيغة المرابحة للأمر بالشراء بشكل كبير في زيادة مردودية بنك البركة وكالة سكيكدة." فقد تم تأكيدها، حيث تستحوذ صيغة المرابحة على حجم التمويل وتساهم بشكل كبير في زيادة أرباح بنك البركة.

التوصيات:

من خلال هذه النتائج نستطيع تقديم مجموعة من التوصيات، من أهمها:

- إقامة الدورات التدريبية لموظفي بنك البركة على كيفية استخدام أدوات الصيرفة الإسلامية.
- تعيين مراقب شرعي لمراجعة المعاملات اليومية وخاصة المتعلقة ببيع المرابحة.
- إلزام بطوابط الشرعية لبيع المرابحة للأمر بالشراء وما تمليها الرقابات الشرعية.
- تطبيق الدقيق للإجراءاتها دون إحتقار صغريات الأمور لأنها تقلب المعاملة إلى ما هو منهى عنه.
- التوسط في الإعتماد على صيغة المرابحة وإعطاء المجال لصيغ الأخرى بتطبيق ومحاولة دراستها مسبقا لتقادي الوقوع في الأخطار.
- الإفراط في السعي وراء الربحية يؤدي للوقوع في مخاطر شرعية ومالية، فلا بد من أخذ بعين الإعتبار المعيارين الشرعي والربحي بشكل متساوي إذ لا إفراط ولا تفريط.
- لا يجوز للبنك حجز مبلغ الجدية في حالة إمتناع العميل عن تنفيذ وعده بالشراء إذ ينحصر حقها في إقتطاع مقدار الضرر الفعلي المستحق نتيجة التراجع العميل عن الشراء.
- ضرورة تكوين معدل مرجعي يعتمد عليه بنك البركة في تحديد معدلات الربح بدلا من استخدام المعدلات المرجعية التقليدية مثل liber.

- إستفادة من تجارب المصارف الأخرى في صيغ التمويل الإسلامي ومحاولة التقليل من المخاطر.
- يجب على أعضاء مجلس الإدارة للبنك البركة عدم التهاون في تطبيق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية مهما كانت الضغوط وإلحاح الحاجات.
- من الضروري أن يكلف البنك مندوب يتولى سير هذه العملية لكي تكون هناك مصداقية أكثر في إجراءات عملية بيع المرابحة.
- عدم وجود ضرورة شرعية تجيز توكيل العميل بأن يكون مشتريا وبائعا في آن واحد.
- العمل بهامش ربح معقول سيجلب المزيد من الأفراد للمطالبة بالتمويل وفق هذه الصيغة.
- عدم زيادة مقدار الدين في حالة عجز العميل عن سداد الأقساط لأن زيادة الدين يعتبر من الربا المحرم شرعا والأجدر اللجوء إلى القضاء أو منح مهلة الوفاء لكي لا تشبه بمعاملات الربوية.

### أفاق الدراسة

- هذا وإن موضوع بحثي كان متعلقا بتجربة البنوك التجارية الجزائرية لبيع المرابحة للأمر بالشراء فيكون مفتاحا لعدة إشكاليات تطرح نفسها، وذلك بإقتراح صيغة شرعية متفق عليها بإجماع وتكون بدرجة صيغة المرابحة من حيث المردود الإقتصادي.
- دراسة دور وأهمية صيغة المرابحة الذي يقدمها بنك الخليج كبنك تجاري خاص.
  - دراسة مقارنة لصيغة المرابحة من طرف بنك البركة كبنك تجاري إسلامي وبنك ترست كبنك تجاري خاص.
  - متطلبات تطوير صيغة المرابحة للأمر بالشراء في المصارف التجارية الجزائرية.



# قائمة المراجع

## قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

❖ الكتب باللغة العربية:

1. أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000.
2. أحمد صبحي العيادي، أدوات الإستثمار الإسلامية - البيوع والقروض والخدمات المصرفية، دار الفكر، عمان، 2010
3. أنيس بكري، وليد صافي، النقود والبنوك، دار المستقبل للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
4. جبابة عبد الله، الإقتصاد المصرفي، مؤسسة شباب الجامعة، الجزائر، 2001
5. حسام الدين موسى عفانة، بيع مرابحة للأمر بالشراء، دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، شركة بيت المال الفلسطيني، فلسطين، 1996.
6. حسين بالعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية وكلاسيكية - دراسة مقارنة، مؤسسة ثقافة الجامعية، إسكندرية، 2009،
7. حسين محمد سمحان وإسماعيل يونس يامن، اقتصاديات النقود والمصارف، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2011
8. ريس حدة، دور البنك المركزي في إعادة تحديد السيولة في البنوك الإسلامية، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2009
9. شوقي بورقيبة، التمويل في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية - دراسة مقارنة من حيث المفاهيم والإجراءات والتكلفة، عالم الكتاب الحديث، الأردن، 2013
10. ضياء مجيد الموسوي، الاقتصاد النقدي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000
11. ضياء مجيد الموسوي، أسس علم الإقتصاد، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2014
12. ضياء مجيد، اقتصاديات النقود والبنوك، مؤسسة شباب الجامعة، الجزائر، 2010
13. عبد الرزاق بن حبيب، خديجة خالدي، أساسيات العمل المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر
14. عبد الكريم أحمد قندوز، إعادة هندسة التمويل المصرفي الإسلامي، مجلة علوم التسيير والتجارة، العدد 32، 2015
15. عدنان خالد البركماني، السياسة النقدية والمصرفية في الإسلام، مؤسسة الرسالة، لبنان، 1988
16. عريقات حربي، سعيد عقل، إدارة البنوك الإسلامية، دار وائل، الأردن، 2008.
17. عز الدين شرون، اقتصاديات النقود وأسواق رأس مال، الناشر ألفا للوثائق، الأردن، 2020
18. عصام عمر أحمد مندور، البنوك وضعيته وشرعيته، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2012
19. عيسى طيف الله المنصوري، نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية، دار النفائس، الأردن، 2005
20. فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2006
21. قتيبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2013

## قائمة المراجع

22. محمد العلجوني، البنوك الإسلامية " أحكامها ومبادئها المصرفية "، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2008
23. محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000
24. محمود حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ط 2، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2008
25. محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية، ط2، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، الأردن، 2008.
26. محمود حسين الوادي، وآخرون، النقود والمصارف، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

### ❖ الأطروحات و المذكرات

#### أ- الأطروحات:

1. رمضان سبتي، الاستثمار والتجارة الخارجية في البنوك الإسلامية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة أخوة منتوري، قسنطينة، 2017
2. شوقي بورقيبة، الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية-دراسة تطبيقية مقارنة-، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011

#### ب- المذكرات:

1. آسيا محجوب، البنوك التجارية والمنافسة في ظل بيئة مالية معاصرة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 2011
2. إيمان العاني، البنوك التجارية وتحديات التجارة الإلكترونية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2007.
3. عبد الرحمان الحامد بن الحامد بن علي، تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المرابحة للأمر بالشراء، دراسة تحليلية تقويمية، رسالة لنيل شهادة الماجستير في الإقتصاد الإسلامي، السعودية، 2002.
4. باسل جبر حسن أبو زعيتر، العوامل المؤثرة على ربحية المصارف التجارية العاملة في فلسطين، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في المحاسبة والتمويل- مذكرة منشورة-، الجامعة الإسلامية، غزة، 2007
5. رامي أكرم مريق، دراسة العوامل المؤثرة على ربحية المصارف التجارية السورية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، كلية الإقتصاد، جامعة تشرين، سوريا، 2014
6. سكيمة غواس، أدوات التحليل المالي في المصرف الإسلامي -حالة المصرف الإسلامي الأردني، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية علوم التسيير والعلوم الإقتصادية، جامعة 20 أوث 1955، سكيكة، 2006

## قائمة المراجع

7. شايب محمد، أثر تكنولوجيا الإعلام والاتصال على فعالية أنشطة البنوك التجارية الجزائرية -دراسة حالة البنك الوطني للتوفير والإحتياط-، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2007
8. ضياء الدين مصباح عزات سكيك، أثر التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء على نمو رأس المال العامل، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في محاسبة وتمويل، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، 2015
9. فتحة عقون، صنع التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية ودورها في تمويل الإستثمار-دراسة حالة بنك البركة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2009.
10. موسى مبارك خالد، صنع التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي في ظل الأزمة المالية العالمية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والعلوم التسيير، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، 2013.
11. ميلود بن مسعود، معايير التمويل والإستثمار في البنوك الإسلامية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الإقتصاد الإسلامي، كلية العلوم الإجتماعية والعلوم الإسلامية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008
12. نوي نورالدين، دور الجهاز المصرفي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص النقود والمالية، جامعة الجزائر، 2009/2008
13. وهيبة خروبي، تطور الجهاز المصرفي ومعوقات البنوك الخاصة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية وبنوك، جامعة سعد دحلب، البليدة، جوان 2005
- ❖ **المجلات والدوريات:**
- أ- **المجلات**
1. حلموس الأمين، كزيز نسرين، بيع المرابحة للأمر بالشراء: دراسة في (المفهوم، الإجراءات، الضوابط الشرعية)، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، المجلد 1، العدد 1، الجلفة، الجزائر، جوان 2017.
2. عامر يوسف العتوم، عبد الحق العيفة، تقييم الشرعي لصيغة المرابحة للأمر بالشراء كما يجريها بنك البركة الجزائري، المجلة الجزائرية للدراسات المالية والمصرفية، جامعة سطيف 01، العدد 03، 2017.
3. عبد الكريم أحمد قندوز، إعادة هندسة التمويل المصرفي الإسلامي، مجلة علوم التسيير والتجارة، العدد 32، 2015.
4. فؤاد بن حدو، النظرة الفقهية والإقتصادية لصيغة التمويل ببيع المرابحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية، مجلة القيمة المضافة لإقتصاديات الأعمال، المجلد 01، العدد 02، المركز الجامعي أحمد زبانة، غيليزان، 2020.
5. محمد أمين مازون، الأدوات التمويلية في المصارف الإسلامية الجزائرية-بنك البركة نموذجا-، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 9، جوان 2018.

## قائمة المراجع

6. محمد عثمان، مروى يحيى الشيخ، قياس بح نشاط المراجعة في المصارف الإسلامية، دراسة تطبيقية على المصرف الشام الإسلامي، مجلة جامعة تشرين للبحوث الدراسات العلمية، سلسلة العلوم الإقتصادية والقانونية، المجلد 33، العدد 1، يوم 2011/01/25.
7. محمد قاسم عبد المجيد، بيع المراجعة للأمر بالشراء بين النظرية والتطبيق - دراسة حالة على المصرف التجاري الوطني، مجلة الجامعة أصمرية، العدد 2، ديسمبر 2018
8. نضال يدروج عمار عريس، رأس المال الإسلامي نموذج للتوفيق بين التمويل برأس المال والتمويل التشاركي الإسلامي، مجلة إقتصاديات المال والأعمال، العدد 8، الجزائر، 2015.
9. هناء محمد الحنيطي، ساري سليمان ملاحيم، أثر سعر المراجعة على الأداء المالي في المصارف الإسلامية العاملة في الأردن (2000-2013)، المجلة الأردنية في إدارة أعمال، المجلد 12، العدد 4، 2016.
10. وائل محمد عريبات، مسوغات استحقاق المصرف الإسلامي للربح في عملية المراجعة للأمر بالشراء، مجلة دراسات علوم الشريعة والقانون، المجلد 34، العدد 1، الأردن، 2007.
11. سعد عبد الله الحميد، بيع مراجعة للأمر بالشراء كما تجريه البنوك، مجلة إضاءات مالية ومصرفية، معهد الدراسات المصرفية، الكويت، العدد 3، مارس 2010.
12. هند عبد الغفار إبراهيم، الظوابط القانونية والفقهية لتمويل المراجعة، مجلة الشريعة والقانون، العدد 25، فيفري 2016 .

### ب- المعاهد

1. منذر قحف، مفهوم التمويل في الإقتصاد الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 1999 .

### ❖ الملتقيات

#### أ- الملتقيات الدولية

- 1- بوجنان خالدية، السعدي عياد، المراجعة المصرفية وتطبيقاتها في المؤسسة مالية، دراسة تطبيقية لعقد المراجعة عن السيارات - بنك البركة الجزائري-، ملتقى الدولي حول: التوجهات المالية الحديثة لسياسة المالية للمؤسسة،، جامعة المسيلة، يوم 15/14 نوفمبر 2016.

#### ب- الملتقيات الوطنية

1. كمال حسين، عبد الكريم بغداش، البنوك التجارية ودورها في تمويل قطاع التجارة الخارجية، ورقة بحثية مقدمة ضمن الملتقى الوطني الأول: حول البنوك التجارية والتنمية الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945، قالة، 08/07 ديسمبر.

#### ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

- 1 - Monzer kahf, tariquallah khan, principales of islamic financing, islamic research and training in stitute recherche paper , geddah , N° 16 ,1992, p 28

### ❖ المواقع الإلكترونية

Http:// [www.bank-of-algeria](http://www.bank-of-algeria), . consulté 18/06/2020.



# قائمة الملاحق

## قائمة الملاحق



Agence : Agence Skikda  
62, Rue Bachir Boukadoum  
Skikda Algérie

Tél :  
Fax :

### جدول الاستحقاق Echéancier de remboursement

Informations sur le client :	
N° CIF	[REDACTED]
Nom prénom ou raison sociale:	[REDACTED]
Adresse :	[REDACTED]

Caractéristiques du financement :	
N° de facilité	9428
Montant de la facilité	1,879,500.00
Montant de l'utilisation	1,879,500.00
Date de l'utilisation	21/03/2018
N° de l'opération	4800
Nature du financement	Mourabaha véh touristique particulier
Nombre de paiements	60
Période de différé (jours)	
Périodicité de paiements	1 Mois
Taux de TVA	19 %

N° الرقم	Date d'échéance تاريخ الاستحقاق	Echéance (HT) الدفعة المستحقة خض	Montant TVA مبلغ الضريبة	Echéance (TTC) الدفعة المستحقة	Capital restant مبلغ الاصل المتبقى
1	21/03/2018	650,000.00	0.00	650,000.00	1,229,500.00
2	30/05/2018	21,742.92	1,790.97	23,533.89	1,217,183.25
3	30/06/2018	22,763.01	770.88	23,533.89	1,198,477.52
4	30/07/2018	22,774.85	759.04	23,533.89	1,179,697.60
5	30/08/2018	22,786.75	747.14	23,533.89	1,160,843.18
6	30/09/2018	22,798.69	735.20	23,533.89	1,141,913.97
7	30/10/2018	22,810.68	723.21	23,533.89	1,122,909.67
8	30/11/2018	22,822.71	711.18	23,533.89	1,103,829.99
9	30/12/2018	22,834.80	699.09	23,533.89	1,084,674.62
10	30/01/2019	22,846.93	686.96	23,533.89	1,065,443.27
11	28/02/2019	22,859.11	674.78	23,533.89	1,046,135.64
12	30/03/2019	22,871.34	662.55	23,533.89	1,026,751.42
13	30/04/2019	22,883.61	650.28	23,533.89	1,007,290.31
14	30/05/2019	22,895.94	637.95	23,533.89	987,752.00
15	30/06/2019	22,908.31	625.58	23,533.89	968,136.20
16	30/07/2019	22,920.74	613.15	23,533.89	948,442.58
17	30/08/2019	22,933.21	600.68	23,533.89	928,670.85
18	30/09/2019	22,945.73	588.16	23,533.89	908,820.69
19	30/10/2019	22,958.30	575.59	23,533.89	888,891.79
20	30/11/2019	22,970.93	562.96	23,533.89	868,883.83

## قائمة الملاحق



Agence : Agence Skikda  
62, Rue Bachir Boukadoum  
Skikda Algérie

Tél :  
Fax :

### Echéancier de remboursement

Informations sur le client :	
N° CIF	[REDACTED]
Nom ,prénom ou raison sociale:	[REDACTED]
Adresse :	[REDACTED]

Caractéristiques du financement :	
N° de facilité	9428
Montant de la facilité	1,879,500.00
Montant de l'utilisation	1,879,500.00
Date de l'utilisation	21/03/2018
N° de l'opération	4800
Nature du financement	Mourabaha véh touristique particulier
Nombre de paiements	60
Période de différé (jours)	
Périodicité de paiements	1 Mois
Taux de TVA	19 %

N° الرقم	Date d'échéance تاريخ الاستحقاق	Echéance (HT) الدفعة المستحقة ح.ض.	Montant TVA مبلغ الضريبة	Echéance (TTC) الدفعة المستحقة	Capital restant مبلغ الأصل المتبقى
21	30/12/2019	22,983.60	550.29	23,533.89	848,796.51
22	30/01/2020	22,996.32	537.57	23,533.89	828,629.51
23	29/02/2020	23,009.09	524.80	23,533.89	808,382.52
24	30/03/2020	23,021.91	511.98	23,533.89	788,055.22
25	30/04/2020	23,034.79	499.10	23,533.89	767,647.28
26	30/05/2020	23,047.71	486.18	23,533.89	747,158.39
27	30/06/2020	23,060.69	473.20	23,533.89	726,588.23
28	30/07/2020	23,073.72	460.17	23,533.89	705,936.47
29	30/08/2020	23,086.80	447.09	23,533.89	685,202.79
30	30/09/2020	23,099.93	433.96	23,533.89	664,386.87
31	30/10/2020	23,113.11	420.78	23,533.89	643,488.38
32	30/11/2020	23,126.35	407.54	23,533.89	622,506.99
33	30/12/2020	23,139.64	394.25	23,533.89	601,442.37
34	30/01/2021	23,152.98	380.91	23,533.89	580,294.20
35	28/02/2021	23,166.37	367.52	23,533.89	559,062.14
36	30/03/2021	23,179.82	354.07	23,533.89	537,745.86
37	30/04/2021	23,193.32	340.57	23,533.89	516,345.03
38	30/05/2021	23,206.87	327.02	23,533.89	494,859.31
39	30/06/2021	23,220.48	313.41	23,533.89	473,288.36
40	30/07/2021	23,234.14	299.75	23,533.89	451,631.85

## قائمة الملاحق



Agence : Agence Skikda  
62, Rue Bachir Boukadoum  
Skikda Algérie

Tél :  
Fax :

### Echéancier de remboursement

Informations sur le client :	
N° CIF	[REDACTED]
Nom ,prénom ou raison sociale:	[REDACTED]
Adresse :	[REDACTED]

Caractéristiques du financement :	
N° de facilité	9428
Montant de la facilité	1,879,500.00
Montant de l'utilisation	1,879,500.00
Date de l'utilisation	21/03/2018
N° de l'opération	4800
Nature du financement	Mourabaha véh touristique particulier
Nombre de paiements	60
Période de différé (jours)	
Périodicité de paiements	1 Mois
Taux de TVA	19 %

N° الرقم	Date d'échéance تاريخ الاستحقاق	Echéance (HT) الدفعة المستحقة ح.ض.	Montant TVA مبلغ الضريبة	Echéance (TTC) الدفعة المستحقة	Capital restant مبلغ الأصل المتبقى
41	30/08/2021	23,247.86	286.03	23,533.89	429,889.43
42	30/09/2021	23,261.63	272.26	23,533.89	408,060.76
43	30/10/2021	23,275.45	258.44	23,533.89	386,145.51
44	30/11/2021	23,289.33	244.56	23,533.89	364,143.33
45	30/12/2021	23,303.27	230.62	23,533.89	342,053.87
46	30/01/2022	23,317.26	216.63	23,533.89	319,876.79
47	28/02/2022	23,331.30	202.59	23,533.89	297,611.75
48	30/03/2022	23,345.40	188.49	23,533.89	275,258.39
49	30/04/2022	23,359.56	174.33	23,533.89	252,816.36
50	30/05/2022	23,373.77	160.12	23,533.89	230,285.31
51	30/06/2022	23,388.04	145.85	23,533.89	207,664.89
52	30/07/2022	23,402.37	131.52	23,533.89	184,954.74
53	30/08/2022	23,416.75	117.14	23,533.89	162,154.51
54	30/09/2022	23,431.19	102.70	23,533.89	139,263.84
55	30/10/2022	23,445.69	88.20	23,533.89	116,282.36
56	30/11/2022	23,460.24	73.65	23,533.89	93,209.73
57	30/12/2022	23,474.86	59.03	23,533.89	70,045.57
58	30/01/2023	23,489.53	44.36	23,533.89	46,789.53
59	28/02/2023	23,504.26	29.63	23,533.89	23,441.24

## قائمة الملاحق



Agence : Agence Skikda  
62, Rue Bachir Boukadoum  
Skikda Algérie

Tél :  
Fax :

### Echéancier de remboursement

Informations sur le client :	
N° CIF	[REDACTED]
Nom ,prénom ou raison sociale:	[REDACTED]
Adresse :	[REDACTED]

Caractéristiques du financement :	
N° de facilité	9428
Montant de la facilité	1,879,500.00
Montant de l'utilisation	1,879,500.00
Date de l'utilisation	21/03/2018
N° de l'opération	4800
Nature du financement	Mourabaha véh touristique particulier
Nombre de paiements	60
Période de différé (jours)	
Périodicité de paiements	1 Mois
Taux de TVA	19 %

N° الرقم	Date d'échéance تاريخ الاستحقاق	Echéance (HT) الدفعة المستحقة خ.ض.	Montant TVA مبلغ الضريبة	Echéance (TTC) الدفعة المستحقة	Capital restant مبلغ الأصل المتبقى
60	30/03/2023	23,519.38	14.85	23,534.23	0.00
Total		2,013,113.34	25,386.53	2,038,499.85	

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

## قائمة الملاحق

عقد تمويل وويل باله رابحة  
الشروط العامة

بين:

بنك البركة الجزائر شركة مساهمة رأسمالها 15,000,000,000.00 الكائن مقرها الاجتماعي حي بوتلجة هويدف  
فيلا رقم 01، بن عكنون، الجزائر، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 0014294/B/00  
على هذا العقد السيد [REDACTED] بصفته مدير وكالة فرع سكيكدة

من جهة و يشار إليها فيما يلي بالبنك

والسيد/الشركة

والكائن مقره(ها) الاجتماعي بـ [REDACTED]

وينوب عنها في الإمضاء السيد

بصفته

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي بالعميل

تسمهيد :

بالإشارة إلى أحكام القانون الأساسي للبنك المتعلقة بالتزامه بالتعامل وفقا لأحكام الشريعة،  
الإيملامية إلى الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري الملحق بهذا العقد والتي تعتبر الإطار المرجعي للشروط  
المالية لهذا العقد .

بالإشارة إلى اتفاقية الحساب الجاري الموقعة بين البنك والعميل عند فتح الحساب والتي تعتبر جزءا لا يتجزأ من هذا العقد  
بالإشارة إلى طلب / طلبات التمويل الموقع(ة) من العميل المتضمن (ة) أوامر الشراء الموقعة بهذا العقد والتي تعد جزءا لا يتجزأ  
حيث أن العميل طلب من البنك أن يشتري له السلع محل الفاتورة و أمر/أوامر الشراء المرفقين بهذا العقد و اللذان يعتبران جزءا لا يتجزأ منه.

حيث أن البنك فوض العميل للتعامل و التعاقد مع المزود في طلب و تسلم السلع و /أو البضائع محل هذه الفاتورة أو الفواتير  
حيث أن الطرفان يتمتعان بكامل الأهلية القانونية المعترفة و اللازمة للتعاقد.

قد تم الاتفاق على ما يلي:

**المادة الأولى : الموضوع**

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

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

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

## قائمة الملاحق

### المادة الثانية : استعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن السلع و /أو البضاعة للمورد و كذا كافة المصاريف التي يوافق على تحملها في حدود المبلغ المذكور في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد، و هذا بعد تسلم الوثائق الخاصة بها عقود، فواتير ، ووثائق شحن، مستند تسليم وثائق حركية من العميل بشراء السلع أو البضاعة محل أمر/ أو أوامر الشراء من البنك بنفس المواصفات المذكورة في الفاتورة أو الفواتير الملحقة بها كما يلتزم بعدم الرجوع على البنك بخصوص أي عيب أو خلل في هذه السلع و يعتبر العميل المسؤول الوحيد فيما يخص نوعية ومواصفات السلع و/أو البضاعة محل هذا عقد، و كذلك مطابقتها للقوانين والقواعد و التنظيمات المعمول بها

### المادة الثالثة : ثمن البيع وكيفية تسديده

يمثل ثمن بيع السلع و /أو البضاعة من البنك إلى العميل في مبلغ الفاتورة أو الفواتير المسددة للمزود مضافا إليها كل المصاريف و الملحقات الأخرى ونسبة الربح المتفق عليه يلتزم العميل بدفع ثمن المراجعة كما هو مبين في الفقرة أعلاه طبقا للاقساط المذكورة في الأمر/الأوامر بالشراء المرفق(ة) بهذا العقد و الذي التي يعتبر/ تعتبر جزءا لا يتجزأ منه

في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الاستحقاق يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من اصل ثمن المراجعة المسدد قبل الاستحقاق يرخص العميل للبنك بموجب هذا العقد، عند حلول أجل الاستحقاق، أن يقتطع المبالغ المستحقة في إطار هذا العقد من كل حساب مفتوح باسمه على دفاتر البنك

### المادة الرابعة : التزامات العميل

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

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

يسمح العميل للبنك أن يحل محله في تحصيل كل الشيكات و الأوراق التجارية الأخرى المسلمة للبنك لغاية التحصيل، الا أن العميل يظل مدينا بمبلغ التمويل و مسؤولا امام البنك إلى غاية التسديد الكلي و الفعلي للدين

### المادة الخامسة : مراقبة السلع أو البضاعة

يحق للبنك في أي وقت مراقبة السلع و/أو البضاعة محل هذه المراجعة في مخازن العميل، وكذا الإيرادات و حسابات هذا الأخير

### المادة السادسة : غرامات التأخير

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

### المادة السابعة : تأمين السلع

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

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

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

## قائمة الملاحق

### المادة الثامنة: الشروط الفاسخة لأجل التسديد

يصبح مبلغ الدين مستحق الأداء فوراً، و يفسخ أجل التسديد الممنوح للعميل المنصوص عليه في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد تلقائياً في حالة عدم احترام العميل لأي شرط من شروط هذا العقد و خاصة في الحالات التالية :

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

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

بالنسبة للتجار والمهنيين في حالة التوقف عن التجارة، الإفلاس، التصفية القضائية ، التوقف عن النشاط الذي أبرم في إطاره العقد أو التوقف عن الدفع .

في حالة عدم تمكن البنك لسبب ما من تسجيل الضمان المنقذ عليه من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق و أن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع آخر أو أي دائن آخر

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

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

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

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

في حالة وفاة المدين إذا كان شخصاً طبيعياً، يعتبر أصل الدين بما فيه نسبة الربح و التكاليف و المصاريف غير قابلة للتجزئة مستحقاً و يمكن مطالبته من كل واحد من وريثة المدين

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

و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون

### المادة التاسعة: الضمانات

ضماناً لتسديد مبلغ التمويل محل هذا العقد بما في ذلك الأصل، نسبة الربح ، النفقات و المصاريف الأخرى، يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و / أو الشخصية التي يطلبها البنك .

### المادة العاشرة: المصاريف و الحقوق

اتفق الطرفان على أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها أتعاب الموثقين و المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمزاد و مصاريف تقييم الضمانات العينية المخصصة أو المقترحة وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالاً و مستقبلاً على عاتق العميل وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو باقتطاعها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك دون الحاجة إلى إذن مسبق منه

### المادة الحادية عشر: المرفقات

تعتبر مرفقات العقد و أي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابياً جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد و مكمل له

### المادة الثانية عشر: الموطن

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

### المادة الثالثة عشر: حل النزاعات

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

### المادة الرابعة عشر: عدد النسخ و تاريخ السريان

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

حرب Skikda في

## قائمة الملاحق

### ملحق رقم (1)

### عقد تمويل بالمرابحة

### الشروط الخاصة

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 15,000,000,000.00 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 11-03 المؤرخ في 26-08-2003 المتعلق بالنقد و القرض الكائن مقرها الاجتماعي حي بوتلجة هويدف ، فيلا رقم 01 بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 0014294/B/00 ينوب عنها في الإمضاء على هذا العقد السيد [REDACTED] بصفته مدير وكالة فرع سكيكدة

من جهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك "

بين:

والسيد/الشركة [REDACTED]

و الكائن مقره (ها) الاجتماعي بـ [REDACTED] a

بصفته

و ينوب عنها في الإمضاء السيد

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي " بالعميل "

### خصوصيات التمويل

دج	1,879,500.00	: مبلغ شراء السلع (1)
دج	133,613.34	: هامش الربح (2)
دج	2,013,113.34	: ثمن بيع السلع (1+2)
دج	650,000.00	: بما فيه دفعة ضمان الجديدة/ العربون
دج	1,363,113.34	: الثمن المقسط
		مدة التسديد : 60 شهر

### الشروط والضمانات الأخرى

الشروط و الضمانات الأخرى منصوص عليها في رخصة التمويل .

حرب Skikda

6/7

البنك

العميل

## قائمة الملاحق

ملحق رقم (2)  
أمر بالشراء

رقم:

إلى بنك البركة الجزائري

الاسم و اللقب / الاسم التجاري:

العنوان:

طبقا لطلب التمويل بالمرابحة المرفق .

يشرفني أن أطلب منكم شراء و/أو استيراد السلع و /أو البضاعة المبيّنة كمياتها ومواصفاتها و أسعارها في الفاتورة الأولية المرفقة بهذا الأمر

ألتزم صراحة و بدون رجعة أن أشتري هذه السلع و /أو البضاعة من البنك بعد تسلمها بمبلغ العقد أو الفاتورة المذكورة أعلاه مضاف إليه المصاريف والنفقات و الحقوق والملحقات الأخرى التي تحملها البنك زائد هامش ربح قدره **133.613.34** دج خارج الضريبة .

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

بالمائة من مبلغ المرابحة كدفعة ضمان جدية تتحول الى عربون

كما أتعهد بدفع قيمة **0.00**

بعد توقيع عقد المرابحة .

و أخيرا ألتزم بتعويض البنك عن كل ضرر قد يلحقه من جراء أي إخلال من طرفي بالتزاماتي بموجب هذا الأمر و كذا احكام عقد المرابحة المرتبطة به و المشار إليه أعلاه

حرر يوم 21/03/2018

الخاتم والتوقيع

## قائمة الملاحق

### ملحق رقم (3) عقد توكيل

بين:

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 15,000,000,000.00 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11 المؤرخ في 26-08-2003 المتعلق بالنقد و القرض الكائن مقرها الاجتماعي حي بوتلجة هويدف ، فيلا رقم 01 بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 0014294/B/00 ينوب عنها في الإمضاء على هذا العقد السيد [REDACTED] بصفته مدير وكالة فرع سكيكدة من جهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك "

و السيد/الشركة

و الكائن مقره (ها) الاجتماعي  
ب

و ينوب عنها في الإمضاء السيد

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي " بالعميل "

#### المادة الأولى :

حيث أنه توافر الرضا الكامل و كذلك الأهلية القانونية المعتمدة و اللازمة للتعاقد لدى كل من الطرفين فقد تم الاتفاق عليها يلي :  
يوكل الطرف الأول بموجب هذا العقد الطرف الثاني في التعاقد مع المورد نيابة عنه لشراء السلع و / أو البضاعة محل الفاتورة أو الفواتير المرفقة بهذا العقد التي تعد جزءا لا يتجزأ منه .  
يتحمل الطرف الثاني مسؤولية التفاوض مع المورد و الاتفاق معه على المواصفات المبينة في الفاتورة أو الفواتير المشار إليها اعلاه وتسليمه ثمن الشراء و جميع الشروط و الأوضاع المتعلقة بشراء المواد و كل الأمور الأخرى المتعلقة بتسلمها ، و على الطرف الثاني أن يوضح للمورد في جميع الأوقات أنه يتعاقد نيابة عن الطرف الأول .  
يلتزم الوكيل بأن يتخذ كل الإجراءات الضرورية و الضمانات اللازمة لعقد الوكالة و لا يلتزم الموكل بأي مقدار مالي زائد على ما حدد في هذا العقد و لا يتحمل الموكل أية مسؤولية مترتبة عن ذلك .  
يكون الطرف الثاني مسؤولا عن تسليم السلع و / أو البضاعة محل الفاتورة و يتولى الإشراف على عملية الترتيبات و التجهيزات و الإعدادات اللازمة لكي تكون صالحة للاستعمال

#### المادة الثانية :

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

الطرف الثاني

الطرف الأول

### Principaux éléments d'information nécessaires pour la mise en place du financement véhicule :

Produit : véhicules touristiques fabriqués en Algérie.

Taux effectif global 10.3% l'an HT (intégrant les frais de dossier et l'assurance décès et l'invalidité absolue et définitive).

Durée de remboursement : jusqu'à 60 mois.

Apport minimum : 20%

Age limite : 70 ans au remboursement de la dernière échéance.

La population concernée : les nationaux résidents :

- Etre salariés, retraités ou exerçant une profession libérale
- Etre titulaire et confirmé au poste de travail occupé, les travailleurs exerçant à titre temporaires (contrat CDD) sont exclus du champ d'application du financement véhicule.
- Disposer d'un revenu mensuel permanent (y compris le conjoint) au moins égal 50.000DA.
- Etre titulaire d'un compte bancaire ouvert à nos guichets ou auprès d'une autre banque ou d'un compte postal dans lequel est domicilié son salaire mensuel (ou ses revenus).

### Documents ou informations à recevoir pour les salariés et les retraités :

- 1- Demande de crédit à la consommation, selon modèle ci-attaché en annexe.
- 2- Facture pro-forma délivrée par le fournisseur au nom de la banque pour le compte du client.
- 3- Relevé du compte bancaire ou CCP des six derniers mois.
- 4- Les 3 dernières fiches de paie avec cachet humide de l'entreprise pour les salariés ou attestation de revenu (pension de retraite) délivrée par la CNR pour les retraités.
- 5- Attestation de travail avec la mention « permanent(e) ».
- 6- Relevé des émoluments.
- 7- Photo copie de la carte d'immatriculation à la sécurité sociale (ou carte Chifa).
- 8- Chèque barré.
- 9- Déclaration annuelle des salaires (la DAS) pour les salariés du secteur privé.
- 9-attestation de résidence.
- 10-Copie de la pièce d'identité.
- 11-Extrait de naissance (copie intégrale N° 7).
- 12-Fiche familiale pour les mariés.
- 13-déclaration sur l'honneur en cas d'augmentation des prix.  
(تصريح شرفي في حالة ارتفاع الأسعار) -13

# قائمة الملاحق

البنك

AGENCE BANCAIRE :

N° DE DOSSIER :

## DEMANDE DE FINANCEMENT A LA CONSOMMATION

### IDENTIFICATION DU DEMANDEUR :

NOM ET PRENOM : ..... DATE ET LIEU DE NAISSANCE : .....  
 ADRESSE : .....  
 TELEPHONE : DOICILE : ..... MOBILE : ..... POSTE DE TRAVAIL : .....  
 SITUATION FAMILIALE :  Célibataire  : Veuf (ve)  : Marié (e)  : Divorce (e) Nombre d'enfants : .....

### SITUATION PROFESSIONNELLE :

NATURE DE CONTRAT DE TRAVAIL :  : CDD DUREE : .....  : CDI FONCTION : .....  
 DATE DE RECRUTEMENT : ..... SALAIRE MENSUEL NET : .....  
 DOMICILIATION BANCAIRE : ..... N° DE COMPTE : .....  
 NOM EMPLOYEUR : ..... N° TEL EMPLOYEUR : .....  
 N° SECURITE SOCIALE : .....

### ENDETTEMENT :

FORME DE CREDIT :  : Crédit à la consommation  : Crédit immobilier  : Autre : .....  
 MONTANT RESTANT DÙ : ..... DA MONTANT DE L'ECHEANCE : ..... DA  
 DUREE RESTANTE DU CREDIT : ..... BANQUE CONTRACTANTE : .....

### INFORMATIONS SUR LA CAUTION (CONJOINT) :

NOM ET PRENOM : ..... DATE ET LIEU DE NAISSANCE : .....  
 FONCTION : ..... SECTEUR D'ACTIVITE : .....  
 EMPLOYEUR : ..... ADRESSE EMPLOYEUR : .....  
 SALAIRE MENSUEL NET : ..... DA DOMICILIATION BANCAIRE : .....  
 NOM EMPLOYEUR : ..... N° TEL EMPLOYEUR : .....  
 N° DE COMPTE : .....

### INFORMATIONS SUR LE PRODUIT :

DESIGNATION D'ARTICLES	MARQUE	QUANTITE	PRIX UNITAIRE (TTC)
TOTAL			
TOTAL MONTANT (TTC) EN LETTRE .....			

### FINANCEMENT SOLLICITE :

MONTANT DU CREDIT : ..... DA APPORT PERSONNEL : ..... DA DUREE : ..... MOIS

Je soussigné (M, Mme, Mlle) ..... titulaire de la pièce d'identité (CNI, PC) n° .....  
 délivré le ..... par ..... déclare sur l'honneur que les informations communiquées  
 ci-dessus sont correctes, et je prends acte que toute fausse déclaration est passible de poursuites judiciaires  
 conformément à la loi. Aussi, j'autorise par la présente la Banque à vérifier les informations ci-dessus auprès de  
 mon employeur.

Signature du demandeur

## قائمة الملاحق

الوكالة :

العنوان :

الهاتف :

الفاكس :



سكيكدة 23/04/2019

اسم ولقب المستفيد:

لعنوان

### عرض التمويل الاستهلاكي

بذتي / سيدي  
مدراسة ملفكم المتعلقة بطلب التمويل بالمرابحة تحت رقم 409/812 /2019 بشرفنا أن نعلمكم بأن بنك البركة الجزائري يقترح عليكم التمويل الاستهلاكي لمواصفات التالية:

سلع محل SEAT IBIZA FR.

بم الممول/ الاسم التجاري  
SOVAC ALGERIE SPA

من شراء السلع (1):

دج 2 399 000,00

امش الربح (2)(TEG):

دج 290 758,8

من البيع (1+2):

دج 2 689 758,8

التي فيها دفعة ضمان الجدية: (3)

دج 1 550 000,00

من البيع المقسط 3-(1+2):

دج 1 139 758,8

التسديد: 60 شهرا

القسط الشهري

دج 18 995

### جواب المستفيد

أصرح بأنني قد اطلعت على كامل شروط التمويل المذكورة أعلاه والمنصوص عليها في الشروط العامة

وقع (ة) أدناه السيد (ة)  
و أقر بما يلي:

رفض العرض

قبول العرض

حرر ب  
في التوقيع

## قائمة الملاحق

أمر بالشراء

رقم: 035/BAS 2018

إلى بنك البركة الجزائري

الاسم واللقب :  
العنوان:

طبقا لطلب التمويل بالمراوحة المرفق .

يشرفني ان اطلب منكم شراء و /أو البضاعة المبينة كمياتها ومواصفاتها و أسعارها في الفاتورة الأولية بتاريخ 08/04//2019 .  
و تحت رقم 035/BAS 2018 والمرفقة بهذا الأمر .

ألتزم صراحة و بدون رجعة أن أشتري هذه السلع و /أو البضاعة من البنك بعد تسلمها بمبلغ العقد أو الفاتورة المذكورة أعلاه، مضاف إليه المصاريف والنققات و الحقوق والملحقات الأخرى التي تحملها البنك زائد هامش ربح قدره 290 758,87 دج خارج الضريبة.

كما أتعهد بأن أسدد للبنك مبلغ المراوحة كما حدد أعلاه في مدة أقصاها 60 أشهر ابتداء من تاريخ تسلم السلع من العميل.

كما أتعهد بدفع قيمة... 20%... بالمائة من مبلغ المراوحة كدفعة ضمان جدية تتحول إلى عربون بعد توقيع عقد المراوحة.

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

حرر يوم: 23/04/2019.

الخاتم والتوقيع



AGENCE SKIKDA 409

62 rue Bachir Boukadoum

- Tel: 213 (0) 38-76-53-40/41/42/43

- Fax: 213 (0) 38-76-53-44.

- Email: 409skikda@albaraka- bank.com

Procès verbal  
Du comité de financement Agence  
Date : 23/04/2019

Nom et prénom :

Date et lieu de naissance : à SKIKDA.

Profession : FO NCTIONNAIRE.

Adresse : CITE 1<sup>ER</sup> NOVEMBRE COOP ANDALOUSSIA BT B N° 01 SKIKDA Situation familiale :

MARIE - Nombre d'enfant à charge : 01

Conditions :

- Apport personnel : 1.550.000,00 DA.
- Engagement de renouvellement de l'assurance tous risque durant toute la période du financement ;
- Attestation de respect des échéances ;
- Déclaration sur l'honneur de l'endettement
- Autorisation de prélèvement sur compte C C P, si vous êtes titulaire d'un compte postal.

DÉCISION OU AVIS DU COMITE DE FINANCEMENT

Avis favorable pour l'octroi d'un financement 849.000,00 DA pour acquisition d'un véhicule SEAT IBIZA FR DE 2.399.000,00 DA.

Membres du comité

Le chargé d'études

Le directeur adjoint

Le directeur de l'agence

## قائمة الملاحق



### طلبية لشراء سلعة أو بضاعة رقم BPA 812 / 2019 بتاريخ 23/04/2019

يرسل بنك البركة الجزائري طلبية للمورد مرجع عقد المرابحة السلعة أو البضاعة المذكور أدناه، التي ستستعمل من قبل المستفيد في إطار عقد المرابحة

المورد

**SOVAC ALGERIE SPA**

المستفيد (عنوان التسليم)

**BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE  
POUR LE COMPTE DE  
MR**

- التعيين: SEAT IBIZA FR
- رقم الفاتورة 035/ BAS 2018
- تاريخ الفاتورة 08/04/2019 (Pro-forma)
- سعر الشراء مع احتساب الرسوم 2.399.000,00 دج

#### شروط التسديد:

يلتزم بنك البركة الجزائري بالتسديد للمورد **SOVAC ALGERIE SPA** عن طريق التحويل أو شيك بنكي للطلبية بالمبلغ المقدر بـ **2.399.000,00** دج مقابل تسليم الوثائق المذكورة أدناه:

- 1- الفاتورة النهائية ( 2 نسخ ): محررة باسم بنك البركة الجزائري لفائدة
- 2- وصل استلام السلعة أو البضاعة ( 2 نسخ ) باسم البنك و لفائدة العميل، مع نسخة مؤشرة عليها من طرف المستفيد.

المشتري

المستفيد

ختم البنك

الاسم و الإمضاء

## قائمة الملاحق

### عقد توكيل

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 15.000.000.000 دج خاضعة لأحكام الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26.08.2003 المتعلق بالنقد و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ب / 0014294، الكائن مقره الاجتماعي بحي بوتلجة هويدف بن عكنون فيلا رقم 1 الجزائر، ينوبه في الإمضاء على هذا العقد السيد(ة) بصفته مدير وكالة سكبدة .

ويشار إليه فيما يلي البنك

والسيد(ة) والساكن(ة) ب

ويشار إليه فيما يلي العميل

#### المادة الأولى:

حيث أنه توافر الرضا الكامل و كذلك الأهلية القانونية المعتبرة و اللازمة للتعاقد لدى كل من الطرفين فقد تم الاتفاق على ما يلي:  
يوكل الطرف الأول بموجب هذا العقد الطرف الثاني في التعاقد مع المورد نيابة عنه لشرء السلع و /أو البضاعة محل الفاتورة أو الفواتير الأولية المحررة بتاريخ 08/04/2019 و تحت رقم 035/ BAS 2018 و المرفقة بهذا العقد.

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

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

يكون الطرف الثاني مسؤولا عن تسليم السلع و /أو البضاعة محل الفاتورة و يتولى الإشراف على عملية الترتيبات و التجهيزات و الإعدادات اللازمة لكي تكون صالحة للاستعمال .

#### المادة الثانية:

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

حرر يوم 23/04/2019

الطرف الثاني

الطرف الأول



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته



جامعة 20 أوت 1955  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم الاقتصادية



تجربة البنوك التجارية الجزائرية في بيع المرابحة للأمر بالشراء  
دراسة حالة بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية  
تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

إشراك أستاذ  
د/ مي بلعائش

سارة العيادي

لجنة المناقشة :

اسم ولقب الأستاذ	الصفة	الرتبة العلمية	الصفة الأصلية
د/ عز الدين شرون	رئيسا	أستاذ محاضر - أ-	جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -
د/ ميادة بلعائش	مشرفا	أستاذ محاضر - أ-	جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -
د/ إيمان شريط	مناقشا	أستاذ محاضر - ب-	جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -

السنة الجامعية: 2020/2019



المقدمة



تلعب البنوك دور أساسي وجوهري في الحياة الاقتصادية المعاصرة، لأنها تحفظ الأموال وتنميها وتسهل تداولها وتخطط لإستثماراتها، فالبنوك الإسلامية أسسها ومبادئها من العقيدة الإسلامية، التي تحرم الربا أخذًا وعطاءً، وهذا ما جعلها تصنف من أهم المؤسسات التي ظهرت في الدول الإسلامية، حيث تمكنت بأسلوب عملها الجديد والمتميز أن تثبت وجودها كبديل شرعي للبنوك التقليدية، تعتبر بيوع المرابحة للأمر بالشراء إحدى صيغ الإستثمار والتمويل الرئيسية التي طبقها البنوك الإسلامية.

بناءا على ما سبق فإن البحث سيجيب عن الإشكالية التي يمكن صياغتها في السؤال التالي.



إشكالية  
الدراسة

ما هو واقع تطبيق صيغة المرابحة للأمر بالشراء كصيغة من صيغ التمويل الإسلامي في بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة؟

ماذا نعني بصيغة بيع المرابحة للأمر  
بالشراء؟

هل تطبق صيغة المرابحة  
للأمر بالشراء في بنك البركة  
-وكالة سكيكدة- وفق  
الشروط المنصوص عليها  
في عقد البيع؟

على أي أساس يتم  
تحديد هامش الربح  
في بنك البركة  
الجزائري -وكالة  
سكيكدة-؟

ما مدى فعالية صيغة المرابحة للأمر  
بالشراء في زيادة مردودية بنك البركة  
الجزائري -وكالة سكيكدة-؟

الأسئلة  
الفرعية



## فرضيات الدراسة

• بيع المرابحة للأمر بالشراء هو طلب العميل من البنك السلعة متوفرة لديه والقول الراجح في بيع المرابحة للأمر بالشراء هو الجواز بشروط.

الفرضية  
1

• يوجد تجاوزات وبعض الأخطاء الشرعية المرتكبة في عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء المطبق في بنك محل الدراسة.

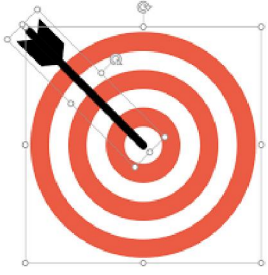
الفرضية  
2

• يتم تحديد هامش الربح في بنك البركة الجزائري -وكالة سكيكدة- على أساس ثمن الشراء.

الفرضية  
3

• تساهم صيغة المرابحة للأمر بالشراء بشكل كبير في زيادة مردودية بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة- .

الفرضية  
4



## أهداف البحث

- 🎯 محاولة التعرف على صيغة المرابحة للأمر بالشراء من جانبها الشرعي والتطبيق العملي لها.
- 🎯 محاولة التأكد من صحة وشرعية تطبيق صيغة المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري وما لها من دور في زيادة مردودية.
- 🎯 محاولة معرفة كيفية تحديد وحساب هامش الربح في بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-.



## أهمية البحث

تتبع أهمية الدراسة من كونها تساهم في إنجاح تجربة الصيرفة الإسلامية في الجزائر من خلال دراسة واقع تطبيق العملي للصيغة المرابحة للأمر بالشراء في المصارف التجارية الجزائرية في محاولة للتقييم وإكتشاف ما إذا هناك تجاوزات أو إنحرافات في عملية التطبيق، تكمن أهميتها بكونها الصيغة التي تتميز بأقل خطورة بالنسبة للعميل والبنك.



# Méthodologie



## منهج البحث

تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في الجانب النظري من الدراسة وعرض الجوانب المتعلقة بالمرابحة للأمر بالشراء، بالإضافة إلى عرض وتحليل معطيات بنك البركة الجزائري محل الدراسة في الفصل التطبيقي وإتباع منهج دراسة حالة من أجل ربط الجوانب النظرية للبحث بالواقع العملي وتأكيد المعلومات المتوصل إليها.

الجزء النظري

الإطار النظري للبنوك التجارية والتمويل الإسلامي بصيغة المراجعة للأمر بالشراء

بيع المراجعة للأمر بالشراء

صيغ التمويل الإسلامي

ماهية البنوك التجارية  
وصيغ التمويل الإسلامي

ما يميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة

الدراسات السابقة العربية والوطنية

الدراسات السابقة  
والقيمة المضافة

## الدراسة التطبيقية

• عموميات حول بنك  
البركة الجزائري -  
وكالة سكيكدة-

### المبحث الأول

### المبحث الثاني

• دراسة حالة بيع المرابحة  
للأمر بالشراء في بنك البركة  
-وكالة سكيكدة-

## الفصل الثاني



الخاتمة

# نتائج الدراسة

يقوم بنك البركة محل الدراسة حسب عقد المرابحة بفرض غرامات تأخيرية في حالة عجز العميل عن سداد أقساطه دون دراسة حالته وتعتبر من أخطاء الشرعية المرتكبة وزيادة من الربا المحرمة شرعا.

ضعف نظم المراجعة والرقابة الداخلية والمالية على معاملة البنك أو عدم وجودها يؤدي إلى القمع في الأخطاء في التطبيق.

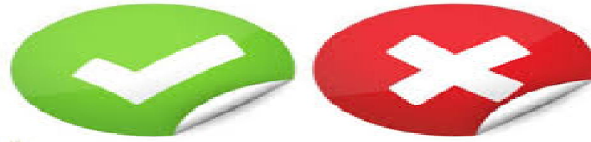
رغبة بعض العاملين في بنك البركة محل الدراسة في سرعة إنجاز عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء في أقل وقت ممكن دون الإلتزام بتسلسل الإجراءات ويعتقدون أنها مسألة شكلية تخص البنك.

إشتراط تبعية هلاك العميل بالرغم من إمتلاك البنك للسلعة وهذا ما يظهر في بيع السيارات حيث يظن البنك كعميل في الفاتورة النهائية المقدمة من البائع الأول ولكن السيارة للفائدة العميل.

في حالة تراجع العميل (الأمر بالشراء) عن شراء السلعة محل البيع لأي سبب من أسباب في هذه الحالة يقوم البنك البركة -وكالة سكيكدة-، ببيع السلعة للمتعامل آخر وإذا خسر فيها يغطي هذه الخسارة من مبلغ الجدية (العربون) المسدد من طرف العميل الأول.

إلزامية التأمين على السلعة محل البيع عن طريق المرابحة الذي حرّمها أكثر العلماء الذين ينصحون بتجنبها من طرف العميل خلافا لو تحمل ذلك البنك فضلا عن جميع الضمانات الأخرى.

RESULTS



## اختبار الفرضيات

### الفرضية الأولى

تبين من خلال الفصل الأول من دراسة هذا البحث صحة الفرضية حيث بيع المرابحة للأمر بالشراء هو قيام البنك بشراء سلعة معينة محددة المواصفات بناء على طلب العميل (الأمر بالشراء) مع تحديد هامش ربح متفق بينهما

### الفرضية الثانية

توصلنا إلى صحة هذه الفرضية، حيث أفرزت عملية التطبيق للمرابحة للأمر بالشراء في البنك محل الدراسة بعض الأخطاء الشرعية ومن بينها فرض غرامات تأخير عن الدفع وأخرى متعلقة بتوكيل العميل في عملية الشراء.

### الفرضية الثالثة

توصلنا إلى صحة هذه الفرضية، حيث يحدد بنك البركة الجزائري نسبة الربح لصيغة المرابحة بأنها تتراوح بين 8% و 10.3% سنويا من ثمن الشراء، وقد تتغير هذه النسبة من حين لآخر، وذلك لأن نسبة الربح تتأثر بمعدل الفائدة السائد في السوق.

### الفرضية الرابعة

توصلنا إلى صحة هذه الفرضية، حيث تستحوذ صيغة المرابحة على حجم التمويل وتساهم بشكل كبير في زيادة أرباح بنك البركة.

# توصيات البحث

إقامة الدورات التدريبية لموظفي بنك البركة على كيفية استخدام أدوات الصيرفة الإسلامية.

تعيين مراقب شرعي لمراجعة المعاملات اليومية وخاصة المتعلقة ببيع المرابحة  
إلتزام بظوابط الشرعية لبيع المرابحة للأمر بالشراء وما تمليها الرقابات الشرعية  
ضرورة تكوين معدل مرجعي يعتمد عليه بنك البركة في تحديد معدلات الربح بدلا  
من استخدام المعدلات المرجعية التقليدية مثل liber.

من الضروري أن يكلف البنك مندوب يتولى سير هذه العملية لكي تكون هناك  
مصادقية أكثر في إجراءات عملية بيع المرابحة.

عدم زيادة مقدار الدين في حالة عجز العميل عن سداد الأقساط لأن زيادة الدين  
يعتبر من الربا المحرم شرعا والأجدر اللجوء إلى القضاء أو منح مهلة الوفاء لكي لا  
تشبه بمعاملات الربوية.

عدم وجود ضرورة شرعية تجيز توكيل العميل بأن يكون مشتريا وبائعا في آن  
واحد.

# آفاق الدراسة



دراسة دور وأهمية صيغة المرابحة الذي يقدمها  
بنك الخليج كبنك تجاري خاص

دراسة مقارنة لصيغة المرابحة من طرف بنك البركة  
كبنك تجاري إسلامي وبنك ترست كبنك تجاري خاص.

متطلبات تطوير صيغة  
المرابحة للأمر بالشراء في  
المصارف التجارية  
الجزائرية.

کتابخانه





جامعة 20 أوت 1955  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم الاقتصادية



تجربة البنوك التجارية الجزائرية في بيع المرابحة للأمر بالشراء  
دراسة حالة بنك البركة الجزائري - وكالة سكيكدة-

مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية  
تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

إشراف أستاذة:

د/ ميادة بلعائش

إعداد الطالبة:

سارة العيادي

لجنة المناقشة :

اسم ولقب الأستاذ	الصفة	الرتبة العلمية	الصفة الأصلية
د/ عز الدين شرون	رئيسا	أستاذ محاضر - أ-	جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -
د/ ميادة بلعائش	مشرفا	أستاذ محاضر - أ-	جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -
د/ إيمان شريط	مناقشا	أستاذ محاضر - ب-	جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -

السنة الجامعية: 2020/2019