

## تمهيد

تعتمد المصارف الإسلامية من خلال دورها التمويلي للاقتصاد، على نوعين من العقود، عقود ضمان والتي تعتمد على المداينات وعقود أمانة التي تعتمد على المشاركات. من جهة أخرى فالمصارف تتصرف من موقعها كمؤسسة تجارية تتوخى استثمار أموال المودعين بأحسن السبل من أجل تحقيق أرباح مجزئة مع مراعاة الضوابط الشرعية في العمليات والصيغ التمويلية المنتهجة للوصول إلى هذه الغاية.

فكمؤسسة مصرفية تخضع عملياتها التمويلية للأعراف المصرفية المتبعة في انتقاء المشاريع والفرص الاستثمارية ذات الجدوى الاقتصادية المثبتة ميدانيا والمتوافقة مع الضوابط الشرعية واختيار الزبائن ذوو الكفاءات في تسيير المشاريع الممولة بعد إخضاع ملفاتهم لدراسات مستفيضة وبالطرق العلمية الحديثة، مما يضمن قدر كاف من التحوط اتجاه المخاطر المحتملة وكذا فرص النجاح للمشاريع الممولة وبالتالي المساهمة في تنمية الثروة ورفع الانتاجية الكفيلة باستقرار واستقلال البلاد اقتصاديا.

### 1\_ الأنشطة والخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية:

#### أولاً: نشاط تقديم الخدمات والأعمال المصرفية:

من الواضح أن تجنب الفائدة لن يمنع المصرف الإسلامي من ممارسة نشاط تقديم الخدمات المصرفية المعروفة، مقابل أجر أو لقاء عمولة أو إجارة، وذلك استناداً إلى أساس شرعي يجيز تقاضي الأجر لقاء تقديم خدمة معتبرة، وبناء على ذلك يمكننا القول إن المصرف الإسلامي يستطيع تقديم معظم الخدمات التي تقدمها المصارف التقليدية عادة، إضافة إلى بعض الخدمات والمهام التي قد يختص بها المصرف الإسلامي مقابل عائد يمكن أن يأخذ ثلاثة أشكال مختلفة:

أ. في صورة أجر لقاء تقديم خدمات أو أعمال نافعة بدور الوكالة.

ب. في صورة عمولة لقاء قيامه بأعمال الوساطة.

ج. في صورة إيجار وذلك لقاء الانتفاع من ممتلكاته أو بع الخدمات المرافقة.

وذلك مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار ما يلي:

1/ أن يكون الأجر الذي يتقاضاه المصرف الإسلامي مسوغاً وعادلاً يقابل خدمة نافعة يبتعد عن حدود الظلم والإجحاف، لذلك من المناسب أن يستند في تحديد هيكل الأجر أو العمولة إلى مبدأ استيراد التكلفة المباشرة وغير المباشرة للخدمة المؤداة .

2/ أن يأخذ الأجر أو العمولة في شكل مبلغ مقطوع يرتبط بالخدمة المؤداة، ولا يتكرر إلا بتكرر تقديم الخدمة

3/ في حالة تقاضي المصرف للأجر أو العمولة كنسبة مئوية من المبالغ المتعامل بها، فإن هذا الأجر أو العمولة يجب أن لا يكون لمعامل الزمن أثر في تحديدها وتكرارها، بمعنى أنه إذا تقاضى البنك الإسلامي نسبة 0.1% كأجر لضمان عمل عن مبلغ مائة ألف دينار لمدة ثلاثة أشهر، فإن الأجر نفسه يجب أن يتقاضاه لو كانت مدة الضمان ستة أشهر أو سنة.

4/ على الرغم من عدم وجود مانع فقهي أو شرعي يمنع المصارف الإسلامية تحصيل أجورا للخدمات التي تقدمها، إلا أنه يبدو من المناسب أن تراعي هذه المصارف ما يجري عليه العمل في نظيراتها التقليدية القائمة جنبا إلى جنب معها في مجتمعاتها، وذلك في مجال تقاضي مثل هذه الأجر، حيث قد لا يكون في صالح المصارف الإسلامية في هذه المرحلة من المنافسة والتعايش مع المصارف العادية تجاوز ما هو معهود في هذا المجال، حتى وإن كان مشروعاً أو كانت تجيزه النظريات الكلية لعمل المصارف الإسلامية، لذا قد نجد بعض المصارف الإسلامية لا تتقاضى أي عمولة في هذا المجال، وفيما يلي نذكر بعض أو أهم هذه الخدمات المصرفية :

أ.فتح الحساب الجاري: والذي يعد بداية العلاقة بين العميل والبنك وفتح الحساب الجاري يعد خدمة تؤدي للعميل وتعود عليه بالنفع من حيث حفظ المال، وسهولة تداوله وتحريكه، وهنا يتخذ البنك عادة بعض الإجراءات الشكلية لفتح الحساب الجاري من قبل استحصال توقيع العميل على بطاقات التوقيعات، والاحتفاظ بها لمطابقة توقيعات العميل، ومن خلال هذا الحساب تبدأ الحقوق التي تنشأ بالتعامل بين العميل والبنك مما يمكن العمل من الإيداع والسحب من هذا الحساب.

ب. قبول الودائع: يقوم البنك اللاربوي باستقبال ودائع الجماهير حيث يقوم بتصنيفها من ناحية مدى قدرة المودع على سحبها إلى ودائع تحت الطلب (الحساب الجاري)، وودائع لأجل التي تتم بطابع الادخار وودائع التوفير، ويقبل البنك الودائع هنا إما على أساس أنها وديعة استثمارية (تشارك في الربح أو الخسارة)، أو أنها وديعة بالمعنى الفقهي الاستنابة في حفظها فحسب.

ج. تحصيل الشيكات : كما في الحالة التي يتقدم فيها أحد العملاء إلى البنك بشيك مسحوب لمصلحته على حساب محرر الشيك في البنك، فيقوم البنك بخصم قيمته من حساب المحسوب وترحيلها إلى حساب المستفيد بالشيك بعد التأكد من صحة الشيك وتصديق قسم مراكز العملاء على وجود رصيد للمحرر يسمح بخصم قيمة الشيك منه، وهنا الشيك قد يكون مسحوباً من نفس المركز أو مسحوباً من فروع أخرى من فروع البنك، أو يكون مسحوباً على بنك آخر فالحالتين الأولى والثانية تتمان على المستوى الداخلي للبنك أو بين فروعها، أما الحالة الثالثة فيتولى البنك الإسلامي تسجيل قيمة الشيك في رصيد المدين لكي يتوفى بعد ذلك بالمقاصة وهذا جائز إذا لم يأخذ على ذلك عمولة، وإنما يأخذ عمولة كأجر خدمة بشرط أن يكون الشيك مسحوباً من بنك آخر.

د.تحصيل الكمبيالات: يقوم البنك بخدمة أخرى وهي تحصيل قيمة الكمبيالات لحساب عميله إذ يقوم عادة قبل حلول موعد استحقاق الكمبيالة وتاريخ استحقاقها وقيمتها، وبعد الحصول على قيمتها يقيدها في رصيد الدائن للمستفيد من الكمبيالة بعد خصم المصاريف، وهذه الخدمة جائزة شرعا إذا اقتصر على تحصيل نفس قيمة الكمبيالة دون فوائد ربوية، بل هي خدمة مجانية لزبائن البنك وتشجيعا على استقطاب ودائع أخرى.

هـ. بيع وشراء الأوراق المالية : ونقتصر في الحديث هنا عن الجانب الذي يمثل الخدمة المصرفية بهذا الشأن وهو توسط البنك في بيع وشراء الأوراق المالية تنفيذاً لأوامر عملائه في البيع والشراء فإن العملاء الذين يرغبون في التعامل في الأوراق المالية يسلمون أوامر البيع والشراء للبنك، وعندما يتأكد من سلامة الأوامر ومن وجود أرصدة دائنة أو اعتمادات مدينة في حسابهم يبدأ الاتصال بالبورصة، وهذا الدور يقوم به البنك في التوسط في البيع وشراء الأوراق المالية، فإن كان بيع وشراء تلك الأوراق جائزاً شرعاً أمكن التوسط لإنجاز العلية وأخذ العمولة على ذلك، لأنها أجرة على عمل سائغ، وأما إذا لم يكن بيع وشراء تلك الأوراق مسموحاً شرعاً فيعتبر التوسط أمر غير جائز ولا يجوز أخذ العمولة عليه .

و. تأجير الخزائن الحديدية: تمتلك كل من المصارف التقليدية والإسلامية خزائن حديدية لحفظ الودائع العينية للعملاء، وهي على شكل أدراج يحمل كل منها رقماً معيناً وبأحجام مختلفة، وهذه الخزائن موجودة في غرف محصنة تحصينا كاملاً ومجهزة بالشكل الذي يمنعها من التعرض للسطو والسرقة والحريق، ويوجد لهذه الخزائن مفتاحان أحدهما للمصرف والآخر للعميل، ويحق لصاحب الصندوق الدخول إليها خلال ساعات عمل البنك، كما يحق له إدخال وإخراج ما يريد بسرية تامة والاستفادة من هذه الخدمة.

وفي المقابل يلتزم العميل بتقديم الأجرة على الخدمة المقدمة للمصرف، بالإضافة إلى الالتزام باستخدام الخزنة طبقاً للشروط المتفق عليها ( الدخول إليها في أوقات عمل المصرف وعدم وضع أشياء محظورة مثلاً).

وهذه الخدمة من الخدمات المصرفية الجائزة شرعاً، وتقدمها البنوك الإسلامية مقابل أجره يتم الاتفاق عليها .

ي. تقديم الاستشارات: تتكون إدارات المصارف الإسلامية من مجموعة من الكوادر المدربة والمتخصصة في جميع المجالات الاقتصادية، حيث توظف العديد من الأفراد الحاملين للشهادات العلمية وذوي الخبرات في هذه المجالات، وبالتالي يلعبون دوراً مهماً في تقديم الاستشارات والنصح لعملائها في كيفية إدارة أموالهم واستثمارها في المجالات الأكثر ربحاً والأقل خطورة، وتقوم البنوك الإسلامية

بتأسيس دائرة متخصصة في مجال تقديم الاستشارات وعمل الأبحاث، ويجوز لها أن تتقاضى أجرة عن الاستشارات التي تقدمها لعملائها، ذلك أن البنك يقوم بدور الأجير في تقديم الاستشارة.

**ثانياً: نشاط الإقراض (القرض الحسن):** يعد الإقراض النشاط الرئيسي بالنسبة للبنوك التقليدية، فالبنك في الأصل تاجر قروض والتي تحقق الجانب الرئيس من إيراداته نتيجة فرق الفوائد التي يتقاضاها على الفوائد التي يؤديها، أما البنك الإسلامي فنشاط الإقراض لا يعد النشاط الأساس له، وعلى العموم يمكن للبنك الإسلامي أن يمارس دور الوساطة الذي تمارسه البنوك الربوية (التقليدية) من خلال علاقته بين المودعين والمستثمرين، ولا يخرج دوره هنا في إيصال رؤوس الأموال التي تتطلب استثماراً إلى المستثمرين الذين يطلبون مال يستثمرونه دون أن يأخذ أو يعطي فائدة، ويقتصر نشاط الإقراض هنا - في الغالب - على المجالات الآتية :

أ. إقراض المصرف قروضا قصيرة الأجل غالبا ذلك لمواجهة حالات الحاجة للسيولة المؤقتة أو الموسمية، أو الطارئة وفي بعض الحالات قد تكون القروض لتمويل المشروعات، غير أن الإقراض في البنك الإسلامي لا بد أن يكون مجانيا أي دون فائدة إلا أن يكون أجرا مقابل خدمة وأتعاب عملية الإقراض ، ومما لا شك فيه أن الإقراض المجاني على الشكل الذي أشرنا إليه يشكل عبئا على البنك الإسلامي، سواء من حيث كونه يمثل استخداما للأموال دون عائد مناسب أو من حيث تعرض البنك لمخاطر عدم السداد والمماطلة، لذلك فاتفاقيات هذه القروض تتحرك دائما ضد مخاطر تدهور المركز المالي للمقرض .

ب. الإقراض العرفي المرتبط بتأدية بعض الخدمات المصرفية كخدمات الضمان، والاعتمادات المصرفية وخصم الأوراق التجارية وفق ضوابط الشرع طبعاً، فإن كان خصم الأوراق التجارية شكلاً من أشكال الإقراض، الذي تتقاضى عليه البنوك التقليدية فائدة تتناسب مع آجال الاستحقاق، حيث أن عملية الخصم على هذا النحو تتضمن قرضاً ربوياً صريحاً، فإنه لا يمكن ممارستها من قبل البنك الإسلامي بالصيغة نفسها، مما يقود إلى تصور أداء هذه العملية بأسلوب مختلف يقوم فيه البنك بقبول الأوراق التجارية وإقراض المستفيد كامل قيمتها على أساس القرض المجاني، أو إدخالها في نطاق نشاط الاستثمار على أساس المشاركة المستفيد لما تحققه من أرباح في الصفقة الممولة بالقرض لقاء الأوراق التجارية.

أما الاعتماد المستندي فيعد أسلوباً حديثاً للتعامل التجاري الدولي، الذي يمكن من خلاله حفظ مصلحة كل من المستورد والمصدر، وتؤدي فيه البنوك بحكم علاقتها الدولية دوراً رئيسياً، حيث يمكن أن نميز في هذه العملية الشكلين التاليين :

**الأول:** الاعتماد المستندي الذي يقترن بالاقتراض من البنك، أي ذلك الاعتماد المدفوع بالكامل الذي يكمن عده خدمة مؤداة من قبل البنك للعميل، ووكالة عنه وضمناً له يمكن للبنك أن يتقاضى عنه أجراً معقولاً.

الثاني: وهو النمط الأكثر شيوعاً، الذي جرت فيه العادة على أن يقوم العميل بسداد جزء معين من قيمة البضاعة المطلوب استيرادها، وأن يقوم البنك في هذه الحالة بإقراض العميل الجزء الباقي لقاء فائدة في البنك التقليدي، وهو ما يقتضي البحث عن أسلوب آخر لتأدية هذه الخدمة، وفي هذا المجال تطالعنا عدة آراء وإجتهادات تقترح أسلوباً آخر في معالجة الاعتماد المستندي في البنك الإسلامي معظمها في:

1/ أن يقوم البنك الإسلامي بأداء هذه الخدمة دون إقراض، أي يطلب من العميل سداد كامل قيمة الاعتماد المستندي، إلا أن هذه الأسلوب يؤدي إلى إضعاف المركز التنافسي للبنك الإسلامي.

2/ تنفيذ الاعتماد المستندي وفقاً لنظام المربحة وذلك بأن يقوم العميل بالاتفاق مع البنك على استيراد المواد المحدد مواصفاتها في الفاتورة المرسله من المصدر، فيقوم البنك باستيراد تلك المواد لحسابه ثم يبيعها للعميل بسعر تكلفة زائد ربحاً معيناً بشكل مسبق، حيث يتحمل البنك كامل المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها السلعة.

**ثالثاً: نشاط الاستثمار الحقيقي:** لعل الفارق الأساسي بين البنك العادي والإسلامي هو ذلك الذي يمكن تشبيهه بالفارق بين المرابي (تاجر الديون) ورجال الأعمال (العامل في النشاط الحقيقي العيني)، فمن خلال هذا النشاط تتميز البنوك الإسلامية، حيث تتجاوز وظيفة الوساطة المالية إلى المساهمة في إنشاء الشركات، والترويج لها وعلاج مشاكلها ومساعدة صغار المستثمرين في تملك أسهم الشركات، والمساهمة في المشاريع الكبيرة والتوسعات الجديدة، كما تساهم في عمليات الشحن والنقل داخلياً وخارجياً، والقيام بدور الاستثمار المالي للعملاء، والبنوك الإسلامية يمكنها الاستثمار في مختلف المجالات الاقتصادية، الصناعة، الزراعة والتجارة والخدمات وهذا التوزيع في الاستثمارات للتقليل من خطر عدم الاسترداد، بحيث خسارة مشروع ما يمكن تغطيتها من ربح مشروع آخر وهنا قد سبب الإكثار في تنوع الاستثمارات إلى نشوء حالة خطر التي أشار إليها الكاتب الأمريكي وليام دمزه وهذا الخطر يتمثل في أن هذه المؤسسات قد تنمو في اتجاهات متعددة يصبح من الصعب جداً السيطرة عليها والتحكم فيها، ويبرز هذا الخطر الدور الكبير والفعال الذي يجب أن يؤديه مسيرو البنوك الإسلامية بالتخطيط الجديد والتسيير الحسن لكل الأنشطة، وهنا تساعد مساهمة البنوك في رؤوس أموال المشروعات على تنفيذ الكثير من الفرص الاستثمارية، التي يحتمل أن تتعثر قبل أن تخرج إلى حيز الوجود فالبنك من خلال مشاركته يعطي دفعة في سبيل قيام المشروع، والتغلب على العقبات التي قد تواجهه في البداية وتتفاوت حجم مساهمة البنك في رأس مال المشروع تبعاً إلى أهميته وحجم رأس المال المطلوب، وربحيته وأخذ في الاعتبار الإمكانات المتاحة في السوق لتخطيطه، والوقت الذي يستغرقه ذلك، كما تشترط البنوك عادة عدم تملك أي مساهم أي نسبة تجاوز 49% من رأس مال المشروع حتى تتفادى المشاكل التي قد تنجم عن السيطرة على إدارة المشروع من جانب أحد المساهمين .

وفي المعتاد فإن البنك عندما يشارك في رأس المال يراعي تملك الحد الأدنى من الأسهم الذي يسمح له أن يكون ممثل في مجلس إدارة المشروع على نحو يحقق رعاية مصالحه.

وبهذا العمل تأخذ الإسلامية دوراً أكثر فاعلية في الحياة الاقتصادية من خلال نشاطها الاستثماري لوحدها، أو مع آخرين عن طريق المشاركة، أو المضاربة فتأخذ شكل المؤسسات الاقتصادية المتنوعة الأنشطة، يكون مصيرها مقيد بمدى فعالية القرارات الإدارية نوعية الأداء والتنفيذ وتطوير البحوث والاستراتيجيات، والسياسة المالية الاستثمارية.

والبنوك الإسلامية يمكنها أن تمارس وتمول نشاطاتها من خلال الودائع التي يضعها أصحابها في البنك وهنا يمكننا أن نميز نوعين من الودائع:

أ- الودائع الجارية: التي يمكن تكييفها على أنها أموال مقترضة للمصرف مجاناً يضمن البنك ردها عند الطلب - لا تشارك في الخسارة والربح إنما هي مضمونة - .

ب- ودائع استثمارية: وهي التي يرغب أصحابها في توظيفها، والتي تخرج من مفهوم القرض والوديعة لتدخل في مفهوم المشاركة، وتكون الوديعة عامة أو خاصة، فالودائع العامة تكون بالوكالة وتفويض من المودعين باستثمار الودائع في أي مشروع، حيث تقوم البنوك الإسلامية بالاستثمار مع العديد من مستخدمي الأموال ويضم هذه الودائع العامة وعاء تصب فيه أرباح هذه الاستثمارات التي يجري توزيعها على المودعين، أما الودائع الخاصة فهي وكالة يقيد فيها المودعين باستثمار ودائعهم في مشروعات محددة يقومون بدراستها والموافقة عليها وتحمل مخاطرها وتعود إليهم أرباحها، والحقيقة أن هذا النوع الثاني من الودائع والذي يطبع البنك الإسلامي بطابعه المميز كبنك نشاطه كما هو مألوف لدخل في نشاط المستحدث والمنظم والممول... الخ، وهنا يؤدي البنك الإسلامي نشاطه من خلال أسلوبين .

- أسلوب الاستثمار المباشر: الذي يقوم فيه البنك بأداء النشاط نفسه أو بواسطة ما ينشئه من شركات في الغالب، بحيث يطلع بذلك بدور الممول أصالة عن نفسه فيما يتعلق برأس ماله وأمواله الخاصة ووكالة عن المودعين ويحصل بذلك عن نصيب العامل، أو المستحدث، أو المنظم وفقاً لنظام القراض، فيقوم البنك هنا باستثمار الأموال في مشروعات يتولى بنفسه إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية، والتأكد من صلاحيتها ثم يقوم على تنفيذها وإدارتها، ومتابعتها، وتظل هذه المشروعات ملكاً كاملاً له طالما احتفظ برأس ماله، وملكيته، ولا يكون لهذا المشروع كيان قانوني مستقل عن كيان البنك، بل يظل امتداداً قانوني له مثله في مثل أحد ووحداته وإدارته الفنية التابعة له.

- أما الأسلوب الثاني وهو الاستثمار غير المباشر: حيث يضطلع فيه البنك بدور الممول فقط، بالأصالة عن نفسه فيما يخص رأس ماله وأمواله، ونيابة عن المودعين بوصفه وسيطاً عنهم ويبين رجال الأعمال الممولين من قبل البنك على أساس المشاركة وهنا يحصل البنك على نسبة

كحصة أصحاب الودائع الاستثمارية، وهذا النوع من الاستثمار مستلهم من عقد القراض الإسلامي، والذي يعد البديل الشرعي الرئيسي للقرض بفائدة وهو الأسلوب الذي يري للمصرف الإسلامي وسيلة الاستثمار المناسبة والتي تبقيه في حدود دور الممول أو الوسيط المالي

شكل يوضح أهم الأنشطة والخدمات التي يقدمها البنك الإسلامي

### الإطار العام لأنشطة البنك الإسلامي



هذه الخدمات تقدم مجاناً

للعلماء

هذه النشاطات تقدم مشاركة مقابل

تحمل الربح والخسارة أو قد يدخلها

البنك كمستثمر لوحده

هذه الخدمات تقدم مقابل أجر

أو عمولة وهذا جائز شرعاً.

مما سبق يمكن تقسيم نشاط البنوك الإسلامية إلى ثلاثة مجموعات هي:

المجموعة الأولى: وهي تشمل كل الخدمات المصرفية المعتادة في البنوك التقليدية مثل تلقي الودائع وفتح الحسابات.... الخ ويكون ذلك بالتحاكم إلى ضوابط الشرع .

المجموعة الثانية: وهي تلك النشاطات المرتبطة بآليات التمويل الإسلامي للمشاريع والمؤسسات بمختلف أنواعها وأشكالها والتي تكون مرخصة شرعاً.

المجموعة الثالثة: وهي تلك النشاطات التي تشمل الخدمات المصرفية، والقافية مثل تقديم القروض الحسنة ونشر الوعي المصرفي الإسلامي... الخ.

## 2\_ آليات التمويل من خلال صيغ البيوع (المداينات)

أولاً: المرابحة للأمر بالشراء والسلم

1. المرابحة للأمر بالشراء

1.1. أطراف عملية المرابحة للأمر بالشراء: المرابحة في الأصل كما هي معروفة بين الفقهاء هي عملية ثنائية تتم بين بائع ومشتري يحدد فيها ثمن البيع بناء على ما قامت عليه السلعة زائد ربح معلوم من الطرفين. ولقد طورت هذه الصيغة في العصر الحديث، تحديداً من طرف المصارف الإسلامية وذلك لتكييفها لاحتياجات دور الوساطة الذي تقوم به فأصبحت عملية ثلاثية الأطراف تسمى بالمرابحة للأمر بالشراء يتدخل فيها:

- المصرف كبائع نهائي
- الزبون كمشتري للسلعة محل طلب التمويل من المصرف بكونه البائع
- مورد السلعة الذي يقوم ببيعها إلى المصرف

تستعمل المرابحة عادة في تمويل مختلف احتياجات الأفراد والمؤسسات التمويلية سواء منها الاستثمارية، التجارية أو الاستهلاكية، القصيرة كتمويل دورة الاستغلال للتجار، المتوسطة كتمويل العتاد للمؤسسات أو الطويلة المدى كتمويل المباني للأفراد وهي شائعة الاستعمال في المصارف الإسلامية.

2.1. مراحل عملية المرابحة للأمر بالشراء: المرابحة للأمر بالشراء عملية مركبة يمكن تلخيصها في المراحل التالية:

مرحلة المواعدة: وهو إبداء الرغبة من العميل لشراء سلعة معينة أو عتاد حسب الحالة وتجسيد ذلك عن طريق تقديم ملف تمويل يستوفي الشروط المطلوبة مع تقديم أمر بالشراء يقدمه للبنك حتى يثبت جديته في العملية. بعد دراسة الملف من طرف المصرف وإبداء الموافقة في التمويل، تباشر خطوات تجسيد العملية.

الوعد من طرف واحد حسب قرار مجمع الفقه الإسلامي يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر وملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعد في كلفة نتيجة الوعد، فيتم إلزام الواعد بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بغير عذر. أما المواعدة وهي التي تصدر من الطرفين فتجوز في المرابحة لكن بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، أما المواعدة الملزمة للطرفين فهي كالبيع نفسه وفي هذه الحالة يشترط أن يكون المبيع ملكاً للبائع لنهي الرسول (ص) عن بيع الإنسان ما لا يملك.

توكيل العميل: وذلك للتفاوض مع المورد لتحديد مواصفات السلعة وثنمها. هنا يتصرف العميل كوكيل عن البنك وليس كأصيل ويحصل مقابل ذلك على فاتورة أولية تحرر باسم البنك تحدد فيها مواصفات السلعة وثنمها.

مراحل شراء الأصل من طرف البنك: وتملكه إياه تملكا بإحدى وسائل التملك المعتبرة. وشرط تملك البنك للأصل محل عملية المراجعة أساسي تتوقف عليه شرعية العملية.

مرحلة بيع الأصل للعميل: بموجب عقد بيع منفصل يمضي من الطرفين يحدد فيه ثمن الشراء، هامش الربح، الدفعة المسبقة والدفعة المقسطة وشروط البيع العامة من أجل تسديد وشروط الفسخ إلى غير ذلك من البنود التي يحتوي عليها العقد، ويتم بناء على ذلك تسليم المبيع للزبون الذي يستعمله في الموضوع الذي مول من أجله.

3.1. صورة الوساطة من خلال المراجعة: نستخلص مما سبق أن المصرف هنا يتصرف من جهة كتاجر يقوم بشراء السلع محل المراجعة حاضرا ثم يبيعها إلى زبونه بأجل ليربح فارق السعر بين الثمن الحال والثمن الآجل. ومن جهة أخرى كوسيط مالي يقوم بالاستجابة لطلبات زبائنه التمويلية بأن يوفر لهم المال اللازم لنشاطهم الاقتصادي تماما كما تفعله البنوك التقليدية لكن من خلال شراء السلع بأموال المدخرين بثمن حال وبيعها لهم بثمن آجل فيلعب هنا دور وساطي قائم على عقد مدينة.

ووجه الخلاف هنا بين وساطة البنك التقليدي ووساطة المصرف الإسلامي هو:

أ- ارتكاز التمويل التقليدي على عملية القرض بفائدة وهو محرم شرعا في حين أن عملية المراجعة هي في أصلها عملية بيع بأجل وهي جائزة شرعا

ب- تماثل البدلين في عملية الإقراض هو في الأصل عملية مبادلة نقد بنقد أكبر منه لقاء اجل، بينما عملية بيع المراجعة هي مبادلة سلعة بنقد يسدد إلى أجل متفق عليه بين المصرف والزبون.

ت- الأجل أصيل في عملية القرض فلا يتصور أن يمنح البنك التقليدي قرضا دون أجل إلا إذا قام به على سبيل الإحسان وهذا مستبعد لأنه منوط بالفائدة التي يتحصل عليها، أما في المصرف الإسلامي فالأجل تابع لعملية البيع.

ث- الربح في عملية المراجعة ينتج عن عملية تملك المصرف للسلعة وتصرفه فيها بالبيع، بينما الفائدة البنكية ينتج عن عملية إقراض لأجل.

ج- ثمن البيع في عملية المراجعة غير قابل للمراجعة بالزيادة مهما كانت الظروف بينما القرض البنكي يتم مراجعته بالزيادة من خلال الفوائد المركبة في حالة اعسار المدين.

ح- تنشأ المديونية على العميل من خلال القرض الربوي بمجرد امضاء العقد وتعبأة التمويل بغض

التركيز عن استلام العميل للسلعة أولاً، بينما لا يتحقق البيع و بالتالي التزام العميل بالتسديد إلا بعد استلامه للسلعة حقيقة أو حكماً بعد تملكها من طرف المصرف.

خ- المخاطر المرتبطة بالعيوب الظاهرة أو الخفية المتعلقة بالسلعة محل التمويل في عقد القرض يتحملها العميل، بينما يتحملها المصرف في عقد المربحة في مرحلة التملك ثم ينقل هذه المخاطر إلى الزبون بموجب عقد المربحة بعد تسلمه للسلعة محل التمويل. فإذا هلكة السلعة قبل أن يستلمها العميل فيقع الضمان على المصرف الذي يتحمل تبعات الهلاك.

#### 4.1. مخاطر صيغة المربحة: من المخاطر المحتملة في صيغة المربحة للأمر بالشراء نذكر ما يلي:

أ- عدم سداد العميل لأقساط المربحة وهو خطر مشترك مع البنوك التقليدية يتم التحوط منه بطلب الضمانات العينية أو الشخصية اللازمة.

ب- تأخر العملاء على التسديد عمدا لعدم شرعية زيادة الثمن عند زيادة الأجل رغم عدم عسرهم. وفي هذه الحالة قد أجازت المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية للمصارف إضافة بند في عقد المربحة يلتزم بموجبه العميل بالتبرع بقدر من المال إلى المصرف يقوم بصرفه في سبل الخيرات.

ت- رفض السلعة من طرف العميل وردها بالعيب إذا ظهر هذا الأخير قبل تسليمها له من طرف المصرف

ث- نكول الزبون عن شراء السلعة محل عقد المربحة وتبعات الخسائر المحتملة من ذلك إذا لم يجد المصرف مشترئها بسعر مجزئ. وفي هذه الحالة قد أجازت المعايير الشرعية لهيئة أيوفي للمصرف أن يحمل العميل خسائره الفعلية الناجمة عن بيعه السلعة محل عقد المربحة إلى طرف ثالث والتي تتمثل في الفرق بين سعر البيع وسعر الشراء الأول لها.

#### 2- عقد السلم

1.2. مجال استعمال السلم المصرفي: السلم هو بيع موصوف في الذمة بثمن مقبوض في مجلس العقد. أو هو بيع عاجل بأجل. يتم تكييفه على مستوى المصارف الإسلامية في صيغة مركبة تسمح لهم بتمويل احتياجات الزبائن المرتبطة بالسيولة النقدية كبديل عن التمويل التقليدي الذي يعتمد على صيغة القرض بفائدة. وبناء على هذه الصيغة المصرفية يكون هناك طرفان أساسيان و طرف ثالث مكمل لا يظهر في العملية، على مستوى العقد على ذكر:

أ- المصرف بصفته: المسلم أو المشتري

ب- الزبون بصفته: أو المسلم إليه البائع

ت- مشتري سلعة السلم بصفته : المشتري النهائي من الزبون المتمول بناء على توكيل من طرف المصرف

2.2. صورة الوساطة المالية في عقد السلم المصرفي: تقوم الوساطة المالية في هذا النوع من التمويل من خلال استعمال المصرف لأموال المودعين المتصرف فيها على سبيل المضاربة في شراء سلع تكون ملكا لأصحاب الفائض المحتاجين إلى التمويل على أن يتسلمها منهم في أجل متفق عليه، ثم يوكلمهم لأن يبيعوها لصالحه بثمن أعلى تحقيقا لهدف الربحية المرتبطة بعملية البيع. و يلجأ المصرف إلى هذا النوع من التمويل لتلبية احتياجات الزبائن للسيولة النقدية لتغطية بعض المصاريف المرتبطة بالعمالة أو الضرائب إلى غير ذلك من التكاليف.

فيقوم المصرف بالجمع بين عقد السلم وعقد وكالة بالبيع منفصل عن عقد السلم وذلك تجنباً للوقوع في مشكلة عقدين في عقد واحد المنهي عنه شرعاً، مما يسمح له بتمويل احتياجات الخزينة بالنسبة للمؤسسات التجارية والصناعية أو حتى بالنسبة للقطاع الفلاحي، بأن يشتري منهم المصرف كمية من السلع تدخل في موضوع نشاطهم سلماً بقدر حاجتهم إلى التمويل ويسدد لهم الثمن مسبقاً (في مجلس العقد) مع تحديد أجل لتسلم السلع (عادة ما يكون عدة أيام). وبما أن المصرف لا يملك الخبرة اللازمة لتسويق هذه السلع، فعند استلامه لها، يقوم بتوكيل الزبون ببيعها بموجب عقد وكالة منفصل ممضى من الطرفين، يحدد فيه ثمن البيع المحدد من طرفه أخذاً بعين الاعتبار هامش ربح زائد على ثمن الشراء الأول ويحدد أجل تسليم جديد يلتزم به الزبون.

3.2. مخاطر عملية التمويل بالسلم: تكتنف هذه الصيغة مخاطر جمة مرتبطة بعدم وفاء العميل بالتزاماته اتجاه المصرف، نوجزها فيما يلي:

أ- تسليم السلعة محل السلم دون احترام المواصفات المتفق عليها، أو عدم تسليمها أصلاً، علماً أن العميل يستلم ثمنها مسبقاً بموجب رأس مال السلم (هذا في مرحلة الشراء)،

ب- عدم تسليم العميل لثمن بيع السلعة بموجب عقد الوكالة في الأجل المحددة (مرحلة عقد البيع بالوكالة)

ت- يمكن للسلعة أن تعرف انخفاض في ثمنها في السوق فيخسر بالتالي البنك فارق الثمن لعدم تغطية ثمن بيعه تكلفة شراءها.

ث- تلف السلعة في مخازن العميل بعد خروجها من ذمة العميل واستلامها من طرف المصرف

للتحوط من مخاطر عدم تسليم الزبون للمسلم فيه عند الأجل يقوم البنك عادة بطلب الضمانات الشخصية والعينية اللازمة وذلك تبعاً للمركز المالي للزبون المتمول. أما بالنسبة لتوكيل الزبون ببيع

السلعة محل السلم بعد تسليمها، فلا يقع عليه ضمناها طبقاً لطبيعة عقد التوكيل الذي يعد شرعاً من عقود التبوع الذي لا يضمن صاحبه إلا في حالة التعدي أو التقصير.

### ثانياً: الإجارة والإستصناع

#### 1. عقد الإجارة:

1.1. مجال التمويل بصيغة الإجارة: الإجارة كما سبق تعريفها هي عقد معاوضة على المنفعة دون العين وهي من العقود اللازمة لا يجوز فسخها إلا بتراضي أطرافها أو بموجب خيار متفق عليه، حيث تكون ملكية العين طوال مدة الإيجار للمؤجر والاستغلال للمستأجر.

والمنفعة المقصودة بعقد الإجارة يمكن أن تكون منفعة عين من الأعيان أو منفعة آدمي أو حيوان، بشرط أن تكون مباحة شرعاً، فما حرم بيعه فإجارته مثله تحرم، لأنها نوع من البيع.

تستعمل صيغة الإجارة لتمويل احتياجات الاستثمار للعملاء في مختلف الميادين، وتطورت تطوراً ملحوظاً لحاجة الناس إليها، فيقوم المصرف الإسلامي بتوفير وسائل الإنتاج المادية من العتاد اللازم لإنشاء هذه المشاريع أو لتوسعتها بشرائها مكان العملاء بموجب ملفات تمويل تخضع للدراسة الائتمانية المسبقة، ثم يؤجرها إليهم إجارة تشغيلية أو إجارة منتهية بالتمليك نظير أجرة دورية يدرج من خلالها هامش الربح الذي يستحقه مقابل هذه العملية. في الغالب يلجأ لعملاء إلى الإجارة المنتهية بالتمليك وذلك بهدف تملك العين المؤجرة في نهاية مدة الإيجار والتي تبقى صالحة للاستعمال لفترات أخرى.

2.1. صورة الوساطة في عقد الإجارة: تظهر صورة الوساطة المالية في صيغة الإجارة من خلال قيام المصرف باستعمال أموال المودعين بموجب عقد مضاربة في شراء ما يحتاجه العملاء من عتاد ويتملكه تملكاً تاماً ومن ثم يقوم بتأجيره لهم بموجب إجارة تشغيلية أو إجارة مالية، لقاء أجرة يحددها بناء على مبلغ التمويل مضاف إليه هامشه من الربح. مدة الإجارة تحدد بناء على قدرة السداد للزبون وتكون عادة متوسطة المدة بالنسبة للمشاريع الاستثمارية وطويلة المدة عندما يتعلق الأمر بتمويل السكنات للأفراد.

3.1. مزايا عقود الإجارة: يحقق عقد الإجارة لكل من المؤجر والمستأجر مزايا عديدة نذكر منها:

#### 1.3.1. مزايا الإجارة للمؤجر:

أ- استثماره للأصل محل الإجارة مع تمتعه بملكيته

ب- إمكانية مراجعة الأجرة المستقبلية نظير التقلبات الاقتصادية المحتملة

ت- التحكم أكثر في المخاطر الائتمانية وذلك لسرعة استرداد العين المؤجرة في حالة إخلال المستأجر بشروط العقد، كما يمكن له طلب الضمانات العينية والشخصية اللازمة لتوثيق الحصول على الأجرة أو في حالة التعدي أو التقصير من المستأجر.

#### 2.3.1. مزايا الإجارة للمستأجر:

- أ- استخدامه للأصل محل الإجارة دون حاجته إلى التضحية بسيولة كبيرة
- ب- عدم تحميله للحوادث التي تطرأ على العين وتؤثر نظير الانتفاع بها و التي تكون خارجة عن إرادته و تحمل المؤجر لها بالإصلاح أو التعويض
- ت- تحمل المؤجر المصاريف الأساسية لبقاء المنفعة كالتأمين
- ث- تكلفة الإجارة تحمل على حساب الأرباح والخسائر وبالتالي لا تدخل في الوعاء الضريبي.
- ج- إمكانية حصوله على التمويل الشامل بـ100% من قيمة الاستثمار بعكس الائتمان التقليدي الذي يتحقق في حدود قصوى لا تتعدى 80% من قيمة الاستثمار

#### 4.1. مخاطر التمويل بالإجارة:

من المخاطر التي يتعرض لها المصرف من خلال عقد الإجارة، نذكر:

- أ- تعرض المصرف لتكاليف إضافية غير متوقعة من خلال تعرض العين لحوادث خارجة عن إرادة المستأجر مما تستوجب تحمل المؤجر لها، مما يجعل التمويل بالمرابحة أكثر كفاءة بالنسبة للمصرف.
- ب- إمكانية تعرض المصرف للخسارة نتيجة هلاك العين المؤجرة لأسباب خارجة عن إرادة المستأجر
- ت- ارتفاع التضخم النقدي مقرونة بطول فترة السداد، مما يقلل من ربحية المصرف
- للتحوط من مخاطر الإجارة، يقوم عادة المصرف باكتتاب تأمين ضد كل المخاطر للعين المؤجرة بموجب تأمين تعاوني (إسلامي) يضمن به استرداد جزء من رأس ماله في حالة تعرض العين للهلاك، على أن تُحمّل هذه المصاريف على أقساط الإيجار التي يدفعها المستأجر. كما يمكن للمصرف طلب ضمانات عينية إضافية يتم التنفيذ عليها في حالة تعدي العميل أو تقصيره في الحفاظ على العين المؤجرة.

#### 2- عقد الإستصناع

##### 1.2. صور الاستصناع المصرفي:

يمكن للمصرف أن يقوم بتمويل زبائنه بصيغة الاستصناع إما من موقعه صانع والعميل مستصنع أو يتدخل هو كمستصنع والزبون كصانع.

1.1.2 المصرف صانع العميل مستصنع: تتم هذه الصيغة وفق المراحل التالية (كمثال عملي، نأخذ تمويل انجاز مشروع بناء) :

أ- يقدم الزبون طلب تمويل بصيغة الاستصناع إلى المصرف مرفق بملف ائتمان كامل ويقوم المصرف بدوره بدراسة هذا الملف والبت فيه. في حالة الموافقة يبلغ الزبون بفحواها مع الشروط والضمانات اللازمة للمشروع في التمويل.

ب- يكلف المصرف مقاول محترف لإنجاز المشروع المطلوب طبقاً لعقد استصناع موازي الذي من خلاله

يكون المصرف صاحب المشروع (المستصنع) و المقاول (الصانع).

ت- يتم تسديد الخدمات المقدمة من طرف المقاول على أساس تقديم الوثائق المبررة (وضعية الأشغال، فواتير، وضعية الرواتب... الخ). كما يمكن أن يكتسي صيغة تسبيقات على الأشغال تقتطع من التسديد اللاحق.

ث- بعد استلام المصرف للمشروع محل التمويل من الصانع موضوع عقد الاستصناع الموازي، يسلمه إلى عميله المستصنع في الآجال المحددة المتفق عليها.

ج- يمكن أن يسدد صاحب المشروع الخدمات المقدمة من طرف المصرف في أي وقت من العملية في شكل مؤونات جزئية ومتزايدة في حساب الاستصناع.

في هذه العملية، تحسب الأرباح العائدة للمصرف من التمويل بإضافة لتكلفة الإنجاز (مجموع المصاريف المسددة للمقاول وكل النفقات المتحملة في إطار العقد) هامش ربح متفق عليه مع صاحب المشروع.

### 2.1.2. المصرف مستصنع العميل صانع:

أ- يقدم الزبون مالك المشروع (ترقية عقارية) طلب تمويل بصيغة الاستصناع إلى المصرف مرفق بملف ائتمان كامل ويقوم المصرف بدوره بدراسة هذا الملف والبت فيه. في حالة الموافقة يبلغ الزبون بفحواها مع الشروط والضمانات اللازمة للشروع في التمويل.

ب- المصرف يصبح صاحب ومالك المشروع (البنائات المزمع تشييدها) ويكلف العميل لإنجازه لحسابه وفق دفتر شروط يحدد فيه تعيين المشروع المراد إنجازه والمبالغ الواجب دفعها (مبلغ التمويل).

ت- يسدد المصرف للعميل مبلغ الفاتورة أو الكشف وهذا بوضعه تحت تصرفه التمويل المتفق عليه عند التوقيع على العقد وهذا على مراحل حسب تقدم الأشغال أو عند تسليم المشروع.

ث- يستلم المصرف المشروع من العميل بموجب وصل بالاستلام ويوكله لغرض بيع المشروع لحسابه على أساس سعر أعلى يشمل مبلغ التمويل الممنوح مضاف إليه هامش ربح البنك المعتاد بموجب عقد بيع بالوكالة.

ج- بعد بيع المصنوعات من طرف العميل، يسلم الثمن إلى المصرف في الآجال المتفق عليها.

### 2.2. صورة الوساطة في الاستصناع:

تظهر صورة الوساطة المالية في صيغة الاستصناع من ناحيتية:

1.2.2. وساطة المصرف بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز: ويكون ذلك من خلال قيامه باستقبال الودائع الاستثمارية من طرف العملاء بصيغ المضاربة، وتوظيف جزء من هذه الودائع في تمويل بعض احتياجات الزبائن الاستثمارية أو الخاصة بصيغة الاستصناع.

2.2.2. وساطة أخرى بين العملاء الممولين وأصحاب الصنعة: وذلك عن طريق إبرام عقد استصناع أول بين المصرف والعميل لصنع شيء معين بمواصفات محددة، ثم عقد استصناع موازي بنفس مواصفات المنتج الأول بين المصرف وصانع متخصص. وبحكم عدم اشتراط تسليم الثمن في مجلس العقد في صيغة الاستصناع، يقوم المصرف بعقد الاستصناع الأول بثمن مؤجل وعقد الاستصناع الموازي بثمن حال يدفعه للصانع ليستفيد من فرق السعر بين الثمن المؤجل والثمن الحال. وعند حلول أجل التسليم لعقد الاستصناع الموازي، يقوم المصرف باستلام المنتج من الصانع النهائي وتسليمه للمستصنع.

والغرض من دخول المصرف في عملية الاستصناع، هو إتاحة التمويل النقدي للعميل الذي لا يستطيع تمويل عملية التصنيع التي يحتاج إليها، كالمصانع والوحدات الإنتاجية أو مقاولات الأشغال. من جهة أخرى، بدخول المصرف كطرف في عملية الاستصناع، صانعا كان أو مستصنعا، فإنه يضمن الحصول الفعلي للعملية الإنتاجية المراد تحقيقها طبقا للمواصفات المتفق عليها مما يبرر الربح الذي يحصل عليه.

وعلى غرار التمويلات السابقة، يخلق الاستصناع دين في ذمة العميل، سواء عند كون البنك صانعا (عند الشروع في الصناعة)، أو مستصنعا حيث أنه يقوم بضخ الأموال اللازمة لإنجاز المصنوعات، وبالتالي يحق له طلب الضمانات اللازمة لتغطية مخاطر النكول أو عدم تسليم المصنوعات من طرف الصانعين.

### 3.2. مخاطر عقد الاستصناع

تختلف المخاطر التي يتحملها المصرف من جراء عملية الاستصناع، باختلاف كون موقعه صانعا أو مستصنعا بالنسبة للزبون، لكن على العموم يمكن تلخيصها فيما يلي:

- عدم استلام المصرف للمصنوعات بالمواصفات المتفق عليها من طرف الصانع النهائي مما يؤدي إلى رفض استلامها من طرف العميل
- تأخر الصانع النهائي عن تسليم المصنوعات في الأجل المتفق عليها أو عدم تسليمها أصلا مما يؤدي إلى خسائر يتحملها المصرف.
- تغير أسعار المواد الأولية حسب الحالة المعتمد عليها في صناعة المصنوعات المتفق عليها مما يترتب عنه تكاليف إضافية قد يتحملها المصرف.
- عدم تسديد العميل لأقساط التمويل المتفق عليها.

لضبط عملية الاستصناع يقوم المصرف بدراسة مستفيضة تحدد من خلالها تكاليف العملية بدقة أخذاً بعين الاعتبار التغيرات المستقبلية المحتملة للأسعار، حتى لا يفاجأ بها خلال عملية التصنيع مما يعيق في استئناف تنفيذ المشروع.

وعلى غرار التمويلات السابقة، يخلق الاستصناع دين في ذمة العميل من خلال الأجل في التسديد الممنوح له، سواء عند كون البنك صانعا (عند الشروع في الصناعة)، أو مستصنعا، وبالتالي يحق له طلب الضمانات اللازمة لتغطية مخاطر النكول أو عدم تسليم المصنوعات من طرف الصانعين.

### 3\_ آليات التمويل من خلال صيغ المشاركات

أولا: المضاربة

#### 1- عقد المضاربة في المصارف الإسلامية

المضاربة من عقود الأمانة التي تتطلب مال من جهة وعمل من جهة أخرى. فهي شركة في الربح، بمال من جانب (رب المال) وعمل من جانب آخر (المضارب). وقد شرعت المضاربة لحاجة الناس إلى التصرف في أموالهم وتنميتها بالتجارة فيها وليس كل واحد يقدر على ذلك بنفسه فاضطر فيها إلى استئابة غيره على فعل ذلك. فالإنسان قد يكون لديه المال ولكنه لا يحسن التصرف فيه بالتجارة أو الاستثمار وقد يكون لديه المهارة والكفاءة اللازمة للتجارة ولكن لا يكون عنده مال، فالمضاربة شرعت لتسد هذه الثغرة دفعا للحاجتين.

والمصارف الإسلامية تطبق صيغة المضاربة بطريقتين مختلفتين، الطريقة الأولى من حيث توظيف الودائع والثانية من حيث التمويلات.

#### أ- عقد المضاربة بين أصحاب الودائع الاستثمارية والبنك الإسلامي :

يقدم أصحاب الحسابات الاستثمارية المال إلى المصرف الإسلامي لتشغيله مضاربة في صورة حساب توفير استثماري، أو وديعة استثمارية، ويتفقا على اقتسام الأرباح بنسبة شائعة معلومة من الربح الفعلي المحقق بعد وقاية رأس المال وفي حالة الخسارة، أصحاب المال يخسرون أموالهم والمصرف بصفته مضارب يخسر جهده ما، لم يقصر أو يتعدى، حيث يلزم في هذه الحالة ضمان رأس المال. ويتمثل أطراف عقد المضاربة في هذه الحالة في أصحاب الحسابات الاستثمارية بصفتهم أرباب المال، البنك بصفته المضارب، و أما نوع المضاربة فيمكن إما أن تكون مطلقة أو تكون مقيدة حسب الاتفاق.

#### ب-عقد المضاربة بين المصرف الإسلامي ورجال الأعمال :

يقوم المصرف الإسلامي بخلط أموال الودائع الاستثمارية والادخارية بأمواله الخاصة في وعاء واحد، يقوم من خلاله بتمويل أصحاب العجز من مهن الحرة وأصحاب أفكار استثمارية ممن يمتلكون براءات الاختراع ولا يجدون التمويل اللازم لإنجاز مشاريعهم. فيتم تزويدهم بما يحتاجونهم من تمويل في إطار عقد مضاربة لانجاز مشاريعهم على أن يتم توزيع الربح فيما بينهم بحسب الاتفاق وخسارة المال يتحملها المصرف، أما العميل فيخسر جهده.

وتعرف:"المضاربة أن يعطي الرجل الرجل المال على أن يتجربه على جزء معلوم يأخذه العامل من الربح، أي جزء كان يتفقان عليه، ثلثا، أو ربعا، أو نصف"، ونستنتج مما سبق أن المضاربة عقد على

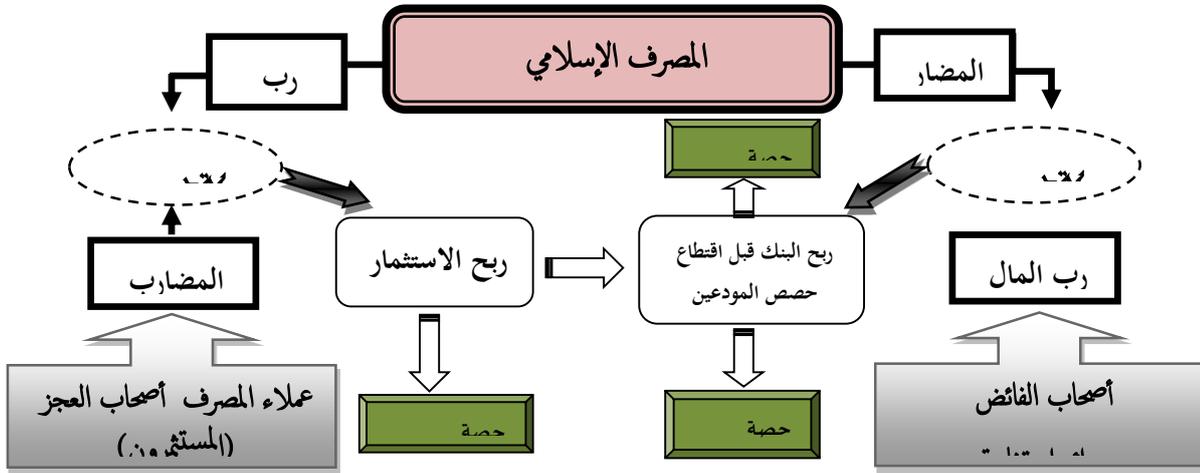
الشركة في الربح نسبة يتفق عليها مسبقا بين صاحب المال وبين المضارب الذي يقدم العمل، أما إذا لم يتحقق ربح وحصلت الخسارة فلا شيء للمضارب، ويقع على عاتق صاحب المال خسارة المال، وهي بذلك تستند إلى تلاقي رأس المال بالعمل مما يخلق فرصة العمل المنتج.

ويمكن للبنك الإسلامي أن يقوم بعملية التمويل عن طريق المضاربة بحيث يكون:

- هورب المال ليقوم بتمويل مشروع ما مضاربة بأمواله الخاصة.
- أو يكون هو المضارب (العامل)، لأنه يتلقى أموال الغير المودعين (أصحاب الفائض)
- كما يمكن أن يخلط من أموال المودعين وأمواله الخاصة ويعمل في المالين معا.

ومن هنا يمكننا القول إن نجاح عملية المضاربة تتوقف إلى حد كبير على مدى توافر العملاء المضاربين بالخصائص والصفات المطلوبة من الناحية الأخلاقية والسلوك الإسلامي، أو من ناحية الكفاءة العملية والفنية وقد شهدت التجارب العلمية لعدد من البنوك الإسلامية أمثلة ونماذج كثيرة من عدم الالتزام وعدم الأمانة والتعدي على حقوق البنك وابتكار أحدث أساليب التحايل، وكانت هذه الأمثلة أكثر وضوحاً وتكراراً في السنوات الأولى لبداية نشأة البنوك، حيث كانت درجة اعتماد بعض هذه البنوك على صيغتي المشاركة والمضاربة أكثر، وما زاد من حدت هذه المشكلة هو قصور أجهزة وأساليب البنوك في اختيار تلك النوعيات الملائمة من العملاء.

شكل يوضح التطبيق العملي لصيغة المضاربة في المصارف الإسلامية



المصدر: حمزة شودار، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل نظم الرقابة النقدية التقليدية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2006، ص110

ثانياً: التمويل بصيغة المشاركة:

1-تعريفها لغة:

المشاركة في اللغة، تعني الاختلاط والامتزاج أي خلط الأموال ببعضها بحيث يصعب تمييز أحدها عن الأخرى.

## 2- تعريفها اصطلاحاً:

التعريف الأول: "تعني أنها عقد بين طرفين أو أكثر على الاشتراك في رأس المال للقيام بأعمال وأنشطة محددة ومعرفة بهدف تحقيق الربح يجب أن يكون مشتركاً بينهم".

## 3- أركان المشاركة : للتمويل بالمشاركة عدة أركان وشروط أساسية ، تتمثل فيما يلي :

1. الصيغة: الإيجاب والقبول.
2. المحل وتنوعه: المال بين الطرفين أو من طرف والعمل من طرف آخر.
3. الغرض أو السبب: تحمله القاعدة، أن كل ما أجازته الشرع مجاز في المشاركة.

## 4- شروط المشاركة :

❖ **شروط رأس المال:** أن يكون رأس المال نقدياً، لا عرضاً وإن أجاز المالكية العروض وأن لا يكون ديناً، ومعلوم القدر والجنس والصفة.

❖ **شروط توزيع الربح أو الخسارة:** يوزع الربح كحصة شائعة بين الشركاء بحسب الاتفاق وتقسم الخسارة حسب نسبة ملكية رأس المال فقط، كما يتم احتساب النسبة من صافي الربح مقابل الإدارة ولا يجوز اشتراط ضمان أحد الشركاء لمال الشركة أو لنصيب شريك آخر وإنما يكون هناك ضمان ضد التعدي والتقصير، وسوء الأمانة من جانب الشريك المفوض بالإدارة.

## 5- أنواع صيغة المشاركة : للمشاركة نوعان أساسيان هما:

### 1.5. المشاركة الإسلامية قصيرة الأجل:

وهذا النوع من المشاركات يكون محدد المدة، ويتضمن الاتفاق بين الأطراف على توقيت معين التمويل، مثل أن يقوم البنك بتمويل جزء من رأس المال العامل لدورة واحدة للنشاط الجاري، أو لسنة مالية أو قيام البنك الإسلامي بتمويل عملية محددة مثل، عملية توريد معينة خلال فترة محددة قصيرة الأجل... الخ .

وبعد انتهاء المدة أو العملية الممولة، يقوم البنك والعميل باقتسام الأرباح أو العائد، وفقاً للنسب المتفق عليها ويراعي في المشاركة قصيرة الأجل، توضيح حدود العلاقة بين طرفيها أي بين البنك وبين عميله، ووضع أجل محدد يتعين الالتزام به تلافياً لأي خلافات قد تنجم بين الطرفين، إلا إذا ما اتفق على غير ذلك فيما بعد فيتم تأسيس مشاركة جديدة هكذا.

### 2.5. المشاركة الإسلامية طويلة الأجل:

وهي أهم أنواع المشاركات تأثيراً على البنيان الاقتصادي، في الدولة والتي تقوم أساساً على إنشاء مصانع وشركات أو خطوط إنتاج أو القيام بعمليات الإحلال والتجديد، والتي تتضمن شراء أصول رأسمالية إنتاجية يتم تشغيلها لسنوات، لتعطي عائداً والمشاركة طويلة الأجل لها نوعان:

#### 1.2.5. المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتمليك):

في هذا النوع من حق الشريك أن يحل محل البنك في ملكية المشروع، إما دفعة واحدة أو على عدة مراحل وفقاً لشروط المشاركة، وهذا النوع من المشاركة يعتمد على توزيع الأسهم التي تمثل المشروع أو البنك وشريكه ويمكن للبنك أن يتنازل على أسهمه عن طريق البيع لشريكه حسب ما تقتضيه الشروط المتفق عليها، ومنه تكون المشاركة متناقصة من جهة البنك ومتزايدة من جهة الشريك، وتسمى كذلك بالمشاركة بضمانات عينية ويكون الغرض منها المشاركة في اقتناء، كافة الأصول للمشروع مثل الأراضي، المباني، والمعدات ويجب أن تكون ذات فترة محدودة قد تزيد عن خمس سنوات متضمنة فترة الإنشاء.

#### 2.2.5. المشاركة الثابتة (الدائمة):

ويطلق على هذا النوع أيضاً بالمشاركة الدائمة، في رأس مال المشروع، بينما يشارك البنك شخصاً واحداً أو أكثر في تمويل جزء من رأس مال المشروع، مما يترتب عليه أن يصبح شريكاً في ملكية هذا المشروع وفي إدارته، وتسييره والإشراف عليه، وتظل هذه المشاركة قائمة إلى حين انتهاء مدة المشروع في ضوء القواعد القانونية التي لا تتعارض مع الضوابط الشرعية.