



جامعة عمار ثلجي بالاغواط

كلية العلوم الإنسانية و العلوم الإسلامية و الحضارة

الميدان : علوم إنسانية

شعبة : علوم إسلامية

مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية

تخصص : الفقه المقارن و أصوله

إدارة مخاطر الصيرفة الإسلامية (المراجعة أنموذجا)

إشراف الدكتور :

عبد الرحمان مايدي.

من اعداد الطالبتين :

نادية مراحي.

فايزة مراحي.

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الصفة
د . سعاد بولشفامر	رئيسا
د . عبد الرحمان مايدي	مشرفا
د . بلحبيب البشير	مناقشا

السنة الجامعية : 1439هـ-1440هـ / 2018م-2019م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر وعرفان

من لا يشكر الناس لا يشكر الله
لكل مبدع إنجاز ولكل شكر قصيدة ولكل مقام مقال ولكل نجاح شكر وتقدير ،
فجزيل الشكر نهديك ورب العرش يحميك ، عبر نفحات النسيم وأريج الأزهار
وخيوط الأصيل أرسل شكرا من الأعماق لك ، شكرا لك من أعماق قلوبنا على
نصائحك الدائمة

إليك يا من بذلت ولم تنتظر العطاء ، تلوح في سماننا دوما نجوم براق لا يخف
بريقها عنا لحظة واحدة شرقت إضائتها بقلوب وسعد بلمعانها في سماننا كل ساعة
فاستحققت وبكل فخر أن تأخذ لقب أفضل أستاذ مشرف من طرفنا فألفه شكر لك
الدكتور عبد الرحمن مايدي

فايزة ، نادية

إهداء

رَبِّ أَوْزَعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ

إلى أعز ما أملك في الوجود وأبر الناس بصحبتي إلى من تحمل الشقاء يسرا ، منبع الحنان والحب إلى من كان دعاؤهما مصباحا أنار لنا دروب الحياة الوالدين الكريمين أمي وأمي الأعزاء ، إلى روح غاليتي وحبيبتي أمي التي كانت ولا زالت مثلا في حياتي أقول فيها :

رحم الله روحا عز علي فراقها ما قويت رحم الله حبا وحنانا من بعدها أبدا ما ارتويت ، رحم الله عينا كاننا دنياي من بعدها أبدا ما رأيت رحم الله يدان غاليتان مانسيت .

إلى ورود حياتنا إختونا أنار الله دربهم كل باسمه لخضر مريم ربابع بشير طاهر زينب ولا ننسى روح اخي الغالي سلامي إلى رمز الأخوة والصداقة أحلام بشرى إكرام سارة صفاء مروى لويضة ، منال نهال أساذتي الكرام أخصم بجزيل الشكر والتقدير

إلى كل من ساعدنا ولو بكلمة طيبة جزاهم الله خيرا .

فايزة و نادية

مقدمة

المقدمة:

الحمد لله الذي زين قلوب أوليائه بأنوار الوفاق، وسقى أسرار أحبائه شرابا لذيد المذاق، ألزم قلوب الخائفين الوجل والإشفاق، فلا يعلم الإنسان في أي الدواوين كتب ولا في أي الفريقين يساق، فإن سامح بفضله وإن عاقب فبعده ولا اعتراض على الملك الخلاق.

واشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، له الملك وله الحمد وهو على كل شيء قدير إله عز من اعتر به فلا يضام وذل من تكبر عن أمره ولقي الآثام، وأشهد أن سيدنا وحبينا وشفيعنا محمد عبد الله ورسوله وصفيه من خلقه وحببيه خاتم أنبيائه، وسيد أصفياه المخصوص بالمقام الحمود في اليوم المشهود الذي جمع فيه الأنبياء تحت لوائه أما بعد:

الفقه الإسلامي فقه ينبض بالحياة يساير تطور الزمن ويواكب مستجدات العصر، فهو منبثق من شريعة الإسلام الخاتمة لشرائع الشاملة لكل نواحي الحياة الصالحة لكل زمان ومكان، وعصرنا هذا هو عصر السرعة عصر التغيرات المتتابة، والمستجدات المتلاحقة، والنوازل المتسارعة، في مجالات الحياة ومن أبرز هذه المجالات في الحياة المعاصرة، المجال الاقتصادي والمالي، لذلك كان من أبرز ما بذل فيه علماء الشريعة المعاصرون جهدهم وصرفوا له همهم، وأولاه عناية كبيرة فقه المعاملات المالية رغبة في مجارات ركب التطور، في أساليب التعاملات المالية وتقديم حلول شرعية للمشكلات الاقتصادية والبدائل المشروعة للمعاملات المحرمة، فظهرت البنوك الإسلامية وتوسعت حركة انتشارها وتطورت طرق عملها، وتنوعت صيغ التعامل لديها وصارت أشهر هذه الصيغ المراجعة، فقد طغت على ما سواها وصارت محط نقاش المتخصصين من الشرعيين، ومركز إهتمام الاقتصاديين، وموضع سؤال الجمهور العريض من المسلمين ونظرا للتطور المشهود فالفقه الإسلامي خاصة فقه المعاملات المالية إلا أنه واجه مجموعة من المخاطر حالة دون تحقيق التمويل الإسلامي، حيث بدأ الفقهاء والباحثون في الاقتصاد الإسلامي تطوير طرق التنمية في التمويل الإسلامي، وطرق استثمارها وفق ما يخدم الشريعة الإسلامية (القرآن الكريم والسنة النبوية) وهو ما يطلق عليه مسمى الفقه في باب المعاملات المالية الإسلامية المعاصرة.

➤ الإشكالية:

ومما تقدم نطرح الإشكالية التالية وفق ما تفرعت عليه مذكرتنا من مسائل وفروع سواء من باب المعارف الإسلامية أوصيغ المراجعة وما يضم هذه الأخيرة من مسائل في باب صيغ المراجعة الأمر بالشراء وأهم المخاطر التي حالت دون تحقيق تنمية في الاقتصاد الإسلامي وأهم الحلول والطرائق المقدمة لمعالجتها ، فيا ترى كيف تتم مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامي؟ ما هي أهم المخاطر المحيطة بها؟ وهل الخلاف في بيع المراجعة قائم على الوجوب أم الحرام؟ وماهي أهم طرق معالجة هاته المخاطر التي تحق بالمعارف الإسلامية

➤ أهمية الموضوع:

المساهمة بدراسة وتحليل مشكلة أساسية تتعلق بإدارة المخاطر المصرفية للعمليات التمويلية والاستثمارية في العمل المصرفي الإسلامي

- بيان أليات المصارف الإسلامية وأساليب إدارتها
- الاهتمام المتزايد من مصارف المؤسسات المالية الإسلامية والمنظرين في مجال التمويل والصيرفة الإسلامية بهذا الجزء من نظرية التمويل وهو وإدارة المخاطر ولعل ذلك يظهر جلياً من خلال المؤتمرات والندوات التي أصبحت تخصص لها بالإضافة إلى إسهامات الباحثين.
- التعرف على الضوابط الشرعية في فقه المعاملات المالية للبنوك الإسلامية
- التعرف على بعض صيغ التمويل الإسلامية
- التعرف على مخاطر التمويل الإسلامي في باب المراجعة خصوصاً
- توضيح طرق المعالجة لهاته المخاطر في الفقه الإسلامي
- تبيان دور الفقهاء الإقتصاد الإسلامي في تنظيم الأعمال الإقتصادية والاستثمارية

➤ أسباب إختيار الموضوع:

بعد المشكلات والمخاطر التي حلت ببلاد المسلمين خاصة المصارف الإسلامية من أعمال محرمة ربوية يرجع سبب إختيارنا لهذا الموضوع إلى:

- حداثة موضوع إدارة المخاطر في الوقت الراهن
- تزايد أهمية الأبحاث حول موضوع المخاطر في المؤتمرات والملتقيات العالمية
- تزايد انتشار المصارف الإسلامية
- المساهمة في تقديم حلول وإقتراحات لإدارة المخاطر في البنوك الإسلامية
- الكشف عن نقاط القوة والضعف التي تتميز بها المصارف الإسلامية في مواجهة المخاطر الناشئة عن قيامها بالتمويل الإسلامي
- إظهار مدى نجاح المبادئ الإسلامية في كل جوانب الحياة بصفة عامة والجانب الاقتصادي بصفة خاصة
- ارتباط هذا الموضوع في الفقه الإسلامي خاصة في الجانب ألا وهو المعاملات المالية والتي تضمنت أهم مقصد وهو المال الذي يعتبر ضرورة من ضروريات الحياة

➤ أهداف الموضوع :

- ذكر بعض صيغ التمويل الإسلامي في المصارف الإسلامية
- العمل على مواجهة المخاطر والسلبيات التي تحيط بالمصارف الإسلامية
- تسليط الضوء على المخاطر التي تتعرض لها المصارف من جراء تطبيقها لصيغ التمويل الإسلامية
- التعرف على الأساليب المستخدمة لتسيير مخاطر صيغ التمويل الإسلامي
- التعرف على واقع تطبيق إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية
- إبراز دور فقهاء الشريعة الإسلامية في تنظيم العمل الإقتصادي
- مساعدة البنوك الإسلامية في إستيعاب السوق الواسعة ومواجهة تحديات العولمة والمنافسة الربوية

القائمة

➤ الدراسات السابقة:

1. دراسة مقدمة من الأستاذ غالب عوض الرفاعي والأستاذ فيصل طارق عارضة بعنوان "إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية" وهي مداخلة قدمت في المؤتمر العالمي الدولي السابق بعنوان إدارة المخاطر واقتصاد جامعة الزيتونة الأردنية 16.18 أفريل 2007.
2. مذكرة ماجستير بعنوان (النظام المصرفي وإتفاقيات بازل دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية والشركة الجزائرية للإعتماد الإجمالي) للطالب تومي إبراهيم جامعة بسكرة 2008.

➤ المنهج المتبع:

قمنا بإتباع المنهج الوصفي في هذه الدراسة لأن هذا النوع يتناسب مع طبيعة الموضوع فالجانب الوصفي هو وصف الظاهرة وتحليلها من الكم الى الكيف ومن الكيف الى الكم يقوم على دراسة الظاهرة ووصفها وصفا دقيقا من خلال المعلومات المكتسبة المتوفرة في الدراسة النظرية حول إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية

➤ خطة البحث:

قسمنا بحثنا إلى مقدمة وثلاث فصول :

المقدمة وفيها:

الإشكالية

أهمية الموضوع

أسباب اختيار الموضوع

أهداف الموضوع

الدراسات السابقة

المنهج المتبع

خطة البحث

صعوبات البحث

الفصل الأول: إعتمدنا فيه على المصطلحات من إدارة ومصارف وكذلك نشأة المصارف وعلاقة الإدارة بالرقابة الشرعية.

الفصل الثاني: إعتمدنا فيه على تعريف المراجعة وما يتفرع منه من مصطلحات (البيع مشروعيتها، أركانه) وكذلك تطرقنا إلى مسألة صيغ المراجعة للآمر بشراء ماهيتها ومشروعيتها وخلاف الفقهاء فيها.

الفصل الثالث: تطرقنا الى ماهية كل المخاطر وإدارة المخاطر وبالإضافة إلى ضبط أنواع المخاطر كذلك لم ننسى طبيعة ومصادر المخاطر وأهم المخاطر في المصارف الاسلامية وختمنها بطرق معالجة هاته المخاطر.

➤ صعوبات البحث:

على الرغم من الأهمية الكبيرة لهذا الموضوع المتخصص في باب المعاملات المالية إلا أن الموضوع واجهته عدة عراقيل أهمها:
تفرع الموضوع وتشعبه.

اختلاف في مسألة المراجعة والمخاطر في المصارف الاسلامية.

الفصل الأول:

الإدارة والمصارف الإسلامية

➤ المبحث الأول: ماهية الإدارة

➤ المبحث الثاني: ماهية المصارف الإسلامية

تمهيد

أصبحت المصارف الإسلامية حقيقة واقعة ليس في حياة الأمة الإسلامية فحسب بل أيضا في واقع بعض الشعوب الأخرى، وقد تطورت البنوك الإسلامية في العقد الأخير حيث أصبحت تغطي جميع الخدمات المالية الإسلامية، بما في ذلك الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية ووضعت لنفسها منهجا في التمويل يختلف عن غيرها من المؤسسات غير الإسلامية من خلال مجموعة من الصيغ المستمدة من أحكام الشريعة الإسلامية.

وقد شهد العالم في هذا العصر نقلة نوعية في عالم المصارف والبنوك، فبعد أن كانت البنوك التجارية التي تقوم على أساس الفائدة الربوية فهي المسيطرة على الاقتصاد والمال في العالم، فظهرت المصارف الإسلامية التي ترفع شعار لقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾

لإصلاح الاقتصاد والمال وتخليصها مما لا يجوز شرعا.

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

المبحث الأول: ماهية الإدارة

المطلب الأول: تعريف الإدارة لغة واصطلاحاً

لغة: الإدارة على وزن أفعاله من الدور والدوران معنى الطواف حول الشيء أو التحرك من شيء والعود ثانياً إليه , يقال: دار الشيء يدور دوراً ودوراناً إذا طاف الشيء أو تحرك وعاد إلى الموضع الذي ابتداءً منه والإدارة أصلها إدوار، حذف الواو منها تخفيفاً كما في كل فعل أجوف مثل إجابة وإجازة ومعنى الإدارة: لف الشيء حول نفسه كالدائرة التي يرجع آخرها من حيث بدأ أولها، يقال إدارة العمامة حل رأسه أي لفها حوله وقد تأتي الإدارة بمعنى تمشية أمر الشيء، كإدارة التجارة لمعنى تعاطيها وتداولها، وإدارة الرأي بمعنى إحالته إلى غير ذلك.¹

* وقد ذكر الدكتور حزام المطيري أن لفظ الإدارة مشتق من فعل أداره وقد جاء في موضع واحد في القرآن الكريم واللفظ الذي استخدمه المسلمون لدلالة على معنى الإدارة هو لفظ التدبير حيث ورد في آيات كثيرة منها قوله تعالى: ﴿يُدِيرُ الْأَمْرَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ يَعْرُجُ إِلَيْهِ فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ أَلْفَ سَنَةٍ مِّمَّا تَعُدُّونَ﴾ (السجدة: 05) كما يرى أن لفظ التدبير أكثر شمولاً وعمقاً حيث أن لفظ التدبير أشمل وأعم ويشتمل على ضرورة التمعن والتفكير في الأمور وبما أن لفظة إدارة لفظة محدودة الاستعمال وتعني التنفيذ لذا كان يطالب باستخدام لفظ التدبير كمصطلح إسلامي للإدارة الإسلامية إلا أنه لا حرج من استخدام لفظة إدارة.²

الفرع الثاني: اصطلاحاً: هو تصرف عياني واقع وملموس يهدف إلى إتمام قضايا وينظم شؤونها بين الناس إتماماً فعلياً مباشراً على أساس من الحقوق والالتزامات بما لا يقبل التأجيل ولا يحتمل المماطلة أو عدم التراضي وهذا هو النص القرآني الوحيد الذي ذكر فيه مفردة والتي تتطابق في الكثير من أبعادها ومدلولاتها مع الفرق الإداري المعاصر ونظريته العلمية والفلسفية لمفهوم الإدارة

¹ ابن منظور لسان العرب الجزء الثاني، ص 238.

² وهبة مقدم لإدارة الإسلامية. موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي ص 3

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

ويعرف الدكتور النحوي الإدارة من الجانب الإسلامي بأنها الاستفادة من جميع القواعد الإيمانية لتوفير أكبر قدر من الإنتاج على أعلى مستوى من الإلتقان في أقل وقت ممكن ليكون العمل كله عبادة لله¹

وقد عرف (تيد) الإدارة بأنها عملية تكامل الجهود الإنسانية في الوصول إلى هدف مشترك من جميع القواعد الإيمانية لتوفير أكبر قدر من الإنتاج على أعلى مستوى من الإلتقان في أقل وقت ممكن ليكون العمل كله عبادة لله

* كما يعرفها " بيرس بوزاي " لأنها الوسيلة لإيجاد التعاون المستمر الذي يؤدي إلى تحقيق الأهداف أما " هنري فايول " فقد عرفها بالتنبؤ والتخطيط والتنظيم وإصدار الأوامر الإدارية والتنسيق²

المطب الثاني: أهمية الإدارة وخصائصها

أ/ أهميتها:

1- الإدارة نظام متطور لتبسيط إجراءات العمل وتنظيم الكفاءات والمهارات البشرية وإطلاقها بخلق طاقات متجددة

2- الإدارة محور نشاطها استقبال وتنفيذ القرارات مهما بلغت من صعوبة وتعقيد

3- الإدارة حارسة المشروع وتمده بالإبداع والتصور البناء لمتطلبات المجتمع ومشاكله

4- الإدارة ملتزمة بالأحوال والمبادئ والمسارات الواضحة والساعية لتحقيق الأهداف النبيلة

5- الإدارة تخلق قيادات واعية وملتزمة تحرك التطور الاقتصادي والاجتماعي ففيه معيار تقدم ورقي الأمم.

¹ وهيبة مقدم الإدارة الإسلامية موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي ص 3

² وهيبة مقدم الإدارة الإسلامية ص 5

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

-الإدارة العلمية هي الحاضر الأساسي للجهود الإنسانية وهي المدبر للعناصر اللازمة للإنتاج , وهي التي تعمل باستمرار على تحسين مكانة المشروع¹

7_اتساع حجم المنظمات واستخدام أعداد هائلة من القوى العاملة و بروز مشكلات متعددة مما جعل الحاجة ملحة لإدارة تستطيع التعامل مع هذه المشكلات

8_تزيد قوى التجمعات العمالية الأمر الذي يتطلب وضع سياسات للأجور وظروف العمل والعمال وغيرهم

9_الإدارة تؤدي إلى استخدام فعال إيجابي مثمر للمصادر المادية المتوفرة والموارد المالية المخصصة للمنظمة للقوى البشرية العاملة فيها كما تؤدي إلى رفع المعنويات للعاملين وغياب أقل عن العمل إنتاجية أعلى وإنجازات أكبر وتغييرات أقل في التنظيم وبدون الإدارة تعم الفوضى ويصعب تحقيق الأهداف وتنفيذ الخطط والبرامج²

ب: خصائص الإدارة³

*بالإضافة إلى خصائص مميزة للإدارة منها:

° الإدارة عملية إنسانية وذلك لأنها تحاول الكشف عن حاجات الأفراد والعمل على تلبيتها بجانب ذلك تقوم بتحديد الوسيلة المناسبة للتعامل معهم

° كما أن الإدارة الإسلامية تمارس نشاطات مباحة من أجل الوصول إلى أهدافها وتتفق مع روح المصلحة العامة وفي الإطار العام الذي رسمه الشارع.

¹ لمهدي زويلف الادارة نظريات ومبادئ ، دار الفكر عمان، 2001 ص 18

² علي محمد المنصور مبادئ الإدارة ، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 1999، ص 40

³ محمد فريد الصحن تنظيم وإدارة الأعمال ، بيروت دار النهضة العربية، ص 21.

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

° أن الإدارة الإسلامية من خلال نشاطاتها تسعى إلى تحقيق أهداف مشروعة وتنطوي تحت مفهوم

عبادة الله امتثال لقوله تعالى ﴿وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ﴾ (56) الذاريات: 56

° الإدارة الإسلامية بأصولها وأحكامها المقدرة والاجتهادية الثابتة أحدثت التوازن المطلوب بكل

المعايير لهذه الحياة لقوله تعالى: ﴿وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ

مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ

الْمُفْسِدِينَ﴾ (77) القصص: 77

° الإدارة عملية تكامل فهي تدمج جميع موارد منظمة البشرية والمادية والمالية مع بعضها مما يؤدي

إلى انسجام وتكامل بين مواد المنظمة.

المطلب الثالث: علاقة الإدارة بالسياسة الشرعية

أ/علاقة الإدارة بالسياسة الشرعية

السياسة الشرعية ضابطة للعمليات والممارسات الإدارية وإذا أن السياسة الشرعية هي الإطار

اللازم للإدارة الإسلامية والعملية الإدارية هي انعكاسات وتطبيق ملموس عند تنفيذ الجوانب

المختلفة للعملية الإدارية¹، كما أن السياسة تحقق لمن يمارسها قدر من الامتناع واللذة لما فيها من

معاني الصراع ومفاهيم القوة بخلاف الإدارة التي بها قدر كبير من الرتبة والملل لعدم التجديد

والتنوع فيها حيث الخلط بين الوظيفتين رغم اختلاف وسائلهما والمهارات المطلوبة لدى من

يمارس أي منهما يؤدي عادة إلى فساد الإدارة والسياسة معا فالأصل أن رجال السياسة غير رجال

الإدارة وما تتدخل فيه السياسة من موضوعات يختلف عما تعالجه الإدارة من قضايا ولكن عادة

تأتي المشكلات من وضع الأمور غير نصابها²، إن الإدارة عامل منظم له قواعده ومبادئه وخطوطه

¹ الدكتور أحمد بن عيسى مدخل إلى الإدارة الإسلامية الحديثة، ص 137.

² الكاتب الشحات مقال فاروق هامة بين الإدارة والسياسة: رسائل تاي الرئيس القادم.

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

العريضة وإجراءاته المعروفة فضلا عن الخبرة الطويلة في تطبيقاته والممارسة العملية له في كثير من المجالات والأماكن , أما السياسة فهي فن يعتمد على الخبرة الممارسة أكثر من اعتياده على القوانين والنظم والأهم من ذلك فإن المعايير تحكم السياسة عادة ما تخرج قليلا أو كثيرا عن نطاق التشريعات واللوائح والنظام إلى محددات أخرى تتوافق مع مدى التزامات والظروف وتخضع المتغيرات والمستجدات بشكل دائم ومستمر، ولعل من الخطوط الإصلاحية الكبرى في حياتنا السياسية أن نعيد ضبط المصطلحات ووضع الأمور في نصابها وتسميتها كما هي بلا تزويق أو تزيف.

-السياسي الجيد لابد أن يتمتع بمقومات النجاح الإداري ولا يشترط النجاح أن يكون سياسيا بالمعنى المحترف.

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

المبحث الثاني: ماهية المصارف الإسلامية

المطلب الأول: تعريف المصارف الإسلامية لغة واصطلاحاً

لغة: كل مصارف هي جمع مصرف (تكسر الراء) وهو في اللغة من الصرف بمعنى تغير الشيء من حالة إلى حالة أو إبداله بغيره¹، و الصرف عند الفقهاء (بيع النقد بالنقد) إذ أن المصرف هو المكان الذي يباع النقد².

- جاء في المعجم الوسيط الصراف من يبدل نقداً بنقد وهو الأمين على الخزانة يقبض ويصرف ما يستحق والصرافة هي مهنة الصراف والمصرف مكان الصرف وبه يسمى البنك مصرفاً.
- تطلق كلمة مصرف على المكان الذي تتداول فيه الأموال تارة عن طريق الإيداع³ وتارة عن طريق الأخذ وعن غير ذلك من طرق التعامل.
- وكلمة مصرف في اللغة العربية اسم لمكان الصرف أي: التصرف أخذاً وعطاءً واستبدالاً وإيداعاً.
- جاء في الموسوعة العربية المسيرة: مصرف أو بنك: تطلق هذه الكلمة بصفة عامة على المؤسسات التي تتخصص في إقراض أو اقتراض النقود³.
- البنك كلمة إيطالية مأخوذة من (Banco) وهي الطاولة أو المنضدة ويرجع سبب التسمية إلى أن الصراف في العصور الوسطى كان يجلس إلى طاولة في الأماكن العامة يبيع ويشترى العملات⁴.

¹ ابن منظور لسان العرب 230/8.

² جمع اللغة العربية المعجم الوسيط الطبعة 4 مكتبة الشروق الدولية 1425هـ. 2004م. ص 513

³ الدكتور أحمد علي السالوس الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة. ، دار الثقافة الدوحة ص 285/286

⁴ لبشير محمد عثمان المعاملات المالية المعاصرة ، طبعة 6، عمان دار النفاش للنشر والتوزيع 2007/1427م ص 252.

2- اصطلاحا:

مؤسسة مالية مصرفية تقوم بتجميع الموارد المالية وتوظيفها في مجالات تخدم الاقتصاد الوطني وفق ضوابط مشروعة بهدف تحقيق الربح لها رسالة إنسانية ذات بعد تنموي واجتماعي تهدف إلى توفير منتجات مالية تجوز مع السلامة الشرعية¹ وهذا التعريف مع ما يأخذ عليه من تطويل إلى انه اشتمل على ابرز عناصر تعريف البنك الإسلامي منها ران البنك الإسلامي مؤسسة بنكية كغيره من البنوك الأخرى إذ يهدف إلى قيام التنمية والعدالة والتكافل الاجتماعي.

- بالإضافة إلى أنه مؤسسة مالية تعمل في إطار إسلامي تقوم بأداء الخدمات المصرفية كما تباشر أعمال التمويل والاستثمار في المجالات المختلفة في ضوء قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية.
- المصرف الإسلامي هو المصرف الذي يلتزم بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في جميع معاملاته المصرفية والاستثمارية من خلال تطبيق مفهوم الوساطة المالية القائمة على مبدأ المشاركة في الربح أو الخسارة ومن خلال إطار الوكالة بنوعيتها العامة والخاصة.
- المصارف الإسلامية هي مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع متكامل وتحقيق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي².
- رجح بعض أهل الإصلاح استعمال كلمة المصرف ورأوا أنها أولى بالاستعمال من كلمة البنك وفاء للغة القرآن ويرى آخرون¹ إن كلمة بنك أشمل من كلمة مصرف لأن الثانية قاصرة على المصرف وأما البنك فتشمل ما تقوم به البنوك من عمليات ومعاملات أخرى كثيرة وهي الأقدم استعمالا والأكثر انتشارا.

- المصارف هي الوعاء المالي للدولة إذ هو يمددها بالمال الذي تستعمله في مشروعاتها الصناعية والزراعية والتجارية وغيرها وعن طريقها تدفع الأجور للعاملين بالدولة بل إن معظم ميزانية أي دولة تتمثل في حصيلة ما ويتجمع في بنوكها ومصارفها من الأموال. إذن هذه الأخيرة تشبه إلى حد

¹ لعبادة إبراهيم مؤثرات الأداء في البنوك الإسلامية طبعة 1 دار النفاش 1428هـ/2008م ص29.

² لسيف هشام صباح/ضياء مجيد مذكورة في باب الصيرفة. البنوك الإسلامية. ص54.

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

كبير وظيفة القلب بالنسبة إلى جسم الإنسان فإن البنوك والمصارف تتولى ضخ المال وتوزيعه في عروق الحياة الاقتصادية في أي مجتمع لكي ينمو ويزدهر.

المطلب الثاني: نشأتها

أول ظهور منظم سنة 1057م بمدينة البندقية بإيطاليا ثم توالى البنوك بعد ذلك ويعتبر الربع الأخير من القرن 16م هو البداية الفعلية لنشأة البنوك الحديثة¹ ويرجع ظهور البنوك في العالم الإسلامي عندما أنشأ في مصر البنك الأهلي المصري، وهكذا دخلت البنوك في معظم البلدان الإسلامية مع دخول الاستعمار الأوروبي إليها² وقد تصدى لها علماء الأمة وحذر المسلمين من التعامل معها لأن أساس معاملاتها هو الربا في معاملاتها وتعود بداية التجربة إلى 1940م عندما نشأت في ماليزيا صناديق للادخار تعمل بدون فائدة وفي عام 1950م بدأ التفكير المنهجي المنظم في باكستان بوضع تقنيات تمويلية تراعي التعاليم الإسلامية.

وفي عام 1963م بصعيد مصر نشأ بنك الادخار المحلي للعمل على أسس الشريعة الإسلامية وإن لم يعلن صراحة عن وجهه الإسلامي وقد توقفت هذه التجربة بعد أن أظهرت نجاحا دام 4 سنوات من العمل³. وفي عام 1975م قامت محاولتان رسميتان للمصرف الإسلامي:

الأولى: إنشاء البنك الإسلامي للتنمية في جدة عام 1395هـ/1975م. وهو مؤسسة دولية فتح باب المشاركة فيه لجميع الدول الإسلامية وقد بدأت فكرة إنشائه في ديسمبر 1970م.

ثانيا: بنك دبي الإسلامي الذي يعد أول بنك إسلامي محلي ظهر للوجود وينص نضامه الأساسي على أن جميع أعماله تقوم على أساس الشريعة الإسلامية.

¹ رشيد محمود عبد الكريم الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية. الطبعة 1 عمان النفاش 1421هـ/2001م ص13.

³ عمار قرفي علاقة المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق لابن متصور حسن الطبعة 1 باتنة مطابع. 1992م. ص5

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

ثم تتبع ظهور البنوك الإسلامية في مختلف أنحاء العالم حتى بلغت حسب إحصائية صادرة عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية عام 2004م حوالي 284 بنك إسلامي. نجح أعمال يزيد من 261 مليار دولار وتشير بعض الأرقام إلى أن هذا الرقم قد بلغ 426 مؤسسة وتشكل البنوك الإسلامية منها ما نسبته 41 % وقد وصل حجم موجوداتها عام 2008 حسب البيانات الصادرة عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية 748.5 مليون دولار أمريكي مقارنة ب 583.1 مليون دولار 2007.¹

أما في الجزائر فتعتبر تجربة البنوك الإسلامية حديثة العهد نسبيا تتمثل أساسا في بنك البركة الجزائري الذي أنشأ في ماي 1991م كشركة مساهمة في إطار قانون النقد والقرض أو القانون رقم 10 لسنة 1990م وأسهم البنك يشترك فيها مناصفة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وشركة البركة القابضة الدولية.²

وقد ظهرت في السنوات الأخيرة مؤسسات أخرى من أهمها بنك السلام الجزائري الذي أنشأ نتيجة للتعاون بين الإمارات والجزائر ودول الخليج وأعلن عن دستور البنك في 2006/08/06م وبدأ ممارسة نشاطاته في الجزائر من خلال تقديم مجموعة من الخدمات العادية وفقا للأحكام الشرعية الإسلامية ليكون بذلك ثاني بنك إسلامي.

يقتحم السوق الجزائرية ويقدر رأس مال بنك السلام الذي تم افتتاحه في عام 2008م في الجزائر ب 7.2 مليار دينار جزائري (100 مليون دولار) ثم زادت إلى 10 مليار جزائري (140 مليون دولار) ليصبح أكبر البنوك الخاصة العاملة في منطقة شمال إفريقيا.

¹ المجلس العام للبنوك والمؤسسات العالمية: تقرير حول الهيئات الشرعية في المؤسسات المالية ص5.

² ابن منصور المعاملات المالية المعاصرة لشبير ص258. البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق ص10

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

نشأت المؤسسات المالية في الدولة العربية الإسلامية في الوقت الذي أتت فيه قوة بفضل تمسكها بكتاب الله عز وجل وسنة النبي صلى الله عليه وسلم وهذه المؤسسات تتولى رعاية شؤون المسلمين وتعنى باحتياجاتهم.¹

المطلب الثالث: خصائص المصارف الإسلامية

تنطلق البنوك الإسلامية من ماهية المال في الإسلام الإسلام إذ تستمد منها كيانها ومقوماتها لذا فالخاصية الأساسية

أنها تقوم على الشريعة الإسلامية ويمكن تلخيص أهم خصائصها¹ فيما يلي:

1. عدم التعامل بالربا: إذ حرم الإسلام الربا بصورة قطعية بنصوص القرآن والسنة والإجماع فهذه البنوك تستبعد الربا في معاملاتها في جميع صوره وأشكاله أخذا وعطاءا قبولاً أو خصماً بل أنه مبرر على هاته المؤسسات هو التحرر من الربا الذي طغى على معاملات البنوك التقليدية وعلامته المميزة هي كونها بنوك ربوية.
2. الالتزام بمعاملتها بالحلال: فهي توجه استثماراتها إلى مجال الحلال وتبتعد المجالات المحرمة كالاستثمار في الملاهي وشركات القمار والمراهنات وشراء السلع المحرمة كالخمور أو أي أنشطة أخرى يجرمه الإسلام وتسبب الضرر للمجتمع.
3. ربط التنمية الاقتصادية بالاجتماعية: تهتم البنوك الإسلامية بالبعد الاجتماعي وتحرص عليه في معاملاتها حرصاً على تنمية الاقتصاد وزيادة الربح فهي تطبق مبدأ احتياجات المجتمع وتراعي أولوياته عند توظيفها للموارد وتنظر إلى المشاريع الممولة من خلال العائد الاجتماعي وتقوم ببعض الأنشطة الاجتماعية كالقروض الحسنة وتبرعات فضلاً عن إخراج الزكاة المفروضة.
4. الكفاءة والمرونة: لا يعني تقييد البنوك الإسلامية بضوابط الشريعة الإسلامية عدم اهتمامها بالعامل الإداري البنكي في جميع جوانبه بل تحرص على الكفاءة في التسويق لتحسين نوعية

¹ سيف هشام صباح (عبد الرزاق الهيبي - عبد الرزاق رحيم) مذكرة في باب الصيرفة. 1998م. المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق دار أسامة للنشر. طبعة 1 عمان الأردن ص 174

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

الخدمات ومواكبة التطور التكنولوجي والسعي إلى الابتكار والتجديد والعمل على الاستفادة من الخبرات العالمية وخصوصا في الجوانب الإجرائية والفنية¹

5. الرقابة الشرعية²: إضافة إلى الرقابة الداخلية الممثلة في الجمعية العمومية والرقابة الخارجة الممثلة في البنك المركزي التي تخضع لها البنوك التقليدية فإن البنوك الإسلامية تخضع للرقابة الشرعية من خلال هيئة الرقابة الشرعية أو المراقب الشرعي لضمان تسيير العمل المصرفي وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية.

● إن الفارق الأساسي بين المؤسسات المالية الإسلامية والتقليدية هو عنصر التأصيل الشرعي الذي تقوم به الهيئات الشرعية لكل مؤسسة.

إرساء مبدأ التكافل الاجتماعي: ليس فقط بجمع الزكاة وصرفها في مصارفها الشرعية وإنما أيضا في السعي لتحقيق عدالة في توزيع عوائد الأموال المستثمرة وتعظيم العائد الاجتماعي للاستثمار³ الالتزام بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية يتمثل الأساس العام الذي تقوم عليه المصارف الإسلامية في عدم الفصل بين الأمور الدين والدنيا إذ يجب مراعاة ما شرعه الله في العبادات والمعاملات بإحلال ما أحله وتحريم ما حرمه واعتماد الشريعة الإسلامية أساس لجميع التطبيقات واتخاذها مرجعا في ذلك وسندا في هذا أن الذي أمرنا بالصلاة لقوله تعالى: ﴿إِنَّ الصَّلَاةَ كَانَتْ عَلَى

الْمُؤْمِنِينَ كِتَابًا مَوْقُوتًا﴾ النساء: 103 بالإضافة إلى:

- تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في كافة المعاملات المالية المصرفية والاستثمارية .
- الالتزام بالصفات التنموية والاستثمارية والإيجابية في معاملاتها المصرفية.

¹ تاسة محمد عقد المراجعة في الفقه وإشكالاته في البنوك الإسلامية مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم الإسلامية تخصص أصول الفقه من ص53.

² هي هيئة مستقلة من الفقهاء المتخصصين في الفقه الإسلامي ويقصد بها وضع ضوابط شرعية مستمدة من الأدلة الشرعية

³ بني سويف البديل الإسلامي للفوائد المصرفية الربوية لعبد الحميد عاشور وبعد الجواد. 1990 مدار النهضة العربية مصر

الفصل الأول: الإدارة والمصارف الإسلامية

- تطبيق أسلوب المشاركة في الربح أو الخسارة في المعاملات.
- تطبيق القيم والأخلاق في العمل المصرفي.
- استثمار أموال المصارف في استثمارات الحقيقة في تمويل البنية التحتية.
- إيجاد توازن عادل بين المصارف الإسلامية والبنوك التقليدية.
- التحقيق من الضغوط على الاستثمارات الخارجية.¹

بناء على ما تقدم نجد المصارف الإسلامية تضمن هياكلها تنظيمياً وفق وجود هيئة للرقابة الشرعية التي تتصف بالاستقلال التام عن الإدارة التنفيذية وتقوم بالإفتاء والرقابة للتأكد من التزام أجهزة المصرف التنفيذية لفتاوى الإجراءات وأدلة العمل والنماذج والتي اعتمدها ولها أن تستعين في ذلك بإدارة أو وحدة للرقابة والتدقيق التي تكون حلقة وصل بينها وبين إدارات الفروع المصرف الإسلامي¹.

¹ محمد علي الساميران وجهة نظر حول المصارف الإسلامية جامعة آل البيت ص 6.

الفصل الثاني:

المراجعة وأهم أنواعها وشروطها

➤ المبحث الأول: ماهية المراجعة

➤ المبحث الثاني: بيع المراجعة للآمر بالشراء

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

تمهيد:

من المعاملات التي طرحت نفسها في العصر الحديث وأصبحت ذات تأثير كبير في الحياة الاقتصادية ودار حولها في الوقت نفسه جدل كبير، تلك المعاملة التي تسمى المراجعة للآمر بالشراء أو باختصار عقد المراجعة، فهذه المعاملة أصبحت ركيزة أساسية في النشاط الاقتصادي الإسلامي البعيد عن الربا بين الحين والحين إلقاء الضوء عليها من منظور شرعي لتجريفها من بعض الشوائب. وقد تطرقنا في هذا الفصل إلى المراجعة وأهم أنواعها وشروطها حيث كان في المبحث الأول ماهية المراجعة وما اندرج تحنها من مطالب حيث جاء في المطلب الأول مفهوم البيع ومشروعيته وفي المطلب الثاني ماهية المراجعة ومشروعيتها وفي المطلب الثالث أنواع المراجعة وشروطها وفي المبحث الثاني كان بيع المراجعة للآمر بالشراء ومافيه من مطالب فالمطلب الأول تضمن تعريف المراجعة للآمر بالشراء والمطلب الثاني فكان فيه الحكم الشرعي للآمر بالشراء والمطلب الثالث كان خلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المراجعة للآمر بالشراء.

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

المبحث الأول: ماهية المراجعة

المطلب الأول: مفهوم البيع ومشروعيته

البيع لغة: مصدر باع الشيء، أخرجته من ملكه أو أدخله فيه لعوض فهو من أسماء الأضداد، فهو من الباع أي الأخذ والعطاء ويطلق على البيع والشراء كالقريء للطهر والحيض¹، كما تدل على باع على الشراء تنصرف كلمة شري إلى البيع وذلك يظهر في قوله تعالى ﴿فَلْيُقَاتِلْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ الَّذِينَ يَشْرُونَ الْحَيَاةَ الدُّنْيَا بِالْآخِرَةِ وَمَنْ يُقَاتِلْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَيُقْتَلْ أَوْ يَغْلِبْ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا﴾⁽⁷⁴⁾ والنساء: 74 وقوله أيضا: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَءُوفٌ بِالْعِبَادِ﴾⁽²⁰⁷⁾ البقرة: 207 وفي قول الشاعر

شريت برداً ولولا ما تكفيني *** من الحوادث ما فارقت أبدأ

وقد تأتي إشتري بمعنى باع على قلة، فهي كلمات جميعها من الأضداد والتفرقة بينهما بالقرائن.

وقيل بأن لغة قريش إستعمال باع لمن أخرج ملكة الشيء وابتاع لمن أدخله فيه وهي أفصح ولقد اصطاح عليها العلماء للفهم

اصطلاحاً: تعددت عبارات أهل العلم في بيان حقيقة البيع ولكن معظمها يدور حول معنى (مبادلة المال بالمال) كما جاء في مجمل الأحكام العدلية وإن حاول بعضهم وضع قيد لهذا الحد بالإضافة "وجه مخصوص"²، وإضافة كلمة "بالتراضي"³ وقد عبر عنه بعض مقني المذهب الحنفي تعبيراً أكثر وضوحاً حيث قالوا (تمليك البائع مالا لمشتري بمال يكون ثمناً للبيع)

¹ أبو الفضل محمد بن مكرم الأنصاري الإفريقي بن منظور لسان العرب 711هـ، جزء 1، ص 401 طبعة دار المعارف بيروت.

² درر الأحكام شرح مجلة الأحكام . ج 1 ص 92

³ تبين الزيعلي فخر الدين عثمان بن علي الدقائق الحقائق شرح كتر. ط 2 ج 4 ص 2.

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

والبيع في اصطلاح الشرعيين: مبادلة عين مالية أو منفعة مباحة مطلقاً بأحدهما أو بمال في ذمة للتمليك على التأيد غير رباً وقرض، ويقال دفع عوض أو أخذ معوض أو تقديم بضاعة في نظير ثمن، ويقتضي البائع: وهو من بين يديه السلعة المراد شراؤها والمبتاع: أو المشتري وهو الذي يعطي القيمة للسلعة، والمبيع: وهو السلعة، والثمن: وهو القيمة التي تبذل في السلعة¹.

مشروعية البيع: إن مشروعية البيع ثابتو بالكتاب والسنة والإجماع

في الكتاب: ورد في القرآن الكريم، ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ البقرة: 275 و قوله أيضا ﴿يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ النساء: 29 و قوله تعالى: ﴿وَإِذَا تَبَايَعْتُمْ﴾ البقرة: 282 وهو أمر بتوثيق البيع عن طريق الشهادة خشية الجحود

فهذه الآيات صريحة في حل البيع وإن كان مسوقة الأغراض أخرى لغير إفادة الحل أن الآية الأولى مسوقة لتحريم الربا والثانية مسوقة للنهي الناس عن أكل أموال بعضهم بعضا بالباطل والثالثة مسوقة للفت الناس إلى ما يرفع الخصومة ويحسم النزاع من الاستشهاد عند التبايع².

من السنة: إن النبي صلى الله عليه وسلم قد باشر البيع، وشاهد الناس يتعاملون بالبيع والشراء، فأقرهم ولم ينههم عنه³.

¹ عبد الحفيظ الفرغلي، علي القرني البيوع في الإسلام، ص20، دار الصحوة للنشر القاهرة .

² علي حيدر درر الحكام في شرح مجلة الأحكام، دار الجليل، بيروت، المجلد الثالث، ص101

³ أخرجه البخاري في صحيحه ت/ محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة، طبعة 1422هـ، باب الاستعفاف عن

المسألة، رقم1471، جزء2 ص 123

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

ومنها قوله صلى الله عليه وسلم: "لأن يأخذ أحدهم حبله فيأتي بحزمة حطب على ظهره فيبيعها، فيكف بها وجهه، خير له من أن يسأل الناس أعطوه أو منعوه" رواه البخاري¹، وفي هذا الحديث إشارة إلى ما يجب على الإنسان من العمل في هذه الحياة، فلا يحل له أن يهمل طلب الرزق اعتماداً على سؤال الناس، لما لا يحل له أن يستنكف عن العمل، سواء كان جليلاً أو حقيراً، بل عليه أن يعمل بما هو ميسر له.

ومنها قوله عليه الصلاة والسلام "الذهب بالذهب والفضة بالفضة، البر بالبر والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، سواء بسواء مثلاً بمثل، يداً بيد²، لأن يأخذ أحدهم حبله فيأتي بحزمة حطب بالبر، فمن زاد أو استزاد فقد أربى، فإذا اختلفت هذه الأجناس فبيعوا كيف شئتم" صريح في إباحة البيع.

ومنها قوله عليه الصلاة والسلام "أفضل الكسب بيع مبرور وعمل الرجل بيده"³ رواه أحمد والطبراني وغيرهما والبيع المبرور هو الذي يبر فيه صاحبه فلم يغش ولم يخن ولم يعص الله أو حكمه، حل ما يترتب عليه من تبادل المنافع بين الناس وتحقيق التعاون بينهم.

فينتظم بذلك معاشهم، وينبعث كل واحد إلى ما يستطيع الحصول عليه من وسائل العيش، فهذا يغرس الأرض مما منحه الله من قوة بدنية والهمة من علم بأحوال الزرع، ويبيع ثمرها لمن لا يقدر على الزرع ولكن يستطيع الحصول على الثمن بطريقة أخرى، وهذا يحظر السلعة من الجهات الثانية ويبيعها لمن ينتفع بها، وهذا يجيد ما يحتاج إليه الناس من صناعة لبيع عليهم

¹ أخرجه مسلم في صحيحه، ت/محمد فؤاد عبد الباقي. دار إحياء التراث العربي، بيروت كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً، رقم 1587، جزء 3 ص 211

² أخرجه مسلم في صحيحه، ت/محمد فؤاد عبد الباقي. دار إحياء التراث العربي، بيروت كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً، رقم 1587، جزء 3 ص 211

³ أخرجه أحمد مسنده، ت/شعيب الأرنؤوط، عادل مرشد، وآخرون، مؤسسة الرسالة طبعة 1، 1421هـ/2001م /حسن لغيره، أخرجه الحاكم 10/2. والبيهقي في السنن 263/5، وفي الشعب (1227) من طريق أسود بن عامر، بهذا الإسناد، وأخرجه الطبراني في الكبير 520/22 من طريق يحيى الحمام، عن شريك، أخرجه البزار (1258) زوائد من طريق سويد بن عمر، عن شريط، وأورده الهيثمي في مجمع الزوائد 60/4

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

مصنوعاتهم، فالبيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل في هذه الحياة الدنيا وأصل أسباب الحضارة والعمران¹

من الاجماع: وقد أجمع الأئمة على مشروعية البيع وأنه أحد أسباب التملك².

ولما أن الحكمة تقتضيه لأن الحاجة الماسة إلى شرعيته إذا الناس محتاجون إلى الأغراض والسلع والطعام والشراب الذي في أيدي بعضهم ولا طريق لهم إليه إلا البيع والشراء وفي القانون الوضعي البيع تمليك مال، أو حق مالي لقاء عوض، البيع يلزم به البائع أن ينتقل للمشتري ملكية شيء أو حق مالياً آخر في مقابل ثمن نقدي.

المطلب الثاني: ماهية المراجعة ومشروعيتها

المراجعة لغة: مأخوذة من كلم ربح وتعني النماء في التجرة وربح في تجارته يربح رجلاً وترجاً أي استشف وهذا بيع مربح إذا كان يربح فيه والعرب تقول ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها وتجارة رابحة يربح فيها وأربحته على سلعة أي أعطته رجلاً وبعث الشيء مراجعة ويقال ربحت بعت السلعة مراجعة على كل عشرة دراهم درهم وكذلك اشترته مراجعة³

اصطلاحاً: عرفها ابن جزى المالكي بقوله « فأما المراجعة فهو أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه رجلاً إما على الجملة مثل أن يقول اشتريتها بعشرة وترجني ديناراً أو دينارين وإما على التعضيل وهو أن يقول ترجني درهما لكل دينار أو غير ذلك⁴.

¹ عبد الرحمن بن محمد عوض الجزيري الفقه على المذاهب الأربعة ص 495

² علامة علي حيدر درر الحكام في مجلة الأحكام (المجلد الثالث) ص 101

³ ابن منظور لسان العرب 103/5 مادة الربح

⁴ الدكتور عبد الله أبو زيد بيع المراجعة للأمر بالشراء ص 147

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

* وخلاصة القول في التعريف بيع المراجعة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه حيث ان المراجعة من البيوع الأمانة فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوما وأن يكون الربح معلوماً أيضاً.

* وبناءً عليه يكون تعريف بيع المراجعة هو بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين وفي المذهب المالكي هي أن يبيع السلعة بالثمن الذي اشتراها وزيادة ربح معلوم يتفقان علي¹.

حكم المراجعة: يرى جمهور الفقهاء أن بيع المراجعة من البيوع الجائزة شرعاً ولا كراهة فيه، والدليل على جوازه عموم قوله تعالى وقول الشوكاني: هذا بيع أذن الله سبحانه وأحلَّ الله البيع وحَرَّمَ الربواً^ص البقرة: 275 وهذا يشمل كل بيع كائناً ما كان إذ لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي .

فهذه العموميات من كتاب الله وسنة النبي صلى الله عليه وسلم تدل على جواز بيع المراجعة كما ان الحاجة تدعو للتعامل الناس بالمراجعة، قال المرغيناني « والحاجة الماسة إلى هذا النوع من البيع لأن الغبي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح» المراجعة عند المالكية بيع صحيح وجائز لاستجماع شرائط بجواز²

وكما جاء في حاشية اللباني على شرح الزرقاني إذ قال ولأحب خلافه قال في تنبيهات البيوع باعتبار صورها في العقل أربعة بيع مساومة وهو أحسنها وبيع المزايدة وبيع المراجعة وهو أذيقها وبيع الاسترسال والاستئمان.³

¹ شرح الزرقاني على مختصر سيدي خليل لابن تيمية جزء 3 ص 173 طبعة دار الفكر بيروت ومثله في نظرية العقد دار المعرفة ص 222

² كتاب الهداية 123/6

³ شرح الزرقاني على مختصر سيدي خليل طبعة دار الفكر بيروت ج 3 ص 172

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

مشروعيتها:

من القرآن: قوله تعالى: ﴿وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾ الجمعة: 10 وقوله: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ﴾

والمراجعة ابتغاء فضل من البيع نصا وإنها تدخل في عموم عقود البيع لعموم قوله تعالى ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ البقرة: 275

أ- من السنة: قول النبي صلى الله عليه وآله «إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد وهذا جواز بيع.

أقوال الفقهاء:

قال الكسائي إذا الناس قد توارثوا هذه البيوعات (المراجعة وغيره مما ذكره) في سائر الأعصار من غير نكير وذلك إجماع على جوازها.

وقال صاحب الهداية والحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع¹.

وقال صاحب الإفصاح و اجمعوا على أن بيع المراجعة صحيح واختلفوا في كراهته فكرهه أحمد ولم يكره الآخرون.²

¹ الدكتور عبد الحميد محمود البعلين فقه المراجعة التطبيق الاقتصادي المعاصر، ، مكتبة السلام العالمية للطبع والنشر والتوزيع،

ص30

² ابن الكثير ج1 ص350

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

المطلب الثالث: أنواع المراجعة وشروطها

المراجعة نوعان، فإن كان البائع يملك السلع المباعة فتكون مراجعة بسيطة وإذا كانت غير متاحة لديه سيشتريها من السوق بمعرفته ثم يضيف ما اتفقا عليه فتكون مراجعة الأمر بالشراء، وبالتالي يمكن أن تتم المراجعة بإحدى الصورتين هما:

1- المراجعة البسيطة: وهي أن يشتري شخص ما سلعة بثمن ثم يبيعها لآخر بالثمن الأول وزيادة الربح .

2- المراجعة للأمر بالشراء: وتسمى أيضا المراجعة المركبة وهي قيام من يريد شراء سلعة معينة بالطلب من طرف آخر (البنك الإسلامي مثلا) بأن يشتري له تلك السلعة، ويعده بأن يشتريها منه بربح معين وهي الصيغة الأكثر استعمالا من طرف البنوك الإسلامية لذلك سنتعرض لها بالتفصيل ويسمى من يريد السلعة بالأمر بالشراء بينما الطرف (البنك الإسلامي) يسمى المأمور بالشراء أو البائع، وقد يقوم الأمر بالشراء بدفع الثمن بموجب أقساط شهرية أو سنوية متساوية أو دفعة واحدة بعد أجل محدد.

● وتكيف هذه العملية على أنها عملية مركبة من وعد بالشراء ووعد بالبيع وبيع المراجعة حيث أن البنوك الإسلامية لا تنفذ هذا البيع إلا بعد تملكها للسلعة موضوع المعاملة والربح الذي تحصل عليه ناتج عن تملك السلعة والتصرف بها ، واستدل المجيزون للمراجعة بعدة حجج منها عموم الآيات والأحاديث الشريفة الدالة على جواز جميع أنواع البيع باستثناء تلك التي دل نص شرعي بتحريمها¹

شروط المراجعة:

اشترط الفقهاء لصحة المراجعة عدة شروط هي²:

¹ موقع أخبار الصيرفة الإسلامية <https://www.arabnak.com> 24 سبتمبر 2017

² عبد الرحمن الجزيري الفقه على المذاهب الأربعة طبعة دار الفكر، جزء 2 ص 278،

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

أولاً: العلم بالثمن: أن يعلم المشتري الثاني بثمان السلعة الأول الذي اشتراها به البائع وهذا الشرط فيه التفصيل الآتي:

1/ الثمن الأول عرض من العروض

- يقول الإمام الكسائي: المراجعة بيع بمثل الثمن الأول¹

ويوضح ذلك بأن العلم بالثمن إن لم يتوفر فالبيع فاسد إلى أن يعلم المشتري مراجعة في المجلس فيختار إمضاءه فيجوز أو يترك فيبطل ووجه الفساد جهالة الثمن إذا الثمن للحال مجهول وأما قوله بمثل الثمن الأول فيعني أنه يشترط في الثمن الأول خاصة ورأس المال عامة الذي قامت به السلعة أن يكون من ذوات الأمثال وهو شرط جواز المراجعة على البطلان كما يقول الكسائي وبيان ذلك أن رأس المال لا يخلو من حالتين:

أ/ إما أن يكون مما له مثل كالموازنات والعدديات المتقاربة وفي هذه الحالة يجوز البيع بالمراجعة

ب/ وأن كان مما لا مثل له من العروض كالذرعيات والمعدودات المتفاوتة لا يجوز بيعه بمراجعة.

يقول صاحب الهداية²: "ولا تصح المراجعة حتى يكون العوض مماله مثل" لأنه إذا لم يكن له مثل لو ملكه بالقيمة وهي مجهولة، ولو كان المشتري باعه بمراجعة ممن يملك ذلك البدل أو قد باعه بالربح درهم أو بالشيء من المكيل الموصوف، جاز لأنه يقدر على الوفاء بما التزم، وإن باعه بربح زيادة لا يجوز لأنه باعه برأس المال، وبعض قيمته لأنه ليس من ذوات الأمثال .

وذلك خلافاً للإمام مالك³: إذا يرى أن من اشترى سلعة بعرض من العروض لم يبيعها بمراجعة حتى يبين فإن جاز وكان على المشتري مثل تلك السلعة في صفتها، يكون على ماسمي عن الربح وهو رأي ابن القاسم أيضاً وقال وقال أشهب ولا يبيعها بمراجعة⁴ .

¹ بدائع الصنائع . مطبعة الإمام بالقاهرة ج7 ص3192

² لمرغيناني شرح بداية المبتدئ طبعة مصطفى الحلي مصر الجزء3 ص56

³ الكافي في فقه أهل المدينة الطبعة الأولى مكتبة الرياض الحديثة الجزء2 ص174

⁴ ابن جزئ القوانين الطبعة الأولى دار القلم ص174

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

فعن ابن القاسم أن النقد في العين ثابا جاز أن يربح عليها لا على قيمتها فلمن ابتاع الطعام أو عرض جاز أن يبيع مراجعة عليها إذا وصفها وجاز في حاشية الدسوقي على شرح الكبير فالمراد أنه اشترى السلعة بمقوم كما لو اشترى ثوبا بحيوان أو بعرض سواء كان معينا أو موصوفا فإذا أراد بيعها مراجعة على ذلك المقوم فلا بد أن يبيعها بمقوم مماثل للمقوم الأول في صفته ويزيده المشتري عليه ربحا معلوما.

في حالة الكذب والخيانة في الثمن يرى المالكية أنه إذا حصل كذب في التعريف بالثمن، فإن للمشتري حق الخيار بين أن يمسك بجميع الثمن أو يرده، إلا أن يشاء البائع إن يخط عنه الزيادة وما ينوبها من الربح فيلزمه الشراء فإن فاتت السلعة مضت بما بقي بعد خطأ ما يجب حطه من ثمن .

والشافعية يفرقون بين حالتين:

أ/ إخبار البائع بثمن أكبر من ثمن السلعة كأن يخبر أن رأس المال مائة وباع على ربح درهم في كل عشرة ثم قال أخطأت أو قامت البيئة على أن الثمن كان تسعين
ب/ إخباره بثمن أقل وفي هاتاه الحالة

- البيع عقد معلوم على ثمن معلوم وإنما سقط بعضه بالتدليس، وسقوط بعض الثمن لا يفيد البيع
- أما الثمن الذي يأخذ به المشتري إذا كانت العين باقية ففيه قولان:

أولا: انه مائة وعشرة لأنه المسمى في العقد وثبت له الخيار لأنه دخل على أن يأخذ المبيع برأس المال وهذا أكثر من رأس المال

ثانيا: أنه تسعة وتسعون وهو الصحيح في المذهب لأنه نقل ملك يعتبر فيه الثمن الاول ومن ثم يجب حط الزيادة وهو مذهب الحنابلة وأيضا قال به قال الثوري وابن أبي ليلى¹.

ولكن هل ثبت للمشتري الخيار في هذه الحالة الأخيرة ؟

وفيه أقوال:

¹ عبد الحميد محمود البعلي كتاب فقه المراجعة في التطبيق الاقتصادي المعاصر ص 65

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

القول الأول: أن له الخيار¹ لان الخيانة في الإخبار بالثمن الأول لن يأمن أن يكون قد خان في الثاني فثبت له الخيار وهو المنصوص عن احمد بن حنبل².

القول الثاني: أنه لا خيار له، لان الخيار إنما يثبت لنقص وضرر وهذا زيادة ونفع لأنه، دخل على أن ثمن مائة وعشرة وقد رجع إلى تسعة وتسعين فلا وجه للخيار، وهذا هو الصحيح عن صاحب المذهب .

القول الثالث: يرى التفريق بينما إذا كانت الخيانة قد ثبت بإقرار البائع وفي هذه الحالة يلزم للبائع تسعة وتسعون ولا خيار له لثبوت أمانة البائع بإقرار أما إذا كانت الخيانة قد ثبتت بالبينة فلا خيار له لاثمائه في خيانة أخرى

أما إذا كانت العين قد تلفت لأنه يلزم البيع بتسعة وتسعين قولاً واحداً لأنه لو جاز له الفسخ مع تلف العين رفعنا الضرر عنه وألحقناه بالبائع والضرر لا يزال بالضرر .

الشرط الثاني: أن يكون الربح معلوماً

يشترط لصحة المراجعة أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن والعلم بالثمن شرط صحة البيعات فلا يصح البيع إذا كان قدر الربح مجهولاً كأن يقول بعثك هذه السلعة برأس مالها وتربحني شيئاً.

* وإذا انتفت الجهالة في مقدار الربح فلا يضر أن يكون مفرداً

أي محددًا أو نسبة من الثمن على التفصيل السابق ذكره عند الحنابلة وغيرهم وبعبارة أخرى إما أن يكون الربح على الجملة مثل أن يقول اشتريتها بعشرة وتربحني ديناراً أو دينارين وأما على التفصيل وهو أن يقول تربحني درهما لكل دينار أو غير ذلك

الشرط الثالث: أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا فإن كان كذلك بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجوز بيعه مراجعة لان المراجعة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربها

¹ الأم، مختصر الزمعي طبعة دار المعرفة ص 84

² ابن قدامة الشرح الكبير الجزء 2 ص 393

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

أما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمراجعة

الشرط الرابع: أن يكون العقد الاول صحيحا.

فان كان فاسدا لم يجوز بيع المراجعة لأنها بيع بضمن الاول مع زيادة ربح وبيع الفاسد وان كان يفيد الملك في الجملة لكن بقيمة المبيع أو بمثله لا بالضمن لفساد التسمية¹.

¹ بدائع الصنائع طبعة الإمام بالقاهرة الجزء 7 ص 3192/ 3207

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

المبحث الثاني: بيع المراجعة للأمر بالشراء

المطلب الاول: تعريف المراجعة للأمر بالشراء لغة واصطلاحاً .

لغة: من الربح وهو النماء والزيادة الحاصلة في المبيعة يقال راجحته على سلعته مراجعة أي أعطيته ربحاً وأعطاه مالا مراجعة أي على أن الربح بينهما ويقال ربح تجارته إذا ربح صاحبها فيها وتجارة راجحة: يربح فيه وأرجحته على سلعته أي أعطيته ربحاً وبعث الشيء مراجعة ويقال بعته السلعة مراجعة على كل عشرة دراهم درهم وكذلك اشتريته مراجعة

اصطلاحاً: عرفها العلماء المعاصرون بعدة تعريفات منها:

1/ عرفه د. سامي حمود بقوله " أن يتقدم العميل الى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مراجعة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانياته¹.

2/ وجاء تعريف المراجعة للأمر بالشراء في قانون البنك الإسلامي الأردني " قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الاول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك كلياً أو جزئياً وذلك في مقابل التزام الطالب بالشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء² .

- وعرفها ابن جزري " يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ ربحاً أما على الجملة مثل أن يقول اشتريتها بعشرة وتربحني ديناراً أو دينارين وإما على التفضيل هو أن يقول تربحني درهما لكل دينار أو غير ذلك³ فالمراجعة التي كانت سائدة في عصور الفقهاء تتكون من طرفين البائع والمشتري وهي جائزة باتفاقهم ولذلك قال الكسائي " الناس توارثوا هذه البيوعات المراجعة وغيرها في سائر الأعصار من غير نكير وذلك إجماع على جوازها وقد صنفها الفقهاء ضمن بيوع الأمانة ، لان البائع مؤتمن على الإخبار بالثمن الذي اشترى به المبيع.

¹ لدكتور حسام الدين عفانة بيع المراجعة للأمر بالشراء ص15

² دكتور سامي حمود بيع المراجعة للأمر بالشراء مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد5 الجزء2 ص1092

³ محمد عثمان بشير المعاملات المالية المعاصرة الفقه الإسلامي ص308/309

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

أما المراجعة للآمر بالشراء: فهي طلب الفرد أو المشتري من شخص آخر (أو المصرف) أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مراجعة وذلك بالنسبة أو الربح المتفق عليه ويدفع الثمن على دفعات أو أقساط تبعا لإمكانياته وقدرته المالية .

المطلب الثاني:الحكم الشرعي للمراجعة للآمر بالشراء.

تبين لنا أن المراجعة للآمر بالشراء تتكون من العناصر التالية:

- 1 وعد ملزم من المشتري للمصرف بشراء سلعة .
 - 2 عقد بيع بين المصرف والبائع وهو المالك للسلعة .
 - 3 عقد بيع مراجعة بين المصرف والمشتري ولكن إذا كان الثمن يدفع على أقساط زاد المصرف في سعر السلعة لأجل التأجيل في دفع الثمن ويسمى بيع بالتقسيط .
 - 4دمج هذه المعاملات مع بعضها باجتماع عقود في عقد واحد .
- حكم العنصر الاول: هو إلزام المشتري بما وعد من شراء السلعة من المصرف محل اختلاف بين الفقهاء حيث اختلفوا فيه على أربعة أقوال .

القول الاول: ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة والمالكية في قول أن الوعد ملزم ديانة وغير ملزم قضاء وذلك لأن العد عقد تبرع والتبرعات غير لازمة في عقد الهبة .

القول الثاني:ذهب ابن شبرمة (144هـ) وإسحاق ابن راهوية (238هـ) والحسن البصري

(110هـ) وهو قول عند المالكية إلى أن الوعد ملزم قضاء لقوله تعالى ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ

تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿٢﴾﴾^١الصف:2

وقوله صلى الله عليه وسلم آية المنافق ثلاث إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف وإذا أؤتمن خان¹.

¹ أخرجه البخاري في صحيحه كتاب الإيمان كتاب علامة المنافق، رقم 33، جزء 1، ص 16

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

القول الثالث: ذهب بعض المالكية إلى أن الوعد ملزم قضاء إذا كان متعلقا بسبب وان لم يدخل الموعد بسبب العدة في شيء كقوله أريد أن أتزوج، أو أن أشتري كذا، فان ذلك يلزمه ويقضي عليه به.

القول الرابع: ذهب المالكية في المشهور عندهم وهو مذهب ابن القاسم إلى أن الوعد ملزم قضاء إذا كان متعلقا بسبب ودخل الموعد فيه، جاء في المدونة (لو أن رجلا اشترى عبدا من رجل على أن يعينه فلانا بألف درهم، فقال له فلان أنا أعينك بألف درهم فاشترى العبد أن ذلك لازم لفلان .

*وقد رجح الكثير من العلماء المعاصرين القول الرابع .

حكم العنصر الثاني في المراجعة للأمر بالشراء: وهو البيع فجائز باتفاق الفقهاء.

حكم العنصر الثالث اختلف الفقهاء في ذلك على قولين

1. **القول الاول:** ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والمالكية والحنابلة إلى جواز بيع

السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل. وذهب إلى هذا الشيخ عبد العزيز بن باز والقرضاوي

واستدلوا إلى قوله تعالى ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن

رَبِّكُمْ﴾: البقرة 197

2/ قوله صلى الله عليه وسلم " إذا اختلف الجنسان فبيعوا كما شئتم "¹

3/ وما روي عن عمر بن حارثي الزبيري عن عبد الله بن عمرو بن العاص قال: قلت: يا أبا

محمد: " إنا بأرض لسنا نجد بها الدينار والدرهم، وإنما أموالنا المواشي، فنحن نبتاعها بيننا، نبتاع

البقر بالشاة نظرة إلى أجل، والبعير بالبقرات، والفرس² بالاباعر³، كل ذلك إلى أجل، فهل علينا

في ذلك من بأس؟ فقال على الخير سقطت، أمرني رسول الله أن أبعث جيشا على ابل كانت عندي

¹ صحيح مسلم لشرح النووي 14/11

² هم شعب غري آسيوي يقطن فارس التاريخية ويتحدث اللغة الفارسية

³ جمع بعير وهو الحيوان ماصلح ركوبه من الحمل أو الجمال ويقال للحمل أو الناقة البعير

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

فحملت الناس عليها حتى نفذت الإبل، وقد بقيت بقية من الناس، فقلت لرسول الله صلى الله عليه وسلم ك يا رسول الله لا بل قد نفذت، وقد بقيت بقية من الناس لا ظهر لهم، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (اتبع علينا إبلا بقلائص¹ من ابل الصدقة إلى محلها حتى تنفذ هذا البعث. قال: فكنت ابتاع البعير بالقلوصين والثلاث من الإبل الصدقة إلى محلها حتى نفذت ذلك البعث، فلما حلت الصدقة أداها رسول الله صلى الله عليه وسلم)².

4/ الأصل أن التاجر حر في تحديد أسعاره فله أن يبيع بالسعر الذي يريد ما لم يصل إلى حد الاستغلال والظلم والاحتكار .

5/ القياس على السلع وهو بيع أجل بعاجل فهو يتضمن بيع السلعة مؤجلة بثمن معجل وفي الغالب يكون السعر اقل من الثمن المثل لأجل التعجيل فإذا جاز الخط من الثمن لأجل التعجيل جازت الزيادة في الثمن لأجل التأجيل.

II. القول الثاني: عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل ذهب إلى هذا العلماء

المعاصرين أمثال الدكتور رفيق المصري وأدلتهم مايلي

1 / ما روى أبو هريرة قال: قال النبي صلى الله عليه وسلم "من باع بيعتين في بيعة فله أو كسها أو الربا فظاهر الحديث يدل على عدم جعل سعرين للسلعة سعر للنقد وسعر للنسيئة فإذا جعل التاجر سعرين فليبيع بأقلها وإلا كان بيعه ربا.

2 / عن عمر بن شعيب عن أبيه عن جده قال قال الرسول صلى الله عليه وسلم "لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع"³ فصورة السلف والبيع في الحديث أن يبيع السلعة بأكثر في سعرها لأجل الآجل فلا يجوز.

¹ القلائص جمع قوص وهي الناقة الشابة

² مسند أحمد رقم 7025، جزء 11، ص 596 أحاديث حسن وقد أخرجه أبو داود، ودارقطني، والحاكم والبيهقي في السنن من طريق أبي عمر حفص بن عمر الحوضي، والزيلعي في نصب الراية

³ أخرجه أحمد في مسنده، رقم 6671، جزء 11، ص 253، إسناده حسن إسماعيل بن إبراهيم أخرجه النسائي والدارمي من طريق حسين ودارقطني من طريق عامر الأحول والطحاوي من طريق عبد الملك بن أبي سليمان ...

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

3 / هذا البيع يشمل على الربا للزيادة في الثمن فإنها جعلت مقابل التأجيل فهي كالزيادة في الدين لأجل

الراجح ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل لما ذكرت من أدلة.

حكم العنصر الرابع: وهو اجتماع عقود في عقد واحد فقد اختلف فيه الفقهاء على قولين.

القول الأول: ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية في قول والحنابلة في قول إلى عدم جواز اجتماع عقود في عقد واحد إلا في حالة واحدة ند المالكية والشافعية وهي إجماع عقد البيع مع عقد الإجارة واستدلوا لذلك بمايلي:

1 حديث نصي عن بيعتين في بيعة¹

2 حديث نصي عن صفقتين في صفقة

3 حديث نصي عن سلف وبيع وعن شرطين في بيع²

* ظاهر هذه الأحاديث يدل على عدم جواز دمج عقود وشروط في عقد واحد واستثنوا من ذلك إجماع عقد البيع والإجارة في عقد واحد لعدم ما فاتهما.

القول الثاني: ذهب أشهب من المالكية وابن تيمية من الحنابلة إلى جواز اجماع عقود وشروط في عقد واحد لان الأصل في العقود والشروط الإباحة

*الراجح: ما ذهب إليه أصحاب القول الثاني من جواز اجماع عقود في عقد واحد عملا بالأصل في العقود والشروط، وبهذا يتبين أن بيع المراجعة للآمر بالشراء جائز شرعا.

¹ السنن الكبرى للبيهقي 5/343 ص 317

² سبل السلام 3/16 وقال رواه الخمسة وصححه الترمذي

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

المطلب الثالث: خلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المراجعة للأمر بالشراء

اختلف العلماء المعاصرون في هذه المسألة اختلافا كبيرا منهم من يرى جواز هذا العقد ومنهم من يرى أن هذا العقد باطل ويحرم التعامل به ولكل من الفريقين وجهته وسنستعرض أدلة الفريقين باختصار ونصل إلى القول الراجح بعد دراسة أدلة الفريقين والردود عليها

الفرع الأول: القائلون بجواز بيع المراجعة للأمر بالشراء، مع كون الوعد ملزما بالمتعاقدين قال بهذا الرأي جماعة من فقهاء العصر منهم

1- الدكتور سامي حمود في كتابه تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية¹

2- الدكتور يوسف القرضاوي في كتابه بيع المراجعة لأمر بالشراء كما تجرّيه المعارف الإسلامية²

3- الدكتور أحمد السالوس في بحثه بعنوان المراجعة لأمر بالشراء النظرات في التطبيق العملي³

4- الدكتور الصديق محمد الأمين الضيرير في بحثه بعنوان المراجعة للأمر بالشراء

وقد احتج هذا الفريق من أهل العلم بأدلة كثيرة أهمها

الأول الأصل في المعاملات الإباحة لأن الأصل في المعاملات والعقود الإذن و الإباحة إلا ما جاء نص صحيح الثبوت صريح الدلالة يمنعه ويحرمه فيوقف عنده ولا نقول هنا ما قاله البعض من ضرورة نص قطعي الثبوت قطعي الدلالة ففي الأحكام الفرعية العملية يكفينا النص الصحيح الصريح .

وهذا بخلاف العبادات التي تقرر أن الأصل فيها المنع حتى يجيء نص من الشارع لئلا يشرع الناس في الدين ما لم يأذن به الله فإذا كان الأساس الأول وهذه التفرقة أساسية و مهمة فلا يجوز أن يقول العالم / أين الدليل على إباحة هذا العقد أو هذه المعاملة ؟ إذ الدليل ليس على المباح لأنه جاء على الأصل وإنما الدليل على المحرم و الدليل المحرم يجب أن يكون نصا لا شبهة فيه، لما هو اتجاه

¹ شرح التحفة لابن العاصم 9/2 نظرية العقد لابن تيمية ص 188

² سامي محمود تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية ص 430

³ مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد 5، الجزء 2، ص 1059 - مجلة مجمع الفقه الإسلامي 5، جزء 2، ص 1211

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

السلف الذين نقل عنهم شيخ الإسلام ابن تيمية أنهم ما كانوا يطلقون الحرام إلا على ما علم تحريمه جزماً

*ومما ينبغي تأكيده هنا /أن الاتجاه التشريعي في القرآن و السنة هو الميل إلى التقليل المحرمات وتضييق دائرتها بتخفيف على مكلفين ولهذا كرهت كثرت الأسئلة في زمن الوحي لما قد يؤدي

إليه من كثرة التكليفات وهو ما سيشير إليه قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيَ الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَسْأَلُوا عَنْ

أَشْيَاءَ إِن بُدِّ لَكُمْ تَسْأَلُوا عَنْهَا حِينَ يُنَزَّلُ الْقُرْءَانُ بُدِّ لَكُمْ عَفَا اللَّهُ عَنْهَا وَاللَّهُ غَفُورٌ

حَلِيمٌ ١٠١﴾ المائدة: 101، وقوله صلى الله عليه وسلم {ذروني ما تركتم فإنما هلك من كان

قبلكم بكثرة أسئلتهم واختلافهم على أنبيائهم} وقوله أيضاً صلى الله عليه وسلم {إن أعظم

المسلمين على المسلمين جرماً من سأل عن شيء لم يحرم على المسلمين فحرم من أجل مسألته}

فلا ينبغي أن يخالف هذا الاتجاه القرآني والنبوي بتكثير المحرمات وتوسيع دائرة الممنوعات¹

ثانياً: عموم النصوص من كتاب الله وسنة رسول الله صلى الله عليه وسلم على حل جميع أنواع

البيع إلا ما استثناه الدليل الخاص .

قال الدكتور يوسف القرضاوي (إن البيع خاصة جاء في حله نص صريح من كتاب الله تعالى يرد

به على اليهود الذين زعموا أن الربا كالبيع أو البيع كالربا لا فرق بينهما ذلك بأنهم قالوا إنما البيع

مثل الربا) لقوله تعالى فهذه الجملة القرآنية واحل الله البيع تفيد حل كل أنواع البيع سواء كان

عينا بعين "المقايضة" أم ثمن بثمان "الصرف" أو ثمن بعين "السلم" أو عين بالثمان "هو بيع المطلق"

وسواء كان حالاً أو مؤجلاً نافذاً أو موقوفاً وسواء كان بيعاً بالطريق المساومة أم بطريق الأمانة

وهو يشمل مراجعة وهو البيع بالزيادة على الثمن الأول و التولية "وهو بيع بالثمان الأول" والوضيعة

"هو البيع بأنقص من الثمن الأول" أو بطريق المزايدة

¹الدكتور صرصور كتاب بيع المراجعة للأمر بالشراء، ص14 (مرجع سابق)

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

*فهذه كلها وغيرها حلال لأنها من البيع الذي أحله الله تعالى ولا يحرم من البيوع إلا ما حرمه الله ورسوله بنص محكم لا شبهة فيه

ثالثا: النصوص الواردة عن بعض الفقهاء في إجازة هذا العقد وأهم هذه النصوص مايلي
*إن أهم نص اعتمد عليه هؤلاء العلماء وما قاله الإمام الشافعي في كتابه الأم حيث إن الدكتور سامي حمود أثار إلى نص الإمام الشافعي لهذه المسألة فقال (وقد كانت هذه الصورة من صور الوساطة التي يستطيع المصرف اللاربوي إن يقوم فيها بأعمال محل التفكير مشوب بالتخوف) إلى أن أطمئنت النفس بوجود هذا النوع من أنواع التعاقد المذكور أيضا على وجه التقريب في الكتاب الأم للإمام الشافعي¹

*جاء في كتاب الجبل لمحمد بن حسن الشيعيانيقال: "قلت: رأيت رجلا أمر رجلا أن يشتري دارا بألف درهم وأخبره أنه إن فعل إشتراها الأمر بألف درهم ومائة درهم فأرادا المأمور شراء الدار ثم خاف ان اشتراها يبدو للآمر فلا يأخذها فتبقى في يد المأمور كيف الحيلة في ذلك؟ قال: يشتري المأمور الدار على انه بالإيجار فيها ثلاثة أيام ويقبضها ويحيي الأمر ويبدأ فيقول قد أخذت هذه الدار بألف ومائة درهم فيقول المأمور: هي لك بذلك فيكون ذلك للآمر لازما ويكون استجابا من المأمور للمشتري: أي ولا يقل المأمور مبتدأ بعثك إياها بألف ومائة لان خياره سيسقط بذلك فيفقد حقه في إعادة البيت إلى بائعه وان لا يرغب للآمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار فيدفع عنه الضرر بذلك²

رابعا: المعاملات مبنية على مراعات المصالح والعلل، إن الشرع لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما اشتمل على ظلم وهو أساس التحريم الربا والاحتكار والغش ونحوها، فالمنع في هذه الأمور ليس تعبديا بل هو معلل ومفهوم وإذا فهمت العلة فإن الحكم يدور معها وجودا أو عدما وهذا هو الأصل في باب المعاملات بخلاف باب العبادات الأصل فيها تعبد وامتنال المكلف لما هو مطلوب منه دون بحث عن العلة أو المصلحة وبناء على أن الأصل في المعاملات النظر إلى المصلحة، رأينا

¹تطوير الأعمال المصرفية ص 433

²الدكتور بكر أبو زيد المراجعة للآمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ع5، ج2، ص978/979

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

بعض الفقهاء والتابعين قد أجازوا التسعير مع ما ورد فيه من الحديث التفاتا إلى العلة والمقصد ومثل ذلك إجازتهم عقد الاستصناع مع انه بيع معدوم نظرا لحاجة الناس إليه وجريان العمل به وقلة النزاع فيه

خامسا: إن القول بجواز هذه المعاملة فيه تسيير عن الناس, ومن المعلوم أن الشريعة الإسلامية قد جاءت برفع الحرج عن الناس وقد تضافرت النصوص الشرعية عن ذلك فمنها قوله تعالى: ﴿يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُخَفِّفَ عَنْكُمْ وَخُلِقَ الْإِنْسَانُ ضَعِيفًا﴾ (النساء: 28) وقوله تعالى أيضا: ﴿فَأَقِمْ وَفِى الدِّينِ﴾ (الحج: 78) و﴿اتُوا الزَّكَاةَ وَاعْتَصِمُوا بِاللَّهِ هُوَ مَوْلَاكُمْ فَنِعْمَ الْمَوْلَى وَنِعْمَ النَّصِيرُ﴾ (الحج: 78)

*"وقول النبي صلى الله عليه وسلم لمعاذ وأبي موسى الأشعري حين بعثهما إلى اليمن يسرا ولا تعسرا وبشرا ولا...."

*وقوله عليه الصلاة والسلام "أنما بعثتم ميسرين ولم تبعثوا معسرين" رواه البخاري وغيره ولهذا كان على أصل الفقه والدعوة أن ييسروا عليهم في مسائل الفروع على حين لا يتساهلون في قضايا الأصول والمعنى المقصود بالتسيير هو أن نراعي مصالح الناس وحاجاتهم التي جاء شرع الله بتحقيقها على أكمل وجه

سادسا: قاسوا بيع المراجعة للآمر بالشراء على عقد الاستصناع عند الحنفية فقد اتفق أئمة الحنفية على جواز عقد الاستصناع واعتباره بيعا صحيح بالرغم انه بيع معدوم وقت العقد ولكنهم أجازوه استحسانا لتعامل الناس به، وإذا كان عقد الاستصناع أجزى استحسانا . لم يعطي كلا من المشتري والصانع الخيار بل إلزام بما تواعد عليه على رأي أبي يوسف فمن الممكن أن تأخذ المراجعة الحكم نفسه¹

سابعا: قالو يجوز أن يكون الوعد لازما للمتعاقدين في بيع المراجعة للآمر بالشراء لان الوفاء بالوعد واجب ديانة حيث قال ابن شيرمة الوعد كله لازم يقضي به على الواعد ويجبر وهو مذهب كثير من السلف منهم الحسن البصري وقد استدلوا على قولهم بأدلة كثيرة منها

¹ احمد ملحم المراجعة ص 124/125

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

أ/ قوله تعالى ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ﴾ النساء: 101

وجه الاستدلال من هذه الآية أن العقود تعني المربوط واحدها عقد يقال عقدت العهد والحبل والعقد هو كل ما عقده المرء على نفسه من بيع وشراء وإجارة وكراء وكل ما كان غير خارج عن الشريعة وكذا ما عقد الإنسان على نفسه لله من طاعات

ب/ ما ورد في الحديث إن النبي صلى الله عليه وسلم قال "آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب وإذا وعد أخلف وإذا أؤتمن خان" وفي رواية أخرى آية المنافق ثلاث " وإذا صان وصلى وزعم انه مسلم " وجه الاستدلال في هذه الأحاديث أن النبي صلى الله عليه وسلم قد عد إخلاف الوعد من خصال المنافقين والنفاق مذموم وقد اعد الله للمنافقين الدرك الأسفل من النار حيث قال تعال

﴿إِنَّ الْمُنَافِقِينَ فِي الدَّرَكِ الْأَسْفَلِ مِنَ النَّارِ وَلَنْ يَجِدَ لَهُمْ نَصِيرًا﴾ (145) النساء: 145

وعلى هذا يكون إخلاف الوعد محرماً والوفاء به واجب

ج/ ما ورد في الحديث عن عبد الله ابن عامر قال: دعيتني أُمي يوماً ورسول الله صلى الله عليه وسلم قاعد في بيتها فقالت: تعال أعطك فقال لها رسول الله "ما أردت أن تعطيه؟" فقالت: أعطيه تمراً فقال لها رسول الله "انك لو لم تعطيه شيئاً كتبت عليك كذبة"¹ وغير ذلك من الأدلة التي تدل على وجوب الوفاء بالوعد

الفرع الثاني: القائلون بتحريم بيع المراجعة الأمر بالشراء وبأنه عقد باطل إذا كان الوعد ملزماً للمتعاقدين: وقال بهذا كل من:

1/ الدكتور محمد سليمان الأشقر في كتابه بيع المراجعة لما تجريه المصارف الإسلامية

2/ الدكتور بكر بن عبد الله أبو زيد في بحثه بعنوان المراجعة للأمر بالشراء بيع بالمواعدة

3/ الدكتور رفيق أعصري في بحثه بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية

* وقد احتج هذا الفريق من أهل العلم بأدلة كثيرة على بطلان هذا البيع وحرمة نذكر منها.

¹ رواه أبو داود، أنظر عون المعبود 228/13 وقال الشيخ الألباني: حسن أنظر صحيح سنن أبي داود 943/3، وأنظر

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

أولاً: انه منهى عنه شرعاً لأنه يعتبر من باب بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عندك

- بيع المراجعة للآمر بالشراء عقد باطل وحرام الأسباب البنك باع للعميل ما لم يملك وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع ما لم يقبض وقد أشار إلى هذه العلة في بطلان هذا النوع من البيع الإمام الشافعي في كتابه الأم وأشار له ابن عبد البر من المالكي وصاحب المغني من الحنابلة

ثانياً: إن هذا العقد باطل لأنه من باب البيع المعلق (أنه باع بيعاً مطلقاً أي لأنه قال للبنك إن اشتريتموها اشتريتها منكم وقد صرح بالتعليل للبطلان بهذه العلة الإمام الشافعي وإن الرشد من الملكية حيث قال: لأنه كان موطنه بيعها قبل وجوبها للمأمور

ثالثاً: إن بيع المراجعة للآمر بشراء من باب الحيلة على الإقراض بالربا وقد أثار إلى هذه العلة المالكية كقول ابن عبد البر في الكافي: "معناه أنه تحيل في بيع دراهم بالدراهم أكثر منها إلى أجل بينهما سلعة محللة مثل ذلك: أن يطلب رجلاً من آخر سلعة يبيعها منه بنسبة وهو يعلم أنها ليست عنده ويقول له اشتريها من مالكة بعشرة وهي علي بائني عشر إلى كذا فهذا لا يجوز لما ذكرنا

واصل تعليل الفساد بهذا المنقول عن ابن عباس رضي الله عنهما كما رواه البخاري: انه يكون قد باع دراهم بدراهم والطعام مرجأ"

رابعاً: إن هذه المعاملة تدخل في بيع العينة المنهى عنه وبيع العينة هو الذي يكون قصد المشتري منه الحصول على العينة أي النقد وليس الحصول على السلعة، وقد نص النبي صلى الله عليه وسلم عن ذلك بقوله "إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر ورضيتم بالزرع وتركتم الجهاد وسلط الله عليكم ذل لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم"¹

- وجه الاستدلال من هذا الحديث أن قصد العميل من العملية والحصول على النقود وكذلك المصرف فإن قصده الحصول على الربح فهي إذن ليست من البيع والشراء في شيء فإن المشتري

¹ رواه أبو داود والبيهقي وأحمد وغيرهم أنظر عوم المعبود 240/9، سنن البيهقي 316/5، الفتح الرياني 25-26، 44/15 وقال الحفاظ ابن حجر صححه ابن القطان بعد أن أخرجه الزهد لأحمد - التلخيص الحبير 19/3، وقال الشيخ الألباني وهو حديث صحيح لمجموع طرقه السلسلة الصحيحة 15/1

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

الحقيقي ما لجأ إلى المصرف إلا من أجل المال والمصرف لم يشتري هذه السلعة إلا بقصد أن يبيع بأجل إلى المشتري وليس له قصد في شرائها "

خامسا: إن هذه المعاملة تدخل ضمن الكالئ بالكالئ بالدين ورد النهي عنه شرعا لما روي في الحديث عن ابن عمران أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع كالئ بالكالئ¹
- قال الدكتور رفيق المصري: بيع المراجعة مع المزم يفضي إلى بيع مؤجل البدلين فلا المصرف يسلم السلعة في الحال ولا العميل يسلم الثمن وهذا إبتداء الدين بالدين أو الكالئ بالكالئ الذي أجمع الفقهاء على النهي عنه مع ضعف الحديث الوارد فيه

سادسا: إن هذه المعاملة تدخل ضمن عقدين في عقد (بيعتين في بيعة) فقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة فالمواعدة إذا لم تكن ملزمة للطرفين لم يكن ثمة بيعتان في بيعة لكنها إذا صارت ملزمة صارت نقدا بعد أن كانت وعدا وكان هناك بيعتان في بيعة فالبيعة الأولى بين المصرف وعميله المشتري والثانية بين المصرف والبائع²

سابعا: إن هذه المعاملة لم يقل بإباحتها فقهاء الأمة بل وجد من قال بحرماتها
ثامنا: إن هذه المعاملة مبنية على العقل بوجوب الوفاء بالوعد ونحن نأخذ بقول جمهور القائلين بالوعد مستحب وليس واجبا وهو قول الحنفية والشافعية والحنابلة والظاهرية وبعض المالكية لذا لا يقرض به على الوعد لكن الواعد إذا ترك الوفاء فقد فاته الفضل وارتكب المكروه كراهة تنزيهية ولكن لا يأثم.

¹ رواه دار قطني والحاكم وفيه ضعف وقال الحافظ ابن حجر: وصححه الحاكم على شروط مسلم - التلخيص الخبير 26/3

² رفيق المصري بيع المراجعة، مجلة الأمة العدد 61 ص 96-97

الفصل الثاني: المراجعة وأهم أنواعها

-وقد احتج الجمهور على قوله بمايلي:

أ/ما رواه مالك في الموطأ أنه قال لرسول الله صلى الله عليه وسلم: "أكذب امرأتي؟ فقال صلى الله عليه وسلم لا خير في الكذب فقال: يا رسول الله أفأعدها وأقول لها؟ قال عليه الصلاة والسلام لا جناح عليك"¹.

ب/عن يزيد بن أرقم أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: " إذا وعد أحدكم أخاه وفي نيته أن يفي له فلم يفي فلا إثم عليه"²

¹ الموطأ برواية محمد ص 318 وضعفه الحافظ العراقي في تخريجه للإحياء 135/3

² الشيخ الألباني إسناده ضعيف، مشكاة المصابيح 1368/3

الفصل الثالث:

مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

➤ المبحث الأول : إدارة المخاطر

➤ المبحث الثاني : أهم مخاطر التمويل الإسلامي وطرق معالجتها

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

تمهيد

لقد تطورت البنوك الإسلامية في العقد الأخير حيث أصبحت تغطي جميع الخدمات المالية الإسلامية بما في ذلك الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية بالإضافة إلى الأشكال المختلفة من الخدمات المالية الغير مصرفية في أنحاء كثيرة من العالمين الاسلامي والغربي واصبح لها دورا بارزا في الاسواق المالية

لكن مقابل ذلك توجد عدة تحديات تتطلب منها المراقبة والتطور بما لا يخرج عن نطاق عملها والأسس التي قامت عليها وبالأخص فيما يتعلق بالمخاطر المصاحب لعملها التي لم تسلم منها .
فالاختلاف في طبيعة البنوك الإسلامية عن غيرها من البنوك يكمن في أعمالها التي تقوم على أساس المشاركة في الربح والخسارة والتمويل باستخدام صيغ إسلامية قد غير من أنواع المخاطر التي تواجهها البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية كغيرها من البنوك لها أساليبها في ادارة هذه المخاطر وتقليل منها والحرص منها مستقبلا

الفصل الثالث: مخاطر ضيغ التمويل الإسلامي

الفصل الثالث : مخاطر ضيغ التمويل في المراجعة

المبحث الأول :إدارة المخاطر

المطلب الأول : مفهوم المخاطر

لغة: مصدر خطر الخطر بتحفتين أيالإشراف على الهلاك يقال خاطر بنفسه أي اشرف بها على الهلاك والخطر سبق الذي يتراهن عليه وخاطره على كذا أي راهنه خاطروا الرجل أي قدره ومترلته وخطر الرمح يخطر بالكسر أخطرنا اهتز الرمح خطاره بالتشديد وخطران الرمح ارتفاعه وانخفاضه للطعن والرجل الخطار الطعان وخطر أي اهتز في مشية وتبختر وبابه كالذي قبله ورجل خطير أي له قدر ووزن¹

-المخاطر في اللغة مشتقة من خطر بفتح الفاء والطاء وقد استعملت في عدة منها : مثل الشيء وعدله ومنه قول الشاعر في ظل عيش من ماله خطر أي ليس له عدل جاء في حديث النبي صل الله عليه وسلم يقول لأصحابه "ألا مشمر للجنة فان الجنة لاخطر لها"² اي لامثيل لها - جاء بمعنى الاهتزاز يقال خطر يخطر إذا تبختر ومنه ماجاء في الحديث "خرج ملكهم مرحب يخطر بسيفه"³

- بمعنى الرهن أي تخاطروا في الأمر تراهنوا وخاطرهم اي راهنهم

-بمعنى الإشراف على الهلاك : في الحديث {إلا الرجل خرج يخاطر بنفسه وماله}⁴أي يلقيها للهلاك

¹ مختار الصحاح الرازي دار الإرشاد طبعة 20 سنة 2003 ص149

أخرجه ابن ماجه أبو عبد الله محمد بن يزيد الربيعي القزويني سنن ابن ماجه من كتاب الزهد باب صفة الجنة حديث

² رقم 4332، ج 5، ص 694

³ ابن منظور لسان العريب، ج 4، ص 137

⁴ ابن الأثير النهاية في غريب الحديث ج، 1 ص 504

الفصل الثالث: مخاطر صبغة التمويل الإسلامي

- ومصدر الخطر هو الإشراف على الهلاك وخوف التلف ويقال هذا أمر خطير أي متردد بين أن يوجد وان لا يوجد والمخاطر المراهنة وخاطرة على ماله أي راهنه عليه وزنا ومعنا

بمعنى التبختر: يقال خطر - يخطر إذ تبخر ومنه ما جاء في الحديث عن هاشم بن القاسم عن رسول الله صل الله عليه وسلم قال: من هذا؟ قال: أنا عامر، قال غفر لك ربك، قال: وما استغفر رسول الله صل الله عليه وسلم لإنسان يخصه إلا استشهد قال: فناد عمر بن الخطاب وهو على جمل له: يا بني الله لولا ما متعتنا بعامر قال: فلما قدمنا خير قال: خرج ملكهم مرحبا يخطر بسيفه ويقول: قد علمت خير أي مرحب شاكي السلاح بطل مجرب إذا الحروب أقبلت تلهب قال: وبرز له عامر فقال: علمت خير أي عامر شاكي السلاح مغامر قال: فاختلفا ضربتين فوق سيف مرحب في ترس عامر، وذهب عامر يسفل له نفسه فرجع سيفه على نفسه فقطع كاحله فكانت فيها نفسه¹... فمرحبا يخطر بسيفه أي يهزه معجبا بنفسه مستعرضا للمبارزة أو أنه كان يخطر في مشيته أي يتمايل ويمشي مشية المعجب وسيفه في يده² وسمي الأسد الخطار ليتبختر وإعجاباً أول اهتزازه في مشيته

والمخاطرة هو ما يتردد بين الوجود والعدم وحصول الربح أو عدمه عن طريق ظهور رقم معين مثلاً كالرهان والقمار لأن الخطر هو احتمال مكسب أو استثمار³

¹ مسلم في صحيحه حديث رقم 500036 كتاب الجهاد والسير دار الأرقم ، بيروت ج3 ص1440

² ابن الأثير الكاتب في غريب الحديث ج1 ص504

³ أحمد المعجب العتيبي، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية طبعة الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ص146

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

اصطلاحاً: هو ذلك الالتزام الذي يحمل في جوانبه الريية وعدم التأكد المرفقين باحتمال وقوع النفع أو الضرر حيث يكون هذا الأخير إما تدهور أو خسارة¹

جاء على لسان عدد من الأمة والإعلام وخاصة الفقهاء وان لفظ خطر لم يرد ذكره في القرآن الكريم إنما ورد معناه في لفظ مرادف له وهو الغرر

- اختلف الفقهاء في تحديد مفهوم المخاطر ومن هذه التعريفات المخاطر هي عبارة عن ضرر مباشر متوقع للنشاط المرتبط بوحدة اقتصادية وهو قسمان خطر المضاربة والأخطار الاقتصادية الطبيعية وترتبط هذها بالأخطار بالظروف الاقتصادية المحيطة بالبيئة الاستثمارية كحدوث خسارة في العمل التجاري أو حدوث كوارث طبيعية تسبب خسائر مختلفة سواء في الجانب التجاري والاقتصادي ...

- هذا يعني أن مفهوم الخطر في الدراسات المالية كان غائبا عليهم فقد تحت المضاربة والمشاركة وغيرها من العقود وإفراد لها حيزا كبيرا في دراستها

- يقول الإمام مالك رضي الله عنه "والأمر عندنا، إن من المخاطر والغرر شراء ما في بطون الإناث من النساء والدواب لأنه لا يدري أيخرج أم لا يخرج؟ فإن خرج لم يدري أن يكون حسنا أم قبيحا أم تاما أم ناقصا أم ذكرا أم أنثى؟ وذلك كله يتفاضل إن كان على كذا فقيمه كذا، وإن كان كذا فقيمه كذا"²

يقول الإمام الشافعي رضي الله عنه: إذا قال الرجل للرجل ما قضى لك القاضي على فلان أو شهد لك به عليه شهودا، أو ما أشبه هذا، فانا له ضامن لم يكن ضامنا لشيء من قبل انه يقضي له ولا يقضى له ويشهد له ولا يشهد له فلا يلزمه شيء فلما كان هذا كذا لم يكن هذا ضامنا وإنما يلزم الضمان بما عرفه من الضامن فأما ما لم يعرفه فهو من المخاطرة.

¹ عبدلي لطيفة ، دور مكانة إدارة المخاطر في المؤسسة الاقتصادية ، مذكرة للنيل الماجستير، ص2

² سليمان ابن خلف الباجي المنتقي شرح الموطئ، دار الكتاب العربي طبعة 1 ص425

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

- عرف ابن القيم المخاطر على أنها المخاطرة مخاطرتان مخاطرة التجارة وهو أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعها ويربح ويتوكل على الله في ذلك والخطر الثاني الميسر الذي يتضمن أكل المال بالباطل ويرى احد الباحثين أن الفقهاء استخدموا مفهوم المخاطرة على عدة معاني:¹

1- المراهنة كل ما يعتمد على الحظ دون أن يكون للإنسان تدبير فيه

2- التصرف الذي يؤدي إلى الضرر ويقال خاطر بنفسه اي فعل ما يكون الخوف فيه اغلب

3- احتمالية الخسارة والضياع

- بالإضافة إلى مفاهيم أخرى للمخاطر: أنها توقع اختلافات في العائد بين المخطط والمطلوب المتوقع حدوثه²

- وتعرف أيضا بأنها احتمالية أن تكون نتائج التوقعات خاطئة فإذا كانت هناك احتمالية عالية فان تكون التنبؤات خاطئة فعند ذلك ستكون درجة المخاطرة عالية أيضا أما إذا كانت الاحتمالية منخفضة فان درجة المخاطرة ستكون منخفضة³

المطلب الثاني : مفهوم إدارة المخاطر

يمكن تعريف إدارة المخاطر البنكية على أنها الترتيبات الإدارية التي تهدف إلى حماية أصول وإرباح البنك من خلال تقليل فرض الخسائر المتوقعة إلى أقل حد ممكن سواء تلك الناجمة عن الطبيعة أو الأخطاء البشرية أو الأحكام القضائية⁴

عرفت لجنة التنظيم المعرفي وإدارة المخاطر المنبثقة عن هيئة قطاع البنوك في الوم، الأمريكية المخاطر كما يلي {احتمال حصول الخسارة إما بشكل غير مباشر من خلال خسائر في نتائج

¹ الدكتور نوال بن عمارة إدارة المشاركة ، سنة 20-21 أكتوبر 2009

² سيد الهواري الإدارة المالية للاستثمار والتمويل الطويل الأجل ، دار الجبل للطباعة، عمان 1985، ص 109

³ فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، مدخل كمي استراتيجي معاصر، دار وائل للنشر عمان طبعة 1 ص 166 سنة 2000

⁴ نعيمة بن عامر البنوك التجارية وتقييم طلبات الائتمان ، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية سنة 2002، ص 82

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

الأعمال أو خسائر في رأس المال أو في بشكل غير مباشر من خلال قيود تحد من قدرة البنك على تحقيق أهدافه وغاياته حيث أن مثل هذه القيود تؤدي إلى إضعاف قدرة البنك إضعاف قدرة البنك على الاستمرار في تقديم أعماله وممارسة نشاطاته من جهة وتحد من قدرته على استغلال الفرص المتاحة في بيئة العمل المصرفي من جهة أخرى، وإدارة المخاطر في جوهرها تتيح للأفراد والمؤسسات التعايش مع احتمالية المستقبل بروية وبعقلانية لتجنب الآثار المستقبلية غير المرغوبة وضمان سلامة البشر والأصول والموارد وبهذا المعنى فإن إدارة المخاطر لا تقيم وزناً للحظ (الالتكال على الغيب)¹ إدارة المخاطر هي كافة الإجراءات التي تقوم بها الإدارة لتحد من الآثار السلبية الناتجة عن المخاطر وإبقائها في حدودها الدنيا

-ويلاحظ أن تعريف إدارة المخاطر يركز على الإجراءات التي تتخذها الإدارة لفهم وتعريف و تحليل المخاطر لتستطيع تجنبها أو محاولة تخفيضها إلى أدنى حد ممكن².

-وهي الإجراءات و السياسات التي تقوم بها الإدارة المصرفية التي تهدف إلى حماية البنك من المخاطر المختلفة المحيطة به و ذلك بتحديد مواقع المخاطر وقياسها و إدارتها لتجنبها أو السيطرة عليها أو تحويلها وذلك من خلال نظام شامل لإدارة المخاطر³

المطلب الثالث: أنواع المخاطر

1-مخاطر السيولة: هي الاختلافات في صافي الدخل والقيمة السوقية لحقوق الملكية الناتجة عن الصعوبة التي تواجه البنك في الحصول النقدية بكلفة معقولة سواء من بيع الأصول أو الحصول قروض (ودائع) جديدة ويتعاضد خطر السيولة حينما لا يستطيع الوصول إلى مصادر جديدة للنقدية ويتم التعرف على السيولة من خلال الإشارة إلى قدرة المالك على تحويل الأصول النقدية بأقل

¹ تيسير أحمد تركي، مصباح كمال مدخل إلى إدارة المخاطر، الدار الجامعية للنشر، الطبعة 3، سنة 2007، ص 10

² موسى عمر مبارك أبو محمد مخاطر الصيغ التمويل الإسلامي وعلاقتها بمعيار كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية، (شهادة الدكتور) سنة 1429هـ/2008م، ص 19

³ الدكتور مفتاح صالح الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، (مداخلة بعنوان إدارة المخاطر المصارف الإسلامية)، ص 2

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

خسارة من حيث هبوط السعر وتمتلك معظم البنوك بعض الأصول التي يمكن بيعها فوراً بسعر يقترب من القيمة الأساسية وذلك لتلبية احتياجات السيولة وكذلك فإن التزامات البنك قد تكون سائل إذا كان يمكن إصدار الدين بسهولة للحصول على النقد بتكلفة معقولة ولهذا حينما يحتاج البنك إلى نقدية يمكنه بيع الأصول أو زيادة القروض وتراقب البنوك باستمرار التدفقات النقدية الأساسية واحتياجات الأموال وقدرتها على تلبية هذه الالتزامات¹

2- مخاطر سعر الفائدة: هي المخاطر الحالية أو المستقبلية التي لها تأثير سلبي على إيرادات البنك ورأسماله الناتجة عن التغيرات المعاكسة في سعر الفائدة يمكن أن تشكل تهديد كبير للفائدة الأرباح ورأس المال بالنسبة إلى البنك إذ أن المسؤولية تقع على مجلس الإدارة لفهم طبيعة ومستوى مخاطر سعر الفائدة و التأكد من أن إدارة البنك تقوم بالخطوات اللازمة من أجل تعريف القياس و مراقبة وضبط هذه المخاطر كذلك يجب أن يتوفر لدى البنوك السياسات الواضحة و الإجراءات اللازمة للحد من مخاطر سعر الفائدة².

وبالتالي فإن الهدف الرئيسي من إدارة مخاطر سعر الفائدة هو الإبقاء على مستويات مقبولة بالنسبة للبنك.

3- مخاطر سعر الصرف: تؤدي التقلبات التي تعرفها أسعار الصرف بالبنوك التجارية إلى نتائج يمكن أن تكون إيجابية أو سلبية ففي الوقت الذي يمكن لهاته البنوك أن تحقق فوائد أكبر على القروض التي منحها بسبب زيادة سعر الصرف في تلك العملات يمكن من جهة أخرى أن تتعرض إلى احتمال انخفاض سعر تلك العملة عن السعر الذي استدانته و بالتالي تتعرض البنوك التجارية في تعاملها بالعملات الأجنبية إلى مخاطر ناتجة عن التغيرات الغير ملائمة لأسعار الصرف و بصفة أدق فإن ديون و حقوق البنك لمختلف العملات قد تحمل البنك مخاطرة ممكنة تسمى مخاطرة الصرف.

¹ طارق عبد العال حماد تقييم أداء البنوك التجارية ، الدار الجامعية، الطبعة الأولى سنة 2002، صص71

² إبراهيم الكراسنة أطر أساسية ومعاصرة في الرقابة على البنوك وإدارة المخاطر ، طبعة 2، سنة 2010، صص42

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

وتعرف مخاطرة الصرف بأنها المخاطرة التي يتوقع حدوثها جراء التغيرات الغير ملائمة في سعر الصرف للعملات نسبة إلى العملات الأجنبية المرجعية للبنك حيث أن لهذا الأخير حقوقا وديونا بالعملة الصعبة وهو ما يؤدي إلى أرباح وخسائر في حالة تغيرات سعر الصرف¹.

4-المخاطر الائتمانية: تنشأ هذه المخاطر بسبب لجوء البنك إلى تقديم القروض أو الائتمان للأفراد و القطاعات الاقتصادية المختلفة مع عدم مقدرة على استرجاع حقوقه المتمثلة في أصل القروض وفوائده وهذا السبب قد يكون نتج عن عدم قدرة المقترض على الوفاء برد أصل القرض و فوائده في تاريخ الاستحقاق المحدد أو انه له القدرة المالية على السداد ولكنه لا يرغب في ذلك لسبب أو لآخر و بالتالي فالمخاطر الائتمانية تتمثل في الخسائر التي يمكن أن يتحملها البنك بسبب عدم قدرة الزبون أو عدم وجود النية لديه لسداد أصل القرض و فوائده².

و لا تقتصر المخاطر الائتمانية على نوع معين من القروض بل إن جميعها يمكن يشكل خطر بالنسبة للبنك ولكن بدرجات متفاوتة كما أنها لا تتعلق فقط بعملية تقديم القروض فحسب بل تستمر حتى انتهاء عملية التحصيل الكامل للمبلغ المتفق عليه.

5-المخاطر القانونية: و هي تلك الناتجة عن عدم التزام المصرف بقوانين و أسس التعاقد القائمة في الدولة التي تعمل بها ، مما يعرضه للمخاطر و الخسائر³

6-مخاطر الالتزام: هي المخاطر الناتجة عن احتمال عدم تطبيق القوانين و القواعد الرقابية و مخالفتها و هو ما قد يترتب عليه قيام السلطات الرقابية بغرض غرامات نقدية على المصارف المخالفة و في حالة تكرارها قد تقوم السلطات الرقابية بغرض عقوبات أشد و أقسى مما يؤثر سلبا على المصرف.

¹ بن عمر خالد تقدير مخاطرة القرض وفق الطرق الإحصائية ، (رسالة الماجستير في علوم التسيير تخصص مالية) سنة 2004،

ص25

² عبد المعطي رضا، محفوظ أحمد جودة إدارة الائتمان ، دار وائل للنشر والتوزيع سنة 1999، ص213

³ طارق الله خان حبيب الله تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية ، سنة 2005، ص32-30

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

7-المخاطر الرقابية: هي المخاطر الناتجة عن احتمال تغير القوانين و القواعد الرقابية و التي يمكن أن يترتب عليها انعكاسات سلبية على عمليات المصرف و قدرته التنافسية .

8-مخاطر التشغيل: هي مخاطر الخسائر التي تنشأ من عدم كفاءة أو فشل العمليات الداخلية و الأفراد والنظم أو تنشأ نتيجة الأحداث الخارجية و يندرج تحت هذا التعريف المخاطر القانونية إلا أنه يستبعد مخاطر السمعة و المخاطر الإستراتيجية.

9-المخاطر الإستراتيجية: هي المخاطر الناتجة : عن اتخاذ إدارة المصرف لقرارات خاطئة تؤدي إلى تكبده بعض الخسائر أو تفقد بعض المكاسب من خلال الفرصة البديلة،أو عدم اتخاذها لقرارات كان من الممكن لو اتخذها أن تؤدي إلى تحقيق مكاسب للمصرف أو دفع مخاطر يتعرض لها.

10-مخاطر الأنشطة الإلكترونية المصرفية: هي المخاطر التي يمكن أن تنتج عن تقديم الخدمات المالية و المصرفية التقليدية إلكترونياً و من تلك المخاطر فشل الأنظمة المؤمنة و مخاطر الاحتيال الخارجي و مخاطر متعلقة بأمن النظام¹.

11-مخاطر التوثيق: هي المخاطر الناشئة عن عدم توفر التوثيق اللازم لتعزيز الأنشطة و العمليات الخاصة بالمصرف سواء فيما يتعلق بالعلاقة مع العملاء أو العلاقات الداخلية بين أقسام و دوائر المصرف، وتنظيم الاتفاقيات و العقود مع العملاء بشكل خاطئ².

بالإضافة إلى هاته الأنواع من المخاطر هناك أنواع من حيث:

أولاً: مدى قدرة الإدارة على توقع حدوث هذه المخاطر:

الخسائر المتوقعة: و هي الخسائر الخاصة بمخاطر الائتمان و تتصف بأن قيمتها منخفضة و تكرارها مرتفع و تتحوط لها المصارف من خلال تكوين المخططات الملائمة و تستطيع الأرباح السنوية استيعاب مثل هذه الخسائر.

¹محمد عبد الحميد عبد الحي إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية ، (مذكرة لنيل الماجستير في العلوم المالية والمصرفية) سنة 2010، ص40

²الرمحي زاهر عطاء، تطوير أسلوب التدقيق المبني على المخاطر ر، ص22

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

الخسائر الغير متوقعة: وهي أعلى مستوى مخاطرة يمكن أن تتحمله المصارف و تتصف بأن قيمتها مرتفعة و تكرارها قليل و يتم تغطية خسائرها من خلال الحسابات رأس المال و بالتالي يتم التحوط لها من خلال رأس المال¹

الخسائر الاستثنائية: وتتصف بقلّة حدوثها وحجم خسائرها الكبيرة جدا بشكل يجعل رأس المال لا يكفي لتغطيتها مما يؤدي لإفلاس المصرف

ثانيا: مدى المخاطر المالية والغير المالية (سبق ذكره)

المخاطر مالية: مخاطر السوق-مخاطر الائتمان...

المخاطر الغير مالية: مخاطر التشغيل

¹موسى عمر المبارك أبو محمد مخاطر الصيغ التمويل الإسلامي وعلاقتها بكفاية رأس المال للمصارف الإسلامية، سنة 2008، ص21.

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

المبحث الثاني : أهم مخاطر و كيفية معالجتها

المطلب الأول : مصادر و مخاطر التمويل في المصارف الإسلامية.

تتعرض استثمارات و تعاملات المصارف الإسلامية لمخاطر عديدة كانت مختلفة و مصادرها عديدة و السبب ورائها عوامل داخلية أو خارجية.

أولاً: مخاطر ذات مصدر داخلي :

مخاطر مصدرها المتعاملون المستثمرون

تتمثل طبيعة العلاقة بين المستثمر و المصرف الإسلامي في كونها علاقة مشاركة في الربح و الخسارة ،أي أن المشاركة في المخاطرة كانت احد السباب المهمة في كون المستثمر من أهم مصادر المخاطر المصارف أهم المخاطر للمصارف الإسلامية و يرى الباحث أن هذا الأمر يتضح من خلال معرفة المستثمر في المصرف الإسلامي و المصارف الأخرى (المصارف التقليدية) فهذه الأخيرة تستند في أغلب استثماراتهما على مبدأ الإقراض و الفائدة في حيث أن الصورة مختلفة في المصرف الإسلامي فالاستثمار فيه يقوم على مشاركة العميل المستثمر في إجراءات المشروع كاملة و يمكننا تقسيم هذا النوع من المخاطر إلى:

أ-مخاطر تنشأ بسبب عدم توافر الكفاءة الإدارية و الفنية و الخبرة العملية لدى المستثمر إلا أنه من الضروري توافر الإمكانيات الإدارية و الفنية و الخبرة العملية لدى المستثمر في مجال مشروعه أو نشاطه الاستثماري و عدم توفرها يؤدي إلى وقوع خسارة¹

ب-مخاطر تنشأ بسبب عدم سلامة المركز المالي للعميل المستثمر: تتمثل في عدم قدرة العميل المستثمر على الوفاء بحقوق المصرف المالية مستقبلاً و المتمثلة في قيمة الأرباح الممنوحة للمصرف و يعود ذلك إلى العلاقة بين المصارف الإسلامية و المستثمر، فالعلاقة بين العميل و المصرف علاقة

¹ المخاطر أبو زيد ر التي تواجه استثمارات المؤسسات المصرفية الإسلامية ، (كتاب الوقائع دور المؤسسات الإسلامية)

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

قرض، فالمستثمر ملزم بالرد القرض و فوائده واضحة رغما مع ما يحمله مشروع من ربح أو خسارة¹

ج-مخاطر ناتجة بسبب عدم توفر المواصفات الأخلاقية في العميل المستثمر: وتتمثل في الصفات الأساسية لنجاح الاستثمار حيث أن فقدانها أو فقدان بعضها يرفع نسبة المخاطر في استثمارات المصارف الإسلامية ومن هذه الصفات الصدق: الالتزام بالمواعيد الأمانة... إذ أن انعدام هاته الصفات يؤدي إلى التأثير على الالتزامات والحقوق في التزوير والتلاعب في الإيرادات والمطالبة في السداد².

ثانيا: مخاطر مصدرها نوعية الموارد البشرية³: إن نوعية وطبيعة صيغ الاستثمار التي تجريها المصارف الإسلامية تشكل مصدرا أساسيا من مصادر المخاطر التي تواجهها فهي تطبيق صيغ استثمارية في المشاركة والمراجعة والإستصناع... وهذه الطبيعة الخاصة لاستثمارات المصارف الإسلامية تتطلب ضرورة توفر نوعية مميزة من الموارد البشرية القادرة على دراسة و تقييم عمل المستثمر وتحديد مدى صلاحية للمشاركة فيه من قبل المصرف الإسلامي إذ يرى الباحث أن توفر الموارد البشرية الملائمة العاملة في تحسين المصارف الإسلامية تشكل عنصرا رئيسيا من عناصر بناء إستراتيجية لتقليل المخاطر في استثمارات المصارف الإسلامية نظرا لكون هذه الموارد هي التي تدرس الموضوع المقدم من قبل المستثمر بشأن عملية الاستثمار ثم تقييم مدى صلاحيته أو عدم صلاحية بشأن عملية الاستثمار ثم تقييم مدى صلاحيته أو عدم صلاحيته بشأن قبوله في المصرف الإسلامي في هذا المشروع المقدم أو الاستثمار و يمكن تجاوز ذلك بالقيام بندوات تدريبية خاصة بالموارد البشرية للإعداد الصحيح للمستثمر أي العميل لتعيينهم في المصارف الإسلامية⁴

¹ أبو زيد تطوير نظام المضاربة في المصارف الإسلامية ، ص628

² أبو زيد محمد عبد المنعم المخاطر التي تواجه استثمارات مؤسسات المصرفية الإسلامية ، جزء2، ص628-629

³ التحديات التي تواجه المصارف الإسلامية مجلة الدراسات المصرفية، مركز البحوث الإسلامية، سنة2000، ص52

⁴ المعاوي المعوقات الخارجية للمصارف الإسلامية ، ص152

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

ثالثاً: مرتبطة بالمصرف نفسه :

أ- مصادرة أموال المستثمر: و كما هو معروف فإن غالبية أموال المصرف من ودائع العملاء و التي غالبيتها العظمى ودائع قصيرة الأجل.

ب- درجة التنويع في الاستثمارات: كلما تنوعت الاستثمارات في المصرف و درجة المخاطر التي تتعرض لها استثمارات المصرف في المشاركة فالتنوع لا يشتمل فقط على أجال المشاريع سواء كانت قصيرة أم طويلة المد بل كذلك لا بد من التنوع في طبيعة المشاريع لتشكّل كافة مناحي الاستثمار من صناعة وزراعة وتجارة و تمويل الحرفيين وصغار المستثمرين.

ج- الكوادر الفنية للمصرف: فهناك علاقة عكسية بين المخاطر ودرجة مهارة وخبرة الكوادر العاملة في المصرف¹

رابعاً: المخاطر المتعلقة بالمشروعات الاستثمارية: من حيث الشكل القانوني لهذه المشاريع و مرحلة نمو المشاريع وحجم هذه المشاريع وإمكانيات التقدم والازدهار لهذه المشاريع².

أ-المخاطر المتعلقة بإدارة المشروع: تشير الدراسات الاقتصادية المعاصرة إلى أن المشروع أو الشركة أو المؤسسة التي يديرها صاحبها ومؤسسها تكون مخاطرها أقل من غيرها لذلك لا بد الأخذ بعين الاعتبار عند دراسة أي مشروع

ب-مخاطر السوق: و تتمثل في خطر انعدام السيولة أو قلتها و تظهر هذه الحالة عند توقف البنك الإسلامي عن تمويل عقد المضاربة نع العلم أن هذه القعود هي عقود استثمار و تحتاج إلى أموال كبيرة إنجازها ويرجع السبب في حدوث هذا الخطر إلى أحد العاملين إما إلى التوظيف السيئ للأموال و إما إلى قدرة المضاربين على رد رؤوس أموال المضاربة بالإضافة إلى خطر الصرف و

¹ سوسن غربي أساليب إدارة مخاطر التمويل في البنوك الإسلامية ، (دراسة حالة بوكالة بنك البركة ببانّة) ص49

² غالب عوض الرفاعي، فيصل صادق عارضة إدارة المخاطر والاقتصاد ، المعرفة، جامعة الزيتونة الأردنية، 16-13 أبريل 2007، ص12-13

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

خصوصا إذا تم تمويل المضاربة بالعملة الأجنبية حيث يتجلى هذا الخطر في مقدار التغير بين سعر العملة الوطنية وسعر العملة الأجنبية محل التمويل.

المطلب الثاني : أهم مخاطر التمويل الإسلامي

قبل أن نتطرق إلى أهم المخاطر نأخذ تعريف لمفهوم التمويل أما مصطلح المخاطر فقد سبق و إن تطرقنا إليه.

مصطلح التمويل لغة: لفظ مركب (م.و.ل) من المألورجل (مال) أي كثير المال و(تمول) الرجل أي صار ذات مال و(موله) غيره (تمويلا) والمعنى في المصدر: أعطي مالا¹.

والتمويل من المال وهو الحصول على الأموال من مصادرها المختلفة².

يقال أنه تدبير الأموال اللازمة للقيام بنشاط اقتصادي.

بالإضافة إلى أنه يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لإنشاء أو تطوير مشروع خاص أو عام.

كان ابن منظور المال ما ملكته من جميع الأشياء ومال الرجل يمول مولا ومؤولا إذ صار ذا مال و تصغيره تمويل³.

فهنا معنى المال هو مصطلح قريب من الاستثمار كما أن الممول يعني أيضا المشارك

التمويل اصطلاحا :

التمويل في الاصطلاح أعم من المعنى اللغوي حيث يشمل كلفة الأموال ومصدرها وكيفية استعمال هذه الأموال وطريقة إنفاقها و تسيير هذا الإنفاق ومحاولة ترشيده، فحيثما نجد كلمة التمويل نجد معنى الإنفاق في الأموال ومجال إنفاقها والتمويل يعنىالتغطية المالية لأي عملية اقتصادية أو مشروع إسلامي.

¹ مختار الصحاح (مادة م،و،ل) دار الإرشاد للنشر طبعة 17، سنة 2008، ص 467

² رابح خوفي، رقية حساني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها ، دار إتراك للنشر والتوزيع طبعة 1، القاهرة سنة 2008، ص 95

³ لسان العرب الجزء 13، ص 223 (مادة مول)

الفصل الثالث: مخاطر صيغة التمويل الإسلامي

جاء في اصطلاح الفقهاء والمعاصرين أن التمويل هو المال أي ما كان له قيمته مادية وجاز شرعا الانتفاع بها في حالة الاختيار أي أن المال ما يمكن حيازته و الانتفاع بها والتصرف فيه ويمكن القول أن التمويل يتمثل في كل ما كانت له قيمة مادية وجاز الإنسان امتلاكه والانتفاع به على أن يكون هذا الانتفاع ممكنا لكافة الناس لا بعضهم¹.

اختلفت وجهات الباحثين في تعريف التمويل إلا أنهم يجمعون على أن التمويل هو توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع و تطوير مشروع خاص و عام و أيضا قالوا بأنه إمداد المشروع بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها.²

أهم مخاطر التمويل الإسلامي في المصارف الإسلامية:

تعرض البنوك الإسلامية للعديد من المخاطر عند تطبيقها لصيغها التمويلية ، إذ تختلف هذه المخاطر من عقد لآخر.

لا تواجه المصارف الإسلامية المخاطر الائتمانية و لذلك لعدم وجود ائتمان في المصارف الإسلامية و لكن يقابلها مخاطر أخرى يطلق عليها مخاطر التمويل أو مخاطر الاستثمار أو مخاطر المدائنة وهذه المخاطر تنشأ عندما يكون على أحد أطراف العملية دفع نقودا كما في حالة صيغة السلم أو صيغة الإستصناع أو أن يسلم أصولا كما في حالة صيغة المراجعة قبل أن تسلم الأصول نظر النقد أو النقود نظير الأصول التي تأتي من تعثر المستفيد من التمويل في تجارته نتيجة عوامل خارجية عنه وصيغ المشاركة في الأرباح مثل صيغة المضاربة وصيغة المشاركة وتأتي المخاطر عندما لا يكون لدى المصرف معلومات كافية عن معلومات الأرباح الحقيقية المحتملة³

يمكن القطع أنه لا توجد عملية تجارية سواء كان تمويلا أو استثمارا إلا وهي تواجه المخاطر والمشكلات المعوقة وهذا بحسب نوع النشاط أو قل بحسب الصيغة بين أطراف العملية، إذ أن هاته

¹ احمد سيد الكردي مقالة مفهوم التمويل ومصادره في الاقتصاد الإسلامي (تنمية التمويل الإسلامي

² منة الله لاتعريف التمويل، أهميته، مخاطره ، سنة 23 أكتوبر 2008

³ نجاة محبوب مخاطر التمويل البنكي وكيفية الاحتياط لها في البنوك التجارية والبنوك الإسلامية ، سنة 2011، ص 112

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

المخاطر قد تكون ناتجة عن العمل أو طبيعة العمل بالإضافة إلى مخاطر عامة تواجه أي نشاط تجاري ومخاطر خاصة تواجه بعض الأعمال التجارية والاستثمارية

مخاطر مصادرة الموال المستثمرة: فكما هو المعروف فإن غالبية أموال المصرف من ودائع العملاء و التي في غالبيتها العظمى ودائع قصيرة لأجل و هذا وبالتالي يحدد مجالات الاستثمار التي لا تتيح للمصرف الاستثمار في مشروعات طويلة الأجل و خوفا من زيادة الطلب على الودائع قصيرة الأجل مما قد يعرض المصرف إلى مخاطر كبيرة و بالتالي يؤثر على نسب الربحية للمصرف في مثل هذه المشاريع التي سيقوم بتمويلها و كذلك حجم المشاركات و كذلك تقليل من المشاركة و بالتالي الحد من حرية المصرف في اختيار المشاركات الأكثر ربحية¹

تعرض أموال المصرف للخطر في حالة العجز العميل عند السداد وعدم الحصول على ضمانات كافية حتى مع اللجوء إلى القضاء ووجود رهن عقاري على سبيل المثال إذ أن التنفيذ على هذه الضمانات يحتاج إلى مدة طويلة تصل لأكثر من سنة في بعض الأحيان وهذا يعني أن المصرف يفقد العائد على هذه الأموال طيلة فترة اتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة حتى يتم تحصيل حقوق المصرف.

مخاطر التغير في الأساليب التكنولوجية و خاصة في العصر الحالي الذي يشهد تسارعا متزايدا في التقدم التكنولوجي والعلمي و خاصة ما نشاهده و نلمسه هذه الأيام من التقدم التكنولوجي المتسارع في أجهزة الحاسوب المر الذي يستوجب أن يتم اختيار المواد التأخير بعناية فائقة وبحرص شديد خوفا من تعرض المصرف لمخاطر كبيرة².

تواجه البنوك التقليدية المخاطر الائتمانية في كل عملياتها تقريبا لأن العلاقة بين البنوك وعملائها هي علاقة دائن ومدين على الدوام مهما اختلفت التسميات للعقود والمعاملات.

¹ سوسن غربي أساليب إدارة مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية ، سنة 2014/06/01، ص 49

² غالب عوض الرفاعي، فيصل صادق، إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية سنة 16-18 أبريل 2007، ص 15-17

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

و كذا المصارف الإسلامية فإنها تواجه هذا النوع من المخاطر بالشخص في صيغ التمويل الإسلامي مثلاً: مخاطر المضاربة والمشاركة عبارة عن عقد شركة لا تعتبر الأموال التي يدفعها البنك إلى عمله ديوناً في ذمته ولكنها قد تتضمن مخاطر الائتمان في حالة التعدي أو التقصير من طرف العامل الذي يضمن رأس مال المصرف و بالتالي يكمن الخطر في تحمله لدين نتيجة تقصيره¹

إذ أن المخاطر الائتمانية التي تواجهها المصارف تتمثل في:

- الماطلة في سداد الديون.

- عدم إمكانية زيادة الدين بعد ثبوته في الذمة.

- منع المتاجرة بالدين.

- تأثير صيغ العقد مع معدل المخاطرة.

تؤدي صيغة المراجعة إلى ضرر قد يلحق بالاقتصاد الوطني حيث أن اتجاه غالبية المراجعات إلى أنشطة اكتنازية أو لإشباع رغبات كمالية يمكن أن يؤدي إلى زيادة حدة التضخم و معوقات أمام الاستثمار الحقيقي²

المطلب الثالث : معالجة المخاطر و كيفية الحد منها.

نرى انه على المصارف الإسلامية اتخاذ كيفية ملائمة لمعالجة مخاطر التمويل داخل المصارف الإسلامية وتدبير طرق الحد من هاته المخاطر إذ أن المؤسسات المالية إذا قامت بمقاييس صحيحة أي أن تعالج الفجوات الحاصلة في العقد وغيره من صيغ التمويل فإنها بذلك تصل إلى استثمار صحيح يحقق أرباحاً ذات فوائد عالية خالياً من الخسارة ومطبقة لأحكام الشريعة الإسلامية غير مخالف لها وفق ضوابط شرعية بعيداً عن الوقوع في الشبهات التي تلجأ إليها البنوك والمصارف الإسلامية

¹مقالات حول إدارة مخاطر صيغ التمويل في المصارف الإسلامية ، ص38

²مقالة في أخبار الصيرفة الإسلامية(مخاطر صيغ التمويل الإسلامية) في الموقع <https://www.arabnak.com/>

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

يجب على المستثمر معرفة كيفية قياسه للمخاطر المالية داخل البنوك و المصارف الإسلامية بشكل صحيح حتى يحقق بذلك أفضل الموارد الاستثمارية و تحقيق أرباح للمشاريع الاستثمارية بعيدا عن المخاطر الحاصلة¹.

إدارة موجودات والتزامات المصرف والترتيبات التعاقدية خارج الميزانية بهدف المحافظة على سيولة كافية.

- التفهم الكامل لتأثير المخاطر الأخرى مثل مخاطر الائتمان على إستراتيجية الكلية للبنك
- معرفة تدفقات البنك النقدية الداخلة مقابل التدفقات النقدية الخارجة لتحديد صافي أي تصور محتمل مستقبلي²

- تنوع مصادر التمويل.

- السيطرة المركزية على السيولة وإيجاد توازن بين سيولة الفروع لتأمين احتياجات على فرع لمواجهة التزاماته الضرورية.

- قامت هيئة الرقابة الشرعية بتقديم توصيات لكيفية معالجة المخاطر منها الرقابة الشرعية السابقة عند دراسة طلب العمل وعند توقيع نموذج الوعد بالشراء و سداد ضمان الجدية لاطمئنان من السلامة الشرعية والجدية وعدم وجود تواطؤ بين المورد والعميل والموظف في المصرف الإسلامي.
*الرقابة الشرعية المتزامنة مع تنفيذ مراحل عمليات المراجعة من بداية الشراء من المورد و التحقق من الملكية والحيازة وكذلك إبرام العقد مع العميل في تاريخ لاحق لعملية الشراء وقيام موظف المصرف بتقديم وتسليم العميل بضاعته

¹المحافظة المالية ص150

² دليل إدارة المخاطر المصرفية، السياسات والإجراءات، ص80

الفصل الثالث: مخاطر صيغ التمويل الإسلامي

- الرقابة الشرعية اللاحقة بعد تمام الإجراءات التنفيذية والاطمئنان من السلامة الشرعية واتخاذ اللازم لتصويت أخطاء قد تحدث¹.
- يجب تجنب المخالفات الشرعية مهما كانت المغريات المادية فالله طيب لا يقبل إلا طيباً، فقد أستؤمن الموظفون على أموال المسلمين لتشغيلها في الحلال الطيب حتى تحقق البركة من الله.
- يجب أن يوقن عميل المصرف الإسلامي بأن التزامه بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية من الدين ولا ينبغي له أن يتهاون في ذلك.

¹ صاوي صلاح محمد مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها، ، دار المجتمع للنشر والطبع سنة 1990

الخاتمة

الخاتمة

الخاتمة:

والى هنا نكون قد وصلنا الى النهاية موضوعنا هذا آملين أن نكون قد وفقنا فيه وفي النهاية نقول سوى اننا وبحمد الله تعالى عرضنا لكم راينا وسردنا عليكم ولو القليل من العلم والمعرفة, ونقول لكم اننا بشر فمن الممكن أن نخطأ ومن الممكن ان نصيب ولكننا نتمنى من الله عز وجل ان تغفر لنا اخطائنا ان اخطأنا وان يتسع الصدر لكل من يقرأ مذكرتنا والحمد لله الذي وفقنا وهدانا لكتابة هذه المذكرة.

نتائج:

إدارة المخاطر هي ضرورة لنجاح العمل المصرفي واستمراريته.

لا يتم تحديد أهداف إدارة المخاطر.

لا تتخذ الوكالات والمصاريف اي اجراء تقبل وقوع الخطر وانما جميع الاجراءات تطبق بعد وقوع الخطر.

تقصر اجراءات ادارة المخاطر على مستوى البنوك على شروط منح التمويل الضمانات التامين التجاري بالضافة الى البنوك المشكلة لعقود التمويل.

تعرض المصارف الاسلامية لمخاطر متعددة لا تقل عن المخاطر المصارف التجارية بل وهناك مخاطر اضافية منها مخاطر عدم الالتزام بالنواحي الشرعية.

التوصيات:

وضع أسس سلمية وخاضعة للفصل ما بين مصادر التمويل وصيغ التمويل سواء كان من المصادر الذاتية للمصرف أو الحسابات الاستثمارية.

الاهتمام بإنشاء دوائر لإدارة المخاطر على أن تتمتع الاستقلالية لتستطيع فهم وتحديد قياس معالجة المخاطر المختلفة لتقليلها الى ادنى حد ممكن.

تشكيل هيئة مستقلة من اصحاب الحسابات الاستثمارية تكون مهمتها الرقابة مع الاستثمار المصارف إلا سلامة لهذه الحسابات.

الملاحق

الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية

نموذج عقد بيع المrabحة

أبرم هذا العقد في :-
اليوم من شهر سنة ١٤ هـ
اليوم من شهر سنة ٢٠ م
بين كل من :-
أولاً : السيد / السادة فرع
ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك (طرف أول) .
ثانياً : السيد/السادة
ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني .
بما أن البنك يمتلك
.....
.....
وحيث إن الطرف الثاني طلب شراء البضاعة المذكورة عن طريق بيع المrabحة فقد أبرما
بينهما العقد على النحو الآتي :
١. باع البنك للطرف الثاني
.....
.....
يمثل هذا المبلغ ثمن الشراء وقدره
مبلغ زائداً المصروفات وقدرها مبلغ زائداً الربح
وقدره مبلغ
٢. قبل الطرف الثاني شراء البضاعة المذكورة
٣. يقر الطرف الثاني بأنه قد عاين
ووجدتها خالية من العيوب .

٤. يلتزم الطرف الثاني بدفع ثمن البيع المنصوص عليه في البند (١) من هذا العقد على النحو التالي :-

(أ) يدفع (%) من ثمن البيع عند التوقيع على هذا العقد .

(ب) والباقي على :-

١ / قسط واحد مقداره

في يوم شهر سنة

٢ / أقساط كالتالي :-

القسط	المبلغ المستحق	التاريخ

تدفع الأقساط المذكورة أعلاه بموجب شيكات يحررها الطرف الثاني باسم البنك ويسلمها للبنك بعد توقيع هذا العقد مباشرة .

٥. على الطرف الثاني تقديم ضمان مصرفي /عقاري/شخصي ، مقبول للبنك يضمن قيام الطرف الثاني بسداد كل الأقساط المستحقة عليه للبنك في مواعيدها المحددة بموجب هذا العقد .

٦. إذا فشل العميل في سداد أي قسط من الأقساط تعتبر بقية الأقساط واجبة السداد ويحق للطرف الأول التصرف في الضمان .

٧. تؤمن البضاعة تأميناً شاملاً ضد كل الأخطار بواسطة الطرف الثاني لدى شركة تأمين مقبولة للبنك ولصالحه .

٨. إذا فشل أو امتنع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة أو أي جزء منها بعد التوقيع على هذا العقد في مدة أقصاها يمهل البنك مدة فإذا لم يتسلم الطرف الثاني البضاعة في أثناء المدة يحق للبنك

بيع البضاعة بسعر السوق وبالكيفية التي يراها مناسبة لاستيفاء حقوقه بموجب هذا العقد كما يجوز له مطالبة الطرف الثاني بالتعويض عن أي ضرر يلحق به من جراء ذلك .

٩. إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضا الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكماً واحداً منهم ، ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيساً للجنة التحكيم ، وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث ، أو عدم قيام أحدهما باختيار محكمه في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر ، يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم أو المحكمين المطلوب اختيارهم .

تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية وتصدر قراراتها بالأغلبية العادية وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين .

وقع عليه	وقع عليه
ع/البنك	ع/البنك
(الطرف الأول)	(الطرف الثاني)

الشهود :-

..... /١ /٢

الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية

نموذج عقد بيع المراجعة للأمر بالشراء

أبرم هذا العقد في : -
اليوم من شهر سنة ١٤ هـ
اليوم من شهر سنة ١٩ م
بين كل من : -
أولاً : السادة بنك فرع
ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك (طرف أول) .
ثانياً : السيد/السادة
ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني .
بما أن الطرف الثاني قد تقدم للبنك طالباً منه شراء
.....
.....
وبيعه/ يبيعها له عن طريق بيع المراجعة للأمر بالشراء ووعد البنك بشراء
..... وبيعه / يبيعها للطرف الثاني .
وبما أن البنك قد قام بشراء بموجب عقد
البيع / الفاتورة/ المستند المرفق وعرضه / عرضها على الطرف الثاني الذي قبل شراءه / شراءها
فقد أبرما بينهما عقد بيع بالمراجعة على النحو التالي : -
١. عرض البنك بيع
على الطرف الثاني بمبلغ
.....
ليمثل هذا المبلغ ثمن شراء البنك
وقدره مبلغ
زائداً المصروفات وقدرها مبلغ

- زائداً ربح البنك وقدره مبلغ
٢. قبل الطرف الثاني شراء بالمبلغ المذكور.
٣. يقر الطرف الثاني بأنه قد عاين وأنها خالية من كل العيوب .
٤. يلتزم الطرف الثاني بدفع ثمن البيع المنصوص عليه في البند (١) من هذا العقد على النحو التالي :-

(أ) يدفع (%) من ثمن البيع عند التوقيع على هذا العقد .

(ب) والباقي على :-

١. قسط واحد مقداره

في يوم شهر سنة

٢. أقساط كالتالي :-

القسط	المبلغ المستحق	التاريخ

تدفع الأقساط المذكورة أعلاه بموجب شيكات يحررها الطرف الثاني باسم البنك ويسلمها للبنك بعد توقيع هذا العقد مباشرة .

٥. على الطرف الثاني تقديم ضمان مصرفي /عقاري/شخصي ، مقبول للبنك يضمن قيام الطرف الثاني بسداد كل الأقساط المستحقة عليه للبنك في مواعيدها المحددة بموجب هذا العقد .

٦. إذا فشل العميل في سداد أي قسط من الأقساط تعتبر بقية الأقساط واجبة السداد ويحق للطرف الأول التصرف في الضمان .

٧. تؤمن البضاعة تأميناً شاملاً ضد كل الأخطار بواسطة الطرف الثاني لدى شركة تأمين مقبولة للبنك ولصالحه .

٨. إذا فشل أو امتنع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة أو أي جزء منها بعد التوقيع على هذا العقد في مدة أقصاها يمهل البنك مدة فإذا لم يتسلم الطرف الثاني البضاعة في أثناء المدة يحق للبنك بيع البضاعة بسعر السوق وبالكيفية التي يراها مناسبة لاستيفاء حقوقه بموجب هذا العقد كما يجوز له مطالبة الطرف الثاني بالتعويض عن أي ضرر يلحق به من جراء ذلك .

٩. إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضا الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكماً واحداً منهم ، ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيساً للجنة التحكيم ، وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث ، أو عدم قيام أحدهما باختيار محكمه في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر ، يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم أو المحكمين المطلوب اختيارهم .

تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية وتصدر قراراتها بالأغلبية العادية وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين .

وقع عليه	وقع عليه
ع/ البنك	ع/ البنك
(الطرف الأول)	(الطرف الثاني)

الشهود :-

..... /١

...../٢

"عقد المراجعة لتمويل الاستهلاك"

بين:

بنك البركة الجزائري والسيد من جهة أخرى ويشار إليه فيما يلي "بالعميل"

تمهيد:

بالإشارة إلى أحكام النظام الأساسي للبنك والتزامه 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 طلب / طلبات التمويل الموقع من العميل المتضمن(ة) أوامر الشراء الموقعة بهذا العقد والتي تعد جزء لا يتجزأ منه، حيث أن العميل طلب من البنك أن يشتري له السلعة/السلع محل الفاتورة وأمر/ أوامر الشراء المرفقين بهذا العقد واللذان يعتبران جزءا لا يتجزأ منه. حيث أن البنك فوض العميل للتعامل و التعاقد مع المزود في طلب و تسلم السلع/السلعة و/أو البضائع محل هذه الفاتورة.

حيث إن الطرفين يتمتعان بكامل الأهلية القانونية المعتبرة واللازمة للتعاقد. فقد تم الاتفاق على ما يلي :

المادة الأولى : الموضوع

يمنح البنك العميل الذي يوافق على ذلك تمويلا بالمراجعة في حدود المبلغ المرخص به من قبل البنك مضاف إليه هامش ربح متفق عليه في كل عملية يجب على العميل أن يقدم للبنك لكل عملية مراجعة منجزة في إطار التمويل موضوع هذا العقد أمرا بالشراء يبين فيه خاصة مبلغ العملية....(ثمن المراجعة).... ونسبة الربح المتفق عليه ومواعيد التسديد. تنفيذا لهذا العقد، يبيع البنك للعميل الذي يوافق السلع أو البضاعة محل الفاتورة أو الفواتير والأمر أو الأوامر بالشراء المرفقة بهذا العقد والتي تشكل جزء لا يتجزأ منه.

المادة الثانية : استعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن السلع و/أو البضاعة للمزود وكذا كافة المصاريف التي يوافق على تحملها في حدود المبلغ المذكور في المادة الأولى أعلاه، وهذا بعد تسلم الوثائق الخاصة بها (عقود، فواتير، وثائق شحن، مستند تسليم، وثائق جمركية... الخ) يلتزم العميل بشراء السلع أو البضائع محل أمر أو أوامر الشراء 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 العقد، و كذلك مطابقتها للقوانين والقواعد والتنظيمات المعمول بها.

المادة الثالثة : ثمن البيع وكيفية تسديده

يتمثل 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.

المادة الرابعة : التأمين

يلتزم العميل بتأمين هذه السلع و/أو البضاعة ضد كل المخاطر مع إعطاء البنك الحق في أن يحل محله لقبض التعويضات في حالة حدوث أي حادث. يتم تسديد ثمن كل مراهجة محل هذا العقد، كما بين في الفقرة أعلاه في الحساب الخاص بمؤونات تسديد مراهجة عميل و/أو حساب المراهجة مباشرة. يلتزم العميل بدفع ثمن المراهجة كما هو مبين في الفقرة أعلاه طبقا للأقساط المذكورة في الأمر/الأوامر بالشراء المرفق(ة) بهذا العقد والذي يعتبر جزءا لا يتجزأ منه.

في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الاستحقاق، يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من أصل ثمن المراهجة المسدد قبل الاستحقاق.

يرخص العميل للبنك بموجب هذا العقد، عند حلول أجل الاستحقاق، أن يخصم المبالغ المستحقة في إطار هذا العقد من كل حساب مفتوح باسمه على دفاتر البنك.

المادة الخامسة : غرامات التأخير

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل الذي يوافق على ذلك غرامة تأخير على المبلغ المستحق بنسبة % 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 السادسة : احتجاجات

يصرح العميل بأنه يعفي البنك من كل احتجاج أو معارضة احتجاج وكل رجوع لعدم الوفاء، وهذا على سبيل الذكر فقط لا الحصر.

المادة السابعة : الشروط الفاسخة للعقد

يصبح مبلغ الدين مستحق الأداء فوراً، ويفسخ العقد تلقائياً في حالة عدم احترام العميل لأي شرط من شروط هذا العقد وخاصة في الحالات التالية :

- في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط المراجعة عند الاستحقاق.
- في حالة التوقف عن التجارة، الإفلاس، التسوية القضائية، التوقف عن العمل.
- في حالة عدم تمكن البنك لسبب ما من أخذ الضمانات المخصصة من العميل لفائدة البنك أو سبق وأن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع آخر أو أي دائن آخر.
- في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان، وكذلك في حالة إيجارها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان.
- في حالة ما إذا كان العميل محل متابعة قضائية لأي سبب كان.
- في حالة تحويل العميل لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط موضوع التمويل إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري.

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

- في حالة وفاة المدين، يعتبر أصل الدين بما فيه نسبة الربح، التكاليف و المصاريف غير قابلة للتجزئة، مستحقا، ويمكن مطالبة من كل واحد من ورثة المدين، غير أنه يمكن لأبناء المدين الشرعيين وزوجه الاستفادة من هذا التمويل بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام وتسديد التزامات المدين المتوفي.

- وبصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون.

المادة الثامنة : الضمانات

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

المادة التاسعة : المصاريف والحقوق

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

المادة العاشرة : المرفقات

تعتبر مرفقات العقد و أي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابيا جزءا لا يتجزأ من هذا العقد ومكملا له.

المادة الحادية عشر : الموطن

لتنفيذ هذا العقد، إختار الطرفان موطنهما العناوين المذكورة في التمهيد أعلاه.

المدة الثانية عشر : حل النزاعات

اتفق الطرفان على أن أي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد أو تفسيره لم يتمكن الطرفان من حله وديا يحال على محكمة الجزائر.

المادة الثالثة عشر: فسخ العقد

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

حرر بالجزائر يوم

البنك

العميل _____ ل

أمر بالشراء

إلى بنك البركة الجزائرية

سيدي مدير بنك البركة الجزائري ،،

لي أتشرف أن أطلب منكم شراء سيارة لحسابي الخاص ذات الأوصاف التالية :

كما أبقى المسؤول الوحيد على قيمة، ونوعية السلع المقتناة بموجب التمويل الاستهلاكي.

والتزم بشراء السلعة من بنك البركة الجزائري بعد استلامها، وذلك بالسعر المبين في جدول التسديد و الشروط المتفق عليها في عقد المراجعة الذي سيتم توقيعه لاحقا.

و ألتزم بتسديد ٣٠ % من مبلغ السلعة (بكامل الرسوم)، أتعهد بتسديد المبالغ المبينة في جدول التسديد المرفق.

والتزم بتعويض بنك البركة الجزائري عن كل ضرر ناتج عن عدم احترامي لشروط هذا الأمر أو بنود عقد المراجعة.

وأقدم دون رجعة بموجب هذا الأمر ما يلي :

توكيلا لمركز الصكوك البريدية من أجل الاقتطاع الإجباري من حساب لدى شبائيكهم، وبدون ترخيص مسبق مني، وهذا بالموازاة مع تحويل راتبي الشهري، كل قسط حال الأداء وتحويله إلى الحساب البريدي لبنك البركة الجزائري. كما يبقى هذا التوكيل ساري المفعول إلى غاية تسديد كل الدين الذي على عاتقي لبنك البركة الجزائري.

ألتزم بتخصيص رهن حيازي على السلع لصالح بنك البركة الجزائري.

ألتزم بتأمين السلع لدى شركة البركة والأمان للتأمين وإعادة التأمين عن كامل المخاطر طوال مدة جدول تسديد التمويل مع إنابة لصالح بنك البركة الجزائري.

وأعلن أنني قد اطلعت على كامل شروط هذه العملية دون تحفظ، كما أنني لم أستفد من أي تمويل استهلاكي ساري المفعول، والتزم بصحة المعلومات التي قدمتها.

في _____ جزائر ، يوم

التوقيع

طلب مراجعة مع الوعد بالشراء (إستيراد سلع من الخارج)

الخاص بالأشخاص

رقم:...../.....

فإنه في يوم:..... الموافق:..... بالجمهورية الجزائرية

نحن السيد (ة):..... (الواعد).

معلوماتنا الشخصية

رقم الحساب:
الجنسية: رقم بطاقة التعريف الوطنية: رقم الجواز:
تاريخ الميلاد: ومكانه:
الحالة الاجتماعية:
عنوان السكن:
رقم المنزل/الشقة: رقم العمارة: شارع:
الحي: ص.ب:
المدينة: الولاية:
هاتف المنزل: فاكس المنزل:
الهاتف المتحرك: الإيميل:
معلومات العمل:
مقر العمل:
عنوان المؤسسة:
الوظيفة: فترة الخدمة:
الدخل الشهري: دج. .. الدخل الإضافي: دج. .. المجموع: دج.
هاتف العمل: التحويلة: فاكس العمل:
الإيميل:

ملاحظة: في حالة تعدد طالبي المراجعة يتم إرفاق بيان معلومات شخصية بهذا الطلب.

حاضرة المدير العام لمصرف السلام - الجزائر

مع إقرارنا بصحة هذه البيانات وتحملنا النتائج في حالة عدم صحتها، نرجو منكم التكرم بالموافقة على طلبنا منكم شراء واستيراد السلعة الآتية..... (المبينة أوصافها في الفاتورة المرفقة بالطلب)، ذات الأوصاف الآتية:

.....
.....
.....

والتي تقدر قيمتها بـ دج، (بالأرقام والحروف)، ثم يبعها لنا حسب نظام المراجعة المتبع لدى مصرفكم الموقر.

إن قيام المصرف بتنفيذ هذه الرغبة يتوقف على وعد منا بشراء البضاعة بعد تملك المصرف لها وقبضها قبضا ناقلا للضمان (إما بوصول البضاعة إلى المحل المطلوبة فيه، أو بتسلم مستندات الشحن، وشهادات التخزين التي تعين البضاعة في المحازن)، وعليه فقد أصدرنا هذا الوعد الملزم ديانة وقضاء بالشروط والأوضاع الآتية: كما أننا نقر بأن هذا الوعد غير ملزم للمصرف وله كامل الحق في رفض عروض الأسعار المقدمة إليه واعتبار طلب الشراء مرفوضا تلقائيا.

1 - وصف البضاعة الموعود بشرائها

تكون البضاعة حسب الوصف المذكور أعلاه والبيان المرفق معه. في حالة ظهور نقص في كمية البضاعة المطلوبة، أو مخالفة للأوصاف المتفق عليها في طلب الشراء والفاتورة المرفقة معه، يقوم المصرف بخصم ما يقابل النقص من الثمن. ويبقى التعاقد قائما منتجا لكافة آثاره، إلا إذا ترتب على هذا النقص أو المخالفة عدم إمكانية الانتفاع بالمبيع، فيلتزم المصرف باستكمال ما نقص خلال مدة مفيدة.

2 - كيفية احتساب غن البيع بالمراجعة:

الوصف	القيمة
فمن البضاعة الأساسي	
+ المصاريف الفعلية	
هامش ضمان الجدية	
+ ربح المصرف.....% مبلغ وقدره..... دج	
فمن البيع بالمراجعة	

2) طريقة دفع الثمن:

- أ - نلتزم نحن الواعد (المتعامل)، بسداد مبلغ المراجعة الإجمالي على أقساط: شهرية / ربع سنوية / نصف سنوية / سنوية، يحدد عددها ومقاديرها بعقد البيع .
- ب - إذا حصل المصرف على خصم من البائع على المبيع نفسه ولو بعد العقد، فإن العميل يستفيد من ذلك الخصم بتخفيض الثمن الإجمالي بنسبة الخصم
- ج - إذا اشترى المصرف السلعة بالأجل فعليه أن يفصح عن ذلك للعميل عند توقيع عقد البيع

4) هامش ضمان الجدية:

- نودع نحن الواعد (المتعامل)، مبلغ كهامش ضمان الجدية (والمشار إليه أعلاه) وذلك نقداً/ شيك/ خصماً من حسابنا رقم..... لدى..... ويغتر هذا المبلغ أمانة للحفظ لدى المصرف، وفي حال تخلفنا عن وعدنا نلتزم بما يأتي:
- أ - في حال كان تراجعنا عن إبرام العقد، قبل تملك المصرف السلعة المطلوبة، لكن بعد إنفاقه مصروفات إدارية مختلفة من أجل تملكها؛ أن نعوض المصرف عن الأضرار الفعلية التي لحقت به نتيجة التكاليف التي تكبدها، ويكون للمصرف الحق في خصم هذا التعويض من هامش ضمان الجدية الذي دفعناه عند تقديم طلب الشراء.
- ب - في حال كان تراجعنا عن إبرام العقد، بعد تملك المصرف السلعة المطلوبة، وقبضها قبضاً ناقلاً للضمان أن نعوض المصرف بدفع الفارق بين ما يحصل عليه المصرف من خلال بيعه السلعة، وما تكلفه في شرائه لها، فإن كان هامش ضمان الجدية المدفوع من قبلنا، كافياً لذلك، استوفى المصرف حقه منه، وإن كان لا يكفي، ألتزم بتسديد الفارق.
- ج - نرخص للمصرف أن يخصم هذه المبالغ، مما يكون لنا من حسابات مفتوحة باسمنا سواء كانت بالدينار أو العملة الأجنبية، ونفوضه في صرف العملة الأجنبية بسعر يوم الخصم.

5 - الضمانات:

- نلتزم بتقديم ضمانات كافية للمصرف تضمن له استيفاء حقوقه في حال تخلفنا عن سداد الأقساط في مواعيدها.
- أ -
- ب -

6 - المصاريف و الالتزامات:

أ - نلتزم نحن الواعد (المتعامل) بشراء البضاعة محل هذا الوعد مراعاة من المصرف بمجرد إخطاره لنا إما بوصول البضاعة إلى المحل المطلوبة فيه، أو بتسلم مستندات الشحن، وشهادات التخزين التي تعين البضاعة في المخازن، ومن ثم إبرام عقد بيع مراعاة واستلام البضاعة الموصوفة أعلاه.

ب - اتفق الطرفان على أن يتم التسليم في : وأن نتحمل نحن الواعد (المتعامل)، أحمال التفرغ والرسوم الجمركية، ومصاريف نقل البضاعة إلى مخازننا والتخليص عليها، دون الرجوع على المصرف بشيء من ذلك.

ج - نتحمل نحن الواعد (المتعامل)، ولوحدنا أية مصروفات أو مخاطر تقع ما بعد استلامنا للبضاعة.

د - أن نقوم بإخطار المصرف فوراً في حالة تركنا عملنا، وفي حالة حصولنا على عمل لدى جهة أخرى فنلتزم بتحويل راتبنا للمصرف تحويلاً غير قابل للإلغاء.

هـ - يجوز للمصرف يأخذ منا عمولة دراسة الجدوى التي يجريها إذا كانت الدراسة بناء على طلبنا ولمصلحتنا وتم الاتفاق على المقابل عنها منذ البداية.

7 - الاختصاص القضائي:

تحكم هذا الوعد قوانين الجمهورية الجزائرية ويكون محاكمها الاختصاص المطلق لنظر أي خلاف ينشأ بين الطرفين فيما يتعلق بتفسير أو تطبيق هذا الوعد وبما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية.

8 - أحكام عامة:

أ - تعهد بإشعار المصرف خطياً بدون أي تأخير عن كل تغيير يطرأ على عنواننا ووضعنا القانوني أو المالي أو الإداري.

ب - كل ما لم ينص عليه صراحة في هذا الوعد يخضع لأحكام الشريعة الإسلامية والنظام الأساسي لمصرف السلام.

الواعد:.....

التاريخ:..... التوقيع:.....

تمت الموافقة على منح المراجعة كما يلي:

1. مبلغ المراجعة:
 2. المبلغ المقدم كهامش ضمان الجديدة:
 3. عدد الأقساط: قسط شهري / ربع سنوي / نصف سنوي / سنوي, متساوي يخصم من حساب رقم: اعتباراً من:.....
 4. نسبة الربح: % أو مبلغ وقدره.....دج.
- توصية رئيس القسم:.....
- التاريخ: تاتوقيع:
- قرار الإدارة:.....
- التاريخ: التوقيع:

اتفاقية عامة

(تمويل بالمراجعة قصيرة الأجل)

بين:

مصرف الجزائر شركة المساهمة ذات رأسمال قدره عشرة ملايين دينار جزائري دج ، الكائن
مقرها الاجتماعي بشارع ولاية الجزائر، المقيدة لدى المركز الوطني للسجل التجاري ملحقة ولاية الجزائر
بتاريخ ، والمسجلة تحت رقم التعريف الإحصائي الممثلة من طرف العمومي بصفته مدير
فرع.

من جهة و يشار إليها فيما يلي " بالمصرف "

والسيد/ المؤسسة و الكائن مقره (ها) الاجتماعي شارع المقيدة لدى
المركز الوطني للسجل التجاري لولاية والممثلة من طرف السيد بصفته صاحب
الشركة

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي " بالمتعامل "

بالإشارة إلى اتفاقية الحساب الجاري الموقعة بين المصرف والعميل عند فتح الحساب والتي تعتبر جزءا لا يتجزأ من هذا العقد.

بالإشارة إلى طلب المتعامل التعامل مع المصرف في إطار تمويلات بالمراجعة والذي يعتبر جزءا لا يتجزأ من هذا العقد.

بما أن الطرفين يتمتعان بكامل الأهلية القانونية للتعاقد، فقد اتفقا على الآتي:

المادة الأولى: الموضوع

تمثل هذه الاتفاقية الإطار التعاقدي العام للتمويلات بالمراجعة الممنوحة من المصرف إلى المتعامل وفق الشروط والآجال والسقف المالي المتفق
عليه بين الطرفين والمبين أدناه.

المادة الثانية: أجل أو مدة الاتفاقية

حدّدت مدة الاتفاقية بـ من تاريخ تعبئة التمويل، على أنه يمكن تمديد هذا الأجل إذا قرر المصرف ذلك وبموافقة صريحة منه.

كما يحق للمصرف دون أن يكون ملزماً ببيان الأسباب أن ينهي هذه الاتفاقية قبل انتهاء مدتها الأصلية أو قبل انتهاء أي تمديد وأن يطلب من المتعامل تسديد جميع المبالغ التي يكون المتعامل مديناً بها بالإضافة إلى هامش الربح / العمولة بالمعدل المذكور في هذه الاتفاقية أو بالمعدل المقرر حينه من بنك الجزائر أيهما أكبر، وحتى السداد التام و يوقف الحساب و يصفى في نهاية المدة أو في نهاية كل تمديد، ويؤلف الرصيد الباقي ديناً صافياً مستحق الأداء.

المادة الثالثة: السقف المالي

اتفق الطرفان على تحديد السقف المالي للتمويلات الممنوحة على شكل مريحة متوسطة الأجل بمبلغ إجمالي يقدر بـ 22.000.000,00 دج (اثنان وعشرون مليون دينار جزائري) ، بهامش جديده بنسبة 25 % ما يعادل مبلغ 4.372.000,00 دج (أربعة ملايين و ثلاثمائة و اثنان و سبعين ألف دينار جزائري) .

وبناء عليه يكون ما تبقى في ذمة العميل وعليه دفعه مبلغ 17.628.000,00 دج (سبعة عشر مليون و ستة مائة و ثمانية و عشرين الف دينار جزائري) مضاف إليه هامش الربح على التمويل الممنوح بمعدل (7.5%) سنويا (سبعة فاصل خمسة بالمائة سنويا) يدفع بموجب أقساط ربع سنوية و يتخصم من حسابه المودع لدى المصرف تحت رقم و يترتب لدى كل تمديد للاتفاقية ويتم تسديده وفق لجدول السداد المرفق بهذا العقد و الذي يعد جزءا لا يتجزأ منه.

المادة الرابعة: الضمانات

ضمانا لتسديد المبالغ المستحقة بناء على هذه الاتفاقية، يلتزم المتعامل بتخصيص كل الضمانات العينية و/أو الشخصية التي يطلبها المصرف، ومن ذلك الضمانات الآتية:

- الرهن الحيازي للعتاد محل تمويل المصرف
- تأمينات نقدية بنسبة 25 % .
- توقيع سند لأمر

يلتزم المتعامل بتأمين العقار المرهون لصالح المصرف و المبين أعلاه ضد كل المخاطر مع تفويض المصرف في

قبض التعويضات في حالة حدوث أي حادث، كما يلتزم بتجديد التأمين إلى غاية السداد الكلي والفعلي للثمن.

وفي حال تخلف المتعامل عن ذلك فإنه يفوض المصرف للقيام بالتجديد على نفقته، على أنه يكون للمصرف الحق في

مطالبة بتكاليف ذلك أو خصمها من حساباته المفتوحة لدى المصرف.

المادة السادسة: تعهدات المتعامل

يتعهد المتعامل بتسديد المبلغ الإجمالي لتلك التمويلات في الأجل المتفق عليها بين الطرفين والمبينة في مذكرة منح التسهيلات المشار إليها أعلاه، على ألا يتجاوز ذلك الأجل المدة المتفق عليها والمبينة في المادة الثانية أعلاه.

يفوض المتعامل المصرف بأن يقيد في الحساب جميع المبالغ المحجوزة في الودائع و/أو المرهونة و/أو المقدمة منه لحساب تأميمات نقدية مقابل تسهيلات مصرفية دونما حاجة للحصول على موافقة المتعامل، وللمصرف الحق المطلق في أن يرفض السحب من المبالغ المذكورة لحين سداد التمويلات بالكامل موضوع هذه الاتفاقية.

إذا منحت هذه التمويلات إلى المتعامل من أجل تمويل توريد مواد أو تجهيزات أو من أجل تمويل أعمال أو تعهدات أو إذا استعمل كلياً أو جزئياً لأحد الأغراض المذكورة فإن المتعامل يكون ملزماً بتحويل كافة حقوقه فيما تقدم إلى المصرف ليتم قيدها في الحساب، وتشمل هذه الحقوق أي مستحقات و/أو حصيلات بيع. ويتعهد المتعامل بالتوقيع على المعاملات الرسمية والقانونية التي يطلبها المصرف لإجراء التحويل، ومن المتفق عليه أن التحويل لا يشكل تسديداً كاملاً أو جزئياً لالتزامات المتعامل المترتبة بموجب هذه الاتفاقية ولا يحق للمتعامل أن يتصرف بحقوقه المذكورة أو بأي جزء منها بدون موافقة المصرف الخطية وقبل تسديد كامل الالتزامات المترتبة للمصرف.

يتعهد و يصرح المتعامل بأن دفاتر المصرف وقبوده وحساباته صحيحة ونهائية بالنسبة له وأنه يقر بأنها بينة قاطعة لإثبات المبالغ المستحقة أو التي تستحق بموجب هذه الاتفاقية، ولا يحق له الاعتراض عليها، و يقبل كبنية ضده الشهادة الخطية الصادرة عن المصرف التي تبين مقدار الرصيد المدين و/أو المبلغ المطالب به.

كما يوافق المتعامل على اعتبار الرسائل ومنها رسائل الفاكس والبرقيات والتلكس ومستخرجات الحاسب الإلكتروني و التي قد يقدمها المصرف عن ملفاته وسجلاته وقبوده ودفاتره وحساباته من وسائل الإثبات القانونية وعلى اعتبارها بينة قاطعة على صحة ما ورد فيها ويسقط كل حق له في الاعتراض عليها وعلى أي منها.

المادة السابعة: أحكام عامة

يرخص المتعامل للمصرف بموجب هذه الاتفاقية عند حلول أجل الاستحقاق، أن يخصم المبالغ المستحقة بناء على هذه الاتفاقية، مما يكون له من حسابات مفتوحة باسمه لدى المصرف سواء كانت بالدينار أو العملة الأجنبية، سواء كان فتح الحساب قبل العملية أو بعدها ويفوضه في صرف العملة الأجنبية بسعر يوم الخصم، كما يحق للمصرف دمج وتوحيد هذه الحسابات في حساب واحد، وإجراء المقاصة بين الأرصدة الدائنة والمدينة.

يسمح المتعامل للمصرف أن يحل محله في تحصيل كل الشيكات والأوراق التجارية الأخرى المسلمة للمصرف لغاية التحصيل، إلا أن المتعامل يظل مديناً بالثمن ومسؤولاً أمام المصرف إلى غاية التسديد الكلي والفعلي للدين.

تعتبر جميع الحسابات المفتوحة باسم المتعامل أو التي يمكن أن تفتح في المستقبل، لدى المصرف ضامنة بعضها البعض بحيث يحق للمصرف الامتناع عن تسليم المتعامل الرصيد الدائن لأي حساب منها حتى سداد الرصيد المدين للحساب موضوع هذه الاتفاقية أو لأي حساب مدين آخر ويجوز للمصرف خصم الرصيد الدائن في أي حساب سداداً للرصيد المدين للحساب موضوع هذا العقد و/أو الرصيد المدين

لأي حساب آخر يحق للمصرف دمج أو توحيد جميع أو أي من حسابات التعامل المفتوحة في حساب واحد و/أو إجراء المقاصة بين الأرصدة المدينة و الدائنة.

طبقا للمادة 124 من الأمر 03-11 المؤرخ في 26/08/2003 والمتعلق بالنقد والقرض أو أي مادة تحل محلها فإنه يحق للمصرف بيع أي أموال منقولة أو غير منقولة مرهونة أو مؤمن عليها ممنوحة كضمان لعدم تسديد المبالغ المستحقة لفائدتها. وطبقا للمادة 121 من نفس الأمر فإن البنوك تستفيد من امتياز على جميع الأملاك والديون والأرصدة المسجلة في الحساب ضمانا لدفع كل مبلغ يترتب كأصل دين أو مصاريف كل الديون المستحقة لها والمخصصة لها كضمان، وكذا لضمان أي تعهد تجاهها لكفالة أو تكفل أو تظهير أو ضمان.

المادة الثامنة: التأخير في السداد

في حالة التأخير في التسديد بدون مرور مقبول، وبعد مضي مدة 15 يوما على إنذار التعامل، فإنه يلتزم بدفع غرامة تأخير تقدر بـ 02% إثنان بالمائة من المبلغ المستحق عن كل شهر تأخير، لا يستفيد منها المصرف، إنما تصب في حسابات الجمعيات الخيرية المفتوحة لدى المصرف أو لدى المصارف الأخرى بعد استشارة هيئة الرقابة الشرعية.

في حال تخلف التعامل عن تسديد قسطين متتالين لأي سبب من الأسباب فإنه يحق للمصرف المطالبة بتسديد المبلغ المتبقى دفعة واحدة.

المادة التاسعة: المصاريف والحقوق

اتفق الطرفان أن تكون مصاريف وحقوق وأتعاب المحامين والمحضرين القضائيين ومحافظي البيع بالمزاد وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها المصرف لتحصيل المبالغ المستحقة الخاصة بهذه الاتفاقية أو المترتبة عنها مستقبلا على عاتق التعامل الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو يخصمها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى المصرف دون الحاجة إلى إذن مسبق منه.

المادة العاشرة: المرفقات

تعتبر مرفقات الاتفاقية وأي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابيا جزء لا يتجزأ من هذه الاتفاقية ومكملا لها.

المادة الحادية عشرة: الموطن

لتنفيذ هذه الاتفاقية، اختار الطرفان موطنهما العناوين المذكورة في التمهيد أعلاه.

ويبقى هذا العنوان هو المعترف بالنسبة للتعامل ما لم يشعر المصرف بتغييره بموجب كتاب رسمي بالبريد المسجل مع إشعار بالوصول يبين فيه عنوانه الجديد، وإلا تكون جميع التبليغات القضائية وكل ما يصدر عن المصرف إلى التعامل مقبولة عليه في عنوانه المذكور أعلاه.

المادة الثانية عشرة: حل المنازعات

اتفق الطرفان على أن أي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذه الاتفاقية أو تفسيره لم يتمكن الطرفان من حله وديا يحال على محكمة بئرمرادريس الفرع التجاري.

المادة الثالثة عشرة: نسخ العقد

حررت هذه الاتفاقية من تمهيد وثلاثة عشرة مادة، في ثلاث نسخ أصلية باللغة العربية، وقد استلم كل طرف نسخة منها بعد استيفاء إجراءات التسجيل.

ويصرح المتعامل أنه قرأ هذه الاتفاقية قبل التوقيع عليها وأنه فهمها واستوعبها استيعابا تاما وأنه وافق على كل محتوياتها، ويلتزم بما ورد فيها التزاما كاملا لا رجوع عنها وغير قابل للنقض.

وبناء على ما تقدم جرى توقيع هذه الاتفاقية

في الجزائر بتاريخ

2011-05-03

الطرف الثاني / المتعامل

(قرأه ووافق عليه)

الطرف الأول / المصرف

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

القرآن الكريم، برواية ورش.

صحيح البخاري ومسلم

1. أحمد المعجب العتيبي، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية طبعة الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية.

2. الإدارة الإسلامية. موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي وهيبة مقدم.

3. إدارة الائتمان، عبد المعطي رضا، محفوظ أحمد جودة، دار وائل للنشر والتوزيع سنة 1999.

4. الإدارة المالية للاستثمار والتمويل الطويل الأجل، سيد الهواري، دار الجبل للطباعة، عمان 1985.

5. إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية غالب عوض الرفاعي، فيصل صادق، سنة 16-18 أبريل 2007.

6. إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية محمد عبد الحميد عبد الحي، (مذكرة لنيل الماجستير في العلوم المالية والمصرفية) سنة 2010.

7. إدارة المخاطر والاقتصاد غالب عوض الرفاعي، فيصل صادق عارضة، المعرفة، جامعة الزيتونة الأردنية، 16-أفريل 2007.

8. إدارة المشاركة الدكتورة نوال بن عمارة، سنة 20-21 أكتوبر 2009

9. إدارة مخاطر صيغ التمويل في المصارف الإسلامية مقالاتي خولة.

10. الادارة نظريات ومبادئ لمهدي زويلف، دار الفكر عمان، 2001.

11. الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية الدكتور مفتاح صالح، (مداخلة بعنوان إدارة المخاطر المصارف الإسلامية).

12. أساليب إدارة مخاطر التمويل في البنوك الإسلامية سوسن غربي، (دراسة حالة بوكالة بنك البركة بباتنة)

13. أطر أساسية ومعاصرة في الرقابة على البنوك وإدارة المخاطر إبراهيم الكراسنة، طبعة 2، سنة 2010.

قائمة المصادر والمراجع

14. الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة. الدكتور أحمد علي السالوس، دار الثقافة الدوحة.
15. بدائع الصنائع طبعة الإمام بالقاهرة الجزء 7.
16. البديل الإسلامي للفوائد المصرفية الربوية لعبد الحميد عاشور وبعد الجواد. 1990م، دار النهضة العربية بني سويف مصر.
17. البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق لابن منصور.
18. البنوك التجارية وتقييم طلبات الائتمان، نعيمة بن عامر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية سنة 2002.
19. بيع المراجعة للآمر بالشراء الدكتور عبد الله أبو زيد.
20. بيع المراجعة للآمر بالشراء للدكتور سامي حمود مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 الجزء 2.
21. بيع المراجعة، رفيق المصري، مجلة الأمة العدد 61.
22. البيوع في الإسلام لعبد الحفيظ الفرغلي، علي القرني، دار الصحوة للنشر القاهرة .
23. تبين الحقائق شرح كثر الدقائق. الزيعلي فخر الدين عثمان بن علي ط 2 ج 4.
24. التحديات التي تواجه المصارف الإسلامية مجلة الدراسات المصرفية، مركز البحوث الإسلامية، سنة 2000.
25. تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية طارق الله خان حبيب الله، سنة 2005.
26. تطوير أسلوب التدقيق المبني على المخاطر الرمحى زاهر عطاء.
27. تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعية الإسلامية سامي محمود.
28. تطوير نظام المضاربة في المصارف الإسلامية أبو زيد.
29. تعريف التمويل، أهميته، مخاطره منة الله، سنة 23 أكتوبر 2008
30. تقدير مخاطرة القرض وفق الطرق الإحصائية بن عمر خالد، (رسالة الماجستير في علوم التسيير تخصص مالية) سنة 2004.
31. تقييم أداء البنوك التجارية طارق عبد العال حماد، الدار الجامعية، الطبعة الأولى سنة 2002.
32. التلخيص الحبير 26/3.
33. تنظيم وإدارة الأعمال، محمد فريد الصحن، بيروت دار النهضة العربية.
34. جمع اللغة العربية المعجم الوسيط الطبعة 4 مكتبة الشروق الدولية 1425هـ 2004م.

قائمة المصادر والمراجع

35. درر الأحكام شرح مجلة الأحكام . ج1.
36. درر الحكام في شرح مجلة الأحكام للعلامة علي حيدر، دار الجليل، بيروت، المجلد الثالث.
37. درر الحكام في مجلة الأحكام (المجلد الثالث) للعلامة علي حيدر.
38. سليمان ابن خلف الباجي المنتقى شرح الموطئ، دار الكتاب العربي طبعة1.
39. الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية لرشيد محمود عبد الكريم. الطبعة1 عمان النفاش 1421هـ/2001م.
40. شرح التحفة لابن العاصم 9/2 نظرية العقد لابن تيمية.
41. شرح الزرقاني على مختصر سيدي خليل لابن تيمية جزء3 ص173 طبعة دار الفكر.
42. الشرح الكبير لابن قدامة الجزء2.
43. شرح بداية المبتدئ للمرغيناني طبعة مصطفى الحلبي مصر الجزء3.
44. شعيب الأرناؤوط، عادل مرشد، وآخرون، مؤسسة الرسالة طبعة1، 1421هـ/2001م
45. عبدلي لطيفة، دور مكانة إدارة المخاطر في المؤسسة الاقتصادية، مذكرة لنيل الماجستير.
46. عقد المراجعة في الفقه الإسلامي وإشكالاته في البنوك الإسلامية. مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم الإسلامية تخصص أصول الفقه الدكتور عبد الرحمان مايدي2007.
47. عقد المراجعة في الفقه وإشكالاته في البنوك الإسلامية مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم الإسلامية تخصص أصول الفقه من تاسة محمد.
48. علاقة المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق لابن منصور حسن الطبعة1 باتنة مطابع عمار قرني. 1992م.
49. فقه المراجعة التطبيق الاقتصادي المعاصر، الدكتور عبد الحميد محمود البعلين، مكتبة السلام العالمية للطبع والنشر والتوزيع.
50. الفقه على المذاهب الأربعة لعبد الرحمان الجزيري طبعة دار الفكر، جزء2 ص278،
51. فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، مدخل كمي استراتيجي معاصر، دار وائل للنشر عمان طبعة1، سنة2000.
52. القوانين لابن جزئ الطبعة الأولى دار القلم.
53. الكافي في فقه أهل المدينة الطبعة الأولى مكتبة الرياض الحديثة الجزء2.
54. كتاب الإيمان كتاب علامة المنافق، رقم33، جزء1.

قائمة المصادر والمراجع

55. كتاب الهداية 6.
56. لسان العرب أبو الفضل محمد بن مكرم الأنصاري الإفريقي بن منظور 711هـ، جزء1، طبعة دار المعارف بيروت.
57. مبادئ الإدارة، علي محمد المنصور، جموعة النيل العربية، القاهرة، 1999.
58. مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد5، الجزء2.
59. المجلس العام للبنوك والمؤسسات العالمية: تقرير حول الهيئات الشرعية في المؤسسات المالية.
60. محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة، طبعة1، 1422هـ، باب الاستعفاف عن المسألة، رقم1471، جزء2.
61. محمد فؤاد عبد الباقي. دار إحياء التراث العربي، بيروت كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقدا، رقم1587، جزء3.
62. مخاطر التمويل البنكي وكيفية الاحتياط لها في البنوك التجارية والبنوك الإسلامية نجاة محبوب، سنة2011.
63. مخاطر الصيغ التمويل الإسلامي وعلاقتها بمعيار كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية موسى عمر مبارك أبو محمد، (شهادة الدكتور) سنة1429هـ/2008م.
64. مختار الصحاح (مادة م، و، ل) دار الإرشاد للنشر طبعة17، سنة2008.
65. مدخل إلى إدارة المخاطر، تيسير أحمد تركي، مصباح كمال، الدار الجامعية للنشر، الطبعة3، سنة2007.
66. مدخل إلى الإدارة الإسلامية الحديثة، الدكتور أحمد بن عيسى.
67. مذكرة في باب الصيرفة لسيف هشام صباح/ضياء مجيد. البنوك الإسلامية. ص54.
68. المراجعة احمد ملحم ص124/125
69. المراجعة للآمر بالشراء، الدكتور بكر أبو زيد، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ع5، ج2.
70. كتاب الجهاد والسير دار الأرقم، بيروت ج3.
71. مشكاة المصابيح 3، الشيخ الألباني.
72. مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها، صاوي صلاح محمد، دار المجتمع للنشر والطبع سنة1990.
73. المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق دار أسامة للنشر. طبعة1 عمان الأردن.

قائمة المصادر والمراجع

74. المعاملات المالية المعاصرة لبشير محمد عثمان، طبعة 6، عمان دار النفاش للنشر والتوزيع 2007/1427.
75. مقال فاروق هامة بين الإدارة والسياسة: رسائل تاي الرئيس القادم، الكاتب الشحات.
76. مقالة في أخبار الصيرفة الإسلامية (مخاطر صيغ التمويل الإسلامية) في الموقع:
<https://www.arabnak.com>.
77. مقالة مفهوم التمويل ومصادره في الاقتصاد الإسلامي (تنمية التمويل الإسلامي) أحمد سيد الكردي
78. مؤثرات الأداء في البنوك الإسلامية لعبادة إبراهيم طبعة 1 دار النفاش 1428هـ/2008م.
79. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، رابح خوفي، رقية حساني، دار إتراك للنشر والتوزيع طبعة 1، القاهرة سنة 2008.
80. موقع أخبار الصيرفة الإسلامية <https://www.arabnak.com> 24 سبتمبر 2017
81. النهاية في غريب الحديث ابن الأثير ج 1.
82. وجهة نظر حول المصارف الإسلامية لمحمد علي الساميران جامعة آل البيت.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات	
الصفحة	
	كلمة شكر
	إهداء
أ-ب	مقدمة
الفصل الاول: الادارة والمصارف الاسلامية	
7	تمهيد
8	المبحث الاول: ماهية الادارة
8	الاول: تعريف الادارة لغة واصطلاحا
9	المطلب الثاني: اهمية الادارة وخصائصها
11	المطلب الثالث: علاقة الادارة بكل من السياسة الشرعية المنظمة
13	المبحث الثاني: ماهية المصارف الاسلامية
13	المطلب الاول: تعريف المصارف الاسلامية لغة واصطلاحا
15	المطلب الثاني: نشأة المصارف الاسلامية
17	المطلب الثالث: خصائص المصارف الاسلامية
الفصل الثاني: المراجعة واهم أنواعها	
21	تمهيد
22	المبحث الاول: ماهية المراجعة
22	المطلب الاول: مفهوم البيع وشروعيته
25	المطلب الثاني: مفهوم المراجعة ومشروعيتها
28	المطلب الثالث: انواع المراجعة وشروطها
33	المبحث الثاني: بيع المراجعة للآمر بالشراء
33	المطلب الاول: مفهوم المراجعة للآمر بالشراء لغة واصطلاحا
34	المطلب الثاني: الحكم الشرعي للمراجعة للآمر بالشراء
38	المطلب الثالث: خلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المراجعة للآمر بالشراء

فهرس المحتويات

الفصل الثالث : مخاطر صيغ التمويل الإسلامي	
47	تمهيد
48	المبحث الأول: إدارة المخاطر
48	المطلب الأول: مفهوم المخاطر
51	المطلب الثاني: مفهوم إدارة المخاطر
52	المطلب الثالث: أنواع المخاطر
57	المبحث الثاني: أهم مخاطر التمويل الإسلامي وطرق معالجتها
57	المطلب الأول: مصادر ومخاطر التمويل في المعارف الإسلامية
60	المطلب الثاني: أهم مخاطر التمويل الإسلامي في المعارف الإسلامية
61	المطلب الثالث: طرق معالجة هذه المخاطر وكيفية الحد منها
67	الخاتمة
89-69	الملاحق
91	قائمة المصادر والمراجع
	فهرس المحتويات
	فهرس الآيات
	فهرس الأحاديث
	ملخص

فهرس الآيات والأحاديث

فهرس الآيات

الرقم	الآية	السورة	رقم الآية	صفحة الورد
01	﴿ لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا ... ﴾	البقرة	198	35-27
02	﴿ وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ ... ﴾	البقرة	207	22
03	﴿ وَاحْلَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾	البقرة	275	-26-23-7 27
04	﴿ وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ﴾	البقرة	282	23
05	﴿ يَأَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ ... ﴾	النساء	1	42
06	﴿ يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُخَفِّفَ عَنْكُمْ .. ﴾	النساء	28	41
07	﴿ يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ... ﴾	النساء	29	23
08	﴿ فَلْيُقَاتِلْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ الَّذِينَ يَشْرُونَ ... ﴾	النساء	74	22
09	﴿ إِنَّ الْمُنَافِقِينَ فِي الدَّرَكِ الْأَسْفَلِ مِنَ النَّارِ .. ﴾	النساء	145	42
10	﴿ يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَسْأَلُوا عَنْ ... ﴾	المائدة	101	39
11	﴿ فَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَءَاتُوا الزَّكَاةَ ... ﴾	الحج	78	41
12	﴿ وَابْتَغِ فِيمَا ءَاتَاكَ اللَّهُ الْبَارَ الْآخِرَةَ ﴾	القصص	77	11
13	﴿ يُدِيرُ الْأُمُورَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ ... ﴾	السجدة	05	8
14	﴿ وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿56﴾ ﴾	الذاريات	56	11
15	﴿ يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿2﴾ ﴾	الصف	02	34
16	﴿ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ﴾	الجمعة	10	27

فهرس الأحاديث

الرقم	نص الحديث	الراوي	صفحة الورد
01	وشاهد الناس يتعاملون بالبيع والشراء...	البخاري	23
02	لأن يأخذ أحدهم حبله فيأتي بحزمة حطب...	البخاري	24
03	الذهب بالذهب والفضة بالفضة،....	مسلم	24
04	أفضل الكسب بيع مبرور وعمل الرجل بيده"	احمد	24
05	إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم.....	البخاري	35
06	ألا مشمر للجنة فان الجنة لا خطر لها".....	البخاري	48
07	{إلا الرجل خرج يخاطر بنفسه وماله}....	احمد	48
08	قال: من هذا؟ قال: أنا عامر' قال غفر لك ربك'....	مسلم	49
09	آية المنافق ثلاث إذا احدث كذب ،.....	البخاري	34
10	إذا اختلف الجنسان فبيعوا كما شئتم.....	مسلم	35
11	إنا بأرض لسنا نجد بها الدينار والدرهم.....	احمد	35
12	لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع"	احمد	36
13	ذروني ما تركتم فإنما هلك من كان قبلكم بكثرة أسئلتهم	البخاري	39
14	إن أعظم المسلمين على المسلمين جرما من سأل عن شيء	البخاري	39
15	دعني أمني يوما ورسول الله صلى الله عليه وسلم قاعد في....	ابوداود	42
16	انه يكون قد باع دراهم بدراهم والطعام مرجأ "	البخاري	43
17	إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر ورضيتم بالزرع.....	ابو داود	43
18	فهي عن بيع كالي بالكالي.....	الدار القطني	44
19	"أكذب امرأت؟ فقال صلى الله عيه وسلم لا خير في الكذب.....	احمد	45
20	إذا وعد أحدكم أحاه وفي نيته أن يفي له.....	البخاري	45
21	وشاهد الناس يتعاملون بالبيع والشراء، فأقرهم ولم ينههم عنه.....	البخاري	23
22	لأن يأخذ أحدهم حبله فيأتي بحزمة حطب.....	البخاري	24
23	أفضل الكسب بيع مبرور وعمل الرجل بيده.....	احمد	24

ملخص:

هدفت مذكرتنا إلى معرفة إدارة مخاطر الصيرفة الإسلامية (المراجحة نموذجاً). فقد احتوى موضوعنا على ثلاث فصول وكانت كالتالي:

الفصل الأول: كان فيه ضبط للمصطلحات بإضافة إلى تطرقنا إلى نشأة المصارف الإسلامية وإظهار أهم خصائصها.

الفصل الثاني: فكان فيه موضوع المراجحة حيث أظهرنا فيه مفهوم المراجحة وما يندرج تحتها من مصطلحات (المراجحة، البيع، المراجحة للآمر بالشراء) وأظهرنا الحكم الشرعي لكل منهم، كما تطرقنا إلى دراسة مسألة حكم البيع للآمر بالشراء بين الوجوب والمنع.

الفصل الثالث: أوضحنا فيه بعض مخاطر صيغ التمويل الإسلامي من حيث مفهوم المخاطر وأنواع المخاطر وأهم المخاطر التي تهدد التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية وطرق معالجة هذه الأخيرة. وختمنا مذكرتنا بخاتمة سلطنا فيها أهم النتائج والتوصيات.

Abstract:

Our memorandum was about the risk management of the Islamic bank (Murabaha model). Our topic consisted of three chapters and was as follows:

Chapter I: It was a set of terms that added to the reference to the emergence of Islamic banks and showed the most important characteristics.

The second chapter deals with the issue of Murabaha, where we showed the concept of Murabaha and what is included in the Murabaha (sale) Murabaha terms for the purchase order, as well as the Sharia decision for each of them. .

Chapter III: We have explained some of the risks of Islamic financing formulas in terms of the concept of risks and types of risks and the most significant risks to Islamic diversification in Islamic banks and their treatment methods.

We concluded our memorandum by concluding our conclusions and recommendations.