

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم علوم التسيير

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

الميدان: علوم اقتصادية، تسيير وعلوم تجارية

الشعبة: علوم مالية ومحاسبية

التخصص: مالية والبنوك

بعنوان:

البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية بين النظري والتطبيق

"دراسة حالة بنك وطني الجزائري BNA"

تحت إشراف الأستاذ الدكتور:

- رزين عكاشة

من إعداد الطالبين:

- ناشرة أم الخير

- رحمانى فضيلة

نوقشت و أجيزت علنا بتاريخ: 14/جويلية/2021

أمام اللجنة المكونة من السادة:

/ الدرجة العلمية/ رئيسا

الدكتور/ عتيق شيخ

/ الدرجة العلمية/ مشرفا

الدكتور/ رزين عكاشة

/ الدرجة العلمية/ مناقشا

الدكتور/ هاشمي طيب

السنة الجامعية: 2021/2020

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

شكر و تقدير

الحمد لله أولا سبحانه جل في علاه على إن وفقنا لإتمام هذا العمل.

وأتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ المشرف رزين عكاشة، على تشجيعه لنا من اجل انجاز هذا العمل وعلى النصائح والإرشادات التي قدمها لنا ، والتي من المؤكد أنها حسنت الموضوع والمضمون.

كما أتقدم بالشكر الجزيل لأساتذتنا الكرام، أعضاء لجنة المناقشة عتيق شيخ و هاشمي طيب على قبولهم تقييم ومناقشة هذه المذكرة و أشكر الأستاذ حول عبد القادر على مساعدته لانجاز هذا العمل .

الإهداء

بسم الله والصلاة والسلام على خير خلق الله . الحمد لله الذي أعاننا على إكمال هذا

العمل

أهدي هذا العمل.

إلى قرة العيني.....إلى من جُعِلت الجنة تحت قدميهاإلى من وهبتي الحياة.... ومن

نبت حنانها سفتنيومنحتني الحب والحنان.. وربتني بلطف، تلك المرأة العظيمة صديقتي

وحبيبتي أمي الحنونة، والغالية رقية ...إلى أعظم الرجال صبراً ورمز، الحب والعطاء إلى

الذي تعب كثيراً من أجل راحتي.....وأفنى حياته، من أجل تعليمي إلى ذلك الرجل

العظيم....أبي الغالي محمد الصديق رحمة الله عليه

والى عمي الغالي حسين أطل الله في عمره

إلى خالتي حبيبتي مليكة

إلى أمي ثانية مباركة

إلى أخوتي الأعمام صباح مختار و سفيان وزهور و إيمان إلى أولاد أختي ياسين محمد

وياسمين ضحى والأقارب وكل عائلة

إلى زملائي وزميلاتي مريم،حنان،فضيلة ، هوارية، زهرة، غادة و أحلام مرابط وزهرة

وسمية في المسار الدراسي.

إلى قسم العلوم الاقتصادية من أساتذة وطلبة وعمال، وأخص بالذكر

تخصص مالية و بنوك ، دفعة 2021/2020

إلى كل من تسعهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي.

أم الخير

الإهداء

بسم الله والصلاة والسلام على خير خلق الله. الحمد لله الذي أعاننا على إكمال هذا

العمل

أهدي هذا العمل.

إلى قرة العين....إلى من جُعِلت الجنة تحت قدميهاإلى من وهبتني الحياة

....ومن نبع حنانها سقتني ...ومنحتني الحب والحنان.. وربتني بلطف، تلك

المرأة العظيمة....صديقتي وحببتي أمي الحنونة، والغالية على فاطمة...إلى

أعظم الرجال صبراً ورمز، الحب والعطاء إلى الذي تعب كثيراً من أجل

راحتي.....وأفنى حياته، من أجل تعليمي....إلى ذلك الرجل العظيم....أبي الغالي

عبد القادر إلى أخوتي الأعزاء علي وحاجة و أمين إلى جدتي حببتي الي

صغيري أمجد وعائلة " رحماني "

إلى زملائي وزميلاتي في المسار الدراسي.

إلى كل من تسعهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي.

فضيلة

الملخص:

يهدف هذا الموضوع إلى دراسة جانب النظري و التطبيقي للبنوك التقليدية الربوية و الإسلامية ولقد تم تسليط الضوء على الإطار المفاهيمي من خلال تعريفات و خصائص و أهداف وأهمية و طريقة توظيف منتجاتها و آلية التعاون بينهما و كذلك الإطار التطبيقي بالقيام بدراسة ميدانية في البنك الوطني الجزائري **BNA** لمعرفة كيف يتم تطبيق هذا النظري في الواقع لكنه مطبق بنسبة قليلة بعد التطلع على الخدمات المطروحة محدودة و كذلك قلة كفاءة الموظفين في البنك كما قمنا بتحليل إحصائي لأراء موظفين بالاعتماد على برنامج **SPSS** وقد لخصت هذه الدراسة في وجود قيود مفروضة على عمليات التعامل بالمنتجات و كذلك تعد صيغ المضاربة و المرابحة و المشاركة من أهم صيغ معمول بها حاليا كما لا تأثر آلية عمل البنوك على صيغ التمويل.

كلمات المفتاحية : البنوك التقليدية، البنوك الإسلامية ، خدمات بنكية.

Summary:

This topic aims to study the theoretical and applied aspect of traditional, interest-based and Islamic banks. The conceptual framework has been highlighted through definitions, characteristics, objectives, importance and method of employing their products and the mechanism of cooperation between them, as well as the applied framework by carrying out a field study in the National Bank of Algeria **BNA** to know How is this theory applied in reality, but it is applied in a small percentage after looking at the limited services offered, as well as the lack of efficiency of the employees in the bank. We also conducted a statistical analysis of the opinions of employees based on the **SPSS** program. This study concluded that there are restrictions imposed on the processes of dealing with products, as well as The forms of speculation, Murabaha and Musharaka are among the most important forms currently in force, and the mechanism of banks' work does not affect the financing formulas, as well as the effect of moral incentives on the performance of employees

Keywords:conventional banks ,Islamic banks ,banking cervices.

الفهرس:

الصفحة	العنوان
-	بسملة
-	شكر و تقدير
-	إهداء
-	ملخص
-	فهرس
أ	مقدمة عامة
ج	دراسات سابقة
الفصل الأول : الإطار المفاهيمي للبنوك التقليدية و البنوك الإسلامية	
06	تمهيد الفصل
07	المبحث الأول: الإطار النظري للبنوك التقليدية
07	المطلب الأول: ماهية البنوك التقليدية تعريف و الخصائص والأهداف
16	المطلب الثاني: مصادر واستخدامات الأموال
29	المطلب الثالث: إدارة الأصول و الخصوم وإدارة حسابات الدائنة
34	المطلب الرابع: مبادئ التي تحكم أعمال البنوك
37	المبحث الثاني: الإطار النظري للبنوك الإسلامية
37	المطلب الأول: ماهية البنوك الإسلامية
53	المطلب الثاني: آلية تعبئة الأموال
57	المطلب الثالث: آلية توظيف صيغ التمويل الإسلامي
64	المطلب الرابع: أسس البنوك الإسلامية وكيفية أسلمة النظام المصرفي
65	المبحث الثالث: الفرق بين بنوك الإسلامية و التقليدية
65	المطلب الأول: أوجه التشابه بينهما
67	المطلب الثاني: أوجه الاختلاف
72	المطلب الثالث: آفاق التعاون بين بنوك التقليدية و الإسلامية
74	خلاصة الفصل الأول
الفصل الثاني: الإطار التطبيقي للبنوك التقليدية و البنوك الإسلامية	
76	تمهيد الفصل الثاني
77	المبحث الأول: دراسة ميدانية لبنك BNA

77	المطلب الأول: تعريف البنك الوطني الجزائري
78	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري
81	المطلب الثالث : منتجات وخدمات البنك الوطني الجزائري
84	المطلب الرابع: لمحة عن البنك الوطني الجزائري (BNA) فرع ولاية النعامة
85	المبحث الثاني:استبيان و مناقشة
93	خلاصة الفصل الثاني
95	خاتمة
99	قائمة المراجع و المصادر
103	ملاحق

قائمة الجداول و الأشكال:

الصفحة	الجدول	رقم
17	ميزانية البنك التجاري	1
69	أوجه التشابه و الاختلاف بين البنكين	2
85	صدق و الاتساق لأداة بين المحاور	3
86	اختيار الثبات	4
87	توزيع العينة حسب الجنس	5
88	توزيع العينة حسب العمر	6
89	توزيع العينة حسب المستوى التعليمي	7
90	حساب المتوسطات المرجحة	9
86	المتوسطات المرجحة للمحور الية عمل البنوك وتطورها	10
91	المتوسطات المرجحة للمحور خدمات وصيغ التمويل	11
92	تأثير آلية عمل البنوك التقليدية على خدمات وصيغ التمويل	12
الأشكال		
30	الإطار العام لإدارة الأصول	1
61	أشكال مشاركة في البنوك الإسلامية	2
78	الهيكل التنظيمي للبنك BNA	3
87	توزيع العينة حسب الجنس	4
88	توزيع العينة حسب العمر	5
89	توزيع العينة حسب المستوى التعليمي	6

المقدمة العامة

يعتبر النظام البنكي من أهم الركائز التي يقوم عليها النشاط الاقتصادي لأي دولة وذلك لأهمية النظام البنكي الذي له دور كبير في تمويل الاقتصاد الوطني بأموال كافية ولازمة من أجل تنمية المشاريع الاقتصادية وكذلك تنمية مختلف المجالات والأنشطة فهي تقوم بتسهيل مختلف التعاملات بين الأفراد و المؤسسات من خلال تقديم الخدمات المرغوبة .

وتعمل البنوك التقليدية على استقبال ودائع من طرف أصحاب الفائض وتقوم بتقديمها لأصحاب العجز على شكل قروض لتمويل مشاريعهم وأنشطتهم فهي تقوم بدور وسيط مالي وتعتمد على الفوائد في تعاملاتها وتؤدي هذه الفوائد إلى مخاطرة مرتفعة مما أكدت دراسات الباحثون الاقتصاديون أن البنوك التي تتعامل بفائدة هي سبب من أسباب حدوث أزمة مالية عالمية تعد الأزمة المالية العالمية التي عصفت بالاقتصاد العالمي عام 2008 التي هزت عدة أنظمة اقتصادية وأضعفت عدة بنوك تجارية ربوية عكس البنوك الإسلامية والبنوك التجارية التي لها نوافذ إسلامية التي كان تأثير الأزمة عليها قليل بالنسبة للبنوك التجارية ، وهذا أدى الى ظهور انتشار كبير للبنوك الإسلامية في دول عربية و غربية وزيادة الطلب عليها حيث منحت فارق كبير في الاقتصاد الإسلامي والعالمي خاصة بعد الأزمة العالمية من خلال انجازات محققة من طرفها وتقوم هذه البنوك على أسس توافق الشريعة الإسلامية حيث تتعامل دون فوائد (ربا) في جميع الصيغ المعروضة لزيائنها ومعاملاتها فبعد هذا النجاح الواسع لهذه البنوك الإسلامية لم تعارض البنوك التجارية في دخول عالم الصيرفة الإسلامية من خلال فتح نوافذ وإنشاء فروع إسلامية لها ولذلك هناك بنوك قامت بعرض منتجات ربوية مع منتجات إسلامية وهناك كذلك من غير تدريجيا إلى البنوك الإسلامية

الإشكالية:

بناء على ما سبق ، تطرح الإشكالية من خلال التساؤل الرئيسي التالي :

- إلى أي مدى يمكن توافق خدمات البنكية بين النظرية و التطبيق في البنوك التقليدية و البنوك الإسلامية في الجزائر؟

وهذا التساؤل يقودنا إلى طرح جملة من التساؤلات الفرعية :

- أين يكمن الاختلاف بين البنك التقليدي و الإسلامي؟
- كيف يتم عرض منتجات الإسلامية في البنوك التقليدية؟
- ما هو الإختلاف بين مصادر التمويل بين البنكين؟

فرضيات:

- يمكن أن يكون الاختلاف في طريقة منح القروض.
- ربما عن طريق فتح نوافذ خاصة تعمل وفق شريعة الإسلامية.
- يوجد اختلاف بين ربحية البنك التقليدي وربحية البنك الإسلامي.

أسباب اختيار الموضوع:

- لأن الموضوع تم التطرق له في مجال الدراسي .
- محاولة معرفة طريقة عمل كلا البنكين .
- تسليط الضوء على نظري البنوك و الواقع المطبق فيه.
- سعي لاكتشاف معلومات جديدة حول هذا الموضوع .

أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية الدراسة في معرفة كل ما هو نظري في البنوك الربوية و المصارف الإسلامية وحول تطبيقها في الواقع من جانب المفاهيمي و طرق عملها كيفية جمع أموال مصادرها وكذلك الإجراءات المتخذة فيها مع اكتشاف الفرق الجوهرية بين البنكين وكذلك مراعاة جانب التطبيقي فيها .

أهداف الدراسة:

- دراسة طريقة العمل كل من البنك الإسلامي و البنك التقليدي.
- مدى تطبيق نظري البنوك الربوية تقليدية والإسلامية في الواقع.
- مقارنة بين البنكين و إبراز مختلف فوارق بينهما.
- اقتراح توصيات لمعالجة جوانب ضعف كلا بنكين

منهجية البحث:

تشتمل منهجية البحث على جانبين هما:

الجانب النظري: اعتمد على منهج وصفي التحليلي في الوصف و تحليل المعلومات المترتبة بالدراسة، وذلك من خلال الاعتماد على الكتب و المراجع و الدوريات العربية و الأجنبية ودراسات ذات صلة بالموضوع، كما اعتمد في هذا الجانب على المنهج المقارنة الذي ساعده في وجود الاختلافات بين البنكين.

الجانب التطبيقي: اعتمد في هذا على منهج التحليل لتحليل النتائج المستتجة من الاستبيان المطروح كما تم استخدام التحليل الإحصائي المتوسط الحسابي ، والانحراف المعياري ومن خلال مجموعة أساليب الفنية التي تستخدم لتفسير قيم النتائج التي يتم وصول إليها .

هيكل البحث :

قسم هذا البحث إلى فصلين :

الفصل الأول تناول الجانب النظري حيث قسم بدوره إلى ثلاثة مباحث، تناول المبحث الأول ماهية البنوك التقليدية ، و مبحث الثاني ماهية البنوك الإسلامية و مبحث الثالث أوجه الاختلاف و أوجه التشابه بين البنكين و أفاق التعاون بينهما.

أما الفصل الثاني كان الجانب التطبيقي للدراسة و قسم بدوره إلى مبحثين المبحث الأول كان حول البنك الجزائري BNA تعريفه و هيكله و دراسة حول النواذ الإسلامية المفتوحة فيه واهم الصيغ التمويلية معروضة في منتجاته الإسلامية أما المبحث الثاني حول النتائج و تحليلها.

دراسات سابقة:

1/دراسة الأولى: 2017 - 2018

البنوك الإسلامية بديل البنوك تقليدية في تحقيق رضا العميل، دراسة حالة لبنك التنمية محلية وبنك توفير والاحتياط - سعيدة.

من إعداد طالبتين جلالية نزيهة و سهلة صباح تحت إشراف الأستاذة دربال أمينة.

نتائج دراسية:

- خليفة نتائج الدراسة إلى أن بنوك الإسلامية تحقق 39% من رضا العملاء أما البنك التقليدي فتحقق 25 من رضا العملاء ومنه يمكن القول أن البنوك إسلامية بديل نسبي للبنوك تقليدية في تحقيق رضا العملاء.

2/دراسة ثانية: 2019-2020

تقييم أداء النوافذ الإسلامية في البنوك تقليدية دراسة حالة بنك الخليج الجزائر AGB وكالة سعيدة.

من إعداد طالب بن حواشي همام تحت إشراف دكتور نعجة عبد الرحمان.

توصلت هذه الدراسة إلى أن الجزائر تحاول الخوض تجربة فتح فروع ونوافذ للمعاملات الإسلامية في بنوكها التجارية تلبية لرغبات زبائنها، وبمقارنته بتجارب دولية، رائدة لكل من الإمارات، ماليزيا، بريطانيا، ونجيريا، كتجارب ناجحة في هذا المجال قد أثبتت أنها خطوة مشبعة للتحويل إلى صيرفة الإسلامية.

3/دراسة ثالثة: 2017-2018

تسويق الخدمات المصرفية الإسلامية في بنوك تقليدية الجزائرية، دراسة ميدانية بنك الجزائر إعداد

طالبات

عبسي أمينة، عبسي فاطنة " تحت إشراف قاسمي سعاد.

توصلت هذه الدراسة إلى: بنك يعتمد على منح تمويلاته على صيغ الإسلامية كالمرابحة ، السلم،

الإجارة.

نجح بنك الخليج في تسويق خدماته المصرفية الإسلامية وفق ضوابط شرعية ، مما أثمر إقبال كبير

للزبائن على هذا النوع من خدمات.

4/دراسة رابعة: 2017-2018

دراسة واقع فتح نوافذ إسلامية في البنوك التجارية- دراسة تجارب دولية رائدة (الإمارات ماليزيا،

بريطانيا، نجيريا، والجزائر)

من إعداد الطالبة سندس ریحان باهي، تحت إشراف الأستاذة : دكتورة أسماء سفاري تواصلت هذه الدراسة إلى أن الجزائر تحاول خوض تجربة فتح فروع ونوافذ للمعاملات الإسلامية في بنوكها التجارية تلبية لرغبات زبائنها، وبمقارنة تجارب دولية لكل من الإمارات، ماليزيا ، بريطانيا. و نجيريا في فتح فروع ونوافذ للمعاملات الإسلامية خلصنا إلى كل من الإمارات ، وماليزيا وبريطانيا ونيجيريا كتجارب ناجحة أثبتت أن الأخذ بأسلوب الفروع والنوافذ الإسلامية هي خطوة مشجعة نحو تحول إلى بنك إسلامي قائم.

5/دراسة خامسة: مطهري كمال تحت عنوان دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية وتمويل مؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك البركة وبنك قرض الشعبي جزائري .

إن الهدف من هذا البحث هو دراسة إشكالية: ما هو الاختلاف بين أساليب التمويل من البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وما هو المصدر الأقل تكلفة في التمويين وتنمية هذه المؤسسات؟ ومن أجل الإلمام بحيثيات الموضوع قمنا بتقسيم الدراسة إلى أربعة فصول، الفصل الأول: تطرقنا فيه إلى إعطاء مفاهيم عامة عن البنوك التقليدية، والبنوك الإسلامية من خلال نشأتها و أهدافها و التمييز بينهما من حيث نشأة والأهداف ، بحيث استخلصنا أن هناك فروق جوهرية بين البنوك الإسلامية والتقليدية من حيث المبدأ و الأهداف والخدمات المقدمة **الفصل الثاني**: تطرقنا فيه لمفهوم وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الكشف على مصادر تمويل، وتبين لنا أنها تعاني من مشكل التمويل سواء من مصادر الداخلية أو الخارجية، خاصة التمويل البنكي التقليدي وهذا ما أدى إلى البحث عن المصادر بديلة وهيئات المستحدثة في التمويل وأبرزها التمويل الإسلامي بواسطة البنوك الإسلامية ، **الفصل الثالث**: قمنا فيه بتقييم أساليب التمويل المقدمة من البنوك التقليدية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما تطرقنا إلى التعريف بأساليب التمويل الإسلامي كبديل لأساليب التمويل التقليدية والمقارنة بينهما وتبين لنا أن هناك الاختلافات من حيث الشكل في الصيغ التمويل والمضمون عن طريق التعامل بمعدل الفائدة على القروض في التمويل التقليدي وهامش الربح المعلوم في التمويل الإسلامي **الفصل الرابع**: قمنا من خلاله بدراسة ميدانية في بنك البركة الإسلامي.

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي للبنوك التقليدية

والإسلامية

تمهيد:

يعد القطاع البنكي احد الركائز الأساسية في النظم الاقتصادية و المالية المعاصرة ، إلا أنه يحفظ الأموال وينميها و يسهل تداولها و يخطط لاستثمارها ، بحيث من المؤسسات المالية التي تكون النظام البنكي نجد البنوك التقليدية (التجارية) البنوك الإسلامية أصبحت تساهم في عملية التنمية الاقتصادية في السنوات الأخيرة. بحيث أن البنوك التقليدية تمارس الوساطة المالية أي قبول الودائع من العملاء ومنح القروض مقابل فائدة أما البنوك الإسلامية فهي تقدم مختلف أشكال التمويل لكن بما يتماشى ومبادئ الشريعة الإسلامية ومن خلال هذا الفصل سوف نقوم بإرساء بعض المفاهيم المتعلقة بقطاع البنوك التقليدية و البنوك الإسلامية و الفروقات التي بينهما وهذا يستلزم دراسة المباحث التالية :

المبحث الأول: الإطار النظري للبنوك التقليدية

المبحث الثاني : الإطار النظري للبنوك الإسلامية

المبحث الثالث : الفرق بين البنوك الإسلامية و التقليدية (مقارنة بين البنك الإسلامي و التقليدي)

المبحث الأول: الإطار النظري للبنوك التقليدية

البنوك التقليدية هي القاعدة الأساسية في النظام البنكي بحيث تطرقنا في هذا المبحث إلى المفاهيم العامة للبنوك التقليدية التي تتمثل في التعريف و الأهداف و الخصائص و الوظائف وإدارة الأصول و الخصوم والمبادئ التي تحكمها .

المطلب الأول: ماهية البنوك التقليدية (تعريف، الخصائص، الوظائف، الأهداف)

الفرع الأول: تعريف البنوك التقليدية:

تعريف 1: البنوك التقليدية أكبر مكونات الجهاز المصرفي والمالي، ومهمتها الأساسية تتمثل في التوسط بين المودعين والمقترضين فتقبل الودائع من المودعين وتستخدمها في منح القروض للمقترضين، وتختص بمنح القروض القصيرة والمتوسطة الأجل.

والبنوك التقليدية هي:

"مؤسسات مالية ائتمانية تقوم على نظام الفائدة في تلقي الأموال وإعادة إقراضها حسب مجال عملها، بالإضافة إلى تقديمها إلى العديد من الخدمات المصرفية"¹.

تعريف 2: يقصد بالبنك التجاري بأنه ذلك البنك الذي يقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لأجل محددة ويزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية وسياسة الدولة ودعم الاقتصاد القومي وبيباشر عمليات تنمية الادخار و الاستثمار المالي في الداخل و الخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات وما يتطلبه من عمليات مصرفية و تجارية و مالية وذلك وفقا للأوضاع التي يقرها البنك المركزي².

تعريف 3: يعتبر البنك التجاري نوع من أنواع المؤسسات المالية التي يتركز نشاطها في قبول الودائع ومنح الائتمان، و البنك التجاري بهذا المفهوم يعتبر وسيطا بين أولئك الذين لديهم أموال فائضة، وبين أولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال.

¹ محمد محمود المكاوي، الاستثمار في البنوك الإسلامية خبير التدريب واستشاري نظم الإدارة المصرفية ونظم التمويل الإسلامي والمنتدب للتدريس بجامعة المنصورة، بنك فيصل الإسلامي المصري، رؤية للطباعة والنشر والتوزيع ، 1432هـ ، 2011م، ص 11.

² عصام عمر أحمد مندور، البنوك الوضعية شرعية النظم المصرفي، نظرية التمويل الإسلامي، البنوك الإسلامية، دار التعليم الجامعي للطباعة والتوزيع، 2003، ص 33.

عرف بعض الكتاب البنك بأنه: " المنشأة التي تتخذ من الاتجار في النقود حرفة لها "

ويرى الآخرون في البنك التجاري: "مكان التقاء عرض الأموال بالطلب عليها "

على الرغم من تعدد التعاريف إلا أنها جميعاً تشترك وتتفق بأن البنك التجاري هو عبارة عن مؤسسة أو منشأة هدفها المتاجرة بالنقود التي تحصل عليها من الغير على شكل ودائع و قروض، لتعيد استخدامها في مجالات استثمارية متنوعة¹

تعريف 4: هي منشأة مالية تقبل الودائع من الغير بغرض القيام بإقراضها و تتميز بأنها أكثر أنواع المصارف عرضة للمخاطرة بسبب اعتمادها على أموال الغير وقلّة حجم رأس المال الخاص فيها بالإضافة إلى أنها تواجه متطلبات سيولة كبيرة أكثر من غيرها لاعتمادها على الودائع الجارية و تتميز أيضاً بأنها تتعامل مع عدد كبير من المتعاملين على عكس بقية المنشأة المالية إلا أن أهم سمة تتميز بها البنوك التجارية عن بقية المؤسسات المالية هي قدرتها على خلق و إتلاف النقود¹.

الفرع الثاني: خصائص البنوك التقليدية:

1. إن السمة الأساسية للبنوك التجارية تتمثل في قدرتها على خلق الائتمان، وإضافتها بذلك إلى كمية النقود نقوداً دفترية أي نقوداً مصرفية. وهذه الخاصية للبنوك التجارية إنما تميز تلك البنوك عن البنوك المتخصصة.

وتتمثل الموارد الذاتية للبنوك التجارية (رأس المال المدفوع واحتياطات ومخصصات البنك مع ملاحظة أن المخصص المحتجز على ذمة توريده لمصلحة الضرائب مقابل الضرائب المستحقة عن أرباح العالم لا يدخل في الموارد الذاتية للبنك) .

صغيرة من المجموع الكلي لمواردها، ومعنى ذلك أن الموارد الخارجية أي الموارد غير الذاتية للبنوك التجارية تمثل نسبة ضخمة من المجموع الكلي لموارد تلك البنوك.

¹ إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، إدارة البنوك التجارية، دار غيداد للنشر والتوزيع، 2016، ص 12، 13.

² وليد العايب - أ. لحو بوخاري، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية والتقنيات البنكية، مكتبة حسن ، العصرية للنشر ، طبع في لبنان، 1434هـ، 2013م، ص 08.

هذا وتمثل الودائع عادة نسبة ضخمة من الموارد غير الذاتية، وهناك نوع يمثل الجزء الأكبر من تلك الودائع ألا وهي الودائع تحت الطلب، وهذا من شأنه أن يجعل لمسألة السيولة أهمية خاصة لدى البنوك التجارية².

2. ان البنوك التجارية كالمؤسسات المالية الوسيطة تقوم بقبول الودائع ومنح القروض، ولكن البنوك التجارية بخلاف المؤسسات المالية الوسيطة تسمح لأصحاب الودائع بالسحب عليها من خلال الشيكات، ويترتب على ذلك أن الالتزامات على البنوك التجارية في صورة ودائع، هي التزامات قصيرة الأجل لإمكانية السحب عليها بالشيكات وهي تعتبر جزء من عرض النقد، في حين أن المؤسسات المالية الوسيطة غير البنوك التجارية لا تمنح المودعين هذه الإمكانية³.

3. يتم تقسيم العمليات المصرفية في العادة إلى نوعين هما:

أ: التسهيلات المصرفية: وهي التي يترتب على البنك بموجبها التزامات، كالتزام البنك بتقديم قروض أو سلف أو ضمان لعملائه، ومن الأمثلة: خصم الأوراق التجارية، السحب على المكشوف (الحسابات الجارية المدينة) الاعتمادات المستندية، إصدار خطابات الضمان.

ب: الخدمات المصرفية: لا يترتب على البنك بموجبها التزاما معنا وهي خدمات يقدمها البنك مقابل أجر أو فائدة يتقاضاها، أو يقبل ودائع من المدخرين، ومن الأمثلة : حسابات الودائع الجارية، الحسابات الجارية الدائنة ، الحوالات المصرفية، تحصيل الأوراق التجارية نيابة عن العملاء.

4. يقوم البنك المركزي بالإشراف و الرقابة على البنك التجاري من خلال البيانات و القوائم المالية التي يستطيع البنك المركزي من خلالها مزاوله نشاطه في الإشراف و الرقابة و التوجيه¹.

1 محمد عبد الفتاح الصيرفي إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 1434هـ ، 2014، ص34.

2 هيل عجمي جميل الجنابي- د. رمزي ياسين يسلي أرسلان، النقود والمصارف والنظرية النقدية، دار وائل للنشر ، طبعة أولى، 2009، ص110.

3 إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، المرجع السابق، ص 17.

الفرع الثالث: وظائف البنوك التجارية:

يقوم البنك التجاري بالعديد من الوظائف منها رئيسية و منها أخرى فرعية.

1. الوظائف الرئيسية:

1.1. خلق نقود الائتمان أو خلق الودائع :

ويطلق عليه عملية خلق نقود الودائع أو خلق نقود مصرفية و كما هو معروف أن البنوك التجارية تقبل الودائع النقدية بمختلف أشكالها ثم تحتفظ بها وفي المقابل تعطي صاحب الوديعة دفتر شيكات حتى يتسنى للمودع السحب منها أو سحبها و بنفس فكرة الصائغ أو الصراف وعلى فرض أن الأفراد يتعاملون بالشيكات المصرفية فيما بينهم و أنهم لا يحتاجون إلى النقود إلا في القليل من بعض التعاملات، كما أنه في الوقت الذي يقوم بعض الأفراد بسحب من ودائعهم فإن البعض الآخر قد يقوم بإيداع ودائع جديدة قد تكون أقل أو أكثر من الودائع المسحوبة. أي أن البنك يجد أن جزء كبير من الودائع لديه لا يتم سحبها من قبل المودعين، ومن ثم إذا استطاع البنك أن يتوقع الكمية التي تزيد بها المسحوبات اليومية من النقود عن الودائع الجديدة، فإنه لا يحتاج للاحتكار في خزائنه من النقود إلا بجزء فقط من قيمة هذه الودائع كاحتياطي لمواجهة الطوارئ من المسحوبات اليومية طبقا لنظام الاحتياط المصرفي غير الكامل أو الجزئي²، بحيث تستطيع البنوك التجارية القيام باستثمار جزئي متبقي منها. أي انه نتيجة لاحتفاظ البنوك بالاحتياطيات الجزئية لأرصدة الودائع ، لديها تستطيع البنوك التوسع في الاستثمار (الإقراض مثلا)، وبالتالي التوسع المضاعف في خلق الودائع، بحيث تستطيع البنوك التجارية زيادة عرض النقود عندما تزيد الاحتياطيات لديها.

2.1. الاتجار في الائتمان: وتتقسم تلك الوظيفة إلى وظيفتين أساسيتين:

أ. قبول وتلقي الودائع:

لعل قبول وتلقي الودائع في المصارف التجارية، هي أقدم الوظائف وأكثرها ظهورا واعتيادا، ولذلك تسمى المصارف التجارية، بمصارف الودائع .

وبمعنى قبول المصرف للودائع، أن يتلقى مبلغا معيناً في شكل نقود ورقية، وتسمى أحيانا بالنقود الحاضرة أو النقدية، وذلك مقابل التزام المصرف أمام صاحب هذا المبلغ، أن يرد المبلغ الى المودع، بناء على

¹ إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، المرجع نفسه، ص 34.

طلبه، وفي أي وقت يشاء. وهكذا تمثل الوديعة تعهدا من المصرف لصاحب الوديعة، بأن يدفع له أي مبلغ في شكل نقود قانونية، في حدود مبلغ الوديعة، وذلك في أي وقت يرغب فيه المودع، أن يقوم المصرف بهذا الدفع، ووسيلة المودع إلى هذا هي الشيك.

ومن المعلوم أن الودائع نوعين، وودائع تحت الطلب أو تسمى حسابات جارية، وودائع لأجل، أو وودائع آجلة. يلتزم المصرف في حال الودائع تحت الطلب، أن يدفع المبلغ المطلوب في الحال. في الوقت الذي لا يلتزم فيه المصرف بدفع المبلغ المطلوب، إلا بعد مرور فترة معينة على طلب الدفع، في حال الودائع الآجلة. و تمثل الودائع تحت الطلب الحجم الأكبر من الودائع وتلعب الدور الأهم، وهي التي تقصد عادة عند الحديث عن الودائع بصفة عامة¹.

ب- منح القروض: تعد هذه الوظيفة الاستثمار الأول و الرئيس للمصارف التجارية، حيث كانت تمنح القروض المختلفة إلى جمهور المتعاملين معها رغم تفضيلها تاريخيا لمنح القروض قصيرة الأجل².

وتعتبر القروض المصرفية أهم مصادر التمويل الخارجية لمؤسسات الأعمال في معظم دول العالم، لذلك بقيت هذه الوظيفة، جزءا رئيسا من عمل المصارف وحتى سنوات قليلة مضت، حيث بدأت المصارف تستخدم مفاهيم أوسع من مفهوم منح القروض إلى مفهوم أو وظيفة استثمار موارد المصرف على شكل قروض واستثمارات متنوعة¹.

2. الوظائف الفرعية: تقوم البنوك التجارية بالعديد من الوظائف منها ما يلي:

1.2. إصدار خطابات الضمان:

وخطاب الضمان هو تعهد كتابي يصدر من البنك بناء على طلب من العميل مبينا فيه اسمه واسم المستفيد من الضمان و مبلغ الضمان والغرض منه و مدة صلاحيته. هذا التعهد يقضي بأن يدفع البنك نيابة عن العميل الى المستفيد مبلغ الضمان إذا أخل العميل بشيء من التزاماته نحو المستفيد وهذه الخطابات لها أهمية كبيرة في عقود المقاولات و التوريدات وتوجد أنواع متعددة لخطابات الضمان منها : وقد تكون هذه الخطابات خطابات الضمان الابتدائية أو مؤقتة وقد تكون خطابات ضمان نهائية.

¹ أحمد زهير شامية، النقود والمصارف، جامعة حلب- جامعة عمان الأهلية، دار زهران للنشر والتوزيع، طبعة أولى، 1432هـ-2012، ص 272-273.

² أكرم حداد، مشهور هذلول نقود ومصارف، مدخل تحليلي ونظري، دار وائل للنشر، الطبعة لثانية، 2008، ص145.

³ إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، المرجع السابق، ص35.

ويقوم البنك التجاري بتقديم هذه الخدمة (إصدار خطابات الضمان) بطريقتين : الأولى : إذ لم يكن لدى العميل مبلغ يغطي مبلغ خطاب الضمان، فيقوم البنك بإصدار خطاب ضمان للعميل على أن يقوم العميل بتقديم ضمانات تغطي مبلغ خطاب الضمان و من ثم يكون مبلغ الخطاب كقرض مقابل الفائدة ومن ثم يترتب على تلك الخدمة عملية الائتمان .

أما الثانية : إذا كان لدى العميل مبلغ يغطي مبلغ خطاب الضمان، فيقوم العميل بعمل وديعة مشروطة بمبلغ مساوي أو أكبر لمبلغ خطاب الضمان ولمدة مساوية لمدة خطاب الضمان بحيث لا يستطيع العميل سحبها الا بعد انتهاء مدة خطاب الضمان، فيقوم البنك بإصدار خطاب الضمان للعميل مقابل بضمان هذه الوديعة. وهذه العملية يترتب عليها أيضا عملية الائتمان لكنها من قبل العميل للبنك حيث أنه أعطى البنك وديعة مقابل فائدة.

2.2. فتح الاعتمادات المستندية: تقوم البنوك التجارية بفتح الاعتمادات المستندية بهدف تسهيل عملية الاستيراد من الخارج. أي يفتح البنك التجاري للعميل (المستورد) حساب بعملة أجنبية بأحد البنوك في الدولة المصدر ليسدد منه قيمة وارداته ونولون الشحن والنقل والتأمين وخلافه. حيث تعد هذه الخدمة من أهم خدمات المصرفية التي تقدمها المصارف، لأنها أساس الحركة التجارية الدولية (الاستيراد . التصدير) في كافة أنحاء العالم و التي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم. ويختلف نوع الاعتماد المستندي حسب رغبة المصدر و هذا يتوقف على مدى ثقته في المستورد².

3.2. وظائف فرعية أخرى منها:

1. خصم الأوراق التجارية (كالكمبيالات و السند الأذني) و تحصيلها في ميعاد استحقاقها أو تسديد قيمة أوراق الدفع نيابة عن العملاء. ويقصد بخصم الأوراق التجارية أن يقوم صاحب الورقة (الكمبيالة) بتقديمها للبنك بتحصيل قيمتها و ذلك قبل ميعاد استحقاقها فيقوم البنك بخصم جزء من قيمة الورقة وإعطائه الباقي على أن يقوم البنك بتحصيل قيمتها كاملة من الشخص المسحوبة عليه في ميعاد استحقاقها

2. تحصيل الشيكات المسحوبة على بنوك أخرى لصالح عملاء البنك و دفع الشيكات المسحوبة على فروع البنك المختلفة

3. إصدار أسهم و سندات لحساب الشركات سواء في عملية الائتمان عند تأسيسها أو لزيادة رؤوس أموالها

¹ إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، المرجع السابق، ص 36.

4. إعطاء بيانات الحالة المالية للعميل إلى البنوك الأخرى التي يريد العميل الاقتراض منها.

5. صرف المرتبات المعاشات الدورية لمستحقيها

6. شراء وبيع الأوراق المالية وحفظها، وتحصيل الكوبونات نيابة عن العملاء أو دفعها نيابة عن الشركات

7. شراء وبيع العملات الأجنبية¹.

الفرع الرابع: أهداف البنوك التجارية:

يسعى البنك التجاري عند اختياره للأصول و تحديده لهيكلها إلى تحقيق ثلاثة أهداف رئيسية مجتمعة نظرا لتعارضها مع بعضها البعض و التي تتمثل في: تحقيق السيولة و اليسار و الربحية و سوف نتناول هذه الأهداف بشيء من التفصيل:

السيولة:

السيولة تعني سهولة تحويل الأصول إلى نقود سائلة دون تعرض القيمة الأصلية للأصل لأي خسارة. أو أن الأصل يعتبر أكثر سيولة كلما أمكن تحويله إلى نقد بأقل جهد و أقل تكلفة في أسرع وقت ممكن، و يقال أن الأصل الذي يتحول إلى نقد سائل بدون تكلفة أو مجهود و في أسرع وقت ممكن يكون أصل كامل السيولة، والعكس بالعكس، يعتبر الأصل غير كامل السيولة أي تقل درجة سيولته كلما استغرق الأصل وقتا و زادت تكلفة تحويله إلى نقود سائلة، و من أمثلة الأصول الكاملة السيولة النقود من العملات المحلية، و النقود من العملات الأجنبية، و الشيكات المصرفية، أما الأصول الأقل سيولة أو الجامدة مثل العقارات و الأراضي و بين هذا وذاك من الأصول ذات درجة سيولة وسط مثل: الأوراق التجارية و الأوراق المالية.

أن أغلب عناصر الودائع و الخصوم الأخرى للبنك التجاري معرضة للسحب سواء بإخطار أو بدون أخطار مسبق، ولهذا يجب أن تكون للبنك القدرة على مواجهة هذه الظروف.

وتحديد درجة السيولة تعتمد على مدى توقع البنك للسحب من الودائع. فإذا تصورنا أن كل المودعين سيطلبون بالبنك بمستحقاتهم في ان واحد، فان البنك لن يستطيع مواجهة هذه الحالة. ولكن عمليا نجد أنه في حين يقوم بعض المودعين بسحب مستحقاتهم أو جزء منها فان البعض الآخر سوف يزيد من ودائعه أو يتم فتح حسابات جديدة لمودعين جدد. ويمكن تحديد نمط يومي أو أسبوعي أو شهري أو موسمي للإيداع و

للسحب من الودائع، ومن ثم فإن البنك يقوم بعمل توقعات للتغيرات التي تطرح على عمليات السحب والإيداع و إعداد الاحتياطات النقدية اللازمة لمواجهة الموازنة بين المبالغ التي تودع والمبالغ التي تسحب.

وتأسيسا على ما سبق يمكن القول أن الاحتياطي النقدي الذي تحتفظ به البنوك لمواجهة الموازنة بين السحب و الإيداع يختلف باختلاف حجم و هيكل الودائع، وأيضا باختلاف أجال استحقاق الودائع الآجلة، ومن ثم فإن الاحتياطي النقدي سوف يزيد بتغير هيكل الودائع نحو الودائع الجارية، في حين أنه سوف يزيد بتغير هيكل الودائع نحو الآجلة، وذلك لأن معدل دوران الودائع الجارية أكبر من معدل دوران الودائع الآجلة في الأجل القصير. لأن الودائع الجارية يمكن سحبها في أي وقت في حين أن الودائع الآجلة تعتبر أموالا مدخرة للاستخدام في المستقبل فيقل السحب منها.

ولهذا تعتبر البنوك التجارية هدف السيولة في الاعتبار عند تحديدها لحجم الأصول واختيار هيكلها. ومن ثم يمكن القول بأن البنوك التجارية تحتاج إلى معدل سيولة أكبر مما تحتاجه بنوك الادخار و المؤسسات الادخارية الأخرى¹.

الأمان: ويتمثل هذا الهدف في تحقيق أكبر قدر من الأمان للمودعين على أساس صغر رأس المال للمصرف والذي لا يحقق للمودعين الحماية المنشودة لهم.

و صغر رأس مال المصرف يعني صغر حافة الأمان للمودعين، وذلك أن أي خسائر يتعرض لها المصرف قد تلتهم بالإضافة لرأس مال المصرف جزء من أموالهم¹¹،

و تقوم المصارف التجارية بإدارة الموجودات و المطلوبات لتحقيق الموازنة بين الأهداف المذكورة و الذي يحقق لإدارة المصرف فاعلية أكبر في تحقيق أهدافه المتمثلة بزيادة ثروة الملاك¹.

الربحية:

وبما أن البنك التجاري هو منشأة مالية تسعى لتعظيم الربح وحيث أن الربح يتحدد بالفرق بين الإيرادات الكلية و التكاليف الكلية. فإن البنوك التجارية تسعى إلى زيادة إيراداته الكلية و ذلك بتوجيه مواردها إلى الاستخدامات الأكثر ربحية، حيث يمكن تغطية تكاليف التشغيل الكلية. و المشكلة التي تواجهها البنوك

¹ إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، المرجع السابق، ص 36.

² محمد الفاتح محمود المغربي، نقود والبنوك، دار الجنان للنشر و التوزيع، ص 70 - 71.

³ أكرم حداد، المرجع السابق، ص 148.

التجارية لتحقيق هذا الهدف هي أن الاستخدامات الأكثر ربحية كالقروض وغيرها من الاستثمارات تتصف بانخفاض درجة السيولة فيها. ولكن عمل البنك يتطلب توافر درجة من السيولة في استخدامه للموارد المتاحة، وذلك حتى يمكن مواجهة طلبات العملاء بسحب ودائعهم في أي وقت كان. و عليه فان سياسة البنك من أجل تحقيق هدف تعظيم الربح يجب أن تتم في إطار من التوازن بين هدف السيولة و هدف الربحية. أي انه يوجد تعارض أيضا بين هذين الهدفين السيولة و الربحية.

هذا ولا يتعارض هدف الربحية ولا السيولة فقط وإنما يتعارض أيضا مع هدف الأمان حيث أن نمو البنك التجاري وتطور أعماله يحتاج إلى تحقيق معدل معين للربحية لا للخسائر لأن تحقيق الخسائر سوف يؤدي إلى انخفاض الأرباح المحتجزة في حساب رأس المال، و كلما انخفضت قيمة حساب رأس المال كلما انخفض الفرق بين قيمة الأصول و قيمة الخصوم و من ثم تتعاطم مخاطر عدم الأمان أو القدرة على إيفاء الدين. أي انه يوجد تعارض أيضا بين هدفي الربحية و الأمان.

و بناء على ما تقدم يجب استخدام موارد البنك في شراء أصول تحقق الأهداف الثلاثة أي السيولة و الأمان والربحية معا. و ذلك لوجود تعارض بين هدفي السيولة و الأمان من ناحية و هدف الربحية من ناحية أخرى. فعلى سبيل المثال: فان تحقيق السيولة الكاملة و ضمان القدرة على الوفاء بالدين يتأتى بالاحتفاظ بالأصول في صورة نفود سائلة ولكن هذا الأسلوب لن يحقق دخلا الأمر الذي يؤدي إلى إفلاس البنك. وإذا تصورنا الحالة العكسية وهي استخدام موارد البنك في الإقراض بسعر فائدة مرتفع فقد يحقق البنك دخلا ولكنه قد يتعرض لمخاطر عدم استرداد هذه القروض وتظهر مشكلة عدم الأمان وأيضا السيولة، ومن ثم يتزعزع المركز المالي للبنك. أي أن المشكلة الرئيسية أمام أي إدارة مصرفية هو التوفيق بين الأهداف الثلاثة المتعارضة أي بين الربحية من جهة و بين الأمان والسيولة من جهة أخرى. لذا يجب توزيع الأصول بحيث تحقق أكبر معدل للأرباح ولكن في ذات الوقت يجب أن تحقق هدفي السيولة والأمان .

المطلب الثاني: موارد واستخدامات الأموال في البنوك التجارية

يمكن التعرف على موارد واستخدامات البنك التجاري من دراسة عناصر الأصول والخصوم في ميزانيته. ومن المعروف أن ميزانية البنك كأى منشأة أخرى تصور مركزه المالي في تاريخ معين بصفة شخصية معنوية مستقلة عن أصحاب رأسماله و المتعاملين معه.

فالخصوم تمثل القيم التي يلتزم بها البنك و الأصول تمثل موجوداته أو حقوقه التي تعادل قيمتها الدفترية التزاماته في ذات التاريخ المعين. و تمثل التزامات البنك بعناصرها المختلفة الموارد التي حصل عليها من مصادر مختلفة، كما تمثل الحقوق المقابلة أوجه الاستخدام المختلفة التي تقابل هذه الموارد. وعليه فدراسة كل من عناصر الخصوم والأصول في ميزانية البنك التجاري تكشف عن موارده واستخداماته على التوالي:

الشكل رقم (1): ميزانية البنك التجاري: 1

ميزانية البنك التجاري	
الخصوم	الأصول
(1) موارد ذاتية . رأس المال . احتياطات و أرباح غير موزعة . احتياطي قانوني . احتياطي اضافي	(1) أرصدة نقدية . بالخبزينة . لدى البنك المركزي . لدى البنوك الأخرى
(2) الودائع . ودائع جارية . ودائع لأجل . ودائع توفير . ودائع أخرى	(2) الاستثمار في أوراق مالية . سندات حكومية . أسهم شركات . أوراق مالية متنوعة
(3) الاقتراض . من البنك المركزي . من البنوك المحلية . من بنوك أجنبية	(3) الأوراق المخصصة . أدونات الخزنة . الأوراق التجارية
(4) أرصدة دائنة متنوعة . شيكات و حوالات مستحقة . خصوم أخرى	(4) القروض و السلفيات . للقطاع العام . للقطاع الخاص
(5) أرباح السنة المالية	(5) أرصدة مدينة متنوعة (6) أصول ثابتة متنوعة

¹ عصام عمر أحمد مندور، البنوك الوضعية والشرعية، النظام المصرفي، نظرية التمويل الإسلامي، البنوك الإسلامية، دار تعليم الجامعي، إسكندرية مصر، 2013، ص47.

1. موارد أو خصوم البنك التجاري:

تنقسم مصادر التمويل للبنك التجاري إلى مصدرين أساسيين هما:

أ . المصادر الداخلية: أموال المصارف الخاصة:

وهي تتألف من :

1. رأس المال المدفوع: وتتمثل فيه الأموال التي يحصل عليها المصرف من أصحاب المشروع عند بدء تكوينه وأية إضافات أو تخفيضات قد تطرأ عليها في فترات لاحقة. ويمثل هذا المصدر نسبة ضئيلة من مجموع الأموال التي يحصل المصرف عليها من جميع المصادر، ولكن أهمية هذا المصدر لا يمكن المبالغة فيها حيث يساعد رأس المال على خلق الثقة في نفوس المتعاملين مع المصرف ضد ما يطرأ من تغيرات على قيمة الموجودات التي يستثمر فيها المصرف أمواله.

هذا ويجب عدم المغالاة في رفع قيمة رأس المال وذلك لأن :

أ . المصرف لا يتعامل بشكل رئيس بأمواله الخاصة وإنما بأموال المودعين لذا فهو لا يحتاج إلى الأموال الخاصة لنفس الدرجة التي يحتاجها المشروع التجاري أو الصناعي.

ب . صغر حجم رأس المال يمكن المصرف من توزيع عائد مجز على رأس المال لأن العائد من الاستثمارات بعد تغطية تكاليف الحصول على الأموال من المصادر الخارجية و المصاريف الإدارية و العمومية اللازمة لإدارة المشروع بوجه عام لن يشجع أصحاب رأس المال على استثمار أموالهم في المشروع إذا لم يكن هذا العائد مرتفعاً.

ويكون رأس مال المصرف التجاري نسبة ضئيلة من خصومه مما يدل على ضآلة الدور الذي يقوم به بعكس الحال في مصرف غير تجاري مثل المصارف المتخصصة حيث يكون رأس المال نسبة كبيرة من خصوم هذه المصارف وتعتمد عليه في عملياتها بينما يعتمد المصرف التجاري على ودائعه.

وبما أن المصارف التجارية قلما تريح عندما تباشر أعمالها لذلك فإن أسهمها عادة تباع في بعض البلدان بقيم أعلى من قيمتها الاسمية المعلنة (علاوة إصدار) بقصد الحصول على فائض من الأموال يمتص

الخسارة التي يتكبدها المصرف عادة في بداية أعماله دون أن تؤثر على رأس المال الممثل بالقيمة الاسمية لأسهمه المتداولة¹.

2 . الأرباح المحتجزة: تحتجز الأرباح بصفة عامة في المشروعات لأسباب مختلفة وهي تمثل جزءا من حقوق المساهمين ويرى البعض فيها وسيلة للحصول على الأموال اللازمة للاستثمار داخليا. ويمكن تقسيم الأشكال التي تتخذها الأرباح المحجوزة إلى الاحتياطيات و المخصصات و الأرباح غير المعدة للتوزيع وذلك على النحو التالي:

أ . الاحتياطيات : تقتطع الاحتياطيات من الأرباح لمقابلة طارئ محدد تحديدا نهائيا وقت تكوين الاحتياطي. وتقاديا لإظهار حجم الأرباح المحجوزة في حساب واحد ظهرت في المحاسبة عدة تسميات لأنواع مختلفة من الاحتياطيات، فهناك الاحتياطي العام والاحتياطي القانوني، واحتياطي الطوارئ، وغيرها من الأسماء المختلفة التي تطلق على جزء من الأرباح يراد حجزه وإعادة استثماره في المشروع . و بصفة عامة يكون المصرف أي احتياطي فيه عن طريق اقتطاع مبلغ من أرباحه السنوية وهو لذلك ملك للمساهمين.

و الاحتياطيات بأشكالها المختلفة تعتبر مصدرا من مصادر التمويل الداخلية وإنها من طبيعة رأس المال نفسها بمعنى أنه كلما زادت الاحتياطيات زاد ضمان المودعين في المصارف للأسباب التي تم إيرادها لدى بحث رأس المال كما أنه يجب عدم المغالاة في تكوينها وإلا أصبح العائد على المجموع الأموال الممثلة لحقوق المساهمين غير مجز لهم لاستثمار أموالهم في مثل هذه المشروعات و الاحتياطيات إما أن تكون احتياطيات خاصة وإما أن تكون قانونية.

1. الاحتياطي الخاص (الاختياري):

وهو احتياطي يكونه المصرف من تلقاء نفسه من غير أن يفرضه عليه القانون ويكونه لنفسه تحقيقا لغرضين:

- تدعيم المركز المالي للمصرف في مواجهة المتعاملين و الجمهور .

- تلافي كل خسارة في قيمة أصول المصرف تزيد عن قيمة الاحتياطي القانوني.

2. الاحتياطي القانوني (احتياطي رأس المال) :

¹ محمد عبد الفتاح الصيرفي، المرجع السابق، ص 36،37.

وهو احتياطي يطلبه القانون و ينص على أن يكون بنسبة معينة من رأس المال فعندما يستقر المصرف في أعماله ويبدأ في الحصول على الأرباح فإن القانون ينص على المصرف أن يقتطع نسبة مئوية معينة من الأرباح الصافية قبل توزيعها في كل سنة حتى تصبح قيمة هذا الاحتياطي معادلة للقيمة الاسمية لأسهم المصرف العادية المتداولة (رأس ماله المدفوع) ¹

ويسمى هذا الاحتياطي القانوني أو الاحتياطي الإجباري (احتياطي رأس المال) و المقصود به أنه يخدم كوسيلة للوقاية ضد أي خسارة قد تنتج عن عمليات المصرف.

ب - المخصصات:

تكون المخصصات في العادة قيمة الأصول لتجعلها ممثلة للقيمة الحقيقية لها في تاريخ إعداد الميزانية طبقاً لأسس التقييم المتعارف عليها لكل نوع من أنواع الأصول. وتحمل الأرباح عادة بقيمة هذه المخصصات.

و تختلف نسبة المخصصات حسب ظروف كل مصرف ومن أمثلة المخصصات: مخصصات الاستهلاك، ومخصصات الديون المشكوك فيها.

ج - الأرباح غير الموزعة:

إن الاحتياطيات و المخصصات تكون غير معدة للتوزيع على المساهمين كأرباح إلا أن المبالغ التي تبقى بعد اقتطاع الاحتياطيات و المخصصات تكون قابلة للتوزيع على شكل أرباح أسهم وقد توزع الإدارة جزءاً منها وتستتقي جزءاً منها على شكل أرباح غير موزعة مدورة إلا أنها تكون قابلة للتوزيع و يوزعها المصرف متى شاء.

3. سندات الدين الطويل الأجل : إن رأس المال والاحتياطي و المخصصات و الأرباح غير الموزعة هي المصادر الداخلية التقليدية للأموال بالنسبة للمصرف التجاري، أما المصادر الحديثة فتشمل سندات الدين الطويل الأجل، و هي من المصادر الخارجية ويصدرها المصرف وبيعيها للجمهور و للمؤسسات و يحتفظ بالأموال الناتجة عن هذا البيع ضمن أمواله الخاصة شريطة أن يكون لسداد الودائع حق الأولوية على سداد هذه السندات عند تصفية أعمال المصرف.

¹ محمد عبد الفتاح الصيرفي، المرجع السابق، ص37.

هذا ويلاحظ أن أموال المصرف الخاصة تستخدم في الأغراض التالية :

1. رأس مال المصرف ضروري لبداية عمل المصرف.
2. رأس المال و الاحتياطي يشكلان ضمانا ضد خسائر المصرف في أول عهده.
3. أموال المصرف الخاصة الكثيرة تساعد على كسب ثقة المودعين.
4. قياس يقيس به المالكون مقدار ما يملكون من ثروة مستثمرة في ذلك المصرف¹.

ب . المصادر الخارجية:

وتوفر هذه المصادر الجانب الأكبر من الأموال اللازمة لتشغيل البنك و القيام بوظائفه المختلفة، وتشتمل تلك المصادر على الودائع المختلفة و السيولة و التي يقترضها البنك من البنوك و الهيئات أو إيداعات مجمدة لمقابلة التزامات على أصحابها يقوم بها البنك. وفيما يلي نعرض بالتفصيل لهذه المصادر :

1- الودائع : للودائع المصرفية أهمية خاصة في مجال النشاط البنكي ذلك أنها تغذي المصارف بالأموال الضرورية لمباشرة العديد من أعمالها، وتكون هذه الودائع أهم مصادر السيولة للبنك، و تعد الودائع النقدية المصرفية من حيث الكم إحدى المؤشرات الرئيسية لقياس مدى ثقة الجمهور في البنك، إذ هي الركيزة الأساسية لقدرتها على خلق نقود الودائع و توزيع الائتمان.

تعتبر من أهم مصادر السيولة بالنسبة للبنك، ونظرا لأهميتها، فإن البنوك تتنافس فيما بينها على جذب العملاء إليها وتحفزهم على إيداع مدخراتهم لديها، وتلعب الفوائد الممنوحة للمتعاملين معها دورا هاما في عملية كسب هؤلاء و تشجيعهم على إيداع أموالهم لديها.

ونظرا لأهمية الودائع بالنسبة للبنوك التجارية، فإن البنوك تتنافس فيما بينها على جذب العملاء إليها و تحفيزهم على إيداع مدخراتهم لديها.

و تلعب الفوائد الممنوحة (الربا) للمتعاملين معها دورا هاما في عملية كسب هؤلاء و تشجيعهم على إيداع أموالهم لديها.

¹ محمد عبد الفتاح الصيرفي، المرجع السابق، ص 38.

وللودائع النقدية المصرفية مصادر متعددة، فهي ليست مقصورة على المبالغ النقدية التي يقوم العميل بإيداعها البنك، بل إنها تشمل كل ما يتلقاه البنك عن طريق أي عملية أخرى في حساب العميل كتحويل القيمة النقدية لأوراق تجارية أو مالية، أو تحويل مصرفي أو اعتماد قيده في الحساب لصالح العميل.

تصنيف الودائع بحسب موعد الاسترداد :

تصنف الودائع النقدية بحسب موعد الاسترداد إلى أربعة أنواع هي: الودائع تحت الطلب، الودائع لأجل، الودائع بشرط الإخطار المسبق، وودائع التوفير¹.

1. الودائع الجارية :

يعرف هذا النوع من الودائع أيضا بالودائع تحت الطلب، و هي تلك الودائع النقدية التي يمكن للعميل السحب منها في أي وقت يشاء و بمجرد إبداء رغبته في ذلك دون إشعار مسبق ودون انتظار حلول أجل معين. ويلاحظ هنا، أن البنوك لا تدفع لأصحاب هذه الودائع فوائد عنها نظرا لأن هذه الأخيرة لا تستفيد من استثمارها الاستفادة المرجوة في نشاطها. غير أن هناك من البنوك في بعض الدول المتقدمة من يقوم بتقرير نسبة مئوية معينة (بسيطة) من الفوائد (الربا) لهذا النوع من الودائع وذلك بغية جذب العملاء إليها وتشجيعهم على إيداع نقودهم لديها. و يمكن تقسيم الودائع تحت الطلب من حيث النشاط الاقتصادي للمودعين إلى:

- وودائع المؤسسات التجارية.
- وودائع المؤسسات الصناعية.
- وودائع المؤسسات الخدمائية.
- وودائع زراعية.
- وودائع المهن الحرة وودائع المرتبات.

الودائع لأجل :

الودائع لأجل هي النوع الأول من الودائع غير الجارية، وهي تلك الودائع التي لا يحق للمودع طلب استردادها إلا بعد مدة معينة من الإيداع. وهي بذلك تحقق للبنك أكبر قدر من الاطمئنان في استثمارها في عملياته الائتمانية، ومن ثم يمنح عنها البنك المودع فوائد (ربا)، تتناسب و الأجل المحدد. وتجدر الإشارة هنا إلى أنه إذا كانت القاعدة فيما يخص هذا النوع من الودائع هي عدم أحقية العميل في استردادها قبل حلول الأجل المتفق عليه، إلا أن البنوك تجيز عادة إلغاء الوديعة من طرف العميل واسترداد مبلغها في أي وقت

¹ عصام عمر أحمد مندور، المرجع السابق، ص48.

دون انتظار حلول أجلها مقابل إسقاط الفوائد عن المدة التي تقع ما بين تاريخ إلغاء الوديعة و تاريخ الأجل المحدد لها.

2. الودائع بشرط الإخطار المسبق :

أما النوع الثاني من الودائع غير الجارية هي الودائع بشرط الإخطار المسبق وهي ودائع نقدية غير محددة المدة حيث لا يحدد العميل عند الإيداع، موعداً لسحبها أو استردادها،¹

وله أن يضيف إليها مبالغ أخرى وقتما شاء، غير أن هذا العميل يلتزم بضرورة إخطار

المصرف برغبته في سحبها قبل الموعد الذي يريده بمدة معينة، محدداً له المبلغ المراد سحبه و تاريخ السحب و عند حلول هذا التاريخ يحول المبلغ المطلوب سحبه إلى حساب تحت الطلب. غير أنه يمكن للعميل سحب أمواله قبل ميعاد استحقاقها ولكن البنك في هذه الحالة يضع الموعد أمام حالتين هما:

. إن تصرف له الوديعة دون أي فائدة عن الفترة التي ظلت فيها وديعته لدى البنك.

. أن يقترض من البنك بضمان تلك الوديعة بسعر فائدة أكبر من سعر فائدة الإيداع.

ويتيح هذا النوع من الودائع للبنك حرية نسبية في توظيفها و استثمارها في نشاطه، إذا ما قورنت بالودائع تحت الطلب، ولكنها لا تصل إلى درجة الحرية التي يتمتع بها البنك في توظيف الودائع النقدية لأجل. و تمنح البنوك عن هذا النوع من الودائع فائدة (رباً) لأصحابها تزيد نسبتها كلما طالت المدة اللاحقة على تاريخ الإخطار، ولكنها لا تصل إلى معدل فائدة الوديعة لأجل.

3. ودائع التوفير :

و تمثل ودائع التوفير أو ودائع الادخار النوع الثالث من الودائع غير الجارية وهي تتمثل في الأموال المودعة لدى البنوك التجارية لأجل طويلاً، بهدف الادخار. يودعها أصحابها بدلاً من تركها عاطلة في خزائنها الخاصة وتقويت فرصة الحصول على عائد مقابلها.

تصنيف الودائع بحسب مدى حرية تصرف البنك فيها:

وتنقسم الودائع النقدية المصرفية بحسب مدى حرية تصرف البنك فيها إلى نوعين من الودائع وهما :

الودائع العادية أو الحرة. والودائع المخصصة لغرض معين أو المقيدة.

¹ عصام عمر أحمد مندور، المرجع السابق، ص 49 .

1. الودائع النقدية العادية :

يهدف العميل من هذا النوع من الودائع إلى الاطمئنان على أمواله، و الجمع بين استثمارها وحرية السحب منها حسبما تقتضي حاجاته و معاملاته، ويستفيد البنك من ناحية أخرى من مبالغ هذه الودائع بحيث يكون من حقه التصرف فيها و استغلالها في أوجه نشاطه على أن يلتزم برد مبالغ مساوية عند طلب العميل استردادها¹.

و تعد الأنواع الثلاثة السابق شرحها، الودائع تحت الطلب و الودائع لأجل، و الودائع بشرط الإخطار السابق، من قبيل الودائع النقدية العادية.

2. الودائع المخصصة لغرض معين :

في هذا النوع من الودائع المصرفية، يقوم العميل بإيداع مبلغ من النقود لدى البنك بقصد استخدامه في عملية معينة، كالوفاء بقيمة أوراق تجارية أو شراء قيم منقولة، أو باكتتاب في أسهم شركة معينة إلى أخرى ، أو لاستصدار خطاب ضمان.

هذا ويلاحظ أن مبلغ الوديعة قد يخصص لضمان ائتمان أو قرض قدمه المصرف إلى العميل، أو قد يخصص بوصفه كفالة لضمان دين على المودع لمصلحة شخص آخر. و في هذا الغرض يتمتع عن العميل التصرف في هذا المبلغ بل عليه الاحتفاظ به طوال مدة الضمان المنفق عليه.

3. الاقتراض من المصارف ومن البنك المركزي :

غالبا ما تلجأ المصارف إلى الاقتراض بعضها من بعض أو من البنك المركزي عند حاجتها لتمويل عملياتها المصرفية التي تقصر مواردها الذاتية المتاحة عن تمويل مثل هذه العمليات بالكامل. وهذا الاقتراض يمثل التزامات على المصرف تجاه بقية المصارف الذي اقترض منها سواء كانت محلية أو أجنبية في الداخل أو في الخارج.

ويمكن أن تكون هذه الالتزامات (أي الاقتراض) بصورة حسابات جارية أو لأجل أو لأخطار مصدرا للمصرف التجاري في الحصول على الموارد المالية التي يحتاجها في أحيان معينة. كما أن مثل هذه الالتزامات غالبا ما تكون مؤقتة وتزداد عندما يزيد الطلب على القروض في المواسم الزراعية خصوصا. هذا

² عصام عمر أحمد مندور، المرجع السابق، ص50.

وأن المصارف التجارية تفضل الاقتراض من بعضها البعض قبل لجوئها إلى البنك المركزي بسبب انخفاض سعر الفائدة على هذه القروض المؤقتة كما أنها قصيرة الأجل وتسترد عند الطلب.

أما في حالة عجز المصارف التجارية عن تلبية طلب الإقراض المقدم إليها من المصرف التجاري فإنه يلجأ إلى المقرض الأخير للجهاز المصرفي. و نقصد به البنك المركزي. إلا أن ذلك لا يعني استجابة البنك المركزي لطلبات الإقراض المقدمة إليه من قبل من قبل المصارف التجارية في كل الأحوال. بل انه يتخذ من استجابته وعدم استجابته لطلبات الإقراض وسيلة لغرض رقابته على النشاط المصرفي و الائتماني للمصارف التجارية¹. ويكون ذلك بحسب الأحوال و الأوضاع الاقتصادية و النقدية السائدة فإنه يمكن أن يستجيب لطلبات الإقراض في حالة رغبته بتنشيط الوضع الاقتصادي وخلق قدر من الرواج الاقتصادي . وعلى العكس فإنه يتمتع من التوسع بالاستجابة لطلبات الإقراض المقدمة من المصارف التجارية في أثناء التضخم.

إلا أنه لابد من التأكد في أن المصدر الأساسي لموارد المصارف التجارية يتمثل في الودائع بأنواعها المختلفة. أما الإقراض من قبل المصارف التجارية بعضها من بعض أو من البنك المركزي فإن هذه الموارد تمثل أهمية أكثر تواضعا بالقياس لمورد الودائع¹.

4. خصوم أخرى (أرصدة دائنة متنوعة):

يندرج تحت هذا البند كل الخصوم الأخرى التي لم يخصص لها بند مستقل مثل الضرائب المدفوعة من الأفراد و الهيئات لصالح الدولة و الفوائد المستحقة على الودائع، و كذلك حسابات الشركات و وحدات الإنتاج الخاصة و العامة التي تتعلق بمصاريف التشغيل ..الخ.

كما يضم هذا البند أيضا حسابات المراسلين الدائنة وهي تمثل أرصدة نقدية مستحقة الدفع للغير سواء للبنوك المحلية أو البنوك الأجنبية بالعملة المحلية أو الأجنبية. ويشمل أيضا هذا العنصر الشيكات و الحوالات و الاعتمادات الدورية وأوامر الصرف البريدية و البرقيات مستحقة الدفع. ويلاحظ تزايد هذا العنصر خاصة و أن العمليات التجارية و المالية الكبيرة تتم بواسطة الشيكات التي تزايد استخدامها بعد الحرب العالمية الثانية.

¹ ناظم محمد نوري الشمري، النقد والمصارف (النظرية النقدية) دار زهران للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان- الأردن ، 1431 هـ ، 2009 م ،

ص148

² ناظم محمد نوري الشمري، المرجع السابق، ص149 .

2. أصول أو استخدامات البنك التجاري:

ويقصد بأصول المصرف جميع الموجودات التي في حيازته و جميع الحقوق التي له بدفع الغير، ولما كانت الخصوم هي الموارد بالنسبة إلى البنك، فإن الأصول تعتبر هي الأوجه المختلفة لاستخدامات هذه الموارد أو الخصوم، أو بمعنى آخر تمثل استثماراته و كيفية توظيف أموال المصرف التجاري.

وأول ما يلاحظ على هذه الأصول هو تفاوتها تفاوتاً كبيراً فيما بينها سواء أكان ذلك من حيث السيولة ، أي سهولة التحويل إلى نقود بدون خسارة، أما من حيث الربحية أي المقدرة على خلق الإيراد².

ومن المعروف أنه كلما ازدادت سيولة الأصول كلما قلت الربحية، أي أن فكرة السيولة تتعارض دائماً مع فكرة الربحية، ومن ثم فإنه يكون من للمصرف عند توزيعه لموارده على الاستخدامات المختلفة أن يراعي ضرورة أن يكون هذا التوزيع محققاً لأكبر قدر ممكن من الربح مع الاحتفاظ بقدر مناسب من السيولة¹.

1. الأرصدة النقدية :

تتكون الأرصدة للمصرف التجاري من النقود الورقية و المعدنية التي يحتفظ بها في الصندوق. بالإضافة إلى الأرصدة التي يحتفظ بها المصرف بصورة احتياطيات نقدية لدى البنك المركزي.

إن الغرض الأساسي من احتفاظ المصرف التجاري بهذه الأرصدة يتمثل في توفير عنصر (السيولة) فضلاً على أن المصرف التجاري ملزم بالاحتفاظ بجزء من هذه الأرصدة بصورة احتياطيات نقدية قانونية لدى البنك المركزي و يقرها الأخير كنسبة من إجمالي الودائع لدى المصرف التجاري. ويكون الغرض الأساسي من تكوين الاحتياطي النقدي القانوني ضمان حقوق المودعين (وتوفير السيولة) اللازمة لمواجهة التزاماتهم . علماً بأن نسبة الاحتياطي النقدي القانوني قابلة للتغيير من قبل البنك المركزي بحسب تقديره للوضع الاقتصادي و المصرفي فيغيرها بالزيادة عند إتباع البنك المركزي لسياسة نقدية تقييدية على المصارف التجارية مما يحد من قدرته على التوسع في الائتمان وذلك في أثناء فترات التضخم الاقتصادي يخفض البنك المركزي نسبة الاحتياطي النقدي القانوني عندما يتبع سياسة نقدية توسعية تهدف الى تشجيع المصارف على التوسع في منح الائتمان في أثناء فترات الركود و الكساد الاقتصادي.

¹ سامر بطرس جلد، النقود و البنوك، دار البداية ناشرون و موزعون، طبعة 2008، 1429/1، ص 85.

² سامر بطرس جلد، المرجع السابق، ص 84.

إن زيادة حجم الأرصدة النقدية التي تحتفظ بها المصارف التجارية تؤدي إلى زيادة مقدار السيولة التي تحتفظ بها وهذا يعني في الوقت الحاضر نفسه انخفاض قدرتها على التوسع في منح الائتمان. ثم انخفاض حجم ربحية المصارف في الحالة الأولى وزيادة حجم الربحية في الحالة الثانية باعتبار أن الأرصدة النقدية ذات سيولة تامة ولا تدر عائدا على المصرف كما أن المصرف لا يتقاضى أي عوائد على احتياطاته النقدية القانونية المحتفظ بها لدى البنك المركزي².

2. المستحقات على المصارف :

وتشتمل هذه المستحقات على السندات الحكومية المضمونة بواسطة الحكومة وكذلك الأوراق المالية الأخرى مثل الأسهم و السندات التي تصدرها المشروعات و المؤسسات غير الحكومية المختلفة.

إن استثمار المصارف التجارية جزء من مواردها في مثل هذا النوع من الأوراق المالية يعطيها عائد مرتفعا نسبيا مع أن هذه الأوراق ذات سيولة منخفضة بالقياس مثلا بالكمبيالات التجارية أو السندات الأذنية.

كما أن درجة سيولة هذا النوع من الأصول المالية تتوقف على مدى نمو واتساع وتطور السوق المالي و السوق الثانوي منه بالذات الذي يتم التعامل فيه بأدوات الائتمان طويلة الأجل.

فكلما كان السوق المالي واسعا ونشطا أصح الاستثمار فيه مناسبا وأكثر انتشارا واستقرارا في مستويات أسعار هذه الأوراق.

3. الحوالات المخصصة :

تتمثل الحوالات المخصصة في أدونات الخزنة أو كما تسمى (حوالات الخزينة) في الكمبيالات التجارية و في السندات الأذنية. وتتميز هذه الأصول المالية بسيولتها المرتفعة نسبيا بالقياس مثلا بالأسهم و السندات (الأوراق المالية المتداولة في السوق المالي) إذ يمكن لأدوات الائتمان قصيرة الأجل (أي أدوات ائتمان السوق النقدي) وبالذات السوق الثانوي له

فمثلا عند زيادة حاجة الحكومة إلى الاقتراض. فسيكون بإمكانها طرح كميات كبيرة من حوالات الخزينة. ويكون قبولها واقتنائها مرتبطا بسعة السوق النقدي وتوفر الموارد النقدية الكافية لتمويل شراء هذه الحوالات و على ضوء ذلك يتحدد سعر الفائدة لهذه الحوالات أي أنه سعر الفائدة يتحدد على ضوء إمكان السوق النقدي في استيعابها علما بأن سعر الفائدة على هذه الحوالات يكون منخفضا نسبيا بالقياس إلى أسعار

¹ ناظم محمد نوري الشمري، المرجع السابق، ص150.

الفائدة المتحصلة من الأوراق المالية و النقدية يرتبط بدرجة سيولة هذه الأصول وكقاعدة عامة كلما ارتفعت سيولة الأصل قلت أو انخفضت عوائده وكلما انخفضت سيولة الأصل ارتفعت عوائده.

وتستمد حوالات الخزينة سيولتها من الضمانات الحكومية بتحويلها إلى نقود سائلة تماما حال استحقاقها أو حتى قبل موعد استحقاقها عن طريق خصمها لدى البنك المركزي¹.

أما الأوراق التجارية المخصوصة من قبل المصارف التجارية فإنها تتخذ اتجاها عكسيا لاتجاه حوالات الخزنة. إذ أن خصم الأوراق التجارية يعني تحويل هذه الأوراق إلى نقود حاضرة قبل موعد استحقاقها وبعد خصم الأوراق التجارية يعني تحويل هذه الأوراق إلى نقود حاضرة قبل موعد استحقاقها وبعد خصم الأوراق التجارية يعني تحويل هذه الأوراق إلى نقود حاضرة قبل موعد استحقاقها وبعد خصم مبلغ معين من قيمتها لقاء تسديد المصرف لقيمة الورقة التجارية قبل موعد استحقاقها أي عن الفترة الواقعة بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق الفعلي.

4. القروض و السلف :

تعد القروض و السلف التي يمنحها المصرف التجاري من أكثر أنواع الأصول عائدا وربحا وهذا يتناسب مع سيولتها المنخفضة أكثر من غيرها من بقية الأصول لذلك تستثمر المصارف جزءا كبيرا من مواردها في مجال القروض و الفرق الأساسي بين القروض و السلف يتمثل في أن الأولى عبارة عن مبلغ من المال يقدمه المصرف بصورة قرض يحصل عليه المقترض بمجرد الاتفاق بينه وبين المصرف على مقدار القرض و موعد سداده. في حين أن السلفة تمثل التزاما من المصرف إلى الحاصل عليها بالسحب منها في حدود المبلغ المصرح به. وفضلا عن ذلك فإن هناك نوعا آخر من الإقراض قصير الأجل يعرف (بالتسهيلات الائتمانية) القائمة على أساس الاعتمادات المستندية التي يقدمها المقترض للمصرف فيقوم الأخير بالاستناد عليها بفتح حساب جاري لأصحابها و غالبا ما تكون هذه المستندات مرتبطة بعمليات الاستيراد و التصدير.

أن تواضع سيولة القروض مرتبط بعدم أحقية المصرف بمطالبة المقترض بسداد قرضه قبل انقضاء موعد الاستحقاق المتفق عليه.

وتنقسم القروض إلى نوعين: الأول بضمانات عينية و شخصية (مثل البضائع . الأوراق المالية . العقارات . المحاصيل الزراعية . موارد عينية أخرى . وكذلك سمعة و مكانة المقترض في السوق وغيرها من

¹ ناظم محمد نوري الشمري، المرجع السابق، ص151.

الضمانات الأخرى) أما النوع الثاني من القروض فهو يتمثل بالقروض غير المضمونة وفي أحيان معينة تمنح من قبل المصارف الحكومية التابعة للدولة¹.

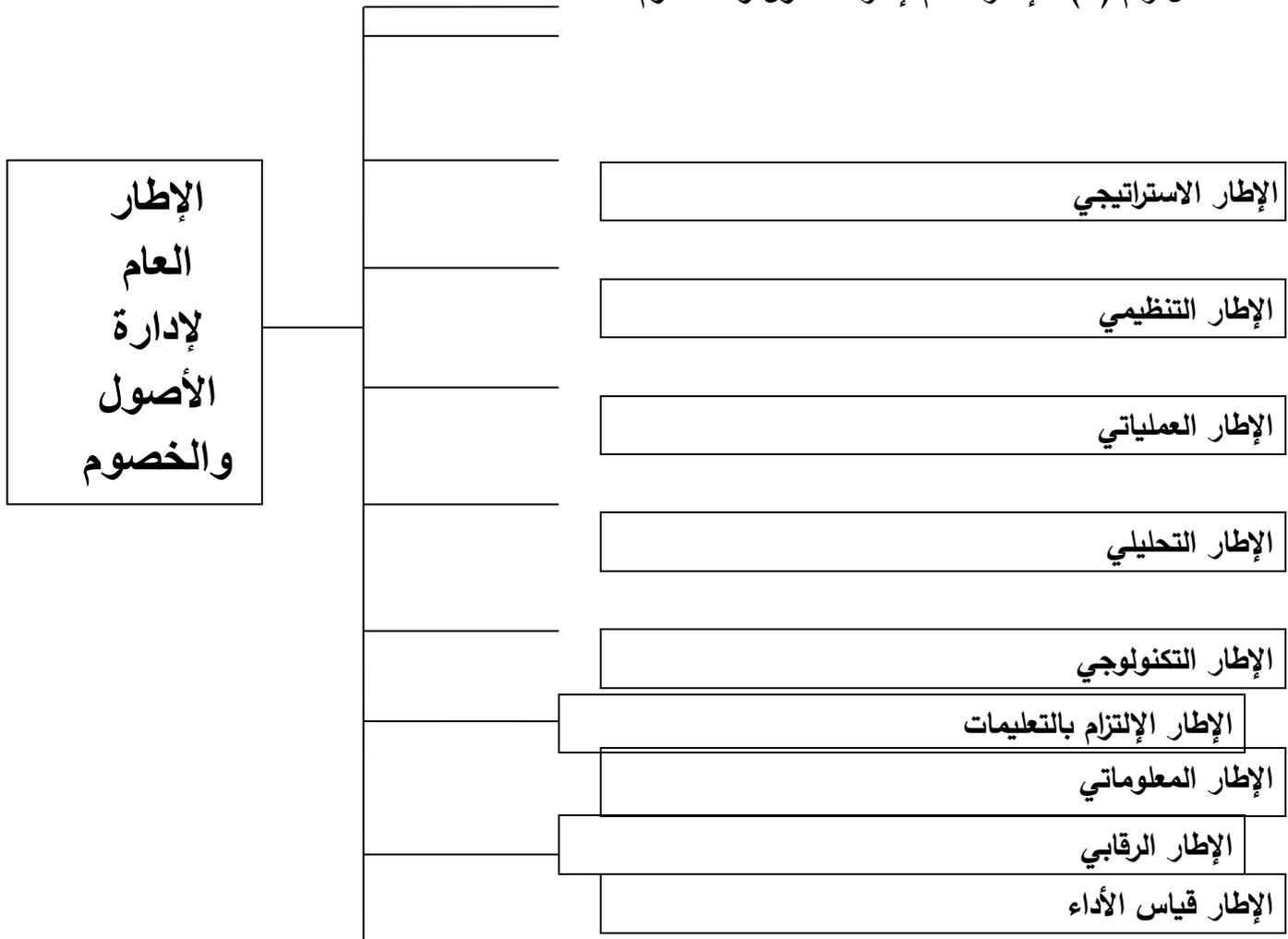
المطلب الثالث: إدارة الأصول و الخصوم في البنوك التجارية

الفرع الأول: صياغة الإطار العام لإدارة الأصول و الخصوم:

إن المبادئ الخاصة بإدارة الأصول و الخصوم تنطبق على كل البنوك على حد سواء، في الوقت الذي تختلف فيه كيفية عمل هذه المبادئ بناء على البيانات المتوافرة، ولكي تكون إدارة الأصول و الخصوم فعالة و ناجحة يلزم أن تتضح عناصرها الأساسية ويجري ربطها في إطار شامل و متكامل، كما تسعى البنوك لتحقيق أهداف جراء إدارتها لأصولها وخصومها، وفي نفس الوقت تواجهها صعوبات.

تعمل البنوك في إطار يشتمل على تسعة عناصر متكاملة و مترابطة، يمكن استعراضها في الشكل التالي:

الشكل رقم (2): الإطار العام لإدارة الأصول و الخصوم



وفيما يلي وظائف واهتمامات كل إطار من أطراف إدارة الأصول و الخصوم وفق ما يلي:

1. **الإطار الاستراتيجي:** وفق هذا الإطار يتم :
 - تحديد مستوى المخاطرة المقبولة.
 - مدى وجود توازن من عدمه بين تقلبات صافي دخل الفوائد و القيمة السوقية.
 - مدى وجود ترابط مناسب بين الأصول و الخصوم وبنود خارج الميزانية.
2. **الإطار التنظيمي:** هنا يلزم التأكد من استكمال القضايا التنظيمية التالية:
 - لجنة الأصول والخصوم: بتحديد كل اللوائح وأعضاء اللجنة وكل المهام.
 - اللجان الفرعية: بتحديد أهداف هذه اللجان ومدى ارتباطها بلجان أخرى.
 - مجموعة دعم لجنة الأصول و الخصوم: بتحديد تركيبها ووظيفتها وتقديم التقارير.
 - إمكانية دعوة خبراء من غير الأعضاء: بصورة منتظمة أو لقضايا محددة.
 - وجود لجان الأصول و الخصوم إقليمية وعلى مستوى البلد و المقر الرئيسي.
3. **الإطار العملي:** يهتم هذا الإطار ب:
 - وضع سياسة مكتوبة بعناية تحدد التوجه الواضح لوظيفة إدارة الأصول و الخصوم.
 - تحقيق هذه السياسة متطلبات الاختصار و الوضوح وخطط الوقت وسلامة العلاقات الوظيفية و المرجعيات.
 - تحديد إجراءات مفصلة بالمسؤوليات المحددة لمختلف قطاعات العمل.
4. **الإطار التحليلي:** يتم الاهتمام بالقضايا التالية :
 - مناهج التحليل الرئيسي وحدود و معوقات كل تحليل.
 - تحليل الفجوة وتحليل الأجل و تحليل القيمة الخاضعة للخطر.
 - المحاكاة
5. **الإطار التكنولوجي :** وفيه يتم بحث و معالجة القضايا التالية:
 - فاعلية أنظمة الربط بين الأصول و الخصوم.
 - مدى ملائمة أنظمة (إدارة الأصول و الخصوم) ونوع المخاطر المعتمدة في البنك.
 - دقة توفر البيانات و الإحصائيات الخاصة بالقروض والودائع وبقية العناصر في الميزانية.
 - الحاجة لتطوير أنظمة المعلومات الحالية أو تبني أنظمة جديدة، وفي هذه الحالة يتم تحليل التكاليف و المنافع بين تطوير الأنظمة القائمة و شراء أنظمة جديدة.

6. إطار تدفق تقارير المعلومات: وفيه يتم بحث ومعالجة القضايا التالية:

- من يتلقى المعلومات المتعلقة بإدارة الأصول و الخصوم و معدل تكرارها، وبأي مستوى من التفصيل.
- هل يعتبر حجم المعلومات المتدفقة وأنواعها مناسبة وضروريا للمهمات التي يؤديها من يتلقاها.
- هل هناك توازن بين مستوى ندرة وتوفر المعلومات المطلوبة.
-

7. إطار قياس الأداء:

وفق هذا الإطار يتم بشكل رئيسي تحديد وقياس مستويات الأرباح المتحصل عليها.

8. إطار الالتزام بالتعليمات: يوضح هذا الإطار فيما إذا كان هناك تقييد بالتعليمات الصادرة بالنسبة

لمتطلبات العمل و التوقعات و القواعد الاسترشادية التالية:

- رأس المال المخاطر وتبرير المخاطر التي تتحملها المؤسسة.
- تعليمات كفاية رأس المال و الالتزام بتعليمات السيولة.
- كفاية وكفاءة جهود الرقابة.

9. الإطار الرقابي: وفق هذا الإطار يتم بناء الإطار وجداول العمل بالنسبة لكل من التدقيق الداخلي

و المراجعة، و التدقيق الخارجي وتحديد برنامج معتمد لتأمين التقييد ب

10. التعليمات و اللوائح الداخلية.

الفرع الثاني: مهام إدارة الأصول و الخصوم من خلال :

المهمة الأولى: تشمل مراقبة التوازن للميزانية من خلال الوصول إلى توازن البنود الأساسية في الميزانية، وسياسة النمو المتبعة في البنك ترتبط بطبيعة الاستخدامات و الموارد، والسياسة الاستثمارية المتبعة في البنك تحدد حجم الأصول الثابتة، وأن نسب الاحتياط و الحذر تلعب دورا رئيسيا في بناء الميزانية من خلال فرض حد أدنى من رأس المال و المحافظة على حدود معينة من السيولة، وأن إدارة الأصول و الخصوم تهدف إلى التوصل إلى بناء ميزانية للبنك بمفردات متوازنة بحيث يتم تعظيم الربحية قدر الإمكان وتصغير معدل الخطر قدر الامكان أيضا.

المهمة الثانية: تتعلق بضمان أن تقع الأخطار التي يتعرض أو سوف يتعرض لها البنك ضمن الحدود المرسومة من قبله، ومن هنا يجب على البنك أن يعمل على تقييم هذه الأخطار بشكل دوري وأن يخصص لها أداة للقياس، وهذه الأداة تكون متناسبة مع كل مفردة أو عملية يجريها.

وتقوم لجنة إدارة الأصول و الخصوم بمهمة إدارة المخاطر على النحو التالي:

➤ المخاطر المرتبطة بالسيولة : من خلال :

- مراقبة السيولة وإدارة العمليات و النشاطات التي يباشرها البنك، والتي تشمل الخدمات التمويلية و التمويل في حالة الطوارئ، وغيرها من أدوات قياس السيولة التي تراها لجنة إدارة الأصول و الخصوم مهمة فعالة.
- الموافقة على تحمل مخاطر السيولة عن طريق مراجعة كيفية قيام البنك بالوفاء بالتزاماته، والتي تؤثر على أرباح البنك ورأس المال و العمليات الداخلية.

➤ المخاطر المرتبطة بمعدل الفائدة :

- متابعة ومراقبة إدارة المخاطر المرتبطة بمعدل الفائدة و النشاطات التي يباشرها البنك.
- متابعة ومراقبة قدرة البنك على تحقيق العوائد في ظل تغير معدلات الفائدة و التقلبات المحتملة في معدل الفائدة السوقي.

- متابعة ورصد متغيرات السوق وأحواله بشكل عام والتركيز على الآثار المترتبة على معدل الفائدة بشكل خاص، إلى جانب وضع إجراءات احترازية للحد من المخاطر التي قد تهدد ربحية البنك.

➤ المخاطر المترتبة برأس المال: وتشمل :

- مراقبة المركز الرأسمالي للبنك و كيفية إدارته وذلك لضمان الحفاظ على قوة رأس المال وفقا للمتطلبات التنظيمية و التوجيهات الإدارية.
- مراقبة و متابعة تخصيص رأس المال وفق الأعمال المختلفة التي يباشرها البنك.

➤ المخاطر السوقية :

- مراقبة ومتابعة إدارة الاستثمارات والتي تشمل عمليات الشراء والبيع وإعادة توجيه الاستثمارات، بما في ذلك متابعة تقارير الإدارة المرتبطة بالملكية (الأسهم) وسندات الدين.
- متابعة ومراجعة وضع محفظة الأوراق المالية (السندات)، حيث تشمل عملية المتابعة الاطلاع على أداء الأوراق المالية وارتفاع الأسعار وانخفاضها، فضلا عن متابعة كافة القرارات التي تتخذها الإدارة.

- استعراض المخاطر المالية الكبيرة التي تواجه البنك بشكل عام، وتلك التي تواجه المحافظ الاستثمارية على وجه الخصوص ومتابعة الخطوات التي تتبعها الإدارة لمراقبة و التحكم في مثل هذه الأخطار.
- الموافقة على أهداف إعداد المركز المالي (الميزانية العمومية).

المهمة الثالثة : التعرف على قدرة البنك المالية على امتصاص الخسائر المتوقعة، وإدارة الأصول و الخصوم تسعى إلى المحافظة دوما على تحقيق المعايير الموضوعية من قبل البنك من خلال إدارة الأخطار التي يمكن أن يتعرض لها ومن خلال تخصيص رأسمال كاف لمواجهة هذه الأخطار، مع المحافظة على ربحية الأصول ورأس المال¹.

المطلب الرابع: المبادئ التي تحكم أعمال البنوك

يوجد عدد من المبادئ الهامة تلتزم بها البنوك في أداء وظائفها، وذلك لاكتساب ثقة المتعاملين وتنمية معاملاتها ومن أهم هذه المبادئ ما يلي :

(1) **السرية:** إن المعاملات بين البنك وعملائه تقوم على الثقة المطلقة فيه، وفي العاملين لديه. فالمودع حينما يودع أمواله بالبنك إنما يعهد إلى هذا الأخير ببعض خصوصياته التي تعد من أسراره الخاصة. فلا يجوز للبنك أن يذيعها إلا انصرف عنه المودعون، وكذلك فإن من المقترضين من البنك يعتبرون حاجتهم إلى القرض سرا خاصا بهم، وإذاعته تضر بسمعتهم المالية وتزعزع الثقة فيهم. لهذا فإن التزام البنك بالسرية في معاملاته، إنما هو التزام عام تقتضيه أصول المهنة، وظروف معاملاته التي تتسم بحساسية فائقة الحد.

ولا يجوز للبنك أن يمد أي شخص كان بيانات عن أحد المتعاملين معه إلا بإذن من هذا الأخير، ويستثنى الالتزام بمبدأ السرية عند طلب جهة رقابية عامة في الدولة بيانا عن أحد المتعاملين مع البنك.

(2) **حسن المعاملة :**

إن المعاملة الحسنة التي يلقاها عميل البنك من العاملين فيه، هي الأساس في تحويل العميل العرضي إلى عميل دائم، وهي التي تجتذب العميل إلى التعامل مع بنك بذاته مادامت الخدمات المصرفية التي تقدمها كافة البنوك واحدة، وواجب البنك أن يعنى عناية فائقة باختيار العاملين فيه، ويعمل على تدريبهم بما يمكنهم من تقديم

¹ سهام شاووس أخوان، تقييم كفاءة إدارة الأصول والخصوم في البنوك التجارية الجزائرية، مذكرة تخرج لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة، 2017-2018. ص 22-23-24-25-26-27.

خدمة مصرفية ممتازة إلى عملائه، ويجب أن يكون المصرفي صريحا وحازما في تقريره لأجور، متقد الذاكرة، وقوي الملاحظة حتى يستطيع أن يحكم بسرعة على أحوال العميل، ويجب أن يتصف بالشجاعة التي تجعله يقول لا دون حرج، مهما كانت العلاقة الشخصية التي تربطه بالعميل، ويجب أن يتسم بالبشاشة التي تحبب الناس إليه، كذلك فإن نبرة الإخلاص في صوت المصرفي، وما يبديه من شعور بالحرص على مصلحة عملائه لها أثر خاص لدى العميل.

(3) الراحة والسرعة:

إن إحساس العميل بالراحة عند وجوده بالبنك، يغريه على كثرة التردد عليه، لهذا تسعى البنوك إلى توفير أكبر قدر من الراحة للعملاء، من إعداد أماكن مناسبة لاستقبالهم لقضاء وقت الانتظار، فضلا عن استخدام أجهزة تكييف الهواء.

وليس معنى العمل على راحة العملاء أن يتقاعس العاملون في البنك عن تلبية طلباتهم بالسرعة الواجبة، فالمتردد على البنك يهمله أن ينصرف في أسرع وقت مهما كانت الراحة التي يتمتع بها أثناء الانتظار، لهذا يجب أن توضع الإجراءات الروتينية للعمل داخل البنك، بحيث تكفل الخدمة السريعة للعملاء دون تعقيد أو تسويق.

ومما يساعد على السرعة في إنجاز الأعمال بالبنك استخدام الأجهزة الآلية الحديثة التي تكفل استخراج البيانات المعقدة في لحظات، وتحقق الدقة في تلك البيانات وتساعد على حفظ المستندات بالأسلوب السليم مما يمكن من استخراج ما يلزم في أقصر وقت، وتتيح الاتصالات السريعة بالفروع أو المراسلين.

(4) كثرة الفروع:

إن البنوك العامة و التجارية خاصة تسعى دائما إلى توسيع نشاطها وذلك بفتح فروع لها في المناطق التي تأمل أن يغطيها نشاطه، وكثرة الفروع وانتشارها في مناطق جغرافية مختلفة تعود على البنك بفوائد كثيرة مثل:

✓ التيسير على عملاء البنك إجراء معاملاتهم وذلك بعدم الانتقال إلى إدارة البنك وما يترتب على ذلك من وقت ومال.

✓ البنك ذو الفروع الكثيرة يتمتع بمزايا المشروعات الكبيرة، فيتمكن من تقسيم العمل على نطاق واسع، ويقل عنده الاحتياطي النقدي اعتمادا على تبادل المساعدات بين الفروع.

- ✓ توزيع المخاطر التي يواجهها البنك على جهات مختلفة فإذا كسدت صناعة ما في منطقة جغرافية، فإن هذا الكساد لن يؤثر إلا على الفرع الموجود بهذه المنطقة وحده، ويمكن تعويض خسارة هذا الفرع بالأرباح الناتجة عن عمليات فروع أخرى.
- ✓ السهولة والسرعة وقلة التكاليف التي يتحملها البنك عند تحويل النقود من جهة إلى أخرى، وذلك بعدم الاستعانة بالمراسلين ومنحهم عمولات عن عمليات التحويل¹.

¹ محمد عبد الفتاح الصيرفي، المرجع السابق، ص26-27-28.

المبحث الثاني: ماهية البنوك الإسلامية

المطلب الأول: الإطار المفاهيمي للبنوك الإسلامية.

أصبحت المصارف الإسلامية حقيقة واقعة في النظام البنكي وذلك نظرا للخدمات الاقتصادية و المالية والاجتماعية التي تقدمها بحيث تطرقنا في هذا المبحث إلى المفاهيم العامة للبنوك الإسلامية وآلية تعبئة المصارف الإسلامية وصيغ التمويل الإسلامية و الأسس العامة للمصارف الإسلامية

الفرع الأول: مفاهيم عامة حول البنوك الإسلامية.

تعريف1: عرفته لجنة خبراء التنظيم في المصارف الإسلامية بأنه (مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال و توظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع، ووضع المال في المسار الإسلامي).

تعريف2: عرفه احد رواد المصرفية الإسلامية بأنه (جهاز مالي يستهدف التنمية ويعمل في إطار الشريعة الإسلامية ويلتزم بكل القيم الأخلاقية التي جاءت بها الشرائع السماوية، ويسعى إلى تصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع).

تعريف3: عرفه احد منظري ومخططي المصرفية الإسلامية في الوطن العربي بأنه (مؤسسة مالية واستثمارية وتنموية واجتماعية تستمد منطقتها العقائدي من الشريعة الإسلامية).

تعريف4: عرفه مديري تنفيذي لأحد المصارف الإسلامية بأنه (مصرف متعدد الأغراض، يقدم خدمات البنوك التقليدية وبنوك الاستثمار والبنوك المتخصصة، وهو بهذا مؤسسة اقتصادية، ومالية واستثمارية وتنموية واجتماعية تنبثق عن الخدمات و السلع المحرمة، وهو حلقة من حلقات الاقتصاد الإسلامي.¹

تعريف5: تعد البنوك الإسلامية هيئات مالية، تزاوّل الأعمال المصرفية و الاستثمارية، في ميادين التجارة و الصناعة و الزراعة، وتعتبر إحدى مكونات النظام الاقتصادي في الدول التي توجد فيها، وذلك لحاجة أي نظام اقتصادي لعملية تحويل الأموال من المدخرين إلى المستثمرين، لأن المدخرين قد لا يملكون القدرة على

¹ نوري عبد الرسول الخاقاني، المصرفية الإسلامية الأسس النظرية وإشكالات التطبيق، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن ، عمان، الطبعة العربية، 2011، ص 173-174.

استثمار أموالهم، والاستفادة من الفرص الاستثمارية المربحة، وتتم هذه العملية أما عن طريق التمويل المباشر من خلال الأسواق المالية، أو من خلال الوساطة المالية.

و البنوك الإسلامية لا تتعامل بالفائدة أخذاً، وعطاء فالبنوك الإسلامية تتلقى من الأفراد نقودهم دون أي التزام أو تعهد من أي نوع بإعطاء فوائدهم لهم، وحينما تستخدم هذه النقود في نشاطاتها المصرفية فإن ذلك على أساس المشاركة في الربح والخسارة أو عن طريق البيوع. وهي وسيط مالي في اقتصاد إسلامي يجمع المدخرات و يوظفها من خلال عقود النيابة الوكالة والمضاربة والشركة. أي انه يعبئ المدخرات نيابة، و يوظفها نيابة كذلك. وهو بذلك يوجه المدخرات من ذوي الفائض إلى ذوي العجز مباشرة، كما تصبح علاقته من التجار علاقة تكامل وليس علاقة تنافس ولأن عقود النيابة عقود أمانة فهو لا يحتمل من المخاطر إلا قدر ما يتصل بعمله وهو إدارة أموال ذوي الفائض وتوجيهها إلى ذوي العجز¹.

تعريف 6: وعلى خلاف البنك التقليدي الذي هو وسيط مالي يتاجر في الديون : بمعنى انه يتلقى ودائع المودعين بفائدة منخفضة ، ويقدمها في صورة قروض و اعتمادات بفائدة مرتفعة ، ويحتفظ لنفسه بالفرق بين سعري الفائدة، فإن البنك الإسلامي مشروع اقتصادي، إذا فضلا عن قيامه بدور الوسيط المالي (بغير أسلوب الفائدة الربوية)، فهو يمارس جميع أنشطة المالية، والتجارية و المصرفية ، والصناعية ،والعقارية ، والزراعية أي جميع أنشطة العمرانية بوجه عام².

الفرع الثاني: خصائص البنوك الإسلامية.

إن للبنوك الإسلامية خصوصية تميزها عن باقي المصارف سواء بالنسبة للعملاء أو الأدوات الاستثمارية، فهي تعد ظاهرة من كبريات الظواهر في المؤسسات المالية في عصرنا الحالي، فقلما توجد اليوم دولة في العالم إلا وبين مؤسساتها المالية وجود بشكل أو بآخر للبنوك الإسلامية.

كما أن للبنوك الإسلامية دور هام في اقتصاد الدولة لكونه جهازا فعالا فيه، يعمل بكفاءة ويمكنه بذلك من منافسة المؤسسات المصرفية و الاستثمارية غير الإسلامية ، ويساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية إلى جانب ما يحققه على مستوى الاجتماعي في تنمية التعاون و التكافل و الإخاء بين أفراد المجتمع ، مودعين و المستثمرين وعاملين في البنك ،حيث إن البنك الإسلامي من أدوات تطبيق مبدأ التكافل

¹ محمد محمود المكاوي، الاستثمار في البنوك الإسلامية، رؤية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2011، ص27-28.

² عاشور عبد الجواد عبد الحميد، النظام القانوني للبنوك الإسلامية، الطبعة الأولى، هيرندن، فيرجينيا، الولايات المتحدة الأمريكية، 1996، ص16.

لاجتماعي في النظام الإسلامي في العصر الحالي. و من أهم الخصائص التي تميزه عن غيره من المصارف الأخر ما يلي:

1- الصفة العقدية:

يستمد المصرف الإسلامي الأيدلوجية أو البناء الفكري الذي يسير عليه من العقيدة الإسلامية و يستمد منها كل كيانه أو مقوماته ،وعلى ذلك فالمتوقع أن يكون للمصرف الإسلامي خط فكري يختلف تمام الاختلاف عن الخط الفكري لغيره من البنوك الربوية و الذي تتمثل في :

1-1 التزام المصرف بتعاليم الإسلام:

البنوك الإسلامية هي جزء من النظام الاقتصادي الإسلامي باعتباره إن الدين الإسلامي جاء منظماً لجميع حياة البشر (الروحية و الخلقية و الاجتماعية و السياسية و الاقتصادية)

كذا تخضع البنوك الإسلامية للمبادئ و القيم الإسلامية و التي تقوم على أساس ان المال مال الله سبحانه وتعالى وان الإنسان مستخلف فيه و سيحاسب عليه في الآخرة كما قال سبحانه وتعالى : "وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلْنَاكُمْ مُسْتَخْلَفِينَ فِيهِ" (الحديد:7)، وكذلك قوله تعالى: "وَيَسْخَلِفُكُمْ فِي الْأَرْضِ فَيَنْظُرَ كَيْفَ تَعْمَلُونَ" (الأعراف: 129) وقوله: "وَأْتَوْهُمْ مِنْ مَالِ اللَّهِ الَّذِي آتَاكُمْ" (النور: 33).

و يترتب على هذه الخاصية أن تتحرى البنوك الإسلامية التوجيهات الدينية من جميع أعمالها، أي أنه مصرف ملتزم بتعاليم الإسلام وذلك فيما يلي:

- الالتزام بالشمولية في السلوك.
- الالتزام بالمبادئ الإسلامية و على رأسها : التوافق و المواءمة و الموازنة بين مصلحة الفرد و مصلحة المجتمع ،وأساس ذلك أن كلا المصلحتين تكمل إحدهما الأخرى في الإسلام .
- تسامي هدف المصرف ،فان العائد المادي (الربح) وان كان مستهدف ومقصود، إلا انه ليس مقصود بذاته ، وإنما كوسيلة لتحقيق الفلاح ، وارتفاع بمستوى الخلافة بتعمير الدنيا وتسخير طاقاتها لخدمة الإنسان.
- تخضع استثمارات المصرف لمقياس العائد الاجتماعي وليس العائد المادي، ومن ثم يتحتم تحقيق التوازن في توجيه الاستثمارات، بمعنى ألا يطغى توظيف الأموال في أنشطة على أخرى، بل يجب توجيهها لاستثمارات إلى جميع الأنشطة التي تملئها ضرورات المجتمع.

- يهدف المصرف إلى أن الموارد الاقتصادية يجب أن تتوجه وتتركز في إنتاج السلع و الخدمات التي تشبع الحاجات السوية و النافعة لإنسان.

1-2 استبعاد الفوائد الربوية:

إن أول ما يميز المصرف الإسلامي عن غيره من البنوك الربوية استبعاد كافة المعاملات غير شرعية من أعماله وخاصة نظام الفوائد الربوية الذي يمثل الأساس بالنسبة للبنوك الربوية، وتستعيض المصارف الإسلامية عن أسلوب الفائدة بأسلوب المشاركة والذي يقوم على توزيع مخاطر العمليات الاستثمارية بين الأطراف (الممول وطالب التمويل). وبذلك ينسجم المصرف الإسلامي مع البيئة السليمة للمجتمع الإسلامي ، ولا يتناقض معها.

1-3 الاستثمار في المشاريع الحلال:

يعتد المصرف الإسلامي في توظيف أمواله على الاستثمار المباشر أو بالمشاركة وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية ،وبذلك يخضع نشاطه لضوابط الاقتصاد الإسلامي .فاعتماد المصرف الإسلامي على صيغ المشاركات العادلة التي تقوم على تعاون بين صاحب المال وطالب التمويل في حالتي الربح أو الخسارة تجعل نشاطه مميز عن النظام المصرفي الربوي الذي يسعى لتحقيق أعلى سعر فائدة ممكن دون مراعاة لطبيعة المشروعات التي تتوطن فيها الأموال ، في تخضع أعمال المصرف الإسلامي لقواعد الحلال و الحرام في الإسلام فتخضع استثمارات المصرف الإسلامي لعدد من المحددات على رأسها ألا تستثمر الأموال إلا فيما يرضى الله عنه وتبيحه الشريعة ، وان تكون العمليات الوسيطة من التمويل أو تسويق أو توزيع داخلة جميعا في دائرة الحلال ،كذلك كل خطوات الإجرائية من الأجور...إلى آخره من الأعمال الإدارية داخل المصرف تكون داخل دائرة الحلال . فالمصارف الإسلامية لا تستطيع رفع شعار الإسلامي دون أن تكون ملتزمة بالسلوك الإسلامي في علاقاتها مع عملائها أو في علاقات العاملين أنفسهم على اختلاف درجاتهم في المصرف الإسلامي.

2- الصفة التنموية:

ويقصد بها ليس فقط التنمية الاقتصادية ، ولكن التنمية الاجتماعية أي أنها تأخذ في حسابها التنمية النفسية و العقلية للإنسان ،المصرف الإسلامي باعتباره مؤسسة اقتصادية مالية مصرفية اجتماعية يقوم بتعبئة مدخرات الأفراد واستثمارها في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي خدمة لمصالح المجتمع ومن ها يكون الارتباط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية.ويكون دور المصرف الإسلامي هو النهوض بالمجتمع

لتحقيق التكافل الاجتماعي، ليس فقط عن طريق قيامه بجمع الزكاة وصرافها في مصارفها الشرعية أي للفئات الأكثر احتياجا في المجتمع لسد حاجيتها عاجلة، ولكن أيضا في كيفية توزيع العائد، وذلك لان في المشاركة عدالة في توزيع العائد بما يسهم في عدم تركيز الثروة، في تقليل التفاوت بين الدخول. فشعار المصرف الإسلامي هو (التنمية لصالح المجتمع). وهو في إطار السياسة التنموية والاستثمارية يقوم المصرف الإسلامي بإنشاء مشاريع ومؤسسات اقتصادية بهدف توفير فرص وظيفية جديدة للشغل وتحقيق رفاهية المجتمع الى جانب تحقيق الربح، وتحقيق التوازن بين مجالات التوظيف المختلفة.

3- الصفة الاستثمارية:

ويقصد بها قيام المصرف بالاستثمارات الناجحة لكي يحيا وينمو، لأنه بدونها لا يكتب له الاستمرار، وهذه صفة ايجابية يتمتع بها المصرف الإسلامي ولا يتمتع بها غيره من البنوك التجارية التي تعتمد على منح أموال مقابل فائدة مضمونة دون أي مشاركة فعلية من قبلها في النشاط التجاري أو الصناعي أو الزراعي، الذي يباشره المستثمرين، بل دون ان يكون لها حتى مجرد النصح والإرشاد، أو التشاور معهم. أما المصرف الإسلامي فإنه يبحث عن الفرص للاستثمار من اجل التنمية، ويعتبر الاستثمار بالمشاركة مصدره الرئيسي لتحقيق الربح، وانه يذهب إلى المجتمع ويدرس ما يحتاجه من الاستثمارات، وانه يتفاعل مع الناس لكي يشاركونهم في استثماراتهم أو يدعوهم للمشاركة في استثماراته.

4- مصرف ذو رسالة ومنهج:

إن المصارف الإسلامية هي مؤسسات تمويلية ذات رسالة ومنهج، ورسالتها تتعدى كم التمويل إلى نوعية هذا التمويل ومجالاته وأهدافه، ولها منهج تعمل في إطاره ويستمد قواعده من قيم وأخلاق وقواعد الشريعة الإسلامية وهذا منهج يقوم على:

1- حسن اختيار القائمين على إدارة الأموال لقوله تعالى "وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ" (النساء: 5)

2- عدم أكل أموال الناس بالباطل لقوله تعالى "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ

بِالْبَاطِلِ" (النساء: 29)

3- الصراحة والصدق والوضوح في المعاملات لقوله تعالى "وَلَا تَلْبِسُوا الْحَقَّ بِالْبَاطِلِ وَ تَكُنُوا الْحَقَّ وَأَنْتُمْ

تَعْلَمُونَ" (البقرة: 42)

4- عدم حبس الأموال و اكتنازها لقوله تعالى "وَالَّذِينَ يَكْتِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يَنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ

بِعَذَابٍ أَلِيمٍ" (التوبة: 34)

5- خضوع المعاملات المصرفية للرقابة الإسلامية الذاتية و الخارجية¹.

الفرع الثالث: وظائف البنوك الإسلامية.

تعد الخدمات المصرفية المتنوعة الحوالات المصرفية، الصرف الأجنبي، الشيكات السياحية، الأوراق التجارية، الأوراق المالية، البطاقات المصرفية، تأجير خزائن الأمانات، أمناء الاستثمار، خطابات الضمان، إتمادات المستندية، مكونا مهما لأعمال أي بنك، بل تعد أكثر الأنشطة التي تتال الاهتمام والتطوير، حتى أصبحت ميدانا رئيسا للتنافس فيما بين البنوك وهي :

1- الحوالات المصرفية:

المصرفية هي أمر بالدفع صادر عن البنك "بناءً على طلب شخص معين" يأمر بموجبه بنكا آخر او احد فروعها بدفع مبلغ معين إلى شخص معين أو أشخاص معينين .وتقوم البنوك بأداء هذه الخدمة لعملائها داخليا وخارجيا بنفس العملة المحلية أو بعملات أجنبية.

2- الصرف الأجنبي (الكامبيو):

كلمة "كامبيو" تعني عمليات الصرف ،وتطلق اصطلاحا على عمليات استبدال العملات الأجنبية بالعملة المحلية، أو صرف مقابل العملات الأجنبية بالعملة المحلية أو عكس بالعكس، وذلك حسب أسعار الصرف السائدة .

وبذلك يعد "كامبيو" تجارة -بيعا وشراء- في العملات أجنبية عديدة عن طريق قيام البنك بشراء العملات الأجنبية مقابل العملات المحلية، ليقوم بالتالي ببيع العملات الأجنبية لمن يحتاجها من عملائه، والفرق بين سعري الشراء والبيع يمثل ربح البنك في هذه العمليات.

3- الشيكات السياحية:

الشيك السياحي هو مستند يسلمه البنك إلى المستفيد بناءا على طلبه ليتمكن من صرف مبلغ معين مطبوع على الشيك. وتصدر عادة هذه الشيكات بالعملات الأجنبية المتداولة والمقبولة عالميا كالدولار الأمريكي و الجنيه الأسترليني واليورو الأوروبي، وتصدرها البنوك الكبرى في البلاد المصدرة لهذه العملات وتوزعها على مراسليها في جميع أنحاء العالم بصفة أمانة أو العهدة، ليقوم المراسلون ببيعها عند سفرهم إلى الخارج.

¹ عصام عمر أحمد مندور، البنوك الوضعية والشرعية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2013، ص 260-264.

ويقوم البنك التعامل بالاتفاق مع المؤسسات أو البنوك الأخرى التي تصدر شيكات سياحية أو تشتريها أو تباعها أو تحصلها لصالح عملائها .

فالبانك التعامل أما أن تشتري هذه الشيكات من حاملها وتدفع لهم قيمتها نقدا أو تضيفه لحساباتهم لديها ، أو تباع لهم هذه الشيكات خصما على حساباتهم طرفها مقابل الدفع قيمتها نقدا لهم ، أو تقوم بإرسال هذه الشيكات إلى البنوك المصدرة لها لتضيف بعد ذلك قيمتها لصالح عملائها.

وفي جميع الأحوال فهي عملية تحصيل أو بيع أو شراء عملة أجنبية يستفيد البنك من فروق الأسعار فيها ، كما يحصل على عمولة مقابل إجراء العملية.

4- الأوراق التجارية:

الورقة التجارية هي صك قابل للتداول تمثل حقا نقديا ، وتستحق الدفع بمجرد الاطلاع أو بعد أجل قصير. وبمفهوم آخر هي صك يثبت فيه المدين تعهدا لصالح الدائن ان يدفع بعد أجل معين مبلغا من النقود، أو يأمر في احد مدينه أن يدفع في التاريخ معين لصالح المستفيد من الورقة مبلغا من النقود.

ويجب أن تتضمن الورقة التجارية الالتزام بدفع مبلغ واحد في التاريخ واحد، وليس مبالغ تدفع على أقساط، أي أن يكون الدين واحد و الاستحقاق واحد.

أنواع الأوراق التجارية ثلاثة هي: الكمبيالة والسند الأذني و الشيك.

- **الكمبيالة** : هي صك أطرافه ثلاثة، فيه أمر صادر من شخص محرر الكمبيالة (الساحب/الدائن) إلى شخص ثاني(المسحوب عليه/ المدين) بدفع مبلغ من النقود في تاريخ معين لصالح الساحب نفسه، أو لصالح الشخص آخر (المستفيد/حامل الصك)
- **السند الأذني**: هو صك أطرافه اثنان فقط، يتعهد فيه شخص المحرر السند (المدين) بدفع مبلغ معين في تاريخ معين إلى شخص آخر (المستفيد). وقد يكون السند لحامله أي يتداول بالمناولة، أو يتداول بالتظهير.
- **الشيك**: هو صك أطرافه ثلاثة، فيه أمر صادر من شخص (الساحب) إلى البنك (المسحوب عليه) بدفع مبلغ معين-من الساحب لدى البنك - عند الاطلاع أو في تاريخ معين، لصالح شخص آخر (مستفيد) أو لحامله أو لنفسه (لأمر الساحب نفسه).و يمكن أن يتداول بالتظهير.
- **الورقة التجارية أداة وفاء**: يعد الشيك المستحق الدفع دائما بمجرد الاطلاع أداة وفاء، وكذلك الكمبيالة والسند الأذني إذا تضمن شرط الدفع " عند الاطلاع" أداة وفاء .

- الورقة التجارية أداة ائتمان: عادة تستحق الكمبيالة وكذلك السند الأذني بعد أجل معين، ذلك أن المستفيد قد منح المسحوب عليه (المدين) ائتمان طوال مدة الأجل.

وإذا احتاج المستفيد إلى دينه قبل الاستحقاق فإنه يستطيع. تظهير الورقة إلى شخص آخر يستوفي منه قيمتها، وهكذا إلى أن تستقر في يد الدائن الأخير الذي يطلب قيمتها من المدين الأصلي في الاستحقاق. ولذلك يختلف تاريخ السحب عن تاريخ الوفاء. وتقدم البنوك التقليدية لعملائها خدمات المتعلقة بالأوراق التجارية، هي: التحصيل، الضمان، والخصم حسب طبيعة كل ورقة. فالشيك لا يقبل الخصم بخلاف الكمبيالة و السند الاذني فمن الممكن تقديمه للتحصيل أو الخصم.

1- **تحصيل الأوراق التجارية:** المقصود من التحصيل أو "برسم التحصيل" إنابة البنك في جمع الأموال الممثلة في الورقة التجارية من المدينين بها وتسليمها إلى العميل "الموكل".

وتؤدي البنوك هذه الخدمة لعملائها توفيراً لوقتهم وجهدهم ، إذا يقوم العميل بتظهير الورقة للبنك تظهيرا توكيلها، فيصبح البنك وكيلاً للعميل في تحصيل هذه الأوراق التجارية بأنواعها الثلاثة.

وعند حلول ميعاد الاستحقاق الورقة فإن البنك يطلب من المسحوب عليه أو المحرر الوفاء بقيمة الورقة، وإذا تم تحصيل قيمتها تضاف القيمة لصالح العميل وتحصل البنوك على عمولة نظير هذه الخدمة. وإذا لم يتمكن البنك من تحصيل قيمة الورقة التجارية في ميعاد استحقاقها، يتم إجراء احتجاج عدم الدفع: البروتستو" بالمحكمة، وإما بواسطة البنك إذا كان موكلاً من العميل بذلك ، ا وان يقوم العميل بذلك.

2- **الأوراق التجارية كتأمين أو كضمان:** المقصود بتقديم الأوراق التجارية كتأمين أو كضمان "برسم الرهن والضمان" هو أن يقدم العملاء إلى البنوك الأوراق التجارية مقابل الحصول على ائتمان ،وذلك بضمان هذه الأوراق التجارية بأنواعها الثلاثة.

وتقبل البنوك منح مثل هذا الائتمان بعد دراسة المركز المالي للعميل وشروط أخرى، وكذلك بعد الاستعلام عن مديني هذه الأوراق التجارية بشرط أن تكون هذه الأوراق التجارية المقدمة كضمان محررة لأمر العميل الممنوح له الائتمان، أو مظهرة له تظهيراً صحيحاً ناقلاً للملكية.

3- **خصم الأوراق التجارية:** هو اتفاق يجعل به البنك قيمة الورقة التجارية للعميل طالب الخصم، مخصوماً منها مبلغ يتناسب مع المدة الباقية حتى استيفاء قيمة الحق

عند حلول اجل الورقة التجارية، وذلك مقابل أن ينتقل العميل طالب الخصم إلى البنك هذا الحق على سبيل التملك، وأن يضمن له وفاءه عند حلول أجله. ويحصل البنك في المقابل قيامه بعملية الخصم بما يسمى "الأجيو"، وهو يتكون من ثلاثة عناصر ،هي: الفائدة على خصم، والعمولة، والمصروفات.

ويعني ذلك أن يقدم العميل للبنك أوراق تجارية (كمبيالات أو سندات أذنيه) يقوم بتظهيرها للبنك ، وهذه الأوراق تستحق في تواريخ آجلة، ويحصل العميل على قيمتها الحالية بعد خصم الفوائد والعمولات التي يتقاضاها البنك.

وبهذا فإن العميل قد استفاد من حصوله على سيولة نقدية حالية يمكن له تشغيلها و استثمارها في نشاطه التجاري الذي يتم عادة بالبيع بالأجل.

أما بالنسبة للبنك، فإن هذه الأوراق عادة ما تكون مدتها قصيرة الأجل، ومن ثم تتميز بارتفاع درجة سيولتها، ويمكن للبنك حسب احتياجه أن يعيد خصمها لدى البنك المركزي قبل حلول ميعاد استحقاقها بمعدل خصم اقل هذا بجانب حصول البنك على الفوائد والعمولة والمصروفات جراء خصم الأوراق التجارية.

5- الأوراق التجارية:

تطلق " الأوراق المالية" اصطلاحاً على "الأسهم و السندات" والسهم عبارة عن صك أو جزءاً من رأس مال شركة مساهمة. وللشركة حصة غير محددة في الأرباح الشركة كعائد يتغير من عام لعام حسب النتائج الفعلية للشركة. أما السند فهو عبارة عن صك يمثل جزءاً من دين أو القرض على شركة أو على الدولة. ويحصل السند على فائدة ثابتة محددة منذ تاريخ إصداره وطرحه للاكتتاب العام تدفع سنوياً أو نصف سنوية، بصرف النظر عن النتائج الفعلية للشركة.

6- بطاقات المصرفية:

هي البطاقات التي تصدرها البنوك ضمن آليات معينة واتفاقات محددة فيما بينهما وبين الشركات أو المنظمات العالمية المصدرة لهذه البطاقات، مثل شركة فيزا العالمية، وشركة ماستر كارد العالمية و غيرها.

ويمكن تقسيم البطاقات المصرفية، الى قسمين رئيسيين، هما:

اولاً: البطاقات المصرفية الخدمية (غير الائتمانية):

وهي بطاقات تنطوي على تقديم خدمة من البنك إلى عميله في حدود رصيده الدائن فقط، وعادة ما تكون هذه البطاقات مجانية ، ولا يدفع العميل عمولة على السحب النقدي، إذا كان ذلك من ماكينات البنك المصدر. وتضم البطاقات الخدمية (غير الائتمانية) نوعين رئيسيين، هما:

أولاً- 1 بطاقات الصرف الآلي ATM:

هذه البطاقة ذات خدمة محلية الاستخدام، بمعنى أنها تستخدم داخل حدود الدولة للبنك مصدر البطاقة، وهذه البطاقة تصدر عن البنك نفسه أو بالاتفاق مع إحدى الشركات المتخصصة، وتمكن العميل حاملها من الحصول على عدد من الخدمات.

ومن هذه الخدمات: السحب النقدي في حدود رصيده الدائن فقط بالعملة المحلية من البنك المتعامل معه، بالإضافة إلى الإيداع النقدي، الاستعلام عن رصيد الحساب طلب كشف حساب مختصر، طلب دفتر الشيكات، وذلك من مكينات الصراف الآلية التابعة لنفس البنك أو التابعة للبنوك الأخرى المشتركة في شبكة السحب.

ثانياً- 2 بطاقة الخصم الفوري Debit Card:

هذه البطاقة ذات خدمة عالمية الاستخدام، بمعنى أنها يمكن أن تستخدم داخل وخارج حدود الدولة للبنك مصدر البطاقة، أي انه يمكن استخدامها في معظم بلدان العالم التي يتوافر لديها ماكينات الصراف الخاصة بذلك.

وهذه البطاقة يصدرها البنك لعملائه بالتعاون مع إحدى الشركات أو المنظمات العالمية المتخصصة مثل شركة فيزا العالمية، وشركة ماستر كارد العالمية.

وتمكن هذه البطاقة العميل حاملها من الحصول على خدمات السحب النقدي ودفع أثمان المشتريات من سلع وخدمات للمحلات محليا وعالميا التي تقبل التعامل بهذه البطاقات، وذلك في حدود رصيده الدائن فقط من البنك المتعامل معه، وذلك بالعملة المحلية أو الأجنبية إذا كان لديه رصيد دائن بالعملة الأجنبية ، أو ما يعادله من العملة الدولية المقبولة عالميا أو العملة الأجنبية للدولة المتواجد بها العميل.

ثانياً- البطاقات المصرفية الائتمانية:

وهي بطاقات تنطوي على منح ائتمان للعميل حامله البطاقة من البنك المصدر لها. وقد يكون هذا الائتمان شهريا أو دوريا لمدة أكثر من شهر، حيث يستطيع حامل البطاقة الائتمانية أن يسحب نقدا أو يدفع مشترياته من السلع و الخدمات بحدود سقف البطاقة التي منحها إياها البنك المصدر، وبغض النظر عن رصيد حسابه، سواء كان مدينا أو صفرأ أو دائنا ولا يكفي السحب.

وتضم البطاقات المصرفية الائتمانية، نوعين رئيسيين، هما:

ثانيا- 1 بطاقة الخصم الشهري Charge Card:

وفقا لهذا النوع من البطاقات يتيح البنك المصدر للعميل حامل البطاقة السحب النقدي أو دفع أثمان المشتريات من السلع و الخدمات للمحلات، بغض النظر عن رصيد حسابه، وبما لا يتجاوز سقف البطاقة الممنوح له، بشرط أن يقوم العميل حامل البطاقة بتسديد كامل ما استغله من سقف البطاقة في نهاية الشهر الذي استخدم فيه البطاقة، وبحيث لا تتجاوز فترة الائتمان المجاني باي حال من الأحوال المدة المتفق عليها (عادة لا تتجاوز خمسة وأربعون يوما)، وإلا فإنه يتم احتساب فوائد تأخير عن الموعد المحدد للتسديد.

ثانيا- 2 بطاقة الائتمان Credit card:

يتشابه هذا النوع من البطاقات مع بطاقات الخصم الشهري من حيث السحب النقدي أو دفع أثمان المشتريات من السلع و الخدمات للمحلات، بغض النظر عن رصيد حساب العميل. ولكن يختلف مع هذا النوع من البطاقات مع بطاقات الخصم الشهري في أن البنك يسمح للعميل حامل البطاقة بتسديد قيمة ما استغله من سقف البطاقة على فترة زمنية متفق عليها مسبقا تتجاوز الشهرين أو الستة أشهر، بحيث يدفع قيمة ما استغله دفعة واحدة أو بموجب أقساط شهرية، وذلك مقابل دفع فوائد على المبالغ التي استعملها عن المدة المتفق عليها.

7- السحب على المكشوف:

تتشابه الخدمة مع خدمة البطاقات المصرفية الائتمانية بنوعها، حيث تسمح البنوك للمتعاملين معها خدمة "السحب على المكشوف" أن يتجاوز حدود رصيد حسابه الجاري، أي يسحب قيمة أكبر من قيمة رصيده بالبنك.

ويتم احتساب فائدة مقابل هذه الخدمة تتحد وفقا للفترة الزمنية وحجم المبلغ المسموح به الذي تجاوز رصيده الحساب.

8- تأجير خزائن الأمانات:

تأجير خزائن الأمانات من الخدمات التي تقدمها البنوك لعملائها بأن يضع تحت تصرف العميل خزائن حديدية لحفظ الوثائق المهمة او المجوهرات الثمينة أو النقود ذهبية والسبائك أو أي متعلقات خاصة بالعميل. ويتقاضى البنك أجرا سنويا مقابل هذه الخدمة، يتحدد وفقا لحجم الخزينة، و تعريفه الخدمات المصرفية¹.

الفرع الرابع: أهداف البنوك الإسلامية:

المصارف الإسلامية تختلف اختلافا جذريا في أسلوبها عن البنوك التقليدية، حيث هذه الأخيرة تستهدف أساسا الربح وليس لها هدف سوى ذلك إلا ما يتعارض مع هدف الربح من أهداف مثل السيولة و اليسار. و السيولة تعني تحويل الأصل إلى نقود سائلة دون تعرض القيمة الأصلية للأصل لأي خسارة، إما هدف اليسار يعني قدرة البنك على إيفاء الدين.

أما المصارف الإسلامية فهي تسعى أساسا إلى تنمية المجتمع و النهوض به ماديا وهي لا تغفل هدف الربح لكنه في المرتبة الثانية. وأركان الاختلاف بينهما تتمثل فيما يلي:

- 1- تقرير العمل كمصدر آخر للكسب بديلا عن اعتبار المال المصدر الوحيد للكسب في النشاط المصرفي.
 - 2- تقرير مبدأ المشاركة في الغنم و الغرم المتمثل في المضاربة والشراكة الإسلامية بديلا عن مبدأ الغنم المضمون في سعر الفائدة الثابت.
 - 3- تصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع كخادم لمصالحه لا ككيان مستقل ينمو في معزل عن المجتمع وفي معزل عن مصالحه و احتياجاته الضرورية.
- والقاعدتين الأساسيتين في الاستثمار وتشغيل أموال المسلمين اللتان يلتزم بهما المصرف هما:

- 1- قاعدة الغنم بالغرم: أي أن الحق في الحصول على الربح (أو العائد) يكون بقدر محمل المشقة (كالمخاطر أو الخسائر)، وباعتبار أن العميل المصرف هو شريك في أعماله، فان الحق في الربح (الغنم) يكون بقدر الاستعداد لتحمل الخسارة (الغرم). وتعتبر هذه القاعدة الأساس الفكري لكل المعاملات القائمة على المشاركة أو المعاوضة، فالمتعامل مع المصرف يكون شريكا في الربح وفي الخسارة أيضا.

¹ أحمد شعبان محمد علي، البنوك الإسلامية في مواجهة الأزمات المالية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2010، الطبعة الأولى، ص226-242.

2- قاعدة الخراج بالضمان: أي أن الذي يضمن أصل شيء جاز له أن يحصل على ما تولد عنه من عائد فمثلا يقوم المصرف الإسلامي بضمان أموال المودعين لديه في شكل ودائع أمانه تحت الطلب ويكون الخراج (أي ما خرج من المال) المتولد عن هذا المال جائز الانتفاع لمن ضمن (وهو المصرف) لأنه يكون ملزما باستكمال النقصان الذي يحتمل حدوثه وتحمل الخسارة في حالة وقوعها، أي أن الخراج غنم و الضمان غرم.

أ- أهداف التنمية للمصرف الإسلامي:

أن للبنوك الإسلامية دور هام في اقتصاد الدولة لكونه جهازا فعالا فيه يعمل بكفاءة ويمكنه بذلك من المنافسة المؤسسات المصرفية و الاستثمارية غير الإسلامية، ويساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية إلى جانب ما يحققه على مستوى الاجتماعي في تنمية التعاون و التكافل و الإخاء بين أفراد المجتمع ، مودعين و المستثمرين وعاملين في البنك، حيث أن البنك الإسلامي من أدوات تطبيق مبدأ التكافل الاجتماعي في النظام الإسلامي في العصر الحالي.

ويلعب المصرف الإسلامي دورا فعالا في التنمية خصوصا خلال فترات الأزمة لان هدفها يجعلها تتجه نحو الاستثمارات المنتجة، ومن ثم تساهم المصارف الإسلامية في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية و الإنسانية بكافة السبل المشروعة ودعم التعاون الإسلامي وتحقيق التكافل الاجتماعي في إطار من القواعد الشرعية الإسلامية وتتمثل تلك:

الأهداف في المجال التنموي في:

- 1- إيجاد المناخ المناسب لجلب الرأسمال الإسلامي الجماعي وهذا لعنق الدول الإسلامية من أسر التبعية الخارجية التي تستنزف مواردها.
- 2- تسعى هذه المصارف إلى إعادة توظيف الأرصدة الإسلامية داخل الوطن وتحقيق الاكتفاء الذاتي.
- 3- العمل على تنمية الصناعات الحرفية و البيئية و الصناعات الصغيرة والتعاونيات لأنها أساس لتطوير البنية الاقتصادية و الصناعية في الدول الإسلامية.
- 4- تحريك الطاقات الكامنة في المجتمع للوصول بها إلى أقصى إنتاجية ممكنة، بما يكفل التغير المنشود في الشرع وما يترتب على ذلك من توسيع قاعدة التشغيل و القضاء على البطالة و التوظيف الفعال لموارد المصرف .

5- توسيع قاعدة الاستثمار و تطويرها وذلك بتأسيس وترويج المشاريع الاستثمارية، وتحقيق تنمية متسارعة في التراكم الرأسمالي الذي يضمن الأمن الاقتصادي للمجتمع.

ب- الأهداف الاجتماعية للمصرف الإسلامي:

يهدف المصرف الإسلامي إلى تنمية وتثبيت القيم العقائدية والخلق الحسن و السلوك السوي لدى العاملين و المتعاملين مع البنك الإسلامي، وذلك لتطهير هذا النشاط من الفساد "أَفَمَنْ أُسِّسَ بُنْيَانُهُ عَلَى تَقْوَىٰ مِنْ اللَّهِ وَرِضْوَانٍ خَيْرٌ أَمْ مَنْ أُسِّسَ بُنْيَانُهُ عَلَىٰ شَقَا جُرْفٍ هَارٍ فَأَنْهَارَ بِهِ فِي نَارٍ جَهَنَّمَ وَ اللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ". وتتمثل تلك الأهداف في المجال الاجتماعي في:

- 1- العمل على تعظيم ثقة المواطنين بالنظام الاقتصادي الإسلامي.
- 2- حصر كل المستحقين للزكاة وترتيب تلقيهم للأموال و إخراجهم من حالة الفقر .
- 3- العمل على إنشاء دور العلم المجانية و المستشفيات و المعاهد العلمية.
- 4- ربط البعد الاجتماعي للمصارف الإسلامية ارتباطا شديدا بالبعد الاقتصادي التنموي الارتقائي لها.
- 5- تعمل المصارف الإسلامية على استحداث أدوات مصرفية إسلامية جديدة من أجل تغطية وترقية حاجات الأفراد وهذا عن طريق دراسات علمية معمقة
- 6- نشر الثقافة و المعرفة المصرفية الإسلامية وإحياء بعث التراث في المعاملات المالية والتجارية والمصرفية.
- 7- يمكن للمصارف الإسلامية أن تمارس دورا هاما من أجل التكامل الاقتصادي الفعال بين الدول الإسلامية وتوجيه قوى الفعل الاقتصادي فيها بفعالية.

ج- الأهداف المالية للمصرف الإسلامي:

انطلاقا من أن المصرف الإسلامي في المقام الأول مؤسسة مصرفية إسلامية تقوم بأداء دور الوساطة المالية بمبدأ المشاركة، فإن لها العديد من الأهداف المالية التي تعكس مدى نجاحها في أداء هذا الدور في ضوء أحكام الشريعة الإسلامية، وهذه الأهداف هي:

1- جذب الودائع وتنميتها:

يعد هذا الهدف من أهم أهداف المصارف الإسلامية حيث يمثل الشق الأول في عملية الوساطة المالية. وترجع أهمية هذا الهدف إلى أنه يعد تطبيقا للقاعدة الشرعية و الأمر الإلهي بعدم تعطيل الأموال واستثمارها بما يعود بالأرباح على المجتمع الإسلامي وأفراده، وتعد الودائع المصدر الرئيسي لمصادر الأموال في المصرف الإسلامي ومن ثم يسعى المصرف الإسلامي إلى تنمية الوعي الادخاري وترشيد الإنفاق للقاعدة

العريضة من المواطنين وعدم اكتناز وذلك بإيجاد فرص على أن وصيغ للاستثمار تتناسب مع الأفراد والمؤسسات المختلفة.

2- استثمار الأموال:

يمثل استثمار الأموال الشق الثاني من العملية الوساطة المالية، وهو الهدف الأساسي لمصارف الإسلامية حيث تعد الاستثمارات ركيزة العمل في المصارف الإسلامية والمصدر الرئيسي لتحقيق الأرباح سواء للمودعين أو المساهمين ، وتوجد العديد من صيغ الاستثمار الشرعية التي يمكن استخدامها في المصارف الإسلامية لاستثمار أموال المساهمين والمودعين، على أن يأخذ المصرف في اعتباره عند استثماره للأموال المتاحة تحقيق التنمية الاجتماعية يرتبط الهدف الاستثماري للمصرف الإسلامي بهدف آخر و هو محاربة الاحتكار.

3- تحقيق الأرباح:

الأرباح هي المحصلة الناتجة من نشاط المصرف الإسلامي، وهي ناتج عملية الاستثمارات و العمليات المصرفية التي تنعكس في صورة أرباح موزعة على المودعين وعلى المساهمين، يضاف الى هذا أن زيادة أرباح المصرف تؤدي إلى زيادة القيمة السوقية لأسهم المساهمين. و المصرف الإسلامي كمؤسسة مالية إسلامية يعد هدف تحقيق الأرباح من أهدافه الرئيسية، وذلك حتى يستطيع المنافسة و الاستمرار في السوق المصرفية، وليكون دليلا على نجاح العمل المصرفي الإسلامي.

د- أهداف خاصة بالمتعاملين:

للمتعاملين مع المصرف الإسلامي أهداف متعددة يجب أن يحرص المصرف الإسلامي على تحقيقها وهي على النحو التالي:

1- جودة الخدمات المصرفية:

يعد نجاح المصرف الإسلامي في تقديم الخدمات المصرفية بجودة عالية للمتعاملين، وقدرته على جذب العديد منهم، وتقديم الخدمات المصرفية المتميزة لهم في إطار أحكام الشريعة الإسلامية يعد نجاحا للمصارف الإسلامية وهدفا رئيسيا لإدارتها.

2- توفير التمويل للمستثمرين:

يقوم المصرف الإسلامي بالاستثمار أمواله المودعة لديه من خلال أفضل قنوات الاستثمار المتاحة له عن طريق توفير التمويل اللازم للمستثمرين، أو عن طريق استثمار هذه الأموال من خلال شركات تابعة متخصصة، أو القيام بالاستثمار هذه الأموال مباشرة سواء في الأسواق (المحلية، الإقليمية، الدولية).

3- توفير الأمان للمودعين:

من أهم عوامل نجاح المصارف مدى ثقة المودعين في المصرف، ومن أهم عوامل الثقة في المصارف توافر سيولة نقدية دائمة لمواجهة احتمالات السحب من ودائع العملاء خصوصا الودائع تحت الطلب دون الحاجة إلى تسيل أصول ثابتة. وتستخدم السيولة النقدية في المصارف في الوفاء بالاحتياجات سحب الودائع الجارية من ناحية و احتياجات المصرف من المصروفات التشغيلية بالإضافة إلى توفير التمويل اللازم للمستثمرين.

هـ - أهداف داخلية:

للمصارف الإسلامية العديد من الأهداف الداخلية التي تسعى إلى تحقيقها منها:

1- تنمية الموارد البشرية:

الموارد البشرية العنصر الرئيسي لعملية تحقيق الأرباح في المصارف بصفة عامة ، حيث أن الأموال لا تدر عائدا بنفسها دون استثمار، وحتى يحقق المصرف الإسلامي ذلك لابد من توافر العنصر البشري القادر على استثمار هذه الأموال ، ولابد أن تتوفر لديه الخبرة المصرفية و لا يتأتى ذلك إلا من خلال العمل على تنمية مهارات أداء العنصر البشري بالمصارف الإسلامية عن طريق التدريب للوصول إلى أفضل مستوى أداء في العمل.

2- تحقيق معدل النمو:

تنشأ المؤسسات بصفة عامة بهدف الاستمرار وخصوصا المصارف حيث تمثل عماد الاقتصاد لأي دولة، وحتى تستمر المصارف الإسلامية ويمكنها المنافسة في الأسواق المصرفية لابد أن تضع في اعتبارها تحقيق معدل نمو المقبول.

3- الانتشار الجغرافيا و اجتماعيا:

وحتى تستطيع المصارف الإسلامية تحقيق أهدافها السابقة بالإضافة إلى توفير الخدمات المصرفية و الاستثمارية لمعاملين، لابد لها من الانتشار، بحيث تغطي أكبر قدر من المجتمع ، وتوفر لجمهور

المتعاملين الخدمات المصرفية في اقرب الأماكن لهم، ولا يتم تحقيق ذلك إلا من خلال الانتشار الجغرافي في المجتمعات.

و- أهداف الإبتكارية:

تشدد المنافسة بين المصارف في السوق المصرفية على اجتذاب العملاء سواء أصحاب الودائع الجارية أو الاستثمارية. وهي في سبيل تحقيق ذلك تقدم لهم العديد من التسهيلات بالإضافة الى تحسين مستوى أداء الخدمة المصرفية و الاستثمارية المقدمة لهم، وحتى تستطيع المصارف الإسلامية أن تحافظ على وجودها بكفاءة وفعالية في السوق المصرفية لابد لها من مواكبة التطور المصرفي وذلك عن طريق ما يلي:

1- ابتكار صيغ للتمويل:

وحتى يستطيع المصرف الإسلامي مواجهة المنافسة من جانب المصارف التقليدية في اجتذاب المستثمرين لابد أن يوفر لهم التمويل اللازم لمشاريعهم المختلفة، ولذلك يجب عليه ابتكار صيغ استثمارية جديدة تمكنه من ذلك، بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

2- ابتكار وتطوير الخدمات المصرفية:

يعد نشاط الخدمات المصرفية من المجالات الهامة للتطوير في القطاع المصرفي. و على المصرف الإسلامي أن يعمل على ابتكار خدمات مصرفية لا تتعارض مع الأحكام الشرعية الإسلامية. و يجب على المصرف الإسلامي إلا يقتصر نشاطه على ذلك، بل يجب عليه أن يقوم بتطوير المنتجات المصرفية الحالية التي تقدمها المصارف التقليدية بما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية¹.

المطلب الثاني: آليات تعبئة المصارف الإسلامية (الموارد).

تمثل الموارد جانب الخصوم أو المطلوبات في الميزانية المصرف ويقصد بها المصادر الأساسية للأموال لديه. وتتكون بصورة رئيسية من رأس مال المصرف و الاحتياطي، و الودائع(الحسابات).

أولاً: رأس المال المصرف.

يمثل رأس المال المصرف مجموع قيمة الأموال التي يحصل عليها من مؤسسي المصرف عند بدء تكوينه، وأية إضافات أو تخفيضات تطرأ عليها في فترات لاحقة، سواء كانت نقدية او عينة.

¹ عصام عمر أحمد مندور، المرجع السابق، ص 284-288.

ويشكل رأس مال عادة نسبة صغيرة من المصادر المالية للمصارف سواء كانت إسلامية ام تقليدية ،اما القدر الأكبر من الأموال فيأتي عن طريق الودائع بأشكالها المختلفة.

و بينما يجوز في الفكر المحاسبي أن تكون أنصبه بعض الشركاء المستحقة، بمعنى أنه لا يشترط أن تكون مدفوعة بالكامل، فان الفكر الإسلامي يشترط أن يكون رأس المال حاضرا، ولا يجوز أن يكون دينا في الذمة.ولذا فانه يجب أن لا يبقى أي مبلغ مستحقا في ذمة أصحابه.

ثانيا: الاحتياطي.

يتكون الاحتياطي من المبالغ التي تم استقطاعها من قبل البنك على مر السنين من أرباحه المتحققة خلال هذه الفترة .و الاحتياطي ينقسم إلى قسمين:

الأول احتياطي القانوني يكون ملزما بتكوينه بحكم القانون أو بحكم الأعراف و التقاليد المصرفية السائدة.

والثاني الاحتياطي خاص يقوم المصرف بتكوينه اختياريا، بهدف دعم مركزه المالي وزيادة ثقة عملائه به.ويطلق عادة على رأس المال والاحتياطي تعبير(الحسابات الرأس المالية). ويكون الغرض من الحسابات الرأسمالية تغطية الخسائر التي يمكن أن يتعرض لها المصرف ،وكذلك ضمان حقوق المودعين في حالة انخفاض قيمة الأصول التي يستثمر فيها المصرف موارده.

و كما في البنوك التقليدية، تعتمد المصارف الإسلامية إلى احتجاز نسبة من الأرباح، تتحفظ في حساب احتياطي لمواجهة الطوارئ ولمعادلة توزيعات الأرباح.

ثالثا: الودائع (الحسابات).

تشكل الودائع (الحسابات) في المصارف الإسلامية كما في البنوك التجارية التقليدية مصدرا هاما من مصادر أموالها و يمثل أصحاب الحسابات في هذه المصارف طرف رب المال في المضاربة بينما يمثل المصرف طرف المضارب فيها.

وتنقسم الودائع (الحسابات) في المصارف الإسلامية إلى ثلاثة أقسام رئيسية هي:

1- الحسابات الجارية (الودائع تحت الطلب).

تتكون الحسابات الجارية من الأرصدة الدائنة لحسابات الأفراد لدى المصارف الإسلامية، وتنتقل ملكيتها من شخص إلى آخر عن طريق السحب عليها باستعمال الصكوك. إن المودعين يحتفظون بودائع الحساب الجاري عادة لغرض حفظها وصيانتها، أو لغرض تسهيل التعامل التجاري و المعاملات المصرفية الأخرى التي تقدمها هذه المصارف لعملائها أي أن الغرض منها هو أن تكون وسيلة للمعاملات و المدفوعات والسيولة و الحوادث المحتملة و هي تتمتع بحرية السحب والإيداع في أي وقت .

وحيث أن الهدف من هذه الودائع ليس الاستثمار، لذا فإنها لا تتحمل أية مخاطرة و بالتالي لا تشارك عادة في الأرباح بل يحق للمصرف أن يتقاضى عليها أجرا أو عمولة على ما يمنحه لصاحبها من خدمات و امتيازات .

ومع أن هذا النموذج يقتضي دفع الودائع الجارية عند الطلب إلى المودعين فإنه يعمل على أساس الاحتياطي الجزئي، وانه ينص فضلا عن ذلك على أن المصرف ملزم بمنح قروض قصيرة الأجل وبلا فائدة (القرض الحسن) في حدود جزء معين من إجمالي الودائع الجارية.

ويقترح الآخرون نموذجا يقضي بالإلزام المصارف الإسلامية بالاحتفاظ بالودائع الجارية كلها وعدم التصرف بها أي أن تكون احتياطي 100 % للودائع تحت الطلب، على افتراض أن هذه الودائع أمانة لدى المصرف، ومن ثم فإنها يجب أن تكون ذات احتياطيات كاملة لأن البنك ليس له الحق باستخدام هذه الودائع العائدة للمودعين كأساس لخلق النقود من خلال الاحتياطيات الجزئية. هذه النظرة لا يشارك فيها الآخرون الذين يعتبرون الودائع تحت الطلب بمثابة ودائع قرض الحسن التي يكون تسديدها كاملة عند الطلب مكفولا من قبل المصرف، ولكن المصرف يمكن أن استخدمها في عملياته المالية.

أن الممارسة العملية للمصرف الإسلامية تظهر أن هذه المصارف تتعامل مع الحسابات الجارية على أساس الاحتياطي الجزئي، إذا تستفيد من هذه الحسابات بتوفر السيولة اللازمة لتسيير أعمالها اليومية وتوظيفها في العمليات قصيرة الأجل.

رغم ان هذا الحساب في هذه الحالة سيتحول إلى حساب مدين من خلال السحب على المكشوف، الذي هو صورة من صور الإقراض بفائدة، وهو غير جائز شرعا.

2- الحسابات الاستثمارية:

أن عقد المضاربة المزدوج القائم على أساس تقاسم الأرباح، يتيح للمصرف الإسلامي قبول الودائع الاستثمارية، التي يكون تحقيق العائد هو هدف أصحابها. وتنقسم الحسابات الاستثمارية في المصارف الاستثمارية، إلى الحسابات الاستثمارية المشتركة، والحسابات الاستثمارية المخصصة:

أ- الحساب الاستثماري المشترك:

أن هذا الحساب يمثل ودائع العملاء الراغبين في المشاركة المصرف الإسلامي في العمليات التمويل والاستثمار التي يقوم بها. إن المبالغ المودعة في حسابات الاستثمار تودع مع معرفة المودع الكاملة بأنها سوف تستثمر في مشروعاً تنطوي على المخاطرة

لذلك فالمصرف لا يقدم أي ضمان على القيمة الاسمية لوديعة الاستثمار كما لا يدفع معد العائد الثابت عليها، وبذلا من ذلك يعامل المودع كما لو كان حامل السهم في المصرف وبالتالي يحق له المشاركة في الأرباح التي يحققها المصرف، و إذا تكبدت عملياته خسارة ما فان المودع يشارك فيها وتقل القيمة الاسمية لوديعة. وبشكل عام فان حسابات الاستثمار المشترك تشمل ثلاثة أنواع من الودائع هي:

1. **حسابات التوفير و الادخار:** إن الأموال التي تودع في حساب الادخار إنما تستهدف الحصول على دخل من جهة، والاحتياط لمواجهة نفقات طارئة من جهة أخرى ، أي أن حساب الادخار يحقق كلا من وظيفتي حساب الاستثمار و الحساب الجاري معا.

و حيث أن المبالغ المودعة في حساب الادخار سوف تستثمر على أساس المشاركة في الربح و الخسارة مثل الودائع الثابتة فهي بذلك تعتبر جزءا من حساب الاستثمار

2. **حسابات للأجل (الثابتة):** وهي الودائع التي ترتبط بالأجل المحدد ولا يجوز لأصحابها السحب منها قبل انقضاء مدة محددة وهذه الودائع تمثل أهم مصدر مالي في البنوك التقليدية التي تتنافس للحصول على أكبر قدر من هذه الحسابات.

و نظرا لما تمتاز به هذه الحسابات من ثبات فإن المصرف الإسلامي يستثمر الشطر الأكبر منها، ويحتفظ بالجزء المتبقي على شكل نقدي لمواجهة عمليات السحب منها.

ويقوم المصرف بتوزيع الأرباح المتحققة على أصحاب هذه الحسابات حسب النسبة المتفق عليها بعد خصم المصاريف الإدارية المختلفة وتكاليف الجهود و الدراسات التي أجراها المصرف في سبيل استثمارها وإذا لم تحقق أرباح، فإن العميل لن يحصل على أي عائد أما في حالة الخسارة فإن المصرف لا يضمن رد قيمة الحساب بالكامل، وإنما يشارك صاحب الحساب في الخسائر التي تتعرض لها عملية الاستثمار

3. الحسابات الخاضعة للإشعار: هي الودائع المرتبطة بالأجل المحدد ولكن يحق لصاحبها السحب منها قبل نهاية المدة المقررة، شريطة تقديم إشعار خطي للمصرف قبل السحب بمدة يتفق عليها. ويقوم المصرف باستثمار جزء من هذا الحساب و يحتفظ بالجزء المتبقي على شكل نقدي لمواجهة السحوبات. إن الفرق بين هذا الحساب و الحسابات الثابتة (للأجل) يتمثل في أن الجزء المتبقي الذي يحتفظ به المصرف بصورة نقدية لمواجهة السحوبات من هذا الحساب، يكون أكبر من مثيله في الحسابات الثابتة، وذلك لأنه يتميز بدرجة ثبات أقل من سابقه وهذا وتتمتع الودائع الاستثمارية في المصارف الإسلامية بأهمية كبيرة لأنه القسم الأكبر من أرباحها يكون مصدره توظيف واستثمار هذه الودائع إما بنفسها أو مع شركاء آخرين. و بالتالي فإن مقدار العائد الذي سيدفعه المصرف إلى المودعين يتوقف على حجم الأرباح التي يحققها من استثمار هذه الودائع. و في أغلب النماذج النظرية المبتكرة للمصرفية الإسلامية، كانت حقوق حاملي الأسهم وأصحاب الحساب الاستثماري وحدها تمثل المطلوبات التي تستحق مكافئة في المصرف الإسلامي، وكان أصحاب الحساب الاستثماري يعاملون كفريق واحد متجانس.

ب- الحسابات الاستثمارية المخصصة: وتمثل الودائع التي قبلها المصرف من المودعين لاستثمارها في مشروع محدد. وهذا النوع من الحسابات تختص به المصارف الإسلامية ولا يوجد ما يماثلها في البنوك التقليدية التي تنتهي فيها علاقة العميل بوديعة بمجرد إيداعها لدى البنك ويعمل المصرف الإسلامي في هذه الحالة وكيلا للعميل يقوم باستثمار وديعته في مجال معين يحدده العميل نفسه، بناء على رغبة خاصة منه أو على نصيحة يقدمها له المصرف، على أن يحصل الأخير على حصة من الأرباح المتحققة حسب الاتفاق دون أن يتحمل أية خسارة تتجم عن الاستثمار. ويتم توزيع الأرباح المتحققة بين المصرف وصاحب هذا الحساب على أساس أن المصرف يقوم بعملية الإشراف وتنظيم عمل المشاريع التي يستثمر أموال حسابات الاستثمار المخصص فيها. و تعتمد نسبة الأرباح المقتسمة بين الطرفين على أساس تقدير جهد المصرف في عملية الاستثمار هذه، ووفق الاتفاق بينهما. كما أن توزيع الأرباح بين المصرف وأصحاب هذا النوع من الحسابات

يتم على أساس الربح الناتج فقط من المشروع الاستثماري الذي يستثمر الحساب المخصص فيه. و لا علاقة لهذا التوزيع بما يحصل عليه المصرف من أرباح، أو ما يتعرض له من خسارة في المشاريع الأخرى.

المطلب الثالث: آلية توظيف الأموال (أدوات وصيغ التمويل الإسلامي):

وهي عمليات ومجالات توظيف الأموال التي تجمعت لدى المصرف من الودائع بأنواعها وحيث أن المصارف الإسلامية لا تمارس عملية الإقراض بالفائدة، فقد تم تطوير صيغ بديلة للتمويل، يفترض أنها تتسجم مع أحكام الشريعة، وتتنطبق عليها نفس مبادئ المشاركة في الربح و الخسارة، التي تحكم علاقة المصرف بالمودعين، حيث يشترك الأطراف المتعاقدون في المخاطرة والعائد وطبقا للمبادئ و الأهداف التي ترشد أعمال المصارف الإسلامية فإن صيغ التمويل و الاستثمار فيها ينبغي أن لا تكون أدوات لتحقيق الأرباح فقط وإنما وسائل لتحقيق الأهداف و الغايات التنموية و الاجتماعية أيضا .

إن أهم أساليب وصيغ التمويل و الاستثمار في المصارف الإسلامية هي:

أولاً: التمويل الاستثماري:

1. **التمويل بالمضاربة:** إن صورة المضاربة التي يجري العمل بها في المصارف الإسلامية هي (المضاربة المشتركة). وهذا النوع من المضاربة يتعدد فيه أصحاب رؤوس الأموال و المضاربون ويكون الشكل النهائي لعلاقة الأطراف المشتركة في المضاربة كما يأتي:

- **الطرف الأول :** المدخرون ، أصحاب رؤوس الأموال
- **الطرف الثاني:** المصرف وهو الجهة التي تقوم بدور الوسيط بين المدخرين و المضاربين
- **الطرف الثالث:** المضاربون، رجال الأعمال أو الوكلاء، المنظمون.

إن دور الوساطة المالية الذي يقوم به المصرف في هذا النوع من المضاربة يتمثل في كونه مضاربا بالنسبة للمدخرين (ذوي فائض) من ناحية، وفي كونه صاحب المال بالنسبة للمضاربين (ذوي العجز) من ناحية أخرى¹.

2. التمويل بالمشاركة:

تقدم البنوك الإسلامية التمويل بطلب من العميل دون أن تتقاضى فائدة محددة من قبل، وإنما تشاركه في الناتج المحتمل سواء كان ربحا أو خسارة في ضوء قواعد عادلة وأسس التوزيعية متفق عليها بينها وبينه لهذا فالبنوك الإسلامية تعتبر شريكا حقيقيا في العمليات وناتج المشروعات التي تقوم بتمويلها فعلاقتها وفق

¹نوري عبد الرسول الخاقاني، المرجع السابق، ص 213-215

هذه الصيغة مع طالبي التمويل علاقة شراكة حقيقية تتحمل معهم المخاطر التي قد تتعرض لها العمليات التي يقومون بها و تشاركهم في الأرباح التي قد يحققونها، وتدخل البنوك الإسلامية في الإدارة لا يكون إلا بالقدر الذي يضمن الاطمئنان إلى حسن سير العملية وكذلك التغلب على المشكلات التي قد تواجهه، ذلك حماية لأموالها إذا فعلية المشاركة تضم طرفين أو شريكين هما:

● **الشريك الأول:** هو البنوك التي تشارك العميل في نشاطه الاقتصادي أو مشروعه بتقديم التمويل الذي يطلبه دون أن تتقاضى فائدة ثابتة أو عائد ثابت، إنما بمشاركتها في الناتج الصافي المحتمل من عملية المشاركة سواء كان ربحاً أو خسارة وينسب يتم تحديدها في العقد.

● **الشريك الثاني:** هو العميل الذي يشارك بحصة معينة من التمويل الكلي للمشروع كما انه قد يتولى مسؤولية إدارة المشروع و الإشراف على تنفيذه إذا ما توفرت لديه المهارات و الخبرة العملية الكافية لتحقيق النجاح وقد تبين من البيانات المنشورة محدودية استخدام صيغة المشاركة في مجال التمويل حيث تشكل نسبة تتراوح بين 3.1 % إلى 1.1 % من حجم التمويل المقدم للعملاء خلال الفترة من عام 2005/2000 حيث تناقصت النسبة بحوالي 2% ويرجع ذلك إلى العديد من العوامل من أهمها:

- صعوبة التنفيذ و المتابعة، حيث لا يتوافر العنصر البشري القادر على دراسة و تنفيذ و متابعة أنواع المشاركات المتعددة.

- عدم وجود أنظمة رقابية و تنظيمية تتناسب مع طبيعة أسلوب المشاركة.

- ارتفاع المخاطر لان البنك يشارك في الأرباح وخسائر العملية الاستثمارية.

- أنواع التمويل بالمشاركة:

تتعدد أشكال التمويل بالمشاركة حسب أهدافها أو الفترة الزمنية لكل شكل منها واهم هذه الأشكال المطبقة من قبل البنوك الإسلامية وعلى رأسها البنوك.

المشاركة الثابتة:

وهي بدورها تنقسم إلى:

- مشاركة ثابتة مستمرة أو الدائمة:

هذه المشاركة تكون في رأس المال المشروع حيث تدخل البنوك كشريك في ملكية المشروع مع العميل طالب التمويل، ومن ثم في إدارته وإشراف عليه ومشاركة في الأرباح و خسائر الناتجة عن هذا المشروع و تبقى المشاركة قائمة و مستمرة طالما بقي هذا المشروع قائم.

- مشاركة ثابتة منتهية:

هي المشاركة التي تخص عملية تجارية واحدة وتنتهي بانتهاء هذه الصفقة، بحيث تشترك البنوك الإسلامية مع العميل في تمويل هذه العملية بنسب معينة ثم يقسمان الربح حسب النسب المتفق عليها في العقد عادة تتم في الأجل القصير لأنها توجه لعملية تمويل الاستيراد أو تمويل رأس المال العامل تنتهي بانتهاء الصفقة:

أ- المشاركة المنتهية بالتمليك:

في هذا النوع من المشاركة يكون من حق العميل أو محل البنوك الإسلامية في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات حسب الشروط المتفق عليها بين طرفين و طبيعة العملية التمويلية هذا النوع من المشاركة يلبي طموحات الكثير من طالبي التمويل والذين لا يرغبون في استمرار مشاركة البنوك الإسلامية لهم وقد اقر مصرف الإسلامي الأول في دبي بان صيغة المشاركة المنتهية بالتمليك لكي تكون مشروعة يجب أن تتم بإحدى الصور الآتية:

- **الصيغة الأولى:** أن تتفق البنوك الإسلامية على تحديد حصة كل منهما في رأس مال المشاركة و شروطها، ثم يتم بيع حصص البنوك الإسلامية إلى متعامل بعد إتمام المشاركة بعقد مستقل بحيث يكون لها الحق في بيعها لمتعامل شريكها أو لغيره كما يمكن للمتعامل تنازل للمؤسسة المالية عن حصته بنفس الطريقة.

- **الصيغة الثانية:** أين تتفق البنوك الإسلامية مع عميلها على أن تتحصل إضافة إلى حقها في إيراد المشروع على نسبة أخرى من الربح لسداد أصل المبلغ الذي قدمته البنوك الإسلامية له، و بالتالي يقسم الربح المحقق كالتالي:

● حصة للمؤسسة المالية كعائد.

● حصة الشريك تقسم إلى:

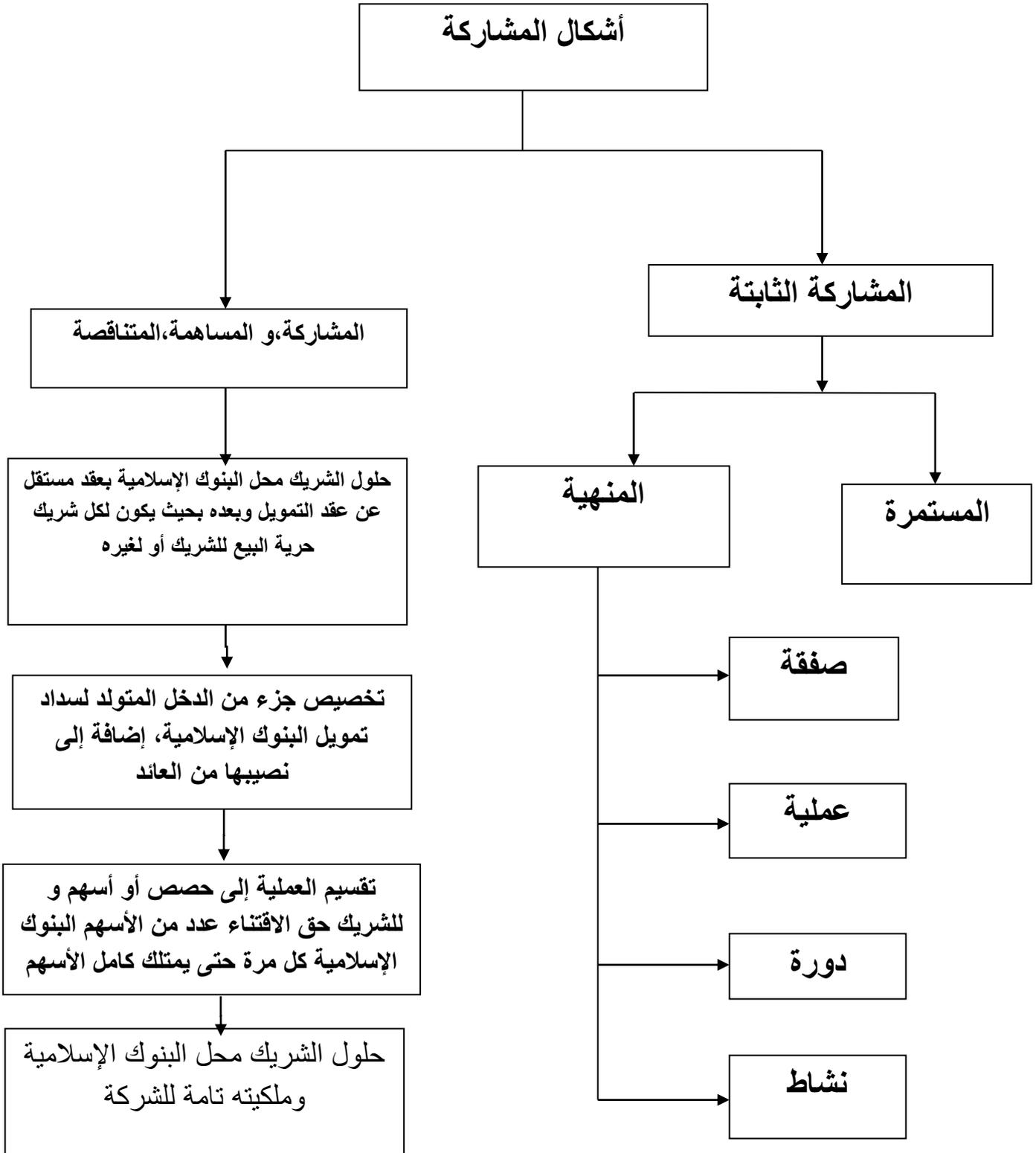
- حصة للمؤسسة المالية لسداد أصل المبلغ التمويل الذي ساهم به في رأس مال الشركة.

- حصة للشريك كعائد عن تمويله و عمله.

- **الصيغة الثالث:** وفيها يحدد نصيب كل شريك في شكل أسهم أو حصص ذات قيمة معينة بحيث يكون مجموعها مساويا لإجمالي قيمة المشروع أو عملية المشاركة ليحص كل من البنوك الإسلامية و العميل على نصيبها من الربح المحقق فعلا، ويحق للعميل المشارك إذا ما رغب، أن يشتري من البنوك الإسلامية بعض الأسهم المملوكة لها في نهاية كل الفترة زمنية بحيث تتناقص أسهم البنوك الإسلامية تدريجيا بمقدار ما تزيد أسهم الشريك إلى أن تمتلك كامل الأسهم فتصبح له الملكية كاملة.

نلخص أشكال المشاركة في الشكل التالي:

(أشكال المشاركة في البنوك الإسلامي)¹



¹ cte.univ-setif.dz/coursenling/ferdjahlemcte/cours01.html.

ثانياً: البيوع المؤجلة:

إن من الصيغ التمويلية التي تمارسها المصارف الإسلامية هي البيوع المؤجلة. و هذه البيوع تشمل كلا من بيع السلم و البيع بالتقسيط(الأجل).

1-بيع السلم(السلف): السلم و السلف بمعنى واحد، وهو نوع من البيع يدفع فيه الثمن حالا ويسمى رأس مال السلم، ويؤجل فيه المبيع الموصوف في الذمة ويسمى المسلم فيه. وإنما سمي سلماً باعتباره تسليم رأس المال في المجلس، وسلفاً لتقديم رأس المال على المبيع. ويسمى البائع المسلم إليه. و المشتري المسلم. فهو إذن " بيع آجل بعاجل".¹

-أنواع بيع السلم:

- **السلم المقسط:** وصورته تسليم المسلم فيه على دفعات.
- **السلم الموازي:** هو بيع سلم مستأنف في ظاهرة وشكله القانونية مع الاعتماد فيه على عقد سلم سابق.²

2- البيع الآجل (بالتقسيط): هو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل ثمن سداد إلى وقت معلوم، سواء كان تأجيل الثمن كله أو لجزء منه، وعادة ما يتم سداد جزء مؤجل من الثمن على دفعات أو أقساط، فإذا تم سداد القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع آجل ، وإذا تم سداد الثمن على دفعات من البداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو (البيع بالتقسيط).³

¹ محمد فاتح محمود بشير المغربي، صيغة عقد السلم و السلم الموازي وتطبيقاته في المصارف الإسلامية وفق ضوابط و شروط شرعية ومصرفية تجرية البنوك الإسلامية ، منتدى الفقه الاقتصادي والإسلامي، دبي، 2015، ص 09

² محمد فاتح محمود بشير المغربي، ص 19-20

³ www.aleqt.com/2009/05/01article.53835.html.

ثالثا: صيغ تمويلية أخرى:

هناك صيغ أخرى للتمويل في المصارف الإسلامية:

1- التأجير التمويلي المنتهي بالتمليك:

وقد عرفه الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية فقال:

التأجير وسيلة تمويلية، تجمع بين صيغة البيع وصيغة التأجير، وتقوم على أساس اتفاق طرفين على البيع احدهما للأخر سلعة معينة، ويحددان قيمتها تحديدا نهائيا. إلا أن هذه العلاقة لا تحدث أثارها فينتقل ملكية السلعة المباعة إلى المشتري الجديد مباشرة، ولكن تظل العلاقة بينهما محكومة بقواعد عقد الإجارة لحين إتمام المشتري سداد أقساط إجاريه تعادل قيمة ثمن المبيع المتفق عليه. هذا في تأجير المنتهي بالتمليك، لا في جميع صيغ التأجير، عند ذلك تنتقل ملكية السلعة نهائيا إلى المشتري، ويصبح له كامل الحقوق عليها.¹

2- **سندات المقارضة:** هي أداة استثمارية تقوم على تجزئة رأس مال الإقراض (المضاربة) بإصدار صكوك ملكية برأس مال المضاربة على أساس وحدات متساوية القيمة ومسجلة بأسماء أصحابها باعتبارهم يملكون حصصا شائعة في رأس المال المضاربة وما يتحول إليه بنسبة ملكية كل منهم فيه ويفضل تسمية هذه الأدلة الاستثمارية.²

3- **الإستطناع:** و الإستطناع عبارة عن طلب صناعة شيء، فهو بيع بين المشتري طالب الصنع (المستطنع) و البنك البائع(الصانع)،حيث يصنع هذا الأخير بناءا على طلب الزبون سلعة معينة ويسلمها عند الموعد المتفق عليه، على أن تكون تكلفة العمل من الصانع(البنك)، فإذا كانت العين من المستطنع لا من الصانع فإن العقد يكون إجارة لا إستطناعا، وذلك في المقابل الثمن الذي يتفقان عليه و يسدده الزبون عاجلا أو آجلا أو مقسطا.³

4- عقد المرابحة للأمر بالشراء: وهي ان يقوم البنك الإسلامي وبناءا على طلب ورغبة الزبون بشراء سلعة أو بضاعة معينة من طرف ثالث في العملية(تاجر أو وكالات التجارية)، تم بعدها يقوم البنك بإعادة بيع إلى الزبون الذي طلب هذه السلعة بتكلفة الشراء مضافا إليها هامش ربح البنك ويتم التسديد على دفعات

¹www.mohamah.net/law

²www.alyam.com/articles/957686

³ www.arbnak.com%a7%84%a5%b3%aa%b5%b9%86%b9/

مؤجلة بعد الالتزام مطلق من قبل الزبون بدفع قيمة السلعة في تاريخ أو تواريخ استحقاقها كما يجوز للمصرف ان يطلب ضمانا شخصيا او عقارا نظير السداد قيمة البضاعة.⁴

5-التورق لغة هو الطلب الورق:أي دراهم حيث تعني كلمة ورق دارهم الفضة ،و التورق هو شراء سلعة معينة وإعادة بيعها لطرف ثالث بغرض الحصول على نقد، وظهر هذا النوع من التمويل لتمكين عملاء البنوك من الحصول على نقد بطريقة إسلامية.¹

المطلب الرابع: أسس المصارف الإسلامية وكيفية أسلمة نظام المصرفي.

الفرع الأول: أسس المصارف الإسلامية.

إن لكل مؤسسة ناشئة أسسا تقوم عليها وتحدد طبيعتها، من اجل تحقيق أهداف محددة ينبغي القائمون عليها تحقيقها وهذه الأسس هي:

1-الأساس الأول:عدم التعامل بربا،أو شأنه أن يؤدي إليه.

حيث يشكل هذا الأساس القاعدة الأساسية الرصينة التي يقوم عليها هذا المصرف، إذا انه وبدون هذا الأساس يصبح كسائر المصارف و المؤسسات المالية الربوية ذلك لان الإسلام يحرم التعامل بربا، ويدعو إلى مبدأ المشاركة في الغنم و الغرم، بديلا عن الغنم المضمون المتمثل و الواضح في الفائدة الربوية.

2-الأساس الثاني: تقرير العمل كمصدر للكسب.

ذلك لان الإسلام يرى : أن المال لا يلد مالا، وإما الذي ينمي المال و يزيده هو العمل فقط.

وهذا يعني أول ما يعنيه هو: توجيه الجهد نحو التنمية عن طريق الاستثمار بجميع الوسائل و الأساليب التي تخضع لقاعدة الحلال و الحرام التي جاء بها ديننا الحنيف، وذلك عن طريق القيام بالأعمال و الأنشطة التي تعود بالخير و النفع العام ولا تتعارض مع مبادئ الإسلام وتعاليمه ورفض ما يتعارض منها مع هذه المبادئ السامية أو التي يكون هدفها تحقيق النفع الخاص فقط أو الربح على حساب الآخرين.

3.الأساس الثالث: الصفة التنموية لهذه المصارف.

تحاول هذه المصارف تصحيح وظيفة رأس المال كخادم لمصالح المجتمع ، وليس سيدا يتحكم فيه، وبمعنى آخر الحد من شراسة رأس المال بأسلوب علمي ومحاولة ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية وذلك باعتبار أن هذه المصارف تقوم على البناء الفكري الخاص وهو الإسلام ونظامه الشامل لدى فإنها تتصدى

¹حلموس أمين، ط.كزيز نسرين، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة الامتياز والبحاث الاقتصاد و الإدارة ،جوان/2017،ص103
طايبي إيمان ، الموازنة بين السيولة و الربحية في البنوك التجارية ،مذكرة ماستر،جامعة المسيلة،2016/2017 ص 50¹

بطبيعة هذا التكوين للتنمية الاقتصادية، وتداول تصحيح وظيفة رأس المال في حالة تحقيق المجتمع الإسلامي ويتم ذلك عن طريق توجيهه للمساهمة في تنمية المجتمع الإسلامي اقتصاديا علاوة على تنميته اجتماعيا.¹

الفرع الثاني: كيفية أسلمة النظام المصرفي.

يكون التحول الكلي بقرار من السلطة السياسية و أو النقدية مثلما حدث في السودان و باكستان وإيران.

قد يكون قرار التحول الكلي وفق مبدأ التدرج في التطبيق حيث تعلن إدارة البنك عن نيتها في التحول الكامل وفق خطة زمنية معلنة ومحددة الخطوات يتدرج خلال خلالها البنك من المنتجات المصرفية المتعارضة مع أحكام الشريعة الإسلامية لتحل محلها المنتجات المصرفية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، حيث يزيد الوزن النسبي لها على حساب نقص الوزن النسبي للمنتجات التقليدية غير متوافقة مع أحكام الشريعة، وقد اخذ بهذا المدخل بنك الجزيرة في المملكة العربية السعودية والبنك العقاري الكويتي وبنك الشارقة الوطني بدولة الإمارات العربية.¹

المبحث الثالث: الفرق بين البنوك الإسلامية و التقليدية (مقارنة بين البنك الإسلامي و التقليدي)

يهدف هذا المبحث إلى دراسة المقارنة بين البنوك الإسلامية و البنوك التجارية من خلال التطرق إلى أوجه التشابه و أوجه الاختلاف و آفاق التعاون بين البنكين نظرا للأهمية البالغة لهذين القطاعين .

المطلب الأول : أوجه التشابه بين البنوك التقليدية و البنوك الإسلامية

✓ تتفق البنوك الإسلامية مع البنوك التجارية من حيث الاسم، فبعضها يطلق عليها إسم بنك و البعض الآخر اسم مصرف.

✓ تتفق البنوك الإسلامية مع البنوك التجارية في خضوعها لرقابة البنك المركزي و هذا نظرا لمجموعة من الاعتبارات:

¹ عبد الرزاق رحيم جدي الهيبي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار أسامة للنشر و التوزيع الأردن، عمان، الطبعة الأولى، 1998، ص209-210-211-216

² رديف مصطفى، إشكالية التحول الجزئي للمصارف التقليدية نحو العمل المصرفي الإسلامي-دراسة حالة النظام المصرفي-جامعة سيدي بلعباس، 2015، ص132

- **الاعتبار الأول :** إن البنوك لا تتعامل في أموالها فقط ولكن تتعامل في أموال الغير، إذ أن أموال الغير تشكل نسبة كبيرة من موارد البنك حيث أن موارده الذاتية (رأس المال للبنك واحتياطياته وأرباحه غير الموزعة) لا تمثل أكثر من 04% من مجموع موارد البنك ومن ثمة فإن حقوق الغير تصل إلى 96% من إجمالي هذه الموارد وبالتالي فإن حرص أصحاب رأسمال البنك (مديره و العاملين به) يكون موضع رقابة خارجية للتأكد من سلامة تصرفاتهم.
- **الاعتبار الثاني :** إتباع أعمال البنوك وكبر حجمها ومعاملاتها ونموها بشكل مستمر قد يدفع بعض البنوك إلى الدخول في مجالات خطيرة وليس لها الدراية الكاملة بها، الأمر الذي يستوجب توفر رقابة خارجية إلى جانب الرقابة الداخلية للبنك فضلا عن الانتشار الجغرافي للبنوك وفروعها مع قلة أعداد رجال التفتيش الداخلي.
- ✓ تتفق البنوك الإسلامية مع البنوك التجارية في تقديم الخدمات البنكية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية نذكر منها ما يلي :
- **الحسابات الجارية المبنية على أساس القرض:** حيث تتعهد البنوك برده دون زيادة أو نقصان وكذلك إصدار الشيكات.
- **استبدال المعاملات:** التي تقوم على أساس القبض في مجلس العقد وبسعر يوم العقد.
- **تحصيل الأوراق التجارية لحساب الدائنين:** مضمون عملية التحصيل أن العميل (الدائن) يطلب من البنك تحصيل حقوقه في الأوراق التجارية، فيطلب من البنك تظهير الورقة تظهيراً توكلياً ويقوم البنك بمطالبة المدين في الورقة المطلوبة تحصيل قيمتها لحساب العميل.
- **التحويلات النقدية (الحوالة):** هي عملية نقل النقود أو أرصدة الحسابات من حساب إلى حساب أو من بنك إلى بنك أو من بلد إلى بلد آخر وما يتبع ذلك من تحويل العملة المحلية إلى الأجنبية والأجنبية إلى الأخرى.
- **الاعتماد المستندي:** هو تعهد بالسداد والدفع لمبلغ معين من جانب البنك الذي يصدره للشخص الذي يتقدم إليه بمجموعة معينة من المستندات المنصوص عليها بالاعتماد وفق الشروط المتفق عليها نيابة عن العميل الذي أصدر أمره بفتح الاعتماد المستندي.
- **إرسال خطابات الضمان التي يطلبها العملاء:** هو عقد كتابي يتعهد بمقتضاه البنك (مصدر خطاب الضمان) بضمان أحد العملاء بناء على طلبه في حدود مبلغ معين ولمدة معينة تجاه طرف ثالث

(المستفيد) بمناسبة التزام ملقى على عاتق العميل المكفول ضمانا لوفاته بالتزامه تجاه ذلك الطرف ويعتبر في خطاب الضمان إلزاما أصليا وليس تابعا للالتزام الأصلي.

• **تأجير الخزينة الحديدية** : هي الأشياء العينية مثل المجوهرات، عقود الملكيات، عقود الوصايا صكوك المستندات لدى البنك حيث توضع في خزنة حديدية بالأجرة.

المطلب الثاني: أوجه الاختلاف بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية:

تختلف البنوك الإسلامية عن البنوك التجارية التقليدية في عدة أوجه وهي:

✓ **في النظرة إلى النقود**: هناك فارق جوهري في نظرة كلا النوعين من البنوك لهذه النقود فهي في البنوك العادية بمثابة سلعة يتم الاتجار فيها ويتم تحقيق الربح من الفرق بين سعر الفائدة الدائنة والمدينة بينما في البنوك الإسلامية وسيط للتبادل.

✓ **الاختلاف في النشأة**: إن نقطة البداية للبنوك العادية بعيدة جدا وتعود إلى سنة 1157م مما يبين لنا التجربة العريقة لها في ميدان العمل البنكي، أما نقطة البداية للبنوك الإسلامية تعود إلى سنة 1963م فقط وانطلاقها الحقيقية كانت 1975م مما يبين تجربة رائدة وحديثة.

✓ **الغرض الذي أدى إلى ظهورها** : إن البنوك التقليدية في بداية ظهورها لم يكن غرضها خدمة المجتمع وإنما اكتشاف خدماتها للاقتصاد القومي من خلال إمداده بالتمويل اللازم أما البنوك الإسلامية فدافع ظهورها هو إيجاد البديل الإسلامي الذي يجسد الاقتصاد الإسلامي في التطبيق العملي.

✓ **إختلاف في المبادئ**: هناك فرق واضح يلاحظه كل مصرفي وهو أن:

- البنوك التقليدية تعتمد على الفائدة اعتمادا كليا.

- تخلي البنوك الإسلامية عنها تخلي كليا.

✓ **إنعدام التخصص**: إن البنوك الإسلامية غير متخصصة في مجال أو نشاط دون غيره إنما تعمل في جميع أوجه الاستثمارات مهما تعهدت وتباينت شريطة أن تكون حلال.

أما البنوك التقليدية فنجد أنها ظهرت لأول مرة كبنوك تجارية ثم تطورت حيث إنها مقسمة إلى أنواع حسب نوع النشاط الذي تمارسه وتعمل فيه.

✓ **بالإضافة إلى اختلافات أخرى تتميز فيما يلي** :

- تقوم البنوك الإسلامية في معاملاتها على أساس نظام المشاركة في الربح والخسارة الذي أقرته الشريعة الإسلامية فالودائع الاستثمارية و الادخارية تقوم على أساس المضاربة المشتركة مما يؤدي الى تحقيق

- تنمية اقتصادية بينما تقوم البنوك التجارية على أساس النظام البنكي وهو نظام الفائدة أخذاً وعطاءً وهو نظام يقوم على استئجار النقود وإيجارها مما يؤدي إلى زيادة التضخم النقدي.
- تحتل الاستثمارات في البنوك الإسلامية حيزاً كبيراً من معاملاتها بينما البنوك التجارية تولي الإقراض أهمية كبيرة لا تقبل الاستثمار إلا في نطاق ضيق من أعمالها.
- البنوك الإسلامية لا تسهم أو تحدث مؤسسة صناعية محرمة كإقامة مصانع لإنتاج الخمر أي تبقى معاملاتها على أساس الشريعة الإسلامية.
- تخضع البنوك الإسلامية بالإضافة إلى الرقابة المالية لرقابة شرعية لمراقبة أعمال البنك حيث تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية في حين أن البنوك التجارية لا توجد فيها أية رقابة شرعية وإنما تقتصر على الرقابة المالية فقط.
- تقوم البنوك الإسلامية بدور اجتماعي متميز في المجتمع بالإضافة إلى الدور البنكي والاقتصادي، فهي تساهم في صناديق الخدمة الاجتماعية وتقدم القرض الحسن وتنشئ صندوق الزكاة وغير ذلك من الخدمات الاجتماعية في حين أن البنك التجاري لا يهتم بهذا الجانب إلا بالقدر الذي يخدم مصالحه المادية.
- تأخذ البنوك الإسلامية بمبدأ الرحمة والتسامح واليسر الذي دعت إليه الشريعة الإسلامية بينما نجد البنوك التجارية لا ترحم المدين ولا تراعي ظروفه فإذا لم يقم بتسديد ما عليه في الموعد المحدد فرضت عليه غرامات مالية كبيرة وسارعت في الحجز على أمواله لدى البنك المقرض.¹

¹ مطهري كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، في

الجدول التالي: يوضح بشكل مفصل أوجه الاختلاف و التشابه بين البنوك التقليدية و الإسلامية:

رقم	عنصر المقارنة	البنك التقليدي	البنك الإسلامي
1	النشأة	نزعة فردية مادية للإتجار في النقود وتعظيم الثروة	أصل شرعي لتطهير العمل المصرفي من الفوائد الربوية والمخالفات الشرعية
2	المفهوم	أحد مؤسسات السوق النقدي التي تتعامل في الائتمان النقدي عمله الأساسي قبول الودائع لاستعمالها في منح القروض وخصم الأوراق التجارية، وشرائها وبيعها وغير ذلك من عمليات الائتمان	مؤسسة مالية مصرفية تتقبل الأموال على أساس قاعدتي الخراج بالضمان والغرم بالغنم للإتجار بها واستثمارها وفق مقاصد الشريعة وأحكامها التفصيلية
3	طبيعة الدور	مؤسسات مالية وسيطة بين المدخرين المودعين والمستثمرين	لا يتسم دوره بحيادية الوسيط بل يمارس المهنة المصرفية والوساطة المالية بأدوات وأساليب متعددة يكون فيها بائعا ومشتريا وشريكا.
4	أساس التمويل	يقوم على أساس القاعدة الإقراضية بسعر فائدة	يقوم على أساس القاعدة الإنتاجية وفقا لمبدأ الربح والخسارة
5	صفة المتعامل معه	- مودع ومدخر فهو مقرض ودائن أو مقرض ومدين وكلاهما على أساس الفائدة. - مستأجر لبعض الخدمات المصرفية كصناديق الأمانات	- صاحب حساب جاري على أساسا القرض الحسن والخراج بالضمان. - صاحب الحساب الاستثماري فهو رب المال. - مشتري/بائع في جميع أنواع البيوع الحلال. - مشارك.
رقم	عنصر المقارنة	البنك التقليدي	البنك الإسلامي

6	المحظور والجائز	-يحظر عليه ممارسة التجارة أو الصناعة أو أن يمتلك البضائع إلا سداد لدين له على الغير على أن يبيعه خلال مدة معينة -يجوز له أن يشتري لحسابه الخاص أسهم الشركات التجارية الأخرى في حدود نسبة محددة من أمواله الخاصة أو بناء على موافقة مسبقة من البنك المركزي.	يجوز له ممارسة التجارة و الصناعة وتملك البضائع وشراء العقارات والتعامل في أسهم الشركات التجارية بالضوابط الشرعية.
7	الموارد المالية	الودائع و القروض على أساس الفائدة	لا يقرض ولا يقترض بفائدة ويوجد به حسابات للاستثمار حساب استثمار عام، وحساب استثمار خاص، يؤسس الأول على قواعد المضاربة المطلقة، ويؤسس الثاني على قواعد المضاربة المقيدة.
8	إستخدامات الأموال	الجزء الأكبر من الأموال يستخدم في الإقراض بفائدة	الجزء الأكبر من الأموال يتم توظيفه على أساس التمويل القائم على تقاسم الأرباح المشاركة - مضاربة - مزارعة - شركة الحيوان، أو التمويل بالبيع (مرابحة) كلها مع تمويل إسلامية.
9	الوظيفة الرئيسية	يقوم بصفة أساسية ومعتادة بقبول الودائع وتقديم القروض للغير على أساس الفائدة.	مضارب في مضاربة مطلقة باعتبار المودعين في مجموعهم رب مال وللمضارب أي البنك أن يضارب فيكون رب مال وأصحاب العمل (المستثمرين) هم المضارب
رقم	عنصر المقارنة	البنك التقليدي	البنك الإسلامي
10	الربح	يتحقق من الفرق بين الفائدة الدائنة و المدينة في عمليات البنك.	يتحقق بأسبابه الشرعية من: المال، والعمل، والضمان الأساليب الشرعية المحددة لكل سبب.
11	الخسارة	يتحملها المقترض وحده حتى ولو كانت لأسباب لا دخل له فيها.	يتحملها البنك إذا كان رب مال في مضاربة ويقدر رأس المال في المشاركات، وإذا دخلت تحت ضمانه في البيع.
12	طريقة احتساب	تحتسب الفائدة ضمن عناصر	الربح أو الخسارة بعد خصم المصروفات و

	الفائدة/الربح	تكلفة رأس المال ومن ثم تؤثر على الربح.	النفقات فقط والربح وقاية لرأس المال وجابر له من الخسران.
13	الرقابة	- من قبل الجمعية العمومية، ومراقب الحسابات - والسلطات النقدية	- الرقابة الشرعية - الجمعية العمومية ومراقب الحسابات. - السلطات النقدية
14	إعسار المدين	- إذا كان غير مماطل فلا يسمح له بمهلة سداد ويلتزم بفوائد تأخير - وإذا كان مماطلا.. إلى ما تقدم تكون المقاضاة.	- إذا كان غير مماطل يعطي مهلة سداد (فنظرة إلى ميسرة) ولا يلتزم بأي زيادة على الدين، وقد يعفى من الدين في حالة الإعسار الكامل وضالة المبلغ. وإذا كان موسرا مماطلا تكون المقاضاة.
15	صندوق الزكاة	لا مكان له فيه.	أحد الركائز في تطبيق المنهج الاقتصادي الإسلامي ولتحقيق التكافل الاجتماعي فهو أحد المزايا التنافسية القوية.
16	مقاصد الشريعة وأولوياتها	ليس لها مكان فيه وإن حصل بعض التوافق فهو جزئي.	من أهم محددات آلية العمل و ممارسة النشاط.
17	أساس العمل	- تجاري ربوي - أساس تحقيق أقصى ربح ممكن - مجال المعاملات في جميع المجالات ولا يوجد حدود.	. إسلامي عقائدي . أساس اجتماعي يسعى لتحقيق التوازن بين التنمية الاجتماعية والاقتصادية والربحية . مجال المعاملات التي تتميز بالحلال.

المطلب الثالث: آفاق التعاون بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية:

هناك في الأنشطة التي تمارسها البنوك التقليدية لا يتم التعامل فيها بالفائدة أخذاً أو عطاءً مثل الأنشطة التي يمكن أن تكون مجالاً خصباً للتعاون يحقق من ورائه المصلحة للطرفين، وتأتي في مقدمته مجالات التعاون خدمات المراسلين فالبنوك الإسلامية لا توجد في أي مكان في الوقت الذي يوجد لديها عملاء يرغبون في دفع حوالات أو فتح اعتمادات مستندية في بلد آخر لا يوجد فيه البنوك الإسلامية في هذه الحالة ليس أمام البنك الإسلامي سوى الاعتماد في ذلك على البنوك التقليدية في الدول المعنية، ورغم أهمية هذا النوع من التعاون مع البنك الإسلامي هذه التكلفة مهما كانت مسماها هي فائدة على الأموال.

كذلك "يمكن للبنوك التقليدية تقديم المساعدة للبنوك الإسلامية في مجال استثمار الفائض النقدي لديها فالبنوك الإسلامية تواجه مشكلة السيولة العالية في الأجل القصير في هذا الصدد تقوم البنوك التقليدية بتقديم خدمات الاستثمار السلعي القصير الأجل لمدة أسبوع أو شهر وربما أكثر، وفي ظل هذا النوع من الخدمة يقوم البنك التقليدي بالشراء الفوري لسلعة معينة لصالح البنك وحسابه ثم بيعها بالأجل نيابة عنه على أن يكفل مديونية المشتري الأخير لصالح البنك الإسلامي في مقابل العمولة"

وفي مجال خدمات البنك الأجنبي فالبنك الإسلامي يحتاج إلى العملة الأجنبية إما بتغطية حاجة ذاتية لعملائه وذلك في الوقت الذي يمكن فيه بالأجل وبالتالي دخول عنصر الفائدة، فيمكن للبنك التقليدي أن يمد يد المساعدة لمواجهة هذه المشكلة بحيث يقوم بإيداع المبالغ بالعملة المطلوبة لدى البنك الإسلامي على أن تصفى الوديعة في نهاية اليوم بالطريقة التي يتفق عليها وبحيث لا ينشأ عن هذا التعامل أي مديونية لليوم التالي.

وقد يتدخل البنك التقليدي كوسيط وذلك لتوفير ضمانات عند المخاطر المختلفة لصالح البنك الإسلامي الذي يتوفر لديه سيولة تفوق الطاقة الاستثمارية المحلية، وذلك في الوقت الذي تحتاج فيه مؤسسات تجارية وصناعية في دول إسلامية أخرى إلى المزيد من الموارد المالية في حالة عدم وجود بنك إسلامي في هذه الدولة بالإضافة إلى إمكانية التعاون في تمويل الأنشطة الاقتصادية على أساس المشاركة بين البنكين على أن يقتصر دور البنك التقليدي على النصح والإرشاد.

كما تعتبر تجربة ممارسة البنوك التقليدية للعمل البنكي الإسلامي من خلال نوافذ أو فروع إسلامية، تجربة ناجحة نظرا لما ترتب عليها من نتائج إيجابية ملموسة تمثلت في نمو العمل المصرفي الإسلامي بمعدل سنوي يقدره الباحثون بـ 15% سنويا وفي التزايد المستمر لعدد البنوك الممارسة لهذا العمل وانتشارها في كل أنحاء العالم، ومع التزايد المستمر أيضا في حجم الأموال التي تقوم بإدارتها .

وبرغم تعدد المداخل التي تبنتها البنوك التقليدية في ولوجها ميدان الصيرفة الإسلامية فإن التجربة المميزة للبنك الأهلي التجاري السعودي في تبنيه مدخل التحول التدريجي لتطوير وتنمية العمل البنكي الإسلامي فيه وتعتبر خير مثال على نجاح العمل البنكي الإسلامي من خلال بنك تقليدي.

وهي تجربة تختلف في الواقع في كثير من جوانبها عن فلسفة عمل الفروع والنوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية الأخرى، فهي استهدفت في المقام الأول خدمة قطاع الأفراد، دون الاقتصار على قطاع الشركات الذي كان في الغالب محل اهتمام البنوك التقليدية الأخرى.

كما أنها تجربة لم تكن تستهدف في الأساس مجرد تعبئة مزيد من الودائع أو الاستثمارات من خلال اختراق شريحة أخرى من شرائح العملاء في السوق، وإنما كان الهدف هو السعي الحريص والمدروس نحو التوسع في العمل البنكي الإسلامي وتطويره بغير سقف أو حدود.

ولا شك أن نجاح هذه التجربة، يجعلها محط أنظار وانتباه المصرفيين و المتخصصين لمتابعة انجازاتها والنظر إليها كحالة مصرفية تستوجب الاستيعاب و الدراسة.¹

¹ محمد محمود مكاوي، نفس المرجع السابق، ص 38-39-40-41-42-43

خلاصة الفصل الأول :

من خلال دراستنا لهذا الفصل تطرقنا إلى الجانب النظري الذي أبرزنا فيه المفاهيم العامة و الأساسية للبنوك التقليدية و البنوك الإسلامية التي تقوم بعملية تمويل المشاريع الاقتصادية و المساهمة في التنمية الاجتماعية من خلال تطوير وتنويع الأساليب التمويلية، حيث تم التطرق في المبحث الأول إلى ماهية البنوك التقليدية و المبحث الثاني إلى ماهية البنوك الإسلامية ، من تعريفها و خصائصها و أهدافها ووظائفها ، وكذا مصادر و استخدامات أموالها، كما تطرقنا في المبحث الثالث إلى أهم الفروق التي بين البنكين و آفاق التعاون بينهم، بحيث يعتبر عمر مسيرة الصيرفة الإسلامية قصير جدا إذا ما قورن بالصيرفة التقليدية. ورغم ذلك حققت الصيرفة الإسلامية نجاحات تطبيقية ونظرية. حيث يسرت لمن يريد التعامل بالحلال سبلا متعددة وزرعت الثقة و الأمل فيمن تشده أواصر الخير لتطبيق شريعة الله ، وتمكنت من اجتذاب المدخرات الصغيرة والكبيرة ووجهت أغلبها إلى أسواق الاستثمار .

الفصل الثاني

الإطار التطبيقي للبنوك التقليدية و نوافذ

الصيرفة الإسلامية

تمهيد:

تطرقنا في الفصل السابق إلى الجانب النظري للدراسة حول عموميات البنوك التقليدية و البنوك الإسلامية لمقارنة جانب النظري للدراسة، وبينما هو واقع حاليا بالبنوك، تم اختيار عينة من مجتمع الدراسة تتمثل في بعض من موظفي و عملاء البنك الوطني الجزائري (BNA) فرع ولاية النعامة ، وذلك كنموذج لإسقاط الدراسة ميدانيا بغية الحصول على المعلومات الكافية حول كيفية عمل فروع الصيرفة الإسلامية ضمن البنوك التجارية والطرق المنتهجة لذلك. حيث تم تقسيم هذا الفصل منهجيا إلى ثلاث مباحث كما يلي:

المبحث الأول: نظرة عامة حول البنك الوطني الجزائري (BNA).

المبحث الثاني: دراسة تطبيقية حول البنوك التقليدية و الصيرفة الإسلامية في البنك الوطني الجزائري (BNA)

BNA: المبحث الأول: نظرة عامة حول البنك الوطني الجزائري

المطلب الأول: تعريف البنك الوطني الجزائري

أول بنك تجاري وطني، أنشئ البنك الوطني الجزائري بتاريخ 13 جوان 1966، حيث مارس كافة النشاطات المرخصة للبنوك التجارية ذات الشبكة، كما تخصص إلى جانب هذا في تمويل القطاع الزراعي.

إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري، وهذا بإنشاء بنك جديد متخصص "بنك الفلاحة والتنمية الريفية" مهمته الأولى و الأساسية هي التكفل بالتمويل و تطوير المجال الفلاحي.

القانون رقم 01-88 الصادر بتاريخ 12 جانفي 1988، المتضمن توجيه المؤسسات الاقتصادية نحو التسيير الذاتي، كان له تأثيرات أكيدة على تنظيم ومهام البنك الوطني الجزائري منها:

1. خروج الخزينة من التداولات المالية وعدم تمركز توزيع الموارد من قبلها
2. حرية المؤسسات في التوطين لدى البنوك
3. حرية البنك في أخذ قرارات تمويل المؤسسات

القانون رقم 10-90 الصادر بتاريخ 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض، سمح بصياغة جذرية للنظام البنكي بالتوافق مع التوجهات الاقتصادية الجديدة للبلاد. هذا القانون وضع أحكاما أساسية من بينها، انتقال المؤسسات العمومية من التسيير الموجه إلى تسيير الذاتي.

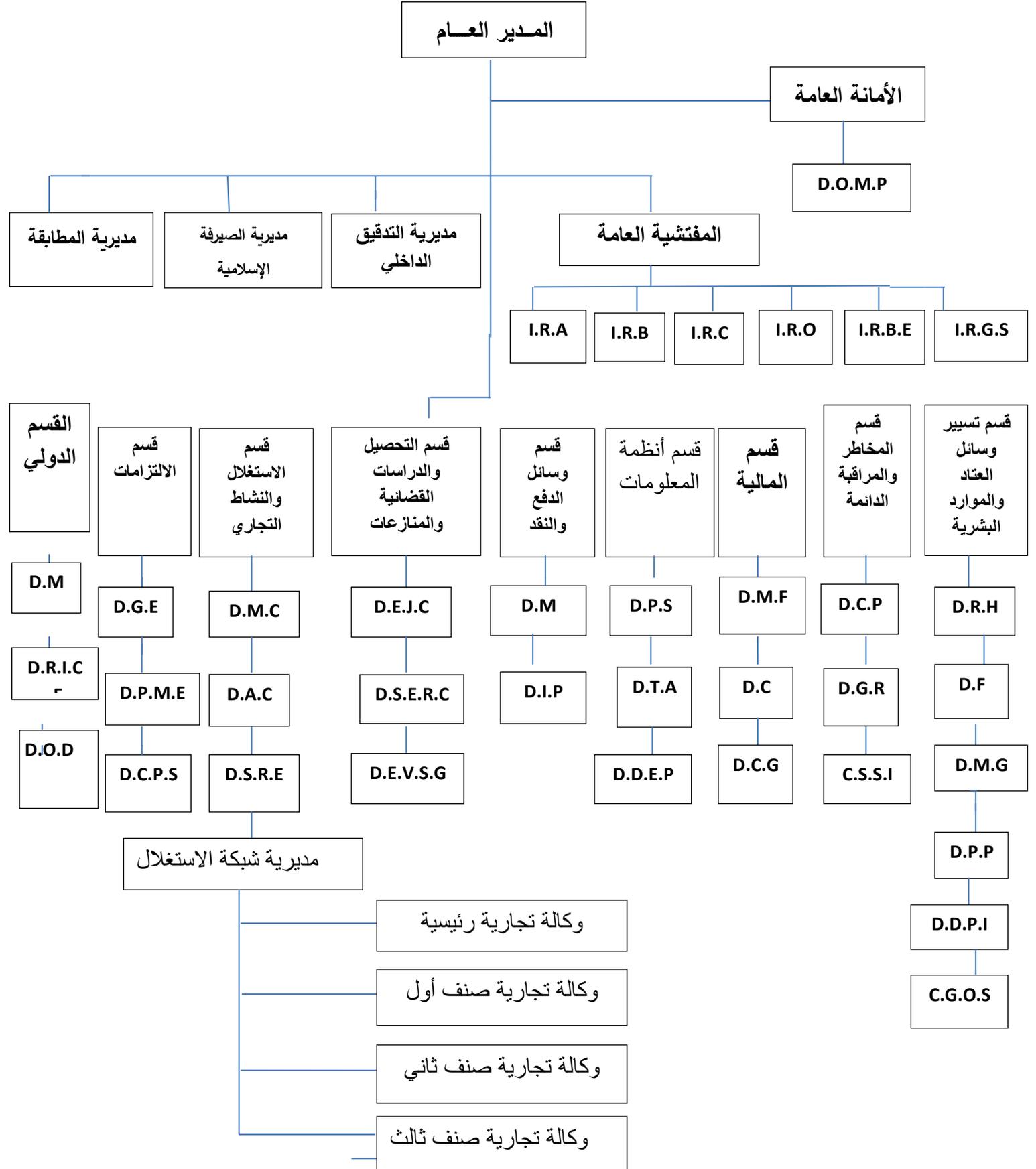
على غرار البنوك الأخرى، يعتبر البنك الوطني الجزائري كشخص معنوي، يؤدي كمهنة اعتيادية، كافة العمليات المتعلقة باستلام أموال الناس، عمليات القروض وأيضا وضع وسائل الدفع وتسييرها تحت تصرف الزبائن.

البنك الوطني الجزائري أو بنك حاز على اعتماده، بعد مداولة مجلس النقد والقرض بتاريخ 05 سبتمبر 1995.

في شهر جوان 2009، تم رفع رأسمال البنك الوطني الجزائري من 14600 مليار دينار جزائري إلى 41600 مليار دينار جزائري.

في شهر جوان 2018، تم رفع رأسمال البنك الوطني الجزائري من 41600 مليار دينار جزائري إلى 150000 مليار دينار جزائري.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري:
الشكل رقم (4): الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائر



الهيكل الملحقة بالمديرية العامة:

الأمانة العامة:

- **DOMP** : مديرية تنظيم المناهج و الإجراءات
- **DFI** :مديرية الصيرفة الإسلامية
- **D Conformité** :مديرية المطابقة
- المفتشية العامة :

- **I.R.A**: المفتشية الجهوية - الجزائر العاصمة
- **I.R.B** : المفتشية الجهوية- البلدة
- **I.R.C** : المفتشية الجهوية - قسنطينة
- **I.R.O** : المفتشية الجهوية - وهران
- **I.R.BE** : المفتشية الجهوية - بجاية
- **I.R.GS** : المفتشية الجهوية - الجنوب الكبير
- **DAI** : مديرية التدقيق الداخلي
- الهيكل التابعة للقسم الدولي:

- **DMFE** : مديرية التحركات المالية مع الخارج
- **DRICE** : مديرية العلاقات الدولية والتجارة الخارجية
- **DOD** : مديرية العمليات المستندية
- الهيكل الملحقة بقسم الالتزامات:

- **DGE** : مديرية المؤسسات الكبرى
- **DPME** : مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- **DCPS** : مديرية القروض للأفراد والقروض الخاصة
- الهيكل الملحقة بقسم الاستغلال والنشاط التجاري :

- **DMC** : مديرية التسويق و الاتصال
- **DAC** : مديرية التنشيط التجاري

- DSRE : مديرية دعم شبكة الاستغلال
الهيكل الملحقة بقسم التحصيل والدراسات القضائية والمنازعات:
- DEJC : مديرية الدراسات القانونية و المنازعات
- DSERC : مديرية المتابعة والتغطية وتحصيل القروض
- DEVSG : مديرية الدراسات، المصادقة ومتابعة الضمانات
الهيكل التابعة لقسم وسائل الدفع والنقد :
- DM : مديرية النقد
- DIP : مديرية وسائل الدفع
الهيكل الملحقة قسم أنظمة المعلومات :
- DPS : مديرية الإنتاج والخدمات
- DTA : مديرية التكنولوجيات و الهندسة
- DDEP : مديرية تطوير الدراسات والمشاريع
الهيكل الملحقة بقسم المالية :
- DMF : مديرية السوق المالي
- DCG : مديرية مراقبة التسيير
- DC : مديرية المحاسبة
الهيكل التابعة لقسم المخاطر و المراقبة الدائمة :
- DCP : مديرية المراقبة الدائمة
- DGR : مديرية تسيير المخاطر
- CSSI : خلية أمن الأنظمة المعلوماتية
الهيكل الملحقة بقسم تسيير وسائل العتاد و الموارد البشرية :
- DRH : مديرية الموارد البشرية
- DF : مديرية التكوين
- DMG : مديرية الوسائل العامة

- DPP : مديرية المحافظة على الأملاك
- DPPI : مديرية تطوير التراث العقاري
- CGOS : مركز تسيير الخدمات الاجتماعية
- شبكة الاستغلال:

تضم شبكة الاستغلال للبنك الوطني الجزائري 19 مديرية جهوية للاستغلال، تشرف على 217 وكالة تجارية من مختلف الفئات، موزعة عبر كافة التراب الوطني.

المطلب الثالث : منتوجات وخدمات البنك الوطني الجزائري :

1) صيغ التمويل :

- القروض المدعمة من الدولة (قرض ANSEM . ANSEJ . CNAC)
- قروض طويلة المدى
- قروض متوسطة المدى
- القروض الاستهلاكية
- القرض الإيجاري
- القروض بالإمضاءات
- قروض الصندوق (تسهيلات الصندوق ، خصم الأوراق التجارية ، السحب المكشوف، تسبيق على الصفقات)

• الحلول الخاصة بالأطباء

• القروض العقارية

2) التوفير و الادخار:

• الإيداعات للأجل :

. حسابات الإيداع لأجل

. سندات الصندوق

• الإيداع الحر :

. دفتر التوفير بفائدة

. دفتر التوفير بدون فائدة

. دفتر التوفير للقصر (مستقبلي)

3) التجارة الخارجية:

- التوطين المسبق
- القرض المستندي
- الضمانات الدولية
- الدفع المستندي
- التحويلات الدولية
- التصدير من غير المحروقات
- ✓ ويساعدكم البنك :
- أثناء مرحلة البحث:

. بتزويدكم بكافة المعلومات الضرورية حول البلد المنشود (التشريع النقدي، المالي والقانوني) بتزويدكم بالمعلومات التجارية المهمة الخاصة بشركائكم.

. بمساعدتكم وإرشادكم خلال الصالونات و المعارض في الجزائر وكذا في الخارج .

• أثناء مرحلة التفاوض على العقد التجاري :

. بإرشادكم فيما يخص إجراءات الدفع والضمانات المفروضة على المشتري .

• أثناء مرحلة التصدير:

. بمساعدتكم في التمويل المسبق لعملية التصدير، عن طريق قروض خاصة بالتمويل المسبق، هذه الأخيرة تلائم نشاطكم الإنتاجي وتحضير المنتوجات الموجهة للتصدير.

4) الصيرفة الإسلامية :

1. المؤسسات:

- الإجارة: تمويل "الإجارة" يتمثل في عقد إيجار لأملك منقولة لفائدة المستأجر (إجارة منتهية بتمليك) يتوافق ومبادئ الشريعة الإسلامية، تتعلق بمعدات وتجهيزات منقولة، دائمة غير قابلة للإتلاف. يقوم البنك باقتنائها لدى الممولين و الوكلاء المحليين وتأجيرها للزبون. في نهاية هذا العقد، يرفع الزبون صيغة الشراء ويصبح مالكا لهذه المعدات (إجارة منتهية بتمليك) . وتمويل الإجارة موجه للأشخاص الذين يمارسون مهنة حرة والتجار، بالإضافة إلى أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- **حساب الاستثمار الإسلامي غير المقيد CIINR:** حساب الاستثمار الإسلامي غير مقيد هو حساب يخضع لمبدأ المضاربة الذي يركز على أساس تقاسم الخسائر و الأرباح. يسمح لكم حساب باستثمار الإسلامي غير المقيد CCINR باستثمار أموالكم المودعة للبنك في مشاريع تمويلية . يتم تحديد توزيع الأرباح بين البنك والزبائن المودعون بعد نهاية كل سنة مالية وفقا لمفتاح توزيع تم إبرامه والاتفاق عليه مسبقا.
- يتم فتح حساب الاستثمار الإسلامي غير المقيد CCINR لصالح الأفراد المقيمين على التراب الوطني، والأشخاص الذين يمارسون مهنة حرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

2. الأفراد:

. منتجات التمويل:

- **المرابحة لاقتناء سيارة:** "المرابحة للسيارات" تسمح لكم باقتناء سيارتكم وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية، يقوم البنك باقتناء السيارة لدى وكيل البيع ثم يقوم بإعادة بيعها للزبون بهامش ربح متفق عليه من الطرفين يستفيد منه كل الأشخاص (الأفراد) المقيمين في الجزائر، التي تقل أعمارهم عن 70 عاما ولهم دخل ثابت ومنتظم أي أكبر من أو يساوي 40 ألف دينار جزائري.
 - **المرابحة العقارية :** تتيح لكم "المرابحة العقارية" امتلاك منزلكم . يقوم البنك بشراء العقار وإعادة بيعه لكم بهامش فائدة معروف ومتفق عليه.
 - **المرابحة لاقتناء تجهيزات :** تتيح لكم "المرابحة لاقتناء تجهيزات" بالحصول على المعدات أو الأجهزة المنزلية الخاصة بكم وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية، يقوم البنك بشراء السلعة من الممون المحلي وإعادة بيعها لكم بهامش ربح متفق عليه مسبقا.
- . حسابات :

- **حساب التوفير الإسلامي :** هو حساب توفير يتوافق مع مبادئ الشريعة، يحتوي أموال أو كلها الأفراد إلى البنك قصد استثمارها في تمويلات إسلامية، يمكنكم الاختيار بين حساب التوفير الإسلامي بأرباح أو بدون أرباح.
- **حساب التوفير الإسلامي "للشباب":** هو حساب التوفير الإسلامي "للشباب" يتوافق مع مبادئ الشريعة، يحتوي أموال أو كلها الأفراد إلى البنك قصد استثمارها في تمويلات إسلامية، يمكنكم الاختيار بين حساب التوفير الإسلامي بأرباح أو بدون أرباح.

- **حساب الاستثمار الإسلامي غير المقيد CIINR** : هو حساب يخضع لمبدأ المضاربة الذي يركز على أساس تقاسم الخسائر و الأرباح. يسمح لكم حساب الاستثمار الإسلامي غير المقيد **CIINR** باستثمار أموالكم المودعة للبنك في مشاريع تمويلية. يتم تحديد توزيع الأرباح بين البنك والذبائن المودعون بعد نهاية كل سنة مالية وفقا لمفتاح توزيع تم إبرامه والاتفاق عليه مسبقا.
- يتم فتح حساب الاستثمار الإسلامي غير المقيد **CIINR** لصالح الأفراد المقيمين على التراب الوطني، والأشخاص الذين يمارسون مهن حرة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3. المهنيين:

- **حساب الاستثمار الإسلامي غير المقيد CIINR**: حساب الاستثمار الإسلامي غير مقيد هو حساب يخضع لمبدأ المضاربة الذي يركز على أساس تقاسم الخسائر و الأرباح. يسمح لكم حساب استثمار الإسلامي غير المقيد **CCINR** بأموالكم المودعة للبنك في مشاريع تمويلية . يتم تحديد توزيع الأرباح بين البنك والذبائن المودعون بعد نهاية كل سنة مالية وفقا لمفتاح توزيع تم إبرامه والاتفاق عليه مسبقا.
- يتم فتح حساب الاستثمار الإسلامي غير المقيد **CCINR** لصالح الأفراد المقيمين على التراب الوطني، والأشخاص الذين يمارسون مهن حرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- **الإجارة**: تمويل "الإجارة" يتمثل في عقد إيجار لأملاك منقولة لفائدة المستأجر (إجارة منتهية بتمليك) يتوافق ومبادئ الشريعة الإسلامية، تتعلق بمعدات وتجهيزات منقولة، دائمة غير قابلة للإتلاف . يقوم البنك باقتنائها لدى الممونين والوكلاء المحليين وتأجيرها للزبون. في نهاية هذا العقد، يرفع الزبون صيغة الشراء ويصبح مالكا لهذه المعدات (إجارة منتهية بتمليك).
- تمويل الإجارة موجه للأشخاص الذين يمارسون مهن حرة والتجار، بالإضافة إلى أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المطلب الرابع: لمحة عن البنك الوطني الجزائري (BNA) فرع ولاية النعامة

قام البنك الوطني الجزائري يوم الأحد 24 مارس 2019 بافتتاح وكالة جديدة بالنعامة "730" التابعة إلى المديرية الجهوية للاستغلال تلمسان "181" والواقع مقرها بحي 164 مسكن شارع حداد بن زيان، القطعة 4 قسم 9 النعامة - ولاية النعامة-

هذه الوكالة الجديدة المجهزة بأحدث الوسائل ستوفر أحسن الظروف للموظفين وكذا حفاوة استقبال الزبائن.

ومن خلال هذه العملية سيصل عدد مقرات الاستغلال عبر كافة التراب الوطني إلى 216 وكالة، كما سيتمكن هذا الإجراء الذي يعد جزءا من خطة البنك الإستراتيجية من التقرب أكثر من مواطني المنطقة وكذا المناطق المجاورة للمشاركة في تحسين شبكة الاستغلال، بالإضافة إلى الدعم النشط لمختلف الأعوان الاقتصاديين بالمنطقة¹.

المبحث الثاني: دراسة إحصائية ببرنامج spss

صدق وثبات الاستبيان

1. صدق أداة الدراسة (Validity)

اعتمدت الطالبة في الحصول على البيانات من عينة الدراسة على الاستبيان، لذا وجب التحقق من كون الأداة تقيس ما وضعت لقياسه ووضوح فقراتها، وقد تم التأكد من صدق الاستبيان من خلال:
صدق الاتساق الداخلي للأداة درجة الارتباط بين كل محاور الاستبيان، كما يوضح ذلك الجدول (01) التالي:

الرقم	العبارات	معامل الارتباط	مستوى المعنوية
لمحور الأول: آلية عمل البنوك التقليدية وتطورها			
1	رى أن أموال البنك الخاصة الكثيرة تساعده على كسب ثقة المودعين	0.637**	دال عند 0.01
2	المعاملات بين البنك وعملائه تقوم على الثقة المطلقة فيه وفي العاملين لديه	0.627**	دال عند 0.01
3	يسعى البنك على إطلاع زبائنه بكل الخدمات الجديدة التي يوفرها	0.063	غير دال
4	لم تعد صيغ التمويل التقليدية عنصرا لجذب العملاء	0.499**	دال عند 0.01
5	نواكب الخدمات المصرفية التطورات العالمية من حيث استعمال التكنولوجيا	0.612**	دال عند 0.01
6	واجب على البنك أن يعني عناية فائقة باختيار العاملين فيه ويعمل على تدريبهم بما يمكنهم من تقديم خدمة مصرفية ممتازة إلى عملائه	0.813**	دال عند 0.01
7	المعاملة الحسنة هي الأساس في تحويل العميل العرضي إلى عميل دائم	0.244	غير دال
8	المعاملة الحسنة هي الأساس في تحويل العميل العرضي إلى عميل دائم	0.500**	دال عند 0.01
9	استخدام الأجهزة الآلية الحديثة تساعد البنك على السرعة في إنجاز الأعمال المصرفية	0.249	غير دال

¹ WWW.bna.dz

0.05	0.450*	البنوك لا تتعامل في أموالها فقط ولكن تتعامل في أموال الغير
المحور الثاني: خدمات وصيغ التمويل الإسلامي		
0.01	0.465**	يوجد إقبال على شبابيك خدمات الصيرفة الإسلامية
0.01	0.615**	تعد المشاركة و المرابحة والمضاربة من أهم النوافذ الإسلامية في البنوك التجارية الجزائرية
غير دال	0.193	أصبح من اللازم على البنوك التجارية التعامل بالمنتجات المالية الإسلامية
0.05	0.366*	توجد قيود مفروضة على عمليات التعامل بالمنتجات المالي الإسلامية
0.05	0.428*	أصبحت صيغ التمويل الإسلامية أكثر طلبا من صيغ التمويل التقليدية
غير دال	0.223	درجة المخاطرة في صيغ التمويل الإسلامية أقل من درجة المخاطرة في صيغ التمويل التقليدية
غير دال	0.124	تتنوع المنتجات المالية الإسلامية بين صيغ تمويل موجهة للاستغلال وأخرى موجهة للاستثمار
0.01	0.519**	تحقق المنتجات المالية الإسلامية المصادقية في المعاملات
غير دال	0.292	لدى العاملين بالبنوك التجارية المعرفة المطلوبة للإجابة على استفسارات الزبائن حول الصيرفة الإسلامية
0.05	0.404*	تخضع البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية لرقابة البنك المركزي

المصدر: اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS ibm 26

يتضح من خلال الجدول السابق أن قيم معامل ارتباط بيرسون لمعظم العبارات مع محورها موجبة ودالة إحصائيا عند مستوى دلالة (0.01) و(0.05) مما يدل على صدقها واتساقها مع محاورها. بينما الفقرات (3، 7، 9) من المحور الأول والفقرات (3، 6، 7، 9) من المحور الثاني كانت غير دالة لذا سيتم حذفها

2. اختبار الثبات

لقياس مدى ثبات الاستبيان، تم حساب معامل ألفا-كرونباخ (Cronbach's Alpha) باستخدام برنامج

SPSS، وكانت النتائج كما هي موضحة في الجدول رقم (02) التالي:

اسم المتغير	الأداة ككل
معامل الثبات ألفا-كرونباخ	0.644

المصدر: اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS ibm 26

نلاحظ من الجدول (02) أن معاملات الثبات لكافة فقرات الاستبانة 0.644 وهي قيمة ثبات مقبولة ويمكن الاعتماد عليها في التطبيق الميداني للدراسة.

البيانات الشخصية:

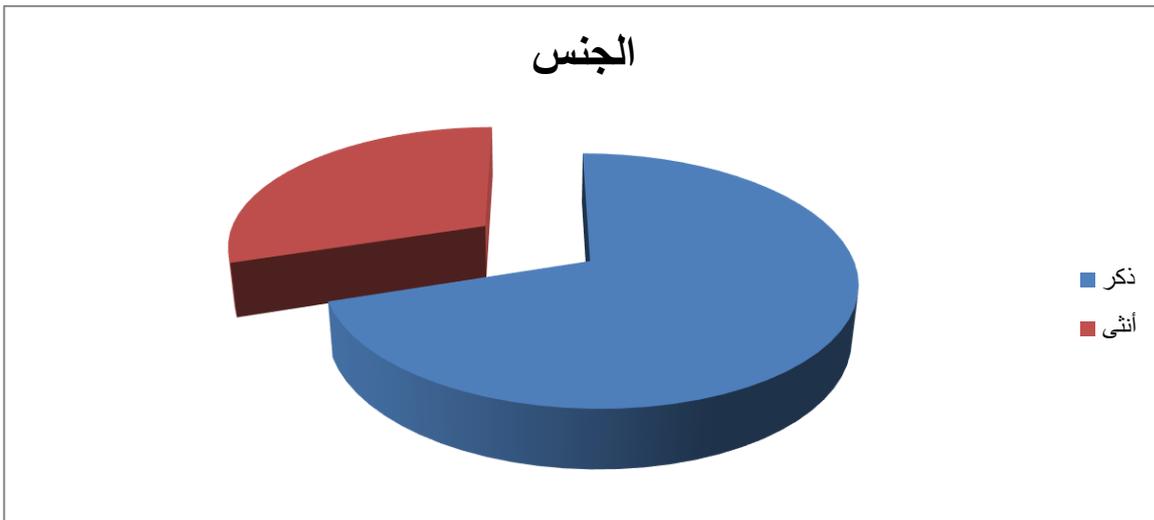
1- الجنس:

الجدول رقم (3) توزيع العينة حسب الجنس

الجنس	التكرار	النسبة المئوية
ذكر	21	70%
أنثى	9	30%
المجموع	30	100%

المصدر من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات spss

نلاحظ من الجدول أن نسبة الذكور بلغت 70% أما الإناث فكانت نسبتهم مقدرة بـ 30%



الشكل رقم (2) توزيع العينة حسب الجنس

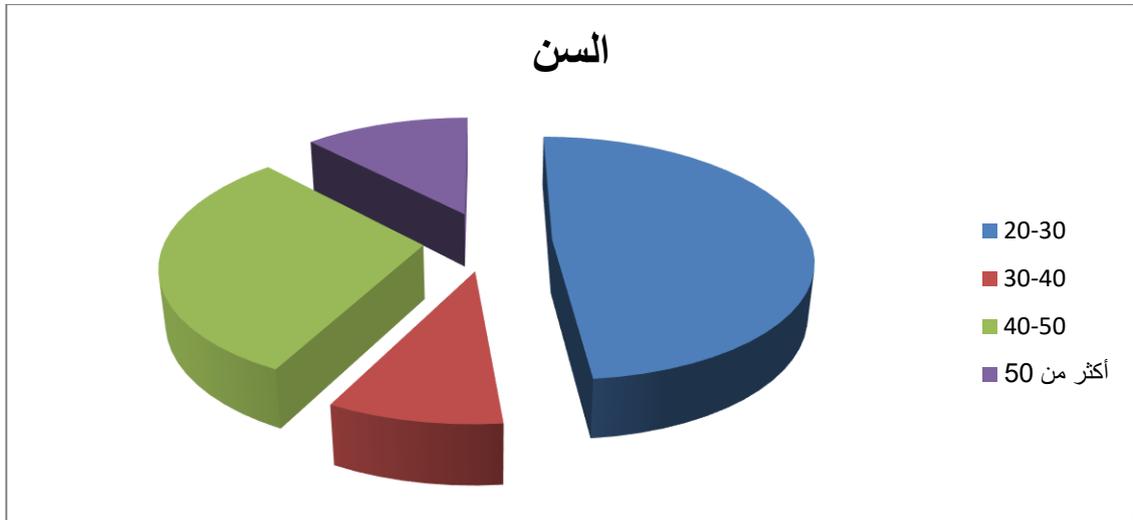
2-السن:

الجدول رقم (4) توزيع العينة حسب العمر

النسبة المئوية	التكرار	السن
26.7%	8	30-20
50%	15	40-30
16.7%	5	50-40
6.7%	2	أكثر من 50
100%	30	المجموع

المصدر من إعداد الطالبان بالاعتماد على مخرجات spss

نلاحظ من خلال الجدول أن 26.7% بلغ عمرهم من 20 إلى 30، أما فئة العمال البالغين 30 إلى 40 سنة فكانت نسبتهم 50%، في حين نجد نسبة العمال الذين يبلغون من العمر 40-50 فكانت نسبتهم 16.7% أما الذين يفوقون 50 سنة فكانت نسبتهم 6.7%



الشكل رقم (3) توزيع العينة حسب العمر

3- المستوى التعليمي:

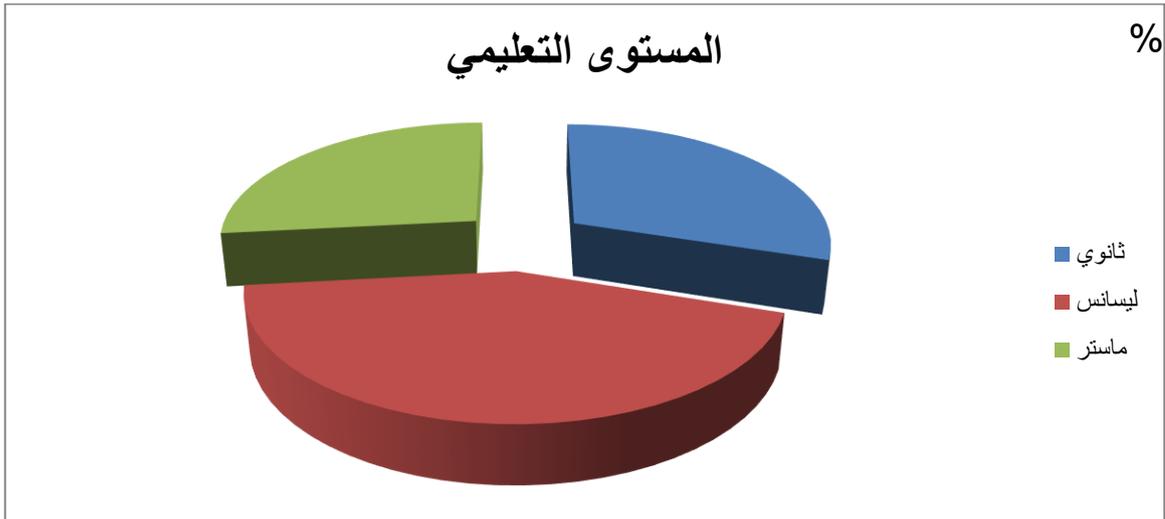
الجدول رقم (5) توزيع العينة حسب المستوى التعليمي

النسبة المئوية	التكرار	المستوى التعليمي
30%	8	ثانوي
43.3%	13	ليسانس
26.7%	8	ماستر
100%	30	المجموع

المصدر من إعداد الطالبان بالاعتماد على مخرجات spss

نلاحظ من خلال الجدول أن ما نسبته 30% من العمال يمتلكون مستوى تعليم ثانوي، بينما 43.3%

فهم متحصلين على ليسانس، و 26.7% ماستر.



الشكل رقم (4) توزيع العينة حسب المستوى التعليمي

2 أدوات تحليل البيانات: تمت معالجة البيانات المتحصل عليها من خلال الدراسة الميدانية، باستعمال حزمة تحليل البيانات الإحصائية في العلوم الإصدار 26 (SPSS IBM22).
وصف متغيرات الدراسة:

بما أن السلم المعتمد في الدراسة هو سلم "ليكرت" الخماسي فإنه توجد أربعة مسافات بين كل درجة وأخرى، وتم تحديد طول الفترة من خلال قسمة أعلى بديل على عدد المسافات (5/4) فتحصلنا على مسافة تساوي 0.80.

الجدول رقم (8) يوضح حساب المتوسطات المرجحة.

الدرجة	المتوسط المرجح
لا أوافق بشدة	من 1 إلى 1.79
لا أوافق	من 1.80 إلى 2.59
محايد	من 2.60 إلى 3.39
أوافق	من 3.40 إلى 4.19
أوافق بشدة	من 4.20 إلى 5

محور الحوافز المادية والمعنوية:

الجدول رقم (9) يوضح المتوسطات المرجحة لمحور آلية عمل البنوك التقليدية وتطورها

الرقم	المحور الأول: آلية عمل البنوك التقليدية وتطورها	متوسط الحسابي	الانحراف المعياري
1	أرى أن أموال البنك الخاصة الكثيرة تساعده على كسب ثقة المودعين	4.17	0.834
2	المعاملات بين البنك وعملائه تقوم على الثقة المطلقة فيه وفي العاملين لديه	4.27	0.907
3	لم تعد صيغ التمويل التقليدية عنصرا لجذب العملاء	4.03	0.850
4	تواكب الخدمات المصرفية التطورات العالمية من حيث استعمال التكنولوجيا	3.90	0.960
5	واجب على البنك أن يعني عناية فائقة باختيار العاملين فيه ويعمل على تدريبهم بما يمكنهم من تقديم خدمة مصرفية ممتازة إلى عملائه	3.70	1.601
6	المعاملة الحسنة هي الأساس في تحويل العميل العرضي الى عميل دائم	4.30	0.837
7	البنوك لا تتعامل في أموالها فقط ولكن تتعامل في أموال الغير	3.30	1.418
	المجموع الكلي للبعد	3.95	4.573

من خلال الجدول أعلاه بلغت القيمة الكلية للمتوسط الحسابي لمحور آلية عمل البنوك التقليدية وتطورها (3.95) وهذا يعني أن درجة الموافقة الكلية لأفراد العينة على عبارات هذا المحور كانت بدرجة "أوافق"، حيث جاءت العبارة الثانية " المعاملات بين البنك وعملائه تقوم على الثقة المطلقة فيه وفي العاملين لديه " في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي قدره (4.27)، وهو ما يقابل "أوافق بشدة" في سلم ليكارت ، في حين المرتبة الأخيرة كانت للعبارة السابعة " البنوك لا تتعامل في أموالها فقط ولكن تتعامل في أموال الغير " بمتوسط حسابي قدره (3.30) وهو ما يقابل "محايد".

الجدول رقم (10) يوضح المتوسطات المرجحة لمحور خدمات وصيغ التمويل الإسلامي

الرقم	المحور الثاني: خدمات وصيغ التمويل الإسلامي	متوسط الحسابي	الانحراف المعياري
1	يوجد إقبال على شبابيك خدمات الصيرفة الإسلامية	4.30	1.055
2	تعد المشاركة و المرابحة والمضاربة من أهم النواذ الإسلامية في البنوك التجارية الجزائرية	4.47	0.571
3	توجد قيود مفروضة على عمليات التعامل بالمنتجات المالية	3.63	0.765
4	أصبحت صيغ التمويل الإسلامية أكثر طلبا من صيغ التمويل التقليدية	4.43	1.073
5	تحقق المنتجات المالية الإسلامية المصادقية في المعاملات	4.17	0.913
6	تخضع البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية لرقابة البنك المركزي	3.97	1.377
	المجموع الكلي للبعد	4.16	3.123

من خلال الجدول أعلاه بلغت القيمة الكلية للمتوسط الحسابي لمحور خدمات وصيغ التمويل الإسلامي (4.16) و هذا يعني أن درجة الموافقة الكلية لأفراد العينة على عبارات هذا المحور كانت بدرجة "أوافق"، حيث جاءت العبارة الثانية " تعد المشاركة و المرابحة والمضاربة من أهم النواذ الإسلامية في البنوك التجارية الجزائرية " في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي قدره (4.47)، وهو ما يقابل "أوافق بشدة" في سلم ليكارت ، في حين المرتبة الأخيرة كانت للعبارة الثالثة " توجد قيود مفروضة على عمليات التعامل بالمنتجات المالية" بمتوسط حسابي قدره (3.63) وهو ما يقابل "أوافق".

الجدول رقم (11) تأثير آلية عمل البنوك التقليدية على خدمات وصيغ التمويل الإسلامي

المتغير التابع: أداء العاملين				خط	مقطع	ميل	المتغير المستقل:
قبول أو رفض الفرضية	Sig	R ²	R	الانحدار b	الانحدار a	0.163 ^a	الح وافر المادية
	مستوى الدلالة	معامل التحديد	معامل الارتباط				
رفض	0.767	0.027	0.163	21.696			

المصدر من إعداد الطالبتان بالاعتماد على مخرجات spss

بين الجدول أعلاه أن قيمة الارتباط الثنائي R بين آلية عمل البنوك التقليدية على خدمات وصيغ التمويل الإسلامي كانت 0.163 بنسبة 16% فهو ارتباط ضعيف، كما بلغ معامل التحديد $R^2=0.027$ أي أن 2.7% من التغيير في خدمات وصيغ التمويل الإسلامي يعود إلى التغيير في آلية عمل البنوك.

كما نلاحظ أن مستوى الدلالة 0.767 وهو أكبر من مستوى المعنوية 0.05 وهذا يدل على عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين آلية عمل البنوك وصيغ التمويل الإسلامي، وعليه يتم قبول الفرض الصفري القائل لا تؤثر آلية عمل البنوك على خدمات وصيغ التمويل.

خلاصة:

اعتمد هذا الفصل على الدراسة التطبيقية للبنك الوطني الجزائري BNA وتم في هذه دراسة مختلف هياكل و تعريف بمصالحها و قمنا بدراسة إحصائية عن طريق برنامج SPSS ويقوم بإحصاء و تحليل النتائج الدراسة التي كانت مقدمة إلى العمال وفي الأخير تحصلنا على ان البنوك التقليدية لا تأثر على خدمات الإسلامية.

خاتمة عامة

من خلال دراستنا للبنوك التقليدية و البنوك الإسلامية من حيث النظري والتطبيق فيمكن أن نقول إن نظري البنوك التقليدية و البنوك الإسلامية متطابقة بنسبة قليلة مع الواقع التطبيقي فطرق التعامل كلا البنكين لا تتطابق مع القوانين و الإجراءات معمول دوليا .

ومن هنا نرى أن البنوك التقليدية رأت توسع في نشاطها من خلال تسهيلات منح القروض وكسب المتعاملين وثقتهم وتقديم عدة خدمات جديدة وظهر هذا التوسع في نشاط بعد ظهور الصيرفة الإسلامية التي لاقت إقبال كبير من الزبائن الذين يبحثون عن خدمات بنكية لتمويل مشاريعهم وذلك بما تسمح و يتطابق مع الشريعة الإسلامية فقدمت هذه الأخيرة عدة صيغ تمويلية بدون ربا (فائدة) عكس البنوك التقليدية في طريقة منح القروض بالفائدة .

لقد كان هدف الرئيسي من دراستنا من خلال هذا البحث هو مقارنة عمل البنوك التقليدية و نوافذ الصيرفة الإسلامية مع القوانين الممنهجة من طرف الدولة بهدف الإجابة على الإشكالية الأساسية المتعلقة بوجود تطابق و توافق نظري البنوك التقليدية و البنوك الإسلامية مع التطبيق في الواقع .

لكن الواقع يشير الى عكس ذلك فيوجد هناك حالة تشابه بين البنوك التقليدية و صيرفة الإسلامية في طرق عملها و كذلك في منح القروض وطرح الصيغ التمويلية وكذلك تشابه في طريقة دراسة ملفات طالبي القروض مع طالبي صيغ التمويل و كذلك طريقة سداد القروض و سداد تكاليف التمويل .وكل هذا راجع إلى غياب قوانين الخاصة و الصارمة التي تتبع الشريعة الإسلامية التي تحكم صيرفة الإسلامية أو مصارف الإسلامية بصفة عامة فهذا أدى إلى تأثير على طريقة عملها سلبيا و كذلك هناك تراجع في نشاط الاقتصادي في البنوك التقليدية وسبب راجع لصعوبة وجود ضمانات تساعد في منح القروض مما يجعل معدل مخاطرة مرتفع و كذلك صعوبة وجود متعاملين و مودعين وكل هذا يجعل البنوك التقليدية في خطر مواجهة الأزمات الاقتصادية المالية.

وبعد ما تحصلنا عليه من هذه الدراسة من إحصائيات و معلومات تبين أن رغم التوسع الصيرفة الإسلامية في السوق البنكي لا يمنع من وجود صعوبات في القوانين المبرمة من جهة و مبادئ شريعة الإسلامية من جهة أخرى و كذلك تدخل البنك الأم (البنك المركزي) مما يجعل مجال البنوك التقليدية لتطغى على النشاط البنكي على البنوك الإسلامية .

وبعد استعراضنا على مجمل جوانب البنوك التقليدية و صيرفة الإسلامية و فرق و علاقة بينهما ودراسة الإشكالية العالقة بخصوصها و محاولة إظهار الحلول المناسبة يمكننا إجمال النتائج التي توصلنا إليها في النقاط التالية:

- لا تأثر آلية عمل البنوك التقليدية على خدمات الصيغ التمويل الإسلامي.
- صعوبة توفير ضمانات المطلوبة من البنك من قبل الزبائن طالبي القروض لعدم توفر الشروط المطلوبة في الضمانات.
- تشابه طريقة العمل البنوك التقليدية مع نوافذ الصيرفة الإسلامية يخلق صعوبة لعمل الصيرفة الإسلامية أو البنوك الإسلامية لتعارض مبادئ البنوك التقليدية مع مبادئ الشريعة الإسلامية.
- توجد قوانين تقيد عمليات التعامل بالمنتجات
- اعتماد نوافذ الصيرفة الإسلامية على صيغ التمويلية محدودة كعقد المرابحة و المشاركة والمضاربة كأهم صيغ .
- نقص في كفاءة العاملين وعدم معرفتهم الكاملة من ناحية استفسارات المطروحة من طرف الزبائن.
- سيطرة البنك المركزي على البنوك الربوية و الإسلامية ، مما جعل البنوك التقليدية تغطي على البنوك الإسلامية وتقلل من فعاليتها.
- تعتمد البنوك التقليدية في منح القروض على مدى ربح أو مردودية القرض و نسبة المخاطرة.
- اعتماد البنوك الإسلامية في منح تمويلات إلا لمن استوفت فيه شروط شريعة الإسلامية أي توافق نشاط مراد تمويله مع مبادئ الشريعة الإسلامية.
- تأثر الحوافز المعنوية على أداء و نشاط العاملين كلما كان هناك حافز جيد كلما كان الأداء أفضل.

بناء على ما سبق يمكن تقديم الاقتراحات و التوصيات التالية:

- تدريب الموظفين في البنوك و تطوير إمكانياتهم من خلال قيام بدورات تدريبية و و ندوات و اطلاعهم على احدث وسائل التكنولوجيا.
- وضع قوانين خاصة التي تحكم البنوك الإسلامية ومحافظة على مبادئ شريعة الإسلامية محضة وسحب البنك المركزي الرقابة عليه.
- تخفيض الضمانات ووضع سبل أخرى تسهل لأصحاب العجز تقدم للبنوك لسد حاجياتهم.

- توفير وسائل تكنولوجيا حديثة لتطوير خدمات وتنوعها وتسهيلها من خلال الإجراءات ومدة إنجازها.
- على البنوك التقليدية زيادة فتح نوافذ الإسلامية وعرض وتعرف بمنتجاتها الإسلامية الجديدة.
- سعي البنك على توفير احتياجات زبائن والإجابة الكاملة على جميع الاستفسارات مطروحة وتقديم مساعدات لهم الاختيار الأمثل.
- في نهاية دراستنا وخلصتها تشير إلى أن بحثنا قد يحتوي على بعض النقائص في التقصير في الفصل التطبيقي خاصة لعدم توفر المعلومات الكاملة و كذلك جوانب الغامضة التي تحتاج إلى تحليل أو دراسة وفي الأخير يمكننا أن ندرج بعض الإشكالية لمن يرغب التوسع أكثر في هذا الموضوع مستقبلا.
- أسلمة البنوك التقليدية ودخول عالم الصيرفة الإسلامية .
- قابلية البنك المركزي في سحب رقابة على البنوك الإسلامية.
- صعوبات التي واجهتنا في البحث:
- عدم توفر الكتب وقلة المراجع .
- صعوبة انجاز فصل التطبيقي لعدم توفر معلومات الكافية عند زيارتنا الميدانية لبنك لBNA
- اختلاف بين النظري و التطبيق في الواقع صعب علينا تعامل مع إطارات في البنك.
- قلة كفاءة الموظفين في البنك صعب وصول معلومات و الإجابات كاملة

قائمة المصادر

والمراجع

القرءان الكريم

كتب:

- 1- عصام عمر أحمد مندور، البنوك الوضعية شرعية النظم المصرفي، نظرية التمويل الإسلامي، البنوك الإسلامية، دار التعليم الجامعي للطباعة والتوزيع، 2003
- 2- محمد محمود المكاوي، الاستثمار في البنوك الإسلامية خبير التدريب واستشاري نظم الإدارة المصرفية ونظم التمويل الإسلامي والمنتدب للتدريس بجامعة المنصورة، بنك فيصل الإسلامي المصري، رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1432هـ، 2011م.
- 3- ناظم محمد نوري الشمري، النقد والمصارف (النظرية النقدية) دار زهران للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان- الأردن ، 1431 هـ ، 2009 م .
- 4- نوري عبد الرسول الخاقاني، المصرفية الإسلامية الأسس النظرية وإشكالات التطبيق، دار اليازوري¹ العلمية للنشر والتوزيع، الأردن ، عمان، الطبعة العربية، 2011.
- 5- عصام عمر أحمد مندور، البنوك الوضعية والشرعية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2013.
- 6- د. أحمد شعبان محمد علي، البنوك الإسلامية في مواجهة الأزمات المالية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2010، الطبعة الأولى.
- 7- عبد الرزاق رحيم جدي الهيتي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار أسامة للنشر و التوزيع الأردن، عمان، الطبعة الأولى ، 2008.
- 8- عاشور عبد الجواد عبد الحميد، النظام القانوني للبنوك الإسلامية، الطبعة الأولى، هيرندن، فيرجينيا، الولايات المتحدة الأمريكية، 1996.
- 9- إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، إدارة البنوك التجارية، دار غيداد للنشر والتوزيع، 2016.
- 10- وليد العايب - أ. لحو بوخاري، اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية والتقنيات البنكية، مكتبة حسن ، العصرية للنشر ، طبع في لبنان، 1434هـ، 2013م،

- 11- محمد عبد الفتاح الصيرفي إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 1434هـ ، 2014، ص34.
- 12- هيل عجمي جميل الجنابي- د. رمزي ياسين يسلي أرسلان، النقود والمصارف والنظرية النقدية، دار وائل للنشر ، طبعة أولى، 2009.
- 13- أحمد زهير شامية، النقود والمصارف، جامعة حلب- جامعة عمان الأهلية، دار زهران للنشر والتوزيع، طبعة أولى، 1432هـ-2012.
- 14- أكرم حداد، مشهور هذلول نقود ومصارف، مدخل تحليلي ونظري، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية،
- 15- محمد الفاتح محمود المغربي، نقود والبنوك، دار الجنان للنشر والتوزيع.
- 16- سامر بطرس جلدة، النقود و البنوك، دار البداية ناشرون و موزعون، طبعة 2008، 1/1429هـ

المقالات ومجلات:

- 1- محمد فاتح محمود بشير المغربي، صيغة عقد السلم و السلم الموازي وتطبيقاته في المصارف الإسلامية وفق ضوابط و شروط شرعية.
- 2- حلموس أمين، ط. كزيز نسرين، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة الامتياز والبحوث الاقتصاد و الإدارة، جوان/2017 صرفية تجربة البنوك الإسلامية ، منتدى الفقه الاقتصادي والإسلامي، دبي 2015
- 3- رديف مصطفى، إشكالية التحول الجزئي للمصارف التقليدية نحو العمل المصرفي الإسلامي-دراسة حالة النظام المصرفي-جامعة سيدي بلعباس، 2015

مذكرات ورسائل:

- 1- مطهري كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، في الاقتصاد، 2011
- 2- سهام شاوس أخوان ،تقييم كفاءة إدارة الأصول والخصوم في البنوك التجارية الجزائرية، مذكرة تخرج لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة، 2017-2018
- 3- طابي إيمان ، الموازنة بين السيولة و الربحية في البنوك التجارية ،مذكرة ماستر، جامعة المسيلة، 2016/2017

مواقع الالكترونية:

www.cte.univ-setif.dz/coursenling/ferdjahlemcte/cours01.ht

- www.aleqt.com/2009/05/01article.53835.html.
- www.mohamah.net/law
- www.alyam.com/articles/957686
- www.arbnak.com
- www.bna.dz.

الملاحق

الملحق رقم 01

الإستبيان:

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة دكتور مولاي الطاهر بسعيدة

كلية علوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

تخصص مالية و البنوك

في إطار تحضير لي مذكرة التخرج للحصول على شهادة ماستر أكاديمي في علوم التسيير تخصص ماليو وبنوك ،حول موضوع "البنوك التقليدية و البنوك الإسلامية بين النظري و التطبيق"،نضع بين أيديكم هذا الاستبيان والموجه إلى عمال بنك الوطني الجزائري BNA من اجل إمداد يد العون لنا في جمع البيانات وتأكد من صحتها .

الأستاذ : رزين عكاشة الطالبتين: ناشرة أم الخير و رحمانى فضيلة

ضع العلامة X أمام الإجابة المناسبة

الجنس: ذكر () أنثى ()

السن: 20-30 () ، 30-40 () ، 40-50 ()

المستوى التعليمي: ثانوي () ليسانس () ماستر () شهادات أخرى ()

المحور الأول : آلية عمل البنوك التقليدية وتطورها:

الرقم	العبارة	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
1	أموال البنك الخاصة الكثيرة تساعد على كسب ثقة المودعين					
2	المعاملات بين البنك وعملائه تقوم على الثقة المطلقة فيه وفي العاملين لديه					
3	يسعى البنك على إطلاع زبائنه بكل الخدمات الجديدة التي يوفرها					
4	لم تعد صيغ التمويل التقليدية عنصرا لجذب العملاء					
5	تواكب الخدمات المصرفية التطورات العالمية من حيث استعمال التكنولوجيا					
6	واجب على البنك أن يعني عناية فائقة باختيار العاملين فيه ويعمل على تدريبهم بما يمكنهم من تقديم خدمة مصرفية ممتازة الى عملائه					
7	المعاملة الحسنة هي الأساس في تحويل العميل العرضي الى عميل دائم					
8	استخدام الأجهزة الآلية الحديثة تساعد البنك على السرعة في إنجاز الأعمال المصرفية					
9	البنوك لا تتعامل في أموالها فقط ولكن تتعامل في أموال الغير					
10	تتفق البنوك التقليدية و الإسلامية في تقديم الخدمات البنكية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية					

المحور الثاني : خدمات وصيغ التمويل الإسلامي

الرقم	العبارة	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق بشدة	لا أوافق بشدة
1	يوجد إقبال على شبابيك خدمات الصيرفة الإسلامية					
2	تعد المشاركة و المرابحة والمضاربة من أهم النوافذ الإسلامية في البنوك التجارية الجزائرية					
3	أصبح من اللازم على البنوك التجارية التعامل بالمنتجات المالية الإسلامية					
4	توجد قيود مفروضة على عمليات التعامل بالمنتجات المالية الإسلامية					
5	أصبحت صيغ التمويل الإسلامية أكثر طلبا من صيغ التمويل التقليدية					
6	درجة المخاطرة في صيغ التمويل الإسلامية أقل من درجة المخاطرة في صيغ التمويل التقليدية					
7	تتنوع المنتجات المالية الإسلامية بين صيغ تمويل موجهة للاستغلال وأخرى موجهة للاستثمار					
8	تحقق المنتجات المالية الإسلامية المصدقية في المعاملات					
9	لدى العاملين بالبنوك التجارية المعرفة المطلوبة للإجابة على استفسارات الزبائن حول الصيرفة الإسلامية					
10	تخضع البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية لرقابة البنك المركزي					

Engagement d'achat

Je soussigné..... ayant fait une la demande d'acquisition du 25/02/2021 pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier avec un contrat Mourabaha souscrit auprès de la BNA dont les caractéristiques et les conditions ont été mentionnées dans ladite demande telles que approuvées par la banque sans modifications quelconques.

Je m'engage à :

1. Finaliser l'opération d'achat avec le prix fixé par la banque pour le logement commesuit:

Prix initial 5 000 000.00 DA Marge: 3 691 246.56 DA

Prix final :7 851 246.56DA auquel j'accepte d'ajouter les frais de l'opération Uniquement.

2. Procéder à un versement, représentant un dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya, qui s'élève à 840 000.00 DA

3. Autoriser la banque à prélever la perte éventuelle suite à ma renonciation (Éventuelle) à l'achat.

La banque s'engage à ne pas demander au client un dédommagement qui dépasse la valeur réelle des dommages subis suite à l'éventuelle renonciation à l'achat.

.Fait à NAAMA le30/03/2021

Signature du clientLa banque

Offre Mourabaha Immobilier

✓ **Résultat de la simulation**

- Nom et prénoms :
- Date de naissance : 26/08/1970
- Revenu net mensuel : 66 173.00 DA
- Prix d'achat du logement: 5 000 000.00 DA
- Dépôt de garantie HamichAlJiddiya : 840 000.00 DA
- Prix de vente du logement : 7 851 246.56 DA
- Délai de paiement maximum :
- Délai de paiement demandé : 300 MOIS
- frais et commission de gestion en TTC : 24 752.00 DA
- La marge appliquée : 3 691 246.56DA
- Mensualité : 26 170.83 DA
- Prix de revient :

✓ **Les documents à fournir en cas d'acceptation de la présente offre:**

- La présente offre revêtue de votre signature;
- Une demande d'achat Mourabaha immobilier selon le modèle;
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;
- Fiche familiale;
- Acte de naissance;
- Certificat de résidence ;
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels;
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les nonsalariés;
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingt millions de DA;

- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés;
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages * C.R.E.M* signée.

✓ **Les conditions à la mise en place de la Mourabaha immobilier :**

- Ouverture d'un compte chèque islamique et son provisionnement du montant des frais dedossier.
- Versement d'un dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya):
- Signature de l'engagement d'achat du logement auprès de la banque qui doit comporter l'indication des spécificités du logement à acquérir et les obligations de chacune des partiescontractantes :
- Signature du contrat de vente du logement;
- Recueil des garanties ci-après :
 - La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance décèsIAD Takaful :
 - La souscription, avec subrogation au profit de la banque d'une police d'assurancecatastrophes naturelles « CAT-NAT»;
 - Le recueil de l'hypothèque de premier rang au profit de la banque dès le transfert depropriété.

Validité de l'offre :

La durée de validité de cette offre est de 15 jours à compter de la date de sa délivrance.

Faite à NAAMA ,Le31/03/2021

Le DemandeurLe Directeur d'Agence

Annexe IV à la circulaire n2290 du 03/08/2020.

DRE: TLEMCEN 181

AGENCE : NAAMAA 730

DEMANDE DE LA MOURABAHA IMMOBILIER

1- L'ACQUEREUR

1- IDENTIFICATION :

Nom :.....

Prénom :.....

Fils (fille) de :.....

Date et lieu de naissance

:08/05/1969à.....

Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (Vve)

Adresse du domicile actuel :RUE EL AIDAOUI ABDELHAKEM MECHERIA W
NAAMA

N° tél (mobile, fixe) :.....

Pièce d'identité N° : Délivrée le.....àMECHERIA

N° sécurité sociale :.....

Registre de commerce N° :.....identification fiscale :.....

Domiciliation bancaire :Banque CCP

RIB/RIP:.....

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur : A N E M No Tél :

Date de recrutement :15/11/2008 à CE JOUR

Situation : permanent (e) Contractuel (le)

Poste occupé :CHEF SERVICE

3- SITUATION FINANCIERE :

a- Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (acquéreur):95 000.00DA

Revenu du conjoint :/DA

Revenu des enfants :/DA

Autres (à détailler):/ DA

Nombre de personnes à charge : /

b. Engagements en cours:

BNA:..... Autre Banque :.....

Type d'engagement :.....
.....

Montant de l'échéance :.....

Date de la dernière échéance :.....

II-LE CO-ACQUEREUR

1- IDENTIFICATION :

Nom :

Prénom :

Fils (fille) de :

Date et lieu de naissance :

Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (ve)

Adresse du domicile

N° tél (mobile, fixe) :

Pièce d'identité N° :N° sécurité sociale :

Registre de commerce N° :.....identification fiscale :.....

Domiciliation bancaire :Banque CCP

RIB/RIP :.....

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur :

Date de recrutement :/

Situation : permanent (e)

Contractuel (le)

Poste occupé :Agent de greffe

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel :/

b. Engagements en cours :

BNA:..... Autre Banque :.....

Type d'engagement :.....

.....

Montant de l'échéance :.....

Date de la dernière échéance :.....

III- LE LOGEMENT A ACQUERIR

1- Formule d'acquisition :

- Acquisition d'un logement neuf achevé auprès d'un promoteur.
- Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.

2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :

Typologie :

Adresse : **RUE BEHLOUL BILAL MECHERIA W NAAMA**

Prix convenu avec le vendeur ou le promoteur : **6 000 000.00DA**

3- DEPOT DE GARANTIE (Hamich Al Jiddiya)

Montant de (minimum 10% du prix du logement) : **1 000 000.00 DA**

IV- DECLARATION SUR L'HONNEUR

Nous attestons l'exactitude des informations portées ci-dessus et nous nous engageons à fournir à la BNA tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utile de nous demander et l'autorisons à procéder à leur vérification.

Fait à NAAMA Le **31/03/2021**

SIGNATURE DE L'ACQUÉREUR SIGNATURE DU COACQUÉREUR

Annexe V à la circulaire n° 2290 du 03/08/2020.

**AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES
RISQUES
ENTREPRISES ET MENAGES CREM>>
« clientèle de particuliers »>>**

Je soussigné (e) M., M_{HM}, M_{Lc}:Particulier Entrepreneur individuel
Nom :
Nom de jeune fille :.....
Prénoms :.....
Né (e) le/...../.....a..... commune.....
Fils (fille) de :.....
Et de
Acte de naissance N :.....
NIF (entrepreneur individuel):
Numéro d'Identification National (facultatif):.....
Adresse :.....

Clé Onomastique://////////

Autorise la Banque Nationale d'Algérie, agence de : à consulter
la Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM) et autorise celle-ci à
lui communiquer les renseignements à mon nom.

Signature de l'intéressé fait àLe.....

Annexe VI à la circulaire n° 2290 du 03/08/2020.

**CHECK LIST DES DOCUMENTS CONSTITUTIFS DU DOSSIER
FINANCEMENT MOURABAHA IMMOBILIER**

Le dossier du client acquéreur :

- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.
- Fiche familiale.
- Acte de naissance.
- Certificat de résidence.
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
- Les justificatifs de revenus remis par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents.
- Relevé de compte pour les trois derniers mois.
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingtmillions de DA.
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés.

Le dossier du conjoint coacquéreur:

- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.
- Fiche familiale
- Acte de naissance.
- Certificat de résidence.
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
- Les justificatifs de revenus remis par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents.

- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingt millions de DA
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salar

Annexe VII à la circulaire n° 2290 du 03/08/2020.

**FICHE DE RENSEIGNEMENTS DE L'OPERATION MOURABAHA
IMMOBILIER (MODELE BNA)**

Acquisition d'un logement auprès d'un particulier

I- Identification des parties

ENTRE LES SOUSSIGNES

Mr :.....

demeurant à **RUE BOUGARN DJELLOUL MECHERIA W NAAMA**

agissant en sa qualité de propriétaire

ci-après dénommé(e) "LE VENDEUR"

d'une part

et

Mr :.....

demeurant à **CITE EL AIDAOUI ABDELHAKEM MECHERIA W NAAMA**

ci-après dénommé(e) (S) "L'ACQUEREUR"

d'autre part

IL A ETE CONVENU ET ARRETE CE QUI SUIT :

Par les présentes, le VENDEUR, en s'obligeant et en obligeant solidairement et indivisiblement entre eux ses héritiers et ayants cause à quelque titre que ce soit à toutes les garanties ordinaires de fait et de droit les plus étendues en

pareille matière, promet à L'ACQUEREUR, qui s'engage à lui vendre le bien objet de la promesse.

Tel que ledit bien existe, s'étend, se comporte et se poursuit avec ses aisances et dépendances, dans l'état où il sera au jour de la vente, et que L'ACQUEREUR déclare bien connaître pour l'avoir préalablement visité.

II- DESIGNATION ET ORIGINE DE LA PROPRIETE

(Faire une description du bien objet de la promesse ainsi que sa situation au jour des présentes et au jour de sa délivrance, à savoir s'il est libre de toute occupation ou occupé par le promettant

La superficie du bien concerné est la suivante : **155 m2**

Le VENDEUR est propriétaire dudit immeuble pour l'avoir acquis selon acte dressé le **..../04/1996** publié le **...../11/1996** au bureau de la conservation de **MECHERIA** sous le volume **03** et numéro.....

III- PRIX DE LA VENTE :

Le prix convenu entre les deux parties est **SIX MILLION** Dinars **6 000 000.00 DA** payable au comptant, par chèque de Banque.

Fait à NAAMA Le **01/04/2021**

Signature des parties

Le Vendeur l'Acheteur

Lu et approuvé

Lu et approuvé

Annexe VIII à la circulaire n° 2290 du 03/08/2020.

....., Le.../.../20.....

Agence :....

Notification d'accord

Mme, Mr ou Melle

Objet : A/S de votre demande de Mourabaha Immobilier.

En réponse à votre demande de MOURABAHA Immobilier du..... nous avons le plaisir de vous marquer notre accord pour vous accompagner dans la réalisation de votre projet qui consiste en(préciser la désignation complète).....aux conditions ci-dessous:

- Prix de vente du logement:
- Dépôt de garantie «HamichAlJiddiya»:
- Délai de paiement :
- frais et commission de gestion du dossier en TTC:
- La marge appliquée :
- Mensualité :

Nous vous invitons à vous rapprocher de notre agence pour accomplir les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique et son provisionnement du montant des frais de dossier
- Versement du dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya);
- Signature de l'engagement d'achat du logement auprès de la banque qui doit comporter l'indication des spécificités du logement à acquérir et les obligations de chacune des parties contractantes;
- Signature du contrat de vente du logement par devant le notaire dès son établissement.

Cet accord est valable un mois à compter de la date de sa notification.

Le directeur d'agence

Annexe IX à la circulaire n°2290 du 03/08/2020.

Contrat De vente Mourabaha Immobilier

Entre les soussignés :

1. La Banque Nationale d'Algérie, Société par actions, au capital social de 150.000.000.000 DA sise au8, Bd Ernesto Che Guevara, immatriculée au Registre de Commerce sous le n° 16/00-0012904B00, NIF 0 00016001290414. NIS 0 96616070000213, représentée par (Mr/Mme/Mlle)..... en sa qualité de.....ayant pouvoir à l'effet de signer de tel contrat, ci-après dénommé LE VENDEUR.

2. L'acquéreur :

Nom & Prénom:.....

N° de compte:

N°CNI

Adresse:

N° de téléphone

Et le coacquéreur :

Nom & Prénom:.....

N° de compte:

N°CNI

Adresse:

N° de téléphone

Les deux parties ont convenu ce qui suit :

Article 1: Introduction

En application de l'engagement d'achat signé entre les deux parties en date du En vertu duquel les deux parties se sont engagées à réaliser l'opération d'achat Mourabaha Immobilier pour le compte d'acquéreur, le vendeur déclare qu'il a acquis le logement convenu dans l'engagement d'achat avec les caractéristiques demandées.

Article 2 : Caractéristiques du logement

Le vendeur vend à l'acquéreur le logement demandé avec les caractéristiques suivantes :

- Nom du promoteur / vendeur : Individuel: collectif :
Etage:
- Adresse du logement:

- Type du logement:
- Superficie :

Article 3 : Prix du logement

Conformément à la promesse d'achat le prix du logement est majoré de tous les frais et taxes relatives à l'opération de vente, en plus de la marge bénéficiaire, donc:

Le prix d'achat du logement est deDA

Les frais et taxes s'élèvent àDA.

La marge bénéficiaire deDA

En conséquence, le prix total de la vente supporté par l'acquéreur s'élève à..... TTC Accepté par ce dernier.

Article 4 : Défaut de réception

Si l'acquéreur ne se présente pas pour la remise des clés du logement dans un délai de sept (07) jours de la conclusion du contrat, le vendeur a le droit de lui demander par tout moyen la raison de ce retard.

Le vendeur a le droit de vendre le logement si le retard dépasse les trente (30) jours à compter de la date de conclusion du présent contrat sans demander l'accord préalable de l'acquéreur,

Le vendeur a le droit de vendre le logement si le retard dépasse les (30) trente jours à compter de la date de signature du présent contrat sans demander l'accord préalable de l'acquéreur. Dans le cas, du désistement du client, ce dernier supporte les pertes engendrées suite à l'éventuelle revente du logement à un prix inférieur au montant de l'acquisition qui seront déduites du montant du dépôt de garantie préalablement versé par l'acquéreur. Le dédommagement n'inclut pas ce qu'on appelle l'occasion manquée

Article 5 : Les frais d'enregistrement

L'acquéreur s'engage à payer l'ensemble des frais liés à l'acquisition du logement notamment les droits d'enregistrement ou toute autre taxe de la sorte.

Le vendeur doit assister l'acquéreur afin de finaliser toutes les formalités administratives

Article 6: Modalités de règlement

L'acquéreur s'engage à rembourser le prix total comme suit :

Prix total de vente est de TTC le nombre d'échéances est deChaque échéance s'élève àTTC.

Le montant du dépôt de garantie qui s'élève à sera utilisé pour payer les premières échéances au nombre de

Le vendeur a le droit de se faire rembourser les échéances à partir du premier mois suivant le transfert de la propriété du logement à l'acquéreur.

L'acquéreur permet au vendeur de se faire rembourser les échéances à partir du compte du client ouvert à cet effet ou tout autre compte domicilié à la banque, et ce jusqu'au remboursement du prix total,

Le bien objet du présent contrat est hypothéqué au profit du vendeur.

Article 7: Paiement avant terme.

L'acquéreur a la possibilité d'acquitter, avant terme, la totalité ou une partie du prix du logement. La banque ne peut renoncer à sa marge bénéficiaire (partie ou totalité).

Article 8 : Pénalités de retard

L'acquéreur doit respecter l'échéancier convenu. Dans le cas d'un retard de paiement de trois échéances successives, l'ensemble du montant restant du devient exigible, en infligeant un avertissement à l'acquéreur. En cas de retard dans le paiement des échéances par le client récalcitrant, il est tenu de payer une amende de retard équivalente à 4% à verser sur le compte «Euvres caritatives >> sous le contrôle de l'Autorité Charaique Nationale de la Fatwa pour l'Industrie de la Finance Islamique suivant l'article 06 de l'instruction 20-03 de la Banque d'Algérie. En cas d'insolvabilité involontaire du client, la Banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudié, suivant sa situation financière, pour rembourser ses échéances, sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

Article 9: Assurance et garanties

L'acquéreur souscrit une police d'assurance décès-IAD (Takaful) avec subrogation au profit de la banque.

La police d'assurance décès-IAD (Takaful) sera conservée, en original auprès de la Banque.

La souscription aussi, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance catastrophes naturelles « CAT-NAT ». L'acquéreur s'engage à renouveler ladite police d'assurance, avec subrogation au profit de la banque. Une copie sera remise à la banque.

Après signature du contrat de vente Mourabaha entre la Banque et le client, le notaire s'engage à recueillir, dans les meilleurs délais, l'hypothèque du premier rang au profit de la banque

Article 10 : Résiliation du contrat

La banque peut résilier le contrat dans les cas suivants : - Le client ne reçoit pas le logement dans les délais fixés à l'article 04 ci-dessus. - Défaut de paiement de trois échéances consécutives dans les délais prescrits et après avoir bénéficié de la période de report qui lui a été accordée par la Banque en raison de l'insolvabilité involontaire, - En cas de décès du client, à moins que ses héritiers ne s'engagent à le remplacer dans ce contrat

Article 11 : Modification par avenant

Toute modification ou changement du présent contrat fera l'objet d'un avenant signé par les parties contractantes.

Article 12: Règlement des litiges

Tout différend pouvant naître entre les parties au sujet de l'interprétation ou de l'exécution du présent contrat pourra être réglé à l'amiable. A défaut de règlement amiable, le litige sera soumis au tribunal territorialement compétent.

Article 13 : Entrée en vigueur du contrat

Le présent contrat entrera en vigueur dès sa signature.

البنك الوطني الجزائري

الملحق رقم 09 من المنشور رقم: 2290 المؤرخ في 03 / 08 / 2020 .

عقد بيع بالمرابحة العقارية

ابرم بين الممضوين أدناه:

البنك الوطني الجزائري، شركة ذات أسهم، برأسمال قدره . 150.000.000.000 دج والذي يتة مقرا له ب 8 نهج شيغيفارة المقيد في السجل التجاري تحت الرقم 00 ب 0012906 00/16، رقم الهوية الجبائية: 00001601290414، رقم الهوية الإحصائية 09661607000213، الممثل من طرف السيد /السيدة.....

بصفته(ها).....، المخول (ة) بكافة الصلاحيات في إطار إبرام العقد الحالي، المعين فيما يلي بعبارة "البنك".

-2 الزبون:

الاسم واللقب:.....

رقم الحساب البنكي:.....

رقم بطاقة الهوية الوطنية:.....

العنوان:.....

رقم الهاتف:.....

الزبون الشريك

الاسم واللقب:.....

رقم الحساب البنكي:.....

رقم بطاقة الهوية الوطنية:.....

العنوان:.....

رقم الهاتف:.....

اتفق الطرفان على ما يلي:

المادة الأولى: مقدمة

تطبيق التعهد بالشراء الممضي من قبل الزبون بتاريخ/...../..... والذي يتعهد بموجبه بإتمام عملية الشراء بالمرابحة يمزج المنك أنه أمتك العقار المتفق عليه في التعهد بالشراء وفق الخصائص المطلوبة.

المادة الثانية: خصائص العقار .

يقوم البنك ببيع العقار المطلوب من الزبون وفق الخصائص التالية:

- اسم المرئي العقاري/ البنك.
- شخصي جماعي الطابق
- عنوان العقار
- نوع العقار
- المساحة

المادة الثالثة: مبلغ العقار .

طبقا للتعهد بالشراء فإن ثمن مع البنك العقار من الزبون يشمل جميع الرسوم والضرائب والمصاريف المتصلة مباشرة بعملية البيع، إضافة إلى هامش ربح البنك، وذلك على النحو التالي:

ثمن اقتناء العذار من طرف البنك.....دج
الضرائب والرسوم والمصاريف.....دج
ثمن ربح البنك.....دج
وعليه فيكون المبلغ الإجمالي الواجب الدفع من قبل الزبون.....دج

المادة الرابعة: تسليم العقار وما يتعلق بتعذر التسليم.

في حالة عدم تقدم الزبون الاستلام مفاتيح العقار خلال لجل مننه سبعة (07) أيام اعتبارا من تاريخ إبرام العقد، يحق للبنك المطالبة بتبرير أسباب التأخر بكافة الوسائل المتاحة.

يحق للبنك إلغاء عقد بيع العقار بعد تسجيلين مرة اخر قدرها ثلاثون يوما (30) اعتبارا من تاريخ إبرام هذا العقد وبيع العقار نون طلب الموافقة المبدئية من الزبون.

وفي حالة تكول الزبون عن تنفيذ وعده الملزم، لا يجوز للبنك حجز مبلغ هامش الجدية المشار إليه في المادة السادسة وينحصر حقه في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة شراء العقار وثمان بيعه لغير الأمر بالشراء. ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.

المادة الخامسة: تكاليف التسجيل

يتعهد الزبون بتسديد جميع التكاليف المرتبطة بحيازة العقار وتسجيله، أو أية رسوم أخرى.

يتعين على اليك مساعدة الزبون قصد إتمام كافة الإجراءات الإدارية.

المادة السادسة: كيفية الشديد:

يتعهد الزبون بتسديد المبلغ الإجمالي وفق الكيفية الآتية:

د.ج.....	سعر البيع الإجمالي مع احتساب كل الرسوم والمصاريف
د.ج.....	عدد الأقساط
د.ج.....	قيمة قسط
د.ج.....	هامش الجدية
د.ج.....	عدد الأقساط الأولى المستحقة من هامش الجدية

يقوم البنك بتسليم الزبون جدول التسديد المتضمن بيان مبلغ الأقساط، وعددها، وتواريخ استحقاقها. يحق للبنك عند تأخر الزبون في تسديد الأقساط المستحقة عن آجالها المحددة أن يسحب من أي حساب له موطن لدى البنك، العقار موضوع هذا العقد مرهون لصالح البنك.

المادة السابعة: التسديد المسبق:

يمكن للزبون التعجيل بدفع مبلغ الأقساط المستحقة بكاملها أو جزء منها ولا يجوز للبنك أن يتنازل عن هامش الربح أو جزء منه المادة الثامنة: غرامة التأخير يتعين على الزبون التقيد بتواريخ دفع الأقساط المتفق عليها في حالة تسجيل تأخر في تسديد ثلاثة أقساط متتالية، يصبح باقي المبلغ حالا ويوجه إعدار للزبون. يلتزم الزبون في حالة المماثلة في دفع الأقساط التي التزم بها في آجال استحقاقها بدفع غرامة تأخير تعادل نسبة 4 بالمائة يتبرع بها الحساب الأعمال الخيرية التابع للبنك تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية طبقا للمادة 6 من التعليمات 03-20 البنك الجزائر.

وفي حالة الاعسار يمكن للبنك أن يمنح الزبون أجلا معقولا ومدروسا يتناسب مع وضعيته المالية لتمديد الأقساط الواجبة عليه دون زيادة في هامش الربح ولا فرض غرامة تأخير.

المادة التاسعة: الضمانات والتأمينات

يلتزم الزبون بما يلي:

- تأمين العقار بعد تسلمه من البنك ضد جميع الأخطار و تجديد بوليصة التأمين تأمين على الحياة وعلى العجز الدائم لصالح البنك.

- يلتزم الموثق برهن السكن لفائدة البنك بعد تجميد عملية البيع بالمرابحة مباشرة

المادة العاشرة: فسخ العقد.

يمكن للبنك فسخ العقد في الحالات الآتية:

- عدم استلام الزبون للعقار ضمن الآجال المقررة في المادة 04 أعلاه،

- عدم دفع ثلاثة أقساط متتالية في آجالها المحددة وبعد استفادته من مدة التأجيل الممنوحة له من طرف البنك بسبب الاعسار .

- في حالة وفاة الزبون، إلا إذا الزم ورثته بالحلول محله في هذا العقد

المادة الحادية عشرة: التعديل بموجب ملاحق.

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

المادة الثانية عشرة: تسوية النزاعات.

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

المادة الثالثة عشرة: السريان.

يدخل العقد الحالي حيز السريان اعتبارا من تاريخ التوقيع علي

Annexe X à la circulaire n° 2290 du 03/08/2020.

Demande d'établissement de l'acte d'hypothèque

DRE..... le...../...../.....
AGENCE.....
MAITRE:.....

Objet : Demande d'établissement d'acte d'hypothèque

Cher Maitre,

Nous avons l'honneur de vous remettre, sous ce pli, le chèque de banque établi à votre ordre no..... en date du..... de.....DA, représentant le prix d'acquisition du logement.... (Préciser la désignation complète) acquis par Mr, Mme, Melle, ainsi que les actes d'achat et de vente.

A cet effet, et afin de concrétiser la transaction immobilière, nous vous demandons, Maitre, de bien vouloir procéder à l'établissement, dans les meilleurs délais, l'acte d'hypothèque de premier rang dudit bien au profit de notre banque.

Vous trouverez ci-joint, la lettre d'engagement que vous voudriez bien signer et nous la retourner

Veillez agréer, Maitre, l'expression de nos salutations distinguées.

Signature du Directeur d'Agence

Annexe XI à la circulaire n° 2290 du 03/08/2020.

La lettre d'engagement du notaire

ETUDE NOTARIALE DE ME... ..le...../...../.....

ADRESSE:

N° TEL/MOB:.....

A MONSIEUR LE DIRECTEUR DE
L'AGENCE.....

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
(BNA)

Engagement

Je soussigné (e), Maître.....sis.....atteste avoir reçu le.....de la
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE (agence.....), le chèque de
banque n°.....du..... établi à mon ordre
de.....représentant le prix d'acquisition du logement.....
(préciser la désignation complète) acquis par Mr, Mme, Melle.....ainsi que les
actes d'achat et de vente.

Je m'engage, par ailleurs, à établir dans les meilleurs délais, l'hypothèque de
premier rang au profit de la BNA.

Je m'engage également, à vous remettre l'acte d'hypothèque, une fois les
formalités légales accomplies à savoir, l'enregistrement et la publication.

Fait à.....Le.....

Cachet et signature du notaire

