

مخاطر المرابحة في البنوك الإسلامية

- دراسة حالة بنك البركة الجزائري -

الطالبة/ شخار نعيمة*

Abstract:

El mourabaha constitue le produit financier le plus connu du financement proposé par les banques islamiques. La présente étude a pour objectif de tenter de définir cette forme de financement à travers son concept et ses règles de fonctionnement, ainsi que sérier les différents types de ce produit financier. De même nous tenterons de déterminer les risques, pour les Banques, inhérents à cette pratique.

Nous avons choisi de traiter de ce sujet à travers l'étude de la situation de la banque Al BARAKA d'Algérie, qui est la première banque qui a proposé ce genre de produit financier en Algérie.

Les mots clés: Banque islamique, Mourabaha, Produit du financement islamique, Banque Baraka d'Algerie.

الملخص:

تعد صيغة المرابحة من أبرز منتجات الصناعة المالية الإسلامية التي تتعامل بها البنوك الإسلامية، وفي هذا الإطار يأتي هذا البحث الذي يسعى للتعرف على هذه الصيغة من حيث مفهومها، وأحكامها، وأنواعها، ومخاطرها، حيث نتيجة لإعتماد البنوك الإسلامية على المرابحة تكون عرضة لمجموعة من المخاطر التي مصدرها هذه الصيغة. وللأهمية الكبيرة لصيغة المرابحة في العمل البنكي، حاولنا إسقاطها من خلال دراسة حالة بنك البركة الجزائري الذي يعد أقدم بنك يعنى بالمنتجات الإسلامية المتواجد على مستوى الجزائر.

الكلمات المفتاحية: البنوك الإسلامية، المرابحة، منتجات الصناعة المالية الإسلامية، بنك البركة الجزائري.

مقدمة:

إستطاعت البنوك الإسلامية من أن تثبت وجودها في الوقت المعاصر، وأصبحت حقيقة واقعة في مجال التعاملات المالية رغم قصر تجربتها من خلال إستمرارها في تأدية أعمالها، ونشاطاتها المختلفة المستمدة من الشريعة الإسلامية لتلبية احتياجات الزبائن وتحقيق مصالحهم المختلفة بتقديم العديد من الخدمات المالية، والبنكية التي تساعد على تسهيل النشاط الاقتصادي والعمل على تطويره.

وتعتبر صيغة المرابحة التي تقوم على كشف البائع الثمن الذي كان قد اشترى به السلعة لمن يرغب في شرائها منه من أكثر الصيغ التي توظف البنوك الإسلامية مواردنا المالية لقللة المخاطرة وتطبق على نطاق واسع فيها ما يقودنا بطرح الإشكالية التالية: ما طبيعة المخاطر التي تتعرض لها البنوك الإسلامية من خلال صيغة المرابحة؟

1) تطبيق المراجعة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية:

تعتبر صيغة المراجعة للأمر بالشراء من أكثر الصيغ التي توظف البنوك الإسلامية مواردنا المالية وبالتالي المصدر الأساسي لأرباح البنك الإسلامي.

1-1) مدخل للمراجعة:

المراجعة في اللغة من الرّيح (بكسر الراء) والرّيح (بالتحريك أي بفتح الراء والباء)، والريح والرياح (بفتح الراء) بمعنى النماء في التجارة، وهو اسم المراجعة، وأرباحه على سلعته، أي أعطيته ربحاً، وقد أرباحته بمتاعه وأعطاه مالا مريحاً، أي على الريح بينهما، وبعث الشيء مراجعة، ويقال: بعث السلعة مراجعة على كل عشر دراهم درهم، وكذلك اشتريته مراجعة¹.

⊕ تعريف المراجعة:

اختلفت عبارات الفقهاء في تعريف المراجعة، لكنها متحدة في المعنى والمدلول كما يلي²:

- عرف الحنفية بيع المراجعة بأنه بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة الربح؛
 - عرفه المالكية بأنه بيع السلعة بالثمن الذي اشتراه بها مع زيادة ربح معلوم؛
 - عند الشافعية هو عقد بني الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة؛
 - وعند الحنابلة المراجعة بيع برأس مال معلوم ويربح معلوم.
- من خلال تعريفات بيع المراجعة الذي وردت في المذاهب الأربعة والتي تنصب في نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة، نجد أن هناك ضرورة توفر ثلاثة عناصر أساسية في تعريف المراجعة:
1. دخول السلعة في ملك البائع مراجعة حتى يمكن بيعها للمشتري مراجعة، حتى لا تدخل في إطار بيع الإنسان ما ليس عنده الممنوع شرعاً؛
 2. ذكر الثمن الأصلي للسلعة؛
 3. وزيادة ربح معلوم متفق عليه.

⊕ مشروعية المراجعة:

يستدل على مشروعية المراجعة بما جاء من كتاب الله تعالى وسنة نبيه صلى الله عليه وسلم والإجماع كما يلي³:

⊕ القرآن الكريم:

قال تعالى "وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ" (سورة البقرة 275). وهو دليل عام على مشروعية البيوع. وقاله أيضاً "إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ" (سورة النساء الآية 29).

✚ السنة:

قال رسول الله -صلى الله عليه وسلم- "إنما البيع عن تراض" أخرجه ابن حبان وابن ماجه، وقوله: "الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلاً بمثل، سواءً بسواء، يدا بيد، فإذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد".

✚ - والإجماع:

أجازوا الفقهاء أيضاً المربحة على أنها من المعاملات التي يحتاجها الناس والتي لا تتضمن ما نهى عنه الشرع من الربا أو الغش أو التدليس أو الغرر، وبذلك فهي بمقتضى الأصل العام تكون مباحة والحرام مذكور ومنصوص عليه صراحة أو دلالة مما يندرج تحت وصف الحرمة، وما سواه يبقى على الحل والإباحة.

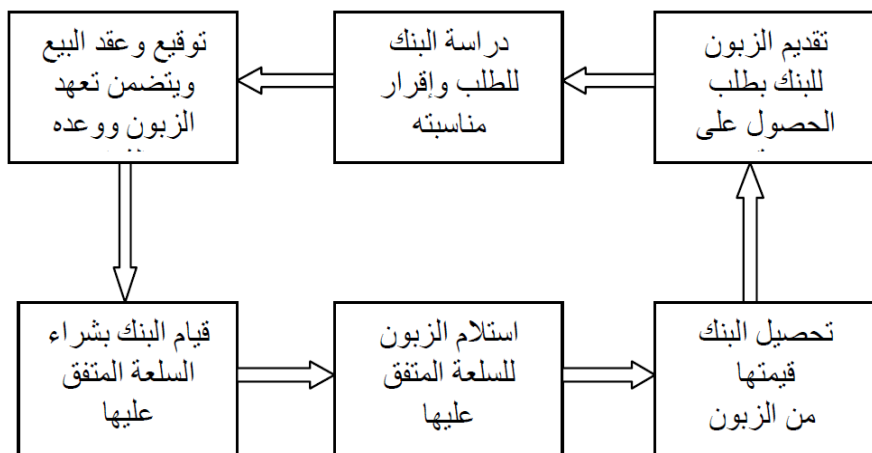
✚ شروط بيع المربحة للأمر بالشراء:

- لكي تصح المربحة للأمر بالشراء، لا بد من توافر مجموعة من الشروط، يكمن تلخيصها في ما يلي⁴:
- أن تدخل السلعة الأمور بشرائها في ملكية وضمان البنك قبل انعقاد العقد الثاني مع الزبون؛
- أن لا يشترط الزيادة في ثمن السلعة في حال تخلف الزبون عن التسديد أو تأخر فيه؛
- أن لا يكون بيع المربحة وسيلة للحصول على المال من خلال شراء السلعة من البنك وبيعها للبائع الأصلي حتى لا تصبح بيع العينة، أو لأي مشتر آخر حتى لا تصبح بيع تورق. ويعني بيع العينة أن يبيع الزبون السلعة التي اشتراها من البائع الأصلي بأجل بثمن مما اشتراها به معجل، ويعني بيع القرض أن يبيع الزبون السلعة التي اشتراها من البنك بثمن مؤجل إلى غير البائع الأصلي بثمن معجل أقل مما اشتراها به؛
- أن يكون موضوعها سلعا مادية ملموسة ولا يصح بيع المربحة بالنسبة للخدمات والتحويلات النقدية؛
- أن يتطابق الإيجاب والقبول؛
- أن توصف السلعة للمشتري وصفا تزول معه الجهالة؛
- وأن يتحمل البنك تبعة الحملات قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي.

1-2) مراحل التمويل بالمربحة لدى البنوك الإسلامية:

يمر التمويل بالمربحة للأمر بالشراء في الميزك الإسلامية عبر مجموعة من المراحل والشكل التالي يبين لنا خطوات التمويل بالمربحة:

الشكل رقم 01: خطوات بيع المرابحة



المصدر: محسن أحمد الحضيري، «البنوك الإسلامية»، ط. إيتراك للنشر والتوزيع (الطبعة الثانية)، القاهرة، 1995، ص 124.

من خلال الشكل، يتضح لنا أن التمويل بالمرابحة يبدأ من رغبة الزبون في الحصول على سلعة من البنك بتقديم بطلب كتابي الحصول على سلعة معينة محددة المواصفات والأسعار والكميات ومواعيد الاستلام ويكون الطلب مستوفى بالمستندات اللازمة والفواتير المبدئية. ويتم دراسة الطلب المقدم من طرف الزبون من جميع جوانبه مثل: سلامة وصحة البيانات المقدمة، للتأكد من توفر السلعة بالكمية والمواصفات المطلوبة وبالسعر المحدد وإمكانية الحصول عليها في الوقت المحدد، دراسة سوق السلعة حتى يضمن إمكانية تسويقها في حالة عدول الزبون عن الشراء والتأكد من أن العملية تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، دراسة المركز المالي للزبون للتأكد من قدرته على السداد، بعد دراسة البنك لطلب الشراء وقبوله القيام بتنفيذ العملية ببرم عقد الوعد بالشراء مع الزبون بموجبه يلتزم هذا الأخير بشراء ما طلبه من البنك مقابل ثمن متفق عليه.

الواقع التطبيقي للمرابحة يكشف عن كثير من التجاوزات في هذا العقد، فالبنك لا يقوم بالشراء بنفسه، وإنما يكفي بأن يقدم له الزبون فاتورة بالسلع المراد شرائها، فيقوم البنك بتسديد فاتورة مقابل الربح المتفق عليه وقد يقوم البنك بإرسال مندوب يقتصر دوره على تسليم السلعة للزبون ودفع قيمة للبائع، أو يوكل البنك الزبون على ذلك، وقد تكون السلعة موضوع المرابحة مشتراه من قبل باسم الزبون، فالبنك بذلك لا يتحمل أي مخاطر ببيع سلعة ليست في حوزته أو ملكه، إضافة إلى أنه غالباً ما يكون ارتباط الزبون بالبنك من البداية ارتباطاً ملزماً فهو إلى العقد أقرب منه إلى الوعد. وهكذا تحولت المرابحة من صيغة شرعية إلى صيغة غير شرعية أشبه بما هو عليه التمويل في البنوك التقليدية، ويرجع ذلك في رأينا بصفة رئيسية إلى اتفاق هذا الأسلوب مع نمط المعاملات القائمة في البنوك التقليدية (الاقتراض والإقراض)، خاصة أن أغلبية العاملين في حقل البنوك الإسلامية جاؤوا إليها من بنوك تقليدية تتعامل بالفائدة فأثروا المرابحة على غيرها من صيغ الاستثمار.

1-3) مخاطر التمويل بالمرايحة:

إن الحديث عن المخاطرة لم يرد ذكره في القرآن الكريم، أو في السنة النبوية الشريفة، وإنما ورد معناه في لفظٍ مرادف له هو الغرر في الحديث الذي رواه أبو هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الغرر. والغرر في اللغة مشتق من غرَّ يُغرُّ من باب نصر ينصر، وغرّه بمعنى خدعه وأطمعه بالباطل، وهو عبارة عن الأمر الذي يخدع ظاهره المشتري وباطنه مجهول، كما استخدمت للدلالة عن المخطر الذي يجهل وقوعه. والمخاطر في اللغة مشتقة من خَطَرَ. كما أن المخاطر تُوقع اختلافات في العائد بين المخطط والمطلوب والمتوقع حدوثه.

أما المخاطر البنكية هي حالة عدم التأكد في استرجاع رؤوس الأموال المقرضة أو تحصيل أرباح مستقبلية متوقعة⁶ قد تعرض البنك إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها، أو تذبذب الإيراد المتوقع من استثمار أو نشاط معين، بما قد يؤثر على تحقيق أهداف البنك وعلى تنفيذها بنجاح، وقد تؤدي في حال عدم التمكن من السيطرة عليها وعلى آثارها إلى القضاء على البنك وافلاسه.

ونظرا لإعتماد البنوك الإسلامية على صيغة المرايحة في نشاطه والتي تدر منها الجزء الأكبر من الأرباح، فتكون البنوك الإسلامية عرضة للعديد من المخاطر التي تكون مصدرها هذه الصيغة كما يلي⁸:

- عدم وفاء الزبون بالسداد حسب الاتفاق؛
- تأجيل السداد عمدا لعدم وجود عقوبات على التأخير؛
- مخاطر الضمانات نتيجة لبيع الأصول المرتجعة بأدنى من سعر الشراء؛
- في حالة المرايحة للأمر بالشراء قد يتراجع المشتري عن تنفيذ وعده بالشراء بعد شراء الممول للسلعة، ما يجعل البنك يبيع السلعة بسعر منخفض؛
- عدم الالتزام بكافة الأسس والضوابط الشرعية؛
- مخاطر الجودة عند رفض الزبون للسلعة لوجود عيوب بها؛
- والرجوع عن الوعد، فبعد طلب الزبون للسلعة ودفعه لمقدم المرايحة، ويمكن أن يغير رأيه في العملية في الوقت الذي يكون فيه البنك قد قام بشراء السلعة المطلوبة، وعليه فسيحمل البنك تكلفة التخزين، وما قد يصيب السلعة من تلف، أو ما يحدث من تغير في الأسعار إلى أن يجد مشتريا آخر لهذه السلعة، بجانب الخسارة إذا كان هناك فارق في السعر من مخاطر السوق، لذلك فقد أجاز بعض الفقهاء المعاصرين أن يلزم البنك الزبون بمقدار ما لحقه من خسارة جراء نكوله عن الوعد، وإذا لم تكن هناك خسارة فلا يلزمه التعويض بشيء.

2) دراسة التمويل بالمراحة في بنك البركة الجزائري:

بنك البركة الجزائري أول بنك مختلط في الجزائر لا يتعامل بالفائدة، تأسس سنة 1991 بين كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية ومجموعة البركة. وسنة 2009 أعاد بنك البركة الجزائري رفع رأس ماله مرة بصدور النظام 08-04 المؤرخ في 23 ديسمبر 2008 المتعلق بالحد الأدنى لرأس مال البنوك والمؤسسات المالية العاملة في الجزائر. ورأس ماله موزع على الشكل وفق تشريعات الاستثمار الأجنبي في الجزائر⁹:

- مجموعة البركة: 4.900.000.000 دينار جزائري أي 49 % من إجمالي رأس المال؛
- والبنك الفلاحة والتنمية الريفية: 5.100.000.000 دينار جزائري أي 51% من إجمالي رأس المال.

2-1) المراحة ومخاطرها في البنك:

المراحة هي عملية بيع بثمن الشراء مضاف إليه هامش الربح معروف ومتفق عليه بين المشتري والبائع (البيع بربح معلوم). ويتدخل البنك بصفته المشتري الأول بالنسبة للمورد وكبائع بالنسبة للمشتري مقدم الأمر بالشراء (الزبون)، يشتري البنك السلع نقداً للآجل ويبيعه نقداً وبتتمويل لعملية مضاف إليها هامش الربح المتفق عليه ما بين الطرفين.

⊕ خطوات المراحة في البنك:

- تمر المراحة في بنك البركة الجزائري بمجموعة من الخطوات، يمكن تلخيص أهمها فيما يلي¹⁰:
- يوقع البنك والزبون على عقد التمويل الذي يمكن أن ينص على فتح خط تمويل أو على عملية مراحة ظرفية، في الحالة الأولى يمكن تفسير اتفاقية الإطار من وجهة نظر الشريعة الإسلامية على أنها وعد بالبيع شامل على أصول يتم التفاوض بشأنها عملية بعملية؛
 - يوكل البنك زبونه التفاوض مع المورد حول شروط شراء السلع من طرفه، القيام لحسابه بكل الإجراءات المتعلقة بالعمليات الممولة، وأخيراً استلام السلع وتبعا لما سبق ذكره يتدخل الزبون بصفته وكيل عادي، وفي هذه المرحلة من العملية يتدخل البنك بصفته المشتري الحقيقي للسلع، وعليه يتحمل كل المصاريف والتكاليف غير المحددة في عقد المراحة؛
 - يقدم الزبون للبنك طلب (أمر) شراء السلع مدعوم بالفاتورة الأولية، يجب أن يوضح في ذلك الشراء بالخصوص مبلغ العملية، هامش الربح العائد للبنك وتاريخ الاستحقاق لمبلغ المراحة (التسديد)؛
 - بعد مراقبة مطابقة العملية مع أحكام عقد التمويل والترخيص المتعلق بها يسدد البنك المبلغ؛
 - تحقق العملية التجارية للمراحة (تحويل ملكية السلع من البنك للزبون) عند تسلم الفاتورة النهائية واستلام السلع بتمويل؛
 - يجب أن تحدد تواريخ التسديد حسب الدورة الاقتصادية للنشاط الممول وتحدد عند تحليل ملف التمويل؛

- وعند بيع السلع، يقوم الزبون بتحويل الإيرادات المحصلة في حساب التسديد الذي يمكن أن يدر أرباحاً تحفيزية بنفس الشروط المعمول بها في حسابات المساهمة المخصصة لتشجيع التسديد قبل الأجل، أنه من الممكن تجزئة المراكبات حتى على المدى القصير، على عدة استحقاقات واحتساب هامش ربح متوسط على مدة التسديد المطابقة.

⊕ وطبيعة مخاطر المراكبة بالبنك:

تتمثل في عجز الزبون عن تسديد ديونه كلياً أو جزئياً، وهو ما يتسبب في خسائر مالية للبنك، وهناك عوامل مختلفة التي تسبب في عجز المؤسسات عن تسديد ديونها ما هي خاصة بها وترتبط بمحيطها الداخلي (الخاصة)، كالعوامل المالية والإدارية والتجارية ومنها ما هو خرج عن نطاقها وترتبط بمحيطها الخارجي (العامة) كطبيعة النظام الاقتصادي المتبع لسياسة الجباية والقطاعات التي تهتم بها الدولة، وهذا ما يعرف بمخاطرة عدم استرجاع الأموال.

وفي حالة توقف الزبون عن دفع الأقساط المستحقة وكان مسيراً فهناك عدة تدابير يمكن اتخاذها من طرف البنك يمكنه من استرداد حقوقه كما يلي:

- أن يستخدم الضمانات المقدمة إليه في استرداد حقه؛
- أن يلجأ إلى القضاء؛
- يمكن أن يفرض مبلغاً على الزبون كتعويض له عما حدث من أضرار نتيجة توقفه عن الدفع.
- في حالة تراجع الزبون عن طلبه بعد تنفيذه لخطوات الشراء ففي هذه الحالة تتخذ الإجراءات التالية:
- بيع السلعة بالسعر السائد في السوق؛
- يمكن أخذ الدفعة المقدمة في مرحلة المواعدة لضمان الجديدة؛
- ويمكن إحالة الأمر إلى القضاء.

2-2) تطور المراكبة بالبنك:

بطبيعة لكل بنك طريقة عمل التي تتوافق مع بقية البنوك الأخرى، لكنها تختلف معها في مناهج وفلسفة عمل البنك. وبهطاً، يقتصر التمويل بالمراكبة في بنك البركة في المجالات التالية¹¹:

- في إطار إنشاء أو تطوير أو توسيع مؤسسة معينة بنسبة 70% من السعر الإجمالي للاستثمار لمدة 5 سنوات؛
- يقوم بتمويل دورة الاستغلال من خلال شراء المواد الأولية والمنتجات النصف مصنعة وتكون نسبة التمويل 80% من قيمة المحزونات؛
- يقرم بشراء السيارات السياحية ليعيد بيعها للزبون، حيث تبلغ نسبة التمويل 70% من مبلغ انجازه وتصل مدة التسديد 48 شهر؛
- يمول النشاطات المهنية الحرة والأعمال الحرة بشراء المعدات التي تساهم في تطوير هذه النشاطات وتكون بنسبة 70% من السعر الإجمالي للاستثمار؛
- زمن بين المجالات التي يستثمر فيها البنك أمواله العقارات حيث تصل نسبة التمويل إلى 80% من ثمن حيازة العقار خلال 3 أشهر، كما يراعي البنك الوضعية المالية للزبون أثناء تسديد ديونه.

والجدول التالي يوضح لنا حجم التمويلات بالمرابحة الممنوحة للزبائن بينك البركة الجزائري:

الجدول رقم 01 التمويلات بالمرابحة الممنوحة للزبائن بالمبالغ

الوحدة: 1000 دينار جزائري

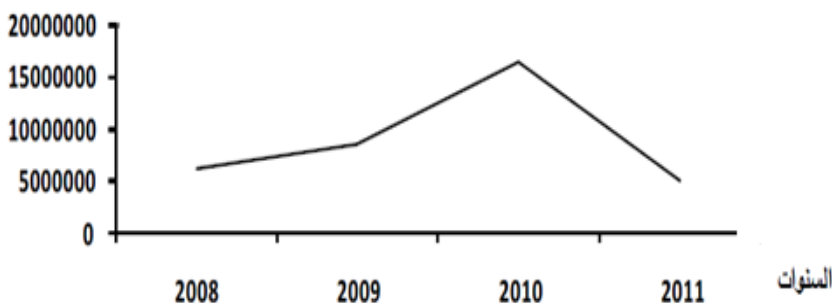
السنوات	2008	2009	2010	2011
مرابحة قصيرة الأجل	6129234	8656172	16435617	4988101
%	64,38	61,12	45,16	26,68
مرابحة متوسطة الأجل	34112724	37043297	25860427	15710809
%	34112724	37043297	25860427	15710809

المصدر: اعتمادا على وثائق مقدمة من بنك البركة الجزائري، مديرية التمويل، 2012.

بقراءة الجدول بوضوح في كل سنة من سنوات الدراسة:
(1) التمويل بالمرابحة قصيرة الأجل بينك البركة الجزائري خلال الفترة:

الشكل رقم 04 يوضح التمويل بالمرابحة قصيرة الأجل

التمويل بالمرابحة قصيرة الأجل



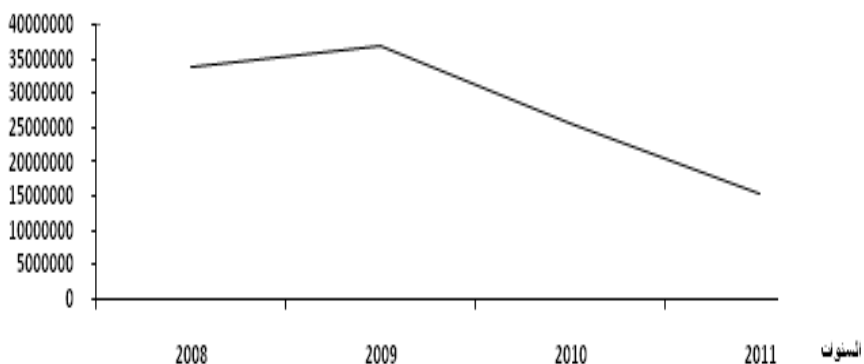
تشهد المرابحة قصيرة المدى تطورا هاما، إذ أن هذا التمويل المبني أساسا على البيع بهامش ربح معلوم لقي ارتياحا كبيرا لدى الزبائن، وذلك باعتباره منتوجا محبذا لدى البنك لابتعاده التام عن الربا هذا من جهة، ومن جهة أخرى مدى ليونة وسهولة تطبيقه خاصة في عمليات التجارة الخارجية التي تعتبر العصب النابض في البنك والقطاع الأكثر جلبا للزبائن التجاريين، بالإضافة أن هذا التمويل يوفر نفس الامتيازات حتى للمورد المحلي، فهو يلبي احتياجات السلع أو المواد الأولية في السوق الداخلية.

في سنة 2010، تضاعف مبلغ التمويل، وهذا راجع لقانون المالية التكميلي لسنة 2009 الرامي لتكثيف التعامل بالاعتماد المستندي وذلك غاية منه لتخفيض حجم الواردات وتشجيع الانتاج المحلي والصناعيين المحليين وذلك بتقديم امتيازات كثيرة لهم، بالإضافة إلى التعديلات التشريعية الجديدة لنفس القانون سنة 2010 والتي تسمح باستعمال التسليمات المستندية والتحويل الحر من أجل استيراد المواد الأولية (الخام) والمنتجات النصف مصنعة الموجهة للإنتاج والرامية أيضا لتشجيع الإنتاج المحلي. وعرف حجم المربحة قصيرة المدى تراجعاً وانخفاضاً محسوساً سنة 2011، حيث سجل نسبة 8.47% من اجمالي التموليات، وهذا سببه الأساسي هو استبدال هذا النوع من التمويل بنوع آخر يسمى المساومة. وهذه الآلية الجديدة التي اعتمدت من قبل بنك البركة الجزائري في السادس الثاني من سنة 2011 الرامية الى تحسين خدماتها وتكيفها بما يطابق أحكام الشريعة الإسلامية، بعدما أصبح عقد المربحة يشكل عائقاً بالنسبة لعمليات التجارة الخارجية وسبب ذلك تذبذب أسعار الصرف، أصبح من المستحيل التحديد المسبق لثمن بيع السلع للزبون، وهذا شرط أساسي في المربحة (هو البيع بثمن الشراء + هامش ربح معلوم) ونظراً لعدم تحقق هذه الصيغة كان اوجب إيجاد صيغة تكون أكثر ملائمة، فتم اعتماد التمويل بالمساومة الذي يعتبر أكثر مرونة من المربحة، إذ تنص المساومة في تعريفها على عدم إجبار البنك بإطلاع الزبون على ثمن المساومة وإنما يكون محدد إجمالاً (أي قابل للارتفاع والانخفاض حسب أسعار الصرف).

(2) التمويل بالمربحة متوسطة الأجل بينك البركة الجزائري خلال الفترة:

الشكل رقم 04 بوضوح التمويل بالمربحة متوسطة الأجل

التمويل بالمربحة متوسطة الأجل



خلافاً للتمويل بالمربحة قصيرة الأجل، فقد عرف التمويل بالمربحة متوسطة المدى مستويات متذبذبة ولم يدم طويلاً، فبعد صدور قانون المالية التكميلي لسنة 2009 عرفت هذه الآلية هي الأخرى تراجعاً كبيراً بحث توقف البنك عن استقبال ملفات جديدة خاصة بتمويل مربحة السيارات للأفراد وتم تجميد الملفات التي كانت قيد الدراسة.

خاتمة:

تعتمد العديد من البنوك الإسلامية على صيغة المرابحة للأمر بالشراء بصورة تكاد تغطي عمليات التوظيف والاستثمار بها، وقد انتقدت هذه الصيغة من حيث أنها تبدو من خلال تطبيقها أشبه بالتمويل القائم على الربا، ولا نستطيع القول إن بيع المرابحة للأمر بالشراء يتساوى مع الإقراض بفائدة، لأن آلية العملية المصرفية مختلفة، فالبنك يقوم بتمويل شراء سلعة يشتريها الزبون، وعلى الرغم أنه يضيف هامشا من الربح على قيمة السلعة فإن هذا مازال مختلفا عن الفائدة، حيث من اللازم أن يحدد بالتفاوض مع الزبون ضمن عقد البيع، كما لاتجر مضاعفاته بأي حال إذا تأخر الزبون عن سداد دينه في وقته على خلاف ما يجري في التمويل بالفوائد التي تتضاعف مع كل تأخير في سدادها.

لقد كانت دراستنا لواقع المرابحة في البنوك الإسلامية من الناحية التطبيقية منحصرة في بنك البركة الجزائري الذي يعتبر نموذجا لهذه البنوك في الجزائر، وتوصلنا من خلالها إلى مجموعة من النتائج:

- إن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك البنك (المأمور) وحصول القبض المطلوب شرعا، وهو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتوافرت شروط البيع، وانتفت موانعه؛
- تفضل أغلب البنوك الإسلامية ومنها بنك البركة الجزائري ببيع المرابحة للأمر بالشراء نظرا لسهولة تطبيقها والربح وكذا المخاطر المتدنية في هذه الصيغة؛
- قد يترتب على استخدام هذه الصيغة مخاطر في البنوك تتمثل أساسا في عدم إسترجاع الأموال والتي يمكن تجنبها عن طريق أخذ الضمانات وإستخدامها عند الحاجة، طلب هامش للجدية أو تقديم العربون لضمان جدية الزبون في القيام بتنفيذ العقد؛
- وتمتلك البنوك الإسلامية ومنها بنك البركة الجزائري كفاءة ومقدرة على استخدام صيغ التمويل التي أنشأت من أجلها البنوك الإسلامية المتمثلة في المشاركة الربح والخسارة وهي أساس وجود البنوك الإسلامية لتنمية المال بطريق مشروع وحلال.

وبناء على نتائج التحليل، هناك مجموعة من التوصيات التي يمكن أن تأخذ بها لتطوير والإستفادة أكثر من صيغ التمويل بالبنوك الإسلامية:

- أن تتمسك البنوك الإسلامية فعليا بقواعد الشريعة الإسلامية؛
- تعزيز الكوادر البشرية وتأهيلها للإشراف على مختلف المخاطر وتطوير قدراتهم في هذا البنوك الإسلامية؛
- تنويع صيغ التمويل في البنوك الإسلامية وعدم التركيز أو تفضيل صيغة إلى أخرى؛
- وعلى البنوك المركزية إحترام خصوصية البنوك الإسلامية ووضع قوانين عمل خاصة بها.

الهوامش والمراجع:

- 1 محمد بن وليد بن عبد اللطيف السويديان، «التكلفة الفعلية في المصارف الإسلامية: الأسباب والضوابط»، ط. دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص 92.
- 2 أحمد سالم ملحم، «بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية»، ط. دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص 25.
- 3 محمد محمود المكايي، «دور القيم والأخلاق لرجال الأعمال في البنوك الإسلامية»، ط. المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2009، ص 50.
- 4 محمود محمد حسن، «العقود الشرعية في المعاملات لمالية المصرفية المرابحة، المضاربة: دراسة مقارنة»، ط. مجلس النشر العلمي، الكويت، 1997، ص 33.
- 5 قندوز عبد الكريم أحمد، «إدارة المخاطر بالمؤسسات المالية الإسلامية من الحلول الجزئية إلى التأصيل»، مداخلة مقدمة في مؤتمر «المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول»، دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري، دبي، 2009/06/03-05/31، كتاب المؤتمر، ص 18.
- 6 MARIE PERCIE DU SERT Anne, «Risque et contrôle de risque», ed. Economica, Paris, 1999, p. 25.
- 7 بن عمارة نوال، «إدارة المخاطر في مصارف المشاركة»، مداخلة مقدمة في الملتقى العلمي الدولي لكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير لجامعة سطيف، 20 و 21 أكتوبر 2009، كتاب الملتقى، ص 2.
- 8 بن عمارة نوال، نفس المرجع، كتاب الملتقى، ص 10.
- 9 النظام 04-08 الصادر عن بنك الجزائر، الجريدة الرسمية، العدد 72، ديسمبر 2008، ص 34.
- 10 منشورات داخلية لبنك البركة الجزائري، 2012.
- 11 منشورات داخلية لبنك البركة الجزائري، 2012.