



## عقد المرابحة في ظل القانون الجزائري وتطبيقاته في المصارف - المرابحة العقارية في شبك الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري (BNA) - نموذجاً -

### *Murabaha Contract under Algerian Law and Its Applications in Banks - Real Estate Murabaha in the Islamic Banking Window of the National Bank of Algeria (BNA) as a Model-*

أحمد بلخير

مخبر الدراسات الإسلامية والقانونية والاقتصاد الإسلامي  
جامعة المسيلة (الجزائر)  
[ahmed.belkheir@univ-msila.dz](mailto:ahmed.belkheir@univ-msila.dz)

نور الدين براهيم\*

مخبر الدراسات الإسلامية والقانونية والاقتصاد الإسلامي  
جامعة المسيلة (الجزائر)  
[noureddine.brahmi@univ-msila.dz](mailto:noureddine.brahmi@univ-msila.dz)

تاريخ النشر: 2024/07/15

تاريخ القبول: 2024/05/19

تاريخ الاستلام: 2024/03/19

\*\*\*\*\*

#### ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة ماهية عقد المرابحة وبيان الحكم الشرعي والنظام القانوني له كونه أكثر المنتجات التمويلية اعتماداً في المصارف والنوافذ الإسلامية خاصة مع ظهور تشريعات جديدة متمثلة في النظام 02-20 والتعليمة 03-20، ثم النظر في مدى توفر البيئة الملائمة لتطبيقه؛ وقد تم الوقوف على الإجراءات اللازمة لعقد المرابحة العقارية في البنك الوطني الجزائري ودراسته من الناحية الشرعية. ومما يلاحظ في النظام 02-20 والتعليمة 03-20 أن المواد القانونية مستوحاة بشكل كبير من المعيار الشرعي رقم 08 المتعلق بالمرابحة؛ وعند دراسة هذا العقد في شبك الصيرفة الإسلامية في البنك الوطني الجزائري اتضح أنه اعتمد على القوانين التي جاء بها المشرع الجزائري، لكن مما يؤخذ عليه: اعتماد اللغة الفرنسية في الوثائق المتعلقة بالعملية وكثرة الإجراءات، وعموماً البنك يعتمد بشكل كبير على المرابحة المصرفية وفق الأسس الشرعية.

**الكلمات المفتاحية:** المرابحة؛ البنك الوطني الجزائري؛ المصارف الإسلامية.

#### Abstract :

This study aims to understand the nature of the Murabaha contract and clarify its Shariah ruling and legal framework, given that it is one of the most commonly used financial products in Islamic banks and windows, especially with the emergence of new regulations represented by Regulation 20-02 and Instruction 20-03. The study also examines the suitability of the

\* المؤلف المراسل.

environment for its application. The necessary procedures for the real estate Murabaha contract in the National Bank of Algeria were reviewed and studied from a Shariah perspective. It is noted that Regulation 20-02 and Instruction 20-03 draw heavily from Shariah Standard No. 08 related to Murabaha. When studying this contract in the Islamic banking window of the National Bank of Algeria, it was found that it relies on the laws introduced by the Algerian legislator. However, there are criticisms: the use of the French language in related documents and the excessive number of procedures. Overall, the bank significantly relies on banking Murabaha according to Shariah principles.

**Keywords:** Murabaha; National Bank of Algeria; Islamic banks.

### 1. مقدمة

الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله سيدنا محمد بن عبد الله وعلى آله وصحبه ومن اتبع هداه،  
وبعد:

فإن من مقاصد الشرع الحنيف حفظ مصالح العباد وتيسير أمورهم ورفع الحرج عنهم، قال الله تعالى: "وما جعل عليكم في الدين من حرج" (سورة الحج، 78)، ومع حاجة الناس في هذا العصر إلى من يبين لهم أمور دينهم وبالخصوص المسائل المستجدة فقد اجتهد العلماء وبذلوا الوسع في إبراز الأحكام الشرعية المتعلقة بها.

ومع ظهور الأعمال المصرفية وانتشارها في البلدان الإسلامية التي ورثتها من الاستعمار الغربي وما تحمله من تجاوزات شرعية، سعى الفقهاء المسلمون من خلال المجامع الفقهية والاجتهادات الفردية للتحذير منها والاجتهاد لإيجاد البديل، فظهرت المصارف الإسلامية لتقديم منتجات تتوافق والشريعة الإسلامية، فأقبل الناس عليها، فرارا من المعاملات الربوية.

ومن المنتجات التي قدمتها هذه المصارف عقد المراجعة للأمر بالشراء، ويجدر الذكر أن المصارف التقليدية توجهت إلى تقديم هذه الخدمات من خلال فتح شبابيك الصيرفة الإسلامية مستقلة في تعاملاتها عن خدمات المصرف التقليدي، خاصة مع فتح المجال لهم في النظام 02-20.

ومع حاجة الناس في هذا العصر للسكن من جهة وللتنقل من جهة ولإنشاء مؤسساتهم الخاصة من جهة أخرى، قامت هذه المصارف بتقديم منتجات عديدة منها: المراجعة العقارية والمراجعة للسيارات والمراجعة للتجهيزات، وجميعها تتفق في نفس المبدأ ونفس الإجراءات. وقد قامت هذه الدراسة بتقديم نموذج للمراجعة العقارية على مستوى شبك الصيرفة الإسلامية بالبنك الوطني الجزائري.

### إشكالية البحث:

في الآونة الأخيرة ومن خلال التليمة 03-20 قام المشرع الجزائري بتعريف المنتجات الإسلامية وشروط تطبيقها في المصارف والمؤسسات المالية وتحديد الإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها، فبدأ بعقد المراجعة من المادة 3 إلى المادة 13.

من هذا المنطلق يمكن طرح التساؤل الآتي:

ما مدى تنظيم المشرع الجزائري لهذا العقد في المصارف والمؤسسات المالية؟ وما واقع تطبيق المراجعة العقارية في شبكات الصيرفة الإسلامية في البنك الوطني الجزائري؟

#### أهداف البحث:

- معرفة ماهية هذا العقد وما يميزه عن باقي العقود.
  - توضيح النظام القانوني لعقد المراجعة كونه أكثر المنتجات التمويلية اعتمادا في المصارف والنوافذ الإسلامية.
  - النظر في مدى توفير البيئة الملائمة لتطبيق عقد المراجعة.
  - الوقوف على الإجراءات اللازمة لعقد المراجعة العقارية في البنك الوطني الجزائري.
- وللإجابة عن الإشكالية المطروحة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، عند التطرق لوصف ما جاء في مختلف الوثائق وتحليل المواد القانونية.

#### 2. المراجعة في الفقه والتطبيق المصرفي المعاصر

منذ انتشار المعاملات المصرفية المخالفة للمقاصد الشرعية في البلاد الإسلامية والعلماء يعملون جاهدين إلى إيجاد البديل لها من الموروث الإسلامي، فحاولوا تأسيس وإنشاء مصارف ذات طابع إسلامي تقوم بتقديم خدماتها وفق ما يقتضيه الشرع، فأوجدوا صيغا عديدة تسهم في الوصول إلى غايتها المنشودة، فكان من ضمن هذه الصيغ عقد المراجعة المصرفية. سنتعرف في هذا المحور على ماهية المراجعة في الفقه الإسلامي وصيغته في المصارف الإسلامية.

#### 1.2. بيع المراجعة في الفقه الإسلامي:

##### 1.1.2. حقيقة بيع المراجعة:

- لغة: من الربح، جاء في معجم مقاييس اللغة أن مادة (ربح) أصل واحد، يدل على شَفِّ في مباحة. فنقول ربح فلان في بيعه يربح، إذا استشف. وتجارة رابحة: أي يربح فيها. ويقال رِبْحٌ وَرَبْحٌ<sup>1</sup>.
- المراجعة في الاصطلاح: هو تمليك المبيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح<sup>2</sup>. أو هو البيع برأس المال وربح معلوم، ويشترط علمهما برأس المال<sup>3</sup>.
- ومنه مفهوم المراجعة هو: عقد بيع يُعلم فيه رأس مال السلعة وهامش الربح الزائد عليه، فهو من بيوع الأمانات.

1 ابن فارس، معجم مقاييس اللغة، ج2، ص474.

2 علاء الدين السمرقندي، تحفة الفقهاء، ص105.

3 ابن قدامة، المغني، ص266.

صورتها: أن يشتري الشيء بمائة ثم يقول بعثك ما اشتريت ربح درهم بكل عشرة. أو أن يشترط البائع في بيع العرض أن يبيع ما اشترى به أي بما قام على البائع من الثمن، وغيره مع فضل، أي زيادة شيء معلوم من الربح.<sup>1</sup>

### 2.1.2. حكم بيع المراجعة عند الفقهاء:

وبيع المراجعة من البيوع الجائزة، وذهب فقهاء المذهب المالكي إلى أنه خلاف الأولى، وتركه أحب، لكثرة ما يحتاج البائع فيه إلى البيان. فالأولى عندهم البيع بالمساومة.<sup>2</sup> وقال الشوكاني: هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله: "تجارة عن تراض"<sup>3</sup>، وبقوله: "وأحل الله البيع وحرم الربا"<sup>4</sup>، وهذا يشمل كل بيع إذا لم يكن مصحوباً بمانع شرعي أو فقد فيه التراضي.<sup>5</sup> ومن أدلتهم:

– عموم قوله سبحانه: "وأحل الله البيع".<sup>6</sup>

– وقوله ﷺ: "إنما البيع عن تراض".<sup>7</sup>

– والأصل في المعاملات الإباحة إلا ما دل الدليل على منعها كما قررت المقاصد الشرعية.<sup>8</sup>

### 2.2. بيع المراجعة في المصارف الإسلامية:

أكثر المنتجات الإسلامية رواجاً في المصارف سواء التقليدية منها أو الإسلامية هو منتج المراجعة المعروف ببيع المراجعة للأمر بالشراء أو بيع المواعدة أو المراجعة المصرفية. خاصة وأن أغلب البنوك التقليدية تتجه إلى طرح المنتجات الإسلامية عبر شبائيك الصيرفة الإسلامية. وصاحب أول طرح لهذه الفكرة هو الدكتور سامي حمود في رسالة دكتوراه الموسومة: "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية"، حيث قام باستحداث اسم المراجعة للأمر بالشراء، ورأى أن البنك يمكن أن يقدم هذا المنتج ويحصل على الربح وفق مبادئ الشريعة الإسلامية.

1 أحمد الشرباصي، المعجم الاقتصادي الإسلامي، ص 415-416.

2 وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، ص 49.

3 سورة النساء: 29.

4 سورة البقرة: 275.

5 الشوكاني، السيل الجرار، ص 545.

6 سورة البقرة: 275.

7 رواه ابن حبان في صحيحه، كتاب البيوع، باب البيع المنهي عنه، رقم 5057.

8 الشاطبي، الموافقات، 1/293.

## 1.2.2. حقيقة بيع المربحة للأمر بالشراء:

عرفه الدكتور رفيع المصري كالآتي: "أن يتقدم من أراد شراء سلعة إلى المصرف، بحكم أنه لا يملك مالا كافيا لسداد ثمنها نقداً، والبائع لا يبيعها له إلى أجل، فيشترها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى زبونه بثمن مؤجل وبربح معلوم. ويتم ذلك على مرحلتين: مرحلة المواعدة على المربحة، ثم مرحلة إبرام عقد المربحة".<sup>1</sup>

وعرفه الدكتور سامي حمود: "(الطبيب الذي يرغب بشراء معدات جديدة مثلا) يتقدم إلى المصرف طالبا منه شراء المعدات المطلوبة والموصوفة بوصف يحدده الطبيب وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك المعدات اللازمة له فعلا مربحة (بالربح المتفق عليه) حيث يدفع الثمن بالتقسيط حسب إمكانياته".<sup>2</sup>

وجاء تعريفه في المعايير الشرعية كالآتي: "المربحة هي بيع المؤسسة إلى العميل سلعة بزيادة محددة على ثمنها أو تكلفتها (ربح المربحة) في الوعد وتسمى المربحة المصرفية، وتقترن هذه المعاملة بتأجيل الثمن مع التنبيه إلى أن هذا التأجيل ليس من لوازمها، فهناك مربحة حالة أيضا".<sup>3</sup>

إذن هذا النوع من البيوع ثلاثي الأطراف:

- الزبون أو الأمر بالشراء.
- المصرف أو المؤسسة المالية.
- صاحب السلعة.

وصورته: أن يذهب العميل إلى المصرف الإسلامي، ويطلب شراء سلعة معينة، ويحدد أوصافها بدقة تمنع الجهالة، ويتفق مع المصرف على أن يربحه فيها كذا، سواء كانت السلعة في الخارج ويستوردها المصرف، أم كانت موجودة في داخل البلاد. ولما كان المصرف يشتري السلعة باسمه هو لا باسم العميل، ويملكها أولاً قبل أن يقوم بالبيع، فإنه يأخذ وعدا من العميل بشراء السلعة من المصرف بعد أن تكون حاضرة في حياته.<sup>4</sup>

2.2.2 خطوات إجراء عقد بيع المربحة للأمر بالشراء:<sup>5</sup>

- أ- طلب من العميل إلى المصرف لشراء منتج موصوف.
- ب- قبول المصرف لشراء المنتج الموصوف.

1. د. رفيع يونس المصري، بيع المربحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، ص 1133.

2. د. سامي حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ص 432.

3. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، ص 234.

4. د. أحمد علي السالوس، موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، ص 600.

5. حسام الدين موسى عفانة، بيع المربحة للأمر بالشراء، ص 22.

- ت- وعد من العميل بشراء المنتج الموصوف من المصرف بمجرد ملكية المصرف له.
- ث- وعد من المصرف ببيع المنتج الموصوف للعميل وقد يكون الوعد ملزما أو غير ملزم.
- ج- يشتري المصرف المنتج الموصوف نقدا.
- ح- يقوم المصرف ببيع المنتج الموصوف للعميل بأجل مع زيادة الربح المتفق عليها بين المصرف والعميل.
- 3.2.2. مشروعيتها: اختلف المعاصرون في مشروعية عقد المربحة للأمر بالشراء وانقسموا إلى مجيز ومانع، لكن القول الذي يرى مشروعيته هو الرأي الذي تبنته المجامع الفقهية<sup>1</sup> والهيئات الشرعية المعتمدة كما جاء في المعايير الشرعية.<sup>2</sup>
- 4.2.2. ضوابط التعامل به: حتى يكون عقد المربحة شرعيا ينبغي أن تحكمه ضوابط منها:<sup>3</sup>
- أن تدخل السلعة المطلوب شراؤها في ملكية المصرف وضمانه قبل إبرام العقد الثاني مع العميل.
  - أن لا يزداد في الثمن في بيع المربحة في حالة العجز عن السداد.
  - أن لا يكون بيع المربحة ذريعة للربا بمعنى أن المشتري يقصد الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك، كما يقع في بيع العينة وبيع التورق وهو شراء السلعة بسعر أعلى مقابل التأجيل وبيعها إلى البائع أو لغيره بثمن أقل نقدا.
- 5.2.2. أهميته: يحظى بيع المربحة المصرفية بأهمية بالغة حيث:<sup>4</sup>
- تمثل عقود المصارف الإسلامية أكثر عمليات التمويل تداولاً، وتعتبر الأكثر قرباً من طرق التمويل المعمول بها في المصارف التجارية.
  - المربحة المصرفية نسخة مطورة عن المربحة العادية التي كان ولا زال الناس يتعاملون بها لحاجتهم إليها.
  - الدافع من الإقبال عليها هو أن الراغب في اقتناء السلعة لا يملك المال ولا يرغب في التعامل بالربا، فيجد ضالته في التعامل بالمربحة المصرفية.
  - وقد أدى النجاح الذي حققته المصارف الإسلامية في ماليزيا ودول الخليج في مجال المربحة إلى إعطاء الدليل على أهمية هذا النظام الإسلامي، ودفع بالمصارف التجارية إلى فتح نوافذ إسلامية لتغطية حاجات المسلمين فيها.

1 مجمع الفقه الإسلامي، قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي الدولي، ص 145.

2 هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، ص 224.

3 د. عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، ص 318 - 319.

4 أ.د خليفة العبار، المربحة المصرفية وصلاحياتها كبديل شرعي للفائدة الربوية، ص 91-92-93.

6.2.2. مزاياه في العمل المصرفي الإسلامي: لا شك أن تطبيق بيع المربحة المصرفية له مزايا عدة نذكر منها:<sup>1</sup>

- هذا الصنف من البيوع يتوافق وطبيعة النشاط المصرفي، فهو يقدم خدمة لعملائه ويحقق بها الربح في الوقت نفسه.
- تطبيق الشريعة الإسلامية في مجال يؤثر على حياة الناس وسلوكهم ونشاطاتهم.
- تيسير أسباب الربح الحلال في مجالات زعم أن الفوائد الربوية هي عصب وجودها، بل هي علة نشأة المصارف.
- إيجاد نظام اقتصادي يلتزم بقواعد الشريعة وأحكامها، ولا شك أن الدخول إلى العمل المصرفي عن طريق نافذة المربحة يؤدي إلى سريان الأحكام دون عرقلة في سير النظام.
- تيسير التعاملات المالية مع تحقيق ربح معقول للمصارف، مما ينشط القطاع المصرفي، ويشيع الثقة بين المتعاملين.

### 3. عقد المربحة في ظل القانون الجزائري:

ظهرت الصيرفة الإسلامية في الجزائر في وقت ليس بالبعيد، وفي السنوات الأخيرة بدأت بالانتعاش خاصة مع ظهور النظام 01-18 وبعده النظام 02-20 المتعلق بمنتجات التمويل الإسلامي.

#### 1.3. مفهوم عقد المربحة في القانون الجزائري:

المربحة هي عقد يقوم بموجبه البنك أو المؤسسة المالية ببيع لزبون سلعة معلومة، سواء كانت منقولة أو غير منقولة، يملكها البنك أو المؤسسة المالية، بتكلفة اقتنائها مع إضافة هامش ربح متفق عليه مسبقاً ووفقاً لشروط الدفع المتفق عليها بين الطرفين.<sup>2</sup>

من خلال التعريف يمكن ملاحظة واستنتاج ما يلي:

#### 2.3. الطبيعة القانونية لعقد المربحة:

قول المشرع الجزائري "المربحة هي عقد... ببيع.. " إذا يندرج ضمن البيوع، فهو عقد بيع يعرف فيه البائع الثمن الأول للمبيع، فهو إذا له خصائص عقد البيع. وقد تطرق المشرع الجزائري لأحكام البيع في الفصل الأول من الباب السابع الذي تناول العقود المتعلقة بالملكية بداية من المادة 351 من القانون المدني الجزائري.

1. أد خليفة العبار، المربحة المصرفية وصلاحياتها كبديل شرعي للفائدة الربوية، ص 94-95-96.

2. المادة 5 من النظام 02-20 المؤرخ في 20 رجب عام 1441 الموافق 15 مارس 2020، المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية.

والعقد اتفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص نحو شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء ما.<sup>1</sup>

ثم ساق المشرع الجزائري شروط العقد متمثلة في:

\_ الرضاء: في المواد 91-95.

\_ المحل: المواد 92-95.

\_ السبب: المواد 97-98.

وفي المادة 351: "البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي".

الاختلاف الذي بين عقد المراجعة للأمر بالشراء والبيع العادي يتجسد في أطراف العقد، حيث في البيع العادي هناك طرفان فقط بخلاف بيع المراجعة للأمر بالشراء يكون هناك طرف ثالث، إضافة إلى الوعد الملزم بالشراء.

إلا أنه يمكن ملاحظة أن المشرع الجزائري ذكر المراجعة العادية في التعريف "يملكها البنك أو المؤسسة المالية"، ومنه نستنتج وجود طرفين في العقد فقط، وبالتالي لم يتطرق إلى الوعد الملزم بالشراء. وقوله: "سلعة معلومة" يعضده ما جاء في المادة 352 من القانون المدني: "يجب أن يكون المشتري عالما بالمبيع علما كافيا ويعتبر العلم كافيا إذا اشتمل العقد على بيان المبيع وأوصافه الأساسية بحيث يمكن لتعرف عليه.

وقد أشار المشرع الجزائري إلى أنواع السلع التي يبيعها من منقولات (كالسيارات والتجهيزات المنزلية)، وغير منقولات (كالعقارات).

ثم ذكر المشرع الجزائري أن من شروطها ذكر الثمن متمثلا في تكلفة الشراء إضافة إلى ربح معلوم يكون باتفاق الزبون والبنك أو المؤسسة المالية، مع توضيح طريقة الدفع.

3.3. شرح وتعليق على التعليمات 03-20:

أشارت التعليمات 03-20 إلى شروط وإجراءات تطبيق المراجعة من طرف البنوك والمؤسسات المالية، وهي موضحة في النقاط الآتية:

\_ جميع المصاريف المتعلقة بإجراءات شراء السلعة تكون على عاتق الزبون حسب ما يتفق عليها الطرفان قبل مباشرة العملية، وهذا لا ينافي القواعد الشرعية وهو من الشروط الجائزة في العقد، جاء في الحديث أن رسول الله ﷺ قال: "المسلمون عند شروطهم ما وافق الحق"<sup>2</sup>. وتضمن المعيار الشرعي رقم 8

1 المادة 54 من القانون المدني الجزائري.

2 رواه الحاكم النيسابوري في المستدرک، كتاب البيوع، رقم 2248.



في البند 3/4/2 ما يلي: تكلفة إعداد العقود المبرمة تقسم بين المؤسسة والعميل ما لم يكن هناك اتفاق على تحمل أحدهما لها، مع وجوب أن تكون تلك المصروفات عادلة، وعلى قدر العمل حتى لا تشتمل ضمنا على عمولة ارتباط أو عمولة تسهيلات.<sup>1</sup> (المادة 4 من التعليمات 03-20)

\_ ينبغي على الزبون أن يحترم مواعيد الدفع فالمؤمنون على شروطهم والمسلم يفى بوعده، فإذا تأخر في الدفع دون عذر معتبر ألزمه المصرف بتسديد جزء أو كامل المبلغ المتبقي، كما يمكن للمصرف أن يفرض عليه غرامة نظير التأخير، أما إذا كان التأخير معتبرا كحالة الإعسار، فعندئذ يقوم البنك بالنظر فيه وينظره في ذلك ويرفع عنه الغرامة المطبقة التي تصرف في أعمال البر وتكون بتصرف هيئة الرقابة الشرعية. (المادة 6 من التعليمات 03-20)

جاء في المعيار رقم 8 ما يلي: يجوز اشتراط المؤسسة على العميل تسديد كامل الأقساط قبل مواعيدها عند امتناعه أو تأخره عن أداء أي قسط منها من دون عذر معتبر بعد نهاية المدة المحددة في إشعار يرسل إليه بعد حلول الأجل بمدة مناسبة.<sup>2</sup> وقد نص فقهاء المالكية على غرامة التأخير بما يسمى الالتزام بالتبرع، وهو إلزام الشخص نفسه شيئا من المعروف مطلقا أو معلقا على شيء.<sup>3</sup>

والالتزام بالتبرع المعلق على عدم الوفاء جائز عندهم لأنه من عقود التبرعات، واختلفوا في الإلزام به قضاء، قال الحطاب: وأما إذا التزم أنه إن لم يوفه حقه في وقت كذا فعليه كذا وكذا لفلان أو صدقة للمساكين فهذا هو محل الخلاف المعقود له هذا الباب، فالمشهور أنه لا يقضى به كما تقدم، وقال ابن دينار: يقضى به.<sup>4</sup>

وفي البند 6/5: يجوز أن ينص في عقد المرابحة على التزام العميل المشتري بدفع مبلغ أو نسبة من الدين على أساس الالتزام بالتصدق به في حالة تأخره عن سداد الأقساط في مواعيدها المقررة، على أن تصرف في وجوه الخير بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة ولا تنتفع بها المؤسسة.<sup>5</sup>

\_ بإمكان المصرف أن يأخذ ضمانات حقيقية أو شخصية، ويقصد بال ضمانات الحقيقية هي الرهن سواء مال منقول أو غير منقول أو السلعة ذاتها، أما الضمانات الشخصية فهي بتدخل طرف آخر على سبيل الكفالة، وفقا لما هو معمول به في كل مؤسسة. (المادة 7)

1 هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، ص 206-207.

2 المرجع نفسه، ص 215.

3 الحطاب، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، ص 68.

4 المرجع نفسه، ص 176.

5 هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، ص 216.

كما أشار إليه المعيار8: ينبغي أن تطلب المؤسسة من العميل ضمانات مشروعة في عقد بيع المراجعة. ومن ذلك حصول المؤسسة على كفالة طرف ثالث، أو رهن الوديعة الاستثمارية للعميل أو رهن أي مال منقول أو عقار، أو رهن السلعة محل العقد رهنا ائتمانيا (رسميا) دون حيازة، أو مع الحيازة للسلعة وفك الرهن تدريجيا حسب نسبة السداد.<sup>1</sup>

\_ المادة 9 من التعلية أوضحت الأطراف الثلاثة في عقد المراجعة بخلاف ما جاء في المادة 5 من النظام 2020-02 التي أظهرت طرفين فقط، مع ذكر التكلفة وهامش الربح المتفق عليه سواء كان نسبة من ثمن الاقتناء أو قيمة معلومة حسب ما هو مقرر عند الفقهاء.

\_ توكيل الزبون من طرف المصرف أو المؤسسة المالية لاختيار وشراء السلعة باسم المؤسسة المالية، وهذا المعمول به في المؤسسات المالية، لكن في المعايير الشرعية ذكر ألا يلجأ البنك لتوكيل العميل إلا عند الحاجة الملحة<sup>2</sup>، ومستند ذلك هو الابتعاد عن الصورية والالتباس بأن التملك هو لصالح الأمر بالشراء، ولكي يظهر دور المؤسسة في العملية، وللفصل بين الضمانين: ضمان المؤسسة و ضمان الأمر بالشراء بعد البيع.<sup>3</sup> (المادة 10)

فبعيدا عن الشبهة وعن التحايل على القرض المحرم، ينبغي إلزامية توكيل طرف آخر غير العميل لمباشرة عملية الشراء، لأن هذا الأمر فتح المجال لتوكيل العميل من طرف المؤسسة المالية دون الحاجة الملحة.

\_ أشارت المادة 11 إلى الوعد بالشراء، وقد اختلف الفقهاء فيه من حيث إلزاميته من عدمها إلى أربعة أقوال، وقد رجح كثير من العلماء المعاصرين القول بأن الوعد ملزم قضاء إذا كان متعلقا بسبب ودخل الموعد فيه، وبه أخذ مجمع الفقه الإسلامي.<sup>4</sup>

والملاحظ في تطبيق هذا العقد أن الوعد غير ملزم للأمر بالشراء، ففي حالة نكوله يقتطع من مبلغ هامش الجدية حسب الضرر الناتج، ويكون بحسب الفرق بين ثمن الشراء و ثمن البيع لغير الأمر بالشراء، حيث لم يتطرق المشرع الجزائري لذكر المتابعة القضائية للعميل حال عدم إتمامه العقد، وكما هو مشار في المادة الموالية (المادة 12) وتؤكد المادة 4 من الوثيقة 10.

\_ تناولت المادة 12 موضوع هامش الجدية الذي يمثل تعهدا بجدية العميل، ففي حالة النكول يمكن للمصرف أن يقتطع منه بحسب الضرر الفعلي.

1 هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، ص 215.

2 المرجع نفسه، ص 210.

3 المرجع نفسه، ص 228.

4 د. عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، ص 311.

وهذا ما قرره القاعدة الفقهية "الضرر يزال"، وفي الحديث النبوي الشريف يقول النبي ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار"<sup>1</sup>.

ومما جاء في المعيار 8: "... وكذلك لتطمئن على إمكان تعويضها عن الضرر اللاحق بها في حال نكول العميل عن وعده الملزم. وبذلك لا تحتاج المؤسسة إلى المطالبة بدفع تعويض الضرر وإنما تقتطع ذلك من مبلغ هامش الجدية..."<sup>2</sup>.

والبند 4/5/2: "... وينحصر حقها في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول..."<sup>3</sup>.

\_ عقد المرابحة يمر عبر ثلاث مراحل: التعهد بالشراء ثم شراء السلعة من طرف البنك ثم عقد المرابحة، وهذه الثلاثة تفصلها عقود مختلفة في أزمنة متباعدة. (المادة 13)

هذا مما جاء في التعليمات 2020-03 وهي مستوحاة من المعيار الشرعي الخاص ببيع المرابحة.

#### 4. المرابحة العقارية في شبكات الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري BNA

أنشئ البنك الوطني الجزائري بتاريخ 13 جوان 1966، حيث مارس كافة نشاطات البنك الشاملة، من بينها تمويل القطاع الزراعي.<sup>4</sup>

ويعد أحد أكثر البنوك الفاعلة في الساحة المصرفية، مع أكثر من 2.5 مليون زبون.<sup>5</sup>

#### 1.4.1. الصيرفة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري:

تحصل البنك الوطني الجزائري على رخصة تسويق منتجات الصيرفة الإسلامية يوم الخميس 30 جويلية 2020. يطرح البنك الوطني الجزائري مجموعة ثرية من صيغ الادخار والتمويل، الموافقة لتعاليم الشريعة الإسلامية، والتي تمت المصادقة عليها من قبل هيئة الرقابة الشرعية بالبنك ومن طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية.<sup>6</sup>

#### 1.1.4. الخدمات التي يقدمها البنك:

##### أ- الحسابات:<sup>7</sup>

\_ حساب التوفير الإسلامي:

\_ حساب التوفير الإسلامي "للشباب":

1 رواه ابن ماجه في سننه، كتاب الأحكام، باب من بنى في حقه ما يضر بجاره، رقم 2341.

2 هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، ص 208.

3 المرجع نفسه، ص 208.

4 البنك الوطني الجزائري، <https://www.bna.dz/presentation-de-la-bna/>

5 المرجع نفسه.

6 المرجع نفسه، <https://www.bna.dz/financeislamique/ar/>

7 المرجع نفسه.

\_ حساب الاستثمار الإسلامي غير المقيد CIINR:

ب- منتجات التمويل<sup>1</sup>:

- المراجعة لاقتناء سيارة:

- المراجعة لاقتناء تجهيزات:

- المراجعة العقارية:

2.4. مفهوم عقد المراجعة للأمر بالشراء في المجال العقاري: هو عقد يلتزم بموجبه البنك أو المؤسسة المالية بشراء العقار من المالك الأصلي وبيعه للزبون الواعد بالشراء بهامش ربح معلوم وفق الأسس الشرعية.

3.4. خطوات الإجراء في البنك الوطني الجزائري: بعد التقدم إلى شبك الصيرفة الإسلامية بالبنك الوطني الجزائري وكالة غليزان تم شرح خطوات إجراء هذه المعاملة والوثائق اللازمة لذلك:

أ- يتقدم الزبون إلى شبك الصيرفة الإسلامية بالبنك مُبدياً رغبته في هذا المنتج، فيقوم الموظف بتعريفه له مع وضع محاكاة توضح للزبون الكلفة وحجم الاقتطاع وغيرها.

ب- إذا وافق الزبون على ذلك يقدم له محاكاة حول العملية وقائمة الملف اللازم. (الوثيقة 1 و2)، حيث تحتوي الوثيقتان 1-2 على مجموعة من المعلومات منها: الاسم واللقب، تاريخ ومكان الميلاد، الراتب الشهري، ثمن شراء العقار، مقدار هامش الجدية، ثمن البيع للعميل، عدد الأقساط المتاحة والمطلوبة، عمولة الإجراءات، الهامش المطبق، وقيمة القسط الشهرية.

ثم تليها الوثائق الواجب تقديمها في حالة قبول هذا العرض. وكذا شروط تنفيذ المراجعة العقارية موضحة كالآتي:

- فتح حساب جاري إسلامي وتخصيصه لمبلغ الرسوم الإدارية.

- دفع هامش الجدية.

- التوقيع على الالتزام بشراء السكن من البنك، والذي يجب أن يتضمن إشارة إلى خصائص ومكان الإقامة الذي سيتم الحصول عليه والتزامات كل من الأطراف المتعاقدة.

- توقيع عقد بيع السكن.

- تحصيل الضمانات الآتية: الاشتراك محل البنك في التأمين التكافلي للوفاة، التأمين محل البنك ضد الكوارث الطبيعية، رهن العقار (تم توضيح ذلك سابقاً) لصالح البنك بعد تحويل الملكية.

1 المرجع السابق.

[والمعمول به في البنك الوطني الجزائري يكون الالتزام بالتأمين على الحياة وعلى الكوارث الطبيعية بعد تسلم العميل للسلعة كما هو موضح في المادة 9 من عقد المراجعة العقارية. (وثيقة 12)]  
وهذه الوثيقة سارية المفعول لمدة 15 يوما من تاريخ إصدارها وإمضاءها حتى يكمل العميل الإجراءات المالية.

ت- إذا قبل العميل العرض يتقدم بطلب (الوثيقة 3-4-5) يحتوي على المعلومات الآتية: تعريف شامل العميل من حيث الاسم واللقب، تاريخ ومكان الميلاد، رقم بطاقة التعريف الوطنية، رقم الهاتف، رقم الحساب البريدي والبنكي وغيرها من المعلومات... ثم توضيح للوضعية المهنية، والوضعية المالية (الدخل، الالتزامات الحالية: الديون البنكية مثلا، تعريف شامل للشريك إن وجد من حيث المعلومات الشخصية والوضعية المهنية والمالية).

ثم توضع بطاقة فنية للعقار المراد شراؤه (صيغة الشراء، معلومات عن العقار: العنوان، عدد الغرف، ثمن الشراء)، مع ذكر مبلغ هامش الجدية. المقدّر بـ 10% من مبلغ الشراء كأدنى حد. وتختتم الوثيقة بتعهد بصحة المعلومات المقدمة للبنك مع التوقيع.

ث- يتعهد الزبون بإتمام العقد والشراء (الوثيقة 6)، حيث يذكر فيها ثمن الشراء وثمان البيع وهامش الربح وكذا هامش الجدية، ويلتزم الزبون بإضافة العمولة المتعلقة بالعملية فقط إلى الثمن الإجمالي، مع تفويض البنك لأخذ تعويض عن الخسارة المحتملة عن إلغاء العقد. (وهذا فيه إشارة إلى أن الوعد غير ملزم ويقطع البنك من هامش الجدية قدر الخسارة الناتجة عن نكول العميل، لكنه ملزم ديانة فينبغي للعميل أن يفى بوعد).

كما يتعهد البنك بعدم المطالبة بتعويض يتجاوز القيمة الفعلية للضرر الذي لحق به نتيجة التخلي المحتمل عن الشراء.

ج- يتلقى الزبون إشعارا بالقبول لإتمام الإجراءات (الوثيقة 7)، وفق الشروط الآتية: ثمن البيع، هامش الجدية، مدة الدفع (عدد الشهور التي تمثل عدد الأقساط)، العمولات الخاصة بالعملية، هامش الربح المطبق، وقيمة القسط الشهري.

ويدعو البنك العميل إلى التقدم للوكالة من أجل إتمام الإجراءات الآتية: فتح حساب جاري إسلامي وتخصيصه لمبلغ رسوم الملف، دفع مبلغ هامش الجدية، توقيع التعهد الخاص بشراء العقار والذي يجب أن يتضمن مواصفاته والتزامات كل من الأطراف المتعاقدة، توقيع عقد بيع العقار أمام الكاتب فور إنشائه.

الإشعار بالقبول هذا صالح لمدة شهر من تاريخ الإشعار.

ح- يقوم البنك باقتناء العقار عن طريق عقد شراء من البائع (الوثيقة 8 و9): حيث يحدد طرفي العقد، البائع (مالك العقار سواء كان فردا أو ورثة) والمشتري (البنك الوطني الجزائري) ويتم الاتفاق بينهما

على تحويل الملكية والالتزام بالضمانات المتفق عليها. (الوثيقة 8 و9 تمثل عقار ملك لورثة فذكر فيها التنازل وعدم تجزئة العقار من طرف الورثة).

ويتم ذكر وصف للعقار مع الإشارة للملكية التامة للبائع من قبل الموثق.

وفي الأخير يذكر ثمن البيع المتفق عليه بين الطرفين ويكون عن طريق صك بنكي يقدم للبائع حيث يتم صرفه في البنك.

في هذا العقد لم تتم الإشارة إلى الوكيل، لكن المعمول به كما ذكر سابقا أن البنك يقوم بتوكيل العميل (الأمر بالشراء) ليقوم بالعملية.

خ- بعد إتمام الخطوات السابقة يقوم البنك بعقد المراجعة العقارية مع الزبون وفق الوثيقة 10-11-12-13.

#### 4.4. قراءة في بعض مواد العقد:

- المادة الأولى: تؤكد أن البنك قد اشترى العقار فهو ملك له وبإمكانه البيع للزبون.
- المادة الثانية: وصف إجمالي للعقار.
- المادة الثالثة: توضح المبلغ الإجمالي الذي ينبغي للزبون أن يدفعه على النحو الآتي: ثمن شراء العقار، هامش الربح، والمصاريف المتفق عليها على قدر العمل.
- فقد جاء في المعايير الشرعية: تكلفة إعداد العقود المبرمة تقسم بين المؤسسة والعميل ما لم يتفقا على تحمل أحدهما لها، على أن تكون تلك المصروفات عادلة، حتى لا تشتمل ضمنا على عمولة ارتباط أو عمولة تسهيلات.<sup>1</sup>
- المادة الرابعة: حول ما يتعلق بتسليم العقار وتعذره، كما أشارت إلى حالة نكول الزبون (الذي يمكن اعتباره من شرط الخيار)، فإنه يقتطع له من مبلغ هامش الجديدة حسب الضرر الحاصل.<sup>2</sup>
- المادة السادسة: جدول يوضح طريقة التسديد التي يتعهد الزبون بتطبيقها.
- وأشارت إلى أن العقار مرهون لدى البنك حتى يضمن حقوقه، وقد ذكر هذا الشرط في المعايير الشرعية: ينبغي للمؤسسة أن تطلب من العميل ضمانات مشروعة في بيع المراجعة.....أو رهن السلعة محل العقد رهنا ائتمانيا (رسميا) دون حيازة.<sup>3</sup>
- المادة الثامنة: فيما يخص غرامة التأخير التي يلتزم بها الزبون توجه لحساب الأعمال الخيرية ولا تعتبر فائدة مقابل التأخير، فيجوز أن ينص في عقد المراجعة على التزام العميل المشتري بدفع مبلغ أو

1 هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، ص 206، 207

2 المرجع نفسه، ص 213، 208.

3 هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، ص 215.

نسبة من الدين على أساس الالتزام بالتصدق به في حالة تأخره عن سداد الأقساط في مواعيدها المقررة، على أن تصرف في وجوه الخير بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة ولا تنتفع بها المؤسسة.<sup>1</sup>

– **المادة التاسعة:** تناولت الالتزام بتأمين العقار والتأمين على الحياة، وأشارت إلى التزام الموثق برهن العقار لصالح البنك بعد إبرام عقد البيع، وأحكام التأمين وضح أحكامها الفقهاء المعاصرون والمجامع الفقهية وفصلوا في ذلك.<sup>2</sup>

أما التأمين ضد الكوارث الطبيعية مع اختلاف الفقهاء المعاصرين فيه إلا أنه مسؤولية المؤسسة قبل عقد المربحة، ولها أن تضيف التكاليف إلى ثمن البيع مع توضيح ذلك للعميل. كما هو مذكور في المعيار الشرعي رقم 8 في البند 6/2/3 المتعلق بعقد المربحة.<sup>3</sup>

والمعمول به في البنك الوطني الجزائري يكون الالتزام بالتأمين على الحياة وعلى الكوارث الطبيعية مسؤولية العميل بعد تسلمه للسلعة كما هو موضح في المادة 9 من عقد المربحة العقارية. (وثيقة 12).

### 5. خاتمة

تضمنت هذه الدراسة عقد المربحة للأمر بالشراء حيث تم التعرف على هذا المنتج في الشريعة والقانون الجزائري مع تبيان خطوات إجرائه في المصارف ودراسته في شبك الصيرفة الإسلامية على مستوى البنك الوطني الجزائري، وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج الآتية:

- **المربحة في القانون الجزائري:** هي عقد يقوم بموجبه البنك أو المؤسسة المالية ببيع لزبون سلعة معلومة، سواء كانت منقولة أو غير منقولة، يملكها البنك أو المؤسسة المالية، بتكلفة اقتنائها مع إضافة هامش ربح متفق عليه مسبقاً ووفقاً لشروط الدفع المتفق عليها بين الطرفين.
- من المآخذ على التعريف أنه أشار إلى طرفين فقط في العقد دون التطرق إلى الوعد بالشراء.
- **خطوات إجراء العقد هي كالآتي:** أن يتقدم العميل للمصرف للحصول على تمويل السلعة الموصوفة ثم يقوم بإبرام وعد بشرائها بعد أن يملكها المصرف. وبعد الدراسة يقوم المصرف بإجراء التعاقد اللازم مع البائع الأصلي للسلعة لشراءها. ومن ثم يتم إبرام عقد المربحة بين المصرف والأمر بالشراء.

– في إطار التوكيل ينبغي للبنك أن يوكل غير الأمر بالشراء مباشرة عقد الشراء لأن ذلك يؤدي إلى فتح المجال لشبهة التحايل على القرض المحرم، وقد أجاز ذلك عند الحاجة الملحة لكن البنوك

1 المرجع السابق، ص 216.

2 اعتمد المجلس الشرعي معيار التأمين الإسلامي في اجتماعه (16) المنعقد في المدينة المنورة في الفترة من 7-12 جمادى الأولى 1427هـ الموافق 9-3 حزيران (يونيو) 2006م.

3 هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، ص 212.

يجعلون ذلك في جميع الأحوال، فوجب سد هذا الباب سواء في المواد القانونية أو في بنود المعايير الشرعية.

- الوعد بالشراء من طرف واحد جائز وهو غير ملزم إذا كان نكول العميل يقتضي الاقتطاع من مبلغ هامش الجدية قدر الضرر، إلا أنه يظل ملزماً ديانة.
  - المواد القانونية مستوحاة بشكل كبير من المعيار الشرعي المتعلق بالمراجعة.
  - عند دراسة عقد المراجعة في شبك الصيرفة الإسلامية في البنك الوطني الجزائري نلاحظ أنه اعتمد على القوانين التي جاء بها المشرع الجزائري.
  - ومن المآخذ على البنك: اعتماد اللغة الفرنسية في الوثائق المتعلقة بالعملية وكثرة الإجراءات.
  - هامش الربح الكبير في المراجعة العقارية أدى بالعملاء إلى اللجوء إلى الإجارة المنتهية بالتملك، فهي أقل تكلفة.
  - وعموماً البنك يعتمد بشكل كبير على المراجعة المصرفية بالأسس الشرعية إلا ما ذكر من توكيل الأمر بالشراء مباشرة عقد الشراء.
- وفي الأخير توصي الدراسة بما يلي:

1. ضرورة تقييم تطبيق المنتجات الإسلامية في المصارف والشبابيك الإسلامية من الباحثين.
  2. تأطير القائمين على مستوى شبابيك الصيرفة الإسلامية وتعريفهم بقواعد الشرع.
  3. السعي في إيجاد البديل للمنتجات المحظورة أو التي تعترضها الشبهة.
  4. تعديل القوانين أكثر لملاءمة القواعد والمقاصد الإسلامية.
- وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه ومن اهتدى بهديه وسلم إلى يوم الدين.

#### 6. قائمة المراجع:

- القرآن الكريم.
- د. أحمد الشرباصي، (1401هـ-1981م)، المعجم الاقتصادي الإسلامي، دار الجيل.
- أ.د. أحمد علي السالوس، موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، مصر، مكتبة دار القرآن.
- الحاكم النيسابوري، (1411هـ-1990م)، المستدرک على الصحيحين. بيروت، دار الكتب العلمية.
- ابن حبان، (1408هـ-1988م)، صحيح ابن حبان، بيروت، مؤسسة الرسالة.
- د. حسام الدين موسى عفانة، (1996م)، بيع المراجعة للأمر بالشراء، العيزرية-فلسطين، مطبعة النور الحديثة.
- الخطاب، (2008م)، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، بيروت، دار الغرب الإسلامي.



- د. رفيق يونس المصري، (1409هـ-1988م)، بيع المربحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ج2، العدد 5، ص1133.
- د. سامي حمود، (1402هـ)، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، مكتبة الشرق.
- الشوكاني، (1425هـ-2004م)، السيل الجرار، بيروت، دار ابن حزم.
- د. عثمان شبير، (1427هـ-2007م)، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، عمان، دار النفائس.
- أ.د خليفة العبار، (2018م)، المربحة المصرفية وصلاحيتها كبديل شرعي للفائدة الربوية، بنغازي-ليبيا، دار الكتب الوطنية.
- الشاطبي، (1417هـ/1997م)، الموافقات، دار ابن عфан.
- علاء الدين السمرقندي، (1405هـ-1984م)، تحفة الفقهاء، بيروت-لبنان، دار الكتب العلمية.
- ابن فارس، (1399هـ-1979م)، مقاييس اللغة، بيروت، دار الفكر.
- ابن قدامة المقدسي، (1997م)، المغني، الرياض، دار عالم الكتب.
- ابن ماجه أبو عبد الله، سنن ابن ماجه، دار إحياء الكتب العربية.
- مجمع الفقه الإسلامي، (1442هـ-2020م)، قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الإصدار الرابع.
- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، (1439هـ-2017م)، المعايير الشرعية، المنامة-البحرين، مكتبة الملك فهد الوطنية.
- وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، (1407هـ-1987م)، الموسوعة الفقهية الكويتية، الكويت، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية.
- القانون المدني الجزائري.
- النظام رقم 02-20 المؤرخ في 20 رجب عام 1441 الموافق 15 مارس 2020، المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية.
- التعليم رقم 03-2020 المؤرخة في 02 أبريل 2020 المعرفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية، والمحددة للإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها من طرف البنوك والمؤسسات المالية.

### Bibliography List

- The Holy Quran.
- Dr. Ahmed Al-Sharbasi, (1401 AH - 1981 AD), **Islamic Economic Dictionary**, Dar Al-Jeel.
- Mr. Dr. Ahmed Ali Al-Salus, **Encyclopedia of Contemporary Jurisprudential Issues and Islamic Economics**, Egypt, Dar Al-Qur'an Library.
- Al-Hakim Al-Naysaburi, (1411 AH - 1990 AD), **Al-Mustadrak on the Two Sahihs**, Beirut, Dar Al-Kutub Al-Ilmiyyah.
- Ibn Hibban, (1408 AH - 1988 AD), **Sahih Ibn Hibban**, Beirut, Al-Resala Foundation.

- Dr. Hussam Al-Din Musa Afana, (1996), **Murabaha Sale to the Buyer**, Al-Eizariya - Palestine, Al-Nour Modern Press.
- Al-Hattab, (2008), **Tahrir al-Speech in Issues of Commitment**, Beirut, Dar al-Gharb al-Islami.
- Dr. Rafiq Yunus Al-Masry, (1409 AH - 1988 AD), **Murabaha sale to the person ordering the purchase in Islamic banks**, Journal of the Islamic Jurisprudence Academy, Part 2, Issue 5, p. 1133.
- Dr. Sami Hammoud, (1402 AH), **Developing banking business in accordance with Islamic law**, Al-Sharq Library.
- Al-Shawkani, (1425 AH - 2004 AD), **Al-Sail Al-Jarar**, Beirut, Dar Bin Hazm.
- Dr. Othman Shabeer, (1427 AH - 2007 AD), **Contemporary Financial Transactions in Islamic Jurisprudence**, Amman, Dar Al-Nafais.
- Prof. Dr. Khalifa Al-Abbar, (2018), **Banking Murabaha and its validity as a legal alternative to usurious interest**, Benghazi - Libya, National Book House.
- Al-Shatibi, (1417 AH / 1997 AD), **Al-Muwafaqat**, Dar Ibn Affan.
- Aladdin Al-Samarqandi, (1405 AH - 1984 AD), **Tuhfat Al-Fuqaha'**, Beirut-Lebanon, Dar Al-Kutub Al-Ilmiyyah.
- Ibn Faris, (1399 AH - 1979 AD), **Language Standards**, Beirut, Dar Al-Fikr.
- Ibn Qudamah Al-Maqdisi, (1997), **Al-Mughni**, Riyadh, Dar Alam Al-Kutub.
- Ibn Majah Abu Abdullah, **Sunan Ibn Majah**, House of Revival of Arabic Books.
- Islamic Jurisprudence Academy, (1442 AH-2020 AD), **Decisions and Recommendations of the International Islamic Jurisprudence Academy**, Fourth Edition.
- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, (1439 AH-2017 AD), **Sharia Standards**, Manama-Bahrain, King Fahd National Library.
- Ministry of Endowments and Islamic Affairs, (1407 AH - 1987 AD), **Kuwaiti Jurisprudence Encyclopedia**, Kuwait, Ministry of Endowments and Islamic Affairs.
- Algerian Civil Code.
- Regulation No. 20-02 dated Rajab 20, 1441 AH, corresponding to March 15, 2020, specifies banking operations related to Islamic banking and the rules for their practice by banks and financial institutions.
- Instruction No. 03-2020 dated April 02, 2020, defines products related to Islamic banking and specifies the procedures and technical characteristics for their implementation by banks and financial institutions.

## 8. ملاحق

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

- Ouverture d'un compte chèque islamique et son provisionnement du montant des frais de dossier.
- 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 parties contractantes ;
- 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 décès-IAD Takaful ;
- La souscription, avec subrogation au profit de la banque d'une police d'assurance catastrophes naturelles « CAT-NAT » ;
- Le recueil de l'hypothèque de premier rang au profit de la banque dès le transfert de propriété.

✓ **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 [REDACTED] [REDACTED]

Le Demandeur Le Directeur d'agence

(وثيقة 2)

(وثيقة 2)

**البنك الوطني الجزائري**  
**BNA** BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

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

Agence : [REDACTED]

**Offre Mourabaha Immobilier**

✓ **Résultat de la simulation**

- Nom et prénom : [REDACTED]
- Date de naissance : [REDACTED]
- Revenu net mensuel : 44 808,79 DA
- Prix d'achat du logement : 2 111 024,60 DA
- Dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya » : 255 302,62 DA
- Prix de vente du logement : 3 212 724,91 DA
- Délai de paiement maximum : 254 MOIS
- Délai de paiement demandé : 254 MOIS
- Frais et commission de gestion en TTC : 11 042,14 DA
- La marge appliquée : 9,75%
- Mensualité : 12 648,51 DA
- Prix de revient : 3 212 724,91 DA

✓ **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 non-salariés ;
- Les bilans et comptes de résultat des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçant) 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.

(وثيقة 1)

(وثيقة 1)

Ne Nombre de personnes à charge 02

b. **Engagements en cours:**  
BNA ..... Autre Banque .....  
Type d'engagement: .....  
Montant de l'échéance .....  
Date de la dernière échéance .....

**II- LE CO-ACQUEREUR**

**1- IDENTIFICATIONS:**

Nom : .....  
Prénom : .....  
Fils (fille) de ..... et de .....  
Date et lieu de naissance : .....  
Situation familiale célibataire marié (e) veuf(ve)  
Adresse du domicile actuel : .....  
N° tél (mobile, fixe) : .....  
Pièce d'identité N° ..... délivrée le ..... à .....  
N° sécurité sociale .....  
Registre de commerce N° ..... Identification fiscale .....  
Domiciliation bancaire banque CCP  
RIB/RIP .....

**2- SITUATION PROFESSIONNELLE:**

Nom et adresse de l'employeur : ..... N° Tél : .....

Date recrutement : .....  
Situation permanent (e) Contractuel (le)  
Poste occupé : .....

**3- SITUATION FINANCIERE:**

a. **Revenus:**  
Revenu mensuel: ..... DA.

a. **Engagements en cours:**  
BNA ..... Autre Banque .....  
Type .....

(وثيقة 4)

**البنك الوطني الجزائري**  
**BNA** BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

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

**DRE, BECHAR**  
**AGENCE, TINDOUF 411**

**DEMANDE DE LA MOURABAHA IMMOBILIER**

**I- L'ACQUEREUR**

**IDENTIFICATION:**

Nom : [REDACTED]  
Prénom : [REDACTED]  
Fils (fille) de [REDACTED] et de [REDACTED]  
Date et lieu de naissance : [REDACTED]  
Situation familiale: célibataire marié (e) X veuf(ve)  
Adresse du domicile actuel : [REDACTED]  
N° tel (mobile, fixe) : [REDACTED]  
Pièce d'identité N° [REDACTED] délivrée le [REDACTED] à [REDACTED]  
N° sécurité sociale .....  
Registre de commerce N° ..... Identification fiscale .....  
Domiciliation bancaire banque X CCP X  
RIB/RIP .....  
RIB CCP .....

**2-SITUATION PROFESSIONNELLE:**

Nom et adresse de l'employeur : [REDACTED]  
N° Tél : [REDACTED]  
Date de recrutement : [REDACTED]  
Situation : permanent (e) X contractuel (le)  
Poste occupé : PROFE

**3SITUATION FINANCIERE:**

a. **Revenus:**  
Revenu mensuel de l'intéressé (acquéreur): 50 257,12 DA.  
Revenu du conjoint ..... DA.  
Revenu des enfants ..... DA.  
Autres: (à détailler) ..... DA.

(وثيقة 3)

D'engagement: .....  
 Montant de l'échéance .....  
 Date de la dernière échéance:.....

2/3

**III- LE LOGEMENT A ACOUERIR**

**1) Formule d'acquisition:**

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

X Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.

**1- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement:**

Typologie: **APPARTEMENT F02**

Adresse : [REDACTED]

Prix convenu avec le vendeur ou le promoteur : **2 467 472.28 DA**

**1- DEPOT DE GARANTIE (Hamich Al Jiddiya)**

Montant de (minimum 10% du prix du logement) : **246 747.23 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 A Tindouf le [REDACTED]

**SIGNATURE DE L'ACQUÉRE**

**البنك الوطني الجزائري**  
**BNA** **BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**

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

**Engagement d'achat**

Je soussigné(e) (Mr/Mme/Melle) Mr : [REDACTED] ayant fait une demande d'acquisition du financement pour l'achat du logement : acquis 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 :

- Finaliser l'opération d'achat avec le prix fixé par la banque pour le logement comme suit :  
 Prix initial : **2 111 124.60 DA** Marge : **1 356 899.93 DA**  
 Prix final : **3 212 721.91 DA** auquel j'accepte d'ajouter les frais de l'opération uniquement.
- Procéder à un versement, représentant un dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya », qui s'élève à **255 302.62 DA**.
- 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 TINDOUF le [REDACTED]

Signature du client La banque

(وثيقة 6)

(وثيقة 5)

**البنك الوطني الجزائري**  
**BNA** **BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**

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

[REDACTED] LE 10/03/2024

Agence : [REDACTED]

**Notification d'accord**

Mr : [REDACTED]

**Objet:** A/S de votre demande de MOURABAHA Immobilier.

En réponse à votre demande de MOURABAHA IMMOBILIER du 16/02/2024, nous avons le plaisir de vous marquer notre accord pour vous accompagner dans la réalisation de votre projet qui consiste en acquisition d'un logement auprès d'un particulier (préciser la désignation complète) aux Conditions ci-dessous :

- prix de vente du logement : **2 467 472.28 DA**
- Dépôt de garantie « HAMICH AL JIDDIYA » : **246 747.23 DA**
- Délai de paiement : **290 MOIS**
- Frais et commission de gestion du dossier en TTC : **13 213.31 DA**
- La marge appliquée : **7%**
- Mensualité : **27.342,98 DA**

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.

**La directrice d'agence**

(وثيقة 7)

a superficie du bien concerné est la suivante 46 m<sup>2</sup>

Le VENDEUR est propriétaire dudit immeuble pour l'avoir acquis selon acte dressé le

08/04/2018 devant Maire [REDACTED] notaire a cite [REDACTED]

le 28/04/2018 au Bureau de la conservation de [REDACTED]

Sous le volume [REDACTED] Et numéro [REDACTED]

### III-PRIX DE LA VENTE :

le prix convenu entre les deux (02) parties est DEUX MILLION SEPT CENT SOIXANTE NEUF MILLE HUIT CENT VINGT DINARS 2 769 820.00 payable au comptant, par chèque de banque.

Fait , le :07/03/2021

Signature des parties

LE VENDEUR

L'acheteur

(وثيقة 9)



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VII à la circulaire n [REDACTED] du 03/08/2020.

### FICHE DE RENSEIGNEMENTS DE L'OPERATION MOURABAHA IMMOBILIER

Acquisition d'un logement auprès d'un particulier I'

#### Identification des parties

ENTRE LES SOUSSIGNES

Mme [REDACTED] et [REDACTED]  
Demeurant à : [REDACTED]  
Agissant en sa qualité de propriétaire ci-après dénommé(e) "LE VENDEUR" d'une part

et

Mr : BANQUE NATIONAL D'ALGERIE  
Demeurant à : [REDACTED]  
ci-après dénommé(e) (s) "L'ACQUEREUR" d'autre part

IL A ETE CONVENU ET ARRETE CE QUI SUIV :

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.

(وثيقة 8)

• عنوان العقار  
• نوع العقار  
• المساحة

المادة الثالثة: مبلغ العقار.

مبلغ للتعهد بالشراء فإن تم بيع البنك للعقار من الزبون يشمل جميع الرسوم والضرائب والمصاريف المتصلة مباشرة بعملية البيع، إضافة إلى هامش ربح البنك، وذلك على النحو التالي:

- ثمن اقتناء العقار من طرف البنك..... دج
- الضرائب والرسوم والمصاريف..... دج
- هامش ربح البنك..... دج

وعليه فيكون المبلغ الإجمالي الواجب الدفع من قبل الزبون..... دج.

المادة الرابعة: تسليم العقار وما يتفق بهنظر التسليم.

في حالة عدم تقبل الزبون لاستلام عقار خلال أجل مائة (100) أيام اعتبارا من تاريخ إبرام العقد، يحق للبنك المصلحة بتغيير أسباب التأخر بكافة الوسائل المتاحة.

يحقق للبنك إلغاء عقد بيع العقار بعد تسجيل فترة تأخر قدرها ثلاثون (30) اعتبارا من تاريخ إبرام هذا العقد وبيع العقار دون طلب الموافقة المبدئية من الزبون.

وفي حالة تكوّن الزبون عن تنفيذ وعده المأزوم، لا يجوز للبنك حجز هامش الجدية (المشار إليه في المادة السادسة)، ويختصر حقه في القسط مخذّر الضرر العظمي المتحقق نتيجة التكوّن، وهو الفرق بين ثلثة شراء العقار وثمان مائة لغير الأمر بالشراء، ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.

المادة الخامسة: تكاليف التسجيل

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

يتعين على البنك مساعدة الزبون فمسد إتمام كافة الإجراءات الإدارية.

المادة السادسة: كيفية التسديد

يتعهد الزبون بتسديد المبلغ الإجمالي وفق الكيفية الآتية:

مبلغ البيع الإجمالي مع احتساب كل الرسوم والمصاريف	دج
عدد الأقساط	.....
قيمة قسط	..... دج
هامش الجدية	..... دج
عدد الأقساط الأولى المستحقة من هامش الجدية	.....

يقوم البنك بتسليم الزبون جدول التسديد المتضمن بيان مبلغ الأقساط، وبتداه، وتواريخ لتسديدها.

يحق للبنك عند تأخر الزبون في تسديد الأقساط المستحقة عن أجلها المحدد أن يسحب من أي حساب له مؤمن لدى البنك، العقار موضوع هذا العقد مزهون لصالح البنك.

(وثيقة 11)

البنك الوطني الجزائري

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

عقد بيع بالمزاد العلني

أمر بين المتضمنين أدناه:

- البنك الوطني الجزائري، شركة ذات رأسمال قدره 150.000.000.000 دج والذي يتخذ مقره بـ 08 بيج شي غياره لتسيق في السجل التجاري تحت الرقم 00 ب 0012904، رقم الهوية التجارية: 00016001290414، رقم الهوية الإحصائية: 096616070000213، الممثل من طرف السيد/..... بصفته (.....) المحلول(ة) بكافة الصلاحيات في إطار إبرام عقد البيع، المتفق لهما على بعبارة البنك.
- الزبون: الاسم واللقب: ..... رقم الحساب البنكي: ..... رقم بطاقة الهوية الوطنية: ..... العنوان: ..... رقم الهاتف: ..... الزبون للتبرك: ..... الاسم واللقب: ..... رقم الحساب البنكي: ..... رقم بطاقة الهوية الوطنية: ..... العنوان: ..... رقم الهاتف: ..... تلقى الطرفان على ما يلي:

المادة الأولى: مقابلة

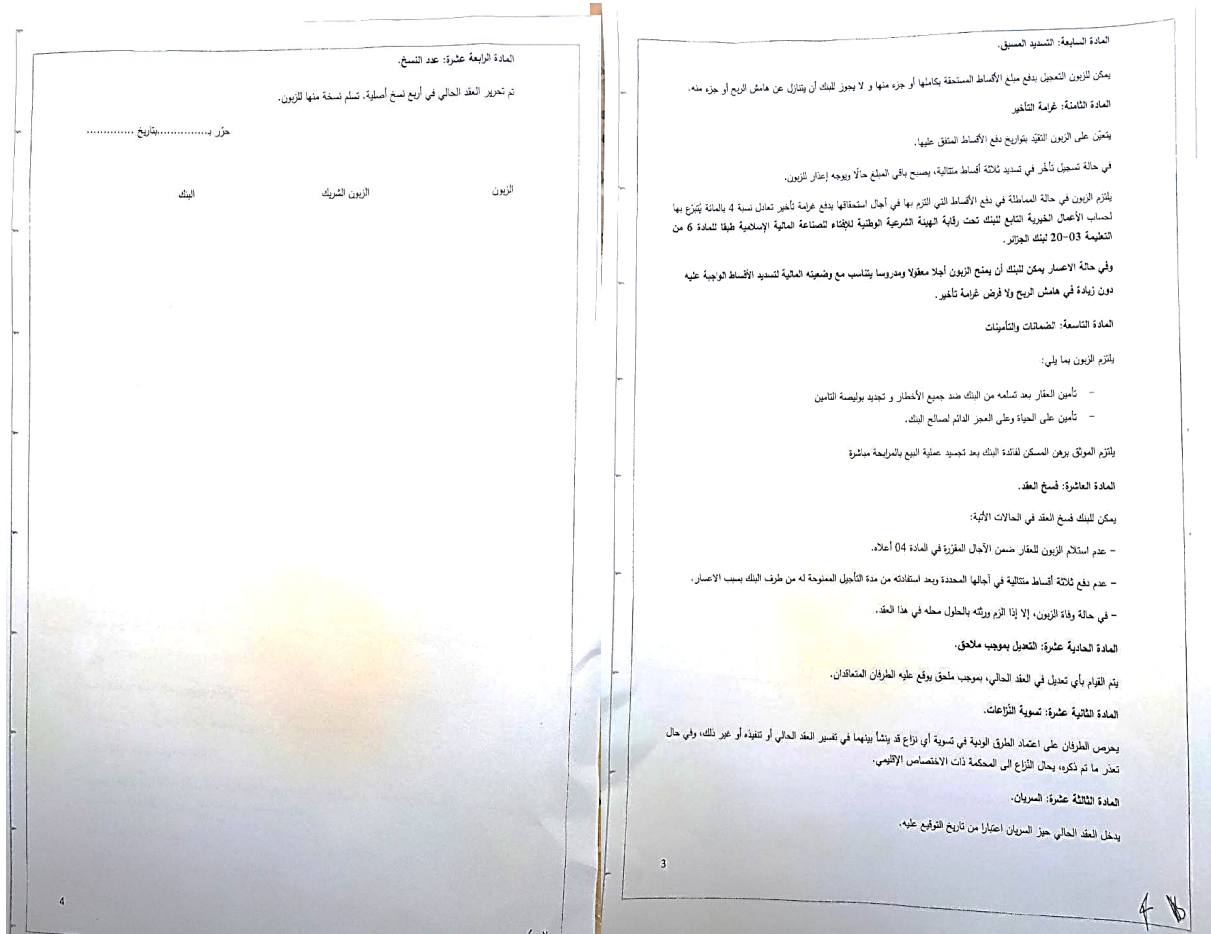
تطبيقا للتعهد بالشراء المتضمن من قبل الزبون بتاريخ: ..... والذي يتعهد بتسديد بتمام عملية الشراء بالمزاد، يرضح البنك أنه يمتلك العقار المعلق عليه في التمتع بالشراء وفق الضمانات المطلوبة.

المادة الثانية: خصائص العقار

يقوم البنك ببيع العقار المطلوب من الزبون وفق الضمانات التالية:

- اسم المرفق العقاري/البنك
- جناسي
- شخصي
- المرافق

(وثيقة 10)



(وثيقة 13)

(وثيقة 12)