



آلية العمل في البنوك الإسلامية

مقارنة مع البنوك التجارية

فريق البحث

علا "محمد عيد" المحاسب ميادة محمد سليم

وفاء محمد نوفل

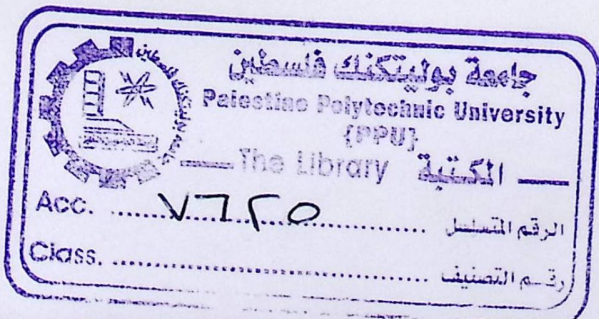
إشراف

المهندس: أيمن سلطان

جامعة بوليتكنك فلسطين

كلية العلوم الإدارية و نظم المعلومات

آب 2004



آلية العمل في البنوك الإسلامية

مقارنة مع البنوك التجارية

فريق البحث

علا "محمد عيد" المحاسب

ميادة محمد سليم

وفاء محمد نوفل

إشراف

المهندس: أيمن سلطان

جامعة بوليتكنك فلسطين

كلية العلوم الإدارية و نظم المعلومات

هذا البحث مقدم إلى كلية العلوم الإدارية و نظم المعلومات في جامعة بوليتكنك فلسطين كأحد متطلبات

الحصول على درجة البكالوريوس لتخصص نظم المعلومات

آب 2004

يسعد الله وإصلاحه والسيادة على المادي الأمين وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد...

لا يمكن أن يكون دورنا في هذا المجال إلا أن نحقق ما نسعى إليه...

لا يمكن أن نحقق ما نسعى إليه إلا بالتعاون...

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

لا يمكن أن نحقق ما نسعى إليه إلا بالتعاون...

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الإهداء

بسم الله، والصلاة والسلام على الهادي الأمين، وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد

إلى كل أم مرؤوم غدت مجنائها الصبا في شباب المحاضر والمستقبل أمي المحنون

إلى كل أب صابر ومرابط اختط بكفاحه معالم البناء، ومرابض الإيثار أبي الغالي

إلى الرفاق من الأخوة والأخوات الذين درجنا وإياهم سوياً في رياض السؤدد على مدارج الفلاح

والصلاح اخوتي وأخواتي

إلى كل الأساتذة والمرين ممن جسدوا في نفوسنا بعطائهم صروح الطموح ونماذج

الولاء الأساتذة الأفاضل

إلى الذين دشنوا بتضحياتهم منابر الوفاء، فرسخوا معالم الاستعصام بحبل الله، فمنهم من قضى

نجه ومنهم من ينتظر وما بدلوا تبديلاً شهداءنا الأبرار

إلى الصادحين أهانريج الحرية على كل غصن وفتن أسرانا البواسل

وإلى كل بناءة المجد ومرواد الفخار في كل مقام ومجال ممن نذروا جهدهم لصالح الأمة وبناء

أجيالها

لكل هؤلاء جميعاً نهدي هذا العمل المتواضع الذي هدانا الله تعالى إليه، مع وافر الإكبار والتبجيل

فريق البحث

إهداء خاص

إلى من سبق ذكره فورا يبري الدرب، ومن تتعلق به ذكريات العمر التي ستبقى في

القلب

إلى مروح المرحوم والدي الغالي "محمد عيد" المحتسب

علا

شكر وتقدير

الحمد لله الذي أنزل على عبده الكتاب ولم يجعل له عوجاً، والصلاة والسلام على خاتم المرسلين وعلى آله وصحبه البررة الطيبين، وعلى تابعيهم إلى يوم الدين وبعد،
بدافع الأصالة وبالغ الاعتزاز نيسرنا نحن - فريق البحث - أن نتقدم بوافر الشكر وصادق العرفان لكل الذين تكرر مواعلينا بالعون والمساعدة والتوجيه الرشيد، مما كان له أكبر الأثر في تخفيف هممنا نحو البحث عن المعلومة الصائبة، والتنقيب عن الحقيقة البينة، والتمحيص عن الفكرة الصادقة ومن ثم استقصاء المعاني وتدوينها إلى أن هدانا الله تعالى إلى هذا الإنجاز المتواضع الذي نأمل أن يكون باكورة واعدة بمزيد من الإبداع والإنتاج المثمر الفاعل تسهم في تنامي منظومة العطاء الخير في هذا البلد الميمون وأمته.

هذا ونحن إذ نقاخر بما استقيناه من معلومات ومعارف تفاعلت مضامينها عبر أسطر هذا المنتج المتواضع لنعتر كثيرًا بهدي أستاذنا القدير المهندس أيمن سلطان الذي يمثل بعلمه معينًا لا ينضب أمدنا بغزير الهدى وسديد الرؤى مما تفوح به ثنانيا هذا البحث شكلا ومضمونا.
ولا نستطيع الإنكار عندما نقول بأن العملية التربوية بكل مضامينها وأبعادها معادلة متفاعلة العناصر، متداخلة المعطيات، عديدة الروافد، متنوعة الجوانب، مشتركة المهام، تتقاسم أدوارها أطراف عدة، بحيث تتضافر الجهود، وتتكاتف الأيدي في تأدية رسالتها على خير وجه، وأفضل مساق حرصا على نيل أسمى النواتج وأتمن الغلال.

لذا فإننا نطلق ضمن إطار هذا المفهوم مستقصين هذه الأطراف لنسدي إليهم أعز معاني الإجلال والتبجيل، سيما أعضاء الهيئة التدريسية في دائرة العلوم الإدارية ونظم المعلومات في جامعة

بوليتكنك فلسطين لما بذلوه من جهود حميدة موجهة لتنشئة أبناء هذا الوطن، وتربيتهم، وإعدادهم للتفاعل مع معطيات وتقنيات المستقبل.

والشكر موصول للفاضل مدير مجلس الأمناء في جامعة الخليل الأستاذ "محمد طامرق" الجعبري، وللسيد المدير الإقليمي لفروع بنك القاهرة عمان /فروع المعاملات الإسلامية الأستاذ سليمان نمر السليمية لما كان لهما من مواقف تربوية وتوجيهات سديدة عملت على تفعيل العمل وتسهيل إنجازه. والشكر والتقدير إلى كافة مراد الفكر التربوي في شتى المواقع والقطاعات، وفي كل البنوك والشركات والجمعيات التي تيسر على طالب العلم سعيه، وتسهل ما يلتمسه لديها من معارف ومعلومات.

وفي الختام اسمحوا لنا أن نكرم شكرنا للجميع، معربين عن خالص تقديرنا لكافة العاملين في هذا الصرح العلمي الكبير.....

ودامت بلادنا ترفل بثياب الغر والفخار تظللها بيارق العلم والعلماء،
والله ندعو ألا يضيع لنا أجرا.

فريق البحث

قائمة المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
I	الإهداء
II	إهداء خاص
III	الشكر و التقدير
V	قائمة المحتويات
VIII	قائمة الجداول
X	قائمة الأشكال
الفصل الأول : المقدمة	
2	محتويات الفصل
3	1.1 المقدمة
4	2.1 مشكلة البحث
4	3.1 أهمية البحث
5	4.1 أهداف البحث
5	5.1 فرضيات البحث
6	6.1 أبعاد البحث و محدداته
7	7.1 الهيكل التنظيمي لمحتويات البحث
الفصل الثاني : البنوك الإسلامية	
10	محتويات الفصل
11	1.2 تعريف البنك الإسلامي
11	2.2 فلسفة البنك الإسلامي
14	3.2 أنواع البنوك الإسلامية
15	4.2 أهداف البنوك الإسلامية
17	5.2 شروط نجاح البنوك الإسلامية
18	6.2 مبررات وجود البنوك الإسلامية
19	7.2 خصائص البنوك الإسلامية
21	8.2 الصعوبات التي تواجهها البنوك الإسلامية و وسائل التغلب عليها
24	9.2 أوجه المقارنة بين البنوك الإسلامية و البنوك التجارية

الفصل الثالث : المرابحة	
33	محتويات الفصل
35	1.3 تعريف المرابحة
35	2.3 مشروعية المرابحة
36	3.3 أنواع المرابحة
38	4.3 أنواع بيع المرابحة حسب المشتري
39	5.3 شروط صحة بيع المرابحة
40	6.3 معايير قبول التعامل بالمرابحة
41	1.6.3معايير البيع بالمرابحة
41	7.3 مزايا التمويل بالمرابحة
42	8.3 الشبهات حول المرابحة و الرد عليها
44	9.3 الأمور الممنوعة شرعاً و التي تجعل بيع المرابحة محرماً
44	10.3مشاكل التعامل بالمرابحة
45	11.3بيع المرابحة للأمر بالشراء
46	12.3 الشروط و الضوابط الشرعية لعقد المرابحة للأمر بالشراء
46	13.3 بيع المرابحة للأمر بالشراء مع الإلزام بالوعد
47	14.3 ضمانات الوفاء بالمرابحة
47	15.3 صور بيع المرابحة للأمر بالشراء
48	16.3 أهم شروط عقد بيع المرابحة
49	17.3 نموذج عقد بيع المرابحة
49	18.3 خطوات التعامل بالمرابحة
50	19.3 الاختلاف بين بيع المرابحة و التمويل الربوي (القروض الربوية)
الفصل الرابع : منهجية البحث	
53	محتويات الفصل
54	1.4 منهجية البحث
54	1.1.4 الأسلوب التاريخي
54	2.1.4 الأسلوب الوصفي التحليلي
54	2.4 مجتمع و عينة البحث
56	3.4 المعالجة الإحصائية
57	4.4 أدوات البحث
57	1.4.4 الاستبانة

57	2.4.4 المقابلة
57	5.4 أدوات عرض و تحليل المعلومات
الفصل الخامس : عرض و تحليل نتائج الاستبانة	
59	محتويات الفصل
60	1.5 عرض نتائج الاستبانة و تحليلها
60	1.1.5 المعلومات الشخصية
67	2.1.5 معلومات تتعلق بالبنك الإسلامي
83	3.1.5 معلومات تتعلق بالمرابحة
الفصل السادس : الاستنتاجات و التوصيات	
98	محتويات الفصل
99	1.6 الاستنتاجات
103	2.6 التوصيات
المصادر والمراجع	
105	قائمة المصادر والمراجع
الملاحق	
108	الملاحق
109	الملحق رقم (1) : قائمة المصطلحات
113	الملحق رقم (2) : الاستبانة
117	الملحق رقم (3) : المقابلة
121	الملحق رقم (4) : نماذج مساعدة الطلبة
	الملحق رقم (5) : نماذج عقود بيع المرابحة

قائمة الجداول

رقم الصفحة	اسم الجدول	رقم الجدول
60	خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث الجنس	(1)
62	خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث العمر	(2)
63	خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث الحالة الاجتماعية	(3)
65	خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث المؤهل العلمي	(4)
66	خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث المهنة	(5)
68	درجة معرفة أفراد العينة بفكرة ونشأة البنك الإسلامي ونظمه	(6)
69	نظرة المتعاملين للبنك الإسلامي	(7)
70	درجة التعامل مع البنك الإسلامي	(8)
71	الوسيلة التي تم التعرف من خلالها على البنك الإسلامي	(9)
73	درجة التزام البنك الإسلامي في تعاملاته بالأحكام الشرعية	(10)
74	الدوافع وراء التعامل مع البنك الإسلامي	(11)
75	درجة اعتماد البنوك الإسلامية على نظام الفائدة	(12)
77	مدى تطبيق البنوك الإسلامية لمبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر	(13)
78	فكرة المتعاملين عن الخدمات المقدمة من البنك الإسلامي	(14)
79	الفرق بين الخدمات التي يقدمها البنك الإسلامي و البنوك التجارية	(15)
81	مدى تميز البنك الإسلامي بخدماته عن البنوك التجارية	(16)
83	درجة مواكبة البنك الإسلامي للتطورات التكنولوجية الحديثة	(17)
84	نظرة المتعاملين للمرابحة على أنها بديل شرعي عن القروض الربوية	(18)
86	مدى الاستفادة من الخدمات التي تقدمها المرابحة للمتعامل مع البنك الإسلامي	(19)
87	مدى استفادة المتعامل من النقود في حال استلامه لها بدلا من البضاعة	(20)
88	مدى ملاءمة الضمانات التي يطلبها البنك الإسلامي بالنسبة للمركز المالي للعميل	(21)

89	مدى مناسبة النسبة من الأرباح التي يحصل عليها البنك من المراجعة للمتعامل	(22)
90	مدى الصعوبة التي يواجهها المتعامل عند تقديمه لطلب بيع المراجعة	(23)
91	الجهة التي تم من خلالها استلام البضاعة	(24)
92	مدى تطابق البضاعة المستلمة للمواصفات المتفق عليها في عقد المراجعة	(25)
93	مدى الاستفادة من البضاعة التي تم الحصول عليها من عقد المراجعة	(26)
94	درجة الرغبة في تكرار عملية المراجعة	(27)
95	مدى تناسب الفترة الزمنية بين تقديم طلب المراجعة والحصول عليها	(28)
97	تسديد الأقساط حسب الدفعات المتفق عليها في الفترة المحددة في العقد	(29)

قائمة الأشكال

رقم الصفحة	اسم الشكل	رقم الشكل
61	خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث الجنس	(1)
62	خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث العمر	(2)
64	خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث الحالة الاجتماعية	(3)
65	خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث المؤهل العلمي	(4)
67	خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث المهنة	(5)
68	درجة معرفة أفراد العينة بفكرة و نشأة البنك الإسلامي و نظمه	(6)
70	نظرة المتعاملين للبنك الإسلامي	(7)
71	درجة التعامل مع البنك الإسلامي	(8)
72	الوسيلة التي تم التعرف من خلالها على البنك الإسلامي	(9)
73	درجة التزام البنك الإسلامي في تعاملاته بالأحكام الشرعية	(10)
74	الدوافع وراء التعامل مع البنك الإسلامي	(11)
76	درجة اعتماد البنوك الإسلامية على نظام الفائدة	(12)
77	مدى تطبيق البنوك الإسلامية لمبدأ المشاركة في الأرباح و الخسائر	(13)
78	فكرة المتعاملين عن الخدمات المقدمة من البنك الإسلامي	(14)
80	الفرق بين الخدمات التي يقدمها البنك الإسلامي و البنوك التجارية	(15)
81	مدى تميز البنك الإسلامي بخدماته عن البنوك التجارية	(16)
82	درجة مواكبة البنك الإسلامي للتطورات التكنولوجية الحديثة	(17)
85	نظرة المتعاملين للمرابحة على أنها بديل شرعي عن القروض الربوية	(18)
86	مدى الاستفادة من الخدمات التي تقدمها المرابحة للمتعامل مع البنك الإسلامي	(19)
87	مدى استفادة المتعامل من النقود في حال استلامه لها بدلا من البضاعة	(20)

88	مدى ملاءمة الضمانات التي يطلبها البنك الإسلامي بالنسبة للمركز المالي للتعامل	(21)
90	مدى مناسبة النسبة من الأرباح التي يحصل عليها البنك من المربحة للمتعامل	(22)
91	مدى الصعوبة التي يواجهها المتعامل عند تقديمه لطلب بيع المربحة	(23)
92	الجهة التي تم من خلالها استلام البضاعة	(24)
93	مدى تطابق البضاعة المستلمة للمواصفات المتفق عليها في عقد المربحة	(25)
94	مدى الاستفادة من البضاعة التي تم الحصول عليها من عقد المربحة	(26)
95	درجة الرغبة في تكرار عملية المربحة	(27)
96	مدى تناسب الفترة الزمنية بين تقديم طلب المربحة والحصول عليها	(28)
97	تسديد الأقساط حسب الدفعات المتفق عليها في الفترة المحددة في العقد	(29)

محتويات الفصل:-

1.1 المقدمة .

2.1 مشكلة البحث .

3.1 أهمية البحث .

4.1 أهداف البحث .

5.1 فرضيات البحث .

6.1 أبعاد البحث .

7.1 الهيكل التنظيمي لمحتويات البحث .

الفصل الأول :

المقدمة

محتويات الفصل:-

1.1 المقدمة .

2.1 مشكلة البحث .

3.1 أهمية البحث .

4.1 أهداف البحث .

5.1 فرضيات البحث .

6.1 أبعاد البحث .

7.1 الهيكل التنظيمي لمحتويات البحث.

1.1 المقدمة:

تعتبر البنوك الإسلامية ظاهرة حديثة بدأت في بعض البلدان الإسلامية ، ثم انتشرت خارجها حتى أصبح لها مظهر عالمي ، وقد وجدت البنوك الإسلامية اهتماما كبيرا من قبل الاقتصاديين وغير الاقتصاديين الإسلاميين وغير الإسلاميين.

أما رجال الاقتصاد التقليديين ، فقد نظروا إلى البنوك الإسلامية على أساس أنها مؤسسات جديدة لا تختلف في جوهرها مع ما تعرضه البنوك التجارية التقليدية ، وإنما هي شكل من أشكال الترويج تحت المسمى الإسلامي ، حتى تكتسب سوقا في الأوساط و البلدان الإسلامية.

و أما بالنسبة للمفكرين الاقتصاديين الإسلاميين ، فقد اهتموا بالبنوك الإسلامية على أساس أنها خطوة أولى وأساسية في بناء الاقتصاد الإسلامي المنشود ، ولقد رأى الكثير من أصحاب المدخرات و رجال الأعمال المسلمين في هذه المؤسسة الاقتصادية الجديدة سبيلا إلى الخلاص من المعاملات الربوية ، من خلال استخدام صيغ استثمار مختلفة و أهمها المرابحة .

حيث تعتبر المرابحة من صيغ الاستثمار التي تتبعها البنوك الإسلامية لقلّة المخاطرة فيها و كونها تشكل رافداً أساسياً للتدفقات النقدية الداخلة للبنك الإسلامي ، وهي تعتبر من العقود الشرعية التي تعامل بها الناس منذ قديم الزمان و حتى يومنا هذا .

ومن منطلق الإيمان بصحة ما يطرحه الإسلام في الجانب الاقتصادي ، فلقد اختار فريق البحث موضوع آلية العمل في البنوك الإسلامية مقارنة مع البنوك الأخرى للرد على الهجوم الذي تتعرض له هذه البنوك من قبل المصرفيين التقليديين والاقتصاديين سواء أكانوا داخل البلدان الإسلامية أم خارجها ، وكذلك لتصحيح وجهة نظر المجتمع تجاه هذه البنوك وآلية عملها وتشجيع الناس للتعامل معها.

2.1 مشكلة البحث:

تكمن مشكلة البحث في آلية العمل في البنوك الإسلامية و مقارنتها مع البنوك التجارية ، وسوف يتم التركيز في هذا البحث على المرابحات التي تقدمها البنوك الإسلامية وآلية عملها و اختلافها مع القروض العادية التي تقدمها البنوك التجارية.

3.1 أهمية البحث:

تتمثل أهمية هذا البحث في ميادين مختلفة :

أهميته للمجتمع بشكل عام ، وكذلك أهميته لجامعة بوليتكنك فلسطين والمؤسسات الأكاديمية الأخرى ، إضافة إلى أهميته بالنسبة لفريق البحث، ويمكن توضيح جوانب هذه الأهمية كما يلي :

❖ أهمية البحث للمجتمع:-

يساهم هذا البحث في تشجيع المجتمع المحلي على التعامل مع البنوك الإسلامية من خلال تغيير وجهة النظر السائدة ، وبالتالي يؤدي ذلك إلى زيادة رفاهية المجتمع من خلال تقديم خدمات أفضل للعملاء على أسس وقواعد الشريعة الإسلامية من ناحية ، كما و يساعد في نمو الاقتصاد الإسلامي من ناحية أخرى ، وهذا ما يسمى بأسلمة الاقتصاد.

❖ أهمية البحث لجامعة بوليتكنك فلسطين والمؤسسات الأكاديمية الأخرى:-

تتمثل هذه الأهمية في أنه هو الموضوع الأول الذي يطرح في الكلية مما يساهم في إضافات علمية جديدة للمكتبة العامة .

❖ أهمية البحث بالنسبة لفريق البحث:-

تكمن أهمية هذا البحث في زيادة المعرفة العامة لدى فريق البحث في موضوع آلية العمل في البنوك الإسلامية مقارنة مع البنوك التجارية ، كما أنه يساعد فريق البحث في إكمال المتطلبات الإجبارية للحصول على درجة البكالوريوس في تخصص نظم المعلومات.

4.1 أهداف البحث:

يسعى هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

1. التفريق بين خطأ النظام وخطأ القائم على تطبيقه.
2. تحديد المشاكل أو المعوقات التي تواجه البنوك الإسلامية.
3. التعرف إلى الخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية وكيفية التعامل مع الزبائن .
4. توضيح الدور الذي تلعبه البنوك الإسلامية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية .
5. توضيح الفرق بين المرابحة المقدمة من البنوك الإسلامية و القروض الربوية .
6. تقديم مقترحات وتوصيات من شأنها تعزيز الجوانب الإيجابية لتشجيع التعامل مع البنوك الإسلامية، والحد من الجوانب السلبية السائدة عندهم.

5.1 فرضيات البحث:

اقترح فريق البحث الفرضيات التالية من أجل التوصل إلى قبول أو رفض تلك الفرضيات من خلال البحث:

1. هناك علاقة بين السياسة التي تسير عليها البنوك الإسلامية في آلية عملها و الشريعة الإسلامية.
2. هناك علاقة بين البنوك الإسلامية و المودعين على أساس المشاركة في الأرباح و الخسائر .
3. ليس هناك علاقة بين المرابحة التي تقدمها البنوك الإسلامية و القروض التي تقدمها البنوك التجارية .
4. هناك علاقة بين ضمانات الوفاء في المرابحة و المركز المالي للمتعامل .
5. هناك علاقة بين نسبة الأرباح التي يحصل عليها البنك الإسلامي من المرابحة و الوضع المادي للمتعامل .

6. هناك علاقة بين الإجراءات التي تفرضها البنوك الإسلامية على المتعامل و مدى التزامه بالفترة الزمنية لتسديد الأقساط .

6.1 أبعاد البحث ومحدداته:

تتلخص أبعاد البحث في:

❖ أبعاد زمانية:

يقوم فريق البحث في موضوع البحث (آلية العمل في البنوك الإسلامية مقارنة مع البنوك التجارية) خلال فترة الفصل الصيفي 2003—2004 .

❖ أبعاد مكانية:

يقتصر البحث على تحديد الأساليب التي تتبعها البنوك الإسلامية في مجال المرابحات ومقارنتها مع البنوك التجارية.

أما محددات البحث فقد تمثلت في:

✓ ضيق الوقت المتاح لإتمام الدراسة.

✓ ضيق أفق الناس في هذا الموضوع.

✓ صعوبة التعامل مع بعض المتعاملين من خلال رفض الإجابة عن أسئلة الاستبانة .

✓ عدم تعاون بعض البنوك مع فريق البحث .

7.1 الهيكل التنظيمي لمحتويات البحث:

بالإضافة إلى هذا الفصل التمهيدي ، يتكون البحث من الفصول التالية:

الفصل الثاني : البنوك الإسلامية :-

يتضمن هذا الفصل :

تعريف البنوك الإسلامية ، فلسفة البنوك الإسلامية ، أنواع البنوك الإسلامية ، أهداف البنوك الإسلامية، شروط نجاح البنوك الإسلامية ، مبررات وجود البنوك الإسلامية ، خصائص البنوك الإسلامية ، الصعوبات التي تواجه البنوك الإسلامية و وسائل التغلب عليها ، أوجه المقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التجارية .

الفصل الثالث : المرابحة:-

يتضمن هذا الفصل :-

تعريف المرابحة ، مشروعية المرابحة ، أنواع المرابحة ، أنواع المرابحة حسب المشتري ، شروط صحة بيع المرابحة ، معايير قبول التعامل بالمرابحة ، معايير البيع بالمرابحة ، مزايا التمويل بالمرابحة، الشبهات حول المرابحة والرد عليها ، الأمور الممنوعة شرعاً و التي تجعل بيع المرابحة محرماً ، مشاكل التعامل بالمرابحة ، بيع المرابحة للأمر بالشراء ، الشروط والضوابط الشرعية لعقد المرابحة للأمر بالشراء ، بيع المرابحة للأمر بالشراء مع الالتزام بالوعد ، ضمانات الوفاء في المرابحات ، صور بيع المرابحة للأمر بالشراء ، أهم شروط عقد بيع المرابحة ، نموذج عقد بيع المرابحة ، خطوات التعامل بالمرابحة ، الاختلاف بين بيع المرابحة والتمويل الربوي (القروض الربوية).

الفصل الرابع : منهجية البحث :-

يتضمن هذا الفصل:-

منهجية البحث ، المعالجة الإحصائية ، مجتمع وعينة البحث ، أدوات البحث ، أدوات عرض و تحليل المعلومات .

الفصل الخامس : عرض و تحليل نتائج الاستبانة :-

يتضمن هذا الفصل :-

عرض نتائج الاستبانة وتحليلها ، المعلومات الشخصية ، معلومات تتعلق بالبنك الإسلامي ، معلومات تتعلق بالمرابحة .

الفصل السادس : الاستنتاجات و التوصيات :

يتضمن هذا الفصل :-

الاستنتاجات ، التوصيات .

1.2 تعريف البنوك الإسلامية .

2.2 فلسفة البنوك الإسلامية .

الفصل الثاني :

4.2 أهداف البنوك الإسلامية .

5.2 شروط نجاح البنوك الإسلامية .

البنوك الإسلامية

6.2 مبررات البنوك الإسلامية .

7.2 خصائص البنوك الإسلامية .

8.2 الصعوبات التي تواجه البنوك الإسلامية و وسائل التغلب عليها .

9.2 أوجه المقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التجارية .

محتويات الفصل:-

1.2 تعريف البنوك الإسلامية .

2.2 فلسفة البنوك الإسلامية .

3.2 أنواع البنوك الإسلامية .

4.2 أهداف البنوك الإسلامية .

5.2 شروط نجاح البنوك الإسلامية .

6.2 مبررات وجود البنوك الإسلامية .

7.2 خصائص البنوك الإسلامية .

8.2 الصعوبات التي تواجه البنوك الإسلامية و وسائل التغلب عليها

9.2 أوجه المقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التجارية .

1.2 تعريف البنك الإسلامي:

تحدث العديد من الباحثين عن البنوك الإسلامية ، وعن أهدافها و خصائصها ، و قد عرفها الباحثون بتعاريف مختلفة و متعددة ، فالبعض عرف البنك الإسلامي على أنه منظمة إسلامية تعمل في مجال الأعمال بهدف بناء الفرد و المجتمع المسلم و تنميتها ، و إتاحة الفرص المواتية لها للنهوض على أسس إسلامية تلتزم بقاعدة الحلال و الحرام.

بينما عرفه باحثون آخرون بأنه مؤسسة مالية مصرفية تعنى بتجميع الأموال و توظيفها في نطاق نظم الشريعة الإسلامية بما يخدم مجتمع التكامل الإسلامي ، و تحقيق عدالة التوزيع و استثمار الأموال وفقاً لتشريع النظام الاقتصادي الإسلامي.¹

وعليه يمكن تعريف البنك الإسلامي على أنه : مؤسسة مالية مصرفية تعمل على جذب الموارد النقدية من أفراد المجتمع و توظيفها توظيفاً فعالاً يكفل تعميمها و نموها في إطار الشريعة الإسلامية بما يخدم شعوب الأمة و يعمل على تنمية اقتصادها.

2.2 فلسفة البنك الإسلامي:

تقوم فلسفة البنك بصفة عامة سواءً أكان تجارياً أم إسلامياً على فكرة الوساطة أو السمسرة بين المدخرين و المستثمرين . ويهدف البنك من وراء قيامه بعملية الوساطة هذه إلى تحقيق أقصى قدر من الربح لأصحابه بأقل قدر من المخاطرة.

و عليه فإن فلسفة أو نظرية المنشأة البنكية تقوم على فكرة الوساطة المالية التي تأخذ شكل الشركة المساهمة العامة ذات الشخصية الاعتبارية و التي تخضع في تكوينها للأنظمة و القوانين ، و عليه يمكن بناء نظرية البنك على عناصر عدة منها:

- فكرة السمسار أو الوسيط بين وحدات الفائض المالي (المدخرين) و وحدات العجز المالي (المستثمرين).

¹ السليمية ، سليمان نمر ، " المصارف الإسلامية " ، كلية التمويل و الإدارة ، جامعة الخليل ، الخليل ، ص46

- فكرة تحمل المخاطر من قيامه بعملية الوساطة حيث يحصل على الأموال الفائضة و يقوم باستثمارها في الإقراض أو أي وسيلة أخرى.
- فكرة تحقيق الربح لأصحابه مقابل المخاطرة.
- فكرة تكوين البنك ضمن شركة مساهمة عامة ذات شخصية اعتبارية مستقلة تخضع للأنظمة و القوانين المصرفية والمالية والحكومية.

أما فلسفة البنك الإسلامي فتقوم على:

- الإنابة أو التفويض بين صاحب المال و البنك: وهنا يقوم المودع بإيداع أمواله لدى البنك الإسلامي بموجب عقد كتابي يفوض فيه البنك باستثمار هذه الوديعة خلال فترة معينة من الزمن و ذلك مقابل حصول صاحب الوديعة على نسبة معينة من الربح و تكون مقدرة ، و بموجب هذه الإنابة يقوم البنك باستثمار هذه الوديعة إما في مشروع معين أو خلطها مع غيرها من الودائع و استثمارها، وتتم عملية حساب الربح و الخسارة بعد نهاية المدة حيث يتم تنفيذ ما اتفق عليه.

- المخاطرة بأموال المساهمين و المودعين معا في سبيل الحصول على عائد:

بناءً على فكرة الإنابة و التفويض ، يقوم البنك بالمخاطرة بأموال المساهمين و المودعين عن طريق استثمار هذه الأموال المختلطة أو جزء منها في مشاريع معينة خاصة بالبنك أو عن طريق المشاركة في مشاريع مع غيره من أجل العمل للحصول على عائد للمساهمين و المودعين.

- هيكله البنك وتشكيله وفقاً لمقومات الشخصية المعنوية التي تتفق و أحكام الشريعة الإسلامية من خلال تفويض و إنابة حملة الأسهم للهيئة الإدارية:

بسبب تعدد حملة الأسهم في البنك الإسلامي ، لابد أن يكون البنك الإسلامي ضمن شخصية معنوية كالشركات المساهمة ، و يمارس المساهمون فيه حقهم في اختيار من ينوب عنهم في إدارة المشروع ، فيتم اختيار مجلس إدارة البنك الإسلامي من بين المساهمين لينوب عنهم في إدارة البنك، و رسم سياساته العامة و من ثم اختيار الهيئة الإدارية اللازمة لتسيير الأعمال اليومية له.

• رفض فكرة استخدام الفائدة في معاملات البنك الإسلامي:

وسبب رفض فكرة استخدام الفائدة هو المشاكل الناتجة عن استخدامها في المعاملات التجارية لمنشأة الأعمال و للفرد و المجتمع و الاقتصاد بصفة عامة و من هذه المشاكل:

1. تعطيل المواهب الناشئة:

حيث يتطلب تنفيذ أفكار الناشئة ضرورة توفير الأموال أو مصدر التمويل المناسب ، و حيث أن ذلك غير ممكن دون الاقتراض مقابل دفع فائدة ثابتة ؛ الأمر الذي يترتب عليه عبء دوري كبير و مخاطرة مرتفعة ؛ مما يعني أن يتخلى صاحب فكرة المشروع عن مشروعه.

2. تجميع الأموال في أيدي فئة قليلة محتكرة:

مما يؤدي إلى زيادة الفروقات الاجتماعية و حصول خلل في النظام الاقتصادي . حيث أن إقراض البنوك للأموال بفائدة مضمونة على حين يتعرض المقترض للربح و الخسارة يؤدي بعملية رياضية إلى تجميع الأموال في أيدي فئة قليلة من الناس هم أصحاب البنوك و أصحاب الودائع المودعة لدى هذه البنوك بفوائد ، في حين قد يؤدي ذلك إلى ضائقة مالية لدى المقترض و هذا يترتب عليه مشاكل اجتماعية و اقتصادية كبيرة.

3. يؤدي ارتفاع أسعار الفوائد إلى خلق العديد من المشاكل للدول ، خاصة الدول النامية:

حيث أن هذه الدول تحتاج إلى الاقتراض من أجل التنمية والتطوير ، و من المشاكل التي تعاني منها هذه الدول:

• عدم القدرة على تمويل العجز في الحساب الجاري لهذه الدول.

• ازدياد أعباء الديون الخارجية لهذه الدول.

• عدم قدرة هذه الدول على تأمين التمويل اللازم لمشاريعها التنموية.

4. يؤدي ارتفاع أسعار الفائدة إلى التأثير على حافز الاستثمار و مستوى التشغيل و الإنتاج

و الدخل القومي:

بمعنى أنها تؤدي إلى مشاكل اقتصادية عديدة نتيجة لعدم الإقبال على الاستثمار مما يؤدي إلى

تضييق فرص العمل و بالتالي تخفيض الإنتاج و الدخل القومي.¹

3.2 أنواع البنوك الإسلامية:²

أولاً: من حيث الوظيفة التي تقوم بها:

1. البنوك الاجتماعية : مثل بنك ناصر الاجتماعي في مصر.

2. بنوك التنمية الدولية : مثل البنك الإسلامي للتنمية في جدة.

3. بنوك تمويلية استثمارية : مثل البنك الإسلامي الأردني،بيت التمويل الكويتي ، بنوك فيصل الإسلامية.

4. بنوك مملوكة للدولة : مثل بنك ناصر الاجتماعي في مصر، البنوك في السودان ، وإيران ، وباكستان.

¹ جبر، هشام ، " إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية "، جامعة بير زيت، 2001، ص72 .

² السليمية ، سليمان نمر ، " المصارف الإسلامية "، كلية التمويل و الإدارة ، جامعة الخليل ، الخليل ، ص48 .

5. بنوك مملوكة للقطاع الخاص كشركات مساهمة مثل بنك قطر الإسلامي ، و البنك الإسلامي الأردني.

ثانياً: من حيث البيئة القانونية لها :

1. بنوك صدرت لها قوانين و أنظمة خاصة بها ، مثل البنوك العاملة في مصر و الأردن و الإمارات و البحرين.
2. بنوك في دول أصبح نظامها المصرفي إسلامياً بالكامل مثل السودان ، وإيران أو أصدرت تشريعات خاصة بالبنوك الإسلامية إلى جانب البنوك التجارية مثل البنوك العاملة في ماليزيا و تركيا.
3. بنوك إسلامية تم تأسيسها من قبل الدول و ليس الأفراد .
4. بنوك تقليدية تفتح فروعاً للمعاملات الإسلامية مثل بنك القاهرة عمان الذي افتتح في فلسطين (في غزة ، ونابلس ، والخليل) فروعاً للمعاملات الإسلامية.
5. بنوك تقليدية تمتلك بنوكاً إسلامية مثل بنك الأردن الذي يمتلك البنك الإسلامي العربي الذي يعمل في فلسطين ، و البنك العربي المحدود الذي قام بتأسيس البنك الإسلامي الدولي العربي في الأردن.
6. بنوك إسلامية تأسست دون أي قانون أو تنظيم بها، بل تطبق عليها أنظمة البنوك التجارية مثل البنوك الإسلامية في الدانمارك و بريطانيا و هولندا.

4.2 أهداف البنوك الإسلامية:-

1. تقديم كافة الخدمات المصرفية لأفراد ومؤسسات المجتمع الإسلامي التي تلزمهم لتسيير أعمالهم المالية والتجارية على أسس تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية.
2. تشجيع الادخار لدى المجتمع الإسلامي عن طريق إيجاد وسائل لاستثمار هذه الأموال ومن منطلق الاحتياط للمستقبل وعدم الإسراف والتبذير.

5. بنوك مملوكة للقطاع الخاص كشركات مساهمة مثل بنك قطر الإسلامي ، و البنك الإسلامي الأردني.

ثانياً: من حيث البيئة القانونية لها :

1. بنوك صدرت لها قوانين و أنظمة خاصة بها ، مثل البنوك العاملة في مصر و الأردن و الإمارات و البحرين.
2. بنوك في دول أصبح نظامها المصرفي إسلامياً بالكامل مثل السودان ، وإيران أو أصدرت تشريعات خاصة بالبنوك الإسلامية إلى جانب البنوك التجارية مثل البنوك العاملة في ماليزيا و تركيا.
3. بنوك إسلامية تم تأسيسها من قبل الدول و ليس الأفراد .
4. بنوك تقليدية تفتح فروعاً للمعاملات الإسلامية مثل بنك القاهرة عمان الذي افتتح في فلسطين (في غزة ، ونابلس ، والخليل) فروعاً للمعاملات الإسلامية.
5. بنوك تقليدية تمتلك بنوكاً إسلامية مثل بنك الأردن الذي يمتلك البنك الإسلامي العربي الذي يعمل في فلسطين ، و البنك العربي المحدود الذي قام بتأسيس البنك الإسلامي الدولي العربي في الأردن.
6. بنوك إسلامية تأسست دون أي قانون أو تنظيم بها، بل تطبق عليها أنظمة البنوك التجارية مثل البنوك الإسلامية في الدانمارك و بريطانيا و هولندا.

4.2 أهداف البنوك الإسلامية:-

1. تقديم كافة الخدمات المصرفية لأفراد ومؤسسات المجتمع الإسلامي التي تلزمهم لتسيير أعمالهم المالية والتجارية على أسس تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية.
2. تشجيع الادخار لدى المجتمع الإسلامي عن طريق إيجاد وسائل لاستثمار هذه الأموال ومن منطلق الاحتياط للمستقبل وعدم الإسراف والتبذير.

3. إحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المجتمع الإسلامي عن طريق تمويل كافة المشاريع الإنتاجية لاستغلال الموارد الطبيعية و إنتاج السلع والخدمات اللازمة لتوفير حياة أفضل لأفراد المجتمع وتشغيل العدد الأكبر من القوى العاملة.
4. تقوية العلاقة التجارية بين الدول الإسلامية عن طريق إعطاء أولوية في التعامل لرجال الأعمال الذين يبحثون عن الخدمات المصرفية الإسلامية المتوفرة في الدول الإسلامية.¹
5. تقديم خدمات استشارية مالية مثل إدارة صناديق الزكاة ، و الصناديق الاستثمارية وتوزيع التركات والمواريث ، واستثمار أموال الأيتام القصر.
6. نشر الوعي المصرفي الإسلامي الذي هو جزء من الاقتصاد الإسلامي.
7. تطوير عادات التوفير والاستثمار في المجتمع عن طريق نشر وتنمية السلوك الادخاري بين الأفراد.
8. منع الاكتماز عن طريق توفير فرص استثمارية ملائمة ، خاصة للذين يخافون من استخدام الفائدة.
9. طرح أساليب تمويلية واستثمارية جديدة تتسم بالعدالة والإنصاف والتوازن بين عناصر الإنتاج، إما بالتوظيف المباشر لأموال البنك أو بتمويل العملاء من أصحاب المشروعات على أسس من العقود الشرعية لنظام المشاركة الكاملة الناتجة عن تزواج رأس المال والعمل والمشاركة في الربح والخسارة.²
10. توسيع قاعدة وقدرة المستفيدين من المال.
11. العمل على إيجاد مجتمع متكافل اجتماعيا، وتسوده العدالة في توزيع الثروات، وذلك عن طريق توسيع نطاق التعامل مع القطاع المصرفي، وتقديم خدمات مصرفية خالية من الربا.
12. تشجيع الاستثمار عن طريق المضاربة - و المشاركة أو القرض الحسن.
13. ممارسة الأعمال المصرفية وتطويعها بما يتفق مع الشريعة الإسلامية.

¹ السليمية ، سليمان نمر ، " المصارف الإسلامية " ، كلية التمويل و الإدارة ، جامعة الخليل ، الخليل ، ص 47.

² صادر عن مكتبة الخدمات الحديثة في جدة ، "الربا و البديل طبقا للشريعة الإسلامية" ، 1983 ، ص 74 .

14. توفير التمويل اللازم لتغطية احتياجات القطاعات المختلفة.

15. تطوير وسائل اجتذاب الأموال والمدخرات وتوجيهها نحو المشاركة في الاستثمار بالأسلوب

المصرفي الإسلامي.

5.2 شروط نجاح البنوك الإسلامية :-¹

1. التقيد بأحكام الشريعة الإسلامية بعدم التعامل بالربا ومراعاة مبدأ الحلال والحرام في كل الأنشطة التي تقوم بها .

2. تقديم كافة الخدمات المصرفية والتمويلية التي يحتاجها الفرد و المؤسسات في المجتمع الإسلامي ،

لأنه في حالة عدم القدرة على تقديم هذه الخدمات فان الأفراد المشككين بعمل المصارف

الإسلامية يجدون الفرصة للتوجه للمصارف الربوية .

3. التقيد بكافة النواحي المصرفية و المالية في كافة الأنشطة التي تمارسها المصارف الإسلامية مثل

التحليل الائتماني الدقيق ، والدراسة المستفيضة لكل عمليات التمويل مع الحصول على الضمانات

المناسبة .

4. نشر الوعي المصرفي الإسلامي بكافة الوسائل الممكنة ؛ لأن العمل المصرفي الإسلامي حديث

العهد إذا ما قورن بالمصارف التجارية ، والكثير من أفراد المجتمع لا يفرقون بين الأنشطة

والخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية .

5. أن يتميز القائمون على المصارف الإسلامية بالتقوى والورع والالتزام بأخلاقيات المسلم وأن

ينعكس ذلك على تعاملهم وسلوكهم .

¹ السليمية ، سليمان نمر ، " المصارف الإسلامية " ، كلية التمويل و الإدارة ، جامعة الخليل ، الخليل ، ص 47 .

6.2 مبررات وجود البنوك الإسلامية:-

من أكبر المصائب التي أصيب بها المجتمع الإسلامي وجود الربا، ويتضح خطر هذه المصيبة من خلال قراءة الآية الكريمة "يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين و إن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله". (سورة البقرة: آية 278-279).

ويستحيل رفع الربا في المجتمع ، بدون زوال مؤسساته ولا يمكن زوال هذه المؤسسات إلا بوجود مؤسسات بديلة تختلف عن المؤسسات الربوية في فلسفة العمل وآلياته وتكون قادرة على منافستها من حيث كفاية الأداء ، و من تلك المؤسسات البنوك الإسلامية ، و من أهم مبررات وجودها ما يلي:

✓ المبرر الأول:- أن تكون البنوك الإسلامية بديلا حقيقيا عن البنوك التجارية الربوية.

✓ المبرر الثاني:- تحقيق المبادئ القرآنية الثلاثة مع المال وهي:-

1. أن يكون المال قياما للناس وليس محلا لطيش السفهاء ، من خلال الحفاظ عليه وصيانته من الضياع ، وعدم استخدامه في وسائل غير مشروعة ، قال تعالى: " ولا تؤتوا السفهاء أموالكم التي جعل الله لكم قياما ". (سورة النساء: آية 5).

2. أن لا يكون المال دولة بين الأغنياء ، فالكل يعرف أن النظام الائتماني الغربي ينتهي بالمال إلى أن يكون دولة بين الأغنياء وذلك لأن الربا نظام متحيز لناحية الجدارة الائتمانية وليس لناحية الجدوى الإنتاجية.

3. عدم الظلم في المعاملة المالية ، قال تعالى: " فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون ". (سورة البقرة : آية 279).

✓ المبرر الثالث:- إيجاد مناخ استثماري ملائم.

لخلق مناخ استثماري إيجابي نشط لا بد من المحافظة على العدالة والتوازن بين المدخرين والمستثمرين ، ففي التعامل بالربا من الطبيعي أن يعاني المدخرون إذا انخفضت أسعار الفائدة ،

وأن يعاني المستثمرون إذا ارتفعت ، وإن الظلم القائم في توزيع الموارد بين المدخرين والمستثمرين بسبب معدلات الفائدة المتغيرة والثابتة يؤدي إلى سوء تخصيص الموارد ومن ثم إلى تباطؤ التكوين الاستثماري.

✓ المبرر الرابع: تحقيق النمو الاقتصادي

إن من شروط النمو الاقتصادي وجود الاستقرار الاقتصادي ، والرأيا من أهم العوامل المخلة بالاستقرار الاقتصادي ؛ فإن التقلبات الطائشة في معدل الفائدة تحدث تحولات في الموارد المالية بين المستفيدين منها وإن زيادة تقلب معدل الفائدة تحقق السوق المالي بكثير من الشكوك ، وهذا من شأنه تحويل الممولين وملتقي التمويل على السواء من الأجل الطويل إلى الأجل القصير في سوق المال.

7.2 خصائص البنوك الإسلامية:

من المعروف أن للبنوك الإسلامية خصائص و مميزات تتميز بها عن البنوك التجارية الأخرى و ذلك لأنها تختلف عن تلك البنوك من حيث المبدأ و المحتوى و المضمون اختلافا واضحا، مما يترتب عليه اختلافها عن تلك البنوك من حيث الغاية و الهدف أيضا. و على هذا الأساس لابد أن للبنوك الإسلامية خصائص تميزها عن غيرها من البنوك و من هذه الخصائص:

1. استبعاد التعامل بالفائدة:

إن أول ما يمتاز به البنك الإسلامي عن البنوك التجارية الأخرى هو إسقاط الفائدة الربوية من كل عملياته أخذا أو إعطاء، و تعتبر هذه الخصيصة المعلم الرئيس و الأول للبنوك الإسلامية، و بدونها يصبح هذا البنك كأى بنك ربوي آخر، و ذلك لان الإسلام قد حرم الربا بكل أشكاله و شدد العقوبة عليه.

2. توجيه كل جهده نحو الاستثمار الحلال:

تعتبر البنوك الإسلامية بنوكاً تنموية بالدرجة الأولى، و لما كانت هذه البنوك تقوم على اتباع منهج الله بأحكام الشريعة ، لذا فإنها و في جميع أعمالها تكون محكومة بما احله الله ، وهذا يدفعها إلى استثمار و تمويل المشاريع التي تحقق الخير للبلاد و للعباد و التقيد في ذلك بقاعدة الحلال و الحرام التي يحددها الإسلام مما يترتب عليه توجيه الاستثمار و تركيزه في دائرة إنتاج السلع و الخدمات التي تشبع الحاجات السوية للإنسان المسلم . و كذلك التأكد من أن يقع المنتج و كل مراحل العملية الإنتاجية ضمن دائرة الحلال، و تحكيم مبدأ احتياجات المجتمع و مصلحة الجماعة قبل النظر إلى العائد الذي يعود على الفرد.

3. ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية:

تعمل البنوك الإسلامية بطبيعتها على الخلط بين جانبي الإنسان المادي و الروحي و لا تفصل في المجتمع الإسلامي الناحية الاقتصادية عن الجانب الروحي ؛ فالإسلام وحدة متكاملة لا تفصل فيه جوانب الحياة المختلفة. و البنك الإسلامي لا يربط بين التنمية الاجتماعية و التنمية الاقتصادية فقط، بل انه يعتبر التنمية الاجتماعية أساساً لا تؤدي التنمية الاقتصادية ثمارها إلا بمراعاته ، و هو بذلك يراعي الجانبين ، و يعمل لصالح الجميع، فالبنك الإسلامي يجمع الزكاة و يتولى مهمة توزيعها و إيصالها إلى مستحقيها ، كما أنه يحاول فتح أبواب الرزق أمام الجميع و ذلك من خلال المشاريع و المؤسسات الاقتصادية التابعة له.

4. تجميع الأموال المعطلة و دفعها إلى مجال الاستثمار:

لقد أثبتت البنوك الإسلامية جدارتها و نجاحها في استثمار الأموال المودعة و تنميتها و قد أدى ذلك إلى دفع الكثير من أصحاب رؤوس الأموال إلى استثمار أموالهم المجمدة و تنميتها من خلال المشاريع التنموية التي تقوم بها هذه البنوك ، و قد تمكنت هذه البنوك و المؤسسات الإسلامية من تولي مكان الريادة في هذا المجال حيث استطاعت تجميع الفائض من الأموال المجمدة و دفعها إلى

مجال الاستثمار في مشروعاتها التنموية المختلفة ، تجارية كانت أم صناعية أم زراعية ، وهي بذلك حققت نجاحاً باهراً في تحريك تلك الأموال و جعلها أداة فعالة في خدمة الاقتصاد الوطني و المشاريع التنموية التي تقدم الخدمة لأبناء المجتمع.

5. تيسير و تنشيط حركة التبادل التجاري بين الدول الإسلامية:

و ذلك من خلال تعاون البنوك الإسلامية و تبادل الخبرات فيما بينها ، و تقديم كل منها ما يستطيع تقديمه للآخر، وهي بذلك تجعل الحركة التجارية بين الشعوب الإسلامية تسير نحو التقدم ، بل تؤدي إلى الاستغناء عن النظام المصرفي القائم و عدم الاعتماد عليه في أي عمل مصرفي يحتاجه الفرد المسلم.

6. إحياء نظام الزكاة:

حيث تقوم البنوك الإسلامية بالتوفيق بين الجانبين الروحي و المادي معا ؛ و ذلك من خلال العمل على كل ما من شأنه أن يؤدي إلى تحقيق الرفاه و التقدم لأفراد المجتمع الإسلامي ؛ لذلك أقامت هذه البنوك صندوقاً خاصاً لجمع الزكاة ، تتولى هي إدارته ، كما أخذت على عاتقها أيضاً مهمة إيصال هذه الأموال إلى مصارفها المحددة شرعاً ؛ وهي بذلك تؤدي واجباً فرضه الله تعالى على هذه الأمة . إضافة إلى الجانب الاقتصادي الذي تشغله أموال هذه الفريضة ، إذا ما قام البنك باستثمار الفائض منها وتنميته .

8.2 الصعوبات التي تواجهها البنوك الإسلامية ووسائل التغلب عليها:¹

على الرغم من أن البنوك الإسلامية حققت درجة لا بأس بها من النجاح إلا أنها بصفة عامة لا تزال تعاني من الكثير من الصعوبات ، فمن ذلك :

1. قلة توفر أدوات أو قنوات استثمارية يمكن أن يستثمر فيها فائض السيولة النقدية لديها ، فقد كان من نتيجة الإقبال الشديد على الإيداع لدى البنوك الإسلامية زيادة الودائع لدى هذه البنوك

¹ السليمية ، سليمان نمر ، " المصارف الإسلامية " ، كلية التمويل و الإدارة ، جامعة الخليل ، الخليل ، ص59.

دون أن يصاحب ذلك تطور في الأساليب الاستثمارية التي تمكنها من استيعاب هذا السيل المتدفق من الودائع و توجيهها نحو الاستثمار قصير الأجل ، الأمر الذي أدى إلى وجود سيولة نقدية فائضة غير مستغلة.

2. ابتعاد و تجنب المستثمرين التعامل مع البنوك الإسلامية لاعتيادهم و ميلهم إلى الوسائل المعتادة في التعامل مع البنوك التجارية ، و نقص الوعي بالعمل المصرفي الإسلامي ، و بالخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية ، و بأساليب التمويل و الاستثمار التي تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

3. ضعف قدرة البنوك الإسلامية عن القيام بأعمال الاستثمار طويل الأجل مثل إنشاء الشركات و المشروعات الصناعية و الزراعية و العقارية ؛ بسبب هيمنة الفكر الربوي على أذهان الكثير من المودعين ؛ الأمر الذي له أكبر الأثر في تحديد نوعية و فترة الودائع التي يودعونها لدى البنوك الإسلامية و التي تتصف بالأجل القصير بينما يتطلب الاستثمار طويل الأجل مصادر أموال طويلة الأجل ، و رغبة المودعين في تحقيق أرباح سريعة ، الأمر الذي دفع البنوك الإسلامية إلى البحث عن وسائل الربح السريع على حساب الاستثمارات طويلة الأجل.

4. اضطرار البنوك الإسلامية إلى التعامل مع سائر البنوك التجارية و المركزية و جميعها ربوي الفكر و التطبيق ، و وجوب التزامها بالأنظمة و القوانين التي وضعت على أساس الفكر الربوي و ما تمثله من قيود على البنوك الإسلامية في بعض المجالات و لا سيما التي تفرضها البنوك المركزية على البنوك بصفة عامة دون مراعاة لطبيعة أعمال البنوك الإسلامية.

5. نظرة كثير من الناس إلى البنوك الإسلامية على أنها جمعيات خيرية يجب أن تمد يد العون و المساعدة إلى كل من يطلبها و إلا فإنها تعتبر مقصرة، كما أن آخرين يخلطون بين واجب البنوك الإسلامية كمؤسسات مالية أو مصرفية خاصة يملكها أفراد من المجتمع و بين وظيفة الدولة في المجتمع الإسلامي.

6. نقص المعرفة و الفهم الواضح لقواعد الشريعة الإسلامية و تطبيقاتها المصرفية من قبل العاملين في البنوك الإسلامية الذين تنحصر خبرات معظمهم في مجال الأساليب التقليدية المعمول بها في البنوك التجارية التي تقوم على أساس مبدأ التعامل بالنقد بينما يختلف الأمر بالنسبة للبنوك الإسلامية باعتبارها ليست مؤسسات استثمار فقط و إنما هي مؤسسات اجتماعية.
7. قلة التنسيق و تبادل الخبرات و التكامل في العمل بين البنوك الإسلامية نفسها سواء ما كان منها قائما في دولة واحدة أو على المستوى العام للبنوك الإسلامية القائمة في الدول المختلفة.
8. اختلاف بعض الفتاوى التي تنظم عمل البنوك الإسلامية بين جهة و أخرى ، الأمر الذي يسبب إرباكا في عمل البنوك الإسلامية.
9. وجهة النظر بأن البنوك الإسلامية بنوك ربوية ولكنها بوجه إسلامي .
- و للتقليل من الصعوبات التي تواجهها البنوك الإسلامية فقد تقرر إنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ؛ بهدف دعم الروابط بين البنوك الإسلامية ، و التنسيق بين نشاطاتها لتأكيد طابعها الإسلامي تحقيقا لمصالحها المشتركة ، و دعما لأهدافها في تحقيق قواعد و نظم المعاملات الإسلامية في الدول و المجتمعات الإسلامية .
- و من أهداف هذا الاتحاد :
- تقديم المعونة الفنية و الخبرات للمجتمعات الإسلامية التي ترغب في إنشاء بنوك إسلامية عندما تطلب ذلك.
 - متابعة تأسيس البنوك الإسلامية على المستوى المحلي و الدولي و تشجيع نشاطاتها و المساعدة على تطويرها.
 - وضع أسس التعاون و التنسيق و تبادل الخبرات بين البنوك الإسلامية و مساعدتها على تذليل الصعوبات و المشاكل التي تعترضها.

- النهوض بمستوى العاملين في البنوك الإسلامية من خلال الإعداد و التدريب اللازمين.
 - دراسة المشروعات الخاصة بالبنوك الإسلامية و اقتراح و سائل تدبير الموارد المالية اللازمة.
 - القيام بحملات توعية للفكر الاقتصادي و للمعاملات المصرفية التي تتفق و أحكام الشريعة الإسلامية.
- و كذلك هناك مسؤولية كبيرة على إدارات البنوك الإسلامية لبذل المزيد من الجهد و العمل و التخطيط لتحقيق التوقعات التي بناها عليها المجتمع ، كما ينبغي على البنوك الإسلامية أن تتكاتف و تتعاون لتستفيد من خبرات بعضها البعض دون إفراط أو تفريط بحقوق الآخرين ، و أن تتسق سياساتها في البلد الواحد و البلدان الأخرى للوصول إلى الأهداف المرجوة.
- وكذلك على الهيئات و الحكومات و السلطات النقدية في البلدان التي توجد فيها هذه المؤسسات أن تعمل بشكل مستمر و متكامل لتذليل الصعوبات التي تواجه البنوك الإسلامية أو تفعيلها لخدمة المجتمعات التي تعمل فيها.

9.2 أوجه المقارنة بين البنوك الإسلامية و البنوك التجارية :-

من حيث :-

1. النشأة : يعتبر نشوء البنوك التجارية نزعة فردية نحو الاتجار بالأموال و الإثراء من خلالها ، بينما تعتبر نشأة البنوك الإسلامية خطوة لإيجاد البديل الإسلامي الذي يجسد الاقتصاد الإسلامي في التطبيق العملي .
2. مفهوم العمل : يعتبر مفهوم العمل في ظل البنوك التجارية على أنه مجرد وظيفة للحصول على دخل مادي ، دون أن يكون لها ارتباط بالعقيدة أو الفكر ، بينما البنوك الإسلامية تعتبر العمل ترجمة عملية لنصوص الشريعة و منهاجاً قوياً للعبادة ؛ فالنوايا تحول الأعمال إلى عبادات ، و يترتب على ذلك الإلتقان و الإخلاص و تنمية مفهوم الرقابة الذاتية و تنمية الولاء و الارتباط للدولة و بالعقيدة على حد سواء .

3. **الإدارة :** في البنوك التجارية يكون لدى الإدارة مهارة في التعامل مع كبار العملاء و التجار ، و تتمتع بقدر عال من المعرفة الفنية على المستوى الشامل ، و التركيز و تحصيل القروض ، و الهدف دائما تنامي الربح ، بينما في البنوك الإسلامية يجب أن تكون الإدارة مسلمة مقتنعة بفكرة البنك الإسلامي ، وقادرة على حمل هذه الفكرة على مستوى الإيمان بها ، والجهاد في سبيلها و أن تكون كذلك قادرة على إدارة العاملين .
4. **الرقابة :** يتم التركيز في نظام البنوك التجارية على المراجعة التقليدية من خلال المحاسبين القانونيين ، بينما يتم التركيز في نظام البنوك الإسلامية على تعدد أنواع الرقابات التقليدية من ناحية ، والشرعية من ناحية أخرى ، التي توجب ضرورة مراجعة طرق توظيف الأموال واستثمارها، بما لا يتعارض مع الشرع بعيدا عن الربا ، وتحقيقا لمبدأ التكافل من خلال الزكاة.
5. **مفهوم النقود :** تعتبر النقود في البنوك التجارية سلعة يتم الاتجار فيها ، ويتم تحقيق الربح من الفرق بين الفائدة المدينة و الدائنة ، بينما تعتبر النقود في البنوك الإسلامية وسيلة و مقياساً للقيم؛ فالأموال وجدت للاتجار بها لا فيها .
6. **الحسابات الجارية :** لا تقوم البنوك الإسلامية بمنح أية تسهيلات على شكل كشف للحساب الجاري ، و أن أي قرض يمنحه البنك الإسلامي يكون من أموال المودعين ، وهذا يؤدي إلى عدم زيادة عرض النقود في المجتمع . وبهذا تختلف البنوك الإسلامية عن البنوك التجارية التي تقوم بمنح القروض ، وكشف الحسابات الجارية ، التي تشكل المصدر الرئيس للنقود الجديدة ، أي خلق الائتمان في ظل نظام الاحتياطي النقدي ، والتي تشكل هذه القروض الأساس لأرباح البنوك التجارية .¹

¹ جبر، هشام، "إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية"، جامعة بير زيت، 2001، ص84.

3. **الإدارة :** في البنوك التجارية يكون لدى الإدارة مهارة في التعامل مع كبار العملاء و التجار ، و تتمتع بقدر عال من المعرفة الفنية على المستوى الشامل ، و التركيز و تحصيل القروض ، و الهدف دائما تنامي الربح ، بينما في البنوك الإسلامية يجب أن تكون الإدارة مسلمة مقتنعة بفكرة البنك الإسلامي ، وقادرة على حمل هذه الفكرة على مستوى الإيمان بها ، والجهاد في سبيلها و أن تكون كذلك قادرة على إدارة العاملين .
4. **الرقابة :** يتم التركيز في نظام البنوك التجارية على المراجعة التقليدية من خلال المحاسبين القانونيين ، بينما يتم التركيز في نظام البنوك الإسلامية على تعدد أنواع الرقابات التقليدية من ناحية ، والشرعية من ناحية أخرى ، التي توجب ضرورة مراجعة طرق توظيف الأموال واستثمارها، بما لا يتعارض مع الشرع بعيدا عن الربا ، وتحقيقا لمبدأ التكافل من خلال الزكاة.
5. **مفهوم النقود :** تعتبر النقود في البنوك التجارية سلعة يتم الاتجار فيها ، ويتم تحقيق الربح من الفرق بين الفائدة المدينة و الدائنة ، بينما تعتبر النقود في البنوك الإسلامية وسيلة و مقياساً للقيم؛ فالأموال وجدت للاتجار بها لا فيها .
6. **الحسابات الجارية :** لا تقوم البنوك الإسلامية بمنح أية تسهيلات على شكل كشف للحساب الجاري ، و أن أي قرض يمنحه البنك الإسلامي يكون من أموال المودعين ، وهذا يؤدي إلى عدم زيادة عرض النقود في المجتمع . وبهذا تختلف البنوك الإسلامية عن البنوك التجارية التي تقوم بمنح القروض ، وكشف الحسابات الجارية ، التي تشكل المصدر الرئيس للنقود الجديدة ، أي خلق الائتمان في ظل نظام الاحتياطي النقدي ، والتي تشكل هذه القروض الأساس لأرباح البنوك التجارية .¹

¹ جبر، هشام، "إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية"، جامعة بير زيت، 2001، ص84.

7. الأسهم : يسمح للبنوك الإسلامية أن تقوم بشراء أسهم بالنيابة عن عملائها ، و بيعها لهم بربح على سعر الشراء ، كما أن بعض أنواع العقود يكون فيها الربح بإضافة نسبة مئوية ، و هذا قد يجعل البعض يظن أنها شبيهة بالفائدة ، التي هي عبارة عن ربح على النقود ؛ بسبب عامل الزمن . و هي محرمة شرعا . فالإسلام يسمح بالربح على السلع مقابل الزمن ، وعليه يمكن للبنوك حماية أنفسها من الخسارة ، بزيادة الأسعار في حالة رغبة العميل بالدفع المتأخر .

8. نظام الفائدة و نظام المشاركة : تقوم البنوك التجارية على نظام الفائدة أخذا و عطاءً ، فهي تقوم بتجميع مدخرات الأفراد بتشجيعهم عن طريق إعطاء فائدة على مدخراتهم ، ثم تقوم بإقراض هذه الأموال لآخرين بسعر فائدة أعلى من الفائدة التي تم إعطاؤها للمودعين مستفيدة من فرق الفائدتين . بينما تقوم البنوك الإسلامية على مبدأ المشاركة الخالصة سواء من خلال مشاركة المودعين في نتيجة أعمال البنك ، حيث تعطيه نسبة من الأرباح تزداد أو تنقص حسب ما يحققه البنك من ربح ، أو من خلال استثمار أموال المودعين بالمشاركة بصفة رئيسة مع آخرين فتعينهم على تنفيذ المشروعات التي يقترحونها بعد دراستها دراسة وافية ومشاركتهم نتيجة أعمال هذه المشروعات بالنسبة المتفق عليها مقابل تقديم تمويل معين .

9. الودائع :

أ- تمثل الودائع في البنوك التجارية دينا يتوجب على المصرف رده مع فوائده المحددة سلفا ، بينما تمثل الودائع في البنوك الإسلامية إما حسابات أمانات - في حالة الحسابات التجارية - يضمنها البنك ويتوجب ردها عند الطلب ، أو حسابات مشاركة في الاستثمار و بالتالي في الربح أو الخسارة .

ب- تتقاضى الودائع في البنوك التجارية فائدة محددة مسبقا بغض النظر عن إمكانية توظيفها أو عدمه ، بينما يتحدد العائد على الودائع الاستثمارية في البنوك الإسلامية على ضوء نتائج أعمال البنك ومدى مساهمة هذه الودائع في تحقيق هذه النتائج .

ج-تعتمد البنوك التجارية في جذب الودائع على ديناميكية أسعار الفوائد فقط و تتنافس فيما بينها على هذا الأساس ، بينما تعتمد البنوك الإسلامية في جذبها للودائع على عنصرين هما : قدرتها على استخدام الأموال بكفاءة ، و تحقيق عائد مرتفع للمودع وعلى العاطفة الدينية .

10.الأرباح : ربح البنك التجاري مضمون ومحدد مسبقا على القرض ، أما ربح البنك الإسلامي فهو غير مضمون و لا يحدد مسبقا و إنما يقدر ، ويتأثر بالنتائج ، والضمان الوحيد له هو حسن اختيار المشروعات التي يستثمر بها ، و حسن اختيار الشريك .

11.أسلوب التعامل : يختلف الأسلوب الذي تتعامل به البنوك التجارية مع عملائها عن أسلوب البنوك الإسلامية . فبينما نجد البنوك التجارية تقوم بإقراض الأموال بفوائد معينة أي بربح مضمون ، وتطلب الضمانات الكثيرة و تتشدد في تحصيل الديون والفوائد ، و تقوم بالحجز عليه إن تأخر في الدفع وتحمله فوائد تأخير ، و تطالب بحبسه و إشهار إفلاسه و بدلا من مساعدته في أوقات الشدة تضيق الخناق عليه و تطارده وتهدم كل ما بناه في وقت قصير ، بينما نرى البنوك الإسلامية تتبع منهج الإسلام المبني على التسامح ؛ فهي في البداية تتحمل المخاطر مع من تشاركه في الاستثمار ، و تعتبر نفسها شريكا لا دائنا ، و تتبع أسلوب التسامح مع عملائها في حالة الإعسار ، و ذلك عملا بقوله تعالى : "وان كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة " (سورة البقرة آية 280) ، كما تقدم البنوك الإسلامية الكثير من الخدمات والنصائح المجانية لعملائها ، و كما أن عمولاتها تعتبر أقل من العمولات التي تتقاضاها البنوك التجارية، ذلك أنها غير محددة بنسبة مئوية من المبالغ مما يجعل خدماتها أقل تكلفة من خدمات البنوك التجارية الأخرى .

12.العلاقات الاجتماعية : تقوم البنوك الإسلامية على تقوية الروابط والعلاقات الاجتماعية بين الناس في المجتمع ، وذلك عن طريق أنشطتها التي تقوم على أساس المشاركة ، ومنها المشاركة مع العميل أو مع صاحب رأس المال طبقا لنظام المضاربة أو المشاركة المنتهية

بالتملك مما يقوي روح التعاون والتآخي و ازدياد الروابط بين الناس ، كما و تعمل على ترسيخ الجوانب العقائدية و الخلقية و تنمية الروحية للفرد و رفع حرج التعامل فيما نهى الله عنه ، في حين تعمل البنوك التجارية على إعطاء القروض للزبون بسعر فائدة أعلى من سعر الفائدة المدفوع من قبلها على الودائع ، و هذا يؤدي إلى مضار كثيرة ، و من ضمنها تعويد المودعين على التكاسل و عدم المخاطرة في استثمار أموالهم ، و قد يؤدي إلى تكديس الثروات و تضخم الأسعار و اختلاف توزيع الثروة بين الناس و زيادة الهوة بين الفقراء و الأغنياء ، و يمكن أن تؤدي مشاكل الإقراض بالفوائد إلى عدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي في المجتمع و تصيبه بالتفكك.¹

13. المدخرات :

أ- في مجال تنمية الوعي الادخاري لدى الأفراد تعتمد البنوك التجارية من أجل هذه الغاية إلى إعادة الاستثمار بالفائدة أو منح الجوائز التشجيعية ، بينما في البنوك الإسلامية يكون لكل فئة من فئات المجتمع دوافعها الادخارية ، قد تكون تحقيقاً للربح أو الطمأنينة للمستقبل على ألا يصبح ذلك اكتنازاً .

ب- تعمل البنوك الإسلامية على زيادة حجم المدخرات في المجتمع ؛ لأنها تعمل على اجتذاب شريحة من المدخرين لم يكونوا يتعاملون مع البنوك التجارية ، خوفاً من الوقوع في الحرام (الربا) ، وهذا يعني أن إنشاء البنوك الإسلامية يؤدي إلى زيادة حجم المدخرات البنكية في المجتمع عن طريق اجتذاب جزء كبير من الأموال المكتنزة ، والمعطلة في المجتمع ، مما يؤدي إلى زيادة كفاءة الجهاز المصرفي ككل .

14. التمويل : تقوم البنوك الإسلامية بتقديم التمويل اللازم للعديد من المشروعات الصغيرة ، و أصحاب الحرف وذلك عن طريق المشاركة المنتهية بالتملك مما يجعل هذه الفئة تنمي

¹ جبر ، محمد هشام _ صبري ، نضال ، " البنوك الإسلامية ، أصولها الإدارية والمحاسبية " ، 1986 ، ص 26.

طاقاتها ، و تتغلب على الصعاب والمشاكل المالية و الفنية التي تواجهها لتحقيق أهدافها . بينما تركز البنوك التجارية في قروضها على إقراض العملاء من نوع معين و هم أولئك الذين يستطيعون تقديم الضمانات الكافية للقرض ، من عقار أو بضاعة أو معدات أو غيرها . بمعنى أن المقترض من البنك التجاري يشترط أن يكون ذا مركز مالي قوي ، بمعنى أن الإقراض مقتصر على فئة الأغنياء ، بينما يحرم منه صغار رجال الأعمال ، و الحرفيون و ذوو الطموحات و الأفكار الجيدة مما يؤدي إلى إعاقة التطور و التنمية ، و بمعنى آخر تقوم البنوك الإسلامية على مساعدة الطبقات الفقيرة والمتوسطة مما يساعد على التنمية الاقتصادية و الاجتماعية ، بينما تقتصر البنوك التجارية في مساعدتها في التمويل على الطبقة الغنية مما يزيد من الفوارق الطبقيّة في المجتمع .

15. الإيرادات : يمكن تحديد مصادر إيرادات البنوك التجارية بدرجة عالية من الدقة نتيجة عدم تنوعها ، بينما تتنوع مصادر إيرادات البنوك الإسلامية نتيجة تنوع الاستثمارات من ناحية منتجاتها ، وإيراداتها حسب المجالات المختلفة ، وتنوع الأدوات الاستثمارية المختلفة ، والقطاعات الممولة ، والعائد على كل منها .

16. الاستثمارات : تلعب البنوك الإسلامية دوراً رئيساً في زيادة حجم الاستثمارات في المجتمع ، عن طريق أدوات الاستثمار الجديدة التي تتعامل بها ، كالمضاربات ، والمرابحة ، والمشاركة ، والتأجير ، و الاستصناع ، والمزارعة وغيرها ، فتقوم بالبحث عن فرص الاستثمار المجدي ، بدلا من التركيز على تمويل مشاريع تقليدية تستند إلى ملاءمة العميل وقدرته المالية ، وكفاية الضمانات كما هو الوضع عند منح القروض من قبل البنوك التجارية . حيث تقوم البنوك الإسلامية باختيار أفضل المشروعات وأكثرها جدوى ، عن طريق دخولها كشريك في الربح والخسارة في المشروعات التي تقوم بتمويلها ، الأمر الذي يزيد من حجم الاستثمارات الكلية الحقيقية في المجتمع ، وبالتالي يؤدي إلى رفع الكفاية الإنتاجية لرؤوس الأموال المستثمرة .

17.العائد : يتم التركيز في نظام البنوك التجارية على زيادة العائد للمساهمين ، بينما يتركز الهدف الأساس في نظام البنوك الإسلامية على تكاثر المنافع الحقيقية لأصحاب رؤوس الأموال والمودعين على حد سواء . وبهذا يقوم نظام البنوك الإسلامية على أساس المشاركة وتوزيع المخاطر بين المالك والمدير للمال (العامل) . وفي هذا تأكيد على دور العامل في خدمة أصحاب الأموال والمجتمع ، ويقوم نظام البنوك الإسلامية على مراعاة الجانب الاجتماعي من خلال فريضة الزكاة على رأس المال وناتج المعاملات في حدود قواعد موضوعية متفق عليها.

18.الزكاة :

أ- إن الدور الذي تلعبه البنوك الإسلامية في جمع أموال الزكاة ، يعمل على زيادة حجم الاستثمارات في المجتمع ، حيث تشكل الزكاة حافزا لتحريك الأموال المعطلة ، وتوجيهها نحو الاستثمار المنتج ، وذلك حتى لا تتآكل النقود بالزكاة ، فيتم توجيهها نحو الاستثمار المثمر وهذا يدفع أصحاب الأموال للزكاة من حصيلة أرباحهم ، بدلا من دفعها من رأس المال في حالة تعطيله وعدم تشغيله ، كما يمكن استخدام الزكاة كأداة استقرار اقتصادي فنقل من توزيع الزكاة في أوقات التضخم ، وتحفظ بحصيلة الزكاة ، وتنفقها في حالات الانكماش ، مما يزيد القوة الشرائية لدى مستحقيها .

ب- من خلال عمل الزكاة ، يحد نظام البنك الإسلامي من الضغوط التضخمية في المجتمع ، وذلك بتوجيه الأموال إلى الاستثمار ، مما يزيد من عرض السلع والخدمات ، وتضييق الفجوة بين العرض والطلب ، كما أن تشغيل الأموال السائلة ، وتحويلها إلى استثمارات حقيقية ، يؤدي إلى تخفيض نمو الكتلة النقدية ، مما يساعد على تخفيض الضغوط التضخمية ، حيث تلعب الزكاة دورا هاما في التخفيف من حدة الدورات الاقتصادية ، وحالات التضخم و الانكماش . ففي حالة التضخم ، تقوم الدولة بجمع أموال الزكاة بصورة نقدية ، مما يؤدي إلى امتصاص جزء من الأموال المتداولة ، وبالتالي ينخفض معدل التضخم . أما في حالات الانكماش ، فيمكن

تجميع الزكاة على شكل موجودات عينية ، مما يشجع الإنتاج ، وتوزعها على مستحقيها على شكل نقدي ، فتزيد السيولة في المجتمع ، وتقلل الانكماش . بينما تؤدي أعمال البنوك التجارية إلى زيادة تكاليف الإنتاج بقيمة الفائدة مما يؤدي بالتالي إلى ارتفاع الأسعار والتضخم النقدي.

و بعد أن تحدثنا عن أوجه الاختلاف بين البنوك الإسلامية و البنوك التجارية ، لاحظنا أن هنالك تشابهاً ظاهرياً بينهما ، فنلاحظ أن كلا منهما يتشابه في وظيفة رأس المال ، حيث يأخذ رأس المال شكل الحصص أو ما يعرف بالأسهم ، حيث يتم تقسيم رأس المال إلى اسهم متساوية بقيم منخفضة، و يشكل مجموع هذه الأسهم قيمة رأس المال ويتشابه البنك الإسلامي والتجاري في هذا المجال ، و يتشابهان كذلك في قبول دفع قيمة السهم نقداً أو ما يعادلها من عقارات و أصول أخرى ، ومعظم النواحي القانونية و الإجراءات المتعلقة بعملية إصدار السهم و تسجيله و انتقال ملكيته . و هي إجراءات منظمة من قبل قوانين الشركات . كما نلاحظ وجود تشابه من حيث مصادر الأموال مثل الايداعات فكل منهما يستخدم هذه الايداعات ، ولكن البنك التجاري يستخدمها على شكل فائدة ثابتة، بينما البنك الإسلامي يستخدمها على شكل مشاركة في الأرباح .

و كذلك من حيث استخدام القروض ، و لكن البنك التجاري يستخدمها بكافة أنواعها ، بينما البنك الإسلامي يستخدم القروض التي لا تكون عليها فائدة .

و كما نلاحظ وجود تشابه بينهما من حيث استخدام الحسابات الجارية ، والشيكات ، والكمبيالات ، والفواتير ، والمشاركة في المشروعات .

الفصل الثالث :

المراوحة

محتويات الفصل:-

- 1.3 تعريف المرابحة .
- 2.3 مشروعية المرابحة .
- 3.3 أنواع المرابحة .
- 4.3 أنواع المرابحة حسب المشتري.
- 5.3 شروط صحة بيع المرابحة .
- 6.3 معايير قبول التعامل بالمرابحة .
- 1.6.3 معايير البيع بالمرابحة .
- 7.3 مزايا التمويل بالمرابحة .
- 8.3 الشبهات حول المرابحة والرد عليها .
- 9.3 الأمور الممنوعة شرعاً و التي تجعل بيع المرابحة محرماً .
- 10.3 مشاكل التعامل بالمرابحة .
- 11.3 بيع المرابحة للأمر بالشراء .
- 12.3 الشروط والضوابط الشرعية لعقد المرابحة للأمر بالشراء .
- 13.3 بيع المرابحة للأمر بالشراء مع الالتزام بالوعد .

14.3 ضمانات الوفاء في المrabحات .

15.3 صور بيع المrabحة للأمر بالشراء .

16.3 أهم شروط عقد بيع المrabحة .

17.3 نموذج عقد بيع المrabحة .

18.3 خطوات التعامل بالمrabحة .

19.3 الاختلاف بين بيع المrabحة والتمويل الربوي (القروض الربوية).

1.3 تعريف المrabحة

تعتبر عمليات المrabحة من أكثر صيغ الاستثمار التي تتبعها البنوك الإسلامية، لقلة المخاطرة فيها ، و كونها تشكل رافداً أساسياً للتدفقات النقدية الداخلة للبنك الإسلامي. و المrabحة نوع من بيوع الأمانة التي تقوم على قيام البائع بكشف الثمن الذي كان قد اشترى به السلعة لمن يرغب في شرائها منه. و بما أن المrabحة هي من بيوع الأمانة، فلا بد من أن يكون الثمن الأول معلوماً، و أن يكون الربح أيضاً معلوماً.

المrabحة في اللغة: مصدر ميمي من الربح ، وهو الزيادة أو النماء ، أو هي بيع برأس مال و ربح معلوم ، وصفتها أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ، و يشترط عليه ربحاً ما. أما المrabحة في الاصطلاح: هي البيع الذي يزيد فيه ثمن السلعة على التكلفة.¹

2.3 مشروعية المrabحة

اتفق الفقهاء على شرعية المrabحة، مستندين إلى الكتاب و السنة و الإجماع .

لقوله تعالى : "واحل الله البيع" (البقرة ، آية 275) .

وقوله - صلى الله عليه و سلم - عندما سئل عن أي الكسب أطيب ؛ فقال : " عمل الرجل

بيده، و كل بيع مبرور " ، و البيع المبرور : البيع الذي لا غش فيه .²

وقوله - صلى الله عليه و سلم - : " إنما البيع عن تراض " .

وفي الإجماع : فإن الناس قد توارثوا هذه المبيعات المrabحة و أخواتها (التولية و الوضعية)

في سائر الاعصار من غير نكير ، و ذلك إجماع على جوازها ، وكذلك إلى حاجة الناس إلى مثل هذا

النوع من التعامل.

¹ جبر، هشام ، " إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية "، جامعة بير زيت، 2001، ص 117 .

² جبر، هشام ، " إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية "، جامعة بير زيت، 2001، ص 125 .

و تعتبر المrabحة بيعاً ، و هذا يفيد جواز بيع السلعة بأكثر من رأس المال ؛ لأن المسلمين قد تعاملوا بها في سائر العصور. و صورة هذا البيع تتمثل في قول البائع للمشتري أنا اشتريت هذه السلعة بكذا ، و بعته لك بزيادة قدرها كذا على ثمنها، أو بزيادة نسبتها كذا من ثمنها ، فيقول المشتري و أنا قبلت ، و لذا يعتبر الفقهاء بيع المrabحة من بيوع الأمانة لأن البائع مستأمن في الإخبار عن ثمنها الأصلي.

و تتم عملية بيع المrabحة من خلال عقدين:¹

1. العقد الأول يكون بين البنك و التاجر الذي يبيع السلعة ، و هنا يتحمل البنك المسؤولية عن

السلعة لغاية تسلمها.

2. العقد الثاني و هو عقد بين البنك و بين من يرغب في شراء السلعة، و يسمى اصطلاحاً الأمر

بالشراء.

3.3 أنواع المrabحة:

1. مرabحة بسيطة (عادية):

و هي التي تتعامل بها البنوك الإسلامية ، و في بيع المrabحة يجب العلم بالثمن الأول ، و أن يكون الربح معلوماً، و أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، أما عند اختلاف الجنس ، فيجوز بيعه مرabحة ، كما يجب أن يكون العقد الأول صحيحاً ، و لأن المrabحة البسيطة من بيوع الأمانة ، فيجب أن تركز المعاملة على الأمانة.

2. مرabحة مركبة:

وهي مبنية على الأمر بالشراء ، و المrabحة المركبة هي قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه، على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف كلياً أو جزئياً، و ذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به ، و حسب الربح المتفق عليه عند الابتداء.

¹ جبر، هشام، "إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية"، جامعة بيرزيت، 2001، ص 117.

- و يجب أن يشتمل أي تعريف للمرابحة المركبة على العناصر التالية:
1. طلب شراء من العميل يقدم إلى البنك يحدد فيه السلعة المطلوب شراؤها و مواصفاتها بالتحديد و قبول المصرف لهذا الطلب.
 2. قيام المصرف بشراء السلعة نقداً ، ثم بيعها للأمر بالشراء بالأجل.
 3. اتفاق مسبق بين العميل و البنك على الثمن و الربح.
 4. وعد من العميل الذي طلب من البنك شراء السلعة بشراء السلعة من البنك ، بعد قيام البنك بتملك السلعة ، و وعد من البنك لبيع السلعة للعميل.

• اوجه الاختلاف بين المrabحة البسيطة و المrabحة المركبة:¹

- تختلف المrabحة البسيطة عن المrabحة المركبة في عدة أمور منها:
1. عقد المrabحة البسيطة عقد قديم بينما عقد المrabحة المركبة عقد مستحدث ، و قد ظهر مع ظهور المصارف الإسلامية.
 2. المrabحة البسيطة فيها طرفان هما: البائع و المشتري ، أما المrabحة المركبة ففيها ثلاثة أطراف هم : البائع ، و المشتري ، و البنك وهو الوسيط بين البائع و المشتري.
 3. في المrabحة البسيطة البيع يتم فيها مباشرة ، فليس فيها مواعدة ، لأن البضاعة تكون في حوزة البائع ، بينما في المrabحة المركبة ، فالمبيع ليس ملكاً للبنك ، و إنما يعد البنك طالب السلعة بشرائها له.
 4. يعتبر المبيع في المrabحة البسيطة موجوداً ، بينما في المrabحة المركبة فالمبيع موصوف.
 5. في المrabحة البسيطة فإن البائع يمتن الامتلاك ، فهو تاجر ، يشتري سلعا بغرض بيعها، أما في المrabحة المركبة ، فالبنك ليس تاجراً ، و لا يمتن البيع و الشراء ، و إنما يمتن التمويل المتوافق مع البيع ، بطريقة المبيعة ليتحقق الربح.

¹ جبر، هشام، "إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية"، جامعة بير زيت، 2001، ص122.

6. في المربحة البسيطة ، يخاطر التاجر بامتلاك السلعة و ينتظر من يطلبها ، أما في المربحة المركبة فلا يخاطر البنك في امتلاك السلعة و انتظار من يطلبها.

7. في المربحة البسيطة فإن البائع يتعرض لخطر الخسارة الناتجة عن عدم توفر المشتري و خطر التغير في الأسعار، بينما في المربحة المركبة فإن البنك لا يتعرض لخطر الخسارة و التغير في الأسعار.

8. في المربحة البسيطة غالباً ما يكون الثمن نقداً ، أما في المربحة المركبة غالباً ما يكون الثمن مؤجلاً.

4.3 أنواع بيع المربحة حسب المشتري:

يمكن تقسيم بيع المربحة حسب المشتري إلى ثلاثة أنواع:

1. عمليات المربحة المحلية الشخصية للأفراد:

و يتم تنفيذها عن طريق قسم المربحات الشخصية ، و يقتصر تعاملها مع الأفراد و لأغراض شخصية و ليست تجارية ، و يقوم هذا القسم أو الموظف المختص بدراسة طلبات العملاء من الأفراد من السلع و الخدمات اللازمة لهم ، و التوصية بإجراء المربحة أو عدم إجرائها ، وفي حالة موافقة المسؤولين على إجراء المربحة فإنه يتم تنفيذها. و هذا النوع من المربحات يلبي احتياجات الأفراد من سيارات و أثاث ، و عقار ، و كافة أنواع السلع المعمرة، كالثلاجات والغسالات و غيرها من السلع اللازمة للاستخدام الشخصي.

2. المربحات المحلية للشركات و المؤسسات:

حيث تتولى دائرة البيوع تنفيذ كافة معاملات المربحات التي لا تقوم بها وحدة المربحات الشخصية، و التي تخص الشركات و المؤسسات و تعمل هذه الدائرة بالتعاون مع دائرة الاستثمار على دراسة جميع طلبات المربحة من قبل الشركات و المؤسسات لكافة أنواع السلع

المسموح بها شرعاً، حيث تقوم دائرة الاستثمار بالتحليلات الائتمانية اللازمة و التأكد من

سلامة العملية من الناحية الائتمانية ، ثم تقوم دائرة البيوع بالتنفيذ.¹

3. عمليات المrabحة الخاصة بالاستيراد:

و هي التي تتم باستيراد البضاعة من الخارج بواسطة فتح الاعتمادات المستنديه.

5.3 شروط صحة بيع المrabحة:²

تقوم شروط المrabحة على نقطتين أساسيتين هما:-

النقطة الأولى : صحة عقد البيع الأول الذي اشترى به المشتري الأول السلعة .

والنقطة الثانية ضرورة معرفة المشتري الثاني لثمن السلعة ومقدار الربح لأنه جزء من ثمنها فهذا البيع مبني على صدق البائع في الإخبار عن ثمن السلعة ومقدار ربحه، ويسمى هذا النوع من البيع بيع الأمانة.

وبيع المrabحة من حيث كونه عقد بيع يشترط به ما يشترط في البيوع بصفة عامة و هي تختص

بشروط يجب توفرها في بيع المrabحة حتى تكون صحيحة :

1. أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري ، أي أن تكون تكلفة شراء السلعة معروفة للمشتري ،

و المقصود بتكلفة شراء السلعة هو ثمن شرائها مضافاً إليه كافة المصاريف التي تم دفعها

عليها من نقل ، و تخزين ، و تأمين ، و تحميل و تنزيل ، و غير ذلك .

2. أن يكون الربح معلوماً ، لأنه جزء من الثمن ، و العلم بالثمن شرط لصحة البيع.

3. أن يكون العقد الأول صحيحاً ، فإذا كان فاسداً لم تجز المrabحة ؛ لأن المrabحة بيع الثمن

الأول مع زيادة ربح ، و البيع الفاسد يثبت الملك فيه بقيمته أو بمثله لا بالثمن.

¹ جبر، هشام، "إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية"، جامعة بير زيت، 2001، ص133 .

² طايل، مصطفى كمال السيد، "القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية"، مطابع غباشي، 1999، ص202.

4. أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً في جنسه من أموال الربا، وإذا اشترى المشتري الأول البضاعة بجنسها (قمحاً مقابل قمح أو ذهباً مقابل ذهب) فلا يجوز بيعها بجنسها مراوحة لأن الزيادة في هذه الحالة تكون ربا.
5. أن تكون مواصفات السلعة المطلوب شراؤها معلومة و محددة و موصوفة وصفاً دقيقاً من قبل المشتري.
6. أن تكون السلعة موضوع البيع غير محرمة ، فلا يجوز الاتجار بالخمور و ما شابهها.
7. أن يقوم البائع ببيان العيوب الموجودة في السلعة بعد شرائها لها ، و قبل قيامه ببيعها للمشتري منه.
8. أن يمتلك البائع السلعة و قت التفاوض على إتمام البيع و التعاقد عليها.
9. لا يشترط في عملية المراوحة قبض الثمن حالاً ، حيث يمكن سداد الثمن دفعة واحدة ، بعد مدة محددة ، أو بالتقسيط.
10. يجوز التوكيل في إجراء عملية المراوحة للبائع.

6.3 معايير قبول التعامل بالمراوحة :

لكي يكون هذا النوع من التعامل مقبولاً لابد من الالتزام بالجوانب الشرعية ، و لا شك أن الالتزام بالضوابط الشرعية معيار غير قابل للمفاضلة و الاختيار .
و كثيراً ما تنشأ بعض الأمور التي تخل في شرعية هذا البيع في البنوك الإسلامية و يرجع سبب ذلك إلى :

1. جهل من يقوم بتنفيذ مثل هذه المعاملات من موظفي البنك بالأحكام الشرعية ، و هذا لا يعفي البنك من مسؤولياته الشرعية و الأدبية .
2. أن لا يكون الغرض الحقيقي من قيام مثل هذه المعاملات هو نشر و تطبيق العمل الشرعي في البنوك و إنما لأغراض أخرى.

1.6.3 معايير البيع بالمرابحة: 1

يجب الاطمئنان إلى توافر الضوابط الإسلامية في إجراءات التعامل ، والسلعة موضوع التعامل، وجدية و أمانة طالب التعامل مع البنك ، كما يشترط توفر معايير الجدارة و الجوى فيها، ومن أهم هذه المعايير :-

- اقتصاديات العملية ، الربحية ، سرعة الدوران ، فرص التسويق المالية .
- أولويات السلع ، ضرورة ، حاجية ، تحسينية.
- شخصية المتعامل ، سمعته ، سلوكاته في السوق ، معاملاته السابقة مع البنك .
- خبرته في مجال نشاطه ، وسلامة مركزه المالي .
- فترة السداد لباقي ثمن البيع ومواعتها مع نمط بيع نفس السلعة في السوق .
- ضوابط و ضمانات السداد التي يجب أن تتناسب مع طبيعة العمليات .

7.3 مزايا التمويل بالمرابحة:

يتميز معظم نشاط البنوك الإسلامية في عمليات المرابحة بالمزايا التالية:

1. قلة مخاطرها حيث أن هناك ضمانات كافية من قبل العميل للسداد و بصورة رئيسة لا يتنازل البنك في أغلب الأحيان عن ملكية السلعة للعميل إلا بعد سداد كافة الأقساط ؛ أي أنها تكون مرهونة للبنك حتى يتم سداد آخر قسط.
2. توفر للبنك تدفقات نقدية مستمرة حيث أن البنك يحصل من عمليات المرابحة على أقساط شهرية توفر له سيولة ملائمة.
3. مسؤولية البنك عن السلعة محدودة بفترة قصيرة جداً، و هي الفترة ما بين شراء السلعة و إعادة بيعها.

¹ السليمية ، سليمان نمر ، " المصارف الإسلامية " ، كلية التمويل و الإدارة ، جامعة الخليل ، الخليل ، ص 84.

4. تسهل عمليات المrabحة على البنك تخطيط موارده ، و تيسر له مهمة الحصول على الضمانات التي يراها مناسبة.

5. تزيد من الدعاية و الإعلان للبنك لتعامله مع العديد من التجار ، و في سلع مختلفة مما يجعل من السهل على البنك تسويق خدماته المصرفية الأخرى.

8.3 الشبهات حول المrabحة والرد عليها:¹

أثير حول المrabحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية عدد من الشبهات ، وأخذ الموضوع جانباً هاماً من المناقشات وسنعرض فيما يلي أهم تلك الشبهات والرد عليها :-

1. العقد يتضمن بيع ما ليس عند البائع :-

لأن الاتفاق بين البنك والعميل حتى دون توقيع عقد بيع المrabحة هو في الحقيقة عقد ، وإلزام العميل بالشراء يحول الوعد في الواقع إلى عقد لأنه إلزام ، ومن ثم فإن البنك يبيع ما لا يملك وهذا غير جائز .

❖ وقد تم الرد على هذا الكلام بأن البنوك الإسلامية لا تباع ولا توقع عقد البيع بالمrabحة مع العميل إلا بعد تملك البضاعة وحيازتها ، وبعد التوقيع يتم تسليم البضاعة للعميل ، ويكون هذا التسليم إما تسليمياً فعلياً ، أو تسليم المستندات التي تخص هذه البضاعة .

2. البيع يتضمن بيعتين في بيعة :-

وقد نهى الرسول _ صلى الله عليه وسلم _ عن بيعتين في بيعة ، والمواعدة بين البنك والأمر بالشراء إذا لم تكن ملزمة للطرفين لم يكن هناك بيعتان في بيعة ، لكنها إذا صارت عقداً بعد أن كانت وعداً أصبح هناك بيعتان في بيعة .

¹ السليمية ، سليمان نمر ، " المصارف الإسلامية " ، كلية التمويل و الإدارة ، جامعة الخليل ، الخليل ، ص 80 .

❖ وقد تم الرد على هذه الشبهة ، أن المقصود من البيعتين هو الحصول على نقد في صورة بيع بأن يقول أحد المتعاملين للآخر اشتر لي هذه السلعة بكذا نقدا حتى أشتريها منك بكذا (بزيادة) وهذا لا يحدث في بيع الأمر بالشراء ؛ إذ يكون التعامل على سلعة يريد الأمر بالشراء تملكها وحيازتها بعد أن يملكها ويحوزها البنك ، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن الأمر بالشراء يقول للبنك اشتر هذه البضاعة فيقوم البنك بالشراء (من طرف غير الأمر بالشراء) وهذا شراء وليس بيعا ، و هي بهذا تمثل عملية بيع واحد وليس بيعين .

3. عدم صحة إلزام الوعد :-

عندما أخذت بعض البنوك بالرأي الملزم للأمر بالشراء وجدت من يقول لها إن هذا غير صحيح ، لأن الفقهاء القائلين بالإلزام بالوعد ، قصره على التبرعات ، كما أن هذا الإلزام للأمر بالشراء لما أدخل على صيغة التعامل قد أوجد صورة جديدة من الاجتهاد الفقهي ومبنية على الإلزام بالوعد من ناحية ، وعلى بيع المرابحة من ناحية أخرى .

❖ وقد تم الرد على هذا القول أن فكرة الإلزام قائمة على فضيلة الوفاء بالوعد ، وبالتالي فإذا كان الفقهاء يرون الإلزام بالوعد في التبرعات والإحسان فمن باب أولى أن يكون هذا الإلزام في عقود المعاملات ، وهو الأفضل لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات ، والأخذ به أمر مقبول شرعاً، وكل بنك مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القبول بالإلزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية.

9.3 الأمور الممنوعة شرعاً و التي تجعل بيع المرابحة محرماً:

و من الأمور الممنوعة و التي تجعل هذا البيع محرماً ما يلي :

1. قيام بعض البنوك بتسليم ثمن البضاعة المراد شراؤها ، و الاكتفاء بتقديم العميل فاتورة أو سند من التاجر دون إبرام عقد بيع بين البنك و التاجر و دون امتلاك البنك للسلعة بضمانة قبل انتقال ملكيتها للعميل .
2. توقيع عقد بيع المرابحة بين البنك و العميل في نفس لحظة توقيع طلب الوعد بالشراء .
3. تمويل بعض خدمات المرابحة ، مثل دفع قيمة الجمارك و غيرها ، لأن بيع المرابحة يقع على السلع ، و لا يقع بحال من الأحوال على الخدمات.
4. قيام بعض البنوك بوضع شرط جزئي في حال تأخر العميل عن السداد لأي سبب من الأسباب . وهذا ربا محرم ، و هو ما أورد الشارع النهي عنه إذ هو ربا النسيئة .

10.3 مشاكل التعامل بالمرابحة:¹

تواجه البنوك الإسلامية في توظيف أموالها بالمرابحات العديد من المشاكل و التحديات أهمها:

1. المشاكل العامة و التي لا يستطيع البنك التحكم بها مثل عدم قدرة القوانين السائدة على التأقلم مع الأساليب المصرفية الحديثة ، و خلو قوانين البنوك من المواد الخاصة بالعمل المصرفي الإسلامي و الظروف الاقتصادية السائدة.
2. اشتراط القوانين السارية دفع رسوم على عقود نقل الملكية العقارية و ملكية السيارات الأمر الذي يزيد من تكلفة السلعة موضوع المرابحة، حيث سيدفع البنك رسوماً عند شرائها من أجل تملكها ، ثم يدفع الأمر بالشراء رسوماً أخرى لتملكها من البائع (البنك) ، و هذا الإجراء يضع العقبات في سبيل التوسع في نظام المرابحة.

¹ جبر، هشام، "إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية"، جامعة بيرزيت، 2001، ص136 .

3. عقبات تتعلق بالمتعاملين مع البنك الإسلامي مثل التصرفات الخاطئة من قبل بعض المتعاملين و تعمدهم عدم دفع الأقساط في مواعيدها رغم قدرتهم على ذلك، و هذا بسبب ضعف الوازع الديني و الأخلاقي.

4. ضعف الجهد التسويقي من قبل البنوك الإسلامية الذي يولد فهما خاطئاً لصيغة المرابحة من قبل بعض المتعاملين و تفسيرهم لها بأنها فائدة مستترة.

11.3 بيع المرابحة للأمر بالشراء :

يمكن تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء بأنه: بيع يتم فيه التفاوض و الاتفاق بين شخصين أو أكثر ، ثم يتواعدان على تنفيذ ما اتفقا عليه ، و هو قيام الأمر بالشراء بشراء السلعة التي أمر البنك بشرائها ، و بذات المواصفات التي تم تحديدها من قبل الأمر بالشراء ، و إعطاؤه عليها ربحاً متفقاً عليه ، شريطة أن يتم الشراء من قبل الأمر بالشراء بعقد جديد، و ذلك بعد قيام البنك بشراء السلعة و تملكها.¹

و تهدف عمليات بيع المرابحة للأمر بالشراء إلى تحقيق هدفين:

1. الاستفادة من خبرة شخص أو مؤسسة أخرى : كأن يطلب شخص ممن لديه الخبرة أن يشتري له سلعة ما، و يعده بشرائها منه بربح معين و معلوم.

2. طالب التمويل: أي الشراء بأجل ، حيث يطلب الشخص من شخص آخر شراء سلعة معينة، مقابل وعد منه بشرائها منه بربح معين على إعتبار أن البنك سيقوم ببيعها له بسعر يدفع بعد أجل معين أو آجال معينة سواء أكان ذلك الأجل يتعلق بكامل المبلغ أو بجزء منه.

وهناك اختلاف بين بيع المرابحة و بيع المرابحة للأمر بالشراء ، و هو أن البائع في بيع المرابحة يملك السلعة التي يبيعها وقت التفاوض، و عند البيع ، في حين في بيع المرابحة للأمر بالشراء لا يملك البائع السلعة عند طلبها و في وقت التفاوض عليها.

¹ جبر، هشام، "إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية"، جامعة بير زيت، 2001، ص 124.

12.3 الشروط و الضوابط الشرعية لعقد المrabحة للآمر بالشراء:

- أجاز الفقهاء شرعية بيع المrabحة للآمر بالشراء وفقاً للشروط و الضوابط الشرعية التالية:
1. عدم الإلزام بالوعد : حيث يعطى الأمر بالشراء الخيار في تنفيذ الوعد بالشراء أو عدم تنفيذه.
 2. الإلزام بالوعد : و هذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه بها و وعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً لذلك الشرط ، و هذا الوعد ملزم للطرفين.

13.3 بيع المrabحة للآمر بالشراء مع الإلزام بالوعد:¹

إذا كان هناك شرط بالإلزام بالوعد ، فيجب أن يقوم الأمر بالعملية، شرط أن يزول الضرر الذي سببه للآمر بالشراء بدفع مبلغ معين عند التصديق على العملية من قبل البنك، و قبل أن يشرع البنك في شراء السلعة، و يسمى هذا المبلغ بالعربون أو هامش الجدية: كما ينص العقد على تعويض أي من الطرفين عن الضرر الناشئ عن عدم قيام أي منهما بتنفيذ ما التزم به و في هذه الحالة فإن عقد المواعدة يشبه عقد البيع.

و الهدف من العربون أو هامش الجدية هو التزام الأمر بما يطلبه.

و إذا لم يلتزم الأمر بتنفيذ وعده لأي سبب ، فإنه يحق للبنك أن يخصم الخسارة التي لحقت به نتيجة عدم قيام الأمر بتنفيذ ما التزم به من هامش الجدية ، و إذا لم يكف هامش الجدية لتغطية الخسارة، فالبنك أن يعود على العميل بما تبقى من الخسارة إن أراد . أما إذا فشل البنك في تنفيذ العملية، و لا يد للآمر في ذلك، فالبنك أن يخصم من هامش الجدية مصروفات العملية.

¹ جبر، هشام، "إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية"، جامعة بير زيت، 2001، ص 129 .

14.3 ضمانات الوفاء بالمرابحة:¹

طلب الضمانات وتحديدها يرتبط بمجمل الدراسة الكاملة للعملية ، وتعتبر إحدى مؤشرات الجدارة والجدوى ، وهي ترتبط بطبيعة كل عملية على حده و وزن المتعامل ، وطبيعة السلع ، ويراعي البنك ألا يكون طلب الضمانات مرهقاً للمتعاملين ومكلفاً لهم ، وفي نفس الوقت تضمن حق البنك لدى المتعاملين معه وفق هذا الأسلوب ، ويستوفي البنك بعض الضوابط والضمانات التي تحافظ على حقوقه ومن هذه الضمانات :-

✓ الاستعلام عن العميل والتأكد من حسن سمعته ، وانتظامه في سداد التزاماته مع البنك أو البنوك الأخرى .

✓ يتضمن عقد البيع بالمرابحة بأن الأمر بالشراء يتحمل أية أضرار قد تلحق بالبنك نتيجة لامتناعه عن تنفيذ وعده بشراء ما أمر به وفق الصنف والكم والزمن المتفق عليه .

✓ شيكات أجله مستحقة على العميل لصالح البنك بقيمة الأقساط المترتبة عليه .

✓ رهن البضاعة رهناً تأمينياً لصالح البنك ويكون له حق الامتياز عليها لحين استيفاء باقي الأقساط وينص على ذلك في العقد .

✓ التخزين بمخازن مغلقة .

✓ يراعي التفرقة في الضمان بين السلع الاستهلاكية للمتاجرة والسلع الرأسمالية المنتجة .

15.3 صورة بيع المرابحة للأمر بالشراء:²

تتم عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء بالصورة التالية:

1. يقوم من يرغب في شراء سلعة معينة يسمى الأمر بالشراء، بالطلب من طرف آخر يسمى البنك أن يشتري له سلعة معينة و بمواصفات معينة.

¹ السليمية ، سليمان نمر ، " المصارف الإسلامية " ، كلية التمويل و الإدارة ، جامعة الخليل ، الخليل ، ص 84 .
² طايل ، مصطفى كامل السيد ، " القرار الاستثماري ي البنوك الإسلامية " ، مطابع غباشي ، 1999 ، ص 204 .

2. يعد الأمر بالشراء البنك متى ما قام البنك بشرائها بما يلي:

- أن يشتري منه السلعة.
 - أن يربحه عليها ربحاً معلوماً و متفقاً عليه مسبقاً.
3. في حالة قبول البنك الطلب فيجب عليه أن يقوم بشراء السلعة المطلوبة، طبقاً للمواصفات المحددة ، فمتى ما قام بشرائها و أصبحت من ملكيته اعتبر الشراء صحيحاً.
4. يقوم البنك بعرض السلعة على الأمر بالشراء حسب ما تم الاتفاق عليه في السابق .

16.3 أهم شروط عقد بيع المrabحة¹:

1. اشتراط دفع قسط أول عند التوقيع على العقد، حيث تشترط العديد من البنوك الإسلامية و بعض السياسات التمويلية من بعض البنوك المركزية أن يقوم الأمر بالشراء بدفع قسط أول عند التوقيع على عقد البيع.
2. كيفية حساب نسبة المrabحة أو هامش المrabحة : و هنا عند تحديد هامش المrabحة يجب الأخذ بعين الاعتبار بطريقة السداد ، فالسداد على أقساط يجعل هامش المrabحة أقل منه في حالة سداد المبلغ دفعة واحدة في نهاية المدة ، وبالتالي يقل هامش المrabحة كلما زاد القسط الأول. و يرتفع هامش الربح في حالة وجود فترة سماح ، و يزداد بازديادها.
3. تقديم الضمان للسداد : حيث يجوز طلب أي نوع من الضمانات بما فيها حجز السلعة لسداد الثمن المعجل.
4. لا علاقة لمصير السلعة المباعة بالسداد ، فإذا خسر المشتري من بيعها ، فعليه سداد المبلغ المتفق عليه بالكامل و في الأوقات المحددة، كما أنه إذا قام المشتري ببيع السلعة و قبض ثمنها في الحال ، فلا يجوز للبنك مطالبته بالسداد على أقساط أو في نهاية مدة معينة ، أي لا علاقة لأجل الدين ببيع السلعة من قبل المشتري نقداً أو بالدين ، و في نفس الوقت إذا تعذر على

¹ جبر، هشام، "إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية"، جامعة بير زيت، 2001، ص144 .

المشتري بيع السلعة بسبب الكساد أو لأي سبب آخر، فهذا لا يعفيه من تسديد ثمنها للبنك في الأوقات المحددة ، و إذا تخلف عن ذلك، فللبنك الحق في الرجوع عن الضمانات.

17.3 نموذج عقد بيع المراوحة:

يشتمل نموذج عقد المراوحة على ما يلي :

1. تاريخ العقد.
2. طرفي العقد.
3. موافقة البنك على البيع.
4. موافقة الأمر بالشراء.
5. إقرار الأمر بمعاينة السلعة.
6. التزام الأمر بتقديم الضمان المطلوب.
7. التأمين على السلعة لدى شركة تأمين إسلامية.
8. كيفية فض النزاعات في حالة نشوب خلاف.
9. التوقيع على العقد من قبل الطرفين.

18.3 خطوات التعامل بالمراوحة :

1. يأتي المتعامل إلى البنك طالبا شراء سلعة محددة المواصفات والكمية والموعود المستهدف لحيازتها .
2. يقوم البنك بالاستعلام عن المتعامل ، وخبرته ، وسمعته ، ونشاطه التجاري ، وحجم أعماله وممتلكاته، كما يعد دراسة مختصرة عن اقتصاديات العملية وطبيعة السلعة ، وتسويقها ومصادر توريدها وغير ذلك ، وبناء على ذلك يقرر القيام بتنفيذ هذه العملية أو إلغاؤها ،



- ويضع شروطه ، وقيمة دفعة ضمان الجدية ، ونسبة الربح ، وفترة السداد ، وعدد الأقساط وقيمة كل منها ، والضمانات المطلوبة .
3. يقوم طالب التعامل باستيفاء بيانات طلب شراء المrabحة ، وعقد وعد بالشراء ، حيث يتحدد مكان وزمان التسليم ، ويدفع العميل لضمان جدية التعاقد .
4. يبدأ البنك في تنفيذ إجراءات توفير البضاعة (إجراءات استيرادها من المورد الأجنبي أو شرائها من الداخل) .
5. يتمثل سند ملكية البضاعة المستوردة في صدور بوليصة الشحن باسم البنك أما البضاعة الحاضرة بالسوق المحلي فيتعين حيازتها ملكاً للبنك قبل بيعها للمتعامل المrabح .
6. يخبر البنك المتعامل بأن البضاعة جاهزة للتسليم حسب ما سبق الاتفاق عليه ، ويتم توقيع عقد بيع المrabحة ، ويستلم المشتري البضاعة ، عند ذلك تبدأ علاقة الدائنية والمديونية بين البنك والمتعامل معه .

19.3 الاختلاف بين بيع المrabحة والتمويل الربوي (القروض الربوية) :

من حيث :-

◀ الحكم الشرعي : بيع المrabحة حلال (وأحل الله البيع) ، أما القرض الربوي فهي محرمة شرعاً (وحرم الربا) .

◀ الملكية : في بيع المrabحة ، تنتقل ملكية السلعة ومنفعتيها بصورة دائمة للمشتري مباشرة ، فله حرية التصرف الكاملة دون تحديد لفترة زمنية معينة . أما في التمويل الربوي تنتقل ملكية النقد ومنفعته وحرية التصرف فيه للمدين لفترة محددة.

◀ العلاقة : تنتهي علاقة المشتري بالبائع بإنهاء تبادل الثمن والسلعة ، هذا بالنسبة لبيع المrabحة ، أما بالنسبة للتمويل الربوي فتستمر علاقة الدائن بالمدين حتى سداد أصل الدين وفوائده .

◀ **العائد** : في بيع المرابحة يتحدد العائد ويؤخذ (الربح) مرة واحدة دون اعتبار للزمن، أما في التمويل الربوي يتحدد العائد (الفائدة) على القروض حسب المدة الزمنية .

◀ **المخاطرة** : يقوم البنك الإسلامي بالشراء لحسابه ثم يبيع البضاعة للتاجر ، و بالتالي تقع على البنك مسؤولية هلاك البضاعة قبل التسليم ، أو مسؤولية المخالفة في بعض المواصفات المطلوبة في السلعة ، أما للبنك التجاري فهو غير مسؤول عن هلاك البضاعة أو تأخيرها ، أو مخالفتها للمواصفات المطلوبة ؛ لأن البنك التجاري (الربوي) يبدأ بتسجيل القروض و فوائدها على التاجر بمجرد استلام إشعار من البنك المرسل في الخارج بأن البضاعة قد شحنت و أنه سدد قيمتها للمستفيد.

◀ **المحاسبة** : في بيع المرابحة يعتبر الربح إيراداً أو عائداً للبائع ، كما يعتبر من ضمن ثمن المشتريات بالنسبة للمشتري ، أما في التمويل الربوي تعتبر الفائدة إيراداً للمقرض ، وتكلفة بالنسبة للمقرض تخصم من الإيرادات .

محتويات الفصل:-

1.4 منهجية البحث .

1.1.4 الأنطوب التاريخي.

الفصل الرابع :

2.1.4 الأنطوب المعاصر وتحليله

2.4 مجتمع و عينة

3.4 للمعالجة الإحصائية .

4.4 أدوات البحث .

منهجية البحث

1.4.4 الاستبانة.

2.4.4 المقابلة.

3.4 أدوات عرض و تحليل البيانات .

محتويات الفصل:-

1.4 منهجية البحث .

1.1.4 الأسلوب التاريخي.

2.1.4 الأسلوب الوصفي التحليلي.

2.4 مجتمع و عينة البحث .

3.4 المعالجة الإحصائية .

4.4 أدوات البحث .

1.4.4 الاستبانة.

2.4.4 المقابلة.

5.4 أدوات عرض و تحليل المعلومات .

1.4 منهجية البحث:

اعتمد فريق البحث في هذه الدراسة على الأسلوب التاريخي (الوثائقي) ، و الأسلوب الوصفي التحليلي.

1.1.4 الأسلوب التاريخي:

تم استخدام هذا الأسلوب في الفصل الثاني و الثالث بشكل كبير، من خلال جمع الحقائق و المعلومات عن موضوع البحث(آلية العمل في البنوك الإسلامية مقارنة مع البنوك التجارية) و ذلك من خلال المراجع و الدراسات السابقة المتعلقة بهذا الموضوع.

2.1.4 الأسلوب الوصفي التحليلي:

تم استخدام هذا الأسلوب لوصف آلية العمل في البنوك الإسلامية مقارنة مع البنوك التجارية، و لقد استخدم فريق البحث هذا الأسلوب لأنه يشتمل على تصنيف المعلومات و تنظيمها و التعبير عنها كما و كيفاً و ذلك بهدف مساعدة فريق البحث في الوصول إلى استنتاجات و تعميمات تساعده في تطوير الواقع الذي درسه ؛ لأن هدف فريق البحث ليس فقط جمع المعلومات أو وصف الواقع كما هو و إنما الهدف هو الوصول إلى استنتاجات تساهم في فهم و تحليل و محاولة تطوير الواقع.

و بذلك فإن الأسلوب الوصفي لا ينتهي بالحصول على المعلومات بل يتعدى ذلك الوصول إلى تفسيرات و استنتاجات و تعميمات و هذا يتناسب مع الدراسة التي يقوم بها فريق البحث.

2.4 مجتمع و عينة البحث:

يعرف مجتمع البحث بأنه جميع المفردات التي تكون موضوع مشكلة البحث و التي بنصب الاهتمام عليها خلال الدراسة ، و يتكون مجتمع و عينة الدراسة من بعض المتعاملين مع البنوك الإسلامية في مدينة الخليل من أشخاص و شركات و جمعيات خيرية ، و كذلك بعض المتخصصين و الدارسين في إدارة البنوك الإسلامية و آلية عملها.

- و فيما يلي الشركات و البنوك و الجمعيات التي شملتها الدراسة :
- 1- البنك الإسلامي العربي: تأسس عام 1996 م في مدينة رام الله ، و له خمس فروع منها فرع واحد في مدينة الخليل ، شارع عين سارة ، و قد تم تأسيسه عام 1998 م ، و يتبع هذا البنك لإدارة إقليمية موجودة في مدينة رام الله.
 - 2- البنك الإسلامي الفلسطيني: تأسس عام 1995 م ، وله فرعان الفرع الرئيس و الأول في مدينة غزة ، و الفرع الثاني في مدينة الخليل ، شارع عين سارة ، و قد تم تأسيسه عام 1998 م .
 - 3- بنك القاهرة عمان للمعاملات الإسلامية: تأسس هذا البنك عام 1995 م ، وله ثلاثة أفرع ، منها فرع في مدينة الخليل ، و قد تأسس عام 1996 م ، و يقع هذا الفرع في شارع واد التفاح.
 - 4- بنك الأقصى الإسلامي: و قد تأسس عام 1999 م في مدينة رام الله.
 - 5- شركة اللؤلؤة للمقاولات: تأسست هذه الشركة عام 2000 م ، و يقع مقر هذه الشركة في مدينة دورا _ شارع عمر بن الخطاب.
 - 6- شركة الزهراء للأدوات الصحية و التدفئة المركزية: تأسست هذه الشركة عام 1997 م ، و يقع مقرها في مدينة دورا- شارع عمر بن عبد العزيز .
 - 7- مجموعة المستشار الهندسي: و قد تم تأسيسها عام 1998 م ، و تقع في مدينة الخليل - مجمع بدر التجاري.
 - 8- شركة البصيرة للمقاولات: تأسست هذه الشركة عام 2002 م ، و يقع مقرها في مدينة دورا.

9- شركة الخيال للأدوات الصحية: و قد تم تأسيسها في مدينة بيت لحم عام 2002 م .

10- جمعية الشبان المسلمين: و قد تم تأسيس هذه الجمعية عام 1985 م و لها عدة فروع في مدينة الخليل.

11- المستشفى الأهلي: و قد تم تأسيسه عام 1987 م في مدينة الخليل ، و هو تابع لجمعية أصدقاء المريض .

12- جمعية الإحسان الخيرية : و قد تم تأسيس هذه الجمعية عام 1983 م .

13- غرفة تجارة الخليل : و قد تم تأسيسها في مدينة الخليل عام 1954 م .

14- جامعة الخليل : و قد تم تأسيسها عام 1971 م ، وتعتبر أول جامعة فلسطينية .

15- شركة الأمير للباطون : و قد تم تأسيسها في مدينة الخليل عام 1991 م .

3.4 المعالجة الإحصائية:

تمت المعالجة الإحصائية اللازمة للبيانات باستخراج الأعداد و النسب المئوية و ذلك باستخدام

الحاسوب عن طريق استخدام برنامج الرزم الإحصائية " SPSS " .

4.4 أدوات البحث:

اتبع فريق البحث أسلوبين في جمع المعلومات :

1.4.4 الاستبانة:

تعتبر الاستبانة وسيلة فعالة للحصول على المعلومات ، لما تعطيه من بيانات متنوعة و بسرعة جيدة، و قد تم تجهيز استبانته موجهة للمتعاملين مع البنوك الإسلامية من أشخاص و شركات و جمعيات (انظر الملحق) .

ولقد تم توزيع (200) استبانته و استرجاع (180) منها، أي ما نسبته 90%.

2.4.4 المقابلة:

اتبع فريق البحث أيضا أسلوب المقابلة في جمع المعلومات و ذلك من خلال توجيه مجموعة من الأسئلة إلى مدير مجلس الأمناء في جامعة الخليل ، حيث أنه قد أجرى رسالته الماجستير بموضوع (البنوك الإسلامية في فلسطين بين النظرية و التطبيق) .

5.4 أدوات عرض و تحليل المعلومات:

قام فريق البحث بعملية تفرغ الاستبانة و تحليلها للوصول إلى نتائج حول آلية العمل في البنوك الإسلامية مقارنة مع البنوك التجارية، و لقد تمت عملية تفرغ الاستبانة باستخدام برنامج الرزم الإحصائية "SPSS" .

مضويات الفصل :-

1.3 عرض نتائج الاستبانة وتحليلها

1.1.5 المعلومات الشخصية

الفصل الخامس :

2.1.5 معلومات تتعلق بالثقافة الإسلامية

3.1.5 معلومات تتعلق بالمرابحة

عرض وتحليل نتائج الاستبانة

محتويات الفصل:-

1.5 عرض نتائج الاستبانة وتحليلها .

1.1.5 المعلومات الشخصية .

2.1.5 معلومات تتعلق بالبنك الإسلامي .

3.1.5 معلومات تتعلق بالمرابحة .

الجدول رقم (1) خصائص المتعلمين

مع البنوك الإسلامية من حيث الجنس

الجنس	عدد	النسبة المئوية
ذكر	109	61.2%
أنثى	69	36.8%
إجمالي	178	100%

1.5 عرض نتائج الاستبانة وتحليلها:

تفريغ الاستبانة للمتعاملين مع البنوك الإسلامية:

1.1.5 المعلومات الشخصية:-

1- خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث الجنس:

فيما يتعلق بخصائص المتعاملين الذين شملتهم الدراسة من حيث الجنس، يوضح الجدول رقم (1) أن نسبة المتعاملين الذكور و الذين أجابوا عن الاستبانة بلغت (61.2%) ، في حين بلغت هذه النسبة (38.8%) بين الإناث .

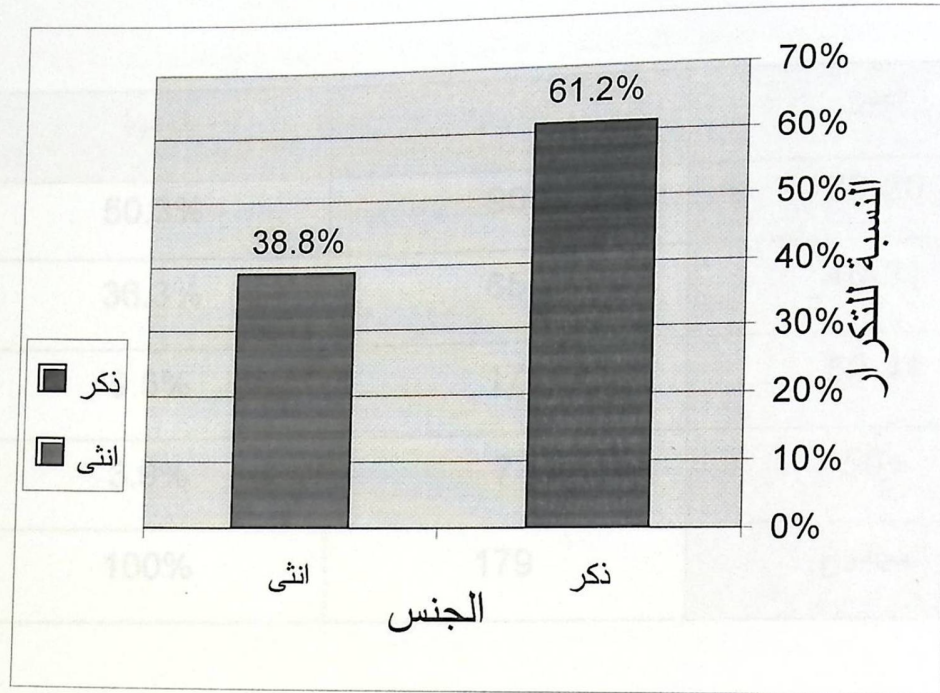
كما يوضح الشكل رقم(1) نسبة الذكور إلى الإناث في عينة البحث.

الجدول رقم (1) خصائص المتعاملين

مع البنوك الإسلامية من حيث الجنس

النسبة	التكرار	الجنس
61.2%	109	ذكر
38.8%	69	أنثى
100%	178	المجموع

الشكل رقم (1) خصائص المتعاملين
مع البنوك الإسلامية من حيث الجنس



2- خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث العمر:

فيما يتعلق بخصائص المتعاملين الذين شملتهم الدراسة من حيث العمر، يوضح الجدول رقم (2) أن المتعاملين الذين أجابوا عن أسئلة الاستبانة و التي تتراوح أعمارهم ما بين 20-30 عاما كانوا بنسبة (50.3%) ، أما الذين تتراوح أعمارهم ما بين 31-40 فكانوا بنسبة (36.3%) و الذين تتراوح أعمارهم ما بين 41-50 عاما فقد كانوا بنسبة (9.5%) ، و أما الذين كانت أعمارهم من 50 عاما فما فوق فكانت نسبتهم (3.9%) .

يوضح الشكل رقم (2) الفئات العمرية في عينة البحث.

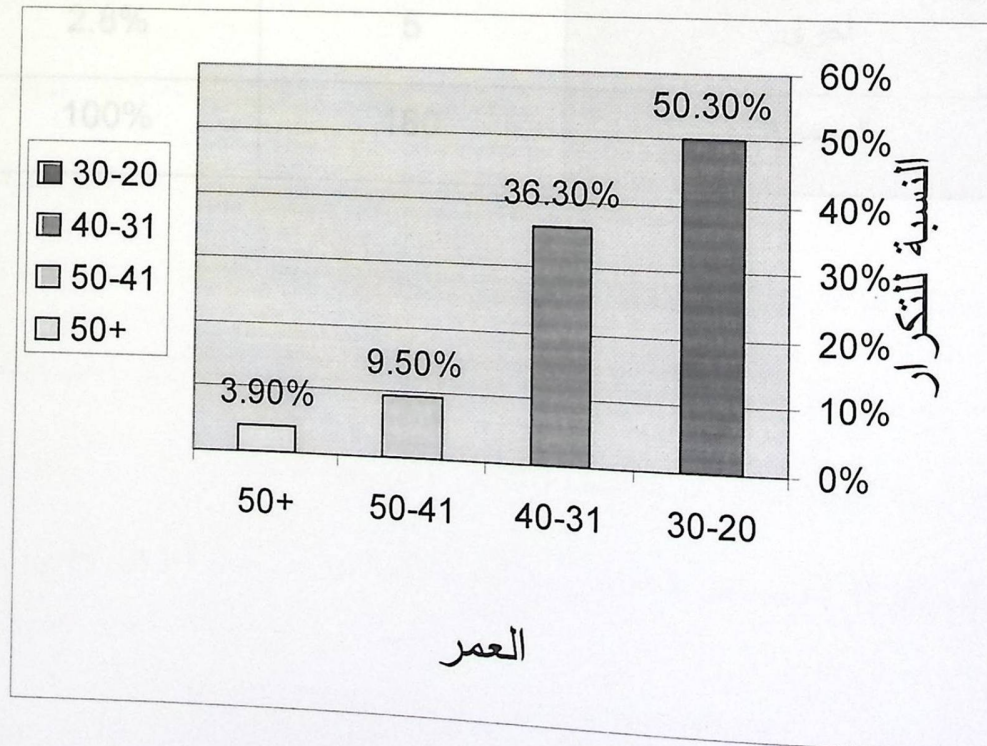
الجدول رقم (2) خصائص المتعاملين

مع البنوك الإسلامية من حيث العمر

العمر	التكرار	النسبة
30-20	90	50.3%
40-31	65	36.3%
50-41	17	9.5%
50+	7	3.9%
المجموع	179	100%

الشكل رقم (2) خصائص المتعاملين

مع البنوك الإسلامية من حيث العمر



عرض و تحليل نتائج الاستبانة

3- خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث الحالة الاجتماعية:

بخصوص الحالة الاجتماعية للمتعاملين مع البنوك الإسلامية و الذين شملتهم الدراسة ، يوضح الجدول رقم (3) أن الحالة الاجتماعية لغالبية المتعاملين مع البنوك الإسلامية متزوج كانت بنسبة (62.8%) من عينة البحث ، أما بالنسبة للمتعاملين مع البنوك الإسلامية و الذين حالتهم الاجتماعية أعزب فكانت بنسبة (34.4%) من عينة البحث.

يوضح الشكل رقم (3) الحالة الاجتماعية للمتعاملين مع البنوك الإسلامية.

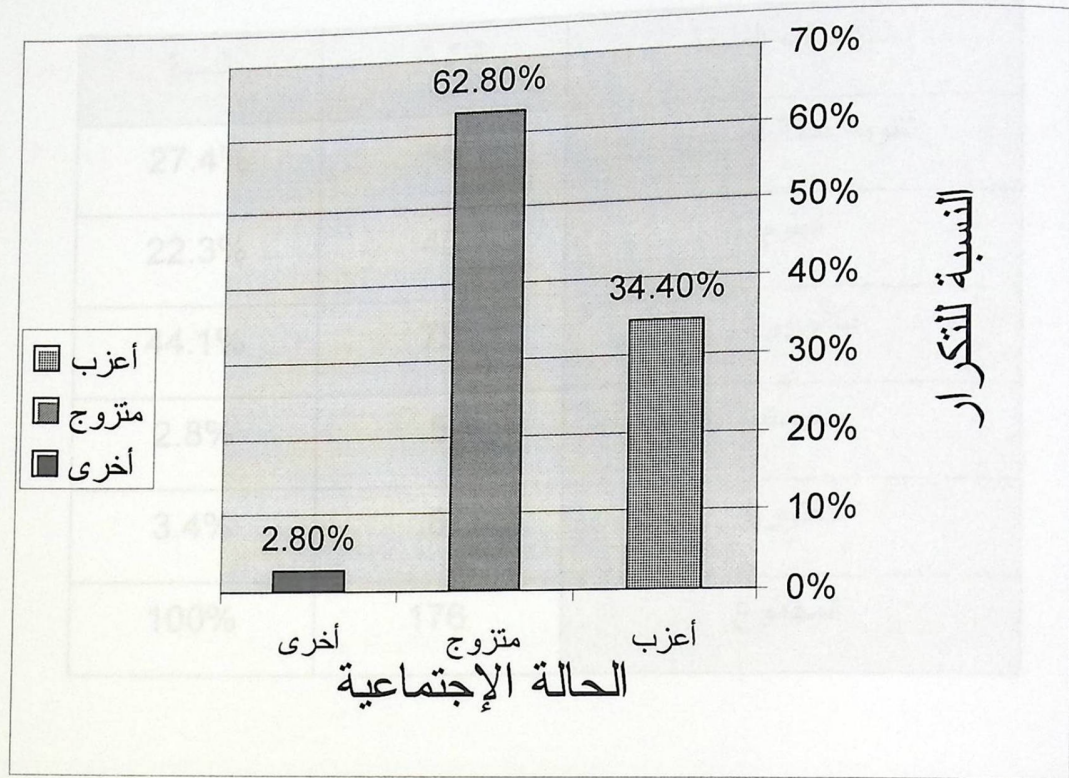
الجدول رقم (3) خصائص المتعاملين

مع البنوك الإسلامية من حيث الحالة الاجتماعية

النسبة	التكرار	الحالة الاجتماعية
34.4%	62	أعزب
62.8%	113	متزوج
2.8%	5	أخرى
100%	180	المجموع

الشكل رقم (3) خصائص المتعاملين

مع البنوك الإسلامية من حيث الحالة الاجتماعية



4- خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث المؤهل العلمي:

يوضح الجدول رقم (4) خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث المؤهل العلمي، حيث يوضح الجدول أن غالبية المتعاملين مع البنوك الإسلامية تنحصر مؤهلاتهم العلمية بين البكالوريوس و الثانوية العامة فما دون. فقد شكلت نسبة حملة شهادة البكالوريوس نسبة (44.1%) من عينة البحث، و شكل حملة شهادة الدراسة الثانوية العامة فما دون نسبة (27.4%)، أما حملة شهادة الماجستير فكانت نسبتهم (2.8%)، و حملة شهادة الدبلوم كانت نسبتهم (22.3%) من عينة البحث، و أخيراً شكل حملة شهادة الدكتوراه ما نسبته (3.4%) من عينة البحث.

يوضح الشكل رقم (4) خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث المؤهل العلمي.

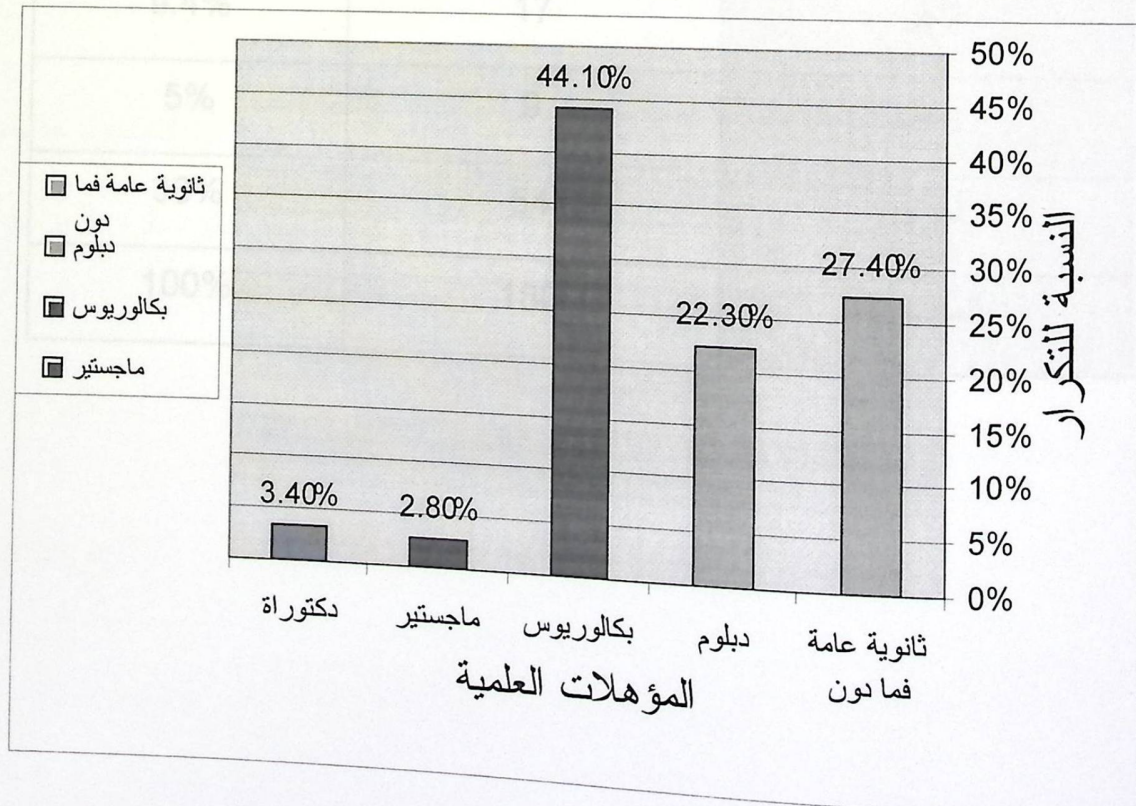
الجدول رقم (4) خصائص المتعاملين

مع البنوك الإسلامية من حيث المؤهلات العلمية

النسبة	التكرار	المؤهلات العلمية
27.4%	46	ثانوية عامة فما دون
22.3%	40	دبلوم
44.1%	79	بكالوريوس
2.8%	5	ماجستير
3.4%	6	دكتورة
100%	176	المجموع

الشكل رقم (4) خصائص المتعاملين

مع البنوك الإسلامية من حيث المؤهلات العلمية



5- خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث المهنة:

يوضح الجدول رقم (5) توزيع المتعاملين مع البنوك الإسلامية الذين شملتهم الدراسة وفقاً للمهنة ، إذ أن غالبية المتعاملين مع البنوك الإسلامية الذين شملتهم الدراسة من فئة الموظفين كانوا بنسبة حيث بلغت نسبتهم (55.6%) ، أما نسبة المتعاملين مع هذه البنوك من فئة التجار فكانت (9.4%) من عينة البحث ، في حين بلغت نسبة المتعاملين معها من فئة العمال (5%) .

يوضح الشكل رقم (5) خصائص المتعاملين مع البنوك الإسلامية من حيث المهنة.

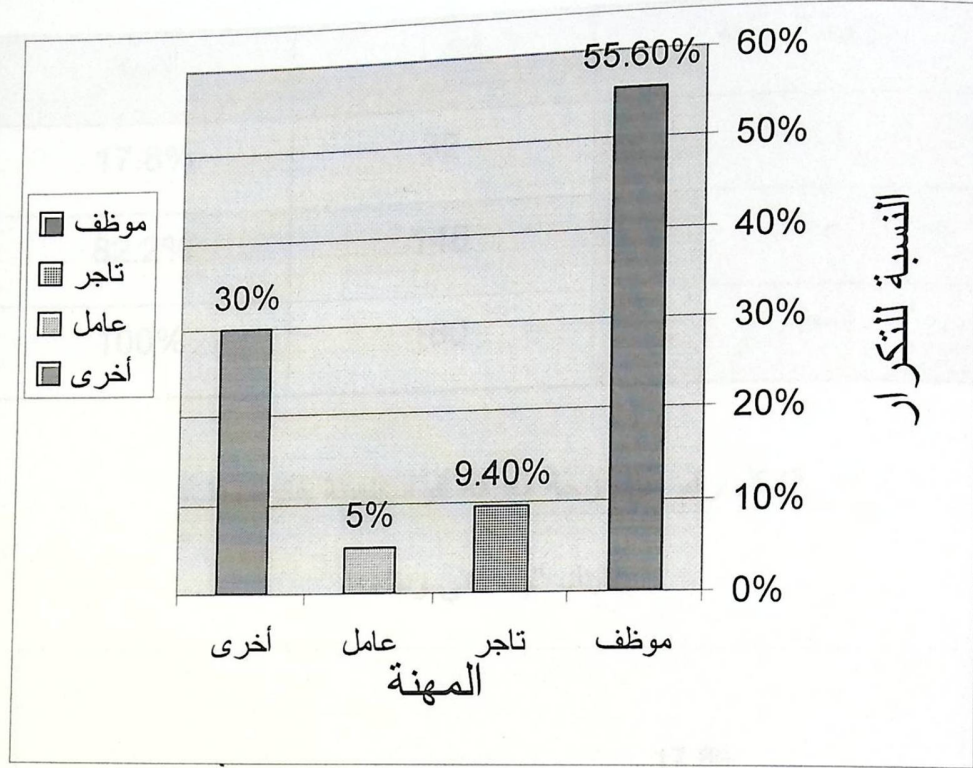
جدول رقم (5) خصائص المتعاملين

مع البنوك الإسلامية من حيث المهنة

النسبة	التكرار	المهنة
55.6%	100	موظف
9.4%	17	تاجر
5%	9	عامل
30%	54	أخرى
100%	180	المجموع

الشكل رقم (5) خصائص المتعاملين

مع البنوك الإسلامية من حيث المهنة



2.1.5 معلومات تتعلق بالبنك الإسلامي :-

6- درجة معرفة أفراد العينة بفكرة و نشأة البنك الإسلامي و نظمه:

يتضح لنا من الجدول رقم (6) أن درجة معرفة المتعاملين مع البنوك الإسلامية كانت واسعة بنسبة

(17.8%) من أفراد العينة، في حين كانت هذه المعرفة محدودة لدى غالبية أفراد العينة بنسبة

(82.2%).

يوضح الشكل رقم (6) درجة معرفة أفراد العينة بفكرة البنك الإسلامي و نظمه.

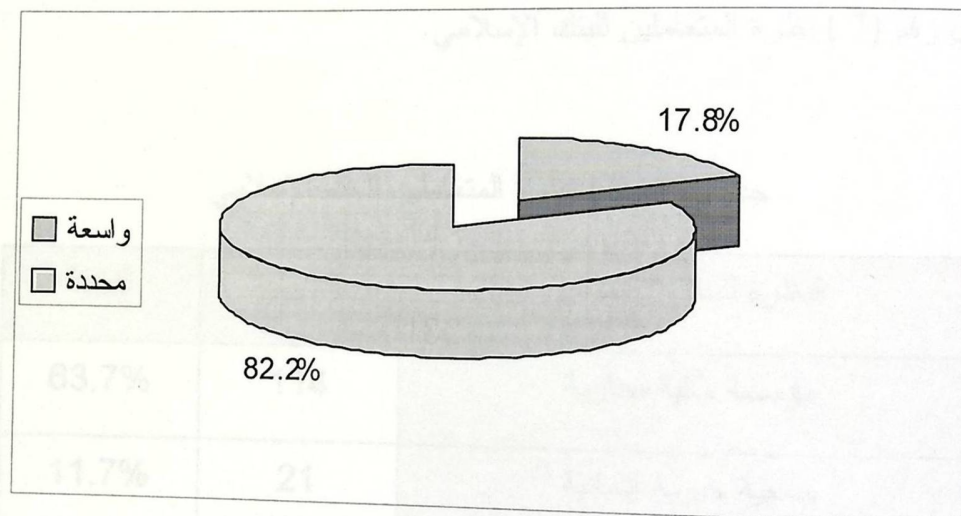
جدول رقم (6) درجة معرفة أفراد العينة بفكرة ونشأة

البنك الإسلامي ونظمه

النسبة	التكرار	درجة المعرفة
17.8%	32	واسعة
82.2%	148	محددة
100%	180	المجموع

الشكل رقم (6) درجة معرفة أفراد العينة بفكرة ونشأة

البنك الإسلامي ونظمه



7- نظرة المتعاملين للبنك الإسلامي:

يوضح الجدول رقم (7) أن غالبية أفراد العينة ينظرون إلى البنك الإسلامي على أنه مؤسسة مالية تجارية بنسبة (63.7%)، في حين أن نسبة (11.7%) منهم ينظرون إلى البنك الإسلامي كجمعية خيرية إنسانية، و أن ما نسبته (24.6%) من أفراد العينة ينظرون إلى البنك الإسلامي على أنه بنك مطبق للشريعة الإسلامية .

عرض و تحليل نتائج الاستبانة

و هذا ينفي الفرضية الأولى و التي تنص على أن "هناك علاقة بين السياسة التي تسير عليها البنوك الإسلامية في آلية عملها و الشريعة الإسلامية".

ولكن من ناحية الحكم الشرعي:

فإن البنوك الإسلامية تسير في آلية عملها مع الشريعة الإسلامية لأنها تقوم في عملها على المراجعة والمشاركة والمضاربة والقروض الحسنة حيث ورد الدليل على هذه الأمور في القرآن والسنة والإجماع ، ومن ذلك قوله تعالى : "يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه " (البقرة ، آية 282) .

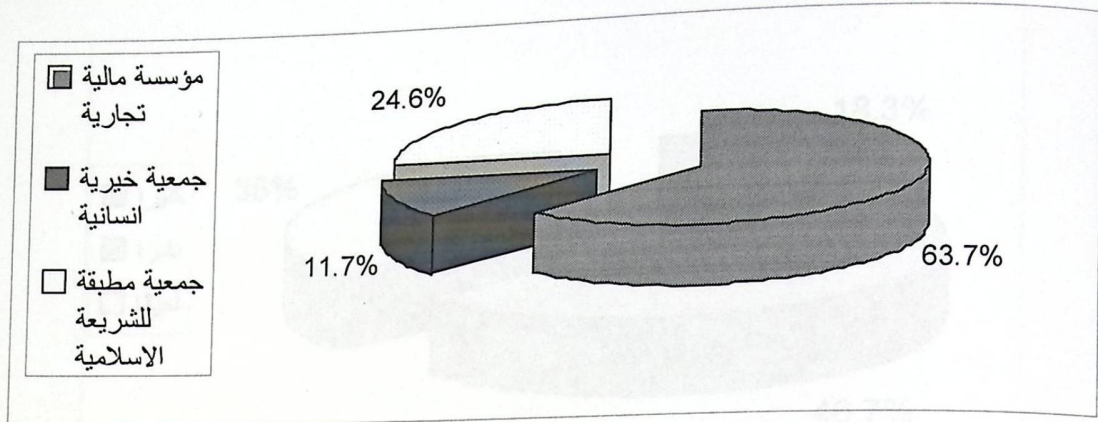
وقوله تعالى : "وأحل الله البيع" (البقرة ، آية 275) .

يوضح الشكل رقم (7) نظرة المتعاملين للبنك الإسلامي.

جدول رقم (7) نظرة المتعاملين للبنك الإسلامي

النسبة	التكرار	النظرة للبنك الإسلامي
63.7%	114	مؤسسة مالية تجارية
11.7%	21	جمعية خيرية إنسانية
24.6%	44	بنك مطبقة للشريعة الإسلامية
100%	179	المجموع

الشكل رقم (7) نظرة المتعاملين للبنك الإسلامي



8- درجة التعامل مع البنك الإسلامي:

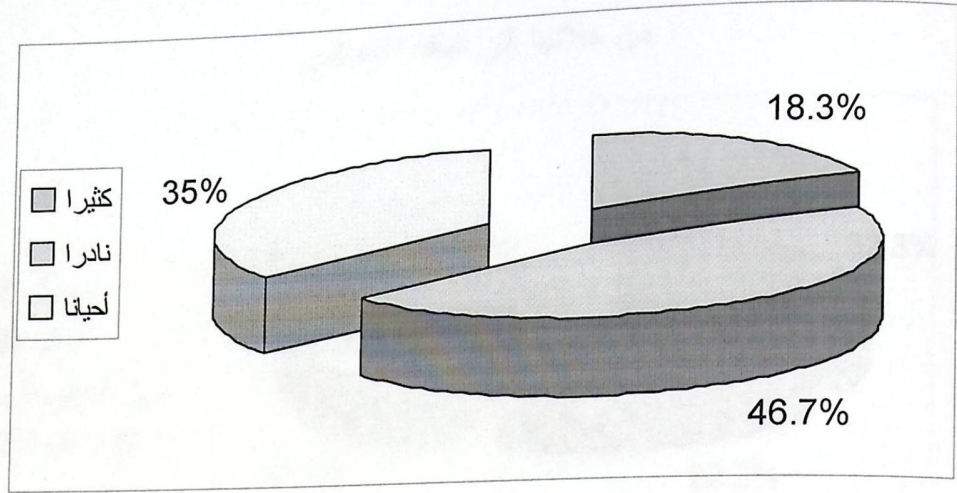
فيما يتعلق بدرجة التعامل مع البنك الإسلامي ، يوضح الجدول رقم (8) أن ما نسبته (18.3%) من أفراد العينة قد سبق لهم التعامل مع البنك الإسلامي بدرجة كبيرة، و أن ما نسبته (46.7%) من أفراد العينة قد تعاملوا مع البنك الإسلامي بشكل نادر ، في حين أكد ما نسبته (35%) من أفراد العينة أنهم أحيانا يتعاملون مع البنك الإسلامي.

يوضح الشكل رقم (8) درجة التعامل مع البنك الإسلامي.

جدول رقم (8) درجة التعامل مع البنك الإسلامي

النسبة	التكرار	درجة التعامل مع البنك الإسلامي
18.3%	33	كثيرا
46.7%	84	نادرا
35%	63	أحيانا
100%	180	المجموع

الشكل رقم (8) درجة التعامل مع البنك الإسلامي



9- الوسيلة التي تم التعرف من خلالها إلى البنك الإسلامي:

يتضح لنا من الجدول رقم (9) أن نسبة (32.2%) من أفراد العينة قد تعرفوا إلى البنك الإسلامي عن طريق صديق ، و نسبة (23.2%) منهم قد تعرفوا إليه عن طريق الإعلانات ، في حين أن ما نسبته (13.3%) منهم كانت عن طريق المعرفة الشخصية، وأخيرا أكد ما نسبته (31.3%) من أفراد العينة أنهم تعرفوا إلى البنك الإسلامي عن طريق طلب خدمة.

يوضح الشكل رقم (9) الوسيلة التي تم التعرف من خلالها إلى البنك الإسلامي.

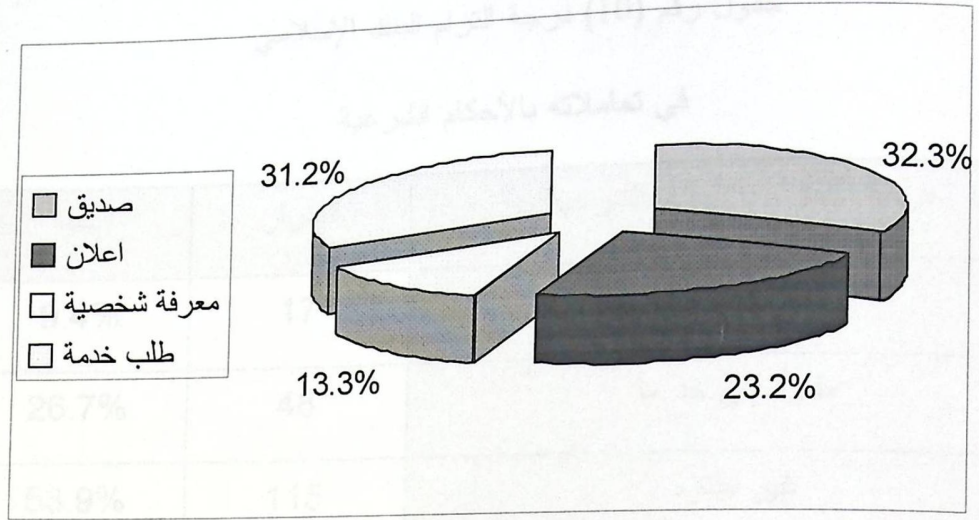
جدول رقم (9) الوسيلة التي تم التعرف

من خلالها إلى البنك الإسلامي

النسبة	التكرار	وسيلة التعرف إلى البنك الإسلامي
32.2%	58	صديق
23.2%	42	إعلان
13.3%	24	معرفة شخصية
31.3%	56	طلب خدمة
100%	180	المجموع

الشكل رقم (9) الوسيلة التي تم التعرف

من خلالها إلى البنك الإسلامي



10-درجة التزام البنك الإسلامي في تعاملاته بالأحكام الشرعية:

يوضح الجدول رقم (10) أن ما نسبته (9.4%) من أفراد العينة يرون أن البنك الإسلامي ملتزم تماما بأحكام الشريعة، و أن ما نسبته (26.7%) من أفراد العينة يرون أن البنك الإسلامي ملتزم إلى حد ما بأحكام الشريعة الإسلامية، و أخيرا أكد ما نسبته (63.9%) من أفراد العينة أن البنك الإسلامي غير ملتزم بأحكام الشريعة الإسلامية .

و هذا ينفي الفرضية الأولى و التي تنص على أن "هناك علاقة بين السياسة التي تسير عليها البنوك الإسلامية في آلية عملها و الشريعة الإسلامية".

ولكن من ناحية الحكم الشرعي:

فإن البنوك الإسلامية تسير في آلية عملها مع الشريعة الإسلامية لأنها تقوم في عملها على المرابحة والمشاركة والمضاربة والقروض الحسنة حيث ورد الدليل على هذه الأمور في القرآن والسنة والإجماع، ومن ذلك قوله تعالى: "يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه" (البقرة، آية 282) .

وقوله تعالى: "وأحل الله البيع" (البقرة، آية 275) .

يوضح الشكل رقم (10) درجة التزام البنك الإسلامي في تعاملاته بالأحكام الشرعية.

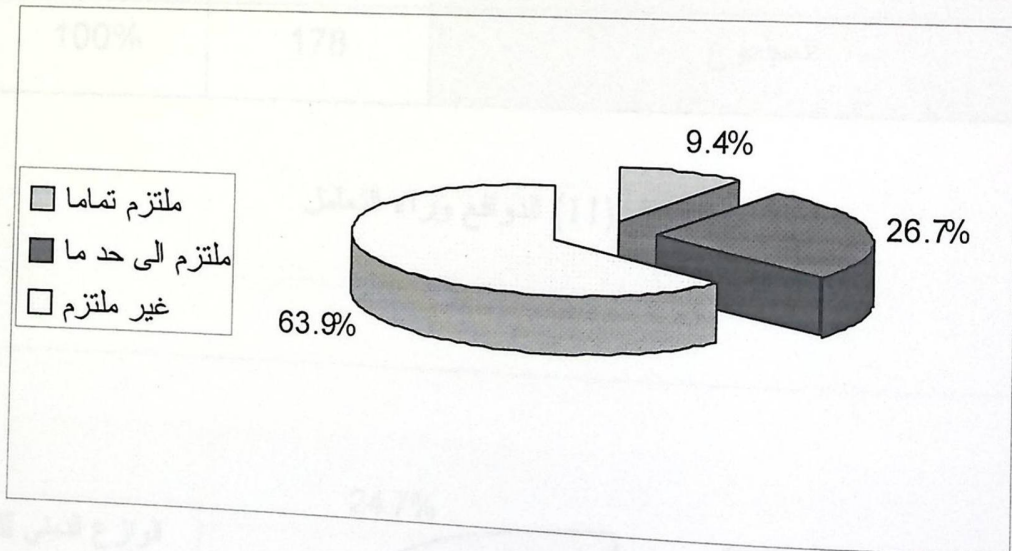
جدول رقم (10) درجة التزام البنك الإسلامي

في تعاملاته بالأحكام الشرعية

النسبة	التكرار	درجة الالتزام بالأحكام الشرعية
9.4%	17	ملتزم تماما
26.7%	48	ملتزم إلى حد ما
63.9%	115	غير ملتزم
100%	180	المجموع

الشكل رقم (10) درجة التزام البنك الإسلامي

في تعاملاته بالأحكام الشرعية



11-الدوافع وراء التعامل مع البنك الإسلامي:

يتضح لنا من الجدول رقم (11) أن نسبة (46.1%) من أفراد العينة يرون أن الدافع وراء التعامل مع البنك الإسلامي هو الوازع الديني ، و أن نسبة (25.8%) منهم يرون انه الوازع المادي ، و أن ما نسبته (3.4%) من أفراد العينة يرون أن الدافع وراء تعاملهم مع البنك الإسلامي هو الوازع

عرض و تحليل نتائج الاستبانة

الإنساني، في حين أكد ما نسبته (24.7%) من أفراد العينة أن الدافع وراء التعامل مع البنك الإسلامي جميع الدوافع السابقة الذكر .

يوضح الشكل رقم (11) الدوافع وراء التعامل مع البنك الإسلامي.

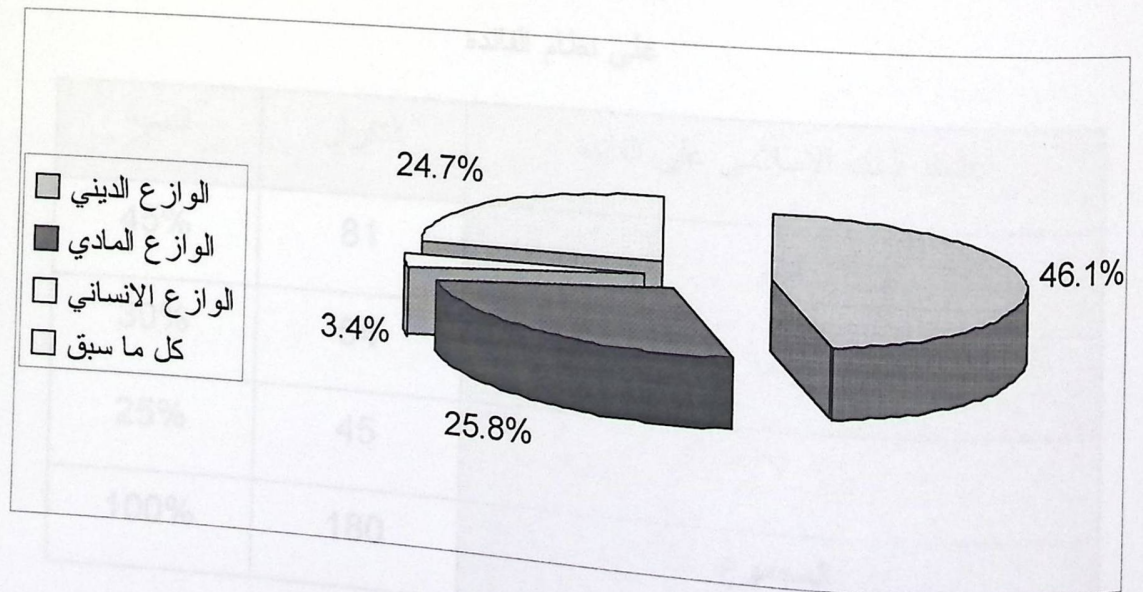
جدول رقم (11) الدوافع وراء التعامل

مع البنك الإسلامي

النسبة	التكرار	دافع التعامل مع البنك الإسلامي
46.1%	82	الوازع الديني
25.8%	46	الوازع المادي
3.4%	6	الوازع الإنساني
24.7%	44	كل ما سبق
100%	178	المجموع

الشكل رقم (11) الدوافع وراء التعامل

مع البنك الإسلامي



12-درجة اعتماد البنوك الإسلامية على نظام الفائدة:

فيما يتعلق بدرجة اعتماد البنوك الإسلامية على نظام الفائدة ، يشير الجدول رقم (12) أن نسبة (45%) من أفراد العينة يؤكدون على أن البنك الإسلامي يقوم على نظام الفائدة، ونسبة (30%) منهم يرون أن البنك الإسلامي ربما يقوم على نظام الفائدة، في حين أكد ما نسبته (25%) من أفراد العينة أن البنك الإسلامي لا يقوم على نظام الفائدة .

و هذا ينفي الفرضية الأولى و التي تنص على أن "هناك علاقة بين السياسة التي تسير عليها البنوك الإسلامية في آلية عملها و الشريعة الإسلامية".

ولكن من ناحية الحكم الشرعي:

فإن البنوك الإسلامية تسير في آلية عملها مع الشريعة الإسلامية لأنها تقوم في عملها على المرابحة والمشاركة والمضاربة والقروض الحسنة حيث ورد الدليل على هذه الأمور في القرآن والسنة والإجماع ، ومن ذلك قوله تعالى : "يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه" (البقرة ، آية 282) .

وقوله تعالى : "وأحل الله البيع" (البقرة ، آية 275) .

يوضح الشكل رقم (12) درجة اعتماد البنوك الإسلامية على نظام الفائدة.

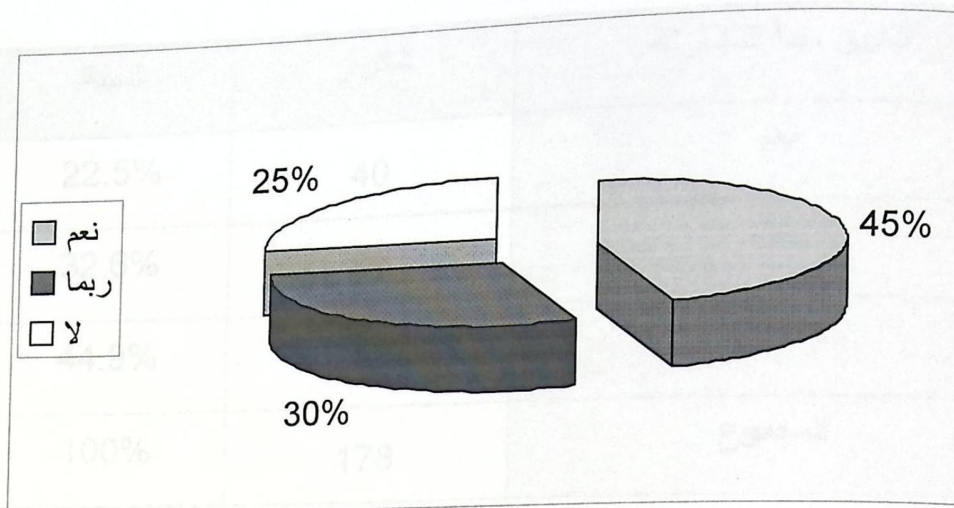
جدول رقم (12) درجة اعتماد البنك الإسلامي

على نظام الفائدة

النسبة	التكرار	اعتماد البنك الإسلامي على الفائدة
45%	81	نعم
30%	54	ربما
25%	45	لا
100%	180	المجموع

الشكل رقم (12) درجة اعتماد البنك الإسلامي

على نظام الفائدة



13-مدى تطبيق البنوك الإسلامية لمبدأ المشاركة في الأرباح و الخسائر:

بخصوص مدى تطبيق البنوك الإسلامية لمبدأ المشاركة في الأرباح و الخسائر ، يوضح الجدول رقم (13) أن نسبة (22.5%) من أفراد العينة يؤكدون على أن البنك الإسلامي يقوم على مبدأ المشاركة في الأرباح و الخسائر ، في حين أكد ما نسبته (32.5%) منهم على أن البنك الإسلامي لا يقوم على مبدأ المشاركة في الأرباح و الخسائر .

و هذا ينفي الفرضية الثانية التي تنص على أن "هناك علاقة بين البنوك الإسلامية و المودعين على أساس المشاركة في الأرباح و الخسائر".

ولكن من ناحية الحكم الشرعي:

فإن البنوك الإسلامية تقوم على أساس المشاركة في توزيع الأرباح و الخسائر التي تنتج من المشروع المتفق عليه بين البنك و المتعامل معه .

يوضح الشكل رقم (13) مدى تطبيق البنوك الإسلامية لمبدأ المشاركة في الأرباح و الخسائر.

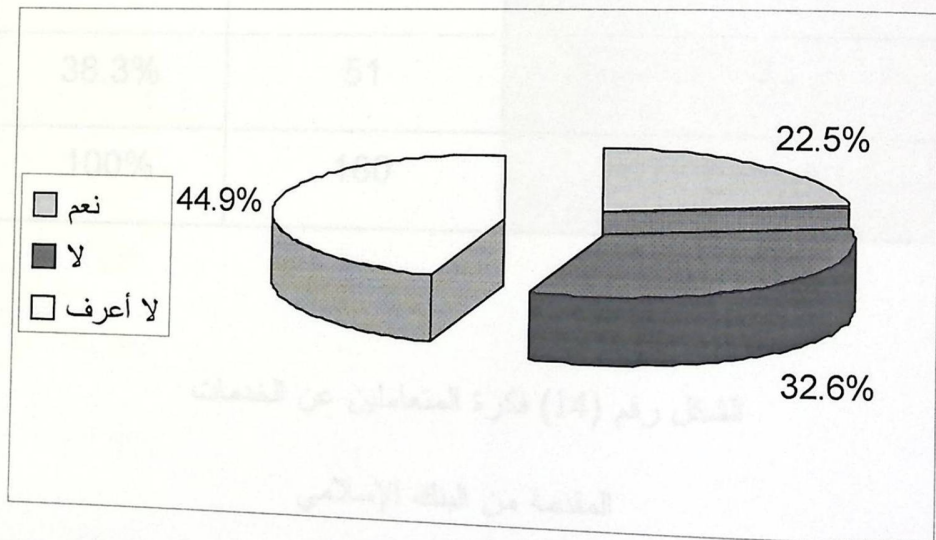
الجدول رقم (13) مدى تطبيق البنوك الإسلامية

لمبدأ المشاركة في الأرباح و الخسائر

النسبة	التكرار	تطبيق مبدأ المشاركة
22.5%	40	نعم
32.6%	58	لا
44.9%	80	لا أعرف
100%	178	المجموع

الشكل رقم (13) مدى تطبيق البنوك الإسلامية

لمبدأ المشاركة في الأرباح و الخسائر



14- فكرة المتعاملين عن الخدمات المقدمة من البنك الإسلامي :

فيما يتعلق بفكرة المتعاملين عن الخدمات المقدمة من البنك الإسلامي ، يوضح الجدول رقم (14) أن ما نسبته (20.6%) من أفراد العينة لديهم فكرة عن الخدمات المقدمة من البنك الإسلامي ، و أن غالبية أفراد العينة و التي كانت نسبتهم (51.1%) لديهم إلى حد ما فكرة عن الخدمات المقدمة من البنك

عرض و تحليل نتائج الاستبانة

الإسلامي، في حين أكد ما نسبته (38.3%) من أفراد العينة انه ليس لديهم أي فكرة عن الخدمات المقدمة من البنك الإسلامي.

يوضح الشكل رقم (14) فكرة المتعاملين عن الخدمات المقدمة من البنك الإسلامي.

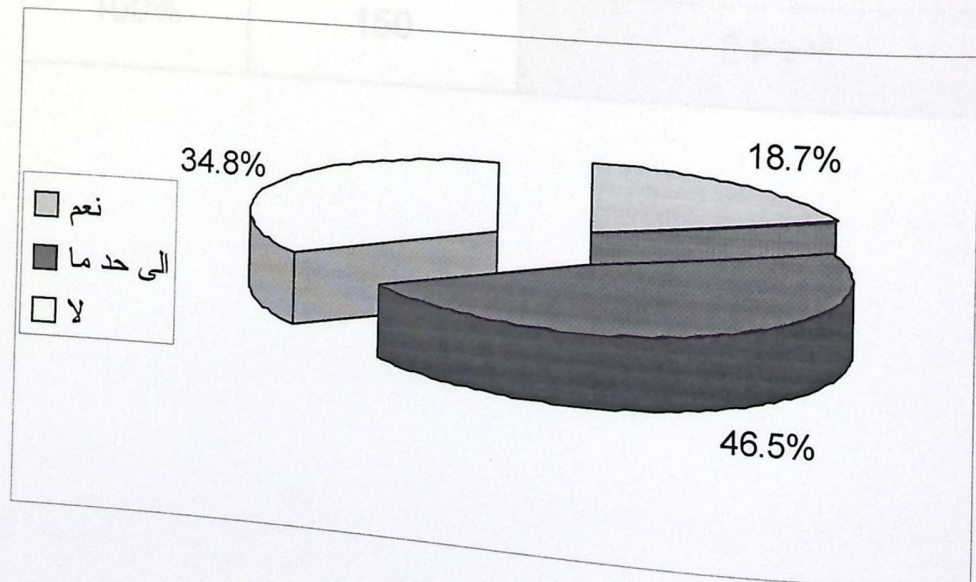
الجدول رقم (14) فكرة المتعاملين عن الخدمات

المقدمة من البنك الإسلامي

النسبة	التكرار	الفكرة عن الخدمات
20.6%	37	نعم
51.1%	92	إلى حد ما
38.3%	51	لا
100%	180	المجموع

الشكل رقم (14) فكرة المتعاملين عن الخدمات

المقدمة من البنك الإسلامي



15- الفرق بين الخدمات التي يقدمها البنك الإسلامي و البنوك التجارية :

يشير الجدول رقم (15) أن ما نسبته (29.3%) من أفراد العينة يؤكدون على أن هناك فروقاً واضحة في الخدمات التي يقدمها البنك الإسلامي عن الخدمات المقدمة من البنوك التجارية ، ونسبة (40%) من أفراد العينة يرون أن هذه الفروق ضئيلة ، في حين أكد ما نسبته (13.4%) من أفراد العينة أنه لا يوجد فرق.

يوضح الشكل رقم (15) الفرق بين الخدمات التي يقدمها البنك الإسلامي عن البنوك التجارية.

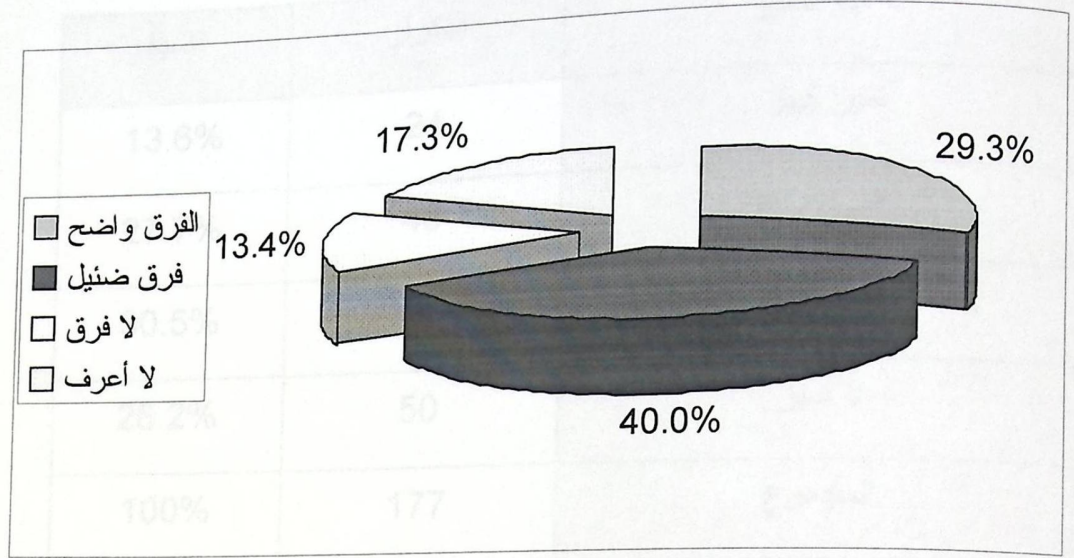
الجدول رقم (15) الفرق بين الخدمات التي يقدمها

البنك الإسلامي عن البنوك التجارية

النسبة	التكرار	درجة الفرق
29.3%	44	الفرق واضح
40%	60	فرق ضئيل
13.4%	20	لا فرق
17.3%	26	لا أعرف
100%	150	المجموع

الشكل رقم (15) الفرق بين الخدمات التي يقدمها

البنك الإسلامي عن البنوك التجارية



16- مدى تميز البنك الإسلامي بخدماته عن البنوك التجارية:

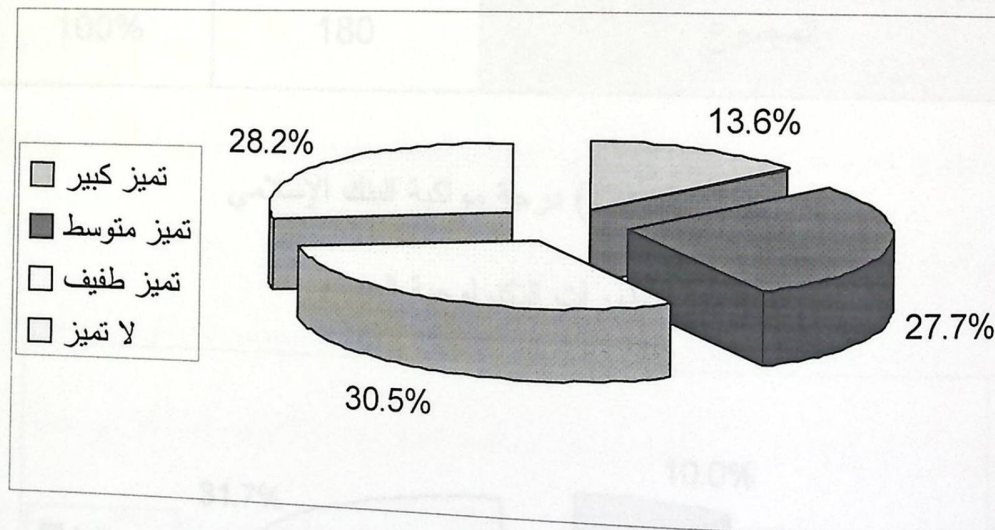
يوضح الجدول رقم (16) أن ما نسبته (13.6%) من أفراد العينة يرون أن البنك الإسلامي متميز بشكل كبير عن البنوك التجارية ، (27.7%) يرون أن البنك الإسلامي متميز بشكل متوسط ، و أن (30.5%) منهم يرون أن مدى التميز طفيف ، وأخيرا أكد ما نسبته (28.8%) من أفراد العينة أنه لا تميز بين البنوك الإسلامية والبنوك التجارية من حيث الخدمات .

يوضح الشكل رقم (16) مدى تميز البنك الإسلامي بخدماته عن البنوك التجارية

الجدول رقم (16) مدى تميز البنك الإسلامي بخدماته عن البنوك التجارية

النسبة	التكرار	درجة التميز
13.6%	24	تميز كبير
27.7%	49	تميز متوسط
30.5%	54	تميز طفيف
28.2%	50	لا تميز
100%	177	المجموع

الشكل رقم (16) مدى تميز البنك الإسلامي بخدماته عن البنوك التجارية



17-درجة مواكبة البنك الإسلامي للتطورات التكنولوجية الحديثة:

فيما يتعلق بدرجة مواكبة البنك الإسلامي للتطورات التكنولوجية الحديثة يوضح الجدول رقم (17) أن ما نسبته (10%) من أفراد العينة يؤكدون أن البنك الإسلامي مواكب للتطورات التكنولوجية الحديثة ، وأن (23.9%) من أفراد العينة يرون أن البنك الإسلامي غالبا ما يكون مواكبا للتطورات التكنولوجية ،

عرض و تحليل نتائج الاستبانة

في حين أكد ما نسبته (34.4%) من أفراد العينة أن البنك الإسلامي أحيانا يكون مواكبا للتطورات التكنولوجية الحديثة.

يوضح الشكل رقم (17) درجة مواكبة البنك الإسلامي للتطورات التكنولوجية الحديثة

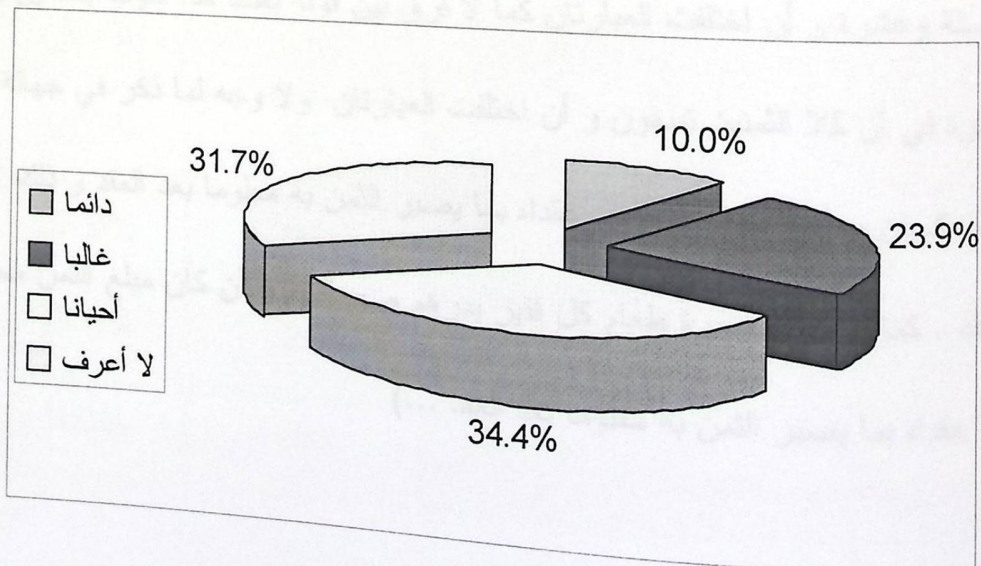
الجدول رقم (17) درجة مواكبة البنك الإسلامي

للتطورات التكنولوجية الحديثة

النسبة	التكرار	درجة المواكبة للتكنولوجيا
10%	18	دائما
23.9%	43	غالبا
34.4%	62	أحيانا
31.7%	57	لا أعرف
100%	180	المجموع

الشكل رقم (17) درجة مواكبة البنك الإسلامي

للتطورات التكنولوجية الحديثة



3.1.5 معلومات تتعلق بالمرابحة :-

18- نظرة المتعاملين للمرابحة على أنها بديل شرعي عن القروض الربوية:

يتضح لنا من الجدول رقم (18) أن نسبة (50.6%) من أفراد العينة يرون أن المرابحة بديل شرعي عن القروض الربوية ، في حين يرى ما نسبته (33.9%) من أفراد العينة على أنه ربما تكون المرابحة بديلاً شرعياً عن القروض الربوية ، كما يرى ما نسبته (15.5%) من أفراد العينة أن المرابحة ليست بديلاً شرعياً عن القروض الربوية .

وهذا يثبت الفرضية الثالثة والتي تنص على أنه "ليس هناك علاقة بين المرابحة التي تقدمها البنوك الإسلامية والقروض التي تقدمها البنوك التجارية .

ولكن من ناحية الحكم الشرعية للمرابحة :¹

يرى جمهور الفقهاء أن بيع المرابحة من البيوع الجائزة شرعاً و لا كراهة فيه .

قال الماوردي (و أما بيع المرابحة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن الشراء مئة درهم ، أربح في كل عشرة واحد فهذا بيع جائز لا يكره .. والدليل على جوازه عموم قوله تعالى: " وأحل الله البيع و حرم الربا " ولأن الثمن في بيع المرابحة معلوم كما أنه في بيع المساومة معلوم إذ لا فرق بين قوله بعتك هذا الثوب بمئة و عشرة وبين قوله بعتك بمئة و ربح كل عشرة واحد و أن كلا الثمين مئة و عشرة و أن اختلفت العبارتان كما لا فرق بين قوله بعتك هذا الثوب بتسعين و بين قوله بمئة إلا عشرة في أن كلا الثمين تسعون و أن اختلفت العبارتان و لا وجه لما ذكر في جهالة الثمن لأن مبلغه و أن كان مجهولاً حال العقد فقد عقده بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد و ذلك لا يمنع من صحة العقد . كما لو باعه صبرة طعام كل قفيز بدرهم صح البيع و أن كان مبلغ الثمن مجهولاً وقت العقد لأنهما عقدها بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد ...)

1 عفانة ، حسام الدين ، "بيع المرابحة للأمر بالشراء" ، ص 15-16 .

عرض و تحليل نتائج الاستبانة

وقال الشوكاني (هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله " تجارة عن تراض " و بقوله " وأحل الله البيع و حرم الربا " وهذا يشمل كل بيع كائناً ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي).
ويدل على جواز بيع المرابحة ما ورد في الحديث عن ابن عمر قال سئل رسول الله _ صلى الله عليه وسلم_ أي الكسب أفضل ؟ قال : " عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور " .
ويدل على ذلك أيضا ما ورد في الحديث عن أبي سعيد الخدري أن الرسول عليه الصلاة والسلام قال :
" ... أنما البيع عن تراض " .

فهذه العمومات من كتاب الله و سنة الرسول _ صلى الله عليه وسلم_ تدل على جواز بيع المرابحة كما أن الحاجة تدعو لتعامل الناس بالمرابحة . قال المرغيناني (و الحاجة ماسة الى هذا النوع من البيع لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى و زيادة ربح ..) .

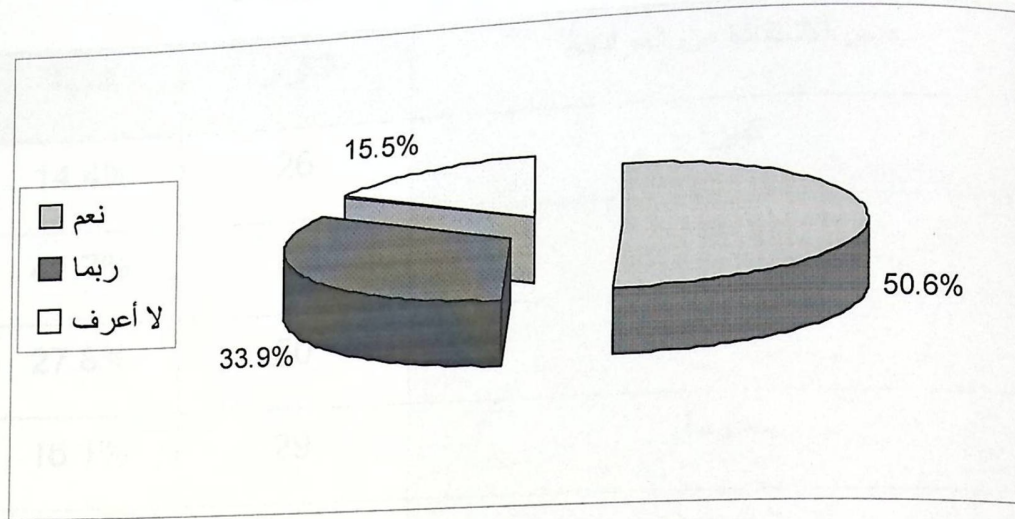
يوضح الشكل رقم (18) نظرة المتعاملين للمرابحة على أنها بديل شرعي عن القروض الربوية

الجدول رقم (18) نظرة المتعاملين للمرابحة

على أنها بديل شرعي عن القروض الربوية

النسبة	التكرار	تعد الرباحة بديلا عن القروض
50.6%	91	نعم
33.9%	61	ربما
15.5%	28	لا أعرف
100%	180	المجموع

شكل رقم (18) نظرة المتعاملين للمرابحة على أنها بديل شرعي عن القروض الربوية



19-مدى الاستفادة من الخدمات التي تقدمها المرابحة للمتعامل مع البنك الإسلامي:

فيما يتعلق بمدى الاستفادة من الخدمات التي تقدمها المرابحة للمتعامل مع البنك الإسلامي يوضح الجدول رقم (19) أن ما نسبته (14.4%) من أفراد العينة يؤكدون على أن درجة استفادتهم كبيرة ، ونسبة (41.7%) منهم أن مدى الاستفادة من الخدمات متوسطة ، في حين أكد ما نسبته (27.8%) منهم أن مدى الاستفادة من الخدمات المقدمة من المرابحة قليلة ، وأخيرا أكد ما نسبته (16.1%) من أفراد العينة أن الاستفادة من خدمات المرابحة معدومة .

يوضح الشكل رقم (19) مدى الاستفادة من الخدمات التي تقدمها المرابحة للمتعامل مع البنك الإسلامي.

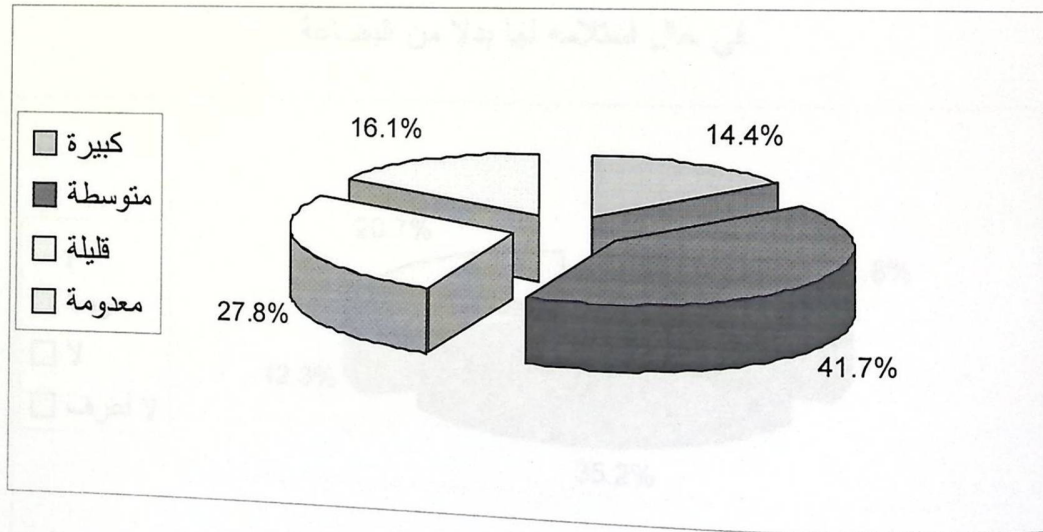
الجدول رقم (19) مدى الاستفادة من الخدمات

التي تقدمها المرابحة للمتعامل مع البنك الإسلامي

النسبة	التكرار	مدى الاستفادة من المرابحة
14.4%	26	كبيرة
41.7%	75	متوسطة
27.8%	50	قليلة
16.1%	29	معدومة
100%	180	المجموع

الشكل رقم (19) مدى الاستفادة من الخدمات

التي تقدمها المرابحة للمتعامل مع البنك الإسلامي



20-مدى استفادة المتعامل من النقود في حال استلامه لها بدلا من البضاعة:
 يوضح الجدول رقم (20) أن نسبة (31.8%) من أفراد العينة يرون أنه في حالة استلامهم النقود بدلا
 من البضاعة سوف تكون الاستفادة أفضل ، في حين عارض ذلك ما نسبته (12.3%) من أفراد العينة.

عرض و تحليل نتائج الاستبانة

يوضح الشكل رقم (20) مدى استفادة المتعامل من النقود في حال استلامه لها بدلا من البضاعة .

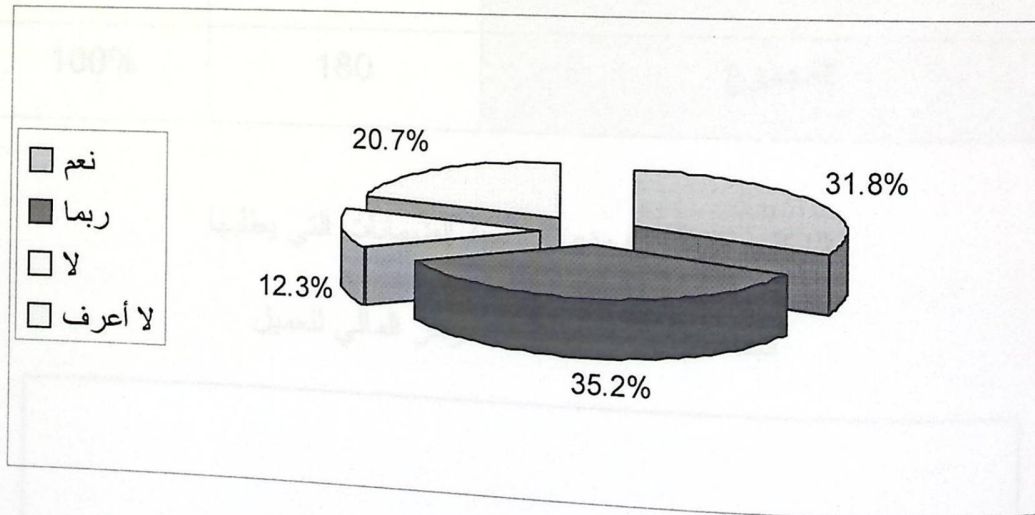
الجدول رقم (20) مدى استفادة المتعامل من النقود

في حال استلامه لها بدلا من البضاعة

النسبة	التكرار	مدى الاستفادة من النقود بدل البضاعة
31.8%	57	نعم
35.2%	63	ربما
12.3%	22	لا
20.7%	37	لا أعرف
100%	179	المجموع

الشكل رقم (20) مدى استفادة المتعامل من النقود

في حال استلامه لها بدلا من البضاعة



21- مدى ملاءمة الضمانات التي يطلبها البنك الإسلامي بالنسبة للمركز المالي للعميل :

فيما يتعلق بمدى ملاءمة الضمانات التي يطلبها البنك الإسلامي بالنسبة للمركز المالي للعميل يوضح الجدول رقم (21) أن نسبة (19.4%) من أفراد العينة يرون الضمانات مناسبة مقابل التمويل بالمراجحة،

عرض و تحليل نتائج الاستبانة

و أن (26.2%) منهم يرونها متوسطة ، في حين أكد ما نسبته (54.4%) من أفراد العينة أن الضمانات التي يطلبها البنك الإسلامي غير مناسبة بالنسبة للعميل . وهذا ينفي الفرضية الرابعة والتي تنص على أنه "هناك علاقة بين ضمانات الوفاء بالمرابحة والمركز المالي للعميل".

يوضح الشكل رقم (21) مدى ملاءمة الضمانات التي يطلبها البنك الإسلامي بالنسبة للمركز المالي للعميل.

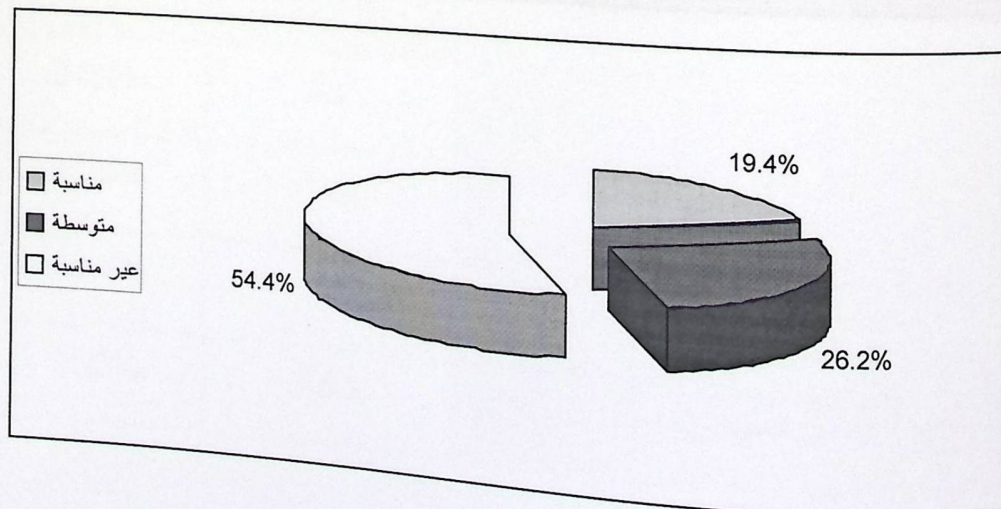
الجدول رقم (21) مدى ملاءمة الضمانات التي يطلبها

البنك الإسلامي بالنسبة للمركز المالي للعميل

النسبة	التكرار	مدى ملاءمة الضمانات
19.4%	35	مناسبة
26.2%	47	متوسطة
54.4%	98	غير مناسبة
100%	180	المجموع

الشكل رقم (21) مدى ملاءمة الضمانات التي يطلبها

البنك الإسلامي بالنسبة للمركز المالي للعميل



عرض و تحليل نتائج الاستبانة

22-مدى مناسبة النسبة من الأرباح التي يحصل عليها البنك من المراجعة للمتعامل :

فيما يتعلق بمدى مناسبة النسبة من الأرباح التي يحصل عليها البنك من المراجعة للمتعامل يشير الجدول رقم (22) إلى أن ما نسبته (28.3%) من أفراد العينة يرون أن نسبة الأرباح التي يحصل عليها البنك تكون مناسبة ، في حين أكد ما نسبته (20.6%) منهم أن هذه النسبة غير مناسبة .

وهذا يثبت الفرضية الخامسة التي تنص على أنه "هناك علاقة بين نسبة الأرباح التي يحصل عليها البنك الاسلامي من المراجعة والوضع المادي للمتعامل".

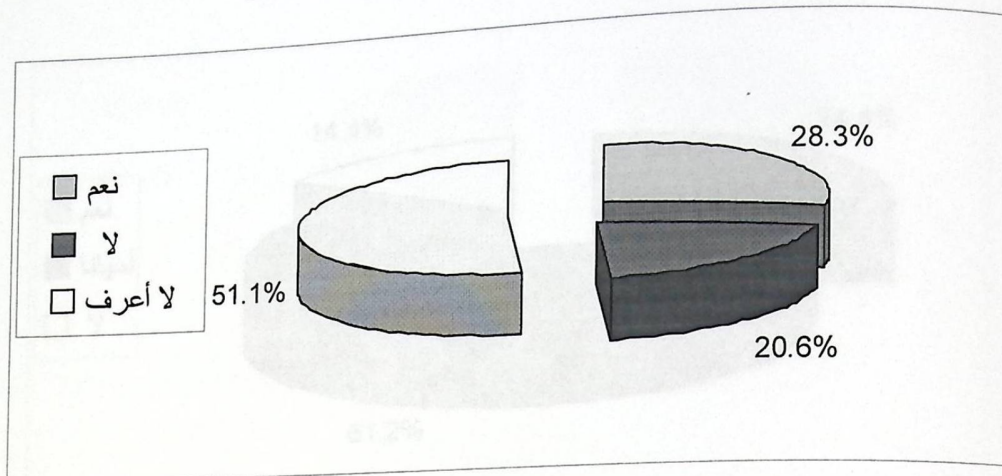
يوضح الشكل (22) مدى مناسبة النسبة من الأرباح التي يحصل عليها البنك من المراجعة للمتعامل.

الجدول رقم (22) مدى مناسبة النسبة من الأرباح

التي يحصل عليها البنك من المراجعة للمتعامل

النسبة	التكرار	مدى مناسبة النسبة
28.3%	51	نعم
20.6%	37	لا
51.1%	92	لا أعرف
100%	180	المجموع

الجدول رقم (22) مدى مناسبة النسبة من الأرباح التي يحصل عليها البنك من المراجعة للمتعامل



23-مدى الصعوبة التي يواجهها المتعامل عند تقديمه لطلب بيع المراجعة :

يشير الجدول رقم (23) إلى أن نسبة (24.4%) من أفراد العينة يؤكدون وجود صعوبة في التعامل عند تقديم طلب بيع المراجعة ، ونسبة (61.2%) منهم يرون أن هناك بعض الصعوبات التي تواجههم في تقديم طلب المراجعة ، وأخيرا أكد (14.4%) من أفراد العينة عدم وجود صعوبات عند تقييم طلب بيع المراجعة .

يوضح الشكل رقم (23) مدى الصعوبة التي يواجهها المتعامل عند تقديمه لطلب بيع المراجعة

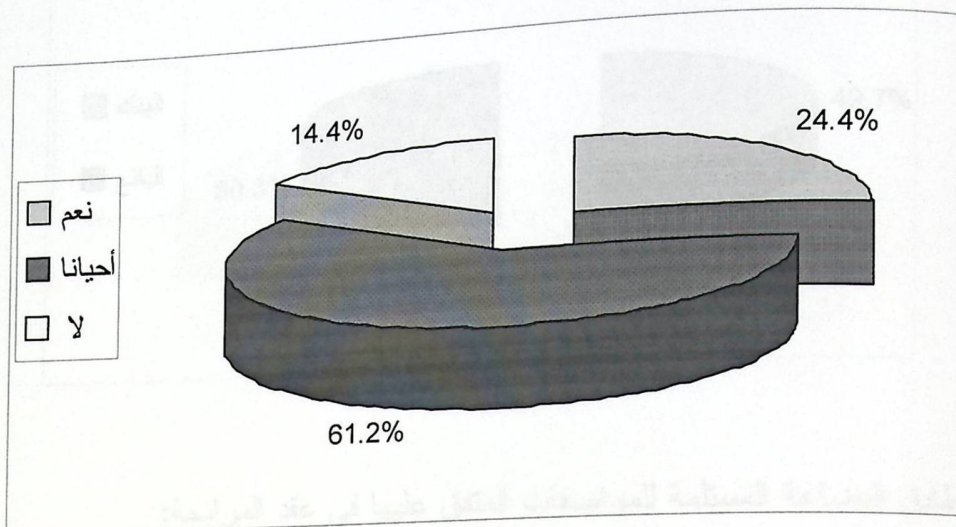
الجدول رقم (23) مدى الصعوبة التي يواجهها المتعامل

عند تقديمه لطلب بيع المراجعة

النسبة	التكرار	صعوبة تقديم طلب المراجعة
24.4%	44	نعم
61.2%	110	أحيانا
14.4%	26	لا
100%	180	المجموع

الشكل رقم (23) مدى الصعوبة التي يواجهها المتعامل

عند تقديمه طلب بيع المرابحة



24-الجهة التي تم من خلالها استلام البضاعة:

يتضح لنا من الجدول رقم (24) أن نسبة (49.7%) من أفراد العينة يستلمون البضاعة عن طريق البنك

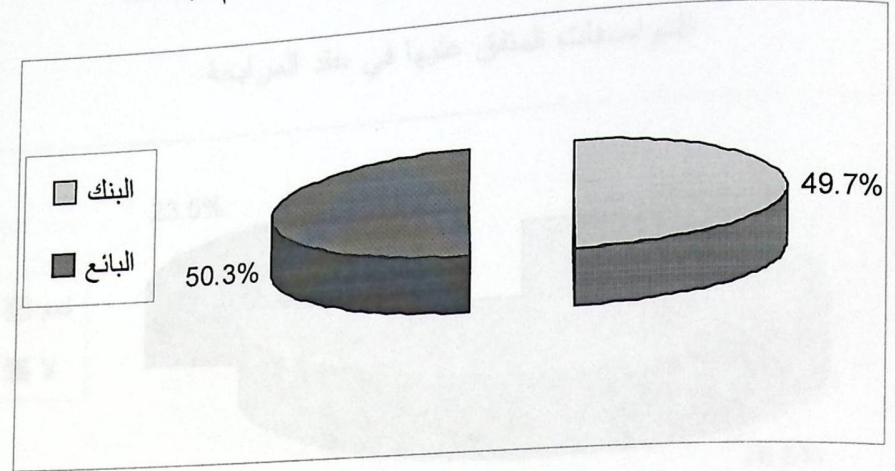
في حين أكد ما نسبته (50.3%) من أفراد العينة أنهم يستلمون البضاعة عن طريق البائعين .

يوضح الشكل رقم (24) الجهة التي تم من خلالها استلام البضاعة

الجدول رقم (24) الجهة التي تم من خلالها استلام البضاعة

النسبة	التكرار	جهة تسليم البضاعة
49.7%	89	البنك
50.3%	90	البائع
100%	179	المجموع

الشكل رقم (24) الجهة التي تم من خلالها استلام البضاعة



25-مدى تطابق البضاعة المستلمة للمواصفات المتفق عليها في عقد المراجعة:

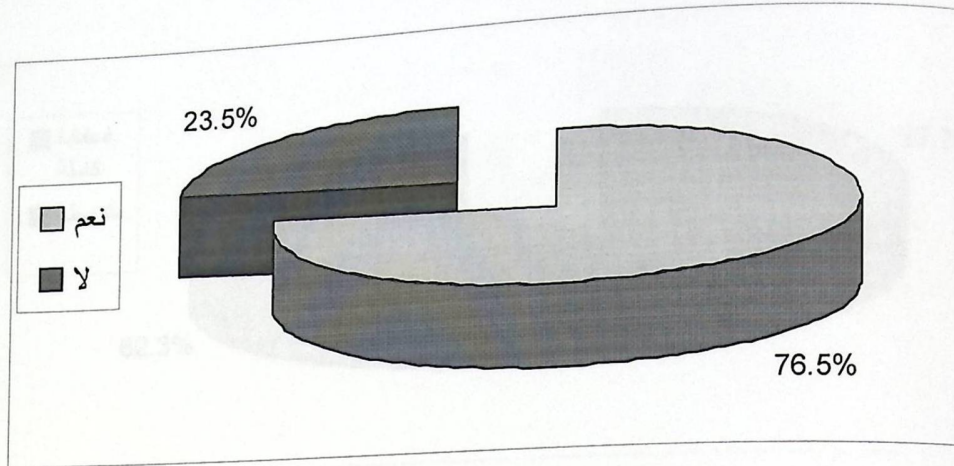
فيما يتعلق بمدى تطابق البضاعة المستلمة للمواصفات المتفق عليها في عقد المراجعة ، يشير الجدول رقم (25) إلى أن ما نسبته (76.5%) من أفراد العينة يؤكدون على أن البضاعة المستلمة تتطابق مع المواصفات المتفق عليها في عقد المراجعة ، في حين أكد ما نسبته (23.5%) منهم نفيهم لذلك .
يوضح الشكل رقم (25) مدى تطابق البضاعة المستلمة للمواصفات المتفق عليها في عقد المراجعة

الجدول رقم (25) مدى تطابق البضاعة المستلمة

للمواصفات المتفق عليها في عقد المراجعة

النسبة	التكرار	مدى مطابقة البضاعة للمواصفات
76.5%	137	نعم
23.5%	42	لا
100%	179	المجموع

الشكل رقم (25) مدى تطابق البضاعة المستلمة للمواصفات المتفق عليها في عقد المراجعة



26-مدى الاستفادة من البضاعة التي تم الحصول عليها من عقد المراجعة:

يشير الجدول رقم (26) أن ما نسبته (30.5%) من أفراد العينة يرى أن الاستفادة من البضاعة التي تم الحصول عليها من المراجعة كانت استفادة كاملة ، في حين أكد ما نسبته (50.3%) منهم أن درجة تلك الاستفادة متوسطة ، و أخيرا أكد ما نسبته (19.2%) من أفراد العينة أنهم لم يستفيدوا من البضاعة التي تم الحصول عليها .

يوضح الشكل رقم (26) مدى الاستفادة من البضاعة التي تم الحصول عليها من عقد المراجعة

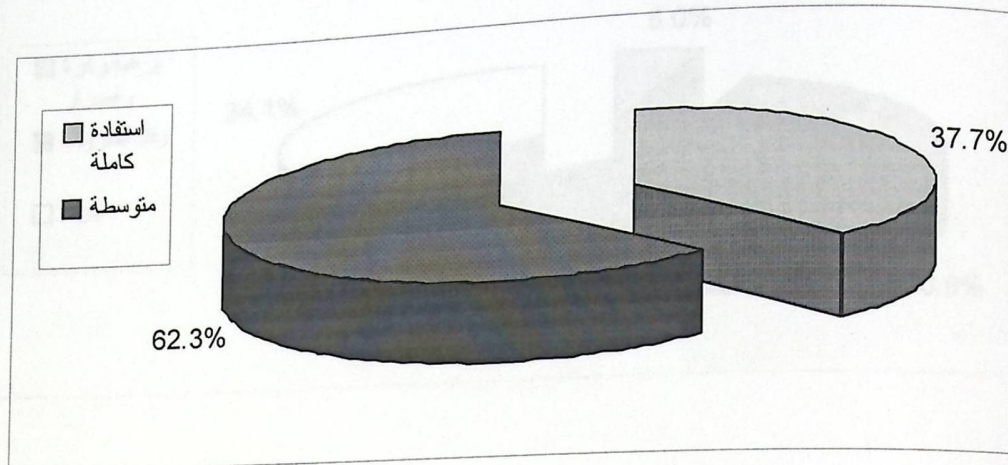
الجدول رقم (26) مدى الاستفادة من البضاعة

التي تم الحصول عليها من عقد المراجعة

النسبة	التكرار	مدى الاستفادة من البضاعة
30.5%	54	استفادة كاملة
50.3%	89	متوسطة
19.2%	34	لا استفادة
100%	177	المجموع

الشكل رقم (26) مدى الاستفادة من البضاعة

التي تم الحصول عليها من عقد المراجعة



27- درجة الرغبة في تكرار عملية المراجعة :

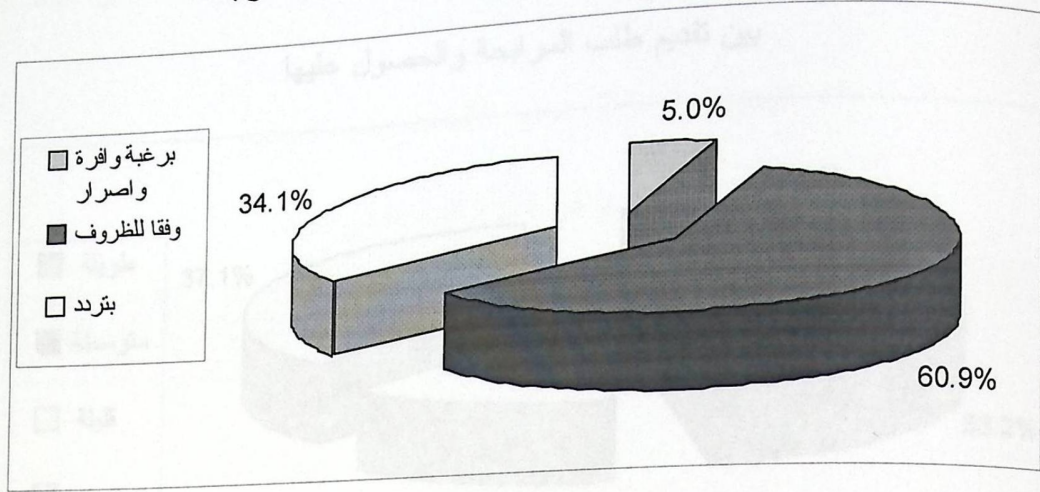
فيما يتعلق بدرجة الرغبة في تكرار عملية المراجعة ، يشير الجدول رقم (27) الى أن ما نسبته (5%) من أفراد العينة سوف يكررون عملية المراجعة برغبة وافرة وإصرار ، وما نسبته (60.9%) من أفراد العينة سوف يكررون عملية المراجعة وفقا للظروف ، وأخيرا أكد ما نسبته (34.1%) من أفراد العينة أنهم سيلجؤون لهذه العملية بتردد .

يوضح الشكل رقم (27) درجة الرغبة في تكرار عملية المراجعة

الجدول رقم (27) درجة الرغبة في تكرار عملية المراجعة

النسبة	التكرار	درجة الرغبة في تكرار المراجعة
5%	9	برغبة وافرة وإصرار
60.9%	109	وفقا للظروف
34.1%	61	بتردد
100%	179	المجموع

الشكل رقم (27) درجة الرغبة في تكرار عملية المراجعة



28-مدى تناسب الفترة الزمنية بين تقديم طلب المراجعة والحصول عليها :

يوضح الجدول رقم (28) أن ما نسبته (14%) من أفراد العينة يرى أن الفترة الزمنية بين تقديم طلب المراجعة والحصول عليها تكون طويلة ،في حين يرى ما نسبته (33.2%) من أفراد العينة أن هذه الفترة تكون متوسطة ، كما يرى ما نسبته (15.7%) منهم أن هذه الفترة قليلة ،وأخيرا شكل ما نسبته (37.1%) من أفراد العينة أن هذه الفترة تكون حسب الطلب .

يوضح الشكل رقم (28) مدى تناسب الفترة الزمنية بين تقديم طلب المراجعة والحصول عليها .

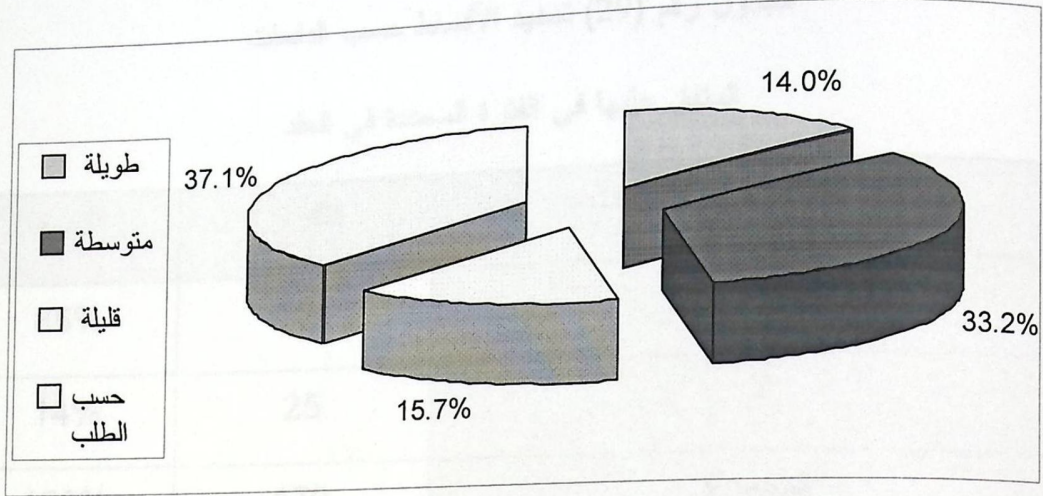
الجدول رقم (28) مدى تناسب الفترة الزمنية

بين تقديم طلب المراجعة والحصول عليها

النسبة	التكرار	الفترة الزمنية
14%	25	طويلة
33.2%	59	متوسطة
15.7%	28	قليلة
37.1%	66	حسب الطلب
100%	178	المجموع

الشكل رقم (28) مدى تناسب الفترة الزمنية

بين تقديم طلب المراجعة والحصول عليها



29- تسديد الأقساط حسب الدفعات المتفق عليها في الفترة المحددة في العقد:

يوضح الجدول رقم (29) أن ما نسبته (86%) من أفراد العينة يلتزمون بتسديد الأقساط حسب الدفعات المتفق عليها في الفترة المحددة في العقد ، في حين أكد ما نسبته (14%) منهم أنهم لا يلتزمون بتسديد الأقساط المتفق عليها .

وهنا لا نستطيع نفي الفرضية السادسة التي تنص على أنه " هناك علاقة بين الاجراءات التي تفرضها البنوك الاسلامية على العميل ومدى التزام العميل بالفترة الزمنية لتسديد الأقساط" .

لأنه معظم أفراد العينة كانوا ملزمين بتسديد الأقساط في حين إن لم يكونوا ملتزمين بالتسديد كان عليهم إجراءات معينة ، ومن هذه الاجراءات أن الأقساط تسدد من راتب الكفيل ، إذ يتم خصم الدفعة من راتب الكفيل الأول، و إذا لم يكف راتب الكفيل الأول يتم الخصم من راتب الكفيل الثاني ، و يقوم البنك برهن البضائع التي سيتم شراءها للعميل إلى حين سداد كامل المبلغ،و إذا لم يقم العميل بسداد المبالغ المترتبة عليه أو تأخر في سدادها، فان عليه دفع غرامه من قيمة المبلغ عن كل شهر تأخير على أن لا تتجاوز الغرامات في مجموعها عن قيمة المبلغ المتبقي في ذمة العميل و على أن تصرف هذه الغرامات في أبواب الخير و لا يجوز للبنك أخذها أو ضمها إلى حساباته.

عرض و تحليل نتائج الاستبانة

يوضح الشكل رقم (29) تسديد الأقساط حسب الدفعات المتفق عليها في الفترة المحددة في العقد.

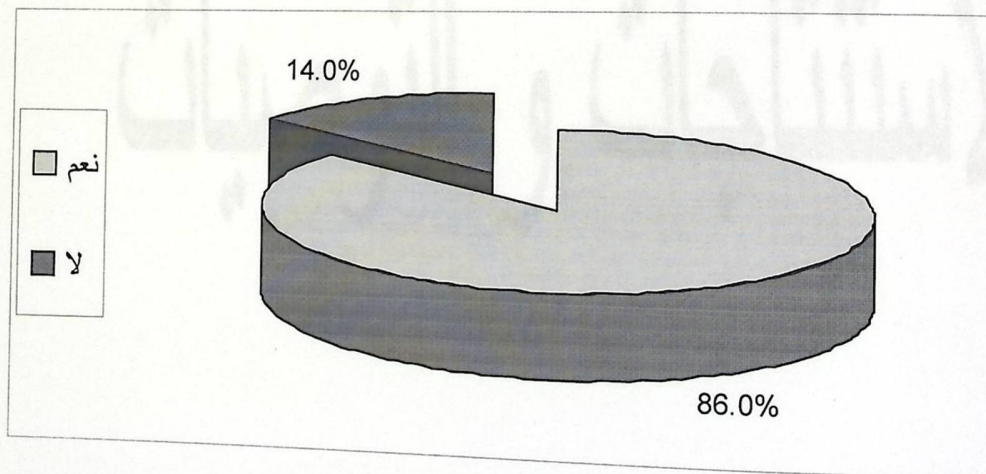
الجدول رقم (29) تسديد الأقساط حسب الدفعات

المتفق عليها في الفترة المحددة في العقد

النسبة	التكرار	تسديد الأقساط حسب الدفعات
86%	154	نعم
14%	25	لا
100%	179	المجموع

الشكل رقم (29) تسديد الأقساط حسب الدفعات

المتفق عليها في الفترة المحددة في العقد



مخرجات الفصل :-

1.6 الاستنتاجات .

2.6 التوصيات .

الفصل السادس :

الاستنتاجات و التوصيات

محتويات الفصل:-

1.6 الاستنتاجات .

2.6 التوصيات .

... في الاستنتاجات التي تم توزيعها على أفراد العينة و تشمل البيانات الواردة فيها ، توصل
 ... إلى استنتاجات القيمة
 ... علاقة بين السياسة التي تسير عليها البنوك الإسلامية في أية عملية و الشريعة
 الإسلامية ، فالتجربة المتعاملين مع البنوك الإسلامية يظهرون إقبالاً على أنها مؤسسات مالية لاجل
 ... بالأحكام الشرعية و تقوم في بعض تعاملاتها على نظم الفائدة
 ... من ناحية الحكم الشرعي
 ... بين البنوك الإسلامية التي في أية عملية مع الشريعة الإسلامية لأنها تقوم في عملها على الشريعة
 ... والمسارعة والمسارعة والقروض الحسنة حيث ورد البطل على هذه الأمور في القرآن والسنة
 ... ومن ذلك قوله تعالى : يا أيها الذين آمنوا إذا تدايمت بين إلى أجل مسمى فاكفروا
 (القرآن، آية 282) .
 ... أولئك الذين يبيعون (القرآن، آية 275) .
 ... لا يوجد هناك علاقة بين البنوك الإسلامية و المودعين على أساس المشاركة في الأرباح
 ... حيث أنه بذلك ما نسبته (32.6%) من المتعاملين الذين يمثلهم الدراسة
 ... من ناحية الحكم الشرعي
 ... على أساس المشاركة في توزيع الأرباح والقصور التي تنتج من المشروع المعلن
 ... المتعلق معه
 ... حيث أن المراجعة التي تشهدها البنوك الإسلامية هي دليل شرعي عن
 ... حيث أن عمل البنوك الإسلامية يصب في المراجعة
 ... أو المؤسسة كترارة المصارف و فتح الشريعة و التي تحظر

1.6 الاستنتاجات:

بعد تفريغ الاستبانات التي تم توزيعها على أفراد الدراسة و تحليل البيانات الواردة فيها ، توصل فريق البحث إلى الاستنتاجات التالية:

1. لا توجد هناك علاقة بين السياسة التي تسير عليها البنوك الإسلامية في آلية عملها و الشريعة الإسلامية ، فغالبية المتعاملين مع البنوك الإسلامية ينظرون إليها على أنها مؤسسات مالية تجارية غير ملتزمة بالأحكام الشرعية و تقوم في بعض تعاملاتها على نظام الفائدة.

ولكن من ناحية الحكم الشرعي:

فإن البنوك الإسلامية تسير في آلية عملها مع الشريعة الإسلامية لأنها تقوم في عملها على المربحة والمشاركة والمضاربة والقروض الحسنة حيث ورد الدليل على هذه الأمور في القرآن والسنة والإجماع ، ومن ذلك قوله تعالى : "يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه" (البقرة ، آية 282) .

وقوله تعالى : "وأحل الله البيع" (البقرة ، آية 275) .

2. لا توجد هناك علاقة بين البنوك الإسلامية و المودعين على أساس المشاركة في الأرباح و الخسائر ، حيث أفاد بذلك ما نسبته (32.6%) من المتعاملين الذين شملتهم الدراسة.

ولكن من ناحية الحكم الشرعي:

فإن البنوك الإسلامية تقوم على أساس المشاركة في توزيع الأرباح والخسائر التي تنتج من المشروع المنفق عليه بين البنك و المتعامل معه .

3. أكثر من نصف العينة يرون أن المربحة التي تقدمها البنوك الإسلامية هي بديل شرعي عن القروض الربوية التي تقدمها البنوك التجارية ، حيث أن عمل البنوك الإسلامية منصب بالدرجة الأولى على قطاع المrabحات الفردية أو المؤسسية كسراء السيارات و السلع التجارية و التي تعتبر

من أكثر التعاملات التي يتعامل بها أفراد المجتمع ، كما أن حرص البنوك الإسلامية على الالتزام بصيغة بيع المرابحة ضمن الشروط الشرعية شجع أفراد المجتمع على التعامل معها.

ولكن من ناحية الحكم الشرعية للمرابحة :¹

يرى جمهور الفقهاء أن بيع المرابحة من البيوع الجائزة شرعاً و لا كراهة فيه .

قال الماوردي (و أما بيع المرابحة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن الشراء مئة درهم ، أربح في كل عشرة واحد فهذا بيع جائز لا يكره .. والدليل على جوازه عموم قوله تعالى: " وأحل الله البيع و حرم الربا " ولأن الثمن في بيع المرابحة معلوم كما أنه في بيع المساومة معلوم إذ لا فرق بين قوله بعتك هذا الثوب بمئة و عشرة وبين قوله بعتك بمئة و ربح كل عشرة واحد و أن كلا الثمين مئة وعشرة و أن اختلفت العبارتان كما لا فرق بين قوله بعتك هذا الثوب بتسعين و بين قوله بمئة إلا عشرة في أن كلا الثمين تسعون و أن اختلفت العبارتان ولا وجه لما ذكر في جهالة الثمن لأن مبلغه و أن كان مجهولاً حال العقد فقد عقده بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد و ذلك لا يمنع من صحة العقد . كما لو باعه صبرة طعام كل قفيز بدرهم صح البيع و أن كان مبلغ الثمن مجهولاً وقت العقد لأنهما عقدها بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد ...)

وقال الشوكاني (هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله " تجارة عن تراض " و بقوله " وأحل الله البيع و حرم الربا " وهذا يشمل كل بيع كائناً ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي). ويدل على جواز بيع المرابحة ما ورد في الحديث عن ابن عمر قال سئل رسول الله _ صلى الله عليه وسلم_ أي الكسب أفضل ؟ قال : " عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور " . و يدل على ذلك أيضاً ما ورد في الحديث عن أبي سعيد الخدري أن الرسول عليه الصلاة والسلام قال: "... أنما البيع عن تراض " .

1 عفانة ، حسام الدين ، "بيع المرابحة للأمر بالشراء" ، ص 15-16 .

فهذه العمومات من كتاب الله و سنة الرسول_ صلى الله عليه وسلم_ تدل على جواز بيع المرابحة كما أن الحاجة تدعو لتعامل الناس بالمرابحة . قال المرغيناني (و الحاجة ماسة الى هذا النوع من البيع لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي و تطيب نفسه بمثل ما اشترى و زيادة ربح ..).

4. لا توجد هناك علاقة بين ضمانات الوفاء بالمرابحة و المركز المالي للعميل ، حيث أفاد بذلك ما نسبته (54.4%) من أفراد العينة ، و الذين يرون أن الضمانات التي تطلبها البنوك الإسلامية لا تتناسب مع المركز المالي للعميل ، و إنما تزيد عن الحد المطلوب، و الهدف منها تعجيز الاقتصاد من خلال عدم خلق فرص استثمارية تتناسب مع قدرات أفراد المجتمع المالية و الفكرية.

5. نسبة لا بأس بها من أفراد العينة يرون أن النسبة من الأرباح التي تحصل عليها البنوك الإسلامية من المرابحة تكون مناسبة للوضع المادي للمتعامل ، حيث تبين لفريق البحث أن نسبة الأرباح تكون موزعة بين البنك و المتعامل حسب الأرباح و الخسائر التي تنتج من المشروع المتفق عليه.

6. فيما يتعلق بالإجراءات التي تفرضها البنوك الإسلامية على العميل و مدى التزامه بالفترة الزمنية لتسديد الأقساط ، نرى أن غالبية أفراد العينة ملتزمون بتسديد الأقساط حسب الدفعات المتفق عليها في الفترة المحددة في العقد، و بالتالي لم تفرض عليهم أي إجراءات من قبل البنك ، و لكن في حالة عدم التزامهم بالتسديد خلال الفترة المتفق عليها ، فإنه يتم فرض بعض الإجراءات عليهم من قبل البنك ، و من هذه الإجراءات:

• خصم الدفعة من راتب الكفيل الأول، و إذا لم يكف راتب الكفيل الأول يتم خصم من راتب

الكفيل الثاني.

• يقوم البنك برهن البضائع التي سيتم شراؤها للعميل إلى حين سداد كامل المبلغ.

الاستنتاجات و التوصيات

• إذا لم يتم العميل بسداد المبالغ المترتبة عليه أو تأخر في سدادها ، فإن عليه دفع غرامه من قيمة المبلغ عن كل شهر تأخير على أن لا تتجاوز الغرامات في مجموعها عن قيمة المبلغ المتبقي في ذمة العميل ، و على أن تصرف هذه الغرامات في أبواب الخير ، و لا يجوز للبنك أخذها أو ضمها إلى حساباته.

7. من خلال المقابلات التي أجراها فريق البحث مع بعض الموظفين في البنوك الإسلامية، استنتج فريق البحث أن هذه البنوك لا تقوم على نظام الزكاة.

2.6 التوصيات:-

فيما يلي بعض التوصيات التي يرى فريق البحث ضرورة الأخذ بها من أجل زيادة النتائج الإيجابية والتي يمكن تحقيقها من خلال التعرف الدقيق إلى آلية العمل في البنوك الإسلامية مقارنة مع البنوك التجارية:-

1. ضرورة وجود رقابة شرعية تشرف على أعمال البنوك الإسلامية والخدمات التي تقدمها للمتعاملين.
2. أن تكون الضمانات التي تفرضها البنوك الإسلامية على العميل مناسبة له من حيث المركز المالي، بحيث لا تزيد عن الحد المطلوب، وذلك من أجل نمو الاقتصاد الإسلامي والتشجيع على الابتكار والإبداع من أجل خلق فرص استثمارية مناسبة تؤدي إلى نمو المجتمع وتقدمه .
3. لا بد من وقفة جادة من أجل تطبيق الشريعة الإسلامية في مجال المعاملات بدلا من القوانين السائدة في البلدان الإسلامية والتي لا تتناسب إطلاقا -بل تعرقل- نشاط البنوك الإسلامية القائم على أساس تحريم الفائدة .
4. ضرورة إدخال الدراسات الاقتصادية الإسلامية في الجامعات لنجاح النشاط المصرفي الإسلامي وتعظيم دوره مستقبلا .
5. تدريب الموظفين في البنوك الإسلامية على قواعد النشاط المصرفي الإسلامي من أجل رفع كفاءتهم، و لإعطاء دفعة قوية لهذا النشاط من أجل بناء اقتصاد إسلامي سليم يقوم على أحكام الشريعة الإسلامية السمحاء .

6. العمل على وجود إدارة ذات كفاءة عالية تحمل الفهم الصحيح للنشاط المصرفي الإسلامي وأهدافه و توظف إمكاناتها ضمن الإطار التنظيمي السليم .
7. ضرورة قيام البنوك الإسلامية بنشر الوعي اللازم بين أفراد المجتمع خاصة فيما يتعلق بالعمل المصرفي الإسلامي والخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية من خلال وسائل الإعلام الحديثة المختلفة ، وبكل الطرق الممكنة .
8. ضرورة التنسيق وتبادل الخبرات والتكامل في العمل بين البنوك الإسلامية في الداخل والخارج .
9. إيجاد قانون خاص بالبنوك الإسلامية .
- 10.دراسة جميع الطرق المحتملة لتجميع المدخرات والموارد المالية بأساليب تجعل الناس أكثر اطمئنانا على أموالهم ،وتؤكد لهم أنهم حينما يقبلون المشاركة في الأرباح والخسائر فانهم يتحملون مخاطرة النشاط الاقتصادي وحده وليس مخاطر قلة الخبرة وعدم المعرفة أو عدم وجود الأمانة لدى القائمين بالنشاط .
- 11.تشجيع أفراد المجتمع على استثمار الأموال التي يدخرونها للحج أو للعمرة عن طريق البنوك الإسلامية بدلا من إيداعها في منازلهم وذلك من خلال إنشاء صناديق خاصة لمدخرات الحج .
- 12.ضرورة إنشاء فروع للبنوك الإسلامية في كافة المدن الفلسطينية .
- 13.إقامة مشروعات استثمارية مشتركة بين البنوك الإسلامية في أكثر المجالات أهمية للتنمية الاقتصادية .
- 14.ضرورة مواكبة البنوك الإسلامية للتطورات التكنولوجية الحديثة .

المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع
ولا، المراجع العربية :-
كتاب القرآن الكريم.

1- أحمد ، محمد الرحمن بسري ، مفاهيم الفقه والنوك . كلية التجارة .
جامعة الإندرية ، قس الجامعة . (2003) .

2- التركي ، محمد الاقتصاد ، جامعة الزرقاء .
البحر ، د. هشام ، إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية ،
جامعة بير زيت . طبعة أولى . (2001) .

3- الجعبري ، محمد طارق . البنوك الإسلامية في فلسطين بين النظرية
والتطبيق . رسالة ماجستير (غير منشورة) . كلية الآداب . جامعة القدس .
(1999) .

4- العبيد ، علي بن محمد . معجم المصطلحات الاقتصادية و الإسلامية . مكتبة
البيكان . طبعة أولى . (2000) .

5- حسيك ، عبد المعطي محمد . المصطلحات المصرفية . مكتبة دار العربية
للكتاب . طبعة ثانية . (2002) .

6- السليمانية ، سليمان نمر . المصارف الإسلامية . كلية التمويل و الإدارة .
جامعة الخليل . الخليل .

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً : المراجع العربية :-

☒ القرآن الكريم.

☒ أحمد ، د. عبد الرحمن يسري . اقتصاديات النقود والبنوك . كلية التجارة .

جامعة الإسكندرية . الدار الجامعية . (2003) .

☒ التركي ، د. منصور إبراهيم . الاقتصاد الإسلامي بين النظرية و التطبيق.

قسم الاقتصاد . جامعة الرياض .

☒ جبر . د. هشام . إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية ،

جامعة بير زيت . طبعة أولى . (2001) .

☒ الجعبري ، "محمد طارق" . البنوك الإسلامية في فلسطين بين النظرية

والتطبيق . رسالة ماجستير (غير منشورة) . كلية الآداب . جامعة القدس .

(1999) .

☒ الجمعة ، علي بن محمد . معجم المصطلحات الاقتصادية و الإسلامية . مكتبة

العبيكان . طبعة أولى . (2000) .

☒ حشاد ، عبد المعطي محمد . المصطلحات المصرفية . مكتبة الدار العربية

للكتاب . طبعة ثانية . (2002) .

☒ السليمية ، سليمان نمر . "المصارف الإسلامية" . كلية التمويل و الإدارة .

جامعة الخليل . الخليل .

- ❑ شيخه ، مصطفى رشدي . النقود و المصارف و الائتمان . (1999) .
- ❑ صبري ، د.نضال . جبر ، محمد هشام . البنوك الإسلامية أصولها الإدارية و المحاسبية ، طبعة أولى ، (1986) .
- ❑ طایل ، د. مصطفى كمال السيد . القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية . مطابع غباشي . (1999) .
- ❑ عثمان ، د.سعيد عبد العزيز . الاعتمادات المستندية . كلية التجارة . جامعة الإسكندرية . الدار الجامعية . (2003 / 2002) .
- ❑ عفانة ، حسام الدين ، بيع المرابحة للأمر بالشراء ، طبعة أولى .
- ❑ الكفراوي ، د.عارف محمود . النقود و المصارف في النظام الإسلامي . طبعة ثانية . (1407 هـ) .
- ❑ الربا والبديل طبقاً للشريعة الإسلامية . مكتبة الخدمات الحديثة . جدة . (1983) .

ثانياً : المواقع الإلكترونية :

الإنترنت :

- ❑ www. baj. com .sa
- ❑ www. tlt. net
- ❑ www. mostashar. com

الملاحق

الملاحق رقم (1) : قائمة المصطلحات .
الملاحق رقم (2) : الاستبانة .
الملاحق رقم (3) : المقابلة .
الملاحق رقم (4) : ملاحح مادة الطالبة .
الملاحق رقم (5) : ...

✓ ملحق رقم (1) : قائمة المصطلحات . التي تحفظ بها البتوك في خزائنها ، والأرصفة

✓ ملحق رقم (2) : الاستبانة . البنك المركزي ، وهذه الأرصفة يطلق عليها الاحتياطي الثاني

✓ ملحق رقم (3) : المقابلة . الاحتياطات في جانب الخصوم من ميزانية البتوك تحت مسمى

(مخالفات الاحتياطي الثاني - جند ، المصطلحات المصرفية ، ص 179).

✓ ملحق رقم (4) : نماذج مساعدة الطلبة .

✓ ملحق رقم (5) : نماذج عقود بيع المرابحة .

(مخالفات المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية ، ص 179).

المسهم في الشركة عن ملكه عمل مشتركة في العمل أي شركة مساعدة أو كل نشاطها ،
والتي في الشركة يكون لها في الشركة قيمة الأسهم المشتركة بها أو السهم يقول لصاحبه حق
توزيع الأرباح المتبقية للشركة التي تتكون من بعض أعضاء مجلس إدارة الشركة ، والمساهم الحق
في التصويت من حقوق من أرباح الشركة عندما يتعلق فالص قابل للتوزيع . و السهم قيمة نسبية
وهي التي يملكها السهم ، و السهم قيمة أخرى يطلق عليها القيمة السوقية وهي التي تحدد
بالتداول في السوق ، و الأسهم أنواع من حيث تصنيفها في
توزيع الأرباح ، فهنا سهم المالك و سهم الممتاز و سهم التمتع . (جند ،

المصارف الإسلامية - جند ، ص 179)
المصارف الإسلامية - جند ، ص 179
المصارف الإسلامية - جند ، ص 179
المصارف الإسلامية - جند ، ص 179

قائمة المصطلحات

الاحتياطي النقدي :- هو المتمثل بالأرصدة النقدية التي تحتفظ بها البنوك في خزائنها ، والأرصدة النقدية التي يحتفظ بها البنك لدى البنك المركزي ، وهذه الأرصدة يطلق عليها الاحتياطي النقدي أو الاحتياطي السائل ، وتظهر هذه الاحتياطات في جانب الخصوم من ميزانية البنوك تحت مسمى الاحتياطي القانون أو الاحتياطي العام . (حشاد ، المصطلحات المصرفية ، ص 179).

الاستصناع :- عقد مقاولة من أهل الصناعة على عمل شيء ما ، وشرطه أن يكون العمل والمواد من الصانع . (جبر ، إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية ، ص 179).

الأسهم :- السهم عبارة عن صك يمثل مشاركة في رأسمال أي شركة مساهمة أياً كان نشاطها ، وبالتالي فإن المساهم يعتبر شريكاً في الشركة بقيمة الأسهم المشارك بها أو السهم يخول لصاحبه حق حضور الجمعية العمومية للشركة التي تنتخب من بينها أعضاء لمجلس إدارة الشركة ، وللمساهم الحق في الحصول على نصيب من أرباح الشركة عندما يتحقق فائض قابل للتوزيع ، و للسهم قيمة اسمية وهي التي يصدر بها أصلاً ، و للسهم أيضاً قيمة أخرى يطلق عليها القيمة السوقية و هي التي تتحدد داخل بورصة الأوراق المالية وفقاً لعملية العرض و الطلب ، و الأسهم أنواع من حيث نصيبها في توزيع الأرباح و فائض التصفية ، فمنها السهم العادي و السهم الممتاز و أسهم التمتع . (حشاد ، المصطلحات المصرفية ، ص 12).

الاعتماد المستندي :- عبارة عن ترتيبات دفع خاصة يقوم من خلالها أحد البنوك بالتعهد بتحويل صفقات تبادل تجاري دولي وفقاً لشروط وضوابط معينة ، و بما يضمن المحافظة على حقوق أطراف التعامل . (عثمان ، الاعتمادات المستندية ، ص 5).

الاكتناز:- يقوم الاكتناز على تجميع الأموال ، أي على تكوين كنز ، والاكتناز ادخار لا يستخدم في الاستثمار ، ويمكن اعتبار مختلف أشكال الاكتناز بمثابة عوائق أمام تشكيل رأس المال الإنتاجي الداخلي للاقتصاد الوطني. (الجمعة ، معجم المصطلحات الاقتصادية والإسلامية ، ص84).

البنك المركزي:- هو البنك الذي يقوم بمراقبة نشاط البنوك الأخرى بهدف تمكين الدولة من تنفيذ سياساتها المصرفية والمالية .ويسمى بنك الإصدار الذي يتولى عملية إصدار العملة الوطنية للبلاد والحفاظ على قيمتها كما يسمى بنك البنوك .

بيع الأمانة:- هي من أنواع البيوع في الفقه الإسلامي ، وهو الذي يعتمد فيها تحديد السعر على الأمانة بحيث يأتى من فيها المشتري البائع ويطلب من البائع إعلامه بتكلفة السلعة وبناء على التكلفة يعرض المشتري على البائع ثمننا لهذه السلعة ، فإذا تم الاتفاق بينهما على سعر معين تمت عملية البيع . (جبر ، إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية ، ص156).

بيع التولية :- البيع الذي يكون فيه السعر مساويا لتكلفة السلعة كأن يقبل البائع أن يبيع السلعة بلا ربح أو خسارة . (جبر ، إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية ، ص117).

بيع الوضعية :- هو البيع الذي يكون فيه السعر أقل من تكلفة السلعة . (جبر ، إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية ، ص117).

التوكيل :- تفويض يصرح بموجبه العميل للبنك بأن يعمل نيابة عنه بصفة وكيل ، و هذا التفويض أو التوكيل يحرر بواسطة مستند كتابي يسمى عادة "وكالة" أو "توكيل" و التفويض يعني السلطة على التصرف كوكيل ؛ فالبنك يتصرف لصالح عميله في تحصيل الشيكات و الكمبيالات و التحويلات و غيرها و قيدها بحساب عميله الموكل و عادة تشمل الوكالة أمور معينة مثل تحصيل الأوراق

التجارية أو عمليات بيع و شراء الأوراق المالية من أسهم و سندات بناء على طلب العميل ، و تكون الوكالة عامة في جميع الأمور المصرفية و في حدود نطاق تعامل العميل مع البنك . (حشاد ، المصطلحات المصرفية ، ص220).

الحساب الجاري:- هو عقد بين البنك والعميل يتم بمقتضاه إيداع العميل مبلغا من المال في خزانة البنك أو فتح اعتماد بمبلغ معين يسحب منه ، وفي كلتا الحالتين يصبح للعميل الحق في سحب كل المبلغ أو بعضه عن طريق تحرير الشيكات لأمره ولأمر الآخرين ، أو أمر دفع أو صرف بمجرد الطلب ، ولا يعد حسابا جاريا ذلك العقد الذي يكون فيه أحد الطرفين مودعا فقط من دون أن يكون له حق السحب . (حشاد ، المصطلحات المصرفية ، ص9).

ربا النسيئة:- و هو الزيادة نظير الأجل أو الزيادة فيه، و يسمى ربا القران و ربا الجاهلية و هو الذي سماه ابن القيم الربا الجلي . (الجمعة ، معجم المصطلحات الاقتصادية و الإسلامية ، ص 279)

فترة السماح:- هي الفترة ما بين استلام القرض و بدء سداد أول الأقساط ، و فترة السماح تمنحها البنوك عند منحها لقرض كبير و ذلك لتمويل مشروعات تحت التنفيذ أو لم تبدأ أول مراحلها الإنتاجية و قد يمنح فترة سماح أيضا عند إعادة جدولة الديون للشركات أو المؤسسات المتعثرة . (حشاد ، المصطلحات المصرفية ، ص94)

القرض الحسن:- هو القرض الذي يمنحه البنك الإسلامي للمحتاجين الذين ليس لهم أية مدخرات ، فيتم سداد القرض فقط . و هذه الخدمة قد تتضمن دفع عمولة على القرض و لمرة واحدة فقط. و لكن لا تتحمل دفع أية فوائد.(جبر ، إدارة المصارف الإسلامية أصولها العلمية والعملية ، ص 85)

الكساد الاقتصادي: - هي حالة من الضمور الاقتصادي بشكل عام ، و تتميز بانكماش الطلب بين أفراد القوة العاملة و بتوقف آلات الإنتاج عن العمل و تقليص حجم الأموال المخصصة للاستثمار و المشروعات الجديدة ، مما يسبب انخفاضا في الناتج القومي. (الجمعة ، معجم المصطلحات الاقتصادية و الإسلامية ، ص 287)

المشاركة: - و هي أن يشترك اثنان أو أكثر بأموال مشتركة بينهم في أعمال زراعية أو تجارية أو صناعية أو خدمية، و يكون توزيع الأرباح بينهم حسب نسبة معلومة من الربح و لا يشترط المساواة في حصص الأموال بين الشركاء في العمل أو المساواة في المسؤوليات أو نسبة الربح ، أما الخسارة فهي فقط بنسب حصص رأس المال . (السيد ، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية ، ص 190)

المضاربة: - هي اتجار الإنسان بمال غيره ، أي أن يكون المال مقدما من شخص و العمل من شخص آخر على أن يكون الربح بينهما على ما تم اشتراطه في العقد ، و الخسارة إن كانت فهي على رأس المال فقط ، إلا أن العامل (المضارب بعمله) يكفيه خسارة جهده ، لذلك فلا يكلف بخسارة أخرى . (السيد ، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية ، ص 195)

الوديعة: - هي رصيد يقيده المصرف في سجلاته و دفاتره لحساب الأفراد أو الهيئات ، و يلتزم بتسديده على نحو مكسب القوة الشرائية بالنسبة لصاحب الوديعة و يصلح لسداد مدفوعاته . (الجمعة ، معجم المصطلحات الاقتصادية و الإسلامية ، ص 485).

آلية العمل في البنوك الإسلامية

مقارنة مع البنوك التجارية

أخي الكريم ... أختي الكريمة :-

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،

يقوم فريق البحث من كلية العلوم الإدارية ونظم المعلومات في جامعة بوليتكنك فلسطين بدراسة حول آلية العمل في البنوك الإسلامية مقارنة مع البنوك التجارية ، وذلك استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة البكالوريوس في تخصص نظم المعلومات.

لذا يرجى من حضرتكم الإجابة عن أسئلة هذه الاستبانة بدقة وموضوعية علماً بأن هذه المعلومات لن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي فقط .

شاكرين لكم حسن تعاونكم

فريق البحث:

علا "محمد عيد" المحتسب

ميادة محمد سليم

وفاء محمد نوفل

بإشراف :

م. أيمن سلطان

يرجى وضع العلامة "√" في المكان المحدد :-

أولاً : المعلومات العامة :

1. الجنس : ذكر أنثى

2. العمر : 20-30 31-40 41-50 50 فما فوق

3. الحالة الاجتماعية : أعزب متزوج أخرى

4. المؤهل العلمي : الثانوية العامة فما دون دبلوم بكالوريوس دكتورة ماجستير

5. المهنة : موظف تاجر عامل أخرى

ثانيا : معلومات تتعلق بالبنك الإسلامي :

1. هل لديك أية معرفة أو فكرة عن نشأة البنك الإسلامي ونظمه :
 واسعة محددة
2. ما هي نظرتك للبنك الإسلامي :
 مؤسسة مالية تجارية جمعية خيرية إنسانية بنك مطبق للشريعة الإسلامية
3. هل سبق لك وأن تعاملت مع البنك الإسلامي :
 كثيرا نادرا أحيانا
4. ما الوسيلة التي تعرفت من خلالها إلى البنك الإسلامي :
 صديق إعلان معرفة شخصية طلب خدمة
5. هل تعتقد أن البنك الإسلامي ملتزم في تعاملاته بالأحكام الشرعية:
 ملتزم تماما إلى حد ما غير ملتزم
6. ما دافعك للتعامل مع البنك الإسلامي :
 الوازع الديني الوازع المادي الوازع الإنساني كل ما سبق
7. هل تعتقد أن البنوك الإسلامية تقوم على نظام الفائدة :
 نعم ربما لا
8. هل تعتقد أن البنك الإسلامي يقوم بتطبيق مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر الناتجة من المشروع المتفق عليه :
 نعم لا لا أعرف
9. ألدك فكرة وافية عن الخدمات المقدمة من البنك الإسلامي :
 نعم إلى حد ما لا
10. إذا كانت إجابتك نعم ، هل تعتقد أن هناك فرقا بين الخدمات التي يقدمها البنك الإسلامي والبنوك التجارية:
 الفرق واضح فرق ضئيل لا فرق لا أعرف

11. هل تعتقد أن البنك الإسلامي متميز بخدماته وأعماله المقدمة للمواطنين عن البنوك التجارية :
 يوجد تميز كبير تميز متوسط تميز طفيف لا تميز
12. هل ترى أن البنك الإسلامي مواكب للتطورات التكنولوجية الحديثة المسخرة لخدمة المواطنين:
 دائماً غالباً أحياناً لا أعرف

ثالثاً : معلومات تتعلق بالمرابحة¹ :

❖ تعتبر المرابحة من أكثر صيغ التمويل التي تتبعها البنوك الإسلامية ؛ فإن سبق لك / لكِ وأن تعاملت مع هذا النوع من التمويل ، فيرجى التكرم بالإجابة عن الأسئلة التالية :

1. هل ترى أن المرابحة بديل شرعي عن القروض الربوية :
 نعم ربما لا
2. ما مدى الاستفادة من الخدمات التي تقدمها المرابحة للمتعامل مع البنك :
 كبيرة متوسطة قليلة معدومة
3. هل تعتقد أنه في حال استلامك للنقود بدلاً من البضاعة ، سوف تكون الاستفادة أكبر :
 نعم ربما لا لا أعرف
4. هل ترى أن الضمانات التي يطلبها البنك مناسبة لك مقابل تمويلك بالمرابحة:
 مناسبة متوسطة غير مناسبة
5. هل تعتقد أن النسبة من الأرباح التي يحصل عليها البنك من المرابحة مناسبة بالنسبة للمتعامل:
 نعم لا لا أعرف
6. هل تجد صعوبة في التعامل عند تقديمك لطلب بيع المرابحة :
 نعم أحياناً لا
7. من أي جهة تم استلام البضاعة :
 البنك البائع

¹ المرابحة : البيع الذي يزيد فيه ثمن السلعة عن التكلفة .

8. هل تم استلام البضاعة حسب الشروط والمواصفات التي تم الاتفاق عليها في عقد المراجعة:

نعم

لا

9. ما مدى استفادتك من البضاعة التي تم الحصول عليها:

استفادة كاملة

متوسطة

لا استفادة

10. أترغب في تكرار عملية المراجعة ثانية:

برغبة وافرة وإصرار

وفقا للظروف

بتردد

11. هل تعتقد أن الفترة الزمنية التي تنتظرها بين تقديمك لطلب المراجعة و الحصول عليها:

طويلة

متوسطة

قليلة

حسب الطلب

12. هل تم تسديد الأقساط حسب الدفعات المتفق عليها في الفترة المحددة في العقد:

نعم

لا

❖ إذا كانت الإجابة لا؛ فما هي الإجراءات التي اتخذها البنك اتجاهك:

- ✓
- ✓
- ✓

المقابلة:

السؤال الأول :- هل هناك فرق من حيث الحلال والحرام بين البنوك التي تحدد الأرباح مسبقا والبنوك التي لا تحددها ؟

كانت إجابة المدير ، إن هناك فرقا بين البنوك التي تحدد الأرباح مسبقا والبنوك التي لا تحددها ، حيث أن البنوك التي تحدد الأرباح مسبقا هي البنوك التجارية ، بينما البنوك الإسلامية لا تلجأ الى تحديد الأرباح مسبقا ، ولكنها تعتمد تحديد النسب ، وهذا حسب القول (ولا تصح القسمة إلا على النسب) ، فتحدد الأرباح مسبقا حرام لأنه يعتبر ربا .

السؤال الثاني :- هل يجوز وصف البنوك الإسلامية بأنها إسلامية ، وتجرد البنوك الأخرى من هذه الصفة آخذين بالاعتبار أن مؤسسيها ومساهميها والمتعاملين معها مسلمون أيضا ؟

كانت إجابة المدير ، أنه الأصل أن لا يطلق لفظ إسلامي على البنوك ، وهذا السؤال قد وجه لمستشار البنك الكويتي ، حيث قال أنه نخشى أن يكون هناك خطأ في التطبيق ، فالعبرة في مضمون العمل داخل البنك الإسلامي وليس ما هو مسمى . أما بالنسبة للبنوك التقليدية فهي وليدة الاستثمار الغربي ، الدكتور نور الدين عتر له قول في هذا الشأن حيث قال : (أن العالم العربي قد انبهر بالصنع الغربي ، فأخذ ينقل به إلى بلادنا دون أن يعرف ما هي الميزات الإيجابية التي يحملها لنا النظام الربوي) ، وبالتالي البنوك الربوية هي بنوك حرام بكل الموازين ويعتبر كل إنسان يعمل في البنوك التقليدية هو إنسان مفرط بحق دينه ونفسه وعليه أن يتحرر من هذا الشبح .

السؤال الثالث :- هل البنوك الإسلامية في فلسطين مطبقة للشريعة الإسلامية في آلية عملها ؟ كانت إجابة المدير ، أنه قبل أن نجيب سؤال هل البنوك الإسلامية في فلسطين مطبقة للشريعة الإسلامية أم لا؟ يجب توضيح أن معظم من تحامل على البنوك الإسلامية هم أناس ضعفاء وليس لديهم القدرة ولا الملكة العلمية الصحيحة في التعرف على ما يطبق داخل البنوك الإسلامية ، فالحكم على البنوك

الإسلامية يحتاج الى أناس ذوي اختصاص في فقه المعاملات الإسلامية المعاصرة وعلماء في الاقتصاد المالي حتى تصدر الأحكام الصحيحة السليمة تجاه البنوك الإسلامية ، وحسب قول ابن قيم الجوزية (الأصل في المعاملات الإباحة ما لم يرد الدليل الشرعي على تحريمه ، والأصل في العقائد والعبادات التحريم ما لم يظهر دليل من الشرع على جوازه) .

ولكن نحن نقول أن البنوك الإسلامية في فلسطين لا تعتبر مطبقة للشريعة الإسلامية وإنما هناك هفوات وتجاوزات وأخطاء وقعت بها البنوك الإسلامية ونحن نحمل الإدارة المركزية والرقابة الشرعية هذا الموضوع ، ويمكن اعتبار سبب التجاوزات والهفوات التي حصلت في البنوك الإسلامية أنهم قد حملوا الى وضع المعاملات المالية في قالب القانون الوضعي ، والأصل أن يحملوا القانون على وعاء الشريعة . وهناك تجاوزات في بعض العمليات الاستثمارية يمكن حلها داخل البنوك الإسلامية لاعتبارها مشكلة كبيرة ، ومن أمثال هذه التجاوزات :-

- 1) خصم 10% من احتياط الاستثمار لأنه يعتبر مخالف ، وشرط مفسد للعقد .
- 2) تحميل الأمر بالشراء كامل التكاليف الإضافية التي تطرأ على السلعة بعد أن تم الاتفاق على السلعة ومواصفاتها بينه وبين البنك .
- 3) فرض الغرامات المالية على الذين تأخروا بالسداد .

السؤال الرابع :- تعتبر المرابحة من أكثر الوسائل التي تتبعها البنوك الإسلامية في مجال استثمار الأموال ، فهل المرابحة محللة شرعا ؟ وهل هناك فرق بين المرابحة في البنوك الإسلامية والقروض في البنوك التجارية ؟

كانت إجابة المدير ، على أن المرابحة صحيحة ومحللة شرعا ، وأما بالنسبة للفرق بين المرابحة والقروض ، فكانت إجابة المدير ، نعم يوجد هناك فرق بين المرابحة المقدمة من البنوك الإسلامية والقروض في البنوك التجارية ، وأوجه الفرق هي :-

- 1) أن المرابحة في البنوك الإسلامية تكون سلعة مقابل نقد يعني يكون هناك اختلاف في الجنسين ، بينما في البنوك التجارية يتفق في الجنسين نقد مقابل نقد وهذا ربا .
- 2) أنه في حالة التأخر في السداد فإن البنك الإسلامي لا يفرض غرامات مالية بعكس البنك التجاري .
- 3) في حالة هلاك البضاعة فإن البنك الإسلامي هو الذي يضمنها بعكس البنك التجاري فهو لا يتحمل المسؤولية في حالة هلاك البضاعة .

السؤال الخامس :- هل تتفق كافة الشروط التي يتم وضعها على صيغة بيع المرابحة مع الشريعة الإسلامية ؟

كانت إجابة المدير ، بأن كافة الشروط التي يتم وضعها على صيغة بيع المرابحة تتفق إلى حد ما مع الشريعة الإسلامية .

السؤال السادس :- على أي أساس يتم تحديد الأرباح والخسائر في البنوك الإسلامية ؟

كانت إجابة المدير ، أن نسبة الأرباح في البنوك الإسلامية تحدد بناء على الآلية التالية :-

30% تكون للبنك الإسلامي ، و70% تكون للمستثمرين ويتم توزيع الأرباح بين المستثمرين وفق قاعدة النمر وهذه القاعدة هي :-

قاعدة النمر = نمر رب المال * صافي الأرباح / إجمالي النمر .

ويتم اللجوء إلى هذه القاعدة في قضية توزيع الأرباح بين كافة المستثمرين بعد أن يعرف البنك الإسلامي نسبته في نهاية العام .

السؤال السابع :- هل تساهم البنوك الإسلامية في فلسطين بإنشاء أي مشاريع إنتاجية اقتصادية ؟
كانت إجابة المدير بأن البنوك الإسلامية لا تساهم في أي مشاريع إنتاجية أو اقتصادية ، وإنما دورها دور خدمي استهلاكي ، وبالتالي فإن البنوك الإسلامية لا تساهم في تشجيع الاقتصاد الفلسطيني وإنما هي وسيلة لاستنزاف المال وتحويله للخارج .

السؤال الثامن :- هل تكلفة التمويل بالمرابحة تختلف عن تكلفة التمويل بالقروض ؟
أجاب المدير ، بأن العبرة ليست بزيادة تكلفة التمويل وإنما بالتطبيق حسب أحكام الشريعة .

السؤال التاسع :- ما هي الضمانات التي يفرضها البنك الإسلامي على العميل في حالة تقديمه لطلب بيع المرابحة ؟ وهل هذه الضمانات مناسبة للطرفين ؟
كانت إجابة المدير ، بأن أحد الأسباب التي أحجمت فيها البنوك الإسلامية عن دفع عجلة التمويل هو عدم ثقة البنك في من يدفع له المال ، وضعف الوازع الديني ، وكثرة الضمانات .
فالضمانات التي يطلبها البنك الإسلامي تزيد عن الحد المطلوب ، والهدف منها تعجيز الاقتصاد من خلال قتل الفكر الاقتصادي عند الشباب ، وكذلك إحجام دفع المال إلى الطاقات الناشئة والموهوبة القادرة على الإبداع والابتكار في خلق الفرص الاستثمارية . فنحن نلاحظ أن ابن الشارع العربي نتاح له فرصة الاستثمار أكثر من ابن الشارع الفلسطيني بسبب تحويل كافة أموال الشعب الفلسطيني إلى الخارج .

_ انتهت المقابلة _

الجعبري ، "محمد طارق" . 2004 . مقابلة ، [مقابلة مع "محمد طارق" الجعبري ، السبت 7/24

. [2004



كلية العلوم الادراية ونظم المعلومات
دائرة تكنولوجيا المعلومات
مكتب رئيس الدائرة

التاريخ : 2004/7/20م

حضرة السيد/ مدير بنك القاهرة عمان الاسلامي المحترم.

الموضوع : مشروع التخرج.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

تقوم الطالبات التالية اسماؤهن بانجاز مشروع تخرج في جامعة بوليتكنك فلسطين:

- ميادة سليم.
- وفاء نوفل.
- علا المحتسب.

وقد اوصى مشرف المشروع بان تقوم هذه المجموعة بعمل المشروع ، علماً بانين بحاجة

لمعلومات لعمله.

لذا يرجى من حضرتكم التكرم بتوفير التسهيلات اللازمة حتى تتمكن المجموعة من انجاز المشروع.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام.

رئيس الدائرة
اسماعيل رومي

٢٠٠٤/٧/٢٠

كلية العلوم الادراية ونظم المعلومات
دائرة تكنولوجيا المعلومات
مكتب رئيس الدائرة

التاريخ : 2004/7/20م

حضرة السيد/ مدير البنك العربي الإسلامي المحترم.

الموضوع : مشروع التخرج.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

تقوم الطالبات التالية اسماؤهن بانجاز مشروع تخرج في جامعة بوليتكنك فلسطين:

- ميادة سليم.
- وفاء نوفل.
- علا المحتسب.

وقد اوصى مشرف المشروع بان تقوم هذه المجموعة بعمل المشروع ، علماً بانهن بحاجة

لمعلومات لعمله.

لذا يرجى من حضرتكم التكرم بتوفير التسهيلات اللازمة حتى تتمكن المجموعة من انجاز المشروع.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام.

رئيس الدائرة
اسماعيل رومي

٢٠٠٤/٧/٢٠



كلية العلوم الادراية ونظم المعلومات
دائرة تكنولوجيا المعلومات
مكتب رئيس الدائرة

التاريخ : 2004/7/20م

حضرة السيد/ مدير البنك الإسلامي الفلسطيني المحترم.

الموضوع : مشروع التخرج.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

تقوم الطالبات التالية اسماؤهن بانجاز مشروع تخرج في جامعة بوليتكنك فلسطين:

- ميادة سليم.
- وفاء نوفل.
- علا المحتسب.

وقد اوصى مشرف المشروع بان تقوم هذه المجموعة بعمل المشروع ، علماً بانهن بحاجة

لمعلومات لعمله.

لذا يرجى من حضرتكم التكرم بتوفير التسهيلات اللازمة حتى تتمكن المجموعة من انجاز المشروع.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام.

رئيس الدائرة
اسماعيل رومي

٢٠٠٤ / ٧ / ٢٠

بسم الله الرحمن الرحيم
بنك القاهرة عمان
المعاملات الإسلامية



فرع

رغبة (طلب) شراء محلي رقم ()

التاريخ : / / ١٤
الموافق : / /

المحترمين

إلى السادة / بنك القاهرة عمان / فروع المعاملات الإسلامية
فرع /

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

نورد لكم بيان بأوصاف وشروط تسليم البضائع المطلوب شراءها لصالحنا بالمرابحة، والتي هي

موضوع وعد الشراء المحرر بيننا وبينكم رقم بتاريخ / / ١٤

والذي يعتبر جزءاً لا يتجزأ من عقد البيع بالمرابحة الذي سيوقع بيننا وبينكم

الموافق / /
لاحقاً بإذن الله :

جدية الشراء :

التكلفة الكلية :

مدة التقسيط :

صافي التمويل :

المستندات المطلوبة

كمية وأوصاف البضاعة :

منشأ البضاعة :

تاريخ تسليم البضاعة :

مكان تسليم البضاعة :

شروط تسليم البضاعة :

التسليم الجزئي :

غير مسموح

مسموح

الإسم /

التوقيع /

التاريخ /

رقم الحساب /

بنك القاهرة عمان
المعاملات الاسلامية
فرع



٢

وعد بالشراء

أنه في يوم : تاريخ / / ١٤هـ الموافق : / / م تم الاتفاق بين كل من :-
أولا : بنك القاهرة عمان / فروع المعاملات الاسلامية / فرع
ويمثله السيد /
ثانيا : السيد / السادة /
المقدمة

حيث ان الطرف الثاني يرغب في شراء / استيراد البضاعة المحددة المواصفات والكمية والمصدر على النحو
المبين برغبة (طلب) الشراء رقم () بتاريخ / / ١٤هـ الموافق / / م الملحق بهذا الوعد
والمتم له ونظرا لطلب الطرف الثاني شراء هذه البضاعة ثم بيعها له ايفاء لهذا الوعد ، لذا سيقوم الطرف
الاول بشرائها ومن ثم بيعها للطرف الثاني ، وفقا للشروط التالية :-

المادة الاولى : تعتبر المقدمة بأعلاه جزءا لا يتجزأ من هذا العقد ومتممة له .

المادة الثانية : وعد الطرف الثاني الطرف الاول بشراء البضاعة المبينة آنفا وابرام عقد البيع النهائي
بمجرد اعلام الطرف الاول له بأن البضاعة جاهزة للتسليم ، أو ورود مستنداتها .

المادة الثالثة : يعتبر الناقلون بصفقتهم وكلاء عامون للنقل ، وكلاء للطرفين باستلام البضاعة من المصدر
في ميناء الشحن طبقا لشروط الاعتماد المستندي ويعتبر ميناء تصدير البضاعة مكانا للتسليم
بالنسبة للبضائع المستوردة مالم يتفق الطرفان على غير ذلك ، واذا كانت البضائع من السوق
المحلي فان مكان التسليم يكون المكان الذي يتم الاتفاق عليه بين الطرفين .

المادة الرابعة : يكون البيع والشراء محل هذا الوعد على اساس المرابحة وبقيمة تكلفة البضاعة الكلية
المشتملة على ثمنها وتكاليف شحنها وتأمينها وكافة المصاريف الاخرى بالاضافة الى ربح

الطرف الاول وقدره () فقط

ويتحمل الطرف الثاني الرسوم الجمركية وكامل الكلف الاضافية الاخرى ان وجدت ونتائج أية

طوارئ قد تتعرض لها البضاعة بمجرد استلامها في مكان التسليم المتفق عليه .

المادة الخامسة : وافق الطرف الثاني على دفع ما نسبته % من ثمن المبيع عند توقيع هذا الوعد
كتأمين لضمان الجدية في تنفيذ التزاماته قبل الطرف الاول وتسديد ما تبقى من ثمن المبيع
للتطرف الاول على النحو التالي :

وقدره () فقط

المادة السادسة : يلتزم الطرفان بابرام عقد المرابحة النهائي المتعلق بهذا الوعد بمجرد ابلاغ الناقل (وكيل
الشحن) للطرف الاول باستلام البضاعة أو مستندات الشحن في ميناء التصدير اذا كانت
البضاعة مستوردة ، أو ابلاغ الطرف الاول للطرف الثاني بجاهزية البضاعة للتسليم في المكان
المتفق عليه اذا كانت من السوق المحلي وذلك خلال مدة لا تتجاوز يومين من تاريخ الابلاغ .

بسم الله الرحمن الرحيم

بنك القاهرة عمان
المعاملات الاسلامية
فرع



اتفاقية بيع

طرف أول / بنك القاهرة عمان / فرع المعاملات الاسلامية - _____

طرف ثاني / ١ لباي

١ - اتفق الطرفان وهما بكامل أهليتهما الشرعية والقانونية على أن يبيع الطرف الثاني للطرف الاول

البضاعة المبينة أدناه بمبلغ _____

ويتم تسديده: _____

- نوع البضاعة: _____

- بلد المنشأ: _____

- مواصفات البضاعة: _____

- مكان التسليم: _____

- تاريخ التسليم: _____

٢- يلتزم الطرف الثاني بتسليم البضاعة المبينة أعلاه للطرف الاول أو للجهة التي يعينها الطرف الاول في الوقت والمكان المحددين وحسب المواصفات المتفق عليها.

تحريراً في / /

طرف أول /

شاهد

شاهد

شاهد

طرف ثاني /

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بنك القاهرة عمان المعاملات الإسلامية فرع



ايصال استلام بضاعة

أنا الموقع أدناه / المشرى (ضابح لخمور)

استلمت البضاعة المبينة تفاصيلها أدناه من السادة/ بنك القاهرة عمان / فرع المعاملات الإسلامية وذلك بموجب عقد البيع الموقع بيننا بتاريخ

- نوع البضاعة: _____
- بلد المنشأ: _____
- مواصفات البضاعة: _____
- مكان الاستلام: _____
- تاريخ الاستلام: _____

وأقر بأنني استلمت البضاعة حسب المواصفات المتفق عليها ولا يوجد لي أى اعتراض عليها حالياً أو مستقبلاً سواء بالنسبة للنوع أو الشكل أو المواصفات الفنية، وعلية أوقع

الاسم:

التوقيع:

التاريخ:

شاهد

شاهد

بسم الله الرحمن الرحيم

بنك القاهرة عمان

المعاملات الاسلاميه

فرع



عقد تمويل بالمراوحة للأمر بالشراء

والمشار اليه فيما بعد الفريق الأول.

بين : بنك القاهرة عمان / فروع المعاملات الاسلاميه / فرع

والأمر بالشراء : السيد / السادة :
والمشار اليه فيما بعد الفريق الثاني .

والكفيل : السيد / السادة

والمشار اليه فيما بعد الفريق الثالث .

تم الاتفاق بين الفرقاء على ما يلي :-

1- إيفاء بالغايات المقصودة في هذا العقد ، وبالإضافة الى ما ورد في المقدمة أعلاه ، يكون للكلمات الآتية المعاني المخصصة لها أدناه ، الا اذا دلت القرينة على خلاف ذلك :

- أ - (البنك) بنك القاهرة عمان / فروع المعاملات الاسلاميه و / أو أي فرع من فروع الاسلاميه .
- ب - (الأمر بالشراء) في صيغة المذكر المفرد وصيغتي المثني والجمع في المذكر والمؤنث .
- ج - (المصاريف) نفقات الطوابع والبريد والتليفون والتلغراف وفرق العملة وعمولة العملاء والرسوم على اختلاف أنواعها ، وأتعاب المحاماة . وغيرها مما يتكلفه البنك فيما يتعلق بتنفيذ هذا العقد .

2- يقر الفريق الثاني أنه قد أطلع على عقد التأسيس ، والنظام الداخلي ، والأحكام والأنظمة الخاصة بالفريق الأول و يلتزم بها في تعامله معه ، وذلك على أساس التعامل الشرعي الحلال .

3- يقر الفريق الثاني أنه قد كلف الفريق الأول أن يشتري له ، ولحسابه ، وعلى مسؤوليته ، البضاعة المبينة أدناه :-

وذلك على أساس التزام الفريق الثاني ، بأن يشتري هذه البضاعة بربح متفق عليه ، بواقع () في المائة من مجموع ثمن الشراء والمصاريف الخاصة بالبضاعة ، بما في ذلك الثمن الأساسي ، وأية رسوم أو مصاريف يوافق الفريق الأول على أدائها باعتبارها جزءا من التكلفة والثلث .

٤- بعد أن يشتري الفريق الأول البضاعة المطلوبة حسب رغبة الفريق الثاني ، يبرم العقد اللاحق خلال سبعة أيام تبدأ من اليوم التالي لاعلام الفريق الأول للفريق الثاني باستعداده لتسليمه البضاعة اذا كانت موجودة محلياً . وأما اذا كانت البضاعة موجودة في الخارج ، فتبدأ المدة المذكورة من اليوم التالي لاشعار الفريق الثاني باستعداد الفريق الأول لتسليمه البضاعة أو الأوراق الرسمية التي تمكنه من تسليمها في المكان المتفق عليه .

٥- يتعهد الفريق الثاني بدفع الثمن الاجمالي للبضاعة ، مشتملا على ثمن الشراء والمصاريف والأرباح المتفق عليها للفريق الأول والبالغ (.....) بالطريقة التالية :

٦- في حالة تأخر الطرف الثاني عن تسديد قسطين متتاليين من الأقساط الموضح بياتها في البند الخامس من هذا العقد في موعد الاستحقاق فاتمه تحل باقي الأقساط فوراً ودون تنبيه او انذار ويحق للطرف الاول ان يتخذ الاجراءات الشـرعـية و/ أو القانونية اللازمة لحفظ حقوقه قبل الطرف الثاني و / او كفيله / كفلائه الذين عليهم ان يتحملوا ما يترتب على ذلك من مصاريف واضرار يقدرها الطرف الاول وتتناسب مع العائد على استثماراته خلال فترة التأخير .

٧- في حالة تنفيذ عملية المرابحة عن طريق فتح اعتماد مستندي ، فان الفريق الثاني يقر بأنه ملزم بقبول المستندات الواردة وفقاً للمواصفات التي طلب على اساسها فتح الاعتماد ذي العلاقة ، وفي حالة امتناعه عن استلام المستندات الخاصة بالاعتماد حال اشعاره بوصول المستندات من قبل الفريق الأول ، بالطرق المتعارف عليها تجارياً ، فانه يحق للفريق الأول ان يبيع البضاعة او يتصرف فيها بالطريقة التي يراها مناسبة .

٨- يدفع الفريق الثاني للفريق الأول مقدماً ، وعند تكليفه بشراء البضاعة و / أو فتح الاعتماد ، مبلغاً بنسبة () بالمائة ليكون بمثابة جديّة شراء ، ولضمان اتمام الصفقة في الموعد المحدد ، ومن حق الفريق الأول ان يقطع من هذا المبلغ ما يتحقق له اتجاه الفريق الثاني من مطالبات ناشئة عن شروط هذا العقد ، وذلك دون حاجة الى انذار أو اشعار أو مراجعة قضائية .

٩- في حالة عدم قياس المستفيد من الاعتماد بشحن البضاعة كلياً أو جزئياً ، لا يترتب على الفريق الأول أي التزام من جراء ذلك ، كما ويتحمل الفريق الثاني جميع العمولات والمصاريف الخاصة بالاعتماد .

١٠- يكفل الفريق الثالث الفريق الثاني كفالة مطلقة ، وعلى وجه التضامن والتكافل ، في كل ما يتعلق بهذا العقد ، والالتزامات المترتبة عليه بموجبه .

١١- يقر الفريق الثالث بأن كفالته هذه تعتبر كفالة اضافية ، ولا يمكن ان تؤثر أو تتأثر بأية تأمينات أو كفالات أخرى . تكون في حيازة الفريق الأول حالياً ، أو التي قد يحصل عليها الفريق الأول من الفريق الثاني ، أو بالنيابة عنه في المستقبل ، ويعتبر الفريق الثالث نفسه ملزماً بهذه الكفالة كتأمين دائم مستمر على الرغم من أية مبالغ دفعت أو تدفع للفريق الأول ، وعلى الرغم من أي تسديد للاعتمادات . أو الحساب ، أو وفاة احد الموقعين ، أو حدوث حالة افلاس أو اعسار أو فقدان للحقوق المدنية ، أو عدم اقتدار على ادارة الشؤون الداخلية لأي واحد أو أكثر من الموقعين أو لأي سبب آخر مهما كان نوعه

١٢- من المتفق عليه صراحة ، أن كفالة الفريق الثالث تبقى سارية المفعول ، وملزمة له ، في حالة منح الفريق الأول للفريق الثاني ، أي تسامح أو امهال ، بتسديد قيمة هذا التمويل ، أو في حالة تجديده . بدون ان يقترن التمديد أو التجديد بموافقة الفريق الثالث اذ ان هذه الكفالة تشمل هذا الحساب الجديد ، ولا تنتهي مسؤولية الفريق الثالث ، الا اذا سدد الفريق الثاني جميع التزاماته تجاه الفريق الأول نهائياً .

١٣- يقر الفريقان الثاني والثالث ، بأن دفاتر الفريق الأول وحساباته تعتبر بيئة قاطعة لاجبات المبالغ المستحقة ، أو التي تستحق عليهما للفريق الأول بموجب هذا العقد ، مع ما يلحقها من عمولات ومصاريف ، ويصرحان بأن قيود الفريق الأول وحساباته تعتبر نهائية وصحيحة ، ولا يحق لهما الاعتراض عليها كما انهما يتنازلان مقدماً عن أي حق قانوني

يجب لهما طلب تدقيق حسابات الفريق الأول وقيوده ، من قبل اية محكمة ، أو ابراز دفاتره أو قيوده فيها .
وتعتمد الكشوفات المنسوخة عن تلك الدفاتر والحسابات ، والتي يصادق المفوضون بالتوقيع عن الفريق الأول ، على مطابقتها للأصل .

١٤- في حالة توقيع هذا العقد من قبل أكثر من شخص واحد ، بصفة فريق ثان أو فريق ثالث ، يكون جميع الموقعين مسؤولين ، بالتضامن والتكافل ، منفردين ومجتمعين ، تجاه الفريق الأول عن تسديد المبالغ المطلوبة له بموجب هذا العقد .

١٥- يوافق الفريق الثالث على ان لا يتقيد الفريق الأول بأي نص قانوني أو أي تشريع قد يوجب على الفريق الأول مداعاة الفريق الثاني قبل الفريق الثالث ، ويصرح الفريق الثالث بأنه يتنازل مقدما ، عن حق تقديم مداعاة الفريق الثاني على مداعاته .

١٦- إذا كان الفريق الثاني شركة أو محلا تجاريا ، فان كفالة الفريق الثالث تبقى نافذة المفعول ، ككفالة دائمة مستمرة ، بغض النظر عن أي تغيير أو تعديل في عقد الشركة أو نظامها أو اسمها أو أعضائها أو أفرادها .

١٧- مع مراعاة ما جاء في البند رقم (١٨) فان كل طلب أو اخطار أو اشعار ، يرغب الفريق الأول في تبليغه الى الفريق الثاني أو الثالث أو كليهما معا ، بشأن أي أمر يتعلق بهذا العقد ، يعتبر انه قد بلغ الى الفريق الثاني أو الثالث أو كليهما معا ، اذا ارسل بالبريد العادي ، أو سلم باليد الى العنوان الذي اختاره الفريق الثاني أو الثالث ، حسبما ذكر في البند رقم (١٩ - أ) ، أو الى آخر عنوان معروف لدى الفريق الأول وكذلك كل طلب أو اخطار أو اشعار يرسله الفريق الأول الى الفريق الثاني أو الثالث ، أو الى أي فرد من الأفراد الذين يكونون الفريق الثاني أو الثالث ، في حالة تعدد الافراد في كل فريق ، يعتبر أنه ارسل لجميعهم ، ولكل واحد منهم .

١٨- يعني الفريق الثالث الفريق الأول من ان يوجه اليه أي بلاغ أو اشعار أو خطاب ، ينشأ عن هذا العقد ما عدا الاشعار الذي بموجبه يطلب اليه أن يقوم بما تعهد به ، بموجب هذا العقد .

١٩- يصرح الفريقان الثاني والثالث بغية تنفيذ ما تعهدا به بموجب هذا العقد :-

(أ) ان الفريق الثاني يختار محل اقامته في :

وان الفريق الثالث يختار محل اقامته في :

وتقبل جميع التبليغات على أي من هذين العنوانين ، وانهما يخضعان للقوانين والانظمة النافذة في
لأجل تسديد كل التزام يكونان ملتزمين به للفريق الأول ، لأي سبب كان ، ويسقطان حقوقهما مقدما في إثارة أي دفع يتعلق بعدم الصلاحية ، بالاستناد الى كون محل اقامتهما ، أو مسكنهما ، في مكان آخر .

(ب) انهما يوافقان مقدما ، رغم كل ما جاء في الفقرة السابقة ، على صلاحية اية محكمة يختارها الفريق الأول ، للفصل في أي نزاع أو ادعاء ينشأ من هذا العقد ، ويسقطان حقوقهما مقدما بالاعتراض على صلاحية واختصاص المحكمة ، التي يختارها الفريق الأول .

(ج) انهما يوافقان على ان يكون للفريق الأول ، الحق في ان ينفذ ضدتهما ، مجتمعين ومنفردين ، كل حكم أو قرار يصدر لمصلحته ، اما على جميع ممتلكاتهما أو ممتلكات احدهما ، المنقولة وغير المنقولة معا ، واما على كل من هذه الممتلكات المذكورة على حده ، وفقا لاختياره المطلق ، دون ان يتبع أي ترتيب بينهما ، حتى ولو كان القاتون

ينص على مثل هذا الترتيب انهما يسقطان حقوقهما مقدما ، في إثارة أي اعتراض كان بهذا الخصوص .
٢٠- يتعهد الفريق الثاني بأن يودع لدى الفريق الأول - اذا طلب اليه - كمبيالات تجارية والقيمة ضمان ، كتأمين اضافي للمبلغ الذي قد يلتزم به الفريق الثاني تجاه الفريق الأول لا يقل مجموع قيمتها عن نسبة (من اصل قيمة هذا

العقد .

وتعتبر هذه الكمبيالات بمجرد تظهيرها للفريق الاول ، ملكا مطلقا للفريق الاول ويحق له بدون اي قيد او شرط ، تحصيل قيمتها بالطرق الودية ، أو باتخاذ الاجراءات القانونية ضد كافة الموقعين والضامنين والمظهرين ، والمخاصمة لدى المحاكم النظامية والشرعية بجميع درجاتها ولدى المحكمين ، ويحق له توجيه البروتستو الى المدينين والضامنين والدخول في طوابق الافلاس ، وطلب اعلان افلاسهم ، اذا اقتضى الامر وذلك في كافة الاجراءات التي يستلزمها القانون .

٢١ - اذا تم الاتفاق على هذا العقد ، من اجل تمويل أعمال أو تعهدات أو التزامات ، يقوم بها الفريق الثاني لمصلحة الدوائر الرسمية أو الافراد ، فان الفريق الثاني يتعهد بتحويل كافة حقوقه في هذه الالتزامات الى الفريق الاول ، ويتنازل عنها له ضمانا لهذا العقد ، ويتعهد بالتوقيع على كافة المعاملات الرسمية والقانونية التي يطلب الفريق الاول منه توقيعها . وفقا للشروط الخاصة التي يضعها الفريق الاول لهذه الغاية ، وتعتبر جزءا لا يتجزأ من هذا العقد ولا يحق للفريق الثاني ان يتصرف فيها أو بأي جزء منها بدون موافقة الفريق الاول الخطية وقبل تسديد قيمة هذا التمويل نهائيا .

٢٢ - يكون هذا العقد صحيحا لا نقص فيه ، في حالة موافقة الفريق الاول على عقده بينه وبين الفريق الثاني وحدهما بدون ضمانات الفريق الثالث ، وفي هذه الحالة لا تؤخذ المواد الواردة في العقد بشأن الفريق الثالث بعين الاعتبار .

٢٣ - اذا نشأ خلاف ناشيء عن تطبيق أحكام هذا العقد و / أو متعلق به ، يحق للفريق الاول عرض الخلاف على ثلاثة محكمين . يتم اختيارهم على الوجه التالي :

- حكما يختاره الفريق الاول .

- حكما يختاره الفريق الثاني .

- حكما تختاره غرفة تجارة و / أو صناعة

وفي حالة اعتذار غرفة تجارة و / أو صناعة..... عن اختيار المحكم الثالث ، يقوم المحكمان المختاران من قبل الفريقين باختيار ذلك تقوم المحكمة المختصة بتعيينه . وفقا لاحكام قانون التحكيم المعمول به . ويتم الفصل في النزاع بالاسترشاد بأحكام الشريعة الاسلامية . ويكون حكمهم سواء صدر بالاجماع أم بالاغلبية ، منزما للفريقين . وغير قابل للطعن فيه بأي طريق من طرق الطعن الحائز قانونا . وفي حالة عدم توفر الاغلبية . يحال الخلاف موضوع التحكيم الى المحاكم النظامية .

وتكون محاكم النظامية هي المختصة دون سواها . بالفصل في اية طلبات و / أو قضايا تنشأ بمقتضى التحكيم و / أو ناشئة و / أو متعلقة به و / أو بهذا العقد .

٢٤ - تسري أحكام القانون والانظمة المرعية الاخرى على هذا العقد . فيما عدا ما نص عليه من اتفاق بين الطرفين .

٢٥ - حرر هذا العقد على نسختين أصليتين موقعتين من قبل الفريقين . بارادة حرد خائية من العيوب الشرعية م . ويسقط الفريق الثاني حقه في الموافقة

والقانونية بتاريخ

في الادعاء بكذب الاقرار و / أو أي دفع شكلي و / أو موضوعي ضد ما جاء في هذا العقد .

الفريق الثاني

الفريق الثالث

(الأمر بالشراء)

(الكفيل)

الفريق الاول

بنك القاهرة عمان

فروع المعاملات الاسلاميه

بسم الله الرحمن الرحيم
" يا ايها الذين آمنوا اتقوا بالعقود "

صدق الله العظيم

PALESTINE ISLAMIC BANK

البنك الإسلامي الفلسطيني

عقد بيع مرابحة للأمر بالشراء

الطرف الأول : البنك الإسلامي الفلسطيني

ويمثله السيد / بصفته

الطرف الثاني : السيد / السادة

ويمثله / يمثلها السيد بصفته

أولاً : يقر الطرفان الأول بصفته بائعاً والثاني بصفته مشترياً بأهليتهما القانونية للتعاقد ونفاذ ما تم الاتفاق عليه بعد

الإيجاب والقبول بينهما في طلب الشراء رقم بتاريخ

ثانياً : تنفيذاً للوعد بالبيع المبرم بين الطرفين بتاريخ

فقد قام الطرف الأول ببيع الطرف الثاني البضاعة المينة اوصافها أدناه والموصوفة بشكل كامل في طلب البيع الذي

يعتبر جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد :

سرع البضاعة :

كيتها / عددها / مقدارها :

مواصفاتها :

تاريخه

مكان التسليم :

الثالثاً : اتفق الطرفان على تحديد ثمن البضاعة بمبلغ (بالارقام)

بالكلمات)

متضمناً جميع المصاريف المتفق عليها وارباح البنك ، ويتعهد الطرف الثاني بتسديد المبالغ المتبقية عليه على النحو

التالي :

اقساط شهرية ربع سنوية نصف سنوية سنوية .

قيمة القسط الأول :

عدد الاقساط الباقية

وتستحق تباعاً ليكون موعد الوفاء بآخرها في

وذلك بكفالة

و/أو بضمان :

رابعاً : لا يتم التوقيع على هذا العقد إلا بعد التأكد من تملك الطرف الأول للبضاعة .

خامساً : إذا ترتبت أية مصاريف جديدة على البضاعة وكان ذلك بسبب تأخر الطرف الثاني عن استلام البضاعة
بعد تسليمه المستندات المتعلقة بها فإن الطرف الثاني يتحمل كافة المصاريف المستجدة .

سادساً : يحق للطرف الأول أن يعود بأية مصاريف طارئة أو مستجدة على الطرف الثاني دون أن يكون ليا نصيب
من الأرباح وذلك بعد تقديم الوثائق التي تثبت ذلك .

سابعاً : يعتبر العقد نافذاً ولا خيار فيه للطرف الثاني إذا تمت معينته للبضاعة المتفق عليها بين الطرفين ، في حين
تتبي مسؤولية الطرف الأول من أية عيوب خفية أو ظاهرة أو غلط بعد ثلاثة أيام من استلام الطرف الثاني
المستندات الخاصة بالبضاعة .

ثامناً : يحق للطرف الأول أن يطالب بجميع الاقساط المتأخرة ويعتبرها حالة إذا تأخر الطرف الثاني عن تسديد ثلاثة
اقساط متتالية أو ماطل أو امتنع عن الدفع ، وبدون حاجة الى ارسال تنبيه أو انذار رسمي أو عادي .

تاسعاً : إذا لم يتم الطرف الثاني بسداد المبالغ المترتبة عليه أو تأخر في سدادها فإن عليه دفع غرامة مقدارها
.....% من قيمة المبلغ عن كل شهر تأخير على أن لا تتجاوز الغرامات في مجموعها عن% من قيمة المبلغ

المتبقي في ذمة الطرف الثاني وعلى أن تصرف هذه الغرامات في ابواب الخير ولا يجوز للبنك أخذها أو ضمها الى
حساباته .

عاشراً : لا يحق لأي من الطرفين اللجوء إلى المحاكم النظامية والقوانين الوضعية لحل الخلاف الناشئ بينهما ، إلا
ضمن الحدود التي تحفظ الحقوق لأصحابها ، وتكون محاكم الدولة التي وقع فيها الخلاف هي جهة الاختصاص

أط عشر : لا يحق لأي من الطرفين أن يطالب بأي أمر زائد عما تم الاتفاق عليه كما وكيفاً وعلى كلا الطرفين
استدراك ما وقع من اخطاء بما فيه تحقيق بنود هذا الاتفاق .

حرر في يوم تاريخ الموافق

الطرف الثاني

الاسم :

التوقيع :

العنوان :

الطرف الاول

الاسم :

التوقيع :

العنوان :

بسم الله الرحمن الرحيم
(واؤخوا بالعمد إن العمد كان مسؤولة)

"صدق الله العظيم"

PALESTINE ISLAMIC BANK

البنك الإسلامي الفلسطيني

عقد وعد بيع مرابحة

=====

الطرف الاول : البنك الإسلامي الفلسطيني

ويمثله السيد / بصفته

الطرف الثاني :

ويمثله/يمثلها السيد بصفته

سراً لطلب الطرف الثاني من الطرف الأول القيام بشراء الموصوف والمحدد في طلب الشراء بالمرابحة رقم بتاريخ

على ما يلي :

1- أقر الطرفان باهليتهما للقيام بجميع التصرفات المالية وتحمل ما يترتب على ذلك من آثار قانونية .

2- اتفق الطرفان على ان يكون الوعد ملزماً لهما فيما اتفقا عليه من الوعد بالبيع من صاحب الشيء والوعد بالشراء من الطرف الآخر وان يكون طلب الشراء المشار اليه اعلاه جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد .

3- يقوم البنك بتمويل شراء السلعة/السلع مع مراعاة تجنب ما يغلب عليه التلف قبل التسليم .

4- يحدد الربح وفقاً للمدة الزمنية للسداد والقيمة المدفوعة من قبل البنك .

5- يمكن للبنك ان يحصل على عدة عروض للأسعار من البائعين للبضاعة المطلوب شراؤها ومن عدة مصادر مختلفة تحقياً لمصلحة الطرف الثاني .

6- على البنك أن يوضح للعميل القيمة الكلية بما فيها النفقات والمصاريف والرسوم التي تضاف الى القيمة الاساسية ليكون الربح على اساسها .

7- إذا امتنع احد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد فإنه يتحمل كافة الاضرار التي تلحق بالطرف الآخر نتيجة لذلك بدون انذار مسبق .

8- يقوم العميل بدفع ما نسبته (%) من كامل القيمة كعربون ريثما يتم الشراء ويعتبر جزءاً مدفوعاً من الثمن .

9- إذا امتنع الطرف الثاني من استلام البضاعة أو المستندات الخاصة بها بعد أن قام البنك بشرائها حسب الوعد ، فإنه من حق الطرف الاول ان يقوم ببيع الموصوف واستيفاء حقوقه وأن يعود بما بقي من الثمن على الطرف الثاني ، وإن زاد الثمن عما دفعه البنك فإن الزيادة تعود الى الطرف الثاني تطبيقاً لقاعدة (الغرم بالغنم) .

10- في حالة اضافة انواع جديدة أو زائدة عما هو في طلب الشراء ، فيجب عمل ملحق يشتمل على التعديل الطارئ ويعتبر جزءاً لا يتجزأ من الوعد السابق .

الشروط العامة للتعاقد

١١- إذا لم يكن الطرف الثاني مليونياً أو معروفاً على قدرته بالسداد فإن من حق البنك أن يطالب الطرف الثاني بكفيل
بليء أو بضمان يغطي قيمة الدين ، وأن تكون الضمانات المقدمة من العميل مقابل التمويل كافية ومناسبة .
١٢- يقوم البنك برهن السيارات الآلات والمكائن العقار البضائع التي سيتم شراؤها للعميل الى حين سداد
كامل المبلغ .
١٣- يعتبر باطلاً أي شرط يخالف هذا العقد واحكام الشريعة الإسلامية .

حرر في يوم تاريخ الموافق

وبذلك بحضور الطرفين وتوقيعيهما .

الطرف الثاني

الاسم :

التوقيع :

العنوان :

الطرف الأول

الاسم :

التوقيع :

العنوان :

الشروط العامة للتعامل

لما كان البنك الاسلامي الفلسطيني للتنمية والتمويل المساهمة العامة المحدودة المسجل لدى دائرة تسجيل الشركات بوزارة العدل تحت رقم 563200922 بتاريخ 16/12/1995م يعمل بصفة شركة متخصصة في التعامل حسب الشريعة الاسلامية ودون رياء فان الموقعين أدناه يشهدون الله على صدق نواياهم مع هذه المؤسسة الاستثمارية المتخصصة على اساس التعامل الشرعي الاسلامي الحلال وحسب الوسائل الشرعية المطبقة في تعامله مع الغير .

وبناء على هذا التوجه الخالص للتعامل الشرعي الحلال وتثبيتاً لما تم وما سيتم بيننا من معاملات ، فاننا نقر لكم بما يلي .
[ايفاء بالغايات المقصودة في هذه الشروط ، وبالإضافة الى ما ورد في المقدمة اعلاه يكون للكلمات والمصطلحات الآتية المعاني المبينة ادناه ، الا اذا دلت القرينة على خلاف ذلك :

- أ. تشمل كلمة (بنك) البنك الاسلامي الفلسطيني او أي فرع من فروع او كليهما معاً .
 - ب. تعني عبارة (التمويل بالمضاربة) تقلص البنك المائل اللازم - كلياً او جزئياً - لتمويل عملية يقوم بالعمل فيها شخص آخر ، وذلك على اساس المشاركة ربحاً او خسارة حسب الآراء الفقهية المعملة .
 - ت. تعني عبارة (المشاركة المتناقضة) دخول البنك بصفة شريك ممول - كلياً او جزئياً في مشروع ذي دخل متوقع وذلك على اساس الاتفاق مع الشريك الاخر بحصول البنك على حصة نسبية من صافي الدخل المتحقق فعلاً معه حقه في الاحتفاظ بالجزء المتبقي - او أي قدر يتفق عليه - ليكون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد اصل ما قدمه البنك من تمويل .
 - ث. تعني عبارة (بيع المراجعة للأمر بالشراء) قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على اساس شراء الاول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك كلياً او جزئياً مقابل التزام الامر بشراء ما امر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء .
 - ج. تعني عبارته (الاعمال المصرفية) جميع اوجه النشاط المصرفي المعروفة او المستخدمة مما يمكن البنك ان يقوم به في نطاق التزامه المقرر ويدخل في ذلك النشاط ما يلي :
 1. قبول الودائع الاستثمارية وفتح حسابات الابداع المختلفة وتحصيل الاوراق التجارية وتحويل الاموال في الداخل وفتح الاعتمادات المستندية وتبليغها واصدار الكفالات المصرفية وخطابات الضمان وكتب الاعتماد الشخصي وبطاقات الائتمان وغير ذلك من الخدمات المصرفية .
 2. التعامل بالعملة الاجنبية في البيع والشراء على اساس السعر الحاضر دون السعر الاجل ويدخل في نطاق التعامل المسموح به حالات الاقتراض المتبادل - بدون فائدة - للعملة المختلفة حسب الحاجة .
 - ح. تشمل عبارة (حساب او حسابات) المذكور في هذه الشروط ايها ووردت أي حساب مفتوح لدى البنك في أي فرع من فروع وباري نوع العملات القابلة للتداول .
 - خ. تشمل كلمة (مصاريف) جميع النفقات التي ينفقها البنك في كل ما يتعلق بتنفيذ اية معاملة من المعاملات الواردة في البند (1) من هذه الشروط بما في ذلك نفقات الطوابع والبريد والتلفون والتلغراف والتلكس وجميع الرسوم على اختلاف انواعها وفرق العملة وعمولة العملاء واتعاب المحاماة وخبراء وما يتبعها من مصاريف سفر واقامة وترجمه اوراق ونسخها وطبعها وتصويرها .
2. تعتبر مقدمة هذه الشروط جزءاً لا يتجزأ منها :
 3. تشمل احكام هذه الشروط جميع اشكال التعامل القائمة مع البنك سواء فيما سبق اجراؤه من معاملات او ما سيتم اجراؤه مع البنك في أي مجال من مجالات التعامل الواردة في البند (1) من هذه الشروط او في غيرها مما يتعامل فيه البنك . ويشمل ذلك على سبيل المثال لا الحصر الكمبيالات المخصوصة والمودعة برسم التحصيل او برسم التأمين والاعتمادات المستندية وخطابات الضمان ، كما يشمل جميع اشكال التعامل في التمويل بالمضاربة والمشاركة المتناقضة وبيع المراجعة للأمر بالشراء .

4. اننا نتعامل مع البنك من منطلق التعامل الحلال وبالنوايا الحسنة التي نشهد الله على صلتنا في العمل على اساسها واننا نتحمل كل ما يترتب علينا من مسؤولية ناشئة عن أي تعدد أو تقصير أو اساءة للامانة ، أو مخالفة للشروط المتفق عليها مع البنك (صراحة أو صمناً) حيث يحق للبنك ان يعود علينا مجتمعين ومنفردين وبالتكافل والتضامن بكل ما يترتب له نتيجة قيام أي سبب موجب للضمان شرعاً .

5. من المتفق عليه بيننا انه للبنك وقف العمل باية معاملة من المعاملات الواردة في البند (1) من هذه الشروط ، اذا تبين له حسب رايه المطلق عدم جدوى الاستمرار في التمويل و/أو اذا حصلت اية مخالفة لاي شرط من شروط التعامل و/أو اذا حصل أي تخلف عن القيام باي التزام من الالتزامات المترتبة علينا ، وذلك دون حاجة الى ضرورة ابلاغنا أي اخطار أو تنبيه أو اشعار أو انذار عدلي أو مراجعة قضائية أو بروتستو أو أي اجراء آخر . ونقر بحق البنك بالغاء و/أو ايقاف تنفيذ المعاملة في أي مرحلة من مراحل تنفيذها دون انذار مسبق ودون ابداء الاسباب . وتعهد بان لا نطالب البنك باي مصاريف و/أو خسائر و/أو اضرار تلحق بنا نتيجة توقف البنك عن اكمال المعاملة مهما بلغت هذه المصاريف أو الخسائر . كما اننا نتعهد ونقبل ان لا نشير أي ادعاء ضد البنك وفروعه ومراسليه في حائة وقف العمل في أي معاملة .

6. من المتفق عليه بيننا ، ان البنك غير ملزم بأخذ موافقتنا على تأدية قيمة أي التزام أو أي جزء منه ، وغير ملزم باشعارنا قبل الدفع ، بل انه مجرد مطابقة البنك من قبل اية جهة بتسديد قيمة أي التزام يخول البنك حق دفعه دون تدقيق الحسابات هذه الجهة ، أو معرفة حقيقية طلباتها منا ، أو أي ترتيب بدل بذمتها وتسقط حقنا من الان في الاعتراض على دفع البنك أي مبلغ أو مصروف سواء اكان قبل استحقاق أي التزام أو قبل دفعه أو بعده وعلى تنفيذ البنك بدون موافقتنا أو اشعار البنك ايانا مسبقاً .

7. نوافق على عدم اعتبار البنك وفروعه ومراسليه مسؤولين أو ملزمين عن أي عطل وضرر قد يصيبنا في حالة تعطيل البنك أو ترفقه عن العمل سواء اكان ذلك بقرار من سلطة عامة ام بسبب الحرب أو الحوادث العامة أو لاية اسباب اخرى .

8. نصرح بان البنك وفروعه ومراسليه غير مسؤولين عن أي تلف أو ضياع قد يحدث نتيجة تأخير أو ضياع البرقيات أو التلكس أو التقارير أو غيرها من المستندات ، أو بسبب خطأ في نقلها أو تفسيرها أو ترجمتها أو بسبب تعليمات شركات التأمين أو الشحن أو بسبب أي بند من البنود أو الشروط أو التحفظات الوارد ذكرها طباعة أو كتابة في أي مستند من المستندات ، كما أن البنك وفروعه ومراسليه غير مسؤولين عما قد يحدث من خطأ أو حذف أو سهو مهما كان نوعه مما له علاقة باية معاملة .

9. نصرح بأن البنك وفروعه ومراسليه غير مسؤولين عن ضياع أي مستند أو اية اوراق او عن أي أمر يتعلق باكمال اية مستندات او اوراق وصحتها وحقيقتها وتأثيرها القانوني وتزويرها وتخريفها وتظهيرها وسريان مفعولها او عدمه ، وكذلك لا يكون البنك وفروعه ومراسلوه مسؤولين عن أوصاف البضائع المبينة في المستندات وكميتها ووزنها وقيمتها وحالتها وتعبئتها وتسليمها ومخالفاتها لشروط التعامل مع البنك، وعن حسن نية المصدر أو أي شخص كائنا من كان وتصرفاتهم وعن اقتدارهم وانذار ناقلي البضائع ومؤمنها على الدفع او عدمه. كما اننا نتعهد ونقبل ان لا نشير أي ادعاء ضد البنك وفروعه ومراسليه فيما يتعلق بأي خطأ أو مخالفة أو نقص أو ما شابه ذلك مما ذكر اعلاه ، سواء اكان ذلك في المستندات أو في البضائع في اية معاملة أخرى ، والذي من شأنه ان يؤدي الى تأجيل أو رفض اعادة الدفع للبنك أو التوقف عنه ، أو الى أن يؤدي الى تعديل ارتباطنا مع البيت بأي شكل اما قبل الدفع او بعده .

10. نفرض بأن يدفع البنك اذا رغب (دون ان يكون ملزماً بذلك) أي مبلغ ضروريا لتنفيذ أي مترتب بذمتنا ، وتعهد بأن ندفع له عند الطلب قيمة جميع هذه المبالغ التي يكون قد صرفها لهذه الغاية .

11. تكون جميع المعاملات والمستندات والبضائع والحسابات المودعة لدى البنك ضامنة لتسديد جميع المبالغ التي يدفعها البنك والتي يستحق دفعها نيابة عنا في الحال والمستقبل وفي اية حالة طارئة أخرى بموجب أي التزام يمكن ان يترتب في ذمتنا نحو البيت لحين الدفع التام من قبلنا ، وما دمتنا مدينين له بأي شكل من الاشكال .

12. في حالة طروء أي تغير بسبب حدوث حرب أو حوادث طارئة أو حتى في الاحوال العادية أو لاي سبب آخر مهما كان نوعه ، فاننا نتعهد بأن ندفع للبنك عند طلبه أو عند تقديمه المستندات لنا جميع المصاريف التي دفعها ونسقط كل حق لنا في أي اعتراض أو ادعاء مهما كان نوعه.

13. نقر ان دفاتر البنك وحسابته تعتبر قاطعة لاثبات المبالغ المستحقة او التي تستحق له مع من يلحقها من عمولات ومصاريف وخلافه ، ونصرح بأن قيوده وحساباته هي نهائية وصحيحة بالنسبة لنا الاعتراض عليها ، كما اننا نتنازل مقدماً عن أي حق قانوني يجبر لنا طلب تدقيق حسابات البنك وقيوده من قبل اية محكمة او ابراز دفاتر او قيوده فيها . وتعتمد الكشوفات المنسوخة عن تلك الدفاتر والحسابات والتي يصادق المفوضون بالتوقيع عن البنك على مطابقتها الاصل .
14. نتعهد بالوفاء بجميع الالتزامات المترتبة بذمتنا تجاه البنك عند الاستحقاق او عند طلبه لاي سبب كان / وذلك دون أن يكون ملزماً ببيان الاسباب الداعية لذلك ، واذا استحق أي التزام ولم يدفع لاي سبب كان تصحيح جميع التزاماتنا تجاهه مستحقة و لو لم يجعل اجل استحقاقها .
15. اذا لم تكن حساباتنا لدى البنك كافية أو لم يكن عنده حساب ، فاننا نتعهد بأن ندفع نقداً عند اول طلب من البنك مبلغاً موازياً لمطلوبه بموجب أي بند من بنود هذه الشروط .
16. في حالة توقيع هذه الشروط من قبل اكثر من شخص واحد بصفته طرف واحد ، يكون جميع الموقعين على هذه الشروط مسؤولين بالتضامن والتكافل منفردين ومجتمعين تجاه البنك عن تسديد جميع المبالغ المطلوبة له بموجب هذه الشروط ، وعن تعويض جميع النتائج المترتبة علينا مهما كان نوعها وواء آكانت مباشرة أو غير مباشرة ، بما في ذلك قيمة الالتزام والمصاريف والتعويضات من أي نوع كان وفي أي وقت من الاوقات مهما بلغت ، ولا يؤثر ذلك او يتأثر باية ضمانات اخرى يكون البنك قد استحصل عليها بموجب أي وجه من وجوه التعامل معه الوارد في البند (I) من هذه الشروط .
17. اننا نفوض البنك تفويضاً مطلقاً ودون استشارتنا بان يقيد على أي حساب من حساباتنا المفتوحة لديه باية نوع من انواع العملة في أي وقت من الاوقات اية مبالغ قد تترتب له نتيجة التزامنا تجاه البنك في اية معاملة من المعاملات الواردة في البند (I) من هذه الشروط ، وتعتبر جميع حساباتنا المفتوحة لديه نوع من أنواع العملة وحدة واحدة وغير قابلة للتجزئة ، ونسقط حقنا سلفاً من مطالبة البنك بتوجيه أي اخطار او تنبيه سواء قبل القيد او بعده ونرفع عنه اية مسؤولية من اجراء عدم القيام باي من هذا القبيل .
18. نصرح بغية تنفيذ ما تعهدنا به بموجب هذه الشروط بما يلي :
 أ) اننا نختار اقامتنا لاجراء المراسلات والاشعارات والتبليغ ويكون ارسال الاشعارات والمراسلات واجراء التبليغ والتبليغ على هذا العنوان اصولياً وقانونياً .
 ب) تكون محاكم فلسطين هي صاحبة الاختصاص لنظر والفصل في أي نزاع او ادعاء ناشئ و/أو متعلق بهذه الشروط .
 ج) اننا نوافق على ان يكون للبنك الحق في ان ينفذ ضدنا منفردين ومجتمعين وبالتكافل والتضامن كل حكم او اقرار يصدر لمصلحته ، اما على جميع ممتلكاتنا المنقولة وغير المنقولة معاً ، وإما على كل من هذه الممتلكات المذكورة علة حدة وفقاً لاختياره المطلق دون ان يتبع في ذلك أي ترتيب حتى ولو كان القانون ينص على مثل هذا الترتيب ، اذا اننا نسقط حقنا مقدماً في أي اعتراض كان بهذا الخصوص .
19. اذا نشأ أي خلاف بيننا وبين البنك عند تنفيذ أي شرط من هذه الشروط و/أو متعلقة به ، يحق له عرض الخلاف على ثلاثة محكمين يتم اختيارهم على الوجه التالي :
- حكماً يختاره البنك .
 - حكماً تختاره
 - حكماً تختاره غرفة تجارة و/أو غرفة صناعة .
- ويتم الفصل في النزاع على اساس الشريعة الاسلامية الغراء ويكون حكم المحكمين سواء اصدر الاجماع أم بالاغلبية ملزماً وغير قابل للطعن فيه بأي طريق من الطرق الجائزة قانوناً .
 وفي حالة اعتذار غرفة تجارة و/أو غرفة صناعة فلسطين عن اختيار الحكم الثالث ، يقوم الحكمان المختاران من البنك ومنا باختياره ، فان تعذر ذلك تقوم المحكمة بتعيينه وفقاً الاحكام قانون التحكيم المعمول به في فلسطين .

يصدر المحكمون حكمهم بالاجماع او بالاغلبية وفي حالة عدم اتفاقهم يحال الخلاف موضوع التحكيم الى المحاكم النظامية ، وتكون محاكم فلسطين النظامية هي المختصة دون سواها بالفصل في اية طلبات تنشأ بمقتضى التحكيم و/أو متعلقة به أو بهذه الشروط ؛ وبخصوص اية معلومة من وجوه التعامل مع البنك الواردة في البند (1) من هذه الشروط سواء أتمت ام ستم مع البنك او عن ذيلها مباشرة كانت او غير مباشرة .

أحكام عامة للتمويل

1. يلتزم طالب التمويل بعدم استعمال اية اموال خاصة بعملية التمويل بـ لأية اغراض اخرى غيرى الواردة في عقد التمويل ويكون مسؤولاً عن كل مخالفة أو ضرر أو تقصير .
 2. لا يحق للطرف الثاني (الممول) باي شكل من الاشكال ان يتعامل ببعاً او شراء باي بضاعة موصلة الى جانب البضاعة المطلوب تمويلها الا اذا تم الاتفاق صراحة وقبل توقيع العقد على ذلك على ان يكون للبضاعة الممولة اولوية التسويق والبيع حسب ما يراه الشركاء مناسباً واذا ما ثبت للفريق الاول الشريك بما يخالف الاتفاق يحق للبنك المطالبة بكل عطل او ضرر ينشأ عن ذلك وبالطريقة التي يراها مناسبة .
 3. تعتبر البضاعة موضوع عقدي المضاربة والمشاركة ملكاً للبنك الاسلامي خلال فترة تواجدها في مخازن الشريك او اية مخازن يحفظ بها حين بيعها وتحصيل قيمتها .
 4. يتعهد الفريق الثاني (الشريك الممول) بتوريد حصيلة لبيع البضاعة موضوع العقد لحساب (.....) المتفوح لدى البنك الاسلامي حين التسوية النهائية لموضوع العقد وتصفية الارباح المتحققة في العملية ، كما يحق للبنك اذا رآى ذلك مناسباً ان يطلب من المشترين مباشرة تسديد الثمن لحساب (.....) موضوع العقد .
 5. تحدد تكاليف البضاعة موضوع العقد بالمبالغ المدفوعة بشكل مباشر ثمنا لشراء البضاعة المذكورة بالاضافة الى المصاريف المدفوعة بشكل مباشر دون الجهد المبذول من قبل الشريك او اي من عماله وموظفيه الا اذا تم الاتفاق صراحة خطياً على خلاف ذلك .
 6. يتحمل حساب (.....) أية نفقات قد يدفعها البنك نتيجة اصدار الكفالات ورسوم الطوابع المستحق عليها واية مصاريف اخرى ينفقها البنك الاسلامي الفلسطيني بهذا الخصوص .
 7. يقدم الفريق الثاني (الممول) الجهد اللازم لتسويق البضاعة موضوع العقد بسجلات وقيود رسمية وفقاً لما ينص عليه قانون الشركات ويحق للبنك الاطلاع على السجلات المذكورة فيما يتعلق بتكاليف الشراء وثمان البيع من أجل تحديد الربح الناتج عن عملية التمويل موضوع البحث .
 8. يتعهد الفريق الثاني ببذل الجهد اللازم للمحافظة على اموال المشاركة باقل التكاليف الممكنة .
 9. إذا امتنع الفريق الثاني عن تنفيذ ما ورد بمضمون عقد التمويل الموقع من قبله بهذا الخصوص او قدم بيانات او معلومات أو مستندات غير صحيحة فيتحمل وحده اية اضرار قد تلحق بالبنك نتيجة لقيام الأخير بتنفيذ التزامه .
 10. اذا حصلت خسارة لا يسمع الله يتحملها (.....) ما لم يتبين ان الطرف الثاني القائم بالعمل الأساسي قد قصر أو اهمل أو اساء الاستعمال او خالف الشروط المتفق عليها فانه عندئذ يتحمل وحده الخسارة جميعها .
 11. يقدم الفريق الثاني كافة الوثائق وفواتير الشراء والبيع واية مستندات اخرى قد تلزم للبنك من أجل التوصل الى صافي الربح من خلال انماذج التي يعدها البنك الاسلامي لهذه الغاية او يطلبها من الفريق الثاني .
- توقيع الكفيل / الكفلاء
.....
اسم الكفيل
.....
عنوان الكفيل
.....
التاريخ :
.....
توقيع المقر والملتزم بمفاهيه
.....
اسم العميل
.....
عنوان العميل
.....
التاريخ
.....

قال تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا" صدق الله العظيم (البقرة: 275)

عقد بيع مرابحة
للأمر بالشراء

..... والمسمى فيما بعد الفريق الأول .

..... السيد / السادة :

..... والمسمى / المسمون فيما بعد الفريق الثاني .

..... السيد / السادة :

..... والمسمى / المسمون فيما بعد الفريق الثالث .

تم الاتفاق بين الفريق الأول والفريق الثاني على ما يلي :

1. إيفاء بانغايات المقصودة في هذا الطلب ، وبالإضافة إلى ~~التي~~ ورد في المقدمة أعلاه ، يكون للكلمات الآتية المعاني المتخصصة لها أدناه ، إلا إذا دلت القرينة على خلاف ذلك :

أ. تشمل كلمة (البنك) مركز بنك ~~البنك~~ ، أو أي فرع من فروعها ، أو كليهما معاً .

ب. تشمل كلمة (الأمر بالشراء) في صيغة المذكر المنفرد صيغتي المثنى والجمع في المذكر والمؤنث .

ج. تشمل كلمة (الكفيل) في صيغة المذكر المنفرد صيغتي المثنى والجمع في المذكر والمؤنث .

د. تعني عبارة (بيع المرابحة للأمر بالشراء) قيام الفريق الأول بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالتقيد الذي يدفعه الفريق الأول - كتاباً أو جريباً ، وذلك في مقابل التزام الأمر بالشراء بـ

بشراء ما أمر به ، وحسب الربح المتفق عليه منذ الابتداء .

هـ. تشمل عبارة (حساب أو حسابنا) أي حساب مفتوح لدى الفريق الأول في أي فرع من فروعها ، وبأي نوع من أنواع العملات القابلة للتداول .

و. تشمل كلمة (المصاريف) جميع النفقات التي يتكبدها الفريق الأول بما في ذلك نفقات الطابع والبريد والتليفون والتلغراف والتلكس ، وجميع الرسوم على اختلاف أنواعها ، وفرق العملة ، وعمولة العملاء ، وأقساط التأمين ، وأتعاب الخمامة ، والمحكمين والخبراء ، وما يتبعها من مصاريف سفر وإقامة وترجمة أوراق ، ونسخها ، وطبعها ، وتصويرها وغيرها مما يتكلفه الفريق الأول لتنفيذ عملية المرابحة .

2. يقر الفريق الثاني أنه قد اطلع على عقد التأسيس ، والنظام الأساسي ، والقانون الخاص بالفريق الأول ، ويلتزم في تعامله معه وذلك على أساس التعامل الشرعي الحلال .

3. يقر الفريق الثاني أنه قد طلب من الفريق الأول أن يشترى البضاعة المبينة أدناه لبيعها له بالمرابحة بعد تملك الفريق الأول لها :-

وذلك على أساس التزام الفريق الثاني ، بأن يشتري هذه البضاعة ببيع متفق عليه ، بواقع () في المائة من مجموع ثمن الشراء والمصاريف الخاصة بالبضاعة ، بما في ذلك الثمن الأساسي ، وأية رسوم أو مصاريف يوافق الأول على أدائها باعتبارها جزءاً من التكلفة والتمن .

4. يتعهد الفريق الثاني بعد أن يشتري الفريق الأول البضاعة المطلوبة حسب رغبة الفريق الثاني ، بأن يبرم بيع المراجعة بالتوقيع على الملحق لهذا الطلب خلال سبعة أيام تبدأ من اليوم التالي لإعلام الفريق الأول للفريق الثاني ، باستعداده لتسليمه البضاعة إذا كانت موجودة محلياً . وأما إذا كانت البضاعة موجودة في الخارج ، فتبدأ المدة المذكورة من اليوم التالي لإشعار الفريق الثاني باستعداد الفريق الأول لتسليمه البضاعة أو الأوراق الرسمية التي تمكنه من تسليمها من أي محل في فلسطين .

5. يتعهد الفريق الثاني بدفع الثمن الإجمالي للبضاعة ، مشتملاً على ثمن الشراء والمصاريف والأرباح المتفق عليها للفريق الأول بالطريقة المبينة أدناه :

6. في حالة تنفيذ عملية المراجعة عن طريق فتح اعتماد مستندي ، فإن الفريق الثاني يقر بأنه ملزم بقبول المستندات الواردة وفقاً للمواصفات التي طلب على أساسها فتح الاعتماد ذي العلاقة وفي حالة امتناعه عن استلام المستندات الخاصة بالاعتماد بعد إشعاره بوصول المستندات من قبل الفريق الأول ، بالطرق المتعارف عليها تجارياً ، فإنه يحق للفريق الأول أن يبيع البضاعة أو يتصرف فيها بالطريقة التي يراها مناسبة .

7. يدفع الفريق الثاني للفريق الأول مقدماً ، وعند تكليفه بشراء البضاعة وفتح الاعتماد ، مبلغاً بنسبة () بالمائة ليكون بمثابة تأمين نقدي ، ولضمان إتمام الصفقة في الموعد المحدد ، ومن حق الفريق الأول أن يقتطع من هذا التأمين ما يتحقق له تجاه الفريق الثاني من مطالب ناشئة عن شروط هذا الطلب وملحقاته وذلك دون حاجة إلى إنذار أو تنبيه أو مراجعة قضائية .

8. في حالة عدم قيام المستفيد من الاعتماد بشحن البضاعة كلياً أو جزئياً ، لا يترتب على الفريق الأول أي التزام من جراء ذلك ، كما ويتحمل الفريق الثاني جميع العمولات والمصاريف الخاصة بالاعتماد ، حيث أن الفريق الثاني يكفل المستفيد بشحن البضاعة المطلوبة .

9. يكفل الفريق الثالث الفريق الثاني كفالة مطلقة ، وعلى وجه التضامن والتكافل ، في كل ما يتعلق بهذا الطلب ، والالتزامات المترتبة عليه . وتسري هذه الكفالة على ملحقات هذا الطلب المسمى الواحد منها (ملحق للطلب شراء بضاعة للبيع بالمراجعة) بجميع مشتملاتها واشتراطاتها بما في ذلك سائر الإسناد التجارية وأقساط ثمن المبيع .

10. يقر الفريق الثالث بأن كفالته هذه تعتبر كفالة قائمة بذاتها ، ولا يمكن أن تؤثر أو تتأثر بأية تأمينات أو كفالات أخرى ، تكون في حيازة الفريق الأول حالياً ، أو التي قد يحصل عليها الفريق الأول من الفريق الثاني ، أو بالنيابة عنه في المستقبل ، ويعتبر الفريق الثالث نفسه ملزماً بهذه الكفالة كتأمين دائم مستمر على الرغم من أية مبالغ دفعت أو تدفع للفريق الأول ، وعلى الرغم من أي تسديد للاعتمادات ، أو الحساب ، أو وفاة أحد الموقعين ، أو حدوث حالة عسر أو خسران للحقوق المدنية ، أو عدم اقتدار على إدارة الشؤون الداخلية لأي واحد أو أكثر من الموقعين أو لأي سبب آخر مهما كان نوعه .

11. من المتفق عليه صراحة، أن كفالة الفريق الثالث تبقى سارية المفعول، وملزمة له، في حالة منح الفريق الأول للفريق الثاني، أي فترة سماح أو إهمال، بتسديد قيمة هذا الاعتماد، أو في حالة تجديده، بدون أن يقتصر التجديد بموافقة الفريق الثالث إذ أن هذه الكفالة تشمل هذا الحساب الجديد، ولا تنتهي مسؤولية الفريق الثالث، إلا إذا سدد الفريق الثاني جميع التزاماته تجاه الفريق الأول ونهايا .

12. يقر الفريقان الثاني والثالث، بأن دفاتر الفريق الأول وحساباته، تعتبر بينة قاطعة لإثبات المبالغ المستحقة، أو التي تستحق عليهما للفريق الأول. بموجب هذا الطلب وملحقاته، مع ما يلحقها من عمولات ومصاريف، وبصرفها بأن قيود الفريق الأول وحساباته تعتبر نهائية وصحيحة بالنسبة إليهما، ولا يحق لهما الاعتراض عليهما كما أنهما يتنازلان مقدما عن أي حق قانوني يميزهما طلب تدقيق حسابات الفريق الأول وقيوده، من قبل أية محكمة، أو إبراز دفاتره أو قيوده فيها . وتعتمد الكشوفات المسوخة عن تلك الدفاتر والحسابات، والتي يصادق المفوضون بالتوقيع عن الفريق الأول على مطابقتها للأصل .

13. في حالة توقيع هذا الطلب وملحقاته من قبل أكثر من شخص واحد، بصفة فريق ثانٍ أو فريق ثالث، يكون جميع المرفعين مسؤولين، بالتضامن والتكافل، منفردين وبمجموعين، تجاه الفريق الأول عن تسديد المبالغ المستحقة له بموجب هذا الطلب وملحقاته .

14. يوافق الفريق الثالث على أن لا يتقيد الفريق الأول بأي نص قانوني أو أي تشريع قد يوجب على الفريق الأول مداعاة الفريق الثاني قبل الفريق الثالث، ويصرح الفريق الثالث بأنه يتنازل مقدما عن حق تقديم مداعاة الفريق الثاني على مداعاته، وأن مطالبة الفريق الأول لأي من الفريقين الثاني والثالث منفرداً لا يسقط حقه في مطالبة الآخر .

15. إذا كان الفريق الثاني شركة فإن كفالة الفريق الثالث تبقى نافذة المفعول، ككفالة دائمة مستمرة، بغض النظر

عن أي تغيير أو تعديل في عقد الشركة أو نظامها أو اسمها أو أعضائها أو أفرادها .
16. يتعهد الفريق الثاني بأن يودع لدى الفريق الأول - إذا طلب إليه - كسبيلات تجارية ونقبة ضمان. كتأمين إضافي للمبلغ الذي قد يلتزم به الفريق الثاني تجاه الأول. لا يقل مجموع فيسبتها عن نسبة () من أصل قيمة هذا الطلب .

وتعتبر هذه الكسبيلات بمجرد تطبيقها للفريق الأول على الصورة المذكورة، ملكاً مطلقاً للفريق الأول، ويحق له بدون أي قيد أو شرط، تمثيل قيمتها بالتصرف الودية، أو اتخاذ الإجراءات القانونية ضد كافة الموقعين والضامنين والمضامين، والمخاصمة لدى المحاكم النظامية والشرعية بجميع درجاتها ولدى المحكمين، ويحق له توجيه البروتستو إلى المدينين والضامنين والدخول في طوابق الإفلاس، وطلب إعلان إفلاسهم، إذا اقتضى الأمر، وذلك في كافة الإجراءات التي يستلزمها القانون .

17. إذا تم الاتفاق على هذا الطلب، من أجل تمويل أعمال أو تعهدات أو التزامات، يقوم بها الفريق الثاني لمصلحة الدوائر الرسمية أو الأفراد، فإن الفريق الثاني يتعهد بتحويل كافة حقوقه في هذه الالتزامات إلى الفريق الأول، والتنازل عنها له ضماناً لهذا الطلب، ويتعهد بالتوقيع على كافة المعاملات الرسمية والقانونية، التي يطلب الفريق الأول منه توقيعها، وفقاً للشروط الخاصة التي يضعها الفريق الأول لهذه الغاية، وتعتبر جزءاً لا يتجزأ من هذا الطلب، ولا يحق للفريق الثاني أن يتصرف فيها، أو بأي جزء منها بدون موافقة الفريق الأول الخطية، وقبل تسديد قيمة هذا الاعتماد نهائياً.

18. يكون هذا الطلب وملحقاته صحيحاً لا نقص فيه، في حالة موافقة الفريق الأول على عقده بينه وبين الفريق الثاني وحدهما بدون ضمانه الفريق الثالث، وفي هذه الحالة لا تؤخذ المواد الواردة في العقد بشأن الفريق الثالث بعين الاعتبار .

19. من المتفق عليه بيننا، أنه يحق للفريق الأول الامتناع عن تنفيذ طلب الفريق الثاني، إذا تبين له - حسب رأيه المطلق - عدم جدوى الاستمرار في التمويل و/ أو إذا حصلت أية مخالفة لأي شرط من شروط التعامل و/ أو إذا حصل أي تخلف عن القيام بأي التزام من الالتزامات المترتبة علينا و/ أو إذا تبين له بأن المعاملة استغرقت و/ أو تستغل فيما يراه الفريق الأول مخالفاً لأحكام الشريعة الإسلامية و/ أو بإرادته المنفردة دون أن يكون الفريق الأول ملزماً ببيان الأسباب، وذلك دون حاجة إلى ضرورة إبلاغنا أي إخطار أو تنبيه أو إشعار أو إنذار عدلي أو مراجعة قضائية أو بروتستو أو أي إجراء آخر.

20. تكون جميع المعاملات والمستندات والبضائع والحسابات المودعة لدى الفريق الأول ضامنة لتسديد أي التزام

يمكن أن يترتب في ذمتنا نحو الفريق الأول لحين الدفع التام من قبيلنا، وما دنا مندينين له بأي شكل من الأشكال .
21. في حالة طرأ أي تغيير بسبب حدوث حرب أو حوادث طارئة أو حتى في الأحوال العادية أو لأي سبب آخر ميسر كان نوعه. فإننا نتعهد بأن ندفع للفريق الأول عند طلبه أو عند تقديمه المستندات لنا جميع المصاريف المتوقعة بتنفيذ عملية المراجعة التي دفعها الفريق الأول، ونسقط كل حق لنا في أي اعتراض أو ادعاء ميسر كان نوعه .

22. نتعهد بالوفاء بجميع الالتزامات المترتبة بذمتنا تجاه الفريق الأول عند الاستحقاق أو عند طلب الفريق الأول لأي سبب كان، وذلك دون أن يكون الفريق الأول ملزماً ببيان الأسباب الداعية لذلك، وإذا استحق أي التزام ولم يدفع لأي سبب كان، تصبح جميع التزاماتنا تجاه البنك مستحقة ولو لم يجل أجل استحقاقها .

23. إذا لم تكن أرصدتنا لدى الفريق الأول كافية أو لم يكن لنا عنده حساب فإننا نتعهد بأن ندفع نقداً عند أول طلب منه، مبلغاً موازياً لمطلوبه .

24. إننا نفرض الفريق الأول تفويضاً مطلقاً - ودون استشارتنا - بأن يقيد على أي حساب من حساباتنا المفتوحة لديه بأي نوع من أنواع العملة في أي وقت من الأوقات، أية مبالغ قد تترتب له نتيجة التزامنا تجاه الفريق الأول، وتعتبر جميع حساباتنا المفتوحة لديه بأي نوع من أنواع العملة - وحدة واحدة وغير قابلة للتجزئة . ونسقط حقنا سلفاً من مطالبة الفريق الأول بتوجيه أي إخطار أو تنبيه أو بروتستو سواء قبل التقييد أو بعده، ونرفع عن الفريق الأول أية مسؤولية من جراء عدم القيام بأي إجراء من هذا القبيل .

25. في حالة حلول أجل الالتزامات المترتبة في ذمتنا إلى الفريق الأول، وامتناعنا عن الوفاء رغم يسرنا، يحق للفريق الأول أن يطالبنا بما لحقه من ضرر ناشئ و/ أو متعلق بواقعة امتناعنا عن الوفاء، في مدة المساطلة، وفي حالة عدم

اتفاقنا مع الفريق الأول على تقدير الضرر، نحال مطالبة الفريق الأول إلى التحكيم المبحوث عنه في العقد، مع العلم بأنه من المتفق عليه بيننا أنه يعتبر موسراً من ممتلك أموالاً منقولة أو غير منقولة لا يمنع الشرع

الإسلامي، والقوانين والأنظمة المعتمدة من التصرف بها، سواء كانت مرهونة لأمر الفريق الأول أو غير مرهونة، ما دامت تكفي لسداد الالتزامات المبحوث عنها أعلاه، كلياً أو جزئياً. ويكون للفريق الأول الحق في المطالبة

بمقدار الضرر، دون الحاجة إلى توجيه إخطار عدلي، أو إنذار، أو تنبيه أو أي إجراء آخر وتصرف المبالغ طبقاً لما

يقرره المستشار الشرعي للبنك .

26. مع مراعاة ما جاء في البند رقم (27) فإن كل طلب أو إخطار أو إشعار، يرغب الفريق الأول في تبليغه إلى الفريق الثاني أو الثالث، أو كليهما معاً، بشأن أي أمر يتعلق بهذا الطلب، يعتبر أنه قد بلغ إلى الفريق الثاني أو الثالث، أو كليهما معاً إذا أرسل بالبريد العادي، أو سلم باليد إلى العنوان الذي اختاره الفريق الثاني أو الثالث، حسبما ذكر في البند رقم (28-أ)، أو إلى آخر عنوان معروف لدى الفريق الأول، وكذلك كل طلب أو إخطار أو إشعار يرسله الفريق الأول إلى الفريق الثاني أو الثالث، أو إلى أي فرد من الأفراد الذين يكونون الفريق الثاني أو الثالث، في حالة تعدد الأفراد في كل فريق، يعتبر أنه أرسل لجميعهم، ولكل واحد منهم.

27. يعني الفريق الثالث الفريق الأول من أن يوجه إليه أي بلاغ أو إشعار أو خطاب، ينشأ عن هذا الطلب وملحقاته ما عدا الإشعار الذي بموجبه يطلب إليه أن يقوم بما تعهد به.

28. يصرح الفريقان الثاني والثالث بغية تنفيذ ما تعهدا به بموجب هذا الطلب وملحقاته :

أ. إن الفريق الثاني يختار محل إقامته في :

إن الفريق الثالث يختار محل إقامته في :

وتقبل جميع التبليغات على أي من هذين العنوانين، والهما يخضعان للقوانين والأنظمة النافذة في مناسطة السلطة الوطنية الفلسطينية، لأجل تسديد كل التزام يكونان ملتزمين به للفريق الأول، لأي سبب كان، ويستقطان حقوقهما مقدماً في إثارة أي دفع يتعلق بعدم الصلاحية، بالاستناد إلى كون محل إقامتهما، أو مسكنهما، في مكان آخر.

ب. إنهما يوافقان مقدماً، رغم كل ما جاء في الفقرة السابقة، على صلاحية أية محكمة يختارها الفريق الأول، للفصل في أي نزاع أو ادعاء ينشأ من هذا الطلب وملحقاته، ويستقطان حقوقهما مقدماً بالاعتراض على صلاحية واختصاص المحكمة، التي يختارها الفريق الأول.

ج. إنهما يوافقان على أن يكون للفريق الأول، الحق في أن ينفذ ضدهما، مجتمعين ومنفردين، كل حكم أو قرار يصدر لمصلحته، أما على جميع ممتلكاتهما أو ممتلكات أحدهما، المنقولة وغير المنقولة معاً، وإما على كل من هذه الممتلكات المذكورة على حدة. وفقاً لاختياره السابق، دون أن يتبع أي ترتيب بينهما، حتى ولو كان القانون ينص على مثل هذا الترتيب إذا إنهما يستقطان حقوقهما مقدماً، في إثارة أي اعتراض كان بهذا الخصوص.

29. إذا نشأ خلاف ناشئ عن تطبيق أحكام هذا الطلب وملحقاته و/أو متعلق به، يحق للفريق الأول عرض الخلاف على ثلاثة محكمين، يتم اختيارهم على الوجه التالي :

- محكم يختاره الفريق الأول.

- محكم يختاره الفريق الثاني.

- محكم تختاره الغرفة التجارية / رام الله.

وفي حالة اعتذار الغرفة التجارية / رام الله عن اختيار المحكم الثالث، يقوم المحكمان المختاران من قبل الفريقين باختياره، فإن تعذر ذلك تقوم المحكمة المختصة بتعيينه، وفقاً لأحكام قانون التحكيم المعمول به في فلسطين ويتم الفصل في النزاع على أساس الشريعة الإسلامية، ويكون حكمهم، سواء صدر بالإجماع أم بالأغلبية، ملزماً للفريقين، وغير قابل للطعن فيه بأي طريق من طرق الطعن الجائزة قانوناً.

وفي حالة عدم توفر الأغلبية ، مجال الخلاف موضوع التحكيم إلى المحاكم النظامية ، وتكون المحاكم الفلسطينية هي المختصة دون سواها ، بالفصل في أي طلبات و/أو قضايا تنشأ بمقتضى التحكيم و/أو ناشئة و/أو متعلقة به و/ أو بهذا الطلب وملحقاته .

30. تسري أحكام القانون المدني الفلسطيني ، والقوانين والأنظمة المرعية الأخرى على هذا الطلب وملحقاته ، فيما عدا ما نص عليه من اتفاق بين الطرفين وبما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية .

31. يقر الفريقان الثاني والثالث أنهما اطلعا وتفهما نصوص هذا الطلب وملحقاته ، بتسليم مضمونه ومشتلاته من أحكام واشتراطات وإجراءات والنواردة في اثني وثلاثين مادة منصوص عليها أعلاه ، وأنهما وقعا على نسختي هذا الطلب بإرادة حرة خالية من العيوب الشرعية والقانونية بتاريخ / / هـ الموافق / / م ، وتعتبر كل نسخة لها ذات حجية الأخرى ، ومن التبريم والمتفق عليه أن واقعة التوقيع على الصفحة الأخيرة من الطلب بمثابة التوقيع على سائر الصفحات والتي تشكل وحدة متكاملة غير قابلة للتجزئة ، ويسقط الفريقان الثاني والثالث الإدعاء بكذب الإقرار و/أو أي دفع و/أو طعن شكلي و/أو موضوعي ضد ما جاء في هذا الطلب وملحقاته و/أو تطبيقاته بما في ذلك الكمبيالات وأية إسناد أخرى مترتبة على تنفيذها . ويقر الفريقان الثاني والثالث بأن الفريق الأول مصدق بقوله وسائر بياناته بما في ذلك الكمبيالات دون تحين .

32. يتعهد الأمر بالشراء إذا كانت المرابحة موضوع هذا العقد سيارة أو معدة هندسية أو إحدى المركبات الآلية الأخرى يرهنتها والتأمين عليها لصالح البنك تأميناً شاملاً لدى شركة تأمين مقبولة للبنك ، ويفوض البنك بتحديد التأمين سنوياً واستقطاع مصاريف التأمين وأقساطه من حسابه لدى البنك . كما يتعهد الأمر بالشراء إذا كانت المرابحة موضوع العقد عقار أو أرض ، بالتوقيع على كافة المعاملات الرسمية والقانونية التي يطلب الفريق الأول فيها منه توقيعها ترهن العقار محل هذا العقد رهناً من الدرجة الأولى لصالح الفريق الأول وفقاً للشروط الخاصة التي يضعها لهذه الغاية .

33. شروط خاصة :

يلتزم الفريق الثاني - الثالث بحريز شيكات مؤجلة بقيمة التسوية / المرابحة وذلك لسداد الأقساط المستحقة على الفريق الثاني / الثالث في مواعيدها أو في مواعيد استحقاقها على أن تكون قيمة كل شيك معادلة لقيمة القسط المستحق على الفريق الثاني / الثالث ، وإذا تم تحرير هذه الشيكات و/أو أي منها بعملة غير العملة التي تم منح التسوية أو المرابحة ، فإن الفريق الثاني / الثالث يلتزم بأن يدفع إلى البنك قيمة أي فروقات ناشئة أو قد تنشأ عن اختلاف العملة حسب سعر الصرف السائد بتاريخ استحقاق الشيك / القسط . ويعتبر توقيع الفريق الثاني / الثالث على هذه الشروط بمثابة تفويض خطي صادر عنه يختر للبنك بموجبه أن يقيد على حسابهم / أي من حساباتهم قيمة المبالغ / الفروقات الناشئة عن الفروقات بين قيمة القسط / الأقساط المستحقة وبين عملة الشيك / الشيكات المعادلة لها .

الفريق الأول

بنك

الفريق الثاني

(الأمر بالشراء)

الفريق الثالث

(الكفيل)

بسم الله الرحمن الرحيم
بنك
ملحق لعقد البيع مراجعة الأمر بالشراء

الفريق الأول (البائع) : بنك
 الفريق الثاني (المشتري) :
 الفريق الثالث (الكفيل/ الكفلاء) :
 وصف البيع :

عطفاً على طلب شراء بضاعة للسراجه المبرم ما بين الفرقاء أعلاه بتاريخ: / / ولما كان الفريق الأول قد اشترى البضاعة الوصوفة أعلاه فقد باعها للفريق الثاني الذي قبل بذلك وحرر كميالة/ كميالات الأمر الفريق الأول بشن المبيع بكفالة الفريق الثالث، ولما كان الفرقاء قد اتفقوا على تقسيط قيمة هذه الكميالات/ الكميالات وفقاً لما هو مذكور أدناه، فقد تم الاتفاق بينهم على ما يلي :

- 1- يعتبر هذا الملحق ملحقاتاً لطلب شراء البضاعة للسراجه الأصلي المشار إليه أعلاه منفذاً له .
- 2- يوافق الفريق الأول/ الفريقان الثاني والثالث/ على تقسيط كميالة/ الكميالات (من المبيع) وفق ما هو وارد في البند (3) أدناه لتسهيل تنفيذ التزامهما في الوفاء، علماً بأن هذا التقسيط لا يعتبر استبدالاً لكميالة/ الكميالات ولا يجعل محلها ولا يقسم مقامها، ويبقى حق الفريق الأول قائماً بالمطالبة بالكميالة كميالات أمام القضاء المختص بوصفها أداة المديونية .
- 3- يلتزم الفريق الثاني بتسديد ثمن المبيع البائع (.....) والتمسك/ التبرع البائع (.....) على أقساط شهرية (.....) قسطاً مقداره كل منها :
 (لا غير).

- 4- ويستحق كل قسط منها في اليوم من كل شهر اعتباراً من / / ولغاية / /
- 4- يؤكد الفريق الثالث كفالته للفريق الثاني بصورة التكافل وتضامن بسداد ثمن المبيع (كفالة مستمرة) بالاستحقاق وبمعدده إلى حين سداد كامل ثمن المبيع طبقاً للبريد 9، 10، 11 في حسب اشراء المشار إليه أعلاه .
- 5- ويشترط في حالة التخلف عن دفع قسط من الأقساط في موعد استحقاقه كاملاً، حلول أجل سائر الأقساط اللاحقة له في الاستحقاق، سواء الأقساط المتعلقة بالكميالة التي جرى التخلف عن دفع قسط من أقساطها في موعد استحقاقه كاملاً أو الأقساط المتعلقة بالكميالات الأخرى اللاحقة زمنياً لكميالة المشار إليها ويترتب على ذلك حلول أجل الكميالة/ الكميالات بواقعة التخلف عن الدفع المبحوث عنها أعلاه وينتقل إلى المطالبة بكامل مبلغ الكميالة/ الكميالات أو برصيدهما حسب الحال .

6- حرر هذا الملحق في بتاريخ: / / وموقعاً من الفرقاء بإرادة حرة خالية من العيوب الشرعية والقانونية .
 لاحظ الفريقان الثاني والثالث الادعاء بكذب الإقرار و/ أو الظروف التي أحاطت بتنظيم هذا الملحق و/ أو مرور الزمن و/ أو دفع شكلي

الفريق الأول/ البائع

الفريق الثاني/ المشتري

الفريق الثالث/ الكفيل

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
مَنْ كَانَ فِي حَرْبٍ مَعَهُ نَسْرَةٌ
فَلْيُحْرِمِهَا وَلَا يَلْبَسْهَا وَلَا يَلْبَسْهَا

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
مَنْ كَانَ فِي حَيْضَةٍ فَلَيْسَ عَلَيْهِ حَرْجٌ مِنْهُ
وَلَيْسَ فِي حَيْضَةٍ مِنْهُ حَرْجٌ عَلَيْهِ