

1900

أساسيات العمل المصرفي الإسلامي برنامج خاص بالبنك السعودي البريطاني

يتناول البرنامج مفهوم الصيرفة الإسلامية، والفرق بين البنك الإسلامي والتقليدي، والضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي، وتجربة بعض البنوك التقليدية في التحول للعمل المصرفي الإسلامي، مع التركيز على تجربة البنك السعودي البريطاني، وصيغ التمويل الإسلامية البديلة للقروض التقليدية وسلوكيات العاملين في العمل المصرفي الإسلامي، وفن البلاغ وتسويق وبيع العمل المصرفي الإسلامي والتطوير المستمر على مستوى الفرد والبنك.



أساسيات العمل المصرفي الإسلامي برنامج خاص بالبنك السعودي البريطاني

إعداد

دكتور / سمير رمضان الشيخ
مستشار تطوير العمل المصرفي الإسلامي

2009 - 1430

III

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

الموارد البشرية هي أثمن وأعلى عنصر في أي مؤسسة بصفة عامة وفي البنوك التي تقدم المنتجات المصرفية الإسلامية بشكل أكثر خصوصية.

- أن مستقبل البنوك الإسلامية وتحقيقها لأهدافها رهن بأداء العاملين فيها، فبقدر الاهتمام بسياسة شاملة ومترابطة للموارد البشرية من حيث الجذب والانتقاء في ضوء معايير محددة وواضحة، ومن ثم التنمية والتطوير المستمرين، وجعلها راضية ومحفزة وتقييمها وفق أسس موضوعية والحفاظ عليها واستبقائها بقدر ما يتحقق من أهداف. فمستوى الإنجاز يتحدد بمستوى أداء الموارد البشرية.

- هذا وقد صمم برنامج "أساسيات العمل المصرفي الإسلامي" في ضوء الاحتياجات التدريبية الحقيقية لمنسوبي البنك السعودي البريطاني للمحافظة على المستوى المهني الذي يتميز به البنك.

ويتناول البرنامج مفهوم الصيرفة الإسلامية، والفرق بين البنك الإسلامي والتقليدي، والضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي، وتجربة بعض البنوك التقليدية في التحول للعمل المصرفي الإسلامي، مع التركيز على تجربة البنك السعودي البريطاني، وصيغ التمويل الإسلامية البديلة للقروض التقليدية وسلوكيات العاملين في العمل المصرفي الإسلامي، وفن البلاغ وتسويق وبيع العمل المصرفي الإسلامي والتطوير المستمر على مستوى الفرد والبنك.

والله من وراء القصد

دكتور

سمير رمضان الشيخ

مقدم البرنامج

د. سمير رمضان محمد الشيخ

الوظيفة الحالية : مستشار التطوير للعمل المصرفي الإسلامي".
الخبرات:

مديراً لتطوير الموارد البشرية وأميناً لهيئة الرقابة الشرعية بالبنك الأهلي التجاري.
مديراً لمركز الاقتصاد الإسلامي بالمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية .
مديراً للتدريب في المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الإسلامي بقبرص التركية الإسلامية .
حيث قام بالمساهمة في إعداد منهج دراسي لإعداد أخصائيين ملانمين للعمل في البنوك الإسلامية.
عضو هيئة التدريس بأكاديمية السادات للعلوم الإدارية .

المؤهلات العلمية:

دكتوراه الفلسفة في إدارة الأعمال في موضوع " التطوير التنظيمي في البنوك الإسلامية".
ماجستير إدارة الأعمال في موضوع " مشكلات إدارة الأفراد في البنوك الإسلامية - دراسة ميدانية "

بكالوريوس تجارة " إدارة الأعمال " كلية التجارة - جامعة القاهرة.

العنوان : فيلا 308 الحى الثانى - المنطقة الاولى - التجمع الخامس - القاهرة الجديدة
جمهورية مصر العربية

تليفون : 00202 26171906 - 00202 26171908

فاكس : 00202 26171914

موبايل: 002 0116442004

المملكة العربية السعودية

00966 509751779

البريد الإلكتروني : samir_elshiekh@yahoo.com

برنامج أساسيات العمل المصرفي الإسلامي

الأهداف:

- اكتساب المعارف الخاصة والمميزة للمصرفية الإسلامية.
- اكتساب المعارف الخاصة بالضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي.
- إدراك أهم الفوارق بين المصرفية الإسلامية والتقليدية.
- التعرف على تجربة البنوك التقليدية في تقديم المنتجات المصرفية الإسلامية
- الإلمام بأهم المنتجات المصرفية الإسلامية.
- التعرف على منهج بيع وتسويق المنتجات المصرفية الإسلامية.
- اكتساب المهارات السلوكية والتحلي بسلوكيات العمل الرفيعة المستمدة من ديننا الحنيف (مهارات البلاغ).

أساليب التدريب:

سوف يدور الحوار في هذا البرنامج مع المشاركين من خلال أوراق عمل مبرمجة واستقصاءات معرفية , وستكون المحاضرات في أضيق الحدود.

N

- المقدمة .
- مقدم البرنامج .
- نبذة عن البنك السعودي البريطاني .

15 (1) البنوك الإسلامية وطبيعتها المتميزة:

- المقدمة .
- ميلاد وتطوير المصرفية الإسلامية.
- المصرفية الإسلامية في المملكة العربية السعودية .
- أهم الفوارق بين البنك الإسلامي والبنك التقليدي.
- مفهوم البنك الإسلامي.
- تكييف وظيفة البنك الإسلامي.
- خصائص البنك الإسلامي.
- تفهم البنوك الأجنبية للعمل المصرفي الإسلامي.
- مشكلات البنوك الإسلامية.
- الهيئات الداعمة للعمل المصرفي الإسلامي .

35 (2) الضوابط الشرعية للمصرفية الإسلامية

- الأصل في المعاملات الإباحة.
- وأحل الله البيع.
- المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح.
- حق علماء العصر في الاجتهاد.
- حاجة الناس في عصرنا إلى التيسير.
- عقد البيع.
- عدم التعامل بالربا.
- تجنب الغرر الذي يفرض على النزاع.
- الأحكام الخاصة لبيع الذهب والفضة.
- النهي عن بيع العينة.
- الفائدة المصرفية من الربا المحرم.
- ضوابط خاصة بكل عملية مصرفية.

51 (3) تقديم البنوك التقليدية للعمل المصرفي الإسلامي

- مفهوم تقديم البنك التقليدي للعمل المصرفي الإسلامي
- الأشكال التي تتخذها البنوك التقليدية لتقديم الصيرفة الإسلامية
- دوافع البنوك التقليدية لتقديم العمل المصرفي الإسلامي
- الفروع والنوافذ الإسلامية بين التأييد والمعارضة
- ميلاد الفكرة
- أنشاء إدارة مستقلة للخدمات المصرفية
- مبادئ تطبيق العمل المصرفي الإسلامي

- دراسة السوق
- التوسع في تطبيق العمل المصرفي على مستوى جميع الفروع وإدارات البنك.
- منهجية تحويل الفروع إلى العمل المصرفي الإسلامي.
- إعداد وتطوير الموارد البشرية.

69 (4) صيغ التمويل الإسلامية :

- البيع بالمربحة
- فقه بيع التورق
- بيع الاستصناع
- بيع السلم
- الإجارة
- التمويل بالمضاربة
- التمويل بالمشاركة

103 (5) الخدمات المصرفية من منظور شرعي:

- الاعتمادات المستندية
- خطابات الضمان
- الأوراق المالية
- الأوراق التجارية
- الصرف الأجنبي
- التحاويل
- تأجير الخزائن
- بطاقة الصراف الآلي
- بطاقة الفيزا والماستر كارد

113 (6) سلوكيات العمل المصرفي الإسلامي:

- تقدير قيمة الوقت
- الصبر
- التخلق بالإحسان والإتقان
- الالتزام بالصدق
- الالتزام بالأمانة
- حسن الخلق
- كيفية تحقيق الإتقان في العمل المصرفي الإسلامي

125 (7) تسويق وفن بيع العمل المصرفي الإسلامي:

- مفهوم التسويق المصرفي الإسلامي
- عناصر التسويق المصرفي الإسلامي
- المنتجات المصرفية الإسلامية
- تفعيل بيع المنتجات المصرفية الإسلامية

- عناصر القوة في المنتجات المصرفية الإسلامية في البنوك التقليدية

135 _____ (8) تطوير الأفراد والفروع والبنك:

- التطوير على مستوى الأفراد
- التطوير على مستوى الفرع والبنك

143 _____ (9) أوراق العمل المبرمجة والاستقصاءات العلمية

- استقصاء قياس معرفي قبلي
- استقصاء بيع المراجعة
- استقصاء بيع التورق
- استقصاء بيع الاستصناع
- استقصاء بيع السلم
- استقصاء الأجرة
- استقصاء المضاربة
- استقصاء المشاركة
- استقصاء قياس معرفي بعدي

البنك السعودي البريطاني (HSBC)

البنك السعودي البريطاني (ساب) شركة مساهمة سعودية بدأ نشاطه الفعلي في 26 رجب 1398 هـ الموافق 1 يوليو 1978 م عندما تولى إدارة أنشطة وخدمات البنك البريطاني للشرق الأوسط في المملكة العربية السعودية .

ويرتبط البنك السعودي البريطاني بمجموعة شركة هونج كونج وشنغهاي المصرفين القابضة HSBC والأخيرة من أكبر المؤسسات المتخصصة في الخدمات المصرفية والمالية في العالم إذ يبلغ عدد فروعها ومكاتبها في العالم 10000 فرع ومكتب في مختلف أنحاء أوروبا وجنوب شرق آسيا والأمريكيتين والشرق الأوسط وأفريقيا .

وعملاء البنك السعودي البريطاني يمكنهم الاستفادة من المصادر والمهارات والمعرفة والخبرة المتراكمة والمتخصصة ، المتوفرة في الشبكة العالمية الخاصة بمجموعة HSBC .

التزامات البنك السعودي البريطاني :

ومجموعة HSBC وساب من خلال فريق العمل لديهم يلتزم بالعمل على إرضاء عملائه ويلتزم بما يلي :

1. توفير خدمات بنكية استثمارية ذات مستوى راقى وواسع النطاق .
2. قيادة التحول في سوق البورصة السعودية .
3. أن نكون الاختيار الأمثل والأفضل للخدمات المالية التمويلية المشتركة (الطروح المبدئية للعموم والانماجات والاستحواذ والإصدارات الخاصة).
4. أن نكون الرائد في مجال الاستشارة والتمويل المالي.
5. توفير خدمة بنكية ذات جودة عالية واستشارات استثمارية متميزة.
6. توفير حلول مالية مصرفية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ويبلغ رأس مال البنك السعودي البريطاني المدفوع 3750 مليون ريال في 2006/12/31م، يملك المساهمون السعوديون 60% من رأس المال وشركة هونج كونج وشنغهاي المصرفية القابضة 40% من رأس المال، وحقق البنك السعودي البريطاني صافي ربح قدره 3040 مليون ريال في 2006/12/31م، وتمت الموافقة علي زيادة رأس المال الى ستة مليارات ريال سعودى فى 2008، وسيتم اشهارها قريبا.

شبكة فروع البنك السعودي البريطاني

يبلغ عدد فروع البنك السعودي البريطاني 80 فرعاً منها 49 فرع إسلامية. الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية : هذا والتزام البنك السعودي البريطاني بتوفير حلول مالية مصرفية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ، فإن البنك السعودي البريطاني أمانة تقدم باقة متنوعة من الخدمات والمنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية تحت إشراف هيئة رقابة شرعية . نشير فيمايلي إلى أهم هذه المنتجات :

1. حساب أمانة الجاري .
2. حساب الأمانة الادخاري.
3. حساب الأمانة للاستثمار بالسلع .
4. منتج مال "التورق" .
5. منتج منازل .
6. منتج بيع المرابحة .
7. منتج بطاقة أمانة الائتمانية .

المنتجات الاستثمارية :

وفي مجال إدارة الثروات تقدم أمانة باقة متنوعة من صناديق الاستثمار المتوافقة مع الشريعة الإسلامية وهي:

1- صناديق الأمانة الاستثمارية :

- صندوق أمانة العقاري .

أ-صناديق المتاجرة :

- صناديق المتاجرة بالدولار الأمريكي .
- صناديق المتاجرة بالريال السعودي .

ب -صناديق الأسهم .

- -صندوق أمانة للأسهم السعودية
- -صندوق "أمانة" للأسهم العالمية
- -صندوق "أمانة" للأسهم الخليجية
- -صندوق الأمانة للأسهم المحلية

2 - محافظ الاستثمار :

- محفظة الأمانة الاستثمارية الدفاعية .
- محفظة الأمانة المتوازنة .
- محفظة الأمانة الاستثمارية المتنامية .

هيئة الرقابة الشرعية :

توجه أعمال الأمانة هيئة رقابة شرعية مستقلة . وتقدم الأمانة الخدمات والمنتجات المتطابقة مع الشريعة الإسلامية إلى العملاء بعد اعتمادها من هيئة الرقابة الشرعية . وقد عهد إلى الهيئة المراقبة والتقييم الدوريين للخدمات والمنتجات والمعاملات التي تطرحها الأمانة . وتتكون الهيئة من الأعضاء التالية أسماؤهم :

1. فضيلة الشيخ عبد الله بن سليمان المنيع . رئيساً .
2. فضيلة الشيخ الدكتور عبد الله بن محمد المطلق . عضواً .
3. فضيلة الشيخ الدكتور محمد العلي القري بن عيد . عضواً .

1

البنوك الإسلامية وطبيعتها المتميزة

- المقدمة.
- ميلاد وتطوير المصرفية الإسلامية.
- المصرفية الإسلامية في المملكة العربية السعودية — ودية .
- أهم الفوارق بين البنك الإسلامي والبنك التقليدي.
- مفهوم البنك الإسلامي — لامي.
- تكييف وظيفة البنك الإسلامي.
- خصائص البنك الإسلامي — لامي.
- تفهم البنوك الأجنبية للعمل المصرفي الإسلامي — لامي.
- مشكلات البنوك الإسلامية.
- الهيئات الداعمة للعمل المصرفي الإسلامي

البنوك الإسلامية وطبيعتها المتميزة

الأهداف :

- بانتهاء هذه الوحدة سوف يكون المشاركون قادرين على :
- 1- اكتساب المعارف الخاصة بميلاد وتطور المصرفية الإسلامية على المستوى العالمي والدول التي حولت بنوكها إلى إسلامية.
 - 2- اكتساب المعارف الخاصة بمفهوم وخصائص البنك الإسلامي.
 - 3- صقل المهارات في التعبير عن أهم الفوارق بين البنك التقليدي والإسلامي.
 - 4- اكتساب المعارف الخاصة بتطور المصرفية الإسلامية في المملكة العربية السعودية .
 - 5- اكتساب المعارف الخاصة بمدى تفهم البنوك الأجنبية للعمل المصرفي الإسلامي.
 - 6- الوقوف على أهم المشكلات التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي .

البنوك الإسلامية وطبيعتها المتميزة

مقدمة :

البنك التقليدي هو أي منشأة هدفها الرئيسي قبول الودائع ومنح القروض والقيام بالخدمات المصرفية المرتبطة.

وتتلخص وظيفة البنك التقليدي في الاتجار في الديون، فيقوم بالاقتراض من المدخرين مقابل الالتزام بدفع اصل المبلغ وفائدته، ثم إقراض المستثمرين مقابل التزامهم بإعادة الأموال وفوائدها في أجل محدد، ومقابل ضمانات تتناسب مع طبيعة كل قرض ويمكن التعبير عن معنى البنك التقليدي أنه " مقترض يُقرض".

وقد عرفت مؤسسة النقد العربي السعودي البنك التجاري في نظام مراقبة البنوك في المادة الأولى (أ) ، (ب) والتي تنص على الآتي :

يقصد باصطلاح البنك أي شخص اعتباري يزاول في المملكة أي عمل من الأعمال المصرفية بصفة أساسية ويقصد بالأعمال المصرفية أعمال تسلم النقود كودائع جارية أو ثابتة وفتح الحسابات الجارية وفتح الاعتمادات وإصدار خطابات الضمان ودفع وتحصيل الشيكات أو الأوامر أو أدونات الصرف وغيرها من الأوراق ذات الصرف وغيرها من الأوراق ذات القيمة وخصم السندات والكمبيالات وأعمال الصرف الأجنبي وغير ذلك من أعمال البنوك .

أي أن البنك وسيط والنشاط المصرفي يفترض وجود طرفين (مدخر، مقترض)، والهدف هو تقديم الخدمة لكليهما للحصول على أرباح مقابل الوساطة المالية..

هذا وتنضبط الموارد الذاتية (رأس المال + الاحتياطيات + الأرباح المرحلة)، والخارجية (الودائع بنوعيتها) وكذلك التمويل بأشكاله وأجاله والخدمات المصرفية في إطار قانوني تحدده القوانين السائدة وبصفة خاصة نظام البنوك المركزية ومؤسسات النقد.

والتساؤل الآن متى ولدت المصارف الإسلامية؟ وما هي المراحل التي مرت بها والمعوقات التي واجهتها؟

وللإجابة على هذا السؤال سوف نستعرض ميلاد وتطور المصرفية الإسلامية على المستوى العالمي وعلى مستوى المملكة العربية السعودية .

ميلاد وتطور المصرفية الإسلامية على المستوى العالمي :

ميلاد الفكرة :

في نهاية الأربعينيات نادى بالفكرة كل من محمد نسيم ، وأنور قرشي ونعيم صديقي والمودودي في دولة باكستان .

بلورة الفكرة :

قد قام ببلورة الفكرة عدد من الباحثين الإسلاميين من أهمهم : محمد نجاة الله صديقي ، محمد باقر الصدر ، محمد عبد الله العربي ، عيسى عبده، وأحمد النجار . (بنوك الادخار) وذلك في الستينيات .

التطبيق العملي:

- يرى البعض أن بنوك الادخار المحلية في ميث عمر 1963 تمثل ميلادا للمصرفية الإسلامية من الناحية التطبيقية، ولذا قيل أن المصرفية الإسلامية بدأت الممارسة العملية قبل التنظير لها. ومن رواد التطبيق العملي للمصرفية الإسلامية كل من صاحب السمو الملكي الامير محمد الفيصل آل سعود والشيخ أحمد صلاح جمجوم والشيخ صالح كامل.

- ◆ وفي عام 1969 أنشأت منظمة المؤتمر الإسلامي، والتي يتكون اعضاؤها من وزراء خارجية الدول الإسلامية. وتصدت المنظمة لدراسة إنشاء بنوك إسلامية وقد تشكلت لجننتين إحداهما باكستانية والثانية مصرية وقدمت الدراسة وتم اعتماد إنشاء بنوك إسلامية في الجلسات التالية.
- ◆ في عام 1971 أنشئ بنك ناصر الاجتماعي في مصر ، وكان أول بنك ينص في قانون إنشائه على أن البنك لا يتعامل بالربا أخذاً أو اعطاءً.
- ◆ في عام 1974 تم التوقيع على اتفاقية تأسيس البنك الإسلامي للتنمية في جدة كبنك حكومات في ضوء الدراسة التي قدمت لمنظمة المؤتمر الإسلامي. وتم مزاولة العمل في عام 1975.
- ◆ في عام 1975 تم إنشاء بنك دبي الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة.

تطور أعداد ونتائج البنوك الإسلامية على مستوى العالم :

وتوالى بعد ذلك إنشاء البنوك الإسلامية، وتتميز مؤسستي دار المال الإسلامي والتي تتبعها بنوك فيصل الإسلامية ومؤسسة دالة البركة والتي تشرف على مجموعة بنوك وشركات دالة الإسلامية بانهما من اكبر المؤسسات المالية الإسلامية.

وقد وصل عدد البنوك والشركات المالية الإسلامية على مستوى العالم الى 396 بنك وشركة إسلامية وفقاً لآخر إحصائية للمجلس العام للبنوك الإسلامية في نهاية عام 2006/12/31م (1) ، موزعة على خمسة قارات ، واثنان وأربعون دولة ولا يدخل فيها البنوك التي لها نوافذ إسلامية وقد تطورت حجم الأصول من 250 مليار دولار في 2004-12-31 إلى 319 مليار دولار في 2005-12-31 بنسبة نمو 27% وتقدر هذه الأصول في 2006-12-31 بمبلغ 442 مليار دولار بنسبة نمو 35% عن عام 2005 ، وتبلغ أصول دول مجلس التعاون الخليجي 129 مليار دولار في نفس التاريخ ، بنسبة نمو 40%.

وهناك بعض الدول تحولت جميع بنوكها كلية للعمل الاقتصادي الإسلامي وهي:-

- باكستان.

- إيران.

- السودان.

وهناك مجموعة من الدول اصدرت قوانين تنظم أعمال المصارف الإسلامية بعض هذه القوانين مستقلاً مثل اليمن وهناك دول أضافت جزءاً إلى قانون تنظيم البنوك مثل الأردن وهناك دول أصدرت أوراق تنظيمية لعمل البنوك الإسلامية مثل أندونيسيا وإجمالاً الدول التي أتيح لنا التعرف على أنها أصدرت قوانين تنظم أعمال المصارف الإسلامية هي:

باكستان-إيران- السودان-ماليزيا-تركيا- الامارات-البحرين-الكويت-اليمن-الأردن-لبنان- سوريا.

المصرفية الإسلامية في المملكة العربية السعودية:

كان ما سبق تلخيصاً لإنجازات العمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم، وقد يكون من المناسب أن نشير بإيجاز إلى تطور نتائج إنجازات الصيرفة الإسلامية في المملكة العربية السعودية:

نصت المادة(2) من نظام مؤسسة النقد العربي السعودي على الآتي :

لا يجوز لمؤسسة النقد العربي السعودي دفع أو قبض فائدة، وإنما يجوز لها فقط فرض رسوم لقاء الخدمات التي تؤديها للجمهور أو الحكومة. كما جاء في المادة 6 من النظام ما يأتي :

لا يجوز لمؤسسة النقد العربي السعودي القيام بأي عمل من الأعمال الآتية :

المادة (1) مباشرة أي عمل يتعارض مع قواعد الشريعة الإسلامية السمحاء فلا يجوز لها دفع أو قبض فائدة على الأعمال .

ونظرة فاحصة متأنية على المصرفية الإسلامية في المملكة يتضح مايلي:

- أن جميع بنوك المملكة العربية السعودية تقدم حالياً المنتجات المصرفية الإسلامية.
- أن مصرف الراجحي يقدم العمل المصرفي الإسلامي منذ إنشائه عام 1988.
- أن بنك الجزيرة اتخذ قراراً بالتحول الكامل إلى العمل المصرفي الإسلامي في ديسمبر 2003 وأنتهى تحويله في يناير 2007 .
- أن للبنك الأهلي التجاري تجربة فريدة ومتميزة في تقديمه والتحول إلى العمل المصرفي الإسلامي.
- أن مؤسسة النقد العربي السعودي تدعم الصيرفة الإسلامية وتجسد ذلك في الندوة التي أعتها المعهد المصرفي بمؤسسة النقد العربي عن مخاطر المصرفية الإسلامية تحت رعاية محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي في فبراير 2004. وندوة المعايير الاحترافية للمصرفية الإسلامية في يناير 2007.

¹ - خطاب الدكتور عز الدين خوجة أمين عام المجلس العام للبنوك الإسلامية في 2008/3/16م

- تمت الموافقة على إنشاء بنك الإنماء كبنك إسلامي في نهاية الربع الأخير من عام 2005 برأسمال 15 مليار ريال. وسيبدأ ممارسة أعماله قريباً. انشاء الله خلال عام 2008 .
- بلغ حجم التمويل في المملكة العربية السعودية في 2007/6/30 مبلغ قدره 539.195 مليار ريال، منها 311.632 مليار ريال تمويل إسلامي بنسبة 57.8 % . كما بلغت أرصدة صناديق الاستثمار إجمالي 79.800 مليار ريال سعودي منها 61.075 مليار ريال إسلامي بنسبة 76.5 % ، كما بلغ عدد الصناديق الإسلامية 217 صندوقاً منها 107 صندوق إسلامي بنسبة 49.3 % أي أن 49.3 % من الصناديق حققت رصيد قدره 76.5 % من إجمالي الاستثمارات.

أهم الفوارق بين البنك التقليدي والإسلامي:

- قد تتفق المصرفية الإسلامية والتقليدية في "اسم بنك" وهذا هو العامل المشترك بينهما، وقد يقوم كل منهما بدور الوساطة المالية، لكن لكل من البنك الإسلامي والتقليدي مقاصد هما وأهدافهما وغاياتهما، والبنكين لا يلتقيان في تصور ولا يتوافقان في نتيجة.
 - فيخضع البنك التقليدي في أعماله للضوابط القانونية دون أعمال أو مراعاة للضوابط الشرعية. أما في البنك الإسلامي فنجد أن جميع أعماله تخضع للضوابط الشرعية، أي أنه لكل عملية مصرفية عقد شرعي مع الأخذ في الاعتبار الضوابط القانونية وبما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية.
 - ويتعامل البنك التقليدي بسعر الفائدة المحددة سلفاً على جميع أنواع القروض سواء كانت من المدخرين أو المستثمرين، أما البنك الإسلامي فيتعامل على أساس المشاركة في الربح والخسارة ولا يتعامل بسعر الفائدة والتي هي من الربا المحرم.
 - يلتزم البنك الإسلامي بقاعدة الحلال والحرام، أما البنك التقليدي فلا يلتزم إلا بالضوابط القانونية.
- والجدول التالي يلخص أهم الفوارق بين البنك التقليدي والإسلامي

جدول يبين أهم الفوارق بين البنك التقليدي و الإسلامي

البنك الإسلامي	البنك التقليدي	أوجه المقارنة
الربح ناتج الاستثمار الفعلي لأموال المودعين.	- الفرق بين الفائدة المدينة والدائنة.	- الربح
تساهم مباشرة في تمويل المشروعات والقيام بدور البنوك المتخصصة (زراعية - صناعة - عقارية) وتساهم في إقامة المشروعات طويلة الأجل.	يتلقى الودائع ويمنح القروض .	- النشاط الأساسي
تقوم بالاتجار المباشر في شراء وبيع السلع وفقاً لصيغ البيع الإسلامية.	لا تستطيع القيام به (شراء وبيع السلع) .	- الاتجار المباشر
تقبل الودائع الاستثمارية على أساس عقد المضاربة الشرعي ولا تلزم بردها، وتوزع الربح الناتج من التوظيف .	تقبل الودائع وتتعهد بردها والفوائد عليها وفقاً لأجل محدد .	- الودائع
يصدر صكوك تساهم في الربح والخسارة .	يصدر أسهم ممتازة محددة الفائدة.	- الأسهم لممتازة
يخصم من صافي الربح الخاص بالمساهمين فقط .	يخصم من صافي الربح.	- الاحتياطي العام
شرعية + قانونية	قانونية	- الضوابط
المشاركة في الربح والخسارة	سعر الفائدة	- الآلية
وسيلة	سلعة	- النظرة إلى النقود
ضرورة وجود هيئة للرقابة الشرعية، تصدر الفتاوى في المسائل الجديدة وتراقب التطبيق الشرعي .	لا توجد هيئة للرقابة الشرعية	- الرقابة الشرعية
توظف وفقاً لصيغ التمويل الإسلامية (بيع - مشاركات - أجازات... الخ) ، تأسيس مشروعات .	قروض معظمها تجاري، يوجه بعضها للاستثمار في الأوراق المالية.	- صيغ توظيف الأموال
أحد الأنشطة التكافلية في البنك الإسلامي. ويمول من زكاة راس مال البنك بالإضافة إلى الهبات والتبرعات.	لا يوجد نشاط للزكاة في البنك.	- صندوق الزكاة
الاهتمام بشكل أكبر، حيث أن البنك يدخل مشاركاً في المشروعات ويركز على مصادر السداد.	الاهتمام بتشخيص العمل والضمانات وراس المال والقدرة الأيرادية.	- الدراسات الائتمانية
لا تمويل المصارف الإسلامية مشروعات الخمر والقمار ولحم الخنزير بصرف النظر عن درجة ربحيتها، أو أي أنشطة حرام.	ليس شرطاً أساسياً للتوظيف	- الحلال والحرام
التركيز على الكفاءات المحورية المهنية والسلوكية والأخلاقية. الالتزام الأخلاقي و الإيمان بالعمل المصرفي الإسلامي. الرغبة في إعادة التعليم من منظور الشريعة الإسلامية.	التركيز على الكفاءات المحورية المهنية والسلوكية والأخلاقية المرتبطة بالعمل فقط.	- الموارد البشرية

مفهوم البنك الإسلامي:

"يُعرف البنك الإسلامي بأنه مؤسسة مالية اقتصادية تقوم بالوساطة المالية بين المدخرين والمستثمرين في إطار الشريعة الإسلامية"، والتعريف السابق يُبرز دور البنك كمؤسسة مالية تمارس جذب الأموال واستثمارها والقيام بالخدمات المصرفية، ودوره كوسيط مالي تنضبط عملياته في إطار الشريعة الإسلامية.

والبنك الإسلامي كمؤسسة مالية يخضع للجوانب القانونية التي تقرها التشريعات المصرفية بالإضافة إلى أخذه بالضوابط الشرعية، وعلى ذلك نجد أن الموارد الذاتية (رأس المال، والاحتياطيات، الأرباح غير الموزعة)، والموارد الخارجية (الودائع بأنواعها) لها ضوابطها الشرعية بالإضافة إلى الضوابط القانونية، كما أن " التمويل " له صيغ تختلف عن القروض من أهمها المضاربة، والمشاركة، وبيع المرابحة، والاستصناع والإجارة.. الخ، ولكل صيغة من هذه الصيغ ضوابطها الشرعية والقانونية والائتمانية التي تحقق الرقابة على الائتمان والحرص على عودة الأموال مرة أخرى إلى البنك، كما تقوم البنوك بأداء كل الخدمات المصرفية المقررة والتي لا تخالف أحكام الشريعة الإسلامية.

ووصف المصرف بأنه إسلامي أو حسب المفاهيم الشرعية فإنه يترتب على ذلك عدة نتائج من أهمها :

- 1- أن تتم أعمال المصرف في كافة الأنشطة بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية .
- 2- أن جميع الأعمال المصرفية سواء كانت تتعلق بالموارد الذاتية او الخارجية تخضع للضوابط الشرعية فنجد أن :

1- رأس المال المدفوع:

يصدر في شكل الأسهم العادية فقط تشارك في الربح والخسارة ولا يتعامل المصرف الإسلامي في الأسهم الممتازة أو السندات .

2- الاحتياطيات والأرباح غير الموزعة :

الهدف من تكوين الاحتياطيات هو تقوية المركز المالي للبنك والاحتياطي حق للمساهمين ، لذلك فإنه يجب اقتطاعه مما آل للمساهمين من أرباح ، وليس من صافي الأرباح المتولدة من الموارد الموظفة ككل والتي يدخل فيها أموال المودعين – وعلى ذلك يتطلب الأمر في البنوك الإسلامية الفصل بين الإيرادات التي تخص المساهمين وتلك التي تخص المودعين وتحمل الإيرادات التي تخص المساهمين بالاحتياطيات وكذلك نفس الشيء بالنسبة للأرباح غير الموزعة .

3- الموارد الخارجية (الودائع بأنواعها المختلفة) :

والتي تتعلق بالودائع بجميع أنواعها سواء كانت حسابات جارية أو وودائع استثمارية تخضع للضوابط الشرعية فنجد أن :

- الحسابات الجارية (الودائع تحت الطلب):

وفيها يفتح العميل حساب جاري للاحتفاظ بالسيولة في مكان آمن ومن حقه الإيداع والسحب في أي وقت يشاء والحسابات الجارية أو الودائع تحت الطلب هي بمثابة قروض يقرضها المودعون للمصرف والمصرف ملتزم برد مثلها وتسميتها بالوديعة لا يغير من طبيعتها من أنها قرض والقرض في الإسلام هو القرض الحسن ، وليست الوديعة الفقهية التي تحفظ عيناً لصاحبها .

ويترتب على تكيف الحساب الجاري أنه قرض حسن عدة أمور من أهمها:
- أن البنك يستحق نتائج توظيفه للحساب الجاري استناداً إلى حديث الرسول صلى الله عليه وسلم " الخراج بالضمان " .

- أن البنك إذا خسر توظيفه للحساب الجاري ملتزم برد القيمة للمودع.
- أنه لا يجوز إعطاء منافع لحملة الحسابات الجارية أسوة بما هو متبع في البنك التقليدي .

- إذا انشكف حساب العميل في الحساب الجاري بسبب أو لآخر لمدة معينة فليس للمصرف أن يتقاضى عن ذلك فائدة مباشرة أو غير مباشرة كما هو متبع في البنك التقليدي .

- الودائع الاستثمارية :

يقبل المصرف الإسلامي الودائع الاستثمارية من العملاء – وهي البديل للودائع الآجلة في البنك التقليدي – على أحد شكلين :

- إما بصورة مضاربة شرعية ليكون الربح – إذا تحقق – مشتركاً بنسبة تحدد في اتفاقية فتح الحساب فيكون للبنك 25% وللعميل 75% مثلاً وإذا حدثت خسارة فيتحملها المودع وحده والمصرف يكون قد خسر جهده .

- وأما بصورة وكالة من العميل للمصرف بأجر محدد يتقاضاه المصرف الإسلامي ويكون الربح – إذا تحقق خالصاً كله للعميل . وإذا حدثت خسارة يتحملها أيضاً العميل. وللمصرف أن يحصل على الأجر المتفق عليه في عقد فتح الحساب مهما كانت النتائج . على ألا يكون قد تعدى أو قصر .

- لا يجوز للمصرف أن يتعهد بدفع ربح محدد مقطوع يتفق عليه سلفاً مع المودع في حساب الاستثمار أو يتعهد بضمان أصل الوديعة دون الأرباح أو يتعهد بضمان كل منهما . لأن ذلك كله يفسد عقد المضاربة شرعاً ويتنافى مع عقد الإجارة ، ويدل على أن المقصود من العملية قرض بفائدة مستورة بمضاربة أو إجارة صورتين .

- وقد يكون الحساب الاستثماري عام في إطار المضاربة المطلقة أو يكون حساب استثمار خاص لتمويل مشروع محدد أو صفقة محددة في إطار قواعد المضاربة المقيدة .

والجدول التالي يوضح أنواع حسابات الاستثمار في البنك الإسلامي

جدول يوضح أنواع حسابات الاستثمار في البنك الإسلامي

حساب الاستثمار الخاص

حساب الاستثمار العام

يؤسس في ضوء قواعد المضاربة المطلقة	يؤسس في ضوء قواعد المضاربة المقيدة
تشارك الأموال التي يقدمها المودعون في مشاريع استثمارية عديدة ويتم اقتسام الأرباح حسب النسب المتفق عليها.	تشارك الأموال في المشروعات المخصصة فقط وتقتسم النتائج المحققة ربحاً أو خسارة
تأخذ أشكال عديدة: محافظ - صناديق - استثمار مباشر.	تأخذ أشكال عديدة: أوعية استثمارية - محافظ - صناديق .. الخ.
في حالة الخسارة يتحمل رب المال الخسارة في حالة عدم التعدي أو التقصير من جانب المضارب	

4- يقوم المصرف الإسلامي بتوظيف أمواله في العقود الجائزة شرعاً في باقات متنوعة منها :

- البيوع " بيع المرابحة – بيع التورق - بيع السلم – بيع الاستصناع والبيع بالتقسيط" .
- الإجازات سواء كانت تشغيلية أو تمويلية – البيع مع الوعد بالتمليك.
- المشاركات في ضوء الضوابط الشرعية لعقد الشركة كالمضاربة والمشاركة والمزارعة والمساقاة .. الخ .

5- الخدمات المصرفية :

تقدم البنوك الإسلامية الخدمات المصرفية مثل الأوراق التجارية كالشيك والكمبيالة والسند الأذني والأوراق المالية كالأسهم والسندات والتعامل في النقد بمختلف أنواعه وفتح الاعتمادات المستندية ، ولكل خدمة مصرفية من هذه الخدمات عقد شرعي، سوف نتناولها بالتفصيل في الأجزاء التالية إن شاء الله .

تكييف وظيفة البنك الإسلامي:

رغم تعدد وجهات نظر الباحثين والدارسين لهذا الموضوع إلا أن الأمر الذي استقر عليه الرأي هو أن البنك الإسلامي " مضارب في مضاربة مطلقة " وهذا يعني أن المودعين يعتبرون في مجموعهم أرباب الأموال والبنك هو المضارب مضاربة مطلقة، ويكون له الحق في توكيل غيره في استثمار أموال المدخرين وفي هذه الحالة يكون البنك بالنسبة لمن أمدهم بماله أي أصحاب المشروعات هو رب المال وأصحاب المشروعات هم المضاربين. ويمكن التعبير عن عمل البنك الإسلامي أنه "مُضاربٌ يُضارب" في مضاربات شرعية والمضاربة عقد شرعي له ضوابطه الخاصة بالربح والعمل ورأس المال. وسوف نعرض لها تفصيلاً في صيغ التمويل الإسلامية.

الخصائص الفريدة المميزة للمصرفية الإسلامية:

قدمت الدراسات والممارسة العلمية مجموعة من الخصائص التي تميز عمل البنوك الإسلامية نورد أهمها فيما يلي:

1- الالتزام بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية:

- ويلقى هذا الأساس إجماعاً من الكتاب والباحثين على اختلاف تخصصاتهم باعتبار أن: النظام المصرفي الإسلامي جزء من النظام الاقتصادي الإسلامي، ويمثل أحد أجهزته الهامة.

- أن النظام الاقتصادي الإسلامي – التطبيق العملي لفقه المعاملات – يمثل جزء من الإسلام بشموله للعقائد والعبادات والمعاملات والأخلاق في كل لا يتجزأ.
- أن الالتزام بتطبيق الشريعة الإسلامية يتضمن تجنب النواهي باعتبارها حمائية للمنهج مثل (الربا – الغرر – الغش – الكذب – الخيانة – النجش – الاحتكار – الاكتناز – الإسراف والتبذير – الجهالة – الاستغلال)، وإذا كانت النواهي تمثل الحرام والمكروه فإن الأوامر تمثل الواجب والمندوب و بينهما يكون المباح، حيث يعطي المنهج اليسر الذي يجعله مناسباً لكل زمان ومكان، وبالكل تكتمل عالمية المنهج.

2- المصرف الإسلامي مؤسسة مالية تقوم بالوساطة المالية:

يقوم المصرف الإسلامي بالوساطة المالية بين المدخرين والمستثمرين في إطار صيغة المضاربة الشرعية، كما يقوم بأداء الخدمات المصرفية:

ويوضح هذا الأساس الدور الرئيسي للمصرف الإسلامي باعتباره وسيطاً، يعمل على تنمية وجذب المدخرات من كل أفراد المجتمع باعتبارهم أرباب أموال والبنك عامل عليها، ومن ثم يقوم بتوظيف الأموال مع المستثمرين من خلال صيغ استثمارات إسلامية، كما يقوم المصرف بأداء جميع الخدمات المصرفية المنضبطة في إطار العقود الشرعية.

3- المساهمة في إحداث تنمية اقتصادية واجتماعية:

ولما كان المصرف يقوم بجذب المدخرات من خلال دراسة لمختلف الدوافع الادخارية لأفراد المجتمع الذي يعمل فيه البنك فإنه يسهم في الترتيب الادخارية، كما أن البنك يقوم باستثمار الأموال بنفسه أو بالمشاركة مع الغير، وهو بذلك لا يقرض ولا يقترض، وإنما يسهم بصورة مباشرة أو غير مباشرة في إحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

4- المشاركة في الأرباح والخسائر:

الأساس الذي تقوم عليه المصارف الإسلامية هو المشاركة في الأرباح والخسائر، تطبيقاً للقاعدة الشرعية " **الغْنَمُ بِالْغُرْمِ** " (الغْنَمُ يعني المكسب، والغْرْمُ يعني الخسارة)، فعلاقة البنك مع المودعين تُؤسس على أساس عقد المضاربة الشرعي، وحيث يتم توظيف الأموال إما مباشرة في مشروعات تملكها البنوك الإسلامية أو مشاركة الغير في مشروعات صناعية أو زراعية أو تجارية، ويتم اقتسام العائد بين المودعين والمستثمرين والبنك.

ما مدى تفهم البنوك الأجنبية للعمل المصرفي الإسلامي ؟

لقد تفاعلت البنوك الأجنبية مع نموذج المصرف الإسلامي فدرسته علمياً من خلال عشرات بل مئات البحوث (الماجستير والدكتوراه)، في جامعاتها، وطوعت أساليب العمل لتلبي حاجات البنوك الإسلامية حتى أن بعض البنوك الأجنبية أنشأت بنك إسلامي بعد حصولها على موافقة من الـ **Federal Reserve** في الولايات المتحدة الأمريكية، كما تقوم جامعة هارفارد بصياغة نظرية عن التمويل المصرفي الإسلامي بالتعاون مع بعض البنوك الإسلامية. والملفت

للنظر أن مرئيات البنوك الأجنبية أن المستقبل في المنطقة العربية هو للبنوك الإسلامية لأن ذلك يلبي حاجات العملاء.

أهم المشكلات التي تواجه البنوك الإسلامية:

- 1- ضعف نظام الرقابة الشرعية على المنتجات المصرفية الإسلامية وعدم حسم الطريقة العلمية للرقابة الشرعية في ضوء وجود إدارة للمراجعة في البنك .
- 2- ضعف وصعوبة توفيق نظم العمل الآلية للتعامل مع المنتجات المصرفية الإسلامية .
- 3- عدم تطوير النظام المحاسبي في البنوك كي يتوافق مع تطوير المنتجات المصرفية الإسلامية .
- 4- عدم قناعة بعض القيادات لتطبيق صيغ التمويل الأساسية كالمشاركة والمضاربة والسلم والاستصناع .
- 5- مشكلات عدم توافر الموارد البشرية المدربة علمياً وعملياً وعلى كل المستويات الإدارية.
- 6- صعوبة التوفيق بين الجوانب القانونية والفقهية في كل من صيغتي المضاربة والمشاركة جعلت البنوك تتحول في التطبيق إلى صيغة البيع بالمرابحة.
- 7- ضعف الأجهزة الإدارية وعدم أخذها بالتطوير الشامل فلسفة ومنهاجاً.
- 8- عدم تطوير الأدوات والأساليب من جانب البنوك المركزية كي تتلاءم مع طبيعة عمل البنوك الإسلامية.
- 9- نقص التعاون والتنسيق بين البنوك الإسلامية.

الهيئات الداعمة للعمل المصرفي الإسلامي

هذا وقد تم تأسيس مجموعة من الهيئات الغير هادفة للربح لدعم مسيرة العمل المصرفي الإسلامي سوف نتناول اهمها فيما يلي :

- أ- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية .
 - ب- المجلس العام للبنوك الإسلامية .
 - ج- مجلس الخدمات المالية الإسلامية .
 - د- المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم .
- وسوف نتناول بإيجاز تعريفاً لهذه المراكز واهدافها.

أ- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية :

هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية هي منظمة دولية غير هادفة للربح تضطلع بإعداد وإصدار معايير المحاسبة المالية والمراجعة والضبط وأخلاقيات العمل والمعايير الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية خاصة والصناعة المصرفية والمالية الإسلامية على وجه العموم. كما تنظم الهيئة عدداً من برامج التطوير المهني (وخاصة برنامج المحاسب القانوني الإسلامي وبرنامج المراقب المالي والمدقق الشرعي) في سعيها الرامي إلى رفع مهارات الموارد البشرية العاملة في هذه الصناعة وتطوير الضوابط والحوكمة لدى مؤسساتها.

وقد تأسست الهيئة بموجب اتفاقية التأسيس التي وقعها عدد من المؤسسات المالية الإسلامية بتاريخ 1 صفر 1410هـ الموافق 26 فبراير 1990م في الجزائر، وقد تم التسجيل في 11 رمضان 1411هـ الموافق 27 مارس 1991م في دولة البحرين (مملكة البحرين الآن) وبصفتها منظمة دولية مستقلة ، تحظى الهيئة بدعم عدد كبير من المؤسسات ذات الصلة الاعتبارية حول العالم (155 عضواً من أكثر من أربعين بلداً حتى الآن) منها المصارف المركزية والمؤسسات المالية الإسلامية وغيرها من الأطراف العاملة في الصناعة المالية والمصرفية الإسلامية الدولية وقد حصلت الهيئة على الدعم الكبير لتطبيق المعايير الصادرة عنها حيث تعتمد هذه المعايير اليوم في مملكة البحرين ومركز دبي المالي العالمي والأردن ولبنان وقطر والسودان وسوريا ، كما أن الجهات المختصة في استراليا وأندونيسيا وماليزيا وباكستان والمملكة العربية السعودية وجنوب افريقيا أصدرت أدلة استرشادية مستمدة من معايير الهيئة واصداراتها .

ب- المجلس العام للبنوك الإسلامية :

بدأ المجلس عمله نهاية 2001م ، وهو أحد المنظمات التابعة لمنظمة المؤتمر الإسلامي ، وهو هيئة عالمية ذات شخصية مستقلة لا تسعى إلى الربح، ويضم في عضويته 120 بنكاً ومؤسسة مالية إسلامية وينص نظامه الأساسي إلى الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية ، و يمارس جميع أنشطته فعلياً وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية .

وتتمثل أهداف المجلس في حماية صناعة الخدمات المالية الإسلامية والحفاظ على سلامة منهجها ومسيرتها على الصعيدين النظري والتطبيقي ، والتعريف بالخدمات المالية الإسلامية ونشر المفاهيم والقواعد والأحكام والمعلومات المتعلقة بها. كما يعمل على تعزيز التعاون بين أعضاء المجلس والمؤسسات المشابهة في المجالات التي تخدم الأهداف المشتركة بالوسائل المتاحة

،والمساهمة في نمو صناعة الخدمات المالية الإسلامية من خلال تشجيع خدمات البحوث والتطوير وتسجيل المنتجات وضمان جودتها الفنية والشرعية . كما يسعى المجلس إلى الارتقاء بالموارد البشرية وتطوير المنتجات .

ج- مجلس الخدمات المالية الإسلامية :

تأسس مجلس الخدمات المالية الإسلامية في كوالالمبور - ماليزيا في الثالث من نوفمبر عام 2002م وبدأ ممارسة أعماله في العاشر من مارس 2003 م .
ويعمل المجلس على صياغة معايير وضوابط للإشراف على الصناعة المصرفية والمالية الإسلامية ، وتغطي هذه الضوابط المصارف، وأسواق رأس المال والتأمين وتتلخص رسالة مجلس الخدمات المالية الإسلامية في وضع أوترويج معايير دولية شفافة تتوافق مع الشريعة الإسلامية للصناعة المصرفية والمالية الإسلامية ، ومن أجل ذلك فهي تتوافق وتعمل على استكمال معايير لجنة بازل للإشراف على المصارف ومع بنك التسويات الدولية ومع المجلس العالمي للإشراف على التأمين .
ويضم مجلس الخدمات المالية الإسلامية 127 عضواً فيها ، 35 عضو يمثلون البنوك المركزية ، وصندوق النقد الدولي ، البنك الدولي، وبنك التسويات ، والبنك الإسلامي للتنمية ، وبنك الآسيوي للتنمية ، 22 مؤسسة مهنية من 22 دولة .
ويتمتع مجلس الخدمات المالية بالصفة الدبلوماسية باعتباره مؤسسة دولية ، وقد صدر قانون بذلك عام 2002 من دولة ماليزيا.

ومن أهم أهداف مجلس الخدمات المالية الإسلامية :

1. صياغة معايير منضبطة وشفافة للخدمات المالية الإسلامية جديدة أو تطوير المعايير الدولية الحالية بما يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.
2. تزويد المؤسسات المالية الإسلامية بضوابط إشرافية فعالة وتطوير معايير للصناعة المصرفية الإسلامية تعمل على تميزها وللقياس ، والإدارة ، ومواجهة المخاطر ، وتعمل على الأخذ بمعايير المحاسبة الإسلامية .
3. التعاون مع المؤسسات المماثلة الحالية التي تشرف على وضع المعايير التي تحافظ على سلامة ومتانة السياسة النقدية الدولية والنظام المالي.
4. الدعم والتنسيق للمبادرات لتطوير أدوات وإجراءات لزيادة كفاءة العمليات وإدارة المخاطر .
5. تشجيع التعاون بين الأعضاء على مستوى مختلف الدول لتطوير الصناعة المالية الإسلامية .
6. تسهيل تدريب وتطوير مهارات الأفراد في مجالات ذات العلاقة بالضوابط الفعالة في الصناعة المالية والمصرفية الإسلامية والسوق ذات العلاقة .
7. العناية بالبحوث ونشر الدراسات والاستقصاءات العلمية عن الصناعة المالية الإسلامية .
8. إنشاء قاعدة معلومات للمصارف الإسلامية ، المؤسسات المالية الإسلامية والخبراء في هذه الصناعة .

د- المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم :

المركز الإسلامي للمصالحة والتحكيم مؤسسة دولية مستقلة غير ربحية تم تأسيسها بتضافر جهود كل من البنك الإسلامي للتنمية والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية ، ودولة الإمارات العربية المتحدة بصفتها دولة مقر المركز .

وقد تم تأسيس المركز يوم 9-4-2005 تاريخ انعقاد اجتماع الجمعية العمومية التأسيسية الذي حضره أكثر من سبعين مؤسسة مالية محلية وإقليمية دولية إضافة إلى جهات حكومية وغير حكومية ، وبدأ ممارسة نشاطه في ديسمبر 2006م .

ويهدف المركز بصفته مؤسسة دولية متخصصة إلى تنظيم الفصل في كافة النزاعات المالية والتجارية التي تنشأ بين المؤسسات المالية والتجارية أو بينها وبين الغير عن طريق المصالحة والتحكيم ، يراعى في المصالحة والتحكيم عدم مخالفة أحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها كما نص على ذلك النظام الأساسي للمركز .

ومن مزايا التحكيم الإسلامي هي السرعة في فض المنازعات والسرية في معالجة المسائل المعروضة على المركز واختيار أهل الخبرة والاختصاص وبصفة خاصة يتميز المركز بالإضافة على ما سبق بالآتي :

1. التخصص في مجال فقه المعاملات المالية:بنوك إسلامية،تأمين،وساطة مالية ، تمويل
2. الإسهام في الحد من المماثلة وتنزاع القوانين .
3. الهوية الدولية من خلال تنوع جنسيات المؤسسين وقابلة تنفيذ قرارات المركز على المستوى الدولي .
4. مطابقة قرارات المحكمين لأحكام الشريعة الإسلامية .
5. التحكيم عنصر لتقديم الشريعة الإسلامية على غيرها من القوانين بموجب مشاركة تحكيم في حالة عدم النص على ذلك في العقد.
6. مساعدة المؤسسات المالية الإسلامية للحصول على أفضل تصنيف ائتماني (تخفيض حجم الديون المتعثرة) .
7. الاسترشاد بالسوابق القضائية لتحسين صياغة المعاملات وتجنب النزاعات المستقبلية
8. الميل إلى التحكيم بالصلح بدل التحكيم للقانون .

2

الضوابط الشرعية للمصرفية الإسلامية

- الأصل في المعاملات الإباحة
- وأحسب الله البيع
- المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح
- حق علماء العصر في الاجتهاد
- حاجة الناس في عصرنا إلى التيسير
- الالتزام بضوابط عقد البيع
- عدم التعامل بالربا
- تجنب الغرر الذي يفضي إلى النزاع.
- الالتزام بالأحكام الخاصة لبيع الذهب والفضة
- النهي عن بيع العينة
- الفائدة المصرفية من الربا المحرم
- ضوابط خاصة بكل عملية مصرفية

الضوابط الشرعية للمصرفية الإسلامية

الأهداف :

- بانتهاء هذه الوحدة سوف يتحقق للمشاركين اكتساب المعارف وصقل المهارات في إدراك وفهم:
- أن الإسلام دين شامل يلتزم العقائد والعبادات والمعاملات والأخلاق في كل لا يتجزأ .
 - أهم الفوارق بين فقه العبادات والمعاملات .
 - البيوع المنهي عنها شرعاً .
 - منع التعامل بالغر .
 - منع التعامل بالربا وأنواعه وأن الفائدة المصرفية من الربا المحرم .
 - أنواع البيوع من حيث البدلين والثمن .
 - أركان وشروط عقود البيع .
 - أن كل صيغة (استثمار – خدمات مصرفية) لها عقد شرعي .

الضوابط الشرعية للمصرفية الإسلامية

M

تناولنا في الجزء السابق لمفهوم البنك الإسلامي ووجدنا أن أحد الخصائص الهامة التي تميز البنوك الإسلامية هو الالتزام بالضوابط الشرعية في إطار شمول الإسلام للعقائد والعبادات والمعاملات والأخلاق في كل لا يتجزأ.

فإنه سبحانه وتعالى لم يخلق الإنسان عبثاً، وإنما خلقه سبحانه وتعالى واستخلفه في الأرض من أجل العبادة "ما خلقت الجن والأنس إلا ليعبدون".

والخلافة تعني أن يعمل الإنسان وفق منهج الله الذي سخر له الأرض والسماء واستودع له فيها النعم والطيبات قبل خلقه واستخلفه للإنسان في الأرض، والسعي وطلب الرزق في الأرض مقيد بالالتزام بالأوامر واجتناب النواهي أي فعل الحلال وهو الكثير والبعد عن الحرام والذي نص الشارع عليه تحديداً وقيده فلا تحريم إلا بنص ولا اجتهاد مع النص.

والأوامر بفعل ما و الانتهاء عنه، حددها فقهاؤنا بخمسة أحكام شرعية هي (الواجب – المندوب – المباح – المكروه – الحرام).

والواجب مرادف للفرض يثاب فاعله ويأثم تاركه، والمندوب مرادف للسنة أو النافلة يثاب فاعله ولا يأثم تاركه، والمباح يتساوى فيه الفعل والتارك، والمكروه يثاب تاركه ولا يأثم فاعله، والحرام يثاب تاركه ويأثم فاعله.

ولما كان التطبيق المصرفي الإسلامي يندرج تحت فقه المعاملات فقد يكون المناسب أن نعرض للاختلافات بين فقه المعاملات وفقه العبادات فإذا كان الأصل العبادات الحظر، إلا ما ورد الشرع بمشروعيته، بينما الأصل في فقه المعاملات الإباحة إلا ما ورد الشرع بتحريمه، وأن الفتوى في فقه العبادات تبنى على الأحوط، بينما هي في فقه المعاملات تبنى على الأيسر، و في أن فقه العبادات غير معقول المعنى في الجملة، بينما فقه المعاملات مبني كله على علل عقلية. ونشير فيما يلي إلى أهم الضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي.

الضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي:

1- الأصل في المعاملات الإباحة:

إلا ما جاء به نص صحيح الثبوت صريح الدلالة يمنعه ويحرمه فيوقف عنده فكل المعاملات حلال طالما أنه لا يتعارض مع نص (قرآني أو سنة) أو يحرم حلالاً أو يحل حراماً.

2- وأحل الله البيع:

" نص قرآني "، فكل أنواع البيوع حلال سواء كان عينا بعين (المقايضة) أم ثمنًا بثمان (الصرف)، أو ثمنًا بعين (السلم) أو عينا بثمان (وهو البيع المطلق)، وسواء كان البيع حالًا أم مؤجلًا، نافذًا أو موقوفًا، وسواء كان بيعًا بطرق المساومة، أم بطرق الأمانة سواء كان (مرابحة - تولية - وضعية) أو بطريق المزايمة.

3- المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح:

إن الشرع لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما أشتمل على ظلم وهو أساس تحريم الربا والاحتكار والغش، وأخشى منه أن يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس، وهو أساس تحريم الميسر والغرر.

4- حق علماء العصر في الاجتهاد:

يرى الدكتور يوسف القرضاوي أن من حق علماء العصر أن يجتهدوا فيما جد من أمور ليبينوا فيها موقف الاجتهاد الإسلامي المعاصر، كما أن من حق علماء العصر أن يأخذوا أو يدعوا من أقوال الأئمة السابقين رضي الله عنهم، مع إجلالنا لهم جميعًا لأنهم غير معصومين، على أن اختلاف الفقهاء في مسائل الفروع وخصوصًا في المعاملات - يعتبر توسعة للناس ورحمة بهم من ناحية وهذا معنى قول الناس اختلافهم رحمة".

5- حاجة الناس في عصرنا إلى التيسير:

وفي هذا يقول د. يوسف القرضاوي أن هذا ما اخترته لنفسه في إفتاء الجمهور، فإذا كان هناك رأيان متكافان أحدهما أيسر والآخر أحوط، أفتي للناس بالأيسر. وحجته في هذا أن النبي صلى الله عليه وسلم ما خير بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثماً.

6- الالتزام بضوابط عقد البيع:

ضوابط عقد البيع: ولما كان لكل عملية مصرفية عقد شرعي، فإننا سوف نتناول فيما يلي الضوابط الشرعية لعقد البيع:

البيع في اللغة: مبادلة مال بمال

وفي الشرع: مبادلة مال بمال على وجه مخصوص (أي بإيجاب وقبول).

ويعرف المال: بأنه كل ما له قيمة مادية بين الناس، لمنفعته لهم، استهلاكاً أو ادخاراً.

المشروعية:

البيع جائز بالقرآن والسنة والإجماع.

- القرآن الكريم " وأحل الله البيع وحرم الربا " (البقرة : آية 275) .
- وفي السنة: أنما البيع عن تراضٍ
- وقد اجمع المسلمون على جواز البيع لحاجة الناس إليه.

7- آداب البيع :

الإسلام دين شامل يلتزم العقائد والعبادات والمعاملات و الأخلاق، لذلك نجد أنه لا تنفصل الأخلاق عن المعاملات المالية في الإسلام، ولهذا يرشد الإسلام إتباعه إلى التحلي بالأخلاق والآداب التي تمنع الظلم والخداع والنزاع والفرقة ومن أهم هذه الآداب:

- أ- **السماحة في البيع والشراء:** فقد روي البخاري عن جابر عن النبي ﷺ أنه قال: " رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع، سمحاً إذا اشترى، سمحاً إذا اقتضى ".
 ب- **صدق المعاملة:** فقد اخرج الترمذي حديثاً (أن التجار يبعثون يوم القيامة فجاراً إلا من اتقى الله وبر وصدق) وقوله صلى الله عليه وسلم: التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء - رواه الترمذي.
 ت- **تجنب الحلف الكاذب:** فقد اخرج البخاري ومسلم عن أبي هريرة (الحلف منقفة للسلعة، ممحقة للبركة).
 ث- **تحري الحلال والبعد عن الحرام والشبهات:** قال تعالى (يا أيها الذين امنوا لا تأكلوا أموالكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) **29 النساء**. والمراد بأكل الأموال بالباطل الحصول على المال بغير وجه مشروع ومأذون فيه من قبل شرع الله سبحانه وتعالى وقوله صلى الله عليه وسلم (الحلال بين والحرام بين وبينهما أمور متشابهاً، فمن اتقى الشبهات فقد استبرأ لدينه وعرضه).

8- أركان عقد البيع:

أركان عقد البيع عند جمهور الفقهاء هما العاقدان البائع والمشتري، والصيغة (الإيجاب والقبول) والمعقود عليه أو محل العقد وهو " الثمن والمُثمن ". وعند فقهاء الحنفية ينعقد عقد البيع بالإيجاب والقبول، والإيجاب ما صدر برضا عن أحد المتعاقدين، والقبول، ما صدر ثانياً.

وبعد أن استعرضنا أركان عقد البيع نتناول فيما يلي شروط البيع:

أ- **شروط الانعقاد:** وهي ما يشترط تحقيقها لاعتبار العقد منعقداً فإذا اختلفت شروط الانعقاد صار البيع باطلاً.

وشروط الانعقاد هي: العاقدان ويشترط فيهما العقل أي التمييز والتعدد، فلا ينعقد العقد بعاقدين واحد من العاقدين.

(مع استثناء الأب في بيعه ماله لولده، والقاضي، والوصي، أما الوكيل الواحد عن العاقدين فلا يصح)، وعلى ذلك فهناك بيوع تمنع بسبب عدم توفر الأهلية مثل بيع المجنون، والصبي غير المميز، والمكره والمحجور عليه، وبيع المضطر فراراً من ظالم.

ويشترط في الصيغة موافقة الإيجاب للقبول وأن يصدر الإيجاب أولاً ثم القبول ثانياً واتحاد مجلس العقد، ومطابقة الإيجاب للقبول، وعدم التناقض، وعلى منع البيوع بسبب عدم تطابق القبول مع الإيجاب، والبيع المعلق على شرط أو مضاف للمستقبل، أو البيع مع غائب عن مجلس العقد.

أما ما يشترط في المعقود عليه (المبيع) أن يكون مباح النفع به، وأن يكون مملوكاً للبائع، وأن يكون موجوداً حين العقد، فلا يصح بيع المعدوم، ومثله النهي عن بيع الثمار قبل بدو صلاحها، وأن يكون مقدوراً على تسليمه عند العقد، فلا يصح بيع

السّمك في الماء أو الطير في الهواء أو بيع الحيوان الشارد، وأن يكون معلوماً علماً ينفي النزاع من حيث الوصف والقدر، ويمنع بيع الدين بالدين وبيع الغرر الغامض وبيع النجس كالخمر والخنزير.

ب- شروط النفاذ: ويشترط لنفاذ العقد الملك أو الولاية على المبيع، وعدم تعلق حق الغير به، وعدم توافر شروط النفاذ صار البيع موقوفاً.

ج - شروط صحة البيع: وهي عامة وخاصة الشروط العامة وهي ستة:

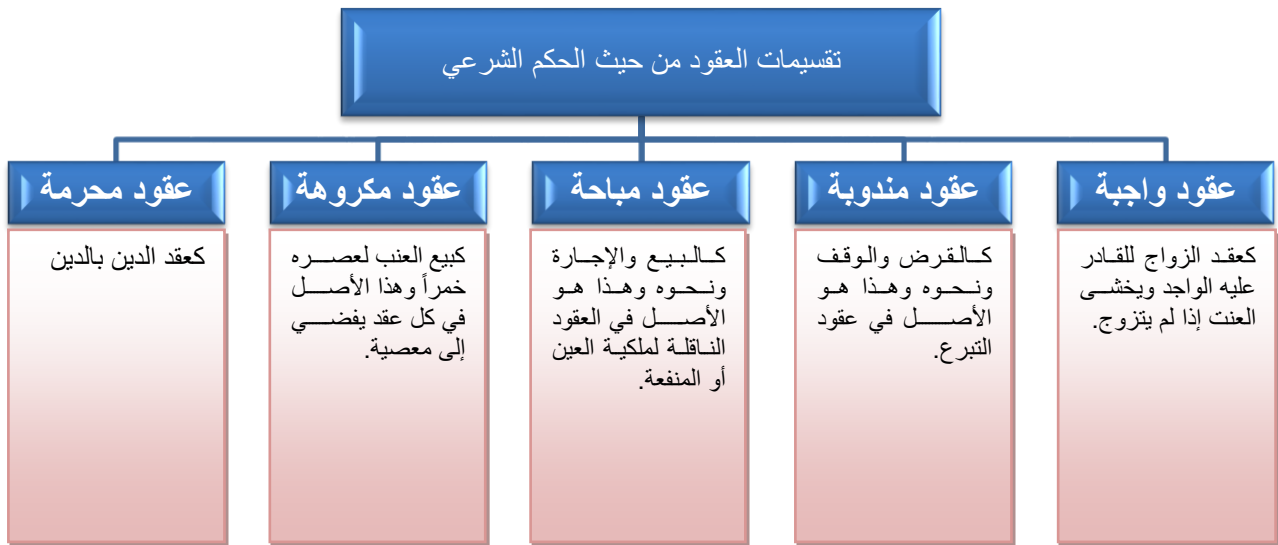
- خلو البيع من الجهالة.
 - خلو البيع من الإكراه.
 - ألا يكون البيع مؤقتاً.
 - خلو البيع من الغرر.
 - خلو البيع من الضرر.
 - الشروط الفاسدة وهي عامة في جميع البيوع.
- بالإضافة إلى شروط خاصة في بعض البيوع مثل:**
- شروط القبض في بيع الطعام.
 - شرط معرفة الثمن الأول في بيوع الأمانة.
 - التقابض في عقد الصرف.
- وإذا اختلفت شروط الصحة صار البيع فاسداً .**

د- شروط لزوم البيع: وهي خلو البيع من الخيارات مثل خيار الشرط، والوصف.. الخ، أي الشروط التي تعطي العاقد الحق في فسخ العقد أو إمضائه وإذا اختلفت شروط البيع صار البيع غير لازم.

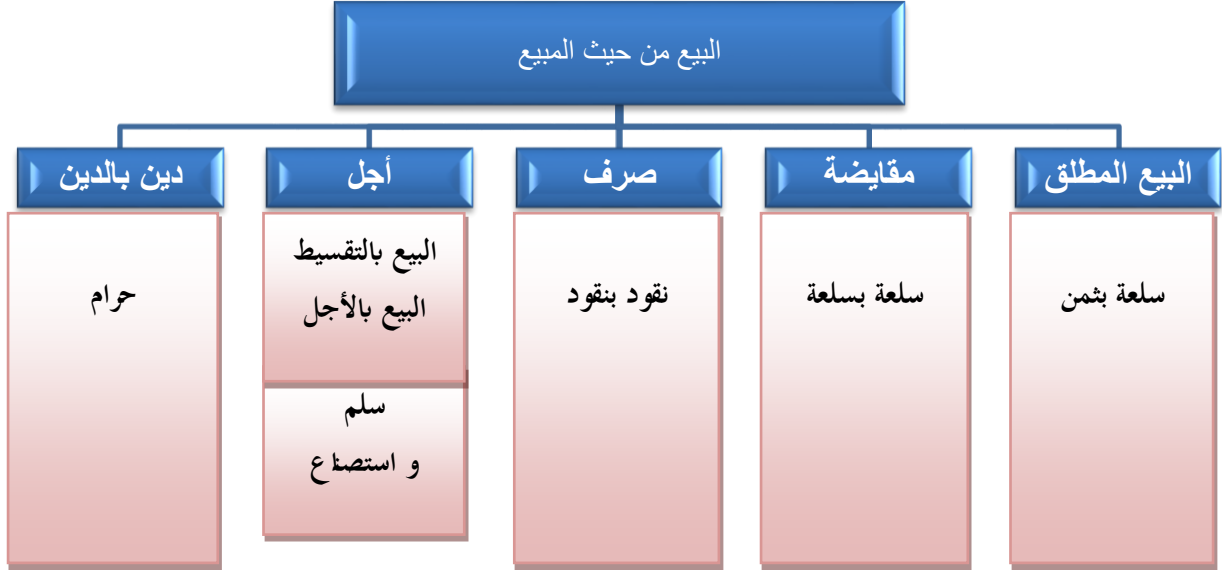
أنواع البيوع

ونتناول فيما يلي أنواع البيوع من حيث الصحة والفساد ومن حيث الحكم الشرعي ومن حيث المبيع ومن حيث الثمن.

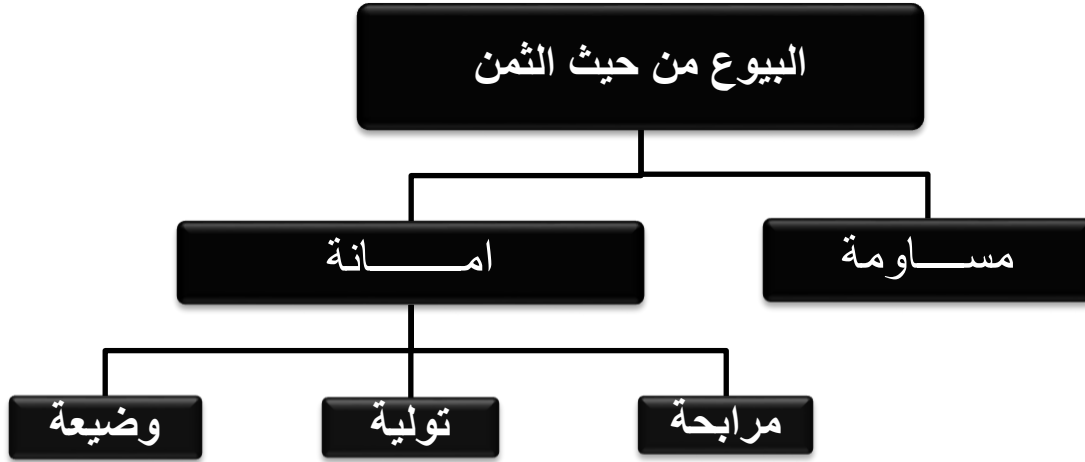
- تقسيمات العقود من حيث الحكم الشرعي:



البيوع من حيث المبيع:



- البيوع من حيث الثمن:



7 - عدم التعامل بالربا:

تعريف الربا:

في اللغة: مطلق الزيادة ، نقول ربا الشيء فهو يربو إذا زاد والربوة أو الربية هي المكان المرتفع من الأرض وروابي الأرض مرتفعاتها، ومن ذلك قوله تعالى: "ومن آياته أنك ترى الأرض خاشعة فإذا أنزلنا عليها الماء اهتزت وربت" (فصلت : آية 39)

في اصطلاح الفقهاء: هو زيادة مال بمال بلا مقابل في معاوضة مال بمال.

الربا في القرآن الكريم:

سلك القرآن الكريم مسلك التدرج في كثير من الأحكام، رفقاً بالعباد وذلك في الأمور التي اعتادها الناس، وتأصلت في نفوسهم، فأصبحت مسلماً شائعاً بينهم وتيسيراً عليهم لتركها على مراحل مترتبة متصاعدة، وهذا ما سلكه القرآن الكريم في تحريم الربا.

مرحلة التشريع في مكة المكرمة:

قال تعالى: " وما أُتيتُم من ربا ليربو في أموال الناس فلا يربو عند الله وما أُتيتُم من زكاة تريدون وجه الله فأولئك هو المضعفون " (الروم : آية 39) .

مرحلة التشريع في المدينة: قوله تعالى

1- " فبظلم من الذين هادوا حرمنا عليهم طيبات أُجِلت لهم وبصدهم عن سبيل الله كثيراً وأخذهم الربا وقد نهوا عنه وأكلهم أموال الناس بالباطل و أعتدنا للكافرين منهم عذاباً أليماً" (النساء : آية 160 / 161)

أخذ الربا وأكل أموال الناس بالباطل هو من صفات الكافرين وليس من صفات المؤمنين.
2- " يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا الربا أضعافاً مضاعفة واتقوا الله لعلمكم تفلحون واتقوا النار التي أعدت للكافرين " (ال عمران : 130/131)
أول خطاب للمؤمنين بشأن الربا.

3- (يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا أن كنتم مؤمنين، فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله وأن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون، وأن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة وأن تصدقوا خير لكم أن كنتم تعلمون، واتقوا يوماً ترجعون فيه إلى الله ثم توفى كل نفس ما كسبت وهم لا يُظلمون " (البقرة : آية 278/281)
هذه الآيات آخر ما نزل من القرآن في شأن الربا وقد أتت عقب آيات سبقتها في قوله تعالى:
" الذين يأكلون الربا لا يقومون إلا كما يقوم الذي يتخبطه الشيطان من المس، ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا، وأحل الله البيع وحرم الربا، فمن جاءه موعظة من ربه فانتهى فله ما سلف وأمره إلى الله ومن عاد فأولئك أصحاب النار هم فيها خالدون، يحق الله الربا ويربي الصدقات والله لا يحب كل كفار أثيم " (البقرة: آية 275/276)

الربا في السنة:

روي البخاري ومسلم عن أبي سعيد الخدري ؓ عن رسول الله ﷺ قال:
- " الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والتمر بالتمر، والبر بالبر " والشعير بالشعير، والملح بالملح، مثلاً بمثل، يداً بيد، فمن زاد أو استزاد فقد أربى، المعطي والأخذ فيه سواء ".

- روى الأئمة عن أبي سعيد الخدري قال : جاء بلال بتمر برني فقال له رسول الله ﷺ من أين هذا ؟ فقال بلال تمر كان عندنا رديء فبعت منه صاعين بصاع لمطعم النبي ﷺ ، فقال رسول الله ﷺ عند ذلك : أوه ، عين الربا ، لا تفعل ولكن إذا أردت أن تشتري فبع التمر ببيع آخر ، ثم اشتريه.
- روي الإمام مسلم في صحيحه عن جابر رضي الله عنه قال: لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم، آكل الربا، وموكله، وكتابه وشاهديه وقال هم سواء.

اثر الربا في العقود : اختلف الفقهاء

- جمهور الفقهاء هم المالكية والشافعية والحنابلة والشيعة الأمامية، هؤلاء يرون أن عقود الربا باطلة لأنهم لا يفرقون بين الفساد والبطلان، والأصل عندهم أن العقود أما صحيحة أو غير صحيحة.
- أما الحنفية فرأيهم أن عقود الربا فاسدة لا باطلة، والباطل عندهم ما كان غير مشروع بأصله، والفاسد ما كان مشروعاً بأصله غير مشروع بوصفه، وهذا إذا زال عنه الوصف الفاسد (الربا) يكون صحيحاً. لأن البيع أو الدين في الأصل حلال والربا أمر طارئ عليهما. فإذا زالت الزيادة الربوية بقي العقد مشروعاً.
- ورأي الحنفية هو الذي تؤيده الآيات القرآنية: (وأن تبتم فلکم رؤوس أموالکم لا تظلمون ولا تظلمون). ويقول عز وجل (يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا أن كنتم مؤمنين) فالنهي يقوم في الاثنین إلى الزيادة الربوية.

8- تجنب الغرر الذي يفضي إلى النزاع:

الغرر هو المخاطرة أو الخداع الذي هو مظنة عدم الرضا عند ظهور الحقيقة، فيكون من أكل أموال الناس بالباطل، ويتحقق ذلك في صور عديدة منها كون الشيء مجهولاً أو – بحيث تحيط به الجهالة الفاحشة.. ونصوص القرآن والسنة المطهرة تنهي عن الغرر وتحرم العقود المشتملة عليه.

ومن ذلك :

- قوله تعالى: (يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل).
- وقوله تعالى (وأخذهم الربا وقد نهوا عنه وأكلهم أموال الناس بالباطل).

وفي السنة المطهرة:

- ما رواه مسلم في صحيحه عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: نهى رسول الله ﷺ عن بيع الحصة وعن بيع الغرر.
- وما أخرجه الإمام احمد والبيهقي وابن حبان عن ابن عمر رضي الله عنهما أن النبي ﷺ نهى عن بيع الغرر.
- والحكمة من تحريم بيع الغرر أنه يؤدي إلى النزاع بسبب الجهالة الفاحشة التي تحيط بالشيء المتعاقد عليه.

صور من بيوع الغرر

نتناول فيما يلي بعض صور بيوع الغرر المنهي عنها.

ومن صور الغرر:

بيع السمن في اللبن، أو بيع الزيت في بذرة القطن، أو بيع اللبن في البهيمة، وبيع الصوف الموجود على ظهر البهيمة أو بيع الشعر الموجود على رأس البهيمة أو الإنسان لمن يحتاج إليه. كذلك "ضربة الغواص" وهي بيع ما قد يعثر عليه الغواص من لقطات البحر حين غوصه وهو يقبض الثمن سواء وجد شيئاً أم لا، ومثله بيع السمك من الصياد قبل أن يصيده من البحر أو بيع نتاج الماشية قبل أن تلد.

وصور الغرر كثيرة وضابطها ثابت وهو البيع على مجهول بطريقة المقامرة، وكل الصور من هذا القبيل حرام.

9- الالتزام بالأحكام الخاصة لبيع الذهب والفضة:

الذهب والفضة صنفان من الأصناف الربوية، لا يجوز بيع أي منهما بجنسه إلا بشرطين:

- المماثلة في كل شيء

- التقابض في المجلس.

فإذا بيع كل صنف منها بجنسه بدون تماثل كان التفاضل وذلك ربا الفضل.

وأن يبيع شيء منها بجنسه متماثلاً بلا تقابض كان ربا النسيئة أو الأجل.

وكلاهما حرام.

أما إذا بيع صنف منها بصنف آخر من غير جنسه، ولا يشاركه في العلة، ويخالفه في الجنس، فيجوز متفاضلاً يداً بيد (مقايضة).

علة التحريم في الذهب والفضة: الوزن والتمنية. وباقي الأصناف الأخرى (البر، التمر، الشعير، الملح). قيل أن العلة فيها كونها (طعاماً) وقيل كونها تدخر، وقيل كونها طعاماً مكياً أو موزوناً.

وهذا الاختلاف في العلة أدى إلى الاختلاف في انتقال الربا إلى غير الأصناف الستة التي ذكرها الرسول صلى الله عليه وسلم، فمن العلماء من وقف عند هذه الأصناف ونفي وقوع الربا في غيرها ومنهم من قال بوقوعه في غيرها من كل ما يشاركها في العلة التي قالوا بها.

وكما حرم في الذهب والفضة التفاضل حرم فيها النساء فكما لا يجوز بيع الذهب بالذهب متفاضلاً ولا بيع الفضة بالفضة متفاضلاً، كذلك حرم بيع أحدهما بالآخر بالأجل.

10- النهي عن بيع العينة:

سأل بن عباس عن رجل باع حريرة من رجل بمائة (أي إلى الرجل) ثم اشتراها بخمسين، فقال "دراهم بدراهم متفاضلة دخلت بينهما حريرة.

وجاء عن بن عباس قوله: اتقوا هذه العينة. لا تبيعوا دراهم بدراهم وبينهما حريرة.

وسأل هو وأنس عن العينة أو بيع الحريرة، فقال كلاهما: أن الله لا يُخدع، هذا مما حرم الله ورسوله.

11 - الفائدة المصرفية من الربا المحرم.

مع انتشار الوعي الإسلامي، تسائل بعض الفقهاء والاقتصاديون والممارسين، هل أعمال البنوك بوضعها الحالي وآلياتها حلال أم حرام؟

وقد تصدى للإجابة على هذا السؤال مجمع البحوث الإسلامية الذي عقد بالقاهرة عام 1385هـ / 1965 م والذي حضره 85 عالما وفتيها ممثلين عن 35 دولة إسلامية في ذلك الوقت بعد دراسة مستفيضة استمرت ثلاث سنوات، حيث قرر المجمع الآتي:

(الفائدة المصرفية على أنواع القروض كلها ربا محرم، لا فرق في ذلك بين ما يسمى بالقروض الاستهلاكية أو ما يسمى بالقروض الإنتاجية، لأن نصوص الكتاب والسنة في مجموعها قاطعة في تحريم النوعين، وأن كثير الربا وقليله حرام، وأن الإقراض بالربا محرم لا تبيحه حاجة ولا ضرورة).

وتعاقبت بعد ذلك قرارات ومؤتمرات عدة تؤكد على حرمة فوائد البنوك، نذكر منها:

1. المؤتمر العالمي الأول للاقتصاد الإسلامي المنعقد في مكة المكرمة عام 1396 هـ /

1976 م الذي حضره أكثر من ثلاثمائة من علماء و فقهاء وخبراء في الاقتصاد والبنوك وقد أكد على حرمة فوائد البنوك.

2. المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية المنعقد في الكويت 1403هـ/1983م والذي أكد على المعنى نفسه.

3. مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورة مؤتمره الثاني بجدة في ربيع الآخر 1406هـ / ديسمبر 1985م والذي نص على أن: كل زيادة أو فائدة على الدين الذي حل أجله وعجز المدين على الوفاء به مقابل تأجيله، وكذلك الزيادة أو الفائدة على القرض منذ بداية العقد، هاتان الصورتان ربا محرم شرعا.

4. مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في مكة المكرمة الذي أكد في دورته التاسعة المنعقدة عام 1406 هـ / 1986م على أن كل ما جاء عن طريق الفوائد الربوية هو مال حرام شرعا.

5. لجنة الإفتاء بالأزهر الشريف التي أكدت حرمة عوائد شهادات الاستثمار (أ ، ب) لأنها من باب القرض بفائدة ربا والربا الحرام.

6. فتوى فضيلة المفتي - آنذاك - الشيخ الدكتور محمد سيد طنطاوي في رجب عام 1409 هـ / 1989م تنص على: أن إيداع الأموال في البنوك أو إقراضها أو اقتراضها بأي صورة من الصور مقابل فائدة محددة مقدما حراما.

7. فتاوى الهيئات العلمية-يضاف إلي كل ما سبق ذكره فتاوى العديد من الهيئات العلمية: كالمجامع الفقهية في البلدان الإسلامية ولجان الفتوى والندوات والمؤتمرات العلمية وفتاوى أهل العلم والمختصين في شؤون الاقتصاد وأعمال البنوك في لعالم الإسلامي كلها أكدت على هذا المعنى بحيث تشكل في مجموعها جماعا معاصرا على تحريم فوائد البنوك لا يجوز مخالفته.

12 - الضوابط الخاصة :

بالإضافة إلى الضوابط العامة السابقة هناك ضوابط خاصة بكل صيغة أو صندوق استثماري أو خدمة مصرفية وسوف نشير إليها مع كل صيغة ومع كل عملية مصرفية .

هذا وان كان لبعض الفقهاء وجهة نظر أخرى في الفائدة المصرفية ويظنون أنها ليست من الربا المحرم، إلا أن هذا الرأي قد تمت مناقشته ودحض الأدلة التي استند إليها، لان فتواهم لم تستند على حقائق ما يجرى العمل به في البنوك التقليدية عملياً، بل إنها أتت على تصورهم الذاتي عن العلاقة بين المودع والبنك وبين المقرض والبنك، والذي يخالف الواقع والقانون الذي ينظم أعمال البنوك.

3

تقديم البنوك التقليدية للمنتجات المصرفية الإسلامية بالتطبيق على البنك السعودي البريطاني

- مفهوم تقديم البنك التقليدي للعمل المصرفي الإسلامي وأشكاله
- دوافع البنوك التقليدية لتقديم العمل المصرفي الإسلامي
- الفروع والنوافذ الإسلامية بين التأييد والمعارضة
- مبادئ تطبيق العمل المصرفي الإسلامي
- إعداد وتطوير الموارد البشرية

تطبيق المصرفية الإسلامية بالبنوك التقليدية

الأهداف :

- بانتهاء هذه الوحدة سوف يتحقق للمشاركين بإذن تعالى ما يلي:
- اكتساب المعارف والمهارات الخاصة بظاهرة تقديم البنوك التقليدية للمنتجات المصرفية الإسلامية .
- التعرف على استراتيجيات تقديم البنوك التقليدية للمنتجات المصرفية الإسلامية .
- اكتساب المعارف الأساسية للألية المستخدمة لتحويل فرع تقليدي إلى فرع إسلامي.
- اكتساب المعارف وصقل المهارات في كيفية تطبيق مبادئ العمل المصرفي الإسلامي في البنوك التقليدية .
- آلية ومستقبل تقديم البنوك التقليدية للعمل المصرفي الإسلامي.

مفهوم تقديم البنك التقليدي للعمل المصرفي الإسلامي:

أنشأت البنوك التقليدية وحدات تنظيمية، وأخذت تلك الوحدات أشكالاً متعددة إما أن تكون فروعاً متخصصة في تقديم المنتجات الإسلامية أو نوافذ في الفروع التقليدية تقدم المنتجات المصرفية الإسلامية. أو منتجات إسلامية مثل بيع المrabحة أو صناديق استثمار إسلامية.

هذا وقد وضعت بعض البنوك المركزية عدداً من المعايير والضوابط لعمل الفروع والبنوك الإسلامية من أهمها(2):

- تشكيل هيئة للرقابة الشرعية من علماء الشرع وفقهاء القانون المقارن والمؤمنين بفكرة البنك الإسلامي.

- إعداد ميزانية للفروع كل سنة مالية، تأخذ في الاعتبار طبيعة الفرع كفرع إسلامي، وبما لا يتنافى مع القواعد المحاسبية المتبعة في إعداد الميزانية وحساب الأرباح والخسائر والبيانات الدورية التي تقدم للبنك المركزي.

- أن يكون العاملون من المؤمنين بفكرة البنك الإسلامي.

الأشكال التي تتخذها البنوك التقليدية لتقديم الصيرفة الإسلامية:

تتخذ البنوك الإسلامية عدة أشكال (استراتيجيات) لتقديم المصرفية الإسلامية يمكن الإشارة إلى أهم هذه الاستراتيجيات فيما يلي :

1- فروع إسلامية متخصصة:

في هذا الشكل يقوم البنك التقليدي بإنشاء أو تحويل فروع قائمة إلى فروع تقدم المنتجات المصرفية الإسلامية وعادة تكون هذه الفروع إما تابعة لإدارة الفروع بالبنك التقليدي أو تنشأ لها إدارة خاصة.

وقد أخذ بالشكل الأول البنك الوطني المصري، بينما أخذ بالشكل الثاني بنك مصر وهو أول بنك أنشأ فروعاً للمعاملات الإسلامية عام 1979م، البنك الأهلي التجاري بالمملكة العربية السعودية 1990م، والبنك السعودي البريطاني بالمملكة السعودية في 2002 حيث تم افتتاح فرع الربوة.

ويعتبر إنشاء فروع مستقلة تابعة للبنوك التقليدية هو الشكل الأكثر شيوعاً، والأكثر مصداقية وهو الشكل الذي وضعت له الضوابط الشرعية من جانب بعض البنوك المركزية كما حدث في مصر.

ومن مزايا هذا الشكل أنه يمكن فصل عمليات ونتائج الفرع عن نتائج البنك التقليدي، ومن ثم بيان نتائج الأعمال من ربح أو خسارة، ويكون إقناع العملاء به أسهل منه في حالة وجود نافذة في فرع تقليدي.

ومن عيوب هذا الشكل أن التساؤل سيظل قائماً عن شكل العلاقة بين الفرع والمركز الرئيسي، وكذلك يثير تساؤلات حول فصل الأموال الخاصة بالفرع الذي يقدم المعاملات الإسلامية والفروع التقليدية، وعن مصادر تمويل رأس مال الفروع التي تقدم المعاملات الإسلامية، وسنشير إلى هذه التساؤلات أثناء استعراضنا لتجربة بعض البنوك التي تقدم المنتجات المصرفية الإسلامية.

2- نوافذ تقدم منتجات إسلامية في فروع تقليدية:

وفقاً لهذا الشكل يقوم البنك التقليدي بتخصيص نوافذ في الفروع التقليدية تقدم المنتجات المصرفية الإسلامية إضافة إلى ما تقدمه الفروع من المنتجات المصرفية التقليدية. يعمل هذا الشكل على تلبية احتياجات بعض العملاء الراغبين في التعامل المصرفي الإسلامي، وقد أخذت به ماليزيا سابقاً. ويثير الأخذ بهذا الشكل العديد من ردود الأفعال، فبينما يرى البعض أنها بداية للتحويل إلى العمل المصرفي الإسلامي، يرى آخرون أن هذا شكل من فقدان المصداقية. كما تثير الممارسة العملية مشكلات تطبيقية بالنسبة لأسلوب توظيف الأموال وفصلها والأنظمة والسياسات المحاسبية والتمويلية وغيرها من السياسات المستخدمة.

3- منتجات تمويل إسلامية:

وفقاً لهذا الشكل ورغبة في جذب شريحة من العملاء ترغب في التعامل المصرفي الإسلامي، تقوم البنوك التقليدية بتصميم بعض أدوات التمويل الإسلامية كالمشاركة، المضاربة، بيع المرابحة، الاستصناع، الإجارة، أو بيع السلم وقد طبق هذا الشكل البنك السعودي البريطاني من حيث تطبيق صيغة بيع المرابحة عام 2001.

وتقدم معظم البنوك التقليدية في المملكة العربية السعودية هذه المنتجات مع اختلاف طريقة ومستوى التقديم.

4- صناديق استثمار إسلامية:

الصندوق هو وعاء استثماري، يأخذ عادة شكل الشركة، ويهدف إلى تحقيق أرباح للمستثمرين بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية، وتفوض عادة إدارة الصندوق لإحدى شركات الاستثمار المتخصصة ذات المستوى المهني الرفيع أو يدار الصندوق أحياناً من قبل البنك مباشرة.

وعادة تتنوع هذه الصناديق تبعاً لاحتياجات العملاء من حيث السيولة، نوعية المخاطر والربحية. وفي المملكة العربية السعودية نجد معظم البنوك التقليدية تقدم صناديق استثمار إسلامية.

دوافع البنوك التقليدية لتقديم العمل المصرفي الإسلامي:

كان للطلب المتنامي لمختلف شرائح العملاء على هذه الخدمة الدور الرئيسي في تقديم البنوك التقليدية للعمل المصرفي الإسلامي، فالبنوك عبارة عن مؤسسات مالية تهدف إلى الربح، ويتعاضد هذا الربح متى زاد الطلب على منتجاتها.

إذن البنوك في توجهها هذا تهدف إلى اقتناص فرص السوق، سواء من خلال تعظيم عوائدها، أو زيادة حصتها في السوق، أو تنويع منتجاتها وشرائح العملاء الذين تخدمهم، أو التأسيس لتوجهات مصرفية واستثمارية قادمة. إلا أنه وأن كان الجانب المادي هو الحافز الرئيسي لمعظمها، فيجب أن لا نقلل من الحوافز الاجتماعية والعقائدية. لذلك فلا غرابة أن نجد بعض البنوك التقليدية تواقفة إلى توفير البدائل الإسلامية. ومن ثم يكون إنشاء هذه الفروع بمثابة الخطوة الأولى لتحويل أعمالها المصرفية إلى إسلامية متى تأكد توفر البنية الأساسية اللازمة لهذا التحول. ونجد هذا الشعور يتباين في الدرجة من بنك لآخر، إلا أنه بالتأكيد موجود في معظم هذه البنوك ويتزايد بمرور الأيام.

الفروع والنوافذ الإسلامية بين التأييد والمعارضة:

دار حوار طويل بين المفكرين والاقتصاديين والعلماء حول تقديم البنوك التقليدية للعمل المصرفي الإسلامي وقد تباينت الآراء بين مؤيد ومعارض وقد يكون من المناسب هنا إيراد ملخص لوجهتي النظر:

فالمؤيدون يرون:

أولاً: أن الفروع والنوافذ الإسلامية هي البديل الممكن حالياً في بعض الدول، لصعوبة الحصول على تصاريح لإنشاء بنوك إسلامية في الوقت الحاضر.

ثانياً: أن هذه الفروع والنوافذ الإسلامية تعمل ضمن إطار قانوني وصريح من الدولة، وتخضع لمعايير رقابية ومحاسبية إسلامية، وتخضع جميع أعمالها لمراقبة هيئات الرقابة الشرعية، وتفصل نتائج أعمال الفروع الإسلامية عن باقي فروع البنك.

ثالثاً: أنه يمكن الاستفادة من الخبرة المتراكمة في البنوك التقليدية بما يدعم العمل المصرفي الإسلامي، كما أن النجاح في هذه الفروع قد يغري هذه البنوك بالتحول كلية إلى العمل المصرفي الإسلامي.

والمعارضون لهم رأي آخر:

أولاً: أن الفروع والنوافذ الإسلامية " أداة لركوب الموجة "، وتشويهاً للصورة ويفترضون أن التوجه ليس بدافع إيماني وإنما بدافع مادي فقط .

ثانياً: أنه من غير المتصور عقلاً في نظرهم أن يوجد في البنك التقليدي فروع تقدم المنتجات الإسلامية لاختلاف طبيعة العمل بينهما والمبادئ التي تحكم كلا العاملين، يضاف إلى ذلك ما يظنون من صعوبة فصل الأموال المختلطة للفروع الإسلامية عن أموال الفروع التقليدية.

ثالثاً: عدم وجود إطار قانوني في الدول الإسلامية يضبط إنشاء هذه الفروع والنوافذ الإسلامية التابعة للبنوك التقليدية، كما أنها في نظر البعض تمثل تهديداً للبنوك الإسلامية ذاتها. وبدراسة آراء المعارضين نجد أنها تمثل حرصاً شديداً من جانبهم على ضرورة انضباط تقديم البنوك التقليدية للعمل المصرفي باسم الإسلام، وليس هجوماً عليها.

تطبيق المنتجات المصرفية الإسلامية في البنك السعودي البريطاني:

يرتبط البنك السعودي البريطاني (ساب) بمجموعة شركة هونج كونج وشنغهاي المصرفية القابضة (HSBC) والاحيرة من اكبر المؤسسات المتخصصة في الخدمات المصرفية في العالم ، والبنك السعودي البريطاني من خلال علاقتة بشبكة البنك السعودي البريطاني العالمية ، اتخذ التطوير فلسفة ومنهاجا له لتحقيق رضاء عملائه واشباع حاجاتهم .

فعملاء البنك السعودي البريطاني يمكنهم الاستفادة من المصادر والمهارات والمعرفة والخبرة المتخصصة المتوفرة في الشبكة العالمية الخاصة بمجموعة (HSBC) وتطبيقاً لفلسفة البنك السعودي البريطاني في التطوير بما يحقق اشباع رغبات عملائه فان البنك السعودي البريطاني يوفر حلاً مصرفية متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية وذلك بتقديم باقة متنوعة من المنتجات الخاصة بالافراد والشركات.

ونتناول فيما يلي تجربة البنوك التقليدية في تقديم العمل المصرفي الاسلامى مع التركيز على تجربة البنك السعودي البريطاني:

1- ميلاد الفكرة:

ترجع فكرة تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية في البنوك التقليدية إلى بدايات التطبيق الفعلي للعمل المصرفي الإسلامي. وحيث كانت هناك قناعة لدى أصحاب البنوك التقليدية بأهمية وضرورة تطوير العمل المصرفي الإسلامي، أضحي من المحتم البدء في التخطيط لكيفية التطبيق ودراسة المناهج الملائمة لعملية التطوير من حيث الملائمة وتهيئة البيئة الخارجية والداخلية لهذه العملية. ورغبة من البنك في التوجه إلى العمل المصرفي الإسلامي بطريقة علمية ومنتجة تضمن نجاح عملية التطبيق وفعاليته تم الاستعانة ببيوت الخبرة المتخصصة في العمل المصرفي الإسلامي لتحقيق هذا الهدف.

والبنك السعودي البريطاني ظل يتابع التطبيق والاليات التي تمكنه من البداية الصحيحة ، وفي عام 2000 قدم منتج بيع المرابحة تحقيقاً لرغبات عملائه وفي 2001 تم وضع ضوابط واليات بيع المرابحة بطريقة تتفق مع احكام وشروط بيع المرابحة للامر بالشراء ، ثم تلي ذلك تقديم منتج تملك المنازل بعقد الايجار مع الوعد بالتمليك في عام 2002

2- أدوات تطبيق المنتجات المصرفية الإسلامية في البنوك التقليدية:

1/2 . إنشاء إدارة مستقلة للخدمات المصرفية الإسلامية في البنك التقليدي.

ففي بنك مصر تم إنشاء إدارة عامة لفروع المعاملات الإسلامية وفي بنوك المملكة العربية السعودية تم إنشاء إدارات للخدمات المصرفية الإسلامية، وفي البنك السعودي البريطاني أنشئت إدارة "الامانة" وتهدف هذه الإدارات إلى:-

- . تنمية وتطوير الأعمال في مجالات الودائع والتمويل والاستثمار.
- . التسويق والترويج للعمل المصرفي الإسلامي وجذب العملاء سواء كانوا عملاء تمويل أم استثمار أم ودائع.
- . الإشراف على إدارة الفروع التي أنشئت أو تحولت للعمل المصرفي الإسلامي.
- . إعداد وتطوير الموارد البشرية لفهم طبيعة وخصائص العمل المصرفي الإسلامي وضوابطه الشرعية.
- . تنمية الوعي لدى العملاء بطبيعة وفلسفة وخصائص العمل لمصرفي الإسلامي، وذلك من خلال العديد من الوسائل والطرق. يأتي في مقدمتها عقد الندوات بحضور أعضاء الهيئة الشرعية في البنك وبعض العلماء بغرض الإجابة على أسئلة الحاضرين ، إضافة إلى الاتصالات والمراسلات الشخصية مع العملاء ورجال الأعمال وتوزيع المطويات عن نشاطات الفروع وطبيعة المنتجات.
- . وقد أعد البنك السعودي البريطاني هيكلًا تنظيميًا للامانة تتكون وحداتها الأساسية من مدير عام الامانة ، يتبعه مباشرة وحدات امانة الافراد والشئون الشرعية والاداء والنوعية وامانة الشركات ، ومن الانشطة المتخصصة التي تقوم بها الامانة تطوير المنتجات للافراد والشركات ودعم وقيادة البيع للعملاء.

وإدراكاً من هذه الإدارات لعظم المسؤولية التي أقيت على كاهلها وصعوبة تقبلها على مستوى البنك كعنصر غريب ومنافس، وعلى مستوى العملاء لوجودها في بنك تقليدي.. اختطت لنفسها بعض المبادئ الاستراتيجية قبل البدء في وضع خططها التفصيلية تتمثل في الآتي:

3- مبادئ تطبيق العمل المصرفي الإسلامي في البنوك التقليدية:

أ- مبدأ الالتزام الشرعي في جميع العمليات:

من المبادئ الأساسية التي تم إقرارها هي التثبت من أن جميع العمليات التي يتم تقديمها تنفذ وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

ولتحقيق ذلك تم تبني برامج تدريب لجميع منسوبي إدارات الخدمات المصرفية الإسلامية والفروع على أساسيات العمل المصرفي، كما تم صياغة العقود وأدلة العمل بما يحقق هذا الغرض. وتم اختيار وتعيين هيئة للرقابة الشرعية لكل بنك من العلماء الثقة الموثوق في علمهم وخبراتهم في مجال العمل المصرفي الإسلامي لتتوج هذا المبدأ. تقوم الهيئة بدراسة أدوات وصيغ عمل إدارات الخدمات المصرفية الإسلامية وتضع الضوابط المناسبة، وتقوم بمراجعة كل العقود الشرعية التي تعمل بها الإدارة، كما تقوم من وقت لآخر بمراجعة بعض العمليات التي يتم تنفيذها ومراقبة خطوات التنفيذ في الإدارة والفروع.

هذا وقد تم تعيين هيئة للفتوى والرقابة الشرعية في البنك السعودي البريطاني عام 2001

وتتكون الهيئة من الأعضاء التالية أسماؤهم :

4. فضيلة الشيخ عبد الله سليمان المنيع . رئيساً .

5. فضيلة الشيخ الدكتور عبد الله بن محمد المطلق . عضواً .

6. فضيلة الشيخ الدكتور محمد العلي القري بن عيد . عضواً .

كما تم تعيين مراقب شرعي للتأكد من التطبيق الشرعي الصحيح في بعض البنوك.

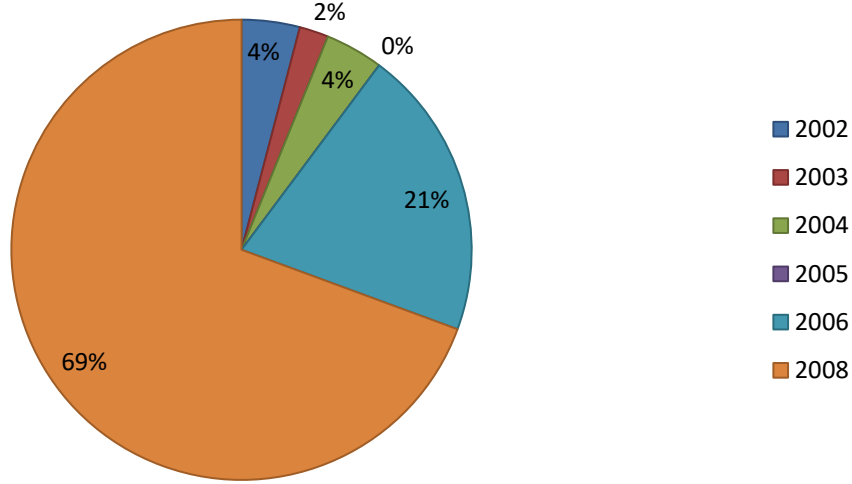
هذا وقد أنشأت إدارات للرقابة الشرعية في بنوك أخرى.

ب- مبدأ التدرج في التطبيق:

أضحى من البديهي أن تكون منهجية التدرج أحد أهم متطلبات التغيير ولنا في رسول الله ﷺ أسوة حسنة عند نزول الرسالة وبداية التشريع للأمة. وحيث أن ما تسعى الإدارة إلى إحداثه في البنك هو تغيير بكل ما في الكلمة من معنى، وأنه لإنجاح هذا التغيير متطلبات يصعب توفيرها بالشكل والمستوى المطلوب في وقت قصير، كالسياسات والمنتجات والكوادر. وأن تبني سياسة التحول نحو العمل المصرفي الإسلامي في البنك يبرز بعض الحساسيات على مختلف المستويات، الإدارة، الموظفين العملاء، الإدارات والفروع البديلة. فقد أصبح من المهم والحالة هذه، التدرج الهادئ والمدروس لتفادي بروز معوقات أو ردود أفعال غير مناسبة.

هذا وقد استخدم البنك السعودي البريطاني مبدأ التدرج في تحويلة للفروع نجد ان اول فرع انشئ في عام 2002 وتدرج انشاء الفروع الى ان وصل الى 49 فرع و فيما يلي شكل يوضح تطبيق مبدأ التدرج على انشاء الفروع .

اعداد الفروع من عام 2002 وحتى 2008

**ج-مبدأ الالتزام بالقوانين السائدة محلياً ودولياً:**

وهذا يعني ضرورة الالتزام بجميع الأنظمة المعمول بها في المملكة وفي كل مكان ينشط فيه البنك وبما لا يتعارض مع الشريعة الإسلامية. وتم التعاون مع مؤسسة النقد السعودي لإنشاء وحدة للتدريب المصرفي الإسلامي بالمعهد المصرفي.

د-مبدأ الموازنة مع مختلف إدارات وفروع البنك:

يقوم هذا المبدأ على تقليص الاختلافات التي قد تسيء إلى علاقة الإدارة وفروعها مع باقي وحدات البنك، تتفق الإدارة في ذلك مع فلسفة الإدارة العليا في خلق جو من التناغم بين مختلف وحدات البنك. وفي ضوء هذه المبادئ تم وضع خطط التطوير ومعايير اختيار العاملين في المركز والفروع، كما تم تصميم أدلة العمل والتمويل. فعلى سبيل المثال وضعت أدلة لصيغ التمويل بالمشاركة والمضاربة والإجارة وبيع المرابحة والاستصناع.. الخ. كما روجعت هذه الأدلة أكثر من مرة واعتمدت نماذج العقود من هيئة الفتوى والرقابة الشرعية. كما سُمح أن يكون للإدارة وفروعها استقلالها المالي والإداري.

4-دراسة السوق للتعرف على احتياجات العملاء:

قامت بعض البنوك التقليدية بدراسات للسوق وتعنى الدراسة الأولى بالتعرف على درجة وعي العملاء بالصيرفة الإسلامية، وتحديد عدد العملاء من حيث الحجم والتعرف على فئات الأفراد الراغبين في العمل المصرفي الإسلامي. وقد أسفرت نتائج هذه الدراسة على أن نسبة الراغبين في التعامل 93% مع اختلاف درجة التوجه.

والدراسة الثانية استهدفت التعرف على سوق التمويل وأسفرت عن النتائج التالية:

- أظهرت المؤسسات المتوسطة نسبة أعلى في استخدام المنتجات الإسلامية.
- هناك شعور لدى الشركات الكبيرة بأن منتجات التمويل الإسلامية لا توفر المرونة الكافية في الاستخدام.
- 16% لديهم الرغبة في الاستخدام الفوري، وهذه تختلف من منطقة لأخرى وتختلف من شريحة لأخرى كذلك.
- 35% يرون إمكانية الاستخدام خلال الفترة من 2- 5 سنوات وهذه تختلف من

منطقة لأخرى ومن شريحة لأخرى.

5- إستراتيجيات التوسع في تطبيق العمل المصرفي الإسلامي:

حققت المرحلة الأولى أهدافها نحو تطبيق المنتجات المصرفية الإسلامية داخل البنوك التقليدية بنجاح، فقد لفتت الأنظار داخلياً وخارجياً وأصبحت تجربة يحتذى بها على مستوى الدول خاصة في ماليزيا. كما أنها وجدت إقبالاً من العملاء الملتزمين الراغبين في تحقيق أهدافهم الاقتصادية في تحقيق الربحية وفق منهج الله سبحانه وتعالى، كما أنه تم إعداد فريق عمل يخشى الله ويتقيه في ممارسة العمل المصرفي الإسلامي تحت إشراف هيئة للفتوى والرقابة الشرعية.

وقد تطلب الأمر دراسة إمكانية استخدام استراتيجيات تستهدف تعبئة الموارد والخبرات المتاحة في البنوك التقليدية لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية من خلال رؤية إبداعية مبتكرة لأن تجربة البنوك في المملكة العربية السعودية غير مسبوقة عالمياً ولا يوجد لها نموذج يمكن القياس عليه.

6- تشكيل لجنة للعمل المصرفي الإسلامي:

تشكلت لجنة للعمل المصرفي الإسلامي برئاسة الإدارة التنفيذية في بعض البنوك وتضم في عضويتها عدد من أعضاء الإدارة العليا للبنك ومدير إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية. وتتولى هذه اللجنة التخطيط والإشراف على عملية التوسع، وتقديم الدعم اللازم للتطبيق.

7- آلية تحويل الفروع التقليدية إلى العمل المصرفي الإسلامي في البنوك التقليدية:

كما سبقت الإشارة، جاء التطوير المصرفي الإسلامي في إدارات الخدمات المصرفية الإسلامية في البنوك التقليدية وفقاً لنموذج يتضمن رؤية واضحة ومحددة، ومنهج علمي متميز في قيادة عملية التحول نحو العمل المصرفي الإسلامي. وعلى ضوء هذه الرؤية، تحددت الأهداف والاستراتيجيات المناسبة لتحقيقها، كما تحددت الموارد اللازمة لها والهيكل التنظيمي المناسب. ولعل أهم سمة ميزت هذه الإستراتيجيات، اعتماد أسلوب التدرج وتتابع المراحل والخطوات في تناغم منطقي مدروس، كما هو واضح في الأسلوب الذي يتم إتباعه في تحويل الفروع وقد اختلف هذا الأسلوب من بنك لآخر ونشير هنا إلى الآليات التي تجمع بين جميع البنوك:

أ- اختيار الفروع التي سيتم تحويلها:

يتم اختيار الفروع وفقاً لخطة مدروسة تتفق مع المبادئ التي وضعتها كل بنك للتحويل وأهمها:

- أن تضمن تغطية جميع المناطق في المملكة، نشرراً وتعريفاً للعمل المصرفي الإسلامي بين العملاء.
- سهولة تحويل عمليات الفرع سواء كان ذلك مرتبطاً بالودائع أو الاستثمارات أو التمويل.
- سهولة معالجة الآثار المترتبة على التحويل.

ب- تشكيل فريق التحويل:

إدراكاً من هذه البنوك التقليدية لأهمية أخذ جميع المتغيرات الناشئة عن التحويل في الحسبان، يتم تشكيل فريق عمل من مختلف التخصصات المصرفية للإشراف على عملية التحويل. علماً بأنه قد تم إعداد دليل عمل للاستعانة به عند تحويل

الفروع بحيث يغطي الجوانب المصرفية والمالية والمحاسبية والجوانب المرتبطة بالنظم والعمليات والنماذج والمستندات والعقود.

ج- إعداد الموارد البشرية:

بمجرد اتخاذ القرار بتحويل بعض الفروع، يتم عقد مختبرات علمية مسائية وصباحية لتدريب منسوبي الفرع على أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، وأهدافه، وطبيعته المتخصصة، والضوابط الشرعية التي تحكم كل عملياته، كما يتم تزويدهم بمنهج للتنمية الذاتية في مجالات العمل المصرفي الإسلامي، وسنعرض لهذا الموضوع مفصلاً في الجزء التالي تحت عنوان إعداد وتطوير الموارد البشرية.

د- تزويد الفروع بالنماذج والعقود والمستندات وأدلة العمل:

بعد أن يتم تدريب منسوبي الفروع المراد تحويلها يتم تدريبهم على كيفية استخدام النماذج والدورات المستندية والعقود الخاصة بصيغ التمويل الإسلامية وأدلة العمل المستخدمة على مستوى جميع المنتجات المصرفية الإسلامية.

هـ- الاتصال بعملاء الفروع الحاليين:

بعد أن يتم تهيئة الفرع داخلياً لتطبيق العمل المصرفي الإسلامي، يبدأ منسوبو الفرع بالاتصال بالعملاء القائمين في الفرع بإحدى طريقتين أو كلاهما معاً:

هـ/1- إرسال خطابات شخصية للعملاء:

تتم صياغة خطابات رقيقة تراعى فيها الحكمة لإعلام العملاء بأن الفرع في خلال فترة زمنية محددة سوف يتحول للعمل وفقاً للشرعية الإسلامية. ويتم شرح ما يترتب على هذا التحول من نتائج خاصة بالعميل وخاصة بالبنك، ويُدعى العميل للاستمرار في التعامل ودعم هذا التوجه، وأن لم يرغب فسيتم تحويله إلى فرع تقليدي آخر للبنك.

هـ/2- الاتصال المباشر ببعض العملاء:

بالإضافة إلى الخطابات التي ترسل لجميع عملاء الفرع، يتم القيام بزيارات ميدانية لبعض العملاء وبصفة خاصة عملاء الودائع الآجلة وحسابات الجاري مدين والقروض، لكي تُشرح لهم البدائل الإسلامية للودائع الآجلة والشروط والأحكام الخاصة بالاستثمار الإسلامي. وغالباً ما يتم تحويل الودائع الآجلة إلى المحافظ الاستثمارية وصناديق الاستثمار الإسلامية.

و- إعداد ندوات للعملاء وتزويدهم بالمطويات:

كان واضحاً منذ البداية في الممارسة العملية أنه ليس المطلوب تدريب العاملين في الفروع فحسب، بل كان من الجلي أن العملاء أيضاً كانوا في حاجة ماسة إلى التعرف على أساليب ووسائل وأدوات العمل المصرفي الإسلامي، وبات لدينا قناعة أن نشر ونجاح العمل المصرفي الإسلامي ليس مسؤولية العاملين في البنك الإسلامي وحده، وإنما الدور الأكبر هو للعملاء.

ولذلك كان من ضمن أهداف البنوك العمل على توعية العملاء بهذا الأمر خاصة رجال الأعمال والشخصيات المرموقة. يتم ذلك من خلال عقد لقاءات وندوات مع أصحاب الفضيلة أعضاء هيئة الرقابة الشرعية في مختلف مدن المملكة، إضافة إلى تزويدهم بالمطويات ونشرات مبسطة عن المنتجات المصرفية الإسلامية.

8- إعداد وتطوير الموارد البشرية :

تلعب الموارد البشرية دوراً هاماً في الارتقاء بمستوى الأداء والاهتمام بانتقاء الأفراد وتطويرهم وتحفيزهم، وتقييم أدائهم وتحقيق درجة عالية من الرضاء لهم بما ينعكس على أدائهم، وقد تجلّى اهتمام إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية بالموارد البشرية من خلال الآتي:

أ- وضع ضوابط لانتقاء العاملين والقيادات للعمل بالإدارة:

إدراكاً من البنوك بدور الأفراد والقيادات في إدارة عملية التحول إلى العمل المصرفي الإسلامي، وضعت مجموعة من القواعد الأساسية ومؤداها أن يكون العاملون بهذه الإدارة وفروعها من المؤمنين بألية العمل المصرفي الإسلامي ومن المحفزين ذاتياً للنجاح، ومن الراغبين في إعادة تعليم أنفسهم من منظور الشريعة الإسلامية، وأن يكونوا من ذوي الخبرات الرفيعة المستوى في العمل المصرفي التقليدي قدر الامكان.

ب- النقصي المستمر للاحتياجات التدريبية لمنسوبي الإدارة:

فعلى سبيل المثال قام الباحث نهاية عام 1994م بدراسة للاحتياجات التدريبية لمنسوبي إدارة وفروع الخدمات المصرفية الإسلامية، في أحد البنوك التقليدية أسفرت عن النتائج التالية:

- عدم وضوح صيغ التمويل الإسلامية بما فيه الكفاية بين موظفي خدمات العملاء في الفروع.
 - عدم وجود اتفاق حول نظم عمل الخدمات المصرفية الإسلامية سواء كانت مرتبطة بمراحل اتخاذ القرارات أو أدلة العمل.
 - عدم الإدراك الكافي لأهمية الرقابة الشرعية كأحد العناصر الفكرية والأساسية لضبط التطبيق الصحيح للخدمات المصرفية الإسلامية.
 - نقص المعارف الشرعية المرتبطة بالاقتصاد الإسلامي والعمل المصرفي الإسلامي.
 - تواضع المتابعة الدورية للتطبيقات العملية من الناحية الشرعية.
 - وفي ضوء ما سبق تم إعداد عدة برامج لمعالجة هذه النقاط ومتابعتها.
- ج- تحديد رؤية ورسالة الإعداد والتطوير للموارد البشرية:**
- في ضوء رؤية البنك ورسالته وأهدافه وبناءً على دراسة الاحتياجات التدريبية تم تحديد رؤية إعداد الموارد البشرية بالبنوك التقليدية على النحو التالي:

رؤية تطوير الموارد البشرية:

" المحافظة على فريق عمل قوي وفعال يجسد بسلوكه العملي أخلاقيات الإسلام "

رسالة تطوير الموارد البشرية:

" نحن نؤمن بأهمية الموارد البشرية في إنجاز الأهداف بفعالية، لذلك نحن نوفر لهم خطة متكاملة للتطوير بما يمكنهم من إرضاء العملاء من خلال تقديم خدمات تفوق توقعاتهم وتقديم نموذج يحتذى بسلوكه في المجتمع".

د- تصميم برامج ومنتقيات ومختبرات التطوير:

لمواجهة النقص في معارف ومهارات الأفراد تم إعداد خطة قصيرة الأجل وأخرى طويلة الأجل للعمل على استكمال النقص في المعارف والمهارات والسلوكيات على الوجه الآتي:

د/1 - في الأجل القصير والمتوسط .

نقترح تصميم وتنفيذ مجموعة من ورش العمل وبرامج التدريب والتي تشمل الآتي:

- برنامج أساسيات العمل المصرفي الإسلامي لجميع منسوبي الفروع.
- تنفيذ ورش عمل في المجالات التالية:
 - . الإدارة بالمشاركة بالأهداف والنتائج.
 - . الجودة الشاملة والموظف الشامل.
 - . الاتصالات.
 - . التسويق.
- يتم تنفيذ برامج صيغ التمويل الإسلامية:
 - البيع : بيع المرابحة، بيع التورق، بيع السلم، بيع الاستصناع، البيع بالتقسيط.
 - المشاركات : التمويل بالمضاربة والمشاركة.
 - الاجارات : الاجارة التشغيلية، والاجارة مع الوعد بالتمليك

د/2 - في الأجل الطويل:

- يتم وضع خطة للتعليم والتدريب المستمر بهدف تزويد المشاركين بالمعارف والمهارات المتخصصة في مجالات الخدمات المصرفية الإسلامية وقد ترتب على ذلك:
- المشاركة في البرامج الخارجية والداخلية في العمل المصرفي الإسلامي.
 - يتم وضع سياسة لإدارة الموارد البشرية من خلال الحب وروح الأسرة وتمثل ذلك في الآتي:
 - غرس قيم الإنجاز والابتكار والإبداع لدى العاملين.
 - ارتباط الثواب والعقاب بالأداء ووفقاً لمعايير مادية ملموسة.
 - تبني ثقافة التطوير المستمر كقيمة سلوكية واجبة التطبيق من خلال التنمية الذاتية وطلب المعرفة.
 - الانضباط السلوكي المستمر من قيم الإسلام وعراقته في الإيثار والصدق والأمانة.
 - الريادة في ابتكار وتقديم أفكار جديدة للتمويل والاستثمار الإسلامي.
 - أن التميز هو الحد الأدنى الذي نرتضي به في أداء فريق العاملين بالبنوك التي تقدم المنتجات المصرفية الإسلامية.

هـ- تحديد الأولويات لعملية التطوير:

- رغبة في تحقيق أنجاز فعال في تطوير وتنمية الموارد البشرية يتم تحديد الأولوية في تدريب منسوبي الإدارات الإسلامية (الأمانة) والفروع على الوجه التالي:
- أولاً: قيادات الإدارة "مسؤولي الإدارات.
- ثانياً: مدراء الفروع.
- ثالثاً: موظفي خدمة العملاء والصرافين.

وبالنسبة للأولوية في البرامج فانها تتطلب حضور جميع منسوبي الإدارات والفروع برنامج "أساسيات العمل المصرفي الإسلامي"، تلي ذلك البرامج المتخصصة والمرتبطة بأعمال كل وحدة.

و- مناهج التطوير والتنمية الذاتية:

كان واضحاً تماماً لإدارات الخدمات المصرفية الإسلامية (الأمانة) أن تطوير الموارد البشرية للخدمات المصرفية الإسلامية عملية مستمرة ولا تتوقف عند حد لأن الصناعة المصرفية تتطور عالمياً كل يوم، ويزداد إدخال التكنولوجيا فيها، وهذا الأمر ينسحب على البنوك الإسلامية.

كذلك نقترح ان تضع الامانة البنك السعودي البريطاني خطة لتدريب منسوبيها على إطلاق القوى الكامنة وتفجير طاقاتهم الإبداعية من خلال التنمية الذاتية وتحفيزهم عليها. هذا وتعد الامانة البنك السعودي البريطاني بعض القراءات الخاصة الدورية لتزويد العاملين بكل جديد في مجال العمل المصرفي الإسلامي. هذا بالإضافة إلى البرامج التدريبية التي يتبناها البنك.

ز- مع التوسع في العمل المصرفي الإسلامي بالبنك يتطلب الأمر تدريب جميع القيادات والعاملين في الفروع التي تم تحويلها على مفهوم التحول للعمل المصرفي الإسلامي وخصائصه. والسلوكيات التي يجب أن يتحلى بها منسوبو الإدارة والفروع.

الخلاصة:

1. تمثل تجربة تقديم البنوك التقليدية للعمل المصرفي الإسلامي مدخلاً خاصاً في التحول التدريجي لتطوير وتنمية العمل المصرفي الإسلامي.
2. تنوعت مداخل وتجارب البنوك التقليدية لتقديم المنتجات الإسلامية فبعضها تحول بالكامل مثل بنك الجزيرة والبعض في طريقه للتحول مثل البنك الأهلي التجاري وباقي البنوك التقليدية تتوسع في تقديم المنتجات المصرفية الإسلامية .
3. وأخيراً استطاعت هذه الممارسة للعمل المصرفي الإسلامي في البنوك التقليدية وما حققته من نتائج مالية طيبة، أن تجذب انتباه المصرفيين والمتخصصين محلياً ودولياً لمتابعة إنجازاتها والنظر إليها كحالة مصرفية تستوجب الاستيعاب والدراسة.
4. أن هناك مجموعة من المشكلات المتعلقة بنظم العمل ، وآلية تطبيق الرقابة الشرعية وتطبيق النظام المحاسبي الذي يتفق وطبيعة العمل المصرفي الإسلامي .
5. أن مؤسسة النقد العربي السعودي تدعم المصرفية الإسلامية في البنوك وذلك من خلال المظاهر التالية :
 - مؤسسة النقد العربي السعودي أحد الأعضاء المؤسسين لمجلس الخدمات المالية الإسلامية بماليزيا.
 - أنشأت المؤسسة إدارة للتدريب المصرفي المتوافق مع الشريعة بالمعهد المصرفي.
 - عقدت المؤسسة مؤتمراً علمياً عن مخاطر العمل المصرفي الإسلامي في عام 2004.
 - عقدت المؤسسة ندوة عن المعايير الاحترافية للمصرفية الإسلامية في عام 2007.
 - شكلت المؤسسة لجنة للعمل المصرفي الإسلامي يتكون أعضائها من مديري إدارات المصرفية الإسلامية بنوك المملكة تجتمع شهرياً للتنسيق بين نشاطاتها في المعهد المصرفي .

4

صيغ التمويل الإسلامية

- بيع المرابحة
- بيع التـورق
- بيع الاستصناع
- بيع السلم
- الإجارة
- التمويل بالمضاربة
- التمويل بالمشاركة

صيغ التمويل الإسلامية

الأهداف :

- بانتهاء هذا الجزء سوف يتمكن المشاركون من اكتساب المعارف والمهارات الآتية :
- إدراك أهم الفوارق بين التمويل بالقروض والتمويل وفق صيغ التمويل الإسلامية .
- فهم باقاة البيوع كأحد أهم صيغ التمويل الإسلامية من حيث ضوابطها وإجراءات تطبيقها والعملاء الممولين بهذه الصيغ.
- فهم باقاة الإجراءات وضوابطها الشرعية وإجراءات تطبيقها إلى البنوك والعملاء المستهدفين .
- فهم باقاة المشاركات وضوابطها الشرعية وإجراءات التطبيق والعملاء الممولين.

صيغ التمويل الإسلامية

مقدمة:

تناولنا في الأجزاء السابقة الطبيعة المميزة للصيرفة الإسلامية وضوابطها الشرعية واهم الفوارق التي تميز بين البنك التقليدي والإسلامي، قم عرجنا على تطبيق الصيرفة الإسلامية في البنك الأهلي التجاري والفلسفة التي اتخذها البنك للتحويل والمبادئ التي استرشد بها والمراحل المختلفة ثم التوسع في تقديم العمل المصرفي الإسلامي.

ونعرض في هذا الجزء لصيغ التمويل الإسلامية وضوابطها الشرعية والتي تمثل بديلاً للتمويل بالقروض وقد تم ترتيبها بما يتفق وما يجري العمل به في البنك الأهلي التجاري. لذلك فقد خصصنا الصيغة الأولى لبيع المرابحة و الصيغة الثانية لتيسير الأهلي ثم تناولنا بعد ذلك بيع الاستصناع، ثم بيع السلم، ثم انتقلنا بعد ذلك للتمويل بالإجارة وينتهي هذا الجزء بتناول صيغ التمويل بالمضاربة والمشاركة.

البيع بالمرابحة

من الصيغ الهامة، المميزة للعمل المصرفي الإسلامي، وتأتي أهمية هذه الصيغة من أنها كانت صيغة استنقاذية، أسعفت البنوك الإسلامية في تقديم البديل الإسلامي للقروض الربوية، فالمرابحة في إطار ضوابطها الفقهية صيغة سليمة شرعاً، ولازمة لتنفيذ كثير من عمليات التمويل الإسلامي في مجالات التجارة الداخلية والخارجية، وقد تم تطويرها لتمويل أنشطة صناعية وعقارية وزراعية.. الخ. خاصة - كما سنرى فيما بعد - أن صيغة المرابحة أكثر صيغ التمويل استخداماً في الواقع العملي بالنسبة لمختلف الصيغ الأخرى.

- تعريف البيع بالمرابحة:

المرابحة في اللغة: مصدر من الربح وهي الزيادة، أي النماء في التجارة. يقول الحق سبحانه وتعالى " فما ربحت تجارتهم وما كانوا مهتدين " وفي هذا المعنى ذكر بعض العلماء أن المقصود هو: فما ربحوا في تجارتهم وفي اصطلاح الفقهاء، فهي بيع بزيادة ربح على الثمن الأول.

بيع المرابحة هو احد بيوع الأمانة:

و يجمع الفقهاء على ضرورة تعيين رأس المال (ما قامت به السلعة) وتعيين الربح حين العقد وأن يستوي في ذلك علم البائع والمشتري حسماً للنزاع ، لان الربح جزءاً من الثمن .

- مشروعية البيع بالمرابحة:

بيع المرابحة مشروع بالكتاب والسنة و الإجماع. فمن الكتاب قوله تعالى: ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلاً من ربكم " (آية 10: سورة الجمعة).

والمرابحة ابتغاء للفضل من البيع نصاً، وقوله تعالى " واحل الله البيع " (البقرة - 275) فإنها تدخل في عموم عقود البيع.

ومن السنة قول الرسول p إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد، و هذا يفيد جواز بيع السلعة بأكثر من راس المال، وقال الكاساني: أن الناس قد توارثوا هذه البيوعات في سائر الأمصار من غير نكير وذلك إجماع على جوازها.

بيع المرابحة احد بيوع الأمانات:

بيوع الأمانة: وفيها يتم الاتفاق بين المشتري والبائع على ثمن السلعة مع الأخذ في الاعتبار ثمنها الأصلي. وهو بهذا ينقسم إلى ثلاث صور هي:
المرابحة: وهي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح.
التولية: وهي بيع بمثل الثمن الأول دون زيادة أو نقصان.
الوضعية: وهي بيع بمثل الثمن الأول مع وضع (حط) مبلغ معلوم من الثمن.

شروط بيع المرابحة:

1. أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني، و عادة ما يحمل الثمن الأول بكل المصروفات التي أنفقت على السلعة (نقل، تغليف، تأمين، تخزين.. الخ) فان لم يكن الثمن الأول معلوماً كان العقد فاسداً والمشتري في هذه الحالة بالخيار أن شاء نفذ عقد البيع وأن شاء لم ينفذه وعند بعض الفقهاء له الحق في إسقاط هذه الزيادة.
2. أن يكون الربح معلوماً للبائع و المشتري، وقد يكون الربح محددًا كنسبة من الثمن الأول أو مبلغ معين مقطوع.
3. أن يكون العقد الأول صحيحاً فان كان فاسداً لم يجز بيع المرابحة لأن ما بني على باطل فهو باطل.
4. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.

بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجربة البنوك الإسلامية:

اتسعت المرابحة في الشمول والتطبيق في جميع البنوك الإسلامية بحيث زاحمت "المضاربة"، بل كادت تزيحها عن التطبيق مع أنها الأسلوب الرائد في المصارف الإسلامية، وكانت مطروحة - وحدها - في الساحة، حتى قرنت بها المرابحة، وسوف نعرض فيما يلي " لآلية " عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريها البنوك الإسلامية.

يذهب عميل البنك الإسلامي سواء كان شخصية اعتبارية أو شخصية طبيعية طالبا شراء سلعة معينة ذات مواصفات محددة، وبكميات محددة، ومن مصدر شراء معروف، وأنه على استعداد لشراء هذه السلعة من البنك بعد توفيرها مع إعطاء البنك ربحا معقولا، على أن يسدد ثمنها بالتقسيط وفقا لأجل يتفق عليه، ومناسبا لظروف العميل، وكل ما بين العميل والبنك هو عملية وعد على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها.

ويكون في هذه الحالة البنك مسئولا عن شراء السلعة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها، وتحمل مخاطرها، فإذا هلكت، هلكت على ضمانه وتحت مسؤوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعه الرد بالعيب؟ كما هو مقرر شرعا.

وتتمثل مخاوف البنك أن يقوم بشراء السلعة للعميل، ويخلف العميل وعده، وهنا قد لا يجد البنك من يشتري السلعة، أو قد تحتاج لمدة طويلة حتى يتم بيعها، وفي هذه الحالة سوف تحتاج إلى تخزين، وجهاز لبيعها بما يمثل تعطيل لأموال المصرف.
ولمواجهة هذه المخاوف يحرر العميل - طالب السلعة - وعدا بشراء السلعة بعد حضورها بالثمن المتفق عليه - وهو ثمن الشراء بالإضافة إلى كل المصروفات التي تنفق على السلعة مثل (النقل، التعبئة، التخزين، الشحن، الخ). بالإضافة إلى ربح.

الوعد بالشراء:

وقد أثبتت قضية مدى إلزام الوعد للأمر بالشراء، لشراء السلعة إذا جاءت مطابقة للمواصفات وقد أفتى المجمع الفقهي بالإلزام بالوعد، ومعنى الإلزام بالوعد هو أن يعوض الأمر بالشراء البنك عما يلحقه من ضرر ناتج عن إخلال العميل بوعدده في شراء السلعة.
وفي حالة الاتفاق المبدئي يتقدم العميل بطلب رغبة ووعد في الشراء، مع تحديد السلعة ومواصفاتها، فإذا تملك المصرف السلع وحازها، وقعا عقدا بالبيع على أساس الاتفاق السابق.

وإذا حللنا أطراف العملية السابقة - المرابحة للأمر بالشراء - نجدها ثلاثة أطراف :

- الأمر بالشراء : المشتري الثاني الذي يرغب في شراء السلعة.
- المأمور بالشراء : وهو المشتري الأول (البنك) وهو البائع الثاني.
- البائع الأول : وهو مالك السلعة الذي يريد بيعها .

والصيغة سالفة الذكر قد أقرتها هيئات الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية، ومؤتمرات المصارف الإسلامية.
ونلخص فيما يلي تحقيق المتطلب الشرعي في بيع المرابحة كما أوضحتها هيئات الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية.

ملخص للضوابط الشرعية لبيع المرابحة:

- 1) أن يشتري البنك السلع بناء على طلب عملائه، وعلى العملاء تقديم عروض أسعار للسلع التي يرغبونها.
- 2) ينبغي أن يعد العميل البنك بشراء السلعة بعد تملك البنك لها.
- 3) يجب أن يملك البنك السلع المطلوبة من عملائه بعقد شراء صحيح.
- 4) لا يجوز للبنك شراء سلعة بغرض بيعها للعميل إذا قام العميل بدفع عربون لتلك السلعة.
- 5) يجب أن يوقع البنك على نموذج عرض الأسعار في المكان المخصص بما يفيد قبوله بشراء السلعة المذكورة بالثمن المذكور.
- 6) لا يجوز بأية حال تسليم الشيك للعميل، بل يجب أن يقوم المندوب (مندوب البنك) بتسليمه للمورد (المعرض) أو أن تقيد قيمة السلعة في حساب المورد.
- 7) يتم توقيع عقد بيع مرابحة مع العميل بعد تملك البنك للسلعة.
- 8) لا مانع من قيام العملاء بإعادة بيع السلع المشتراة من البنك سواء للمورد نفسه أو لغيره بغرض الحصول على النقد.

فقه بيع التورق

إن دراسة متأنية فاحصة لمسيرة الصيرفة الإسلامية في المملكة العربية السعودية تؤكد على التطور الهائل للمنتجات وفق رغبات واحتياجات العملاء في ضوء قواعد الشريعة الإسلامية. ومن الملاحظات الجديرة بالتسجيل والدراسة هو ما أدركته إدارات الخدمات المصرفية الإسلامية في البنوك التقليدية . من أن العملاء يحصلون على احتياجاتهم النقدية بشراء سلع بطريق المراجعة ثم إعادة بيعها للحصول على النقود، هذا مع أن البنوك التقليدية تقدم التمويل الشخصي عن طريق القروض الشخصية بفائدة ثابتة أيضاً. إلا أن تفضيلات العملاء هي اختيار طريق الحلال "وأحل الله البيع" (الآية 275 : البقرة) ويشتررون السلع مرابحة ثم يبيعون السلع بأقل من قيمتها النقدية للحصول على النقود.

وإدراكاً من البنوك لمسئوليتها إزاء هؤلاء العملاء ورغبته في تقليل خسائرهم فكان السؤال هل يمكن توفير نقود بطريقة حلال لهؤلاء العملاء. وكان الرائد في ذلك هو البنك الأهلي التجاري وقد تبعته جميع البنوك في المملكة العربية السعودية.

فقه بيع التورق :

وقد بنيت فكرة منتج بيع التورق على فقه بيع التورق. والذي صدر بشأنه فتوى المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي في دورته الخامسة عشر المنعقدة بمكة المكرمة 11 رجب 1419 الموافق 1998/10/31 وقرر المجلس ما يلي :

- أن بيع التورق هو شراء سلعة في حوزة البائع وملكه بثمن مؤجل ثم بيعها للمشتري بالنقد لغير البائع للحصول على النقد (التورق) .
- أن بيع التورق هذا جائز شرعاً وبه قال جمهور العلماء لأن الأصل في البيوع الإباحة لقول الله تعالى (وأحل الله البيع وحرم الربا) ولم يظهر في هذا البيع رباً لا قصداً ولا صورة ولأن الحاجة داعية إلى ذلك لقضاء دين أو زواج أو غيرهما.
- جواز هذا البيع مشروط بأن لا يبيع المشتري السلعة بسعر أقل مما اشتراها به على بائعها الأول لا مباشرة ولا بالوساطة فان فعل فقد وقع في بيع العينة المحرم شرعاً لاشتماله على حيلة فصار عقداً محرماً.
- أوصى المجلس المسلمين بالعمل بما شرعه الله سبحانه وتعالى – لعباده – من المؤمنين من القرض الحسن من طيب أموالهم طيبة به نفوسهم كما أوصى بأن يتحلى المستقرض بالوفاء وحسن القضاء وعدم المماطلة.
- وكان هذا القرار بالإضافة إلى فتاوى أهل العلم الثقة من أمثال سماحة الشيخ بن باز يرحمه الله وأعضاء هيئة الرقابة الشرعية لبعض البنوك الإسلامية يقدم دليلاً شرعياً على جواز التورق. هذا وقد أقرت هيئات الرقابة الشرعية في معظم البنوك بالمملكة آلية بيع التورق تحت مسميات مختلفة لكل بنك وتشترك جميعها في الاجراءات التالية:-
- أولاً: يقوم البنك بشراء كمية محددة من سلعة معينة تدخل بذلك في ملكيته دخولاً شرعياً.
- ثانياً: يقوم البنك بعرض هذه السلع على عملائه.

ثالثاً: وبما أن هذه السلع تباع عن طريق الوصف لا عن طريق الرؤية غالباً فإن على البنك أن يحدد هذه السلع صنفاً ونوعاً وأن يصفها وصفاً نافياً للجهالة وأن يحدد رقم تخزينها بموجب شهادة التخزين بحيث يكون المبيع معلوماً وموصوفاً وصفاً تنتفي معه الجهالة في البيع.

رابعاً: يتقدم العميل بإبداء رغبته في شراء كمية محددة من هذه السلع بثمن مؤجل وبعد موافقة البنك على تلبية هذا الطلب يقوم البنك ببيع تلك الكمية على العميل بما يتفق عليه من ثمن وأجل.

خامساً: للعميل الحق في أن يتسلم سلعته في مكان تسليمها إذا رغب في ذلك أو أن يوكل البنك في بيعها نيابة عنه.

سادساً: في حال توكيل العميل للبنك في بيع سلعته فإن البنك يقوم ببيعها وكالة على من يرغب شرائها ولا يجوز للبنك أن يبيعها لنفسه حيث ذلك من قبيل بيع العينة.

التحفظات على التورق المنظم :

وقد عقد مجمع الفقه الاسلامي دورته السابعة عشرة في 19-1424/10/23 الموافق 13-2003/12/17 واستعرض آلية التورق المصرفي والتي تتم في السوق الدولية ، وقرر المجمع بعدم جواز التورق المصرفي للأسباب التالية :

- 1- يلتزم البائع وهو البنك في عقد التورق بالوكالة في بيع السلعة لمشتري آخر أو ترتيب من يشتريها يجعلها شبيهة بالعينة الممنوعة شرعاً ، سواء كان الالتزام مشروطاً صراحة أو بحكم العرف والعادة المتبعة .
- 2- أن هذه المعاملة تؤدي في كثير من الحالات إلى الإخلال بشروط القبض الشرعي لصحة المعاملة .
- 3- أن واقع هذه المعاملة يقوم على منح تمويل نقدي بزيادة لما سمي بالمستورق فيها من المصرف في معاملات البيع والشراء التي تجري فيه والتي هي صورية في معظم أحوالها ، هدف البنك من إجرائها أن تعود عليه بزيادة على ما قدم من تمويل وهذه المعاملة غير التورق الحقيقي المعروف عند الفقهاء .

والمجمع في هذه الفتوى حريص على تجنب المعاملات المحرمة امتثالاً لأمر الله تعالى وإذا كانت هذه الصيغة تطبق وفق آلية التورق الحقيقي التي أشار إليها المجمع ، وتحت إشراف ورقابة هيئة الرقابة الشرعية وتبعد عن الصورية ، وأن يُمكن المشتري من تسلّم السلعة بنفسه إذا أراد أو أعمال أدوات الشريعة في التوكيل دون ارتباط في عقد التورق بأن يتحمل البائع مسؤولية بيع السلعة فيكون الأمر مباحاً تحت إشراف رقابة هيئة الرقابة الشرعية في البنك .

والمطلوب هو البعد عن الصورية لأن "القصد في العقود معتبرة" أي أن النوايا الخاصة بكل بنك يجب أن تتحرز وتضع الآلية التي تبعد البنك عن الصورية .

ضوابط التورق "المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة"

ناقش المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في جلسته السابعة عشر المنعقد في مكة المكرمة في الفترة من 26 شوال 1427 الموافق 18 نوفمبر 2006 واعتمد معياراً للتورق نلخصه فيما يلي :

- اختلاف حكم التورق عن حكم العينة :

أن العينة حيلة على الربا لوقوعها بين طرفين هما في الواقع مقترض ومقرض من خلال بيع السلعة بالأجل ثم استردادها بثمن حال وحصول المشتري على مال أقل مما يلتزم به للبائع وجمهور الفقهاء على منع العينة ، وعلى إباحة التورق إلا ابن تيمية وابن القيم حيث قالوا في التورق بالمنع والكراهية .

- الاكتفاء بالقبض الحكمي :

مشروعية التورق المستوفي للضوابط الشرعية المبينة على المعيار على ماورد في الكتاب والسنة من مشروعية البيع ، وقد تأكدت مشروعيتها بقراري المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي وقرار اللجنة الدائمة من هيئة كبار العلماء السعودية ، والعديد من هيئات الرقابة الشرعية .

كما أنه مخرج لتجنب الربا وليس حيلة إليه لأنه يصير إليه من لا يجد مقرضاً ولا يريد الوقوع في الاقتراض بقائدة وقد روى عن عائشة رضي الله عنها عملها به ، كما روى عن عبد الله بن المبارك .

التوكيل :

اشتراط عدم الربط بين شراء السلعة وبيعها لان هذا الربط يجعل البيع ملزماً للمتورق وقد يؤدي هذا النقل الفوري لملكية السلعة إلى عدم التمكن من قبضها ، وهذا أيضاً مستند منع الالتزام بالتوكيل والالتزام بالتوكيل .

واستثناء من ذلك يمكن التوكيل إذا لم يسمح النظام للعميل ببيع السلعة مباشرة هو الحاجة لعدم التعرض لإبطال التصرف بموجب القانون .

تزويد العميل بالبيانات :

يجب أن تزود المؤسسة العميل بالبيانات المتعلقة بالسلعة لمنع الصورية ، والمساعدة له على تحصيل السيولة بالبيع ، ويستوي في السلعة أن تكون بضاعة أو سيارة أو أسهم شركة مشروعة أو سلعة دولية أو سلعة محلية وهذه الأخيرة أولى للتأكد من وجودها وسهولة قبض العميل لها حقيقة فيما إذا رغب في إمساكها .

وتزويد العميل بالبيانات قد يكون بالوصف أو الانموذج وذلك ليكون شراؤه للسلعة حقيقياً وليس صورياً .

وضع ضوابط وقيود على التورق :

سواء كان المتورق هو العميل أو المؤسسة فالهدف من وضع القيود هو إستحضار الأهداف الأساسية لوجود المؤسسات وتعامل العملاء معها من حيث الالتزام بتطبيق صيغ الاستثمار والتمويل الملائمة بطبيعة العمل المصرفي الإسلامي وأنشطته الأساسية القائمة على المشاركات والمبادلات في السلع والمنافع والخدمات وذلك بعدم إطلاق العمل بالتورق أو الترويج له أو التوسع فيه بما يتعطل معه العمل بالصيغ الأساسية للاستثمار والتمويل ويترتب على ذلك عدم تورق المؤسسة إلا في أضيق نطاق ، كما يترتب عليه أيضاً حصر التورق للعملاء في الحالة التي لا يمكن فيها تحقيق الغرض من عملياتهم عن طريق المشاركة أو المضاربة أو المرابحة أو التأجير أو الاستصناع ونحوها من صيغ التمويل والاستثمار ، أو في حالة تخلص العملاء من الديون الناتجة عن التعامل الربوي بعد التأكد من عزمهم على الإقلاع عن التعامل الربوي ، وليس لمجرد سداد التزاماتهم الربوية .

قرار مجمع الفقه بشأن بدائل الوديعة لأجل:

في جلسته التاسعة عشر وفي القرار الرابع بتاريخ 1428/10/27 الموافق 2007/11/8 وفي دراسته عن البديل عن الوديعة لأجل تناول مرة أخرى مجمع الفقه موضوع التورق الذي أشرنا إليه في جلسته في عام 2003 وقرر :

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي برابطة العالم الإسلامي في دورته التاسعة عشر المنعقدة بمكة المكرمة في الفترة من 22-27 شوال 1428 الذي يوافق 3-8 نوفمبر 2007 قد نظر في موضوع المنتج البديل عن الوديعة لأجل والذي تجريه بعض المصارف في الوقت الحاضر تحت أسماء عديدة منها: المرابحة العكسية، التورق العكسي أو مقلوب التورق، الاستثمار المباشر، الاستثمار بالمرابحة، ونحوها من الأسماء المحدثه أو التي يمكن إحداثها .
والصورة الشائعة لهذا المنتج تقوم على ما يلي :

1- توكيل العميل (المودع) المصرف في شراء سلعة محددة، وتسليم العميل للمصرف الثمن حاضراً.

2- ثم شراء المصرف للسلعة من العميل بثمن مؤجل، وبها من ربح يجري الاتفاق عليه، وبعد الاستماع إلى البحوث والمناقشات المستفيضة حول هذا الموضوع، قرر المجلس عدم جواز هذه المعاملة لما يلي :

■ أن هذه المعاملة مماثلة لمسألة العينة المحرمة شرعاً، من جهة كون السلعة المباعة ليست مقصودة لذاتها، فتأخذ حكمها، خصوصاً أن المصرف يلتزم للعميل بشراء هذه السلعة منه.

■ أن هذه المعاملة تدخل في مفهوم التورق المنظم وقد سبق للمجمع أن قرر تحريم التورق المنظم بقراره الثاني في دورته السابعة عشرة وما علل به منع التورق المصرفي من علل يوجد في هذه المعاملة .

■ أن هذه المعاملة تنافي الهدف من التمويل الإسلامي، القائم على ربط التمويل بالنشاط الحقيقي، بما يعزز النمو والرخاء الاقتصادي .

والمجلس إذا يقدر جهود المصارف الإسلامية في رفع بلوى الربا عن الأمة الإسلامية، ويؤكد على أهمية التطبيق الصحيح للمعاملات المشروعة والابتعاد عن المعاملات المشوهة أو الصورية التي تؤدي إلى الربا المحرم فإنه يوصي بما يلي :

■ أن تحرص المصارف والمؤسسات المالية على تجنب الربا بكافة بصوره وأشكاله امتثالاً لقوله سبحانه (يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين) .

■ تأكيد دور المجمع الفقهي، والهيئات العلمية المستقلة، في ترشيد وتوجيه مسيرة المصارف الإسلامية، لتحقيق مقاصد وأهداف الاقتصادي الإسلامي.

■ إيجاد هيئة عليا في البنك المركزي في كل دولة إسلامية، مستقلة عن المصارف التجارية، تتكون من العلماء الشرعيين والخبراء الماليين لتكون مرجعاً للمصارف الإسلامية والتأكد من أعمالها وفق الشرعية الإسلامية .

مقترحات تطوير صيغة التورق المصرفي :

■ أن التورق كصيغة يحتاج إليها عدد كبير من العملاء الذين يرغبون في الحصول على السيولة كبديل للقروض النقدية التقليدية .

■ أن التورق الحقيقي يجب أن يراعي فيه ما يلي :

■ أن تكون حاجة العميل ماسة إليه لسداد دين أو زواج أو علاج من الأمراض .. الخ.
■ أن يكون قبض السلعة فعلياً أو حكماً وفقاً للقرارات الجمعية في هذا الصدد .

- أن يمكن العميل من القبض الفعلي أو الحكمي وذلك باعطاء العميل كافة البيانات والمعلومات عن السلعة ووصفها أو بيان النموذج الخاص بها .
- أن يكون التورق في السلع المباحة التعامل بها.
- جواز التعامل في السلع الدولية والمحلية أولى للتعامل بها لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية .
- أن يتأكد البنك أن لا يمكن تحقيق حاجة العميل بصيغة أخرى من صيغ التمويل سواء كانت بيوع كبيع المرابحة أو السلم أو الاستصناع أو من خلال الإجازة بنوعيتها كالإجازة التشغيلية أو التمويلية مع الوعد بالتمليك أو خلال المشاركات والمضاربات أو أي صيغة تمويلية أخرى
- أن تعمل البنوك على إعداد وتطوير فريق العمل في مجال التمويل الإسلامي ليكون قادراً على ممارسة صيغ التمويل الأخرى مثل المشاركات والمضاربات وبيع السلم والاستصناع .

برنامج تمويل مال (ساب)

هذا ويقدم البنك السعودي البريطاني منتج بيع التورق تحت اسم "مال".
 "مال" هو برنامج تمويل إسلامي من البنك السعودي البريطاني أمانة يمكنك من الحصول على السيولة النقدية لتلبية احتياجاتك مهما كانت .

يعمل "مال" بمفهوم التورق المجاز من قبل الهيئة الشرعية ، حيث يقوم البنك بشراء وامتلاك سلعة من السوق الدولي وغالباً ما تكون معدن ، ثم يبيعها البنك إلى العميل بربح معلوم إلى أجل معلوم (حتى 5 سنوات) وبعد امتلاك العميل لها ، يمكنه تفويض البنك السعودي البريطاني عن طريق إصدار وكالة بيعها وإيداع قيمتها في حسابه ، وتتم هذه العملية بالكامل بكل يسر وسهولة وفي سرعة تامة .

المزايا والمنافع :

- تمويل يبدأ من 10.000 ريال سعودي إلى 1.500.000 ريال سعودي للسعوديين ، بفترة تسديد ميسرة تتراوح بين 12 و 60 شهراً.
- تمويل يبدأ من 10.000 ريال سعودي إلى 35.000 ريال سعودي لغير السعوديين ، بفترة تسديد ميسرة تتراوح بين 12 و 36 شهراً.
- لا حاجة لتقديم كفيل .
- في حالة الوفاة أو الإعاقة الدائمة بسبب الحوادث (لا قدر الله) ، يعفى العميل من باقي المستحقات.

بيع الاستصناع

الاستصناع عقد يشتري به في الحال شيئ مما يصنع صنعا يلزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده بأوصاف معينة لقاء ثمن معين.
وفي الاستصناع يقوم البنك بتوفير التمويل اللازم للقيام بالصنعة المحددة التي يرغبها العملاء وذلك من خلال وساطة البنك بين العميل والصانع المنفذ للصنعة، بحيث يتحمل البنك مسؤولية تنفيذ الصنعة حسب المواصفات المحددة التي يطلبها العميل.

- مشروعية عقد الاستصناع:

عقد الاستصناع من العقود الشرعية التي أجازها المذهب الحنفي، وأجاز التعامل بها مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي. والعديد من الفقهاء المعاصرين.
وقد تعامل المسلمون به في سائر العصور دون إنكار من أحد من العلماء، لأن الحاجة تدعو إليه، لأن كل إنسان لا يستطيع صنع كل احتياجاته بنفسه.

- أطراف عقد الإستصناع:

- **المستصنع** : أحد عملاء البنك الذي يتقدم له بطلب شراء سلعة يتم صناعتها بمواصفات محددة يحددها المستصنع للبنك ويوقع معه عقد استصناع بمبلغ معين ويحدد فيه تاريخ ومكان التسليم.
- **الصانع** : هو البنك الذي توسط بين عميله والصانع النهائي أو المقاول لتمويل صناعة سلعة معينة حسب طلب عميله وبالمواصفات المحددة في عقد الاستصناع سواء باشر الصنع بنفسه أو بغيره .
- الصانع النهائي**: الذي يتولى صناعة السلعة حسب المواصفات المعينة التي التزم بها البنك أمام عميله والتي يشترطها البنك على الصانع في عقد الإستصناع الموازي.

- شروط عقد بيع الاستصناع :

- 1- بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وصفته.
- 2- بيان الثمن ووقت سداه وما إذا كان معجلا أو مقسطا .
- 3- أن يكون مما جرى فيه التعامل بين الناس مما يصنع صنعا وينضبط بالوصف الكافي النافي للجهالة.
- 4- لا يجرى الاستصناع في السلع التي لا يدخلها الصنعة مثل القمح والثمار والخضراوات والفاكهة الطازجة.
- 5- عقد الإستصناع لازم للطرفين (المستصنع والصانع) وليس للمستصنع خيار رؤية طالما جاء المبيع مطابقا لوصفه وشروطه.
- 6- بمجرد توقيع العقد يثبت الملك للمستصنع في السلعة المصنوعة في الذمة , ويثبت الملك للصانع في الثمن.
- 7- تحديد وقت لتسليم المبيع .
- 8- يمكن للصانع أن يشتري ما صنعه غيره ويسلمه للمستصنع ولا يشترط قيام الصانع بالصنع بنفسه.

- تطبيقات الاستصناع في المصارف الإسلامية:

أن تطبيق الاستصناع في البنوك الإسلامية يتم من خلال توسط البنك بين طرفين هما: عميل البنك (طالب الصنعة) والمنفذ الفعلي لعملية التصنيع (الصانع) والذي يكون مقاول أو مصنع, حسب نوع السلعة المطلوب صنعها. ويتكون الاستصناع المصرفي من عقدين منفصلين, هما: عقد الاستصناع وعقد الاستصناع الموازي.

- **عقد الاستصناع**: يوقع البنك مع عميله عقد إستصناع, يكون فيها العميل مستصنعا والبنك صانعا, يحدد في هذا العقد الآتي:

- مواصفات السلعة المطلوب تصنيعها بالوصف الكافي النافي للجهالة.
- قيمة عقد الاستصناع وقيمة الدفعة المقدمة وباقي الثمن وكيفية سداه.
- مدة التصنيع وتاريخ الاستلام المتوقع.
- الضمانات المقدمة من العميل, ضمانا لمستحقات البنك طرفه.
- الشروط الجزائية التي ستوقع على الصانع في حالة إخلاله بالموصفات.
- الجهة الاستشارية المسؤولة عن الإشراف على الصانع واختصاصاتها.
- المستندات المرفقة للعقد والتي تعد جزء منه ومكملة له, مثل مواصفات السلعة وجداول التنفيذ والخرائط والرسوم الهندسية والتصاريح الرسمية.

عقد الاستصناع الموازي: يوقع البنك عقد الاستصناع الموازي مع منفذ

الصنعة (المقاول أو المصنع) يكون فيها البنك مستصنعا والمقاول صانعا, ويحدد فيه الآتي:

- مواصفات السلعة المطلوب تصنيعها, وهي نفس المواصفات السابق ارتباط البنك بها مع عميله في عقد الاستصناع.

- قيمة عقد الاستصناع الموازي وطريقة سداد البنك له.
- الجهة الاستشارية التي تتولى الإشراف على التنفيذ.
- مدة التصنيع والتاريخ المتوقع للتسليم.
- الشروط الجزائية التي توقع على الصانع عند إخلاله بشروط العقد.
- الخدمات والضمانات التي يقدمها الصانع بعد تاريخ التسليم.
- المستندات المرفقة للعقد والتي تعد جزء منه ومكملة له, مثل مواصفات السلعة وجداول التنفيذ والخرائط والرسوم الهندسية والتصاريح الرسمية.

مجالات عقد الاستصناع التي تعاملت فيها البنوك بالمملكة:

يغطي عقد الاستصناع مجالات كثيرة من مجالات الاستثمار المصرفي الإسلامي, مثل تمويل القطاع الصناعي والقطاع العقاري متوسط وطويل الأجل, مثل:-

- بناء الفيلات والعمارات السكنية, والمراكز التجارية والفنادق حسب مواصفات العملاء.
- تصنيع السفن والحاويات وحافلات نقل الركاب والطائرات.
- إنشاء محطات توليد الكهرباء (توريد وتركيب).
- إنشاء المدارس الحكومية.

بيع السلم

- تعريف السلم :

السلم هو بيع سلعة أجلة موصوفة في الذمة بثمن يدفع عاجلاً في مجلس العقد. هذا وتحقق صيغة بيع السلم مصلحة لكل من البائع والمشتري، فالبائع يحصل على ثمن سلعته قبل أن يسلمها للمشتري ويستفيد من السيولة التي تمكنه الصرف على إنتاج السلعة وتغطية بعض احتياجاته العاجلة، والمشتري يستفيد بالشراء بسعر أرخص من سعر السلعة في تاريخ تسليمها مما يحقق له ربح معقول إذا رغب في إعادة بيعها بعد تسلمه لها.

- مشروعية السلم:

السلم مشروع بالكتاب والسنة والإجماع. أما الكتاب : قوله تعالى (يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه..) الآية 282 من سورة البقرة، قال ابن عباس رضي الله عنهما: أشهد أن هذه الآية قد نزلت في السلم الذي أحله الله.

وأما السنة: فقد روى عن ابن عباس رضي الله عنهما، قال (قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة وهم يسلفون بالتمر بالسنة والسنين، فقال صلى الله عليه وسلم: من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم) وأسلف بمعنى واحدا والسلم لغة أهل العراق، والسلف لغة أهل الحجاز.

مما تقدم يتضح لنا أن السلم شرع استثناء من بيع المعدوم تيسيراً على الناس، فهو يحقق مصلحة المزارعين أو الصناع الذين لا يملكون السيولة الكافية لشراء المواد الخام ومستلزمات إنتاجهم الزراعي أو الصناعي، فيستفيدون من التسليم الفوري للثمن للتصرف فيه، وحين يحل وقت تسليم المبيع يسلمونه للمشتري من إنتاجهم أو من إنتاج غيرهم.

- أطراف عقد السلم:

. المسلم : هو المشتري في عقد السلم .

. **المسلم إليه :** هو البائع الذي استلم ثمن السلعة عاجلا من المشتري مقابل تعهده بتسليمه السلعة (المسلم فيها) حسب المواصفات المتفق عليها بينهما في التاريخ المحدد.

وقد يكون المسلم إليه هو أحد عملاء البنك الذي يطلب منه البنك شراء سلعة معينة بمواصفات يحددها البنك ويدفع ثمنها فورا له, على أن يتسلمها في وقت محدد مستقبلا, وبعد أن يتسلمها البنك يعرضها على من يشتريها بسعر محدد نقدا أو مؤجلا.

- شروط بيع السلم :

- . تعجيل الثمن وقبضه في مجلس العقد وتأجيل المبيع إلى أجل محدد مستقبلا, وقد ذهب جمهور فقهاء المالكية إلى جواز تأجيل دفع الثمن إلى مدة أقصاها ثلاثة أيام من تاريخ العقد, واعتبروها كالقبض في مجلس العقد استناداً إلى القاعدة الشرعية (قريب الشيء يأخذ حكمه) وإلى التيسير ورفع الحرج عن الناس.
- . معرفة جنس ونوع وقدر وصفة وجودة وبلد المسلم فيه (المبيع) لكلا العاقدين عند التعاقد, وبيان ذلك تفصيلا في عقد السلم.
- . أن يكون المسلم فيه (المبيع) من السلع المثلية التي يمكن ضبط وصفها بدقة تزيل الجهالة وتمنع النزاع بين طرفي العقد عند التسليم, فكل سلعة لا يمكن ضبط صفاتها لا يصح التعامل بها عن طريق عقد بيع السلم.
- . أن يكون المسلم فيه دين في ذمة البائع, مؤجلا بأجل معلوم, فلا يصح بيع السلم في السلع الحاضرة عند التعاقد, وقيل أن أقل مدة لتأجيل تسليم المبيع شهر, وقيل 40 يوم, وقيل أي مدة يكون لها اعتبار في تحديد الثمن.
- . أن يكون المسلم فيه عام الوجود عند حلول أجله, مقدور على تسليمه, فلا يصح جعل الشتاء تاريخ لتسليم فاكهة الصيف وبالعكس.
- . في حالة عدم قدرة البائع على تسليم المبيع للمشتري في الموعد المحدد فإن للمشتري الخيار أن شاء فسخ العقد واسترد ما دفعة وأن شاء أمهل البائع وقتا محدد يتمكن فيه من تسليمه المبيع.

الإجارة

- **تعريف الإجارة :** الإجارة عقد لازم وتعرف بأنها عقد على بيع منفعة مباحة معلومة, بعوض (بأجر) معلوم 'لمدة معلومة. أو " عقد معاوضة على تمليك منفعة بعوض ".

- مشروعية الإجارة :

الإجارة مشروعة بالكتاب والسنة والإجماع.
أما الكتاب: قول الحق تبارك وتعالى, على لسان بنت سيدنا/ شعيب في حق سيدنا / موسى -
 على نبينا وعليه الصلاة والسلام - " قالت إحداهما يا أبت استأجره أن خير من استأجرت القوي
 الأمين" (القصص : آية 26) .
وأما السنة: قوله صلى الله عليه وسلم (ثلاثة أنا خصيمهم يوم القيامة: رجل أعطى بي ثم غدر,
 ورجل باع حرا فأكل ثمنه , ورجل استأجر أجير استوفى منه ولم يوفه حقه).. وقوله عليه
 الصلاة والسلام (أعطى الأجير حقه قبل أن يجف عرقه).
وأما الإجماع: أجمع المسلمون في كل العصور على مشروعية الإجارة دون إنكار من أحد من
 العلماء وقد أفتى بجواز هذه الصيغة المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي .

- أركان عقد الإجارة :

- (1) **العاقدان :** وهما ,المؤجر البائع (مالك العين المؤجرة) والمستأجر (مشتري المنفعة) ويشترط فيهما البلوغ والرضا والرشد وأهلية التصرف.
 - (2) **الصيغة:** وهي الإيجاب الصادر من مالك العين المؤجرة (البائع) والقبول الصادر من طالب المنفعة(المشتري) وقد يعبر عنها بالكتابة أو المشافهة أو الإشارة أو المناولة والتمكين.
 - (3) **المعقود عليه:** وهي منفعة العين المؤجرة, حيث ينتفع المستأجر باستغلال العين مقابل دفعه لأجرة المنفعة, مع بقاء ملكية العين للمؤجر.
- والإجارة صيغة يزود بها البنك عملائه بالمعدات والأدوات والآلات الصناعية ولإنشائية والخدمية والزراعية وغيرها لاستخدامها والانتفاع بها في أعمالهم بدلا من إنفاق تكلفة مالية عالية لشرائها.

- شروط صحة الإجارة:

- الإجارة عقد لازم إلا بعذر, يشترط فيها ما يلي:
- . أن تكون العين مباحة المنفعة شرعا.
 - . أن تكون العين المؤجرة مملوكة للمؤجر أو له سلطان التصرف عليها.
 - . تمكين المستأجر من العين المؤجرة حتى يتحقق له الانتفاع بها.
 - . أن تكون العين المؤجرة صالحة للانتفاع بها, مثل المنازل والسيارات والأصول الرأسمالية.
 - . أما السلع التي تستهلك مثل الطعام والمشروبات لا تجوز الإجارة فيها.
 - . تكلفة التأمين والصيانة الأساسية تقع على المؤجر, وتكلفة الصيانة الدورية تقع على المستأجر, ما لم يتم التراض على خلاف ذلك.
 - . العين المؤجرة تعد أمانة في يد المستأجر, وإذا هلكت دون إهمال منه فيقع هلاكها على مالكاها (المؤجر).
 - . تحديد الثمن (أجرة المنفعة) وكيفية سداده, ويمكن الاتفاق بين الطرفين على مراجعة الأجرة كل فترة زمنية.
 - . تحديد مدة الإجارة.

- أنواع الإجارة:

(1) الإجارة التشغيلية:

حيث يسلم المؤجر العين المؤجرة إلى المستأجر لينتفع بها خلال مدة معينة بأجر معين ثم تعود إلى المؤجر في نهاية المدة المتفق عليها، والتي قد تكون ساعة أو يوم أو أسبوع أو شهر أو سنة، ويلاحظ في هذا النوع من الإجارة أن المستأجر (وكذلك المؤجر) ليس في نيته تملك العين المؤجرة في نهاية المدة الاجارية أو خلالها، بل يريد فقط منفعتها لمدة معينة مثل الانتفاع بسكنى دار أو الانتفاع بركوب سيارة.. الخ. .

(2) الإجارة التمويلية (التملكية):

حيث يهدف المستأجر في هذا النوع من الإجارة إلى تملك العين المؤجرة خلال مدة الإجارة أو في نهايتها، وعادة ما تكون مدة الإجارة طويلة الأجل في هذا النوع من الإجارة، كذلك يكون قسط الإجارة مرتفع مقارنة بقسط الإجارة التشغيلية، حيث يؤخذ في الاعتبار عند احتسابه قيمة العين المؤجرة ومدة الإجارة وهامش الربح الذي يرغب المؤجر في تحقيقه على أمواله المستثمرة في الأصل المؤجر.

- تطبيقات عقد الإجارة في المصارف الإسلامية:

يتم تطبيق عقد الإجارة في المصارف الإسلامية باعتبارها أحد أهم صيغ الاستثمار الإسلامي التي تحقق مصالح مشتركة لكل من البنك وعماله الراغبين في الحصول على منافع بعض الأصول الرأسمالية عالية التكلفة أو يرغبون تملك هذه الأصول دون أن يكون في مقدورهم دفع مجمل ثمنها فور التعاقد عليها.

حيث يقوم البنك الإسلامي بشراء هذه الأصول الرأسمالية ثم إعادة تأجيرها على أحد عملاءه بمبلغ معينة لمدة معينة، وقد يعيد المستأجر الأصل المؤجر في نهاية المدة للبنك، أو يملكه حسب الاتفاق المسبق بينهما.

وتتنوع الأصول الرأسمالية التي يمكن للبنك شرائها أو استئجارها، وإعادة تأجيرها على عملائه مثل، الأوناش والروافع والسيارات والمعدات الثقيلة أو خطوط الإنتاج أو السفن والطائرات أو المباني السكنية والمراكز التجارية والمصانع.. وغيرها من الأصول الرأسمالية المباحة الاستخدام.

كما أن هذه الصيغة التمويلية تتمتع بمرونة عالية في تحقيق رغبات أطرافها.

- المزايا التي تحققها الإجارة للبنك (المؤجر):

حيث يمكن للبنك استئجار الأصول الرأسمالية من الشركات الكبرى المتخصصة في التأجير (بدلاً من شرائها) ثم يعيد تأجيرها لعملائه بمبلغ يزيد عن القيمة الاجارية التي اتفق عليها مع شركات التأجير.

وتتيح هذه الصيغة للبنك استثمار أمواله بطريقة مشروعة تحقق له أرباحاً جيدة، بدرجة مخاطر مقبولة، حيث أن الأصل المؤجر يكون مملوك للبنك ويحق له سحبه من العميل في أي وقت في حالة توقف العميل عن دفع التزاماته بانتظام، حيث أن هذا العقد لا ينقل ملكية الأصل للعميل إلا بعد سداد كافة التزاماته تجاه البنك، خلاف على ما هو عليه الحال في بيع المرابحة والبيع الآجل.

- المزايا التي تحققها الإجارة للمستأجر:

كما أن هذا العقد يتيح للعميل الاستفادة من هذه الأصول دون تجميد مبالغ كبيرة من أمواله في شرائها، وتحتسب أقساط الإيجار من مصروفاته ولا تسجل قيمة هذه الأصول في سجلاته الأمر الذي لا يؤثر على اختلال هيكله التمويلي. وتستخدم صيغة الإجارة بالمصارف الإسلامية تحت مسمى (التأجير مع الوعد بالتمليك) وهو نوع من التأجير التمويلي (التمليكي) الذي ينتهي - عادة - بتملك العميل (المستأجر) الأصل المؤجر في نهاية مدة الإجارة

ويتم نقل ملكية الأصل للعميل بإحدى الصور الآتية:

- 1- اقتران عقد التأجير مع عقد هبة العين المؤجرة معلقا على سداد كامل الأجرة, أو وعد بالهبة بعد سداد كامل الأجرة.
- 2- عقد إجارة مع إعطاء المالك الخيار للمستأجر بعد الانتهاء من الوفاء بجميع الأقساط الأجرية خلال المدة من شراء العين المؤجرة بسعر السوق عند انتهاء مدة الأجرة.
- 3- عقد إجارة مع اقترانه بوعد بيع العين المؤجرة بعد سداد كامل الأجرة.
- 4- عقد إجارة يعطى المؤجر للمستأجر حق الخيار في تملك العين المؤجرة في أي وقت يشاء.

وقد صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورته الثانية عشر التي عقدها بمدينة الرياض في عام 1420هـ — 2000م بشأن تنظيم العمل بصيغة التأجير التمويلي، حيث أكد المجمع على ضرورة الفصل بين عقد التأجير وعقد التمليك وعدم تضمينهما في عقد واحد حتى يخلو العقد من أي مانع شرعي، حيث يتم توقيع عقد تأجير بين البنك والعميل ووعد من البنك ببيع الأصل المؤجر للعميل في نهاية المدة المقررة .

التمويل المضاربة

- المضاربة صيغة تمويل قديمة فقد وجدت قبل الاسلام واقرها الاسلام ، فالمضاربة مشروعة ، وقد دل على جوازها الكتاب والسنة والاجماع والمعقول .
- اما الكتاب : قال تعالى " وآخرون يضربون في الارض يبتغون من فضل الله " (المزمل :20) والضرب هو السير في الارض بغرض التجارة وطلب الرزق. ووجه الدلالة ان القراض (المضاربة) ابتغاء فضل وطلب نماء .
- وفي السنة : فما روى عن ابن عباس رضى الله عنه قال: كان العباس اذا دفع مالا مضاربة، اشترط على صاحبه ان لا يسلك به بحرا ، ولا ينزل به واديا، ولا يشتري به ذات كبد رطبه ، فان فعل ذلك فهو ضامن ، فرفع شرطه للنبي صلى الله عليه وسلم فأجازه.
- وثبت في السيرة النبوية ان النبي صلى الله عليه وسلم عمل مضاربا بمال خديجة بنت خويلد رضى الله عنها وذلك قبل ان يبعث.
- اما الاجماع : فقد اجمع اهل العلم على جواز المضاربة في الجملة .
- واما المعقول : هو ان الناس بحاجة الى المضاربة لان المال (النقود) لا تنمو بذاتها وانما تنمو بالتقلب والتجارة وليس كل من يملك المال يحسن التجارة، وليس كل من يحسن التجارة لديه المال، فشرعها الله سبحانه وتعالى لتحقيق مصالح الطرفين، وبتناول فيما يلي مفهوم المضاربة وشروط صحتها من الناحية التطبيقية .

مفهوم المضاربة :

المضاربة هي عقد على الربح بين طرفين يدفع احدهما بمقتضاه إلى الآخر مبلغ من المال للتجارة فيه والربح مشترك بينهما " أي أنه لدينا شخصين احدهما يساهم بعمله وخبرته والثاني يساهم بأمواله على أن يكون الربح مشترك بينهما حسب النسبة التي ينفقان عليها. وبتناول فيما يلي شروط صحة المضاربة فيما يتعلق (برأس المال، الربح، العمل):

- الشروط المتعلقة برأس المال:

- 1) أن يكون رأس المال نقوداً حقيقية، وهناك استثناءات على هذا الأصل، أي أن يكون رأس مال المضاربة من العروض (مثل البضاعة والآلات وغيرها من أشكال رأس المال العيني بعد معرفة قيمتها كما يقول بعض الحنابلة).
- 2) أن لا يكون رأس المال ديناً في ذمة القائم بعملية المضاربة، فلا تصح المضاربة على دين ولا على مال غائب، لأن ما في الذمة لا يتحول أمانة إلا بقبضه.
- 3) أن يكون رأس المال معلوم القدر والجنس والصفة عند التعاقد ومحددأ تحديداً نافياً للجهالة وذلك منعاً لحدوث غرر، قد يفضي إلى نزاع بين أطراف العقد في المستقبل.
- 4) يشترط كذلك أن يُسلم رأس المال إلى المضارب ليتمكن من العمل فلا تصح المضاربة إذا أعطي لشخص آخر غير المضارب والمراد بالتسليم إما الدفع بالمناولة أو تمكين المضارب من أخذه.

- الشروط المتعلقة بالربح:

يشترط في تقسيم الربح بين الطرفين (رب المال والمضارب) ما يلي:

- 1) أن يكون نصيب كل طرف من الربح معلوماً:

وقد تكون المعلوماتية ببيان حصة المضارب من الربح لأن هذا نافي للجهالة المفضية إلى النزاع وبديهيًا تتحدد حصة رب المال، ويرى بعض الباحثين أنه يمكن تحديد نصيب كل طرف من القرائن مثل من يعطى المال ويقول للمضارب أن الربح مشترك، فمشترك تفيد التسوية في النصيب.

(2) أن يكون النصيب حصة شائعة من الربح مثل النصف أو الثلث أو الربع وهكذا نصيباً في جملة الربح على الشروع، من غير تحديد مقدار عين و إلا بطل العقد.

- شروط العمل :

هناك ثلاثة أنواع من التصرفات يمكن أن تحدد الشروط المرتبطة بالعمل:

(1) أعمال يقوم بها المضارب بمطلق عقد المضاربة

وهو ما جرى عليه العرف بين التجار وبمقتضى عقد المضاربة، وهي ما تتناول أعمال التجارة كالرهن والارتهان والإيجار والاستئجار للركوب أو الحمل أو الشراء له ولو سفينة إذا احتاج إليها، وتأخير الثمن إلى أجل متعارف عليه.

(2) تفويض المضارب العمل:

والنوع الثاني من التصرف يتم بموجب تفويض المضارب للعمل برأيه، وهذا تفويض يمكنه من خلط مال المضاربة بماله أو مال غيره وأن يدفع المال مضاربة للغير.

(3) أعمال يفعلها المضارب بنص صريح:

وهذه الأعمال لا يقوم بها المضارب حتى ولو قيل له: " اعمل برأيك " إلا أن ينص عليه، وهو الاستدانة والتبرعات مثل الهبة والمحاباة في البيع والشراء بالأجل عند بعض الفقهاء والشراء بأكثر من رأس المال والربح عند أكثر الفقهاء لأن ذلك ليس من أعمال التجارة ولا يتناوله التفويض.

- مسئولية المضارب عن أموال المضاربة:

الأصل أن المضارب القائم بعملية الاستثمار والتنمية لا يكون ضامناً لأنه أمين والأمين لا يضمن ولكن يستثنى من ذلك حالتان يمكن أن يُسأل فيهما المضارب:

الأولى : إذا ثبت تعدى وإهمال المضارب المقصود في صيانة الأموال المودعة لديه فإنه يكون مسؤولاً عن هذا الإهمال وذلك التعدي.

الثانية : إذا خالف الشروط التي وضعها صاحب المال عند بدء الاتفاق بينهما، حيث يجوز لصاحب المال أن يُضمّن عقد المضاربة الشروط التي يراها محققة لمصلحته من حيث المحافظة على أمواله.

هذا ولا يتحمل المضارب الخسارة ولا يتحمل شيئاً منها فالمطلوب منه أن يبذل المجهود، أما الربح فأمره إلى الله تعالى.

ولما كانت البنوك الإسلامية تقوم من الناحية الشرعية على عقد المضاربة والذي من مقتضاه أن يكون طرفا العقد شريكان في الأرباح حسب النسبة فإنه يترتب على ذلك أن مشاركة البنك الإسلامي تكون على وجهين:

الوجه الأول: أن يتلقى البنك الودائع من عملائه، وتسمى ودائع استثمارية ويتم استثمارها في مختلف المشروعات الاستثمارية ثم يقسم الربح بين البنك وبين المودعين.

الوجه الثاني: أن يقوم البنك بمشاركة أصحاب المشروعات ويكون الربح بين البنك وبين أصحاب المشروعات.

تحمل الخسارة في المضاربة:

قد اثير تساؤل على من هو الذى يتحمل الخسارة فى المضاربة التى تقوم بها البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية وقد تناول الاجابة على هذا السؤال مجمع الفقه الاسلامى وفيما يلي قرار مجمع الفقه فى هذه المسألة :

" فان مجلس مجمع الفقه الاسلامي برابطة العالم الاسلامي فى دورته الرابعة عشرة المنعقدة بمكة المكرمة والتى بدأت يوم السبت 20 شعبان 1415 هجرية الموافق 21-1-1995 ميلادية قد نظر فى هذا الموضوع واصدر القرار التالى :

الخسارة فى مال المضاربة على رب المال فى ماله ولا يسال عنها المضارب، الا اذا تعدى على المال او قصر فى حفظه ، لان مال المضاربة مملوك لصاحبة والمضارب امين عليه ما دام فى يده ووكيل فى التصرف فيه ، والوكيل والامين لا يضمنان الا فى حالة التعدى او التقصير .

والمسئول عما يحدث فى البنوك والمؤسسات المالية ذات الشخصية الاعتبارية ، هو مجلس الادارة لأنه هو الوكيل عن المساهمين فى إدارة الشركة والممثل للشخصية الاعتبارية والحالات التى يسأل فيها مجلس الادارة عن الخسارة التى تحدث فى مال المضاربة ، هى نفس الحالات التى يسال فيها المضارب (الشخص الطبيعي) فىكون مجلس الادارة مسئولاً أمام أرباب المال فى كل ما يحدث فى أموال المضاربة من خسارة بتعدى أو تقصير منه أو من موظفي المؤسسة وضمن مجلس الإدارة يكون من أموال المساهمين ، ثم إذا كان التعدى أو التقصير من أحد الموظفين فعلى مجلس الإدارة محاسبته أما اذا كان التعدى والتقصير من مجلس الادارة نفسه فمن حق المضاربين ان يحاسبوه .

وإجمالاً يمكن القول أن عقد المضاربة متميزاً من حيث إطاره الفقهي ومن حيث النتائج المترتبة عليه من صياغة شكل العلاقة بين البنك والمودعين، وبين البنك والمستثمرين وما يترتب على ذلك من المشاركة الحقيقية فى الاستثمار والتنمية، و المطلوب هو تفعيل هذه الصيغة عملياً و تهيئة الأجواء لتطبيقها لما لها من آثار تنموية من خلال المزاجية بين المال و العمل.

التمويل بالمشاركة

إن جوهر عمل البنوك الإسلامية هو المشاركة في الربح والخسارة، وهذا يعكس الطبيعة الاستثمارية لهذه البنوك فهي لا تقرض ولا تقترض، وتوضح إلى أي مدى تحتاج هذه البنوك إلى تطوير هياكلها التنظيمية بما يتلاءم وهذه الطبيعة الاستثمارية، وسوف نتناول فيما يلي التعريف بهذه الصيغة الهامة.

- تعريف الشركة:

الشركة عقد بين اثنين فأكثر على أن يكون رأس المال والربح مشتركاً بينهم والشركة نوعان شركة أملاك وشركة عقود.

وتنقسم شركات الأملاك إلى نوعين من الشركات:

- شركات الأملاك الجبرية مثل الميراث، وهذا يتم بغير فعليهما.
- شركات الأملاك الاختيارية وهي ما كان بفعلها مثل أن يشتريا أو يوصى لهما أو يوهب لهما فيقبلا.

أما شركات العقود وهي ما تعيننا في البنوك الإسلامية فتنقسم إلى ثلاثة أنواع:

- شركة بالأموال.
- شركة بالأبدان (الأعمال).
- شركة بالوجوه.

وشركة الأموال:

هي اتفاق بين اثنين أو أكثر على أن يدفع كل واحد منهم مبلغاً من المال لاستثماره وعلى أن يكون لكل من الشركاء نصيب معين من الربح يتفق عليه بينهم.

وشركة الأعمال:

وتسمى شركة الأبدان والصنائع والتقبل، أي تتكون من الأشخاص الذين يعملون بأبدانهم ويتقبلون التكليف بالأعمال التي هي مجال تخصصهم وخبراتهم وهذه الشركة لا يكون لها رأس مال وإنما تعتمد على مساهمة الشركاء بمهاراتهم وجهودهم في إدارة العمل ومن أمثلة ذلك الخياطة أو الصباغة ويكون الربح مشتركاً بين الشركاء.

وشركة الوجوه:

سميت كذلك نظراً للوجاهة والسمعة الطيبة لهؤلاء التجار الذين يشترون السلع دون دفع المال حالاً، ويتم دفعهم لرأس المال بعد بيعهم لسلعهم التي اشتروها ويطلق عدد من الفقهاء على هذه الشركة اسم " شركة المفاليس " .

وكل نوع من أنواع شركات العقود إما أن يكون شركة عنان أو شركة مفاوضة.

وفي شركة المفاوضة يكون الشركاء بالغين ومتساوين في رأس المال وفي قدرتهم على تحمل المسؤولية وفي الأرباح والخسائر ويكون لكل منهم سائر سلطة التصرف نيابة عن الآخرين وهم مسئولون فردياً وتضامنياً عن التزامات شركتهم، بشرط أن تكون هذه الالتزامات قد تحققت في إطار العمل المعتاد ثم يتصرف كل شريك كوكيل وكفيل للشركاء الآخرين.

أما شركة العنان، فلا يطلب فيها أن يكون كافة الشركاء بالغين، ولا يشترط التساوي في رأس المال وفي العمل وفي التصرف، فيجوز التفاضل بين الشركاء، وفي العنان يكون كل منهم وكيلاً للآخر لكن ليس كل منهم كفيلاً للآخر، ومن ثم فإن التزام كل منهم تجاه الغير التزام فردي لا تضامني. ونورد فيما يلي شكلاً يبين أنواع الشركات في الفقه الإسلامي.

- مشروعية المشاركة:

الشركة ثابتة بالكتاب والسنة والإجماع
الشركة مشروعية بأدلة من القرآن الكريم والسنة النبوية والإجماع.

أدلة المشروعية من الكتاب الكريم:

" فهم شركاء في الثلث " (سورة النساء: آية 12) وقوله تعالى " وأن كثيراً من الخلفاء ليبغى بعضهم على بعض إلا الذين امنوا و عملوا الصالحات و قليل ما هم " (سورة ص: آية 24)، والخلفاء تعنى الشركاء. هذه الآيات وغيرها تدل على أن الشركة مشروعية، ولو لم تكن مشروعية لنهي الشارع عنها. والشركة التي تدل عليها الآيات مشروعية إذا توافرت شروطها.

- وأدلة مشروعية الشركة من السنة:

ما ورد في الحديث القدسي ρ أنه قال: يقول الله تعالى أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خان أحدهم صاحبه خرجت من بينهما ".
وأما الإجماع:

فهو إجماع المسلمين على جواز الشركة.

والمشاركات في المنهج الإسلامي تتسع لكل أنواع الشركات، كما تشمل المشاركات كل أنواع النشاط الاقتصادي سواء كانت تجارية أو صناعية أو زراعية أو خدمية وسواء كانت هذه الأنشطة الاقتصادية بأنواعها المختلفة طويلة أو متوسطة أو قصيرة الأجل.
كما يحكم صيغة التمويل بالمشاركة مجموعة من الضوابط تختص بشرط العاقدين، وشروط راس المال، وشروط توزيع الربح (وتحمل الخسارة)، والشروط التنفيذية.

أساليب التمويل بالمشاركة:

(1) المشاركة الثابتة المستمرة:

حيث يقوم البنك بشراء حصة من رأسمال مشروع قائم (أسهم شركات قائمة) أو يساهم في تأسيس مشروع جديد، وتستمر هذه المساهمة طوال حياة عمر المشروع، ويرتبط عائد مساهمة البنك بنتائج أداء هذا المشروع حسبما تسفر عنه حسابات النتيجة في آخر كل سنة مالية، وقد يشارك البنك في إدارة المشروع أو يفوض الشركاء في الإدارة حسبما يتفق عليه في عقد المشاركة، وعادة ما تأخذ هذه المشروعات أشكالاً قانونية، مثل شركات المساهمة أو التضامن أو التوصية البسيطة، أو غيرها.

(2) المشاركة الثابتة المنتهية (صفقة واحدة):

في هذا النوع من المشاركات يدخل البنك مع عميله في تمويل صفقة معينة، حيث يساهم كل منهما بحصة معلومة في رأسمال هذه العملية، ويتفقا على نسب الأرباح التي سيتم توزيعها بينهما، وعلى من سيتولى إدارة هذه العملية، وعند توزيع النتائج حسبما اتفقا عليه، ويمكن للبنك ألا يستمر لحين التصفية.

بل يبيع حصته على العميل بعد شراء بضاعة المشاركة من المورد، وقد يكون البيع بسعر عاجل (سعر السوق وقت البيع) أو بسعر أجل مرابحة، أو ما ينفقان عليه بالتراضي بينهما، وهذه الصورة مطبقة حالياً في بعض البنوك الإسلامية.

(3) المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتمليك):

عادة ما تساهم البنوك في تأسيس مشروعات ثم تتخارج منها بعد فترة من الزمن ليحل محلها باقي الشركاء، وهذا ما يتلاءم مع طبيعة دور البنوك كمؤسسات وساطة مالية. فيتم الاتفاق في هذا النوع من المشاركة على طول الشريك محل البنك تدريجياً خلال فترة معينة يتفق عليها، حيث يتنازل البنك لشريكه عن جزء من حصته كل فترة زمنية معينة، ويدفع ثمنها الشريك من حصته في أرباح المشروع أو من مصادر تمويل خارجية، بذلك تتناقص حصة البنك وتزيد حصة الشريك، وتتكرر هذه العملية عدة مرات حتى يتخارج البنك نهائياً بعد مدة معينة، ويصبح المشروع خالص الملكية للشريك الذي اشترى حصة البنك. وتتغير نسبة توزيع العائد حسب التغيير في حصة كل من البنك والشريك خلال عمر المشروع حيث تقل حصة البنك وتزيد حصة الشريك.

(4) المشاركة المتغيرة:

هذا النوع من المشاركات يمكن أن يكون بديلاً جيداً لتمويل بعض عناصر رأس المال العامل أو ما يسمى في البنوك التقليدية بالجاري مدين، حيث يتقدم العميل للبنك طالباً منه توفير قدر من السيولة خلال مدة معينة لشركته أو مصنعه تستخدم في تمويل احتياجات الشركة، مثل دفع مرتبات العاملين أو سداد مستحقات الدائنين أو دفع الإيجار وغير ذلك من مكونات رأسمال العامل، ويتم فتح حساب في البنك لهذا الغرض، حيث يمكن البنك عميله من السحب من هذا الحساب، وكذا إيداع إيرادات مبيعاته فيه خلال المدة المتفق عليها، حيث تتغير حصة البنك مع كل سحب أو إيداع، ويتم استخدام نظام النمر في نهاية المدة المتفق عليها (عادة ما تكون سنة مالية) لحساب مساهمة البنك في تمويل نشاط الشركة، والمدة التي مكثها التمويل طرف العميل.

وبعد أن تناولنا أنواع الشركات فسوف نعرض للضوابط الشرعية الخاصة بالمشاركة سواء كانت ترتبط برأس المال أو العمل أو توزيع الربح.

الضوابط الشرعية للمشاركة:

للمشاركة مجموعة من الضوابط الشرعية سواء كانت على مستوى رأس المال والعمل والربح وسوف نتناولها فيما يلي:

- أن تكون حصة كل شريك في رأس مال المشاركة محددة، ولا يشترط تساوي حصص الشركاء.

- أن يكون رأس المال حاضراً ومتاحاً عند تعاقد الشركاء.

- إذا كانت حصة أحد الشركاء عينية أو من عملات مختلفة، يجب تقويم حصة الشريك العينية وتقويم العملات بعملة واحدة.

- لا يجوز أن تكون حصة المشاركة ديناً في ذمة أحد الشركاء إلا إذا كان الدين حالاً في تاريخ انعقاد الشركة، وأن يحسب بالقيمة الاسمية وألا يكون ذلك الشريك معسراً.
- يجوز أن يشترك الشركاء في الإدارة، ويجوز لهم تفويض أحدهم الإدارة أو تفويض أحد من غير الشركاء.
- تكون للمشاركة شخصية معنوية مستقلة تختلف عن شخصية الشركاء وتأخذ أحد الأشكال القانونية للشركات.
- يجوز للبنك أن يدخل مشاركة مع أشخاص طبيعيين أو اعتباريين.
- لا يحق للشريك المدير أن يقترض أو يقرض من أموال الشركة أو يهب أو يتبرع بشيء منها إلا بموافقة الشركاء الآخرين.
- يجوز توزيع الأرباح حسب اتفاق الشركاء، أما في حالة الخسارة فيتم توزيعها حسب حصة كل شريك في رأس المال.
- لا يضمن المدير رأس مال الشركة إلا في حالة التعدي والتقصير.
- لا مانع من أن يكون حصة أحد الشركاء محددة بسقف تسحب منه الشركة بحسب احتياجاتها.
- لا يجوز أن يشترط أحد الشركاء لنفسه مبلغاً من الربح أو الاختصاص بربح فترة معينة أو صفقة محددة.
- يجوز الاتفاق في عقد المشاركة على أن يشترى العميل حصة البنك تدريجياً خلال مدة يتفق عليها تؤول بعدها ملكية المشاركة إلى العميل.
- إذا تضمن عقد المشاركة نصاً يتعلق بشراء الشريك لحصة البنك خلال مدة متفق عليها، لزم أن يترك التعاقد على قيمة الحصة إلى وقت لاحق، حسب سعر السوق، وأن يكون العميل بالخيار.
- يجوز توزيع الأرباح على الشركاء قبل التنضيق الكامل لرأس المال المشاركة اعتماداً على التنضيق الحكمي الذي يستند إلى الطرق المحاسبية في تقييم أصول الشركة ونتائج نشاطها في تاريخ معين.
- تنتهي الشركة بقيام الشركاء بفسخ العقد حسب طلبهم أو بهلاك رأس المال أو بموت أحد الشركاء و عدم وجود ورثة ترغب في الاستمرار، على أنه يجب علم الشركاء بقرار فسخ العقد منعاً للضرر، وأن يكون مال المشاركة ناضئاً (نقداً) عند فسخ العقد. ويمكن تصفية الشركة حتى لو كان بعض أصولها في شكل عروض يتم تقييمها بسعر السوق وتوزع حسب الاتفاق والتراض بين الشركاء.

5

الخدمات المصرفية من المنظور الشرعي

- الاعتمادات المستندية
- خطابات الضمان
- الأوراق المالية
- الأوراق التجارية
- صرف الأجنبي
- التحاويل
- تأجير الخزائن
- بطاقة الصراف الآلي
- بطاقة الفيزا والماستر كارد

الخدمات المصرفية من منظور شرعي

الأهداف :

- بانتهاء هذه الوحدة سوف يتمكن المشاركون ان شاء الله من اكتساب المعارف وصقل المهارات في المجالات التالية :
- 1- اكتساب المعارف الخاصة بأهمية موظفي الواجهة الذين يتعاملون مع العملاء.
 - 2- صقل المهارات في فن البيع المتقاطع .
 - 3- اكتساب المعارف الخاصة بالضوابط الشرعية للخدمات المصرفية بأنواعها.
 - 4- اكتساب المعارف الخاصة بإبراز أهم الفوارق بين الخدمات المصرفية في البنك التقليدي والبنك الإسلامي والعقود الخاصة بكل خدمة مصرفية إسلامية .

الخدمات المصرفية من منظور شرعي

تعتبر الخدمات المصرفية من أهم الأنشطة التي تهتم بها المصارف وتعمل على تطويرها بشكل يحقق درجة عالية من الرضاء للعميل، فالخدمات المصرفية محل للتنافس بين مختلف البنوك كما أن أنواعها وأشكالها لا تقع تحت حصر. وتلعب الخدمات المصرفية دوراً هاماً في الترويج لجذب الودائع وتوظيفها أيضاً، كما يلعب الفريق الذي يقدم الخدمات المصرفية دوراً في تحسين الصورة الانطباعية لدى العملاء. وفيما يلي نعرض بإيجاز لبعض أهم الخدمات المصرفية وضوابطها الشرعية:

الاعتمادات المستندية:

يعرف الاعتماد المستندي بأنه تعهد كتابي صادر من البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب من عميله (المستورد) لصالح المورد، يتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالة مستندية مرفقاً بها مستندات الشحن، إذا طابقت تماماً لشروط الاعتماد.

والاعتمادات المستندية خدمة مصرفية مستحدثة تحقق مصالح متبادلة مشروعة وتعمل على تيسير التجارة الخارجية بين الدول، وقد أمكن للبنوك الإسلامية تطبيقها بطريقة شرعية.

ويتم تنفيذ الاعتمادات المستندية المغطاة بالكامل في إطار عقد الوكالة الشرعي بأجر، حيث يتقاضى البنك الأجرة على تنفيذ الاعتمادات فقط. أما الاعتمادات المستندية المغطاة بغطاء جزئي أو بدون غطاء فيتم تنفيذها من خلال عقدي المرابحة والمشاركة الشرعيين.

خطابات الضمان:

يعرف خطاب الضمان بأنه تعهد كتابي يصدره البنك بناء على طلب العميل لغرض معين لصالح طرف ثالث بمجرد أن يطلب المستفيد ذلك المبلغ من البنك ويظل هذا التعهد قائم خلال مدة معينة ويعبر عنها بفترة صلاحية الضمان .

وقد يكون خطاب الضمان ابتدائي أو نهائي مغطى بالكامل، وتكيف المعاملة في هذه الحالة في إطار عقدي الوكالة والكفالة. وقد يكون خطاب الضمان نهائي بغطاء جزئي أو بدون غطاء ويكيف شرعياً على أساس عقدي الوكالة والكفالة ولما كان البنك يقوم بدور الوكيل فيستحق أجرة عليه، هذا ويمكن للبنك أن يدخل مع العميل في عمليات تمويل بالمشاركة أو المضاربة أو المرابحة في العملية محل خطاب الضمان.

الأوراق المالية:

تقدم البنوك الإسلامية خدمة حفظ الأوراق المالية (الأسهم) أو بيعها وشرائها أو إدارة الاكتتابات ودفع الكوبونات مقابل عمولات معينة وهذا جائز شرعاً في إطار عقد الوكالة بأجر، ولا يجوز للبنك الإسلامي أن يتعامل بيعاً أو شراءً أو وساطة في السندات التي تعطي صاحبها فائدة ثابتة (فهي من الربا المحرم) سواء كان هذا التعامل لحساب البنك أو لحساب الغير.

ومن الناحية الشرعية يجوز للبنك أن يتعامل في الأسهم بشرط أن لا تكون أسهم شركات تقوم على التعامل بالربا ، أو يكون نشاطها محرماً : كشركات بيع الخمور والخنزير ، او شركات يغلب الربا على تعاملها وأموالها، إذ أن السهم هو وثيقة تثبت ملكة صاحب الوثيقة لجزء مشاع

من كل ما تملكه الشركة المساهمة (رأس المال والاحتياطيات والأرباح غير الموزعة والأعيان الثابتة والديون).

لا يجوز للبنك أن يتعامل ببيعاً أو شراءً، أو وساطة في سندات تعطي صاحبها فائدة ربوية . لان السند صك بدين ، يتعهد مصدره بدفع أصل الدين في وقت محدد هو تاريخ الاستحقاق ، كما يتعهد بدفع فائدة عنه بنسبة معينة في تاريخ أو تواريخ معينة وهي من الربا المحرم . ومن أوجه التعامل الجائزة :

- وكالة البنك عن الغير في الشراء بتلك الأسهم .
- وكالة البنك عن الغير في تحصيل قسائم أرباح الأسهم.
- تكوين محفظة أوراق مالية من الأسهم وإدارة هذه المحفظة عن الغير فرداً ، أو جماعة تكوين محفظة أوراق مالية لحساب البنك نفسه.
- حفظ الأسهم والأوراق المالية للغير مقابل أجر .
- قبول الأسهم والأوراق المالية ضماناً لحقوق الشركة المستحقة في ذمة الغير .

الأوراق التجارية:

يطلق ذلك على الكمبيالة والسند الاذني والشيك، ويقدم البنك خدمة تحصيل قيمة الأوراق التجارية وقيدها في حساب العميل مقابل عمولة في إطار عقد الوكالة.

هذا ويحظر على البنوك الإسلامية تقديم خدمة خصم الأوراق التجارية التي تقدم في البنوك التقليدية وذلك لاشتغالها على الربا. ونفصل فيما يلي الأحكام الشرعية لذلك:

- يجوز للبنك قبول دفع الأوراق التجارية المسحوبة للغير بشرط ألا يصاحب هذا القبول ما يسمى خصم الأوراق التجارية لأن هذا الحسم (الخصم) هو من قبيل الربا ، لا يجوز للشركة تداول الأوراق التجارية مصحوبة بهذا الحسم لحرمة ، لأن المعاملة بهذا تصير ربوية .
- يجوز للبنك أن يقبل الأوراق التجارية التي توضع لديه برسم التحصيل ، ليقوم بتحصيلها لحساب المستفيدين فيها عند حلول الأجل ، وأن يأخذ على ذلك أجر .
- يجوز للبنك قبول الحوالة بتلك الأوراق التجارية ، ولكن من غير حسم ، أو زيادة على مقدار الحوالة .

الصرف الأجنبي:

وتعني بيع وشراء العملات الأجنبية على عمليات تبادل عملة دولة معينة خارج حدود تلك الدولة، ويقصد بالصرف بيع النقد بالنقد ، وتقدم البنوك الإسلامية هذه الخدمة في ضوء عقد الصرف الشرعي والذي يشترط التقابض في مجلس العقد سواء تم ذلك في البنك مباشرة أو من خلال خصم العملة المحلية من حساب العميل وإضافة المعادل لها بالعملة الأجنبية بحسابه أو بحساب آخر أو تحويلها بناء على طلبه لبنك آخر في الداخل أو الخارج على أن يتم ذلك بسعر يومها.

أما بيع وشراء العملات على أساس السعر الآجل فهو غير جائز لاعتماده على سعر الفائدة والذي هو من الربا المحرم .

التحويلات:

يعني بالتحويلات نقل النقود من حساب إلى حساب آخر في نفس البنك أو من فرع البنك إلى فرع آخر داخل أو خارج الدولة وقد يستتبع ذلك تحويل عملة محلية إلى عملة أجنبية أو تحويل

عملة أجنبية إلى عملة أجنبية أخرى، وتقدم البنوك الإسلامية خدمة التحويل في ضوء عقد الوكالة ويجوز للبنوك أن تحصل على أجر مقابل الحوالة. ونوضح فيما يلي الأحكام الخاصة بالتحويل :

1- إما أن يكون المبلغ المحول سيقبض بالعملة التي تسلمها البنك من العميل (طالب التحويل) أو الذي سيخصم من حسابه لدى البنك في المكان المحول إليه هذه هي (الفتحة)، والعملة لا شبهة فيها ولا تردد في جوازها وصحتها، وإنما يقوم بها على أساس عقد الوكالة بأجر .

2- وإما أن يكون المبلغ المحول سيقبض بعملة أخرى في البلد الآخر المحول إليه . ونعطي مثلاً يوضح هذه العملية . إذا طلب أحد العملاء والذين لديهم حساب في البنك بالريالات السعودية تحويل 1000 دولار إلى القاهرة ففي هذه الحالة يوجد في العملية عقدان : مصارفة بين عقدي النقود ، وتحويل ومعلوم أنه متى ما دخل عنصر المصارفة في العملية وجب التقابض بين يدي الصرف في المجلس نفسه (يداً بيد) ومن ثم التحويل على أساس عقد الوكالة.

تأجير الخزائن (الصناديق):

تقدم البنوك الإسلامية خدمة تأجير الخزائن لعملائها لحفظ مقتنياتهم الثمينة مقابل أجره محددة، وتكيف المعاملة الشرعية على أساس عقد الإجارة حيث يحصل العميل على منفعة حفظ مقتنياته الثمينة مقابل أجر محدد ومدة زمنية محددة ومتفق عليها .

بطاقة الصراف الآلي ATM :

تصدر البنوك بطاقات الصراف الآلي لعملائها والتي تمكنهم من أداء العديد من العمليات المصرفية دون الرجوع إلى البنك مثل السحب النقدي والشراء من التجار والتعرف على الأرصدة و التحويل ويجوز للبنوك الإسلامية أن تتقاضى من عملائها رسوم على إصدار وتجديد بطاقات الصراف الآلي محلية كانت أو دولية وذلك في ضوء عقد الوكالة بأجر.

بطاقات الفيزا والماستر كارد:

تصدر البنوك الإسلامية بطاقات الفيزا والماستر كارد المحلية والدولية وتضع الضوابط الشرعية لذلك، والرسوم التي تتقاضاها البنوك الإسلامية قد أجازتها هيئات الرقابة الشرعية في ضوء عقد الوكالة بأجر. وتشمل الأنواع التالية :

- بطاقة الحسم الفوري Debit Card
- بطاقة الائتمان والحسم الآجل Charge Card
- بطاقة الائتمان المتجدد Credit Card

ولكل من هذه الأنواع خصائصها التي تميزها عن الأخرى.

بطاقة الحسم الفوري:

تصدر لمن له رصيد في حسابه ، وتخول لصاحبها السحب من رصيده في البنك أو تسديد أثمان السلع والخدمات ولا تخوله الحصول على ائتمان.

وتصدر هذه البطاقة برسم أو بدونه ، وتتقاضى بعض المؤسسات من قابل البطاقة نسبة من أثمان المشتريات أو الخدمات وهي جائزة .

بطاقة الائتمان والحسم الآجل :

فهي أداة ائتمان في حدود سقف معين ولفترة محدودة ، وهي أداة وفاء أيضاً وتستعمل في تسديد أثمان السلع والخدمات ، وفي الحصول على النقد ولا تمنح هذه البطاقة لحاملها تسهيلات ائتمانية متجددة حيث يتعين عليه المبادرة بسداد ثمن مشترياته خلال الفترة المحدودة . وإذا تأخر حامل البطاقة في تسديد ما عليه لا ترتب عليه المؤسسة فوائد ربوية ، ولا تتقاضى المؤسسة

المصدرة للبطاقة أية نسبة من حامل البطاقة ولكن يجوز أن تحصل على نسبة من قابل البطاقة وهي جائزة .

بطاقة الائتمان المتجددة :

فتتميز بأنها أداة ائتمان في حدود سقف متجدد على فترات يحددها مصدر البطاقة وهي أداة وفاء أيضاً. ويستطيع حاملها تسديد أثمان السلع والخدمات والسحب نقداً في حدود سقف الائتمان الممنوح وهي غير جائزة شرعاً.

أحكام عامة :

يجوز للبنوك المصدرة للبطاقة أن تتقاضى عمولة من قابل البطاقة بنسبة من ثمن السلع والخدمات .

- يجوز للبنك الحصول على رسم عضوية ورسم تجديد ورسم استبدال من حامل البطاقة.
- يجوز شراء الذهب والفضة والنقود ببطاقة الحسم الفوري Debit Card ، كما يجوز ذلك في بطاقة الائتمان والحسم الأجل Charge Card ، في الحالة التي يمكن فيها دفع البنك المصدر المبلغ إلى قابل البطاقة بدون أجل .
- كما يجوز السحب النقدي لحامل البطاقة على ألا يترتب على ذلك فوائد ، وأن يفرض البنك رسماً ليس مرتبطاً بمقدار المبلغ المسحوب .
- يجوز لحامل البطاقة الحصول على مميزات لا تخالف الشريعة مثل أن يكون لحاملها أولوية في الحصول على الخدمات أو تخفيض في الأسعار .

ويقدم البنك السعودي البريطاني بطاقة ساب أمانة الاعتمادية (VCC) وهي خدمة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية السابق الإشارة إليها .

6

سلوكيات العمل المصرفي الإسلامي

- تقدير قيمة الوقت
- الصبر
- التخلق بالإحسان والإتقان
- الالتزام بالصدق
- الالتزام بالأمانة
- حسن الخلق
- تحقيق الإتقان

سلوكيات العمل المصرفي الإسلامي

الأهداف :

- بانتهاء هذه الوحدة يتمكن المشاركون من اكتساب المعارف والمهارات الآتية :
- 1- إدراك معنى السلوك في الإسلام .
 - 2- صقل المهارات في مجال الحفاظ على الوقت وتقدير قيمته والتعامل مع مضيعات الوقت .
 - 3- اكتساب مهارات القراءة والتعلم المستمر .
 - 4- امتثال أهم قيم العمل مثل الصدق ، الأمانة ، الصبر ، تنمية المهارات باستمرار.

سلوكيات العمل المصرفي الإسلامي

بعد أن أستعرضنا في الأجزاء السابقة من البرنامج لمفهوم الصيرفة الإسلامية باعتبار أن البنك الإسلامي وسيط بين فتتي الفائض والعجز في ضوء الضوابط الشرعية، وعرضنا لأهم الضوابط الشرعية التي تميز العمل المصرفي الإسلامي، ومن ثم تناولنا صيغ التمويل الإسلامية من بيوع ومشاركات و أجازات والخدمات المصرفية من منظور مصرفي إسلامي وتجربة البنك الأهلي التجاري في التحول للعمل المصرفي الإسلامي، والتطوير على مستوى الفرد والبنك فإنه يجدر بنا أن نقرر أن سلوك العاملين في المصارف الإسلامية هو أهم الخصائص التي تميز العمل المصرفي الإسلامي من بنك لآخر. ومن أجل ذلك فهناك بعض السلوكيات التي من الملائم أن يتحلى بها من يمارس العمل بصفة عامة والعمل المصرفي الإسلامي بصفة خاصة ، وسيرة الرسول ﷺ توفر لنا منهجا متكاملًا للبلاغ والسلوك ، يجب التخلق به في ممارسة العمل المصرفي الإسلامي . فيجب على المسلم أن يلين جناحه في التعامل مع العملاء " فيما رحمة من الله لنت لهم ولو كنت فظا غليظ القلب لانفضوا من حولك " (آل عمران: آية 159).

ويجب أن يكون الموظف قدوة في سلوكه تأسيا بسنن المصطفى ﷺ القولية والفعلية والتقريرية " لقد كان لكم في رسول الله أسوة حسنة " (الأحزاب : آية 21) ونتناول فيما يلي أهم هذه السلوكيات التي تسهم بدور ايجابي في دعم أداء منسوبي البنك للصيرفة الإسلامية :

1- تقدير قيمة الوقت:

يعتبر من القيم البالغة الأهمية في رقى المجتمع كما يعتبر من القيمة المنسية بحياتنا المعاصرة فقد اقسام الله تعالى بالوقت في العديد من الآيات القرآنية ليبين مدى الأهمية البالغة لهذه القيمة في حياة الإنسان فقد جاء في القسم.

(بالفجر – بالضحى – بالعصر – بالليل – بالنهار) وكلها تمثل أجزاء من الوقت فانه سبحانه وتعالى لا يقسم بشيء دون أن تكون له هناك حكمة بالغة من وراء ذلك يُراد تعليمها للناس.

ويخبرنا رسول الله ﷺ بأن الوقت يدخل ضمن المستويات الكبيرة التي سوف يسأل عنها الإنسان يوم القيامة (عن عمره فيما أفناه وعن عمله ماذا فعل فيه وعن ماله من أين اكتسبه وفيما أنفقه وعن جسده فيما أبلاه).

فالفراغ ممكن أن يكون نعمة كما يمكن أن يكون نقمة فيقول رسول الله ﷺ " نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس الصحة والفراغ " رواه البخاري. فالذي لا يستعملهما فيما ينبغي وفيما خلق من اجله فقد ظلم نفسه وبذلك تنقلب النعمة لنقمة.

ويقول أمير الشعراء أحمد شوقي...

" دقات قلب المرء قائلة له أن الحياة دقائق وثواني " فالزمن الذي يمضى لن يعود مرة ثانية . ويقول العالم الدمشقي جمال الدين القاسمي معبرا عن حسرته على أوقات الناس المهجرة دون وعى بقيمتها يقول...

" كم أتمنى أن يكون الوقت مما يباع لا تشتري من هؤلاء الناس أوقاتهم لأنفقها فيما يفيد " .

2- التحلي بالصبر:

- **معناه:** تحمل النفس على مكاره الحياة وعدم الجزع لنوائب الدهر ونكباته.
ويقول الله تعالى:

" و اصبر على ما أصابك إن ذلك من عزم الأمور " (لقمان: آية 17).
" و لنجزين الذين صبروا أجرهم بأحسن ما كانوا يعملون " (النحل: آية 96).

ويقول رسول الله ﷺ:

" عجباً لأمر المؤمن أن أمره كله له خير وليس ذلك لأحد إلا للمؤمن أن أصابته سرء شكر فكان خيراً له وأن أصابته ضراء صبر فكان خيراً له " رواه مسلم.

ويقول سيدنا علي بن أبي طالب كرم الله وجهه للأشعث بن قيس...
" أن صبرت جرى عليك القلم وأنت مأجور وأن جزعت جرى عليك وأنت مأزور "

وقال سيدنا عمر Ⓜ : أفضل العدة الصبر على الشدة .
وسئل الفضيل : ما الصبر على المصيبة .. قال " أن لا تُبث " أي لا تشكو.

ويقول إبراهيم بن العباس :

ولرب نازلة يضيق بها الفتى رعا وعند الله منها المخرج
ضاققت فلما استحكمت حلقاتها فُرجت وكان يظنها لا تفرج

3- التخلق بالإحسان والإتقان:

يقول الله تعالى...

" أن الله يأمر بالعدل والإحسان وأيتاي ذي القربى " (النحل: آية 90).
" وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون " (التوبة: آية رقم 105).

ويقول رسول الله ﷺ :

" أن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه " (رواه الطبراني).
" أن الله كتب الإحسان على كل شيء فإذا قتلتم فأحسنوا القتلة وإذا ذبحتم فأحسنوا الذبحة وليحد أحدكم شفرته وليرح ذبيحته " (رواه مسلم).

وحينما سُئل النبي ﷺ عن الإحسان قال أن تعبد الله كأنك تراه فان لم تكن تراه فإنه يراك " (رواه البخاري). وذلك يكون في العبادة - العمل - التعامل مع الآخرين والأقارب.

وقال عمر بن الخطاب Ⓜ :

لا يقعدن أحدكم عن طلب الرزق وهو يقول: اللهم ارزقني وقد علم أن السماء لا تمطر ذهباً ولا فضة والله تعالى أنما يرزق الناس بعضهم من بعض.

وقال بعض الحكماء:

" اجعل الاجتهاد غنيمة صحتك والعمل فريضة فراغك فليس كل الزمان موافياً لك ولا ما فات مستدركاً .

4- الالتزام بالصدق:

ومعناه: هو القول بما يطابق الحقيقة دون زيادة أو نقص .

نجد أن الصدق صفة الله.

يقول الله تعالى: " ومن اصدق من الله حديثاً " (النساء : آية 87).

كما أن الصدق أيضا صفة الأنبياء:
 فلا يوجد نبي له كذبه قط ويقول الله تعالى:
 " واذكر في الكتاب إبراهيم أنه كان صديقا نبيا " (مريم: آية 41).
 " واذكر في الكتاب إسماعيل أنه كان صادق الوعد وكان رسولا نبيا " (مريم: آية 54)
 " واذكر في الكتاب إدريس أنه كان صديقا نبيا " (مريم: آية 56).

وكان رسول الله ﷺ يلقب بالصادق الأمين.
 وتوجد معاني إسلامية مشتقة من كلمة الصدق (الصديق – الصدقة).
 فالصديق : هو الذي يصدق في معاملته معك ولا يخونك.
 الصدقة : هي دليل صدقك مع الله بشكل عملي. **فالكذب والصدق لا يجتمعان.**
 سئل النبي ﷺ " أياكون المؤمن جباناً؟ قال : نعم ، قالوا : أياكون المؤمن بخيلاً؟ قال : نعم ، قالوا
 أياكون المؤمن كذاباً؟ قال : لا "

ونجد أن من علامات الصدق أنه يهدى إلى الجنة أفلا يكفي ذلك فالدليل يقول رسول الله ﷺ :
 " أن الصدق يهدى إلى البر، وأن البر يهدى إلى الجنة، وأن الرجل ليصدق ويتحرى الصدق حتى
 يكتب عند الله صديقا، وأن الكذب يهدى إلى الفجور، وأن الفجور يهدى إلى النار، وأن الرجل
 ليكذب ويتحرى الكذب حتى يكتب عند الله كذاباً " (رواه البخاري)⁽³⁾.
 فماذا تحب أن تكتب عند الله صادقا أم كذابا. وماذا تريد أن تكون موجود الجنة أم النار. ونهانا
 رسول الله ﷺ عن الكذب في المزاح فقال "... ويل للذي يحدث فيكذب ليضحك به القوم فيكذب،
 ويل له ويل له " (رواه أبو داود)⁽⁴⁾
 وكان النبي يمزح ويضحك ولا يقول إلا صدقا.

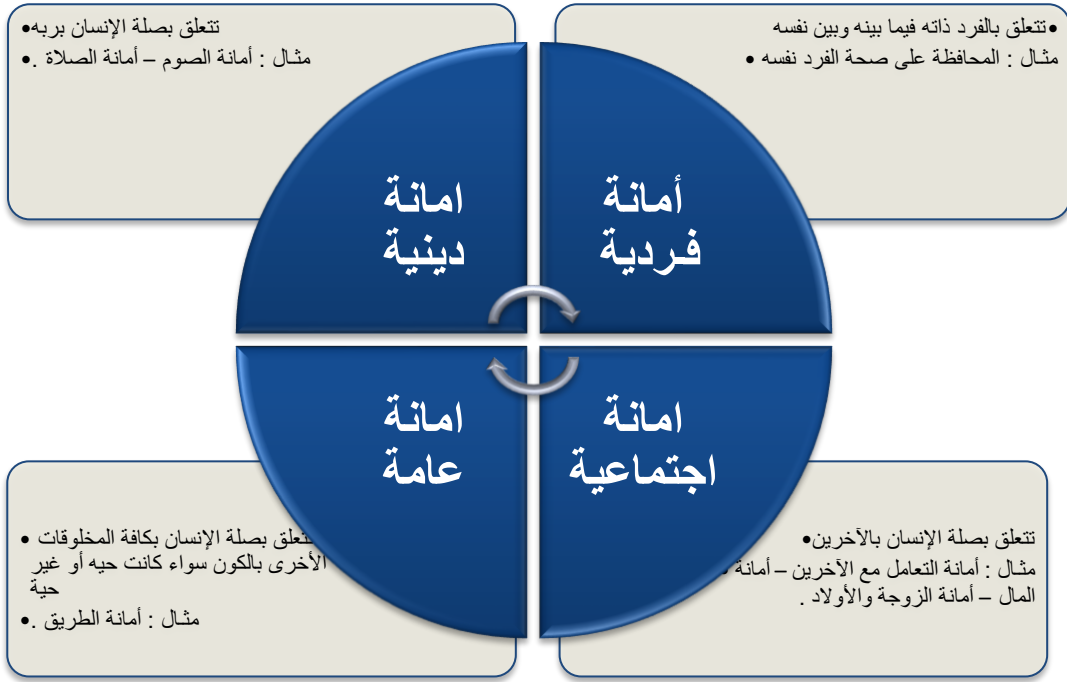
5- الالتزام بالأمانة:

نجد أن الأمانة مشتقة من الإيمان فلا دين للفرد عندما يوصف بالخيانة فيقول النبي ﷺ " ألا أنه
 لا دين لمن لا أمانه له وأن صام وصلى " (رواه الإمام احمد) كما يوصفه النبي بالمنافق كما جاء
 بالحديث الشريف.
 "علامات المنافق ثلاث إذا حدث كذب وإذا وعد اخلف وإذا أؤتمن خان" (رواه مسلم) وأيضا هي
 علامة من علامات الساعة كما قال النبي ﷺ " إذا ضيعت الأمانة فانتظروا الساعة " (رواه
 البخاري).

3 - كتاب الأخلاق / عمرو خالد ص 87

4 - كتاب فتح الأخلاق في مكارم الأخلاق للدجوي ص 3

ويمكن تقسيم الأمانة إلى أربعة أقسام:



وكل هذه الصور تتكامل مع بعضها البعض ولا تتعارض:
مثال : ونأخذ ابلغ الأمانات وهي أمانة الدين فمن أمثلها أمانة الصوم . فيستطيع الإنسان أن يأكل ويشرب دون أن يراه احد من المخلوقات ولكنه يصوم أمانه الصوم حتى يجزيه الله خير الجزاء كما جاء بالحديث الشريف (إلا الصوم فإنه لي وأنا أجزي به) .

ونختم بقصة الجرة: عن أبي هريرة τ أن رسول الله ρ قال:
" اشترى رجل من كان قبلكم عقاراً من رجل فوجد الذي اشترى العقار جره فيها ذهب فقال له الذي اشترى العقار: خذ ذهبك عنى إنما اشتريت العقار ولم ابتع منك الذهب. فقال بائع الأرض: إنما بعته الأرض وما فيها فتحاكما لرجل فقال الذي تحاكما إليه : الكما ولد ؟ فقال أحدهما لي غلام وقال الآخر لي جارية، فقال أنكحوا الغلام الجارية وأنفقوا عليهما منه وتصدقوا " (رواه البخاري) .

6- حسن الخلق:

- من أهم السلوكيات التي لا بد أن يتصف بها كل فرد داخل العمل المصرفي حيث ذلك يسهم في:
- 1- في زيادة المعـرفة.
 - 2- التطور والابتكار.
 - 3- زيادة ثقة العميل بنا.
 - 4- زيادة جذب العملاء.
 - 5- قدرتنا على مواجهة المنافسة الشرسة.

ويقول الله تعالى " من عمل صالحا فلنفسه ومن أساء فعليها وما ربك بظلام للعبيد " (فصلت : آية 46) .

كما يصف المولى عز وجل رسوله الكريم "وأنتك لعلى خلق عظيم" (القلم: آية 4)

كما يقول رسول الله ﷺ " أن أقربكم منى مجلساً يوم القيامة أحسنكم أخلاقاً " (رواه الهيثمى).
أيضا " أكمل المؤمنين إيمانا أحسنهم خلقا " (رواه أبو داود).
ويقول " إنما بُعثت لأتمم مكارم الأخلاق " (رواه الإمام مالك).

كما سئلت السيدة عائشة رضي الله عنها عن خلق رسول الله ﷺ قالت
" كان خلقه القرآن " .

جمع بعض الحكماء علامات حسن الخلق فقال:

" هو أن يكون المرء كثير الحياء، قليل الأذى، كثير الصلاح، صدوق اللسان، قليل الكلام، كثير العمل، قليل الفضول، قليل الزلل، وهو برّ وصوّل، رضي شكور، حلیم رفیق، عفيف شفيق، لا لماز، ولا سباب، لا نمام، ولا مغتاب، ولا عجول، ولا حقود، ولا بخيل، ولا حسود، هشاش بشاش، يحب في الله ويبغض في الله، ويرضى في الله ، ويغضب في الله .. "

ويقول الرافعى في وحى القلم...

" لو أنني سئلت أن أجمل فلسفة الدين الإسلامي كلها في لفظين لقلت أنها " ثبات الأخلاق " ولو سئلت أكبر فلاسفة الدنيا أن يوجز علاج الإنسانية كلها لما زاد على القول أنه " ثبات الأخلاق " ولو اجتمع كل علماء أوروبا ليدرسوا المدنية الأوربية ويحصرها ما يعوزها في كلمتين لقالوا " ثبات الأخلاق " .

ويقول الغزالي في التبر المسبوك:

من يتولى أمر المسلمين الحذر من استغلال السلطة - البعد عن الظلم - أهمية قضاء حوائج الناس.

7- كيفية تحقيق الإتقان في العمل المصرفي الإسلامي:

اكتساب المعارف والمهارات:

المهارات وكيفية تحسينها:

أن سلوكيات العمل في الإسلام تحض على تحسين المهارات واكتسابها بشكل مستمر، بل أكثر من ذلك فهي من أخلاقيات العامل المسلم لذلك فالأمر يحتاج إلى تحسين.

المعارف وأنواعها:

- الاقتصاد الإسلامي.
- البنوك الإسلامية.
- صيغ التمويل الإسلامية.
- الخدمات المصرفية الإسلامية.
- المهارات هي التطبيق الفعلي للمعرفة.
- السلوكيات : التحلي بسلوكيات العمل الرفيعة في السلوك .
- هو التطبيق العملي لوجدان صادق مؤمن بالله سبحانه وتعالى.
- . أن تدرك أن العمل عبادة بمفهومها الشامل.
- . أن تعبد الله كأنك تراه فان لم تكن تراه فانه يراك

7

تسويق وفن بيع العمل المصرفي الإسلامي

- مفهوم التسويق المصرفي الإسلامي
- عناصر التسويق المصرفي الإسلامي
- المنتجات المصرفية الإسلامية
- تفعيل بيع المنتجات المصرفية الإسلامية
- عناصر قوة منتجات المصرفية الإسلامية

تسويق وفن بيع العمل المصرفي الإسلامي

الأهداف :

- بانتهاء هذه الوحدة سوف يتمكن المشاركون من اكتساب المعارف والمهارات الآتية :
- 1- اكتساب المعارف الخاصة بمفهوم الاهتمام بالعملاء .
 - 2- اكتساب المعارف الخاصة باحتياجات العملاء وعناصر المزيج التسويقي.
 - 3- صقل المهارات في إجراء الزيارات الميدانية للعملاء.
 - 4- اكتساب المعارف الخاصة بمواجهة اعتراضات العملاء

مفهوم التسويق المصرفي الإسلامي:

يتكلم الممارسون في البنوك عن التسويق بأنه يعتمد على الإعلان عن مختلف الخدمات التي يقدمها، وأيضاً عن صيغ التمويل الإسلامية والمشروعات الممولة بطريقة إسلامية، والصكوك الجديدة، هذا بجانب خدمات النشر في وسائل الأعلام وتقديم الهدايا في مختلف المناسبات..

كما يعتقد بعض الممارسين أن التسويق هو القيام بخدمات العلاقات العامة مثل استقبال العملاء وتوديعهم والترحيب والاهتمام بهم وإجراء الزيارات للعملاء ودراسة احتياجاتهم.

وكثيراً ما نسمع في البنوك أن التسويق هو تجزئة السوق إلى قطاعات تجارية وصناعية وخدمية ومن حيث الدخل، ومن حيث التواجد الجغرافي والتعرف على خصائص كل قطاع والتعامل معه بعد تصنيفه ومعرفة احتياجاته.

وفي الحقيقة فإن التسويق للخدمات المصرفية الإسلامية لا يساوي الإعلان وتحديد أسلوب وتقديم الهدايا والنشر في الصحف، ولا يعني الارتباط بالعملاء وإشعارهم بالود والترحاب ولا يعادل دراسة رغبات واحتياجات العملاء، ولا يقتصر على تجزئة السوق إلى قطاعات اقتصادية مختلفة. ولكن التسويق يتضمن أربعة عناصر أساسية هي المنتج، والمكان، والسعر والترويج، وسوف نتناول كل منها بإيجاز فيما يلي:

عناصر التسويق المصرفي الإسلامي:

1- المنتجات المصرفية الإسلامية:

تتضمن المنتجات المصرفية الإسلامية بمفهومها الشامل كل المنتجات التي تتعلق بالأوعية الادخارية المتاحة " حسابات جارية أو حسابات استثمار " وصيغ التمويل مثل المشاركة و المضاربة و بيع المرابحة و بيع السلم و بيع الاستصناع و الإجارة و التورق. بالإضافة إلى صناديق الاستثمار الإسلامية، والخدمات المصرفية المعتادة كالحساب الجاري وحساب الاستثمار الإسلامي والاعتمادات المستندية وخطابات الضمان، وسوف نعرض لها تفصيلاً.

مع تحقيق مزيج متكامل للخدمات يأخذ في اعتباره خدمات المنافسين من خلال الحرص على الجودة في تقديم الخدمات والدقة في إجراء العمليات، وتنوع عدد أشكال الخدمات المقدمة مع التميز لأنفسنا.

2- مكان تقديم الخدمة:

وهي الفروع ومدى انتشارها مع إنشاء فروع لتغطية المناطق بطريقة مباشرة أو نشر الخدمة بطرق غير مباشرة مثل (فروع داخل مؤسسات، جامعات، فنادق) وكذلك الخدمة الإلكترونية - البنك الشخصي، ومدى ملائمة التصميم الداخلي للفروع، ومظهر الفرع الخارجي، وأسلوب عرض المنتجات، والمساحة المتوفرة لراحة العملاء وموقف السيارات لهم.

3- السعر :

وبجانب تنوع وجودة الخدمات المقدمة ومراعاة الانتشار الجغرافي، يجب مراعاة العنصر الثالث وهو تسعير الخدمات المصرفية الإسلامية المقدمة ومدى منافستها ومناسبتها بالنسبة للبنوك الأخرى، خاصة أن جميع البنوك في المملكة العربية السعودية تقدم حالياً المنتجات المصرفية الإسلامية للأفراد والشركات، فيجب التعرف على الأسعار المنافسة والمزايا الأخرى مثل فترة التقسيط.

4- الترويج:

وينطوي الترويج على مجموعة من الأنشطة وهي:

- **الإعلان:** وهو البيع غير الشخصي عن خدمات البنك من خلال الصحف والبريد والتلفزيون والإذاعة، ويجب أن يكون الإعلان واضح ومحدد، وأن يكون التوقيت ملائم مع اختيار نوع الصحيفة.
- **النشر:** وهو إعلان بدون مقابل في وسائل الإعلان.
- **البيع الشخصي:** ويعتمد على الزيارات الميدانية للعملاء والبيع وجهاً لوجه، وهنا يجب تدريب منسوبي البنك على كيفية الزيارة وأسلوب معاملة العملاء، وكيفية التعامل مع الاعتراضات، وأنها البيع.
- **تنشيط المبيعات:** الهدايا، المعارض، الكتاولوجات، ولما كانت البنوك الأخرى تعمل على تنشيط مبيعاتها فيجب أن يؤخذ في الاعتبار أخذ رأي العملاء في الهدايا التي تقدم إليهم.

ولكي تؤدي هذه الوظائف بكفاءة وفعالية يجب التعرف على احتياجات ورغبات العملاء مع الأخذ في الاعتبار ابتكار خدمات مصرفية تناسب احتياجات العملاء المتجددة والمتنوعة والمنضبطة شرعياً. وان يكون تطوير المنتجات والتميز من خلال سلوك العاملين احد السمات الأساسية للحرص على البقاء والاستمرار والتطور والربحية.

ونتناول فيما يلي بإيجاز المنتجات المصرفية الإسلامية التي تقدمها المصارف الإسلامية:

المنتجات المصرفية الإسلامية:

سبق أن تناولنا في الأجزاء السابقة بالتفصيل المنتجات المصرفية الإسلامية بمفهومها الشامل سواء كانت ودائع بنوعها أو صيغ تمويل إسلامية أو خدمات مصرفية أو صناديق استثمار. فسوف نشير إليها بإيجاز لأن البيع يتطلب الفهم الواضح للمنتجات المصرفية الإسلامية والإلمام الدقيق بالمنافع والخصائص التي تميزها.

أولاً: الودائع

- الودائع الجارية.
- الودائع الاستثمارية.

ثانياً: صيغ التمويل الإسلامية:

- التمويل بالمضاربة.
- التمويل بالمشاركة.
- البيع بالمرابحة.
- بيع السلم.

- بيع الاستصناع.
- الإجارة.
- التورق.

ثالثاً: الخدمات المصرفية:

الخدمات الداخلية ومن أهمها:

التحاويل، تحصيل الشيكات، الأوراق المالية، الأوراق التجارية، الصرف الأجنبي، تأجير الخزائن، بطاقة الصراف الآلي، الفيزا و الماستر كارد.

الخدمات المصرفية الخارجية ومن أهمها:

الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان.

رابعاً: صناديق ومحافظ الاستثمار:

ومن أمثلتها صندوق التعامل بالسلع، صناديق الاستثمار في الأسهم العالمية والمحلية ومنها صناديق المتاجرة بالأسهم العالمية، صناديق المتاجرة بالأسهم الأوربية، صناديق المتاجرة بالأسهم الأمريكية، صناديق المتاجرة بالأسهم السعودية، صناديق المتاجرة باسم الشركات الصاعدة. وجميع هذه الصناديق يتم إدارتها على أساس عقد الوكالة، ولها ضوابطها الشرعية:

تفعيل بيع المنتجات المصرفية الإسلامية:

أن التعرف على رغبات واحتياجات العملاء مسألة أساسية لأي سياسة تسويقية وبيعية فعالة، ومن أجل ذلك فقد قام أحد البنوك بدراسة عن مدى إدراك العملاء للمنتجات المصرفية الإسلامية ووعيهم، وقد أسفرت هذه الدراسات عن رغبة العملاء في الحصول على المنتجات المصرفية الإسلامية لأنها تحقق لهم راحة البال، وتزيد من درجة رضائهم، وهذا يتطلب الاستمرار في التأكد من أن درجة رضاء العملاء مرتفعة ولن يتأتى ذلك في سوق المنافسة إلا إذا قام البنك بتوفير برنامج مستمر للجودة يعمل على تحقيق الجودة في الأداء والإتقان باعتباره فريضة

أسلامية وتقليل الأخطاء وزيادة السرعة في الأداء، والرد على اعتراضات العملاء، ولن يتأتى ذلك إلا بتدريب منسوبي الفروع بشكل مستمر على كيفية التطوير المستمر للأداء سلوكيا ومهنيا . كما يتطلب الأمر التعرف على العملاء وأنماطهم، وخلق علاقة ودودة معهم، وتعلم فن إنهاء البيع. ومن المهم أيضا أن نثق في أنفسنا وأن نتعلم عناصر القوة في الخدمات المصرفية الإسلامية بالبنك السعودي البريطاني وهذا ما نشير إليه حالاً.

عناصر القوة في الخدمات المصرفية الإسلامية بالبنوك التقليدية

- 1- الدعم من الإدارة العليا في البنوك التقليدية.
 - 2- رغبة العملاء في العمل المصرفي الإسلامي.
 - 3- الأخذ بمبدأ التدرج في تقديم المنتجات المصرفية الإسلامية.
 - 4- التوجه العالمي يدعم العمل المصرفي الإسلامي.
- بلغ عدد البنوك الإسلامية 396 بنكا على مستوى العالم في نهاية 2006
 - سيتي بنك ينشئ بنك إسلامي في البحرين كأحد مجموعات سيتي جروب.

5- فريق عمل محفز:

وجود فريق عمل محفز ذاتياً، يعمل على تطوير معارفه ومهاراته باستمرار لتقديم الخدمات بصورة تفوق توقعات العملاء، ويجسد بسلوكه العملي أخلاقيات الإسلام (صدقاً وأمانة وإخلاصاً وإنكاراً للذات).

8

نموذج التطوير المستمر على مستوى الأفراد و الفروع

- التطوير على مستوى الأفراد
- التطوير على مستوى الفروع

التطوير المستمر على مستوى الأفراد و الفروع

الأهداف :

- بنهاية هذه الوحدة سوف يتمكن المشاركون من اكتساب المعارف والمهارات الآتية :
- 1- إدراك معنى ومفهوم التطوير المستمر .
 - 2- اكتساب المعارف الخاصة بقواعد ومبادئ عملية التطوير الذاتي والتطوير على مستوى الفرع و البنك .
 - 3- صقل المهارات في إدراك المعاني الخاصة بمفاهيم النجاح لتجنب التكيف المميت .

التطوير على مستوى الأفراد والفروع

أن التطوير مسألة تلازم الإنسان في حياته وكذلك المؤسسات فان من لا يتقدم يتقدم " ووجود المنافسة بين البنوك يتطلب خلق ميزة نسبية للبنك تجذب العملاء وتحافظ عليهم، فإذا لم تكن متميزا فسوف تضيع وسط الزحام.

والتطوير هو الانتقال من الوضع الحالي إلى وضع أفضل منه، فالتطوير عملية مستمرة تستمر مع استمرار الحياة للفرد والبنك، فالنجاح لا يتحقق صدفة، وإنما ينجح البنك لوجود أفراد ناجحين.

التطوير على مستوى الأفراد.

والتطوير يتم وفقا لمبادئ أساسية تضمن نجاحه وفعاليتها وإذا كان التطوير على مستوى الفرد يتطلب توافر الدافعية والطاقة والتوقعات الايجابية والالتزام المهني والأخلاقي والتحرك من منقطة الراحة إلى منقطة الأمل والعمل، فان التطوير على مستوى البنك يتطلب مبادئ أساسية نشير إلى أهمها فيما يلي:

التطوير على مستوى الفروع والبنك :

مبادئ التطوير:

- 1- قناعة ودعم الإدارة العليا.
- 2- أن التطوير يتم من الدخل أي يصنعه العاملون أنفسهم ومن خلال فرق العمل.
- 3- أن التطوير يتم وفقا لنموذج يتضمن مجموعة من العناصر تتفاعل مع بعضها كي تحقق التطوير ومن أهم العناصر التي يتكون منها نموذج التطوير والتي سنتناولها بشيء من الإيجاز فيما يلي:-

1/3 الرؤية المستقبلية: Vision Statement

والتي تحدد أين نود أن نصل بالبنك خلال الثلاث سنوات القادمة. وتحدد الرؤية المستقبلية بتحديد الوضع الحالي للبنك مقارنة بالبنوك المشابهة والتي تعمل في نفس السوق... ومن ثم يسهل علينا أن نحدد وضع يجب أن نصل إليه، ونحدد الطريقة التي تستخدم لتحقيق هذه الأهداف.

وتتضمن الرؤية تحديد الميزة النسبية التي تميز البنك عن غيره. ويجب أن تكون الرؤية شديدة الوضوح لجميع العاملين في البنك وعلى جميع المستويات وأن تكون مفهومة بمعنى واحد **Sense Vision**، وأن يترجم ذلك في لتطبيق العملي **Vision Implementation**.

2/3 الاستراتيجية Strategy

ونقصد بها الطريقة التي يرى البنك أنها ملائمة لتحقيق أهدافه وتتضمن مزيج العملاء، مزيج الخدمات، والحصة في السوق المصرفي السعودي أي حصة المصرف في الودائع من إجمالي الودائع. وحصة المصرف في التوظيف من إجمالي التوظيف والمستوى المرغوب الوصول إليه أي تعظيم هذه الحصة وأن تركز الاستراتيجية المختارة على التميز التنافسي ورضاء العملاء.

كما تتضمن الاستراتيجية التحليل البيئي: البيئة الخارجية (الفرص والتهديدات) والبيئة الداخلية (عوامل القوة وعوامل الضعف) في البنك بحيث نعمل على الاستفادة من الفرص ومواجهة التهديدات وتدعيم عوامل القوة والحد من عوامل الضعف. وترجم الاستراتيجية في خطة تنفيذي Action Plan

3/3 أنماط القيادات الإدارية الفعالة بالبنك.

Style Of Leadership

ولما كان تحقيق الرؤية وتطبيق الاستراتيجية في حاجة إلى قيادات مؤهلة / وفعالة وقادرة وراغبة في تقدم البنك، ومن المسلمات أن القيادات لها مصلحة في نجاح البنك، كما يتطلب الأمر غرس ثقافة الإنجاز لدى القيادات على اختلاف المستويات وتدعيم الالتزامات بالأهداف المتفق عليها.

4/3 الهيكل التنظيمي: Structure

والهيكلية تتضمن تحديد النتائج المتوقعة من كل وحدة تنظيمية في الهيكل التنظيمي، ويكون الهيكل باعتباره وسيلة لتحقيق الأهداف متجانس ومتناسق ويعمل على تجنب الازدواجية و الصراعات أن وجدت . أي أن يكون هيكل إنجاز Performance Structure.

5/3 قيم الإنجاز المشتركة: Performance Shared Values

من المتفق عليه لنجاح التطوير ، هو غرس سلوكيات وقيم العمل الرفيعة بين العاملين، ومكافئة روح تحمل المخاطرة والإقدام، وخلق مفهوم التطوير الذاتي والتعليم المستمر.

وأن يدرك الجميع في البنك أن قيمة أي مؤسسة هي بما تملكه من معارف ومهارات وفهم لماهية المنتجات المصرفية الإسلامية. فقيم الإنجاز والالتزام تولد طاقة هائلة للأداء وحتى في المجتمعات الآن فتقاس قدرات الدول بما تملكه من علم وابتكار وليس بما تملكه من مال وصولاً إلى ما يطلق عليه المنظمة المتعلمة Learning Organization

6/3 الأفراد Staff:

يتم النظر في نموذج التطوير إلى الأفراد على أنها أعلى أصول البنك وليست مجرد عنصر أنتاج يتم اختيارهم وفقاً لأسس موضوعية، والذين يتم تدريبهم وتنميتهم باستمرار والمحافظة على بقائهم وتحفيزهم وفقاً لثقافة الإنجاز في الأجلين القصير والطويل مع

وضع نظم تقييم فعالة ... أولئك الأفراد هم الذين سيحققون الإنجاز فالفرق الحاسم بين أي بنك وآخر هو الموارد البشرية الماهرة والمحفزة ذاتيا.

7/3 نظم العمل والضوابط الشرعية

System And Shariah Compliance وهو العنصر الأخير من نموذج التطوير والذي يعمل بشكل متواز مع باقي أجزاء نموذج التطوير ويراعى فيه أن تكون أدلة

العمل متوافقة مع الضوابط الشرعية.

4- يتولى التطوير مستشارين يكون دورهم هو التوجيه **Coaching**. فالتطوير هو من صناعة العاملين أنفسهم.

9

أوراق العمل المبرمجة والاستقصاءات العلمية

- استقصاء قياس معرفي قبلي
- استقصاء بيع المراجعة
- استقصاء بيع التورق
- استقصاء بيع الاستصناع
- استقصاء بيع السلم
- استقصاء الأجرة
- استقصاء المضاربة
- استقصاء المشاركة
- استقصاء التامين التكافلي
- استقصاء قياس معرفي بعدي

برنامج أساسيات العمل المصرفي الإسلامي استقصاء قياس معرفي قبلي

عزيزي المشارك في "برنامج أساسيات العمل المصرفي الإسلامي" نرحب بكم في البرنامج، ونأمل منكم قراءة العبارات الواردة في الاستقصاء بدقة وإبداء رأيك. ففيها عبارات قد توافق عليها وبعضها قد لا توافق عليها، والبعض الآخر قد يكون غير واضح.

وبطبيعة الحال فهذه القائمة لا تمثل اختباراً ولكنها تحوي إطاراً عاماً لما سوف يحتويه البرنامج من معارف ومهارات نأمل بنهاية البرنامج أن تكون محددة وواضحة تماماً لديكم.

وقد روعي في اختيار هذه العبارات أنها تغطي المحاور التي يدور حولها البرنامج، كما أنها تمثل في خبراتنا في هذا المجال معظم الأسئلة التي يطرحها العملاء، والحوار حولها وفهمها بطريقة صحيحة يوحد مفاهيم المشاركين في البرنامج حول الطبيعة المميزة للصيرفة الإسلامية بما ينعكس على الأداء.

والمطلوب هو إبداء الرأي انطباعياً وبسرعة فمدة هذا الاستقصاء 15 دقيقة فقط وذلك بوضع علامة (✓) أمام الرأي الذي يتفق ووجهة نظرك.
مع تمنياتي لكم بالتوفيق.

د. سمير رمضان الشيخ

مفردات استقصاء القياس القبلي

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غ. محددة
1	الوساطة المالية أحد الخصائص المميزة للبنك الإسلامي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	إذا انتزعتنا سعر الفائدة من البنك التقليدي صار إسلامياً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	تتفق الموارد الذاتية والخارجية تمام الاتفاق في كلاً من البنك الإسلامي والتقليدي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	تخصم الاحتياطيات في البنك الإسلامي من صافي ربح البنك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	القاعدة الشرعية " الخراج بالضمان " تحكم الحساب الجاري في البنك الإسلامي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	يكيف الحساب الجاري في البنك الإسلامي على أنه قرض أسوة بما هو متبع في البنك التقليدي .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	تمثل قاعدة العُثم بالغرم ضابطاً شرعياً لحسابات الاستثمار في البنك الإسلامي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	لا يوجد فرق جوهري بين الدوائع لأجل في البنك التقليدي وحسابات الاستثمار في البنك الإسلامي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	يلتزم البنك التقليدي بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	تتحقق الأرباح في البنك الإسلامي من منح القروض للعملاء بفائدة ثابتة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	آلية البنك الإسلامي هي المشاركة في الربح والخسارة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	الفائدة المصرفية هي الربا المحرم شرعاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	الدول التي حولت بنوكها للعمل المصرفي الإسلامي هي تركيا وإيران والصومال.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	المقر الرئيسي للمجلس العام للبنوك الإسلامية هو دولة قطر.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	تمارس البنوك الإسلامية الخدمات المصرفية التي تنطوي على انتمان بنفس الطريقة التي تمارسها البنوك التقليدية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	البنوك الإسلامية لا تطبق خصم الكمبيالات لاحتوائها على الربا.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	في الاعتمادات المستندية غير المغطاة أو بغطاء جزئي يطبقها البنك الإسلامي من خلال الدخول في المعاملة وفقاً لصيغتي المراجعة أو المشاركة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	للعمل المصرفي سلوكيات رفيعة يجب أن تتوافر في العاملين.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	يعتمد فن بيع الخدمات المصرفية الإسلامية على الفهم الواضح للبنك والمنتجات والطبيعية المميزة للصيرفة الإسلامية والتعرف على العملاء واحتياجاتهم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	تلتزم البنوك التقليدية بمبادئ أساسية لتطبيق العمل المصرفي الإسلامي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	لا يخضع العمل المصرفي الإسلامي للرقابة الشرعية في البنوك التقليدية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22	يشترك رب المال والمضارب في رأس مال المضاربة والعمل أيضاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	المضاربة هي عقد على الربح بين طرفين أحدهما يقدم المال والآخر يقدم العمل.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	لا يجوز أن يكون رأس مال المضاربة ديناً في ذمة القائم بعملية المضاربة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	يجوز أن يشترط رب المال لنفسه مبلغاً محدداً من الربح في بداية عقد المضاربة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26	يجوز للمضارب أن يخلط مال المضاربة بماله أو بمال غيره.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27	الأصل أن يضمن المضارب مال المضاربة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28	لا ربح إلا بعد نض رأس المال.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29	يضمن المضارب رأس مال المضاربة في حالة التعدي والتقصير.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30	يتحمل كلا من رب المال والمضارب الخسارة في حالة تحقيقها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31	الشركة عقد بين طرفين أو أكثر على أن يكون رأس المال والربح مشتركاً بينهم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32	يشترط في شركة العنان التساوي في رأس المال والعمل وفي التصرف، ولا يشترط ذلك في شركة المفاوضة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33	في عقد المشاركة يتم الاتفاق على نسبة الأرباح لكل شريك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34	يجوز أخذ ضمانات في صيغة المشاركة لضمان عدم التعدي و التقصير.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35	في حالة الخسارة يتم اقتسامها بنفس نسبة الربح المتفق عليها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36	يجوز في صيغة التمويل بالمشاركة أن يحدد البنك لنفسه مبلغاً مقطوعاً من الربح بغض النظر عن النتائج.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37	تتطلب ممارسة صيغة التمويل بالمشاركة استحداث تغيير سلوكي لدى موظفي الائتمان.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غ. محددة
38	المرابحة بيع برأس مال المبيع بالإضافة إلى ربح.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39	رأس مال المبيع يتضمن الثمن الأساسي بالإضافة إلى أية مصروفات أنفقت على السلعة (ما قامت به السلعة).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40	بيع المرابحة هو أحد بيوع المساومة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
41	أطراف بيع المرابحة للأمر بالشراء أثنين فقط.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42	يجوز أن يكون الربح في بيع المرابحة نسبة مئوية من رأس مال المبيع أو مبلغاً مقطوعاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
43	الوعد في بيع المرابحة ملزم للأمر بالشراء، للشرائه السلعة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
44	لا يجوز أن يوقع البنك العقد مع العميل قبل تملكه السلعة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45	مفهوم حيازة أو قبض البنك للسلعة هو تحمل ضمان تبعه للهلاك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
46	في بيع المرابحة يجوز للبنك تقاضي دفعة ضمان جدية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
47	يجوز للبنك طلب ضمانات من عملاء بيع المرابحة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
48	لا يجوز للبنك إعطاء العميل حسماً نظير تعجيل السداد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
49	في دين المرابحة لا يجوز فرض غرامة تأخير على العملاء نتيجة المماطلة في السداد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
50	لا يجوز للعملاء بيع السلعة المشتراة مرابحة من البنك للمورد الذي اشترى منه البنك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
51	الاستصناع عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعاً يلتزم البائع بتقديمه بمواد من عنده بأوصاف معينة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
52	البنك يقوم بدور الوساطة في الاستصناع المصرفي بين المستصنع (طالب الصنعة) وبين الصانع النهائي (المقاول) .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
53	يكون البنك في عقد الاستصناع صانعاً بالنسبة للعميل طالب الصنعة ويكون مستصنعاً بالنسبة للمقاول.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
54	ليس من الضروري أن يتفق عقد الاستصناع مع عقد الاستصناع الموازي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55	لا يشترط في عقد الاستصناع بيان جنس الشيء المستصنع.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
56	لا يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
57	في عقد الاستصناع لا يشترط قيام الصانع بصناعة السلعة المطلوبة بنفسه.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
58	لا يغطي عقد الاستصناع المجالات العقارية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
59	لا يشتمل عقد الاستصناع تمويل المحاصيل والمنتجات الزراعية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
60	السلم هو بيع سلعة آجلة موصوفة في الذمة بثمن مدفوع حالاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
61	المسلم هو المشتري في عقد السلم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
62	أطراف عقد السلم ثلاثة هم المسلم والمسلم إليه والبنك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
63	ليس من الضروري تعجيل الثمن في السلم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
64	كل سلعة لا يمكن ضبطها بالوصف لا يصح التعامل بها سلفاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
65	أن تكون السلعة محل عقد السلم مقدور على تسليمها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
66	المسلم إليه في عقد السلم هو البائع.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
67	يجب أن يكون الأجل معلوماً في عقد السلم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
68	يجب أن يكون المسلم فيه في الذمة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
69	للمسلم الحق في فسخ العقد إذا لم يتمكن المسلم إليه من تسليم السلعة في الموعد المحدد	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
70	الإجارة عقد على بيع منفعة مباحة معلومة، بعوض (بأجر) معلوم لمدة معلومة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
71	تكون العين المؤجرة صالحة للانتفاع بها مثل الأصول الرأسمالية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
72	تكلفة التأمين والصيانة الأساسية تقع على المستأجر .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
73	يجوز الاتفاق في الإجارة على مراجعة الأجرة كل فترة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
74	هناك نوع واحد من الإجارة فقط.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
75	لا تحقق الإجارة مزايا للبنك المؤجر.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
76	التأجير مع الوعد بالتملك جائز شرعاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
77	أن تكون العين المؤجرة ملك للمؤجر أو أن يكون له سلطان عليها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
78	بيع التورق أحد بيوع الأمانات.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غ. محددة
79	بيع التورق هو شراء سلعة في حوزة البائع وملكه بثمن مؤجل ثم بيعها للمشتري بالنقد لغير البائع للحصول على النقد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
80	بيع التورق يتفق مع بيع العينة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
81	توجد آلية منضبطة شرعياً لبيع التورق في البنوك بالمملكة العربية السعودية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
82	تكون سلعة التورق مملوكة للبنك قبل بيعها للعملاء.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
83	يجوز للعميل بعد شرائه للسلعة توكيل البنك لبيعها نيابة عنه.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
84	يشترط في بيع التورق بيع السلعة إلى طرف ثالث لا يكون البنك ولا الجهة التي اشترى منها أحدهما.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
85	اطراف عقد التامين ثلاثة هم المؤمن والمؤمن له والشركة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
86	اول اشكال التامين ظهورا هو تامين الحريق فى القرن 14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
87	التامين التجارى لا يهدف لتحقيق الربح	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
88	اركان عقد التامين هم العاقدان والمحل فقط	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
89	يتناول تامين الاضرار تغطية المخاطر التى تؤثر فى ذمة المؤمن له بسبب الحوادث	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
90	ينقسم التامين من حيث الشكل الى تجارى - طبى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
91	اباح عامة الفقهاء التامين التجارى لخلوه من الغرر والمقامرة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
92	الغرر فى التامين التجارى هو عدم التاكيد من حدوث الضرر المؤمن ضده	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
93	لا يوجد ربا فى التامين التجارى فهو يدفع الاقساط ويحصل على مبالغ اكبر من القسط	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
94	التامين الذى تقدمه الشركات لموظفيها يغتفر فيه الغرر لانه تابع وليس اصل	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
95	البرامج التقاعدية والادخارية التى تستثمر اموالها فى صيغ اسلامية يغتفر فيها الغرر	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
96	التامين التعاونى مجاز شرعا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
97	تدير التامين التعاونى شركة مساهمة باجر	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
98	لا يوجد فرق بين التامين التجارى - التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
99	لا يغتفر الغرر فى التامين الطبى بسبب ارتفاع كلفة العلاج	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
100	توجد تحديات تواجه التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
101	العلاقة بين المشتركين والصندوق من الممكن ان تكون علاقة مشاركة او تبرع	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
102	شركة المناهدة احد اشكال شركات التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
103	توجد مبادئ تحكم التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

استقصاء قياس معرفي لصيغة " البيع بالمرابحة "

فيما يلي مجموعة من العبارات قد توافق على بعضها وقد لا توافق على البعض الآخر وقد تكون الإجابة غير محددة.
ضع من فضلك علامة (✓) أمام الرأي الذي يتفق ووجهة نظرك مع الشكر.

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غير محدد
1	لا يوجد فرق بين بيع المرابحات و القروض.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	المرابحة بيع برأس مال المبيع بالإضافة إلى ربح.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	رأس مال المبيع يتضمن الثمن الأساسي بالإضافة إلى أية مصروفات أنفقت على السلعة (ما قامت به السلعة).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	بيع المرابحة هو أحد بيوع المساومة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	أطراف بيع المرابحة للأمر بالشراء اثنين فقط.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	يجوز أن يكون الربح في بيع المرابحة نسبة مئوية من رأس مال المبيع أو مبلغاً مقطوعاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	الوعد في بيع المرابحة ملزم للأمر بالشراء.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	لا يجوز أن يوقع البنك العقد مع العميل قبل تملكه السلعة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	مفهوم حيازة أو قبض البنك للسلعة هو تحمل ضمان تبعة للهلاك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	في بيع المرابحة يجوز للبنك تقاضي دفعة ضمان جدية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	يجوز للبنك طلب ضمانات من عملاء بيع المرابحة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	لا يجوز للبنك إعطاء العميل حسماً نظير تعجيل السداد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	في دين المرابحة لا يجوز فرض غرامة تأخير على العملاء نتيجة المماطلة في السداد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	لا يجوز للعملاء بيع السلعة المشتراة مرابحة من البنك للمورد الذي اشترى منه البنك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

برنامج " أساسيات العمل المصرفي الإسلامي "

استقصاء قياس معرفي عن فقه بيع التورق

فيما يلي مجموعة من العبارات قد توافق على بعضها وقد لا توافق على البعض الآخر وقد تكون الإجابة غير محددة.
ضع من فضلك علامة (✓) أمام الرأي الذي يتفق ووجهة نظرك مع الشكر.

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غير محدد
1.	فقه بيع التورق أحد بيوع الأمانات.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	بيع التورق هو شراء سلعة في حوزة البائع وملكه بثمن مؤجل ثم بيعها للمشتري بالنقد لغير البائع للحصول على النقد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	بيع التورق يتفق مع بيع العينة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	توجد آلية منضبطة شرعياً لبيع التورق في البنوك بالمملكة العربية السعودية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	تكون سلعة التورق مملوكة للبنك قبل بيعها للعملاء.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	يجوز للعميل بعد شرائه للسلعة توكيل البنك لبيعها نيابة عنه.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	يشترط في بيع التورق بيع السلعة إلى طرف ثالث لا يكون البنك ولا الجهة التي اشترى منها أحدهما.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	يتفق بيع التورق مع المرابحة تمام الاتفاق.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

استقصاء قياس معرفي لصيغة " الاستصناع "

ضع من فضلك علامة (✓) أمام الرأي الذي يتفق ووجهة نظرك مع الشكر.

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غير محدد
---	----------	-------	----------	----------

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. الاستصناع عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعا يلتزم البائع بتقديمه بمواد من عنده بأوصاف معينة.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. البنك يقوم بدور الوساطة في الاستصناع المصرفي بين المستصنع (طالب الصنعة) وبين الصانع النهائي (المقاول).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. يكون البنك في عقد الاستصناع صانعا بالنسبة للعميل طالب الصنعة ويكون مستصنعا بالنسبة للمقاول.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. ليس من الضروري أن يتفق عقد الاستصناع مع عقد الاستصناع الموازي.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. لا يشترط في عقد الاستصناع بيان جنس الشيء المستصنع.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. لا يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. في عقد الاستصناع لا يشترط قيام الصانع بصناعة السلعة المطلوبة بنفسه.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. لا يغطي عقد الاستصناع المجالات العقارية.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. لا يشتمل عقد الاستصناع تمويل المحاصيل والمنتجات الزراعية.

استقصاء قياس معرفي لصيغة " بيع السلم "

فيما يلي مجموعة من العبارات قد توافق على بعضها وقد لا توافق على البعض الآخر وقد تكون الإجابة غير محددة.
ضع من فضلك علامة (✓) أمام الرأي الذي يتفق ووجهة نظرك مع الشكر.

م	العبارة	أوافق	لا أوافق	غير محدد
1.	السلم هو بيع سلعة آجلة موصوفة في الذمة بثمن مدفوع حالياً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	المسلم هو المشتري في عقد السلم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	أطراف عقد السلم ثلاثة هم المسلم والمسلم إليه والبنك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	ليس من الضروري تعجيل الثمن في السلم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	كل سلعة لا يمكن ضبطها بالوصف لا يصح التعامل بها سلفاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	أن تكون السلعة محل عقد السلم مقدور على تسليمها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	المسلم إليه في عقد السلم هو البائع.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	يجب أن يكون الأجل معلوماً في عقد السلم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	يجب أن يكون المسلم فيه في الذمة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	للمسلم الحق في فسخ العقد إذا لم يتمكن المسلم إليه من تسليم السلعة في الموعد المحدد في العقد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

استقصاء قياس معرفي لصيغة " الإجارة "

فيما يلي مجموعة من العبارات قد توافق على بعضها وقد لا توافق على البعض الآخر وقد تكون الإجابة غير محددة.
ضع من فضلك علامة (✓) أمام الرأي الذي يتفق ووجهة نظرك مع الشكر.

م	العبارة	أوافق	لا أوافق	غير محدد
1.	الإجارة عقد على بيع منفعة مباحة معلومة، بعوض (بأجر) معلوم لمدة معلومة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	تكون العين المؤجرة صالحة للانتفاع بها مثل الأصول الرأسمالية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	تكلفة التأمين والصيانة الأساسية تقع على المستأجر .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	يجوز الاتفاق في الإجارة على مراجعة الأجرة كل فترة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	هناك نوع واحد من الإجارة فقط.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	لا تحقق الإجارة مزايا للبنك المؤجر.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	التأجير مع الوعد بالتمليك جائز شرعاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	أن تكون العين المؤجرة ملك للمؤجر أو أن يكون له سلطان عليها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

استقصاء قياس معرفي لصيغة " التمويل بالمضاربة "

فيما يلي مجموعة من العبارات قد توافق على بعضها وقد لا توافق على البعض الآخر وقد تكون الإجابة غير محددة.
ضع من فضلك علامة (✓) أمام الرأي الذي يتفق ووجهة نظرك مع الشكر.

م المضاربة أوافق لا أوافق غير محدد

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 يشترك رب المال والمضارب في رأس مال المضاربة والعمل أيضاً.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2 المضاربة هي عقد على الربح بين طرفين أحدهما يقدم المال والآخر يقدم العمل.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3 لا يجوز أن يكون رأس مال المضاربة ديناً في ذمة القائم بعملية المضاربة.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4 يجوز أن يشترط رب المال لنفسه مبلغاً محدداً من الربح في بداية عقد المضاربة.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5 يجوز للمضارب أن يخلط مال المضاربة بماله أو بمال غيره.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6 الأصل أن يضمن المضارب مال المضاربة.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7 لا ربح إلا بعد نض رأس المال.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8 يضمن المضارب رأس مال المضاربة في حالة التعدي والتقصير.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9 يتحمل كلا من رب المال والمضارب الخسارة في حالة تحقيقها.

استقصاء قياس معرفي لصيغة " التمويل بالمشاركة "

فيما يلي مجموعة من العبارات قد توافق على بعضها وقد لا توافق على البعض الآخر وقد تكون الإجابة غير محددة.
ضع من فضلك علامة (✓) أمام الرأي الذي يتفق ووجهة نظرك مع الشكر.

م	المشاركة	أوافق	لا أوافق	غير محدد
1	الشركة عقد بين طرفين أو أكثر على أن يكون رأس المال والربح مشتركاً بينهم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	يشترط في شركة العنان التساوي في رأس المال والعمل وفي التصرف، ولا يشترط ذلك في شركة المفاوضة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	في عقد المشاركة يتم الاتفاق على نسبة الأرباح لكل شريك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	في المشاركة يجوز تفويض أحد الشركاء بإدارة الشركة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	يجوز أخذ ضمانات في صيغة المشاركة لضمان عدم التعدي التقصير.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	في حالة الخسارة يتم اقتسامها بنفس نسبة الربح المتفق عليها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	يجوز في صيغة التمويل بالمشاركة أن يحدد البنك لنفسه مبلغاً مقطوعاً من الربح بغض النظر عن النتائج.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	تتطلب ممارسة صيغة التمويل بالمشاركة استحداث تغيير سلوكي لدى موظفي الائتمان.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

مفردات استقصاء القياس القبلي (التامتن التكافلي)

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غ. محددة
1	اطراف عقد التامين ثلاثة هم المؤمن والمؤمن له والشركة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	اول اشكال التامين ظهورا هو تامين الحريق في القرن 14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	التامين التجارى لا يهدف لتحقيق الربح	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	اركان عقد التامين هم العاقدان والمحل فقط	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	يتناول تامين الاضرار تغطية المخاطر التي تؤثر في ذمة المؤمن له بسبب الحوادث	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	ينقسم التامين من حيث الشكل الى تجارى - طبى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	اباح عامة الفقهاء التامين التجارى لخلوه من الغرر والمقامرة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	الغرر فى التامين التجارى هو عدم التاكيد من حدوث الضرر المؤمن ضده	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	لا يوجد ربا فى التامين التجارى فهو يدفع الاقساط ويحصل على مبالغ اكبر من قسط التامين	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	التامين الذى تقدمه الشركات لموظفيها يغتفر فيه الغرر لانه تابع وليس اصل	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	البرامج التقاعدية والادخارية التى تستثمر اموالها فى صيغ اسلامية يغتفر فيها الغرر	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	التامين التعاونى مجاز شرعا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	تدير التامين التعاونى شركة مساهمة باجر	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	لا يوجد فرق بين التامين التجارى - التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	لا يغتفر الغرر فى التامين الطبى بسبب ارتفاع كلفة العلاج	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	توجد تحديات تواجه التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	العلاقة بين المشتركين والصندوق من الممكن ان تكون علاقة مشاركة او تبرع	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	شركة المناهدة احد اشكال شركات التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	توجد مبادئ تحكم التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

مفردات استقصاء القياس البعدى (التامتن التكافلى)

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غ. محددة
20	اطراف عقد التامين ثلاثة هم المؤمن والمؤمن له والشركة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	اول اشكال التامين ظهورا هو تامين الحريق فى القرن 14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22	التامين التجارى لا يهدف لتحقيق الربح	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	اركان عقد التامين هم العاقدان والمحل فقط	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	يتناول تامين الاضرار تغطية المخاطر التى تؤثر فى ذمة المؤمن له بسبب الحوادث	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	ينقسم التامين من حيث الشكل الى تجارى - طبى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26	اباح عامة الفقهاء التامين التجارى لخلوه من الغرر والمقامرة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27	الغرر فى التامين التجارى هو عدم التاكيد من حدوث الضرر المؤمن ضده	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28	لا يوجد ربا فى التامين التجارى فهو يدفع الاقساط ويحصل على مبالغ اكبر من قسط التامين	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29	التامين الذى تقدمه الشركات لموظفيها يغتفر فيه الغرر لانه تابع وليس اصل	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30	البرامج التقاعدية والادخارية التى تستثمر اموالها فى صيغ اسلامية يغتفر فيها الغرر	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31	التامين التعاونى مجاز شرعا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32	تدير التامين التعاونى شركة مساهمة باجر	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33	لا يوجد فرق بين التامين التجارى - التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34	لا يغتفر الغرر فى التامين الطبى بسبب ارتفاع كلفة العلاج	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35	توجد تحديات تواجه التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36	العلاقة بين المشتركين والصندوق من الممكن ان تكون علاقة مشاركة او تبرع	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37	شركة المناهدة احد اشكال شركات التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38	توجد مبادئ تحكم التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

مفردات استقصاء القياس البعدى (التامتن التكافلى)

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غ. محددة
1	اطراف عقد التامين ثلاثة هم المؤمن والمؤمن له والشركة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	اول اشكال التامين ظهورا هو تامين الحريق فى القرن 14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	التامين التجارى لا يهدف لتحقيق الربح	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	اركان عقد التامين هم العاقدان والمحل فقط	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	يتناول تامين الاضرار تغطية المخاطر التى تؤثر فى ذمة المؤمن له بسبب الحوادث	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	ينقسم التامين من حيث الشكل الى تجارى - طبى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	اباح عامة الفقهاء التامين التجارى لخلوه من الغرر والمقامرة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	الغرر فى التامين التجارى هو عدم التاكيد من حدوث الضرر المؤمن ضده	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	لا يوجد ربا فى التامين التجارى فهو يدفع الاقساط ويحصل على مبالغ اكبر من قسط التامين	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	التامين الذى تقدمه الشركات لموظفيها يغتفر فيه الغرر لانه تابع وليس اصل	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	البرامج التقاعدية والادخارية التى تستثمر اموالها فى صيغ اسلامية يغتفر فيها الغرر	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	التامين التعاونى مجاز شرعا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	تدير التامين التعاونى شركة مساهمة باجر	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	لا يوجد فرق بين التامين التجارى - التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	لا يغتفر الغرر فى التامين الطبى بسبب ارتفاع كلفة العلاج	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	توجد تحديات تواجه التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	العلاقة بين المشتركين والصندوق من الممكن ان تكون علاقة مشاركة او تبرع	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	شركة المناهدة احد اشكال شركات التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	توجد مبادئ تحكم التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

برنامج أساسيات العمل المصرفي الإسلامي استقصاء قياس معرفي بعدي

عزيزي المشارك في "برنامج أساسيات العمل المصرفي الإسلامي" نرحب بكم في البرنامج، ونأمل منكم قراءة العبارات الواردة في الاستقصاء بدقة وإبداء رأيك. ففيها عبارات قد توافق عليها وبعضها قد لا توافق عليها، والبعض الآخر قد يكون غير واضح.

وبطبيعة الحال فهذه القائمة لا تمثل اختباراً ولكنها تحوي إطاراً عاماً لما سوف يحتويه البرنامج من معارف ومهارات نأمل بنهاية البرنامج أن تكون محددة وواضحة تماماً لديكم.

وقد روعي في اختيار هذه العبارات أنها تغطي المحاور التي يدور حولها البرنامج، كما أنها تمثل في خبراتنا في هذا المجال معظم الأسئلة التي يطرحها العملاء، والحوار حولها وفهمها بطريقة صحيحة يوحد مفاهيم المشاركين في البرنامج حول الطبيعة المميزة للصيرفة الإسلامية بما ينعكس على الأداء.

والمطلوب هو إبداء الرأي انطباعياً وبسرعة فمدة هذا الاستقصاء 15 دقيقة فقط وذلك بوضع علامة (✓) أمام الرأي الذي يتفق ووجهة نظرك. مع تمنياتي لكم بالتوفيق.

د. سمير رمضان الشيخ

مفردات استقصاء القياس البعدي

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غ. محددة
1	الوساطة المالية أحد الخصائص المميزة للبنك الإسلامي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	إذا انتزعتنا سعر الفائدة من البنك التقليدي صار إسلامياً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	تتفق الموارد الذاتية والخارجية تمام الاتفاق في كلاً من البنك الإسلامي والتقليدي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	تخصم الاحتياطيات في البنك الإسلامي من صافي ربح البنك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	القاعدة الشرعية " الخراج بالضمان " تحكم الحساب الجاري في البنك الإسلامي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	يكيف الحساب الجاري في البنك الإسلامي على أنه قرض أسوة بما هو متبع في البنك التقليدي .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	تمثل قاعدة العُثم بالغرم ضابطاً شرعياً لحسابات الاستثمار في البنك الإسلامي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	لا يوجد فرق جوهري بين الدوائع لأجل في البنك التقليدي وحسابات الاستثمار في البنك الإسلامي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	يلتزم البنك التقليدي بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	تتحقق الأرباح في البنك الإسلامي من منح القروض للعملاء بفائدة ثابتة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	آلية البنك الإسلامي هي المشاركة في الربح والخسارة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	الفائدة المصرفية هي الربا المحرم شرعاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	الدول التي حولت بنوكها للعمل المصرفي الإسلامي هي تركيا وإيران والصومال.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	المقر الرئيسي للمجلس العام للبنوك الإسلامية هو دولة قطر.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	تمارس البنوك الإسلامية الخدمات المصرفية التي تنطوي على انتمان بنفس الطريقة التي تمارسها البنوك التقليدية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	البنوك الإسلامية لا تطبق خصم الكمبيالات لاحتوائها على الربا.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	في الاعتمادات المستندية غير المغطاة أو بغطاء جزئي يطبقها البنك الإسلامي من خلال الدخول في المعاملة وفقاً لصيغتي المرابحة أو المشاركة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	للعمل المصرفي سلوكيات رفيعة يجب أن تتوافر في العاملين.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	يعتمد فن بيع الخدمات المصرفية الإسلامية على الفهم الواضح للبنك والمنتجات والطبيعية المميزة للصيرفة الإسلامية والتعرف على العملاء واحتياجاتهم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	تلتزم البنوك التقليدية بمبادئ أساسية لتطبيق العمل المصرفي الإسلامي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	لا يخضع العمل المصرفي الإسلامي للرقابة الشرعية في البنوك التقليدية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22	يشترك رب المال والمضارب في رأس مال المضاربة والعمل أيضاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	المضاربة هي عقد على الربح بين طرفين أحدهما يقدم المال والآخر يقدم العمل.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	لا يجوز أن يكون رأس مال المضاربة ديناً في ذمة القائم بعملية المضاربة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	يجوز أن يشترط رب المال لنفسه مبلغاً محدداً من الربح في بداية عقد المضاربة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26	يجوز للمضارب أن يخلط مال المضاربة بماله أو بمال غيره.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27	الأصل أن يضمن المضارب مال المضاربة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28	لا ربح إلا بعد نض رأس المال.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29	يضمن المضارب رأس مال المضاربة في حالة التعدي والتقصير.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30	يتحمل كلا من رب المال والمضارب الخسارة في حالة تحقيقها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31	الشركة عقد بين طرفين أو أكثر على أن يكون رأس المال والربح مشتركاً بينهم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32	يشترط في شركة العنان التساوي في رأس المال والعمل وفي التصرف، ولا يشترط ذلك في شركة المفاوضة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33	في عقد المشاركة يتم الاتفاق على نسبة الأرباح لكل شريك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34	يجوز أخذ ضمانات في صيغة المشاركة لضمان عدم التعدي و التقصير.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35	في حالة الخسارة يتم اقتسامها بنفس نسبة الربح المتفق عليها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36	يجوز في صيغة التمويل بالمشاركة أن يحدد البنك لنفسه مبلغاً مقطوعاً من الربح بغض النظر عن النتائج.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37	تتطلب ممارسة صيغة التمويل بالمشاركة استحداث تغيير سلوكي لدى موظفي الائتمان.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غ. محددة
38	المرابحة بيع برأس مال المبيع بالإضافة إلى ربح.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39	رأس مال المبيع يتضمن الثمن الأساسي بالإضافة إلى أية مصروفات أنفقت على السلعة (ما قامت به السلعة).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40	بيع المرابحة هو أحد بيوع المساومة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
41	أطراف بيع المرابحة للأمر بالشراء أثنين فقط.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42	يجوز أن يكون الربح في بيع المرابحة نسبة مئوية من رأس مال المبيع أو مبلغاً مقطوعاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
43	الوعد في بيع المرابحة ملزم للأمر بالشراء، للشرائه السلعة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
44	لا يجوز أن يوقع البنك العقد مع العميل قبل تملكه السلعة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45	مفهوم حيازة أو قبض البنك للسلعة هو تحمل ضمان تبعه للهلاك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
46	في بيع المرابحة يجوز للبنك تقاضي دفعة ضمان جدية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
47	يجوز للبنك طلب ضمانات من عملاء بيع المرابحة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
48	لا يجوز للبنك إعطاء العميل حسماً نظير تعجيل السداد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
49	في دين المرابحة لا يجوز فرض غرامة تأخير على العملاء نتيجة المماطلة في السداد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
50	لا يجوز للعملاء بيع السلعة المشتراة مرابحة من البنك للمورد الذي اشترى منه البنك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
51	الاستصناع عقد يشترى به في الحال شيء مما يصنع صنعاً يلتزم البائع بتقديمه بمواد من عنده بأوصاف معينة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
52	البنك يقوم بدور الوساطة في الاستصناع المصرفي بين المستصنع (طالب الصنعة) وبين الصانع النهائي (المقاول) .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
53	يكون البنك في عقد الاستصناع صانعاً بالنسبة للعميل طالب الصنعة ويكون مستصنعاً بالنسبة للمقاول.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
54	ليس من الضروري أن يتفق عقد الاستصناع مع عقد الاستصناع الموازي.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55	لا يشترط في عقد الاستصناع بيان جنس الشيء المستصنع.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
56	لا يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
57	في عقد الاستصناع لا يشترط قيام الصانع بصناعة السلعة المطلوبة بنفسه.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
58	لا يغطي عقد الاستصناع المجالات العقارية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
59	لا يشتمل عقد الاستصناع تمويل المحاصيل والمنتجات الزراعية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
60	السلم هو بيع سلعة آجلة موصوفة في الذمة بثمن مدفوع حالاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
61	المسلم هو المشتري في عقد السلم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
62	أطراف عقد السلم ثلاثة هم المسلم والمسلم إليه والبنك.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
63	ليس من الضروري تعجيل الثمن في السلم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
64	كل سلعة لا يمكن ضبطها بالوصف لا يصح التعامل بها سلفاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
65	أن تكون السلعة محل عقد السلم مقدور على تسليمها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
66	المسلم إليه في عقد السلم هو البائع.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
67	يجب أن يكون الأجل معلوماً في عقد السلم.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
68	يجب أن يكون المسلم فيه في الذمة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
69	للمسلم الحق في فسخ العقد إذا لم يتمكن المسلم إليه من تسليم السلعة في الموعد المحدد في العقد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
70	الإجارة عقد على بيع منفعة مباحة معلومة، بعوض (بأجر) معلوم لمدة معلومة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
71	تكون العين المؤجرة صالحة للانتفاع بها مثل الأصول الرأسمالية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
72	تكلفة التأمين والصيانة الأساسية تقع على المستأجر .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
73	يجوز الاتفاق في الإجارة على مراجعة الأجرة كل فترة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
74	هناك نوع واحد من الإجارة فقط.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
75	لا تحقق الإجارة مزايا للبنك المؤجر.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
76	التأجير مع الوعد بالتمليك جائز شرعاً.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
77	أن تكون العين المؤجرة ملك للمؤجر أو أن يكون له سلطان عليها.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

م	العبارات	أوافق	لا أوافق	غ. محددة
78	بيع التورق أحد بيوع الأمانات.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
79	بيع التورق هو شراء سلعة في حوزة البائع وملكه بثمن مؤجل ثم بيعها للمشتري بالنقد لغير البائع للحصول على النقد.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
80	بيع التورق يتفق مع بيع العينة.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
81	توجد آلية منضبطة شرعياً لبيع التورق في البنوك بالمملكة العربية السعودية.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
82	تكون سلعة التورق مملوكة للبنك قبل بيعها للعملاء.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
83	يجوز للعميل بعد شرائه للسلعة توكيل البنك لبيعها نيابة عنه.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
84	يشترط في بيع التورق بيع السلعة إلى طرف ثالث لا يكون البنك ولا الجهة التي اشترى منها أحدهما.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
85	اطراف عقد التامين ثلاثة هم المؤمن والمؤمن له والشركة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
86	اول اشكال التامين ظهورا هو تامين الحريق في القرن 14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
87	التامين التجارى لا يهدف لتحقيق الربح	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
88	اركان عقد التامين هم العاقدان والمحل فقط	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
89	يتناول تامين الاضرار تغطية المخاطر التى تؤثر فى ذمة المؤمن له بسبب الحوادث	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
90	ينقسم التامين من حيث الشكل الى تجارى - طبى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
91	اباح عامة الفقهاء التامين التجارى لخلوه من الغرر والمقامرة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
92	الغرر فى التامين التجارى هو عدم التاكيد من حدوث الضرر المؤمن ضده	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
93	لا يوجد ربا فى التامين التجارى فهو يدفع الاقساط ويحصل على مبالغ اكبر من قسط التامين	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
94	التامين الذى تقدمه الشركات لموظفيها يغتفر فيه الغرر لانه تابع وليس اصل	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
95	البرامج التقاعدية والادخارية التى تستثمر اموالها فى صيغ اسلامية يغتفر فيها الغرر	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
96	التامين التعاونى مجاز شرعا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
97	تدير التامين التعاونى شركة مساهمة باجر	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
98	لا يوجد فرق بين التامين التجارى - التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
99	لا يغتفر الغرر فى التامين الطبى بسبب ارتفاع كلفة العلاج	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
100	توجد تحديات تواجه التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
101	العلاقة بين المشتركين والصندوق من الممكن ان تكون علاقة مشاركة او تبرع	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
102	شركة المناهدة احد اشكال شركات التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
103	توجد مبادئ تحكم التامين التعاونى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

وأخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

B