

التمويل الاسلامي للمشاريع الاقتصادية : فرص و تحديات

الأستاذة موساوي زهية - جامعة تلمسان
الأستاذة خالد خديجة - جامعة تلمسان

خلال التسهيلات التمويلية المتنوعة التي تقدمها البنوك الإسلامية، الأمر الذي يؤدي إلى تنمية شاملة. وهذا ما سنبينه من خلال هاته المداخلات و التي سنبدؤها بتعريف المبدأ الذي يقوم عليه البنك الإسلامي، ثم التطرق إلى مختلف العمليات التي يقوم بها التركيز بصفة خاصة على تمويل المشروعات المتوسطة و القصيرة، ثم في الأخير سنعرض أهم الفرص و التحديات التي تواجهها البنوك الإسلامية اليوم خاصة في ظل العولمة.

إن المبدأ الذي يقوم عليه النظام المصرفي الإسلامي هو مبدأ المشاركة في الأرباح و الخسائر بين البنوك و بين المدعين طبقا لقواعد معينة محددة مسبقا. و على وجه التحديد لن يحصل المودع على ضمان بعائد محدد مسبقا على القيمة الاسمية لوديعته في البنك، و لكنه سوف يعامل كما لو كان من حملة أسهم البنك و بالتالي يحق له نصيب في الأرباح التي يحققها هذا البنك (مجلة الاقتصاد الإسلامي مجلد رقم 1). و يتم النظام بالتجانس بحيث يشارك المودع في خسائر البنك و بالتالي تنخفض القيمة الاسمية لوديعته و على الجانب الآخر من ميزانية البنك لا يستطيع البنك أيضا أن يفرض سعرا ثابتا للفائدة على قروض و لكن عليه أن يدخل في نوع من أنواع الترتيبات على أساس المشاركة في الأرباح و الخسائر. و على أبسط المستويات فانه يمكن اعتبار النظام المصرفي الإسلامي نظاما مبنيا على أساس حصص الملكية، فالمودع يقوم أساسا بشراء حصص في ملكية البنك و إحلال التمويل بالمشاركة محل التمويل بالإقراض، يساعد على توسيع قاعدة ملكية المشروعات و يسهم كثيرا في تحقيق أهداف العدالة في توزيع الدخل و الثروة (lachemi 2002 siagh).

كما أن التمويل بالمشاركة يجعل من البنوك الإسلامية بنوك استثمار منتج للسلع، و الخدمات و بنوك تنمية حقيقية. و المشاركة في الأرباح و الخسائر يساعد البنوك الإسلامية على مواجهة أنواع معينة من الصدمات، كالسحب الجماعي من طرف المودعين، الأمر الذي يفقد البنك القدرة على الوفاء بالتزاماته و يضطر إلى الإغلاق، و يرجع السبب في ذلك إلى أن البنك الإسلامي لا يضمن القيمة الاسمية للودائع (BENYAHIA.1987) ، مما يجعل البنك قادرا على الامتصاص فورا عن طريق التغيرات في القيم الاسمية للودائع التي في حوزة الجمهور لدى البنك ، أي أن القيم الحقيقية لأصول

الملخص : يعاني العالم اليوم من عدد من الأمراض الاقتصادية، منها الفقر، معدلات مرتفعة للبطالة، عدم الاستقرار الاقتصادي، التضخم، تآكل القيمة الحقيقية للأصول النقدية، و لا شك أن لهذا أسبابا جذرية من أهمها عدم تقدم إطار مصرفي و نقدي مستقر و عادل فلا يمكن لأي نظام اقتصادي الاحتفاظ بجويته و نشاطه و الوصول إلى أهدافه الاجتماعية و الاقتصادية بدون نظام مصرفي رشيد و عادل، و لا يتحقق إلا على ضوء الشريعة الإسلامية.

و يتطلب تحقيق الأهداف المرجوة السابق عرضها، إصلاحات جوهرية للنظام الاقتصادي عموما و المصرفي و النقدي خصوصا و يشمل ذلك -دون ريب- القضاء على الربا و تقديم بديل عن سعر الفائدة لتمويل التنمية الاقتصادية، أو بصفة أخرى تقديم نمط جديد للتمويل الإسلامي للمشروعات منها الصغيرة و المتوسطة لدفع عجلة التنمية. هذا البديل هو الذي تقدمه اليوم البنوك الإسلامية و التي تتميز عن غيرها من البنوك ب :

- تستمد تصورها و دورها في بناء المجتمع من منهج رباني شامل تتداخل فيه الأبعاد العقائدية و الأخلاقية، كالصدقة و الأمانة و الإخلاص و التراحم.
- البنك الإسلامي لا يجعل من عامل الربح في مشروعاته الاستثمارية المعيار الوحيد، بل انه يهتم بالمردود الاجتماعي لمشاريعه و بمدى مطابقتها هذه المشاريع و ما تتيحه أوامر الله و نواهيها.
- البنك الإسلامي يساهم في ترابط المجتمع لأنه يعتمد على نظام المضاربة و المشاركة، الأمر الذي يجعل كل من المودعين و المستثمرين يتعاونون لتوفير قدرا من النجاح لمشاريعهم حتى يعود الربح عليهم جميعا. و هذا ما سيتم توضيحه في المداخلات.

المصطلحات الأساسية : البنك الإسلامي ، التمويل الإسلامي ، المشاركة ، المضاربة ، المراجعة ، الاستئجار ، التنمية .

***تمهيد:

إن النظام المصرفي الإسلامي هو نظام مستقر و عادل قادر على تحفيز و، تشجيع المشروعات المتوسطة و القصيرة، من

أموالهم بصفتهم أرباب المال, ليعمل فيها البنك بصفة المضارب على أساس قسمة الأرباح الناتجة بنسب معلومة متفق عليها. و تمارس البنوك الإسلامية بدورها هذا الأسلوب مع المستثمرين أصحاب المشاريع القادرين على العمل سواء كانوا من الفنيين: كالأطباء و المهندسين, أم كانوا من أصحاب الخبرات العملية في التجارة و الحرف اليدوية المختلفة, فيقدم البنك التمويل اللازم بصفته رب المال, ليستثمره لقاء حصة من الربح و المتفق عليه.

و تجدر الإشارة إلى أن هذا الأسلوب ينطوي على نسب مرتفعة من المخاطرة, نظرا لأن البنك يسلم رأس المال المضارب الذي يتولى العمل و الإدارة و لا يكون ضامنا إلا في حالة التعدي و التقصير, و قد درجت البنوك الإسلامية على الأخذ بالاحتياطات اللازمة للتقليل من حجم المخاطرة و لضمان حسن تنفيذ المضاربة بنوع من الجدية و البعد عن التلاعب.

ثانيا : **** المشاركة الدائمة:** (أنواع التمويل التي يقدمها بنك البركة الإسلامي)

يتمثل هذا الأسلوب في تقديم المشاركين للمال بنسب متساوية أو متفاوتة, من أجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة في مشروع قائم بحيث يصبح كل مشارك ممتلكا حصة في رأس المال بصفة دائمة, و مستحقا لنصيبه من الأرباح. و تستمر هذه المشاركة في الأصل إلى حين انتهاء الشركة و لكن يمكن لسبب أو لآخر أن يبيع أحد المشاركين حصته في رأس المال للخروج أو التخرج من المشروع, و تستخدم البنوك الإسلامية أسلوب المشاركة في العديد من المشاريع, فهي تقوم بتمويل العملاء بجزء من رأس المال نظير اقتسام ناتج المشروع حسبما ينفقان, كما أنها كثيرا ما تترك مسؤولية العمل و إدارة الشركة على العميل الشريك مع المحافظة على حق الإدارة و الرقابة و المتابعة.

+ الخطوات العملية للمشاركة الدائمة:

أ) الاشتراك في رأس المال:

البنك: يقدم جزء من رأس المال, المطلوب بصفته مشاركا و يفوض العميل (الشريك) بإدارة المشروع. **الشريك:** يقدم جزءا من رأس المال المطلوب للمشروع, و يكون أمينا على ما في يده من أموال البنك.

ب) نتائج المشروع:

يتم العمل في المشروع من أجل تنمية المال, و قد يحقق المشروع نتائج إيجابية أو سلبية.

ج) توزيع الثروة الناتجة من المشروع:

- في حالة حدوث خسارة فإنها تقسم على قدر حصة كل شريك.
- في حالة تحقق أرباح فإنها توزع بين الطرفين (البنك أو الشريك) بحسب الاتفاق.

خصوم البنوك في مثل هذا النظام ستكون متساوية عند كل النقاط الزمنية.

و فيما يلي أهم موارد البنوك الإسلامية و أهم استخداماتها:

1) **أنواع التمويلات التي تقدمها البنوك الإسلامية:**

بعبارة أخرى أهم العمليات التي يدخل فيها البنك مع المودعين و أهم التمويلات التي يقدمها البنك إلى الممولين (الذين يطلبون التمويل) (محمد باقر الصدر 1988):

أولا : **** المضاربة:**

تقوم المضاربة في جوهرها على تلاقي أصحاب المال و أصحاب الخبرات بحيث يقدم الطرف الأول ماله و يقدم الطرف الثاني خبرته بغرض تحقيق الربح الحلال الذي يقسم بينهما بنسب متفق عليها (أنواع التمويلات التي يقدمها بنك البركة الإسلامي) و يحقق هذا الأسلوب مصلحة كلا الطرفين: رب المال و العامل.

فقد لا يجد رب المال من الوقت أو من الخبرة ما يمكنه من تقليب المال و الاتجار فيه.

و قد لا يجد العامل من المال ما يكفيه لممارسة قدراته و خبراته في مجالات الحياة المختلفة.

+ الخطوات العملية للمضاربة:

& **تكوين مشروع المضاربة:**

البنك: يقدم رأس المال المضاربة بصفته رب المال.

المضارب: يقدم جهده و خبرته لاستثمار المال مقابل حصة من الربح المتفق عليها.

& **نتائج المضاربة:**

يحتسب الطرفان النتائج و يقسمان الأرباح في نهاية مدة المضاربة و يمكن أن يكون ذلك دوريا حسب الاتفاق مع مراعاة الشروط الشرعية.

& **تسديد رأس مال المضاربة:**

البنك: يستعيد البنك رأس مال المضاربة الذي قدمه قبل أي توزيع للأرباح بين الطرفين لان الربح يجب أن يكون وقاية لرأس المال, و في حالة الاتفاق على توزيع الأرباح دوريا قبل المفصلة فإنها تكون على الحساب إلى حين التأكد من سلامة رأس المال.

& **توزيع الثروة الناتجة من المضاربة:**

في حالة حدوث خسارة فإنه يتحملها رب المال (البنك).

في حالة حدوث أرباح فهي توزع بين الطرفين حسب الاتفاق مع مراعاة مبدأ (الربح وقاية لرأس المال).

+مجالات التطبيق:

تعتبر المضاربة الأسلوب الأساسي الذي اعتمده البنوك الإسلامية من حيث صياغة علاقتها بالمودعين الذين يقدمون

+مجالات التطبيق:

في حالة حدوث خسارة فإنها تقسم على قدر حصة كل شريك.

في حالة تحقق أرباح فإنها توزع بين الطرفين (البنك و الشريك) حسب الاتفاق.

البنك: يعبر عن استعداده حسب الاتفاق لبيع جزء معين من حصة في رأس المال.

الشريك: يدفع ثمن الجزء المباع من حصة البنك, و تنتقل إليه ملكية ذلك الجزء.

و تحدر الإشارة إلى أنه تتواصل هذه العملية إلى أن تنتهي مساهمة البنك في المشروع و ذلك بالتحويل على فترات, لكامل ملكية رأس المال إلى العميل الشريك فيكون البنك قد حقق استرجاع أصل مساهمته بالإضافة إلى ما نابه من أرباح خلال فترة مشاركته.

+مجالات التطبيق:

تصلح المشاركة المتناقصة القيام بتمويل المنشآت الصناعية و المزارع و المستشفيات و كل ما من شأنه أن يكون مشروعاً منتجاً للدخل المنتظم.

و هي تعتبر الأسلوب المناسب الصحيح لكافة عمليات الاستثمار الجماعية في عصرنا الحاضر حيث أنها:

ـ **بالنسبة للبنك:** تحقق له أرباحاً دورية على مدار السنة.
ـ **بالنسبة للشريك:** تشجعه على الاستثمار الحلال و تحقق طموحاته المتمثلة في انفراده بامتلاك المشروع على المدى المتوسط وذلك بتخارج البنك تدريجياً.

ـ **بالنسبة للمجتمع:** تصحح المسار الاقتصادي بتطوير أسلوب المشاركة الإيجابي عوضاً عن علاقة المديونية السلبية و هي بذلك تحقق العدالة في توزيع النتائج.

رابعا: ****المرابحة:** (أنواع التسهيلات التمويلية التي يقدمها بنك البركة الاسلامي).

ينقسم بيع المرابحة إلى قسمين:

+ بيع المرابحة العادية:

و هي التي تكون بين الطرفين هما البائع و المشتري, و يمتحن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة الى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها, ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن و ربح يتفق عليه.

+ بيع المرابحة المقترنة بالوعد:

و هي التي تتكون من ثلاثة أطراف: البائع, المشتري و البنك باعتبارها تاجراً وسيطاً بين البائع الأول و المشتري, و البنك لا يشتري السلع هنا الا بعد تحديد المشتري لرغبته ووجود وعد مسبق بالشراء.

و يستخدم أسلوب المرابحة المقترنة بالوعد في البنوك الإسلامية التي تقوم بشراء السلع حسب المواصفات التي يتطلبها العميل ثم إعادة بيعها مرابحة للواعد بالشراء أي بثمنها الأول, مع

تعتبر المشاركة الأسلوب المناسب للاستثمار الجماعي في حياتنا الاقتصادية المعاصرة, حيث تستخدمها البنوك الإسلامية للمساهمة في رأس مال مشروعات جديدة أو قائمة, كما أنها تقدم من خلالها جزءاً من تكاليف المشروعات يعادل نسبة مشاركتها في التمويل.

و توفر البنوك الإسلامية بهذا الأسلوب السيولة الكافية للعملاء على المدى الطويل و هي تمثل طرفاً مشاركاً فعالاً, في المشروع إذ تساهم في تحديد طرق الإنتاج, و في ضبط توجهات المنشآت كما أنها تتابع و تراقب الأداء و تشارك في نتائج النشاط, من ربح أو خسارة. دون أن تثقل كاهل العميل بديون و التزامات مالية, يكون مجبراً على تسديدها في كل الأحوال.

ثالثاً: ****المشاركة المتناقصة (المنتبهة)**

بالتعليق:

تعتبر المشاركة المتناقصة من الأساليب الجديدة التي استحدثتها البنوك الإسلامية, و هي تختلف عن المشاركة الدائمة في عنصر واحد و هو الاستمرارية.

فالبنك الإسلامي في هذا الأسلوب يتمتع بكامل حقوق الشريك العادي و عليه جميع التزاماته, و انه لا يقصد من التعاقد البقاء و الاستمرار في المشاركة إلى حين انتهاء الشركة, بل انه يعطي الحق للشريك أن يحل محله في ملكية المشروع, و يوافق على التنازل عن حصته في المشاركة دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقتضي الشروط المتفق عليها, و توجد في الواقع العملي صوراً متعددة لتطبيق المشاركة المتناقصة, و لعل أكثرها انتشاراً هي تلك التي يتم بموجبها اتفاق الطرفين على تنازل البنك عن حصته تدريجياً, مقابل سداد الشريك ثمنها دورياً (من العائد الذي يؤول إليه أو من أية موارد خارجية أخرى), و ذلك خلال فترة مناسبة يتفق عليها, و عند انتهاء عملية السداد بتخارج البنك من المشروع, و بالتالي يملك هذا الشريك المشروع موضوع المشاركة.

++ الخطوات العملية للمشاركة المتناقصة:

(أ) الاشتراك في رأس المال:

البنك: يقدم جزءاً من رأس المال المطلوب للمشروع, بصفته مشاركاً و يتفق مع العميل (الشريك) على طريقة معينة لبيع حصته في رأس المال تدريجياً.

الشريك: يقدم جزءاً من رأس المال المطلوب للمشروع, و يكون أميناً على ما في يده من أموال البنك.

(ب) نتائج المشروع:

يتم العمل في المشروع من أجل تنمية المال, و قد يحقق المشروع نتائج إيجابية أو سلبية.

(ج) توزيع الثروة الناتجة عن المشروع:

التكلفة المعتبرة شرعا بالإضافة الى هامش ربح متفق عليه مسبقا بين الطرفين.

+ الخطوات العملية لبيع المراجعة الموعود:

(أ) تحديد المشتري لحاجياته:

المشتري: يحدد مواصفات السلعة التي يريدتها و يطلب من البائع ان يحدد ثمنها.

البائع: يرسل فاتورة عرض أسعار محددة بوقت.

(ب) توقيع الوعد بالشراء:

المشتري: يعد بشراء السلعة من البنك مراجعة بتكلفتها زائد الربح المتفق عليه.

البنك: بدرس الطلب و يحدد الشروط و الضمانات للموافقة.

(ج) عقد البيع الأول:

البنك: يعبر للبائع عن موافقته لشراء السلعة و يدفع الثمن حالا أو حسب الاتفاق.

البائع: يعبر عن موافقته على البيع و يرسل فاتورة البيع.

(د) تسليم و تسلم السلعة:

البنك: يوكل المستفيد بتسلم السلعة.

البائع: يرسل السلعة الى مكان التسديد المتفق عليه.

المشتري: يتولى تسلم السلعة بصفته وكيلًا و يشعر البنك بحسن تنفيذ الوكالة.

(هـ) عقد بيع المراجعة:

يوقع الطرفان (البنك و المشتري) عقد بيع المراجعة حسب الاتفاق في وعد الشراء.

+ مجالات التطبيق:

تعتبر المراجعة من أكثر صيغ التمويل استعمالا في البنوك الإسلامية، و هي تصلح للقيام بتمويل جزئي لأنشطة العملاء الصناعية أو التجارية أو غيره، و تمكنهم من الحصول على السلع المنتجة و المواد الخام أو الآلات و المعدات من داخل القطر أو من خارجه (الاستيراد).

خامسا: **السلم:

السلم في تعريف الفقهاء هو بيع اجل بعاجل بمعنى أنه معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن و تقديمه نقدا إلى البائع الذي يلتزم بتسليم بضاعة معينة مضبوطة بصفات محددة في أجل معلوم فالأجل هو السلعة المبيعة الموصوفة في الذمة و العاجل هو الثمن و يحقق بيع السلم مصلحة كلا الطرفين :

البائع : وهو المسلم اليه يحصل عاجلا على ما يريد من مال مقابل التزامه بالوفاء بالمسلم فيه أجلا فهو يستفيد من ذلك بتغطية حاجياته الحالية.

المشتري: و هو هنا البنك الممول، يحصل على السلعة التي يريد المتاجرة بها في الوقت الذي يريده، فتنشغل بها ذمة البائع الذي يجب عليه الوفاء بما التزم به، كما أن البنك يستفيد من

رخص السعر. اذ أن بيع السلم اخص من بيع الحاضر غالبا، فبأمن بذلك تقلب الأسعار و يستطيع ان يبيع سلما موازيا على بضاعة من نفس النوع الذي اشتراها بالسلم الأول دون ربط مباشر بين العقدين، كما يستطيع أن ينتظر حتى يتسلم المبيع فيبيعه حينئذ بثمن حال أو مؤجل.

+ الخطوات العملية لبيع السلم المتبع بيع حال او مؤجل:

(أ) عقد بيع السلم:

البنك: يدفع الثمن في مجلس العقد ليستفيد به البائع و يغطي به حاجاته المالية المختلفة.

البائع: يلتزم بالوفاء بالسلعة في الأجل المحدد.

(ب) تسليم و تسلم السلعة في الأجل المحدد:

- يتسلم البنك السلعة في الأجل المحدد و يتولى تصريفها بمعرفته ببيع حال أو مؤجل.

- يوكل البنك البائع ببيع السلعة نيابة عنه نظير اجر متفق عليه (او بدون اجر).

- توجيه البائع لتسليم السلعة الى طرف ثالث (المشتري) بمقتضى وعد مسبق منه بشرائها أن عند وجود طلب مؤكد بالشراء.

(ج) عقد البيع:

البنك: يوافق على بيع السلعة حالة و بالأجل و بثمن أعلى من ثمن شرائها سلما.

المشتري: يوافق على الشراء و يدفع الثمن حسب الاتفاق.

+مجالات التطبيق:

يصلح بيع السلم للقيام بتمويل عمليات زراعية، حيث يتعامل البنك الإسلامي مع المزارعين الذين يتوقع أن تتوفر لهم السلعة في الموسم من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم التي يمكن أن يشتروها و يسلموها اذ حققوا في التسليم من محاصيلهم، فيقدم البنك لهم بهذا التمويل خدمات جلييلة و يدفع عنهم كل مشقة لتحقيق إنتاجهم.

يستخدم بيع السلم كذلك في تمويل المراحل السابقة لإنتاج و تصدير السلع و المنتجات الرائجة و ذلك بشرائها سلما و إعادة تسويقها بأسعار مجزية، يطبق بيع السلم في قيام البنك بتمويل الحرفيين و صغار المنتجين عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج كرأس مال سلم مقابل الحصول على بعض منتجاتهم و إعادة تسويقها.

يمتاز بيع السلم باستجابته لحاجات شرائح مختلفة و متعددة من الناس سواء من المنتجين الزراعيين أو الصناعيين، أو المقاولين أو من التجار، و استجابته لتمويل نفقات التشغيل و النفقات الرأسمالية

سادسا: ** الاستصناع :

البنك : يعبر عن رغبته في استصناع الشيء الذي التزم به في عقد الاستصناع الأول (أي بنفس المواصفات) و يتفق مع البائع الصانع على الثمن و الأجل المناسبين .

البائع : يلتزم بتصنيع السلعة المعينة و تسليمها في الأجل المحدد المتفق عليه .

ج) تسليم و تسلم السلعة :

البائع : يسلم المبيع المستصنع الى البنك مباشرة أو إلى جهة أو مكان يحدده البنك في العقد .

البنك : يسلم المبيع المستصنع إلى المشتري بنفسه مباشرة أو عن طريق أي جهة يفوضها بالتسليم بما في ذلك تفويض البائع لتسليم السلعة إلى المشتري الذي يكون من حقه التأكد من مطابقة المبيع للمواصفات التي طلبها في عقد الاستصناع الأول ، ولكن يظل كل طرف مسؤولاً تجاه الطرف الذي تعاقد معه .

+مجالات التطبيق :

فتح عقد الاستصناع مجالات واسعة أمام البنوك الإسلامية لتمويل الحاجات العامة و المصالح الكبرى للمجتمع و للنهوض بالاقتصاد الإسلامي .

يستخدم عقد الاستصناع في صناعات متطورة و مهمة جدا في الحياة المعاصرة كاستصناع الطائرات و القطارات و السفن و مختلف الآلات التي تصنع في المصانع الكبرى أو المعامل اليدوية .

يطبق عقد الاستصناع كذلك لاقامة المباني المختلفة في المجمعات السكنية و المستشفيات و المدارس و الجامعات الى غير ذلك مما يألف شبكة الحياة المعاصرة المتطورة .

يستخدم عقد الاستصناع عموما في مختلف الصناعات ما دام يمكن ضبطها بالمقاييس و المواصفات المتنوعة ، و من ذلك الصناعات الغذائية (تعليب و تجميد المنتجات الطبيعية) .

سابعا : **** الاجارة التمليلية :**

تعتبر الإجارة التمليلية أو الاجارة المنتهية بالتمليك من الأساليب الجديدة التي استحدثتها البنوك الاسلامية ، و هي تتميز بكون البنك لا يقتني الموجودات و الأصول انطلاقا من دراسة السوق و التأكد من وجود رغبات لها ، بل انه يشتريها استحابة لطلب مؤكد من أحد عملائه لتملك تلك الأصول و عليه فان تملك تلك الأصول المؤجرة لا تبقى في ملكية البنك بعد نهاية عقد الإجارة كما هو الحال في الاجارة التشغيلية و انما هي تنتقل هنا الى ملكية المستأجر

و يحتسب البنك الأجرة الاجمالية غالبا على أساس تكلفة الموجودات بالاضافة الى ربحه و تقسط الأجرة بعد ذلك على فترات يتفق عليها ، كما نجد في الواقع العملي صورتين أساسيتين يتم بموجبهما تمليك العين و منفعتها للمستأجر في نهاية مدة الاجارة المحددة و هما :

جمهور الفقهاء يرون أن الاستصناع قسم من أقسام السلم و لذلك يدرج في تعريفه . أما الحنفية فقد جعلوه عقدا مستقلا مميزا من عقد السلم ، و قد عرفوه بتعريفات متعددة منها أنه (عقد مقاوله مع أهل الصنعة على أن يعملوا شيئا) و أنه (عقد على مبيع في الذمة شرط في العمل و يقال للمشتري مستصنع و للبائع صانع و للشيء مصنوع و عقد الاستصناع يجمع بين خاصيتين :

-خاصية بيع السلم من حيث جواز و وروده على مبيع غير موجود وقت العقد .

-خاصية البيع المطلق العادي من حيث جواز كون الثمن فيه ائتمانيا لا يجب تعجيله كما في السلم و ذلك لأن فيه عملا الى جانب بيع المواد فصار يشبه الاجارة ، و الإجارة يجوز تأجيل الأجرة فيها .

و يستطيع البنك أن يستخدم هذا الأسلوب بطريقتين :

* فيحوز له أن يشتري بضاعة ما بعقد استصناع ثم بعد أن يستلمها يبيعها بعباء عادية بثمن نقدي أو مقسط أو مؤجل بأجل .

* كما يجوز له أن يدخل بعقد استصناع بائعا مع من يرغب في شراء سلعة معينة ، و يعقد عقد استصناع موازي بصفته مشتريا من جهة أخرى لتصنيع الشيء الذي التزم به في العقد الأول، و يمكن أن يكون الاستصناع الأول حالا أو مؤجلا ، و كذلك الاستصناع الموازي يمكن أن يكون حالا أو مؤجلا .

و نورد فيما يلي الخطوات العملية لتطبيق البنك الإسلامي لأسلوب بيع الاستصناع و الاستصناع الموازي مع الإشارة الى عدم وجود أي علاقة حقيقية و التزامات مالية بين :

/ طالب الاستصناع (المشتري النهائي) في العقد الأول .

/ الصانع (البائع) الذي يتولى صنع الشيء بمقتضى عقد الاستصناع الموازي

و عليه محل أي خلاف في ظل كل عقد على حدى وفق الشروط الواردة فيه .

+ الخطوات العملية لبيع الاستصناع و الاستصناع الموازي :

أ) عقد بيع الاستصناع :

المشتري : يعبر عن رغبته لشراء سلعة ، و يتقدم للبنك بطلب استصناعه بسعر معين يتفق على طريقة دفعة مؤجلا أو مقسطا (و يحسب البنك في هذا السعر عادة ماسوف يدفعه حقيقة في عقد الاستصناع الموازي مضافا إليه الربح الذي يراه مناسباً .

البنك : يلتزم بتصنيع السلعة المعينة و يلتزم بتسليمها في أجل محدد يتفق عليه (و يراعي البنك أن يكون هذا الأجل مثلا أو أبعد من الأجل الذي يستلم فيه السلعة بعقد الاستصناع الموازي .

ب) عقد الاستصناع الموازي :

من المستخدمين و تتمتع بقابلية جيدة للتسويق سواء على المستوى المحلي أو الدولي و يتولى البنك إجارة هذه الأعيان لأي جهة ترغب فيها بهدف تشغيلها و استفاء منافعتها خلال مدة محددة يتفق عليها ، و بانتهاء تلك المدة تعود إلى حيازة البنك لبحث من جديد عن مستخدم اخر يرغب في استئجارها .

و يتميز هذا الأسلوب ببقاء الأعيان تحت ملكية البنك الإسلامي، الذي يقوم بعرضها للايجار مرة تلو الأخرى حتى لا تبقى بدون استعمال الا لفترات قصيرة و هو يتحمل في ذلك مخاطرة ركود السوق، و انخفاض الطلب على تلك الأعيان مما يؤدي لى خطر عدم استغلالها، و تنقسم الاجارة التشغيلية الى :
/ إجارة معينة : و هي التجارة التي يكون محلها عقارا أو عينا معينة بالإشارة إليها أو نحو ذلك مما يميزها عن غيرها .
/ إجارة موصوفة بالذمة : و هي الإجارة الواردة على منفعة موصوفة بصفات يتفق عليها مع التزامها في الذمة .
كسيارة أو سفينة غير معينة لكنها موصوفة وصفا دقيقا يمنع التنازع.

+ الخطوات العملية للاجارة التشغيلية :

(أ) عقد شراء المعدات :

البنك : يقوم البنك بشراء المعدات انطلاقا من دراسته و تقييمه للسوق ، و يدفع الثمن حالا أو مؤجلا للبائع .
البائع : يوافق على البيع و يسلم المعدات المبيعة للبنك .
(ب) عقد الإجارة الأولى :
البنك : يبحث عن مستأجر و يسلم اليه المعدات على سبيل الإجارة بعوض .

المستأجر : يدفع الأجرة المتفق عليها في الآجال المحددة ثم يعيد البيع إلى البنك في نهاية مدة الإجارة .
(ج) عقد الإجارة التالية :
البنك : بعد استعادته للمبيع ، يبحث البنك عن جهة أخرى ترغب في استخدام المعدات ليؤجرها اياها لمدة جديدة معلومة .

مستأجر جديد : يدفع الأجرة المتفق عليها في الآجال المحددة ثم يعيد المبيع الى البنك في نهاية مدة الإجارة ، و تجدر الإشارة هنا الى أنه عند انتهاء إجارة المعدات لجهة ما ، يواصل البنك بحثه عن مستخدم آخر لعقد إجارة جديدة معه، أو تجديد المدة مع المستأجر و هكذا دواليك، وقد يختار لبنك في بعض الأوقات التخلص من المعدات وإخراجها من ملكيته، و ذلك عن طريق بيعها نائيا.

+مجالات التطبيق:

- تناسب عمليات الإجارة التشغيلية أساسا الموجودات و الأصول ذات القيمة العالية التي تتطلب مبالغ كبيرة لامتلاكها بالإضافة إلى وقت طويل لإنتاجها .

الصورة الأولى : عقد الايجار مع الوعد بمدة العين المستأجرة عند الانتهاء من وفاء جميع الأقساط الايجارية على أن تكون الهبة بعقد مفصل .

الصورة الثانية : عقد ايجار مع وعد ببيع العين المستأجرة مقابل مبلغ رمزي أو حقيقي (يدفعه المستأجر في نهاية المدة بعد سداد جميع الأقساط الايجارية المتفق عليها .
+الخطوات العملية للاجارة التمليكية :

(أ) عقد شراء الموجودات :

البنك : بناء على رغبة العميل لعقد إجارة منتهية بالتمليك ، و يقوم البنك بشراء العين من البائع و تملكها و يدفع الثمن المطلوب .

البائع : يوافق على البيع و يوقع الفاتورة و يتفق مع البنك على مكان التسليم .

(ب) تسليم و تسلم السلعة :

البائع : يسلم العين المبيعة إلى البنك مباشرة أو الى أي جهة أو مكان يتفق عليه في العقد .

البنك : يوكل البنك عملية لتسلم المبيع و يطلب منه إشعاره بوصول المبيع مطابقا للمواصفات المطلوبة .

(ج) عقد الإجارة :

البنك : يؤجر البنك العين لعملية بصفته مستأجرا و يعده بتمليكه العين
المستأجر يدفع الأقساط التجارية في الآجال المحددة و المتفق عليها .

(د) تمليك العين :

البنك : عند انتهاء مدة الإجارة ووفاء المستأجر بجميع الأقساط المستحقة و يتنازل البنك عن ملكيته للعين لفائدة المستأجر على سبيل الهبة أو البيع حسب الوعد .
المستأجر : تنتقل ملكية المبيع اليه .

+مجالات التطبيق :

- تستخدم البنوك الإسلامية الإجارة التمليكية خصوصا في مجال العقارات و أجهزة الكمبيوتر و الآلات و المعدات المختلفة و هي بهذا الأسلوب توفر للعملاء قدرا من الحرية في اقتناء الموجودات من المصادر التي يختارونها على أساس خبرتهم و تقديرهم الخاص .

- المستأجر يتمتع في هذه الحالة بحيازة و استخدام العين خلال كامل فترة الإجارة و هو مطمئن البال بأنها سوف تؤول الى ملكيته في نهاية مدة الإجارة ، كما أن البنك يحتفظ بملكية العين المتعاقد عليها و يتنازل عن ملكيته (بالهبة أو البيع) الا بعد سداد المستأجر جميع الأقساط الحارية المتفق عليها .

ثامنا : **الإجارة التشغيلية :

يقوم البنك الإسلامي بموجب هذا الأسلوب باقتناء موجودات و أصول مختلفة تستجيب لحاجيات جمهور متعدد

ففي ظل العولمة ، تعاني البنوك الإسلامية من ضعف في قدرتها التنافسية، فهذه المؤسسات لا تملك الحرية الكاملة لمواصلة تطوير منتجات جديدة بتكلفة السوق العالمي و الدخول في أسواق عالمية عالية الربحية.

و مع ذلك حققت البنوك الإسلامية نجاحا ملحوظا في مجال تقديم خدمات مصرفية شرعية، و بحجم ونوع تنافسي محدود. و تزايدت أعدادها على نحو أثار اهتمام الاقتصاديين العالميين، فيوجد حاليا أكثر من 100 مؤسسة مالية إسلامية تعمل في 62 بلدا في العالم و تصل أصولها إلى 7500 بليون دولار، و تتوزع استثماراتها على النحو التالي:

الشرق الأوسط 56%، دول الخليج 32%، جنوب آسيا 14%، أوروبا و أمريكا 7%، إفريقيا 3%، جنوب شرق آسيا 2%، (الفاينشل تايمز 16 مارس 1999).

و البنوك الإسلامية نجحت لأنها حققت عوائد مناسبة أقنعت العملاء في مناسبات عديدة و حصل ذلك النجاح، بالرغم من أنها تنشط في بيئة غير ملائمة من حيث القوانين، قواعد وأنظمة أسست لتدعيم البنوك العادية التي تتعامل على قاعدة أسعار الفائدة، و بالطبع شرعية المعاملات أكسبت البنوك الإسلامية ميزة إضافية ساعدت على انجذاب العملاء المسلمين لها.

فالبنوك الإسلامية تواجه تحديات كبيرة، بعضها تفرضها معطيات العولمة، والبعض الآخر تفرضها القوانين، و الأنظمة التي تنشط فيها، و لكي تتفاعل مع الواقع و تتحرك باتجاه المستقبل، فهي بحاجة مستمرة لزيادة معدل النمو، و توفير منتجات جديدة تناسب التغيير في الطلب و تطوير مهارات التسويق و البيع و العمل على تقليل التكاليف و زيادة فعالية أسلحة المعاملات، كل هذا يعني أن البنوك الإسلامية بحاجة لأطروحات جديدة تتعامل بمرونة مع الواقع لتكوين رؤية حول صورة المسـتقبل .

- و نذكر من هذه الأصول الطائرات و السفن التي يزيد الطلب عليها بأسلوب الإجارة التشغيلية نتيجة ارتفاع تكلفتها و طول مدة صنعها .

- كما يمكن أن تمارس البنوك الإسلامية هذا الأسلوب في عدد من الأصول و المعدات الصناعية و الزراعية ، و كذلك في وسائل النقل و المواصلات و كل ما من شأنه أن يلبي احتياجات ظرفية لمختلف الجهات .

- و يستفيد البنك بهذا الأسلوب من بقاء الأصول على ملكه و الحصول على الأجر مقابل بيع منافعها، كما تستفيد الجهات المتاجرة بتغطية حاجياتها الآنية، و تحقيق أغراضها في الأوقات المناسبة و دون تحمل نفقات رأسمالية كبيرة.

(2) البنوك الإسلامية: فرص و تحديات:

إن العولمة هي انتقال من عملية التبادل و التوزيع و السوق و التداول إلى عملية إدارة الإنتاج، و إعادة الإنتاج دائما و لكنها أيضا، التكامل، التداخل، الترابط و التشابك بين الثقافات و الأديان و هذا وحده يشكل تحديا إضافيا للفكر الإسلامي (algabid hamid 1988) .

إن مهمة المستثمر الإسلامي هو البحث عن آلية منهجية منطقية، تفتش عن صيغة شرعية معقولة للاستثمار، فهو يسعى لبلورة منطق عملي و عقلائي.

فالمستثمر يدرك أن النموذج المعاصر لأي مشروع مربح يتطلب أمرين :

الأول : الوقت - السرعة - المخاطرة. الثاني: السيطرة - التحكم - الإدارة.

و هذه المتطلبات تلزم المستثمر توفير التقنية العالمية أو الاستفادة القصوى منها و تنمية الإدارة.

1. محسن,س.س.خان.النظام المصرفي الإسلامي الخالي. من المفائدة: تحليل نظري, صندوق النقد الدولي.. مجلة الاقتصاد الإسلامي, المجلد 9.
2. جاسم محمد معروف. البنوك الإسلامية حققت نجاحات لكن العولمة ستواجهها بتحديات كبيرة, البريد الالكتروني.
3. أنواع التسهيلات التمويلية المقدمة من طرف بنك البركة الإسلامي (الانترنت) .
4. محمد عمر شابرا ، النظام النقدي المصرفي في الاقتصاد الإسلامي, مجلة الاقتصاد الإسلامي المجلد 4 ص 130.
5. حسن بن منصور(1992).البنوك الإسلامية بين النظرية و التطبيق. باتنة.
6. محمد بوجلال (1990). البنوك الإسلامية. المؤسسة الوطنية للكتاب.
7. د.محمد أحمد سراج(1989).النظام المصرفي الإسلامي. كلية دار العلوم, جامعة القاهرة, دار الثقافة.
8. حسين عمر 1988 . اقتصاديات البنوك الإسلامية. دار الكتاب الحديث.
9. محمد باقر الصدر 1988 . البنك اللاروي في الإسلام. دار التعارف للمطبوعات.
10. د.علاء الدين زعتري1989. الخدمات المصرفية و موقف الشريعة الإسلامية منها. دار الكتب و العلم. دمشق, بيروت.

11-Lachemi Siagh , Le fonctionnement des organisations dans les milieux de culture interne, le cas des banques islamiques.

12- Algabid Hamid, Les banques islamiques, problématiques générale et perspectives de développement référence 88PA10296 Université de soutenance, paris1.

13- Benyahia.N .Les banques Islamiques, Rapport de recherche 1987.