

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed KHIDHER -Biskra
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques



جامعة محمد خيضر - بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

الموضوع

دور التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية دراسة حالة بنك الخليج الجزائر خلال الفترة (2016-2008)

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية
تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

الأستاذ المشرف:

د. محمد عدنان بن ضيف

إعداد الطالبة:

ياسمين عبد العزيز

لجنة المناقشة

الرقم	أعضاء اللجنة	الرتبة	الصّفة	مؤسسة الانتماء
1	د. علي بو عبد الله	أستاذ محاضر أ	رئيسا	جامعة بسكرة
2	د. محمد عدنان بن ضيف	أستاذ محاضر أ	مشرفا	جامعة بسكرة
3	د. عايدة عيبر بلعبيدي	أستاذ محاضر ب	ممتحنا	جامعة بسكرة

السنة الجامعية: 2020/ 2019

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الإهداء

لا أجد على شفتي ما اهتف به أجمل من الحمد لله الذي أتاح الظهور لهذا العمل، وشيء جميل أن يسعى الإنسان إلى النجاح فيحصل عليه والأجمل أن يشكر من كان السبب في ذلك اهدي ثمرة جهدي الى من سهرت الليالي من أجلي وعانت الكثير لإسعادي، إلى الكلمة الطيبة والصدر الحنون، أُمي الغالية حفظها الله.

إلى القلب الكبير الذي غمرني وعلمني وكان له الفضل في تحقيق أحلامي والذي الكريم حفظه الله.
إلى إخوتي وسندي في الحياة: الحسن والحسين وبلال.

إلى كل الأقارب والأحباب.

إلى أختي وصديقتي ورفيقتي في علمي وحياتي "بوحنية فالي".

إلى جميع صديقاتي مايسة، اسمهان، كنزة، خدوج، صبرين، خديجة.

إلى كل زملائي ورفاقي الذين دعموني من الدفعة 2020 تخصص نقدي وبنكي.

إهداء وامتنان خاص للأستاذ الدكتور "غضبان حسام الدين"، الذي وقف بجانبي ولم يدخر جهدا

لمساعدتي في انجاز هذا العمل.

إلى كل من أحاطني بالمحبة والاهتمام.

إلى كل هؤلاء جميعا اهدي هذا العمل.



شكر وتقدير

الحمد لله الذي انعم علينا بنعمة العلم وجعلنا من الذين يسيرون على دربه

اشكر الله على توفيقه لي في انجاز هذا العمل المتواضع

أتقدم بالشكر والامتنان الكبير إلى الأستاذ المشرف الدكتور "محمد عدنان بن ضيف" على كل ما قدمه لي من توجيهات ومن وقت وعلى كل جهوده المبذولة، ولم يبخل من معلومات ونصائح، اشكره جزيل الشكر.

كما أتوجه بالشكر إلى الأعضاء لجنة المناقشة الكرام على تفضلهم بمناقشة هذه المذكرة،

ولا يفوتني شكر كل الأساتذة الكرام بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، وكل من ساهم في هذا العمل من قريب أو بعيد ولو بفكرة صغيرة، أو دعوة صادقة لنا.

الملخص

تمكن التمويل التشاركي من تحقيق نجاحا كبيرا في القطاع المصرفي، وذلك بفضل أسلوب عمله المتميز كونه يعتمد في ممارسة أنشطته المصرفية على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة وتجنب التعامل بالربا المحرم شرعا، كما أن هذه الخاصية ساعدته كثيرا على الانتشار عبر أنحاء العالم وذلك إما عن طريق فتح مصارف تعمل وفق لضوابط الشريعة الإسلامية أو الاكتفاء بفتح نوافذ إسلامية من قبل المصارف التقليدية.

ومن هذا المنطلق هدفت دراستنا إلى معرفة دور التمويل التشاركي في المساهمة في جذب الودائع المصرفية في بنك الخليج الجزائر من خلال محاولة الاجابة على الإشكالية المتمثلة في: "ما هو دور صيغ التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية في بنك الخليج الجزائر خلال الفترة (2008-2016)؟"

وقد توصلت الدراسة إلى أن التمويل التشاركي له دور كبير في جذب الودائع المصرفية في بنك الخليج الجزائر، حيث بلغ حجم الودائع التشاركية سنة 2012 نسبة 44% من إجمالي ودائع البنك.

الكلمات المفتاحية: تمويل تشاركي، ودائع مصرفية، جذب الودائع المصرفية، بنك الخليج الجزائر.

Summary:

Participatory financing has been able to make a big success in the banking sector due to special method of work that relies in its practice of banking activities on the principle of sharing the profit and loss and avoid dealing with usury (riba) which is Haram in charia, and this property helped it a lot to spread in the world, and that through setting up banks which works under. The provisions of the Islamic charia or get on well with opening Islamic windows by the traditional banks.

From this point this study aimed to clarify the role of the participatory financing to participate in attracting the bank deposits in AGB bank by answering this question: **what is the role of participatory finance formulas in attracting the bank deposits in AGB bank during the period(2008-2016)?**

The study has reached that the participatory financing has a huge role in attracting the bank deposits in AGB bank, that the volume of participatory deposits reached 44% in 2012 from the total of AGB deposits.

Key words: Participatory Financing, Bank Deposits, Attracting Bank Deposits, AGB Bank

الفهارس

الصفحة	الموضوع
	البسمة
I	الإهداء
II	الشكر والعرفان
III	الملخص
VIII-VI	فهرس المحتويات
IX	فهرس الجداول والأشكال
أ-ح	مقدمة
ب	تمهيد
ت	إشكالية الدراسة والأسئلة الفرعية
ث	الفرضيات
ت	أهداف الدراسة
ت	أهمية الدراسة
ث	حدود الدراسة
ث	منهج الدراسة
ث	الدراسات السابقة
ح	هيكل الدراسة
46-1	الفصل الأول: الإطار النظري للتمويل التشاركي (الإسلامي)
2	تمهيد الفصل
3	المبحث الأول: ماهية التمويل التشاركي
3	المطلب الأول: تعريف التمويل التشاركي
4	المطلب الثاني: نشأة وتطور التمويل التشاركي

5	المطلب الثالث: خصائص التمويل التشاركي
6	المطلب الرابع: أهداف التمويل التشاركي
8	المبحث الثاني: أساسيات التمويل التشاركي
8	المطلب الأول: مبادئ وعوامل نجاح التمويل التشاركي
10	المطلب الثاني: أنواع التمويل التشاركي
13	المطلب الثالث: أوجه الاختلاف والتشابه بين التمويل التشاركي والتمويل الربوي
16	المبحث الثالث: صيغ التمويل التشاركي
16	المطلب الأول: صيغ التمويل التشاركي القائمة على المشاركة
25	المطلب الثاني: صيغ التمويل التشاركي القائمة على المشاركة في الإنتاج الزراعي
29	المطلب الثالث: صيغ التمويل التشاركي القائمة على البيوع
39	المبحث الرابع: النوافذ الإسلامية في المصارف غير الإسلامية
39	المطلب الأول: تعريف نوافذ الإسلامية والفرق بينها وبين الفروع الإسلامية
41	المطلب الثاني: نشأة النوافذ الإسلامية وأسباب نشأتها
43	المطلب الثالث: خصائص وأهداف النوافذ الإسلامية
45	خلاصة الفصل
75-46	الفصل الثاني: الإطار النظري للودائع المصرفية
47	تمهيد الفصل
48	المبحث الأول: ماهية الودائع المصرفية
48	المطلب الأول: تعريف الودائع المصرفية
49	المطلب الثاني: أنواع الودائع المصرفية
53	المطلب الثالث: محددات الطلب والعرض على الودائع المصرفية
58	المبحث الثاني: سياسات الودائع المصرفية واستراتيجيات جذبها في المصارف

58	المطلب الأول: سياسات الودائع المصرفية
60	المطلب الثاني: إستراتيجية المنافسة السعرية
61	المطلب الثالث: إستراتيجية المنافسة غير السعرية
63	المطلب الرابع: الاستراتيجيات المالية والنقدية
65	المبحث الثالث: إدارة الودائع المصرفية في المصارف التجارية والعوامل المؤثرة في عدم استقرارها
65	المطلب الأول: العوامل المؤثرة في عدم استقرار الودائع المصرفية
67	المطلب الثاني: إدارة الودائع المصرفية في المصارف التجارية
68	المطلب الثالث: قدرات التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية
75	خلاصة الفصل
85-76	الفصل الثالث: التمويل التشاركي في بنك الخليج الجزائر (AGB)
77	تمهيد الفصل
78	المبحث الأول: تقديم بنك الخليج الجزائر (AGB)
78	المطلب الأول: تعريف ونشأة بنك الخليج الجزائر (AGB)
79	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الخليج الجزائر ومهامه
82	المبحث الثاني: التمويل التشاركي (الإسلامي) والودائع المصرفية في البنك الخليج الجزائر (AGB)
82	المطلب الأول: التمويل التشاركي (الإسلامي) في بنك الخليج الجزائر (AGB)
84	المطلب الثاني: الودائع المصرفية التشاركية في بنك الخليج الجزائر (AGB)
85	خلاصة الفصل
90-86	الخاتمة
88	اختبار الفرضيات
89	النتائج

90	المقترحات
90	الأفاق
98-91	قائمة المراجع

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
12	الفرق بين أنواع التمويل حسب الأجل	1
14	أوجه الاختلاف بين التمويل التشاركي والتمويل التقليدي	2
28	المقارنة بين المساقاة والمزارعة	3
37	أوجه التشابه والاختلاف بين صيغتي السلم والاستصناع	4
82	تطور القروض الممنوحة وفق الصيغة الإسلامية من طرف بنك الخليج الجزائر خلال الفترة (2008-2016)	5

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
80	الهيكل التنظيمي لبنك الخليج الجزائر AGB	1
83	تطور حجم التمويل التشاركي (الإسلامي) كنسبة من التمويل الإجمالي لبنك الخليج الجزائر (AGB) خلال الفترة (2008-2016)	2

مقدمة

1. تمهيد:

يعتبر النظام المصرفي من الأسس التي يستند عليها النشاط الاقتصادي لأي مجتمع، وذلك نظرا لأهمية الدور الذي يؤديه في المساهمة في إمداد النشاط الاقتصادي بالأموال اللازمة من أجل تنميته وتطويره، ومع تزايد دوره الإيجابي في مختلف النشاطات المالية والاقتصادية والاجتماعية، أصبحت مصارف اليوم تنظم وتسهل عمليات التعامل بين الأفراد والمؤسسات، حيث تظهر أهميتها في الاقتصاد من خلال ما تقوم به من أعمال وما تؤديه من وظائف وخدمات، فالمصارف التجارية تسعى لتسهيل المعاملات على أساس الثقة حيث تعمل على تجميع الفوائض المالية من الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة لغرض إعادة إقراضها لزيائنها الذين تزداد طموحاتهم وتتعدد مشايعهم، وتؤدي وظيفة الوساطة المالية خدمات مالية جليلة مفيدة لوحدات اقتصادية عديدة ومختلفة، إلا أن اعتماد النظام المصرفي التجاري على الربا يؤدي إلى عواقب وخيمة من بينها الأزمات المالية التي اجمع الباحثون الاقتصاديون على أن المصارف بأسلوبها الربوي كانت أحد أهم أسباب حدوثها.

في ظل الأحداث التي شهدتها الساحة الاقتصادية خصوصا بعد أن ضربت الأزمة المالية العالمية الأخيرة جذورها في عصب الاقتصاد الرأسمالي 2008، التي هزت اقتصاديات الدول وأضعفت المصارف التجارية الربوية، ومن هذا المنطلق ازدادت الحاجة إلى وجود مصارف تعمل وفقا للشريعة الإسلامية والتي تقوم أساسا على إلغاء الفائدة وعدم التعامل بالربا في جميع التعاملات، حيث أصبحت هذه المصارف لها دورا مؤثرا وبارزا في اقتصاديات بعض الدول الإسلامية والعالمية، والتي حققت الكثير من الإنجازات في مجال العمل المصرفي خلال السنوات الماضية، فقد شهدت انتشارا واسعا في الدول الغربية والعربية خاصة بعد الأزمة العالمية وأصبحت محط أنظار عالم المال والاقتصاد في العالم.

كما احتل التمويل التشاركي مكانة هامة في السوق المصرفي، حيث حقق نجاحا لافتا في جذب العملاء وكسب ثقتهم وتلبية متطلباتهم، وأصبحت منافسا قويا للمصارف التقليدية في العديد من المجالات الاقتصادية، هذا ما حفز المصارف التقليدية على تقديم الخدمات الإسلامية من خلال فتح النوافذ ضمن المصرف تقدم هذه الخدمات، ويعد هدف جذب الودائع المصرفية من أبرز وأهم الأهداف التي يسعى إليها التمويل التشاركي كونها المصدر الأهم لأموال المصرف، وتعكس الزيادة في قيمة الإيداعات مدى ثقة العملاء بالمصرف ورضاهم عن التعامل معه.

2. إشكالية الدراسة:

تعتبر الظاهرة تأسيس نوافذ إسلامية داخل البنوك التقليدية اعترافا من هذه الأخيرة بأهمية ونجاح العمل المصرفي الإسلامي والمصارف الإسلامية، فقد اتجهت العديد من المصارف التجارية للدخول إلى عالم الصيرفة الإسلامية، نظرا للمزايا العديدة التي تتفرد بها هذه المنتجات الإسلامية، بالإضافة إلى دورها في جذب الأموال خاصة في المجتمعات الإسلامية المحافظة.

من خلال ما سبق، فإن الإشكالية تتمحور حول التساؤل الرئيسي التالي:

"ما هو دور صيغ التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية في بنك الخليج الجزائر خلال الفترة (2008-2016)؟"

ويتفرع عن هذا السؤال الرئيسي الأسئلة الفرعية التالية:

- هل هناك علاقة بين صيغ التمويل التشاركي وجذب الودائع في المصارف نظريا؟
- هل تعتبر تجربة بنك الخليج الجزائر في مجال التمويل التشاركي ناجحة؟
- هل تساهم صيغ التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية في بنك الخليج الجزائر؟

3. فرضيات الدراسة:

للإجابة على الأسئلة السابقة وضعنا مجموعة من الفرضيات وكانت كما يلي:

- يعتبر التمويل التشاركي نظريا من أهم طرق جذب الودائع المصرفية خاصة في المجتمعات الإسلامية.
- يمكن اعتبار أن تجربة بنك الخليج الجزائر ناجحة نوعا ما في مجال التمويل التشاركي باعتبار انه كان البنك التقليدي السباق في طرح المنتجات المالية الإسلامية في الجزائر.
- نعم، تساهم صيغ التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية في بنك الخليج الجزائر.

4. أهداف الدراسة:

تسعى الدراسة إلى الوصول للأهداف التالية:

- معرفة أهم صيغ التمويل التشاركي التي يقدمها بنك الخليج الجزائر.
- التعرف على مختلف استراتيجيات جذب الودائع المصرفية.
- الوصول على معرفة العلاقة بين صيغ التمويل التشاركي وجذب الودائع المصرفية.

5. أهمية الدراسة:

تتبع أهمية الدراسة من دور صيغ التمويل التشاركي أو الإسلامي في زيادة تمويل الجهاز المصرفي أكثر من الصيغ التقليدية باعتبار أن المحيط إسلامي.

6. حدود الدراسة:

من أجل القيام بالدراسة، قمنا بوضع الحدود المكانية والزمنية على النحو التالي:

- الحدود المكانية: تمثلت الحدود المكانية للدراسة في بنك الخليج الجزائر.
- الحدود الزمنية: تمثلت الحدود الزمنية للدراسة في الفترة (2008-2016).

7. منهج الدراسة:

استخدمت في الدراسة المناهج التالية:

- المنهج التاريخي: استعمل من خلال التطرق إلى تطور التمويل التشاركي وكذا تطور الودائع المصرفية.
- المنهج الوصفي: استعمل لوصف مختلف جوانب التمويل التشاركي وكذا الودائع المصرفية.
- المنهج التحليلي: استعمل من أجل معرفة دور التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية والعلاقة بينهما.
- منهج دراسة الحالة: استعمل لدراسة حالة دور صيغ التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية في بنك الخليج الجزائر.

8. الدراسات السابقة:

- دراسة لؤي صلوح، (2014)، المصارف الإسلامية وقدرتها على جذب الودائع دراسة تحليلية للمصارف الإسلامية في الجمهورية العربية السورية، مقال علمي:

هدف الباحث من خلال دراسته إلى معرفة قدرة المصارف الإسلامية على جذب الودائع المالية من خلال دراسته لحجم الودائع ونموها عبر التحليل المالي للبيانات المالية للمصارف الإسلامية السورية خلال الفترة 2009-2013، توصلت الدراسة لعدد من النتائج كان أبرزها أن المصارف الإسلامية حضت بإقبال كبير بدليل التطور الواضح في حجم الإيداعات.

- دراسة لطف محمد السرحي، (2010)، الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية ضوابط التأسيس وعوامل النجاح، ورقة بحثية:

هدف الباحث في هذه الدراسة إلى تعريف الفروع الإسلامية من حيث نشأتها وتطورها وأهم أهدافها، ومن ثم قام الباحث بعرض الضوابط الأساسية اللازمة لتأسيس الفروع الإسلامية في المصارف التقليدية حيث بين الباحث وجود عدة ضوابط أهمها: الضوابط الشرعية، الضوابط المالية والضوابط المحاسبية والإدارية وغيرها من الضوابط، وقد توصل الباحث إلى أن أهم المعوقات والتحديات التي تواجه تأسيس الفروع الإسلامية في المصارف التقليدية هي معوقات إدارية ومعوقات ذات صلة بالموارد البشرية ومعوقات ذات صلة بالنظم والسياسات، من أجل ذلك أوصى الباحث لضمان نجاح الفروع الإسلامية في المصارف التقليدية ضرورة تطبيق المبادئ الرئيسية التالية: التخطيط العلمي والالتزام الشرعي أو لإعداد المناسب للكوادر البشرية بالإضافة إلى ضرورة تطوير النظم والسياسات الملائمة.

- دراسة عقون فتيحة، (2009)، صيغ التمويل الإسلامية ودورها في تمويل الاستثمار -دراسة حالة بنك الجزائري-، مذكرة ماجستير:

هدفت الدراسة إلى مناقشة إشكالية تمثلت في: "ما هو دور صيغ التمويل الإسلامية في تمويل الاستثمار"، ومن أبرز النتائج المتوصل إليها: أن البنك يستخدم صيغة المضاربة في تعبئة الموارد المالية، أما عملية تمويل المشاريع تتم بواسطة صيغ التمويل على أساس المديونية كالمرابحة والسلم، كما توصل أيضا إلى أن البنك لم يقدّم بدخول فعال للاستثمار في مجال القطاع الزراعي رغم توفر الصيغ التمويلية الخاصة بهذا القطاع.

- دراسة مصطفى إبراهيم محمد مصطفى، (2006)، تقييم ظاهرة تحول البنوك التقليدية للصيرفة الإسلامية، مذكرة الماجستير:

هدفت هذه الدراسة إلى مناقشة مسألة الفروع الإسلامية البنوك الربوية، حيث قام الباحث باستعراض الآراء المختلفة، وخلص إلى عدم جواز التعامل معها إلا في حال عدم وجود بنك إسلامي خالص، أو في حال قيام المصرف الربوي بالتحول التدريجي لبنك إسلامي.

- دراسة فهد الشريف، (2005)، الفروع الإسلامية التابعة للمصارف الربوية - دراسة في ضوء الاقتصاد الإسلامي -، ورقة بحثية:

يختص موضوع هذا البحث بدراسة ظاهرة اتجاه العديد من المصارف الربوية لإنشاء فروع تابعة لها تقدم الخدمات المصرفية الإسلامية، حيث عرض الباحث حقيقة الفروع الإسلامية وأسباب نشأتها والخصائص التي تميزها عن الفروع الأخرى التقليدية وطبيعة عمل تلك الفروع، كما بين الباحث موقف المهتمين بشؤون الاقتصاد الإسلامي من الفروع الإسلامية وحكم التعامل معها، وإنما لإنشاء تلك الفروع من آثار اقتصادية على النظام المصرفي التقليدي بشكل عام والعمل المصرفي الإسلامي بشكل خاص، وقد توصل الباحث إلى أن فكرة إنشاء فروع إسلامية تابعة للمصارف الربوية لم تصل إلى حيز التطبيق إلا عندما أدركت المصارف الربوية مدى نجاح المصارف الإسلامية وتزايد الإقبال عليها.

وتختلف دراستنا عن باقي الدراسات السابقة في فترة الدراسة التي تعتبر حديثة نوعا ما، بالإضافة إلى تركيزها على أهم مصرف تقليدي يقدم التمويل التشاركي من خلال النوافذ الإسلامية في الجزائر وهو بنك الخليج الجزائر.

9. هيكل الدراسة:

من أجل الإجابة على الإشكالية الرئيسية للدراسة تم تقسيم خطة الدراسة بداية بمقدمة، يليها فصلين نظريين وفصل تطبيقي، وأخيرا الخاتمة:

- مقدمة
- الفصل الأول: خصص للتعرف على التمويل التشاركي ومختلف صيغه بعنوان "الإطار النظري للتمويل التشاركي (الإسلامي)".
- الفصل الثاني: خصص للتعرف على ماهية الودائع المصرفية وأهم استراتيجيات جذبها بعنوان "الإطار النظري للودائع المصرفية".
- الفصل الثالث: خصص لدراسة حالة بنك الخليج الجزائر ودور صيغ التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية بعنوان "الإطار التطبيقي للدراسة".
- الخاتمة

الفصل الأول

الإطار النظري للتمويل التشاركي

(الإسلامي)

تمهيد الفصل

يقصد بالتمويل التشاركي تلك أنواع التمويل القائمة على أساس قواعد الشريعة الإسلامية والتي تلتزم بمجموعة من الضوابط الواردة في القرآن الكريم والسنة النبوية، ولقد أصبح التمويل التشاركي في الآونة الأخيرة خاصة بعد الأزمة العالمية 2008 احد ابرز أنواع التمويل في الاقتصاد العالمي نظرا لصلابته أمام الأزمات المالية وانخفاض المخاطر فيه، هذا ما أدى إلى تحول اهتمام العديد من طالبي التمويل إلى هذا النوع من التمويلات.

ومن اجل التعرف أكثر على مختلف جوانب التمويل التشاركي أو التمويل الإسلامي قمنا بتقسيم هذا الفصل على النحو التالي:

- ✓ **المبحث الأول:** وجاء بعنوان "ماهية التمويل التشاركي" والذي سنتطرق فيه إلى تعريف التمويل التشاركي ونشأته، الخصائص التي يتميز بها التمويل التشاركي، بالإضافة إلى أهدافه.
- ✓ **المبحث الثاني:** وجاء بعنوان " أساسيات التمويل التشاركي " والذي سنتطرق فيه إلى مبادئ التمويل التشاركي وعوامل نجاحه، أنواعه، والفرق بينه وبين التمويل التقليدي.
- ✓ **المبحث الثالث:** وجاء بعنوان "صيغ التمويل التشاركي" والذي سنتطرق فيه إلى مختلف التي يقدمها التمويل التشاركي من صيغ مشاركة، صيغ المشاركة في الانتاج الزراعي، وصيغ البيوع.

المبحث الأول: ماهية التمويل التشاركي

عرف التمويل التشاركي أو التمويل الإسلامي استعمالاً واسعاً في الآونة الأخيرة نظراً إلى العديد من المميزات التي ينفرد ويتميز بها عن باقي أنواع التمويل، إلا أنه ليس حديث النشأة بل قد سبق تلك الأنواع في الظهور، وفي هذا المبحث سوف نتناول تعريف التمويل التشاركي نشأته وتطوره وأهم خصائصه وأهدافه.

المطلب الأول: تعريف التمويل التشاركي

ينقسم مصطلح التمويل التشاركي إلى قسمين، الأول هو التمويل ككل أما الثاني فيدل على إحدى أهم صفات التمويل وهي المشاركة بين أطراف العملية.

أولاً: تعريف التمويل التشاركي باعتبارها مركباً إضافياً

جاء في القاموس الاقتصادي أنه "عندما تريد منشأة زيادة طاقتها الإنتاجية أو إنتاج مادة جديدة أو إعادة تنظيم أجهزتها... فإنها تضع برنامجاً يعتمد على الناحيتين التاليتين: (قدي و بوزيد، 2009، صفحة 3)

- ناحية مادية: أي حصر كل الوسائل المادية الضرورية لإنجاح المشروع (عدد وطبيعة البنايات الآلات الأشغال اليد العاملة...);

- ناحية مالية: تتضمن كلفة ومصدر الأموال وكيفية استعمالها وهذه الناحية هي التي تسمى بالتمويل.

وبالتالي يمكن القول إن عملية التمويل هي تحمل كلفة الأموال والبحث عن مصادر التي تستخلص منها هذه الأموال بالإضافة إلى طريقة استخدامها.

1. تعريف التمويل: هي كل المصادر الضرورية لإنشاء مؤسسة أو شركة وضمن سير نشاطها وكذا توسيعها أي كل الموارد التي تجعل الشركة تنتج أكثر في ظروف أحسن مما يجعلها قادرة على تحقيق تدفقات نقدية.

2. تعريف التشاركية: هي علاقة بين المؤسسات المالية بمفهومها الشامل والمؤسسات أو الأفراد لتوفير المال لمن ينتفع به، سواء لتغطية الحاجات الشخصية، أو بغرض الاستثمار عن طريق توفير أدوات مالية متوافقة مع الشريعة.

ثانياً: تعريف التمويل التشاركي باعتبارها علماً ولقباً

يمكن اختصار تعريف التمويل التشاركي حيث يقال بان معنى التمويل التشاركي يدور حول تقديم تمويل عيني أو معنوي إلى مشروعات المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

كما عرف كذلك بأنه "تقديم ثروة عينية أو نقدية بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء ربح تبيحه الأحكام الشرعية" (بوزيد، 2009-2010، صفحة 3).

وعرف بأنه "قيام الشخص بتقديم شيء ذو قيمة مالية لشخص آخر إما على سبيل التبرع أو على سبيل التعاون بين الطرفين من أجل استثماره بقصد الحصول على أرباح تقسم بينهما على نسبة يتم الاتفاق عليها مسبقاً وفق طبيعة كل منهما ومدى مساهمته في رأس المال واتخاذ القرار الإداري والاستثماري" (فرحان محمد، 2003، صفحة 18).

ومما سبق نستخلص أن التمويل التشاركي هو تقديم المال في شكل صيغ تشاركية من أجل الاستثمار وذلك بما يتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

المطلب الثاني: نشأة وتطور التمويل التشاركي

تعود أصول التمويل التشاركي إلى قرون عديدة ويمكن تتبعها ابتداءً من نشأة الإسلام كديانة وهي احد أشكال التمويل القائمة على مبادئ الشريعة الإسلامية، كما أنها يملئها القران الكريم والسنة وتعاليم وممارسات الرسول عليه الصلاة والسلام بالإضافة إلى علماء الشريعة، وهي امتداد لصناديق الادخار الماليزية في أربعينيات القرن الماضي غير أن جذورها تعود إلى تاريخ تأسيس الأسس العامة والخاصة للنظام الاقتصادي الإسلامي ضمن منظومة العقيدة الإسلامية مع اختلاف في تنظيمها وأدواتها وأنواعها في البداية كما هي عليه الآن، إلا أنها صببت في المصب نفسه ألا وهو قيامها على أسس شرعية، ومما جاء في تاريخ الطبري أن هند بنت عتبة قامت إلى عمر بن الخطاب رضي الله عنه فاستقرضته من بيت مال المسلمين أربعة آلاف درهم تتجر بها وتضمنها فاقرضها فخرجت إلى بلاد كلاب فاشتريت وباعت فلما أتت إلى المدينة شكت الخسارة فقال لها عمر لو كان مالي لتركته ولكنه مال المسلمين، والمستخرج انه حتى في عهد عمر رضي الله عنه استخدم الاستقراض بضمان من بيت مال المسلمين حيث تولت القيام بمتطلبات التمويل اللازم وكذا القيام بوظيفة من وظائف التمويل (بن الضيف، 2017، الصفحات 226-228).

المطلب الثالث: خصائص التمويل التشاركي

تعتمد خصائص التمويل التشاركي من نظرة الإسلام وهي أن المال هو في الأساس مال الله وان الإنسان ما هو إلا مستخلف على هذا المال في هذه الأرض ويجب عليه أن يسير بهذا المال وفقا لأوامر الله ومقاصده من خلق هذا المال، ووفقا لهذا الأساس نجد أن أهم الخصائص المتعلقة بالتمويل التشاركي ما يلي:(فرحان محمد، 2003، الصفحات 20,21)

أولاً: استبعاد التعامل بالربا اخذ أو عطاء

وتستند هذه الخاصية إلى القاعدة الإسلامية الخاصة بحرمة الربا وحرمة التعامل به، وتعتبر هذه الخاصية من أهم الخصائص التي تساهم في تحقيق العدالة الاجتماعية فهي تمنع الظلم وتحد من تركيز الثروة وتحد من البطالة وتضمن حق الفقير في تنمية موارده ومواهبه وإبداعاته؛

ثانياً: توجيه المال نحو الاستثمار الحقيقي

من أهم خصائص التي تميز التمويل التشاركي للمشروعات الناشئة هو توجيه المال نحو الاستثمار الحقيقي الذي يهدف إلى امتزاج عناصر الإنتاج ببعضها البعض، وبالتالي فإن أي ربح ينتج عن هذا الاستثمار يكون ربح حقيقي يظهر في زيادة عناصر الإنتاج مما يبين لنا قدرة مصادر التمويل الاستثماري الإسلامية على تنمية طاقات المجتمع وموارده وقدراته؛

ثالثاً: توجيه المال نحو الإنفاق المشروع

وبالتالي يجب أن يكون التمويل في مشاريع مباحة من وجهة نظر الشرع فلا ينفق على مشاريع المخالفة لمقاصد الشرع الحكيم والتي تؤدي إلى مفسدة الفرد والمجتمع؛

رابعاً: التركيز على توجيه سلوك الفرد نحو الأخلاق الفاضلة

إن من خصائص التمويل التشاركي للمشروعات الناشئة هي تربية روح الفرد على الأخلاق الفاضلة والصفات الحسنة، فهو يربي فيه صفات الأمانة والثقة بالنفس والإخلاص والإتقان في العمل مما يوفر فرص أكبر لنجاح المشروعات وبالتالي نجاح عملية التنمية؛

خامسا: التركيز على طاقات الفرد ومهاراته وإبداعاته

من أهم خصائص التمويل التشاركي هي تركيز على تنمية طاقات الفرد وتركيز على حاجاته ومهاراته الريادية والإبداعية، بحيث يكون التمويل التشاركي قاعدة الانطلاق لهذه الطاقات والإبداعات التي يركز عليها في تقدم المجتمع فالتمويل التشاركي يعد أداة للتنمية التي لن تتحقق من غير الاهتمام بالفرد وطاقاته.

المطلب الرابع: أهداف التمويل التشاركي

تهدف مؤسسات التمويل التشاركي إلى تجميع أموال ومن خلال استخدام الأمثل لقواعد وأحكام الشريعة الإسلامية وتمثل هذه الأهداف فيما يلي: (عرب و علالي، 2010، الصفحات 11-13)

أولاً: تحقيق منهج الله في جميع المعاملات المالية

تسعى مؤسسات التمويل التشاركية إلى إيجاد بدائل للتمويل غير المتوافق مع الشريعة مثل القرض بفائدة سواء على مستوى الأفراد أو المؤسسات على أساس المشاركة والمتاجرة وإسقاط الفائدة الربوية من خلال كل عملياتها أخذاً وعطاءً، إضافة إلى أن الاقتصاد الإسلامي يبين مدى خطورة أن يتحكم البعض بأوقات الآخرين ونشر الفساد الاقتصادي بينهم من خلال الربا والمضاربات الوهمية وغيرها بتوجيه الاستثمار وتركيزه في دائرة إنتاج السلع والخدمات التي تشبع الحاجات السوية للإنسان المسلم؛

ثانياً: تلبية طلبات فئة من المجتمع ترفض التعامل مع المصارف التقليدية

الدين والثقافة الإسلامية هما السببان الرئيسيان لانتشار القطاع المصرفي الإسلامي فكثير من المسلمين يفضلون الاحتفاظ بأموالهم على أن يودعوها في المصارف الربوية ومنهم من يودع أمواله في المصارف الربوية لكنه يرفض الفوائد المترتبة عليها وفي المقابل، فهناك العديد من الشباب المسلم يرغب في إنشاء مشاريع استثمارية وخلق فرص عمل ولكن عدم توفر موارد مالية مشروعة تحول دون ذلك لهذا تسعى المصارف الإسلامية لتلبية جميع حاجات هذه الفئة من المعاملات المصرفية وفق ما يتماشى مع الشريعة الإسلامية؛

ثالثاً: تحقيق التنمية الاقتصادية

تقع عملية تمويل التنمية الاقتصادية وقيادتها على كاهل الجهاز المصرفي ومن ثم تتوقف قدرة الجهاز المصرفي الذي يساهم في عملية التنمية على مدى قوته في جذب وتجميع الموارد المالية من الأفراد والمؤسسات

ذات الفائض واستخدامها الاستخدام الأمثل وفق سلم أولويات متفق عليه: ومن خلال ذلك تسعى المصارف الإسلامية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والتي يمكن اختصارها فيما يلي:

- تحقيق آمال وطموحات المساهمين والمستثمرين بقدر مناسب من الأرباح؛
- جذب رؤوس الأموال والعمل على توظيفه بشكل فعال وفق الشريعة الإسلامية؛
- تشجيع الأفراد على إنشاء مشاريع استثمارية تنموية في قطاعات إنتاجية مختلفة؛
- تحقيق الانتشار الجغرافي والعمل على زيادة المتعاملين مع المصارف الإسلامية؛
- القيام بمشاريع استثمارية حقيقية تحقق قيمة مضافة مما يضمن النمو الاقتصادي؛
- تأسيس وبناء اقتصاديات إنتاج حقيقية تقود عملية التنمية؛

رابعاً: تحقيق التكافل الاجتماعي

يعتبر تحقيق الربح بالنسبة للمصارف الإسلامية حافزاً وليس هدفاً في حد ذاته لأن الدافع الأساسي هو النهوض بالمجتمع ليجتمع بين الأنشطة الاجتماعية والاقتصادية والمالية في نفس الوقت فالمصارف الإسلامية تهتم بتحقيق التنمية للمجتمعات وذلك من خلال:

- عدم استغلال البشر لبعضهم البعض أو أن ينتهز أحدهم حاجة الآخر ليدخل معه في عملية الربا؛
- رعاية متطلبات ومصالح المجتمع من خلال الصدق في المعاملات واجتنب الغش والتدليس؛
- جعل الاقتراض لمساعدة المحتاجين دون زيادة على رأس المال بتقديم قروض حسنة وخدمة جمع وتوزيع الزكاة؛
- المحافظة على القيم والأخلاق الإسلامية لضمان حياة طيبة وكرامة للأمة المسلمة؛
- تحكيم مبدأ احتياجات المجتمع ومصالح الجماعة قبل النظر إلى العائد الذي يعود على الفرد؛
- تصحيح وظيفة النقود في المجتمع كمصدر للدورة الإنتاجية واستمرارية دورة الحياة وليس أن تكون النقود سلعة بحد ذاتها أو كيان مستقل ينمو في معزل عن المجتمع؛
- تنمية المال بالاعتماد على العمل وعدم حبسه عن التداول لأنه يؤدي إلى الحبس المنفعة عن الناس؛
- تحمل المخاطر والمساهمة في وضع حلول للمشاريع المتعثرة لأنه شريك في المشروع؛
- توفير أنواع من التمويل التي تقدم للشركات الكبرى وهذا ما يساهم في توفير فرص العمل للأفراد أو توفير رأس مال صغير للأفراد لإنشاء مشاريع صغيرة تفيد المجتمع.

المبحث الثاني: أساسيات التمويل التشاركي

يقوم التمويل التشاركي على مجموعة من الأسس التي تميزه عن باقي التمويلات والتي من الواجب أخذها بعين الاعتبار عند استعمال هذا النوع من التمويل وهذا ما سنتطرق له في مبحثنا.

المطلب الأول: مبادئ وعوامل نجاح التمويل التشاركي

يقوم التمويل التشاركي على مجموعة من المبادئ والتي تعتبر الركائز الأساسية له، بالإضافة إلى انه يجب توفر بعض المتطلبات والعوامل التي لا بد منها من اجل زيادة فرص نجاح هذه العمليات المصرفية التشاركية.

أولاً: مبادئ التمويل التشاركي

يعتمد التمويل في الإسلام على مجموعة من مبادئ وسنتناولها على النحو التالي: (عياش و مناصرة، 2016، الصفحات 117,118)

1. ارتباطه بالعقيدة: لقد سمحت الشريعة الإسلامية بكل النشاطات الاقتصادية في إطار ضمان المصالح العامة وحراستها، ومنحت ولي الأمر حق الإشراف اتخاذ الإجراءات التي تكفل تحقيق المثل والقيم التي يتبناها الإسلام؛

2. الواقعية: تشريعات الإسلام تُلبي متطلبات واقع الحياة الحقيقية الصحيحة فالأصل في المعاملات هو الالتفاف إلى المصالح والمقاصد، لذلك فالشرع لم يمنع من المعاملات إلا ما اشتمل على الظلم كتحريم الربا والاحتكار والغش، أما ما خشي فيه يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس كبيع الغرر فالمنع في هذا المجال ليس تعدياً بل معللاً؛

3. تحريم الاكتناز: يعتبر الاكتناز عند الاقتصاديين حبس الثروة وتجميد المال وتعطيله عن وظيفته الأساسية في دخول دورة الإنتاج، فالإسلام يحث على رواج الأموال في الأيدي لأنه يعود بالنفع على الجميع خلافاً لكنزه الذي يحجب منفعة وينال به في المفهوم الإسلامي ويسبب ضائقة وضيق على المجتمع بالمجتمع بالمفهوم الاقتصادي؛

4. تحريم الربا: الربا بطبيعته يؤدي إلى فصل المديونية عن النشاط الاقتصادي مثلاً في التبادل والإنتاج فالفوائد على القروض وعلى الديون المؤجلة تنمو تلقائياً مع مرور الوقت بغض النظر عن حصول عمليات حقيقية توظف التمويل في توليد الثروة ورفعاً للإنتاجية، ومع نمو المديونية تنمو الفوائد عليه أو

ما يسمى خدمة الدين والأقساط التي يجب دفعها أولاً بأول، وهذه الأقساط تدفع بطبيعة الحال من الدخل والمدخرات الناتجة عن النشاط الحقيقي ولكن مع النمو المتسارع للمديونية لا يعود بمقدور الدخل أن يفي بمستحقات خدمة الدين وأقساطه ويصبح الوضع غير قابل للاستمرار؛

5. مبدأ الغنم بالغرم: الغنم يعني الربح والغرم يعني الخسارة ويقصد بالمبدأ أن يتحمل الفرد من الواجبات والأعباء بقدر ما يأخذ من الميزات والحقوق حيث يتم توزيعها للأعباء بالعدل والتكافؤ قبل توزيع عوائدها ونتائجها بالعدل والتكافؤ، كذلك بما يؤدي إلى تعادل كفتي الميزان في الواجبات والحقوق فلا تتقل أحدهما على حساب الأخرى، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تريد تحقيق أرباح عليها أن تقبل المشاركة في الخسائر إن وجدت ويكون الاتفاق على النسبة فقط التي يشترط فيها أن تكون مماثلة في حالتها الريحية والخسارة؛

6. الالتزام الأخلاقي في الأنشطة الاستثمارية: يتميز التمويل التشاركي بالالتزام بالأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية في جميع معاملاتها خلافاً للتمويل التقليدي، فالمصارف الإسلامية تمتنع عن التمويل والاستثمار في المشروعات المنافية لتعاليم ومبادئ ديننا الإسلامي الحنيف فهي تجتنب كل تعامل في جهالة أو غرر أو غبن وكل أموال الناس بالباطل كما أن تحري الحلال في التمويل والاستثمار من أهم المعايير دراسات الجدوى وتقييم المشاريع في المصارف الإسلامية؛

7. مبدأ ارتباط التمويل بالجانب المادي من الاقتصاد: إن التمويل التشاركي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالجانب المادي للاقتصاد فهو لا يقدم على أساس قدرة المستفيد على السداد فقط وإنما على أساس مشروع استثماري معين تمت دراسة جدواه ونتائجه المتوقعة وقبول كل من الممول والمستفيد بهذه الدراسة وإقدامه على إنشاء العلاقة التمويلية بينهما، كما أن التمويل التشاركي ظاهرة مرتبطة بالدورة الإنتاجية للسلع والخدمات ويزداد التمويل أو ينقص بقدر حاجة الدورة الإنتاجية للعناصر التمويلية فهو ظاهرة حقيقية في الاقتصاد، أما التمويل الربوي فهو ظاهرة مالية بحتة.

ثانياً: عوامل نجاح التمويل التشاركي

حرص التمويل التشاركي أن يكون متميز عما هو عليه في المصارف التقليدية وتعاملات نشاطها الذي يعتمد على أساس الشريعة الإسلامية مستخدمة في نجاح تجربتها وسائل استقطاب ووسائل توظيف للأموال على أساس المشاركة بدلاً من الاقتراض وأثبتت هذه الوسائل على جديتها في تلبية احتياجات العملاء، وهذا ما جعل

- التمويل التشاركي يتنافس مع العمل المصرفي على مستوى العالم كما أن هناك مؤهلات جعلت من التمويل التشاركي منافسا قويا في سوق العمل المصرفي أهمها: (الرفيعي، حسن، و عبد، 2012، الصفحات 27,28)
- الأبعاد والأهداف التي يؤمن بها التمويل التشاركي ويحاول تحقيقها والتي تكون خاضعة لضوابط الشريعة الأمر الذي يزيد من ثقة الزبائن بالمصرف؛
 - ضخامة رأس المال الذي يمتلكه المسلمون من خلال العامل الإيماني والعقائدي الذي يشكل حافزا هاما لدى هؤلاء للتعامل مع التمويل التشاركي؛
 - مرونة المنهج الإسلامي في قطاع المعاملات يؤدي ذلك إلى قدرة التمويل التشاركي على تطوير نفسها ومواكبة المستجدات مع المحافظة على الأصول والقواعد العامة للعمل المالي والإسلامي.
 - ويعتمد التمويل التشاركي على معايير متعددة في تمويلها للمشاريع يمكن إيجازها كما يلي:
 - يكون الهدف من المشروع محل التمويل مقبول شرعا لا يحتوي على ضرر للمجتمع؛
 - أن يقع الفرض من العملية التمويلية ووسائلها ومنتجاتها ضمن دائرة الحلال؛
 - يمنع التمويل التشاركي أي تمويل ينطوي عليه التعامل بالفائدة؛
 - الالتزام بصيغ التمويل التشاركي.

المطلب الثاني: أنواع التمويل التشاركي

تتعدد أنواع التمويل التشاركي وذلك تبعا للمنظور المستعمل حيث نميز مجموعة من الأنواع وسنتطرق لأهمها في هذا المطلب.

أولا: من حيث الشكل

ينقسم التمويل التشاركي من حيث الشكل إلى تمويل قائم على مشاركة الأطراف بالمال أو مشاركة الأطراف بالمال والعمل

1. مشاركة الأطراف بالمال: وهنا يشترك طرفان أو أكثر من اجل مشروع ما، قد تكون هذه الأعمال تجارية أو زراعية أو صناعية أو خدماتية، ويكون توزيع الأرباح بينهم حسب نسبة معلومة من الربح، ولا يشترط المساواة في حصص الأموال المشتركة أو المساواة في المسؤوليات في نسب الربح أما الخسارة فهي فقط بنسب حصص رأس المال.

2. مشاركة الأطراف بالمال والعمل: وهنا يشترك طرفان أو أكثر في مشروع ما طرف بالمال وطرف آخر بالعمل، أي أنها تقوم على دفع المال من الطرف الأول إلى الطرف الثاني ليتاجر به، ومن ثم تقاسم الربح بينهما. وهي تقوم في جوهرها على تلاقي أصحاب المال وأصحاب الخبرة وإدارة بحيث يقدم كلا طرفين الخبرة والمال، من أجل تحقيق الربح الحلال الذي يقسم بين الطرفين وفق نسب يتفق عليها.

ثانياً: من حيث الأجل

ينقسم التمويل من حيث أجله إلى: (المكاوي، 2009، الصفحات 57,56)

- 1. تمويل قصير الأجل:** لا تزيد مدته عن سنة ويتم بغرض تمويل النشاط الجاري للعملاء سواء كان تجارياً أو صناعياً أو زراعياً أو خدمياً، ويعمل على تمويل احتياجات دورة رأس المال العامل سواء من خلال تمويل شراء الخامات أو تمويل فترة التخزين أو تمويل فترة البيع الأجل، وهذا التمويل يسدد أساساً خلال عام من المنح ويمكن تمديدتها أو زيادتها إذا ثبتت كفاءة إدارة المشروع، حيث يتم سداد هذا التمويل القصير الأجل من عائد النشاط الجاري للمشروع والإيرادات المتولدة من البيع والتحصيل، وتقبل المصارف عادة على هذا النوع من التمويل لأنه يرتبط بمواجهة دفع التزامات قصيرة الأجل أو لسداد عجز مؤقت في رأس المال العامل لطالب التمويل، كما يرتبط هذا التمويل بعمل موسمي معين لدى المشروعات وتستخدمه كثير من المشروعات لقدرته التأثيرية المباشرة في موقف معين ومن ثم تحقق الغاية من التمويل ويضمن سداده في المدى القصير؛
- 2. التمويل متوسط الأجل:** مدته تزيد عن سنة ويمكن إن تكون من ثلاث سنوات إلى خمس سنوات، ويستخدم هذا التمويل في غير الأغراض التي يستخدم فيها التمويل قصير الأجل، الغرض من هذا التمويل هو تمويل شبه الأصول الثابتة ك شراء عدد صغير أو لمواجهة مصروفات رأسمالية ممثلة في إجراء إصلاحات للألات وخلافه، ويتم سداد هذا التمويل من فائض التدفقات النقدية بعد سداد كافة الالتزامات التي تبين التدفق النقدي المتوقع؛
- 3. التمويل طويل الأجل:** مدته أكثر من خمس سنوات وهذا النوع من التمويل يعني باحتياجات المشروعات الكبيرة التي يستغرق تنفيذها زمناً طويلاً بالقياس إلى التمويل قصير الأجل ومتوسط الأجل، فالتمويل طويل الأجل يستخدم لتمويل اقتناء الأصول الثابتة من آلات ومعدات أو إنشاء البنية التحتية للمشروعات من مرافق وخلافه، يحتل هذا النوع من التمويل أهمية خاصة لما يساهم به في عمليات تنموية حيوية ويلعب دوراً أساسياً في تمويل المشروع، ولا نجد في التمويل طويل الأجل خطأ فاصلاً بين

رأس المال الذي يمتلكه المشروع والتمويل طويل الأجل حيث يختلط الاثنان لفترة طويلة ويصعب وضع خطوط فاصلة بينهما، يختلط التمويل متوسط الأجل بالتمويل طويل الأجل حيث يستخدم كل منهما في تحقيق الأغراض المنوط بالآخر للتعامل بمرونة مع احتياجات المشروع بمعنى استخدام التمويل متوسط الأجل في تحقيق الأغراض طويلة الأجل والعكس صحيح، والتمويل طويل الأجل ملائماً للمصارف الإسلامية لان هذا النوع من التمويل موجه إلى أغراض إنتاجية واستثمارية، ويتم سداد هذا التمويل من فائض التدفقات النقدية بعد سداد كافة الالتزامات الجارية وذلك وفقاً للدراسة التي تبين التدفق النقدي المتوقع.

والجدول الموالي يوضح الفرق بين أنواع التمويل حسب الأجل.

الجدول رقم (1): الفرق بين أنواع التمويل حسب الأجل

النوع	الغرض	طبيعة التمويل	أسلوب السداد
التمويل قصير الأجل	- تمويل احتياجات دورة رأس المال سواء من خلال تمويل الخدمات أو تمويل فترة التخزين أو تمويل فترة البيع الأجل. - تمويل احتياجات العمل.	- تمويلات قصيرة الأجل تسدد أساساً خلال عام من المنح كما انه يمكن أن يرتبط بعمل مؤسسي معين لدى المشروعات وتستخدمه كثير من المشروعات لقدرته التأثيرية المباشرة في موقف معين.	- من عائد النشاط الجاري للمشروع والإيرادات المتولدة عن البيع والتحصيل.
التمويل متوسط الأجل	- تمويل شراء الأصول الثابتة. - تمويل شبه الأصول الثابتة عدد صغير أو لمواجهة مصروفات رأسمالية.	- التمويل متوسط الأجل مدته من سنة إلى ثلاثة سنوات. - يعتمد على قدرة المنشأة أو المشروع على الوفاء وعلى سمعته ومركزه المالي.	- من فائض التدفقات النقدية بعد سداد كافة الالتزامات الجارية وذلك وفقاً للدراسة التي تبين التدفق النقدي المتوقع.
التمويل طويل الأجل	- تمويل شراء الأصول الثابتة والآلات والتجهيزات والأراضي والمباني اللازمة	- هذا النوع من التمويل يعني باحتياجات المشروعات الكبيرة التي	- من فائض التدفقات النقدية بعد سداد كافة الالتزامات الجارية وذلك

وفقا للدراسة التي تبين التدفق النقدي المتوقع.	يستغرق تنفيذها زمنا طويلا.	لحياة المشروع على امتداد عمره....	
---	----------------------------	-----------------------------------	--

المصدر: المكاوي محمد محمود؛ البنوك الإسلامية "النشأة-التمويل-التطوير"؛ المكتبة العصرية للنشر والتوزيع؛ مصر؛ 2009؛ ص58

المطلب الثالث: أوجه الاختلاف والتشابه بين التمويل التشاركي والتمويل الربوي

هنالك فروق جوهرية تميز التمويل التشاركي عن التمويل الربوي لاسيما لما يتميز به التمويل التشاركي من خصائص لا تتوفر في التمويل الربوي، ويتركز الفرق بين التمويل التشاركي والتمويل الربوي في النقاط الرئيسية التالية:(قحف، 2004، الصفحات 52،53)

- يستمر ملك المال الممول لملكه في التمويل التشاركي بينما تتحول ملكية المال المقرض إلى المقرض في التمويل الربوي؛
- تقع الخسارة على رب المال في التمويل التشاركي بينما لا يتحمل الممول في التمويل الربوي أي خسارة أي أن المستفيد ضامن لما في يده؛
- يشترك الطرفان في الربح قل أو كثر حسب اتفاقهما في التمويل التشاركي بينما لا ترتبط الزيادة التي يحصل عليها الممول في التمويل الربوي بالنتيجة الربحية للمشروع ولا بحصة المستفيد من التمويل؛
- ينحصر التمويل التشاركي بالأعمال الاستثمارية المتوقعة ربحها بينما يمكن تمويل أي نوع من الاستثمارات في التمويل الربوي؛
- لا بد في التمويل التشاركي من أن يكون للعمل تأثير في إنماء المال الممول بينما لا يشترط ذلك في التمويل الربوي حتى انه ينطبق على الدين في الذمة وهو لا ينمو وحده ولا بالعمل؛
- يمكن أن يكون التمويل في الإسلام بالنقود أو بالأصول الثابتة أو بالأصول المتداولة بينما العادة أن التمويل الربوي هو بالنقود فقط.

أما نقاط التشابه بين التمويل التشاركي والتمويل الربوي فهي كالتالي تقييد المستفيد من التمويل بنوع الاستثمار الذي يريده رب المال، ويتم هذا في التمويل التشاركي إما بتملك الأصول الثابتة أو المتداولة ووضعها كأعيان تحت تصرف الطرف العامل أو اشتراط نوع الاستثمار في العقد، كما يتم التقييد في العقد التمويل الربوي قصد الاسترباح، ففي كل من التمويل التشاركي والتمويل الربوي تنحصر رغبة صاحب المال في الاسترباح بماله عن طريق الغير حصر القرار الاستثماري بالمستحدث وهو الطرف العامل في التمويل الشرعي والمستفيد من

القرض في التمويل الربوي (قحف، 2004، صفحة 52)، ويمكن الحصر أهم جوانب الاختلاف وذلك من خلال عدة جوانب لتوضيح الفرق القائم بين التمويل التشاركي والربوي من خلال جدول التالي:

الجدول رقم (2): أوجه الاختلاف بين التمويل التشاركي والتمويل التقليدي

من حيث	التمويل التشاركي	التمويل الربوي
الطبيعة	-يقوم التمويل التشاركي في معاملته على أساس المشاركة في الربح والخسارة وتجنب التعامل بالربا.	-يقوم التمويل الربوي في معاملته على أساس النظام المصرفي العالمي وهو نظام الفائدة (الربا) أخذاً وعطاء.
الربح	-ارتباط ربح الممول في جميع الصيغ والأساليب التي تقوم عليها بالملكية والمشاركة في نتائج العمليات الاستثمارية.	-يقوم الربح في الصيغ الربوية على الوساطة الاستغلالية بين المستثمرين وجهات الفانض المالي ولا تربط الزيادة بالنتيجة الربحية للمشروع.
التمويل	-ارتباط التمويل التشاركي بالتوزيع التوازني للثروة لذلك يوجه هذا التمويل لمحدودي الدخل والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون شروط مجحفة ولا ضمانات مرهقة وهو ما يساهم في العدالة وتكافؤ الفرص في الحصول على التمويل.	-يوجه هذا التمويل إلى الأغنياء ومؤسساته هي بنوك الأغنياء وأصحاب الأملاك التي تكون محلا للرهون والضمانات وبالتالي لا يساهم في العدالة ويزيد الفوارق.
الصيغ	-تنوع الصيغ التمويلية والتي تلبي حاجات كافة طبقات المجتمع مع موافقتها للشريعة الإسلامية.	-تستخدم في التمويل الربوي صيغة واحدة للتعامل مع مختلف العملاء وهي القرض بفائدة مهما اختلفت مسمياتها.
النتائج البعدية	-يساهم في الروابط الاجتماعية من خلال صيغ التمويل المختلفة فهو اقتصاد حقيقي قائم على التعامل في السلع.	-تكديس الثروات والنمو غير المتوازن في قطاعات الاقتصاد.
التأثير	- في هذا النوع من التمويل يكون للعمل تأثير في إنماء المال الممول.	- لا يشترط ذلك في التمويل الربوي.
العلاقة	-العلاقة الناشئة بين الطرفين علاقة مشاركة ومتاجرة تتميز بالارتباط القوي والمستمر بالإضافة إلى انه في ظل هذا التمويل تراعى ظروف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعسرة.	-علاقة دائن بمدين بالإضافة إلى الارتباط الضعيف والمؤقت وفي ظل هذا لا تراعى ظروف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدينة وبالتالي الحجز على الرهن.

المصدر: عياش الزبير، مناصرة سميرة؛ التمويل الإسلامي كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ مجلة العلوم الاقتصادية؛ العدد 3؛ 2016؛

المبحث الثالث: صيغ التمويل التشاركي

يظهر جوهر التمويل التشاركي من خلال الصيغ التي يقوم عليها، يحتوي التمويل التشاركي على صيغ عديدة ومتنوعة تختلف باختلاف الأسلوب القائمة على أساسه من حيث المشاركة والمشاركة في الإنتاج الزراعي والبيوع.

المطلب الأول: صيغ التمويل التشاركي القائمة على المشاركة

لصيغ التمويل القائمة على المشاركة مكانة هامة في صيغ التمويل التشاركي وسيتم التطرق لهذه الصيغ بنوع من التفاصيل وتتمثل هذه الصيغ فيما يلي:

أولاً: صيغة المضاربة

من أجل الإلمام بصيغة المضاربة وجب التطرق إلى العناصر التالية:

1. تعريف المضاربة

المضاربة لغة: هي "مفاعلة والفعل ضارب مأخوذ من الضرب في الأرض وهو السير فيها للسفر وابتغاء الرزق وضاربه في المال من المضاربة، وتسمى قراضاً ومقارضة مشتقة من القرض وهو القطع لأن رب العمل يقطع جزءاً من ربحه لرب المال"، أما اصطلاحاً هو "عقد على شركة بمال من أحد الجانبين وعمل من الآخر" (عقون، 2008-2009، صفحة 46).

كما تعرف بأنها: "عقد على المشاركة في الاتجار بين مالك رأس المال وعامل الذي يقوم بالاستثمار بما لديه من الخبرة ويوزع الربح بينهما في النهاية كل صفقة بحسب النسب المتفق عليها إما الخسارة إذا وقعت يتحملها رب المال وحده ويخسر المضارب جهده أو عمله إذا لم يثبت تقصير من المضارب".

وبالتالي فالمضاربة: هي "صيغة من عقود الاستثمار يتم بموجبها المزج والتأليف بين عنصري الإنتاج رأس المال والعمل لإقامة مشروعات اقتصادية يمولها صاحب رأس المال ويديرها المضارب، على أن يتفقا على نسبة توزيع الأرباح بينهما إما الخسارة فيتحملها الممول إذا ثبت عدم تقصير المضارب وعدم إخلاله بشروط عقد المضاربة" (الزحيلي، 2002، صفحة 438).

ومن خلال هذه التعاريف نستنتج أن المضاربة: هي صيغة تمويلية مبنية بين المال والعمل التي تقوم على الربح.

2. دليل مشروعيتها المضاربة مشروعة بالسنة والإجماع

يرجع أصل التعامل بهذا العقد حسب ما كان جاريا بين العرب قبل الإسلام، فقد ورد عن المصطفى عليه الصلاة والسلام انه خرج في مال السيدة خديجة رضي الله عنها -مضاربة إلى الشام وذلك قبل بعثته ثم استمر المسلمون على العمل بها في عهد البعثة النبوية دون إنكار منه على ذلك، وقد عمل بها الصحابة رضوان الله عنهم - فاقراها لهم وقد اجمع أهل العلم على جواز المضاربة في الجملة (عقون، 2008-2009، صفحة 47).

3. أركان المضاربة

للمضاربة الشرعية خمسة أركان ولصحتها يجب توفر مجموعة من الشروط اجمع عليها الفقهاء عموما مع خلاف في بعضها هذه الأركان هي: (عقون، 2008-2009، الصفحات 47، 48)

- العاقدان وما يتعلق بهما من شروط؛
- الصيغة وما يتعلق بها من شروط؛
- المال وما يتعلق به من شروط؛
- العمل وما يتعلق به من شروط؛
- الربح وما يتعلق به من شروط.

4. شروط المضاربة

- من أهم الشروط التي تقوم عليها صيغة المضاربة ما يلي: (المغربي، 2004، الصفحات 160-163)
- الاتصال بين الإيجاب والقبول أي لا يفصل بين الإيجاب ما يعتبر إعراضا عن العقد؛
 - اتحاد موضوع الإيجاب والقبول أي أن يكون هنالك توافق على معنى واحد، فلا يجوز أن يصدر الإيجاب بثلاث الربح مثلا ويصدر القبول بنصفه؛
 - المال وما يتعلق به من شروط رأس المال وهو المبلغ المدفوع في عملية المضاربة حيث يقدم صاحب المال أمواله إلى المضارب لاستثمارها ويشترط فيه أن تتوفر على أن يكون رأس المال نقدا أي من العملات النقدية أو الورقية، أما العروض فقد ثار حولها الجدل بين الفقهاء فلا تصح المضاربة إذا كان رأس المال من العروض عند جمهور الفقهاء لان ذلك غرر إذ انه يقبض العرض وهو يساوي قيمة ما ويرده وهو يساوي قيمة غيرها فيكون رأس المال والربح مجهولين وأجازها البعض وهذه المسألة لم يعد لها أهمية في الوقت الحالي لان الشائع التعامل بالنقود؛

- أن يكون معلوم المقدار والصفة لان جهالته تؤدي إلى الجهالة الريح ومعلومية الريح شرط لصحة المضاربة كما أن الجهالة تفضي إلى المنازعة التي تفسد العقد؛
- أن يكون عينا حاضرا لا دينيا في ذمة المضارب لان ما في الذمة لا يتحول ويعود أمانة؛
- أن يكون مسلما إلى المضارب لأنه الأمانة فلا يصح إلا بالتسليم كالوديعة فلو اشترط بقاء يد المالك على المال فسدت المضاربة؛
- منح اشتراط الضمان على المضارب إذا هلك رأس المال من غير تعد ولا تقصير؛
- أن يكون الريح حصة شائعة لكل من المضارب (المضارب بعمله) ورب المال (المضارب بماله) لان اشتراط مقدار معين مخالف لمقتضى العقد لأنه شرط يوجب قطع الشركة في الريح، وإذا لم يربح المضارب إلا هذا المقدار المذكور في العقد فيكون هذا لأحدهما دون الآخر فلا تتحقق المضاربة، ولا يكون العقد موضوع ولا محل فلا يكون التصرف مضاربة كما لا يجوز تخصيص جزء من الريح لأحدهما زيادة على ما اتفقا عليه ولكن يجوز أن يتفق العاقدان على تخصيص جزء من الريح لغيرهما على سبيل التبرع؛
- أن لا يضيق صاحب المال (المضارب بماله) على العامل (المضارب بعمله) بتعيين شيء ينذر فلو فعل ذلك فان المضاربة فاسدة.

5. أنواع المضاربة

- تقسم المضاربة بحسب عدد المشاركين فيها إلى نوعين هما: (العجلوني، 2012، صفحة 2017)
- المضاربة الثنائية أو الخاصة: وهي عقد بين اثنين فقط هما رب المال والمضارب بالعمل وقد يكون رب المال شخصا طبيعيا أو اعتباريا كبنك أو مؤسسة أو شركة؛
 - المضاربة الجماعية أو المتعددة: وهي عقد بين مجموعة من أصحاب الأموال من جهة ومجموعة من أصحاب العمل من جهة ثانية، ولعل أفضل مثال على هذا النوع هي ودائع المضاربة في المصارف الإسلامية حيث يكون المودعون هم أصحاب المال والمصرف الإسلامي هو المضارب بالمال.

وتقسم المضاربة حسب حرية المضارب في التصرف إلى نوعين هما: (داوود، 2012، الصفحات

(155,154)

- المضاربة العامة أو المطلقة: وهي التي لم يتم تقييدها بالزمان أو المكان وكذلك لم يتم تقييدها بنوع العمل الذي سيقوم به المضارب ففي هذه الحالة للمضارب مطلق الحرية في البيع و الشراء بما يرى فيه

مصلحة من غير تحديد ففي هذه الحالة للمضارب حق البيع والشراء وبجميع أنواع التجارة ومهما كان نوع النقد في أي مكان وبما يراه مناسباً للعمل من حيث أن العقد قد جرى على إطلاقه فللمضارب أن يحق، كما لا يجوز للمضارب الاستدانة على المال (المضارب به) أو الإقراض منه أو أن يقوم الشخص المضارب بعمل لا يجوز له أن يعمل به بنفسه ؛

- المضاربة الخاصة أو المقيدة: وهي تكون مقيدة بشروط تقيد حرية الشخص المضارب كان يعين صاحب رأس المال نوع التجارة المنوي العمل بها وكذلك المكان والى ما غير ذلك من الأمور وقد اتفق العلماء على وجوب التقيد بهذه الشروط من منطلق أنها نوع من العقود والوفاء بالعقد وشروطه واجب وملزم مصداقاً لقوله تعالى في سورة المائدة ((بأيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود...)) (الآية 1)، والمضاربة المقيدة تحتل شروطاً كان يتفق الطرفان العاقدان على المكان فلا يجوز للمضارب أن يعمل خارج المكان الذي يتم تحديده سلفاً، يتفق العاقدان على نوع معين من التجارة لا يحيد المضارب عنها، أن يتفق العاقدان أن تكون التجارة مع شخص معين.

6. الخطوات العملية لإجراء المضاربة

كما في بقية العقود هنالك طرفان في عملية المضاربة العميل الذي يتقدم للمصرف وكذلك المصرف وكل يقوم بما يضمن مصالحه وضمان أن تكون عملية المضاربة منتجة، وتتم صيغة المضاربة في المصارف بالخطوات التالية: (داوود، 2012، الصفحات 155,156)

- يتقدم العميل بالطلب من المصرف للقيام بعملية تمويل صفقة تجارية ما أو مشروع ما موضحاً بالطلب وصفاً كاملاً لموضوع عملية المضاربة وكذلك التكلفة المتوقعة وكذلك الأرباح المتوقعة من وراء إتمام هذه العملية مبيناً حصة كل منهما في رأس المال وكذلك في الأرباح المتوقعة؛
- يقوم المصرف وبعد استلامه طلب العميل بدراسة جدوى والتأكد من مدى مطابقتها وملائمة الصفقة للسوق المحلي أو الخارجي للتأكد من مدى الربحية المتوقعة من عملية المضاربة؛
- يقوم المصرف بدراسة كافية لأحوال العميل (مقدم الطلب) للتأكد من قدرته على إدارة العملية وإن كان يتمتع بالخبرة الكافية لمثل هذا النوع من العمليات، وكذلك التأكد من مدى قدرة العميل على الوفاء بالتزاماته ويكون ذلك من خلال دراسة سوقية لواقع العميل؛
- يقوم المصرف بالموافقة على طلب العميل بعد استيفاء جميع الدراسات المطلوبة وطلب الضمانات الواجب توفرها من العميل للمحافظة على أموال المصرف وضمان استردادها في مواعيدها المستحقة؛

- يقوم المصرف بالمتابعة الوافية للعميل خلال تنفيذ عملية المضاربة وذلك لضمان حسن أداء العميل وضمن الشروط المتفق عليها.

ثانياً: صيغة المشاركة

للتعرف أكثر على صيغة المشاركة يمكن التطرق إلى ما يلي:

1. تعريف المشاركة

المشاركة لغة: "اللفظ مشتق من الشركة جاء في لسان العرب الشركة والشركة سواء مخالطة الشريكين يقال اشتركنا بمعنى تشاركنا"،
أما اصطلاحاً: هي "تقديم المصرف والعميل المال بنسب متساوية أو متفاوتة من أجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة في مشروع قائم بحيث يصبح كل واحد منهما ممتلكاً حصة في رأس المال بصفته ثابتة أو متناقصة ومستحقاً لنصيبه من الأرباح، وتقسّم الخسارة على قدر حصة كل شريك في رأس المال" (صالحى و بن عمارة، 2003، صفحة 52).

2. مشروعيتها المستمدة من الكتاب والسنة والإجماع

في القرآن الكريم فقد جاء تبيانها في عدة مواضع حيث قال تعالى فان كانوا من ذلك فهم شركاء في الثلث وقال تعالى أن كثيراً من الخطاء ليبيغي بعضهم على بعض إنا الذين امنوا وعملوا الصالحات وقليل ما هم ولقد جاء تفسير الخطاء بأنها اسم ذو لفظ جمع فعلاء وشركاء. (فلاق، 2001-2002، صفحة 130)
أما في السنة النبوية فلقد بعث النبي صلى الله عليه وسلم والناس يتعاملون بها فأقرها لهم وروى عن رسول الله صلى الله عليه وسلم انه قال فيما يرويه عن ربه عز وجل (أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خانه خرجت من بينهما)، أما الإجماع فقد اجمع علماء الأمة على جوازها في الجملة وإنما اختلفوا في أنواع منها وأحكامها (بحيح، 2020، صفحة 347).

3. أطراف عقد المشاركة

لكل عقد طرفان وكذلك الحال في عقد المشاركة فالطرف الأول هو (الشريك طالب التمويل) وهو بهذا يصبح الشريك للمصرف (مانح التمويل) الذي هو والحالة تلك الطرف الثاني في عقد الشراكة بغرض أن يقدم المصرف تمويلاً مالياً لمشروع ما يتم عرضه على المصرف على أن يشارك طالب التمويل بحصة في التمويل يتحدد مقدار حسب طبيعة المشروع ويشارك المصرف بما تبقى من قيمة التمويل، وعادة ما يتم تفويض الطرف

الأول (طالب التمويل) في الإشراف وإدارة المشروع -موضوع التمويل-من منطلق أن هذا الطرف يتمتع بالخبرة الكافية لإدارة المشروع، ولكن هذا لا يعني أن ليس للمصرف حق التدخل في الإشراف والإدارة بالشكل الذي يؤدي إلى الاطمئنان إلى حسن إدارة المشروع وحسن تنفيذ الشروط المتفق عليها عند تقديم التمويل وذلك حماية الأموال عملائه مستثمري الأموال في المصرف (داوود، 2012، الصفحات 150,151).

4. شروط صحة المشاركة

يلزم لصحة عقد المشاركة بالإضافة إلى الشروط المتعلقة بالعقد (الأهلية -المحل-الصيغة) بعض الشروط ألا وهي:(اوصالح، 2017-2018، صفحة 23)

- يكون رأس المال الشركة معلوم القدر ومن الأموال التي لا تتعين بالتعيين وهي العملات المتداولة واختلفوا في صحة غيرها كالعروض وتسيير المصارف الإسلامية على الرأي الواسع الذي يوافق طلاقة التشريع الإسلامي والذي يجيزها بالعروض يوم إبرام عقد المشاركة بالأسعار الجارية منعا للغبن؛ أن يكون كل شريك أهلا للتوكيل أي يكون متمتعاً بالأهلية التي تمكنه من أن يكون أصيلاً عن نفسه ووكيلاً عن غيره من الشركاء، وتعني الأهلية القانونية والتجارية ومتى بلغ سن الرشد الذي يحق عند مزاولته الأعمال التجارية.

- أن يكون الربح معلوم المقدار وجهالته تفسد الشركة باعتبار أن الربح بمثابة المعقود عليه وإذا جهل المعقود عليه فسدت الشركة؛

- أن يكون الربح للطرفين بنسبة شائعة من جملة الربح فان عينه أحدهم أو جعل من نصيبه شيئاً بطلت الشركة؛

- أن تكون الوضعية (خسارة) بقدر حصة كل شريك في الأصل (رأس المال الشركة) وفقاً لقاعدة الغنم بالغرم؛

- أن تكون يد كل شريك أمانة في كل ما يخص من أعمال وأموال الشركة فلا يضمن ما اتلف إلا حيث قصر أو تجاوز حدود الأمانة؛

- أن يكون عقد الشركة (المشاركة) عقد غير لازم في حق الطرفين ولكل شريك الحق في أن يفسخ العقد متى شاء بشرط أن يكون ذلك بحضور الشريك أو الشركاء الآخرين؛ وجواز الفسخ إذا لم يترتب عليه ضرر فانه ترتب عليه ضرر منع الفسخ حتى يزول المانع تمشياً مع القاعدة الشرعية (لا ضرر ولا ضرار).

- وهذه الشروط مبنية على معاني المتعاملين لتؤسس علاقتهم على بيئة ووضوح تقطع طريق الغبن ولاستغلال لأي من طرفي الشركة، أما الشروط الخاصة برأس المال والأرباح فهي ذات الأحكام الخاصة بشركة العنان وهي كالتالي: (الطيب، 2017-2018، صفحة 18)
- أن يكون رأس المال نقدا لا عرضا وان أجاز المالكية العروض؛
 - أن يكون رأس المال حاضرا لادينا ولا مالا غائبا؛
 - أن يكون رأس المال معلوم القدر والجنس والصفة؛
 - لا يشترط خلط أموال الشركاء في الشركة عند الجمهور وان كان الخلط أفضل حتى يخرج المال من الضمان الشخصي إلى الضمان المشترك؛
 - لا يشترط التساوي في حصص رأس المال كما لا تشترط المساواة في العمل والمسؤولية والإدارة في الشركة.

أما فيما يخص توزيع الأرباح والخسائر فيشترط ما يلي:

- أن يكون العقد واضحا فيما يتعلق بقوانين توزيع الربح المشاع بين الشركاء تجنباً للخلاف مستقبلاً؛
- أن يكون نصيب كل شريك في الربح بنسبة شائعة منه ولا يكون مبلغا محددًا؛
- لا يشترط المساواة في حصص الربح ويجوز أن تزيد حصة أحد الشركاء في الربح عن حصته في رأس المال إذا كان هذا الشريك عاملا في الشركة وذلك مكافأة له وتعويضا عن عمله وبديلا عن أجره؛
- يجب أن تكون الوضعية أي الخسارة بقدر حصة كل شريك في رأس المال.

5. خصائص المشاركة

- تتميز المشاركة كأدوات توظيف مصرفية إسلامية بمجموعة من الخصائص نذكر منها: (العجلوني، 2012، الصفحات 227,228)
- تقوم المشاركة على المبادلة بين ما يملكه كل طرف لوحده وخلط الأموال التي تنتقل من التمييز إلى الشبوع وتوحد مصير الأموال المخلوطة، فالربح حسب الاتفاق والخسارة حسب حصة كل شريك في رأس المال مما يؤدي إلى تنويع المخاطر لكل طرف؛
 - تعتبر المشاركة مظهر من مظاهر التعاون والتضامن الاقتصادي المرغوب بين أصحاب الأموال بهدف تمويل المشروعات الكبيرة التي تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة لا يستطيع ولا يرغب أي طرف لوحده القيام بها؛

- نظرا لاحتمالية حدوث الخسارة ووقوعها على جميع الشركاء كل حسب حصته فان دراسة المشروعات قبل المشاركة فيها دراسة دقيقة ووافية تأخذ أهمية قصوى في اتخاذ القرار الاستثماري ولا تعتبر شكلية
- كما في المصارف التقليدية التي تضمن حصولها على الفائدة ولا تشترك بالخسارة، وبالتالي يكون اهتمامها اقل بدقة دراسة جدوى المشروع؛
 - وجود عقود المشاركة وشرعيتها يحث الناس على الادخار وبيّح للمصرف الإسلامي جمع المدخرات وتوجيهها نحو المشروعات ذات الأولوية بهدف دعم الاستثمارات المجدية وزيادة الأموال المتاحة في النظام المصرفي الإسلامي، وبالتالي تتحقق التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال إعادة توزيع الثروات وتوجيهها نحو المشروعات الأكثر نفعاً للمجتمع؛
 - مشاركة المصرف بأمواله الخاصة مع أموال المودعين لديه في الاستثمارات المختلفة تؤدي إلى تحقيق التوازن بين ما يحققه المصرف من أرباح لمساهميهِ وبين ما يدفعه المصرف من أرباح لمودعيهِ في حال الربح ويتحمل الجميع الخسارة حال وقوعها؛
 - المساواة والعدل بين أصحاب المصرف أي المساهمين وأصحاب أهم مصادر أموال المصرف أي المودعين غير موجودة في المصارف التقليدية التي تهتم فقط بتعظيم المساهمين بينما تقتصر عوائد المودعين على نسب ثابتة ضئيلة بالمقارنة مع أرباح المساهمين.

6. صيغ التمويل بالمشاركة

- من أبرز صيغ التمويل بالمشاركة ما يلي: (سمحان و الوادي، 2007، الصفحات 170,169)
- التمويل بالمشاركة الثابتة: دخول المصرف في رأس المال في رأس مال مشترك بحصة ثابتة لا تنتهي إلا بانقضاء عمر الشركة أو خروجه منها، ويوزع صافي ناتج نشاط الشركة (ربحاً أو خسارة) على الشركاء حسب مساهمة كل منهم في رأس المال؛
 - المشاركة الثابتة المستمرة (الدائمة): وفيها يشترك المصرف مع طرف آخر أو أكثر دون تحديد مدة للشركة، ويكون المصرف شريكاً في المشروع طالما انه موجود يعمل؛
 - المشاركة الثابتة المنتهية (مؤقتة): وفيها يشترك المصرف مع طرف آخر أو أكثر لفترة معينة ويتم في النهاية تصفية الشركة وحصول كل طرف على حقوقه، بمعنى أن المشاركة الثابتة المنتهية تكون في ملكية مشروع معين، إلا أن الاتفاق بين المصرف والشركاء يتضمن توقيتاً معيناً للتمويل مثل دورة نشاط تجاري أو دورة مالية أو عملية مقاولات توريد أو صفقة معينة بالمشاركة؛

- التمويل بالمشاركة المتناقصة: وهو عبارة عن قيام الممول (المصرف) بتقديم رأس المال لطالب التمويل على أن يسترد الممول رأس المال تدريجياً خلال فترة معينة ويصلح هذا النوع من التمويل في حالة رغبة الشريك في الاستثمار بالمشروع لنفسه بعد فترة وفيه يكون من حق الشريك الممول أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقضيه الشروط المتفق عليها على أساس إجراء ترتيب منظم لتجنيب جزء من الدخل المتحصل كقسط لسداد قيمة الحصة، ومن المجالات المناسبة لهذا النوع من التمويل قطاع النقل والمباني بوجه خاص وان كان لا يمنع هذا المكان العمل به في غير ذلك من المجالات، والمشاركة المتناقصة تتضمن عنصرين أولهما احد الشركاء تدريجياً من الشركة بموافقة الشريك الآخر الذي يحل محله تدريجياً وثانيهما الشروط والكيفية التي يتم فيها تحول نصيب الشريك المنسحب إلى الشريك الباقي تدريجياً في إطار الشريعة الإسلامية، ويلاحظ أن الفكرة الجوهرية في عقد المشاركة المتناقصة هي أن المصرف شريك للعميل في ما يتحقق من ربح أو خسارة ولكن العميل سوف يحل محل المصرف تدريجياً في ملكية الشركة عن طريق دفع نسبة مما يخصه من ربح إلى المصرف كلما تحقق ذلك مقابل تملك حصة أكبر في ملكية الشركة وهكذا إلى أن يحل تماماً محل تماماً محل المصرف بعد فترة من السنوات.

ومن هنا نستخلص أن المشاركة إما أن تكون دائمة (مع الاختلاف) وإما أن تكون متناقصة ومن أجل إتمام عملية المشاركة الدائمة أو المتناقصة فهناك خطوات يجب إتباعها من قبل الشركاء (المصرف والشريك المتقدم لمشاركة المصرف).

7. إيجابيات التمويل بالمشاركة

من إيجابيات التمويل بالمشاركة نذكر ما يلي: (داوود، 2012، صفحة 147)

- التمويل بالمشاركة يؤمن فرص توظيف عالية لجميع الموارد والطاقات التمويلية في المصرف بأجلها الثلاثة (المتوسطة والقصير والطويل) والعكس من صيغ التمويل التقليدية القائمة على المديونية والتي تركز على التمويلات قصيرة الأجل لضمان تسيلها وهذا يعني أن صيغة المشاركة تتيح للمصرف تأمين فرص توظيف لجميع موارده وطاقاته مما يؤدي إلى زيادة عائداته الربحية؛
- التمويل بصيغة المشاركة يعمل على تشجيع الاستثمار في المشروعات الإنتاجية ذلك بان الأشخاص الراغبين في الحصول على التمويل لا يهتمهم من هذا التمويل إعادة رأس المال أو ضمانه فهم غير

ملزمين بضمانه إلا إذا حصل تعد أو تقصير منهم وهذا يعني تشجيعهم للمضي قدما في مشروعاتهم والعمل على زيادة إنتاجيتهم ومن ثم زيادة أرباحهم.

8. محددات التمويل بالمشاركة

للتمويل بالمشاركة العديد من المحددات أهمها: (داوود، 2012، الصفحات 148,147)

- قيام الطرف الآخر - غير المصرف - بإخفاء بعض التعاملات المتعلقة بالمشروع وذلك من اجل التفرد بالربح بعيدا عن رقابة الطرف الأول - المصرف مقدم التمويل -؛
- تقييم البضاعة بأكثر من قيمتها أو العكس من اجل التأثير على صافي الأرباح أو الخسائر خدمة لمصلحة الطرف طالب التمويل؛
- التلاعب بتقييم الأصول أو استهلاك تلك لأصول وذلك لتخفيض الأرباح أو ربما إلغائها؛
- مراعاة توافر الأحكام الشرعية في المشروع المطلوب من المصرف تمويله سواء فيما يتعلق بالمشروع نفسه أو بعقد المشاركة؛
- أن تكون أولويات المصرف في الاستثمار متوافقة مع الأولويات الاقتصادية والنفعية للمجتمع بحيث يراعي المصرف -في الحدود إمكاناته المتاحة - المصالح الاقتصادية والنفعية للمجتمع؛
- مراعاة جانب الربح المناسب عند تمويل المشروع لان الربحية مؤشر أساسي للحكم على الجدوى الاقتصادية لأي استثمار في المشروع ما، وفي حال عدم وجود ربح مناسب للمشروع فلا يصح تمويل المصرف له لان الإسلام يأمرنا بحفظ المال كأحد مقاصد الشريعة الإسلامية.

المطلب الثاني: صيغ التمويل التشاركي القائمة على المشاركة في الإنتاج الزراعي

بالإضافة إلى الصيغ السابقة للتمويل التشاركي هنا مجموعة من الصيغ تهتم بالمجال الفلاحي أي أنها تكون موجهة بالخصوص للعملاء الناشطين في كل الجهات التي تنطوي ضمن النشاط الفلاحي.

أولا: صيغة المزارعة

من اجل الإلمام بصيغة المزارعة وجب التطرق إلى العناصر التالية:

1. تعريف صيغة المزارعة

لغة: المزارعة على وزن مفاعلة وهي مأخوذة من الزرع جاء على لسان العرب "زرع الحب يزرعه زرعاً وزراعة وقبل الزرع طرح البذر" (بن الضيف، 2017، صفحة 142).

اصطلاحاً: تعرف على أنها "عقد على الزرع ببعض الخارج منه" وذلك بان يقدم مالك الأرض بإعطائها لمن يزرعها أو يعمل عليها ويقومان باقتسام الزرع" (معايزية و سالمى، 2018، صفحة 890).

2. مشروعية المزارعة

المزارعة مشروعية عند الجمهور الفقهاء واستدلوا على قولهم لما روي "أن النبي صلى الله عليه وسلم عامل خبير بشطر ما يخرج من ثمر أو زرع" (معايزية و سالمى، 2018، صفحة 891)

3. شروط المزارعة

للمزارعة عدة شروط إضافة إلى أهلية العاقدان تتمثل في: (معايزية و سالمى، 2018، صفحة 891)

- أن تكون الأرض معلومة صالحة للزراعة؛
 - أن يكون الناتج بين الأطراف العقد مشاعاً وبالنسبة التي يتفق عليها؛
 - أن يحدد في العقد نوع الزراعة المستخدمة ونوع المحصول الذي سيتم زراعته حتى لا يثار نزاع بين أطراف العقد؛
 - أن يتم تحديد مدة التمويل أو بمعنى آخر مدة المزارعة في العقد تحديداً واضحاً.
- ولقد خص الفقهاء الزراعة بزراعة الحبوب كالشعير والذرة ولا تتم على الأشجار التي تبقى في الأرض طويلاً وثمرها يتأخر عادة كما سبق وان ذكرنا انه يشترط تحديد مدة المزارعة.

4. عناصر المزارعة

من خلال ما سبق يتضح بان عقد الزراعة يتضمن ثلاثة عناصر أساسية هي: (العجلوني، 2012، صفحة 276)

- الأرض الصالحة للزراعة؛
- العمل الزراعي؛
- رأس المال العامل اللازم للزراعة من بذر وسماد والآلات والأدوية.

5. أشكال المزارعة

إن عقد المزارعة يتمحور حول طرفي التقاعد وهما الذي يقدم الأرض والذي يقوم بالعمل ولا يشترط لصحته من يقدم رأس المال العامل فيمكن اشتقاق العديد من صور وأشكال المزارعة الجائزة شرعاً وفقاً لمن يقدم رأس المال العامل نذكر منها: (ارشيدي، 2007، الصفحات 151,152)

- أن تكون الأرض ورأس المال العامل من طرف والعمل من طرف ثاني؛

- أن تكون الأرض من طرف والعمل ورأس المال العامل من طرف ثاني؛
 - أن تكون الأرض والآلات من طرف والعمل وباقي مكونات رأس المال العامل من طرف ثاني؛
 - أن تكون الأرض والبذر من طرف والعمل والآلات وباقي مكونات رأس المال العامل من طرف ثاني؛
 - أن تكون الأرض والعمل من طرف ورأس المال العامل من طرف ثاني؛
 - أن تكون الأرض من طرف والعمل من طرف ثاني ورأس المال العامل من طرف ثالث.
- ويشار إلى أن العلماء قد عددوا أكثر من سبعين صورة من صور المزارعة كلها جائزة شرعا.

ثانيا: صيغة المغارسة

من أجل الإمام بصيغة المغارسة وجب التطرق إلى العناصر التالية:

1. تعريف صيغة المغارسة

لغة: المغارسة مفاعلة من الغرس.

اصطلاحا: المغارسة هي "تقديم الأرض المحددة لمالك معين إلى طرف ثان ليقوم بغرسها بأشجار معينة حسب الاتفاق المبرم بينهما ويكون الشجر والإنتاج بينهما". (لعمش، 2011-2012، صفحة 44)

2. شروط المغارسة

تتمثل شروط المغارسة فيما يلي: (ويس، 2011-2012، صفحة 132)

- أن يغرس فيها أشجار ثابتة الأصول كالزيتون والرمان ولا يجوز زراعة الأشجار غير الثابتة مثل البقول؛
 - أن تتفق أصناف الأشجار في مدة ثمرها وان يكون أجلها سنين عديدة؛
 - أن يكون للعامل نصيب من الشجر والأرض معا وان لا تكون الأرض موقوفة.
- والجدول الموالي يتضمن المقارنة بين المساقاة والمزارعة.

الجدول رقم (3): المقارنة بين المساقاة والمزارعة

شروط المزارعة	شروط المساقاة
- يتعين نصيب الطرفين من الناتج بنسبة معلومة متفق عليها	- يتعين نصيب الطرفين من الناتج بنسبة معلومة متفق عليها
- تحديد مدة المعلومة للعقد تكون كافية لإتمام الزرع ونضجه	- أن تكون مدة العقد معلومة فانه إن لم تحدد كان العقد إلى وقت نضوج الثمر وحبه
- أن تكون الأرض محل العقد معلومة وصالحة للزراعة ومن يتم تسليمها للمزارع	- أن يكون الشجر موضوع العقد معلوما
- الوصف الدقيق للبذور والمستلزمات وتحديد من الذي يقدمها	- أن يكون العمل الموسمي على الفلاح (الساقي) أما الأعمال الثانية التي لا تتكرر فإنها على المالك

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعلومات السابقة

ثالثا: صيغة المساقاة

من اجل الإلمام بصيغة المساقاة وجب التطرق إلى العناصر التالية:

1. تعريف صيغة المساقاة

لغة: «المساقاة مشتق من فعل سقى والمساقاة مفاعلة من السقي».

اصطلاحا: المساقاة هي "تقديم الثروة النباتية (الزرع والأشجار المثمرة) المحددة لمالك معين إلى عامل ليقوم باستغلالها وتنميتها (الري أو السقي والرعاية) على أساس أن يوزع الناتج في الثمار بينهما بحصة نسبية متفق عليها" (معايزية و سالمي، 2018، صفحة 892).

2. مشروعية المساقاة

دليل مشروعية المساقاة وهو نفس دليل مشروعية المزارعة عند اغلب الفقهاء وهي عند جمهور الفقهاء جائزة لكن بشروط (السرحي، 2017، صفحة 350).

3. شروط المساقاة

يشترط الفقهاء في المساقاة بالإضافة إلى أهلية المتعاقدين ما يلي: (ارشيد، 2007، صفحة 150)

- الإيجاب من صاحب الأشجار والقبول من العمل بكل ما دل عليهما من قول وفعل؛
- أن تجرى المساقاة قبل نضوج الثمر؛
- أن تكون حصة كل منهما بحصة من نمائها أو بحصة مشاعة منه؛
- أن تكون الأصول (الأشجار) معلومة عند الطرفين وكذا الأعمال المطلوبة من العامل يجب ذكرها وتعيينها (كالتقليم والتطعيم وحرث الأرض وتنقيتها من الأعشاب الضارة) وإذا لم يعرف العمل المطلوب من العامل بطلت المعاملة لمكان الجهالة؛
- أن ينتفع بثمرها مع بقاء أصولها كالنخل وشجر الفواكه وكرم العنب؛
- أنها عقد لازم ولا يبطل ولا يفسخ إلا بالتراضي؛
- أن تكون المدة محددة واختلف الفقهاء في ذلك فيجوز أن تكون لسنوات عدة إما القلة فتقدرها بمدة تتسع لحصول الثمر.

المطلب الثالث: صيغ التمويل التشاركي القائمة على البيوع

بالإضافة إلى الأنواع السابقة من صيغ التمويل التشاركي هنالك صيغ أخرى وهي قائمة على البيع أو البيوع وهذا ما سنتطرق له في هذا المطلب.

أولاً: صيغة المرابحة

تعد صيغة المرابحة من أكثر صيغ التمويل التشاركي استعمالاً في الوقت الحالي وذلك نظراً لكبر درجة الضمان فيها.

1. تعريف صيغة المرابحة

لغة: هي "مصدر من الربح وهو الزيادة" (بن سليمان، 2000، صفحة 237).

اصطلاحاً: هي "المرابحة تعني البيع بمثل الثمن الأول الذي تم الشراء به مع الزيادة ربح معلوم لدى الشاري، والمرابحة في المصرف هي التقدم بطلب للبنك بأن يقوم بشراء سلعة معينة وبيعها للعميل مقابل ربح محدد" (زيد و بودراع، 2017، صفحة 395).

2. مشروعية صيغة المربحة

يستمد بيع المربحة مشروعيتها من القرآن والسنة واتفاق الفقهاء حوله من حيث المبدأ، أما في القرآن كقوله تعالى (واحل الله البيع وحرم الربا)، أما في السنة كقوله صلى الله عليه وسلم (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا أو قال فان صدقا وبيننا بورك لهما في بيعهما وان كتما وكذبا محقت بركة بيعهما) (الطيب، 2017-2018، صفحة 22).

3. شروط صيغة المربحة

يلزم لصحة المربحة بالإضافة إلى الشروط العامة المتعلقة بالعقد (الأهلية - المحل - الصيغة) وهذه أهم شروط البيع إلا انه يختص بشروط أخرى هي: (الرفاعي، 2003، الصفحات 137,138)

- أن يكون الثمن معلوما للمشتري الثاني (العميل) لان المربحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح فإذا لم يتحقق هذا العلم للمشتري فالبيع فاسد ويدخل في الثمن الأول المصاريف المعتبرة؛
- أن يكون الربح معلوما لأنه جزء من ثمن البيع سواء كان نسبة من الثمن أو قدرا معيناً؛
- أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا فان كان كذلك بان اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلا بمثل لم يجز بان يبيعه مربحة لان المربحة بيع بالثمن الأول وزيادة والزيادة في الأموال الربا تكون ربا لا ربحا، أما عند اختلاف الجنس تجوز الزيادة؛
- أن يكون رأس المال من نوات الأمثال (المثليات) كالأوراق النقدية بأنواعها و المكيلات والمعدودات المتقاربة، فإذا كان قيما كالعروض فلا يجوز بيعه مربحة؛
- أن يكون العقد الأول صحيحا فإذا كان فاسدا فلا يجوز بيع المربحة لان ما بني على باطل فهو باطل.

ومن خلال ما سبق ذكره من شروط خاصة بالمربحة يتبين أن يكون الشيء محل المربحة حاضرا يراه المشتري أو قد رآه وعرف مقدار الثمن الأصلي وبالتالي عرف مقدار الزيادة (الربح) والثمن الثاني.

4. أنواع المربحة

تنقسم المربحة إلى قسمين: (أبو الهيجاء، 2007، صفحة 32)

- المربحة البسيطة: وتعني "بيع المالك لسلعة يملكها أصلا بمثل الثمن الأول وزيادة ربح" وهي التي عرفت في المعنى الاصطلاحي للمربحة السابق ذكره وهي صورة للمربحة في الفقه القديم حيث السلعة حاضرة وموجودة في حيازة التاجر ثم يبيعه بثمن يزيد عن الثمن الأصلي لها مع بيان ذلك للمشتري وقد تم دفع الثمن في الحال أو بالأجل؛

- المرابحة للأمر بالشراء (المركبة): المرابحة لم تعد تطبق حسب شكلها البسيط وإنما استحدثت وتطورت لتصبح تناسب العمل المصرفي الحديث، وأول من أدخلها إلى النظام المصرفي الإسلامي هو سامي حسن حمود واتفق مع الشيخ فرج السنهوري على تسميتها "بيع المرابحة للأمر بالشراء" وكان ذلك سنة 1975 ويطلق عليها المرابحة للوعد بالشراء بيع المواعدة على المرابحة والمرابحة المصرفية، وهي قيام من يريد شراء سلعة معينة بالطلب من المصرف الإسلامي هذه السلعة بعد أن يحدد له مواصفاتها ومصدرها ثم يعده بشرائها منه المرابحة على تكلفتها عندما يشتريها المصرف، ويسمى من يريد السلعة بالأمر بالشراء أما المصرف الإسلامي فيسمى الأمر بالشراء أو البائع، وقد يقوم الأمر بالشراء بدفع الثمن حالا أو مقسطا أو مؤجلا وعادة ما يتم دفع الثمن بموجب أقساط شهرية أو سنوية متساوية أو دفعة واحدة بعد اجل محدد.

إن عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء تتكون من ثلاث أطراف وهي: (سمحان و الوادي، 2007، صفحة

(130)

- الأمر بالشراء: وهو المشتري الثاني أي العميل الذي يرغب في شراء السلعة؛
 - الأمر بالشراء: وهو المشتري الأول أي أن المصرف الإسلامي الذي يشتري السلعة للعميل يدخل في هذه الحالة كوسيط بين الأمر بالشراء والمورد ويلعب دور البائع الثاني؛
 - البائع الأول (المورد): وهو الذي يملك السلعة ويريد بيعها.
- وتنقسم المرابحة للأمر بالشراء إلى قسمين هما: (بن عمارة و صالح، 2003، صفحة 52)
- المرابحة الداخلية (المحلية): وهي قيام المصرف بشراء وبيع السلع المحلية مرابحة بناء على طلب العميل الأمر بالشراء؛
 - المرابحة الخارجية (الدولية): وهي قيام المصرف بشراء السلع من الخارج من المصدر الذي يحدده العميل وفق المواصفات التي يطلبها ثم حيازتها وبيعها للتاجر المستورد بثمن وريح متفق عليه مسبقا. وبالإضافة إلى الشروط السابق ذكرها في المرابحة البسيطة يشترط في المرابحة للأمر بالشراء ما يلي:
 - ضرورة تملك المصرف السلعة لنفسه وحيازته لها قبل أن يبيعها إلى المشتري الثاني؛
 - تحمل المصرف تبعة الهلاك قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي؛
 - تحديد مواصفات السلعة تحديدا كاملا ونافيا للجهالة والنزاع.

5. كيفية تطبيق المربحة

من حيث الأجل يتم تطبيق المربحة من خلال إتباع الخطوات التالية: (الطيب، 2017-2018، صفحة 22)

- يتقدم العميل بطلب إلى المصرف يحدد فيه مواصفات كاملة عن السلعة التي يحتاج إليها؛
 - يقوم المصرف بدراسة الطلب المقدم إليه من العميل وفي حالة موافقة المصرف على شراء هذه السلعة يوضح للعميل ثمن شراء وما تتكلفه السلعة من مصروفات مختلفة ثم يتم اتفاق على السعر النهائي متضمنا الربح مع إبرام عقد وعد بالشراء إذا كان المصرف يأخذ بالإلزام؛
 - يقوم المصرف بشراء السلعة لنفسه ويملكها بعد استلامها من المورد؛
 - يقوم المصرف بعد ذلك بإبرام عقد البيع بينه وبين العميل بعد فحصه للسلعة مع تحمل تبعات الهلاك قبل التسليم وتبعية الرد بالعيب الخفي وبمجرد إبرام العقد تنتقل ملكية السلعة إلى المشتري.
- وبالتالي إن الخطوات كلها لن تستغرق وقتا طويلا لتطبيقها إذ يمكن أن تتم ببضعة أيام إذا كان الشراء داخليا أو محليا وقد تتم في الأجل المتوسط إذا كان الشراء خارجيا أو دوليا، وتعتبر أهم صيغ التمويل قصير الأجل التي يتم تطبيقها في التمويل التشاركي.

ثانيا: صيغة السلم

من اجل الإمام بصيغة السلم وجب التطرق إلى العناصر التالية:

1. تعريف صيغة السلم

لغة: هو "الإعطاء والتزك والتسليف" (الشرياطي، 1981، صفحة 226).

اصطلاحا: يعرف السلم على انه "بيع شيء موصوف في الذمة بثمن معجل" وهو بيع اجل بعاجل يتفق الفقهاء في أن عقد السلم يقوم على المبادلة عوضين أولهما حاضر وهو الثمن والأخر مؤجل وهو الشيء المسلم فيه فالسلم، إذن هو عكس البيع الأجل ففي الأول يتم تعجل الثمن ويؤجل المثلن أما في الثاني فيعجل المثلن ويؤجل الثمن" (عقون، 2008-2009، صفحة 71).

2. مشروعيته السلم

جائز بالكتاب والسنة والإجماع أما في كتاب الله فيقول تعالى (يا أيها الذين امنوا إذا تداينتم بدين إلى اجل مسمى فاكتبوه)، أما في السنة النبوية فقد روى عن النبي صلى الله عليه وسلم انه قدم إلى المدينة وهم يسلفون

بالتمر السنتين والثلاث فقال (من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم)، أما الإجماع فقد جاء في معظم كتب الفقه أن هناك إجماعاً على مشروعية السلم.

شرع السلم للتيسير على الطرفين لأن المبيع في السلم يكون نازلاً في القيمة عن البيع العادي فيستفيد البائع من قبض رأس المال المعجل لينفقه على حوائجه ويستفيد المشتري من إنقاص الثمن لذلك سمي بيع المحاويج للحاجة إليه أو بيع المفاليس لنقص الثمن (بن سليمان، 2000، صفحة 248).

3. أركان عقد السلم

تتمثل أركان بيع السلم فيما يلي: (الطيب، 2017-2018، صفحة 21)

- المسلم: وهو الشخص الذي سيشتري السلعة والذي سيقوم بدفع ثمنها عاجلاً؛
- المسلم إليه: وهو البائع للسلعة المؤجلة في عقد السلم أي الذي سيستلم رأس المال السلم (ثمن السلعة) مقدماً من المشتري؛
- المسلم: وهو ثمن السلعة الذي سيتم دفعه للمسلم إليه؛
- المسلم فيه: وهو السلعة أو البضاعة التي سيتم تسليمها للمسلم الذي قام بدفع الثمن عاجلاً.

4. شروط صحة السلم

يشترط لصحة السلم في فقه الإسلامي -فضلاً عن شروط البيع العامة- شروط خاصة به، وهذه الشروط منها ما يكون في المسلم فيه (المبيع) ومنها ما يكون في رأس المال ونذكر منها: (الزحيلي، 2002، صفحة 296)

- فيما يتعلق برأس المال السلم أي الثمن فيجب أن يكون معلوماً ويسلم في مجلس العقد أي يدفع السلعة عاجلاً كما يجيز المالكية تأخيره لمدة لا تزيد عن ثلاث أيام ولا يجوز تأخيره عند الجمهور الفقهاء حتى لا يتحول إلى بيع الدين بالدين؛
- أن يكون معلوم الجنس والنوع والصفة والمقدار منعا للجهالة المقضية للنزاع؛
- فيما يتعلق المسلم فيه أي الثمن فيجب أن يكون معلوماً موصوفاً وصفاً دقيقاً محددًا من حيث الوزن والكيل والعدد وغير موجود في العاجل بل معدوم في الحال، أي أنها يكون مسلم فيه مؤجلاً وإن يكون الأجل معلوماً وإن يكون مقدور التسليم عند محله أي القدرة على تسليم السلعة عند الأجل وإن يكون المسلم فيه مما يغلب وجوده عند حلول الأجل.

5. أنواع السلم

ينقسم السلم إلى قسمين هما: (المكاوي، 2009، صفحة 249)

- السلم العادي أو الأصلي: وهو التعريف الاصطلاحي السابق للسلم؛
- السلم الموازي: هو إبرام المشتري عقد سلم آخر يكون فيه هو البائع لبضاعة اشتراها بالسلم الأول وبمواصفاتها ذاتها دون أي ربط بين العقدين فيصير المشتري بالسلم الأول وهو البائع المسلم إليه في السلم الثاني من غير ربطه بالسلم الأول وهذا سبب تسميته بالموازي.

6. مزايا عقد السلم

- يتميز عقد السلم عن غيره من العقود انه يبيع ما ليس موجودا ومع ذلك فان له من المزايا الاقتصادية الهامة مثل: (المغربي، 2004، صفحة 11)
- يتيح للمنتجين وخاصة ذوي الإمكانيات المحدودة من الحصول على السيولة النقدية اللازمة للقيام بعملية الإنتاج المطلوبة على الوجه الأكمل، ففي حالة المزارعين فان يحصلون على الموارد اللازمة لشراء البذور والمبيدات والى ما غير ذلك؛
 - تحقيق الأمن في الدولة من خلال استمرار عملية الإنتاج وعدم تعثرها بسبب قلة السيولة؛
 - القيام بعملية بعيدة عن شبهة الربا وغير ذلك من العيوب الشرعية؛.

7. الخطوات العملية عقد السلم

- هناك العديد من الخطوات التي يجب اتخاذها من اجل إبرام عقد السلم وتنفيذه وعلى النحو التالي: (المغربي، 2004، الصفحات 35,36)
- يقوم الطرف (المسلم): وهو الذي سيشتري السلعة تسليم الثمن في المجلس العقد إلى الطرف (المسلم إليه) بائع السلعة؛
 - يقوم الطرف (المسلم إليه): البائع بالتعهد بتسليم السلعة في الأجل المحدد بالعقد؛
 - يقوم الطرف (المسلم): باستلام السلعة في الأجل المحدد وله أن يتصرف بها بمعرفته وحسب الظروف إما من خلال توكيل شخص ما ببيعها أو القيام هو ببيعها إلى الطرف آخر.

ثالثاً: صيغة الاستصناع

من أجل الإلمام بصيغة الاستصناع وجب التطرق إلى العناصر التالية:

1. تعريف صيغة الاستصناع

لغة: هو "طلب الصنعة جاء في لسان العرب واستصنع الشيء إلى صنعه" (بن سليمان، 2000، صفحة 249).

اصطلاحاً: الاستصناع عند الجمهور بمعنى السلم وردت تعاريف كثيرة للاستصناع منها "انه طلب شخص من آخر ماله على تكون المواد من عند الصانع وذلك نظير ثمن معين" (الرفيعي، حسن، و عبد، 2012، صفحة 26).

كما يعرف على انه "عقد يشتري به الحال شيء مما يصنع صنعا يلزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده بأوصاف مخصوصة وبثمن محدد" (أبو حميميد، 2008، صفحة 79).

فهو إذن عقد بين طرفين يقوم أحدهما (الصانع) بموجب هذا العقد بصنع شيء محدد الجنس والصفات (بشكل يمنع أي جهالة مقضية للنزاع) للطرف الآخر (المستصنع) على أن تكون المواد اللازمة للصنع (المواد الخام) من عقد الصانع وذلك مقابل ثمن معين يدفعه المستصنع للصانع.

2. مشروعيته الاستصناع

جائز بالسنة والإجماع، أما السنة الشريفة فهناك حديثان في هذا الشأن استصناع الرسول صلى الله عليه وسلم -خاتما- وحديث استصناعه عليه الصلاة والسلام المنبر وهما معا يؤصلان لهذه الصيغة، أما الإجماع فقد اجمع الناس على الاستصناع منذ أن فعله الرسول صلى الله عليه وسلم ولم ينكر عليهم ذلك احد (الطيب، 2017-2018، صفحة 24).

3. أركان الاستصناع

يبني عقد الاستصناع على أركان وهي: (الطيب، 2017-2018، صفحة 24)

- المستصنع: هو طالب الصنعة ؛
- الصانع: وهو من يقوم بتحضير المادة الأولية والعمل أو من يقوم مقامه و يشترط في الأول والثاني الأهلية؛

- المال المصنوع: وهو محل العقد بعد تحويل المادة الخام إلى مادة مصنوعة ولا بد أن يكون مباحا شرعا؛
- الثمن: وهو المال الذي يدفعه المستصنع نظير صنعه ويمثل قيمة المادة الخام والعمل.

4. شروط الاستصناع

- لإبرام عقد الاستصناع وتنفيذه شروط يجب الأخذ بها ومنها: (سمحان و الوادي، 2007، صفحة 234)
- بيان الجنس ونوع مواصفات المصنوع ومقداره كان يكون أبوابا حديدية من نوع معين وقياسا محددًا وعددا معينًا وبمواصفات يحددها عقد الاستصناع ولا يجوز أن يكون موجودا أصلا في الطبيعة كان يكون قمحا أو حليبيا أو فاكهة فهذه لا تدخل في عقود الاستصناع ولا تنطبق عليه؛
- أن تكون العين المصنعة ذات اجل محدد للتسليم؛
- أن يكون الثمن معلوما وكذلك كيفية دفع الثمن ويجوز أن يكون عاجلا أو أجلا أو على دفعات وحسب ما يجري عليه العقد؛
- ليس من الضروري أن يتم تصنيع ما يتم الاتفاق عليه بعد توقيع العقد إذ أن العين (الصنعة) قد تكون موجودة لدى الصانع أصلا.

5. أنواع الاستصناع

- وهو على نوعين: (أبو حميميد، 2008، الصفحات 83,82)
- استصناع عادي أو أصلي: وهنا يرتبط بالصانع (البائع) والمستصنع (المشتري) فالعقد هنا يمر بمرحلتين تنفيذيتين أولاها مرحلة إبرام العقد مع طالب الأصل والثانية انجاز العمل المطلوب، وعندما يكون المصرف هو الصانع فانه قد يقوم بالبيع بالتقسيط عند الانتهاء من العمل وتسليم ما تم صنعه، هنا قد يتعرض المصرف لاحتمالية تغير أسعار المواد الخام التي تدخل في عملية التصنيع أو البناء وقد دخل في مخاطر وقد تكون هناك مخاطر لا يستطيع المصرف أن يتحملها وخاصة في أنواع محددة في الاستصناع كالمباني مثلا؛
- استصناع موازي: وهنا يوم المصرف بعد إبرام عقد الاستصناع مع العميل (طالب الصنعة) بعقد اتفاق آخر مع طرف آخر ليقوم بعملية الصناعة المطلوبة وذلك بموجب عقد استصناع موازي وبنفس المواصفات، وهذا النوع من الاستصناع يعني تثبيت تكلفة صناعة الأصل المطلوب من تثبيت سعر بيعه وبالتالي لا يتحمل المصرف أية مخاطر نتيجة تغير أسعار المواد المستخدمة في عملية التصنيع لأنها

ليست من مسؤولية المصرف، إلا أنه يبقى عرضة لمخاطر عدم تسلم الأصل المطلوب من قبل البائع في عقد الاستصناع الموازي حسب الشروط والمواصفات والوعد وهنا يدخل في إطار المخاطر الائتمانية، بالإضافة إلى احتمال عدم قدرة طالب الأصل على تسديد الدفعات المطلوبة منه وبالتالي التعرض للمخاطر الائتمانية أيضا.

ويمكن توضيح أوجه التشابه والاختلاف بين صيغتي السلم والاستصناع من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (4): أوجه التشابه والاختلاف بين صيغتي السلم والاستصناع

الاستصناع	السلم	
<p>-صيغة الاستصناع هو كذلك بيع لشيء معدوم أجزى للحاجة إليه وتعامل الناس به</p> <p>-أما الاستصناع فهو عقد تجاري والبائع عليه حاجة المستنصع أي المشتري</p>	<p>-صيغة السلم هو بيع لشيء معدوم أجزى للحاجة إليه وتعامل الناس به</p> <p>-أن البائع على السلم شدة حاجة البائع إلى تمويل إنتاجه الزراعي وغيره</p>	أوجه التشابه
<p>-أما المبيع في الاستصناع فهو عين لا دين كاستصناع أثاث</p> <p>-هو عقد غير لازم</p> <p>-لا يشترط قبضه في الاستصناع</p>	<p>-أن المبيع في السلم دين تحتمله الذمة فهو إما مكيل أو موزون أو عددي متقارب</p> <p>-هو عقد لازم</p> <p>-يشترط في السلم قبض رأس المال السلم في مجلس العقد</p>	أوجه الاختلاف

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعلومات السابقة

رابعاً: صيغة الإجارة

من أجل الإلمام بصيغة الإجارة وجب التطرق إلى العناصر التالية:

1. تعريف صيغة الإجارة

لغة: هي مشتقة من "أجر يأجر وهو ما أعطيت من أجر في عمل" (الطيب، 2017-2018، صفحة 27).
اصطلاحاً: هي "عقد منفعة مباحة معلومة ومدة معلومة من عين معلومة أو موصوفة في الذمة أو عمل بعوض معلوم" (بن سليمان، 2000، صفحة 250).

2. مشروعية صيغة الإجارة

- ثبتت مشروعية الإجارة من الكتاب والسنة والإجماع ويمكن ذكرها مختصرة فيما يلي: (بن الضيف، 2017، صفحة 196)
- من الكتاب قال تعالى (قالت أحدهما يا أبت استأجره أن خير من استأجرت القوي الأمين)؛
 - من السنة عن ابن عباس رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم احتجم وأعطى الحجام أجره، وإن النبي صلى الله عليه وسلم بعث والناس يؤجرون ويستأجرون فلم ينكر عليهم فكان ذلك تقريراً منه بجواز الإجارة؛
 - من الإجماع فقد اجمع الفقهاء على مشروعية الإجارة وأنهم اعتمدوا على الأدلة المتواترة من الكتاب والسنة وعمل الصحابة رضوان الله عليهم.

3. أركان عقد الإجارة

- ينعقد عقد الإجارة كغيره من العقود إذا توافرت فيه الأركان المطلوبة وهي على النحو التالي: (العجلوني، 2012، صفحة 262)
- أطراف العقد: وهما الطرف الأول (المؤجر) أي مالك العين المعدة للتأجير (موضوع العقد) والذي عليه أن يكون مالكا أو مفوضا بإنفاذ العقد، والطرف الثاني (المستأجر) أي الشخص أو الجهة التي ستقوم بالانتفاع بالعين (موضوع العقد) وعلى أطراف العقد أن يكونا بالحالة المعتبرة شرعا والتي تجيز لهما إبرام العقد؛
 - المنفعة: موضوع العقد والتي يجب أن تكون محددة ومعلومة ومشروعة؛
 - قيمة العقد: أي الأجرة التي سيقوم الطرف الثاني (المستأجر) بدفعها للطرف الأول (المؤجر) مقابل الانتفاع بموضوع العقد والتي يجب أن تكون محددة ومعلومة سلفا؛
 - صيغة العقد: وهي كغيرها من العقود والتي تتكون من قبول وإيجاب وان تتم بإرادة طرفي العقد.

4. شروط عقد الإجارة

- لإتمام الإجارة يجب أن تتوافر بعض الشروط منها: (لحليح و بارش، 2018، صفحة 204)
- أن يكون موضوع التأجير معروفا ومقبولا لدى الطرفين؛
 - أن تكون عملية التأجير على أصول دائمة؛
 - أن يتم تحديد مدة التأجير، آجال التسديد ومبلغ الإيجارات وتعرف عند توقيع عقد التأجير؛

- أن يتم تسليم الأصل المؤجر بما فيه التوابع اللازمة لاستعماله لمستخدمه على الحال الذي اجر من اجله؛
- أن يضمن المستعمل صيانة الأصل المؤجر طول مدة التأجير .

5. أنواع عقود الإجارة

هناك أنواع عقدة من عقود الإجارة ولكن في التطبيق العملي هناك اثنان من أهم هذه العقود هما: (الطيب، 2017-2018، الصفحات 33-36)

- عقود الإجارة التشغيلية: وهي العقود التي تنص على تأجير منافع (أو ما ينتفع بها) معلومة ومباحة وذات لأجل محدد مثال ذلك تأجير المعدات والآليات والتي يمكن الانتفاع بها وهي أكثر شيوعا، وفي غالب الأحيان لا يكون للمستأجر في هذا النوع من التأجير فرصة اختيار شراء الأصل في نهاية مدة التعاقد ذلك أن التأجير التشغيلي خدمة معينة يقدمها صاحب الأصول إلى المستأجر؛
- عقود التأجير التمويلي: المقصود به شراء المعدات أو الأصول والقيام بتأجيرها للعملاء أو الشركات نظير أقساط شهرية أو نصف سنوية على اعتبار ذلك من باب تمويل مشروعات هؤلاء العملاء.

المبحث الرابع: النوافذ الإسلامية في المصارف غير الإسلامية

سنتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم النوافذ الإسلامية بموجب التعرف على مدلولها اللغوي لها ثم الاصطلاحي ونشأتها والأسباب التي أدت إلى نشأتها وكذا الخصائص والأهداف.

المطلب الأول: تعريف نوافذ الإسلامية والفرق بينها وبين الفروع الإسلامية

يعتبر مصطلح النوافذ الإسلامية حديثاً نوعاً ما على عكس مصطلح الفروع الإسلامية، وننوه إلى أن هناك اختلاف بين المصطلحين وهذا ما سنتطرق له في هذا المطلب.

أولاً: تعريف النوافذ الإسلامية

تعددت التعاريف حول مفهوم النوافذ الإسلامية فقد عرفها البعض بأنها "الفروع التي تنتمي إلى المصارف التجارية وتمارس جميع الأنشطة المصرفية طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية" (الدخيل، 2013، صفحة 50).

وقد اختلفت التعريفات للنوافذ الإسلامية في إيصال المعنى الاصطلاحي لهذه النوافذ وذلك حسب زاوية النظر إليها، فقد عرفها بعضهم بأنها "وحدات تنظيمية تديرها المصارف التقليدية وتكون متخصصة في تقديم الخدمات المالية الإسلامية" (خريس، 2013، صفحة 148)، ويبدو أن هذا التعريف اهتم بمكان تواجد النوافذ والخدمات التي تقدمها وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

وعرفت بأنها " إدارات مستقلة داخل مؤسسات الصيرفة التقليدية ذات هيئات شرعية تقوم بإجازة منتجاتها ومراقبتها"، ويلاحظ على هذا التعريف تركيزه على الاستغلال الإداري لهذه النوافذ في ظل إدارة المصرف التقليدي ورقابة الهيئات الشرعية المختصة فضلاً عن ضرورة الإشارة إلى خضوعه لأحكام القوانين النافذة

كما عرفت على أنها "وحدات إسلامية في الفروع التقليدية تكون متخصصة في بيع المنتجات والخدمات الإسلامية دون غيرها" (معرافي و مفتاح، 2014، صفحة 152).

كما يمكن تعريف النوافذ الإسلامية هي "أن تقوم المصارف التجارية بتخصيص جزء أو مساحة من الفروع التجارية لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية وكذلك تقديم الخدمات التقليدية تهدف هذه الطريقة في المقام الأول إلى تلبية احتياجات بعض العملاء الذين يرغبون في التعامل مع النظام المصرفي الإسلامي حتى لا تتحول إلى مع المصارف الإسلامية" (الساعدي، المفرجي، و الحلبي، 2019، صفحة 94).

ومن التعاريف السابقة يمكن تحديد مفهوم النوافذ الإسلامية هي عبارة عن شباك خاص في مصرف تقليدي إلى جانب الشبائيك الأخرى يستخدم فيها صيغ التمويل الإسلامية حيث تكون خدمات نافذة أو الشبائك الإسلامية موجه لجذب المدخرات واستثمارها وتقديم الخدمات المصرفية طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية تحت الرقابة هيئات شرعية مختصة وفي ظل القوانين النافذة.

ثانياً: الفرق بين الفروع والنوافذ الإسلامية

ننوه هنا إلى أن معظم الكتاب لم يتكلموا في مؤلفاتهم بمصطلح النوافذ الإسلامية بل أوردوا مصطلح الفروع الإسلامية وبما يميز الفرع بشكل عام أكبر من حيث حجم والخدمات التي يقدمها كما أنه عادة ما يكون خارج هيكل المصرف الأم بعكس النافذة التي تكون في نفس المصرف، ويجدر بنا الذكر أن هنالك أوجه تشابه وأوجه اختلاف بين النوافذ الإسلامية والفروع الإسلامية في مصرف تقليدي خاصة في العناصر والخصائص المشتركة ومن أهم أوجه الاختلاف ما يلي: (الدخيل، 2013، الصفحات 69، 70)

- الفرع الإسلامي يبدو أكثر استقلالية من النافذة الإسلامية عن المصرف الذي يتبعه إذ لا يأخذ الفرع للمصرف الأم إلا بصورة غير مباشرة فيما تخضع النافذة للمصرف الأم بصورة مباشرة؛
- أن الهيكلية الإدارية والكادر الإداري الذي يتولى إدارة الفرع الإسلامي من المصرف التقليدي أكبر من الهيكلية والكادر الذي يدير النافذة الإسلامية والذي لا يتجاوز في أحسن الأحوال مستوى قسم إداري في مصرف التقليدي بل في بعض المصارف تقتصر على مستويات أدنى كشعبة أو الوحدة في المصرف ما يعكس بالتأكيد على ما تقدمه من خدمات مصرفية إسلامية، إذ تشكل منتجات الفروع نسبة كبيرة من منتجات المصرف الأم فيما لا تشكل منتجات النوافذ الإسلامية إلا نسبة ضئيلة من منتجات المصرف التقليدي الذي فتحت؛
- الفرع الإسلامي هو مرحلة متقدمة في طرق تحول المصرف التقليدي إلى مصرف إسلامي وكذا آلية النوافذ الإسلامية مرحلة أولية في طريق التحول فكل من الفرع والنافذة وسائل وطرق للتحول من صيرفة التقليدية إلى الصيرفة الإسلامية.

ويشكك البعض في مشروعية النوافذ الإسلامية من خلال عدم استقلاليتها واختلاط أموالها بأموال المصرف الأم على عكس الفروع التي تمتاز باستقلال نسبي يجعلها أكثر شرعية.

من جانب آخر هنالك من يستعمل مصطلح الفروع وهناك من يستعمل مصطلح النوافذ بينهما ليس جوهرياً فالفرع الإسلامي تكون جميع تعاملاته إسلامية وفي جميع الخدمات التي يقدمها ويكون في مبنى مستقل عن

المصرف التقليدي، أما النافذة الإسلامية فتكون داخل المصرف التقليدي نفسه وفي نفس المبنى ولكن في مصلحة أو شبك وبشكل مستقل حتى تكون إسلامية، وبالتالي يتشابه كل من الفرع المصرف الإسلامي والنافذة الإسلامية في كونهما يقدمان نوعا خاصا من التعاملات الإسلامية.

المطلب الثاني: نشأة النوافذ الإسلامية وأسباب نشأتها

لقد ارتبط ظهور النوافذ الإسلامية بظهور المصارف الإسلامية نتيجة للنجاح الذي حققته هذه الأخيرة في مواجهة مختلف الأزمات المالية، وهناك العديد من الأسباب والدوافع التي أدت إلى نشوؤها وتوسع نشاطها.

أولاً: نشأة النوافذ الإسلامية

إن فكرة إنشاء فروع إسلامية تابعة للمصارف التجارية تعود إلى بداية ظهور المصارف الإسلامية، فعندما بدأت فكرة إنشاء المصارف الإسلامية تنتقل من الجانب النظري إلى الواقع العملي في مطلع السبعينات قامت بعض المصارف التجارية بالصدى لهذه المصارف و محاولة التشكيك في مصداقية العمل فيها والأساليب الاستثمارية التي تطبقها و عندما باءت تلك المحاولات بالفشل تقدمت بعض المصارف التجارية باقتراح فتح فروع تابعة لها تقدم الخدمات المصرفية الإسلامية، إلا أن هذا الاقتراح لم يصل إلى حيز التطبيق إلا عندما أدركت المصارف التجارية مدى الإقبال على المصارف الإسلامية وحجم الطلب المتنامي لمختلف شرائح المجتمع على الخدمات المصرفية الإسلامية عندها قررت بعض المصارف التجارية خوض غمار هذه التجربة فقامت بإنشاء فروع تابعة لها تتخصص في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية.

وقد كان مصرف مصر في طليعة المصارف التجارية التي اتجهت إلى إنشاء فروع تقدم خدمات مصرفية وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية حيث قام مصرف مصر في عام 1980م بإنشاء أول فرع يقدم الخدمات المصرفية الإسلامية وأطلق عليه اسم "فرع الحسين للمعاملات الإسلامية" (جناحي، 1987، صفحة 227).

وقد أدى تشجيع المصرف المركزي المصري لهذا الاتجاه إلى قيام العديد من المصارف التجارية هناك إلى تتخصص في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية، الأمر الذي ترتب عليه ارتفاع عدد الفروع الإسلامية التي تم الترخيص بإنشائها خلال عامي 1981 و 1980 إلى خمس وثلاثين فرعاً تتبع العديد من المصارف التجارية كبنك مصر وبنك التجارة والتنمية وبنك التنمية الوطني وبنك النيل وغيرها، كما اتخذت بعض هذه المصارف قراراً بإنشاء وحدات للخدمات الإسلامية بكل فروعها من فروعها التجارية التي تنشأ في المستقبل.

وفي المملكة العربية السعودية كان المصرف الأهلي التجاري سبق في خوض غمار هذه التجربة حيث قام في عام 1987م بإنشاء أول صندوق استثماري يعمل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية وهو صندوق المتاجرة العالمية في السلع ثم تلي ذلك قيام بإنشاء أول فرع إسلامي وكان ذلك في عام 1990 م، ونظرا للإقبال المتزايد على هذا الفرع قام المصرف الأهلي بإنشاء عدة فروع لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية ومع التوسع في إنشاء الفروع الإسلامية قام المصرف في عام 1992 م بإنشاء إدارة مستقلة للإشراف على تلك الفروع التي تجاوز عددها ستة وأربعون فرعا إسلاميا موزعة على مختلف مدن المملكة، هذا بالإضافة إلى الفروع الإسلامية التابعة للمصارف التجارية الأخرى التي قررت الدخول بشكل أو آخر إلى ميدان العمل المصرفي الإسلامي كالمصرف السعودي البريطاني والمصرف السعودي الهولندي ومصرف الرياض وغير ذلك (قمومية و بن علي، 2019، صفحة 343).

ثانيا: أسباب نشأة الفروع والنوافذ الإسلامية

لقد تعددت الآراء حول الأسباب التي دعت العديد من المصارف التجارية إلى إنشاء فروع متخصصة في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية، وهذه الأسباب وان اختلفت من مصرف لآخر إلا انه بشكل عام يمكن حصر أهمها فيما يلي: (الساعدي، المفرجي، و الحلبي، 2019، الصفحات 94،95)

- رغبة المصارف التجارية في تعظيم أرباحها وجذب المزيد من رؤوس الأموال الإسلامية للاستحواذ على حصة كبيرة من سوق رأس المال؛
- تلبية الطلب الكبير والمتنامي على الخدمات الإسلامية المصرفية حيث أن شريحة كبيرة من الأفراد في كثير من المجتمعات الإسلامية تتخرج من التعامل مع المصارف التجارية؛
- الحيلولة دون تزايد الحاجة لإنشاء المزيد من المصارف الإسلامية؛
- المحافظة على عملاء المصارف التجارية من النزوح إلى المصارف الإسلامية؛
- حب المنافسة والتقليد وعدم الرضا بغياب اسم المصرف التجاري عن هذا الميدان الجديد؛
- سهولة سيطرة المصرف الرئيسي على الفروع بالنسبة للسيطرة على مصرف مستقل هذا بالإضافة إلى سهولة الإجراءات القانونية لإنشاء فرع بالنسبة للتأسيس لمصرف جديد.

وبالإضافة إلى الأسباب السابقة والتي تركز بشكل أساسي في الجانب المادي وروح المنافسة إلا انه يجب عدم التقليل من الجانب العقائدي إذ أن بعض المصارف التجارية يحركها في إنشاء الفروع الإسلامية بصفة أساسية الرغبة في التحول التدريجي نحو العمل بالنظام المصرفي الإسلامي.

بالنسبة للمصارف التجارية في الدول الغربية فإن التزايد المستمر والكبير في أعداد المسلمين في تلك الدول ورغبتهم للتعامل وفق النظام المصرفي الإسلامي هو السبب الرئيسي وراء إنشاء تلك المصارف لفروع تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية للاستفادة من أموال المسلمين هناك.

المطلب الثالث: خصائص وأهداف النوافذ الإسلامية

تحمل النوافذ الإسلامية مجموعة من الخصائص التي تميزها عن باقي أعمال المصرف أهمها الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية، والتي تساهم في بلوغها الأهداف المرجوة منها.

أولاً: خصائص النوافذ الإسلامية

تتميز النوافذ الإسلامية في المصارف التجارية ببعض الخصائص التي تميزها عن باقي الفروع التجارية في تلك المصارف أهمها تتمثل فيما يلي: (حفصي، 2017، صفحة 193)

- طبيعة عمل الفروع الإسلامية وجميع الأنشطة التي تقوم بها يراعي فيها أن تكون متفقة مع أحكام الشريعة وكذلك الفتاوى والقرارات والتوصيات الصادرة عن هيئات ومجالس ومجامع الفتوى؛ المعاصرة المعينة بالمصارف الإسلامية، أما الفروع الأخرى التقليدية فإن طبيعة عملها تقوم أساساً على الفائدة الربوية؛
- يخضع العديد من الفروع الإسلامية لمراقبة شرعية أو هيئة رقابة شرعية أو ما يسمى أحياناً بالمستشار الشرعي والذي يجب أن يطمئن من سلامة كل المعاملات ويعطى شهادة بذلك تنشر مع القوائم المالية؛
- تمارس فروع المعاملات الإسلامية جميع الأنشطة المصرفية ومنها على سبيل المثال الخدمات المصرفية الاستثمارات والتمويل ويضاف إليها أنشطة الخدمات الاجتماعية مثل تحصيل الزكاة وصرفها ومنح القروض الحسنة والمساهمة في التنمية الدينية والدعوة الإسلامية؛
- التبعية للمصارف التجارية من خلال التكيف القانوني والملكية حيث تظهر ضمن إطار الخريطة التنظيمية للمصرف التجاري والذي يملك كذلك فروعاً تعمل وفقاً للطريقة التقليدية.

ثانياً: أهداف النوافذ الإسلامية

- ومن أهم أهداف لإنشاء الفروع والنوافذ المعاملات الإسلامية ما يلي:(قمومية و بن علي، 2019،
صفحة 344)
- جذب شريحة من أصحاب المدخرات ورجال الأعمال الذين يرغبون في التعامل وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية؛
 - استبدال الحلال بالحرام في المعاملات المصرفية؛
 - توسيع قاعدة المشاركة فالإقتصاد؛
 - إعادة النظام الإسلامي للحياة الاقتصادية؛
 - تحقيق الربح وفق منهج المشاركة ووفق التوجه الإسلامي؛
 - تشجيع الاستثمار ومحاربة الاكتناز عن طريق إيجاد فرص عدة للاستثمار وصيغ تتناسب مع الأفراد والشركات؛
 - مجازاة النهضة في العالم الإسلامي في مجال إنشاء المصارف الإسلامية؛
 - الاستفادة من عاطفة المسلمين اتجاه حب التعامل في مجال الحلال الطيب وتجنب الحرام الخبيث ولا في ظل الصحة الإسلامية؛
 - رفع الحرج عن المسلمين من التعامل بالربا في المدن التي ليس فيها المصارف إسلامية؛
 - رغبة المصارف التجارية في منافسة المصارف الإسلامية بعد النجاحات التي حققها في جذب الموارد واستخداماتها وتحقيق الأرباح؛
 - المحافظة على عملاء المصرف التجاري من جذب المصارف الإسلامية لهم ومحاولة استرجاع من فقدتهم؛
 - اختبار تجربة المصارف الإسلامية وتقويمها من خلال إنشاء فروع ونوافذ إسلامية في المصارف التجارية؛
 - الرغبة في تحول بعض المصارف التجارية بإتباع أسلوب التدرج؛
 - مساعدة المتعاملين معها على أداء فريضة الزكاة على أموالهم والقيام بدورها في المشاركة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل نستنتج أن التمويل التشاركي هو عبارة عن مشاركة طرفين سواء بالمال أو بالعمل وذلك من أجل القيام بنشاط استثماري حقيقي، ومن أبرز خصائصه عدم التعامل بالربا وذلك من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف سواء المالية أو الاقتصادية أو الاجتماعية حيث أن من أبرز أهدافه تحقيق التكافل الاجتماعي بين الأفراد.

ويقوم التمويل التشاركي على مجموعة من المبادئ التي تعتبر الركائز الأساسية لقيامه والمستمدة من النصوص الشرعية والتي من شأنها أن تساهم في نجاحه، إلى جانب عوامل ومؤهللات أخرى جعلته من بين أكبر المنافسين في القطاع المالي العالمي، وتختلف أنواع التمويل التشاركي وصيغته حسب العديد من المعايير والتصنيفات وذلك من أجل تلبية رغبات كل المستثمرين حسب قدراتهم المالية.

ونظرا لأهمية هذا النوع من التمويل، بدأت المصارف التقليدية الربوية في توجيه اهتمامها نحو هذه الصيغ من أجل زيادة مواردها المالية عن طريق فتح نوافذ إسلامية تقدم هذه الصيغ للعملاء الراغبين في الاستثمار فيها وإبعاد شبهة الربا عنهم كل ذلك بغرض تحقيق أرباح أكثر للمصرف.

الفصل الثاني

الإطار النظري للودائع المصرفية

تمهيد الفصل

تلعب المصارف دور أساسي في توفير الأموال لمتطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بحيث تقوم بعملية التمويل عن طريق جلب أكبر قدر من الودائع من اجل دعم مركزه المالي، ويعمل جاهدا على توظيف هذه الأموال في منح القروض للعملاء، من اجل الحصول على ربح لضمان ودائع الجمهور من جهة وضمان بقائه من جهة أخرى، والحاجة إلى التمويل تكون اغلبها من طرف أصحاب الأفكار الذين يريدون تطبيقها إلى مشاريع استثمارية، لتحقيق الاكتفاء الذاتي لهم وللاقتصاد.

كما تهتم المصارف التجارية في إطار سعيها نحو تحقيق الأرباح بتنمية مواردها المالية لزيادة حصتها السوقية، ويتم ذلك من خلال زيادة حصتها من الودائع المصرفية التي تعتبر المورد الرئيسي الذي تعتمد عليه لتمويل عملياتها المصرفية، وذلك من خلال تنويعها وتبني السياسات والاستراتيجيات اللازمة لتنمية الودائع والعمل على حسن إدارتها.

وقد خصصنا هذا الفصل للتعرف أكثر على مختلف جوانب الودائع المصرفية ومدى أهمتها في الحياة الاقتصادية حيث تم تقسيمه على النحو التالي:

✓ **المبحث الأول:** جاء بعنوان "ماهية الودائع المصرفية" والذي سنتطرق فيه إلى تعريف الودائع المصرفية، أنواعها، ومحددات الطلب والعرض عليها.

✓ **المبحث الثاني:** وجاء بعنوان "سياسات الودائع المصرفية واستراتيجيات جذبها في المصارف" والذي سنتطرق فيه إلى أهم سياسات واستراتيجيات الودائع المصرفية.

✓ **المبحث الثالث:** وجاء بعنوان "إدارة الودائع المصرفية في المصارف التجارية والعوامل المؤثرة في عدم استقرارها" حيث سنتطرق فيه إلى أهم طرق إدارة الودائع المصرفية، وكذا العوامل التي قد تؤثر على استقرارها، بالإضافة إلى قدرات التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية.

المبحث الأول: ماهية الودائع المصرفية

تعتبر الودائع المصرفية من أهم مصادر تمويل المصرف التجاري بالأموال ومن أهم بنود ميزانيته، بالإضافة إلى أن من أهم الوظائف الرئيسية للمصرف التجاري هي تلقي الودائع من الجمهور على اختلاف أشكالها ومصادرها، وهناك العديد من العوامل التي تتحكم في عرض هذه الودائع والطلب عليها.

المطلب الأول: تعريف الودائع المصرفية

لقد تعددت التعاريف التي أطلقت على الودائع المصرفية إلا أن كلها تصب في نفس المعنى حيث انه في اللغة "الوديعة ما استودع من شيء وأودعته مالا دفعته إليه ليكون وديعة عنده يحفظه ويصونه"، أما من الناحية الاقتصادية وفيما يخص المصارف فالإيداع يعني "الأموال التي يعهد بها الأفراد أو الجهات أو المؤسسات إلى المصرف ليصونها ويحفظها ويتعهد برد مسا ولها أو نفسها عند طلبها أو بمقتضى الشروط التي تم الاتفاق عليها عند إيداعها" (داوود، 2012، صفحة 91).

وتعرف الوديعة المصرفية بأنها هي "عقد بمقتضاه يسلم شخص مبلغا من النقود إلى المصرف الذي يلتزم برده لدى الطلب أو وفق الشروط المتفق عليها" (خبابة، 2003، صفحة 135).

ويختلف مفهوم الوديعة في العرف المصرفي عنها في النص القانوني، فيعرف العرف المصرفي الوديعة هي "اتفاق بمقتضاه يدفع المودع مبلغا من النقود المصرف بوسيلة من وسائل الدفع ويبني على ذلك خلق وديعة تحت الطلب أو لأجل يحدد بالاتفاق بين الطرفين وينشأ من تلك الوديعة التزام مصرفي يدفع مبلغ معين من الوحدات النقدية القانونية للمودع أو لأمره لدى الطلب أو حينما يحل الأجل" (الهندي، 2000، صفحة 147).

أما القانوني فيعرفها بأنها "مبلغ من المال ينتج عن إيداع عملات نقدية أو حصيلة شيكات أو أية أوراق أخرى وكذلك بموجب اتفاق بين المصرف وعملية يحدد طبيعة الوديعة ومقدار الفائدة".

وكتعريف آخر للوديعة عرفت أنها "عبارة على ديون مستحقة لأصحابها على ذمة المصارف التجارية وان هذه الديون نقود يمكن استخدامها لإبرام الأمم أو الديون في وقت نفسه علما بان الودائع الاستثنائية نتيجة لإيداع الأفراد أموالهم إنما أيضا نتيجة لإقراض الأفراد" (خبابة، 2003، صفحة 135).

وتقوم الوديعة على ثلاثة أركان والمتمثلة فيما يلي:(داوود، 2012، صفحة 92)

- الوديعة ذاتها: وقد اشترط لها أولاً أن تكون مالا ينتفع به وهنا يحرم مالا ينتفع به وهذا يعني انه لا يجوز إيداع ما هو حراماً؛
- العاقدان: وهما الشخص الذي يقوم بالإيداع (المودع) والشخص أو الجهة التي تقوم بالاستيداع (المودع إليه)؛
- صيغة الوديعة: وهنا تعني الإيجاب والقبول كون الوديعة عبارة عن عقد بين الطرفين.

ومن هنا يمكن القول بان الوديعة المصرفية هي عبارة عن مبالغ نقدية مقيدة في دفاتر المصارف التجارية والمستحقة للمودعين سواء كانوا أفراد أو مؤسسات بحيث يتم تكوين علاقة إبرام عقد الإيداع بين العميل(المودع) والمصرف (المودع إليه) وذلك وفق شروط المنصوص عليها في القانون المدني ويقوم المصرف بفتح ما يسمى حساب الوديعة المصرفية النقدية من خلال إتباع مجموعة من الإجراءات.

المطلب الثاني: أنواع الودائع المصرفية

تعتبر الودائع المصرفية من أبرز مصادر التمويل للمصارف بشقيها المحلي والأجنبي حيث أنها تشكل المصدر الرئيسي لأموال المصارف التجارية، ولا يقتصر قبول المصارف للودائع الجارية فقط بل قبول أنواع أخرى من الودائع، كما يمكن تصنيف الودائع إلى معايير مختلفة أهمها:

أولاً: الودائع المصرفية حسب الزمن

يوجد ثلاثة أنواع رئيسية للودائع المصرفية حسب هذا المعيار وهي:

1. **ودائع تحت الطلب:** يمكن تسميتها أيضاً بالودائع الجارية وهي الودائع النقدية التي يقوم أصحابها بإيداعها لدى المصرف دون أية شروط على عمليات السحب منها وعادة ما يحتفظ العملاء (أصحاب هذه الودائع) بتلك الودائع من أجل استعمالها في تسديد التزاماتهم من خلال الشيكات أو أوامر الدفع الأخرى (داوود، 2012، صفحة 93)، والسمة الأساسية للودائع تحت الطلب هي الاستجابة الفورية من مصرف لطلب العميل في السحب(عبد الرحمن، 1999، صفحة 386)، كما أن المصارف تعمل كل ما بوسعها مع أجل تطوير خدمة الإيداع لأنها كانت تتم إما بدفع المبلغ نقداً في الخزينة المصرف مباشرة أو تقديم شيكات محررة لصالح المودع يحصلها المصرف ويتم سحبها في أي وقت.

وتنقسم عادة إلى: (سلطان، 2005، صفحة 283)

- ودائع شبه دائمة: وهي تلك الودائع التي لا يتوقع سحبها خلال الأجل القصير؛
- ودائع مؤقتة: وهي ودائع التي يحتمل أن يتم سحبها خلال مدة قصيرة بعد الإيداع؛
- ودائع عارضة: وهي ودائع التي تودع لأغراض معينة وتسحب عند انتهاء الغرض منها؛
- ودائع موسمية: وهي تلك التي ترتبط بالدورة الزراعية أو الإنتاجية أو السياحية؛
- ودائع دائنة: وهي تلك الودائع إلى أن يتم السحب منها ويعاد الإيداع إليها كهذا وذلك مثل ودائع الشركات الصناعية حيث يتم تمويل الإنتاج بالسحب من الوديعة ثم تضاف أثمان المبيعات وهكذا.

ومن بين مميزات الودائع تحت الطلب ما يلي: (مصطفى، 2006، صفحة 150)

- الحصول على خدمات مختلفة تقدمها المصارف مع أجل تشجيع هذا النوع مع الودائع كالحصول على الطاقات الائتمانية بمختلف أنواعها، كذلك دفع ما على العميل مع مستحقات كفوئير الغاز والكهرباء والتأمين للحصول على خدمات التأمين وغيرها؛
- يستطيع صاحبها سحبها في أي وقت أو تحويلها إلى حساب آخر في نفس المصرف أو خارجه باستخدام الشيكات المحلية بين المصارف أو الدولية لتحويل الأموال بالطريقة الالكترونية؛
- حماية أموال المودع من الضياع والسرقة؛
- نسبة الاحتياط النقدي القانوني الذي يحتفظ به المصرف يكون مرتفع مقارنة مع الأنواع الأخرى للودائع؛
- تعد مصدر لتمويل الاستثمارات التي تحقق فوائد وأرباح المصرف.

أما بالنسبة للتكلفة فان الودائع تحت الطلب غير مكلفة بالنسبة للمصرف فتكلفتها تتمثل في نفقات تسيورها، فالمصارف لا تدفع عليها فوائد وبالتالي فهي لا تدر على صاحبها أي دخل هذا ما جعلها تنفق ويتراجع حجمها لدى المصرف نتيجة لاتجاه الأفراد والمؤسسات إلى اعتماد طرق أكثر فعالية في إدارة سيولتهم، بالإضافة إلى ارتفاع أسعار الفائدة المقترحة على أنواع الأخرى من الودائع كذلك ظهور وسائل جديدة منافسة كأمر السحب القابل للتداول والوسائل الأخرى المقترحة من المؤسسات المالية التي تحولت جانب كبير من نشاطها نحو النشاط المصرفي، الأمر الذي نبه مسير المصرف إلى ضرورة العمل على جذب هذا النوع من الودائع لما له من دور فعال في تزويد المصرف بالسيولة، وهذا ما جعل المصارف تعتمد على طرق حديثة واستراتيجيات مختلفة لزيادة نسبتها في حجم الموارد الخارجية ومن بين هذه الأساليب تقديم هدايا متنوعة لأصحاب هذه الودائع خدمات التأمين وغيرها (ميهوب، 2004-2005، صفحة 2).

2. وودائع لأجل: وهي تلك المبالغ المودعة لدى المصارف بغرض تثميرها وإنمائها حسب الشروط المستمدة

من العقد ويشترط في هذا النوع من الودائع: (بن الضيف، 2017، الصفحات 264، 265)

- عنصر الزمن أي انه لها مدة محددة لا تقل عن 6 أشهر؛
- عنصر المبلغ: أي لا يقل المبلغ المودع عن مدة معينة وهذا للتسهيل على المصرف التعامل مع هذا النوع من الودائع؛
- العقد: حيث يكون مطلق وغير مشروط وذلك لترك الحرية للمصرف في استعمال تلك الأموال فيما يراه مناسباً له؛

3. وودائع التوفير: وهي الودائع التي يتم التعامل بها من حيث الإيداع والسحب بموجب دفتر خاص، وتمنح

المصارف فوائد محدودة على هذا النوع من الودائع وغالباً ما يطلق عليها بالودائع الادخارية، ومن أبرز

خصائصها ما يلي: (ميهوب، 2004-2005، صفحة 4)

- يتحصل صاحبها على فائدة؛
- تحدد المبلغ الذي يمكن للمودع سحبه في الشهر من اجل حماية المصرف من الأزمات السيولة؛
- ويجب على المصرف الاهتمام بصغار المدخرين حتى يستطيع الزيادة في هذا النوع من الودائع وذلك بتقديم خدمات خاصة لهم كتسهيل إجراءات عمليات فتح الحساب الإيداع والسحب، بالإضافة إلى منحهم مثلاً هدايا مجانية لكل من يفتح حساب وغيرها من الخدمات.

ثانياً: الودائع المصرفية حسب المصدر

يوجد نوعين من الودائع المصرفية حسب المصدر وهما: (سمحان، الوادي، و سمحان، 2010، صفحة

126)

1. الودائع المحلية: تتكون من وودائع الأفراد في القطاع الخاص والتي تشمل الأفراد المقيمون والمنشآت

الفردية وأصحاب الأعمال والهيئات المحلية والتي لا تهدف إلى الربح مثل النفايات والجمعيات الخيرية

والمساجد وغيرها، وودائع الأفراد في القطاع العام وتشمل وودائع القطاع الحكومي بمختلف منشآته وهذا

النوع يمثل وودائع حكومة المركزية والمحليات والمؤسسات العامة، بالإضافة إلى وودائع المصارف المحلية

تحتفظ المصارف المحلية بحسابات لدى بعضها البعض ومن هنا جاءت وودائع المصارف المحلية

كعنصر هام من عناصر تمويل المصارف التجارية؛

2. الودائع الأجنبية: وتتكون من ودائع الأفراد غير المقيمين والتي تشمل ودائع الأفراد الخارج الذين يحتفظون بأرصدة لهم في المصارف المحلية، وودائع المصارف من خارج الدولة وهي المصارف المراسلة وعادة ما تحتفظ تلك المصارف بالأرصدة لها من الودائع التي من طرفها.

ثالثا: الودائع المصرفية حسب منشئها

تنقسم الودائع وفقا للمنشئ إلى نوعين هما: (بن الشيخ، صفحة 22)

1. الودائع الأولية: وهي تلك الودائع التي يتم إيداعها لأول مرة من قبل الجمهور أو الشركات والمؤسسات سواء كانت حكومية أو خاصة أو مختلطة في المصارف؛
2. الودائع المشتقة: وتسمى كذلك بالودائع الائتمانية، وهي تلك الودائع التي تخلقها المصارف عن طريق منح القروض وتضاف إلى قيمة النقود الورقية والمعدنية المتداولة، فالمصارف لا تقرض أموالا وإنما تمنح المقرض حق سحب الشيكات عليه ومن هنا ينشأ للمقرض وديعة بمقدار القرض الذي اقترضه، وبالتالي تزيد ودائع المصرف في نفس الوقت الذي تزيد فيه قروض العملاء، ولذلك تعتبر الودائع المشتقة من أهم أنواع الودائع المصرفية.

رابعا: الودائع المصرفية حسب حركتها

وتصنف الودائع وفقا لحركتها من خلال ما يلي: (أبو سمرة، 2007، صفحة 80)

1. الودائع النشطة: وهي تلك الحسابات التي يكون رصيدها غير ثابت نسبيا وذلك لكثرة المعاملات فيها من حيث السحب وإيداع؛
2. الودائع الخاملة: والتي يكون رصيدها ثابتا نسبيا وغالبا ما تكون الودائع الخاملة ذات طبيعة ادخارية؛
3. الودائع المقيدة: وهي الأموال التي يودعها الأفراد والمؤسسات والهيئات في حساباتهم لغايات محددة حيث يتم الاتفاق على حصر استعمالها لهذه الغايات، فقد تكون هذه الودائع ضمانات لتعهدات أو التزامات يقدمها المودع للمصرف مقابل تكبد المصرف لالتزام كالإصدار خطابات الضمان أو خطابات الاعتماد المستندي أو الكفالة أو غيرها من البنود التي تظهر في الميزانية تحت مسمى الحسابات النظامي.

المطلب الثالث: محددات الطلب والعرض على الودائع المصرفية

نظرا لأهمية الكبيرة للودائع في سير العمل المصرفي، أصبح من الضروري اهتمام المصرف بدراسة هذه الودائع بشتى أنواعها، وتحديد العوامل التي قد تؤثر سواء عرضها أو في عملية الطلب عليها، وهذا طبعا للحفاظ على استقرار نشاط المصرف وازدهاره، وكذا لتجنب الوقوع في مخاطر السحب.

أولا: محددات الطلب

يتحدد الطلب على الودائع المصرفية بالعديد من العوامل أهمها: (نمر، 2008-2009، الصفحات 25-29)

1. أسعار الفائدة (الدائنة والمدينة): إن لأسعار الفائدة دور بالغ الأهمية في التأثير على الطلب على الودائع المصرفية بوصفه المحدد الأساسي لهذا الطلب حيث أن العلاقة بين السعر الفائدة والطلب على الأموال المودعة بالمصارف علاقة عكسية سواء تعلق الأمر بسعر الفائدة الدائن والمدين، فالتغير في سعر الفائدة على الودائع المصرفية بالارتفاع لا يحفز المودعين على سحب أموالهم من المصارف والعكس صحيح، أي أن العلاقة بين سعر الفائدة الدائن والطلب على الودائع المصرفية من قبل أصحابها علاقة عكسية، وكذلك الحال بالنسبة لسعر الفائدة المدين في علاقته بالطلب على الأموال المصرفية لأغراض الاقتراع العائد على البدائل نظرا للظروف السائدة الخاصة في العالم المتقدم أين تكون أسواق الأوراق المالية منظمة للغاية فان الانخفاض في أسعار الفائدة على الأوراق المالية (الأسهم بصفة خاصة) مقارنة بأسعار الفائدة المصرفية (المدينة والدائنة) يؤدي إلى تحول الوحدات الاقتصادية إلى طلب الأموال بعيدا عن المصارف، فالعلاقة بين التغير في أسعار الفائدة على البدائل والطلب على الأموال المودعة بالمصارف طردية؛

2. مستويات الدخل: إن ارتفاع مستويات الدخل لمختلف الوحدات الاقتصادية (سواء كانت استهلاكية أو

إنتاجية) يؤدي إلى الحد على الطلب من الأموال المودعة بالمصارف فالعلاقة بين المتغيرين عكسية؛

3. مستويات الأسعار: تعتبر الأسعار من بين محددات الاستهلاك الهامة، فارتفاع الأسعار يزيد من نفقات

المعيشة ومن ثم يزيد الإنفاق النقدي للحفاظ على نفس مستوى الدخل الحقيقي السابق مما قد يزيد معه

الطلب على الودائع المصرفية؛

4. رغبة الفرد في الادخار: إذا رغب الفرد في تحقيق حجم معين من المدخرات واقترب فعلا من هذا الحجم

تقل رغبته في الادخار ومن ثم تقل حركات الإيداع في المصارف، ومن هنا نجد أن انخفاض مستوى

المدخرات التي يرغب الفرد في تحقيقها لسبب أو لآخر يترتب عليه زيادة حركة السحب من ودائعه بالمصارف إذا كانت تفوق هذا المستوى المرغوب فيه.

ثانياً: محددات العرض

هنالك العديد من المحددات والعوامل المؤثرة في عرض الودائع يمكن ذكرها فيما يلي: (بوعبدلي، 2015، الصفحات 45-50)

1. سعر الفائدة على الودائع المصرفية: إن العلاقة بين سعر الفائدة الذي يعرضه المصرف على المودعين وحجم الودائع المصرفية علاقة طردية، فزيادة سعر الفائدة تحفز على الإيداع ومن ثم تزيد الودائع المصرفية والعكس صحيح؛

2. عائد البدائل: ونقصد ببدايل الودائع المصرفية تلك البدائل التي تنافس الودائع المصرفية من حيث أدائها للوظيفة الأساسية للودائع المصرفية كمخزن للقيمة، وأهم هذه البدائل:

- البدائل المالية: والمتمثلة أساساً في الأوراق المالية مثل السندات والأسهم وأذون الخزانة العامة وغيرها، فمن المتوقع وجود علاقة عكسية بين سعر الفائدة على الأوراق المالية ومقدار عرض الودائع المصرفية، فارتفاع سعر الفائدة على السندات مثلاً يؤدي إلى انخفاض عرض الودائع المصرفية فالعملاء سوف يحولون جزء من مدخراتهم لدى المصارف إلى شراء هذه السندات؛

- البدائل السلعية: مثل الذهب والفضة والمجوهرات، فقد لوحظ أن ارتفاع أسعار الذهب على سبيل المثال يؤثر على حجم الودائع بالانخفاض، إلا أن هذا الأثر العكسي لا يكون كبيراً إلا في الفترة القصيرة إذ أنه بمرور الوقت تزداد الودائع مرة أخرى نتيجة لقيام تجار الذهب بإيداع نسبة هامة من حصيلة مبيعاتهم الذهبية بالمصارف الأمر الذي يعني وجود نسبة تسرب من الإيداعات المسحوبة المبدئية تتجه إلى التداول؛

- البدائل النقدية: وتتمثل أساساً في العملات الأجنبية والتي تكتسب أهمية خاصة بالدول المتخلفة التي تعاني من ندرة عرض هذه العملات، مما يدفع بأسعارها في السوق غير الشرعية إلى الارتفاع المستمر مع تعاظم الطلب عليها، إن اثر ارتفاع أسعار هذه العملات على عرض الودائع المصرفية المحتملة (وهو أثر عكسي) اثر محدود بسبب محدودية المتعاملين في السوق السوداء للعملة لعدم شرعيتها؛

3. الدخل: وهو ثالث متغير تفسيري لعرض الودائع المصرفية والذي نعلم انه يساوي إلى مجموع الاستهلاك والادخار، فقد لوحظ وجود علاقة طردية قوية بين الإنفاق الحكومي والودائع المصرفية أياً كانت الظروف

الاقتصادية السائدة، ففي حالة الزواج وظهور دخول جديدة ينتقل أصحاب هذه الدخول إلى شرائح دخل أعلى تتصف بميل مرتفع للادخار وميل منخفض للاستهلاك فمن هنا تتجه هذه الدخول إلى الإيداع بالمصارف، أما في حالة ركود فان الحكومات تتجه إلى الضغط على الإنفاق العام وترتفع نسبة البطالة ومن ثم يتجه الأفراد إلى السحب من ودائعهم لتغطية نفقات الاستهلاك؛

4. عوامل على مستوى الجهاز المصرفي: نظرا لأهمية الودائع المصرفية بالنسبة لنشاط المصرف فان أي

مصرف يعمل من اجل الحصول على أكبر نسبة من تلك الودائع المصرفية وذلك من خلال عمل برامج تسويقية وغيرها، ومن أهم هذه العوامل نجد ما يلي:

- سمعة المصرف وسماته، فعموما يفضل الأفراد التعامل مع المصارف ذات السمعة الجيدة والتي تقع في الأحياء الراقية وهو الأمر الذي أدركته المصارف، وأصبحت بذلك تعمل على تحسين مبانيها وتوسيعها التحسين في نوعية الخدمات التي تقدمها إدخال الأجهزة حديثة لتوفير الراحة والسرعة لخدمة العملاء، بالإضافة إلى حسن التعامل معهم والكفاءة في الإنجاز العمل؛

- نوعية الخدمة المقدمة من طرف المصرف، فلا شك أن المصارف التي تقدم المزيد من الخدمات المتنوعة لها ميزة التفضيل عن غيرها من المصارف ذات الخدمات المصرفية المحدودة، أي أن المصارف تجذب فئات متنوعة من العملاء وذلك بتنوع خدماتها فالعميل يفضل المصرف الذي يلبي معظم احتياجاته دون الحاجة للجوء لمصارف أخرى للحصول على خدمة أو خدمات معينة فقد تكون الودائع ناتج عن مجموعة من الخدمات التي يقدمها المصرف للعملاء، فمن المعلوم أن نشاط المصارف من الأنشطة التي تتزايد فيها حدة المنافسة والتي تسعى للترويج الخدمات المقدمة للعملاء، ومن بين هذه الخدمات خدمة تحصيل الشيكات، التحويل البريدي والبرقي والالكتروني للأموال، الآلات المصرفية الأوتوماتيكية؛

- التباين في أجور الخدمات المصرفية؛

- تقديم الهدايا؛

- تقديم الخدمات الدعائية والإعلامية؛

فإذا كان المصرف يقدم كل هذه الخدمات أو على الأقل معظمها فانه سوف يكسب رضا وثقة العميل

وسيفضله عن باقي المصارف التي تقدم خدمات محدودة؛

5. **سياسات المصرف ومركزه المالي:** من أهم العوامل التي يستند إليها في الحكم على كفاءة ومهارة القائمين على الإدارة في مصرف ما وما يتبعه المصرف من سياسات في مجالاته المختلفة (الإقراض، الإيداع، السيولة، سياسة رأس المال... الخ)، فكلما تغلبت الإدارة على الأزمات كلما كان ذلك مصدرا للثقة في هذا المصرف، كما أن مقدرة المصرف على خلق الودائع تتحدد في الواقع بمدى متانة مركزه المالي ومدى سيطرته على السوق المصرفية و معدل تركزه في سوق الودائع، أي انه كلما عزز المصرف مركزه المالي اجتذب بذلك المزيد من الودائع بأنواعها المختلفة وهذا التنوع يساعده في تسيير سيولته وبالتالي تقادي العديد من المخاطر كما يساعده ذلك أيضا في تنويع نشاطه الاقراضي؛

6. **موقع المصرف:** لقد أصبح لموقع المصرف تأثير كبيرا على قدرته في اجتذاب المودعين بسبب صعوبة انتقال السكان من مكان إلى آخر وازدياد حركة المرور... الخ، فالمقترض قد لا يهتم بموقع المصرف بينما المودع يبحث عن مكان قريب ومريح يضع فيه أمواله لهذا نجد أن المصارف أصبحت تسعى لفتح مزيد من الفروع في مختلف أنحاء البلاد محاولة في ذلك اختيار المكان الذي يكون قريب من جميع فئات المودعين خاصة من ناحية توفر المواصلات؛

7. **عوامل على المستوى الوطني:** عند تحسن مستوى النشاط الاقتصادي تزداد الودائع خلال فترات الرواج عنه في فترات الركود، ففي أوقات الرخاء تزيد حاجة المشروعات إلى الائتمان فيزيد الإنتاج القومي لمواجهة الزيادة في الإنفاق القومي ومن ثم تزيد الودائع وبالتالي القروض المصرفية، وبذلك تتحول المشروعات المقترضة إلى مشروعات دائنة ومودعة بسبب ما حققته من أرباح وقت الرخاء ويحدث العكس في حالة الكساد؛

8. **السياسة الاقتصادية:** حيث أن للسياسات الاقتصادية التي تنتهجها الدولة تحقيقا لأهدافها آثار هامة على حجم الودائع بالمصارف كالسياسات المالية سواء سياسة الإنفاق العام أو السياسة الضريبية، حيث نعلم انه كلما زادت الضرائب كلما حد ذلك من نمو الودائع أو حتى سياسة القروض العامة فكلما زادت الدولة من حجم قروضها الداخلية وزادت من إصداراتها العامة لأذون الخزانة و سنداتهما كلما كان ذلك دافعا إلى الحد من المدخرات الموجهة للإيداع بالمصارف، ونفس الشيء بالنسبة للسياسات النقدية والائتمانية كسياسة الإصدار النقدي نسبتا للاحتياطي النقدي والسيولة وسياسة أسعار الفائدة؛

9. **مدى انتشار الوعي المصرفي:** إن انتشار العادة المصرفية يزيد من قدرة الجهاز المصرفي على جذب الودائع ومن أهم العوامل المساعدة على انتشار هذا الوعي ارتفاع مستويات المعيشة والتعليم وتقديم وسائل

النقل والاتصال ومدى كفاءة الخدمة المصرفية، إضافة إلى ذلك يمكننا القول أن لتطور وسائل الإعلام والاتصال دور مهم جدا في التعريف بخدمات المصرف وفي توعية المواطن بأهمية الإيداع وتشجيعه على ذلك بتحفييزات مختلفة سواء فوائد مرتفعة أو هدايا أو غيرها؛

10. الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي: حيث يؤدي ذلك بالضرورة إلى زيادة الثقة في الجهاز المصرفي والتعامل مع المصارف والدليل على ذلك إقبال الكثير من المودعين سواء الأفراد أو المنظمات على التعامل مع المصارف الأوروبية كمصارف سويسرا.

المبحث الثاني: سياسات الودائع المصرفية واستراتيجيات جذبها في المصارف

باعتبار أن الودائع المصرفية هي الممول الأساسي لنشاط المصرف، وجب على هذا الأخير إتباع مجموعة من السياسات والاستراتيجيات التي من شأنها المحافظة عليها والسعي إلى استقطاب المزيد من الودائع لزيادة المركز المالي للمصرف وقدرته الاستثمارية.

المطلب الأول: سياسات الودائع المصرفية

تعتبر الودائع من أهم مصادر التمويل للمصارف التجارية لذلك تحرص المصارف على تنميتها من خلال تنمية الوعي المصرفي والادخاري بالتوسع في فتح المزيد من الوحدات المصرفية وتبسيط إجراءات التعامل من حيث السحب والإيداع ورفع كفاءة الأوعية الادخارية.

وتعرف السياسة بأنها "مجموعة من القواعد توضع على مستوى عال من السلطة"، وبذلك فهي تخلصهم من ضرورة اتخاذ قرارات جديدة في المشاكل المماثلة وتعتبر بذلك "مديرا" يرد على أسئلة المرؤوسين بسرعة وتترك بذلك للرؤساء فرصة التفريغ للمشاكل الجديدة، واستخدام السياسات يقلل الشك والتردد الذي قد يشعر به المنفذون لها في حال عدمها وهي مقاييس تحدد التصرفات الخاطئة من وجهة نظر الإدارة العليا، ولذلك فهي تعتبر أداة من أدوات الرقابة وعنصر هام من عناصر التخطيط، ولا بد أن تكون السياسات مستمدة منه وتؤدي إلى تحقيق الأهداف الموضوعية وان تكون مرنة وإلا فقدت أهم خاصية لها أصبحت تعليمات، ومن أهم السياسات المصرفية هي سياسة الودائع المصرفية ومنها: (أبو سمرة، 2007، الصفحات 114-116)

أولاً: سياسة الخدمات المصرفية

تتناول هذه السياسة كافة الجوانب المتصلة بتحديد أنواع الخدمات المصرفية المقدمة للمودعين مع تطويرها وإضافة أنواع وأشكال جديدة منها لإشباع رغبات المودعين وبما يكفل تحقيق أهداف المصرف؛

ثانياً: سياسة ترويج خدمات المصرف

من خلال هذه السياسة يتم الاتصال بالعملاء المحتملين وتعريفهم بخدمات المصرف المختلفة ومواصفاتها وأماكن تقديمها، فالتعامل سلوك مصدره ودوافعه داخلية تهدف إلى إشباع رغبة أو حاجة معينة لدى المودعين وهي حاجة مشتقة أو تابعة لحاجة أساسية لهم، ويسعى النشاط الترويجي للمصرف إلى جذب انتباه المودعين وإعلامهم بالأوعية الادخارية المتاحة بالمصرف من خلال:

- عرض ميزات كل وعاء ادخاري موجود بالمصرف ومحاولة المقارنة بالأوعية الادخارية للمصارف الأخرى إذا اضطر لذلك؛
- تعريف المودع بالمنافع المختلفة التي يمكن أن يحققها؛
- إقناع المودع بالوعاء الادخاري حتى يبدأ عمليات التقسيم على المستوى الذهني؛
- استمرار النشاط الترويجي في تذكير المودع بمزايا الخدمة التي يقدمها المصرف ومدى قدرتها على الوصول بالمودع لدرجة إشباع الحاجات الرئيسية.

ثالثا: سياسة العلاقات العامة

يقصد بسياسة العلاقات العامة تلك الجهود التي تبذل للتأثير على جمهور العملاء من خلال وسائل الإعلام المختلفة، بمعنى أن هذه السياسة لها جانبين، الأول جمهور العملاء القائمين والمحتملين الذين يسعى المصرف إليهم ويعمل على جمع المعلومات والأفكار عن المصرف وخدماته، أما الجانب الثاني أنها أداة لنشر المعلومات والأفكار عن المصرف وشرحها بما يكفل للجميع فهمها؛

رابعا: سياسة الانتشار الجغرافي

تعني هذه السياسة تخطيط نطاق انتشار لخدمات المصرف التجاري والوصول بها إلى أماكن تواجد المودعين وبما يكفل الاحتفاظ بالمودعين الحاليين وجذب أكبر نسبة من المودعين المحتملين بمعنى أوضح رفع معدل تركيز المصرف التجاري، وتدور هذه السياسة حول نقطتين أساسيتين هما:

- سياسة انتشار الوحدات المصرفية الجديدة؛
 - مراجعة ودراسة المناطق المصرفية الحالية؛
- وينفرد التسويق في واقعنا المعاصر بأهمية بالغة في عالم الأعمال ونطاقه قد امتد ليتعدى حدود التقليدية، فقد أصبحت مهمة التسويق محل اهتمام الإدارات المصرفية مما أدى إلى إنشاء إدارة خاصة بالتسويق المصرفي، ولعل أهم عامل ساهم في ذلك هو صفة المرونة في عرض الخدمات المصرفية بمعنى أنه يمكن رفع كفاءة وجودة الخدمات المصرفية الحالية واستحداث خدمات مصرفية جديدة.

المطلب الثاني: إستراتيجية المنافسة السعرية

تتمثل هذه الإستراتيجية بدفع معدلات فائدة اعلي للمودعين، وعلى الرغم من أهمية هذه وعلى الرغم من أهمية هذه الإستراتيجية للنشاط الاقتصادي إلا أن بعض التشريعات المصرفية لا تسمح بدفع الفوائد على الودائع الجارية الأمر الذي يقلل من دور هذه الإستراتيجية في جذب الودائع، ومن أهم أسباب عدم دفع الودائع الجارية ما يلي: (الهندي، 2000، الصفحات 155-156)

أولاً: الحد من ارتفاع تكلفة الأموال

حيث تتحمل المصارف التجارية مصاريف متعددة نتيجة لإدارتها للحساب الجاري لذا عند السماح بدفع الفوائد على الودائع الجارية، فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع إدارتها الأمر الذي يضطر معه إلى البحث عن فرص استثمارية يتولد عنها معدلات عالية للعائد والتي غالباً ذات مخاطر عالية قد تهدد في النهاية مستقبل المصرف، وعليه فإن عدم دفع الفوائد على الودائع الجارية يقلل من تكلفة الأموال؛

ثانياً: الحد من زيادة المنافسة بين المصارف

إن دفع الفوائد على الودائع الجارية قد يؤدي إلى الحالة تنافسية بين المصارف فترتفع بذلك معدلات الفائدة عليها أملاً في الحصول على حصة مناسبة منها، وهذا يؤدي كذلك إلى زيادة تكلفة إدارة تلك الودائع مما قد يدفع بالمصارف إلى استثمار جزء من أموالها في مجالات أكثر مخاطرة سعياً وراء تحقيق عائد يكفي لتمويل تلك التكاليف؛

ثالثاً: الحد من ارتفاع الفوائد والقروض

كذلك قد يؤدي السماح بدفع فوائد على الودائع الجارية إلى زيادة الفوائد على القروض الممنوحة الذي يترتب عليه انخفاض الطلب عليها فتتأثر بالتالي عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، في حين أن عدم دفع الفوائد على تلك الودائع ينجم عنه تخفيض تكلفة الأموال الأمر الذي يشجع المصارف على تخفيض معدلات الفوائد على قروضها الممنوحة للزبائن والتي لها تأثيرات إيجابية على عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلد المعني؛

رابعاً: الحد من هجرة الأموال من المدن الصغيرة إلى المدن الكبيرة

تتمتع المصارف التي تمارس عملها في المدن الكبيرة ذات أنشطة تجارية والاقتصادية المتنوعة بفرص أكبر مقارنة بعمل المصارف في المدن الصغيرة وعليه، فإذا سمح بدفع الفوائد على الودائع التجارية فإن المصارف في المدن الكبيرة تكون أكثر قدرة واستعداداً لدفع فوائد عالية على تلك الودائع مقارنة مع المصارف التي تتركز في المدن الصغيرة، وهذا يعني أن المدن الكبيرة سوف تصبح مناطق جذب لهذه الودائع في حين تصبح المدن الصغيرة مناطق طرد لها مما سيؤثر على التنمية الاقتصادية فيها.

المطلب الثالث: إستراتيجية المنافسة غير السعرية

تعتمد هذه الإستراتيجية على مفهوم تقديم خدمات جيدة وبأسعار تنافسية، فهي تستند على مستوى جودة الخدمات المصرفية التي تقدم للعملاء، ومن أهم الخدمات المصرفية التي من الممكن أن تعتمد عليها المصارف في جذب المزيد من الودائع ما يأتي: (بن الشيخ، صفحة 24)

أولاً: تحصيل مستحقات المودعين

حيث تعتبر عمليات التحصيل من أهم أهداف النظام المصرفي، فهي تساعد على تسوية حسابات الزبائن وذلك بالمقاصة بينهما دون الحاجة لتداول النقود، كما تساعد على توفير الوقت والجهد الذي يقوم به المصرف في تحصيل الصكوك وتحصيل وسائل السداد الأخرى كالحوالات الداخلية والكمبيالات، ونظراً لتباين المصارف في سرعة تحصيل الصكوك وفي مقدار ما يتحمله الزبائن من تكاليف تحصيل الصكوك ووسائل السداد الأخرى فإن المصرف الذي يتميز بسرعة عمليات تحصيل المستحقات للزبائن وتقليل التكاليف التي يتحملها الزبائن يكون أكثر من غيره قدرة على جذب الودائع؛

ثانياً: سداد المدفوعات نيابة عن الزبون

كما تقدم المصارف خدمات مصرفية أخرى وتتمثل في سداد قيمة الصكوك التي حررها المودع لصالح الآخرين، وفي سداد بعض المطلوبات المستحقة عليه عندما يتقدم بها الدائنون دون الحاجة لتحرير صكوك كفواتير التليفون وأقساط الإيجار وبعض فواتير الشراء؛

ثالثا: استحداث أنواع جديدة من الودائع

تسعى المصاريف باستمرار إلى استحداث أنواع جديدة من الودائع وذلك في حدود تشريعات الدولة التي تعمل فيها، فهناك على سبيل المثال شهادات الإيداع التي يمكن تداولها هي شهادات غير شخصية يمكن لحاملها التصرف فيها بالبيع والشراء، وعادة ما تكون القيمة الاسمية لتلك الشهادات كبيرة وان معدل فائدتها وتاريخ استحقاقها يتحددان بواسطة المصرف دون التدخل من الزبون، بالإضافة إلى شهادات إيداع لا يمكن تداولها وهي شهادات شخصية تصدر بمقتضى اتفاق بين المصرف والزبون يتحدد فيها معدل الفائدة وتاريخ الاستحقاق ولا يجوز لحامل الشهادة التصرف فيها بالبيع والشراء، كما لا يمكن له استرداد قيمتها قبل التاريخ المحدد وعادة ما تكون القيمة الاسمية لتلك الشهادات اقل من القيمة الاسمية للشهادات القابلة للتداول، ان المصارف التي تستحدث أنواع جديدة من الودائع يعني أنها تمتلك القدرة على الابتكار والتطوير وهو مؤشر على كفاية وحيوية المصرف، ومن ثم فان هذا سوف يؤدي إلى زيادة إقبال المودعين عليها مقارنة بتلك المصارف التي تمتلك القدرة على استحداث أنواع جديدة من الودائع؛

رابعا: سرعة أداء الخدمة

سعت المصارف إلى استخدام أحدث الأساليب والوسائل التقنية في عملها كاستخدام الحاسبات الالكترونية وأنظمة التحويل الالكترونية المختلفة والتي كان لها دور كبير في تحسين مستوى الخدمة والاقتصاد في الوقت والتكلفة التي تنطوي عليها عملية التحصيل والصرف والإيداع، وعلى الرغم من أهمية التكنولوجيا الحديثة في عمل المصارف إلا أنها ليست الوسيلة الوحيدة لضمان سرعة أداء الخدمة للزبون فهناك العنصر الإنساني فقد أثبتت الدراسات الميدانية أن الكفاية في أداء الخدمات المصرفية المختلفة تتوقف أساسا على كفاءة العاملين والتي تعتمد بدورها على حسن اختيارهم وتدريبهم وإثارة دوافع نحو الأداء الجيد، وعليه فان المصارف كلما تمكنت من استخدام أحدث الأساليب التكنولوجية وكلما زادت من كفاية أداء عملها استطاعت أن تجذب اكبر عدد ممكن من الزبائن نحوها؛

خامسا: التسيير على الزبائن

تستطيع المصارف التسيير على الزبائن من خلال العديد من الخدمات تقدم لهم كاختيار موقع المصرف وفروعه في مناطق مناسبة للزبائن أو إنشاء آلات الصرف الذاتي، كما طبقت بعض المصارف نظام المصارف المنزلية الذي يعتمد على ما يعرف بعملية التحويل أو إعادة تحويل البيانات حيث يتم ربط الحاسب الآلي

بالمصرف بالحاسب الشخصي الموجود بمنازل الزبائن من خلال وسائط الاتصال كشبكة الخطوط المنزلية مثلا بحيث يعمل الحاسب الآلي الشخصي كمحطة طرفية لاستقبال الخدمات المصرفية كعرض أرصدة الزبون طباعة كشوف الحركة، كما يمكن في المقابل إرسال التعليمات الصادرة من العميل للمصرف مثل تجديد الودائع تحويل مبلغ من حساب الزبون إلى حساب آخر دفتر صكوك جديد وغيرها، وعليه فان قدرة المصرف على جذب المزيد من الودائع تزداد كلما تمكن من اختيار الموقع الملائم وتوسع في إنشاء الفروع والآلات الصرف الذاتي والمصارف المنزلية؛

سادسا: خدمات تفضيلية للزبائن

قد تعطي المصارف الأفضلية للزبائن في العديد من الخدمات كإعطائهم الأسبقية في الإقراض أو إقراضهم بمعدلات منخفضة مع تقديم بعض التنازلات بشأن الرصيد المعوض وكذلك تقوم بتقديم خدمات دعائية لمودعيها سواء كان بالإعلان عن بضائعهم أو خدماتهم والدعاية لها، وقد تقوم المصارف بعرض بعض السلع للمودعين وذلك بأسعار منخفضة كالأثاث إضافة إلى تقديمها الهدايا الرمزية بالمواسم والأعياد والمناسبات كأجهزة كهربائية والمنزلية رغبة منها في جذب الودائع المصرفية.

المطلب الرابع: الاستراتيجيات المالية والنقدية

الاستراتيجيات الاقتصادية التي تنتجها الدولة تحقيقا لأهدافها لها آثار هامة على حجم الودائع بالمصارف التجارية، ومن أبرز هذه الاستراتيجيات ما يلي: (سلطان م.، 1993، الصفحات 255-256)

أولا: الإستراتيجية المالية

والتي تتمثل في سياسة الإنفاق العام بحيث أن كلما زاد الإنفاق العام كلما زاد حجم الودائع المصرفية لعدة اعتبارات منها:

- ظهور فئات جديدة في المجتمع تحقق دخولا غير عادية؛
- زيادة الإنفاق على المشروعات العامة يزيد من دخول الفئات المستفيدة منها والتي تتعامل معها ويصدق ذلك على إنفاق الهيئات وتأثيرها على الودائع بمصارف المحليات؛

ثانيا: الإستراتيجية الضريبية

بصفة عامة نجد انه كلما زادت الضرائب كلما حد ذلك من نمو الودائع فمثلا تؤدي زيادة الضرائب المباشرة إلى الحد من الدخل المتاحة للإنفاق ومن ثم تخفيض الفائض عن الإنفاق الاستهلاكي الموجه كمدخرات، ومن ناحية أخرى فان الضرائب غير المباشرة أيا كانت صورها تسهم في رفع أسعار السلع والخدمات مما يعني زيادة المستهلكين لاتفاقاتهم النقدية حتى يحافظوا على مستوياتهم الحياتية ويعني ذلك في النهاية تخفيض المدخرات العائلية في المجتمع؛

ثالثا: الإستراتيجية القروض العامة

كلما زادت الدولة من حجم قروضها الداخلية وزادت من إصداراتها لأذون وسندات الخزنة كلما كان ذلك دافعا إلى الحد من المدخرات الموجهة للإيداع بالمصارف؛

رابعا: الإستراتيجية النقدية والائتمانية

سياسة الإصدار النقدي كلما زاد هذا الإصدار زاد عرض النقود ومن ثم تزيد الودائع بالمصارف، بالإضافة إلى أن نسبة الاحتياطي النقدي والسيولة كلما زادت نسبتها بصفة عامة كلما قلت قدرة المصارف على خلق الودائع؛

خامسا: الإستراتيجية أسعار الفائدة

كلما زادت أسعار الفائدة المدينة كلما زاد حجم الودائع الكلية، وكلما زادت حجم الفائدة الدائنة كلما حد ذلك من عمليات الإقراض ومن عمليات خلق الودائع المصرفية.

المبحث الثالث: إدارة الودائع المصرفية في المصارف التجارية والعوامل المؤثرة في عدم

استقرارها

على الرغم من وجود مجموعة من الإجراءات التي يتبناها المصرف ويتحكم فيها خلال إدارته لودائعه إلا انه هنالك العديد من العوامل التي تؤدي إلى التأثير على إدارة الودائع المصرفية في المصارف التجارية والعوامل المؤثرة في عدم استقرارها.

المطلب الأول: العوامل المؤثرة في عدم استقرار الودائع المصرفية

هناك عدة عوامل تؤثر في تقلب الودائع وعدم استقرارها ويقصد بها هي تلك الودائع التي تخضع لعمليات السحب والإيداع المتكررة خلال فترة زمنية معينة سواء كان على مستوى المصرف الواحد وعلى مستوى الجهاز المصرفي ككل والمتمثلة في: (أبو سمرة، 2007، الصفحات 102-104)

أولاً: المنافسة بين المصارف للحصول على الودائع

فالمصارف تتفاوت في سياستها المعتمدة لتحفيز الجمهور على إيداع أموالهم والمنافسة تكون في طبيعة الخدمات المقدمة للزبائن من حيث السرعة والدقة والتكلفة وقد تكون منافسة في عملية تحويل الوديعة من مصرف لآخر، وهي لا تؤثر على حجم الودائع لدى الجهاز المصرفي ككل والنوع الآخر من المنافسة هو جذب الأموال على شكل ودائع كانت مودعة خارج الجهاز المصرفي؛

ثانياً: التقلبات الموسمية

تتعرض ودائع المصرف الواحد لتقلبات موسمية خاصة المصارف التي تتركز فروعها في مناطق يعتمد نشاطها على قطاع واحد أو مجالات محدودة غير متنوعة كالمناطق الزراعية ذات موسم واحد أو المناطق التي تعتمد على صناعة واحدة أو مجموعة صناعات مترابطة موسمياً، إذ يلاحظ انه مع بداية الشروع لإنتاج سلعة موسمية معينة كالقمح مثلاً فان الطلب على سحب الودائع من المصرف سيزداد وطلبات الاقتراض من المصرف ستزداد أيضاً إذا لم تكفي أموال الودائع لسد متطلبات العملة الإنتاجية، ويحدث العكس أي بعد أن تتحقق عوائد الإنتاج تزداد الودائع لدى المصرف وتقل الحاجة إلى الاقتراض منه؛

ثالثا: التقلبات الدورية أو الدورة الاقتصادية

تتغير الودائع كذلك في فترات الانتعاش والركود، ويكاد نمط تبدلها يماثل التقلبات الموسمية كما أن المصرف المركزي يستطيع التأثير في حجم الاحتياطيات النقدية لدى المصارف التجارية بصورة مباشرة فهو يستطيع تخفيض نسبة الاحتياطي القانوني أو يقرض أو يعيد خصم الأوراق التجارية لصالح المصارف يشتري الدين العام من الجمهور أو من المصارف مباشرة، إضافة لفرضه قيود متعددة على أنواع معينة من القروض والاستثمارات وبذلك يستطيع معاكسة التقلبات الاقتصادية وبعبارة أخرى فإنه يحرر الاحتياطيات النقدية وقت الكساد ويفرض عليها القيود عند بلوغ الانتعاش الحدود العليا أو عند حصول التضخم؛

رابعا: التقلبات طويلة الأمد

ترتبط ودائع المصرف الواحد و النظام المصرفي بعدد سكان المنطقة التي يعمل فيها ومستوى ثروتهم، وتتفاوت مناطق البلاد في درجات نموها فتزدهر مناطق وتندهر أخرى على مر الزمن، وتتبع الودائع لدرجة ملحوظة هجرة السكان من منطقة لأخرى، فهي تتجه حيث يتوجه السكان، كما أن ازدهار مناطق معينة في الأمد الطويل من حيث استغلال الثروات الطبيعية وقيام منشآت أعمال جديدة يستدعي جذب الأموال من المناطق القديمة إذا كانت الودائع لا تكفي لسد حاجات التطور السريع، وتتصف هذه التقلبات بالبطء وباستطاعة المصرف مراقبتها وتقليص عملياته في المناطق المتدهورة مقابل زيادتها في المناطق الجديدة؛

خامسا: نشاطات الحكومية في المنطقة

يقل حجم الودائع في المصرف التجاري الواحد في تلك المناطق أو المحافظات التي تقل فيها فعاليات الحكومة ويخفص فيها حجم الإنفاق العام، وتزداد هذه الودائع في تلك المناطق تتوسع فيها نشاطات الحكومة ويرتفع فيها حجم الإنفاق العام إذ تزداد الودائع في المناطق التي توجد فيها دوائر الحكومة وأجهزتها بالقياس مع غيرها من المناطق التي تقل أو تخلو من هذه المنشآت.

المطلب الثاني: إدارة الودائع المصرفية في المصارف التجارية

نظرا لأهمية الودائع في الحياة المصارف التجارية فان هذه المصارف ترى إلزما عليها أن تلجا إلى مجموعة من الإجراءات منها: (الصيرفي، 2016، الصفحات 151,152)

أولاً: دراسة تركيبية الودائع

ونقصد بدراسة تركيبية الودائع أن نتعرف إدارة المصرف على أصناف الودائع الموجودة لديها، فوجود الودائع الطويلة الأجل على مختلف أشكالها والودائع الخاضعة لإشعار بنسبة كبيرة يتيح لإدارة المصرف مجالا أكبر من الحرية في توظيف موجوداتها، وهكذا فان ضعف مستوى هذا النوع من الودائع يجب أن يحفز الإدارة على زيادته وان نتعرف الإدارة على أصناف الودائع حسب قدرات المودعين المالية وفيما إذا كانت غالبية ودائعها مملوكة لكبار المودعين أم صغارهم أن ودائع صغار المودعين أكثر ثباتا لضالة الكميات المسحوبة منها في وقت واحد، فإذا كانت نسبة هؤلاء المودعين قليلة نسبيا في تركيب الودائع فان إدارة المصارف أن تعمل على توسيع قاعدة الودائع أي السعي لزيادة عدد صغار المودعين في المصرف، إلا أن هناك محذورا هاما يجب على الإدارة الانتباه له قبل التماذي في هذا الاتجاه إلا وهو ضمان عدم تأثير هذه الزيادة على ربحية الودائع مثل تخفيض فوائد التي تدفعها عليها أو اشتراط حد ادني لا تقبل الوديعة إذا كانت دونه؛

ثانياً: دراسة توزيع الودائع

يقصد بدراسة توزيع الودائع معرفة طبيعة التوزيع الجغرافي للودائع بين مختلف فروع المصرف في القطر الواحد، فمن دراسة التوزيع يمكن للمصرف أن يعرف حجم الودائع المتوفرة في كل فرع من فروعها في حالة وجود فروع له، وهكذا فإنها تمكن الاستفادة من فائض الودائع لدى أحد الفروع وتوجيهها إلى فرع آخر يحتاج إليها؛

ثالثاً: دراسة حركة الودائع

تهدف دراسة حركة الودائع إلى التعرف على نمط الإيداع والسحب خلال فترات زمنية محددة قد تكون سنوية أو موسمية أو شهرية، وتستفيد الإدارة من معرفة هذا النمط بان تستعمله في عمليات التنبؤ والتخطيط المالي للمستقبل، أما نمط هذه الحركة خلال السنة الواحدة فيبين التغيرات التي تطرأ على حجمها خلال شهور السنة، فالحركة الشهرية مثلا تبين التغيرات التي تحدث في مواسم معينة تتلاءم مع المواسم الزراعية مثل فصول الزرع أو جني المحاصيل أو عمليات الشركات الصناعية التي تتمول في مواسم معينة لشراء مواد أولية معينة مثل المواد الزراعية، كما يلاحظ ازدياد في حركة سحب الودائع في مواسم الأعياد مثلا كما أن هناك مواسم في

السنة تتكسد فيها الودائع في المصارف أكثر من غيرها، هذا ويمكن رسم حركة الودائع من خلال أيام الشهر فيلاحظ أن نوعا من التغيرات يحدث في مطلع الشهر وفي أواخره حيث ترتفع الودائع في مطلع الشهر في العادة نتيجة لقبض الموظفين والعاملين وذوي الدخل المحدود أجورهم ورواتبهم وتتنخفض في النصف الثاني من الشهر عندما تستخدم هذه الفئات جزءا من ودائعها عندما تعتمد المؤسسات والدوائر المودعة في المصرف إلى دفع رواتبهم وأجور موظفيها ومستخدميها.

هذه الحركات النمطية تعطي صورة لإدارة المصرف تسترشد بها في تنظيم حركة توظيفها بحيث تتلاءم مع حركة الودائع وسحبها وعلى الرغم من فوائد هذه الدراسات في عملية التنبؤ للمستقبل في مجال التخطيط المالي، إلا انه تجدر الدراسة ليست كل شيء، أي أن معرفة نمط الحركة لا يغني الإدارة عن ضرورة التنبيه لعوامل أخرى هامة تؤثر في الحركة فتخرجها عن نمطها المعتاد مثال الأوضاع الاقتصادية العامة والاستقرار السياسي والاقتصادي أو عدمه وحالة الأسواق زمن هنا نجد أن المصارف تهتم بمراقبة حركة الودائع اليومية لكي لا تفاجأ بمسحوبات غير عادية تخرج المصرف وتركيبه.

المطلب الثالث: قدرات التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية

إن من أهم حاجات المجتمعات الإسلامية وجود جهاز مصرفي يعمل طبقا لأحكام الشريعة الإسلامية ويقوم بحفظ أمواله واستثمارها بعيدا عن شبهة الربا، وكل هذه الشروط يوفرها التمويل التشاركي باعتبار انه يقوم بدور الوساطة المالية وفق مبدأ المشاركة، وهناك العديد من الأهداف التي يعكس تحقيقها مدى نجاحه في أداء هذا الدور، ومن أهم هذه الأهداف جذب الودائع المصرفية وتنميتها وذلك وفقا للمتطلبات الشرعية للمودعين وتوظيفها بما يتوافق مع الصيغ التشاركية التي تخضع للمبادئ الإسلامية هذا ما يجعل نجاح هذا النوع من التمويل اكبر في المجتمعات الإسلامية.

أولا: حاجات المصارف التقليدية لخدمة التمويل التشاركي

إن التمويل التشاركي يؤدي دور المصارف التجارية ومصارف الاستثمار ومصارف التنمية، من خلال تعامل في الأجل القصير والمتوسط والطويل على حد سواء، مراعية بذلك تعدد القطاعات الاقتصادية واختلاف احتياجات العملاء من الخدمات التمويلية التقليدية وغير التقليدية، وهذا ما يجعلها تكتسب صفة العمل المصرفي وبالتالي التمويل التشاركي يسعى وكغيرها من المؤسسات المالية الأخرى فهي تلبي مجموعة من احتياجات التي

تضمن لها بقاءها واستمرارية نشاطها في ظل سوق مفتوحة ومعولمة تتميز بحدة المنافسة، إن هذه العوامل جعلت احتياجات التمويل التشاركي يتنوع ويتعدد وسيتم عرضها في النقاط التالية:

1. زيادة جذب الودائع: يعتبر جذب الودائع أحد أهم الوظائف التي تقوم بها المصارف بصفة عامة والتمويل التشاركي بصفة خاصة، باعتبارها المصدر الأساسي للقيام بمختلف الأنشطة المالية (لعمش، 2011-2012، صفحة 9)، وهذا راجع لأهمية هذه الوظيفة إلى انه يعد تطبيقاً للقاعدة الشرعية بعدم تعطيل الأموال واستثمارها بما يعود بالأرباح على المجتمع الإسلامي وأفراده، وتعد الودائع المصدر الرئيسي لمصادر الأموال في التمويل التشاركي سواء كانت في صورة ودائع استثمار بنوعيتها، ودائع تحت الطلب، حسابات جارية أو ودائع ادخار وهي مزيج من الحسابات الجارية وودائع الاستثمار. (مطهري، 2011-2012، صفحة 26)

2. زيادة وعاء الأموال المخصصة للاستثمار: يقوم التمويل التشاركي باستثمار الودائع التي يتلقاها وفق مجموعة من الصيغ التمويلية والاستثمارية، حيث يعد ركيزة العمل في التمويل التشاركي، والمصدر الرئيسي لتحقيق الأرباح سواء للمودعين أو المساهمين مع مراعاة مختلف الضوابط والمبادئ الإسلامية التي تحكم نشاطها الاستثماري، وبالتالي وجد العديد من الصيغ الاستثمار الشرعية التي يمكن استخدامها في التمويل التشاركي لاستثمار أموال المودعين والمساهمين، الهدف منها هو تحقيق العائد الاجتماعي والعائد المالي. (لعمش، 2011-2012، صفحة 9)

3. تحقيق الأرباح: هي ناتج عملية الاستثمارات والعمليات المصرفية، وبالتالي يهدف التمويل التشاركي من خلال قيامه بمختلف عمليات التوظيف والاستثمار إلى تحقيق الربح الذي يتم تقاسمه بين مختلف الأطراف المشاركة في العملية الاستثمارية وبحسب النسب المتفق عليها، ويعد تحقيق الربح من الأهداف الرئيسية للتمويل التشاركي وذلك حتى يستطيع المنافسة والاستمرار في السوق المصرفي، وليكون دليلاً على نجاح العمل المصرفي الإسلامي. (مطهري، 2011-2012، صفحة 27)

4. تحقيق معدل نمو مرتفع: تنشأ المؤسسات بصفة عامة بهدف الاستمرار وخصوصاً المصارف حيث تمثل أساس الاقتصاد لأي دولة، وحتى يستمر التمويل التشاركي في السوق المصرفية لابد من تحقيق معدلات نمو مرتفع لأنه يعتبر احد العوامل التي تساعد التمويل التشاركي على ضمان بقاءه واستمرارية عمله في سوق مصرفية من خلال تميزها بحدة المنافسة (نعمة و نجم، 2010، صفحة 127).

5. فتح المجال للتوسع المكاني: حتى يستطيع التمويل التشاركي تحقيق أهدافه السابقة لا بد له من الانتشار، بالإضافة إلي توفير الخدمات المصرفية والاستثمارية للمتعاملين، بحيث تغطي أكبر شريحة من المجتمع، وتوفر لجمهور المتعاملين الخدمات المصرفية في اقرب الأماكن لهم ولا يتم ذلك إلا من خلال انتشار الجغرافي في المجتمعات (نعمة و نجم، 2010، صفحة 127).

6. زيادة الأدوات المصرفية الجاذبة للأموال: يوجد العديد من أدوات المصرفية التي يسعى التمويل التشاركي إلى توفيرها سنتطرق إليها فيما يلي :

1.6 الأدوات المصرفية الرئيسية : الأدوات المصرفية الرئيسية يقصد بها فتح حسابات الودائع الجارية، وودائع الاستثمارية العامة، وودائع الاستثمارية مخصصة، وودائع مشروطة وهي: (الهندي، ادارة المنشآت المالية، 2002، الصفحات 263-266)

- الحسابات أو الودائع الجارية: هي حسابات تعطى لأصحابها الحق في الإيداع والسحب منها بموجب شيكات أو أوامر دفع، وذلك دون المشاركة في الأرباح والخسائر التي يحققها المصرف أن البعض يقدرها بمثابة قرض حسن يقدمه العميل للمصرف دون مقابل، وتسعى كل المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية إلى زيادة حجم الودائع الجارية طالما أنها تمثل موارد مالية ومجانية يمكن للمصرف استثمارها لحساب المساهمين، وقد اتجهت بعض المصارف الإسلامية على إذن مكتوب من قبل العميل من اجل استثمار وديعته لحسابها وعلى مسؤوليتها، فوفقاً لأحكام الفقهاء لا يجوز استثمار الودائع في مشاريع خطيرة إلا بإذن صريح من طرف صاحبها، ولا يلتزم المصرف برد الوديعة ما لم يعرضها للتلف عن قصد، وإلا فإن المودع يصبح مشاركاً في الأرباح المتولدة دون تحمل الخسارة؛

- الحسابات أو الودائع الاستثمارية العامة (ودائع الاستثمار المشترك): وهنا مدة الوديعة هو الشرط الخاص الذي يستطيع المودع وضعه، وفي هذه الحالة المودع له الغنم عليه بالغرم، وذلك بعد خصم أتعاب المصرف التي تعين على أساس نسبة معينة من الأرباح المتولدة هذا في حالة الغنم، أما في حالة الغرم فلا ينال أتعابه ولا يتحمل الخسائر، أما في حالة الغرم فلا ينال أتعابه ولا يتحمل الخسائر، أما إذا كان النشاط الاستثماري ممولاً من خليط أموال المودعين وأموال المالك، فتتنوع الأرباح والخسائر على الفريقين بنسبة مساهمة كل منهم في رأس المال، ويتوقف نصيب المودع على نوع الوديعة وعلى مدة بقائها في حوزة المصرف؛

- الحسابات أو الودائع الاستثمارية المخصصة: هذه الودائع عكس الودائع الاستثمارية العامة، فهنا المودع هو الذي يقرر المشروع أو القطاع أو المصرف الذي يرغب باستثمار أمواله فيه، أي انه لا يشارك في المحفظة العامة لاستثمارات المصرف، فعلاقة المودع بالمصرف علاقة وكالة، أي انه يجوز ان تحدد أتعاب المصرف بنسبة معينة من قيمة الوديعة سلفاً، فإذا كانت هناك خسائر في المشروع يتحملها المودع وحده ولا يسقط حق المصرف في الحصول على أتعابه الإدارية وذلك بمقتضى عقد الوكالة؛

- الحسابات أو الودائع المشروطة: هذا النوع من الودائع مستحدث تعمل به المصارف غير المعفية من القوانين المصرفية التي تخضع لها المصارف التقليدية، مثل المصارف الإسلامية العاملة في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية، والتي لا يسمح بتلقي الودائع على أساس الربح أو الخسارة، هذا الأسلوب من الودائع يعتبر الوديعة على حساب جاري يمكن استثماره لصالح العميل إذا ما وجد المصرف مشروعاً يحقق شروط المودع والتي عادة ما تتعلق بالوديعة وفترة الاستثمار، وإذا ما توافرت تلك الشروط في مشروع معين تتحول حينئذ الوديعة من الحساب الجاري إلى حساب المشروع الذي ينفذ باسم العميل ولصالحه، وتخرج العملية كلها لصالح المصرف، أما دور المصرف بعد ذلك يقتصر على تنفيذ تعليمات العميل بشأن المشروع.

2.6 الأدوات المصرفية الأخرى : التمويل التشاركي يقوم بتقديم مجموعة من أدوات المصرفية على غرار أدوات السابقة نذكر منها: (الوادي و سرحان، 2009، الصفحات 221,222)

- يقوم التمويل التشاركي بحفظ الأوراق المالية من خلال صرف المستهلك واستبدال الأوراق المجدد إصدارها تحصيل مبالغها نيابة عن أصحابها شرط أن يكون الربح المحقق من الأوراق المالية محل التعامل ربح تجاري كرباح الأسهم، أما إذا كان الربح المحصل منها ربحاً حراماً كفائدة القروض التي تملكها السندات فإن هذا المحصل حرام ولا يجوز التعامل بهذه الأوراق؛

- إضافة إلى الوساطة في عملية الاكتتاب في الأسهم الخاصة بالشركات والمشروعات الجديدة، حيث يكون المصرف وكيلاً عن الشركة في إصدار الأسهم مقابل حصوله على عمولة نظير عمله الذي وكلته به الشركة، أما عن السندات باعتبارها ديون ترد في وقت الاستحقاق بفائدة، فقد جمع علماء الأمة المعاصرين على حرمة هذا النوع من الاستثمار، وكذا تحريم التعامل بأسهم الشركات التي تعمل في مجال المحرمات (الخمر، القمار...) كما يقوم التمويل التشاركي بحفظ وثائق العملاء ومستنداتهم

السرية وذلك بتأجير الخزائن الحديدية ولكل خزنة مفتاحان يسلم احدهما للمستأجر ويحفظ الآخر لدى المصرف، ويحصل المصرف مقابل أدائه هذه أداة على اجر أو عمولة على أساس عقد الإيجار.

ثانيا: حاجات المجتمع لخدمة التمويل التشاركي في المصارف التقليدية

تشدد المنافسة بين المصارف في السوق المصرفية على جذب المتعاملين سواء أصحاب الودائع الاستثمارية الجارية أو المستثمرين، من اجل تقديم لهم العديد من التسهيلات بالإضافة إلى كسب ثقة العملاء من جهة وتحسين مستوى أداء الخدمات المصرفية والاستثمارية المقدمة لهم من جهة أخرى، وحتى يستطيع التمويل التشاركي أن يحافظ على وجوده بكفاءة وفعالية في السوق المصرفية، وبالتالي يسعى التمويل التشاركي لتحقيق رضا مختلف المتعاملين، وذلك من خلال: (لعمش، 2011-2012، الصفحات 10,11)

1. الاستفادة من خدمات مالية متوافقة وعقيدتهم: أي نجاح التمويل التشاركي في تقديم الخدمات المصرفية بجودة عالية للمتعاملين، وقدرته على جذب العديد منهم، وتقديم هذه الخدمات المصرفية المتميزة لهم في إطار أحكام الشريعة الإسلامية، وذلك من خلال الأعمال التي يجب أن يحظى باهتمام التمويل التشاركي، وبالتالي تعمل على تحسين مستوى الخدمات التي تقدمها لجذب اكبر عدد من المتعاملين وبهذا تستقطب اكبر عدد من المدخرات التي تمكنها من استغلال مختلف الفرص الاستثمارية المتاحة وهدفا رئيسيا لإدارتها؛

2. توفير تمويل إسلامي قريب: إن تحقيق عنصر الوساطة المالية في الاقتصاد يعتبر من أهم الوظائف التي تقوم بها المصارف بصفة عامة، والتمويل التشاركي جزء من المنظومة المصرفية ومنافسا للمصارف التقليدية، فإنها ملزمة بتمويل أصحاب العجز من خلال أساليب تمويلية متنوعة تتوافق مع ضوابط المعاملات المالية الإسلامية، وتلاءم طبيعة الأنشطة الممولة، وبالتالي تلبى احتياجات العملاء المختلفة، وهذا ما يميزها عن المصارف التقليدية التي تعتمد على القرض بفائدة في تمويل المشاريع الاستثمارية؛

3. توفير مكان امن ومتوافقة مع الشريعة الإسلامية لوضع الأموال: تعتبر عملية كسب ثقة المودعين من أهم عوامل نجاح المصارف، وتعتمد عملية الثقة في القدرة على توافر سيولة نقدية دائمة لمواجهة احتمالات السحب من ودائع العملاء خصوصا الودائع تحت الطلب دون الحاجة إلى تسهيل أصول الثابتة، وتستخدم السيولة النقدية في المصارف في الوفاء باحتياجات سحب الودائع الجارية من ناحية

واحتياجات المصرف من المصروفات التشغيلية، وبالتالي يجب على التمويل التشاركي أن يولي اهتماما كبيرا لتحقيق عنصر الأمان للمتعاملين معها كون أن المخاطر التي يتعرضون إليها في المصارف الإسلامية اكبر مقارنة مع المصارف التقليدية التي تضمن لهم أصل الودائع في حين أن التمويل التشاركي يقوم على أساس تقاسم الربح والخسارة إن وقعت دون أن تقدم عائدا محددًا ومضمونًا لأصحاب الودائع لهذا يعتبر تحقيق عنصر الأمان عاملا مهما في كسب ثقة المودعين.

ثالثا: استفادة الاقتصاد ككل من استخدام المصارف التقليدية لخدمة التمويل التشاركي

إن التمويل التشاركي يهدف بالدرجة الأولى لتحقيق المصلحة العامة قبل المصلحة الخاصة من اجل مساهمتها في التنمية الاقتصادية، حيث أن طبيعة الصيغ التي تعتمد عليها في عملية الاستثمار تكون من خلال التزامها بقواعد الشريعة الإسلامية ونذكر منها ما يلي:

1. زيادة الأموال المستثمرة في الاقتصاد: إن توجيه التنمية الاقتصادية، يؤدي إلى تنمية سريعة ومتوازنة لتحقيق الأمن الاقتصادي وبالتالي تحقيق عائد مناسب لأصحاب الأموال، وتتمثل رسالة التمويل التشاركي في مايلي:(نعمة و نجم، 2010، صفحة 128)

- تجميع فوائض التوازن لدى الأشخاص، وذلك من خلال عمل التمويل التشاركي على تجميع فائض الأموال، بعد إشباع الحاجات الأساسية للإنسان بغير إسراف ولا تبذير؛
- توظيف التمويل التشاركي في أوجه الاستثمار على مستوى الفرد والدولة، وان الاستثمار والتنمية أمران متلازمان فلا تنمية بغير استثمار، ولا قيمة للاستثمار بغير تنمية؛

2. تقليل الاكتناز: يؤدي الاكتناز إلى تعطيل توظيف الأموال وهذا يؤثر على انخفاض الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري، ويؤثر كذلك على معدل دوران النقود وعدم نمو الثروة الاقتصادية مما ينتج عنه انتشار البطالة والكساد الاقتصادي، كما أن هذه المعاملات لا تسمح بتداول الثروة وبالتالي عدم ظهور فئة إنتاجية جديدة تنافس الفئة الموجودة حاليا في السوق، وعلى العكس من ذلك، فان حفظ الأموال من الاكتناز، يؤدي إلى استمرارية تداولها بين المنتجين والمستهلكين والبائعين والمشتريين من اجل تحقيق استمرارية إنتاجية وربحية الاستثمار (خاطر، 2014-2015، صفحة 61).

3. فتح مجال لرفع من نسبة التشغيل نتيجة فتح المشاريع والاستثمار في الأموال: إن النظرة الشاملة

التي يتبناها الإسلام في المجتمع تحتم على التمويل التشاركي أن ينصرف إلى الأنشطة الاقتصادية فقط

دون مساهمة في تقديم بعض الخدمات للمجتمع للتخفيف من معاناة الأفراد وحل بعض مشاكلهم وقد

ساهم التمويل التشاركي في ذلك من خلال: (زيد و بودراع، 2017، الصفحات 398-403)

- المساهمة في الزكاة والصدقات وتوزيعها على المؤسسات الخيرية والمستحقين لها؛
- تقديم القروض الحسنة (بدون فائدة) للأفراد المستحقين وأصحاب المهن والمؤسسات الخيرية؛
- تشجيع الأفراد على مزاوله الأنشطة في المجتمع والاهتمام بقطاع الحرفيين؛
- لا شك أن التمويل التشاركي عندما وجد وأسس كان له أهداف سامية ويمكن ذكرها فيما يلي:
- إيجاد بدائل للتمويل الغير متوافق مع الشرعية مثل القرض بالفائدة على مستوى الأفراد والمؤسسات؛
- تحقيق التنمية للمجتمعات الإسلامية وذلك عن طريق المساهمة في تمويل المشاريع الخاصة التي تساهم في التنمية الاقتصادية وزيادة الإنتاج والتصنيع؛
- خلق فرص عمل من خلال توفير صيغ تمويلية للأفراد والمؤسسات الذي يساهم في خلق مناصب عمل وبالتالي تخفيض نسبة البطالة.

كما يتم التركيز على الأنشطة الاقتصادية المنتجة التي تساهم في زيادة الدخل القومي الإجمالي بهدف

التمويل التشاركي إلى التركيز على الأنشطة، التركيز على الأنشطة الاقتصادية المنتجة بدلا من الأنشطة

التجارية حيث تساهم الأنشطة في زيادة الدخل القومي للبلاد.

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل تبين لنا للودائع المصرفية أنواع عديدة وذلك حسب عدة معايير من أجل إتاحة الفرصة للمودعين لاستثمار مدخراتهم بما يلاءمهم، وتقوم هذه الودائع على مجموعة من المحددات المتحكمة في عرضها والطلب عليها، وتخضع هذه الودائع إلى مجموعة من السياسات التي تساهم في الرقابة عليها مما يؤدي إلى تحقيق أهداف المصرف.

وتعمل المصارف دائما على جذب الودائع لديها من خلال العديد من الاستراتيجيات التي من شأنها تحفيز العملاء على إيداع مدخراتهم في الجهاز المصرفي، إلا أن هناك العديد من العوامل التي تؤثر على استقرار الودائع في المصارف، سواء عوامل من داخل الجهاز المصرفي منها المنافسة بين البنوك أو عوامل أخرى لا يمكن للمصارف التحكم فيها مثل الدورات الاقتصادية، هذا ما جعل من الواجب على المصارف وضع خطط محكمة لإدارة هذه الودائع لتحقيق عوائد معتبرة منها بما يتوافق وأهداف المصرف.

الفصل الثالث

التمويل التشاركي في بنك الخليج

الجزائر (AGB)

تمهيد الفصل

لقد سعت الجزائر منذ مدة إلى تشجيع الاستثمار الذي يعتبر أكبر مساهم من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهذا لا يتحقق إلا بوجود الجهاز المصرفي متوافق مع رغبات الأفراد ومعتقداتهم.

وباعتبار الجزائر من الدول الإسلامية قامت بالسماح بطرح بعض المنتجات المالية الإسلامية في بعض المصارف التقليدية، ويعتبر بنك الخليج الجزائر الذي نموذجاً للتمويل التشاركي في الجزائر، والذي يراعي في جميع تعاملاته أحكام الشريعة الإسلامية من عدم التعامل بالفائدة وأيضاً نوعية المشاريع التي يقوم بتمويلها وهذا المصرف سمح بإيجاد حيز كبير من التفتح الاقتصادي وفق التعامل بصيغ التمويل التشاركي ومساهمته في جذب الودائع المصرفية.

كما يعتبر بنك الخليج الجزائر كغيره من المصارف التي تسعى دائماً، لتحقيق الزيادة في مجال الاقتصاد والتمويل وتقديم خدمات مصرفية جيدة للمتعاملين من أجل جذب أكبر عدد من الودائع بغرض زيادة رأسمالها، وتوسيع نطاق عملها محققة بذلك النمو والازدهار لبلاد.

وعلى هذا الأساس سنتطرق في هذا الفصل إلى المباحث التالية:

✓ **المبحث الأول:** جاء بعنوان "تقديم بنك الخليج الجزائر (AGB)" حيث سنقدم فيه لمحة عن بنك الخليج الجزائر من تعريف ونشأة وهيكل تنظيمي.

✓ **المبحث الثاني:** وجاء بعنوان "التمويل التشاركي (الإسلامي) والودائع المصرفية في البنك الخليج الجزائر (AGB)" حيث حاولنا فيه التطرق إلى التمويل التشاركي في البنك محل الدراسة، وكذا الودائع المصرفية التشاركية لديه.

المبحث الأول: تقديم بنك الخليج الجزائر (AGB)

يعتبر بنك الخليج الجزائر من بين المصارف الأجنبية الناشطة في الجزائر، والتي تحظى بجزء معتبر من الثقة نظرا لصلابة المركز المالي للبنك الأم الأجنبي وكذا حجم رأس المال للفرع في الجزائر، حيث يقدم هذا المصرف مجموعة من التمويلات والخدمات المصرفية من بينها التمويلات الإسلامية أو التشاركية، وله العديد من الفروع في الجزائر.

المطلب الأول: تعريف ونشأة بنك الخليج الجزائر (AGB)

بنك خليج الجزائر هو بنك تابع لمجموعة الأعمال الكويتية KIPCO والتي هي من أبرز مجموعات المال والأعمال في الشرق الأوسط يطلق عليها اسم المجموعة الكويتية للأعمال Kuwait Project compagne.

أنشئت مجموعة الأعمال الكويتية عام 1975، ومشروع شركة الكويت القابضة أو شركة مشاريع الكويت هي مجموعة كويتية خاصة والتي تعتبر واحدة من أكبر الشركات القابضة المتنوعة في المنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وتملك المجموعة حصص في أكثر من 50 شركة تعمل في 21 بلد خصوصا العالم العربي، ويعمل فيها أكثر من 7000 شخص في أنحاء العالم، اهتمت المجموعة خاصة بالصناعات الرئيسية في الخدمات المالية والإعلام، كما تملك شركة مشاريع الكويت أيضا مصالح مباشرة وغير مباشرة في قطاعات الصحة، السياحة، الصناعة ومجلس العقار (بن عبد العزيز، دولي، و بن عبد العزيز، 2019، صفحة 53).

وبنك الخليج الجزائر هو بنك أجنبي مستثمر بالجزائر برأسمال يقدر بـ 6.500.000.000 دينار جزائري، موزع على ثلاث بنوك ذات سمعة عالية وهي:

– 60 % من طرف بنك البرقان Borgan Bank؛

– 30% البنك التونسي الدولي Tunis International Bank؛

– 10% البنك الأردني الكويتي Jordan Kuwait Bank.

وبنك الخليج الجزائر هو بنك تجاري بدأ مزاوله نشاطاته منذ مارس 2004، وهو يمارس عمليات اقتصادية ومصرفية ذات كفاءة عالية وجودة كبيرة، ومنذ تأسيسه وهو يلتزم بتقديم مجالات مختلفة في التمويل المصرفي والضمانات وغيرها، لمختلف الشركات والأفراد من خلال تقديم العديد من المنتجات والخدمات، بالإضافة لتلبية توقعات كل زبون، ويقدم المصرف لعملائه منتجات مصرفية تقليدية وهي المنتجات المتعارف عليها في

الفصل الثالث: التمويل التشاركي في بنك الخليج الجزائر (AGB)

المصارف الأخرى ولكن طرق أكثر حداثة وعصرية هذا من جهة، ومن جهة أخرى يقدم المصرف منتجات تتوافق مع مقتضيات الشريعة الإسلامية وهي ميزة للمصرف جعلت منه يدخل السوق المصرفية الجزائرية الواسع باعتبار عامل الدين في الدولة (رايس، 2013-2014، صفحة 186).

ولكن النشاط الفعلي لبنك الخليج الجزائر كان سنة 2005 بفرع وحيد في الجزائر العاصمة وهو على هذه الحالة حتى سنة 2008 أين تقرر توسيع عدد فروعه برأس مال يقدر ب 10مليار دينار جزائري، ويتوفر لديه عدة وكالات تنفيذية، والتي سيتم توسيعها لتكون أقرب إلى عملائها في جميع أنحاء البلاد.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الخليج الجزائر ومهامه

يقدم بنك الخليج الجزائر مجموعة من الخدمات لعملائه والتي تعتبر من مهامه الرئيسية عن طريق مجموعة متكاملة من الوحدات والمشكلة للهيكل التنظيمي له.

أولاً: الهيكل التنظيمي لبنك الخليج الجزائر

حيث يتكون بنك الخليج الجزائر من:

- 1. مجلس الإدارة:** الذي يضم الرئيس وهو الرجل الأول في المصرف وصاحب القرار النهائي لمجموعة الأعمال الكويتية KIPCO، يليه نائب الرئيس ثلاثة أعضاء ومنه فان مجلس إدارة المصرف يتكون من خمسة أعضاء؛
- 2. اللجنة التنفيذية:** وهي الجهة الممثلة للمجموعة في الجزائر حيث تتكون من المدير العام وهو صاحب السلطة العليا للمصرف داخل البلاد، يأتي بعده نائبان اثنان، الأول مكلف ب الإدارة المالية والعمليات، والثاني مكلف ب التنظيم ونظام المعلومات والعمليات المحاسبية، وتتكون اللجنة من ثلاثة أعضاء؛
- 3. الإدارة:** تتمثل في المصالح والأجهزة التي تقوم بتسيير المصرف حيث تتكون من عدة أقسام، ويأتي على رأس هذه الأقسام مساعدان اثنان للمدير العام، الأول مكلف بالقروض والثاني مكلف ب التنظيم نظام المعلومات، العمليات والمحاسبة، يليهما رؤساء الأقسام حيث كل رئيس قسم مكلف بالمهام المخول له حسب تسمية مصلحة وهي كالتالي:

أ. مدير العمليات، رئيس قسم التنمية، رئيس قسم النقدية، رئيس قسم إدارة القروض؛

ب. رئيس قسم دعم المبيعات، مسئول خلية المراجعة، رئيس قسم النظام، الشبكة وامن الإعلام الآلي؛

الفصل الثالث: التمويل التشاركي في بنك الخليج الجزائر (AGB)

ج. المكلف بالمهمات، رئيس قسم التحصيل، رئيس قسم الشؤون القانونية، رئيس قسم، رئيس قسم القروض للأفراد، ومسئول الموارد البشرية والإدارة العامة، رئيس قسم المراقبة الداخلية.

الشكل رقم (1): الهيكل التنظيمي لبنك الخليج الجزائر AGB



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الموقع الالكتروني لبنك الخليج الجزائر (AGB)

الفصل الثالث: التمويل التشاركي في بنك الخليج الجزائر (AGB)

ثانيا: مهام بنك الخليج الجزائر

وفقا للقوانين والقواعد نجد بنك الخليج الجزائر AGB مكلف بالقيام بعدة مهام من بينها: (عماري و بن

ثابت، 2018، صفحة 410)

- معالجة جميع العمليات الخاصة بالقروض، الصرف والصندوق؛
- فتح الحسابات لكل شخص طالب بها واستقبال الودائع؛
- المشاركة في جميع المدخرات؛
- تنمية الموارد واستخدامات المصرف عن طريق ترقية عملية الادخار والاستثمار؛
- تقسيم السوق المصرفية والتقرب أكثر من ذوي المهن الحرة، التجار... الخ.

في إطار سياسة القروض ذات المردودية يقوم البنك بما يلي:

- تطوير قدرات تحليل المخاطر؛
- إعادة تنظيم وإدارة القروض؛
- تحديد ضمانات متصلة بحجم القروض وتطبيق معدلات فائدة تتماشى مع تكلفة المواد.

الفصل الثالث: التمويل التشاركي في بنك الخليج الجزائر (AGB)

المبحث الثاني: التمويل التشاركي (الإسلامي) والودائع المصرفية في البنك الخليج الجزائر (AGB)

يعتبر بنك الخليج الجزائر من أهم المصارف التقليدية التي تطرح منتجات مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية في الجزائر، هذا ما يعتبر من بين الاستراتيجيات التي يعتمد عليها هذا المصرف لجذب المزيد من الأموال في شكل ودائع مصرفية من أجل تعزيز مركزه المالي في الجهاز المصرفي الجزائري، خاصة وأن هذا الأخير يفتقر إلى التمويل التشاركي (الإسلامي) الذي يعتبر من أهم متطلبات المجتمع الإسلامي.

المطلب الأول: التمويل التشاركي (الإسلامي) في بنك الخليج الجزائر (AGB)

لقد اتجه بنك الخليج الجزائر سنة 2008 لطرح مجموعة من الصيغ التمويلية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية لصالح عملائه، بعد أن كان التمويل التقليدي هو السائد في البنك كإستراتيجية جديدة لكسب العملاء، حيث بعد أن كان دور البنك يتمثل في تمويل الاستثمار أو الاستهلاك ماليا فقط، أصبح موردا أيضا ذلك لأن من الواجب عليه امتلاك المنتج ومن ثم تحويله إلى الزبون، نظرا لأن من شروط التعامل بالصيغ التشاركية (الإسلامية) ضرورة امتلاك البنك للمنتج الذي سيتم منحه للزبون في إطار التمويل التشاركي (بنك الخليج الجزائر، 2008، صفحة 6)

الجدول رقم (5): تطور القروض الممنوحة وفق الصيغة الإسلامية من طرف بنك الخليج الجزائر خلال الفترة (2008-2016)

الوحدة: مليون دج

السنوات	2008	2009	2010	2011	2013	2014	2015	2016
القروض قصيرة الأجل الإسلامية	1 088	1 711	2 597	2 597	12 240	13 889	17 299	17 955
تطور القروض الإسلامية		-57,26%	51,78%	0%	371,31%	13,47%	24,55%	3,79%
نسبة القروض الإسلامية من إجمالي القروض	9,42%	11,91%	15%	13,72%	21,46%	21,5%	29,79%	25,68%

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك الخليج الجزائر (AGB)

من خلال الجدول السابق نجد أن حجم التمويلات الإسلامية قصيرة الأجل المقدمة من طرف بنك الخليج الجزائر (AGB) خلال الفترة من 2008 إلى غاية 2016 شهد نوع من الاستقرار ما عدا سنة 2009 التي انخفض فيها بحجم معتبر وملحوظ ليصل إلى 1 711 مليون دج بعد أن كان قد بلغ قيمة 3 164 مليون دج

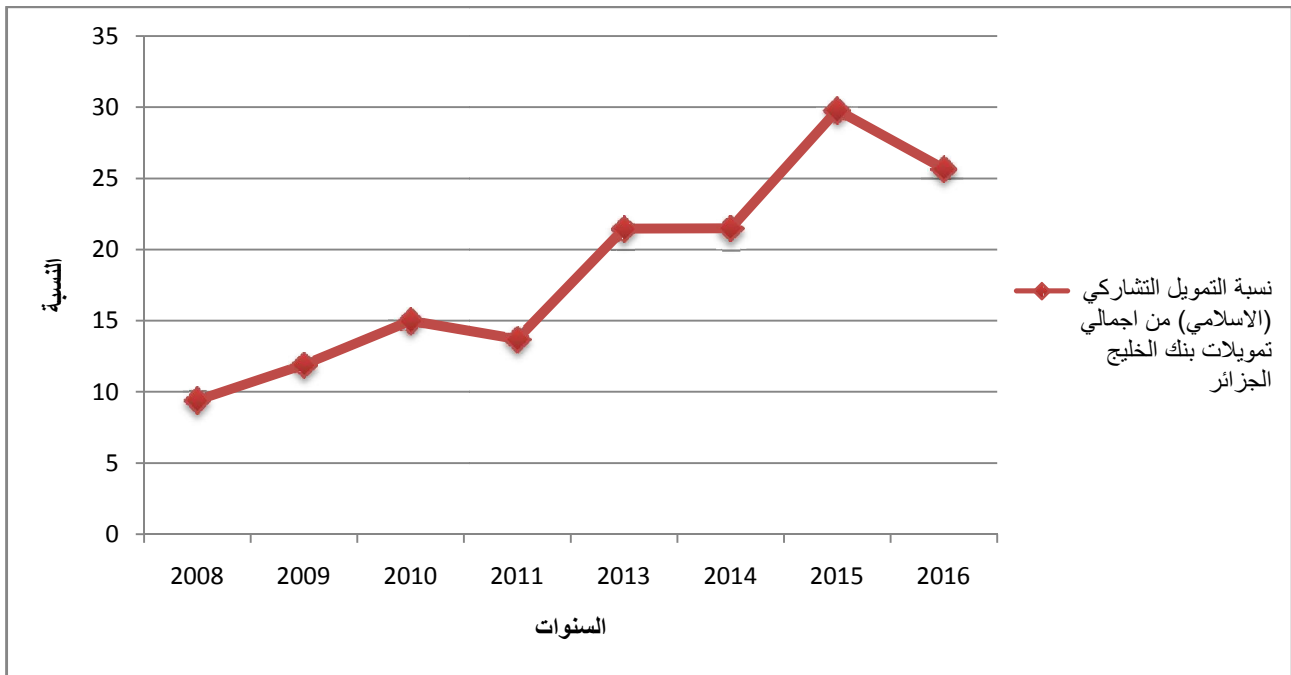
الفصل الثالث: التمويل التشاركي في بنك الخليج الجزائر (AGB)

سنة 2008، ليعود بعدها للارتفاع سنة 2013 إلى 12 240 مليون دج ويواصل الارتفاع بشكل مستمر حيث بلغ في نهاية الفترة قيمة 17 599 مليون دج.

أما بالنسبة مكانة التمويل الإسلامي في بنك الخليج الجزائر (AGB) فإنها لم تتجاوز نسبة 30% من إجمالي التمويلات المقدمة من طرف البنك، إلا انه يمكن اعتبارها نسبة لا بأس بها نظرا لتواضع التجربة الجزائرية في مجال الصيرفة الإسلامية.

والشكل الموالي يوضح تطور حجم التمويل التشاركي (الإسلامي) كنسبة من التمويل الإجمالي لبنك الخليج الجزائر.

الشكل رقم (2): تطور حجم التمويل التشاركي (الإسلامي) كنسبة من التمويل الإجمالي لبنك الخليج الجزائر (AGB) خلال الفترة (2008-2016)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (5)

الفصل الثالث: التمويل التشاركي في بنك الخليج الجزائر (AGB)

المطلب الثاني: الودائع المصرفية التشاركية في بنك الخليج الجزائر (AGB)

لقد تعددت طرق جلب الودائع المصرفية في بنك الخليج الجزائر، ومن بين هذه الطرق هي المنتجات الإسلامية أو التشاركية، فقد بلغ حجم الودائع التشاركية سنة 2009 قيمة 352 000 مليون دج بنسبة 16,36% من إجمالي ودائع البنك، مقابل 2 000 مليون دج سنة 2008 بنسبة 0,30% من إجمالي ودائع البنك (بنك الخليج الجزائر، 2009، صفحة 8)، كما أن حجم الودائع التشاركية قد عرف نموا مستمرا وبحجم معتبر منذ انطلاقه، فقد ارتفعت الودائع التشاركية سنة 2010 بنسبة 142,51% مقارنة بسنة 2009 (بنك الخليج الجزائر، 2010، صفحة 3)، وفي سنة 2012 ارتفعت حصة الودائع التشاركية في بنك الخليج الجزائر لتصل إلى نسبة 44% من إجمالي ودائع المصرف بارتفاع يقدر بنسبة 244% (بنك الخليج الجزائر، 2012، صفحة 15) وهي نسبة جد معتبرة لأن المصرف في أصله مصرف تقليدي.

وبالتالي نلاحظ أن التمويل التشاركي (الإسلامي) قد ساهم في تنمية الودائع في بنك الخليج الجزائر

خاصة سنة 2012.

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل توصلنا إلى أن بنك الخليج الجزائر (AGB) المصارف يتكون من مجموعة، وقد بدأ نشاطه الفعلي في الجزائر سنة 2004 حيث أنه مصرف ذو أصل كويتي، وقد بدأ هذا المصرف في طرح الصيغ التشاركية (الإسلامية) بداية من سنة 2008.

كما أنه يعتمد في استراتيجية جلبه للودائع المصرفية على التمويل التشاركي (الإسلامي)، حيث بلغ حجم الودائع المصرفية التشاركية سنة 2012 نسبة 44% من إجمالي وداائع المصرف، وهي نسبة جد معتبرة خاصة في الجزائر نظرا لغياب هذا النوع من التمويل تقريبا في المصارف التابعة للجهاز المصرفي الجزائري.

الختامة

تعتبر المصارف الإسلامية مؤسسات مصرفية، اقتصادية، اجتماعية، تنموية، لها مجموعة من المبادئ والأسس المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وكان لظهورها دور فعال في خدمة حاجات المجتمعات الإسلامية، وذلك من خلال المساهمة في لجوء لها الكثير من المسلمين الذين أحجموا عن التعامل مع المصارف التقليدية، من أجل تحقيق الأهداف السامية في جذب الودائع المصرفية وتميئتها التي تخدم الفرد والمجتمع والاقتصاد ككل.

ويعمل التمويل التشاركي إلى جانب المصارف التقليدية، غير أن ما يميز عنها هو عدم التعامل بالفائدة أخذا وعطاء سواء ذلك في العمليات التمويلية أو الاستثمارية، أو في تقديم الأدوات المصرفية، ولا يمكن اعتبار هذه الميزة الضابط الوحيد الذي يحكم عمل التمويل التشاركي، إلا أن هناك مجموعة من ضوابط الأخرى التي تراعيها أثناء أداء أعمالها والمتمثلة في: منع الغرر، الظلم، وتحريم اكتناز الأموال.

بالإضافة إلى هذا تعتبر أداة مهمة وضرورية في عملية التنمية الاقتصادية وذلك باعتبارها الأكثر إسهاما في إمداد الاقتصاد بالتمويل اللازم في الوقت المناسب، من خلال تمتعها بقدرة كبيرة في تجميع المدخرات وامتصاص الفوائض المالية، كما تقوم بحفظ أموال المتعاملين معها، وذلك باستثمارها في المشاريع المجدية والحقيقية التي تحقق عائدا يساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وعلى هذا الأساس فإنها تنفرد بمجموعة متميزة من الأوعية الادخارية والاستثمارية وكذلك تعدد الصيغ والأساليب التمويلية، التي تميز جانب استخدامات الأموال في ميزانيتها، والتي تعمل على أساس قاعدتين وهما: أن الغنم لا يأتي إلا بتحمل الغرم، والخراج لا يكون إلا في وجود ضمان ولهذا فان عمل التمويل التشاركي يجعله متميزا عن نظيرته التقليدية.

أما فيما يخص بنك الخليج الجزائر فقد نشأ في ظل نظام مصرفي تقليدي، فهو يخضع للقوانين المطبقة على المصارف التقليدية الأخرى ولغاية اليوم لا يوجد قانون خاص بالمصارف الإسلامية وبالتالي فهو يعتمد في عملياته على مبدأ احترام أحكام الشريعة الإسلامية وعمل على تطبيقها من خلال سواء كانت أنشطته التي يقوم بها مصرفية أو تمويلية أو من خلال علاقته مع المودعين والممولين.

كما يسعى بنك الخليج الجزائر إلى تحقيق ربح حلال من أجل استقطاب الموارد وتشغيلها بالطرق الإسلامية مع مراعاة القواعد الاستثمارية السليمة، بالإضافة إلى ذلك نجده يقوم بممارسة عدة أعمال سواء كانت الأعمال لحسابه أو لحساب غيره داخل الجزائر، إلى جانب اهتمام وتنظيم التكافل الاجتماعي عن طريق الهبات والتبرعات والقيام باستعمالها واستثمارها في المجالات الاجتماعية مما يمكن المقترض من زيادة الدخل وتحسين مستوى المعيشي.

يتميز بنك الخليج الجزائر بطرق التمويل منها صيغة المرابحة للأمر بالشراء والإجارة المنتهية بالتمليك وفي ظل عدم احترام العميل للضوابط الشرعية الخاصة بالاستثمار والاستهلاك فهي معتبرة شرعا، ولكن في بعض الحالات ترد وتستدعي اللجوء إليها وتقدير هذه الحاجة يجب أن يكون من طرف أهل الاختصاص، كما تقوم المصارف بتوفير السيولة النقدية، وقدرته على الوفاء بالتزاماته في الظروف الطارئة.

1. اختبار الفرضيات:

من خلال دراستنا للجانب النظري والتطبيقي للدراسة، يمكننا اختبار صحة الفرضيات الموضوعية كما يلي:

- **الفرضية الأولى:** يعتبر التمويل التشاركي نظريا من أهم طرق جذب الودائع المصرفية خاصة في المجتمعات الإسلامية.

ولقد أثبتنا صحة **الفرضية الأولى** من خلال آخر مبحث في الفصل الثاني، حيث توصلنا إلى أن التمويل التشاركي يساهم في تنمية وجذب الودائع المصرفية وخاصة في المجتمعات الإسلامية التي غالبا ما تنهزب من المصارف التقليدية بسبب شبهة الربا المحرمة شرعا.

- **الفرضية الثانية:** يمكن اعتبار أن تجربة بنك الخليج الجزائر ناجحة نوعا ما في مجال التمويل التشاركي باعتبار انه كان البنك التقليدي السباق في طرح المنتجات المالية الإسلامية في الجزائر.

ولقد أثبتنا صحة **الفرضية الثانية** من خلال الفصل التطبيقي، حيث توصلنا إلى أن بنك الخليج الجزائر يعتبر من الرواد في مجال التمويل التشاركي في الجزائر منذ سنة 2008، مما جعله ينجح في استقطاب الشرائح المهمة بهذا النوع من التمويل خاصة في ظل غياب المنافسين له في بداياته.

- **الفرضية الثالثة:** نعم، تساهم صيغ التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية في بنك الخليج الجزائر.

ولقد أثبتنا صحة **الفرضية الثالثة** من خلال المبحث الثاني للفصل التطبيقي، حيث توصلنا إلى أن التمويل التشاركي يساهم في جذب الودائع في بنك الخليج الجزائر، حيث بلغت نسبة الودائع المصرفية التشاركية 44% من إجمالي الودائع المصرفية للبنك سنة 2012.

2. النتائج:

من خلال دراستنا توصلنا إلى مجموعة من النتائج والتي تمثلت في:

- أن التمويل التشاركي جزء هام وفعال في الجهاز المصرفي.
- يقبل التمويل التشاركي أنواع عديدة من الودائع المصرفية أبرزها الودائع الجارية، وودائع الاستثمار المطلق، وودائع الاستثمار المقيمة، وودائع التوفير.
- أن التنوع في قبول الودائع من قبل التمويل التشاركي أتاح فرص استثمارية متنوعة وفعالة لهذه المصارف.
- أن التمويل التشاركي في بنك الخليج قادر على جذب الودائع المصرفية وردها للعملاء وفق شروط العقد المنفق عليها عند الإيداع.
- تعكس الزيادة في حجم الودائع في التمويل التشاركي لبنك الخليج نجاح سياسته في جذب العملاء وتشغيل أموالهم، حيث تمكنت هذه المصارف من استقطاب تلك الشريحة من المتعاملين التي لا تقبل التعامل مع المصارف التقليدية الأخرى لأسباب دينية.
- تزايد فاعلية التمويل التشاركي في تحفيز الطلب على الودائع المصرفية.
- قدرة وفعالية استراتيجيات التمويل التشاركي في جذب الودائع المصرفية وتحفيز الطلب على الودائع المصرفية بشكل عام نظريا.
- قدرة المصارف على استخدام أموال المدخرين لتغطية حاجات القطاعات الاقتصادية، مما يعكس التحسن المطلق في القدرة على جذب الودائع المصرفية.
- تساهم صيغ التمويل التشاركي (الإسلامي) في تنمية الودائع المصرفية في بنك الخليج الجزائر.

3. المقترحات:

- بناء على النتائج التي توصلت إليها الدراسة يمكن تقديم مجموعة من المقترحات وهي:
- التعرف بالتمويل التشاركي وأهميته ضمن النظام المصرفي، الأمر الذي سيزيد من قاعدة المهتمين بالتعامل مع التمويل التشاركي والإيداع فيها.
 - العمل على إيجاد البيئة المناسبة وتشجيع عمليات الاندماج لإنشاء تمويل تشاركي ذات رؤوس أموال ضخمة تستطيع منافسة المصارف التقليدية العملاقة ولتساهم مجتمعة في توفير التمويل اللازم لإحداث نقلة نوعية في اقتصاديات الدول.
 - العمل على زيادة فروع التمويل التشاركي القائمة في بنك الخليج لتلبية الاحتياجات المالية الأكبر شريحة ممكنة من المتعاملين.
 - تنويع وتطوير أساليب جذب العملاء للتعامل مع التمويل التشاركي.
 - العمل على تنويع حسابات الإيداع المقدمة من قبل التمويل التشاركي وتبسيط إجراءاتها لزيادة قدرتها التنافسية وتحقيق أهدافها القصيرة والطويلة الأجل.
 - تدريب وتطوير الكوادر البشرية على تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية بفعالية وسرعة في التمويل التشاركي لبنك الخليج.

4. الآفاق:

- مساهمة التمويل التشاركي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة الجزائر.-
- واقع النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية العمومية -دراسة حالة الجزائر.-
- مدى مطابقة تعامل بنك الجزائر للتمويل التشاركي مع قواعد الشريعة الإسلامية في الجزائر.
- دراسة مقارنة لفعالية التمويل التشاركي في تحقيق التنمية الاقتصادية بين الجزائر والمغرب.

قائمة المراجع

أولاً: الكتب

1. ابتهاج مصطفى عبد الرحمن. (1999). *إدارة البنوك التجارية*. القاهرة، مصر: دار النهضة العربية.
2. ابراهيم منير الهندي. (2000). *إدارة البنوك التجارية "مدخل اتخاذ القرار"* (الإصدار الطبعة الثالثة). الاسكندرية، مصر: المكتب العربي الحديث.
3. ابراهيم منير الهندي. (2002). *ادارة المنشآت المالية*. الاسكندرية، مصر: مكتبة العربي الحديث.
4. أحلام بوعبدلي. (2015). *سياسات إدارة البنوك التجارية ومؤشراتها*. عمان، الاردن: دار الجنان للنشر والتوزيع.
5. احمد الشرباطي. (1981). *المعجم الاقتصادي الإسلامي*. دار الجيل.
6. أمين عبد الله خياطة. (2003). *العمليات المصرفية*. عمان، الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.
7. حسين سمحان، و محمود حسين الوادي. (2007). *المصارف الإسلامية-الأسس النظرية والتطبيقات العملية*. عمان، الاردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
8. حكيم محمود فليح الساعدي، ثورة صادق حامدي المفرجي، و محمد حسن عبد الحكيم الحلبي. (2019). *المصارف الإسلامية "مفاهيم أساسية وحالات تطبيقية"*. بغداد، العراق: بغدادي الكتب للنشر والطباعة والتوزيع.
9. خلف النمري بن سليمان. (2000). *شركات الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي*. مصر: مؤسسة الشباب الجامعية.
10. كمال طه مصطفى. (2006). *العقود التجارية وعمليات البنوك*. بيروت، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
11. محمد الصيرفي. (2016). *ادارة العمليات المصرفية: العادية، غير العادية، الالكترونية*. القاهرة، مصر: دار الفجر للنشر والتوزيع.
12. محمد حسين الوادي، و حسين محمد سرحان. (2009). *المصارف الإسلامية (الاسس النظرية والتطبيقات العملية)*. عمان، الاردن: دار المسيرة للنشر.

13. محمد حسين سمحان، محمود حسين الوادي، و سهيل احمد سمحان. (2010). *النقود والمصارف*. عمان، الاردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
14. محمد سعيد أنور سلطان. (2005). *إدارة البنوك*. الاسكندرية، مصر: دار الجامعة الجديدة.
15. محمد سعيد سلطان. (1993). *إدارة البنوك*. الاسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
16. محمد عدنان بن الضيف. (2017). *العلاقة التكاملية بين المؤسسات المالية الإسلامية وأثارها التنموية*. عمان، الاردن: دار النفائس للنشر والتوزيع.
17. محمد فادي الرفاعي. (2003). *المصارف الإسلامية*. لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
18. محمد محمود العجلوني. (2012). *البنوك الإسلامية "أحكامها- مبادئها- تطبيقاتها المصرفية"*. عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
19. محمد محمود المكاوي. (2009). *البنوك الإسلامية "النشأة- التمويل- التطوير"*. القاهرة، مصر: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع.
20. محمود عبد الكريم احمد ارشيد. (2007). *الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية (الإصدار الثاني)*. عمان، الأردن: دار النفائس للنشر والتوزيع.
21. محمود محمد الطيب. (2017-2018). *استخدام صيغ التمويل الإسلامية في المصارف السودانية*. مذكرة ماجستير . الاقتصاد، السودان: جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.
22. منذر قحف. (2004). *مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي "تحليل فقهي واقتصادي"* (الإصدار الثالث). السعودية: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية.
23. نعيم نمر داوود. (2012). *البنوك الإسلامية "نحو اقتصاد إسلامي"*. عمان، الاردن: دار البداية.
24. وهبة الزحيلي. (2002). *المعاملات المالية المعاصرة؛ ؛ سوريا؛*. دمشق: دار الفكر للطباعة والتوزيع والنشر.

ثانيا: الأطروحات والمذكرات

1. أبو بكر ادم موسى نمر. (2008-2009). تقدير محددات الطلب على الودائع المصرفية في الفترة (1975-2005). مذكرة ماجستير . الخرطوم، الاقتصاد، السودان: جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.
2. الياس عبد الله أبو الهيجاء. (2007). تطور آليات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية "دراسة حالة السودان". أطروحة دكتوراه . الاقتصاد، الأردن: جامعة اليرموك.
3. أمال لعمش. (2011-2012). دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة الإسلامية. مذكرة ماجستير . سطيف، العلوم التجارية، الجزائر: جامعة فرحات عباس.
4. رانية خليل حسان أبو سمرة. (2007). تطوير سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية الخصوم "دراسة تطبيقية على المصارف التجارية الوطنية العاملة في فلسطين". مذكرة ماجستير . غزة، المحاسبة والتمويل، فلسطين: الجامعة الإسلامية.
5. سماح ميهوب. (2004-2005). الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية. مذكرة ماجستير . قسنطينة، العلوم الاقتصادية: جامعة منتوري.
6. صارة ويس. (2011-2012). فعالية وكفاءة البنوك الإسلامية في التصدي للالتزامات المالية. مذكرة ماجستير . وهران، العلوم الاقتصادية، الجزائر: جامعة احمد بن بلة.
7. سعدية خاطر. (2014-2015). التمويل الاسلامي ومدى فعاليته في معالجة الازمة المالية العالمية 2008. مذكرة ماجستير . وهران، العلوم الاقتصادية، الجزائر: جامعة احمد بن بلة.
8. عبد الحق رايس. (2013-2014). مساهمة البنوك الاجنبية في تطوير سوق الائتمان في الجزائر من خلال تفعيل الخدمات المصرفية " دراسة لعينة من البنوك الاجنبية". اطروحة دكتوراه . بسكرة، العلوم الاقتصادية، الجزائر: جامعة محمد خيضر.
9. عبد الحميد محمد فرحان محمد. (2003). التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة "دراسة لأهم مصادر التمويل". مذكرة ماجستير . دمشق، المصارف الإسلامية، سوريا: الأكاديمية العربية للعلاقات المالية والمصرفية.

10. عصام بوزيد. (2009-2010). التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة "دراسة حالة الجزائر". مذكرة ماجستير . ورقة، العلوم الاقتصادية، الجزائر: جامعة قاصدي مرباح.
11. علي فلاق. (2001-2002). تمويل الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي. مذكرة ماجستير . الجزائر، العلوم الاقتصادية، الجزائر: جامعة ابراهيم سلطان شيبوط.
12. فتيحة عقون. (2008-2009). صيغ التمويل في البنوك الإسلامية ودورها في تمويل الاستثمار "دراسة حالة بنك البركة الجزائري". مذكرة ماجستير . بسكرة، العلوم الاقتصادية، الجزائر: جامعة محمد خيضر.
13. كمال مطهري. (2011-2012). دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة بنك البركة وبنك القرض الشعبي الجزائري-. مذكرة ماجستير . وهران، العلوم الاقتصادية، الجزائر: جامعة احمد بن بلة.
14. محمود محمد الطيب. (2017-2018). استخدام صيغ التمويل الإسلامية في المصارف السودانية. مذكرة ماجستير . الاقتصاد، السودان: جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.
15. موسى عمر مبارك أبو حميميد. (2008). مخاطر صيغ التمويل الإسلامي وعلاقتها بمعيار كفاية رأس مال المصارف الإسلامية من خلال معيار بازل 2. أطروحة دكتوراه . العلوم المالية والمصرفية: الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية.

ثالثا: المقالات

1. احمد خلف حسين الدخيل. (2013). النوافذ الإسلامية في المصارف الحكومية العراقية. مجلة دراسات اقتصادية إسلامية ، 19 (02)، 43-124.
2. افتخار محمد ناجي الرفيعي، خميس محمد حسن، و ياسين احمد عبد. (2012). المصارف الإسلامية ودورها في عملية التنمية الاقتصادية. مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة (31)، 17-35.
3. الزبير عياش، و سميرة مناصرة. (2016). التمويل الإسلامي كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. مجلة العلوم الاقتصادية ، 02 (01)، 113-140.

4. الطيب لحليح، و فضيلة بارش. (2018). الإجارة المنتهية بالتملك في البنوك الإسلامية "دراسة حالة بنك البركة الجزائري". مجلة حوليات 1 ، 32 (04)، 197-212.
5. ايمن زيد، و امينة بودراع. (2017). صيغ التمويل الاسلامي ودورها في الحد من مشكلة البطالة. مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية ، 06 (01)، 387-403.
6. ايمن زيد، و امينة بودراع. (2017). صيغ التمويل الإسلامي ودورها في الحد من مشكلة البطالة. مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية ، 11.
7. سفيان بن عبد العزيز، لخضر دولي، و سمير بن عبد العزيز. (2019). مساهمة البنوك الخاصة في تمويل الاقتصاد وفي دعم المنتج المحلي " دراسة حالة بنك الخليج الجزائر وكالة ولاية بشار". مجلة اقتصاديات الاعمال والتجارة ، 4 (2)، 48-63.
8. سفيان قمومية، و بلعوز بن علي. (2019). النوافذ الإسلامية بالبنوك التقليدية كمدخل للتحويل الكلي إلى المصرفية الإسلامية "دراسة تجربة بنك الأهلي التجاري". مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا ، 15 (02)، 341-360.
9. صالح صالح، و نوال بن عمارة. (2003). الصيغ التمويلية ومعالجتها المحاسبية بمصارف المشاركة - دراسة تطبيقية ببنك البركة الجزائرية-. مجلة الباحث ، 02 (02)، 50-58.
10. صليحة عماري، و علي بن ثابت. (2018). التقييم المالي للبنوك باستخدام مؤشرات نظام التقييم المصرفي الامريكي CAMELS - دراسة حالة بنك الخليج الجزائر -. مجلة العلوم الانسانية ، 5 (2)، 399-421.
11. عباس حفصي. (2017). مفهوم النوافذ الإسلامية وضوابطها الشرعية. مجلة الدراسات الإسلامية ، 05 (08)، 191-209.
12. عبد الرزاق معايزية، و جمال سالم. (جوان، 2018). صيغ أساليب التمويل الإسلامية وسبل تطبيقها في البنوك الجزائرية. مجلة العلوم الإنسانية ، 885-897.
13. عبد القادر بحيح. (2020). النوافذ المصرفية الإسلامية خطوة نحو الصيرفة الإسلامية - دراسة تحليلية لتجربة المنظومة المصرفية الجزائرية-. مجلة الإستراتيجية والتنمية ، 10 (02)، 337-355.

14. فريدة معرافي، و صالح مفتاح. (2014). الضوابط الشرعية لنوافذ المعاملات الإسلامية في البنوك التقليدية - دور اللجنة الاستشارية الشرعية في بنك بومبيترا التجاري-2014. *مجلة العلوم الإنسانية* ، 14 (02)، 163-149.
15. لطف محمد السرحي. (2017). دور البنوك الإسلامية اليمنية في التمويل الزراعي "دراسة لواقع وتحديات التمويل الزراعي في اليمن وأفاق تطويره". *مجلة الأندلس للعلوم الإنسانية والاجتماعية* ، 15 (14).
16. نجيب سمير خريس. (2013). النوافذ الإسلامية في البنوك الربوية من المنظور الإسلامي. *مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية* ، 14 (02)، 161-146.
17. نغم حسين نعمة، و رغد محمد نجم. (2010). المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي -الواقع والتحديات-. *مجلة القادسية للعلوم الادارية والاقتصادية* ، 12 (02)، 122-154.
18. نوال بن عمارة، و صالح صالح. (2003). الصيغ التمويلية ومعالجتها المحاسبية بمصارف المشاركة - دراسة تطبيقية بينك البركة الجزائرية-. 02 (02)، 58-50.

رابعاً: الملتقيات والأبحاث

1. عبد الحميد عبد الفتاح المغربي. (2004). *الإدارة الإستراتيجية في البنوك الإسلامية*. السعودية: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية.
2. عبد اللطيف جناحي. (1987). *إستراتيجية البنوك الإسلامية وأهدافها*. المؤتمر العام الأول للبنوك الإسلامية، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية . القاهرة، مصر.
3. عبد المجيد قدي، و عاصم بوزيد. (5-6 ماي، 2009). التمويل الإسلامي في الاقتصاد " المفهوم، المبادئ". *ملتقى دولي حول الأزمة المالية الرهانة والبدائل المالية والمصرفية للنظام المصرفي الإسلامي نموذجاً* . الجزائر: لمركز الجامعي خميس مليانة.
4. فطمة الزهراء عراب، و فتيحة علالي. (28-29 افريل، 2010). التمويل الإسلامي كبديل لتمويل التنمية في ظل الأزمة المالية العالمية. *ملتقى دولي حول متطلبات التنمية في أعقاب إفرازات الأزمة المالية العالمية* . بشار، الجزائر: جامعة طاهري محمد.

خامسا: المطبوعات

1. توفيق بن الشيخ. (بلا تاريخ). الاقتصاد المصرفي المعمق. مطبوعة جامعية . قالمة، علوم التسيير، الجزائر: جامعة 8 ماي 1945.
2. عبد الحليم اوصالح. (2017-2018). مقياس الصيرفة الاسلامية. مطبوعة موجهة لطلبة السنة الثالثة ليسانس تخصص اقتصاد نقدي وبنكي . ميله، قسم العلوم الاقتصادية، الجزائر: المركز الجامعي عبد الحميد بوالصوف.

سادسا: التقارير

1. التقرير السنوي لبنك الخليج الجزائر . (2008).
2. التقرير السنوي لبنك الخليج الجزائر . (2009).
3. التقرير السنوي لبنك الخليج الجزائر . (2010).
4. التقرير السنوي لبنك الخليج الجزائر . (2012).