

رئيس التحرير: ا. د. بكر أحمد السرحان | المراسلة: alserhan@yahoo.com

Vol 6 – Issue 3

المجلد السادس – العدد الثالث

September 2021 Muharram 1443

سبتمبر | ايلول 2021 الموافق محرم 1443

ISSN 2058-5012 = Majallatu Riyadati Al-aamali Al-islamiati

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

# مجلة ريادة الأعمال الإسلامية

Journal of Islamic Entrepreneurship

لندن- المملكة المتحدة

This journal is published in the United Kingdom

**2021**

**London**

ISSN 2058-5012

﴿ مكتب الاردن ﴾



• حقوق النشر والطبع محفوظة للهيئة العالمية للتسويق الاسلامي والجهات

المخولة

• لا تقبل المجلة بازواجية النشر او اعادة النشر الا باذن مسبق

• رسوم الاشتراك السنوي داخل الاردن: المؤسسات 70 ديناراً اردنيا | الافراد

40 ديناراً

• رسوم الاشتراك السنوي الدول الاخرى: تضاف تكاليف البريد لرسوم الاشتراك

داخل الاردن

• رسوم النشر: 150 دولاراً امريكياً.

• للتواصل والمراسلات:

ايميل

[alserhan@yahoo.com](mailto:alserhan@yahoo.com)

[welcome@iimassociation.com](mailto:welcome@iimassociation.com)

هاتف: 00962770548917 (الاردن)

## فهرس المحتويات Contents

- 4.....OBJECTIVES AND SCOPE المواضيع التي تغطيها المجلة.
- 6.....AUTHOR GUIDELINES قواعد النشر.
- 12.....EDITORIAL BOARD هيئة التحرير.
- Exposure to social media** التعرض لمواقع التواصل الاجتماعي وعلاقته بتشكيل الصورة الذهنية لدى عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية  
16.....  
الدكتور خالد عبد الفتاح توفيق عطية
- Profit Distribution in Islamic Banks** توزيع الأرباح في البنوك الإسلامية:  
38.....  
دراسة فقهية  
أ.د. راند نصري جميل أبو مؤنس
- Shifting towards Islamic Banking** ظاهرة التحول نحو الصيرفة الإسلامية في الجزائر: الدوافع والمعوقات  
68.....  
الدكتورة سعاد نويري
- Social entrepreneurship** الريادة الاجتماعية ودورها في حل مشكلة التمويل غير الإسلامي: جمعيات الاقراض المتبادل أنموذجاً  
86.....  
الأستاذ الدكتور عباس احمد الباز
- Electronic system for Zakat** نحو منظومة الكترونية للزكاة  
121.....  
د.فلياشي سامية | أ. زاوي هجيرة
- Islamic work ethics** اثر تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي على تحقيق الميزة التنافسية في البنوك الإسلامية في فلسطين  
145.....  
د. مجيد مصطفى منصور | ا. عصام النمر

## OBJECTIVES AND SCOPEالمواضيع التي تغطيها المجلة

JIE aims to publish and disseminate scientific research in the Arabic language that is characterized by originality and novelty in the area of Islamic Entrepreneurship, highlighting the latest developments and contributions of scholars, specialists, and university professors and strengthening the ties and connections between them.

### **JIE aims to publish original research in the following areas:**

Maqasid al-Sharia and entrepreneurship, Social creativity in Islamic societies, Innovation and entrepreneurship, Zakat and Islamic endowment, Islamic insurance and takaful, Business systems in Islam, Islamic economics in different branches, Islamic education, Women, leadership, and trade in Islamic societies, Social leadership in Islamic societies, Charity and volunteer work, Small and entrepreneurial projects, Business Incubators, Youth projects and initiatives, Government and popular initiatives, Entrepreneurial environment and culture, The role of entrepreneurship in development, Regulations, laws, and entrepreneurship, Challenges faced by entrepreneurs, Entrepreneurship management, Entrepreneurship and job opportunities ,

### الاهداف والمواضيع التي تغطيها المجلة

تهدف JIE إلى نشر ونشر البحوث العلمية باللغة العربية التي تتميز بالأصالة والحدثة في مجال ريادة الأعمال الإسلامية، وتسهيل الضوء على آخر التطورات ومساهمات العلماء والمتخصصين وأساتذة الجامعات وتعزيز الروابط والصلات بينهم.

وتغطي المجلة المواضيع التالية:

مقاصد الشريعة وريادة الاعمال

الإبداع الاجتماعي في المجتمعات الإسلامية

الابتكار وريادة الاعمال

الزكاة والوقف الاسلامي  
التأمين الاسلامي والتكافل  
نظم الأعمال في الإسلام  
الاقتصاد الإسلامي بفروعة المختلفة  
التعليم الإسلامي  
المرأة والريادة والتجارة في المجتمعات الاسلامية  
الريادة الاجتماعية في المجتمعات الإسلامية  
الاعمال الخيرية والتطوعية  
المشاريع الصغيرة والريادية  
حاضنات الاعمال  
المشاريع والمبادرات الشبابية  
المبادرات الحكومية والشعبية  
بيئة وثقافة ريادة الاعمال  
دور ريادة الاعمال في التنمية  
الانظمة والقوانين وريادة الاعمال  
التحديات التي يواجهها رواد الاعمال  
ادارة ريادة الاعمال  
الريادة وفرص العمل

## قواعد النشر AUTHOR GUIDELINES

---

### Review process of JIE

The Journal of Islamic Entrepreneurship (JIE) follows a rigorous peer review process to ensure the quality and rigor of the articles it publishes. The peer review process of JIE ensures that the articles published in the journal are of high quality and meet the standards of the academic community. It also helps in maintaining the integrity and credibility of the research published in the journal.

The peer review process of JIE involves the following steps:

**Initial Evaluation:** The submitted manuscript is first reviewed by the editorial team to ensure that it meets the scope and requirements of the journal. If the manuscript is deemed unsuitable, it may be rejected at this stage without further review.

**Assigning Reviewers:** If the manuscript passes the initial evaluation, it is assigned to two or more reviewers who have expertise in the relevant field. The reviewers are selected based on their expertise, reputation, and availability.

**Reviewing Process:** The reviewers then evaluate the manuscript in detail and provide feedback on the quality, relevance, originality, and significance of the research. They also check the manuscript for errors in methodology, data analysis, and presentation.

**Decision Making:** Based on the feedback provided by the reviewers, the editor-in-chief makes a decision about the manuscript. The decision may be acceptance, minor revision, major revision, or rejection. In cases where there is a disagreement between the reviewers, the editor may seek the opinion of additional reviewers.

**Revisions:** If the manuscript requires revision, the authors are asked to revise the manuscript according to the feedback provided by the reviewers. The revised manuscript is then sent back to the reviewers for further evaluation.

**Final Decision:** Once the reviewers are satisfied with the quality of the manuscript, the editor-in-chief makes the final decision on acceptance. The decision is communicated to the authors, along with the reviewers' comments and feedback.

### **Author Guidelines**

The papers submitted to the journal are subject to evaluation according to the applicable rules.

Papers are accepted in Arabic only.

Submitted papers must include an Abstract, Keywords, and title in English.

Scientific principles and established rules must be followed.

Sources and references should be written at the end of the research.

The submitted research should not exceed thirty pages of normal size (A4).

The research has not been previously published in any way, or has been sent for publication in another journal, and the researcher undertakes to do so in writing.

The researcher is obligated not to send his research to any other party for publication until he receives the journal's response.

The researcher is obligated to revise the research according to the review reports sent to him, and to provide the journal with an amended copy within a period not exceeding 30 days.

The researcher may not request that his research not be published after it has been sent for review, except for reasons that the editorial board is convinced of.

The sources and references must be verified at the end of the research

The research is accompanied by a brief biography of the researcher, which includes his name, academic degree, specialization, job, and the entity he works for, and his full address, including the postal address, phone numbers, and e-mail.

The research is accompanied by an abstract in both Arabic and English, with each summary not less than (200) words and not more than (300) words.

The owners of the incoming research shall be notified of its arrival in the journal within a week of its receipt.

The authors of the research papers shall be notified of the decision regarding their suitability for publication or not within a period not exceeding three months from the date of their arrival to the editorial board.

The decisions of the editorial board regarding research submitted to the journal are final, and the board reserves the right not to provide justifications for its decisions.

### **General Format Guidelines:**

The body of the text, Traditional Arabic, is normal (size 16).

Margin text Traditional Arabic plain (size 12) (please avoid using margins)

Headliners Traditional Arabic Black (size 14).

Subtitles Traditional Arabic Black (Size 12).

Spacing between lines: only one space.

### **عملية تحكيم الأبحاث**

تتبع المجلة عملية تحكيم دقيقة لضمان جودة ودقة المقالات التي تنشرها وانها تفي بمعايير المجتمع الأكاديمي. كما تساعد في الحفاظ على نزاهة ومصداقية البحث المنشور في المجلة.



تتضمن عملية التحكيم الخطوات التالية:

**التقييم المبدئي:** تتم مراجعة المخطوطة المقدمة أولاً من قبل فريق التحرير للتأكد من أنها تلي نطاق ومتطلبات المجلة. إذا اعتبرت المخطوطة غير مناسبة ، فقد يتم رفضها في هذه المرحلة دون مزيد من التحكيم.

**تعيين محكمين:** إذا اجتازت المخطوطة التقييم الأولي ، يتم تعيينها لاثنتين أو أكثر من المراجعين الذين لديهم خبرة في المجال ذي الصلة. يتم اختيارهم بناءً على خبرتهم وسمعتهم وتوافرهم.

**عملية التحكيم:** يقوم المحكمون بعد ذلك بتقييم المخطوطة بالتفصيل وتقديم التوصيات حول جودة البحث وملاءمته وأصالته وأهميته. كما يقومون بفحص المخطوطة بحثاً عن أخطاء في المنهجية وتحليل البيانات والعرض التقديمي.

**اتخاذ القرار:** بناءً على الملاحظات المقدمة من المحكمين ، يتخذ رئيس التحرير قراراً بشأن المخطوطة. قد يكون القرار قبولاً أو تعديلات طفيفة أو كبيرة أو رفضاً. في الحالات التي يوجد فيها خلاف بين المراجعين ، قد يسعى المحرر للحصول على رأي مراجعين إضافيين.

**التعديلات:** إذا كانت المخطوطة تتطلب تعديلاً ، يُطلب من المؤلفين تعديل المخطوطة وفقاً للتوصيات التي قدمها المحكمون. ثم يتم إرسال المخطوطة المنقحة مرة أخرى إلى المحكمين لمزيد من التقييم.

**القرار النهائي:** عند موافقة المحكمين على جودة المخطوطة ، يتخذ رئيس التحرير القرار النهائي بشأن القبول. يتم إبلاغ القرار إلى المؤلفين، جنباً إلى جنب مع تعليقات وآراء المحكمين

#### قواعد النشر

1. تخضع البحوث المقدمة إلى المجلة للتقييم والتحكيم حسب الأصول المتبعة.
2. يجب إتباع الأصول العلمية والقواعد المرعية في البحث العلمي.
3. يجب كتابة المصادر والمراجع في آخر البحث.
4. يجب ضبط النصوص الشرعية بالشكل الكامل ومراعاة القواعد اللغوية.
5. ألا يتجاوز البحث المقدم 6000 كلمة.
6. ألا يكون البحث قد سبق نشره على أي نحو كان أو تم إرساله للنشر في مجلة أخرى ويتعهد الباحث بذلك خطياً.

7. يلتزم الباحث بعدم إرسال بحثه لأي جهة أخرى للنشر حتى يصله رد المجلة.
8. يجب إثبات المصادر والمراجع مستوفاة في آخر البحث مرتبة حسب ما هو مبين ادناه.
9. يمكن أن يكون البحث تحقيقاً لمخطوطة تراثية، وفي هذه الحالة تتبع القواعد العلمية المعروفة في تحقيق التراث
10. يرفق البحث بملخص باللغتين العربية والإنجليزية بما لا يقل كل ملخص عن (150) كلمة ولا يزيد على (250) كلمة.
11. يُخطر أصحاب البحوث بالقرار حول صلاحيتها للنشر أو عدمها خلال مدة لا تتجاوز شهرين من تاريخ استلامها
12. قرارات هيئة التحرير بشأن البحوث المقدمة إلى المجلة نهائية، وتحتفظ الهيئة بحقها في عدم إبداء مبررات لقراراتها.
13. يجب أن يتم إرسال البحث بالبريد الإلكتروني إلى بريد المجلة
14. شكل البحث:
- النص Traditional Arabic عادي (حجم 16). الهامش Traditional Arabic عادي (حجم 12) (يرجى تجنب استخدام الهوامش). العناوين الرئيسية Traditional Arabic أسود (حجم 18). العناوين الفرعية Traditional Arabic أسود (حجم 16). المسافات بين الاسطر: مسافة واحدة فقط
15. مراجع البحث:
- الكتب ( العربية أو الإنجليزية ): اسم المؤلف أو المؤلفين، عنوان الكتاب، اسم المحقق أو المترجم، الطبعة، بلد النشر: اسم الناشر، سنة النشر. د. عبد الوهاب إبراهيم أبو سليمان، كتابة البحث العلمي ومصادر الدراسات الفقهيّة، الطبعة الأولى، جدة: دار الشروق للنشر والتوزيع والطباعة (1413هـ 1993م). وفي حالة وجود ثلاثة مؤلفين فأكثر يشار إلى الاسم الأول والأخير لجميع المؤلفين، وعنوان الكتاب، اسم المحقق أو المترجم، الطبعة، بلد النشر: اسم الناشر، سنة النشر. د. محمد سليمان الأشقر،

أ.د. ماجد محمد أبو رحية، د. محمد عثمان شبير، د. عمر سليمان الأشقر، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، الطبعة الأولى، الأردن: دار النفائس (1418هـ/1998م).

**البحث أو المقال** باللغة العربية أو الإنجليزية في دورية: اسم المؤلف أو المؤلفين، عنوان البحث أو المقال، اسم الدورية، المجلد أو العدد، الصفحات، بلد النشر: اسم الناشر، سنة النشر. د. صالح بن عبدالله الراجحي، حقوق الإنسان السياسية والمدنية: دراسة مقارنة بين الشريعة الإسلامية والقوانين الوضعية (( حالة الإعلان العالمي لحقوق الإنسان ))، مجلة الحقوق، العدد الأول، السنة السابعة والعشرون، 101، الكويت: كلية الحقوق، (2003).

**الرسائل الجامعية:** اسم مقدم الرسالة، عنوان الرسالة، ماجستير أو دكتوراه، الجامعة المانحة، السنة. جاسم علي سالم ناصر الشامسي، (( ضمان التعرض والاستحقاق في العقود، دراسة مقارنة )) رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة (1990).

**فصل في كتاب:** اسم المؤلف أو المؤلفين للفصل، عنوان الفصل، في: اسم الكتاب، الصفحات، اسم معد الكتاب، واسم المترجم، الطبعة، بلد النشر: اسم الناشر، سنة النشر. علي مراد، العوامل التي ساهمت في انبعاث حركة التجديد في الفكر الإسلامي في العصر الحديث، في: خطاب التجديد الإسلامي الأزمنة والأسئلة، 149. إعداد: أنور أبو طه، وآخرون، ترجمة: حازم محيي الدين، الطبعة الأولى، دمشق: دار الفكر (2004).

**هيئة التحرير EDITORIAL BOARD**

---

**The Journal of Islamic Entrepreneurship (JIE)** is issued under the supervision of the International Organization for Islamic Marketing in Britain

**Editor in Chief**

Professor Bakr Ahmed Abdullah Al-Serhan

King Talal College of Business - Princess Sumaya University

**Journal Coordinator**

Dr. Ali Helal Albagoum

**To submit your paper:**

[alserhan@yahoo.com](mailto:alserhan@yahoo.com), [welcome@iimassociation.com](mailto:welcome@iimassociation.com)

**Editorial Board**

Prof. Dr. Hana Al-Hunaiti. International Islamic Science University - Amman. Jordan

Prof. Dr. Essam Mohamed El-Laithi. Sudan Academy of Banking and Financial Sciences - Khartoum. Sudan

Prof. Dr. Ali Shaheen. Assistant Vice President for Administrative Affairs - Islamic University - Gaza. Palestine

Professor Dr. Salem Abdullah Helles, Islamic University of Gaza - Palestine

Prof. Dr. Mardawi Kamal. Mentouri University - Constantine. Algeria

Dr. Faisal bin Jassim Al Thani. College of Business and Economics - Qatar University

Dr. Murad Al-Nashmi. College of Administrative Sciences - University of Science and Technology, Yemen

Dr. Seef Jarallah. College of Business and Economics - Qatar University

Dr. Samer Abu Zneid. President of Hebron University. Palestine

Dr. Muhammad Al-Yahya - College of Business Administration - Shaqra University - Saudi Arabia

Dr. Bin Abou Al-Jilali. Vice Dean of the Faculty of Economics and Administration - Mascara University. Algeria

Dr. Tahani bint Abdullah Al-Qadiri. Princess Noura bint Abdul Rahman University in Riyadh

Dr. Shubila Aisha. Higher School of Commerce. Algeria

Dr. Asmaa Abdul-Wasih Al-Hussam, University of Malaysia Perlis-Malaysia

Dr. Bashar Al-Mansour, Taibah University, Medina, Saudi Arabia

### مجلة ريادة الأعمال الإسلامية

تصدر بأشراف الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي في بريطانيا

رئيس التحرير

الاستاذ الدكتور بكر أحمد عبدالله السرحان

كلية الملك طلال للأعمال – جامعة الاميرة سمية

المنسق العام

الدكتور علي هلال.

لتقديم الابحاث: alserhan@yahoo.com

### هيئة التحرير التأسيسية

الأستاذ الدكتور هناء الحنيطي. جامعة العلوم الإسلامية العالمية – عمان. الاردن

الأستاذ الدكتور عصام محمد الليثي. أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية- الخرطوم. السودان

الأستاذ الدكتور علي شاهين. مساعد نائب الرئيس للشئون الإدارية – الجامعة الإسلامية – غزة. فلسطين

الأستاذ الدكتور سالم عبد الله حلس الجامعة الإسلامية بغزة – فلسطين

الأستاذ الدكتور مرداوي كمال. جامعة منتوري – قسنطينة. الجزائر

الدكتور فيصل بن جاسم آل ثاني. كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة قطر

الدكتور مراد النشمي. كلية العلوم الإدارية - جامعة العلوم والتكنولوجيا، اليمن

الدكتور شايف جار الله. كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة قطر

الدكتور سامر ابو زنيد. رئيس جامعة الخليل. فلسطين

الدكتور محمد اليحيا – كلية إدارة الأعمال-جامعة شقراء-السعودية

الدكتور بن عبو الجيلالي. نائب عميد كلية الاقتصاد والإدارة – جامعة معسكر. الجزائر

الدكتورة تهاني بنت عبد الله القديري. جامعة الأميرة نورة بنت عبد الرحمن بالرياض

الدكتورة شبيلة عائشة. المدرسة العليا للتجارة. الجزائر

أسماء عبد الواسع الحسام. جامعة ماليزيا برليس-ماليزيا

رئيس التحرير: ا.د. بكر أحمد السرحان | المراسلة: alserhan@yahoo.com

---

الدكتور بشار المنصور. جامعة طيبة , المدينة المنورة, السعودية

## Exposure to social media التعرض لمواقع التواصل الاجتماعي وعلاقته بتشكيل الصورة الذهنية لدى عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية

الدكتور خالد عبد الفتاح توفيق عطية  
أستاذ التسويق المساعد- جامعة القدس المفتوحة - فلسطين

### Cite this article as: APA style

عطية، خالد عبدالفتاح توفيق. (2021). التعرض لمواقع التواصل الاجتماعي وعلاقته بتشكيل الصورة الذهنية لدى عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية. مجلة ريادة الأعمال الإسلامية، مج6، ع3، 12 - 34.

مسترجع من <http://search.mandumah.com/Record/1145691>

<http://doi.org/10.52471/1470-006-003-001>

## Exposure to social media and its relationship to shaping the mental image of Palestinian Islamic bank clients

Dr. Khalid Abd Alfattah Tawfiq Atia  
Al-Quds Open University - Palestine

### Abstract

The objective of this study is to explore the relationship between social media exposure and the formation of the mental image of Palestinian Islamic bank clients. The research sample includes four Palestinian Islamic banks, and 400 clients from these banks participated in the study. The findings indicate a moderate relationship between social media exposure and the mental image of Palestinian Islamic bank clients. Banks that create a distinctive identity on social media platforms were found to enhance customer loyalty, and social media sites facilitated the differentiation of the bank's services from those of other banks. The study found no significant differences in responses based on gender or educational qualifications, but there were significant differences based on age. The study recommends that Islamic banks should respond quickly to customer inquiries about the services promoted on social media.

**Keywords:** social media, mental image, clients, Palestinian Islamic banks



## الملخص

يهدف هذا البحث إلى التعرف على العلاقة بين التعرض لمواقع التواصل الاجتماعي وعلاقته بتشكيل الصورة الذهنية من وجهة نظر عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية، شمل مجتمع الدراسة البنوك الإسلامية الفلسطينية والبالغ عددها (4) شركات. أما العينة فتكونت من ( 400 ) مستجيباً من عملاء هذه الشركات. وتوصلت الدراسة إلى أن هناك علاقة بين التعرض لمواقع التواصل الاجتماعي وبين تشكيل الصورة الذهنية لدى عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية وكانت بدرجة متوسطة. وقد تبين أن توجهات البنك نحو بناء هوية مميزة لها على مواقع التواصل الاجتماعي عززت من درجة الولاء لها، وأن هذه المواقع سهلت من تمييز خدمات البنك عن بقية البنوك، كذلك أظهرت النتائج عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة من عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية تُعزى لمتغيري الجنس والمؤهل العلمي. في حين تبين وجود فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة من العملاء تُعزى لمتغير العمر. وأوصت الدراسة بضرورة استجابة البنوك الإسلامية للعملاء بسرعة عالية فيما يتعلق بالخدمات التي يتم الترويج لها على مواقع التواصل الاجتماعي.

**الكلمات المفتاحية:** مواقع التواصل الاجتماعي، الصورة الذهنية، العملاء، البنوك الإسلامية الفلسطينية

## المقدمة

شهد العالم في الآونة الأخيرة اهتماماً متزايداً واستخداماً مكثفاً لمواقع التواصل الاجتماعي، وتعتبر هذه المواقع من الوسائل المهمة والحيوية التي زاد الاهتمام بها مؤخراً، وذلك لما لها من أهمية وتأثير على تشكيل الصورة الذهنية خصوصاً مع ثورة الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات وازدياد حدة المنافسة المحلية والعالمية. وبما أن المفهوم الحديث للتسويق يركز على خلق قيمة ومكانة للمنظمات في نظر العملاء، فإن العولمة والتوسع الكبير في حجم الأسواق والتطور التكنولوجي المتسارع

وسرعة الاتصالات أسهمت في توجه المنظمات نحو التركيز على الصورة الذهنية للمنظمة كإطار يدفع بها لتعزيز القيمة والجودة المقدمة للعملاء (Balaji & Hartline, 2011,p: 127).

وقد استطاعت مواقع التواصل الاجتماعي أن تنال الإهتمام الكبير بفضل ما حملته من قدرات هائلة وإمكانيات تطويرية في أداء البنوك الإسلامية لعملياته وطرق تقديم خدماتها وإرضاء عملاءها، حيث بات الإبداع والابتكار سيد الموقف التنافسي في مجال التقنيات الحديثة والمحرك الأساس لهذه الشركات في البقاء والاستمرار وتحقيق مستوى أداء تسويقي عالٍ.

وفي إطار أدبيات التسويق، فإن استخدام مواقع التواصل الاجتماعي لها ارتباط وثيق بوجود البنوك الإسلامية وفاعليتها وفي تحقيق أهدافها المتمثلة بالبقاء والتكيف والنمو، وهذا ما يجعل هذه الشركات تسعى وبشكل متواصل لتحسين صورتها الذهنية لدى العملاء، وتحقيق أعلى درجات التكامل ما بين الوظائف التسويقية والعمليات وخدمة العملاء داخل البنك من جهة بحيث تصبح الوظائف التسويقية في تكامل من خلال إدخال هذه المواقع لتكوين رأس مال مكون من العملاء والاحتفاظ بهم ومحاولة بناء صورة ذهنية لخدماتها.

لذلك تحرص البنوك اليوم أكثر من أي وقت مضى على بناء صورة ذهنية وتحسينها في أذهان جميع الأطراف التي تتعامل معها، علما بأن لكل بنك صورة ذهنية في أذهان جميع المتعاملين معه شاءت في ذلك أم لم تشأ وقد تكون ايجابية أو سلبية، وسواء خططت لذلك أم لم تخطط، ولاشك أن الصورة الذهنية الحسنة يمكن أن تسهم الكثير في نجاح البنوك واستمراريتها، فالصورة الذهنية تتشكل بناءً على المدركات الحسية لدى الجمهور عن البنك.

كما استطاعت مواقع التواصل الاجتماعي أن تحوز على إهتمام بالغ بفضل ما حملته من قدرات هائلة وإمكانيات تطويرية في أداء البنوك الإسلامية لعملياته وطرق تقديم خدماته وإرضاء عملاءه، حيث أصبح الإبداع والابتكار سيد الموقف التنافسي في

مجال التقنيات الحديثة ومنها مواقع التواصل الاجتماعي والمحرك الأساس للبنوك في البقاء والاستمرار لتحقيق مستوى أداء عالٍ سواء في مجال الربحية أو الحصة السوقية.

وتبدي البنوك الإسلامية إهتماماً متزايداً بتقديم خدماتها ورفع مستوياتها حتى تكون قادرة على البقاء والمنافسة وتلبي حاجات عملاءها الحاليين والمتوقعين، خاصة وان ثورة الاتصالات والمعلومات مكنت العملاء من المفاضلة بين الخدمات المقدمة حسب رغبتهم واختيارهم. لذلك فإن البقاء والاستمرارية وتحقيق الربح وتقليل المخاطر وتلبية حاجات العملاء الحالية والمتوقعة هي أهم الأهداف التي تسعى هذه الشركات لتحقيقها، وهذا يتطلب منها استخدام مواقع التواصل الاجتماعي بكفاءة وفعالية وضمن الإمكانيات المتاحة، بالإضافة للموارد البشرية المؤهلة على التعامل مع هذه المواقع.

### مشكلة الدراسة

كغيرها من منظمات الأعمال تسعى البنوك الإسلامية لتحقيق أهدافها، إذ يعتبر الهدف المشترك لهذه الشركات تحقيق "أقصى ربح بأقل مخاطر وخدمة العملاء"، إلا أن طرق وأدوات بلوغ هذا الهدف تختلف من منظمة لأخرى، وإن إدخال وتطبيق التقنيات الحديثة ومنها مواقع التواصل الاجتماعي في خدماته كوسيلة لتحقيق الأهداف متفاوت وله كثير من الآثار على تشكيل الصورة الذهنية للخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية.

تتبع مشكلة الدراسة من تساؤل دار في ذهن الباحث يتمحور حول الدور الذي يمكن أن تلعبه مواقع التواصل الاجتماعي في تشكيل الصورة الذهنية، في ظل تراجع دور المواقع الإلكترونية لحساب هذه المواقع، وقوة تأثير هذه المواقع على العملاء، على اعتبار أن هذه المواقع أصبحت عامل مهم في تهيئة المتطلبات اللازمة لتشكيل الصورة الذهنية. فالمضمون الذي تتوجّه به هذا المواقع عبر رسائل ترويجية، تسهم بالضرورة في تشكيل الصورة الذهنية.

ومن المعروف أن عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية في كل مكان يخضعون لمجموعة من الرسائل الترويجية تؤثر بالضرورة على تشكيل الصورة الذهنية لديهم،

وتؤدي مواقع التواصل الاجتماعي دوراً مهماً في ذلك. وانطلاقاً من فإن مشكلة الدراسة تعالج إمكانية تشكيل الصورة الذهنية حول الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك الإسلامية الفلسطينية من خلال تعرض العملاء لمواقع التواصل الاجتماعي.

### أسئلة الدراسة

تحاول الدراسة الحالية الإجابة عن الأسئلة الآتية:

**السؤال الأول:** ما مستوى دور مواقع التواصل الاجتماعي في تشكيل الصورة الذهنية من وجهة نظر عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية؟

**السؤال الثاني:** هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة من عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية تُعزى لمتغيرات الجنس، العمر، المؤهل العلمي؟

### فرضيات الدراسة

بنيت الدراسة الحالية على الفرضيات الآتية:

**الفرضية الأولى:** لا يوجد دور لمواقع التواصل الاجتماعي في تشكيل الصورة الذهنية من وجهة نظر عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية.

**الفرضية الثانية:** لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة من عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية تُعزى لمتغيرات الجنس، العمر، المؤهل العلمي.

### أهمية الدراسة

مما يعطي هذه الدراسة أهمية تناولها لمواقع التواصل الاجتماعي، الأمر الذي يستدعي تضافر وتكامل جهود الباحثين لدراسته وتحليله، بهدف التعرف على تأثيرها على تشكيل الصورة الذهنية لدى العملاء وخاصة عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية التي يمكن لها الاستفادة من هذه نتائج هذه الدراسة بالقدر الذي يؤهلها على التعامل مع هذه المواقع في أثناء قيامها بالترويج للخدمات المصرفية التي تقدمها.

### أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على طبيعة العلاقة بين التعرض لمواقع التواصل الاجتماعي وعلاقته بتشكيل الصورة الذهنية من وجهة نظر عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية، كذلك التعرف على مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة تُعزى لمتغيرات الجنس، العمر، المؤهل العلمي.

### مصطلحات الدراسة

**مواقع التواصل الاجتماعي:** هي مواقع الكترونية اجتماعية على شبكة الانترنت، وتعتبر الركيزة الأساسية للترويج للخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك الإسلامية الفلسطينية وهي تتيح للعملاء فرصة التواصل فيما بينهم عبر هذا الفضاء الافتراضي. **الصورة الذهنية:** وهي عبارة عن مجموعة من الادراكات والانطباعات والتصورات التي يكونها العملاء في أذهانهم حول خدمات الانترنت والاتصالات الثابتة والخلوية التي تقدمها البنوك الإسلامية الفلسطينية.

**عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية:** هم الأشخاص العاديون أو الاعتباريون الذي يقومون بشراء الخدمات المصرفية والتي توفرها البنوك الإسلامية الفلسطينية في السوق الفلسطيني.

### حدود الدراسة

**1- الحدود الزمانية:** تم تطبيق الدراسة خلال الفترة الواقعة ما بين شهر كانون الثاني 2018 - وشهر شباط 2019.

**2- الحدود المكانية:** البنوك الإسلامية الفلسطينية وهي (البنك الإسلامي الفلسطيني، البنك الإسلامي العربي، بنك الصفا).

**3- الحدود البشرية:** عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية.

### منهج الدراسة

تعد هذه الدراسة من الدراسات الميدانية التي تم اعتماد المنهج الوصفي والتحليلي بهدف التعرف على العلاقة بين التعرض لمواقع التواصل الاجتماعي وعلاقته بتشكيل الصورة الذهنية من وجهة نظر عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية.

### مجتمع الدراسة والعينة

يتكون مجتمع الدراسة من البنوك الإسلامية الفلسطينية والبالغ عددها (3) بنوك، أما وحدة المعاينة والتحليل فقد تكونت من العملاء الذين يتعاملون مع البنوك الإسلامية الفلسطينية، وقد تم توزيع الاستبانات على العملاء بالطريقة الميسرة، وتم اعتماد (400) استبانة تم إخضاعها للتحليل الإحصائي.

### أداة الدراسة

تم تصميم استبانة مكونة من قسمين، هما:

**القسم الأول:** وخصص للتعرف على البيانات الشخصية لعملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية من عينة الدراسة، وتشمل (الجنس، العمر، المؤهل العلمي).

**القسم الثاني:** واشتمل على بعض العبارات ذات العلاقة بالجوانب الخاصة بالتعرض لمواقع التواصل الاجتماعي وعلاقته بتشكيل الصورة الذهنية، واستخدم الباحث مقياس ثلاثي (موافق 3 علامات، محايد علامتان، غير موافق علامة واحدة)، وتم تقسيم درجات التقدير إلى ثلاثة مستويات (منخفض، متوسط، مرتفع) بالاعتماد على المعادلة التالية وهي معيار التصحيح.

$$\frac{\text{الحد الأعلى للبدائل} - \text{الحد الأدنى للبدائل}}{\text{عدد المستويات}} = 1 - 3 = 0.66$$

$$\text{المدى الأول: } 1 + 0.66 = 1.66$$

$$\text{المدى الثاني: } 1.67 + 0.66 = 2.33$$

$$\text{المدى الثالث: } 2.34 + 0.66 = 3$$

فتصبح بعد ذلك التقديرات كالتالي:

$$1- \text{أقل من أو يساوي (1.66) مؤشراً منخفضاً.}$$

$$2- \text{أكبر أو يساوي (1.67) واقل من أو تساوي (2.33) مؤشراً متوسطاً.}$$

$$3- \text{أكبر من أو تساوي (2.34) مؤشراً مرتفعاً.}$$

صدق أداة الدراسة

قام الباحث بإجراء اختبار الصدق بهدف التأكد من مصداقية أداة الدراسة والثقة في نتائج الدراسة من خلال عرض الاستبانة على مجموعة من المحكمين والأساتذة في جامعة القدس المفتوحة للحكم على مدى صدقها الظاهري والمنطقي وعلى مدى صلاحيتها كأداة لجمع البيانات.

### ثبات أداة الدراسة

تم استخدام معامل (كرونباخ ألفا Cronbach–Alpha) للاتساق الداخلي لجميع مقاييس وفقرات الاستبانة وقد بلغت (86.5%) وهي نسبة ذات اعتمادية مرتفعة.

### أساليب جمع البيانات

تم الاعتماد في هذه الدراسة على نوعين من مصادر المعلومات هما المصادر الأولية والمصادر الثانوية وكما يلي:

**أولاً: البيانات الأولية:** وهي تلك البيانات التي اعتمد عليها الباحث من خلال تصميم استبانة جرى تطويرها لخدمة موضوع الدراسة الحالية.

**ثانياً: البيانات الثانوية:** وهي مصادر البيانات والمعلومات المتاحة التي تم جمعها لأغراض أخرى ومن المصادر المكتبية ومن مراجعة الأدبيات السابقة، وتتمثل هذه البيانات في كتب التسويق والمواد العلمية الدوريات المتخصصة والنشرات رسائل الماجستير وأطروحات الدكتوراه وخاصة التي تبحث في مواقع التواصل الاجتماعي والصورة الذهنية.

### المعالجة الإحصائية

وللإجابة عن أسئلة الدراسة واختبار فرضياتها تم استخدام التحليلات الإحصائية الآتية:

1- تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية والترتبة لاستجابات عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية على فقرات الاستبانة ككل.

2- تم استخدام تحليل التباين الأحادي (One way Anova) لبيان الفروق ذات الدلالة الإحصائية في استجابات عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية عينة الدراسة تعزى لمتغيرات (الجنس، العمر، المؤهل العلمي).

### الدراسات السابقة

خلصت دراسة قطب وعتريس، (2007) إلى أن العلامات التجارية تتعرض إلى تحديات اقتصادية واجتماعية وسياسية تؤثر على صورتها الذهنية وتاريخها الطويل، وإن تشويه الاسم التجاري أو التصميم الجرافيكي للعلامات التجارية يؤثر على صورتها الذهنية.

وهدفت دراسة عقل، (2010) إلى التعرف على أثر مكونات العلامة التجارية وخصائص الشركة في تشكيل الصورة الذهنية لدى عملاء قطاعي الاتصالات والمصارف في الأردن، وخلصت إلى وجود تأثير لمكونات العلامة التجارية ولخصائص الشركة في تشكيل الصورة الذهنية لدى عملاء قطاع الاتصالات وعملاء قطاع البنوك في الأردن.

وتوصلت دراسة منصور، (2012) إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في الحاجات والاشباع التي يحققها الشباب الأردني من استخدام شبكات التواصل الاجتماعي تبعاً لمتغير النوع الاجتماعي (ذكر أنثى)، في حين تبين وجود فروق ذات دلالة إحصائية في الحاجات المعرفية، والوجدانية في الحاجات والاشباع التي يحققها الشباب الأردني من استخدام هذه الشبكات تبعاً لمتغير مدى الاستخدام.

وتوصلت دراسة حموده، (2013) إلى أن الفيس بوك جاءت في المرتبة الأولى كأكثر شبكات التواصل الاجتماعي استخدام وتفاعل حسب وجهة نظر الشباب الفلسطيني، ثم المحادثات سكايب والمانسجرات، يتبعها مشاركة الفيديو (اليوتيوب)، ثم (جوجل بلس)، يتبعها التدوين المصغر مثل (تويتر)، ويليهما المنتديات، ومن ثم المدونات، وأخيراً جاء موقع الصور (الفليكر).

وهدف دراسة أبو جليل، (2016) إلى التعرف على أثر استخدام التقنيات الحديثة في تشكيل الصورة الذهنية في البنوك الأردنية، وتوصلت إلى أنه يوجد أثر لاستخدام التقنيات الحديثة في تشكيل الصورة الذهنية لعملاء البنوك العاملة في الأردن، وأن هذه التقنيات توفر خدمة جيدة في البنوك تتناسب واحتياجات البنك العملاء.



وأخيراً أظهرت نتائج دراسة (Vansoon, 2017) أن هناك أكثر من نصف عينة الدراسة من الأفراد البالغين والذين يقومون باستخدام مواقع التواصل الاجتماعي كن من أهمها يوتيوب والفايس بوك، قد اعترف هؤلاء الأفراد بأنهم يقومون بقضاء وقت طويل على مواقع التواصل الاجتماعي وشبكة الإنترنت من الأوقات التي يقضونها مع الأصدقاء أو مع أفراد الأسر التي ينتمون إليها.

### مفهوم مواقع التواصل الاجتماعي

لقد أحدث التقدم الهائل في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات نوعاً من التواصل والتفاعل الاجتماعي بين الأفراد والمنظمات، وذلك ضمن الفضاء الإلكتروني الافتراضي الذي ساهم في أحداث تغييرات كبيرة في العلاقات الأفراد وفي أشكال التفاعل بين المنظمات والمجتمع الذي يحيط بها في أساليب التواصل، وهذا التفاعل ما يعرف بمواقع التواصل الاجتماعي، التي ألغت الحدود وساهمت في تقريب المسافات بين الأفراد والشعوب والثقافات.

وقد شهدت مواقع التواصل الاجتماعي انتشاراً واسعاً خلال السنوات الأخيرة وتعددت وتنوعت محاولة تقديم الخدمات وتحقيق مختلف الأشباعات ويأتي بمقدمتها ( فيسبوك، تويتر، يوتوب) كمنظومات تتيح للمشارك فيها القيام بإنشاء موقع خاص فيه ومن ثم ربطه من خلال نظام اجتماعي إلكتروني مع أعضاء آخرين لديهم نفس الاهتمامات أو جمعه مع أصدقاء الجامعة أو الثانوية أو غير ذلك. مواقع التواصل الاجتماعي تطلق على مجموعة من المواقع على شبكة الإنترنت ظهرت مع الجيل الثاني "الويب"، الذي يتيح التواصل بين الأفراد في بيئة مجتمع افتراضي يجمعهم حسب مجموعات اهتمام أو شبكات انتماء (بلد، جامعة، شركة)، كل هذا يتم عن طريق خدمات التواصل المباشر من إرسال الرسائل أو الاطلاع على الملفات الشخصية للآخرين ومعرفة أخبارهم ومعلوماتهم التي يتيحونها للعرض عبر هذه المواقع (جرار، 2012، ص37). ويشير مصطلح التواصل الاجتماعي إلى عملية التواصل مع عدد من الناس (أقارب، زملاء، أصدقاء) عن طريق مواقع وخدمات إلكترونية توفر سرعة توصيل المعلومات

على نطاق واسع فهي مواقع لا تعطيك معلومات فقط بل تتزامن وتتفاعل معك أثناء إمدادك بتلك المعلومات عن من في نطاق شبكتك وبذلك تكون أسلوب لتبادل المعلومات بشكل فوري عن طريق شبكة الانترنت (المقدادي، 2013، ص24).

ويرى (الدليمي، 2011، ص183) أن مواقع التواصل الاجتماعي هي مواقع الانترنت التي يمكن للمستخدمين المشاركة والمساهمة في إنشاء أو إضافة صفحاتها وبسهولة على الشبكات الاجتماعية التفاعلية التي تتيح إمكانية التواصل بين مستخدمي هذه الشبكات في أي وقت يشاءون وفي أي مكان من العالم يمكن أن يتواجدوا به.

تعرف مواقع التواصل الاجتماعي بأنها تلك المنظومة التي تضم مجموعة من الشبكات الإلكترونية التي تسمح للمستخدم فيها بإنشاء موقع خاص به، ومن ثم ربطه عن طريق نظام اجتماعي إلكتروني مع أعضاء آخرين لديهم الإهتمامات والهوايات نفسها (راضي، 2013، ص23).

ويعرف (منصور، 2012، ص2) مواقع التواصل الاجتماعي، بأنها " تلك المواقع الاجتماعية التي تتيح لمتصفحها إمكانية مشاركة الملفات والصور وتبادل مقاطع الفيديو، وكذلك مكنتهم من إنشاء المدونات الإلكترونية، وإجراء المحادثات الفورية، وإرسال الرسائل، وتصدرت الشبكات الاجتماعية هذه ثلاثة مواقع هامة ورئيسية هي: "الفيسبوك" "تويتر"، وموقع مقاطع الفيديو "اليوتيوب".

ويعرف الباحث مواقع التواصل الاجتماعي، بأنها كافة الخدمات التي يتم إنشاؤها وبرمجتها من قبل شركات كبرى لجمع اكبر عدد من المستخدمين والأصدقاء ومشاركة الأنشطة والاهتمامات، وللبحث عن تكوين صداقات والبحث عن اهتمامات وأنشطة لدى أشخاص آخرين يتشاركون معهم بإحدى الاشتراكات الفكرية أو غيرها، وتوفر هذه الخدمات ميزات مثل المحادثة الفورية والتراسل العام والخاص ومشاركة الوسائط المتعددة من صوت وصورة وفيديو والملفات.

**مفهوم الصورة الذهنية**

تُعد الصورة الذهنية بمثابة المرشد الذي يساعد الإنسان على فهم وإدراك وتفسير الأمور التي يتعرض لها، فهي مجرد فكرة تقود الفرد إلى تصورات معينة لشيء ما بحيث ينطوي على تلك الفكرة تصرفات وأفعال إيجابية أو سلبية، ( Cassidy, 2009, p: 90).

وهذه الفكرة تتشكل من خلالها السلوكيات المختلفة التي يبديها الأفراد، فالصورة الذهنية تعبر عن مجموعة من الأفكار والمشاعر والمعتقدات التي تتكون في أذهان الأفراد عن المنظمات المختلفة، وهذه الصورة تتكون من خلال التجارب المباشرة أو غير المباشرة، وهي تمثل الواقع الصادق لما يحملوه في الناس في أذهانهم حول الأشياء (عقل، 2010، ص49).

ويرى (Kotler & Keller, 2016) إن الصورة الذهنية لدى الأفراد تتسم بالمرونة والتغير المستمر وهي ليست ثابتة، ولكنها تحتاج إلى جهود كبيرة ووقت من أجل إحداث التغيير في هذه الصورة التي تعتبر عملية من العمليات الديناميكية المتحركة التي تتطور وتنمو وتتسع وتعمق، وهي تعبر عن التصورات التي يحملها الأفراد المجتمع عن الأشياء من حولهم بمكوناتها المختلفة، وتعد الصورة الذهنية نتاج طبيعي لمجموعة من الخبرات المباشرة وغير المباشرة التي يتلقاها الأفراد عبر تفاعلاتهم الاتصالية المختلفة.

وقد أطلق (والترليمان) مفهوم الصورة الذهنية كأحد المصطلحات المتعارف عليها والتي تصلح بالأساس لتحليل وتفسير عمليات التأثير التي تحدثها وسائل الإعلام، وهي مفهوم يستهدف ذهن الإنسان ليعبر عن أول ما يتبادر للعمل عندما تذكر أمامه اسم شركة معينة أو ذكر احد منتجاتها (Gottschalk, 2016, p: 61).

والصورة الذهنية تعني انطباع صورة الشيء في الذهن وهي تمثل احد ابرز الدوافع الصادقة والمحرك القوي للأفراد الذين ينظرون إلى الأشياء المحيطة بهم ويفهمونها على أساس الصورة المطبوعة في الذهن، على اعتبار إنها تمثل الناتج النهائي للتصورات والانطباعات الذاتية في أذهان هؤلاء الأفراد نحو شي معين، وهذه

الانطباعات الموجودة تتشكل من خلال التجربة المباشرة وغير المباشرة والتي ترتبط بالعواطف والاتجاهات والعقائد التي يحملها الأفراد نحو هذه الأشياء (Synder, 2015, p:97)

تعرف الصورة الذهنية بأنها عملية من العمليات المعرفية والنفسية النسبية التي تعود إلى الأصول الثقافية، وهي تصورات عقلية شائعة بين الأفراد ومبنية على إدراكاتهم الاختيارية المباشر وغير المباشر لخصائص وسمات شي ما ( منتج، شركة، فرد، جماعة، مجتمع، نظام وغير ذلك)، وتشكيل انطباعات واتجاهات عاطفية نحو هذا الشيء (إيجابية أو سلبية)، وينتج عن هذه الاتجاهات والانطباعات توجهات سلوكية (باطنة أو ظاهرة) في إطار مجتمع معين، وقد تأخذ هذه الإدراكات والاتجاهات والتوجهات أشكالاً ثابتة أو غير ثابتة، دقيقة أو غير دقيقة ( Van Heerden, 2009, p: 29).

ويشير (Keller, 2015, p: 545) إلى أن الصورة الذهنية تتكون من أربعة أبعاد رئيسية أولها يتعلق بالمنتج من حيث الجودة والإبتكار، والبعد الثاني يتعلق بالأشخاص والعلاقات من حيث توجه المنظمة نحو العملاء، أما البعد الثالث فيتعلق بالقيم والبرامج من حيث المسؤولية المجتمعية (مسئولية المنظمة تجاه المجتمع) والعناية بالبيئة، والبعد الرابع يتعلق بمصداقية المنظمة من حيث الخبرات والتفضيل والثقة. وتعني أيضا الجودة كجزء من صورة المنظمة، مدى إدراك العملاء بأن المنظمة تقوم بتقديم منتجات ذات جودة عالية من حيث الكفاءة والفعالية وملاءمتها لحاجاتهم ورغباتهم (Kotler & Keller, 2016).

وقد حدد (Gotsi & Andriopoulos, 2017, p: 341) بعدين رئيسيين لصورة المنظمة الذهنية من وجهة نظر العملاء هما الأكثر إسهاماً في تمييز المنظمة عن منافسيها، وهما قدرات المنظمة والمسؤولية الاجتماعية، وتتكون قدرات المنظمة من خبراتها وجودة منتجاتها وتوجهها نحو العملاء وابتكارها وتطورها وخدمة ما بعد البيع.

ويشير (Brown & Dacin, 2017) إلى أن هناك عدد من الأركان الرئيسية التي تتكون منها الصورة الذهنية، وهي تتمثل بما يلي:

**1- الشخصية:** وهي تعكس بعض الجوانب المعينة والتي ترسخ في أذهان العملاء، فمثلا نقول أن Sony الجودة والمتانة.

**2- المحيط الثقافي:** وتعمل المنتجات على إيجاد نوع من التكامل مع النظام الثقافي وتطوير نظام من القيم الثقافية التي تجعل منتجات المنظمة متميزة عن بقية المنتجات.

**3- العمليات الذهنية:** وهي تعكس الخبرة السابقة التي يحملها العميل في ذهنه، وهي تمثل العمليات التي يقوم بعملها داخليا بينه وبين نفسه، فيما يتعلق بالمنتج والصورة المكونة عنه، فمثلا تحتل Sony كعلامة تجارية الشراء الجيد للمنتجات الجيدة.

**4- الانعكاس:** ويتمثل في انعكاس المنتج في ذهن العميل من خلال رؤيته ومعايشته للآخرين الذين يمتلكون منتجات ذات علامات تجارية متميزة، وتمثل الصورة التي يرى بها هؤلاء الذين يمتلكون هذه المنتجات، فالعلامات التجارية تعطي لمن يمتلكونها صورة معينة فمثلا Sony المستهلك الرشيد الذي يفاضل بين السعر والجودة.

**5- العلاقات:** وتتمثل هذه الصورة في العلاقة بين المنتج والعميل فمثلا شفرات الحلاقة "جيليت" منتج خاص بالرجال وجهاز "بروان" خاص بالنساء.

**6- الماديات:** وهي تتعلق بالجوانب الملموسة من المنتج وتحتوي على مجموعة من العناصر الكامنة في عقل العميل الباطن حول المنتج والتي تظهر عندما يتم ذكر اسم المنتج التجاري مثلا عندما يذكر "Sony" فإن أول ما يتبادر إلى ذهن العميل أنه تليفزيون ملون.

ويرى الباحث أن الصورة الذهنية تعني التقديم العقلي والذهني الذي يكونه العملاء في أذهانهم حول خدمات الانترنت والاتصالات الثابتة والخلوية التي تقدمها البنوك الإسلامية الفلسطينية، فهي بذلك تكون محاكاة لتجارب تكون مرتبطة بالعواطف المعينة نحو هذه الخدمات، فهي عمليات الاسترجاع الذهني لما يخترنه العملاء بذاكرتهم أو تخيلاتهم لما تدرکه حواسهم الخمسة حول الخدمات التي تقدمها هذه الشركات.

## نتائج الدراسة الميدانية

أولاً: النتائج المتعلقة بمستوى دور مواقع التواصل الاجتماعي في تشكيل الصورة الذهنية من وجهة نظر عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية.

تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية، والجدول (1) يبين تقديرات العينة والتي كانت على النحو التالي:

الجدول (1): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والترتبة والدرجة لفقرات الاستبانة مرتبة تنازلياً

الرتبة	رقم الفقرة	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة
2	1	عززت توجهات البنك نحو بناء هوية مميزة له على مواقع التواصل الاجتماعي من درجة ولائي له	2.585	.5869	مرتفعة
9	2	تركز مواقع التواصل الاجتماعي في تغطيتها على المزايا التي تتمتع بها الخدمة المصرفية المقدمة من البنك	2.200	.6872	متوسطة
17	3	تعرض مواقع التواصل الاجتماعي خدماتها بشكل جذاب	1.880	.7539	متوسطة
4	4	الحداثة والتطور في الخدمات التي يقدمها البنك على مواقع التواصل الاجتماعي كانت دافعا لي كي أروج له	2.360	.6802	مرتفعة
11	5	تقدم مواقع التواصل الاجتماعي وجهة نظر متوازنة حول الخدمة المصرفية التي يقدمها البنك	2.040	.6787	متوسطة
8	6	تسهل مواقع التواصل الاجتماعي في تكوين انطباع جيد عن الخدمة المصرفية التي يقدمها البنك	2.265	.6533	متوسطة
15	7	تسهل مواقع التواصل الاجتماعي في تحسين السمعة الطيبة للبنك	1.950	.6780	متوسطة
19	8	تساعد مواقع التواصل الاجتماعي في تعزيز قناعاتي بالخدمات المصرفية التي يقدمها البنك	1.760	.6742	متوسطة
13	9	أسهمت مواقع التواصل الاجتماعي في قرار اختياري للتعامل مع الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك	1.970	.7292	متوسطة
3	10	سهلت مواقع التواصل الاجتماعي تمييز خدمات البنك المصرفية عن بقية البنوك	2.510	.6872	مرتفعة
18	11	تتمتع الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك بشخصية رمزية معبرة	1.845	.6806	متوسطة
10	12	تشكل الصورة الذهنية التي أحملها عن الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك دافعا قويا للتعامل معه	2.130	.7250	متوسطة
14	13	بقي البنك بالوعود التي يعطيها عن خدماته المصرفية على مواقع التواصل الاجتماعي بالوقت المحدد	1.965	.66027	متوسطة
20	14	يستجيب البنك الذي أتعامل معه بسرعة عالية بالخدمات التي يتم الترويج لها على مواقع التواصل الاجتماعي	1.700	.69456	متوسطة
16	15	يضع البنك العملاء في مقدمة أولوياتها عند تقديم خدماته المصرفية على مواقع التواصل الاجتماعي	1.930	.6612	متوسطة

الرتبة	رقم الفقرة	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الدرجة	
7	16	تسهّم مواقع التواصل الاجتماعي في نمو خدمات البنك المصرفية بشكل سريع	2.265	.6378	متوسطة	
12	17	تسهّم مواقع التواصل الاجتماعي بترتيب اهتماماتي وتحديد أولياتي نحو أي الخدمات المصرفية أكثر أهمية	2.020	.7226	متوسطة	
6	18	خصائص الخدمة المصرفية التي يقدمها البنك تتوافق مع الصورة الذهنية التي أحملها عنه	2.340	.6757	مرتفعة	
5	19	تمنحني مواقع التواصل الاجتماعي شعورا بالأمان بما يقدمه البنك الذي أتعامل معه	2.350	.6706	مرتفعة	
1	20	تسهّم مواقع التواصل الاجتماعي في تشكيل الصورة الذهنية حول الخدمات المصرفية المقدمة من البنك	2.715	.5148	مرتفعة	
<b>الدرجة الكلية لفقرات الاستبانة</b>					<b>متوسطة</b>	<b>2.116</b>

يبين الجدول (1) أن المتوسط الحسابي لفقرات الاستبانة قد بلغ (2.116)، وبدرجة متوسطة. وهذا المتوسط يعبر عن مستوى الدور الذي تؤديه مواقع التواصل الاجتماعي في تشكيل الصورة الذهنية من وجهة نظر عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية. وقد تراوحت المتوسطات الحسابية لفقرات هذا المحور ما بين (1.700-2.715)، وأن أهم فقرة من وجهة نظر العينة كانت تلك الواردة في الفقرة (20) حيث جاءت في المرتبة الأولى وتتص على أنه "تسهّم مواقع التواصل الاجتماعي في تشكيل الصورة الذهنية حول الخدمات المصرفية المقدمة من البنك" وبمتوسط حسابي بلغ (2.715)، وبانحراف معياري بلغ (0.5148)، وبدرجة مرتفعة، بينما جاءت الفقرة (14) بالمرتبة الأخيرة وتتص على أنه "يستجيب البنك الذي أتعامل معه بسرعة عالية بالخدمات التي يتم الترويج لها على مواقع التواصل الاجتماعي" وبمتوسط حسابي (1.700)، وبانحراف معياري بلغ (0.6945)، وبدرجة متوسطة من الأهمية.

ثانياً: النتائج المتعلقة بالفروق لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة من عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية تُعزى لمتغيرات الجنس، العمر، المؤهل العلمي. وللتعرف على مدى وجود فروق في استجابات عينة الدراسة، فقد تم استخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (One way Anova)، حيث تنص قاعدة القرار على قبول الفرضية العدمية ورفض الفرضية البديلة إذا كانت قيمة F المحسوبة أقل من قيمة F

الجدولية ومستوى المعنوية Sig. اكبر من 05. والجدول التالية ( 2 ) و ( 3 ) و ( 4 ) تبين النتائج التي تم التوصل إليها في اختيار هذه الفرضية:

### 1-الجنس

الجدول ( 2 ) : نتائج تحليل التباين (One way Anova) للفروق في استجابات عينة الدراسة وفقاً لمتغير الجنس

المتغير	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية df	متوسط المربعات	قيمة F المحسوبة	قيمة F الجدولية	مستوى المعنوية Sig
الجنس	بين المجموعات	.004	1	.004	.052	3.92	.819
	داخل المجموعات	16.86	398	.042			
	التباين الكلي	16.87	399				

يتبين من البيانات الواردة بالجدول (2) أن قيمة F المحسوبة هي (0.052) وقيمتها الجدولية (3.92) وبالمقارنة بينهما يتضح أن قيمة F المحسوبة اقل من القيمة الجدولية ووفقاً لقاعدة القرار التي تنص على أنه إذا كانت قيمة F المحسوبة اقل من قيمة F الجدولية فإن هذا يعني أنه " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة من عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية تُعزى لمتغير الجنس"، وهذا ما تؤكد مستوى المعنوية (0.819) وهي أكبر من 0.05.

### 2-العمر

الجدول ( 3 ) : نتائج تحليل التباين (One way Anova) للفروق في استجابات عينة الدراسة وفقاً لمتغير العمر

المتغير	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية df	متوسط المربعات	قيمة F المحسوبة	قيمة F الجدولية	مستوى المعنوية Sig
العمر	بين المجموعات	2.059	2	1.029	13.68	3.92	.000
	داخل المجموعات	14.81	973	.037			
	التباين الكلي	16.87	993				

يتبين من البيانات الواردة بالجدول (3) أن قيمة F المحسوبة هي (13.68) وقيمتها الجدولية (3.92) وبالمقارنة بينهما يتضح أن قيمة F المحسوبة اكبر من القيمة الجدولية ووفقاً لقاعدة القرار التي تنص على أنه إذا كانت قيمة F المحسوبة اقل من قيمة F الجدولية فإن هذا يعني أنه " توجد فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات



إجابات أفراد عينة الدراسة من عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية تُعزى لمتغير العمر"، وهذا ما تؤكدته مستوى المعنوية (0.000) وهي أكبر من 0.05.

### 3- المؤهل العلمي

الجدول (4): نتائج تحليل التباين (One way Anova) للفروق في استجابات

عينة الدراسة وفقاً لمتغير المؤهل العلمي

المتغير	مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية df	متوسط المربعات	قيمة F المحسوبة	قيمة F الجدولية	مستوى المعنوية Sig
المؤهل العلمي	بين المجموعات	.160	2	.080	.944	3.92	.391
	داخل المجموعات	16.71	397	.042			
	التباين الكلي	16.87	399				

يتبين من البيانات الواردة بالجدول (4) أن قيمة F المحسوبة هي (0.944) وقيمتها الجدولية (3.92) وبالمقارنة بينهما يتضح أن قيمة F المحسوبة اقل من القيمة الجدولية ووفقاً لقاعدة القرار التي تنص على أنه إذا كانت قيمة F المحسوبة اقل من قيمة F الجدولية فإن هذا يعني أنه " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة من عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية تُعزى لمتغير المؤهل العلمي"، وهذا ما تؤكدته مستوى المعنوية (0.391) وهي أكبر من 0.05.

### النتائج

سعت الدراسة الحالية إلى التعرف على العلاقة بين التعرض لمواقع التواصل الاجتماعي وبين تشكيل الصورة الذهنية لدى عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية، وقد أظهرت النتائج أن مستوى الدور الذي تؤديه مواقع التواصل الاجتماعي في تشكيل الصورة الذهنية كان بدرجة متوسطة، وذلك من وجهة نظر عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية. وقد تبين أن توجهات البنك نحو بناء هوية مميزة له على مواقع التواصل الاجتماعي عززت من درجة الولاء له، وأن هذه المواقع سهلت من تمييز خدمات البنك عن بقية البنوك، كذلك تبين أن الحداثة والتطور في الخدمات التي يقدمها البنك على مواقع التواصل الاجتماعي كانت دافعا للعملاء لكي يروجوا لها، حيث أن هذه المواقع تمنح شعوراً بالأمان بما يقدمه البنك، كذلك تبين أن مواقع التواصل الاجتماعي تسهم في

تكوين انطباع جيد لدى العملاء عن الخدمة المصرفية التي يقدمها البنك وتسهم أيضا في نمو خدماتها بشكل سريع. كما أظهرت النتائج ما يلي:

1- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة من عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية تُعزى لمتغير الجنس.

2- وجود فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة من عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية تُعزى لمتغير العمر.

3- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية لمتوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة من عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية تُعزى لمتغير المؤهل العلمي.

ويرى الباحث أن دور مواقع التواصل الاجتماعي في تشكيل الصورة الذهنية لم يعد بالإمكان الاستغناء عنه، وذلك لما يوفره هذا الموقع من معارف ومعلومات مفيدة ومتنوعة حول الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك الإسلامية، إضافة إلى أنها تتيح المجال لتبادل الآراء والتعليقات والردود المتعلقة بهذه الخدمات.

### التوصيات

يوصي الباحث البنوك الإسلامية الفلسطينية بما يلي:

1- ضرورة الاستجابة للعملاء بسرعة عالية فيما يتعلق بالخدمات المصرفية التي يتم الترويج لها على مواقع التواصل الاجتماعي.

2- السعي لتحقيق الانسجام والتوافق بين القيم الرمزية المعبرة في الخدمة المصرفية، لأن ذلك يسهل على العملاء تمييزها عن بقية الخدمات الأخرى وفي تحسين صورتها لديهم ويؤثر في تشكيل الصورة الذهنية لدى العملاء.

3- العمل على إبقاء الاهتمام الكافي عند اختيار مواقع التواصل الاجتماعي التي يتم استخدامها للترويج لخدماتها، كونها ذات أهمية كبيرة في تشكيل الصورة الذهنية وتعزيز قنوات العملاء بالخدمات المصرفية التي يقدمها البنك.

4- التأكيد على أهمية إطلاق حملات إعلانية وترويجية على مواقع التواصل الاجتماعي وإجراء اتصالات تسويقية قوية يتم من خلالها تعريف العملاء وتذكيرهم بتفضيل خدماته المصرفية.

5- أهمية استعادة البنوك من مواقع التواصل الاجتماعي في الوصول إلى أكبر شريحة من العملاء المستهدفين وتوظيفها بحيث تصبح وسيلة أساسية للترويج لخدماته المصرفية.

6- أن تطرح البنوك الإسلامية الفلسطينية في مواقع التواصل الاجتماعي خدماتها إلى العملاء بمضمون يمتاز بعنصر الإقناع والقبول وقادر على إشباع حاجاتهم ورغباتهم كونها من العوامل المحددة في تشكيل الصورة الذهنية.

7- القيام بدراسات متخصصة وعميقة ومستمرة لفهم كيفية تشكيل الصورة الذهنية لدى عملاء البنوك الإسلامية الفلسطينية حول خدماتها المصرفية لمعرفة أوجه الخلل والقصور فيها.

8- إجراء المزيد من الدراسات والأبحاث وبشكل دوري لتقييم دور مواقع التواصل الاجتماعي في تشكيل الصورة الذهنية حول مختلف الخدمات المصرفية التي تقدمها نظراً للتطور والتغيير السريع لمثل هذه المواقع.

## المراجع

أبو جليل، محمد منصور، (2016)، أثر استخدام أثر استخدام التقنيات الحديثة في تشكيل الصورة الذهنية في البنوك الأردنية، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي الدولي التاسع، بعنوان: "الاتجاهات الحديثة في الفكر الإداري: (التحديات والأفاق)" المنعقد خلال الفترة من 6- 7 نيسان 2016، كلية الاعمال، جامعة فيلادلفيا، عمان-الأردن.

جرار، ليلي احمد، (2012)، الفيسبوك والشباب العربي، مكتبة الفلاح، عمان، الأردن.

حموده، احمد يونس محمد (2013)، دور شبكات التواصل الاجتماعي في تنمية مشاركة الشباب الفلسطيني في القضايا المجتمعية، رسالة ماجستير، قسم البحوث والدراسات الإعلامية، معهد البحوث والدراسات العربية، المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم.

الدليمي، عبد الرزاق محمد، (2011)، الإعلام الجديد والصحافة الالكترونية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.

راضي، زاهر، (2013)، "استخدام مواقع التواصل الاجتماعي في العالم العربي"، مجلة التربية، العدد 15، جامعة عمان الأهلية، عمان، ص 23-39.

عقل، إبراهيم سعيد إبراهيم، (2010)، أثر مكونات العلامة التجارية وخصائص الشركة في تشكيل الصورة الذهنية لدى عملاء قطاعي الاتصالات والمصارف في الأردن، أطروحة دكتوراه، جامعة عمان العربية، عمان، الأردن.

قطب، ميسون وعتريس، فاتن (2007)، الصورة الذهنية للعلامات التجارية بين العولمة وتحديات العصر، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي الثاني عشر، المنعقد في جامعة فيلادلفيا، عمان، الأردن.

المقداوي، خالد غسان يوسف، (2013)، ثورة الشبكات الاجتماعية، دار النفائس للنشر، عمان، الأردن.

منصور، تحسين منصور رشيد، (2012)، دور شبكات التواصل الاجتماعي في تحقيق احتياجات الشباب الأردني: دراسة مقارنة في النوع الاجتماعي، ورقة مقدمة للمنتدى السنوي السادس للجمعية السعودية للإعلام والاتصال، بعنوان: "الإعلام الجديد. التحديات النظرية والتطبيقية"، المنعقد في جامعة الملك سعود- الرياض، خلال الفترة 22-24 جمادى الأولى 1433 هـ الموافق 14-15 أبريل 2012.

Brown J. and Dacin P., (2017). The company and the product: Corporate associations and consumer product responses, **Journal of Marketing**, Vol. 6, No, 1, p: 68-84.

Cassidy, M., (2009). How is Your Reputation? In **Wenatchee Business Journal**, Vol, 13, No, 11, P: 2–17.

Gottschalk, J. A., (2016). **Crisis Response – Inside Stories on Managing Image under Siege**. Washington, Visible Ink.

Gotsi, M. & Andriopoulos, C. (2017), Understanding the pitfalls in the corporate rebranding process, **corporate communications: An International Journal**, Vol. 12, No. 4, p: 341–355.

Keller, K. (2015), **Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity**, Pearson Education, Inc., New Jersey.

Kotler, P. & Keller, K.L, (2016). **Marketing Management**. New Jersey.Pearson: Prentice Hall.

Synder, Beth (2015)."Amaster Yard Upends Elite Image in Advertising Age, (Electronic), **Midwest Region Edition**, USA Vol. 7, No, 1, p: 28–41.

Vansoon, Mecheel, (2017), the Impact of Use of Social Networks on Social Relations, **Public Relation Review**, Vol. 64, No. (1). p: 46–62.

## Profit Distribution in Islamic Banks

### البنوك الإسلامية: دراسة فقهية

أ.د. رائد نصري جميل أبو مؤنس

كلية الشريعة - قسم الفقه وأصوله

الجامعة الأردنية

Almounes\_Raid@hotmail.com

---

#### Cite this article as: APA style

أبو مؤنس، رائد نصري جميل. (2021). توزيع الأرباح في البنوك الإسلامية: دراسة فقهية. مجلة ريادة الأعمال الإسلامية، مج6، ع3، 35 - 64.

مسترجع من <http://search.mandumah.com/Record/1145706>

<http://doi.org/10.52471/1470-006-003-002>

---

## Profit Distribution in Islamic Banks: A Jurisprudence Study

Prof. Raid Nasri Jamil Abu Mu'nis – University of Jordan

### Abstract

Speculation has been a significant investment formula for Muslims in developing their money. It involves a wealthy investor who cooperates with a worker lacking money but not experience, to form a bilateral relationship that allows them to invest in profitable business. This investment formula was ideal for small and medium deals, but with the emergence of complex trade relations and investment formulas, speculation in its old jurisprudence no longer meets the needs of the flourishing Islamic market. With the growth of Islamic banks as an alternative to usurious banks, scholars in Islamic jurisprudence and economics have tried to develop the idea of speculation to align with the new reality and its requirements. One of the most significant innovations is the collective speculation system, also known as joint speculation.

However, the researcher notes that many of the established jurisprudence, especially in terms of profit distribution and calculation, are no longer applicable in the modern application of speculation,

particularly in the Islamic banking sector. The expansion and growth of Islamic banks have led to the continuing development of joint speculation as an investment formula. Although the modern application of speculation may contradict the traditional jurisprudence, it still remains a vital investment formula for the Muslim market, and Islamic banks should continue to develop and innovate it to meet the market's growing demands.

**Keywords:** profits, Islamic banking, jurisprudence, investment formulas

### ملخص

فإن من أهم الصيغ الاستثمارية التي اعتمد عليها المسلمون في تنمية أموالهم: المضاربة ؛ وحكمتها الأساسية تكوين علاقة تعاونية بين رب مال غير متاح له استثمار ماله لسبب أو لآخر، مع عامل لا تتقصه الخبرة أو الأمانة ؛ بيد أنه لا مال له أو ما لديه لا كف للقيام بتجارة رابحة.

وقد شكلت هذه العلاقة الثنائية بين رب المال، والعامل المضارب وسيلة ولا أروع للاستثمار، لاسيما في إطار ما كان يجري من صفقات تجارية هي في مقياس هذا العصر تعد من الصفقات الصغيرة أو المتوسطة على أحسن حال.

بيد أن نظم الاقتصاد، وحجم السوق والتجارة - المحلية منها والعالمية - تطور في العصر الحالي ليشهد ظهور علاقات تجارية وصيغ استثمارية معقدة تنوء المضاربة بفقها القديم عن تلبية احتياجات السوق الإسلامية المزدهرة ؛ لاسيما مع تعاظم مد المصارف الإسلامية وتناميها كبديل للمصارف الربوية.

وقد حاول العديد من علماء هذا العصر في الفقه والاقتصاد الإسلامي تطوير فكرة المضاربة بما يتلائم والواقع الجديد ومتطلباته، فكان من أهم مبتكراتهم: نظام المضاربة الجماعية، أو كما يسميها كثير من الباحثين بالمضاربة المشتركة.

والباحث في هذه الصيغة الاستثمارية المستجدة والمستمرة في التطور مع تطور المستخدم الأكبر لها، وهو قطاع المصارف الإسلامية ؛ نجد أن كثيراً مما يقرره الفقهاء

في عقد المضاربة، لاسيما في شروط الربح، وكيفية توزيعه واحتسابه لم يعد له وجود بل ربما كان التطبيق الحديث مخالفاً تماماً للمقرر فقهاً.

**الكلمات المفتاحية:** الأرباح، البنوك الإسلامية، الفقه، صيغ استثمارية

### مشكلة البحث

يأتي هذا البحث للإجابة عن الأسئلة الآتية:

- 1- ما حقيقة الربح؟ و ما الأساس الشرعي له؟
- 2- ما القواعد الضابطة لتوزيع الأرباح؟
- 3- ما طرق توزيع الأرباح في المصارف الإسلامية؟

### أهداف البحث و أهميته

والباحث يهدف إلى دراسة هذه الصيغة الاستثمارية، وبشكل خاص:  
أولاً: مفهومها وحقيقتها.

ثانياً: قواعد توزيع الربح فيها وآليته.

ثالثاً: الإشكاليات الناتجة عن اختلاف الواقع الجديد لهذه الصيغة من المضاربة مع ما يقرره الفقهاء.

رابعاً: البحث في الجذور الفقهية لهذه الإشكاليات، وذلك على مستويين:

الأول: النظر في مدى إلزامية ما قرره الفقهاء من حيث أدلة ثبوته.

الثاني: محاولة استنباط مقاصد الفقهاء من مقرراتهم، ومن ثمة محاولة تحقيق هذه المقاصد بأساليب حديثة،

وإن كانت تخالف ظواهر ما قرره الفقهاء قديماً؛ والعبرة في العقود بالمعاني للألفاظ والمباني.

خامساً: يهدف الباحث إلى محاولة إعطاء حلول وأفكار لما يرى فيه مخالفة لأمر لا ينبغي مخالفته.



سادساً: ليس من هدف الباحث دراسة التكيف الشرعي للمضاربة الجماعية، وبحث العوامل والأسس المؤثرة في الحكم الشرعي عليها ؛ وإنما يقتصر نظر الباحث إلى كل ما يتعلق بالربح بشكل خاص.

### مناهج البحث

سيتبع الباحث المناهج الآتية:

- 1- المنهج الاستقرائي وذلك بتتبع قضية البحث في المصادر و المراجع العلمية المتعلقة بالفقه المعاملات و المصارف الإسلامية.
- 2- المنهج الوصفي وذلك بعرض الآراء و الاتجاهات العلمية في توزيع الأرباح.
- 3- المنهج التحليلي استنتاج المعايير و الضوابط لتوزيع الأرباح في المصارف الإسلامية.

### بيان حقيقة الربح والمضاربة المشتركة

إن الحكم على الشيء فرع عن تصوره، فينبغي قبل الخوض في هذا البحث بيان صورة المضاربة المشتركة حتى تتضح أبعاد المسألة:

الفرع الأول: حقيقة المضاربة المشتركة

#### أولاً: المضاربة لغة:

المضاربة من الضرب وتأتي في اللغة على معان منها<sup>1</sup>:

ضرب في الأرض يضرب ضرباً وضرباناً ومضرباً بالفتح خرج فيها تاجراً أو غازياً وقيل أسرع وقيل ذهب فيها وقيل سار في ابتغاء الرزق

ضرب في الأرض أبتغى الخير من الرزق قال عز وجل: { وإذا ضربتم في الأرض

أي سافرتم وقوله تعالى: { لا يستطيعون ضرباً في الأرض } يقال ضرب في الأرض إذا

سار فيها مسافراً فهو ضارب

---

<sup>1</sup> ابن منظور ، لسان العرب ، 1 / 544

الضرب يقع على جميع الأعمال إلا قليلا ضرب في التجارة وفي الأرض وفي سبيل الله

المضاربة مأخوذ من الضرب في الأرض وهو السير فيها سميت بها لأن المضارب يضرب في الأرض غالبا للتجارة طالبا للربح في المال الذي دفع إليه.<sup>1</sup> ضاربه في المال من المضاربة وهي القراض والمضاربة أن تعطي أنسانا من مالك ما يتجر فيه على أن يكون الربح بينكما أو يكون له سهم معلوم من الربح وكأنه مأخوذ من الضرب في الأرض لطلب الرزق قال الله تعالى: {وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله}

وعلى قياس هذا المعنى يقال للعامل ضارب لأنه هو الذي يضرب في الأرض قال وجائز أن يكون كل واحد من رب المال ومن العامل يسمى مضاربا لأن كل واحد منهما يضارب صاحبه وكذلك المقارض.

قال النضر: المضارب صاحب المال والذي يأخذ المال كلاهما مضارب هذا يضاربه وذلك يضاربه

6- الكسب والطلب: يقال فلان يضرب المجد أي يكسبه ويطلبه.

### ثانيا: المضاربة في الإصطلاح الفقهي

ذكر الفقهاء تعريفات متقاربة للمضاربة منها:

المضاربة معاقدة دفع النقد إلى من يعمل فيه على أن ربحه بينهما على ما شرطا.<sup>2</sup> المضاربة: شركة في الربح بأن يقول رب المال: دفعته مضاربة أو معاملة على أن يكون لك من الربح جزء معين كالنصف أو الثلث أو غيره ويقول المضارب: قبلت<sup>3</sup> وعرفها الرملي بقوله: القراض شرعا عقد على نقد ليتصرف فيه العامل بالتجارة ليكون الربح بينهما على حسب ما يشترطانه<sup>4</sup>

<sup>1</sup> النسفي ، طلبية الطلبة 148

<sup>2</sup> النسفي ، طلبية الطلبة 148

<sup>3</sup> زاده ، مجمع الأنهر ج 231/2

<sup>4</sup> الأنصاري أسنى المطالب 380/2

المقارضة شرعا: أن يدفع المالك إليه العامل مالا ليتجر العامل فيه والربح مشترك بينهما.<sup>1</sup>

المضاربة: هي دفع ماله المعلوم لا صبرة نقد ولا أحد كيسين سواء إلى من يتجر فيه بجزء من ربحه له أو لعبدته أو أجنبي مع عمل منه كنصف ربحه.<sup>2</sup>

القراض: " تمكين مال لمن يتجر به بجزء من ربحه لا بلفظ الإجارة " <sup>3</sup> ولست أرم في هذا المقام إلى دراسة المضاربة عند الفقهاء وتحليلها، واختيار التعريف الأرجح لها ؛ إذ المقصود إلقاء الضوء على ما عند الفقهاء كي ما يتضح مدى التطور الذي حصل في المضاربة المشتركة، لكن مما يجدر التنبيه إليه: إن تعريف المضاربة يدور عند جميع الفقهاء على ذكر التعاقد الحاصل بين رب المال والعامل وامتزاج هذين السببين لاستحقاق الربح ؛ أي المال والعمل لتحقيق الثمرة المقصودة وهي الربح المشترك بينهما والمتحصل من التجارة، لم يخالف في ذلك سوى ابن عرفة في تعريفه حيث استبدل التعاقد بالتمكين، وهذا ما يشبه ما يحصل حالياً في البنوك الإسلامية عند فتح حسابات الودائع الاستثمارية، وقيام المودع بإضافة مبالغ متكررة على حسابه؛ فإن هذه الإضافات يتحقق فيها معنى التمكين أكثر من المعنى التعاقدية.

### ثالثاً: المضاربة المشتركة

<sup>1</sup> الشربيني ، مغني المحتاج ، 397/3

<sup>2</sup> ابن مفلح ، الفروع ، 379/4

<sup>3</sup> الرصاع ، شرح حدود ابن عرفة ، 379-381

قوله ، "تمكين" بمعنى الإذن في مال لم يتجر به وهو المفهوم من قولنا قارض فلان فلانا أي أذن له ، وقد يستعمل في إعطاء المال وعلى كل فليس بعقد لازم قبل العمل ولذا لم يقل عقد على تمكين مال ؛ لأنه ليس من العقود اللازمة

قوله " بجزء من ربحه " أن من شرط الجزء أن يعلم نسبته أو يقال قوله بجزء لا يدخل فيه الدرهم وما شابهه لأن الجزء من الربح فيه نسبة

قوله " مال " احتزر به من تمكين غير المال وأطلق في المال وظاهره كان عينا أو عرضا ليعم الصحيح والفاقد

قوله " لمن يتجر به " أخرج به تمكينه لغير التجر

قوله " بجزء " أخرج به من تمكينه ليتجر به بضاعة

قوله " من ربحه " أخرج به الإجارة على التجارة

قوله " لا بلفظ الإجارة " أخرج بذلك إذا مكنه على أن يتجر بمال بجزء من الربح وعبر بلفظ الإجارة فيه .

كانت المضاربة تقوم بين طرفين: أحدهما، رب المال، والآخر، العامل المضارب، وفي هذه الحالة تكون المضاربة مضاربة خاصة وهي التي كانت شائعة قديماً. وبدخول المضاربة في التطبيق العملي في المصارف الإسلامية؛ فقد تغيرت العلاقة الثنائية، وأصبحت العلاقة جماعية، فأصبح طرفا العلاقة: هم جماعة المودعين في البنك الإسلامي بصفتهم أرباب المال، وجماعة المساهمين في البنك بصفتهم المضاربون، ممثلاً عنهم مجلس إدارة البنك، وبذلك نكون بصدد مضاربة مشتركة.<sup>1</sup> هذا وقد عرف قانون البنك الإسلامي المضاربة المشتركة: بتسلم البنك النقود التي يرغب أصحابها في استثمارها سواء بطريق الإيداع في حسابات الاستثمار المشترك أو- بالاكنتاب في سندات المقارضة المشتركة - وذلك على أساس القبول العام باستعمالها في التمويل المستمر والمختلط مقابل الاشتراك النسبي فيما يتحقق سنوياً من أرباح صافية ودون القيام بتصفية عمليات التمويل غير المهيأة للمحاسبة.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> السرحي ، مشكلات احتساب الأرباح 31

<sup>2</sup> قانون البنك الإسلامي الأردني ص 5

## تكييف المضاربة المشتركة في المصرف الإسلامي

إن المتتبع لأراء الباحثين المعاصرين في كيفية تكييفهم للمضاربة المشتركة يلحظ ثلاثة آراء في المسألة:

الرأي الأول: إن البنك مضارب في مضاربة ثنائية مضاربة مطلقة، بحيث يعتبر المودعين في مجموعهم لا فرادى رب المال، والبنك هو المضارب مضاربة مطلقة، وله حق توكيل غيره في استثمار مال المودعين ؛ فالبنك بالنسبة لأصحاب المشروعات الذين أمدهم بالمال هورب المال، وأصحاب المشروعات هم المضارب. ذهب إلى ذلك الدكتور محمد العربي<sup>1</sup> والشيخ مصطفى الهمشري والدراسة المصرية لنظام العمل في البنوك الإسلامية، وأغلبية الباحثين في البنوك الإسلامية حيث يقول به كل من الأساتذة: أحمد النجار، وعيسى عبده ومحمد نجاته الله صديقي والدكتور غريب الجمال<sup>2</sup> والدكتور محمد الصاوي<sup>3</sup>.

الرأي الثاني: البنك الإسلامي مثل الجعيل في عقد الجعالة فدور البنك ليس أساسياً بل هودور الوسيط، ذهب إلى ذلك الأستاذ محمد باقر الصدر<sup>4</sup>.

الرأي الثالث: البنك الإسلامي مضارب مشترك في مضاربة تضم ثلاثة أطراف: هم مالكو الأموال والعاملون فيه المضاربون، والبنك وهو الجهة الوسيطة بين الطرفين، هذا ما قرره الدكتور سامي حمود<sup>5</sup>.

## مقارنة بين المضاربة المشتركة والمضاربة الثنائية

كي ما تتضح حقيقة المضاربة المشتركة وطبيعة العلاقات فيها فلا بد من عقد مقارنات تظهر من خلالها وجوه الإختلاف فيما بينها<sup>6</sup>:

<sup>1</sup> حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ص 391 ، أبو زيد تطوير نظام المضاربة 270

<sup>2</sup> ناصر أصول المصرفية الإسلامية 49-50

<sup>3</sup> الصاري مشكلة الاستثمار 605-606

<sup>4</sup> الصدر ، البنك اللاروي 23-33 ، ناصر ، أصول المصرفية 57 ، أبو زيد ، تطوير نظام المضاربة

270

<sup>5</sup> حمود تطوير الأعمال المصرفية 393 وما بعدها

<sup>6</sup> الشرقاوي ، البنوك الإسلامية 325 و 331-332 ، عيد ، المصرف الإسلامي 326 ، أبو زيد ،

تطوير نظام المضاربة 271-273 ، الصاوي مشكلة الاستثمار 577-578 و 605 ، عويمر ، الترشيح

الشرعي للبنوك 306

أولاً: إن المضاربة الخاصة، وإن تعدد الأشخاص الداخلون فيها لا تخرج عن نطاق العلاقة الثنائية بين من يملك المال، ومن يعمل فيه وأما المضاربة المشتركة فتضم ثلاث علاقات مترابطة، تمثل مالكي المال، والعاملين فيه، والجهة الوسيطة بين الطرفين.<sup>1</sup>

ثانياً: تتميز المضاربة المشتركة عن الثنائية من حيث الأشخاص والعلاقات فيما بينهم: أنها تضم ثلاثة أطراف تختلف العلاقات بين كل فريق والآخر تبعاً لاختلاف شكل التعاقد بينهم:<sup>2</sup>

الفريق الأول: ويتمثل بجماعة المستثمرين وهم الذين يقدمون المال بصورة انفرادية على أساس توجيهه للعمل فيه مضاربة.

الفريق الثاني: ويتمثل بجماعة المضاربين وهم الذين يأخذون المال منفردين أيضاً ليعمل كل منهم فيما حصل عليه من ملا بحسب الاتفاق الخاص به.

الفريق الثالث: ويتمثل بالشخص أو الجهة التي تتوسط بين الطرفين لتحقيق التوافق والانتظام بين مقدمي الأموال، والراغبين بالعمل فيها بالمضاربات المعقودة مع كل منهم على انفراد. وتتمثل أهمية الفريق الثالث وهو الوسيط بأنه الحلقة الجديدة في نظام المضاربة المشتركة والذي يمتاز بصفة مزدوجة حيث يعتبر مضارباً بالنسبة للمستثمرين وهم أصحاب الأموال، ويعتبر مالك المال بالنسبة للمضاربين من جهة أخرى. ولذا فإنه يتعامل مع أطراف الفريق الأول المتعددين وغير المعينين بشكل يبعده عن أن يكون مضارباً خاصاً؛ ذلك أنه لا يلتزم بالعمل كمضارب لشخص معين أو أشخاص معينين بل يعرض خدمته على كل من يرغب في استثمار ماله. في حين يعتبر المضارب المشترك بالنسبة للمضاربين رب المال؛ حيث إنه يعطيهم المال بالشروط المنفردة التي يتفق فيها مع كل متعامل معه على حدة.

<sup>1</sup> حمود، تطوير الأعمال المصرفية 393، عيد، المصرف الإسلامي 324

<sup>2</sup> حمود، تطوير الأعمال المصرفية 393-394

إن المستثمرين يعتبرون شركاء في الربح الذي قد يتحصل ؛ رغم عدم وجود أي تعاقد فيما بينهم، وذلك باعتبار أنهم يتعاقدون مع المضارب المشترك كل حسب الشروط التي يراها مناسبة له ضمن حدود الاختيار المعلنة للعموم بشكل إيجاب قائم لكل راغب في دخول هذا الميدان<sup>1</sup>.

لا يتصور في علاقة المضارب المشترك مع المستثمرين أن تجري تصفية المضاربات القائمة كلها في وقت واحد بمناسبة انتهاء السنة المالية، ولا يتصور قيام المضارب إعادة رؤوس الأموال لأصحابها لكي يجري اقتسام الربح كما هو مقرر في المضاربة المالية؛ فالمضاربة المشتركة مضاربة مستمرة بطبيعتها ولا تتوقف أو تصفى إلا إذا صفي العمل بكامله<sup>2</sup>.

4- إن المضاربين يستقلون تماماً بعضهم عن بعض سواء في العمل أو الربح أو الشروط، ولا تؤثر حقيقة العلاقة القائمة مع أحدهم على استمرار عمل الآخرين بحسب ما تعاقدوا عليه من الشروط<sup>3</sup>.

5- لا فرق بين علاقة المضارب المشترك عن المضاربين عن المضاربة الثنائية من حيث تطبيق الأحكام الفقهية في احتساب الأرباح وقسمتها ؛ ذلك أن العلاقة بينهما علاقة ثنائية تماماً، فتأخذ أحكام المضاربة الخاصة<sup>4</sup>.

ثالثاً: إن المضاربة المشتركة تختلف عن الثنائية من حيث إمكانية اشتراط رب المال في المضاربة الثنائية ما يشاء من شروط في حدود المسموح شرعاً، في حين يتعذر تقييد المضارب في المضاربة المشتركة بأية شروط يرغب بها هذا المستثمر أو ذاك، في حين يبقى المضارب المشترك في علاقته مع المضاربين متمتعاً بحق اشتراط ما يراه مناسباً<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> حمود تطوير الأعمال المصرفية 394

<sup>2</sup> حمود تطوير الأعمال المصرفية 411 ، عيد المصرف الإسلامي 325

<sup>3</sup> حمود تطوير الأعمال المصرفية 395

<sup>4</sup> حمود تطوير الأعمال المصرفية 410

<sup>5</sup> حمود تطوير الأعمال المصرفية 398-399

رابعاً: إن أحد أركان المضاربة المشتركة بحسب رأي الدكتور سامي حمود أن المضارب المشترك ضامن للأموال التي يتسلمها، وذلك قياساً على ما ذهب إليه بعض الفقهاء من تضمين الأجير المشترك<sup>1</sup>.

خامساً: إن المضارب في المضاربة الثنائية سواء كان واحداً أو أكثر، وكذلك رب المال سواء انفرد أم تعدد؛ فإن العقد واحد للجميع يبدأ بهم جميعاً، وينتهي بالنسبة للجميع فلا تختلط الحقوق ولا تضيع، في حين أن المضاربة المشتركة مستمرة رغم دخول العشرات وخروجهم في كل يوم، وكل ساعة<sup>2</sup>.

سادساً: لا يقتصر موضوع المضاربة المشتركة على التجارة بل يشمل كافة أنواع الأنشطة الاستثمارية من تجارة وزراعة وصناعة وغيرها بخلاف الثنائية المقتصرة على التجارة<sup>3</sup>.

#### سبب الخلاف

يرى الباحث أن منشأ الخلاف بين أحكام المضاربة الثنائية والمضاربة المشتركة يرجع إلى:

الإختلاف في طبيعة المضارب ودوره، بين كونه عاملاً في المضاربة الخاصة يعمل بالتجارة، وبين دور المضارب المشترك المتمثل بالمصرف الإسلامي وكونه وسيط. ذلك إن دور المضارب المشترك باعتباره بديلاً عن المصرف الربوي في وساطته بين مالكي المال، والمحتاجين للعمل فيه؛ يستوجب أن تكون الوسائل المختلفة للاستثمار منظمة على أساس المحافظة على دور المضارب كوسيط لا عامل في المال، وذلك حتى يحافظ على حقيقة دوره من جهة، ولكي يحقق هذا المضارب السلامة المطلوبة باعتباره يعمل في أموال قابلة للرد في المواعيد المعينة من جهة أخرى<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> حمود تطوير الأعمال المصرفية 401-405

<sup>2</sup> حمود معايير الأرباح 6، عيد المصرف الإسلامي 325

<sup>3</sup> عطية، محاسبة الشركات والمصارف 63

<sup>4</sup> حمود، تطوير الأعمال المصرفية 421



## رأي الباحث

إن المتأمل فيما سبق لا يستطيع الإنكار ما يوجد من اختلافات في طبيعة المضاربة المشتركة واختلافها عن المضاربة الثنائية، وبعض هذه الاختلافات هي جزء لا يتجزأ من مقومات هذه الصيغة كالخط المتلاحق، واستحالت التصفية النهائية للمضاربات في حال انسحاب أحد أرباب المال، وهذا ما يحدث بشكل يومي، فهذا كله ؛ يجعل الباحث لا يوافق أتباع الرأي الأول باعتبار هذه الصيغة من المضاربة الثنائية، ولا الرأي الثاني باعتباره مجرد وسيط ؛ إذ المضارب المشترك يعمل في المال بجزء من الربح لا بأجر ثابت ؛ وبرغم ذلك كله فإن الباحث لا يوافق على كثير مما يحصل في المضاربة المشتركة لا باعتباره يرفض المضاربة المشتركة وإنما يحاول إعطاء حلول واقتراحات لما يرى فيه مخالفة لأمر لا ينبغي مخالفتها وهذا ما سيعرض له في المطالب التالية.

## حقيقة الربح

### أولاً: الربح في اللغة

الربح: من ربح، والربح والرباح: النماء في التجرة، والربح هو اسم ما ربحه، وريح في تجارته يربح ربحاً وربحاً أي استشف، والعرب تقول للرجل إذا دخل في التجارة: بالرباح والسماح، وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحاً وقد أربحه بمتاعه<sup>1</sup> ربح في تجارته بالكسر ربحاً استشف و الربح الربحفتحتين مثل شبه وشبه اسم ماريحه وكذا الرباح بالفتح وتجارة رابحة أي يربح فيها وأربحه على سلعته أعطاه ربحاً وباع الشيء مرابحة<sup>2</sup>

قال الفيومي: ربح في تجارته ربحاً من باب تعب، وربحاً ورباحاً مثل: سلام وبه سمي ويسند الفعل إلى التجارة مجازاً فيقال ربحت تجارته فهي رابحة وقال الأزهري: ربح في تجارته إذا أفضل فيها وأربح فيها بالألف صادف سوقاً ذات ربح وأربحت الرجل إرباحاً

<sup>1</sup> ابن منظور ، لسان العرب ، 2 / 442-443

<sup>2</sup> الرازي ، مختار الصحاح / 97

أعطيته ربحاً وأما ربحته بالتثقييل بمعنى أعطيته ربحاً فغير منقول وبعته المتاع واشتريته منه مرابحة إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحاً،<sup>1</sup>

### ثانياً: الربح في الإصطلاح

تتقارب عبارات الفقهاء في تعريفهم للربح وتدور في مجملها حول الزيادة على رأس المال الناتجة عن العمل بالتجارة ؛ إذ إنهم يفرقون بين عائد رأس المال في التجارة فيسمونه ربحاً، وبين عائد الأرض فيسمونه ربحاً وبين عائد العمل ويسمونه أجراً، ومن تعريفاتهم: 2

الربح: الزيادة الحاصلة في المبايعة ثم يتجاوز به في كل ما يعود من ثمرة عمل وينسب الربحارة إلى صاحب السلعة وتارة إلى السلعة نفسها 3

الربح: " زائد ثمن مبيع تجر على ثمنه الأول" قوله: " زائد " لم يقل زيادة ؛ لأن الربح المراد منه اصطلاحاً هذا العدد الزائد لا الزيادة ولا يستعمل عادة في الزيادة عند الفقهاء قوله " ثمن مبيع " احترز به من زيادة غير ثمن المبيع كنموالمبيع قوله " تجر " احترز به ممن اشترى سلعة بعشرة دنانير ثم باعها بخمسة عشر وكانت للقنية. قوله " على ثمنه الأول " احترز به من زيادة ثمن المبيع إذا نما له في نفسه من غير مراعاة الثمن الأول

وقوله: ثمن مبيع تجر " فظاهره أن " زائد ثمن مبيع " قنية لا يسمى ربحاً. 4  
الربح: " ما دفع عوضاً عن المبيع لعقد بيع عليه وثمان ما زيد فيه وله عين قائمة " 5.

<sup>1</sup> الفيرمي ، المصباح المنير ، 215،

<sup>2</sup> الإيجي ، قياس وتوزيع الربح 20-21 ، شمسية ، الربح 25-36

<sup>3</sup> المناوي ، التعاريف، 354-355

<sup>4</sup> الرصاع ، شرح حدود ابن عرفة ، 72

<sup>5</sup> الرصاع ، شرح حدود ابن عرفة ، 285

جاء في المجموع حقيقة الربح: قصر ما يملك على ما لا يملك<sup>1</sup> ولعل السبب في قصر الربح على ناتج التجارة أن الناس قديماً كانوا يعتقدون على تحقيق الربح من الاتجار غالباً حيث يتم شراء السلع وبيعها دون تصنيع غالباً<sup>2</sup>، وهذا ما يلحظه الباحث بشكل واضح حيث قصروا الربح في المضاربة على التجارة؛ لكن ذلك ليس إجماعاً بين الفقهاء؛ إذ نجد في الفقه المالكي ما يدل على جواز العمل في المضاربة بغير التجارة كالمزراعة مثلاً.

جاء في بدائع الصنائع (قال محمد: وله أن يستأجر أرضاً بيضاء، ويشترى ببعض المال طعاماً فيزرعه فيها، وكذلك له أن يقلبها ليغرس فيها نخلاً أو شجراً أو رطباً، فذلك كله جائز، والربح على ما شرطاً؛ لأن الاستئجار من التجارة؛ لأنه طريق حصول الربح، وكذا هو من عادة التجار فيملكه المضارب)<sup>3</sup>

وفي حاشية ابن عابدين (فلواستأجر أرضاً بيضاء ليزرعها أو يغرسها جاز)<sup>4</sup> وفي المدونة (في المقارض يزرع بالقراض أو يساقى به قلت: فلودفعت إلى رجل ما لا قراضاً، فاشترى به أرضاً أو اكتراها أو اشترى زريعة وأزواجاً فزرع فربح أو خسر، أيكون ذلك قراضاً ويكون غير متعد؟ قال: نعم، إلا أن يكون خاطر به في موضع ظلم أو عدوى أن مثله قد خاطر به فيضمن، وأما إذا كان في موضع أمن وعدل فلا يضمن)<sup>5</sup>

وفي مغني المحتاج (سكوت المصنف عن بيان نوع ما يتجر فيه العامل مشعر بأنه لا يشترط، ويحمل الإطلاق على العرف، وهو الصحيح في الروضة، وإن جزم الجرجاني باشتراطه).<sup>6</sup>

<sup>1</sup> النووي، المجموع، 146/10

<sup>2</sup> حمود، معايير احتساب الأرباح 4

<sup>3</sup> الكاساني، البدائع 88/6

<sup>4</sup> ابن عابدين، حاشية ابن عابدين 649/5

<sup>5</sup> مالك المدونة 655/3

<sup>6</sup> الشربيني، مغني المحتاج 400/3

وفي منتهى الإيرادات (( وملك ) العامل أيضا إذا قيل له: اعمل برأيك أو بما أراك الله (الزراعة) ; لأنها من الوجوه التي يبتغى بها النماء فإن تلف المال في المزارعة لم يضمنه )<sup>1</sup>

وقد سائر هذا التوجه عدد من الباحثين المعاصرين حيث عرفوا الربح بأنه عائد رأس المال نتيجة لتوظيفه في الأنشطة الاستثمارية المشروعة كالتجارة والصناعة وغيرها.<sup>2</sup>  
**الربح في المضاربة**

هو ما زاد عن رأس المال عن نتيجة لعمل المضارب في ذلك المال واستثماره فهو ثمرة لالتقاء رأس المال بالعمل البشري. لذا كان مشتركا بين العقادين:

رب المال: لأنه قدم ما تحتاجه المضاربة من مال، وهو أحد عنصري تحقيق الربح فيها. والمضارب: لأنه قام بالعمل والاستثمار وهو العنصر الآخر في تحقيق الربح.<sup>3</sup>

ولما كانت المضاربة المشتركة ثمرة التطور الإقتصادي؛ فإنه لا بد من الأخذ بالاعتبار مفهوم الربح عند الاقتصاديين وهو العائد المتبقي للمنظم الذي يتحمل المخاطرة، وذلك بعد دفع العوائد الثابتة لعوامل الإنتاج الأخرى: ريع الأرض؛ وأجر العمل، وعائد رأس المال.<sup>4</sup>

أما معدل الربح فهو تلك النسبة المئوية المتغيرة التي يحصل عليها أطراف المضاربة من جراء شروع اقتصادي مشترك بينهما وتحدد هذه النسبة حسب الاتفاق.<sup>5</sup>

### المطلب الثاني

#### طرق توزيع الأرباح في المضاربة المشتركة وقواعده

تعددت طرق احتساب الأرباح في المضاربات المشتركة، ويرجع ذلك إلى اختلاف القواعد والأسس التي اعتمد عليها أصحاب كل آلية في كيفية احتسابهم للأرباح، والباحث يلحظ أن لدى الباحثين في هذا المجال، ومن ثم المصارف الإسلامية:

<sup>1</sup> البهوتي، منتهى الإيرادات 218/2

<sup>2</sup> السرحي، مشكلات احتساب الأرباح 14

<sup>3</sup> القضاة، السلم والمضاربة 251

<sup>4</sup> المصري، بحوث في الاقتصاد 339

<sup>5</sup> الجلالى، عقد المضاربة 97

طريقتين أساسيتين اتبعتها معظم المصارف الإسلامية، وإن كان بينها قدر من الاختلاف في التفاصيل لا يخرجها عن الإطار العام لهذه الطرق.

### فرع الأول: طرق احتساب وتوزيع الأرباح عند المعاصرين

يمكن للباحث القول أن أهم طريقتين لاحتساب الأرباح هما: ما قرره كل من الأستاذين: الدكتور محمد العربي، والدكتور سامي حمود، وقد دار معظم الباحثين في فلكهما إما تأييداً أو انتقاداً وتعديلاً لأرائهما، ومما يؤيد ذلك اتباع معظم البنوك الإسلامية لطريقتيهما في احتساب الأرباح، في حين أن ما ذكره البعض للأستاذ الصدر طريقته<sup>1</sup>، فقدت وجدت عدم دقة اعتبارها طريقة بقدر ما هي اقتراحات، سيما وأنها لم تطبق في أي مصرف إسلامي.

### الطريقة الأولى: طريقة الأستاذ محمد عبد الله العربي

ويرى الدكتور العربي أن عملية قياس الربح وتوزيعه في الصورة المصرفية للمضاربة يجب أن تمر بالخطوات التالية: 2

يقوم البنك بعمل تسوية شاملة بين أرباح وخسائر جميع المشروعات الاستثمارية التي وظف فيها أموال الودائع وبعض أموال المساهمين. في كل سنة مالية – أوفترة أقل يستقر العرف المصرفي عليها – وذلك وفق القواعد العامة للمضاربة الثنائية الخاصة بحقوق رب المال وواجباته وحقوق المضارب وواجباته تسري على هذه التسوية بين البنك والمستثمرين أصحاب المشروعات.

يقوم البنك بخصم مصاريفه العمومية من صافي هذه التسوية بما فيها أجور موظفيه وعماله وبما فيها احتياطات قد يفرضها القانون الوضعي على البنوك، والباقي بعد خصم هذه المصارف يكون الربح القابل للتوزيع.

---

<sup>1</sup> الصدر، البنك اللاربوي 53 وما بعدها  
<sup>2</sup> أبو زيد، تطوير نظام المضاربة 298، السرحي، مشكلات احتساب الأرباح 66، حمود، تطوير الأعمال المصرفية

يقوم البنك بعد ذلك بتوزيع صافي الربح بينه وبين المودعين طبقاً للاتفاق الذي تم بينه وبينهم بنسبة مبالغ ودائعهم وبنسبة الأجل الذي بقيته هذه الودائع في حوزة البنك. أما الجزء الآخر من صافي الربح فيوزعه البنك على مساهميه بنسبة مبالغ أسهمهم.

### الطريقة الثانية: طريقة الدكتور سامي حمود

يرى الدكتور سامي أن قياس الربح وتوزيعه في المضاربة المشتركة يقوم على أساس نوعين من العلاقة: 1

العلاقة الأولى: بين المصرف (المضارب المشترك) والمضاربين (أصحاب المشروعات) حيث يرى أن عملية قياس الأرباح وتوزيعها يجب أن تقوم هنا على أساس الذي قرره الفقهاء وهوتصفية المضاربة وتتضيض رأس المال وعودته لصاحبه أولاً ثم تقسيم الأرباح الباقية بحسب الاتفاق، ومن ثم فلا مجال للقول بالربح المقدر أو المفترض مع استمرار المضاربة، لأن الربح لا يستقر إلا بالقسمة، والقسمة لا تصلح إلا بعودة رأس المال نقوداً كما كان، لكي يقبضه المضارب المشترك الذي هو مثل المالك بالنسبة للمضاربين.

العلاقة الثانية: وهي بين المستثمرين (أصحاب الودائع الاستثمارية) والمضارب المشترك (المصرف) حيث يقرر الدكتور عدم ملائمة قواعد المضاربة الخاصة للتطبيق على المضاربة المشتركة وذلك:

لأنه لا يتصور أن تجري تصفية المضاربات القائمة كلها في وقت واحد بمناسبة انتهاء السنة المالية.

لا يتصور أيضاً أن يقوم المضارب المشترك بإعادة رؤوس الأموال لأصحابها لكي يجزي اقتسام الربح المتبقي على نحو ما هو مقرر في المضاربة الخاصة.

إن بعض الودائع التي لم تشهد إلا جزءاً من السنة المالية، والبعض الآخر شهد السنة المالية كاملة.

<sup>1</sup> حمود، تطوير الأعمال المصرفية 391 وما بعدها، ومعايير احتساب الأرباح 3 وما بعدها، السرحي، مشكلات احتساب الأرباح 66، أبو زيد، تطوير نظام المضاربة 299-301.

إن بعض الودائع أيضاً التي تم توجيهها للاستثمار والبعض الآخر لم يتم توجيهه أو تم توجيهه في تاريخ لاحق للإيداع.

إن بعض الودائع التي يمكن أن يكون أصحابها قد قاموا باستردادها قبل إجراء عملية قياس الربح في نهاية السنة المالية.

وبناءً على هذا الاختلاف بين المضاربة الثنائية والمضاربة المشتركة يُرى أن هذه العناصر المستجدة في الصورة المصرفية للمضاربة في حاجة إلى معالجة خاصة في ضوء طبيعة نظام العمل المصرفي والقواعد الأساسية للمضاربة.

أولاً: إن ارتباط قسمة الربح في المضاربة الثنائية بتصفية المضاربة وتضيض رأس المال مرتبط بربح باعتبار الربح وقاية لرأس المال والوقاية حاصلة هنا في المضاربة المشتركة عن طريق ضمان المضارب لأصل المال، ولذا فإن ما قرره الفقهاء لا داعي له في المضاربة المشتركة.

ومن ثمة فإن إجراء قسمة الربح الذي يتحقق مع بقاء المضاربة المشتركة مستمرة لا يتنافى مع ما قرره الفقهاء طالما أن ما هدفوا إليه من وقاية رأس المال قد أصبح متحققاً في المضاربة المشتركة بطريق آخر ولذلك تحصى في نهاية كل عام الأرباح المحققة عن طريق التقدير المحاسبي ويتم قسمتها بنسبة الأموال المخصصة للاستثمار بشكل دوري دون تصفية المضاربة وعودة رأس المال للمودعين.

ثانياً: يمكن الأخذ بالطريقة الحسابية المصرفية المعروفة بنظام الأعداد أو النمر، وذلك على أساس الشهور لتقدير قيمة الربح الذي تستحقه الودائع لا سيما التي لم تدخل العملية الاستثمارية إلا بعد مضي فترة من السنة المالية.

ثالثاً: إن مجرد تسليم المال للمضارب المشترك (المصرف) سواء جرى استعماله في الاستثمار أو لم يستعمل فإنه يوجب لصاحبه استحقاقاً في الربح.

رابعاً: إذا استرد صاحب المال في المضاربة المشتركة كامل المبلغ المسلم للاستثمار أو أي جزء منه قبل انتهاء السنة المالية فإن هذا المبلغ المسترد لا يكون له نصيب من الربح الذي يجري حسابه أو إعلانه في نهاية تلك السنة.

## الفرع الثاني: طرق احتساب وتوزيع الأرباح في البنوك الإسلامية

### الطريقة الأولى: طريقة بنك دبي الإسلامي

ووفق هذه الطريقة تقوم البنوك الإسلامية التي تتبناها، بحصر الإيرادات من العمليات الاستثمارية المختلفة في السنة المالية الواحدة، بالإضافة إلى عائد الخدمات المصرفية والإيرادات الأخرى، ويخصم منها جميع النفقات، كالمصروفات الإدارية والعمومية والإهلاكات والمخصصات وغيرها. ثم بعد ذلك تقسم الأرباح الصافية بين البنك والمودعين بحسب حجم أموالهما، ثم يخصم من نصيب المودعين نصيب البنك كمضارب مقابل إدارته لعمليات الاستثمار.

هذا ويعتبر بنك دبي الإسلامي هو أول من طبق هذه الطريقة. ولهذا يمكن أن نطلق على هذه الطريقة مدرسة بنك دبي الإسلامي.

ومن أمثلة البنوك الإسلامية التي تأخذ بهذه الطريقة بيت التمويل الكويتي، ومصرف قطر الإسلامي، وبنك فيصل الإسلامي المصري، والمصرف الإسلامي الدولي، وغيرها.1

### قواعد توزيع الربح في بنك دبي الإسلامي

إعتمد بنك دبي الإسلامي على القواعد التالية في احتساب وتوزيع الأرباح: 2  
تبدأ مشاركة الوديعة الاستثمارية المطلقة في الأرباح اعتباراً من اليوم الأول والعاشر والعشرين من كل شهر، حسب تاريخ الإيداع. وتبدأ مشاركة الوديعة الادخارية في الأرباح من الشهر التالي للإيداع، عدا المبلغ المودعة في اليوم الأول من الشهر، فتشارك اعتباراً من اليوم نفسه.

بالنسبة للوديعة الاستثمارية المطلقة، هناك عدد من الخيارات أمام المودعين لمدد الاستثمار التي يرغبون الاستثمار فيها، وهي لمدة 3،6،9،12 شهراً أو أكثر.

1 السرحي، مشكلات احتساب الأرباح 66، حمود، تطوير الأعمال المصرفية 391، أبو زيد، تطوير نظام المضاربة 299، الصاوي مشكلة الإستثمار 605  
2 السرحي، مشكلات احتساب الأرباح 70-71



يحدد البنك نسبة من قيمة الوديعة الاستثمارية (معدل الاستثمار، أونسبة تشغيل) لتشارك في الاستثمار، وهذه النسبة تختلف باختلاف مدة الاستثمار ونوع الوديعة. يوزع الربح بين البنك والمودعين حسب النسبة الشائعة من الأرباح المتفق عليها بين الطرفين وقت طلب فتح الحسابات، وهوما تقتضيه شروط المضاربة، وبخطر صاحب الحساب بأية تغييرات لهذه النسبة.

بالنسبة للوديعة المطلقة الأصل أنه لا يجوز سحب الوديعة قبل الموعد المحدد في عقد الإيداع، ولكن يجوز على سبيل الاستثناء وللضرورة الموافقة على سحب الوديعة قبل موعدها، على أن يحاسب صاحب الوديعة حصته من الأرباح وفقاً لما يقرره مجلس الإدارة. بالنسبة للوديعة الإدخارية، تحسب الأرباح على أقل رصيد (مبلغ) خلال الشهر، وتبدأ مشاركة المبلغ المودعة بالحساب في الاستثمار اعتباراً من ألف درهم. تحسب أرباح الودائع الاستثمارية على أساس التسوية بينهما وبين رأس مال البنك العامل في الاستثمار حسب نسب التشغيل المتفق عليها.

يستثمر رأس المال العامل للبنك مع أموال المودعين في وعاء واحد، ويوزع العائد بينهما بنسبة استثمار أموال كل منهما.

يستحق المستثمر (المودع) أرباح وديعته في نهاية السنة المالية، بعد إقرار الجهات الرسمية المختصة والجمعية العمومية للبنك للميزانية. الأرباح القابلة للتوزيع بين البنك والمودعين، هي تلك الزيارة التي تتمثل في الفرق بين إجمالي الإيرادات وإجمالي المصروفات والمخصصات والاهلاكات، بينما تخصم الاحتياطات المختلفة من أرباح المساهمين فقط.

### آلية توزيع الربح:

تتمثل آلية توزيع الربح في بنك دبي بالخطوات التالية 1: أولاً: يقوم البنك باحتساب الأعداد لكل وديعة استثمارية (أي قيمة الوديعة × المدة) أخذاً في الاعتبار بعض القواعد السابق ذكرها، كنسبة مشاركة الوديعة في الاستثمار، ومدتها. ثم بعد ذلك تجمع الأعداد لجميع الودائع الاستثمارية.

<sup>1</sup> السرحي، مشكلات احتساب الأرباح 72-73

ثانياً: بناءً على قاعدة التسوية بين أموال البنك والودائع الاستثمارية التي يأخذ بها البنك، بخلط البنك أموال المودعين الاستثمارية بأمواله المتاحة ( رأس المال العامل + الحسابات الجارية المتاحة وغيرها ) ثم يستثمرها جميعاً، وما تحقق من إيرادات استثمارية يضاف إليها عائد الخدمات المصرفية وغيرها، ثم توزع على الأموال المشاركة في الاستثمار؛ بعد خصم تكلفة النشاط.

ثالثاً: يقوم البنك بخصم البنود التالية من إجمالي الإيرادات الاستثمارية: مخصص مخاطر الاستثمار ومخصصات أخرى. الإهلاكات.

تكلفة العاملين والمصروفات الإدارية والعمومية.

رابعاً: ما تبقى من أرباح بعد خصم البنود السابقة، توزع بين المودعين والبنك حسب نسبة مساهمة أموال كل منهما في الاستثمار.

خامساً: بعد استبعاد نصيب البنك من الأرباح مقابل استثمار أمواله الذاتية يخصم أيضاً حصته من الأرباح المتبقية (( حصة المضارب )) مقابل إدارته واستثماره لأموال المودعين، وذلك بحسب النسبة المتفق عليها في عقد المضاربة. وما تبقى من الأرباح تعتبر حصة المودعين.

سادساً: يقوم البنك بتوزيع نصيب المودعين من الأرباح الصافية، وذلك على النحو الآتي:

إجمالي أعداد الودائع الاستثمارية = ( الوديعة أ × ن 1 ) + ( الوديعة ب × ن 2 ) + ( الوديعة ج × ن 3 ) ... وهكذا حيث ( ن ) مدة استثمار كل وديعة.

نصيب العدد الواحد من الربح = إجمالي أعداد الودائع الاستثمارية

الأرباح الصافية

نصيب كل وديعة استثمارية من الربح = نصيب العدد الواحد من الربح × قيمة الوديعة.

سابقاً: يوزع نصيب البنك من الأرباح ( نصيبه مقابل استثمار أمواله الذاتية + نصيبه كمضارب ) على النحو التالي: -

يقتطع من الأرباح الاحتياطي القانوني.

يقتطع مقدار الزكاة ومكافأة أعضاء مجلس الإدارة.

يقتطع النسبة التي يقترح مجلس الإدارة وتوزيعها على المساهمين.

ما تبقى تضم إلى حساب الأرباح المحتجزة.

هذا ويعتبر بنك دبي الإسلامي أحد نماذج البنوك الإسلامية التي تأخذ في احتساب الأرباح بقاعدة رئيسية هي إشراك جميع الودائع الاستثمارية في جميع الإيرادات الاستثمارية والمصرفية. وفي مقابل ذلك تشارك جميع الودائع الاستثمارية في تحمل المصروفات الإدارية والعمومية وجميع الإهلاكات والمخصصات، كمخصص مخاطر الاستثمار.

وهذه القاعدة المتبعة تقوم على أساس التسويق بين أموال البنك وأموال المودعين.

#### الطريقة الثانية: طريقة البنك الإسلامي الأردني

وتتلخص فكرة هذه الطريقة في أن البنوك الإسلامية التي تتبناها تقوم بعملية الفصل المحاسبي بين إيرادات العملية الاستثمارية، وبين إيرادات الخدمات المصرفية، بحيث تعود إيرادات الأخير وإيرادات ما تم استثماره من الحسابات الجارية لصالح البنك الإسلامي (المساهمين). وفي نفس الوقت يتحمل جميع المصروفات الإدارية والعمومية والاحتياطات القانونية وغيرها. ويخصمها من أرباحه الخاصة.

أما إيرادات العمليات الاستثمارية فتوزع بين المودعين والبنك بحسب حجم أموال كل منهما، ثم يخصم من نصيب المودعين حصة البنك كمضارب.

هذا ويعتبر البنك الإسلامي الأردني أحد البنوك الأوائل الذي اتبع هذه الطريقة، وبالتالي يمكن تسمية هذه الطريقة بمدرسة البنك الإسلامي الأردني. ومن أمثلة البنوك الإسلامية

التي تتبع هذه الطريقة بنك فيصل الإسلامي السوداني، وبنك الغرب السوداني، وبنك التعاون الإسلامي السوداني، وغيرها.<sup>1</sup>

### قواعد توزيع الربح:

يعتمد البنك الإسلامي الأردني على مجموعة القواعد التالية في احتساب الأرباح: 2  
يعن البنك في بداية كل سنة للعموم النسبة العامة (( الشائعة )) من الأرباح التي تختص بها مجموع الأموال الداخلة في الاستثمار المشترك.

يعطي البنك الأولوية في تمويل العمليات الاستثمارية لأموال المودعين، ولا يشارك البنك بأمواله الخاصة إلا على أساس الفرق الذي يزيد به معدل أرصدة التمويل عن أرصدة المودعين الاستثمارية.

يبدأ احتساب الأرباح للوديعة الاستثمارية ( أجل، اشعار، توفير ) من الشهر التالي للإيداع.

في حسابات الأجل لا يجوز سحب جزء من الوديعة حتى تنتهي المدة المحدودة للإستثمار وإذا وافق البنك على السحب فإن الجزء المسحوب يُحرم من الربح اعتباراً من أول السنة المالية، ويلزم البنك المودع بالتنازل عن أرباح المبلغ المسحوب.

تحتزم الوديعة الاستثمارية من الربح إذا نقصت بالسحب عن الحد الأدنى للربح، وهو في حسابات الأجل بالدينار ( 500 ) دينار، وبالعملات الأجنبية (1000) دينار، وفي حسابات الأشعار والتوفير (100) دينار.

أي مبلغ إضافي يودع في حسابات الأجل بعد اكتمال الحد الأدنى للربح (أي 500 دينار ) يجب أن يكون معادلاً للحد الأدنى أو أكثر حتى يكون مشاركاً في الأرباح من الشهر التالي للإيداع.

<sup>1</sup> حمود ، تطوير الأعمال المصرفية 391 وما بعدها ، ومعايير احتساب الأرباح 3 وما بعدها ، السرحي ، مشكلات احتساب الأرباح 66

<sup>2</sup> قانون البنك الإسلامي الأردني ، المادة 18-21 ص 12-13 ، السرحي ، مشكلات احتساب الأرباح 81-80

تكون مشاركة حسابات الأجل والإشعار والتوفير في نتائج الاستثمار بما يساوي 90%، 70%، 50% على التوالي من المعدل السنوي للرصيد الذي يكون داخلاً في الحساب. وباقي النسب تخصص لمواجهة السحوبات والاحتياجات القانونية.

### آلية توزيع الربح:

أولاً: يقوم البنك باحتساب الأعداد (( النمر )) لكل وديعة استثمارية، وذلك عن طريق ضرب قيمة الوديعة في مدة استثمارها، مع الأخذ في الاعتبار جميع تلك القواعد التي ذكرت في المطلب السابق، كنسب استثمار الأموال المودعة، ومشاركتها في الأرباح من الشهر التالي للإيداع، وحرمان الوديعة من الربح إذا سحبت قبل انتهاء مدتها أو نقصت عن الحد الأدنى للرصيد.

ثانياً: يحدد البنك مقدار الأرباح المتحققة، والنتائج عن العمليات الاستثمارية المختلفة كالمضارب والمشاركة والمرابحة وغيرها.

ثالثاً: يقتطع البنك من إجمالي الأرباح المتحققة نسبة 10% مخصص مخاطر الاستثمار.

رابعاً: يقتطع البنك من الأرباح حصته منها مقابل مساهمته بأمواله الذاتية.

خامساً: يقتطع البنك من الأرباح حصته من الأرباح أيضاً كمضارب بأموال المودعين وبحسب النسبة المتفق عليها.

سادساً: باقي الأرباح تعد من نصيب المودعين وتقسّم على إجمالي الأعداد (( النمر )) الخاصة بالودائع الاستثمارية ((أجل، إشعار، توفير )) وبالتالي يتحدد نصيب كل عدد من الأرباح.

أي أن نصيب العدد الواحد من الأرباح = إجمالي أرباح الودائع الاستثمارية  
إجمالي أعدادها

سابعاً: يتحدد نصيب كل وديعة استثمارية من الأرباح بضرب نصيب كل عدد من الأرباح في إجمالي أعداد كل وديعة.

ثامناً: عائد الخدمات المصرفية، وفروق بيع العملات الأجنبية، يختص بها البنك الإسلامي، وكذلك عائد استثمار فائض الودائع الجارية دون مشاركة المودعين فيها، وذلك نظير ضمانه لها وعملاً بالقواعد الشرعية، ((الغنم بالغرم)) ((والخراج بالضمان)).

تاسعاً: لا يحمل البنك الإسلامي الأردني أرباح المودعين المصروفات الإدارية والعمومية، وإنما يتحملها البنك. وعليه فإن البنك يخصمها من إجمالي الأرباح المتحققة للبنك.

عاشراً: يقطع من إجمالي أرباح البنك (( بالإضافة إلى المصروفات )) الاحتياطيات الاجبارية والاختيارية، وكذا ضريبة الدخل، ومكافآت مجلس الإدارة والموظفين والمستشار الشرعي، ومخصصات الإهلاك والبحث العلمي والتدريب، والأرباح المدورة. والصافي الأرباح يتم توزيعها على المساهمين بحسب النسبة التي يقترحها مجلس الإدارة وتقرها الجمعية العمومية.<sup>1</sup>

### النتائج

بعد هذا العرض لحقيقة المضاربة المشتركة وكيفية احتساب الأرباح فيها وتوزيعها لمكن للباحث ان يقرر النتائج التالية:

اولاً: ان المضاربة المشتركة تمتاز ثلاث علاقات اساسية هي:

العلاقة الاولى: علاقة ناشئة بين المصرف الاسلامي ومالكي الاسهم ويمكن تكييفها على انها وكالة باجر.

العلاقة الثانية علاقة ناشئة بين المصرف والمودعين ويمكن تكييفها على ان المودعين ارباب مال والمصرف مضارب

العلاقة الثالثة: علاقة ناشئة بين المصرف وطلبي التمويل بحيث يكون المصرف رب مال والممولون مضاربين.

ثانياً: ان المضاربة المشتركة على مجموعة من المقومات هي:

<sup>1</sup> السرحي ، مشكلات احتساب الأرباح 82-83

الفصل بين اطراف العلاقات اذ لا توجد اية صلة بين افراد الطرف الواحد ولا مع الاخرين، فلا توجد علاقة بين المودعين انفسهم وبين مالكي البنك مثلا. ان دور المصرف يتمثل بكونه وسيط بين الاطراف وعامل في المضاربة المشتركة. ان المودعين بصفتهم ارباب مال لا توجد بينهم علاقة الا في كونهم شركاء في الربح. ان المضاربة المشتركة تقوم على مبدأ الخلط المتلاحق والذي يعتبر من باب الاشتراط العرفي المرتبط بطبيعة المضاربة. ان المضاربة المشتركة مضاربة مستمرة لا تنتهي بخروج احد ارباب المال، ولا يملك احدهم المطالبة بتصفيته في حال سحب وديعته المشاركة فيها. تقاس الارباح المتحققة للودائع في المضاربة المشتركة بناء على طريقة الاعداد والنمر وذلك لمراعاة المدة الزمنية التي قضتها الوديعة في العملية الاستثمارية. ان الوديعة تستحق الربح بمجرد عقد المضاربة المتمثل بفتح حساب الاستثمار وان لم يحصل الاستثمار الفعلي للوديعة ذاتها وذلك بناء على دخولها بركة المال. يتبع في حساب الارباح مبدأ التضيد الحكمي القائم على المحاسبة التامة وذلك في ظل طبيعة المضاربة المستمرة وقوة الجهاز الاداري والمحاسبي في هذا العصر. يتم احتساب الارباح للودائع بناء على الحد الادنى لها. ثالثا: ان عملية حساب الربح وتوزيعه تشوبه اشكاليات عدة: اشكالية الخلط المتلاحق والودية الى جهالة الربح الحقيقي للودائع اشكالية حرمان الودائع المسحوبة كليا اوجزئيا من الارباح. اشكالية مشاركة الودائع الجديدة للسابقة في الربح والخسارة. اشكالية احتساب النفقات من مجمل الارباح. اشكالية اقتطاع احتياطي مواجهة مخاطر الاستثمار من ارباح المودعين. رابعا: يمكن تجاوز الاشكالية السابقة من خلال الاقتراحات التالية: اتباع اسلوب الدورات المالية القصيرة كالشهر والثلاثة اشهر.

اتباع مبدأ الاستحقاق المحاسبي في احتساب الأرباح في مقابلة المبدأ النقدي القائم على الأعداد والنمر.

أن يتم اقتطاع مخصص مواجهة مخاطر الاستثمار من الوديعة ذاتها مع التعهد على إعادتها في حالة عدم الخسارة.

أن يتم احتساب نفقات المضاربة المشتركة غير المباشرة من حصة المضارب من الربح.

إلى غير ذلك من الاقتراحات في ثنايا البحث لحل الإشكاليات الجزئية.

### المراجع

إسماعيل: شمسية بنت محمد، الربح في الفقه الإسلامي، دار النفائس، عمان، الطبعة الأولى، 1420هـ - 2000م.

الأمين: حسن عبد الله، الودائع المصرفية النقدية، دار الشروق، الطبعة الأولى، 1403هـ 1983م

الأنصاري: زكريا بن محمد، أسنى الطالب شرح روض الطالب، دار الكتاب الإسلامي. الإيجي: كوثر عبد الفتاح، قياس وتوزيع الربح في البنك الإسلامي، المعهد العالمي للفقه الإسلامي، القاهرة، 1417هـ - 1996م.

البابرتي: محمد بن محمد بن محمود، العناية شرح الهداية، دار الفكر.

البهوتي: منصور بن يونس بن إدريس، كشف القناع عن متن الإقناع، دار الكتب العلمية، بيروت

البهوتي: منصور بن يونس، شرح منتهى الإيرادات، عالم الكتب.

الجبالي: عجة الجبالي، عقد المضاربة في المصارف الإسلامية، رسالة جامعية، جامعة الجزائر، 1995م.

الجمال: غريب الجمال، المصارف والأعمال المصرفية في الشريعة الإسلامية والقانون، دار الاتحاد العربي، 1972م.



الخطاب: أبو عبد الله محمد بن عبد الرحمن المغربي، مواهب الجليل، دار الفكر، بيروت، الطبعة الثانية، 1398هـ.

حمود: سامي حسن، تطوير الأعمال المصرفية، دار الاتحاد العربي، الطبعة الأولى، 1396هـ - 1976م.

حمود: سامي حسن، معايير احتساب الأرباح في البنوك الإسلامية، بحث لمؤتمر المستجدات الفقهية في معاملات البنوك الإسلامية، 1994م.

الخرشي: محمد بن عبد الله، شرح مختصر خليل للخرشي، دار الفكر.  
الرحباني: مصطفى بن سعد، مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، المكتب الإسلامي.

الرصاع: محمد بن قاسم، شرح حدود بن عرفة، المكتبة العلمية.  
زاده: عبد الرحمن بن محمد شيخي زاده، مجمع الأنهر شرح ملتقى الأبحر، دار إحياء التراث العربي، بيروت.

أبو زيد: محمد عبد المنعم، نحو تطوير نظام المضاربة في المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، 1420هـ - 2000م.

أبو زيد: محمد عبد المنعم، المضاربة وتطبيقاتها العملية في المصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، الطبعة الأولى، 1417هـ - 1996م.  
السرحي: لطف محمد، مشكلات احتساب الأرباح وتوزيعها في البنوك الإسلامية، رسالة جامعية، جامعة اليرموك، 1995م.

السرخسي: أبو بكر محمد بن أبي سهل، المبسوط، دار المعرفة، بيروت، 1406هـ.  
السيواسي: كمال الدين محمد بن عبد الواحد المعروف بابن الهمام، شرح فتح القدير على الهداية شرح بداية المبتدي، دار الفكر، بيروت، الطبعة الثانية.

الشربيني: محمد بن الخطيب، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، اعتناء محمد خليل عيتاني، دار الكتب العلمية، بيروت.

- الشرقاوي: عائشة المالقي، البنوك الإسلامية، المركز الثقافي العربي، الطبعة الأولى،  
2000
- الصاوي: محمد صلاح، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية، دار الوفاء ودار  
المجتمع، الطبعة الأولى، 1410هـ - 1990م.
- الصدر: محمد باقر، البنك اللاربوي في الإسلام، دار التعارف، بيروت، الطبعة الثامنة،  
1403هـ - 1983م.
- ابن عابدين: محمد أمين أفندي، حاشية رد المحتار على الدر المختار (حاشية ابن  
عابدين)، دار الكتب العلمية، بيروت.
- عطية: محمد كمال، محاسبة الشركات والمصارف في النظام الإسلامي، دار الجامعات  
المصرية.
- أبوعويمر: جهاد عبد الله، الترشيد الشرعي للبنوك القائمة، مطبوعات الاتحاد الدولي  
للبنوك الإسلامية.
- عيد: يحيى إسماعيل، المصرف الإسلامي، رسالة جامعية، جامعة الإمام محمد بن  
سعود الإسلامية، الرياض، 1981م.
- قانون البنك الإسلامي الأردني، قانون رقم 63 لسنة 1985م.
- قحف: منذر قحف، توزيع الأرباح في البنوك الإسلامية، أيار ( مايو) 1994م.
- ابن قدامة: عبد الله بن أحمد، المغني، دار إحياء التراث العربي، بيروت
- القضاة: زكريا محمد، السلم والمضاربة، دار الفكر، عمان، الطبعة الأولى، 1984م.
- الكاساني: علاء الدين، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية، بيروت.
- مالك: بن أنس، المدونة الكبرى، دار الكتب العلمية، بيروت.
- محيسن: عبد الحلیم إبراهيم، تقييم تجربة البنوك الإسلامية، رسالة جامعية، الجامعة  
الأردنية،  
1989م.

- المرداوي: أبو الحسن علي بن سليمان، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، تحقيق محمد حامد الفقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت.
- المصري: رفيق يونس، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، دار المكتبي.
- المطرزي: ناصر أبوالمكارم، المغرب، دار الكتاب العربي.
- ابن مفلح: أبو عبد الله محمد بن مفلح المقدسي، الفروع، تحقيق أبو الزهراء حازم القاضي، عالم لكتب، بيروت، الطبعة الأولى، 1418 هـ.
- ناصر: الغريب ناصر، أصول المصرفية الإسلامية، اتحاد المصارف العربية، 1422 هـ - 2001 م.
- النسفي: عمر بن محمد، طلبه الطلبة، الكتبة العامرة مكتبة المثني ببغداد.
- النووي: أبو زكريا محيي الدين، المجموع، تحقيق محمود مطرحي، المطبعة المنيرية، بيروت، الطبعة الأولى، 1417 هـ - 1997 م.

## Shifting towards Islamic Banking ظاهرة التحول نحو الصيرفة الإسلامية في الجزائر: الدوافع والمعوقات

---

الدكتورة سعاد نويري

أستاذ محاضر قسم أ. كلية الحقوق والعلوم السياسية

جامعة العربي التبسي - تبسة - الجزائر

---

### Cite this article as: APA style

نويري، سعاد. (2021). ظاهرة التحول نحو الصيرفة الإسلامية في الجزائر: الدوافع والمعوقات. مجلة ريادة الأعمال الإسلامية، مج6، ع3، 65 - 83.

مسترجع من <http://search.mandumah.com/Record/1145721>

<http://doi.org/10.52471/1470-006-003-003>

---

## The Phenomenon of Shifting Towards Islamic Banking in Algeria: Drivers and Constraints

Dr. Souad Noire, El-Arabi El-Tebsi University - Tebessa - Algeria

### Abstract

In recent years, Algeria has witnessed an increasing interest in Islamic finance. This interest was driven by a growing religious awareness of the options offered by the Islamic financial industry, which take into account values, ethics, and adherence to Sharia controls. In response to this demand, foreign banks have established Islamic branches and financial windows, which represent an ethical and practical alternative to what traditional companies offer.

However, this experience is still limited in Algeria and faces challenges, particularly the lack of clarity in the legislative path. Islamic financial institutions are subject to the same legislation and provisions that apply to traditional financial institutions, including currency and loan law, insurance law, and financial laws. These laws were not formulated with the peculiarities of these institutions in mind, as they differ in intellectual sources, work mechanisms, technical controls, as well as goals and objectives.

This paper aims to monitor this phenomenon through Islamic branches and windows, with a focus on the Islamic banking industry, specifically the models of Al Baraka Bank and Al Salam Bank, as well as the challenges they face.

**Keywords:** Islamic Banking, Algeria, Baraka bank, Assalam Bank, Constraints

## ملخص

شهدت الجزائر توجها في السنوات الأخيرة نحو المالية الإسلامية -صناعة مصرفية وتأمينية - على غرار الانتشار السريع على الصعيد العالمي<sup>1</sup>، بل والاهتمام المتزايد من قبل الأوساط الغربية بهذه المنتجات.

وكان اهتمام الجزائر هذا وليد وعي ديني متنام بهذه الخيارات التي تقدمها الصناعة المالية الإسلامية التي تراعي القيم والأخلاق والإلتزام بالضوابط الشرعية. فاعتمدت الفروع الإسلامية لبنوك أجنبية، كما أنشأت النوافذ المالية، التي تمثل بديلا أخلاقيا وعمليا، عما تقدمه الشركات التقليدية.

غير أن هذه التجربة الحديثة لا تزال محدودة في الجزائر تواجه تحديات لعل من أهمها عدم وضوح المسار التشريعي على أساس خضوع هذه المؤسسات المالية الإسلامية لذات التشريعات والأحكام التي تطبق على المؤسسات المالية التقليدية - قانون النقد والقرض، وقانون التأمينات، وقوانين المالية- وهي قوانين لم يراع عند صياغتها خصوصيات هذه المؤسسات، حيث التباين في المصادر الفكرية وآليات العمل والضوابط الفنية، فضلا عن المقاصد والغايات.

وتتناول هذه الورقة رصد هذه الظاهرة عبر الفروع والنوافذ الإسلامية وسيتم التركيز على صناعة الصيرفة الإسلامية، من خلال نموذجي بنك البركة وبنك السلام وما يحيط بها من تحديات

<sup>1</sup> - على غرار موجة النمو للصناعة المالية الإسلامية ومنتجاتها وانتشارها، حيث أضحى يوجد ما يزيد عن 300 مليون بنك ومؤسسة إسلامية تتعامل وفق الشريعة الإسلامية في أكثر من 80 بلدا في العالم.

**الكلمات المفتاحية:** البنوك الاسلامية، الجزائر، بنك البركة، بنك السلام، المعوقات

### مفهوم الفروع الإسلامية (أو النوافذ الإسلامية)

وإذا كانت الصناعة المالية والمصرفية الإسلامية عموماً حديثة العهد قياساً بنظيرتها التقليدية التي بدأت أعمالها قبل قرنين من الزمان.

فهي في الجزائر لا تزال في بدايتها، وبصدد الانطلاق والاتجاه نحو التواجد، ففي ظل التحديات الناجمة عن التحولات الاقتصادية العالمية، اجتهدت كغيرها من دول العالم إلى التعامل بالمنتجات والخدمات الإسلامية في إطار سعيها لإصلاح منظومتها المالية مصرفية وتأمينية، بما يسمح لها بالاندماج بفعالية في الاقتصاد العالمي.

فقد شكل صدور قانون النقد والقرض 10.90 وكذا قانون التأمينات الجديد رقم 07.95 لاسيما التعديلات التي عرفها في 2006 نقطة تحول نوعية في مسار المالية الإسلامية.

حيث فتحا المجال لتأسيس شركات خاصة ذات رؤوس أموال وطنية وأجنبية، فكان بنك البركة أول تجربة مع الصيرفة الإسلامية في الجزائر<sup>1</sup>.

لينتقل الاهتمام بالمالية الإسلامية ويمتد إلى نطاق أوسع من خلال الاهتمام بصناعة تأمينية جديدة في الأسواق المالية الجزائرية، وتبني حلول تأمينية تعاونية للعملاء متوافقة مع تعاليم الشريعة الإسلامية مجسدة في شركة سلامة للتأمينات<sup>2</sup>.

ولم يقتصر نمو الظاهرة على الفروع الإسلامية، بل أدركت المؤسسات المالية والمصرفية التقليدية مدى الإقبال على المنتجات الإسلامية، وحجم الطلب المتنامي

1- وهو شركة مساهمة برأسمال مختلط بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وشركة دلة البركة القابضة الدولية، هذه الأخيرة مجموعة مصرفية سعودية مقرها مملكة البحرين، وكان ذلك بتاريخ 20 ماي 1991.

2- التي اعتمدت بمقتضى القرار رقم 46 الصادر بتاريخ 02 جويلية 2006 من قبل وزارة المالية. وهي أحد الفروع التابعة للشركة العربية الإسلامية للتأمين إياك الإماراتية ومقرها السعودية، حيث تضم 6 شركات تكافل وشركة إعادة التكافل تعد الأكبر في العالم موقعها تونس، وتقدم خدماتها في أكثر من 60 دولة، وتقدم مجموعة سلامة الست أفضل خبرات التأمين التعاوني والحلول المبتكرة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في كل من الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، جمهورية مصر العربية، الجزائر، السنغال، الأردن.

لمختلف شرائح المجتمع، وأن الالتزام بالضوابط الشرعية في جميع معاملاتها من أهم عوامل نجاحها وانتشارها<sup>1</sup>.

فتحولت أنظار صناع القرار<sup>2</sup>، والخبراء، في ظرف وجيز نحو الخدمات<sup>3</sup> وأدوات التمويل والاستثمار الإسلامي، بسبب وجود كتلة مالية كبيرة خارج المعاملات الرسمية بفعل الإحجام عن التعاملات البنكية وغير البنكية ذات الفوائد الربوية.

وفي هذا الاتجاه سمحت الحكومة لثلاث بنوك عمومية بفتح (نوافذ) إسلامية بدءاً من نوفمبر 2017<sup>4</sup>، كفرصة لإنعاش الاقتصاد الوطني، والانفتاح على أدوات التمويل البديلة، وإرضاء المتعاملين من خلال طرح صيغ تمويلية تُحظى بالقبول لدى الجميع من المشاركة والمضاربة والإجارة والمرابحة وغيرها من وسائل اجتذاب المدخرات الحقيقية وتجميع الأموال اللازمة لتمويل مشروعات البنية التحتية ذات الجدوى الاقتصادية والاجتماعية.

فما هي هذه الفروع أو النوافذ الإسلامية؟ فما هو التحول الجزئي عبر الفروع والنوافذ الإسلامية؟

يصطلح الاقتصاد الإسلامي المعاصر على تسمية هذه الظاهرة التي باتت واقعا مشهودا ناميا على صعيد العمل المصرفي باسم ظاهرة التحول نحو أسلمة عمليات المؤسسة المالية التقليدية<sup>5</sup>، وينقسم التحول إلى نوعين رئيسيين هما: التحول الكلي وهو أن تتخذ

1- حيث عرفت إلى جانب بنك البركة بنوك أخرى اعتمدت الصيرفة الإسلامية في الجزائر كلها خليجية، بنك الخليج الجزائر (كويتي)، بنك السلام (الإماراتي).

2- حيث كشف الوزير الأول احمد أويحي على نواب البرلمان خلال عرض مخطط حكومته أن حكومته اهدت إلى حلين، في مسعى سد عجز الموازنة، الحل الأول يتعلق بالاقتراض من البنك المركزي في إطار التمويل غير التقليدي للموازنة الذي يعتمد أساسا بطبع النقود، أما الحل الثاني فكان إلى وقت قريب محل رفض قاطع من الحكومة وهو مشروع الصيرفة الإسلامية.

3- تشمل هذه الخدمات جميع الخدمات المصرفية الخالية من الفائدة الربوية عادة كفتح الحسابات الجارية وإصدار شبكات وأوامر الدفع والحالات المحلية والدولية والاعتمادات المستندية... الخ، وكذا الخدمات التأمينية، الاستثمارات والتمويلات الشخصية الإسلامية.

4- وهي بنك القرض الشعبي الوطني، بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، وبنك التنمية المحلية.  
5- السودان أول دولة مسلمة قامت بأسلمة قطاعها المصرفي بأكمله، وقد جاء ذلك تدريجا بداية من عام 1973 ليعلن مصرف السودان المركزي في ديسمبر 1984 أسلمة جميع المصارف القائمة في السودان وطنية وأجنبية، راجع تجارب تحويل المصارف الربوية إلى إسلامية، د/ علاء الدين زعترى،

المؤسسة ممثلة بجمعيتها العامة قرارها بتحويل جميع أعمالها وعملياتها لتكون خاضعة لأحكام الشريعة الإسلامية، والنوع الثاني هو التحول الجزئي، وهو ما يكون على مستوى طرح محفظة استثمارية أو منتج إسلامي جزئي يساير بقية الأعمال التقليدية -غير الإسلامية- في المؤسسة التجارية التقليدية وهو ما يسمى بالنوافذ الإسلامية<sup>1</sup>، وهو أسلوب يهدف أساساً إلى تلبية احتياجات بعض العملاء الراغبين في التعامل بالمنتجات الإسلامية حتى لا يتحولوا إلى التعامل مع مصارف وشركات تأمين إسلامية، وهو ما أُصطلح عليه في الجزائر بالشبابيك الإسلامية في البنوك العمومية، وهو المقصود بالدراسة في هذا البحث<sup>2</sup>.

ويصطلح البعض على هذا التحول الجزئي، بالفروع الإسلامية ويعرفها بأنها "وحدات تنظيمية تديرها المصارف التقليدية وتكون متخصصة في تقديم الخدمات المالية الإسلامية"<sup>3</sup>، وهي الأكثر شيوعاً في التطبيق العملي وتكون بإحدى الطريقتين التاليتين: -إنشاء بداء فرع جديد ومستقل للمعاملات الإسلامية، وهو الأكثر نجاحاً وإقبالاً عليه. -تحويل فرع تقليدي قائم إلى فرع إسلامي متخصص بتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية.

---

الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، دكتوراه منشورة، دار الكلم الطيب، ط2، دمشق، بيروت، 2008، ص: 48-49-50.

1- رياض منصور خليفي، قوانين التأمين التكافلي الأسس الشرعية والمعايير الفنية، دراسة معيارية لأغراض تقنين أعمال شركات التأمين التكافلية، مجلة الحقوق، ع2، السنة 31، يونيو 2007، ص: 130 وما بعدها.

2- إلى جانب النوافذ الإسلامية، الفروع الإسلامية التي تقدم خدمات مصرفية وتأمينية على أساس المبادئ الإسلامية والتي تخضع وفقاً للتشريع الجزائري إلى أحكام عامة موحدة باعتبارها شركات مساهمة لها شخصية قانونية فالإلى جانب بنكي البركة و بنك السلام، شركة سلامة لتأمين الإسلامي والتي هي فرع لشركة إسلامية أجنبية.

3- د/ سعيد سعد المرطان، الفروع الإسلامية في المصارف التقليدية، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، البنك الإسلامي للتنمية، المملكة العربية السعودية، مج6، ع1، رجب 1419، ص: 10.



ويطلق البعض على ظاهرة التحول الجزئي، مسمى النظام المزدوج، أي النظام الذي يُقدم فيه المصرف أو الشركة التأمينية التقليدية خدمات مصرفية أو تأمينية إسلامية إلى جانب الخدمات التقليدية<sup>1</sup>.

وأياً كانت أساليب تقديم المنتجات والخدمات الإسلامية، فإنّ التجربة الجزائرية عرفت مرحلية نحو هذا التحول الجزئي حيث كانت البداية:

-إنشاء فروع إسلامية، ككيانات مالية مملوكة لبنوك إسلامية، في فترة التسعينات بصدور قانون النقد والقرض حيث يُعد نقلة نوعية للنظام المصرفي الجزائري، الذي كان يتميز إلى عهد قريب إحتكار الدولة له، حيث قام بفتح السوق المصرفية والتأمينية أمام المستثمرين المقيمين وغير المقيمين<sup>2</sup>، حيث يمكن لهم فتح فروع للبنوك أو المؤسسات المالية الأجنبية أو إنشاء بنوك مختلطة الاقتصاد. وهو ما يعكس نية المشرع في السعي لتكريس حرية الاستثمار المصرفي وكذا التأميني، كما تكشف من جهة أخرى رغبته في تنوع أشكال تدخل رأس المال الخاص في هذا القطاع، لاسيما منها النماذج الإسلامية الرائدة، وهو ما يعد خطوة إيجابية للتوجه إلى المنتجات الإسلامية، من خلال اعتماد بنك البركة برأسمال مختلط بين القطاع العام ممثلاً في بنك الفلاحة والتنمية الريفية والقطاع الخاص وتحديد النموذج الإسلامي.

-ثم تأسس مصرف السلام كثمرة تعاون إماراتي، خليجي جزائري<sup>3</sup>، بتمويل خليجي بحت وغياب تام للرأسمال الجزائري، كثاني فرع إسلامي يقدم منتجات إسلامية بثلاث وكالات.

-وفي إطار تطوير قطاع التأمين في الجزائر، خاصة فيما يتعلق بالتأمين على الأشخاص الذي ظل مهمشاً، جاءت الاصلاحات بعد عشرية كاملة بالفصل التام لأنشطة التأمين على الحياة عن شركات التأمين على الأضرار، إلى جانب توسيع حقل

1- د/ عمر زهير حافظ، رأي في مسألة النظام المزدوج في الأعمال البنكية، مجلة الأموال، شركة الاتصالات الدولية، جدة، السنة الأولى، ع1، أكتوبر / ديسمبر 1996، ص:60.

2- أنظر المواد 127-128-129-130 من قانون النقد والقرض.

3- في 2006/06/08، وتم اعتماده من قبل بنك الجزائر بتاريخ 2008/09/10.

منتجات التأمين المسوقة عبر البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية بموجب المادة 53 من تعديل قانون التأمينات<sup>1</sup>، حيث نصت على أنه "يمكن لشركات التأمين توزيع منتجات التأمين من خلال البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية والشبكات الأخرى للتوزيع فكانت الأساس القانوني لاتفاقية نموذج"<sup>2</sup>، وإطار عام لكل عمليات الشراكة بين البنوك وشركات التأمين في إطار ما يسمى بالتأمين المصرفي.

وفي نهاية سنة 2006 جاء الاعتماد لأحد الفروع التابعة للشركة الإسلامية للتأمين "إياك" الإماراتية في الجزائر وهي شركة سلامة للتأمين، بمقتضى القرار رقم 46 الصادر بتاريخ جويلية 2006 من قبل وزارة المالية.

وقد جاءت اتفاقية بنك البركة مع شركة سلامة<sup>3</sup>، كمشروع بداية تسويق بعض المنتجات التأمينية الخاصة بشركة سلامة على مستوى شبابيك البنك على مستوى خمس وكالات نموذجية كخطوة أولى لتجسيد الاتفاقية الموقعة بين الطرفين لتسويق منتجات إسلامية. وأخيرا السماح لثلاث بنوك عمومية بفتح نوافذ إسلامية ابتداء من نوفمبر 2017، وهي بنك القرض الشعبي الوطني، بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، وبنك التنمية المحلية<sup>4</sup>.

وبناء على ما سبق يمكن أن يتضح لنا الاختلاف بين الفروع ومشروع النوافذ الإسلامية في الجزائر من عدة نواحي:

**أولا: من حيث الاستقلال القانوني:**

1- القانون 04-06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المعدل والمتمم للأمر 07.95 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات.

2- إلى جانب الأمر 07-153 المؤرخ في 22 ماي 2007 والذي يحدد أنواع وشروط توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية وشبكات التوزيع الأخرى. وكذا الأمر 60 المؤرخ في 06 أوت 2007 الذي يحدد منتجات التأمين التي يمكن توزيعها من خلال بنك البنوك والمؤسسات المالية وشبه المالية وكذا المستويات العليا لعمولات التوزيع.

3- حسب مطوية مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري حيث أعلن بموجبها مدير التسويق على مستوى بنك البركة عن بداية التسويق لهذه المنتجات بتاريخ 04 أكتوبر 2011.

4- أنظر حول استفادة الجزائر من التجربة البريطانية، مقال، الجزائر تطلق الصنفية الإسلامية لمواجهة أزمة سيولة، العربي الجديد 31 أكتوبر 2017، الإطلاع بتاريخ 2018/03/03.

تعتبر الفروع الإسلامية وأن كانت تابعة للشركات الأم، إلا أن لها شخصية اعتبارية مستقلة، بما يترتب عليها آثار قانونية، في حين تبعية النواذ الإسلامية، إلى الشركات التقليدية، فهي ضمن إطار الخريطة التنظيمية لهذه الشركات<sup>1</sup>. كما تتميز بنوع من الاستقلالية في الإدارة واتخاذ القرارات للأنشطة التي تمارسها، في حين ستواجه النواذ الإسلامية، محدودية دور إدارتها التي تستند في اتخاذ كافة قراراتها إلى البنوك الرئيسية المنتمية إليها.

### ثانياً: من حيث نطاق النشاط الممارس والإدارة:

أنّ الفروع الإسلامية، مصرفية وتأمينية، تمارس نشاطها من خدمات، واستثمارات، توفير تمويل للمستهلكين وفقاً لضوابط الشرعية، وأكثر الصيغ استخداماً في نشاط الفروع الإسلامية في الجزائر صيغة المرابحة<sup>2</sup>، في حين لن يكون لهذه النواذ مع بدايتها ذات التنوع في النشاط.

### ثالثاً: من حيث تمويل رأس المال:

رأس مال الفروع الإسلامية هو جزء من رأس مال الشركات الرئيسية الإسلامية، وإن كانت تختلف في طريقة التمويل ذاتها، حيث تكون مشاركة في رأس المال، مع شركة تقليدية ربوية، ووفقاً للطرق الإسلامية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup>- راجع د/ حسين شحاتة، الضوابط الشرعية لفروع المعاملات الإسلامية بالبنوك التقليدية، مجلة الاقتصاد الإسلامي، بنك دبي الإسلامي، الإمارات العربية المتحدة، ع240، ربيع الأول 1422هـ/يونيو 2001، ص:34-35.

<sup>2</sup>- المرابحة: وهي أن يقدم العميل على المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانياته، د/ حسام الدين عفان، بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص:15 على الرابط:

<https://www.noor-book.com>

إلى جانب المضاربة والمشاركة والإجارة، راجع حول هذه الأساليب في الاستثمار في الفروع الإسلامية، د/ سعيد محمود عرفة، تحليل مصادر واستخدامات الأموال في فروع المعاملات الإسلامية، المجلة المصرية للدراسات التجارية، جامعة المنصورة، مصر، المجلد11، العدد الأول، 1987، ص:260.

<sup>3</sup>- قرص حسن، أو عن طريق وديعة استثمارية، لأكثر تفاصيل حول هذه الصيغ راجع د/ فهد الشريف، فروع المصارف الإسلامية في البنوك الربوية، مقال، ص:05. على

الرابط: <http://www.kantakiji.com>

والطريقة الثانية، هو تمويل رأس مال هذه الفروع كلية من رأس مال هذه الشركات الإسلامية.

بينما النوافذ الإسلامية، سيكون رأس مالها هو جزء من رأس مال البنوك الرئيسية التقليدية التي تتعامل بالربا، لبنك القرض الشعبي الجزائري، وبنك الوطني للتوفير والاحتياط، وبنك التنمية المحلية.

### دوافع التحول نحو المنتجات الإسلامية:

وبخصوص التجربة الجزائرية، فقد تضافرت جملة من العوامل جعلتها تتطلع إلى التحول إلى المنتجات الإسلامية، وقد يكون نواة مؤسسات إسلامية قائمة بذاتها رغم محدودية جانبها العملي التطبيقي.

وتتلخص دواعي التحول الجزئي نحو المنتجات الإسلامية في النقاط التالية:<sup>1</sup>

### أولاً: دوافع عقائدية<sup>2</sup>

-تستمد المؤسسات المالية أساسها العقائدي من الشريعة الإسلامية الأمر الذي يعني أيديولوجية تختلف عن المؤسسات التقليدية.

-رغبة المؤسسات التقليدية بنكية وغير بنكية في منافسة المؤسسات الإسلامية بعد النجاحات التي حققتها كظاهرة عالمية<sup>3</sup> وصمودها في وجه الأزمات المالية، والنظر

<sup>1</sup>- راجع لمزيد من التفصيل:

د/ سعيد بن سعد المرطان، تقويم المؤسسات التطبيقية للاقتصاد الإسلامي، النوافذ الإسلامية للمصارف التقليدية، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى 2005.

د/ عمر زهير حافظ، النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية، مجلة الأموال شركة الاتصالات الدولية، جدة، السنة الثانية، ع6، يناير / مارس 1998، ص:39.

د/ حسن شحاتة، المرجع السابق، ص:33.

د/فهد الشريف، فروع المصارف الإسلامية في البنوك الربوية، مرجع سابق، ص:03.

<sup>2</sup>- د/ صالح مفتاح، معارفي فريدة، المقال السابق، ص:153.

<sup>3</sup>- حيث حققت أوسع انتشار بعد دول الشرق مهدها، مصر والسعودية والإمارات، البحرين، قطر، وكذا أسواق المال العالمية خاصة التجربة المصرفية الإسلامية بأوروبا ودول آسيا وأمريكا بل وصل إلى أمريكا الجنوبية والصين واليابان. أنظر: د/ محمد النوري، التجربة المصرفية الإسلامية بأوروبا، المسارات التحديات، الأفق، بحث مقدم للدورة التاسعة عشرة للمجلس أسطنبول، جويلية 2009.

إليها على أنها جزء من الحل للأزمات المالية بسبب نجاعتها وكفاءتها في إدارة الأصول المالية، وقيامها بتمويل العمليات الحقيقية<sup>1</sup>.

### ثانيا: دوافع شرعية

-تلبية الطلب الكبير والمتنامي على الخدمات والمنتجات الإسلامية كبديل أخلاقي وعملي، حيث أن شريحة كبيرة من الأفراد في كثير من المجتمعات ومنها المجتمع الجزائري يحجم عن التعامل مع المؤسسات البنكية وغير البنكية بسبب الفوائد<sup>2</sup>، وهي الدافع المباشر في تنمية الوعي الإسلامي ومن ثم التحول نحو المنتجات الإسلامية.

### ثالثا: دوافع نفعية

-المحافظة على عملاء المؤسسات التقليدية خاصة البنكية منها من النزوح إلى المصارف الإسلامية.

-اكتساب المزايا التي تعطيها هذه المنتجات خاصة المصرفية من انخفاض التكلفة، وتجنب المخاطر وارتفاع الكفاءة وزيادة الطلب عليها.

### وإلى جانب عامل ذاتي:

-توفر الإرادة السياسية الداعمة لهذا التوجه، خاصة في الظروف الراهنة والأزمة المالية التي تعيشها الجزائر<sup>3</sup>، حيث سيكون قرار فتح نوافذ إسلامية في هذه الأونة فرصة

1- وفي هذا الصدد كتب رئيس تحرير مجلة "تشانينجر" الفرنسية "البابا أو القرآن" قائلا "أظن أننا بحاجة أكثر في هذه الأزمة إلى قراءة القرآن بدلا من الانجيل لفهم ما يحدث بنا وبمصارفنا لأنه لو حاول القائمون على مصارفنا احترام، ما ورد في القرآن ما تعاليم وأحكام وطبقوها ما حل بنا ما حل من كوارث وأزمات وما وصل بنا الحال إلى هذا الوضع المزري لأن النقود لا تلد النقود"

vincentbeaufils : le pape ou le coran,challenges, 11 sept2008.

أصل مقال: د/ محمد النوري: المقال السابق، ص:46.

2- فعلى سبيل المثال حققت شركة السلامة في سوق التأمين الجزائري نموا قياسييا في رقم أعمالها وربحياتها خلال سنة 2009 تجاوزت المعدل الوطني لنمو قطاع التأمينات والبالغ 26% مقابل 34% لشركة سلامة، أنظر: عبد الله بن منصور، وسليمان مرابط، تقييم تجربة بنك البركة في إطار إصلاح المنظومة المصرفية الجزائرية، الندوة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003.

3- بسبب تراجع احتياطات البلاد من النقد الأجنبي بسبب تراجع أسعار النفط الخام الذي يعد مصدر الدخل الرئيسي وقد توقع وزير المالية خلال عرض مشروع قانون المالية لسنة 2018، أمام أعضاء لجنة المالية بالمجلس الشعبي الوطني، تراجع احتياطات البلاد من النقد الأجنبي إلى 85.2 مليار دولار نهاية عام 2018 مقابل نحو 105 مليارات دولار حاليا.

لإنعاش الاقتصاد الوطني من خلال الانفتاح على الأساليب الحديثة وأدوات التمويل البديلة، والمنتجات الإسلامية.

### المعوقات والتحديات

هناك جملة من التحديات تواجه المؤسسات المالية مصرفية وتأمينية عموماً وتهدد مستقبلها وتعوق أهدافها ويمكن تلخيصها في الآتي:

- غياب ثقافة شرعية ومالية، فالجهل بمبادئ الصيرفة الإسلامية والتأمين التكافلي الإسلامي في المجتمعات العربية ومنها المجتمع الجزائري، واعتبارها عند البعض وجهاً من أوجه التحايل الشرعي، ومردّد ذلك واقع بعض الشركات وصورية أهدافها، ممّا عزّز النظرة السلبية لهذه الشركات، ولاسيما في بداية تجربتها.

- تحدّي الرقابة الشرعية، حيث تعد من أبرز التحديات التي تعترض تجربة المنتجات والخدمات الإسلامية التي تقدمها الفروع والنوافذ الإسلامية، باعتبار أساس نجاحها هو الالتزام بالأحكام الشرعية، وعدم مخالفتها في كل مرحلة من مراحل عملياتها، سواء كانت هذه الرقابة هيئة جماعية أو مراقب شرعي واحد، وتجد نفسها من جهة أخرى مطالبة بالتجاوب مع الحركة السريعة للمال والأعمال، وإقرار صيغ وأساليب جديدة، مستحدثة ومشروعة<sup>1</sup>، وذلك في غياب وحدة المرجعية الشرعية في كل بلد<sup>2</sup> تعمل على توحيد مصادر الفتوى.

1- فحتى المعايير التي أصدرتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في ما يتجاوز سبعين معياراً شرعياً أعطى العقود الأساسية المعتمدة لدى المؤسسات المالية الإسلامية، فإنها تقدم حلولاً تفصيلية في جوانب وتقتصر على وصف المعاملة ومدى تطابقها مع أحكام الشريعة الإسلامية، ولا تغطيها بالكامل في مسائل أخرى، كمجالات النزاعات، راجع: د/ عبد الستار الخويلدي، المقال السابق، ص: 226-255.

2- فقد ينتج تضارب الفتاوى الفقهية، أن يقع الناس في حيرة بسبب هذه التعددية في الآراء والاختلاف بمضمونها مما أدى إلى حدوث مشكلة فكرية لدى المسؤولين عن إدارة الفروع الإسلامية بل والمصارف الإسلامية، كما هو الحال بالنسبة للنوافذ الإسلامية في المؤسسات التقليدية، ومسألة إجازة أعمال التورق بشروط والبعض الآخر لا يجيزه إطلاقاً، والبعض يجيز بيع الدين، والآخر لا يجيزه بأي صورة، د/ محمد النوري، المرجع السابق، ص: 52.

راجع: د/ راند أحمد خليل، أحكام التصرف في الفرض في الفقه الإسلامي، رسالة ماجستير، جامعة الخليل 2012.

د/ عبد الحميد محمود البعلبي، الاستثمار والرقابة في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، دراسة فقهية وقانونية ومصرفية، مكتبة وهبة، القاهرة، 1991.

-زيادة حدة المنافسة مع المصارف والمؤسسات التقليدية لاسيما في ظل تحرير النشاط المالي للبنوك بموجب اتفاقية الخدمات المالية والمصرفية التي أصدرتها منظمة التجارة العالمية<sup>1</sup>، وتأثير العولمة على المؤسسات المالية من جهة، واعتبارات الخبرة الميدانية الطويلة والإلمام بالواقع التي تنشط فيه هذه المصارف والمؤسسات مقارنة بحدثة نشأة المؤسسات الإسلامية من جهة أخرى.

-معوقات ذات صلة بالموارد البشرية المؤهلة، فمحدودية الإطارات البشرية ذات الخبرة في المجالات المصرفية والاستثمارية، والتأمينية من جهة، وعدم وجود خلفية فقهية لبعض أعضاء هذه الفروع والنوافذ كإطارات شرعية متخصصة في المؤسسات الإسلامية من جهة أخرى.

-غياب تقنين للمعاملات المالية الإسلامية التي تقدمها الفروع والنوافذ الإسلامية، بحيث تصاغ فيه نصوص أحكام فقه المعاملات صياغة مبسطة يلتزم بها المخاطبون بها ويعلمها الكافة<sup>2</sup>.

وتواجه الفروع الإسلامية في الجزائر ذات التحديات التي تقف أمام نموها وتوسيع منتجاتها، غير أن غياب الإطار التشريعي التنظيمي الرقابي الكفيل بتوفير مناخ ملائم لنموها، يظل من أبرز التحديات، -من وجهة نظري- تهدد مستقبل هذه المؤسسات، وانتشارها.

فالفروع والنوافذ الإسلامية تعمل في إطار قانوني عام، القانون التجاري، قانون النقد والقرض، وقانون التأمينات، صيغت أحكامه لتحكم القطاع المالي في عمومه، فصحيح

د/ محمد أحمد غانم، التورق، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2009، ص: 03

<sup>1</sup>- تم التوقيع عليها من قبل 70 دولة، وذلك بجنيف في 1993/12/13.

<sup>2</sup>- يقول في هذا الصدد الفقيه مصطفى الزرقا في كتابه المدخل الفقهي العام في طبعته الثانية "الكتب الفقهية لدنيا وشروح المجلة كلها في الحقيقة إنما تصلح أن تكون مدونات للمحاكم كجميع شروح القانون، ليرجع إليها الحكام عند حاجتهم إلى معرفة ما حول كل مادة وحكم من إيضاح وتفصيل ولا تصلح أن تكون كتبا تعليمية في مجلة الأحكام العدلية الشرعية ومبادئها الفقهية لطلاب الحقوق في الجامعات، ونحن بحاجة شديدة إلى كتب جديدة توضع على طريقة البحث الموضوعي في أحكام المجلة ومبادئها الفقهية لتصبح بالتبسيط والتركيز والتنسيق قريبة المتناول، سهلة المأخذ على أفهام الطلاب وحفظهم، حتى يتحقق في تأليف هذا العلم الدقيق إلهام تمييز حسن بين الحاجة التعليمية في الجامعات والحاجة التطبيقية في المحاكم..."، المرجع السابق، ص: 28.

أنّ خضوعها لم يعد أمراً محتوماً، بل يخضع للتفاوض والإقناع<sup>1</sup>، فضلا عن التقارب الفعلي الذي حصل بين هذه الفروع والنوافذ الإسلامية، والمؤسسات المالية التقليدية عن طريق التمويلات المشتركة.

فبموجب قانون النقد والقرض ألغيت فكرة نسبية المساهمة الممنوحة للأجنبي<sup>2</sup>، إذ يمكن أن تتجاوز نصف رأس المال أو تتخفف عنه، وهو ما يتلاءم مع معيار الإقامة الذي تبناه المشرع<sup>3</sup>، والذي لا يعترف بالحدود الدنيا أو القصوى للمساهمات المالية فقط خضوعها للقانون الجزائري (المادة 128 فقرة 2).

غير أن إشكال هام يثور حول مدى تلاءم وانسجام التشريع الجزائري المتعلق بالتنظيم المصرفي (قانون النقد والقرض)، والمنظم للنشاطات التأمينية (قانون التأمينات)، إلى جانب قانون الضرائب وقوانين المالية مع النماذج الإسلامية.

لأن المشرع الجزائري من خلال هذه القوانين لم يعتمد فكرة التمييز بين البنوك والمؤسسات المالية من حيث طبيعة النشاط، بل انطلق من تمييز تقليدي في ما يتعلق بالبنوك بين بنوك مقيمة، وبنوك غير مقيمة غير مرخص لها بالعمل<sup>4</sup>.

والحقيقة أن اشتراط القانون الجزائري على الفروع الإسلامية في إطار اقتران مبدأ الترخيص، بالخضوع إلى القانون الجزائري، ستكون صعوبة التكيف مع هذه الأحكام لا من حيث الشكل القانوني، الذي يجب أن يتخذ شكل شركة مساهمة تحت طائلة البطلان، بل فيما ما يتعلق بالنشاط.

1- أنظر مثلا المادة 60 من قانون النقد والقرض التي تكرر الطابع التعاقدية لعلاقة بنك الجزائر بالبنوك التجارية أيا كان نوعها عامة أو خاصة، وتدعيم استقلاليتها.

2- أنظر قانون الشركات ذات الاقتصاد المختلط في أحكامه الختامية التي لم تلغ تتحدد نسبة مساهمة الأجنبي 49% من رأس مال البنك.

3- وتخليه نهائيا عن معيار الجنسية، راجع في ذلك د/ عجة الجيلالي الإصلاحات المصرفية في القانون الجزائري في إطار التسيير الصارم لشؤون النقد والمال، مقال بمجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الرابع، يصدرها مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، جوان 2006، ص:330 وما بعدها.

4- لمزيد من التفصيل حول فكرة التمييز بين البنوك، راجع: عجة الجيلالي، المقال السابق، ص:330 وما بعدها.



لا تلي هذه القوانين الحاجة ولا تراعي خصوصية المنتجات الإسلامية، لاسيما من حيث طبيعة أدوات هذه الصناعة المالية الإسلامية نفسها مصرفية وتأمينية، فصيغ التمويل المعتمدة وإن كانت مستمدة من الفقه الإسلامي إلا أنّ تقديمها في ثوب جديد سيواجه صعوبة استيعابها<sup>1</sup>.

-بالنسبة للرقابة، في ظل غياب رقابة رسمية على النوافذ الإسلامية، رقابة حازمة تقودها جهة رسمية في الدولة متخصصة سواء في ما يتعلق بالنوافذ المصرفية، أو النوافذ التأمينية بحيث تستهدف التحقق من سلامة تطبيق كل من الرقابة المالية والرقابة الشرعية على النوافذ الإسلامية، وأية شروط فنية أخرى تضعها الجهات المختصة لضمان استقلالية النافذة عن أصلها، وغياب هذه الرقابة يضع على عاتق الفرع، أو النافذة مسؤولية التعويض عن الإضرار التي لحقت بأموال الزبائن.

-كما أنّ علاقة هذه الفروع البنكية بينك الجزائر، كسلطة إشراف ورقابة<sup>2</sup>، يناط به الترخيص لهذه الفروع للتأكد من قيامها -على غرار مؤسسات أجنبية- بتنفيذ شروط التأسيس وممارسة النشاط وغيرها.

---

1- رغم أن المجامع الفقهية واللجان الشرعية في المؤسسات المالية تحتهد في بلورتها بصورة تتماشى في مجملها مع القوانين بصفة عامة ولا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، فمثلا أطراف المراجعة في كتب الفقه إثنان، في حين صاغتها الفتاوى المعاصرة، حيث تقوم على ثلاثة أطراف، راجع: د/ أحمد علي عبد الله، مدى قبول القوانين الوضعية مرجعا لاتفاقيات وعقود تكون المؤسسات المالية الإسلامية طرفا فيها، ص: 219 وما بعدها.

وأيضا: د/ عبد الله بن محمد العمراني، الاستثمار والمتاجرة في أسهم الشركات المختلطة أشكال الرقابة، كنوز اشبيليا للنشر والتوزيع، مراجعة فقهية ومقترحات للبحث المستقبلي، الرياض، 2006.

2- أنظر مثلا المادة 03 من النظام 02.06 المتعلق بشروط تأسيس بنك ومؤسسة مالية وشروط إقامة فرع بنك ومؤسسة مالية أجنبية في فقرتها 10، 11 بقولها: "يجب أن يتضمن ملف طلب الترخيص، مشاريع قوانين أساسية إذا تعلق الأمر بإنشاء بنك أو مؤسسة مالية القوانين الأساسية للبنك أو المؤسسة المالية المقر إذا تعلق الأمر بفتح فرع لبنك أو فروع مؤسسة مالية أجنبية". باعتبار القانون الأساسي أداة رقابية تمكن هيئة الرقابة المركزية "مجلس النقد والقرض واللجنة المصرفية من التحقق من توفر شروط التأسيس لمنح الترخيص بالإنشاء".

وأيضا المادة 88 فقرة ثانية من الأمر 11.03 التي تنص على أنه يتعين على البنك أو المؤسسة المالية الكائن مقرها الرئيسي بالخارج أن تخصص لفروعها الموجودة بالجزائر مبلغ يساوي على الأقل الرأسمال المطلوب، وتحدده المادة 02 من النظام 01.04 بـ 2 مليار و500 مليون دج بالنسبة للبنوك، و500 مليون دج بالنسبة للمؤسسات، كما تمارس الرقابة من خلال منح الترخيص بالإقامة وفقا للمادة 85 من الأمر 11.03، وكذا الترخيص بالتعديل للرأسمال، أو الموضوع وإلى جانب الترخيص يشترط مصادقة مجلس النقد والقرض بالنسبة للبنوك والفروع الأجنبية م 94 من الأمر 11.03.

غير أنه لم يراع خصوصية هذه الفروع الإسلامية بأحكام خاصة ذات بعد شرعي إلى جانب الأحكام العامة التي تخوله سلطة الرقابة والإشراف على البنوك التجارية، عامة وخاصة، وطنية وأجنبية، بل تخضع هذه الفروع لنفس الضوابط والشروط التي تطبق على البنوك الربوية.

-كما أن هذه الفروع، قد تُدفع أحيانا لإجراء عمليات مصرفية وفق الأساليب والمقاربات المصرفية للبنوك التقليدية، حتى وإن كانت تلك المعاملات ملتزمة بالضوابط الشرعية من حيث العقود ومن حيث تصميم المنتجات، ولكن تكييفها القانوني على أنها معاملات بنكية تقليدية يثير شكوك المتعاملين حول مدى توافق تلك المعاملات مع الشريعة الإسلامية.

-كما أن بنك الجزائر، في تعامله مع النوافذ الإسلامية، سيكون تعامل مع المؤسسة المالية التقليدية ككل، وليس بصفة مستقلة تراعي فيه خصوصيتها الإسلامية، بنك أو شركة تأمين ربوية، لافتقادها للشخصية القانونية وما يترتب عليها من انعدام استقلالية مالية.

وهو ما يعني أن هذه النوافذ، أولاً سيتم تمويل رأس مالها عن طريق تخصيص جزء من رأسمال البنك الرئيسي الذي يتعامل بالربا أخذاً وإعطاءً وهو ما سيؤثر على التعامل مع هذه النوافذ ويفقدها خصوصيتها الإسلامية.

وثانياً، إذا لم يتم فصل أموال وميزانية هذه النوافذ عن المؤسسات الرئيسية المالكة لها، لن يكون لنشئها إلا معنى التنوع والكسب لا البعد الديني.

أيضاً مسألة التأخير في سداد الديون، فهل سيدد المدنيون العملاء في النوافذ الإسلامية أنفسهم ملزمون بفوائد من وقت استحقاقها، من غير حاجة إلى مطالبة قضائية أو إعدار، أم العقوبات التي وضعتها الشريعة الإسلامية لحمل المدين الموسر المماطل على الوفاء بالديون.

-ومسألة أخرى، تطرح كتحدٍ وهي القانون الواجب التطبيق في حالة النزاع، لاسيما أن القاضي مطالب حسن الموازنة بين قوانين الدولة، والفقهاء الإسلامي لحل نزاع أحد أطرافه

مؤسسة مالية إسلامية، وذلك في غياب هذا التأهيل للقضاء. في ظل تخوف القضاة من الاجتهاد القضائي الشرعي من جهة وغياب التأهيل الشرعي لهم من جهة أخرى.

### خاتمة

على الرغم من وجود العقبات والصعوبات التي تواجه عمل الفروع الإسلامية، لا في الجزائر فحسب، بل في العديد من الدول التي تعد تجربتها حديثة مع المالية الإسلامية إلا أن وجود هذه الفروع في حد ذاته مكسب ككيان بدأ يفرض وجوده، لذا نجاحه وضمن استمراره في ظل الازدواجية في العمل وتقاديا للتراجع المحتمل من قبل العملاء المقبلين والمفضلين المنتجات الإسلامية خوفا من الاختلاط، مرهون بمدى قدرته على مواجهة هذه التحديات، وذلك من خلال:

- ضرورة إعداد قانون خاص ينظم أعمال المؤسسات المالية الإسلامية وصياغته وفق معايير وأسس شرعية، وذلك كأحكام خاصة إلى جانب الأحكام العامة للقانون التجاري وقوانين المالية وقانون النقد والقرض وقانون التأمينات يُراعى من خلاله الخصوصية في منح التراخيص إنشاء أو تعديلا وكذا الاعتماد<sup>1</sup>، كما يُحدد الإطار الرقابي والاشرفي الملائم لطبيعة العمل المصرفي والتأميني الإسلامي من قبل هيئات الرقابة والاشرف المركزية.

- ولأن الفروع والنوافذ الإسلامية، هي البديل الممكن حاليا في الجزائر، ضرورة متابعة هذه الظاهرة لغاية التحول الكلي، وبالتالي وجب التكاتف والتعاون على كل المستويات

1- وقد أقرت بعض المسائل الفنية في علاقة جهات الاشراف المركزية بالبنوك الإسلامية منها :  
-سياسة الاحتياطي القانوني على الودائع الاستثمارية وضرورة التفريق بين طبيعة هذه الحسابات القانونية والشرعية في البنوك الإسلامية وفي البنوك التقليدية.  
-سياسة الإيداع لدى المصرف المركزي والدعم قصير الأجل لطلبات البنوك الإسلامية من السيولة وتنقية كل ذلك من عنصر الفائدة المصرفية.  
-سياسة العرض والإفصاح للحسابات الختامية ومراعاة المعايير المحاسبية للمؤسسات المالية الإسلامية.

لإبراز أهمية التحول نحو مؤسسات مالية إسلامية ذات بعد اقتصادي واجتماعي وتنموي واستثماري<sup>1</sup> تعمل بأحكام الشريعة الإسلامية وذلك من خلال:

أ-الملتقيات العلمية والندوات التي تضم المتخصصين وكذا الدراسات والبحوث العلمية في الاقتصاد الإسلامي، والتي سيكون لها دور في إثراء الجانب المعرفي والعلمي المرتبط بهذه الصناعة، وآفاق توسعها في الجزائر.

-تكثيف المادة الإعلامية حول النظام المالي الإسلامي الذي تقوم عليه المؤسسات المالية الإسلامية، وإبراز المستجدات في عالم المنتجات الإسلامية وما حققته من نجاحات عالميا، وذلك عبر مختلف وسائل الإعلام.

-وعلى مستوى توفير الموارد البشرية المناسبة لممارسة العمل في الفروع الإسلامية، لا سيما في النواذ حيث أن العاملين في المؤسسات التقليدية معظمهم غير مؤهلين لإدارة وممارسة العمل الإسلامي، وفي هذا الخصوص، وجب وضع خطط لتدريب كل العاملين في الإدارة على مراحل ودورات مختلفة المحتوى والمستوى<sup>2</sup>.

-حيث يتم تدريب إطارات عمليا في بنوك إسلامية رائدة في دول شقيقة، ليتم في مرحلة ثانية الاستعانة بهم في تدريب داخلي للعاملين في إدارة الفروع والنواذ، وذلك كله تحت إشراف إدارة مستقلة تقوم بشؤون النواذ الإسلامية حتى لا تكون مجرد ظاهرة شكلية. وأخيرا، فعموم المسلمون مقتنعون بضرورة العودة إلى أحكام الشريعة الإسلامية، وإعادة صياغة حياتهم المالية في إطار أحكامها العادلة والشاملة.

**المراجع:**

1- ولا تقتصر كما هو الحال بالنسبة لبنك الجزائر تمويله لقطاع التجارة وإهماله لقطاعات حيوية أخرى وهو ما يقلل من الدور التنموي الكبير والمنوط بالبنوك الإسلامية عند إنشائها مثل الاستثمار في المشاريع الإنتاجية ورفع معدلات النمو الاقتصادي وتشغيل اليد العاملة لاسيما أن البيئة الجزائرية وفرة الموارد الطبيعية والبشرية تساعد على الاستثمار.

2- يراعي فيه الأولويات والمراكز القانونية بوصفه مدير، أو موظف، أو عون...راجع لمزيد من التفصيل د/ سعيد بن سعد المرطان، المقال السابق.

رياض منصور خليفي، قوانين التأمين التكافلي الأسس الشرعية والمعايير الفنية، دراسة معيارية لأغراض تقنين أعمال شركات التأمين التكافلية، مجلة الحقوق، ع2، السنة 31، يونيو 2007، ص: 130 وما بعدها.

د. سعيد سعد المرطان، الفروع الإسلامية في المصارف التقليدية، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، البنك الإسلامي للتنمية، المملكة العربية السعودية، مج6، ع1، رجب 1419، ص:10.

د. عمر زهير حافظ، رأي في مسألة النظام المزدوج في الأعمال البنكية، مجلة الأموال، شركة الاتصالات الدولية، جدة، السنة الأولى، ع1، أكتوبر / ديسمبر 1996، ص:60.

د. عمر زهير حافظ، النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية، مجلة الأموال شركة الاتصالات الدولية، جدة، السنة الثانية، ع6، يناير / مارس 1998، ص:39.

د. فهد الشريف، فروع المصارف الإسلامية في البنوك الربوية، مرجع سابق، ص:03.  
د. عبد الحميد محمود البعلي، الاستثمار والرقابة في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، دراسة فقهية وقانونية ومصرفية، مكتبة وهبة، القاهرة، 1991.

د. محمد أحمد غانم، التورق، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2009، ص:03

## **Social entrepreneurship الريادة الاجتماعية ودورها في حل مشكلة التمويل غير الاسلامي: جمعيات الاقراض المتبادل أنموذجا**

---

الأستاذ الدكتور عباس احمد الباز

كلية الشريعة / الجامعة الأردنية

---

### **Cite this article as: APA style**

الباز، عباس أحمد محمد. (2021). الريادة الاجتماعية ودورها في حل مشكلة التمويل غير الإسلامي: جمعيات الإقراض المتبادل أنموذجا. مجلة ريادة الأعمال الإسلامية، مج6، ع3، 84 - 120.

مسترجع من <http://search.mandumah.com/Record/1145729>

<http://doi.org/10.52471/1470-006-003-004>

---

## **Social entrepreneurship and its role in solving the problem of non-Islamic financing: mutual lending associations as a model**

Prof. Abbas Ahmed El-Baz – University of Jordan

### **Abstract**

Social entrepreneurship refers to innovative ideas and actions aimed at creating progress and development in society. The Islamic economic system prohibits interest-based financing, leading to the emergence of innovative ideas that avoid usury while meeting the individual need for money. One such idea is the mutual lending association, where a group of individuals contribute a known amount of money and one member benefits from it, repaying it to the other members over a specific period of time. Research shows that this method of financing is permissible and acceptable, and can be institutionalized to replace interest-based financing institutions. This method is an innovative example of social entrepreneurship in Islamic societies, emphasizing creativity and practical solutions that adhere to Islamic values and principles.

**Keywords:** Social leadership, non-Islamic financing, lending associations

## الملخص

الريادة الاجتماعية مصطلح مركب ذو مدلول واسع يقصد به الأفكار الابداعية والأعمال الابتكارية التي يوجدها أفراد المجتمع بخطوات عملية تشكل طريقا الى النهضة والتطور والتقدم.

والريادة الاجتماعية علامة من علامات الحيوية والنهضة المستمرة داخل المجتمع، وفقدان المجتمع لهذه الأفكار الريادية يذهب به الى الورا والتخلف عن مسايرة ركب الحضارة.

وقد تضمن الإسلام كتشريع شمولي أنظمة حياتية تضمن عند تطبيقها إحداث نهضة شاملة في المكان الذي تطبق فيه، ومن أهم هذه الأنظمة النظام الاقتصادي الذي يقوم على المثالية الواقعية التي تمنع وقوع الاختناقات والمشكلات الاجتماعية ذات الطابع المالي، ولما كان منع التعامل بالتمويل الربوي من أهم مظاهر النظام الاقتصادي الإسلامي فقد قابل هذا المنع أفكار ريادة من الأفراد تحافظ على هذا المظهر وتمنع من انتشار هذه الآفة الخطيرة التي تهدم الاقتصاد وتنتشر البغضاء بين أفراد المجتمع.

ومن الأفكار الريادية التي ظهرت في بعض المجتمعات الاسلامية لتلبية الحاجة الفردية الى المال دون مساس أو خروج على مبادئ التشريع الاسلامي اللجوء الى الحصول على المال بطريق التمويل باستيفاء منفعة النقد فيما يسمى جمعيات الاقتراض المتبادل، وهي طريقة مبتكرة للحصول على التمويل الحلال أوجدتها حاجة الأفراد إلى الحصول على المال للإنفاق وقضاء الحاجات ، وطورها العقل الجمعي الملتزم بالابتعاد عن التعاملات الربوية.

وأساس قيام هذه المعاملة وانتشار التعامل بها هو التفكير بابتكار طريقة تلبى الحاجة الى الحصول على المال دون اللجوء الى الاقتراض بالفائدة بين مجموعات من الناس لا ترغب في التعامل مع المصارف التجارية بالاقتراض ؛ لأن المصارف التجارية لا تتجنب في أعمالها المعاملات التي نهى عنها التشريع، وتركز في

أعمالها على الربا الذي يقوم على استغلال حاجة الناس الى المال وتلبية هذه الحاجة مقابل زيادة مشروطة عند رد المال ، وهذا مما حرّمته الشريعة في معاملة إقراض المال، لما فيه من التعامل المؤدي إلى الربا المحرم شرعا. وتقوم فكرة جمعيات الإقراض المتبادل على أساس اجتماع عدد محدد من الأفراد وتقديم كل واحد منهم مبلغا ماليا معلوما بحيث يتم جمع هذا المبلغ من مجموع المشاركين، ثم يدفع هذا المبلغ الى أحد أفراد المجموعة ينتفع به ثم يرده منجما على دفعات محددة وفي مدة زمنية محددة، فتدور منافع هذا المبلغ على جميع أفراد المجموعة كل في زمان دوره حتى اذا ما أستوفى جميع الأعضاء الانتفاع بالمال تتحل هذه الجمعية بعد أن يكون الفرد قد استرد كامل المبلغ الذي أنتفع به غيره. وقد تبين من البحث ان هذا الأسلوب في التمويل حلال جائز، وأنه من الأساليب الرائدة في الحصول على المال دون الوقوع في الربا، كما أن هذا الأسلوب الفردي قابل للتطور والانتقال ليصبح عملا مؤسسيا يحل محل مؤسسات التمويل الربوية ويكون بديلا عنها.

**الكلمات المفتاحية:** الريادة الاجتماعية، التمويل غير الاسلامي، جمعيات الاقراض

### مقدمة

فقد مرت البشرية بأطوار نقدية مختلفة بدأت بالمقايضة التي تقوم على مبادلة السلعة الفائضة عن الحاجة بالسلعة الناقصة التي يحتاجها من ليست عنده، وبعد انتهاء عصرالتعامل بالمقايضة ظهر عصر التعامل بالنقود لتكون وسيلة للحصول على المنافع والسلع وواسطة للتبادل بين المتعاملين، وإن استقراء الأحكام المتعلقة بالنقود في الشريعة يظهر الارتباط بين هذه الأحكام وبين أخطر جريمة تقع في النظام الاقتصادي وهي جريمة الربا التي حاربها القرآن الكريم.

والتعامل بالنقود إما أن يكون مقابل السلعة وهو عقد البيع المعروف، وإما أن يكون نقدا يقابله النقد، فإن كانت الغاية عند المتعاملين الإرفاق والإحسان كان التعامل



قرضا، وإن كانت الغاية البيع والمبادلة كان التعامل صرفا وهو نوع من البيع وتجري عليه الأحكام الكلية لعقد البيع وله شروط إضافية زائدة ينفرد بها عن سائر عقود البيع، وعدم التزام البائع والمشتري بهذه الشروط يؤدي الى الوقوع في الربا، إذ إن عدم الالتزام بقواعد الصرف وشروطه الشرعية يؤدي إلى الوقوع في الربا مما يدل على أن الغاية من تشريع هذه الأحكام هي إبعاد المتعاملين عن الربا وشبهته بتحريم التعامل بالوسائل المؤدية إليه.

والوقوع في الربا يحصل مصاحبا لأحد نوعين من العقود: هما عقد بيع النقود بعضها ببعض وهذا هو الصرف كما سبق ذكره، أو تكون المعاملة بين الطرفين قائمة على استيفاء منافع النقد مدة زمنية محددة وردها عند انتهاء هذه المدة مع الزيادة العددية في مقدار النقود وهذا هو عقد القرض الذي تشترط فيه الزيادة، فإن تعاملنا ببيع النقد مع الزيادة في أحد طرفي العقد وقع ربا الفضل والزيادة ويسمى ربا البيوع، وإن تبايعا مع وجود تأجيل الثمنين أو أحدهما وقع ربا النسيئة<sup>1</sup>، وكلاهما حرام، وفي حال أن كان التعامل بينهما قرض اشترط فيه الزيادة عند السداد وقع ربا الفضل والنسيئة معا وسمي ربا القروض، وهو كذلك حرام لأن الأصل في القرض أنه من عقود الإرفاق التي حرم الشارع الحكيم فيها الحصول على أية زيادة. ولذا كان التعامل بالنقود في البيع والشراء مجردا عن السلع ليس محرما ابتداء بل يتطلب الفقه والمعرفة الشرعية تجنبنا للوقوع في الربا المحرم.

ولما كان الزمان عادة لا يخلو عن حاجة الناس فيه إلى النقود لقضاء الحاجات وابتياح السلع وتحصيل المنافع والخدمات التي تكون النقود طرفا فيها، فإن التعامل بالنقود من عموم الحاجات الاقتصادية ومن أساسيات عمارة الأرض التي يحتاجها كل فرد ضرورة القيام بما أوكل إليه من عمل في جانب الإنفاق والاستهلاك أو في جانب العمل والانتاج.

---

<sup>1</sup> ويطلق عليه ربا النساء بفتح النون وتشديدها

وعند ظهور الحاجة إلى النقود مع عدم توفرها يلجأ المحتاج إلى الحصول عليها بالوسائل الممكنة التي تعين على الحصول عليه، وهذه الوسائل منها ما هو مشروع مباح كالإقتراض الحسن الخالي عن العوض والمجرد عن أية زيادة، ومنها ما هو ممنوع محرم كالإقتراض المشروط بالزيادة عند الرد المقترن بالفائدة والزيادة الربوية. ولما كان التعامل بالحلال المشروع هو الأصل، فقد كان أو سع دائرة من الحرام الممنوع، ولما كان الحرام لا ينشأ بالشرع بل بفعل المكلف بارتكاب ما نهى عنه الشرع، فقد أوجدت الشريعة البدائل المشروعة لأية معاملة محرمة وتركت للأفراد حرية البحث والتحري للوصول إلى المعاملة المشروعة، كما أعطت أهل العلم والفقه حرية منضبطة بقواعد وكليات الشريعة التي تشكل الإطار العام للاجتهاد واقتراح البدائل الموافقة لما جاءت به الشريعة من القواعد والمبادئ الحاكمة والضوابط المنظمة لحياة المال.

واستقراء النصوص الشرعية في الكتاب والسنة يدل على أن أحكام المعاملات المالية جاءت على هيئة مبادئ مجملة أو عامة وقواعد كلية وليست أحكاما تفصيلية، وهذا على خلاف البيان الوارد تفصيلا في أغلب أحكام العبادات من طهارة وصلاة وصيام وزكاة وحج، وكذلك أغلب أحكام الأسرة وأحكام الفرائض والميراث، وفي ذلك حكمة للشارع وغاية تتمثل في توسعة دائرة التعامل وإبعاد الناس عن الوقوع في الحرج والعسر في ما يقع بينهم من عقود وتجارات وبيع، وفيها مراعاة للعادات التي تكون أصلا وسببا في ظهور أنواع من طرق التعامل والتداول في السوق، وغالبا ما تكون هذه العادات فيصلا في إظهار الحق عند وقوع الاختلاف بين المتعاملين. ومن الواضح المعلوم أن المعاملات تنشأ من واقع الناس، وقد تقرر عند علماء الفقه جملة من القواعد العامة المنظمة للتعامل المالي، ومن أشهرها قاعدة عامة تنص على أن "الأصل في المعاملات الإباحة" وفحوى هذه القاعدة ومضمونها يترك للسوق وللمتعاملين فيها الحرية الكاملة في التعامل واستحداث وسائل للتعامل وطرق للتبادل وفق حاجة المتعاملين في أي زمان ومكان

دون خوف من وقوع في بدعة أو استحداث في الدين. وقد كان لهذه المرونة في تشريع أحكام المعاملات المالية دور بارز في ظهور الكثير من المعاملات التي يحدثها الناس ويتعاملون بها في كل أعصارهم، ومن هذه المعاملات التي ظهرت ما استحسن تسميته بجمعيات الإقراض التي جاء هذا البحث ليبين حقيقتها وحكمها الشرعي.

### مفهوم جمعيات القرض المتبادل وآلية عملها

التعامل السائر بين المتعاملين هو الذي ينشأ المعاملات في الجانب المالي والتجاري، ودور الفقه يظهر بعد نشوء المعاملة في بيان الرأي الشرعي فيها إن وقع فيها الشك من جهة موافقتها لما جاءت به الشريعة أو قامت الدلائل على وجود ما يستلزم القول بحرمتها، وكذلك للفقه دور في ضبطها وتكليفها وتصحيح خللها إن وجد واقتراح بديلها إن لم يمكن تصحيحها وفق ضوابط الشريعة وأسسها العامة.

ومن التعاملات المستحدثة طريقة مبتكرة للتبادل منافع النقود أوجدتها حاجة الأفراد إلى الحصول على المال للإنفاق وقضاء الحاجات ، وطورها العقل الجمعي الملتزم بالابتعاد عن التعاملات الربوية ، وأساس قيام هذه المعاملة وانتشار التعامل بها هو التفكير في طريقة تلبى حاجة الناس الى المال دون اللجوء الى الاقتراض بالفائدة بين مجموعات من الناس لا ترغب في التعامل مع المصارف التجارية بالاقتراض ؛ لأن معاملات المصارف التجارية لا تراعي المبادئ الشرعية التي نهى عنها التشريع ومنها تحريم التعامل بالربا أخذا وإعطاء لما في الربا من الظلم وأكل أموال الناس بالباطل ولما فيه من استغلال حاجة الناس الى المال بفرض زيادة مشروطة عند رد المال مقابل التخلي عنه فترة احتياج الأخذ بحيث تحتسب هذه الزيادة مرتبطة بكمية المال مضروبة بالمدة الزمنية التي غاب فيها المال عن مالكة، وهذا مما حرّمته الشريعة في المعاملات التي يكون إقراض المال طرفا مقصودا، وعدت هذا من التعامل القائم على القرض المؤدي إلى الربا المحرم شرعا.

وقد انتج التفكير الملتزم بمبادئ الحلال والحرام معاملة بديلة تجنب وتبعد من يتعامل بها عن الربا بحيث تكون هذه المعاملة بديلا للحصول على المال وفي ذات الوقت تجمع هذه الطريقة بين الإدخار والإقراض ويكون المشارك فيها مدخرا من وجه ومقرضا بإذلا منفعة ماله لأفراد المجموعة ومستوفيا لمنفعة مال بقية أعضاء المجموعة أي مقترضا من وجه آخر، فهو يدخر ماله في المجموعة ليقرضه وينتفع بما ادخره الآخرون في المجموعة بذات الطريقة، وهذه الطريقة التي يتم بها التعامل بها بهذا الوصف تخلص من أية زيادة عددية أو كمية بسبب عدم وجود تكلفة للحصول على المال بهذه الطريقة، فهي تحقق رغبة المتعامل بالحصول على المال دون تكلفة أو أية زيادة ممنوعة أو مشروعة. وكذلك تخلص من أية هدايا أو عطايا أو هبات مادية أو معنوية.

وقد اختار المتعاملون بهذه المعاملة تسميتها باسم جمعية، وأصبح هذا الاسم الأكثر شهرة في الدلالة على هذه المعاملة عند الإطلاق، ومن خصائص هذه الجمعية أنها مؤقتة وذات مدة زمنية محددة تنتهي عندها بحيث يكون جميع المساهمين قد استفادوا منفعتها قبل انتهائها، وعند الرغبة في إنهاؤها يتم تصفيتها وإعادة النقود إلى المساهمين، وإذا رغبوا في استمرارها أعادوا الكرة مرة أخرى من جديد في جمعية أخرى بذات الفكرة والمضمون.

وقد وجد المتعاملون بهذه الطريقة الأثر الإيجابي الواضح في الحصول على منفعة المال دون تكلفة زائدة ودون خسارة تقع أو ظلم يلحق بأحد أفراد المجموعة، ودون إجراءات إدارية أو قانونية أو مصاريف إضافية وليس فيها حاجة إلى الإشهاد عند التعامل ويكفي التوثيق الخطي في السجلات والجدول التي تتخذها المجموعة المكلفة بإدارة الجمعية، ففيها من اليسر والبساطة ما ليس في المعاملات التي تتطلب التوثيق والتسجيل، كما لمس المتعاملون فيها حماية لهم من الذهاب إلى الاقتراض الربوي الحرام مما شجع على انتشارها والإقبال عليها.

**حقيقة جمعيات الإقراض المتبادل**

وتقوم هذه المعاملة على مبدأ التشارك في تحصيل منافع النقود من خلال جمع مبلغ من المال متساوي من مجموع الأفراد الراغبين في الانضمام إلى المجموعة ليشكل المبلغ المجموع أسهما متساوية في القيمة والمقدار تجمع دفعة واحدة مكونة حصيلة يتم احتساب مقدارها العددي من الدنانير بجمع عدد المساهمين مضروبا بقيمة السهم الواحد.

فلو فرض أن عدد أفراد المجموعة عشرون شخصا ساهم كل واحد منهم بمائتين وخمسين دينارا تدفع نهاية كل شهر مدة قيام الجمعية فتكون حصيلة المبلغ المجموع هي  $20 \times 250$  ويكون مجموع المبلغ الذي تدور منافعه بين أفراد المجموعة هو ناتج هذه العملية وهو 5000 دينار، ويمكن للمشارك أن يساهم بأكثر من سهم لتحصيل منفعة أكبر توازي عدد أسهمه.

ولكي يستفيد جميع أفراد المجموعة من المبلغ المجموع، فإن هذا المبلغ يدور على جميع أفراد المجموعة وفق ما يتم الاتفاق عليه بينهم، وفي الغالب الشائع يقوم كل فرد بدفع المبلغ المطلوب نهاية كل شهر ومن له الدور في الانتفاع يتسلم المبلغ من الجميع حيث يتم تحديد صاحب الدور بالقرعة، ويتم إرجاعه منجما في فترة محددة يتم الاتفاق عليها على هيئة دفعات شهرية مساوية في حصيلتها النهائية للمبلغ المأخوذ دون زيادة عليه وهذا شرط معلوم للجميع عند الاشتراك.

والصورة الظاهرة لهذه العملية أنها تقوم على مبدء تبادل منافع النقود بطريق الإقراض والاستقراض بين أفراد المجموعة في وقت واحد، فصاحب السهم عندما يقدم سهمه في نهاية الشهر يكون مقرضا لصاحب الدور مقدار سهمه، وعندما يحين موعد دوره يكون مستقرضا سهم غيره، وهكذا حتى يدور المبلغ على جميع المساهمين المشتركين في المجموعة.

ومن الأحكام البديهية التي تقوم عليها هذه المعاملة الاتفاق بين أفراد المجموعة على منع أية زيادة عند الأخذ وعند الإعطاء \_ كما سلف ذكره \_ كذلك في حال حصول وفاة أحد أفراد المجموعة يكون التدبير المتفق عليه سلفا هو رد الأسهم التي شارك فيها

العضو المتوفى إلى الورثة إذا كان العضو لم ينتفع بأسهم الآخرين، وفي حال أن كان قد أدركه الدور منتفعا بأموال المجموعة، فإن التبدير يكون بإسقاط أي مبلغ في ذمة العضو المتوفى حتى لو كان مجموع أسهمه أقل من المبلغ الثابت في ذمته، وهذا الإسقاط على سبيل الإحسان والإرفاق بإبراء الذمة من أية مطالبة مالية عند الله تعالى. ويتم تعويض النقص الحاصل بالوفاة بالتضامن والتكافل بين أفراد المجموعة بتحمل المبلغ بالقسمة على عدد أفراد المجموعة، ولا يطالب الورثة بإبراء ذمة المتوفى، فلو فرض أن صاحب الدور قد استلم مبلغ 5000 آلاف دينار وكان مجموع سهامه ومشاركته 3000 آلاف دينار فمات قبل أن يوفي ما عليه ففي هذه الحالة تحسم مقدار مشاركته من مجموع المبلغ الذي في ذمته وتسقط المطالبة بما في الذمة ويكون الرجوع فيه على أفراد المجموعة تبرعا بالتكافل والتضامن فتبرأ ذمته بالمساهمة من مجموع المشتركين. أما إذا لم يكن قد استعاد بعد من منافع الجمعية فإن مجموع مساهماته ترد إلى الورثة. وقد تحمل المبالغ المطلوبة على التركة وتستوفى منها إذا رغب أفراد المجموعة بذلك في حال أن كان هناك تركة ومال موروث.

وعند الرغبة في الانسحاب من المجموعة تتم المقاصة بين مجموع السهام المدفوعة وبين المبلغ المطالب به إن وجد، وفي حال أن لم يكن هناك أية مطالبة مالية يسترد المساهم جميع المبلغ الذي قام بالمساهمة فيه.

فلو فرض أن أحد الأعضاء اشترك مدة أربعة أشهر بما مجموعه ألف دينار ورغب بالانسحاب ولم يكن قد استعاد بعد من منافع الجمعية فإنه يسترد مبلغ الألف دينار الذي ساهم به دون زيادة أو نقصان ودون قيد أو شرط.

### **التكليف الفقهي لجمعيات القرض المتبادل والأصول التي تتخرج عليها**

ظاهر من هذه المعاملة أنها تقوم على أصل التقابل في تبادل منفعة النقود واستيفاء هذه المنفعة وبذلها دون التنازل عن أصل المال المشارك، لأن ملكية المال تبقى مملوكة للمالك الواهب للمنفعة، فهي عملية بذل لمنفعة المال دون التنازل عن ملكية أصل هذه المنفعة.

ومعرفة الرأي الشرعي في هذه المعاملة يستلزم الوقوف على حقيقتها ومضمونها وتحديد مقاصدها وغاياتها وفق مناهج الاجتهاد الفقهي المقررة عند الفقهاء .  
وعند النظر الفقهي في هذه المعاملة يلحظ الباحث أن هناك جملة من الأصول الاجتهادية تتنازع حكم هذه المعاملة، والتخريج على الأصل الأقرب شبها بها مما يعين على معرفة حكمها.

فهذه المسألة تتنازعها جملة من الأصول الاجتهادية التي يمكن التخريج عليها لمعرفة الحكم فيها، فمن الأصول المحتملة لمعرفة حكم هذه المعاملة:

### أولاً: التخريج على أصل القرض

اتفق أهل الإسلام على أن القرض من عقود الإرفاق والإحسان التي تقوم على بذل منفعة المال من المقرض إلى المقترض لينتفع به بغير عوض ودون مقابل على أن يرده المقترض بعد قضاء حاجته إلى المقرض، وفي بذل منفعة المال بالقرض دون مقابل معنى الإيثار وتقديم الغير على النفس اعتباراً بالمعنى اللغوي للقرض الذي هو القطع<sup>1</sup> ؛ لأن المقرض قطع عن نفسه منفعة ماله مدة من الزمن وأثر الغير بهذه المنفعة طلباً للأجر والثواب.

وقد ورد ذكر القرض في القرآن الكريم في أكثر من آية، وفي كل مرة يذكر القرآن القرض يكون مقترناً بوصف " الحسن " من ذلك قول الله تعالى: " من ذا الذي يقرض الله قرضاً حسناً فيضاعفه له أضعافاً كثيرة والله يقبض ويبسط وإليه النشور " 2 وكذلك قوله تعالى: " إن المصدقين والمصدقات وأقرضوا الله قرضاً حسناً يضاعف لهم ولهم أجر كريم " 3 وقوله تعالى: " إن تقرضوا الله قرضاً حسناً يضاعفه لكم ويغفر لكم والله شكور حلیم " 4 وقوله تعالى: " وأقيموا الصلاة وآتوا الزكاة وأقرضوا الله قرضاً حسناً وما تقدموا لأنفسكم من خير تجدوه عند الله... " 5 أي أن

<sup>1</sup> المعجم الوسيط 2 / 733

<sup>2</sup> سورة البقرة آية 245

<sup>3</sup> سورة الحديد آية 18

<sup>4</sup> سورة التباين آية 17

<sup>5</sup> سورة المزمل آية 20

القرض منشؤه الاحسان وهو بهذا يفترق عن الدين \_ بفتح الدال - الذي هو من عقود المعاوضات التي تقوم على المبادلات عند الأخذ والإعطاء والممكاسة والمشاحة عند الطلب والاقتضاء، أي أن الدين منشؤه المعاوضة، والإشارة إلى الفرق بينهما في القرآن الكريم ظاهرة، فحيثما يذكر القرض يوصف بالحسن، وحيثما يذكر الدين يكون ذكره في معرض البيع والشراء والمبادلة والرهن... كما في قول الله تعالى: " يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه... "1 فالقرض ينشأ عن بذل منفعة النقود تبرعا على ان ترد بعد حين، والغرض منه الإحسان والتصدق بالمنفعة دون الرقبة، أما الدين فنشوؤه يكون عن معاوضة تأجل فيها القبض للثمن الذي ينشأ عن البيع والشراء والمبادلة، ولذلك كان الغرض منه تحصيل المنفعة المقصودة من البيع والشراء، أما القرض فالغرض منه تحصيل الأجر والثواب، وعليه يكون الدين منشؤه عن معاملة مالية والقرض ليس فيه سابق معاملة وبينهما عموم وخصوص، فالدين بهذا النظر أعم من القرض من جهة أن ما يصلح أن يكون قرضا هو النقود فقط، بينما يمكن أن يكون الدين من النقود ومن غيرها كالسلع والخدمات. ولأن كلا منهما يثبت في المال حقا في الذمة فيمكن التعبير عن القرض بالدين كما جاء في معجمات اللغة. يقال: دان فلان دينا إذا اقترض فهو دائن بمعنى مديون<sup>2</sup> ورجل مديان يقرض كثيرا، ويستقرض كثيرا، وادان اشترى بالدين أو باع بالدين " وفي مختار الصحاح " دانه أقرضه فهو مدين ومديون، ودان هو أي استقرض فهو دائن أي عليه دين وبابهما باع فصار دان مشتركا بين الإقراض والاستقراض وكذا الدائن، ورجل مديون كثر ما عليه من الدين، ورجل مديان عادته أن يأخذ بالدين ويستقرض، وأدان فلان باع إلى أجل، وإدان بكسر الهمزة وتشديد الدال استقرض، وتداينوا: تبايعوا بالدين، واستدان استقرض"، فليس بين المعاني اللغوية فرق - في الظاهر - بين القرض والدين، فالبيع مع عدم قبض الثمن في الحال يجعل الثمن دينا في الذمة واجب السداد عند المطالبة أو حلول

<sup>1</sup> سورة البقرة آية 282

<sup>2</sup> المعجم الوسيط 1 / 306



الأجل، ووفق الفرق المشار إليه بين الدين والقرض يرجح أن ثمن المبيع المؤجل يعد ديناً وليس قرضاً. وعليه يكون كل قرض دين وليس كل دين قرضاً. فالقرض ينشأ من بذل المال نقداً إلى المستقرض دون عوض أو مقابل مادي أو معنوي، وفي الدين يكون الدفع للسلعة مقدماً على أن يكون ثمنها مؤجلاً يثبت ديناً في الذمة وهذا فرق دقيق بين مدلول القرض ومدلول الدين، فيقال تم شراء السلعة بالدين ولا يقال تم شراء السلعة بالقرض على أنه يجوز القول تم استقراض الف دينار أو تم استدانة الف دينار حملاً لمعنى الاستدانة على القرض<sup>1</sup>.

لكن لو كان محل القرض عيناً من الأعيان ورد المقرض إلى المقرض مثل العين المقرضة مع زيادة متصلة لا تتفك عنها دون شرط ودون اتفاق سابق بينهما على الزيادة عند الرد، كان هذا جائزاً لا بأس فيه على أن لا يكون عادة مستمرة؛ لما فيه من مقابلة الإحسان بإحسان مثله أو بأفضل منه والله تعالى يقول "وإذا حييتم بتحية فحيوا بأحسن منها أو ردوها إن الله كان على كل شيء حسيباً"<sup>2</sup>، وكذلك كان فعل النبي -صلى الله عليه وسلم- الإحسان عند رد القرض بأفضل منه عن غير اتفاق أو شرط خاصة إذا كان محل القرض عيناً من الأعيان التي يتعذر حصول التساوي فيها من كل وجه كاقتراض الحيوان مثلاً، فقد لا يجد المقرض عند الرد حيواناً مساوياً في الصفات للحيوان المقرض ليرد المثل مطابقاً لما استدان فيرد ما هو أفضل صفة أو أزيد قدراً أو أكثر وزناً دون قصد إلى زيادة ربوية أو حيلة في المعاملة كما جاء في الحديث الذي يرويه أبو هريرة -رضي الله عنه - قال: "استسلف النبي -صلى الله عليه وسلم- من رجل بكراً -حيواناً من الإبل- فقدمت إبل الصدقة، فأمر أبا رافع أن يقضي الرجل بكراً، فرجع إليه أبو رافع فقال: لم أجد إلا جملاً خياراً رباعياً، فقال الرسول -صلى الله عليه وسلم- عليه الصلاة والسلام -

<sup>1</sup> وفق هذا التوضيح يمكن بيان الفرق بين القرض والدين أن القرض بذل منفعة النقد دون عوض مقابل، وأما الدين فهو العوض الثابت في الذمة مقابل منفعة أو مال.

<sup>2</sup> سورة النساء آية 86

أعطه إياه، إن خيار الناس أحسنهم قضاء " 1 وهذا لا يكون في قرض النقود، فمن استقرض مائة ألف دينار مثلا فالأصل أن يردها على المقرض مائة ألف دون زيادة، فإن استقرض عينا استهلاكية ورد بدلها من جنسها بأزيد منها أو أجود من حيث النوع أو الصفة جاز ولا حرج في ذلك إذا لم يكن بينهما سابق شرط في الزيادة، ومن دون مواطأة كما فعل النبي -صلى الله عليه وسلم-، فالمقصود أن الزيادة من دون شرط من باب المعروف ومقابلة الإحسان بالإحسان فلا حرج فيها، وخيار الناس أحسنهم قضاء عند الرد، أما إذا وقعت الزيادة بشرط سابق على الرد وكانت مما اتفق على وجوده في القرض عند الرد فإنها محرمة، ولا يجوز لصاحب القرض أن يأخذ زيادة لا مشروطة ولا عند التواطئ إلا أن يحسبها من القرض

### ثانياً: التخريج بالقياس على عارية المنافع والأعيان

يمكن النظر إلى المسألة وتخريجها من جهة تكيف الفعل على أساس العارية، فتجري عليها أحكام العارية وضوابطها الشرعية كون الشارع الحكيم لم يمنع من العارية بل شرعها وندب إلى فعلها وجعلها من الصدقات اللاتي يكتب الأجر لفاعلها، وهي كذلك - أي عارية المنافع والأعيان - من المعاملات التي اتفق العلماء على مشروعيتها وإباحة فعلها ولم يرد عن الشارع الحكيم ما يمنع من فعل العارية في النقود، بل مقاصدها وغاياتها واحدة، وإجراء أحكام عارية الأعيان على النقود يستلزم النظر والبحث في قوة هذا القول وصحة هذا التخريج والموازنة بينه وبين عدها قرضاً محرماً، وهذا النظر مرده إلى التكيف الفقهي للقرض هل هو مبادلة مال بمال فتجري عليه أحكام الصرف، أم هو إعارة لمنفعة المال فتجري عليه أحكام الإعارة ؟

<sup>1</sup> أخرجه مسلم من حديث أبي هريرة واللفظ هنا له وانظر سنن الترمذي : وقال عنه حديث حسن صحيح . وقد رواه شعبة وسفيان عن سلمة . والعمل على هذا عند بعض أهل العلم لم يروا باستقراض السن بأساً من الإبل وهو قول الشافعي وأحمد وإسحاق وكره بعضهم ذلك . سنن الترمذي باب ما جاء في استقراض البعير أو الشيء من الحيوان أو السن حديث رقم 1316 والسن الحيوان من الإبل أو الماعز أو البقر ...

وهنا يظهر الفرق بين مصطلحين وهما مصطلح الدين ومصطلح القرض اللذين سبق الحديث عنهما، فالدين ثمن مؤجل تتشغل به ذمة المدين ينشا عن معاملة تقوم على المعاوضة كالبيع والإجارة، وهذا الوصف يقويه تفسير حبر الأمة وبحر علمها الصحابي الجليل عبد الله بن عباس الذي ذهب إلى تفسير الدين الوارد في قول الله تعالى " يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه ... " 1 بأن المراد به هو رأس مال السلم الذي يقبضه البائع في بيع السلم، فما يقبضه من ثمن يكون ديناً في ذمته إلى أن يسلم السلعة وقبل التسليم تجري عليه أحكام الدين من حيث الثبوت في الذمة ووجوب الرد بعدم التسليم وعدم جواز الزيادة فيه عند الرد، أما القرض فمنشؤه التبرع بمنفعة النقود، فهو تبرع بمنفعة النقود وليس معاوضة، وعلى هذا الأصل فإنه يشترط في الدين أن يضرب له أجل معلوم للسداد، وهو الأجل المسمى الذي نصت عليه الآية، فإذا كان الدين حالاً ثم أجله صاحبه صح فيه التأجيل وصار مؤجلاً، وأما القرض فليس له أجل ابتداء 2 وعليه جاء تكييف القرض عند علماء الحنفية أنه إعارة وصلة في الابتداء بين المقرض والمقترض ولا يملك فعله إلا من كان يملك التبرع ويصح منه ومن لا يصح منه التبرع كالصبي والمجنون لا يصح منه القرض، وهو في النهاية معاوضة 3 لأن المقرض يرد بدلاً عن النقود التي اقتترضها فاشبهه العوض ولذلك منع فيه الشرع الزيادة على مقدار المبلغ المقرض.

### ثالثاً: التخريج على معاملة السفتجة

السفتجة - بفتح السين أو ضمها - لفظة فارسية معربة، وهي ان يعطي شخص ماله لآخر على سبيل القرض على أن يوفيه الآخذ في بلد آخر بالاتفاق بينهما

<sup>1</sup> سورة البقرة آية 282

<sup>2</sup> ذكر الزبيدي في تاج العروس الفرق بين الدين والقرض بأن الدين لا بد أن يكون إلى أجل ، أما القرض فلا يكون إلى أجل . انظر مرتضى الزبيدي : تاج العروس وهذا التفريق أساسه أن القرض فيه إرفاق بالمقترض لما فيه من الإحسان فيترك الخيار فيه بالرد إلى المقرض عند حصول اليسار ، وأما الدين فهو التزام بالرد في الأجل المحدد لما فيه من المعاوضة .

<sup>3</sup> المرغيناني : الهداية في شرح بداية المبتدي كتاب البيوع ، باب المرابحة والتولية 3 / 60

على ذلك، فيستفيد المقرض أمن الطريق بحماية ماله من الهلاك والسرقة، فتكون المعاملة " إقراض لسقوط خطر الطريق "<sup>1</sup> وبوصف أدق إقراض لضمان خطر الطريق، وصورتها أن يقرض شخص ماله تاجراً أو غير تاجر في بلد ويطلب منه أن يكتب له كتاباً يستوفي بموجبه بدل القرض في بلد آخر من شريك المقرض أو وكيله<sup>2</sup> حتى لو هلك هذا المال قبل وصوله إلى مكان السداد يكون المقرض ضامناً لأية أخطار أو خسائر تلحق بالمال، وهذا الضمان فيه منفعة زائدة على أصل القرض. والنفع المتوقع هنا هو أن يستفيد المقرض دفع خطر الطريق، إذ قد يخشى لو سافر بأمواله أن يفوت هذا المال بالتوى أو أن يسطو عليه اللصوص وقطاع الطرق فيلجأ إلى هذه المعاملة ضماناً لدفع الخطر المتوقع في الطريق<sup>3</sup>.

وفي السفنجة نوع من الانتفاع المتبادل بين المقرض الذي يستغل ما اقترض من المال لحاجته إليه وبين المقرض الذي يرغب بنقل ماله من مكان إلى آخر بضمان عدم تعرضه للتلف أو السرقة الذي يتعهد به المقرض بضمان المقرض خطر الطريق.

وقد ذهب الحنفية إلى كراهة التعامل بالسفنجة. قال ابن عابدين: "وكرهت سفنجات، وهي إحالة<sup>4</sup> على التحقيق. قال الشارح: لأنه يحيل صديقه عليه أو من يكتب إليه"<sup>5</sup> وذكر ابن عبد البر من المالكية أن مالكا كره العمل بالسفنج ولم يحرمها والأشهر عنه كراهته، وذهب الشافعية وأحمد في رواية إلى تحريم التعامل بالسفنجة لما فيها من الزيادة على القرض وهي الزيادة المتمثلة في منفعة المقرض إسقاط الخطر أو

<sup>1</sup> ابن عابدين : حاشية رد المحتار على الدر المختار 4 / 295

<sup>2</sup> الموسوعة الفقهية 25 / 24

<sup>3</sup> الموسوعة الفقهية 25 / 25

<sup>4</sup> أي حوالة وهي عند الحنفية نقل الدين من ذمة المقرض إلى ذمة شخص آخر

<sup>5</sup> ابن عابدين : حاشية رد المحتار على الدر المختار 4 / 174

الخسارة عن ماله باشتراط ضمانه الرد في المكان المحدد وهذه المنفعة زائدة على

القرض فهي منفعة أشبه بالربا المحرم 1

وفي رواية عن أحمد جوازها لكونها مصلحة لطرفيها معا، وقد كان ابن الزبير يأخذ من قوم بمكة دراهم ثم يكتب لهم بها إلى أخيه مصعب بن الزبير بالعراق فيأخذونها منه فسئل عن ذلك ابن عباس فلم ير به بأسا. والدليل الأقوى عند الحنابلة ومن وافقهم في منع تقابل المنافع في القرض وعد أية منفعة للمقرض تقترن بالقرض من الربا المحرم هي القاعدة المعروفة " كل قرض جر منفعة فهو ربا " 2 وقد ذهب إلى العمل بمضمون هذه القاعدة ثلثة من الصحابة الكرام منهم عبد الله بن مسعود، أبي بن كعب، وعبدالله بن عباس 3 ومن الأمثلة على هذه القاعدة:

أن يشترط المقرض على المقترض أن يؤجره داره مقابل القرض.

أن يشترط المقرض على المقترض أن يبعه ما يملك متاع أو سيارة أو بيت...

وأما المنفعة الزائدة من غير جنس المال المقترض فتكون باشتراط المقرض منفعة إضافية مرتبطة بالقرض كأن يشترط المقرض على المقترض إن هو أقرضه أن يسكنه داره أو أن يبيعه أرضه أو أن يعيره سيارته.... فالربط بين القرض ومضمون الشرط يجعل أحدهما معلقا على الآخر، والعادة أن مضمون الشرط يتضمن منفعة تتحقق للمقرض من المقترض وهذه المنفعة فيها زيادة على القرض من غير جنس القرض لكنها نشأت بسبب القرض، والمنع منها وتحريمها جاء بالنص في الحديث المروي عن النبي - صلى الله عليه وسلم - أنه نهى عن بيع وسلف، فعن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " لا يجل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك " 4

<sup>1</sup> وهي الزيادة المتمثلة في ضمان خطر الطريق إذا كان ذلك مشروطا في العقد. انظر: الكشناوي: أسهل المدارك شرح إرشاد السالك 2 / 242، الماوردي: الحاوي الكبير 6 / 467، ابن قدامة: المغني 4 / 390

<sup>2</sup> سيأتي الحديث عن هذه القاعدة

<sup>3</sup> ابن قدامة: المغني 4 / 340 مسألة رقم 3263

<sup>4</sup> رواه الخمسة وصححه الترمذي وابن خزيمة والحاكم. انظر ابن حجر العسقلاني: بلوغ المرام من أدلة الأحكام ص 232

والسلف هو القرض، وهذا الحديث أصل في المنع من الجمع بين القرض والبيع في معاملة واحدة كأن يبيعه سيارته بشرط أن يقرضه مقابله مالا، كما أن في هذا الحديث النهي عن إدخال عقد على عقد بحيث ينشأ عنهما عقد مركب من عقدين أحدهما متوقف على الآخر متعلق به سواء كانت المنفعة من العقدين من جنس واحد أو من جنسين مختلفين، فلو باعه داره على أن يبيعه الآخر داره أو أن يبيعه سيارته على أن يؤجره إياها، ومثله إن شرط في القرض أن يستأجر المقرض دار المقرض بأقل من أجرتها المعهودة كانت المنفعة في العقدين من جنس واحد، فإن اشترط المقرض الهدية على المقرض أو اشترط عليه أن يؤدي عملا ما كانت المنفعة في العقدين من جنس مختلف فهذا كما يقول ابن قدامة "أبلغ في التحريم" 1 لكن ابن قدامة عاد لي طرح المسألة من اتجاهين مختلفين عن مسألة الاشتراط في العقد وعن العقد المركب وهما:

الأول: تجرد القرض عن الزيادة العددية في القدر مع وجود المنفعة المتبادلة لطرفي عقد القرض دون حيف أو ظلم يقع على أحدهما.  
الثاني: وجود الزيادة في القرض من غير شرط أو اتفاق سابق بين المقرض والمقترض.

أما تجرد القرض عن الزيادة العددية في القدر أو الصفة مع وجود مصلحة لطرفي العقد كما لو اشترط المقرض على المقرض أن يوفيه القرض عند السداد في بلد آخر غير البلد الذي وقع فيه القرض، وهي المسألة المعروفة بالسفجة وتعني اشتراط المقرض على المقرض وفاء القرض في بلد آخر حيث لا يكون فيها أية زيادة على مقدار القرض ويرد المقرض مقدار القرض كما أخذ ولكن فيها منفعة للمقرض من حيث حماية أمواله من خطر الطريق وفيه ضمان أن يسترد المقرض المال الذي أقرضه دون أن يكون معرضا للهلاك أو التلف أثناء انتقال المقرض من بلد القرض إلى بلد الوفاء لما فيه من تعهد المقرض للمقرض أن يرد القرض

<sup>1</sup> ابن قدامة : المغني / 4 / 391 مسألة 3263

الى المقرض في بلد الوفاء المتفق عليه، وغاية المقرض هنا ليس الإقراض الذي هو عقد إرفاق بل غايته نقل ماله من بلد إلى آخر مع توفير وسيلة آمنة لوصول المال إلى البلد الآخر وغاية المقرض هي الانتفاع بهذا المال مع التعهد برده في البلد المتفق عليه،

وقد اختلف فقهاء المذاهب في هذه المعاملة، فالحنفية يرون كراهة التعامل بها؛ لأن فيها قرضا استفاد به المقرض أمن الطريق، ولها عندهم صورتان:  
الأولى: أن يقدم المقرض ماله إلى المقرض على أن يعطيه عوضه في البلد الذي اشترط عليه أن يسدده فيه.

والثانية: أن يدفع المقرض ماله إلى من يضمن له الحماية في الطريق أثناء نقله من بلد الإقراض إلى بلد السداد باشتراطه على المقرض " أن يحميه في الطريق" <sup>1</sup> وهذا فيه نفع ظاهر للمقرض يظهر من خلال دفع أذى الهلاك والتلف عن المال، ووجه الكراهة في هذا الفعل حصول منفعة للمقرض بسبب ضمان رجوع ماله إليه دون تحمل أية مخاطرة من جهته وهذه منفعة زائدة على القرض <sup>2</sup>، وقد نقل ابن قدامة عن أحمد قولين في هذه المسألة:

الأول: نص أحمد على أن من شرط في القرض أن يكتب له به سفتجة أن ذلك لا يجوز <sup>3</sup> وهذا القول يجري على سنن القاعدة " كل قرض جر منفعة فهو ربا " والمنفعة هنا - كما ظهر - أن المقرض ضمن خطر الطريق وهي زيادة في صالح المقرض، فهو في المال منتفع بضمان استرداد ماله دون تحمل أية مخاطرة في حال هلاك المال أو تلفه عند نقله من بلد إلى آخر.

الثاني: يجوز اشتراط المقرض على المقرض أن يكتب له سفتجة ضمانا لاسترداد ماله وهذا القول مبناه على أصليين:

---

<sup>1</sup> ابن مودود الموصلية: الاختيار لتعليل المختار، كتاب البيوع 1 / 369

<sup>2</sup> أبو بكر البيهقي: السنن الكبرى 5 / 291

<sup>3</sup> ابن قدامة: المغني 4 / 390

الأول: إجازة بعض أصحاب رسول الله - صلى الله عليه وسلم - لهذا الشرط، فقد كان عروة بن الزبير يتعامل مع أهل التجارة في زمانه بهذه المعاملة فيأخذ المال قرضاً ممن يعامله وهو في مكة ويكتب لأخيه مصعب وهو في العراق أن يؤدي عنه ما استقرضه أو ما ثبت دينا في ذمته وهو في مكة، فيسترد أرباب الأموال أموالهم التي عاملهم بها في مكة عند سفرهم إلى العراق، فسئل عن ذلك ابن عباس وعلي بن أبي طالب فلم يريا فيه بأساً وكذلك النخعي وابن سيرين من التابعين.

الثاني: تحقيق المنفعة لطرفي المعاملة دون ضرر على واحد منهما، فالمقرض يضمن استرداد ماله ويسقط عنه عنصر المخاطرة أو الخسارة التي يمكن أن تؤدي إلى هلاك المال ويكون أكثر اطمئناناً في عود ماله إليه، والمقترض الذي حصل له مراده وتحققت مصلحته بالحصول على ما يحتاج إليه من المال لإدارة تجارته وقضاء حوائجه، وقد رجح ابن قدامة البناء على هذا الأصل فقال " والصحيح جوازه لأنه مصلحة لهما من غير ضرر بواحد منهما والشرع لا يرد بتحريم المصالح التي لا مضرة فيها بل بمشروعيتها، ولأن هذا ليس بمنصوص على تحريمه ولا في معنى المنصوص فوجب إبقاؤه على الإباحة"1 وهو ما ذهب إليه بعض المتأخرين من الفقهاء كابن تيمية وتلميذه ابن القيم إلى جواز التعامل بالسفجة لما فيها من المصلحة المشتركة لطرفي المعاملة من غير ضرر يلحق بأحدهما 2 موافقين في هذا القول من سبقهم من أهل العلم كابن عباس وابن الزبير 3.

وهذا القول هو الراجح لما في هذه المعاملة من المصلحة المشتركة لطرفي العقد من غير ضرر يلحق أحدهما كما أن الشرع لا يأتي بتحريم المصالح التي لا

<sup>1</sup> ابن قدامة : المغني 4 / 390 مسألة 3264

<sup>2</sup> ابن تيمية : مجموع الفتاوي 20 / 515 ، ابن قدامة : المغني 4 / 490 وقد سبق إلى هذا القول ابن عباس والزبير كما سبقت الإشارة إليه .

<sup>3</sup> ابن تيمية : مجموع الفتاوي 20 / 515 ، ابن قدامة : المغني 4 / 490



مضرة فيها بل بمشروعيتها ولأن هذا ليس بمنصوص على تحريمه ولا في معنى المنصوص فوجب إبقاؤه على الإباحة<sup>1</sup>. سواء شرط الضمان أم لم يشترط، فالمقرض ينتفع بضمان خطر الطريق وحماية ماله من التلف والفوات عند رغبته بنقله من بلد إلى آخر، والمقرض ينتفع بالمال الذي اقترضه باستيفاء منفعته بالاستغلال والاستثمار بالبيع والشراء والتجارة وقضاء حوائجه، وما كان فيه مصلحة للطرفين وليس فيه ضرر فإن الشرع لا يمنع منه ولا ينهى عنه ولا يحرمه<sup>2</sup>.

إضافة إلى أنه لم يرد نص من الشارع يمنع من التعامل بالسفينة أو ينهى عنه وليس هي في معنى المنصوص فوجب إبقاؤها على أصل الإباحة<sup>3</sup>.

#### رابعاً: التخريج على أساس القياس على معاملة العمرى

وقد يتجه التخريج الفقهي للمسألة نحو البحث في حكم المسألة بالقياس على مسألة التبرع بمنافع الأعيان من البيوت المعدة للسكنى بالاتفاق بين أطراف المعاملة على أن تكون المنفعة وهي سكنى البيت هي محل التبرع دون العين، فيكون للمتبرع حق استيفاء المنفعة مدة زمنية محددة تعود بعدها العين إلى المتبرع، وهذا الوصف يصلح أن يطلق عليه اسم " هبة منافع الأعيان " وهو ليس بالأمر الحادث أو النازل، فقد سبق أن بحث الفقهاء طائفة من التعاملات التي تعامل بها الناس قديماً كالتعامل بالعمرى التي تقوم على أساس التبرع بمنفعة سكنى البيت لمن رغب المالك أن يتبرع له ويسمى المعمر له، وتكون مدة السكنى مدة عمر المعمر أو مدة عمر المعمر له، فإذا مات من تعلقت المدة ببقائه انتهت مدة العمرى وجاز للمالك التصرف بالمنفعة تصرفاً جديداً.

لكن يرد على هذا التخريج اعتراض قوي مضمونه أن قياس استيفاء منفعة المال بالمقرض المتبادل على العمرى قياس مع الفارق، وجه الفرق بينهما أن التبرع بالمنفعة

<sup>1</sup> المراجع السابقة

<sup>2</sup> ابن تيمية : مجموع الفتاوي 456 / 29

<sup>3</sup> سعد بن تركي : فقه المعاملات المالية المعاصرة ص 273

على هيئة العمرى لا يقابله استيفاء لأية منفعة من المعمر له، فهو استيفاء لمنفعة السكنى دون عوض أو أي مقابل حقيقي أو حكمي، فهي تقوم على أصل التبرع المحض بينما الحاصل في عمل جمعيات القرض المتبادل قيامها على أساس اقتضاء منفعة مال المشارك مقابل المنفعة التي حصلها من ماله، أي أن تبادل منافع النقود فيها واضح، فلم يحصل تبرع محض بالمنفعة ما دام أن المشترك حصل له نفع مقابل هبته من ماله ولولا وجود هذه المنفعة لما أقدم على الاشتراك فلم يعد للهبته معنى وإن كان الظاهر يدل على وجودها.

#### خامسا: الترخيص على أصل تقابل المنافع المشتركة

وهذا الأصل يقوم على أساس تقديم مالك المنفعة ما يملك من منافع أمواله مقابل أن يقوم المنتفع برد مقابلها منفعة من جنسها أو من خلاف جنسها، فمن قدم منفعة سيارته مثلا مدة يوم يقطع بها المنتفع مسافة مقدرة على أن يوفي المنتفع مقابل هذه المنفعة بتقديم سيارته المدة نفسها لقطع المسافة ذاتها، ومثله من قدم منفعة سكنى البيت شهرا على أن يرد المنتفع بدل هذا الانتفاع بالإذن للمقرض بسكنى بيته ذات مدة الانتفاع الأولى، ومن المتصور عقلا وواقعا أن ترد المنفعة من خلاف جنسها كأن يستوفي منفعة السيارة مقابل أن يرد بدلها منفعة سكنى البيت، فهنا ترد مسألة حكم تبادل المنافع وكذلك مسألة جريان الربا عند تبادل المنافع كوروده في اقتراض النقود التي يجري فيها الربا. فمع أن الفقهاء مختلفون في حكم اقراض المنفعة واقتراضها إلا أنهم لم يربطوا المنع أو الإباحة بالربا وإنما منع من منع منهم استنادا إلى أدلة وموانع في الشريعة ليس منها الربا ؛ لأن الربا يجري في النقود والأعيان ولا يجري في المنافع

فالحنفية والحنابلة يذهبون إلى عدم جواز اقراض المنفعة واقتراضها، وأساس المنع عند الحنفية مبناه على أن القرض يرد على الأموال المثلية وكذلك الأعيان المثلية

وهذا شرط في صحة القرض كي يتمكن المقترض من رد المثل عند الاستحقاق لتحقيق التساوي بين الطرفين وهذا الشرط لا يتصور وجوده في قرض المنافع<sup>1</sup>. من ناحية أخرى فقد جرى الحنفية على أصلهم أن المنافع ليست أموالاً، لعدم قبولها الإحراز والإدخار فهي أعراض وليست أعضاضاً، والعرض لا يتصور وجوده في قرض المنفعة، لأن حدوثه في الزمن لا يكون دفعة واحدة وإنما يحدث شيئاً فشيئاً حيناً بعد حين وما ينشأ منها ينتهي بمرور زمنه وينقضي بانتهاء أجله، وعلى هذا الأصل رأى الحنفية بطلان عقد الإجارة الذي هو بيع لمنفعة العين المستأجرة لعدم جواز ورود البيع على منفعة معدومة عند العقد وإنما تحدث بمرور الزمن حالاً بعد حال لكنهم قالوا بجوازه استحساناً لحاجة الناس إلى استيفاء منافع الأعيان المستأجرة مقابل العوض وبذل المال.

وأما الحنابلة، فإن مستند منع إقراض المنفعة فهو عدم تعارف الناس هذا النوع من القرض، فمن غير المعهود في التعامل أن يقترض الناس المنافع ولم تجر به عادة عندهم<sup>2</sup> فقد ذكر ابن رجب في القواعد لو أن المعير شرط على المستعير العوض مقابل الإعارة إذا كانت من الأعيان أن حكم هذه المسألة مخرج في المذهب على اصليين:

الأول: حمل لفظ المعير على المجاز واعتبار قوله كناية عن إرادة القرض، فيكون اللفظ الصادر عنه عارية لكن المراد به الإقراض وهذا شبيه بما قاله الحنفية في عارية النقود أنه عارية لفظاً قرض حقيقة ومضموناً فتجري عليه أحكام القرض لا العارية، ثم أضاف الحنابلة إلى هذا الأصل دليلاً آخر وهو دليل القياس، فكما أنه يجوز اشتراط العوض في الهبة يجوز اشتراط العوض في العارية بعلّة جامعة

<sup>1</sup> لاختلاف الزمان أثر في هذه المسألة فما لم يكن متصوراً في زمن الفقهاء يمكن أن يكون اليوم واقعا ومنها المثلية في المنفعة لأن الأعيان المثلية أصبحت تصدر من محل واحد فمفنة السيارة اليوم من المثليات لاتحاد الوصف والصنعة والمنفعة التي تستوفى منها، فمن أقرض غيره منفعة سيارته على أن يستوفي بدلها منفعة سيارة المقترض أمر متصور عقلاً وواقعاً لتحقق المثلية في السيارتين من جهة المنفعة المتولدة منهما وهي الركوب مدة محددة أو مسافة محددة.

<sup>2</sup> البهوتي: كشاف القناع 3 / 300

بين المسألتين وهي أن العارية هبة منفعة العين والهبة المعروفة هبة للمنفعة والرقبة معا وهي جائزة باتفاق، بل هي أعلى مرتبة من العارية وثوابها أعظم لتضمنها معنى الصدقة، وأما هبة المنفعة وحدها فهي أدنى مرتبة منها لتضمنها التصديق بالمنفعة دون الرقبة وما جاز في الأعلى جاز في الأدنى ولا عكس.

الثاني: أن اشتراط تحصيل المنفعة أو العوض مقابل العارية يجعلها إجارة فاسدة ؛ لأن العوض يخرجها عن حقيقتها فتصبح إجارة فاسدة غير مضمونة إذا هلك في يد المستعير 1.

وقد صرح ابن رجب أن هذا التخريج هو أيضا من الكناية كما في الصورة الأولى، ففي الصورة الأولى حمل قول المعير على أنه قرض، وفي الصورة الثانية يحمل على أنه إجارة ولكنها إجارة فاسدة، وسبب الفساد دخول عقد الإجارة على عقد العارية المؤدي إلى اشتراط عقد في عقد آخر، أو لأن المنفعة عند استيفائها لا يكون من السهل تقديرها، فمن أعار إناءه على أن يعيره المستعير فرسه حمل العقد بينهما على الإجارة الفاسدة 2 لعدم الانضباط في تقدير المنفعة المبدولة من العبد وكذلك المنفعة المقابلة لها في الفرس.

وقد رجح ابن رجب صحة اشتراط المنفعة مقابل العارية تخريجا على ما ذهب إليه بعض المحققين في المذهب أنه يصح اشتراط العوض مقابل الهبة؛ لأن العارية في مآلها هبة منفعة واشتراط وجودها لا يجعلها إجارة فاسدة، كما أن الهبة التي يشترط فيها العوض لا تكون بيعا وإنما الهبة تارة تكون تبرعا بلا عوض وتارة تكون مقابل العوض وفي الحاليين لا تخرج أحكامها عن موضوعها، وكذلك العارية تكون تبرعا بلا عوض وتارة تكون مقابل العوض، ثم قال ابن رجب: " وهذا مأخذ آخر للصحة " 3 أي لصحة اشتراط المنفعة أو العوض مقابل منفعة العارية.

وذكر صاحب الإنصاف أن الضابط في مسألة اقتراض المنفعة يخرج على أصليين:

<sup>1</sup> ابن رجب : القواعد ص 48

<sup>2</sup> المرجع السابق ص 48

<sup>3</sup> ابن رجب : القواعد ص 48

الأول: أن القرض يصح في كل عين يجوز بيعها، وبما أن المنافع ليست أعيانا فلا يجوز إقراضها.

الثاني: ما صح فيه السلم صح فيه القرض، والسلم لا يصح في المنافع فلا يصح فيه القرض 1 إلا أن الشيخ تقي الدين ذهب إلى جواز قرض المنافع ومثل عليها بأن يحصد صاحب الزرع زرعه يوما على أن يحصد الآخر معه يوما أو يسكنه داره يوما ليسكنه الآخر داره يوما 2 وهو الرأي الذي رجحه ابن تيمية بقوله: " ويجوز قرض المنافع مثل أن يحصد معه يوما ويحصد معه الآخر يوما أو يسكنه دارا ليسكنه الآخر بدلها لكن الغالب على المنافع أنها ليست من ذوات الأمثال حتى يجب رد المثل بتراضيهما " 3.

وضابط المسألة عند الحنابلة فيما يجوز إقراضه وما لا يجوز مما له مثل من الأعيان المكيلات أو الموزونات أو الطعام هو مما يجوز السلم فيه وهو ذات الضابط الذي بنى عليه المالكية والشافعية فيما تأتي الإشارة إليه.

فالذي عند الحنابلة أنه يجوز قرض كل ما يثبت في الذمة سلما 4 وحيث إن النقود لا يجري فيها السلم لأنها رأس مال السلم، وهذا الضابط يختص بالأعيان والسلع دون النقود، فلا يجوز السلم في النقود وإذا وقع كان محرما لأنه عندئذ يكون من قبيل بيع النقد بالنقد مؤجلا، مثاله من قال أسلمت إليك مائة دينار بمائة دينار أو بتسعين أو بمائة وعشرة إلى شهر، فهذا مما لا توافق عليه الشريعة.

والأشبه عند الحنابلة بمسألة قرض النقود مسألة قرض الجواهر من جهة أن الجواهر عند الحنابلة مما لا يصح أن تثبت في الذمة سلما وإقراضها واستقراضها محل خلاف عندهم، فالقاضي يذهب إلى جواز قرضها وعلى المستقرض أن يرد القيمة وليس المثل لأن ما لا مثل له يضمن بالقيمة والجواهر كغيرها في القيم، وذهب

1 المرادوي : الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف 5 / 96

2 المرجع السابق

3 ابن تيمية : الاختيارات العلمية ص 77 مطبوع مع مجموعة فتاوي ابن تيمية المجلد الرابع ، دار المنار القاهرة .

4 ابن قدامة : المغني 4 / 285 مسألة رقم 3258

أبو الخطاب إلى عدم جواز قرضها لأن القرض يقتضي رد المثل وهذه لا مثل لها ولأنه لم ينقل قرضها ولا هي في معنى ما نقل القرض فيه لكونها ليست من الموافق ولا يثبت في الذمة سلماً فوجب إبقاؤها على المنع<sup>1</sup>

فإذا كان المدار في المسألة عند القائل بالمنع هو عدم المثلية عند رد القرض خشية الوقوع في الربا أو شبهته فإن تحقق المثلية وانتفاء المانع يعني زوال المنع لتحقيق عدم وجود الربا أو شبهته.. وأساس المنع من الاعتياض بالمنفعة في مقابل القرض أن القرض عقد إرفاق وقربة وليس عقد منفعة<sup>2</sup> وهو فعل محمود مندوب إليه في الشريعة وإدخال المنفعة عليه يخرج عن حكمه وحكمته ويجعله مذموماً محرماً.

وذهب المالكية والشافعية إلى جواز قرض المنافع التي تنضبط بالوصف وتعرف بالمقدار تخريجاً على جواز أن يكون رأس مال السلم من المنافع<sup>3</sup>؛ والقاعدة عندهم أن ما جاز فيه السلم جاز فيه القرض، والسلم عندهم جائز في المنافع فيجوز فيه القرض قياساً والبناء على أصل المنفعة المتبادلة للمقرض والمقترض مما ذهب إليه ابن تيمية وصح بناء عليه جواز السفجة - كما سبق ذكره - ولم ير فيه قرصاً جر منفعة لأن المقرض استفاد النفع بأمن خطر الطريق في نقل أمواله إلى البلد الذي يريد، والمقترض انتفع بالوفاء في ذلك البلد بعد أن استفاد منفعة هذه الأموال قبل أن يوفيهما في ذلك البلد، فكلاهما منتفع بهذا الفعل والشارع لا ينهى عما ينفع الناس ويصلحهم وإنما ينهى عما يضرهم<sup>4</sup>.

### الحكم الشرعي في جمعيات القرض المتبادل

وفق التخريجات السابقة وبالنظر إلى المسألة من جميع جوانبها يظهر القول بإباحة التعامل بجمعيات الإقراض المتبادل للأسباب التالية:

<sup>1</sup> ابن قدامة : المغني 4 / 385

<sup>2</sup> المرجع السابق

<sup>3</sup> محمد الشربيني الخطيب : الإقناع في حل ألفاظ أبي شجاع 2 / 18

<sup>4</sup> ابن تيمية : مجموع الفتاوي 15 / 292

أولاً: النظر إلى الغاية والمقصد الظاهر والباطن من تأسيس هذه الجمعيات ومن المشاركة فيها.

ليست الغاية والمقصود منها عند أفراد المجموعة هو التعامل بالربا أو كسب المنفعة الزائدة وإنما غايتها بذل المنافع الكامنة في النقد دون مقابل نقدي وهو ما ينفي عنها صفة الربا وليس الغاية منها الإقراض المستهدف الزيادة وهذا القصد مناف لما يقصده المرابي ابتداء فالمرابي يبذل ماله قرضاً طمعاً في الزيادة العددية التي يشترطها على المقرض وطمعاً في الاسترباح دون سبب شرعي، فيصبح بذل المال قرضاً طلباً للزيادة مقصوداً لذاته بينما في الجمعيات هذه لا تقصد الزيادة العددية بل القصد من المشاركة هو تحصيل المنفعة المتبادلة بدوران منافع النقود بين أيدي المشتركين جميعاً بطريق العدل والإنصاف في مقدار المبلغ المشترك فيه وفي مقدار المبلغ المتحصل من مجموع المشاركين دون ضرر بأحد.

ثانياً: مضمون هذا التصرف وحقيقته يبعد أن يكون من الربا لبعد مقصد فاعله عن القرض ابتداء.

فالقرض مصطلح ذو مدلول شرعي خاص إذا أطلق انصرف الفهم والاستدلال إلى حقيقته الشرعية التي هي دفع المال النقدي أو العيني على سبيل الإرفاق والمعروف لمن يستوفي منفعته ثم يعيده المقرض إلى المقرض دون زيادة أو نقصان، فإن حصلت الزيادة حقيقة أو حكماً وقع الربا المحرم، والشرط في القرض رد المثل عدداً فيما كان معدوداً كالنقود أو وزناً فيما كان موزوناً كالذهب والفضة لتعذر رد العين بعد استيفاء المنفعة؛ لأن استيفاء المنفعة لا يتحقق إلا باستهلاك أصل المال المقرض كما منع الشارع من الزيادة في الصفة إذا كان المال المقرض من ذوات الصفات، فمن أقرض ذهباً عيار 14 مثلاً لا يجوز أن يرد بمقابلته عيار 18 ولو كانت الزيادة في الصفة بقصد الإحسان أو مقابلة المعروف بالمعروف سداً لذريعة استحلال الربا.

ثالثاً: من حكم تحريم الربا في القرض منع استغلال حاجة المقترض إلى المال عند الاستدانة، وهذا من مقتضيات تحريم الإذعان والإكراه وإغلاق باب المعاملات والتصرفات التي تقضي إليه، حيث منع الشارع من بيع المضطر وشرائه، والمضطر هو المكره المذعن لإرادة الطرف الآخر لحاجته إلى المال، كما منع من القرض مع الزيادة وعد ذلك من الربا المحرم. وغالب الزيادة في القرض الربوي تكون مشترطة في العقد صراحة أو ضمناً.

رابعاً: الذهاب بالمسألة وتخريجها على أصل التقابل في منافع العارية وتبادل الأدوار بين المشتركين في استيفاء المنفعة هو الأقرب إلى واقع من يشاركون في هذه الجمعيات إضافة إلى أن القصود والنوايا عندهم لا تتجه نحو معاملة الإقراض والاقتراض، وهذا الأصل معتبر في الشرع عند تخريج الأحكام ومعرفة مآلاتها، لأن الأصل في العقود المقاصد والمعاني لقول النبي - صلى الله عليه وسلم -: " إنما الأعمال بالنيات... " وقد اتفق الفقهاء على مراعاة هذا الأصل في استنباط الأحكام وتقريرهم ما يلزم من القواعد الفقهية اللازمة للبحث في أحكام المسائل التي تبنى على النية، وأشهر القواعد وأكبرها قاعدة " الأمور بمقاصدها " وما يتفرع عن هذه القاعدة كقاعدة " العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني " والاستثناء بهذه القواعد عند الاستدلال متجه وفيه ما يدل على إباحة الاشتراك بهذه الجمعيات؛ لأن نية كل من يشترك لا تنصرف إلى القرض لاستيفاء منفعة المال وإنما القصد والنية هي نفع سائر المشاركين دون تحصيل أية زيادة ربوية كما هو الحال في القرض الربوي الذي تتجه فيه نية المقرض إلى تحصيل منفعة المال بالزيادة العددية المشروطة عند رد المبلغ المقترض.

خامساً: وفي هذه الجمعيات مسلك بديل لمنع الاقتراض الربوي كبيع السلم الذي أباحه الشارع الحكيم خلافاً للقاعدة العامة في البيع التي تمنع بيع السلعة المعدومة لاحتمال الغرر والجهالة في القدر والوصف واحتمال عدم القدرة على التسليم، إلا أن في أحد معاني الإباحة لبيع السلم الحماية من لجوء المسلم إليه من الاقتراض



الربوي بتسليم الثمن مقدما إليه ليوفر السلعة للمشتري في الأجل المتفق عليه وتمكينه ( البائع ) من الحصول على المال بتسويق إنتاجه وبيعه وهو معدوم غير موجود عند التعاقد، وكذا جمعيات الإقراض المتبادل فهي سبيل إلى عدم لجوء الأفراد إلى المصارف الربوية للاقتراض والحصول على المال.

سادسا: بناء المسألة على أصل تعاور منفعة المال وتداولها وانتقالها من يد إلى يد دون ظلم أو استغلال من أحد الأطراف لحاجة الطرف الآخر إلى المال ودون وجود زيادة على أصل القرض يظهر إباحة التعامل بهذه الجمعيات، كما أن الفارق الدقيق بين عمل هذه الجمعيات وبين تلك التعاملات الربوية يظهر في البعد الإنساني المائل في الأساس الذي تقوم عليه هذه المشاركات والذي يتمثل في المسامحة والتجاوز عن استوفى منفعة مال مجموع المشاركين وعجز عن رد الأموال إلى أصحابها بسبب الموت أو الإعسار.... فإن مجموع المشاركين يتضامنون في تحمل حمالة أية خسارة تلحق بالمال بالتضامن بينهم فيما بينهم وتقاسم الخسارة وتوزيع مقدارها على المجموع برضى وطيب نفس، وهذا لا يتوفر في المشاركات والقروض الربوية فلا عجب أن تخلو المشاركات في هذه الجمعيات من اشتراط الرهن أو طلب الكفيل اللذين جعلهما الشارع الحكيم ضمانا وتوثيقا لاسترداد الدين وتحصيله إذا عجز المدين عن السداد لعدم الحاجة إلى التوثيق تغلبا لجانب التبرع على جانب الإقراض والاقتراض. وقد بنى الشافعية صحة استيفاء منفعة القرض من النقود على أساس الاتلاف الحكمي للمال لتعذر الاستيفاء للمنفعة إلا ببذل المال واستهلاك منفعته مع بقاء ذاته حقيقة لكن في مكان آخر عند من قبل ببذل المنفعة واستبدالها بالمال كالبائع للسلعة ببذلها للمشتري مقابل تنازل المشتري عن الثمن فهو استوفى منفعة المال بالحصول على السلعة وبذل المال للبائع فكأنه اتلف المال مقابل الحصول على السلعة مع أن المال لم يتلف حقيقة بل أصبح عند البائع بعد أن كان في يد المشتري. وهذا التصوير للمسألة عبر عنه بعض المتأخرين من علماء الشافعية عند حديثهم عن الأساس الشرعي

الذي يبيح للمسلم إليه وهو المشتري في عقد السلم أن يتصرف برأس مال السلم بعد أن يقبضه من رب السلم الذي هو بالنسبة إليه ثمن السلم أي ثمن السلعة المباعة سلمًا، فيصير بالقبض قبل تسليم السلعة دينًا واجب الرد عند عدم التسليم ويصير بالتسليم ثمنًا، وتعليقهم جواز استيفاء منفعته بأنه قرض وحقيقة القرض أنه: " إباحة إتلاف على شرط الضمان"1 أي أباح الشارع الحكيم للمقترض أن ينتفع بالمال المقترض على أن يكون ضامنًا. والإتلاف المراد به هو الانتفاع الذي يتعذر حصوله ببقاء المال على حاله. وعند تأسيس الجمعيات التي يتبادل فيها المتشاركون منافع المال لا تتصرف النية عندهم إلى الإقراض والاقتراض بل تتجه النية إلى استيفاء منفعة المال بالاشتراك بطريق النفع الحسن غايته الابتعاد عن الاقتراض بالفائدة الربوية القائم على المبدأ المعروف أقرضن أزدك، بينما المبدأ الذي تقوم عليه هذه الجمعيات إنفعن بمالك نفعًا حسنًا أنفعك بمالي نفعًا مثله، فلا زيادة ولا استغلال من أحد ولا ظلم يقع على أي واحد من الطرفين بل هي هندسة مالية مشروعة تحل محل القرض الرأسمالي القائم على الربا الحرام وتغني الأفراد عن الذهاب إلى المصارف الربوية والاقتراض منها. وهذا التدبير في التعامل للحصول على المال قائم على أساس التكافل الذي كان يفعله الأشعريون قوم الصحابي الجليل أبي موسى الأشعري عندما كانوا يشتركون في جمع الطعام إذا قل عندهم الزاد ووجد منهم من ليس عنده شيء منه حيث تكون غاية الاشتراك نفع المحتاج إلى الطعام والانتفاع بما عند الآخرين وليس القصد من ذلك الاشتراك تحصيل الزيادة بدفع القليل للحصول على مزيد منه، وهذا الفعل باركه النبي - صلى الله عليه وسلم - وأيده ومدح فيه هؤلاء القوم، فقد روى البخاري في صحيحه عن أبي موسى الأشعري قال: قال رسول الله - صلى الله عليه وسلم -: "إن الأشعريين إذا أرملوا في الغزو أو قل طعام عيالهم بالمدينة جمعوا ما كان من

1 الرافي عبد الكريم بن محمد : فتح العزيز بشرح الوجيز 9 / 354 كتاب السلم ، دار الفكر ، وانظر : حاشيتنا قليبو وعميرة كتاب السلم 2 / 321

عندهم في ثوب واحد ثم اقتسموا بينهم في إناء واحد بالسوية، فهم مني وأنا منهم" <sup>1</sup> وهذا التأييد من النبي - صلى الله عليه وسلم - على الرغم من أن الطعام الذي يشتركون فيه قد يكون من الأصناف الربوية المتفق على تحريم التفاضل فيها وهي: البر، الشعير، الملح، والتمر. حيث أسقط التشريع اعتبار الزيادة أو النقصان من الربا لقيام الفعل ابتداء على أصل التكافل والتبرع وليس التبادل اي البيع والشراء، وقد أطلق أهل العلم اسم النهد أو المناهدة على هذا الفعل، وهي كما عرفها الجرجاني في كتابه التعريفات أنها: "إخراج كل واحد من الرفقة نفقة على قدر نفقة صاحبه" <sup>2</sup> وعرفها ابن حجر العسقلاني بأنها "إخراج القوم نفقاتهم على قدر عدد الرفقة" <sup>3</sup> وقال ابن الجوزي: "استقسام النفقة في السفر وغيره" <sup>4</sup> وقد ذهب الأئمة الأربعة الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة إلى القول بجواز المناهدة <sup>5</sup>، بل هي سنة تقريرية أيد النبي - صلى الله عليه وسلم - فعلها ومدح فاعليها.

سابقاً: وفي جمعيات الإقراض المتبادل فإن الانتفاع بأموال أفراد المجموعة فيه زيادة على القرض لكنها زيادة إرفاق وإحسان وفيها مصلحة للطرفين، وهذه الزيادة لا تخرج القرض عن موضوعه ولا عن غايته الشرعية، وعلى هذا يحمل ما ذهب إليه العالم بحر الأمة وحبر علمها ابن عباس وكذلك الزبير بن العوام من جواز فعل السفنجة مع أن فيها قرصاً الغاية منه من جهة المقرض ضمان خطر الطريق بإعطاء المال قرصاً لمن يسدده في المكان الذي يريد أن ينتقل إليه المقرض، ومن جهة المقرض هناك نفع ومصلحة له من القرض وهي استثمار هذا المال وتقليبه

<sup>1</sup> رواه البخاري في صحيحه، كتاب الشركة، باب الشركة في الطعام والنهد والعروض، حديث رقم (2486)

<sup>2</sup> الجرجاني: التعريفات ص 93.

<sup>3</sup> ابن حجر العسقلاني: فتح الباري بشرح صحيح البخاري 7 / 421

<sup>4</sup> ابن الجوزي: غريب الحديث 2 / 444

<sup>5</sup> الفتاوى الهندية 5 / 314، القرطبي: الجامع لأحكام القرآن 12 / 317، النووي: روضة الطالبين وعمدة المفتين 3 / 425، المرادوي: الإنصاف 8 / 334

في البيع والشراء والتجارة وتحصيل الربح وقضاء حوائجه حتى لو هلك هذا المال في يده يكون مضمونا عليه للمقرض.

ثامنا: التخريج على أساس القاعدة " كل قرض جر منفعة فهو ربا " <sup>1</sup> تضمنت هذه القاعدة حكما مضمونه أنه لا يجوز للمقرض أن يستوفي منفعة من المقرض مقابل قرضه وأن أية منفعة تنشأ مقابل القرض تكون من الربا المحرم فالقرض الذي يجر للمقرض نفعاً ممنوعاً لا يجوز؛ لأن المنفعة الزائدة على القرض من الربا المحرم شرعا، فمن أقرض غيره ألف دينار واشترط عليه أن ينتفع بسكنى بيته أو ركوب سيارته، أو اشترط عليه أن يعطيه أرضا يزرعها حتى يرد عليه ما اقترض منه، أو اشترط عليه أن يؤدي الألف دينار المقرضة ألفا ومائة مثلا أي اشترط عليه بذل زيادة على المبلغ المقرض كل هذا لا يجوز وهو من الربا المحرم، لأن القرض من عقود الإرفاق والإحسان التي لا يدخلها النفع ويفعلها المسلم قرينة خالصة إلى الله تعالى، فلا تجوز فيه الزيادة ولا يقبل منه شرط الزيادة.

ويظهر من القاعدة أن اقتران القرض بمنفعة تعود على المقرض يجعل القرض محرما ويحيله من تصرف مباح ومن عقد مشروع أباحه الشارع الحكيم لما فيه من الإرفاق والإحسان والمعروف - وهو المقصد الشرعي من تشريع القرض - إلى تصرف ممنوع لما فيه من منفعة للمقرض بعيدا عن الإرفاق والإحسان والمعروف، أي بعيدا عن الغاية التي من أجلها شرع القرض.

ولعل الحكم على تداول المال بهذه الطريقة بأنه من الربا المحرم أساسه تخريج المناط والحكم على أساس أن الفعل قائم على أساس عملية الإقراض، ووفق القاعدة

<sup>1</sup> ترد هذه القاعدة في بعض المراجع الحديثية على أنها من الحديث المرفوع إلى النبي - صلى الله عليه وسلم - ومن أقواله عليه الصلاة والسلام. والصواب أن الحديث بهذا اللفظ لم يثبت عن النبي صلى الله عليه وسلم، وروي بلفظ " أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن قرض جر منفعة، وقد تكلم أهل العلم في هذه الرواية كذلك، فقد رواه البيهقي في السنن الكبرى بلفظ " كل قرض جر منفعة فهو وجه من وجوه الربا " وصصح وقفه، ورواه الحارث بن أبي أسامة في مسنده وفي إسناده متروك كما قال الحافظ ابن حجر في التلخيص الحبير 3 / 34 .

يكون انتفاعه ناشئاً عن قرضه فيكون من الربا المحرم، وهذا ما يقضي به ظاهر القاعدة.

إلا أن ملحظاً واضحاً يرد على التطبيقات التي تندرج تحت حكم القاعدة، وهو أن المنفعة التي كانت سبباً في تحريم القرض المقترن بالمنفعة عادة ما تكون هذه المنفعة مشترطة مقصودة من القرض لا تنفك عنه بحيث يكون تحصيل أحدهما متوقفاً على تحصيل الآخر وهذا الارتباط يوجد شرطاً للمقرض يكون سبباً في إخراج القرض عن موضوعه ومضمونه الأساسي الذي شرعه الله تعالى من أجله وهو الإرفاق بالمقرض وتفريغ كربيته وقضاء حاجته دون استغلال من طرف المقرض، فنتجته إرادة المقرض ونيته إلى تحصيل منفعة مبتغاة باستغلال حاجة المقرض إلى المال فيفرض عليه بالشرط أن يصل إلى غايته وحاجته فيقع الظلم على المقرض، كما أن المنع من المنفعة المتحصلة بالقرض فيه سد للطريق وإغلاق للذرائع التي تؤدي إلى الحصول على أية زيادة على أصل القرض ومن ثم منع وقوع الربا. وقد بحث أهل العلم مضمون هذه القاعدة وذكروا حولها جملة من المسائل:

أولاً: أن حمل القاعدة على أنها من كلام النبي - صلى الله عليه وسلم - ليس مسلماً، فهذا الحديث بهذا اللفظ لم يثبت عن النبي - صلى الله عليه وسلم - لكن المعنى الذي تضمنته صحيح إذا اشترط المقرض على المقرض منفعة زائدة على القرض سببها القرض نفسه.

ثانياً: أن المنافع التي تقع بين المقرض والمقرض تحتمل إحدى حالتين: الأولى: أن يكون حصول المنفعة للمقرض بشرط سابق على العقد مقترن به يتفق عليه الطرفان. وهذه الزيادة تدخل في حكم هذه القاعدة وتكون من الربا المحرم. الثانية: حصول الزيادة على القرض من أحد الطرفين من غير شرط سابق أو اتفاق بينهما

وهذه الصورة تحتمل أن تكون الزيادة قد حصلت قبل الوفاء بالقرض أو بعده، فإن قدم المستقرض ما يعد زيادة على القرض قبل أن يسدد ما عليه فظاهر فعله أن سبب هذه الزيادة العلاقة القائمة بينه وبين المقرض وهي علاقة القرض، ولما كان القرض لا يحتمل الزيادة فإن هذه الزيادة تعد من الربا المحرم وفقا للقاعدة، فيحرم على المقرض قبول الزيادة وإن لم يكن حصولها بشرط أو اتفاق سابق على القرض، إلا أن مثل هذه الزيادة يباح قبولها وتكون مشروعة وجائزة إذا كان بين المقرض والمقترض عادة قبل القرض بمثل هذه الزيادة، فما كان شيئاً جرت به العادة بينهما قبل القرض كالإهداء وتبادل منافع العارية... فكل هذا لا يكون من الزيادة المحرمة وجزاز للمقرض قبولها وللمقترض تقديمها.

فإن حصلت الزيادة من المقترض بعد الوفاء بالقرض وسداد ما عليه وإبراء ذمته وكانت من غير شرط أو اتفاق سابق أو مواطأة فعندئذ تكون هذه الزيادة جائزة شريطة أن لا يعود المقترض للاقتراض مرة أخرى من المقرض. فإن عاد إلى الاقتراض مرة أخرى كان أخذ الزيادة فضلا زائدا على مقدار القرض، ولا يجوز للمقترض أخذ الفضل مقابل القرض فإن فعل كان قرضا جر منفعة فلما لم يعد إلى الاقتراض مرة أخرى دل ذلك على أن الزيادة بعد الوفاء لم تكن عوضا في القرض ولا وسيلة إليه ولا إلى استيفاء دينه فحلت كما لو لم يكن هناك قرض.

### الخلاصة

الرأي الشرعي الذي يغلب على ظن الباحث رجحانه هو جواز التعامل والاشتراك بجمعيات الاقتراض المتبادل، فهي طريقة مبتكرة للتخلص من الإقتراض الربوي، وهي من القرض الحسن القائم على دفع المال النقدي أو العيني على سبيل الإرفاق والمعروف لمن يستوفي منفعته ثم يعيده إلى المقرض دون زيادة أو نقصان، غاية المشاركين فيها تبادل منافع النقد دون زيادة كمية أو عددية على أصول أو مقدار النقد المقرض والمستقرض، وهذا فرق جلي بين الربا المحرم وبين بذل منفعة المال على وجه القرض الحسن المتبادل المنفعة.

فالغاية والمقصد الظاهر والباطن من تأسيس جمعيات الاقراض المتبادل ومن المشاركة فيها هو التعاون بين أفراد المجموعة على تقديم منفعة المال دون طلب الزيادة فيه، وليست الغاية والمقصود منها هو الربا أو كسب المنفعة الزائدة، وإنما غايتها بذل المنافع الكامنة في النقد دون مقابل نقدي، وهو ما ينفي عنها صفة الربا، وليس الغاية منها كذلك الإقراض المستهدف الزيادة، وإنما غايتها تبادل منافع النقد دون زيادة كمية أو عددية على أصول أو مقدار النقد المقرض والمستقرض، وهذا القصد منافي لما يقصده المرابي ابتداءً، فهو يبذل ماله قرصاً طمعاً في الزيادة العددية التي يشترطها على المقرض وطمعاً في الاسترباح دون سبب شرعي، فيصبح بذل المال قرصاً طلباً للزيادة مقصوداً لذاته بينما في الجمعيات هذه لا تقصد الزيادة العددية، بل القصد من المشاركة هو تحصيل المنفعة المتبادلة بدوران النقود بين أيدي المشتركين جميعاً بطريق العدل والإنصاف في مقدار المبلغ المشارك فيه وفي مقدار المبلغ المتحصل من مجموع المشاركين دون ضرر بأحد، ومضمون هذا التصرف وحقيقته يبعد أن يكون من الربا لبعده مقصده عن القرض ابتداءً، والقاعدة الفقهية الحاكمة على مثل هذا التصرف تنص على " أن العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني "

### النتائج

خلص الباحث إلى جملة من النتائج أهمها:

أولاً: تعرف جمعيات الإقراض المتبادل بأنها " الاجتماع على مبدأ التشارك في تحصيل منافع النقود من خلال جمع مبلغ من المال متساوي من مجموع الأفراد الراغبين في الانضمام إلى المجموعة بشرط عدم الزيادة العددية على أصل القرض".

ثانياً: جمعيات الإقراض المتبادل من المعاملات المستحدثة التي لم يرد للفقهاء السابقين فيه قول، وقد اختار المتعاملون بهذه المعاملة تسميتها باسم جمعية وأصبح هذا الاسم الأكثر شهرة في الدلالة على هذه المعاملة عند الإطلاق.

ثالثا: التكيف الفقهي لجمعيات الإقراض المتبادل في النقود هو هبة منافع النقد بطريق التقابل أي الإقراض والاستقراض بين أفراد المجموعة في وقت واحد دون أية زيادة على أصل القرض.

رابعا: شرط صحة معاملة تبادل منافع القرض منع أية زيادة عددية عند الأخذ وعند الإعطاء.

خامسا: الغاية والمقصود من جمعيات الإقراض المتبادل بذل المنافع الكامنة في النقد دون مقابل نقدي وهذا القصد ينفي عنها صفة الربا.

سادسا: من ضوابط هذه المعاملة أنها تقوم على أصل التقابل في تبادل منفعة النقود واستيفاء هذه المنفعة وبذلها دون التنازل عن ملكية أصل المال المشارك.

سابعا: من خصائص جمعيات الإقراض المتبادل أنها مؤقتة وذات مدة زمنية محددة تنتهي عندها بحيث يكون جميع المساهمين قد استفادوا منفعتها قبل انتهائها.



## للزكاة **Electronic system for Zakat** نحو منظومة الكترونية

---

د. فلياشي سامية | أ. زاوي هجيرة

د. فلياشي سامية. كلية العلوم الاقتصادية والعلوم

التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3

feliachis@yahoo.fr

أ. زاوي هجيرة. كلية العلوم الاقتصادية والعلوم

التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3

zaoui.hadjira@univ-alger3.dz

---

### Cite this article as: APA style

فلياشي، سامية، و زاوي، هجيرة. (2021). نحو منظومة إلكترونية للزكاة. مجلة ريادة الأعمال الإسلامية، مج6، ع3، 121 - 144.

مسترجع من <http://search.mandumah.com/Record/1145742>

<http://doi.org/10.52471/1470-006-003-005>

---

### **Towards an electronic system for zakat**

Feliachi Samia, Zaoui Hadjira, Algeria University 3

#### **Abstract**

Zakat is a crucial tool in the Islamic economic system and is considered the third pillar of Islam. To ensure its effective collection and distribution, relevant institutions need to be established and revived in Arab and Islamic countries. The Algerian Zakat Fund serves as an example of successful zakat management. To improve the quality of service for zakat payers and recipients, an electronic system for the fund is proposed to enhance job performance and update the collection and distribution mechanisms. This forward-thinking approach will enable the fund to efficiently allocate zakat resources and promote comprehensive development in the community.

**Keywords:** Zakat, Electronic management, Modern technologies for zakat devices.

**الملخص:** تعتبر الزكاة من أبرز وأهم أدوات النظام الاقتصادي الإسلامي المساعدة على تحقيق التنمية الشاملة، وقبل كل شيء هي الركن الثالث من أركان الإسلام الخمسة، تجب على كل مسلم تتوفر فيه شروطها، كما يجب على ولي الأمر أن يعمل على جبايتها أو أن يكلف من يقوم بشؤونها، فلما كان للزكاة من أهمية خاصة، كان من الضروري إحياء وبعث مؤسسات تتولى تنظيم هذه الفريضة جمعا وتوزيعا في الدول العربية والإسلامية، من خلال هذا البحث سلطنا الضوء على تجربتي الإمارات العربية المتحدة وماليزيا، وكيف طورتا من منظومتهما الالكترونية في تسييرها لصناديق الزكاة والرفع من حصيلتها وحسن توزيعها، ثم تطرقنا لتجربة صندوق الزكاة الجزائري، واقتراح رؤية استشرافية لوضع منظومة إلكترونية للصندوق، وهذا لتحسين الأداء الوظيفي، بما يؤدي إلى رفع جودة الخدمة للعملاء، من المكلفين بالزكاة ومستحقيها، وتغيير آليات التحصيل والتوزيع للموارد الزكوية.

**الكلمات المفتاحية:** زكاة، الإدارة الالكترونية، التقنيات الحديثة للأجهزة الزكوية.

#### مقدمة:

أوجب الله تعالى الزكاة، رعاية لحاجة الفقير وسدا لجوعه، وتطهيرا لنفس دافعها ورفعا لدرجته، ولما كان للزكاة هذا الشأن العظيم في المجتمع الإسلامي فقد اجتهد الفقهاء في تسهيل أداء هذه الفريضة، فبالأمس لم تكن مهمة تأدية الزكاة باليسر والسهولة التي يأملها مسلم اليوم، حيث عرفت الزكاة في المراحل الأولى من تطبيقها حرية للأفراد في أدائها، إلا أنه بعد زيادة أموال الزكاة، أصبح من الضروري التفكير في هيئة أو ديوان يقوم بتسيير هذه الأموال، وبالفعل فقد أخذ التطبيق العملي لنظام الزكاة في التوسع، في عصر تسارعت فيه وتيرة الحياة وتطورت فيه وسائل العلم والتكنولوجيا، وهو الأمر الذي اهتمت به صناديق الزكاة، مما مكّن السلطات الإدارية من تطبيق أمثل لنظم الزكاة، مع مواكبة الأحكام الفقهية والنظر في المسائل المستجدة حسب ما تقتضيه نصوص الشريعة وتجليه ظروف العصر.

## الإشكالية:

تكمن مشكلة البحث في بيان مدى قدرة صندوق الزكاة الجزائري في مواكبة التقنيات الحديثة التي تميز صناديق أخرى، من بينها صندوق الزكاة الإماراتي والماليزي، لذا كان السؤال الجوهرى لهذه الدراسة هو:

## كيف يمكننا إرساء نظام الكتروني للزكاة في الجزائر، ؟

للإجابة على هذا السؤال ارتأينا إلى الإجابة على سؤالين فرعيين هما:

- ما هي أحدث التقنيات الالكترونية المعتمدة في صناديق الزكاة الإماراتية، والماليزية ؟
- ما هي آليات التحصيل والتوزيع والرقابة المتبعة في صندوق الزكاة الجزائري ؟ وما هي الاقتراحات في مجال الإدارة الالكترونية التي نوجهها للقائمين على الصندوق من أجل زيادة الحصيلة الزكوية ؟

## أهداف البحث:

يهدف البحث إلى اقتراح منظومة الكترونية صارمة لتجديد عمل صندوق الزكاة الجزائري وتسهيل عمل القائمين على جمع وتوزيع الزكاة، من أجل الرفع من الحصيلة الزكوية.

## أهمية البحث:

من الضروري مواكبة الأجهزة الزكوية للأنظمة الالكترونية، وعلى الدولة أن تهتم بتفعيل الوسائل التكنولوجية الحديثة لتحقيق مقاصد الشارع من هذه الفريضة. اقتراح جملة من التدابير الإدارية الممكنة، ذات العلاقة بمواكبة التطورات الحديثة في المجال التكنولوجي، والتي تُعدُّ مهمة جدا لتسهيل عمليات تحصيل وتوزيع الزكاة

## خطة البحث:

اقتضت طبيعة الدراسة إلى أن نقسمها إلى مقدمة، ومبحثين وخاتمة، عرضنا في المبحث الأول تجربتي الإمارات وماليزيا، بما أنهما رائدتين في المجال التكنولوجي، تم تعرضنا لصناديق الزكاة في هذين البلدين، أما في المبحث الثاني فقد تطرقنا إلى

عرض موجز لآليات التحصيل والتوزيع والرقابة المتبعة في صندوق الزكاة الجزائري، بما يفسح المجال لرؤية مستقبلية أو استشرافية، لعمل الصندوق الجزائري والاستفادة من تجارب الإمارات وماليزيا، وكان ختام هذا المبحث هو أهم ما تطرقنا إليه في هذا البحث كله، وهو اقتراح منظومة إلكترونية لإدارة صندوق الزكاة في الجزائر.

#### فرضيات البحث:

من أجل البحث عن إجابات للأسئلة المطروحة في الإشكالية أعلاه، قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

- ماليزيا والإمارات قامتا بدور كبير في تطوير مؤسسات الزكاة، مقارنة بالدور المحدود في الجزائر، إلا أن هناك إمكانية كبيرة للاستفادة من التجريبتين.
- استخدام التقنيات الحديثة ووسائل التكنولوجيا المعاصرة، يفضي إلى الرفع من مستوى كفاءة مؤسسة الزكاة، وهذا من شأنه زيادة الحصيلة الزكوية.
- يمكننا إرساء نظام إلكتروني للزكاة في الجزائر باتباع الوسائل الإلكترونية التي تسهل إدارة الصندوق.

#### المنهج المتبع:

اتبعنا في هذه الدراسة المنهج الوصفي، من خلال عرض تجربتي الإمارات وماليزيا في محاكتهما لأحدث الوسائل التكنولوجية المستعملة في إدارة مؤسسات الزكاة فيهما. كذلك استخدمنا المنهج التحليلي، الذي يُعنى بتحليل عميق لطرق جباية الزكاة في هذين البلدين من جهة، ومن جهة أخرى تحليل واقع الصندوق الجزائري، للاستفادة والخروج بنتائج لتفعيل التجريبتين محل الدراسة.

#### المبحث الأول: الإدارة الإلكترونية في صناديق الزكاة: عرض لتجربتي الإمارات

#### وماليزيا

شهد النصف الثاني من القرن العشرين تطور صناديق الزكاة في العديد من دول العالم العربي والإسلامي، التي لا بد من أن تحاكي مؤسسات العصر في طريقة الإدارة والتسيير، وفيما يلي بعض الأمثلة عنها:

## **المطلب الأول: تجربة الإمارات العربية المتحدة**

تحصل صندوق الزكاة الإماراتي على جائزتين عام 2011 ضمن جائزة الإمارات للأداء الحكومي المتميز في مجالي رضا العملاء والموارد البشرية، وتكريم حكومة الإمارات الالكترونية عن أفضل خدمة الكترونية مقدمة للجمهور، بل وحتى التكريم الخارجي بحصول الصندوق على جائزة أفضل خدمة الكترونية مقدمة للجمهور (عن جهاز الصرف الآلي) على مستوى دول مجلس التعاون، ناهيك عن شهادة الجودة (الإيزو) عن تحديث وسائل مبتكرة لزيادة الإيرادات<sup>1</sup>

بدأ صندوق الزكاة الإماراتي عمله سنة 2003، ووضعت نصب عينيه إنشاء مؤسسة قوية ذات أسس وأهداف، وأن تكون صرحاً زكويًا يعتد به، من أجل هذا الهدف قُسم العمل على ثلاث مراحل، والتي بدأت بزيارات لصناديق الزكاة بمجلس التعاون الخليجي، للتعرف على نُظُم العمل بها، والخدمات التي تقدمها، ومن ثم تشكيل فرق عمل قامت بدراسة وتحليل جميع الخبرات بتلك المؤسسات، تلا ذلك مرحلة الانطلاق، والتي تم فيها الانطلاق من حيث وصل الآخرون، فقَدَمَ الصندوق العديد من الخدمات والمشاريع غير المسبوقة على مستوى صناديق الزكاة، ليس على مستوى مجلس التعاون الخليجي فحسب، بل على مستوى العالم بأسره، ثم مرحلة التمكين، والتي أصبح فيها مصدراً لتصدير الخبرات تقدياً به الصناديق الأخرى، وهذا بالرغم من حداثة<sup>2</sup> أهم الخدمات التي قدمها الصندوق لتيسير عملية تأدية الزكاة تماشياً مع الثورة التكنولوجية الحديثة:<sup>3</sup>

<sup>1</sup> صندوق الزكاة الإماراتي إدارة زكاتك على الأصول - Zakat mini brochure Arabic- 3476\_18\_6.pdf

(ورقة بحثية منشورة على الموقع: [www.zakatfund.gov.ae](http://www.zakatfund.gov.ae)) تاريخ التصفح 2019/08/13 ص 23

<sup>2</sup> مختار بونقاب و بالأطرش مريم "دور الهندسة المالية الإسلامية في تطوير صناديق الزكاة (دراسة حالة صندوق الزكاة الإماراتي)" مجلة العلوم الإدارية والمالية-جامعة الوادي- الجزائر المجلد 2، العدد 1 جوان 2018 ص 66

<sup>3</sup> صندوق الزكاة الإماراتي إدارة زكاتك على الأصول - Zakat mini brochure Arabic- 3476\_18\_6.pdf

1. **زكاة موبايل:** هي الخدمة الأولى من نوعها في العالم لخدمة حساب ودفق أموال الزكاة عبر أجهزة الهاتف المتحرك، بالتعاون مع مؤسسة الإمارات للاتصالات، وتتم باستخدام الهاتف المتحرك عبر خيارين:
  - إما الاتصال من الهاتف ثم اتباع التعليمات (تستلزم هذه الخدمة توافر بطاقة ائتمانية).
  - أو إرسال رسالة نصية قصيرة (SMS)، التي تتم أولاً باختيار رقم هاتف المرسل إليه تبعاً لقيمة التبرع (فمثلاً الرقم 8010 للتبرع بقيمة 10 درهم، أو الرقم 8050 للتبرع بقيمة 50 درهم... الخ)، كما يتم تحديد نوع التبرع بوضع الرمز المناسب للزكاة أو للصدقة أو للزكاة الفطر.... الخ.
2. **زكاة عبر أجهزة الصراف الآلي الـ ATM:** هي أجهزة ذكية تعتبر ثورة تكنولوجية - تستهدف القرب من الناس بانتشارها في العديد من المراكز التجارية والحيوية للدولة - وهي خاصة بصندوق الزكاة، يتم من خلالها احتساب ودفق الزكاة بخطوات سهلة وبسيطة، ونفس الشيء بالنسبة لأجهزة الإيداع النقدي الخاصة بالمصارف والبنوك الإسلامية المنتشرة في دولة الإمارات من خلال أكثر من 1775 جهازاً.
3. **زكاة "أون لاين":** هي خدمة لدفع الزكاة عن طريق الموقع الإلكتروني [www.zf.ae](http://www.zf.ae) باستقطاع المبلغ من بطاقة الائتمان أو الدرهم الإلكتروني، بالتعاون مع بوابتي دبي الإلكترونية، وأبو ظبي الإلكترونية باللغتين العربية والانجليزية، وعرض الخرائط الإلكترونية التي تحدد وجود صرافات صندوق الزكاة، والخدمات المقدمة من الصندوق على خريطة إمارة أبو ظبي.
4. **الدفع المباشر:** من خلال المصارف والبنوك الإسلامية المنتشرة في الدولة.
5. **التحويلات المباشرة:** عن طريق التحويل المباشر إلى حساب صندوق الزكاة لدى جميع المصارف الإسلامية بالدولة.

6. خدمة يسألونك عن الزكاة: التي تُقدّم من خلال الانترنت، والاتصال المباشر على الرقم المجاني 8008333
7. خدمة فتاوى SMS: تتم بإرسال السؤال عبر رسالة نصية قصيرة إلى الرقم 8008، فيقوم المكتب الشرعي بالرد بالفتوى برسالة قصيرة إلى نفس الرقم الذي أرسل السؤال منه.
8. أول برنامجين لحساب زكاة الشركات الصناعية والشركات التجارية إلكترونيا: والحاصلان على شهادة مصنف من وزارة الاقتصاد.
9. خدمة حساب زكاة الأسهم والسندات: هي أول خدمة في العالم لحساب زكاة الأسهم والسندات بطريقة سهلة، وهي حاصلة على شهادة مصنف من وزارة الاقتصاد.
10. منتدى الزكاة الإلكتروني: الذي يُعدّ الأول من نوعه، وهو متخصص في فريضة الزكاة على الموقع الإلكتروني [www.zakatfund.gov.ae](http://www.zakatfund.gov.ae)
11. خدمة الرد المباشر: هي خدمة يوفرها الصندوق للرد آليا على تساؤلات متعاملي الصندوق على مدار الأربع والعشرين ساعة.
12. خدمة "مرسال": هي عبارة عن ربط نظام دفع الزكاة ومستحقي الزكاة مع الرسائل النصية، إذ يتم إرسال رسالة نصية للمزكي تشكره فيها على التعامل مع الصندوق، وبعد مرور السنة ستصله رسالة تذكيرية قبل نهاية العام بعشرين يوما، تذكّره فيها بدفع الزكاة، وكذلك خدمة مستحق الزكاة الذي تصله هو الآخر رسالة بحركة دوران ملفه، من لحظة استلامه إلى دعوته لاستلام شيك المساعدة.
13. برنامج محاسبة ومستحقي الزكاة: حيث من خلال هذا البرنامج يمكن لموظف خدمة العملاء فتح ملف الكتروني لتسجيل البيانات الخاصة بالمتقدم لطلب الزكاة، واستلام الأوراق الثبوتية المطلوبة، وحفظ صورة ضوئية لها على البرنامج، ويتم استخراج بطاقة الكترونية للمستحق، تشمل بياناته ورقم ملفه، لتسهيل عملية البحث والاستفسار، انتهاء بتحويل قرار لجنة الصرف إلى الإدارة

المالية لسرعة الصرف، ومن خلال البرنامج يستطيع الباحث إجراء عملية البحث الاجتماعي المكتبي وترتيب البحث الميداني للباحث، مما يوفر الوقت والمجهود، هذا بجانب أكثر من 56 برنامجا الكترونيا لخدمة الفريضة، يقدمها صندوق الزكاة لتيسير عملية حساب ودفع الزكاة وتيسير الأعمال الإدارية للصندوق.

14. **خدمة حساب الزكاة من خلال الرد التفاعلي (IVR):** تهدف الخدمة إلى تمكين متعملي الصندوق من متابعة كافة الخدمات من دفع وطلب وحساب الزكاة وخدمة الفتاوى، وغيرها من خدمات التوظيف وخدمات الموردين، والملاحظات والاقتراحات، بالاتصال على الرقم المجاني 8008333 ثم اتباع التعليمات
15. **خدمة "كن معنا":** يتم الاشتراك في هذه الخدمة من خلال الموقع الالكتروني للحصول على أخبار الصندوق، ومعرفة النصاب والدورات التدريبية والوظائف، وغيرها من الخدمات المعلوماتية للصندوق.

#### المطلب الثاني: التجربة الماليزية

من أسباب تميز التجربة الماليزية في إدارة أموال الزكاة، هو اعتمادها على مبدأ استقلالية مؤسسات الزكاة بما يتوافق مع طبيعة كل ولاية<sup>1</sup>، واعتمادها بشكل كبير على تكنولوجيات الإعلام والاتصال الحديثة في عملية جباية وتوزيع الزكاة<sup>2</sup> من بين طرق جباية الزكاة في ماليزيا نجد:<sup>3</sup>

أ- **الدفع عن طريق مكاتب الزكاة:** تجهز إدارة هيئة الزكاة في كل ولاية مكاتبها بوسائل عدة، تتضمن أن يدفع المزكي زكاته فيحصل على وثيقة تثبت دفع الزكاة، ويحصل

---

المزيد من المعلومات أنظر: بوفاسة سليمان ومناصري أحمد "دور تكنولوجيات المعلومات والاتصال في تحقيق الإبداع والتميز في التطبيقات المعاصرة للزكاة: دراسة تجريبية ماليزيا ومقارنتها بتجربة الجزائر" (بحوث وأوراق المؤتمر العلمي الدولي: الإبداع والتميز في الاقتصاد والتمويل الإسلامي) المجلد 2 أبريل 2017

<sup>2</sup> مناصري أحمد وكمال رزيق "واقع التطبيقات المعاصرة للزكاة: دراسة مقارنة للتجربتين الجزائرية والماليزية" (مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات العدد الرابع عشر ديسمبر 2018 ص16

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق ص ص 19- 20 (بتصرف)



بموجب هذه الوثيقة بعد تظهيرها لدى مصلحة الضرائب، على تخفيض في مقدار الضرائب التي هو ملزم بدفعها.

ب- **الدفع عن طريق المؤسسات المصرفية:** بموجب اتفاق تتكفل هذه المؤسسات من خلال شبابيك محددة بقبول جباية أموال الزكاة، ومن هذه المؤسسات:

1- **شبابيك البنوك:** مثلاً: اتفقت هيئة الزكاة في سلانجور مع ثمانية بنوك لها الحق بنص عقد قانوني، أن تقبل أموال الزكاة.

2- **مكاتب البريد:** تسمى هذه الخدمة بـ "زكاة بريد" ويوجد بولاية سلانجور وحدها 84 مكتباً بريدياً، يمكن له جمع الزكاة.

ت- **برنامج الخصم من الرواتب:** سمي بـ "برنامج البركة" لأنه يُدخل البركة على أجر العامل، ويوجد حالياً أكثر من 81000 مزكياً في ولاية سلانجور لوحدها.

ث- **الدفع عن طريق وسائل الكترونية حديثة:** والتي من بينها:

• **الدفع للبنك عن طريق الانترنت:** تتعاقد إدارة الزكاة مع البنوك العاملة في الولاية، ويتم إعلام المزكين بقائمة البنوك التي يمكنهم التعامل معها لدفع الزكاة، فيستطيع المزكي حتى وهو في بيته أن يفتح الموقع الإلكتروني للبنك، ويقوم بتحويل قيمة الزكاة الواجب دفعها.

• **نظام الرسائل القصيرة (SMS):** هي خدمة جهزها بنك الإسلام، فأصبحت من الخيارات المفضلة لدى المزكين، تتم بالتنسيق بين إدارة الزكاة ومتعاملي الهاتف النقال بماليزيا، وهم: **Maxis, Celecom, Digi**، حيث يظهر أن دفع الزكاة عن طريق خدمة SMS بكثافة عند دفع زكاة الفطر<sup>1</sup> التي يخرجها الماليزيون نقداً، ويسهل تحويلها بسبب القيمة الصغيرة لزكاة الفطر.

<sup>1</sup>المزيد من المعلومات أنظر: محمد الأمين محمد سيلا "زكاة الفطر ودورها في تعزيز التكافل الاجتماعي في ماليزيا: كوالالمبور نموذجاً" أماراباك: مجلة علمية محكمة تصدر عن الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا (ص 21 - 36) [www.amarabac.com](http://www.amarabac.com) المجلد 07 العدد 22 (2016)

- برنامج "صديقي هاتف بنك - Awan Phone Banking": هو برنامج يتم من خلاله دفع الزكاة عن طريق الاتصال الهاتفي بالتعاون مع "mybank" وهو من أكبر بنوك ماليزيا الذي يتعامل وفق صيغ التمويل الإسلامي، فبعد أن يتصل المزكي هاتفيا يتبع توجيهات الهاتف الصوتي ويختار القيمة التي سيزكيها.
- آلات سحب النقود (Mesin ATM): تستخدم هذه الآلات في تحويل مبالغ الزكاة إلى الجهة المعنية، كما تستخدم في سحب الزكاة لمستحقيها، ولا تنتهي هنا عملية التوزيع، خاصة إذا تعلق الأمر بتوزيع مبالغ في شكل قروض حسنة موجهة للاستثمار، بل تُطلق هيئات وإدارات الزكاة بكل الولايات الماليزية برنامجا وخططا متنوعة لإنجاح عملية التوزيع، ومن الأمثلة على ذلك، إطلاق هيئة الزكاة بولاية سلانجور برنامج "تمتية الأمة من خلال أصناف الزكاة"، يعتمد هذا البرنامج في عمله على أحدث الوسائل التكنولوجية للوصول إلى كافة الأصناف المعنية بتوزيع الزكاة.

### المبحث الثاني: صندوق الزكاة الجزائري وآليات وضع منظومة الكترونية

تعمل المؤسسات الزكوية اليوم في الدول العربية و الإسلامية، على تطوير آليات عملها لزيادة الحصيلة الزكوية وتحسين أداء توزيعها. من خلال هذا المبحث سنضع رؤية استشرافية لصندوق الزكاة الجزائري، من خلال التعريف بالصندوق، ثم اقتراح منظومة الكترونية، التي من شأنها تطوير عمله الإداري وتحسين أدائه الوظيفي، بما يؤدي إلى رفع جودة الخدمة للعملاء، من مكلفين بالزكاة ومستحقيها، وتغيير آليات التحصيل والتوزيع للموارد الزكوية.

### المطلب الأول: ماهية صندوق الزكاة الجزائري

تعتبر صناديق الزكاة أحد الوسائل الكفيلة بالتحكم في تسيير حصيلة الزكاة، وهي همزة وصل بين المكلف ومستحق الزكاة، من خلال هذا المطلب سنتعرف على صندوق الزكاة الجزائري، وعلى أهم أهدافه.

### **1. تعريف صندوق الزكاة الجزائري:**

هو مؤسسة دينية اجتماعية تعمل تحت إشراف وزارة الشؤون الدينية والأوقاف، والتي تضمن له التغطية القانونية بناء على القانون المنظم لمؤسسة المسجد بموجب المرسوم رقم 91-82 المؤرخ في 07 رمضان الموافق لـ 23 مارس 1991 المتضمن أحداث مؤسسة المسجد، لاسيما البند (د) من المادة 05 منه<sup>1</sup>، ويتشكل الصندوق من ثلاث مستويات تنظيمية هي:

- **اللجنة القاعدية:** تكون على مستوى كل دائرة، مهمتها تحديد المستحقين للزكاة على مستوى كل دائرة حيث تتكون لجنة مداولاتها من: رئيس الهيئة، رؤساء اللجان المسجدية، ممثلي لجان الأحياء، ممثلي الأعيان، وممثلين عن المزكين.
- **اللجنة الولائية:** تكون على مستوى كل ولاية، وتوكل إليها مهمة الدراسة النهائية لملفات الزكاة على مستوى الولاية، وهذا بعد القرار الابتدائي على مستوى اللجنة القاعدية، وتتكون لجنة مداولاتها من رئيس الهيئة الولائية، الإمامين الأعلى درجة في الولاية، كبار المزكين، ممثلي الفدرالية الولائية للجان المسجدية، رئيس المجلس العلمي للولاية، قانونيين، محاسب اقتصادي، مساعد اجتماعي، رؤساء الهيئات القاعدية.
- **اللجنة الوطنية:** نجد من مكوناتها المجلس الأعلى لصندوق الزكاة، والذي يتكون من: رئيس المجلس، رؤساء اللجان الولائية لصندوق الزكاة، أعضاء الهيئة الشرعية، ممثل المجلس الإسلامي الأعلى، ممثلين عن الوزارات التي لها علاقة بالصندوق، كبار المزكين، وفيه مجموعة من اللجان الرقابية التي تتابع بدقة عمل اللجان الولائية وتوجهها. ثم إن مهامها الأساسية تختصر في كونها الهيئة المنظمة لكل ما يتعلق بصندوق الزكاة في الجزائر<sup>2</sup>

## 2. أهداف الصندوق:

أهم ما يهدف إليه صندوق الزكاة الجزائري، مايلي:

السبتي وسيلة "التمويل المحلي و التنمية المحلية: صندوق الزكاة والأوقاف" (الأردن: عمان) دار الايام 2018 ص450<sup>1</sup>

<sup>2</sup>موقع وزارة الشؤون الدينية و الأوقاف <http://www.marw.dz>

- إحياء فريضة الزكاة باعتبارها ركن من أركان الإسلام.
  - جمع التبرعات والهبات وأموال الصدقات النقدية.
  - توزيع الزكاة على مستحقيها من خلال مصارف الزكاة<sup>1</sup>.
  - توعية وإعلام كل الجهات المختصة بطرق جمع الزكاة، وكيفية توزيعها بوسائل الإعلام المختلفة.
  - ومن الأهداف المسطرة على المدى البعيد، إصدار قانون الزكاة وتدعيم موارد الصندوق، بجمع وتوزيع الصدقات والكفارات والذخر، وكذلك تنصيب المكاتب القاعدية الدائمة لصندوق الزكاة، وإنشاء الشبكة الوطنية الإلكترونية لصندوق الزكاة<sup>2</sup>
- المطلب الثاني: آليات تحصيل وتوزيع الزكاة وأدوات الرقابة على نشاط الصندوق**
- إن الهدف الأساسي من إيجاد كيان يشرف على الزكاة، والمتمثل في الصندوق الوطني للزكاة، هو من أجل جمع وتحصيل أموال الزكاة، ثم توزيعها في مصارفها المحدودة شرعا.

#### أولا: آليات تحصيل الزكاة بالصندوق:

- يعتمد صندوق الزكاة عدة طرق للحصول على مبالغ الزكاة، وتتمثل في:
- الحوالة البريدية: عن طريق مكاتب البريد، عبر كامل التراب الوطني.
  - الصك: كما يمكن أن يستقبل صندوق الزكاة حصيلة الزكاة عن طريق الصكوك البريدية، عن طريق أرقام حساب خاصة بالصندوق لكل ولاية.
  - الصناديق المسجدية: نجد في كل مساجد الوطن صناديق خاصة بالزكاة، حتى تمكن المواطنين الذين يتعذر عليهم منح الزكاة عن طريق حسابات البريد، كما يتسلم المزكي من إمام المسجد قسيمة تدل على أنه دفع زكاته إلى الصناديق،

---

المزيد من المعلومات حول مصارف الزكاة أنظر: عزمان عبد الرحمان سليمان "إدارة الزكاة في ماليزيا: مفهوم الأنصاف الثمانية في مؤسسة الزكاة بسلانغور" مجلة الإدارة والقيادة الإسلامية، المجلد الأول العدد الثاني أيار 2016

<sup>2</sup> براضية حكيم، عراب سارة "دور حوكمة مؤسسات الزكاة في دعم الثقة بصندوق الزكاة" مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، العدد 01 مارس 2017 ص 47

كما يمكنه أن يساعد الهيئة على الرقابة بأن يرسل نسخة منها إلى اللجان القاعدية<sup>1</sup>

- الإجراءات التنظيمية لتحصيل زكاة الفطر: تؤسس لجنة خاصة بزكاة الفطر في كل مسجد، تنتهي مهامها بانتهاء العملية، تتكون اللجنة من إمام المسجد رئيسا، وثلاثة מזكين، ثلاثة ممن لهم دراية بأحوال المستحقين، ويُعتمد دفتر المحاضر اليومية لكل ما تم جمعه، هذا الدفتر يجب أن يكون مرقما ومؤشرا من طرف المديرية الولائية للشؤون الدينية والأوقاف، حيث يقوم إمام المسجد باعتباره رئيس اللجنة بفتح الصندوق عند نهاية كل يوم بحضور أعضاء اللجنة وأحد المذكين، ويحسب المبلغ أمامهم، ويحرر محضرا، ويتم توزيعها في نهاية الشهر على مستحقيها<sup>2</sup>

ثانيا: آليات توزيع أموال الزكاة بالصندوق:

يتم توزيع أموال الزكاة بالصندوق وفقا لمصارفها الشرعية، من الفقراء والمساكين، وفقا للترتيب الوارد شرعا وقانونا، وتجدر الإشارة إلى أن التوزيع يتم وفق مبدأ محلية الزكاة، أي الأموال التي تُجمع في ولاية معينة لا توزع إلا على أهل الولاية، وتُقسّم حصيلة صندوق الزكاة الجزائري وفق النسب التالية:

**الجدول رقم (1): نسبة صرف حصيلة صندوق الزكاة الجزائري**

نسب صرف حصيلة الزكاة		البيان
الحصيلة أقل من 5 ملايين دج	الحصيلة أكثر من 5 ملايين دج	
50%	87.5%	الفقراء والمساكين
37.5%	/	مصاريف تنمية حصيلة الزكاة

<sup>1</sup> موقع صندوق الزكاة الجزائري <http://www.marw.dz> تاريخ الإطلاع أوت 2019  
<sup>2</sup> كمال رزيق و مناصري أحمد "واقع التطبيقات المعاصرة للزكاة: دراسة مقارنة للتجربتين الجزائرية و الماليزية"، مجلة الإدارة و التنمية للبحوث و الدراسات، العدد 14 ديسمبر 2018

مصاريف تسيير صندوق الزكاة	12.5% توزع كما يلي: 4.5% لتغطية تكاليف نشاطات اللجنة الولائية. 6% لتغطية تكاليف نشاطات اللجان القاعدية. 2% تصب في الحساب الوطني لتغطية تكاليف نشاطات الصندوق على المستوى الوطني.
------------------------------	---

**المصدر:** عبد الله بن منصور وعبد الحكيم بزوية " صندوق الزكاة الجزائري كآلية لمعالجة ظاهرة الفقر" (ورقة بحثية منشورة بملف DOC على الموقع: [www.iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2013/07](http://www.iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2013/07) تاريخ

الإطلاع 2019/09/23) ص 6

حسب الجدول أعلاه، تعتمد الجزائر في توزيع الجزء الأكبر من حصيلة الزكاة على الفقراء والمساكين، وفي الحالة التي لم تتعد حصيلة الزكاة 5 ملايين دج يتم توزيع ما نسبته 87.5% لصالح الفقراء والمساكين، أما إذا تعدت 5 ملايين دج فيتم استثمار ما قيمته 37.5% في شكل قرض حسن.

في سنة 2014 تم تجميد عملية منح القروض الحسنة من طرف الصندوق، نظرا لبعض المحاذير الشرعية، وكان وزير الشؤون الدينية قد قرر تجميد أموال صندوق الزكاة، المقدرة بـ 172 مليار سنتيم ببنك البركة لثلاث سنوات، حيث دعا إلى تجميدها إلى غاية إيجاد صيغة جديدة لكيفية توزيعها من قبل اللجنة الخاصة المكلفة بإعداد صيغة جديدة لمنح أموال الزكاة وفقا للطريقة الشرعية التي أمر بها الشرع<sup>1</sup> كما أنه قبل صرف أموال الزكاة في كل ولاية، لا بد من تحديد قائمة الفقراء المستحقين للزكاة، ويتم ذلك عن طريق تسجيل الفقراء من طرف أئمة المساجد عبر الولاية، في شكل عائلات، في الأحياء المحيطة بالمسجد، بناء على استمارة خاصة مدعمة بوثائق تبين الوضعية الاجتماعية للعائلة.

ثم تُحوّل هذه القوائم إلى الهيئات القاعدية، حيث يتم دراستها، ثم تُحوّل للهيئات الولائية لإجراء التعديلات اللازمة لها والمصادقة عليها، ثم يُحرر محضر حول الموضوع

<sup>1</sup> زايدي أفتيس "توزيع أموال الزكاة كقروض استهلاكية" مقال منشور بتاريخ 2015/02/18 على الموقع: <http://www.ennaharonline.com> تاريخ الاطلاع: أوت 2019

ويُحوّل إلى الهيئة الوطنية،<sup>1</sup> ويتم صرف أموال الزكاة في صندوق الزكاة الجزائري بطريقتين:

#### أ/ الدعم المباشر لصالح الفقراء والمساكين:

تُصنّف العائلات حسب أولوية الاستحقاق، وتُعطى كل عائلة مبلغا يتراوح بين 3000 دج،<sup>2</sup> و5000 دج سنويا يستلمه من مصلحة البريد عن طريق الحوالات.

#### ب/ الدعم غير المباشر لصالح الفقراء:

عن طريق القرض الحسن للشباب الحاملين للشهادات والقادرين على العمل، مثل التجار، الفلاحين، الحرفيين، خريجي الجامعات ومراكز التكوين المهني... الخ، هذه الفئة لا تملك الإمكانيات المالية التي تسمح لها بإقامة مشاريع<sup>3</sup>.

كما أنه من استراتيجيات الصندوق أنه يعتمد على فكرة "لا نعطيهِ ليبقى فقيرا وإنما ليصبح مزكيا"، لهذا انتهج فكرة القرض الحسن<sup>4</sup> حتى يقوم بتفعيل دور صندوق الزكاة في الحياة الاجتماعية والاقتصادية.

إن عملية استثمار أموال الزكاة عن طريق القرض الحسن تتوقف على الحصيلة الولائية للزكاة، فقد قامت وزارة الشؤون الدينية والأوقاف بتوقيع اتفاقيات مع بنك البركة الجزائري، حتى يكون البنك وكيلا تقنيا في مجال استثمار أموال الزكاة، وتم إنشاء صندوق استثمار أموال الزكاة برأس مال ابتدائي قدره 60 مليون دينار جزائري، يقوم بتمويل المشاريع في مختلف المجالات، وهذا قبل سنة 2014.

#### المطلب الثالث: اقتراح منظومة الكترونية لصندوق الزكاة الجزائري

إن استخدام التقنيات الحديثة للأجهزة الزكوية، له آثار فعالة، تؤدي إلى نقلة نوعية في إجراءات العمل والأساليب المتبعة سابقا، حيث يؤدي ذلك إلى تطوير العمل الإداري في المؤسسات الزكوية وتحسين الأداء الوظيفي، بما يؤدي إلى رفع جودة الخدمة

<sup>1</sup> وفق المنشور الوزاري رقم 139/2004 إجراء جمع وتوزيع زكاة الفطر ص 3

<sup>2</sup> وزارة الشؤون الدينية والأوقاف <http://www.marw.dz> تاريخ الإطلاع أوت 2019

<sup>3</sup> فلياشي سامية "دور الزكاة الاقتصادي والاجتماعي" عمان -الأردن- دار الأيام 2017 ص 175

<sup>4</sup> القرض الحسن هو ما يعطيه المقرض من المال إرفاقا بالمقترض ليرد إليه مثله دون اشتراط زيادة، ويُطلق هذا اللفظ كما جاء في القرآن على المال الذي يُنفق على المحتاجين طلبا لثواب الآخرة.

للعلماء، من المكلفين بالزكاة ومستحقيها، وتغيير آليات التحصيل والتوزيع للموارد الزكوية، من خلال هذا المطلب سنتطرق لأهداف المنظومة الالكترونية، ثم الوسائل الكفيلة بتحقيق منظومة الكترونية لصندوق الزكاة الجزائري.

#### أولاً: أهداف المنظومة الالكترونية:

من أهم الأهداف والغايات لاقتراح منظومة الكترونية لصندوق الزكاة الجزائري نجد مايلي:

- تنمية موارد الزكاة، وخاصة منها تلك التي تصب خارج إطار صندوق الزكاة.
- تطوير وتنويع خدمات الصندوق، بما يخدم مستحقي الزكاة.
- رفع كفاءة الأداء المؤسسي وتطوير البناء التنظيمي للصندوق.
- رفع كفاءة الأنظمة الآلية المطبقة وتطوير البنية التقنية، ونظم إجراءات الصيانة والوقاية، لأن هذا يضمن استمرارية العمل.
- إعادة هندسة إجراءات العمل المتعلقة بالمعاملات اليومية للصندوق، بما يضمن تحسين البنية التحتية التكنولوجية، وذلك باستخدام أحدث الأجهزة والبرمجيات<sup>1</sup>.

#### ثانياً: وسائل تحقيق منظومة الكترونية بالصندوق:

من أجل تطوير العمل بصندوق الزكاة الجزائري، بما يضمن تحسين الخدمات المقدمة للمكلفين بالزكاة من جهة، ومستحقيها من جهة أخرى، لا بد لنا من الاعتماد على الآليات التالية:

1. **الموقع الالكتروني:** إن الاطلاع على موقع صندوق الزكاة الجزائري يستشف عدة نقائص، وعلى رأسها تحيين الإحصائيات المنشورة، بحيث تتوقف هذه الإحصائيات في سنة 2009، إضافة إلى التناقض الموجود في أرقام صندوق الزكاة الجزائري، ومديرية الوقف والزكاة والحج والعمرة. لذا لا بد من تحسين وتحيين هذا

<sup>1</sup> فاطمة الدويسان وآخرون "مشروع الحكومة الالكترونية في دولة الكويت: بيت الزكاة حالة عملية" مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 05 جانفي 2008 ص 260



الموقع ليخدم مختلف الأطراف، كما يجب أن يضم الموقع مختلف الدراسات والمؤتمرات الداخلية والخارجية المتعلقة بالزكاة للاستفادة من مخرجات هذه الملتقيات.

**2. تدريب العاملين:** حسن اختيار العاملين على الزكاة (بناء على نباهتهم وحسن سيرهم، وكذلك بالنسبة لتكوينهم يتم اختيار ذوي الشهادات العليا في المجال الالكتروني) مع العمل على تكوينهم، أو رسكلتهم كل سنة، لمواكبتهم لكل ما هو جديد في هذا المجال. كما لا بد من تدريب الموظفين العاملين بالصندوق على مهارات خدمة الجمهور، وكل التقنيات الحديثة التي يمكن أن يدخلها الصندوق في معاملاته، حتى تتجح المنظومة الالكترونية، لأنه بدون موارد بشرية تتكفل بعملية تحسين الأداء لا يمكن أن ننجح أو نطور أعمال الصندوق.

**3. الربط الآلي مع مختلف هياكل الصندوق:** من الهياكل القاعدية إلى الهياكل الولائية، حتى نصل إلى الهياكل الوطنية، لسرعة وصول المعلومة، وسرعة الاتصال والتواصل مع مختلف الأطراف.

**4. بنك المعلومات:** بنك للمعلومات يشمل جميع مستحقي ودافعي الزكاة، عن طريق لجانها القاعدية، وكذلك بالتنسيق مع وزارة التضامن الوطني، وكذا قاعدة بيانات الجمعيات الخيرية التي تنشط في توفير المساعدات لكل الأصناف الممكنة، وتمكينهم من الولوج إلى قاعدة البيانات الخاصة بمجال نشاطهم، بهدف الوصول إلى جميع فئات وشرائح المجتمع المعوزة<sup>1</sup>.

**5. وسائل الكترونية لجباية الزكاة:** هناك عدة طرق ووسائل الكترونية يمكن استعمالها لتحسين أداء صندوق الزكاة الجزائري، منها عقد اتفاقيات مع البنوك الإسلامية الموجودة في الجزائر لفتح شبابيك محددة بقبول جباية أموال الزكاة، كما تُقدّم وثائق تثبت ذلك، بموجب هذه الوثيقة يمكن للمركزي أن يتحصل على تخفيض في مقدار الضريبة، ويكون دفع الزكاة للبنك عن طريق الانترنت، بحيث يتم إعلام

<sup>1</sup> كمال رزيق و مناصري أحمد "واقع التطبيقات المعاصرة للزكاة: دراسة مقارنة للتجربتين الجزائرية و الماليزية"، مجلة الإدارة و التنمية للبحوث و الدراسات، العدد 14 ديسمبر 2018 ص

صندوق الزكاة بقائمة البنوك التي يمكنه التعامل معها، بحيث يستطيع المزكي من بيته أن يقوم بفتح الموقع الالكتروني ويقوم بتحويل قيمة الزكاة الواجبة<sup>1</sup>. من الوسائل الالكترونية نجد نظام الرسائل القصيرة **SMS**، بحيث يُذكر صندوق الزكاة أو ممثل من البنوك عن طريق **SMS** بموعد جباية الزكاة، وحلول الحول، حتى يتمكن المزكي من دفع المبالغ المطلوبة في وقتها. كما يمكن للصندوق اقتراح مجموعة من البرامج والتطبيقات التي يمكن تحميلها على الهاتف النقال، تسهل شرح أهمية الزكاة وكيفية حسابها، وأهمية جمعها في صناديق الزكاة.

### ثالثاً: الاقتراحات الموجهة للصندوق في المجال الالكتروني:

نرى في نهاية هذا العمل أن علينا تمييزه بجملة من المقترحات التي تسهل عملية تحصيل الزكاة، وتخدم مصلحة المستفيدين من الصندوق، ولعل أهم ما نقترحه فيما يتعلق بالمنظومة الالكترونية ما يلي:

- تكوين بطاقة زكوية الكترونية لكل دافع للزكاة، بحيث تمكنه من التسديد مباشرة على مستوى الصندوق، أو حتى من بيته (عبر الانترنت)، تجنباً لطوابير الانتظار في مكاتب البريد، حيث يستقبل رسالة نصية تؤكد له نجاح عملية الدفع، بعيداً عن طرق الدفع التقليدية التي تستغرق وقتاً.
- تكوين بطاقة الكترونية لكل مستفيد من الزكاة، حيث يتم من خلالها تدوين استفادته من أموال الزكاة للعام الجاري بمجرد دخول المبلغ لحسابه البريدي، تجنباً لاستفادته مرة ثانية لنفس الحول، مراعاة للعدل في التوزيع.
- التنسيق بين صندوق الزكاة ودور البلديات الموجودة في كل ولاية، حيث يتم تسجيل قائمة للمزكين وقائمة للمستحقين في الأصناف الثمانية على مستوى كل بلدية، وإرسال القوائم للصندوق، وفي هذا الصدد نقترح: -1- منح رقم معين لكل مكلف بالزكاة بدلاً من تدوين اسمه، يُستعمل هذا الرقم في حسابه البريدي الجديد

(يتولى الصندوق فتح حسابات بريدية جديدة للمزكين تجنباً لكشف أسمائهم، حتى لا نخرجهم)، حتى يتسنى له تتبع قيمة المبلغ الذي دفعه للصندوق إلى غاية وصوله يد المستفيد من الزكاة، ما إذا بقي نفس المبلغ أم تم الإنقاص منه، وهذا كله كسبا لثقة المزكي في الصندوق، وإثراء للشفافية فيما بين المزكي وصندوق الزكاة.

-2- منح رقم لكل مستفيد بدلا من اسمه حفظا لماء وجهه.

وهنا يتسنى للعاملين بالصندوق تذكير المزكين بموعد الزكاة بمجرد دوران الحول، مما من شأنه زيادة الحصيلة الزكوية.

- تزويد المساجد بأجهزة الدفع الآلي ليمت تحويل أموال الزكاة مباشرة من المسجد، قبل خروج المصلين، بدلا من وضع صناديق الزكاة التقليدية التي طالما تعرضت للاختلاسات.

- إنشاء تطبيقات للصندوق على الهواتف الذكية توفر عددا من الخدمات المتميزة للأفراد، أبرزها خدمة حاسبة الزكاة، لتيسير الإطلاع على نصاب الزكاة الواجب في السنة الجارية، (سواء كان ذهباً، فضة، مبالغ مالية، أو أسهماً)، بالإضافة إلى توفير خدمة دفع الزكاة إلكترونياً، وتقوم أيضاً بتذكير المزكين بمواعيد زكواتهم بمجرد دوران الحول، وبالمبالغ المفروض تسديدها، كما يمكن استعمالها أيضاً في تحويل مبالغ الزكاة لحساب الصندوق مباشرة.

- إذا فضّل المزكي منح الزكاة لأحد أقاربه أو معارفه، دون المرور على إجراءات الدفع (بعيدا عن الصندوق)، نقترح أن يدفع للصندوق قائمة المستفيدين من زكاته حتى لا يستفيدوا مرتين.

- أما بالنسبة للتحصيل العيني للزكاة فحبذا لو يتم عرض ما في الحصيلة الزكوية من سلع على الموقع الإلكتروني لوزارة الشؤون الدينية والأوقاف، حتى يتسنى للمستحقين اختيار ما يشاؤون منها، حسب قرب كل منهم من مكان تواجد هذه السلع، فينتقل لتحصيلها، مع مراعاة سرعة توزيعها تقاديا لتلفها ولمصاريف تخزينها.

**الخاتمة:**

تعتبر الزكاة المؤسسة الأولى للضمان الاجتماعي في الإسلام، تُصرف لخدمة الأهداف الإنسانية، وتعمل على التقليل من آفة الفقر بصورة ناجحة، لذا فمن الضروري إحياء وبعث مؤسسات الزكاة، حيث تتولى تنظيم هذه الفريضة جمعا وتوزيعا في الدول العربية والإسلامية.

أكد لنا هذا البحث أهمية استخدام التكنولوجيا كمتطلب رئيسي في مؤسسات الزكاة، وجب علينا مسايرته للرفع من الحصيلة الزكوية، يظهر هذا من خلال دراسة تجربة كلا من الإمارات العربية المتحدة وماليزيا، في تسييرها لصندوق الزكاة بطرق تعتمد فيها على التكنولوجيات الحديثة، وحاولنا استشراف طرق حديثة لتحسين الأداء في تسيير صندوق الزكاة الجزائري.

#### النتائج:

من خلال كل ما سبق عرضه يمكن دعم صحة كل الفرضيات أعلاه، وبالتالي استنتاج ما يلي:

- تلعب التكنولوجيا دورا مهما في تسهيل جباية وتوزيع الزكاة، من خلال استخدام الدفع الإلكتروني (عن طريق الانترنت أو الهاتف النقال، أو غيرها من الوسائل الحديثة)، وهي تقنيات غير مستخدمة في الجزائر.
- أكد لنا هذا البحث الدور الكبير الذي تلعبه المنظومة الالكترونية في تحصيل وجباية الزكاة، من خلال عرض التجريبتين الإماراتية والماليزية، باعتبارهما رائدتين في المجال التكنولوجي.
- يمكن الاستفادة من التجريبتين الإماراتية والماليزية لثُطبّق على صندوق الزكاة الجزائري.
- عدم ثقة المزمكي الجزائري في صندوق الزكاة له أسبابه (خاصة بعد تجميد وزير الشؤون الدينية والأوقاف للمبلغ الضخم من أموال الصندوق ببنك البركة لمدة ثلاث سنوات)، وعلى العاملين على جمع الزكاة بذل جهد أكبر في النشاطات الدعوية و التوعوية ما دامت الزكاة غير إلزامية.

## التوصيات:

- على ضوء هذه النتائج يمكننا تقديم بعض التوصيات في النقاط التالية:
- إضفاء طابع الإلزامية لفريضة الزكاة، وفي المقابل الحرص على عدم الازدواجية في دفع الضرائب والزكاة معا، حيث أن تقديم تخفيضات ضريبية للمزكين بعد حصولهم على وثيقة تثبت دفعهم للزكاة، من شأنه أن يشجعهم على دفع الزكاة مرة أخرى و يشجع الممتنعين على دفعها كذلك.
- ضرورة تتبع مسار الحصيلة الزكوية، والمتابعة القضائية لكل مسؤول يحاول العبث بها، وكل هذا تعزيزا لثقة المزكين، وتحصيل حجم أكبر من أموال الزكاة، وبالتالي توسيع دائرة التوزيع لتشمل أكبر عدد من المستحقين.
- ضرورة الإسراع في استعمال التكنولوجيا الحديثة، وتوفير البنية التحتية للإدارة الالكترونية في صندوق الزكاة، والعمل على استخدام، بل ابتكار أحدث التكنولوجيات في عمليتي التحصيل والتوزيع.
- الحرص على الاختيار الجيد للعاملين على الزكاة، بتوظيف الشباب من ذوي الشهادات العليا في المجال الالكتروني في الصندوق، لنستفيد من إبداعاتهم التكنولوجية كاقتراح مجموعة من البرامج والتطبيقات التي يمكن تحميلها على الهاتف النقال، لتسهيل شرح أهمية الزكاة وكيفية حسابها وأهمية جمعها في صناديق الزكاة.

## المراجع

- السبتي وسيلة "التمويل المحلي والتنمية المحلية: صندوق الزكاة والأوقاف" الأردن - عمان - دار الأيام 2018
- العوضي رفعت السيد "الزكاة واستيعاب التطور" مصر - القاهرة (دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع) 2018
- القرضاوي يوسف "الزكاة ودورها في علاج المشكلات الاقتصادية وشروط نجاحها" القاهرة (دار الشروق) 2006

القرضاوي يوسف "لكي تنجح مؤسسة الزكاة في التطبيق المعاصر" (سلسلة محاضرات العلماء الفائزين بجائزة البنك رقم 1) المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب -البنك الإسلامي للتنمية- الطبعة الأولى 1415هـ -1994م جدة (المملكة العربية السعودية).  
جمال لعمارة "اقتصاديات الزكاة والدور الجديد في الاقتصاد الإسلامي" - الجزائر -  
دار الخلدونية 2014

فلياشي سامية "دور الزكاة الاقتصادي و الاجتماعي" الأردن - عمان - دار الأيام  
2017

بوفاسة سليمان ومناصري أحمد "دور تكنولوجيات المعلومات والاتصال في تحقيق الإبداع والتميز في التطبيقات المعاصرة للزكاة: دراسة تجريبية ماليزيا ومقارنتها بتجربة الجزائر" (بحوث وأوراق المؤتمر العلمي الدولي: الإبداع والتميز في الاقتصاد والتمويل الإسلامي) المجلد 2 أبريل 2017

براضية حكيم و عراب سارة "دور حوكمة مؤسسات الزكاة في دعم الثقة بصندوق الزكاة" مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، العدد 01 مارس 2017  
حاجي فطيمة "دور مؤسسة الزكاة في مكافحة الفقر: دراسة مقارنة بين مؤسسة الزكاة الماليزية ومؤسسة الزكاة في الجزائر" الحلقة (1) مجلد مقالات في الاقتصاد الإسلامي، اسم المجلة وبلد النشر غير موجودين العدد 38 يوليو 2015 على الموقع  
www.giem.info

عبد الله بن منصور وعبد الحكيم بزراوية " صندوق الزكاة الجزائري كآلية لمعالجة ظاهرة الفقر" (ورقة بحثية منشورة بملف DOC على الموقع:  
[www.iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2013/07](http://www.iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2013/07) تاريخ

الإطلاع (2019/09/23)

عزمان عبد الرحمان سليمان "إدارة الزكاة في ماليزيا: مفهوم الأصناف الثمانية في مؤسسة الزكاة بسلانغور" مجلة الإدارة والقيادة الإسلامية، المجلد الأول العدد الثاني  
أيار 2016

فاطمة الدويسان و آخرون "مشروع الحكومة الالكترونية في دولة الكويت: بيت الزكاة حالة عملية" مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 05 جانفي 2008.  
كمال رزيق و مناصري أحمد "واقع التطبيقات المعاصرة للزكاة: دراسة مقارنة للتجربتين الجزائرية و الماليزية، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث و الدراسات، العدد 14 ديسمبر 2018.

مايا نجيب عمار ووائل عربيات "أثر استخدام التقنيات الحديثة على إعادة هندسة إجراءات العمل لدى الأجهزة الزكوية" المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية، المجلد 15 العدد 2 سنة 1440 هـ 2019م.

محمد الأمين محمد سيلا "زكاة الفطر ودورها في تعزيز التكافل الاجتماعي في ماليزيا: كوالالمبور نموذجا" أماراباك: مجلة علمية محكمة تصدر عن الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا [www.amarabac.com](http://www.amarabac.com) المجلد 07 العدد 22 (2016)  
مختار بونقاب وبالأطرش مريم "دور الهندسة المالية الإسلامية في تطوير صناديق الزكاة: دراسة حالة صندوق الزكاة الإماراتي" مجلة العلوم الإدارية والمالية-جامعة الوادي- الجزائر، المجلد 2، العدد 1 جوان 2018.

Nedal El-Ghattis "Tazkiah Banks: A Future Model for the Establishment of Endowment-Based Business Start-Ups" ISRA International Journal of Islamic Finance (P 25 – 48) Vol 7 Issue 1. 2015

Javid Rehman " ISLAMIC LAW OF OBLIGATORY ALMS (ZAKAT)" edited by Shaheen Mansoor – UK center for legal education – 2011

موقع وزارة الشؤون الدينية و الأوقاف <http://www.marw.dz>

www.Giem.info





## Islamic work ethics اثر تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي على تحقيق الميزة التنافسية في البنوك الاسلامية في فلسطين

---

د. مجيد مصطفى منصور | ا. عصام النمر

أستاذ التسويق - قسم التسويق

كلية العلوم الإدارية والمالية/الجامعة العربية الأمريكية/ فلسطين

[Majeed.mansour@aaup.edu](mailto:Majeed.mansour@aaup.edu)

أ. عصام النمر | كلية العلوم الإدارية والمالية/الجامعة العربية

الأمريكية/فلسطين

---

### Cite this article as: APA style

منصور، مجيد مصطفى، و النمر، عصام. (2021). أثر تطبيق أخلاقيات العمل الإسلامي على تحقيق الميزة التنافسية في البنوك الإسلامية في فلسطين. مجلة ريادة الأعمال الإسلامية، مج6، ع3، 145 - 179.

مسترجع من <http://search.mandumah.com/Record/1145745>

<http://doi.org/10.52471/1470-006-003-006>

---

## The impact of the application of Islamic work ethics on achieving competitive advantage in Islamic banks in Palestine

Dr. Majeed Mansour | Esam Alnimr  
Arab American University/Palestine

### Abstract

This study investigated the impact of implementing Islamic work ethics on achieving competitive advantage in Islamic banks in Palestine. The researchers developed a questionnaire consisting of 48 items related to the application of Islamic work ethics and competitive advantage. The study was conducted on 327 employees working in Islamic banks in Palestine using a random stratified method.

The results showed a strong, positive correlation between the application of Islamic work ethics and competitive advantage. The correlation coefficient reached 0.58, indicating a statistically significant relationship between the two fields of study. Based on these

findings, the researchers suggested several recommendations to enhance Islamic banks' competitive advantage, such as strengthening ethical policies and training employees to handle ethical problems. They also recommended promoting objectivity, independence, and technological capabilities, as well as emphasizing transparency and neutrality.

In conclusion, the study highlights the importance of implementing Islamic work ethics to achieve a competitive advantage in Islamic banks in Palestine. By promoting ethical behavior, Islamic banks can improve their services, gain customers' trust, and enhance their competitive position in the market.

**Keywords:** Islamic business ethics, competitive advantage, Islamic banks

### ملخص

هدفت الدراسة الحالية الى التعرف الى اثر تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي على تحقيق الميزة التنافسية في البنوك الاسلامية في فلسطين، اذ ان تأثير أخلاقيات العمل الإسلامي على الميزة التنافسية يعد من الموضوعات المهمة التي تحتاج إلى بحث معمق خاصة في المؤسسات المصرفية في فلسطين، ومن اجل تحقيق اهداف الدراسة تم اعداد استبانة اشتملت على (48) فقرة، موزعة على مجالي تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي والميزة التنافسية، وقد اجريت الدراسة على الموظفين العاملين في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين، حيث بلغ عدد افراد عينة الدراسة (327) موظفا تم اختيارها بالطريقة الطبقية العشوائية، حيث يتضح من نتائج الدراسة بان معاملات الارتباط كانت مرتفعة بين مجالات الدراسة الخاصة بالميزة التنافسية وتطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي، حيث تبين النتائج بان هناك علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي والميزة التنافسية حيث بلغ معامل الارتباط 0.58 وهو معامل ارتباط قوي وايجابي. وعلى ضوء نتائج الدراسة، تم طرح مجموعة التوصيات منها وضع وتعزيز أخلاقيات الأعمال، وضرورة أن تقوم البنوك الاسلامية في فلسطين بتحديد السياسات الأخلاقية وتوزيعها عبر البنك، وتدريب العاملين فيها على تعزيز قدرتهم لمواجهة المشاكل الأخلاقية الصعبة اهتمام البنوك

الإسلامية في فلسطين بالموضوعية والاستقلالية والقدرة على مراعاة توازن المصالح، والتحقق من القدرة على العمل تقانه، والتأكيد على أهمية النزاهة والشفافية بهدف التأكد من الحيادية والبعد عن أي تأثيرات جانبية، وذلك لتأثيرها الواضح على الميزة التنافسية من وجهة نظر عينة الدراسة.

**الكلمات المفتاحية:** اخلاقيات العمل الاسلامي، الميزة التنافسية، البنوك الاسلامية.

### مقدمة الدراسة:

يعتبر القطاع المصرفي من القطاعات الرائدة في الاقتصادات الحديثة وأحد محركاتها الرئيسية في ظل التطور التكنولوجي والتقني والثورة التقنية التي شهدتها الفترة الماضية، وتطور النظام المصرفي وزادت عدد الأفرع، كما وتزايدت أعداد العاملين مع البنوك سواء كانت تقليدية أو إسلامية.

وبما أن المجتمع الإسلامي جزء لا يتجزأ من هذا العالم فإن هذا المجتمع يحتاج إلى وجود نظام إسلامي خال من الربا وفق الشريعة الإسلامية، وبعد أن أصبحت هذه البنوك حقيقة واسعة الانتشار إلى جانب البنوك الربوية وأظهرت قدرة للتنافس مع غيرها من المنشآت المصرفية وخاصة في ظل الأزمة الاقتصادية الحالية، حيث أظهرت الدراسات أن تأثرها بالأزمة هي الأقل بين المنشآت المالية بصفة عامة، وهذا بسبب سيرها على النهج الإسلامي إلا أن أي مؤسسه ناجحة لا تستطيع أن تنمو وتكبر بدون أن يكون هناك جهاز رقابي قوي يقوم على أعمالها ويحاسب على أخطائها وإن جهاز الرقابة في البنوك الإسلامية هي رقابة ذات طابع خاص لأنه ليس فقط ستخدم غيرها الرقابة المالية والإدارية ودائما يضاف إليها الرقابة الشرعية والتي تتولاها هيئة الرقابة الشرعية وبسبب هذا النوع من الأبحاث فإن كثير من الباحثين عمدوا إلى البحث في هذا الموضوع (عليات، 2006).

وظهر مفهوم البنك الاسلامي والذي يدل على بنك يطبق أحكام الشريعة الإسلامية في جميع معاملاته المصرفية والاستثمارية، من خلال لعب دور الوساطة المالية القائم

على مبدأ المشاركة في الربح أو الخسارة، أو ومن خلال إطار الوكالة ويهدف إلى المساهمة في غرس القيم والخلق الإسلامية في مجال المعاملات (ابو الهول، 2012) وعليه فقد بدأت البنوك الإسلامية نشاطها على صعيد الساحة المصرفية العربية والإسلامية، والدولية في الربع الأخير من القرن العشرين الماضي كفلسفة جديدة تختلف عن البنوك التقليدية. حيث تعمل تلك المصارف في ضوء أحكام الشريعة الإسلامية، بقبول الأموال وتجميع المدخرات ومن ثم تقوم بإعادة توظيفها بالإضافة إلى جزء من أموالها الخاصة، وذلك في مجالات وأنشطة استثمارية مختلفة وفق صيغ وأدوات استثمارية إسلامية. (الأبجي، 1996)

ان ابرز ما يميز البنوك الاسلامية بانها تعمل وفق منظومة اخلاقية قائمة على اصول الشريعة الاسلامية، وهي ما يطلق عليه بمسمى "اخلاقيات العمل الاسلامي"، يعد مفهوم اخلاقيات الاعمال والوظيفة من المفاهيم القديمة والتي حث عليها الدين الاسلامي الحنيف، كما يسهم التاريخ والتقاليد والاعراف والثقافة القومية والوطنية والتكوين القبلي والعائليو ظهور الجماعات المرجعية، والقادة والاحزاب السياسية ووسائل الاعلام وتطورها والخبرة العلمية والعملية للمجتمع، في تشكيل اخلاقيات الاعمال في اي مجتمع من المجتمعات (العامري والغالبي، 2005، صفحة 134).

كل هذه الأمور ولقد تطور القطاع المصرفي الفلسطيني بشكل كبير خلال العقدين الماضيين، خاصة بعد تولي السلطة الفلسطينية زمام الأمور عام 1994، حيث ازداد عدد البنوك وتضاعف حجم الودائع وأصبح من الضروري التعرف على أداء البنوك وتقييمها من حيث الأداء المالي ونمت المنافسة وتطورت بين المؤسسات المصرفية كافة، كما تزايدت المعاملات الإسلامية المعتمدة في الأسواق. تعتبر البنوك التجارية والمصارف الإسلامية الوسيط الحالي بين من لديهم فائض مالي ومن لديهم عجز مالي، فتعتمد البنوك التقليدية على سعر فائدة في جلب المودعين او تمويل المستثمرين، أما في البنوك الإسلامية فتعتمد على أساس المشاركة المرتكزة على المعاملات في الشريعة الإسلامية ولا تتعامل بالفائدة (صباح، 2008).

وفي المقابل يحتل مفهوم القدرة التنافسية مكانًا ومكانًا مهمًا في كل من الإدارة الاستراتيجية واقتصاديات الأعمال. إذ تعد القدرة التنافسية عنصرًا استراتيجيًا مهمًا يساعد في اغتنام الفرص ويوفر فرصة حقيقية وحقيقية للمنظمة لتحقيق الربحية المستدامة مقارنةً بالقدرة التنافسية. موقع الشركة لأرباحها الاقتصادية وتميزها على منافسيها في مجالات المنتج والسعر والتكلفة وبالتالي التركيز على الإنتاج ( Huda, et al., 2019 )

ان تأثير أخلاقيات العمل الإسلامي على الميزة التنافسية يعد من الموضوعات المهمة التي تحتاج إلى بحث معمق خاصة في المؤسسات المصرفية في فلسطين، والتي أخذت تطلق مدونات أخلاقية نظراً لحساسية عملها، وأهمية دورها في المجتمع، واتصاله بالبحث عن الحقيقة وتوصيل المعلومات والمعرفة دون تشويه للحقائق.

#### مشكلة الدراسة:

نظراً لطبيعة العمل في البنوك الإسلامية، واعتمادها على الأخلاق في العمل، والتنوع في الموارد والخبرات، وحاجتها لمهارات الاتصال والتواصل مع القراء والمعلنين، فإن تطبيق أخلاقيات العمل الإسلامية قد ينعكس على الميزة التنافسية لها، وبما أن هناك فجوة في الأدبيات المتعلقة بقياس مثل هذا الدور، لذا فإن الغرض من الدراسة هو التعرف إلى دور أخلاقيات العمل الإسلامية في تعزيز الميزة التنافسية في البنوك الإسلامية الفلسطينية.

#### اسئلة الدراسة:

وتبرز عناصر مشكلة الدراسة من خلال الإجابة عن الأسئلة التالية:

- ما مستوى تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها؟
- ما تقييم الميزة التنافسية في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها؟

- ما أثر تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي على الميزة التنافسية في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها؟

#### اهداف الدراسة:

#### تسعى الدراسة الى تحقيق الاهداف الاتية:

- التعرف الى مستوى تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها.
- تقييم الميزة التنافسية في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها.
- دراسة اثر تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي على الميزة التنافسية في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها.

#### أهمية البحث:

ان تأثير أخلاقيات العمل الإسلامي على الميزة التنافسية يعد من الموضوعات المهمة التي تحتاج إلى بحث معمق خاصة في المؤسسات المصرفية في فلسطين، والتي أخذت تطلق مدونات أخلاقية نظراً لحساسية عملها، وأهميّة دورها في المجتمع، واتّصاله بالبحث عن الحقيقة وتوصيل المعلومات والمعرفة دون تشويه للحقائق.

#### مصطلحات الدراسة:

**البنوك الإسلامية:** تلك المؤسسات المالية التي تقوم بالمعاملات المالية والمصرفية وغيرها من المعاملات المالية والتجارية وأعمال الاستثمار وفقاً للشريعة الإسلامية فلا تتعامل بالربا أخذاً ولا عطاءً، وذلك بهدف المحافظة على القيم والأخلاق الإسلامية وتطهير النشاط المصرفي من الفساد وتحقيق أقصى عائد اقتصادي واجتماعي ممكن لتحقيق التنمية الاقتصادية (بورقية، 2013).

**أخلاقيات العمل الإسلامية:** يُنظر إلى أخلاقيات العمل بأنها المبادئ التي تعدّ أساساً للسلوك المطلوب لأفراد المهنة، والمعايير التي تعتمد عليها المنظمة في تقييم أدائهم إيجاباً وسلباً (السعدان، 2005)، وتستند أخلاقيات العمل الإسلامية إلى القرآن الكريم

والسنة النبوية الشريفة، وتشمل الكفاية والإتقان في العمل، والرفق والتسامح مع الموظفين والمتعاملين، والنصح للمسلمين والإبداع في تقديم الخدمة، واستشعار المسؤولية، والعدالة والإنصاف، والأمانة، والعمل بروح الفريق، وطاعة ولي الأمر، والمحافظة على كرامة الوظيفة وشرفها.

وقد استنبط الباحثون مجموعة من المكونات الأخلاقية الإسلامية للعمل في هذه المجالات في ما يلي توضيح لها:

**الميزة التنافسية:** حاله الارتياح وإشباع الرغبات نتيجة الانتماء للمنظمة " (منصور، 2008)، وقد تناول مفهوم الميزة التنافسية الكثير من الباحثين: فهو محصلة المشاعر التي يكونها الفرق اثناء عمله في ومع افراد المنظمة التي ينتمي اليها، ويمكننا القول ان رضا الموظفين يمثل جزءا من اخلاق المؤسسه التي يعملون بها لأنهم يمثلونها للمجتمع الخارجي، لذا على كل منظمة ان تقوم بتطوير استراتيجياتها بما يضمن تقويه بيئة العمل وزيادة اخلاقيات الموظف ورضاه الوظيفي، كل هذا لزيادة انتاجيه اداء الموظف الذي لحد بعيد يساهم في زيادة ارباح الشركة ورضا الزبائن والمحافظة على العملاء. (Sager& rafat، 2012)

#### الاطار النظري والدراسات السابقة:

وفي هذا الجزء من الدراسة، تم تناول المفاهيم التي تتعلق بالدراسة والتي من ضمنها مفهوم اخلاقيات الاعمال، وتحديد اخلاقيات العمل الاسلامي، وايضا تم تناول مفهوم الميزة التنافسية، بالاضافة الى طرح عدد من الدراسات السابقة العربية والاجنبية والتي تناولت موضوع اخلاقيات العمل الاسلامي والتنافسية.

#### البنوك الإسلامية:

#### نشأة وتطور البنوك

بين الصيرفي (الصيرفي، 2010، ص 143-157): مفهوم البنوك الإسلامية وخصائصها وأهدافها وتحدث عن طبيعة النظام المحاسبي في المصارف الإسلامية وبين مفهوم الرقابة وأهميتها ووضح أهمية الرقابة المالية العامة وتحدث عن أهداف

الرقابة المالية على البنوك وقسم هذه الأهداف الى الأهداف التقليدية والأهداف الحديثة. وبين أنواع الرقابة على البنوك الإسلامية وقسمها إلى الرقابة الكمية والرقابة الكيفية والرقابة المباشرة.

عقب اتفاقيه أوسلو وما أعقبها من تحولات سياسية على الساحة وتوقيع اتفاقيات ثنائيه وبخاصة برتوكول باريس الذي منح السلطة الفلسطينية وفق ما نصت عليه المادة الرابعة الحق في تأسيس سلطة نقد فلسطينيه تعمل كسلطة تنظيميه ورقابية للأنشطة المصرفية في فلسطين، فقد أسست سلطة النقد الفلسطينية في 1/12/1994 لتأخذ على عاتقها تنظيم وإدارة الجهاز المصرفي (سلطة النقد، 2019).

والجدول التالي يوضح عدد الموظفين العاملين في البنوك الإسلامية العاملة في فلسطين.

الرقم	اسم البنك	عدد الموظفين
<b>البنوك المحلية الإسلامية</b>		
1.	البنك الإسلامي العربي	587
2.	البنك الإسلامي الفلسطيني	691
3.	بنك الصفا	123
	المجموع	1211

(سلطة النقد الفلسطينية 2019)

#### مفهوم اخلاقيات الاعمال من منظور اسلامي

وأصبح موضوع أخلاقيات الأعمال يحظى باهتمام متزايد في السنوات الأخيرة نتيجة لأسباب عدّة في مقدمتها تزايد الفضائح الأخلاقية، والنقد الموجّه للأعمال والمعايير التي تعتمدها بعيداً عن إطار أخلاقي واضح وشفّاف، وقد اتّسع مدى هذا الموضوع من خلال التوسّع الحاصل في مجالات العمل المختلفة كأخلاقيات الحاسوب، وأخلاقيات المنظمات الافتراضية، وأخلاقيات استخدام الانترنت (الغالبى والعامري، 2010).



يمكن تعريف أخلاق العمل بأنها المبادئ التي تعدّ أساساً للسلوك المطلوب لأفراد المهنة، والمعايير التي تعتمد عليها المنظمة في تقييم الأداء (السعدان، 2005)، وتعني أخلاقيات العمل المعايير الأخلاقية الفردية في مواقف الأعمال المختلفة (Pried et al., 2002). ولكل مهنة من المهن قيم، ومبادئ، ومعايير، وقواعد أخلاقية، ومعرفة علمية، وأساليب، ومهارات فنية تحكم عملياتها وتحدّد ضوابطها (الحميدان، 2006). فجوهر حضارة الأعمال الإسلامية هو أن جميع عناصرها لا تتضارب مع الشريعة السمحاء، بل تتناغم مع هذه المبادئ وتزاعها إلى أبعد الدرجات المستطاعة. فهذا واضح تمام الوضوح في ضرورة تجنب المحرمات كالقمار أو المسكرات أو الكذب والتحايل في المعاملات التجارية. ولا يتوقف الأمر عند تجنب المعلومات والابتعاد عنها، إنما يمتد كذلك إلى تبني الأمور المستحبة وتحاشي المكروهات قدر المستطاع. وبشكل عام يمكن القول أن أسس الإدارة الحديثة تتناغم على نحو ساطع مع الشريعة السمحاء، الأمر الذي يعزز لدى المسلمين مكانة دينهم وعمق التشريع الإلهي وصلاحيته لجميع الأطوار والمراحل. فالإسلام يحول دون هدر الثروات والطاقات عن طريق تحريم بعض الأنشطة غير المنتجة والضارة كالقمار والمسكرات، حيث يساهم ذلك في تخصيص الموارد نحو النشاطات المنتجة والمثمرة خيراً للمجتمع. كما أن إصرار الإسلام على التشاور والتسامح ورعاية الضعيف وإعطاء كل ذي حق حقه يساعد ويدعم باتجاه قيام كيانات اجتماعية متماسكة ومنسجمة مع ذاتها، مع بلورة علاقات شخصية طيبة ومستقرة بين أفراد المجتمع الواحد. ولكل ذلك فإن التطبيق العقلاني للمبادئ الإسلامية على صعيد منشآت الأعمال هو لخير هذه المنشآت ويدعم ازدهارها وثباتها وتحقيق المزيد من الأرباح لصالحها. وفي الوقت نفسه، هناك منافع مهمة للمشتغلين عن طريق تهيئة الرفاه والاستقرار لهم، مثلما يساهم ذلك في رقي المجتمع بأسره، فضلاً عن المثوبات في الحياة الآخرة (كاظم، 2008).

وتستند أخلاقيات الأعمال إلى نظام القيم الاجتماعي، والأعراف، والتقاليد السائدة في المجتمع، وكذلك نظام القيم الذاتي المرتبط بالشخصية، والمعتقدات الدينية، والخبرات السابقة، والمستوى التعليمي (ياغي، 2001).

من مكونات أخلاقيات العمل الإسلامية الكفاية والإتقان في العمل، والرفق والتسامح مع الموظفين والمتعاملين، والنصح والإبداع، واستشعار المسؤولية، والعدالة والإنصاف، والأمانة، والعمل بروح الفريق، وطاعة ولي الأمر، والمحافظة على كرامة (العامري والغالبي، 2005، صفحة 134).

من هذه النقاط السابقة يمكن الوصول إلى الأسباب الحقيقية التي دفعت العديد من المؤسسات المصرفية إلى القيام بمشاريع اقل مايقال عنها أنها أعمال تجارية تقليدية لا تراعي في ممارستها التجارية اليومية المبادئ الأخلاقية الإسلامية بسبب تغييب الرموز الأخلاقية وهي عبارات أساسية تعكس قيم المنظمة المتعلقة بالجوانب الأخلاقية والاجتماعية، ومن شأن هذه العبارات أن تبلغ العاملين في المنظمة السبب الرئيس لنشوء المنظمة(الجزائري، 2002).

نتيجة لأهمية الرموز الأخلاقية في البنوك الإسلامية، نجد أن الإدارات في المنظمات التي توصف بأنها أخلاقية تلجأ إلى تقوية ودعم تلك الرموز الأخلاقية من خلال مكافأة الأفراد الطائعين ومعاينة الأفراد المنتهكين، عند ذلك يمكن استخدام الرموز الأخلاقية في ترقية المناخ الأخلاقي في المنظمة، ومن شأن ذلك أن يتحقق من خلال استخدام السلوك السوي وسيلة لتحسين المناخ الأخلاقي، وذلك عند التأكيد على متضمنات ذلك السلوك والمتمثلة بالآتي:(الغالبي، 2008).

الصدق: بين أعضاء المنظمة ومع زبائنها، ومجتمعاتها، ومجهزها، والمشاركين بعامه.

الاستقامة:في القول والمعاني والوعود.

الاحترام: في التفاوض والاتصالات والعلاقات.

الثقة /الأمانة:على المستوى الفردي وعلى مستوى فرق العمل.

المسؤولية: عن الأفعال الصحيحة والخاطئة.

المواطنة: وهي مسألة لا بد من تحقيقها لأغراض الامتثال للقوانين الوطنية والتي يتم بموجبها ممارسة الأعمال.

### الميزة التنافسية:

يعرف (Porter & Kramer, 2002) الميزة التنافسية بأنها تنشأ بمجرد توصل المؤسسة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين. حيث يكون 2 بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانياً، بمعنى آخر بمجرد إحداث عملية إبداع بمفهومه الواسع.

يعتبر مفهوم الميزة التنافسية، ثورة حقيقية في عالم إدارة الأعمال على المستوى الأكاديمي لم يعد ينظر للإدارة كهم (داخلي) أو كمواجهة وقتية مع مشاكل ليست ذات والعملية. فأكاديمياً بعد استراتيجي، ولكن أصبح ينظر للإدارة كعملية ديناميكية ومستمرة تستهدف معالجة الكثير من الهموم الداخلية والخارجية لتحقيق التفوق المستمر للمؤسسة على الآخرين أي على المنافسين والموردين والمشتريين وغيرهم من الأطراف الذين تتعامل معهم، وبطبيعة الحال لن يكون تحقيق أو قصير المدى ولكنه محاولات دائمة

لحفظ توازن التفوق هذا عملاً لمؤسسة تجاه الأطراف وقتياً الأخرى في السوق و للميزة التنافسية بعدان رئيسيان البعد الداخلي والبعد الخارجي، فداخليا تبنى الميزة التنافسية لأية مؤسسة على عدد من القدرات المميزة ويجب على القائمين على هذه المؤسسة على التعرف جيداً هذه القدرات والإمكانات والموارد، والاستثمار فيها بشكل يحقق الميزة التنافسية. فعلى سبيل المثال تتجج المؤسسة التي تستغل قدراتها الداخلية مثل الآلات أو مهارات العاملين أو قدرات رجال البيع، الخ... مقارنة مع المؤسسة الذي لا تعترف هذه القدرات ولا تثمنها التثمين المطلوب. (Khan & Waheed, 2019).

والبعد الخارجي للميزة التنافسية يتمحور حول حقيقة أنه لا توجد ميزة تنافسية بدون القدرة على لجم الأطراف الخارجية والتعامل معها على أسس راسخة من القوة والسيطرة والثبات. ومن أجل ذلك جاءت كلمة "التنافسية" مرتبطة بالميزة كإشارة لأهمية كون

هذه الميزة ذات علاقة تضاد وتصادم مع الأطراف الخارجية سواء المنافسين أو الموردين أو المشترين وغيرهم. وكمثال على أقوى من المشترين ذلك نلاحظ أن الميزة التنافسية الجيدة هي الميزة التي تجعل المؤسسة تملك موقفا عندما يحين موعد التفاوض حول الأسعار أو الكميات أو الخصومات أو جودة المنتجات، وينطبق الكلام نفسه على الميزة التي تجعل المؤسسة تتفوق في السوق على المصانع الأخرى المنافسة لعلاقة بين اخلاقيات العمل الاسلامي(Fainshmidt, et a;, 2019).

أصبحت "أخلاقيات العمل" تشكل جزءاً رئيسياً من صناعة النمو في الشركات، عقب ذلك القدر الهائل من الفضائح والتجاوزات واتساع دائرة الجرائم والفساد الإداري خاصة جرائم الاختلاس والرشوة واستغلال النفوذ التي تشهدها الشركات على مستوى العالم وحاجة المجتمعات إلى وجود معايير وأخلاقيات عمل أكثر رُقياً، وضرورة تحديد علاقاتها بالعاملين والعملاء والشركات والجمهور، فضلا عن مراجعة المفاهيم الخاصة بأهداف الشركات، ويعكس النمو بأهمية أخلاقيات الأعمال تحولاً حاسماً في الرأي العام بشأن المسؤولية الأخلاقية للمؤسسات والشركات. فقد كان من المتوقع أن تحقق الشركات أرباحاً للمساهمين من خلال إنتاج السلع والخدمات بأسعار تنافسية وفقاً للقوانين واللوائح السائدة في المجتمع التي تزاوّل فيه الشركات والمؤسسات أنشطتها. وحرى بالشركات في هذه الأيام أن تتولى المسؤولية الأخلاقية عن العديد من القضايا، التي تشمل البيئة، والجنس، والعرق، والمنتجات، ومعايير السلامة والصحة في بيئة العمل(Paine, 2003).

هدف جبر (2003) في تحليل التحديات التي تواجه البنوك الإسلامية العاملة في فلسطين والتوقعات المستقبلية بها وبين أن أكبر التحديات على أنها مقيدة حسب الشريعة الإسلامية وعليها أن تتنافس مع البنوك لا تتقيد بالشريعة. وتعاني من مشكلة عدم الوعي بالعمل المصرفي الإسلامي وتجد صعوبة في إيجاد بدائل استثمارية الأمر الذي جعل معظم استثماراتها تتركز في مجال المرابحة بصورة رئيسية وأوصى جبر من خلال دراسته بان تأخذ سلطة النقد الفلسطينية فيما يتعلق بنسبة الاحتياطي النقدي

والسيولة بصورة مختلفة عن تلك التي يتم التعامل بها مع البنوك التقليدية وذلك بما يتلاءم مع طبيعة البنوك الإسلامية وإيجاد وسيلة لرقابة المودعين على أعمال البنوك الإسلامية (جرادات، 2019).

#### الدراسات السابقة:

#### الدراسات العربية:

دراسة النويقة (2016) هدفت الدراسة إلى تعرف أثر أخلاقيات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية في تعزيز الميزة التنافسية من خلال دراسة تطبيقية لاستقصاء آراء العاملين في الإدارة العليا في البنوك التجارية السعودية العاملة في فلسطين. استخدمت الدراسة منهجية البحث الوصفي حيث تم تصميم استبانة إحصائية لجمع البيانات حول متغيرات الدراسة والتي تم توزيعها على العاملين يمثلون الإدارة العليا في البنوك المبحوثة. بعد جمع البيانات في الإدارة العليا واستجاب منهم (140) من أصل (150) موظفا تم تحليلها بالطرق الإحصائية المناسبة وتوصلت الدراسة إلى نتائج من أهمها وجود مستوى مرتفع لأخلاقيات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية والميزة التنافسية حسب تقدير المستجيبين، كما أظهرت الدراسة وجود أثر إيجابي لأخلاقيات الأعمال من التوصيات التي والمسؤولية الاجتماعية في تعزيز أبعاد الميزة التنافسية. وفي ضوء هذه النتائج قدمت الدراسة عددا تستهدف تعزيز أخلاقيات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية باعتبار ذلك من أهم المرتكزات الهامة لضمان نجاح البنوك وديمومته

دراسة قاسم وآخرون (2014) والتي تناولت دور التسويق المصرفي في زيادة القدرة التنافسية للمصارف التجارية السورية من خلال دراسة العلاقة بين كل من (الخدمات المصرفية والتسعير والترويج والتوزيع) وزيادة القدرة التنافسية لهذه المصارف. وكذلك دراسة الختالف بين المصارف التجارية العامة والخاصة في استخدامها لعناصر المزيج التسويقي المصرفي. اعتمد البحث على المنهج الوصفي، وشمل مجتمع البحث جميع العاملين في المصارف التجارية العامة والخاصة في الساحل السوري، والبالغ عددهم (527) عاملا، توزيع تم (222) تحديدها باستخدام قانون العينة الإحصائي أعيد منها

(204) استبانة على العاملين تم (202) استبانة بنسبة استجابة بلغت (19.98) %، وتوزعت الاستبانات بين (829) استبانة للمصارف العامة، و(57) استبانة للمصارف الخاصة. وباستخدام التوصل إلى النتائج الآتية: ٥٥ أساليب الإحصائية المناسبة تم وجود عالقة طردية ومقبولة ذات دلالة بين استخدام مزيج الخدمات المصرفية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية، وجود علاقة طردية وضعيفة ذات دلالة بين استخدام كل من (تسعير الخدمات المصرفية، الترويج للخدمات المصرفية، توزيع الخدمات المصرفية) في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية، عدم وجود فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لعناصر المزيج التسويقي المصرفي (الخدمات المصرفية، التسعير، الترويج، التوزيع) لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفي.

دراسة يسيل وسكيلي ودوجان ( Yesil, S., Sekkeli, Z. H., & Dogan, O. ) (2012): والتي هدفت الى التعرف الى تأثير اخلاقيات العمل الاسلامي على بيئة العمل، حيث حاولت الدراسة فحص مبادئ الاخلاقية المستمدة من مصادر اخرى، كما حاولت تشابهها واختلافها من مبادئ الاخلاقية المستمدة من مصادر اخرى، كما حاولت الدراسة التعرف الى العلاقة بين اخلاقيات العمل الاسلامي والقدرات الابداعية حيث بينت الجراسة بان اخلاقيات العمل الاسلامية تعزز من القدرات الابداعية بالاضافة الى ان انها تختلف عن غيرها من المعايير الاخلاقية في كونها تساعد في تحديد مسؤوليات الفرد والمنظمة بشكل واضح، وتبين حقوقهم وواجباتهم، بالاضافة الى ان تزيد من قدرتهم الابداعية وما يترتب عليها من تحسين في الاداء.

دراسة عبدالله (Abdallah, S. (2010): والتي هدفت الى التعرف الى الاخلاقيات الاسلامية، حيث تبين الدراسة بعض من معايير الاخلاقية في الشريعة الاسلامية والطرق التي يتم من خلالها استنباط السلوكيات والمعايير الاخلاقية لدى الافراد، حيث تبين الدراسة بان المعايير التي يتم استمدادها من الشريعة الاسلامية حول مفهوم الاخلاقيات في العمل تستند الى مجموعة من القواعد الفقهية التي تبين

السلوك الاخلاقي من غيره ومثال على هذه المبادئ التي تطرحها الدراسة قاعدة لا ضرر ولا ضرار بان اي عمل يضر بالافراد هو عمل غير اخلاقي.

### الدراسات الاجنبية:

دراسة ( Rahmantlya & Djazuli, 2019) تهدف هذه الدراسة إلى تحليل وقياس العوامل التي تؤثر على الميزة التنافسية من جودة الخدمات وأخلاقيات العمل الإسلامي ونظم المعلومات. وكان سكان هذه الدراسة جميع المرضى من المشاركين BPJS في المستشفيات في كوينجان، جاوة الغربية. تستخدم هذه الدراسة أسلوب أخذ العينات العشوائي النسبي لتحديد العينة. وكان المشاركون في هذه الدراسة 115 المجيبين. تم إجراء التحليل باستخدام مربع الأقل جزئيًا (PLS). تثبت نتائج الدراسة أن أخلاقيات العمل الإسلامي إيجابية ومهمة للميزة التنافسية. يمكن أن تتأثر المزايا التنافسية بنظام معلومات المستشفى. جودة الخدمة لها أيضا تأثير إيجابي وكبير على الميزة التنافسية. أخلاقيات العمل الإسلامية ونظام المعلومات وجودة الخدمة هي عامل يمكن أن يبني مستشفيات تنافسية في كوينجان.

دراسة رقان ((Rokan, 2013) هذه الورقة في تقديم معاملات الشريعة الإسلامية (فقه معاملات) مثل حظر الإحتكار (التكتل) وتلك رقبان (حاجز الدخول) وتعلق (التواطؤ) نحو تحقيق العدالة السوقية للمجتمع المستضعف، وخاصة لتاجر سوق تقليدي. تستخدم هذه الورقة البحثية المنهجية النوعية ونهج الحالة قرارًا خاصًا للجنة الإشراف على المنافسة التجارية حول أخلاقيات الأعمال الإسلامية. تقترح هذه الورقة أن تصبح أخلاقيات العمل الإسلامي قانون مكافحة الاحتكار الإسلامي.

يهدف دراسة إبراهيم (2017 Ibrahim) إلى مستوى رضا العملاء نتيجة لتطبيق أخلاقيات العمل الإسلامي في البنوك الإسلامية في آتشيه، إندونيسيا. على وجه التحديد، يفحص الفرق في إدراك الرضا بين العملاء من البنوك التجارية الإسلامية، ووحدات الأعمال الإسلامية، والبنوك الريفية الإسلامية. تضمنت الدراسة طريقة كمية تم توظيفها من خلال استبيانات استبيان تم توزيعها على 600 من المشاركين في

سبعة بنوك إسلامية. ثم تم تحليل البيانات باستخدام التحليل الوصفي والاستنتاجي SPSS. كشفت نتائج هذا البحث أنه بشكل عام، أظهر العملاء ارتياحًا كبيرًا لأخلاقيات العمل الإسلامي التي تمارس في المؤسسات المصرفية الإسلامية. على وجه الخصوص، حقق أعلى مستوى رضا مقارنة بالفئات المصرفية الأخرى دراسة (Naghme, 2010) هدفت إلى معرفة أثر أخلاقيات العمل الإسلامية على الالتزام التنظيمي للمناصب القيادية في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد بُنيت الدراسة على افتراض أساسي هو أنّ المسلمين يلتزمون بالاسلام وتعاليمه وأخلاقياته في سلوكياتهم العامة والوظيفية. وقد تم توزيع استبانة الدراسة على عينة من المسلمين العاملين في الولايات المتحدة الأمريكية. ومن أبرز النتائج التي توصلت إليها الدراسة وجود ارتباط معنوي بين أخلاقيات العمل الإسلامية والالتزام التنظيمي، بينما لا يوجد ارتباط ايجابي معنوي بين المعتقدات الدينية والالتزام التنظيمي؛ إذ وُجد بأنه كلما تزايد الالتزام التنظيمي كلما تناقصت قوة المعتقدات الدينية لدى العاملين.

وفي دراسة (Norshidah et al., 2010) هدفت لمعرفة مدى ارتباط أخلاقيات العمل الإسلامي في مواقف الأفراد تجاه أخلاقيات استخدام الحاسوب، والرضا الوظيفي، والالتزام التنظيمي. أُجريت الدراسة في الجامعة الإسلامية العالمية في ماليزيا، ووُزعت (310) استبيانات على أعضاء هيئة التدريس في أربع كليات. وجدت الدراسة أن أخلاقيات العمل الإسلامية ترتبط بمواقف الأفراد تجاه أخلاقيات استخدام الحاسوب، والرضا الوظيفي، والالتزام التنظيمي.

دراسة (Ahmad2010) ، هدفت هذه الدراسة إلى تحليل أداء البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية خلال الفترة 2006-2009، من خلال دراسة عدة مؤشرات لقياس أداء البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، وشملت الدراسة عينة من 24 بنكا منها 12 بنك تقليدي و 12 بنك إسلامي في دول مثل السعودية والإمارات والبحرين وقطر والكويت، وتمت عملية التقييم باستخدام عدد من النسب لتقييم الأداء المصرفي وذلك لمعرفة ما إذا كانت البنوك الإسلامية ذات أداء



أفضل في أوقات الأزمات الاقتصادية، تدرج هذه النسب تحت نسب الربحية والكفاءة ورأس المال والسيولة والرفع المالي، وقد أظهرت الدراسة من خلال التحليل المالي بان البنوك الإسلامية هي أكثر تقلبا أو اضطرابا من البنوك التقليدية. دراسة ( Bisha, 2004 ) هدفت هذه الدراسة إلى تقييم أداء البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية، باستخدام بعض النسب مثل 2003 م - الربحية والسيولة والايقائية (قدرة إيفاء الديون)، وذلك لفترة 20 عام من 1984 حيث تمت مقارنة البنك الإسلامي الماليزي، مع مصرفين تقليديين. واختبرت الدراسة نتائج كما بحثت الدراسة دور المصارف الإسلامية في تنمية، (t-test) النسب إحصائيا باستخدام الاقتصاد، ورفاهية المجتمع. وأفادت الدراسة - في المتوسط- أن البنك الإسلامي الماليزي أكثر ربحية من البنوك التقليدية، وان البنوك الإسلامية يمكنها أن تعيش في المستقبل البعيد، وان 1998، أثرت سلبا على البنك - الأزمة الاقتصادية التي تعرضت لها ماليزيا في عامي 1997 الإسلامي الماليزي وبنفس المقدار الذي أثرته على البنوك التقليدية، وفيما يخص السيولة خلصت الدراسة إلى أن البنوك التقليدية تملك موارد أكثر سيولة من البنوك الإسلامية، أما بخصوص الايقائية طويلة المدى، وجدت الدراسة نتائج مختلطة.

#### التعقيب على الدراسات السابقة:

وبعد الاطلاع على الدراسات السابقة تبين بان معظم الدراسات السابقة كانت تتعلق بموضوع تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي، مثل دراسات كل من دراسة يسيل وسكيلي ودوجان (Yesil, S., Sekkeli, Z. H., & Dogan, O. (2012))، ودراسة عبدالله (Abdallah, S. (2010)). ودراسة رقان (Rokan, 2013) ودراسة إبراهيم (Ibrahim 2017) ودراسة (Naghmeh, 2010) ودراسة (Norshidah et al., (2010))، في حين تم تناول موضوع التنافسية في دراسات كل من دراسة (( Rahmantya & Djazuli, 2019) ودراسة قاسم وآخرون (2014) وكانت الدراسات التي ربطت بين تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي والميزة التنافسية نادرة من ابرزها دراسة دراسة (( Rahmantya & Djazuli, 2019)، ودراسة النويقة (2016) حيث

استفاد الباحث من الدراسات السابقة في بناء اطار الدراسة النظري والتعرف الى المنهجيات المستخدمة، بالإضافة الى تطوير اداة الدراسة.

#### الطريقة والإجراءات:

خلال هذا الجزء سيقوم الباحث بتحديد مجتمع الدراسة وعينتها، وبناء أداة الدراسة، وخطوات التحقق من صدق الأداة وثباتها، إضافة إلى وصف متغيرات الدراسة والطرق الإحصائية المتبعة في تحليل البيانات.

#### منهج الدراسة:

استخدم الباحث المنهج الوصفي الارتباطي منهجا للدراسة؛ لملاءمته لطبيعة الدراسة، لكونه منهج قائم على دراسة الظواهر كما توجد في الواقع، ويعبر عنها بشكل كمي حيث يوضح مقدار الظاهرة وحجمها، وهذا المنهج يعتمد على جمع الحقائق والبيانات وتصنيفها ومعالجتها وتحليلها تحليلًا كافيًا ودقيقًا، لكي يتمكن من استخلاص دلالاتها والوصول إلى نتائج أو تعميمات عن الظاهرة محل الدراسة.

#### مجتمع الدراسة:

تكون المجتمع من جميع الموظفين العاملين البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين، وقد بلغ عددهم (1211) موظفا لسنة (2019/2018)، وقد تكون مجتمع الدراسة من (3) بنوك اسلامية وهي: البنك العربي الاسلامي ( 587 ) موظف، والبنك الاسلامي الفلسطيني (691)، وبنك الصفا (123).

#### عينة الدراسة:

لقد عمل الباحث على تناول مجتمع الموظفين العاملين في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين، حيث بلغ عدد افراد عينة الدراسة (327) موظفا، وبناءً عليه تم اختيارها بالطريقة الطبقيّة العشوائية، كما هو مبين في الجدول الآتي:

#### الجدول (1): توزيع عينة الدراسة حسب متغيراتها المستقلة

المتغير	التصنيف	التكرار	النسبة المئوية %
الجنس	ذكر	159	48.6
	أنثى	168	51.4

28.4	93	بكالوريوس	المؤهل العلمي
71.6	234	دراسات عليا	
32.4	106	اقل من 5 سنوات	سنوات الخبرة
54.1	177	6-10 سنوات	
13.5	44	اكثر من 11 سنة	
64.8	212	26-30 سنة	العمر
35.2	115	31-41 سنة	
6.7	22	مدير	مجالات العمل
93.3	305	موظف	
100.0	284		المجموع

حيث يتضح من الجدول السابق بان الذكور شكلوا 48.6% من مجمل عينة الدراسة، وان 71.6% من عينة الدراسة كانوا من حملة درجات علمية اعلى من بكالوريوس، بالإضافة الى ان 64.8% من عينة الدراسة هم من الفئة العمرية من 26-30 سنة، وان 93.3% من العينة من هم من الموظفين مقارنة ب 6.7% من الإداريين.

#### أداة الدراسة:

طور الباحث الاستبانة كأحد أدوات البحث، وتكونت من مجموعة من الفقرات من أوجه طلب المعلومات؛ وذلك من أجل تجميع المعلومات من الأشخاص موضع البحث، وأن الاستبانة مصممة من أجل التحليل الإحصائي للإجابات، وتتميز الاستبانة بأن لها إجابات قياسية محددة بشكل يجعل من السهل تجميع البيانات وتنظيمها، وقد قام الباحث ببنائها وتطويرها كأداة لجمع المعلومات بعد مراجعة الأدب النظري المتعلق بموضوع الدراسة ومراجعة الأبحاث والدراسات والكتب التي بحثت في أثر تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي على الميزة التنافسية في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها، وقد تكونت أداة الدراسة من ثلاثة أجزاء، هي: الجزء الأول: ويشمل المعلومات الأولية عن الذي قام بتعبئة الاستبانة.

الجزء الثاني: واشتمل على (48) فقرة، موزعة على مجالي تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي والميزة التنافسية، وتم الاستجابة عن فقراتها من خلال ميزان ليكرت الخماسي، ويبدأ بالدرجة الكبيرة جدا وتُعطى (5) درجات، ثم الكبيرة وتُعطى (4) درجات، ثم

المتوسطة وتُعطى (3) درجات، ثم القليلة وتُعطى درجتين، وينتهي بالقليلة جداً وتعطى درجة واحدة فقط.

#### صدق الأداة:

للتأكد من صدق الأداة تم عرضها على مجموعة من المحكمين ذوي الاختصاص، وذلك من أجل التأكد من فقرات الاستبانة والتعليق عليها، ومن حيث صياغة فقراتها، ومدى مناسبتها للمجال الذي وُضعت من أجله وبهذه النتيجة يكون قد تحقق الصدق الظاهري للاستبانة، وأصبحت أداة الدراسة في صورتها النهائية.

#### ثبات الأداة:

تم استخراج معامل ثبات الأداة، باستخدام معادلة كرونباخ ألفا (Cronbach's Alpha)، والجدول (2) يبين معاملات الثبات لأداة الدراسة ومجالاتها.

#### الجدول (2): معاملات الثبات لأداة الدراسة ومجالاتها

المجال	عدد الفقرات	معامل الثبات بطريقة كرونباخ ألفا
الميزة التنافسية	14	0.74
تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي	45	0.79
الكلية	59	0.77

يتضح من الجدول (2) أن الدرجة الكلية لمجالات الاستبانة كانت (0.77)، على الدرجة الكلية وهي معاملات ثبات جيدة وتفي بأغراض البحث العلمي.

#### إجراءات الدراسة:

تم إجراء هذه الدراسة وفق الخطوات الآتية:

- إعداد الاستبانة بصورتها النهائية.
- ومن ثم تحديد أفراد عينة (الدراسة).
- بعد ذلك تم توزيع الاستبانة على عينة الدراسة، وتم استرجاعها.
- قام الباحث بترميز الاستبانات وتفرغها باستخدام الحاسب الآلي وذلك من أجل تحليلها ومعالجتها إحصائياً باستخدام الرزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS).

- بعد أن تم إدخال البيانات للحاسوب تم استخراج النتائج وتحليلها ومناقشتها، ومقارنتها مع الدراسات السابقة، واقتراح التوصيات المناسبة لها.

### المعالجات الإحصائية:

قام الباحث بتفريغ إجابات أفراد العينة وجرى ترميزها وإدخالها باستخدام الحاسوب، إذ تمت معالجة البيانات إحصائياً باستخدام برنامج الرزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) حيث تم استخدام المعالجات الإحصائية التالية:

- لتقدير الوزن النسبي لفقرات الاستبانة تم استخدام التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية؛
- ولحساب الاتساق الداخلي لفقرات أداة الدراسة استخدم معادلة كرونباخ ألفا (Alpha Cronbach's) وأخيراً لفحص العلاقة بين متغيرين استخدم معامل ارتباط بيرسون.

### نتائج الدراسة

تم في هذا الفصل بعرض لنتائج الدراسة وفقاً لترتيب أسئلتها وفرضياتها. أولاً: النتائج المتعلقة بسؤال الدراسة الأول ونصه:

**ما مستوى تطبيق أخلاقيات العمل الإسلامي في البنوك الإسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها؟**

تم استخراج المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية لمجالات أداة الدراسة، ثم تم تحديد طول خلايا مقياس ليكرت الخماسي (الحدود الدنيا والعليا) المستخدم في محاور الدراسة، وتم حساب المدى (5-1=4)، ثم تقسيمه على عدد خلايا المقياس للحصول على طول الخلية الصحيح، أي (5/4=0.80) وبعد ذلك تم إضافة هذه القيمة إلى أقل قيمة في المقياس (أو بداية المقياس وهي الواحد الصحيح)؛ لتحديد الحد الأعلى لهذه الخلية، وهكذا أصبح طول الخلايا كما يأتي:

- من 1 إلى 1.80 يمثل (درجة منخفضة جداً).
- من 1.81 وحتى 2.60 يمثل (درجة منخفضة).
- من 2.61 وحتى 3.30 يمثل (درجة متوسطة).

- من 3.41 وحتى 4.20 يمثل ( درجة عالية )

- من 4.21 وحتى 5.00 يمثل (درجة عالية جداً).

الجدول (3): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمجال الميزة التنافسية

النسبة النوية %	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الفقرة	ترتيب	التسلسل
--------------------	----------------------	--------------------	--------	-------	---------

84.36	.40	4.22	اولاً: مواصلة التعلم مدى الحياة		
83.79	.39	4.19	يحرص الموظفون في المصارف الإسلامية على البحث عن المعلومات الحديثة ذات الصلة بالعمل	1	1.
90.28	.50	4.51	يتحرى الموظفون في المصارف الإسلامية الفرص التي تساعد على النمو المهني المستمر	2	2.
87.03	.74	4.35	يتقبل الموظفون في المصارف الإسلامية النقد البناء بوصفه مدخلاً لمواصلة التطور بالعمل	3	3.
83.79	.90	4.19	يحرص الموظفون في المصارف الإسلامية على تحسين محصوله المعرفي ومهاراته المهنية وتوجهاته مستقيماً من التغذية الراجعة	4	4.
83.24	.68	4.16	يلتزم الموظفون في المصارف الإسلامية بتكوين بيئة آمنة داعمة للعمل والتطور	5	5.
90.28	.76	4.51	يشجع الموظفون في المصارف الإسلامية التفكير الناقد والحلول غير المألوفة التي يطرحها العملاء والزملاء ويساهم في تطويرها	6	6.
80.55	.59	4.03	يلتزم الموظفون في المصارف الإسلامية بإنجاز أية أعمال يكلف بها بمستوى عال من الجودة وفي الوقت المحدد	7	7.
76.76	.37	3.84	يبادر الموظفون في المصارف الإسلامية بتطبيق الأفكار الجديدة باستخدام التقنيات المصرفية الحديثة	8	8.
87.03	.94	4.35	يتعاون الموظفون في المصارف الإسلامية مع الآخرين حتى وإن كانوا يختلفون معه	9	9.
92.97	.48	4.65	يحافظ الموظفون في المصارف الإسلامية على سرية وخصوصية المعلومات في مجال العمل المصرفي	10	10.
83.24	.68	4.16	يتقبل الموظفون في المصارف الإسلامية الآخرين دون تمييز بينهم	11	11.
85.93	.77	4.30	يلتزم الموظفون في المصارف الإسلامية بالعمل مع الطلبة ومع المجتمع من حوله لتحقيق المساواة والمحافظة عليها	12	12.
80.00	.57	4.00	يحرص الموظفون في المصارف الإسلامية على ضبط أية حوارات تنطوي على تمييز أو تحيز	13	13.
80.00	.57	4.00	يرعى الموظفون في المصارف الإسلامية حق تلاميذهم في تكوين آرائهم الخاصة من كافة المصادر حولهم	14	14.
80.55	.59	4.03	يحرص الموظفون في المصارف الإسلامية على عدم استغلال سلطته في الترويج لأفكاره أو آرائه الشخصية	15	15.
80.72	.38	4.04	ثانياً: الكفاية والإتقان في العمل		

76.76	.68	3.84	يقوم الموظفين في المصارف الإسلامية بأداء عملي حسب المواصفات المطلوبة.	16	16.
80.55	.59	4.03	يحرص الموظفين في المصارف الإسلامية على إنهاء عملي بالوقت المطلوب.	17	17.
76.76	.68	3.84	يحرص الموظفين في المصارف الإسلامية على عدم حدوث أية أخطاء في عملي.	18	18.
80.00	.57	4.00	يحرص الموظفين في المصارف الإسلامية على تحسين عملي بشكل متقن.	19	19.
87.03	.94	4.35	يعتبر الموظفين في المصارف الإسلامية أن الوظيفة أمانة وتستحق الأجر من الله عز وجل.	20	20.
83.24	.37	4.16	يراعي الموظفين في المصارف الإسلامية الجوانب الشرعية في عملهم.	21	21.
80.34	.35	4.02	<b>ثالثاً: الرفق والتسامح مع الموظفين والمتعاملين</b>		
76.21	.69	3.81	يتعامل الموظفين في المصارف الإسلامية بأسلوب حسن مع زملائي في العمل	22	22.
80.00	.81	4.00	يتعامل الموظفين في المصارف الإسلامية بأسلوب حسن مع زبائن مؤسستي	23	23.
76.21	.90	3.81	يتعامل الموظفين في المصارف الإسلامية بالرفق واللين مع الموظفين الذين يعملون معي	24	24.
83.24	.68	4.16	يقوم الموظفين في المصارف الإسلامية بتوجيه الموظفين بأحسن أسلوب للقيام بالأعمال	25	25.
76.21	.69	3.81	يراعي الموظفين في المصارف الإسلامية قدرات وامكانيات العاملين عند توزيع المهام كل حسب قدرته	26	26.
80.00	.57	4.00	يقابل الموظفين في المصارف الإسلامية الزبائن بوجه بشوش ومبتسم	27	27.
83.79	.69	4.19	يتحلى الموظفين في المصارف الإسلامية بالصبر إذا كان هناك فظاظة من بعض المراجعين	28	28.
87.03	.74	4.35	يتحسس الموظفين في المصارف الإسلامية مشكلات الزبائن وأقوم بحلها	29	29.
80.67	.27	4.03	<b>رابعاً: النصح والإبداع في تقديم الخدمة</b>		
83.24	.68	4.16	ينصح الموظفين في المصارف الإسلامية بتقديم المقترحات لرئيسي المباشر	30	30.
79.45	.59	3.97	يقيم الموظفين في المصارف الإسلامية أعمالي باستمرار وتؤكد من أنها تحقق أهداف البنك الإسلامي	31	31.
80.00	.57	4.00	يقوم الموظفين في المصارف الإسلامية باطلاع الرئيس المباشر على المعلومات كافة لتساعده باتخاذ القرار	32	32.



80.00	.57	4.00	يوجد الموظفين في المصارف الاسلامية وسائل وطرق عمل إدارية وفنية تساعدنا في القيام بالأعمال بطريقة صحيحة	33	33.
81.79	.47	4.09	<b>خامسا: استشعار المسؤولية</b>		
76.21	.69	3.81	يقوم الموظفين في المصارف الاسلامية بأداء مهام وظيفتي من خلال استشعار حجم المسؤولية أمام الناس	34	34.
86.48	.74	4.32	يحافظ الموظفين في المصارف الاسلامية على ممتلكات المصرف.	35	35.
82.69	.71	4.13	يشعر الموظفين في المصارف الاسلامية أن الله يراقبهم في أدائي لمهامتي	36	36.
78.92	.55	3.95	<b>سادسا: العدل والإنصاف</b>		
76.76	.68	3.84	يوجد الموظفين في المصارف الاسلامية أنظمة ولوائح تنظم العمل في البنك الاسلامي	37	37.
80.00	.57	4.00	يقوم الموظفين في المصارف الاسلامية بمعاملة الموظفين بعدالة	38	38.
80.00	.81	4.00	لا يميز الموظفين في المصارف الاسلامية بين الموظفين في التعامل	39	39.
83.24	.30	4.16	<b>سابعا: الأمانة</b>		
84.59	.49	4.23	يقوم الموظفين في المصارف الاسلامية بأداء مهامهم بكل أمانة وإخلاص	40	40.
89.72	.50	4.49	يقدم الموظفين في المصارف الاسلامية رأيهم دون أية مصلحة شخصية	41	41.
79.45	.59	3.97	<b>ثامنا: طاعة ولي الأمر</b>		
82.57	.42	4.13	ينفذ الموظفين في المصارف الاسلامية تعليمات المباشر المتعلقة بالعمل في إطار الدين والعرف والقانون	42	42.
89.72	.50	4.49	يعلم الموظفين في المصارف الاسلامية رئيسي المباشر عن أية مخالفة للتعليمات قبل أن يقوم باتخاذ القرار	43	43.
76.76	.37	3.84	يحصر الموظفين في المصارف الاسلامية على الدفاع عن الإدارة ولو كان ذلك مخالفاً لوجهة نظري	44	44.
80.00	.57	4.00	يقوم الموظفين في المصارف الاسلامية بإبداء رأيي بكل أدب واحترام	45	45.
83.79	.69	4.19	<b>الدرجة الكلية لتطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي</b>		

يتضح من نتائج الدراسة بان الدرجة الكلية لتطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي في المصارف الاسلامية قد حصلت على درجة موافقة مرتفعة بمتوسط حسابي بلغ (4.19) وبانحراف معياري بلغ (0.69) ونسبة مؤوية بلغت (83.79%).

يتضح من نتائج الدراسة بان اعلى الفقرات من حيث درجة الاستجابة تمثلت في الفقرات التي تتعلق بمواضيع مثل يتعامل الموظفين في المصارف الاسلامية بأسلوب حسن مع زملائي في العمل، يتعامل الموظفين في المصارف الاسلامية بالرفق واللين مع الموظفين الذين يعملون معي، يراعي الموظفين في المصارف الاسلامية قدرات وامكانات العاملين عند توزيع المهام كل حسب قدرته، يقوم الموظفين في المصارف الاسلامية بأداء مهام وظيفتي من خلال استشعار حجم المسؤولية أمام الناس.

يتضح من نتائج الدراسة بان أدني الفقرات من حيث درجة الاستجابة تمثلت في الفقرات التي تتعلق بمواضيع مثل يتحرى الموظفين في المصارف الاسلامية الفرص التي تساعده على النمو المهني المستمر، ويشجع الموظفين في المصارف الاسلامية التفكير الناقد والحلول غير المألوفة التي يطرحها العملاء والزملاء ويساهم في تطويرها، يحافظ الموظفين في المصارف الاسلامية على سرية وخصوصية المعلومات في مجال العمل المصرفي.

الجدول (4): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لابعاد تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي.

التسلسل	رقم	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية %

84.36	.40	4.22	اولا: مواصلة التعلم مدى الحياة	1	1.
80.72	.38	4.04	ثانيا: الكفاية والإتقان في العمل	2	2.
80.34	.35	4.02	ثالثا: الرفق والتسامح مع الموظفين والمتعاملين	3	3.
80.67	.27	4.03	رابعا: النصح والإبداع في تقديم الخدمة	4	4.
81.79	.47	4.09	خامسا: استشعار المسؤولية	5	5.
78.92	.55	3.95	سادسا: العدل والإنصاف	6	6.
84.59	.49	4.23	سابعاً: الأمانة	7	7.
82.57	.42	4.13	ثامنا: طاعة ولي الامر	8	8.
82.15	.27	94.1	تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي		

يلاحظ من نتائج الدراسة بان المجال الاول الذي حصل على اعلى درجات الترتيب وفق تطبيق اخلاقيات العمل كان مجال الامانة والذي حصلت على درجة موافقة مرتفعة بلغت (84.5%)، اما المجال في الترتيب الثاني تمثل في مجال مواصلة التعلم مدى الحياة، والذي حصل على درجة موافقة بلغت (84.3%)، ويليه اما مجال طاعة ولي الامر فقد حصلت على الترتيب الثالث بمتوسط حسابي بلغ (4.11) وبنسبة موافقة بلغت (82.1%)، اما المجال الذي حصل على الترتيب الاخير حسب درجات الموافقة والذي تعلق بالعدل والانصاف، حيث بلغت نسبة الموافقة على هذا المجال (78.9%). وتتفق هذه النتائج مع اشارت اليه دراسات كل من دراسة يسيل وسكيلي ودوجان (Yesil, S., Sekkeli, Z. H., & Dogan, O. (2012))، ودراسة عبدالله (Abdallah, S. (2010))، ودراسة رقان (Rokan, 2013) ودراسة إبراهيم (Ibrahim 2017) ودراسة (Naghmeh, 2010) ودراسة (Norshidah et al., 2010))، حيث يعزو الباحث الى ان المجتمع الفلسطيني هو مجتمع متدين بطبيعته وجوهر ثقافته، وبالتالي فهو مشجع على تبني المعايير الاخلاقية الاسلامية وخصوصا على مستوى المؤسسات المالية والمصرفية، وتحديد البنوك، فالاخلاقيات الاسلامية هي موضع اتفاق بين الكثيرين من افراد المجتمع وخصوصا العاملين في المجال البنكي وتقديم الخدمات البنكية.

ثانيا: النتائج المتعلقة بسؤال الدراسة الثاني ونصه:

ما تقييم الميزة التنافسية في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها؟

تم استخراج المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية لمجالات أداة الدراسة، ثم تم تحديد طول خلايا مقياس ليكرت الخماسي (الحدود الدنيا والعليا) المستخدم في محاور الدراسة، وتم حساب المدى (5-1=4)، ثم تقسيمه على عدد خلايا المقياس للحصول على طول الخلية الصحيح، أي (5/4=0.80) وبعد ذلك تم إضافة هذه القيمة إلى أقل قيمة في المقياس (أو بداية المقياس وهي الواحد الصحيح)؛ لتحديد الحد الأعلى لهذه الخلية

الجدول (5): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمجالات وفقرات مجال تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي.

التسلسل	رقم الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية %
		3.95	.430	79.00
1.	1	3.68	.470	73.52
2.	2	3.84	.890	76.76
3.	3	3.35	.480	67.03
4.	4	4.00	.570	80.00
5.	5	3.49	.500	69.72
6.	6	4.16	.370	83.24
7.	7	3.87	.910	77.31
8.	8	4.03	.820	80.55
9.	9	4.19	.690	83.79
10	10	4.35	.740	87.03
11	11	3.54	.790	70.83
12	12	4.35	.480	87.03
13	13	3.87	.710	77.31
14	14	4.35	.740	87.03

يتضح من نتائج الدراسة بان تقييم الميزة التنافسية مرتفع بمتوسط حسابي (3.95) وبنسبة مئوية (79%) اذ يتضح من نتائج الدراسة بان اعلى الفقرات من حيث درجة الاستجابة تمثلت في الفقرات التي تتعلق بمواضيع مثل أعتقد أن الفوائد التي حصلت عليها من خدمات المصرف تقابل توقعاتي، ويستمتع العاملون في المصرف إلى مشاكل، تقوم المصرف بتطوير خدماتها بما يتناسب مع رغبات عملاءها، إن جودة

خدمات المصرف أفضل من البنوك المنافسة، أعتقد أن خدمات المصرف متميزة عن خدمات البنوك المنافسة.

يتضح من نتائج الدراسة بان أدني الفقرات من حيث درجة الاستجابة تمثلت في الفقرات التي تتعلق بمواضيع مثل أعتقد أن التكلفة الكلية التي أدفعها مقابل الحصول على الخدمة في المصرف منخفضة، تقوم المصرف بتطوير خدماتها لتتناسب مع التغيرات التي تحدث في خدمات التأمين، يتمتع العاملون في المصرف بكفاءة عالية في الإتصال، يتمتع العاملون في المصرف بكفاءة عالية في حل المشكلات. وتتفق نتائج هذه الدراسة مع ما توصلت اليه دراسات كل من دراسة (( Rahmantya & Djazuli, 2019)) ودراسة قاسم وآخرون (2014) الى ان الميزة التنافسية لدى البنوك الاسلامية مرتفعة، فالتوقعات التي يطمح اليها المتعاملين مع البنوك الاسلامية تكون مقارنة لما يقدمونه من خدمات مصرفية اسلامية قائمة على اسس ومعايير الشريعة الاسلامية. فمفهوم الميزة التنافسية يشغل حيزا ومكانة هامة في كل من مجالي الإدارة الإستراتيجية واقتصاديات إذ تمثل الميزة التنافسية العنصر الاستراتيجي الهام الذي يساعد في اقتناص الفرص، ويقدم فرصة جوهرية وحقيقية لكي تحقق المنظمة ربحية متواصلة بالمقارنة مع منافسيها. والتنافسية هي المصدر الذي يعزز وضع الشركة.

ثالثا: النتائج المتعلقة بسؤال الدراسة الرئيس الثالث ونصه:

ما أثر تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي على الميزة التنافسية في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها؟

وللاجابة على هذا التساؤل استخدم الباحث معامل الارتباط بيرسون لفحص العلاقة بين متغيرات الدراسة المستقلة والتابعة وفيما يلي نتائج الاختبار

جدول رقم (7) معامل الارتباط بيرسون لفحص العلاقة بين تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي على الميزة التنافسية في البنوك الاسلامية العاملة في فلسطين من وجهة نظر الموظفين فيها

الميزة التنافسية	
معامل الارتباط بيرسون	مستوى الدلالة

.5270	.0350	أولاً: مواصلة التعلم مدى الحياة
*.0010	.1860	ثانياً: الكفاية والإتقان في العمل
*.0000	.2570	ثالثاً: الرفق والتسامح مع الموظفين والمتعاملين
*.0020	.1700	رابعاً: النصح والإبداع في تقديم الخدمة
*.0000	.5610	خامساً: استشعار المسؤولية
*.0000	.2160	سادساً: العدل والإنصاف
*.0000	.4430	سابعاً: الأمانة
*.0010	.1900	ثامناً: طاعة ولي الامر
*.0010	10.58	تطبيق أخلاقيات العمل الاسلامي

حيث يتضح من نتائج الدراسة بان معاملات الارتباط كانت مرتفعة بين مجالات الدراسة الخاصة بالميزة التنافسية وتطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي، حيث تبين النتائج بان هناك علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين تطبيق اخلاقيات العمل الاسلامي والميزة التنافسية حيث بلغ معامل الارتباط 0.58 وهو معامل ارتباط قوي وايجابي. وتتفق هذه النتيجة مع ما اشارت اليه دراسة (( Rahmantya & Djazuli, 2019)، ودراسة النويقة (2016) ويعزو الباحث هذه النتيجة الى ان وجود أثر ايجابي لأخلاقيات الأعمال من التوصيات التي والمسؤولية الاجتماعية في تعزيز أبعاد الميزة التنافسية. وفي ضوء هذه النتائج قدمت الدراسة عددا تستهدف تعزيز أخلاقيات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية باعتبار ذلك من أهم المرتكزات الهامة لضمان نجاح البنوك وديمومتها. حظيت أخلاقيات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية في العقود الأخيرة باهتمام كبير في العالم، وبدأت تتعالى الأصوات التي تطالب بتطبيق وممارسة أخلاقيات الأعمال التي أصبحت موضوعا حيويا مهما تواجهه منظمات الأعمال في الدول المتقدمة والنامية.

#### التوصيات:

وعلى ضوء نتائج الدراسة، تم طرح مجموعة التوصيات الآتية:

- وضع وتعزيز أخلاقيات الأعمال، وضرورة أن تقوم البنوك الاسلامية في فلسطين بتحديد السياسات الأخلاقية وتوزيعها عبر البنك، وتدريب العاملين فيها على تعزيز قدرتهم لمواجهة المشاكل الأخلاقية الصعبة

- اهتمام البنوك الاسلامية في فلسطين بالموضوعية والاستقلالية والقدرة على مراعاة توازن المصالح، والتحقق من القدرة على العمل تقانه
- التأكيد على أهمية النزاهة والشفافية بهدف التأكد من الحيادية والبعد عن أي تأثيرات جانبية، وذلك لتأثيرها الواضح على الميزة التنافسية من وجهة نظر عينة الدراسة.
- العمل على إيجاد وتفعيل مدونات أخلاقية خاصة بالبيئة والالتزام بها من الجميع
- التأكيد على أهمية قيام البنوك الاسلامية في فلسطين بدعم مؤسسات المجتمع المدني، وزيادة مساهمتها في إنشاء مراكز تعليمية وترفيهية وصحية
- ضرورة فهم ودراسة وتحليل العناصر المكونة للمبادئ الأخلاقية والميزة التنافسية، باعتبار ذلك من أهم المرتكزات الهامة لضمان نجاح البنوك وديمومتها، خاصة في ظل تنوع وتشعب وتعقد المخاطر المتعلقة بأعمالها
- ضرورة التوسع في إنشاء حاضنات أخلاقيات الأعمال الإسلامية المستقلة المتخصصة لتقديم الدعم الفني و التاهيلي وهنا يمكن لهذه الحاضنات أن تستعين بخبراء الأخلاق المتخصصين وتستفيد منهم لكي تتمكن من تحديد ما تحتاجه من برامج أخلاقية في إطار جداول زمنية تحدد لهذا الغرض
- توفير المقومات الصحيحة للمناخ الأخلاقي في منظمات الاعمال المعاصرة، وإيضفاء الصبغة الشرعية لأعمال منظمات الاعمال المعاصرة أخلاقياً
- إجراء المزيد من الدراسات حول مفاهيم الإسلام كوعاء حضاري وإنساني للأخلاق الراقية في مختلف مناحي حياة الأفراد والجماعات والمنظمات.

#### المراجع:

- الأبجي، كوثر عبد الفتاح (1996) قياس و توزيع الربح في البنك الإسلامي، القاهرة المعهد العالمي للفكر الإسلامي، مصر.

- أبو الهول، محي الدين يعقوب. تقييم أعمال البنوك الإسلامية الاستثمارية. دار النفائس، الأردن، 2012.
- الغالب، طاهر محسن والعامري، صالح مهدي (2008). "المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات الأعمال: الأعمال والمجتمع". دار وائل للنشر، عمان، الأردن. بورقبة، شوقي. التمويل في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية. الطبعة الأولى، دار عالم الكتب الحديث، الأردن، 2013.
- جرادات، محمد عبدالستار محمد. (2019). زيادة القدرة التنافسية للمصارف الإسلامية من خلال التسويق المصرفي، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، 8(3)، ص: 48 - 64.
- الجزائري، جابر. (2002). منهاج المسلم. كتاب عقائد و اخلاق و عبادات و معاملات. دار الكتاب الحديث، عمان، الأردن.
- الحميدان، عصام بن عبدالمحسن، (2006)، اخلاقيات المهنة في الإسلام وتطبيقاتها في المملكة العربية السعودية.
- السعدان، عبدالله بن محمد، (2005)، ورقة مقدمة لندوة "أخلاقيات العمل في القطاعين الحكومي والأهلي" المنعقدة في معهد الإدارة العامة في المملكة العربية السعودية، الرياض يوم الثلاثاء 1426/1/20 هـ الموافق 2005/3/1م، بعنوان "أخلاقيات العمل وتجربة ديوان المظالم في الرقابة عليها".
- الصيرفي، محمد.... واخرون. (2010). البنوك الإسلامية. دار السحاب للنشر والتوزيع. القاهرة، مصر.
- عليان، احمد. (2006). الرقابة الشرعية على أعمال البنوك الإسلامية. كلية الشريعة. جامعة النجاح الوطنية- نابلس، فلسطين.
- الغالب، طاهر محسن، والعامري، صالح مهدي، (2010)، المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات الأعمال، ط3، عمان: دار وائل.



قاسم، سامر؛ منصور، ريزان؛ عيسى، حكمت.(2014). دور التسويق المصرفي في زيادة القدرة التنافسية للمصارف دراسة ميدانية على المصارف التجارية في الساحل السوري، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (63) العدد (5) 2014.

كاظم، جواد شبر.(2008). إدارة منشآت الأعمال من منظور إسلامي – مجلة المدير المالي كتب في 25/02/2008 بواسطة financial manager .

المنصور، محمد.(2008)، "الرضا عن العمل"، مجله الملك عبد العزيز. النويقه، عطا الله بشير.(2016). أثر أخلاقيات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية في تعزيز الميزة التنافسية في البنوك التجارية العاملة في فلسطين، دراسات، العلوم الإدارية 1(43)، 2016.

ياغي، محمد عبدالفتاح، (2001)، الأخلاقيات في الإدارة، عمان: مكتبة البيقظة. Ahmad, Mareya Mohammad, "Are Islamic banks better immunized than Conventional banks in the current economic crisis", Economics Working Papers, The British University in Dubai, Dubai, UAE, 2010.

Bisha, Jamal Ibrahim, "Performance Of Islamic Banks Vis-à-vis Conventional Banks", Master Thesis, international Islamic University, Malaysia, 2004.

Fainshmidt, S., Wenger, L., Pezeshkan, A., & Mallon, M. R. (2019). When do Dynamic Capabilities Lead to Competitive Advantage? The Importance of Strategic Fit. Journal of Management Studies, 56(4), 758–787.

Huda, M., Qodriah, S. L., Rismayadi, B., Hananto, A., Kardiyati, E. N., Ruskam, A., & Nasir, B. M. (2019). Towards Cooperative

With Competitive Alliance: Insights Into Performance Value in Social Entrepreneurship. In *Creating Business Value and Competitive Advantage With Social Entrepreneurship* (pp. 294–317). IGI Global.

Ibrahim, A. (2017). The Ethical Practices of Islamic Banking: An Analysis from Customer Satisfaction Perspective. *MIQOT: Jurnal Ilmu-ilmu Keislaman*, 41(1).

Khan, S. Z., Yang, Q., & Waheed, A. (2019). Investment in intangible resources and capabilities spurs sustainable competitive advantage and firm performance. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 26(2), 285–295.

Naghmeh N. M., (2010), Islamic Work Ethic and Muslim Religious Beliefs Impact on Organizational Commitment on the Workplace, Unpublished Dissertation, University of Phoenix.

Norshidah M. et al., (2010), Linking Islamic Work Ethic to Computer Use Ethics, Satisfaction, and Organizational Commitment in Malaysia, *Journal of Business Systems, Governance and Ethics*, 5(1): 325–343.

Paine, L. S. (2003). Is ethics good business?. *Challenge*, 46(2), 6–21.

Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2002). The competitive advantage of corporate.

Pried W. M. et al, (2002), Business, Houghton Mifflin Company.

Rahmantya, Y. E. K., & Djazuli, A. (2019). Hospital's competitive advantage through service quality, information systems and Islamic work ethics. Problems and Perspectives in Management, 17(2), 193.

Rokan, M. K. (2013). Market justice on islamic business ethics perspective (Analysis Case of Business Competition Supervisory Commission Republik Indonesia,(KPPU-RI).

Sageer, A, Rafat,S.P. (2012)," Identification Of Variables Affecting Employee Satisfaction And Their Impact On The Organization", journal of business and management, vol5, pp 32-39.