

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المدرسة العليا للتجارة



مذكرة نهاية الدراسة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في العلوم
المالية والمحاسبة
تخصص: نقود، مالية وبنوك

الموضوع :

تسعير التمويل في البنوك

دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية
دراسة حالة مصرف السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية

إشراف الأستاذ :

إعداد الطالب (ة) :

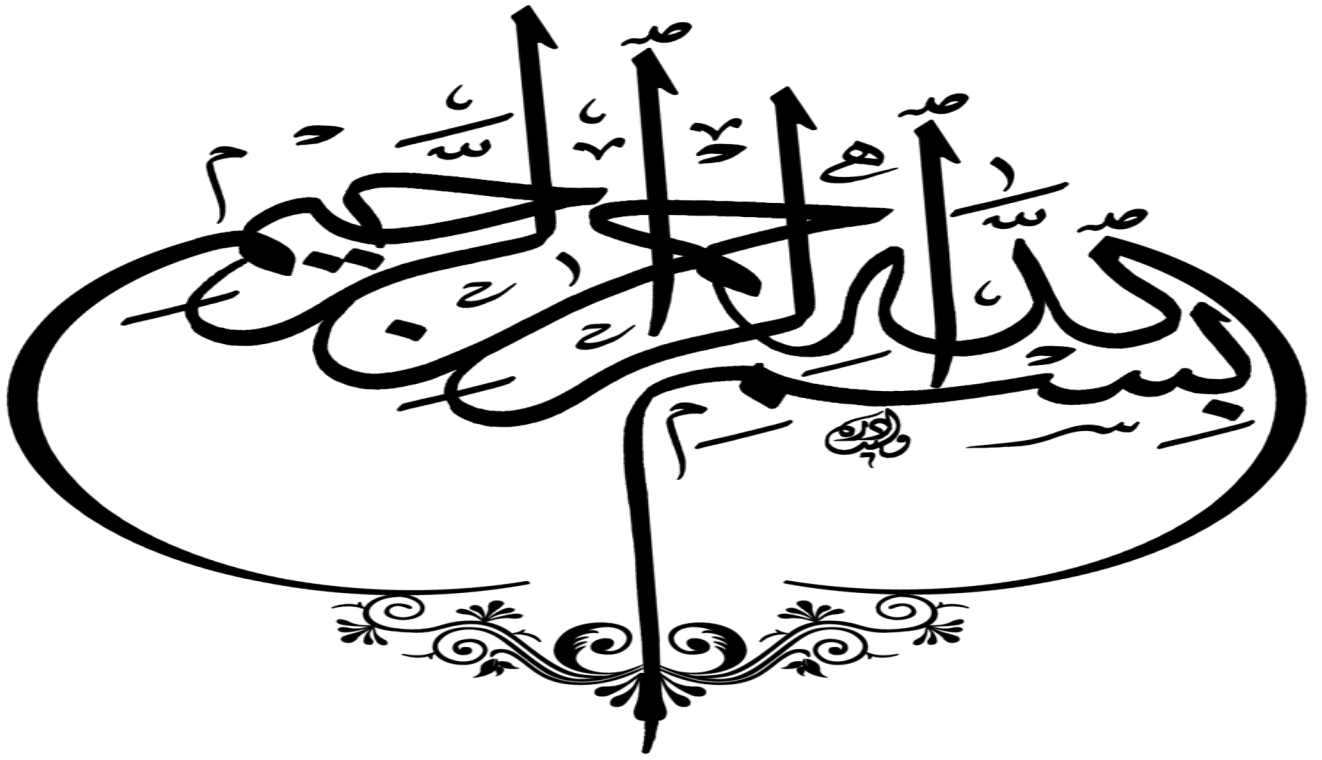
زحاف أميمة د. بن خدة إلياس

المؤسسة المستقبلة: مصرف السلام-الجزائر فرع دالي براهيم.

فترة التربص: من 22/03/2023 إلى 23/04/2023.

السنة الجامعية

2023/2022



﴿ربنا لا تؤاخذنا إن نسينا أو أخطأنا ربنا و لا تحمل
 علينا إصرا كما حملته على الذين من قبلنا ربنا و لا
 تحملنا ما لا طاقة لنا به و أعف عنا و اغفر لنا
 وارحمنا أنت مولانا فانصرنا على القوم الكافرين﴾

شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، الحمد لله الذي

ألهمنا الصبر والتوفيق لإنجاز هذا العمل المتواضع

أن نشكر الأستاذ المشرف الأستاذ بن خدة إلياس الذي ساعدني

بتوجيهاته القيمة وملاحظاته النيرة وبتشجيعه لي لإختيار هذا

الموضوع

كما لا يفوتنا في هذا المقام أن نشكر الأساتذة والدكاترة الأفاضل

أعضاء لجنة المناقشة كل واحد بإسمه لقبولهم مناقشة المذكرة

وتفريغ من وقتهم الثمين لقراءتها.

ولا ننسى أيضا كل عمال مكتبة المدرسة

الذين منحونا كل العون والمساعدة

أخيرا نسأل الله تعالى بأسمائه الحسنی وصفاته العلی أن

يوفقنا جميعا لخدمة البحث العلمي وأن يبلغنا جميع منازل

الناجحين، الفالحين مع الذين أنعم الله عليهم من النبيين

والصديقين والشهداء الصالحين والصلاة والسلام على نبينا وحبينا

محمد وعلى آله وصحبه وسلم تسليما كثيرا.

الإهداء

الحمد لله الذي وفقني لهذا ولم أكن لأصل إليه لولا فضل الله

إلى من حاكت سعادتي بخيوط منسوجة من قلبها، من أبصرت بها طريق حياتي،

واستمدت منها قوتي واعتزازي بذاتي، إلى الكفاح الذي لا يتوقف، الشامخة التي علمتني معنى الإصرار، وأن لا شيء في الحياة مستحيل، إلى ينبوع العطاء المتفاني مدى عمري، إلى التي لولاها لما كنت أجلس هنا هذه اللحظات، إلى حبيبة قلبي الأولى.....أمي الحبيبة

إلى أبي...إنتاجي ما هو إلا تربيتك، لا أستطيع أن أقول لك شكرا فهي تقال إلا في نهاية الأحداث وأنا أرى نفسي دائما في البداية، أنهل من خيرك وعطائك الذي لا ينتهي وأظل في كل لحظة أقضيها معك أنهل وأتعلم الكثير...أدامك الله ورعاك لتكون منارة دائمة في حياتي

إلى ابن أمي وأبي "رياض" أخي العزيز الذي عشت معه كل تقلبات الحياة بمدى جزرها

إلى أختي "لينة" إلى القلب الأبيض التي لم تحسني انها ابنت أبي بل كانت أكثر من ذلك

إلى اخوتي "عبد المالك" و"عبد الوهاب"

إلى روح جدي وجدتي اللذان رحلا ولازالا حين في قلبي، لطالما تمنيت ان يكونا حاضرين ليشهدا هذا اليوم الذي دعوا كثيرا لي من أجل الوصول إليه

إلى جدي وجدتي والدا أبي

إلى عمتي وعمي وخالي وخالاتي

إلى رفقاء الدرب والسند "أسماء" و"شيماء" و"مريم" كنتم ولا زلتم خير الأخوات

إلى جميع الأهل والأقارب.

"أميمة"

الفهرس العام

الصفحة	العنوان
III	شكر
IV	إهداء
V	فهرس المحتويات
VI	قائمة الجداول
VII	قائمة الأشكال
VIII	ملخص
أ-ج	مقدمة عام.
الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية	
5	مقدمة للفصل
6	المبحث 01: مدخل للبنوك الإسلامية
6	المطلب الأول: تعريف البنوك الإسلامية ونشأتها.
6	المطلب الثاني: أهداف البنوك الإسلامية ومصادرها.
9	المطلب الثالث: أساليب تمويل البنوك الإسلامية والعلاقة مع البنك المركزي
14	
20	المبحث 02: مدخل للبنوك التقليدية
20	المطلب الأول: تعريف البنوك التقليدية ونشأتها.
20	المطلب الثاني: أهداف البنوك التقليدية ومصادرها.
22	المطلب الثالث: أساليب تمويل البنوك التقليدية والعلاقة مع البنك المركزي
25	
28	المبحث 03: التمييز بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية.
28	المطلب الأول: أوجه التشابه بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية.
28	المطلب الثاني: أوجه الاختلاف بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية.
30	المطلب الثالث: أفاق التعاون بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية.
34	
36	خاتمة الفصل
الفصل الثاني: تسعير التمويل في البنوك	
38	مقدمة للفصل
39	المبحث 01: ماهية التسعير
39	المطلب الأول: مفهوم السعر
40	المطلب الثاني: عملية التسعير
42	المطلب الثالث: أهمية السعر
42	المبحث 02: أهداف وعوامل واليات التسعير في البنوك
42	المطلب الأول: أهداف السعر
43	المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على عملية تسعير التمويل البنكي.
45	المطلب الثالث: ضوابط تحديد السعر المصرفي الإسلامي.

46	المبحث 03: الية التسعير بإضافة هامش ربح لتكلفة التمويل المطلب الأول: اليات تسعير التمويل في البنوك المطلب الثاني: أهم الفوارق السعر بي البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية المطلب الثالث: الية التكلفة لتسعير التمويل
46	
49	
51	
58	خاتمة الفصل
الفصل الثالث: دراسة ميدانية مقارنة بين بنك السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية.	
59	مقدمة للفصل
60	المبحث 01: تقديم مصرف السلام-الجزائر وبنك الفلاحة والتنمية الريفية المطلب الأول: تقديم مصرف السلام المطلب الثاني: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية المطلب الثالث: الفروقات الأساسية بين بنك السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية.
60	
63	
64	
67	المبحث 02: التحليل الإحصائي لكل ما يخص التمويلات المقدمة من قبل البنكي المطلب الأول: التمويل في بنك الفلاحة والتنمية الريفية المطلب الثاني: التمويل في مصرف السلام المطلب الثالث: التحليل الإحصائي
67	
69	
72	
72	المبحث 03: جمع ومناقشة البيانات المطلب الأول: منهجية تنفيذ المقابلة المطلب الثاني: دليل المقابلة المطلب الثالث: تحليل مجموعة البيانات والنتائج.
73	
73	
75	
79	خاتمة الفصل
81	الخاتمة العامة
86	المصادر والمراجع
93	الملاحق

قائمة الجداول:

الصفحة	العنوان
33	الجدول رقم 01: الفروق الجوهرية لطبيعة عمل البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية
61	الجدول رقم 02: توزيع فروع مصرف السلام عبر تراب الوطن.
67	الجدول رقم 03: إجمالي التمويلات المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية (2020-2018)
68	الجدول رقم 04: إجمالي موارد بنك الفلاحة والتنمية الريفية (2020-2018)
69	الجدول رقم 05: إجمالي التمويلات المقدمة من طرف مصرف السلام (2020-2018)
70	الجدول رقم 06: إجمالي مصاريف مصرف السلام (2020-2018)
71	الجدول رقم 07: إجمالي المداخل الصافية لمصرف السلام (2020-2018)

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان
62	الشكل رقم 01: الهيكل التنظيمي لمصرف السلام الجزائري
67	الشكل رقم 02: تطور إجمالي التمويلات المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية (2020-2018)
68	الشكل رقم 03: تطور إجمالي موارد بنك الفلاحة والتنمية الريفية (2020-2018)
69	الشكل رقم 04: تطور إجمالي التمويلات المقدمة من طرف مصرف السلام (2020-2018)
70	الشكل 05: تطور إجمالي مصاريف مصرف السلام (2020-2018)
71	الشكل رقم 06: تطور إجمالي المداخيل الصافية طرف مصرف السلام (2020-2018)

الملخص:

إن الهدف من هذا البحث هو دراسة الإشكالية: «كيف يتم على مستوى البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية تسعير عمليات التمويل؟». من أجل الإلمام بحثيات الموضوع قمنا بتقسيم الدراسة إلى ثلاث فصول الفصل الأول تم التطرق إلى مفاهيم عامة عن البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية بحيث استخلصنا أن هناك فروق جوهرية بينهما من حيث المبدأ والأهداف والتمويلات المقدمة، أما الفصل الثاني تم توضيح مفهوم وأهمية وأهداف السعر، والعوامل المؤثرة على عملية التسعير ومن ثم تم التعرف على اليات تسعير القروض البنكية واليات تسعير التمويل المصرفي ثم تم التفصيل في الية التكلفة للتسعير أي تسعير التمويل بإضافة هامش ربح لتكلفة التمويل.

تبين لنا أنه ليس هناك إختلافات من حيث الشكل في تسعير التمويل ولكن تختلف من حيث المضمون بحيث تتبع المصارف الإسلامية اسس الشريعة الإسلامية ليس فقط في معاملاتها مع الزبائن بل حتى حين تقوم بتسعير منتجاتها (تسعيرة البنك التقليدي تعرف بمعدل الفائدة وتسعيرة المصرف الإسلامي تعرف بهامش الربح). الفصل الثالث خصص للدراسة الميدانية في مصرف السلام كبنك إسلامي وبنك الفلاحة والتنمية الريفية كبنك تقليدي وإسقاطها على الدراسة النظرية، للقيام بالدراسة استعين بالتحليل الإحصائي والمقابلة التي أجريت على مستوى البنكين. على عكس النظري تبين هنا ان كلا البنكين يعمل وفق الية تسعير تختلف عن أخرى (يختلفان شكلا ومضمونا من حيث تسعير التموليات).

وأهم ما أوصلت به الدراسة هو ضرورة إهتمام إدارة البنوك بقرار تسعير المنتجات لما لها من أهمية وأثر على ربحية وقدرة البنك على البقاء في السوق.

الكلمات المفتاحية: البنوك الإسلامية، البنوك التقليدية، اساليب التمويل، السعر، عملية التسعير، معدل الفائدة، هامش الربح، اليات التسعير، تكلفة التمويل.

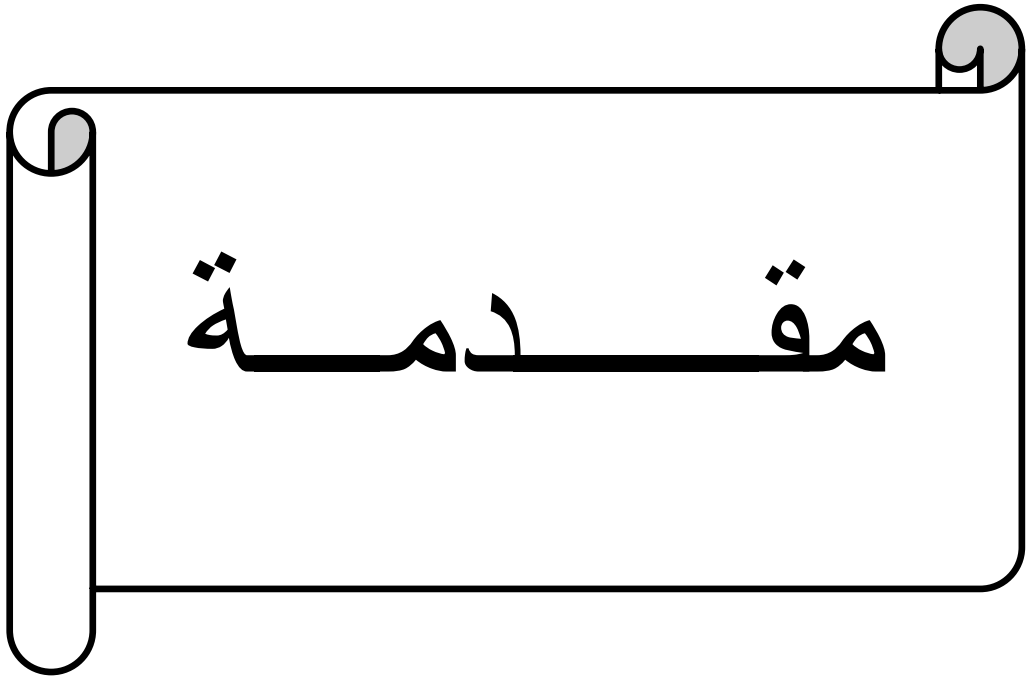
Summary:

The aim of this research is to study the problem: "How is financing operations priced at the level of Islamic and conventional banks?" In order to understand the research of the subject, we divided the study into three chapters. There are fundamental differences between them in terms of principle, objectives, and financing provided. As for the second chapter, the concept, importance and objectives of price, and the factors affecting the pricing process, were clarified. Then, bank loan pricing mechanisms and bank financing pricing mechanisms were identified. Then, the cost mechanism for pricing, financing pricing, was identified in detail. profit margin for financing cost.

We found that there are no differences in terms of form in financing pricing, but they differ in terms of content, so that Islamic banks follow the foundations of Islamic law, not only in their dealings with customers, but even when pricing their products (the pricing of the traditional bank is known as the interest rate, and the pricing of the Islamic bank is known as the profit margin). The third chapter was devoted to the field study of Al-Salam Bank as an Islamic bank and the Bank of Agriculture and Rural Development as a traditional bank and its projection on the theoretical study. To carry out the study, the statistical analysis and the interview conducted at the level of the two banks were used. Contrary to the theoretical one, it was found here that both banks operate according to a pricing mechanism that differs from the other (they differ in form and content in terms of financing pricing).

The most important conclusion of the study is the need for banks management to pay attention to the pricing decision of products because of its importance and impact on profitability and its ability to survive in the market.

Keywords: Islamic banks, conventional banks, financing methods, price, pricing process, interest rate, profit margin, pricing mechanisms, financing cost.



المقدمة:

تتميز صناعة الخدمات المصرفية بكثرة تنوعها و توسعها لآتمس مرافق الحياة اليومية للمجتمعات المعاصرة و خاصة بعد ظهور خدمات مصرفية جديدة تختلف عن الخدمات التقليدية التي كانت سائدة في السابق سميت بالبنوك الإسلامية و هي مؤسسات مصرفية تلتزم و تعمل في جميع تعاملاتها و معاملاتها بأحكام الشريعة الإسلامية فتتعامل بالائتمان فهي ليست بمقرضة و لا مقترضة و لا تتعامل بالفائدة لا اخذا و لا عطاء و انما تعتمد على معاملات مباحة كالمضاربة و المرابحة اما التي سبقتها فهي البنوك الكلاسيكية على غير الاولى فهي تعتمد على نظام الفائدة المحرم شرعا فالبنك يقرض العميل بالفائدة و العميل الذي يودع المال في البنك يقرض البنك هذا المال مقابل فائدة .

في ظل هذه التطورات و تزايد عند البنوك تشدد المنافسة السائدة بينهما في تقديم ما هو افضل من اجل كسب رضا الزبائن و استمالتهم لغرض التعامل معه , و مع ان زيادة الحصة السوقية للبنك تعتمد على مجموعة المعايير مثل سعر الخدمة و جودتها و السرعة في تقديمها , حسن المعاملة التي يتلقاها الزبون , الا ان السعر الذي يدفعه الزبون للحصول على الخدمة يأتي على قمة سلم اولوياته للتعامل مع البنك و عليه فان سياسة تسعير الخدمات المصرفية تعتبر من اهم العوامل المؤثرة في نجاح و تقدم المؤسسات المصرفية و زيادة قدرتها التنافسية.

تعتبر سياسة تحديد السعر للخدمات المصرفية من العمليات الصعبة والمعقدة و عليه فان تحديد السعر يجب ان يتم وفق اسس وقواعد مدروسة خاصة فيما يخص البنوك الإسلامية فهي تواجه مخاطر اعلى ولديها قيود اشد في معاملاتها لذلك ما هو ملحوظ اختلاف تسعيرة خدماتها وتمويلاتها مقارنة بالأخرى الكلاسيكية وسيتم في هذا المحور دراسة حول اليات التسعير في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية.

إشكالية البحث:

يكثر الحديث بين الباحثين خاصة عن السعر وطرق التسعير المعتمدة في البنوك الإسلامية وكذلك في البنوك الكلاسيكية كذلك عن مدى التشابه او الاختلاف الموجود بين البنكين من حيث تسعير التمويلات ومنه يمكن طرح السؤال التالي:

كيف يتم على مستوى البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية تسعير عمليات التمويل؟

الاسئلة الفرعية:

من هذا السؤال الرئيسي تنشأ الاسئلة الثانوية التالية:

كيف يتم تسعير التمويل على مستوى البنوك؟

هل هناك فرق بين التسعير من منظور الاقتصاد الإسلامي ومنظور الاقتصاد التقليدي؟

ما هي الاسس والطرق المستعملة في تقييم وتحديد السعر في البنوك الإسلامية في الجزائر؟

هل هناك اختلافات في التسعير بين البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية؟

فرضيات البحث:

لمعالجة الإشكالية السابقة يتم طرح بعض الفرضيات التي يمكن من خلالها التوصل الى نتائج محتملة التي نقدمها على النحو التالي:

طرق التسعير في البنوك الإسلامية هي نفسها في البنوك الكلاسيكية.
طرق التسعير في البنوك الإسلامية تختلف عن البنوك التقليدية في المضمون.
التسعيرة التمويلية للبنوك الإسلامية هي أكثر عدالة.

أهداف البحث:

تهدف الدراسة الى استكشاف ومعرفة طرق وحقيقة سياسة التسعيرة في المصرفين الإسلامي والتقليدي ومراحل وخطوات اعدادها واهم الفوارق بينهما وتبيان الإختلافات الموجودة في تسعيرة البنك الإسلامي مقارنة بالبنك التقليدي .

اهمية البحث:

تكمن اهمية الدراسة في كونها تبحث عن حلول و مواصل لمنهج التسعير الذي يجعل العميل او الزبون المحور الاساسي في تحديد سعر الخدمة المصرفية .يخدم البحث و النتائج التي سأكشف عنها البنوك الإسلامية والتقليدية عبر الوطن من خلال تعزيز مراكزها التنافسية في سوق الخدمات المصرفية وصولاً لأهدافها المرجوة في الاستمرار و زيادة حصتها السوقية و تعظيم الربحية , اضافة الى انها ستخدم العميل في حال وصول الى منهج التسعير العادل وذلك من خلال تبني هذه البنوك للسعر الذي يرغب و يستطيع العميل دفعه كأساس في عملية تطوير خدماتها المصرفية .

منهج البحث:

اعتمدت في دراستي مجموعة من المناهج العلمية والتي تتناسب مع طبيعة الموضوع والمتمثلة في:
-المنهج الوصفي التحليلي:

يتم الاعتماد في هذا البحث على المنهج الوصفي التحليلي فيما يخص الموضوع نظرا لأنه يتوافق مع تقرير الحقائق وفهم مكونات الموضوع واخضاعه للدراسة الدقيقة وتحليل جل ابعاده بشكل من التوضيح والتفسير.

-منهج دراسة الحالة:

اعتمدنا عليه في الجانب التطبيقي باختيارنا لبنك تقليدي "بنك الفلاحة والتنمية الريفية" و بنك

إسلامي "مصرف السلام-الجزائر" و مقارنة من خلال الفروقات الأساسية بين بنك السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية، وذلك بإستخدام مجموعة من الأدوات المنهجية والمتمثلة في الملاحظة و المقابلة والإحصائيات المحصلة من البنكين.

تقسيمات البحث:

الفصل الاول: تناولت فيه مفاهيم عامة حول التمويل والبنوك وذلك من خلال تقديم مفهوم التمويل من منظور البنكين والتطرق لكليهما من خلال تعريفهما والتعرف على طبيعة العمليات والموارد وعلاقة البنك مع البنك المركزي.

الفصل الثاني: تناولت فيه كل ما يخص التسعير وذلك من خلال ماهية السعر بتعريفه وذكر أهدافه بالإضافة للطرق المستعملة في تحديد السعر في البنوك الإسلامية واهم الفوارق بين المصارف الإسلامية والبنوك الكلاسيكية.

الفصل الثالث: من اجل اسقاط الدراسة على الواقع العلمي للمصارف الإسلامية تم التطرق الى ذلك من خلال دراسة مقارنة بين بنك إسلامي وبنك كلاسيكي.

لذلك تأخذ خطة عملي الشكل التالي

الفصل الاول: مفاهيم عامة حول البنوك الإسلامية والتقليدية

المبحث الاول: البنوك الإسلامية تعريفها، نشأتها، أهدافها، مصادرها، اساليب التمويل، علاقة مع البنك المركزي.

المبحث الثاني: البنوك التقليدية تعريفها، نشأتها، أهدافها، مصادرها، اساليب التمويل، علاقة مع البنك المركزي.

المبحث الثالث: التمييز بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية، اوجه التشابه، اوجه الاختلاف، افاق التعاون.

الفصل الثاني: تسعير التمويل في البنوك.

المبحث الاول: ماهية التسعير.

المبحث الثاني: العوامل المؤثرة على عملية التسعير.

المبحث الثالث: آلية تسعير التمويل بإضافة هامش ربح لتكلفة التمويل.

الفصل الثالث: دراسة ميدانية مقارنة بين بنك السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المبحث الأول: التعريف بينك السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المبحث الثاني: التحليل الإحصائي لكل ما يخص التمويلات المقدمة من قبل البنكي.

المبحث الثالث: جمع ومناقشة البيانات.

الفصل الأول

معميات حول البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية

مقدمة:

في غالب الامر التمويل الذاتي لا يغطي حاجيات الافراد والمؤسسات فتلجا هذه الاخيرة الى البحث عن مصادر خارجية للحصول على السيولة الكافية، من المنطلق ان البنوك المصدر الاول والاساسي للأموال من خلال الوساطة التي تمثل دورا مهما وحيويا تمكنه من جلب الودائع من اصحاب الفائض المالي ومنحها للمتعاملين الاقتصاديين الذين هم في حاجة اليها في شكل قروض بنكية بمختلف انواعها وهذا لسد الحاجيات التمويلية. هنا هو مخير امام التمويل الاسلامي من طرف المصارف الإسلامية او ما يسمى بالتمويل التقليدي من طرف البنوك الكلاسيكية فسيتم في هذا الفصل التعرف على هذين المحورين.

المبحث الأول: البنوك الإسلامية تعريفها، نشأتها اهدافها وظائفها.

البنوك الإسلامية هي منشآت مالية تتاجر بالنقود في ميادين التجارة والصناعة والزراعة وفق احكام الشريعة الإسلامية وفي هذا المبحث سيتم تحديد مفاهيم التي اعطيت للبنوك الإسلامية والظروف التي نشأت فيها بالإضافة الى مصادر الاموال لدى هذه البنوك وصيغ التمويل فيها.

المطلب الاول: تعريف البنوك الاسلامية ونشأتها.

سنتحدث في هذا المطلب عن المفاهيم التي اعطيت للبنوك الاسلامية والظروف التي نشأت فيها.

1. تعريف البنوك الإسلامية

يوجد العديد من المفاهيم والتعاريف للبنك الاسلامي من بينها ما يلي:

ذلك البنك او المؤسسة التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بالمبادئ الشريعة الإسلامية وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذاً او وعطاء.¹

كما يمكننا أن نعرف البنوك الإسلامية أنها أجهزة مالية تستهدف التنمية في إطار ما حددته الشريعة الإسلامية، حيث تلتزم بالقيم الأخلاقية التي جاءت بها الشرائع السماوية سعياً إلى تصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع، وهي أجهزة تنموية اجتماعية مالية، حيث تقوم بما تقوم به البنوك في تيسير المعاملات التنموية، كما أنها تضع نفسها في خدمة المجتمع وتستهدف تحقيق التنمية فيه، وتقوم بتوظيف أموالها بأرشد السبل بما يحقق النفع للمجتمع أولاً و قبل كل شيء، وتقوم بتدريب الأفراد على الإنفاق و الادخار، ومعاونتهم في تنمية أموالهم، مما يعود بالنفع والمصلحة عليهم وعلى سائر المجتمع، محققة بذلك تكافلاً بين أفراد المجتمع بالدعوة إلى أداء الزكاة و جمعها و إنفاقها في مصارفها الشرعية.²

هي مؤسسات مالية واستثمارية وتنموية واجتماعية، وترتكز فلسفتها على عدم التعامل بالفائدة (الربا) أخذاً وعطاء، فهي تقوم بقبول الودائع المعروفة في البنوك التقليدية دون استخدام سعر الفائدة كعامل تعويض للمودعين وإنما تستبدلها بحصة من الربح، كما أنها تقوم بتوظيفها في مجالات التوظيف والاستثمار التي تجيزها الشريعة الإسلامية وبالأساليب المشروعة أيضاً.³

1 عادل عبد الفضيل عيد، الربح والخسارة في المعاملات المصارف الإسلامية: دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1، 2007، ص:397.

2 عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، إدارة المنشآت المتخصصة، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، المنصورة، ط1، 2009، ص:119.

3 غسان عساف وآخرون، إدارة المصارف، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1993، ص:177.

مؤسسه مالية تقوم بالأعمال والخدمات المالية والمصرفية وجذب الموارد النقدية وتوظيفها توظيفاً فعالاً يكفل نموها وتحقيق أقصى عائد منها وبما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار أحكام الشريعة الإسلامية السمة.¹

يعرف الدكتور لخضيرى البنك الإسلامى على أنه: "مؤسسة نقدية مالية تعمل على جذب الموارد النقدية من أفراد المجتمع، وتوظيفها توظيفاً فعالاً يكفل تعظيمها ونموها في إطار القواعد المستقرة للشريعة الإسلامية، وبما يخدم شعوب الأمة، ويعمل على تنمية اقتصادياتها".²

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول إن التعريف أكثر ملائمة هو ما جاء في اتفاقية إنشاء الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية (يقصد بالبنوك الإسلامية تلك المؤسسات التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذاً أو عطاءً).³

2. نشأة البنوك الإسلامية

مرت نشأة البنوك الإسلامية بعدة مراحل تتمثل فيما يلي:

تعود جذور النشاط المالى الإسلامى الى مرحلة صدر الإسلام حيث كان أول من ابتكر طريقة للإيداع تمنع الاكتناز المحرم في الاسلام، ويتيح للمودع حرية التصرف بالأموال المودعة هو الزبير بن عوام "رضي الله عنه وكان حيث كان يأخذ الاموال في مكة ويعطي صاحبه ايصالاً وأمر بالدفع الى عامل له في الشام والعراق او اليمن يأمره بان يؤدي نقوداً الى حاملها، وكان لا يقبل ان يوضع لديه مالا الا على سبيل القرض بعيداً عن الفائدة".⁴

كما أن الحضارة العربية الإسلامية استندت على قاعدة فكرية قوية متماسكة تعتمد على القرآن الكريم والسنة النبوية وإجماع الصحابة، وهو الأمر الذي أدى إلى اتساع نطاق التجارة الدولية ونموها بين أقطار العالم الإسلامى من جهة، ومع العالم الخارجى من جهة أخرى، حيث أن ازدهار التجارة الداخلية والخارجية في العالم الإسلامى كان نتيجة لطبيعة ابتكار أنظمة مصرفية ومالية، استهدفت تسهيل عمليات التبادل التجارى وتيسير عمليات تبادل النقود ونقلها بين المراكز التجارية.⁵

¹ محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية: احكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة، عمان، ط1، 2008، ص: 110.

² عبد الحميد عبد الفتاح المغربى، مرجع سبق ذكره، ص: 102.

³ حربى محمد عريقات وسعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية، دار وائل للنشر، عمان/الأردن، ط1، 2010، ص: 110.

⁴ خالد امين عبد الله وحسين سعيد سعيان، العمليات المصرفية الإسلامية، الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، الاردن، 2008، ص: 31.

⁵ حربى محمد عريقات وسعيد جمعة عقل، مرجع سبق ذكره، ص: 77.

ويعود ظهور البنوك الإسلامية الى عام 1940، عندما انشئت في ماليزيا صناديق للاادخار تعمل من دون فائدة، وفي عام 1950 بدأ التفكير المنهجي المنظم يظهر في باكستان من اجل وضع تقنيات تمويلية تراعي التعاليم الإسلامية، إلا أن المحاولات الجادة للتخلص من المعاملات الربوية بدأت في مصر في عام 1963،¹ وكانت أول هذه البنوك بنوك الادخار المحلية التي أسست بناء على نبذ التعامل بالفائدة، ثم تلتها محاولات مماثلة في باكستان، ثم ثانية في مصر بنك ناصر الاجتماعي عام 1971م، ثم البنك الإسلامي للتنمية بالسعودية عام 1974م، ثم بنك دبي الإسلامي عام 1975م، فبنك فيصل السعودي وبيت التمويل الكويتي وبنك فيصل الإسلامي المصرفي عام 1977م، والبنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار عام 1978م. ثم توالى إنشاء هذه البنوك في الدول الإسلامية والغربية بعد ذلك، كما أنه يوجد العديد من المصارف الإسلامية حديثة النشأة وكذلك الفروع التابعة للمصارف غير الإسلامية والتي ترغب في كسب شريحة تسويقية والحفاظ على عملائها من الانتقال إلى المصارف الإسلامية الجديدة. وبالتالي يمكننا القول إن هناك تقدماً ملحوظاً في مجال المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، وقد يرجع ذلك إلى عدة أسباب أهمها²

- نضوج فكرة تكوين وإنشاء البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية وتفهمها على
- المستوى العربي والإسلامي؛
- التخلص من استعمار الحكام المسيطرين وحرية الكلمة وجرأة التفكير؛
- كثرة المؤتمرات الدينية والسياسية والاقتصادية على مستوى العالم الإسلامي وقيام
- الاتحادات الدولية الخاصة بهذا المجال؛
- تبني هذا الأمر رجال لهم قدرتهم ومكانتهم في المجتمع الإسلامي؛
- تعدد المراجع والأبحاث في هذا المجال مقدمة كل جديد في عالم المصارف؛
- النجاحات العملية التي شهدتها تجارب العديد من البنوك الإسلامية.

المطلب الثاني: أهداف البنوك الإسلامية ومصادرها.

1. أهداف البنوك الإسلامية:

¹ محمود حسين الوادي حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية، اسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن 2007، ص:37.

² عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، مرجع سبق ذكره، ص:111.

تسعى كل مؤسسة الى تحقيق مجموعة من الأهداف التي تضمن لها البقاء والاستمرارية نشاطها كذلك هي البنوك الإسلامية. وسيتم عرض هذه الأخيرة خلال النقاط التالية:

أولا الأهداف المتعلقة بالجانب المالي

ثانيا الأهداف المتعلقة برضا المتعاملين

ثالثا الأهداف المتعلقة بتنمية المصرف

رابعا الأهداف المتعلقة بالجانب الابتكاري

1 الأهداف المتعلقة بالجانب المالي

1_ استقطاب الودائع

يعتبر استقطاب الودائع احد من اهم الوظائف حيث ان علاقة المودعين بالمصرف الإسلامي تقوم على أساس المضاربة باعتبار المودع صاحب راس المال و المصرف مضاربا به، فانه يتم تقاسم الأرباح الناتجة عن استثمار تلك الأموال حسب النسب المتفق عليها.

2_ استثمار الأموال

من خلال الودائع التي تتلقاها تقوم باستثمارها وفق مجموعة من الصيغ التمويلية والاستثمارية مع مراعاة المبادئ والضوابط الإسلامية التي تحكم نشاطها الاستثماري، وتهدف من خلال ذلك الى تحقيق كل من العائد الاجتماعي والعائد المالي.¹

3_ تحقيق الأرباح: وهي الناتج عن عملية الاستثمارات والعمليات المصرفية التي تنعكس في صورة أرباح موزعة على المودعين وعلى المساهمين.²

2_ الأهداف الخاصة برضا المتعاملين

تسعى البنوك الإسلامية الى كسب رضا المتعاملين وذلك من خلال:

1_ تقديم الخدمات المصرفية

¹ حمزة شوار، علاقة بنوك المشاركة بالبنوك المركزية في ظل نظم الرقابة النقدية التقليدية، رسالة ماجستير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2007/2006، ص:83.

² امال لعمش، دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة الإسلامية، مذكرة لنيل الماجستير في العلوم التجارية كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2012/2011، ص:10.

يعتبر تقديم الخدمات المصرفية أحد مجالات العمل التي يجب أن تركز عليها البنوك الإسلامية، حيث تعتبر البنوك التقليدية منافسة قوية لما تتمتع به من أسبقية وخبرة طويلة في هذا المجال، إلى جانب عدم التزامها بأي ضوابط أو أنظمة من الشريعة الإسلامية. ومن ثم، يجب على البنوك الإسلامية أن تسعى جاهدة لتحسين مستوى الخدمات التي تقدمها. استقطاب أكبر عدد من المتعاملين وغير المتعاملين مع البنوك المنافسة، وبالتالي جذب المزيد من الودائع وتمكينهم من الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتنوعة المتاحة.

2_ توفير التمويل للمستثمرين

يعتبر عنصر الوساطة المالية في الاقتصاد من أهم وظائف البنوك. بالنظر إلى أن البنوك الإسلامية جزء من النظام المصرفي وهي منافسة للبنوك التقليدية، فهي ملزمة بتوفير التمويل لأصحاب العجز من خلال اساليب التمويل المختلفة التي تتوافق مع ضوابط المعاملات المالية الإسلامية، بما يتناسب مع طبيعة الأنشطة. يجري التمويل، وبالتالي تلبية احتياجات العملاء المختلفة، وهذا هو الفرق بينهم وبين البنوك التقليدية المشاريع الاستثمارية التي تعتمد على تمويل القروض بفائدة.

3_ توفير الامان للمودعين

يجب على البنوك الإسلامية أن تحرص على تحقيق عنصر الأمان حيث أن المتعاملين فيها معرضون لمخاطر أكبر من تلك التي يتعرض لها المودعون في البنوك التقليدية التي تضمن لهم الوديعة الأصلية وتوفر لهم معدل فائدة، في حين أن الخدمات المصرفية الإسلامية تحدث على أساس تقاسم الأرباح والخسائر دون عوائد محددة ومضمونة لحاملي الودائع.¹

ولهذا الامان يعتبر عنصرا مهما في كسب ثقة المودعين و ذلك من خلال تمويل الاستثمارات التي لا تخالف احكام الشريعة الاسلامية و تحقق في نفس الوقت ربحا مناسباً لكلا الطرفين المصرف و المودعين.

3 - الاهداف المتعلقة بتنمية المصرف

1_ تنمية الموارد البشرية

¹ حمزة شودار، مرجع سبق ذكره، ص83.

بالنظر إلى أن الخصوصية التي تفصل بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية، فإنها تحتاج إلى موظفين لتزويدها بالقدرات الفنية والشرعية. وتحقيقاً لهذه الغاية، تلتزم البنوك الإسلامية بإقامة دورات تدريبية للتكوين¹:

الموارد البشرية قادرة على إشراك المودعين وفهم طبيعة العلاقة بين المودعين والبنوك الإسلامية العمال القادرين على تقديم الخدمات المصرفية بالسرعة والجودة المناسبين حسب ما تقتضيه الشريعة الإسلامية

نوعيه من الموارد البشرية قادره على البحث عن الفرص الاستثمارية الملائمة ودراسة جدواها وتقييمها وتنفيذها ومتابعتها في إطار الضوابط الشرعية.

2_ تحقيق معدل النمو

يعتبر تحقيق معدلات نمو مناسبة من العوامل التي ستساعد البنوك الإسلامية على ضمان بقائها واستمرار عملها في السوق المصرفي الذي يتسم بالمنافسة الشديدة.

3_ الانتشار جغرافيا واجتماعيا

تسعى البنوك الإسلامية إلى التوسع محلياً ودولياً لجذب رؤوس الأموال واستخدامها في مختلف قطاعات الاقتصاد، خاصة بعد الأزمة المالية لعام 2008 التي أثرت على القطاع المصرفي في معظم دول العالم، واتجاه التركيز على النظام المالي الإسلامي باعتباره يختلف عن النظم التقليدية.

4_ الاهداف المتعلقة بالجانب الابتكاري

بالنظر إلى البيئة التنافسية التي تعمل فيها الخدمات المصرفية الإسلامية، فإن إيجاد بدائل إسلامية لمختلف المعاملات المصرفية لتلبية احتياجات الأفراد والشركات والمؤسسات في مختلف مجالات التجارة والزراعة والصناعة يمثل تحدياً لهذه المؤسسات، ولمواجهة المنافسة مع نظيراتها التقليدية، تحاول البنوك الإسلامية تنويع منتجاتها وخدماتها المصرفية والمالية من أجل جذب أكبر عدد من العملاء واستيعاب الطلب المتزايد عليهم. هذا إلى جانب تطوير أساليب الاستثمار المختلفة التي تتيح لهم الاستثمار الاموال في مختلف المجالات، بالإضافة إلى تمكين الأطراف المشاركة في العمليات الاستثمارية من تحقيق أهدافهم، مع مراعاة ضوابط المعاملات المالية التي أقرتها الشريعة الإسلامية.

¹ عبد الحليم غربي، الموارد البشرية في البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، مجلة الباحث، العدد 6، 2008، ص 50.

2. مصادر الاموال في البنوك الاسلامية:

تسعى البنوك الإسلامية توفير كم من الموارد المالية والنقدية لممارسة نشاطها بفعالية كاملة ولذلك فهي تحاول استعمالها بأفضل الطرق ويمكن تقسيم مصادر الأموال في البنوك إلى مصادر داخلية وخارجية وسنوضح كل منهما فيما يلي:

أولاً: المصادر الداخلية:

تتمثل المصادر الداخلية الخاصة في رأس المال والاحتياطيات والأرباح غير الموزعة، وهو مصدر مستقل لا يخضع لخاصية عدم التأكد لمخاطرة السحب الفجائي لذا فإن استخدامات هذا المصدر تتسم بتوجيهها للاستثمارات طويلة الأجل، كما يمثل هذا المصدر أحد الركائز الأساسية التي يواجه بها البنك الإسلامي المخاطر التي قد تحدث نتيجة لمباشرته النشاط البنكي، فضلا عن إمكانية استخدامها لموازنة العائد المنخفض.¹

وتتمثل المصادر الداخلية في:²

1- رأس المال: وهي الأموال التي يضعها المساهمون تحت تصرف البنك عند بداية تشغيله أو هو الرأسمال المدفوع، ويمكن أن يتوسع عند الضرورة بإصدار أسهم جديدة و طرحها للاكتتاب.

2- الاحتياطيات: وهي الأموال التي تقتطع بنسبة معينة من الأرباح المحققة سنويا لتضم الى رأس المال، ويكون اما احتياطا قانونيا (يفرضه القانون) أو احتياطا عاما (يضعه المساهمون برغبتهم).

3- الأرباح المحتجزة: هي تلك الأرباح المتبقية بعد عملية التوزيع وهي من حقوق الملكية التي تخص المساهمين.

4- المخصصات: هي مبالغ تقتطع من مجمل الأرباح لمواجهة خطر محتمل الحدوث خلال الفترة المالية المقبلة.

ثانياً: المصادر الخارجية:

¹ صادق ارشد الشمري، أساسيات الصناعات البنكية الإسلامية، الطبعة العربية، دار اليازوري للنشر، الأردن، 8002، ص 13.

² هاجر زرارقي، إدارة المخاطر الإئتمانية في المصارف الإسلامية دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة ماجستير، غير منشورة، فرحات عباس، سطيف، 2012 ص 21.

تعتبر المصادر الخارجية غير ذاتية يستخدمها البنك الإسلامي في حالة عدم تغطية موارده الذاتية لاحتياجاته، وتمثل هذه الموارد في الحسابات الجارية، الودائع الاستثمارية والودائع الادخارية، صكوك التمويل الإسلامي، وأموال الزكاة والصدقات والهبات والدعم والمنح

سنوضح كل هذه المصادر فيما: ¹

1-الودائع: وشمل الودائع بمختلف أشكالها، وتنقسم الى:

الودائع تحت الطلب: وهي حسابات دائنة يمكن الايداع فيها أو السحب منها في أي وقت يرغب فيه أصحابها.

معينة.²

الودائع الادخارية: حسابات تفتح لتشجيع صغار المدخرين.³

2-الصكوك الإسلامية: هي وثائق متساوية القيمة تمثل حصص شائعة في ملكية أو نشاط استثماري مباح شرعا.⁴

3-أموال الزكاة والصدقات والهبات والدعم والمنح: يقوم بتحصيلها من المبيع من ناتج نشاطه، من ناتج نشاط زبائنه، أو من خلال تقدم الأفراد للبنك بها، وعلى هذا فإن هناك مصادر متعددة للزكاة⁵

المطلب الثالث: اساليب تمويل البنوك الإسلامية والعلاقة مع البنك المركزي.

1. صيغ التمويل في البنوك الإسلامية:

سيتم تناول الصيغ من خلال النقاط التالية:

¹ صادق ارشد الشمري، مرجع سابق، ص 13.

² هاجر زرارقي، مرجع سابق، ص 21.

³ عبد اللطيف طيبي، التطبيقات المتميزة لتقنيات التمويل والاستثمار في العمل المصرفي الإسلامي من منظور العائد والمخاطرة دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة ماجستير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009، ص:65.

⁴ نوال بن عمارة، الصكوك الإسلامية ودورها في تطوير السوق المالية الإسلامية، مجلة الباحث، الجزائر، العدد التاسع، ورقلة، 2001، ص:2.

⁵ صادق ارشد الشمري، أساسيات الصناعات البنكية الإسلامية، الطبعة العربية، دار البازوري للنشر، الأردن، 8002، ص 13.

_صيغ التمويل طويل الاجل

_صيغ التمويل متوسط الاجل

_صيغ التمويل قصير الاجل

1_ صيغ التمويل طويل الاجل:

تقوم هذه الصيغ على اهم مبدأ وهو قاعدة الغنم بالغنم المميزة لكل معاملة مالية تحترم ضوابط الربعة الإسلامية.

وهي ثلاث التمويل بالمضاربة وصيغ التمويل الشبيهة بالمضاربة والتمويل بالمشاركة

أولاً: التمويل بالمضاربة:

تعرف المضاربة على انها: "عقد بين متشاركين في الربح شريك يقدم مالا وشريك يقدم عملاً على أن يكون ربح ذلك بينهما على حسب ما يشترطان، من النصف او الثلث او الربع... إلخ. واذ لم تربح شركة لم يكن لصاحب المال غير رأس ماله، وضاع على المضارب كد هو جهده-لأن الشركة بينهما في الربح- أما إذا خسرت الشركة فإنها تكون على صاحب المال وحده ولا يتحمل عامل المضاربة شيئاً منها".²

ثانياً: صيغ التمويل الشبيهة بالمضاربة

تتمثل في كل من المزارعة والمساقاة والمغارسة

1. المزارعة هي " عقد من عقود الاستثمار الزراع يتم في اطاره المزج والتأليف بين أهم عوامل الإنتاج الزراعي، وهما عنصر الأرض وعنصر العمل، وبين وسائل الإنتاج والبذور والأسمدة، بحيث يقدم المالك الأرض والبذور ووسائل الإنتاج إن أمكن ويقوم المزارع بعمل الزراعي، على ان يكون الإنتاج بنسبة معينة لكل منهما، كما قد تكون الارض من المالك والعمل والبذور والآلات من قبل العامل، وتكون نسبه معدلة حسب مساهمة كل واحد من في الجهد الاستثماري الاستغلالي للأرض الزراعي".³

¹ رفيق يونس المصري، النظام المصرفي الإسلامي، دار المكتبي، دمشق، ط2، 2009، ص:14-15.

² حسن الأمين، المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ط3، 2000، ص:135.

³ صالح صالح، "ادوات السياسية النقدية والمالية الملازمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية"، بحث مقدم خلال الندوة العلمية الدولية حول: الخدمات المالية واداره المخاطر في المصارف الإسلامية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 18-20 أبريل 2010، ص:44.

2. **المساقاة** هي " شركة زراعية على الاستثمار الشجر يكون فيها الشجر من جانب والعمل في الشجر من جانب والثمرة الحاصلة مشتركة بينهما بنسبة يتفق عليها المتعاقدان كالنصف والثالث ونحو ذلك، ويسمى العامل بالمساقى والطرف الآخر يسمى برب الشجر".¹

3. **المغارسة** هي " صيغة من صيغ استغلال الثروة الزراعية تجمع مالك الأرض الزراعية والعامل الزراعي بحيث يقدم الأول الأرض على أن يقوم الثاني بغرسها بأشجار معينة حسب الاتفاق المبرم بينهما ويكون الشجر والإنتاج بينهما".²

ثالثا : التمويل بالمشاركة:

تعرف **المشاركة** على أنها: "عقد بين المتشاركين في رأس المال والربح فكل شريك يقدم مالا (لذلك قلنا هي شركة في رأس المال والربح معا)، ويستحق الربح بالمال أو بالعمل حسب الاتفاق، أما الخسارة فهي على المال وحسب نسبته".³

2_ صيغ التمويل متوسط الأجل:

سيتم التطرق إليها من خلال النقاط التالية:

التمويل بالإجارة.

التمويل بالبيع الاجل.

التمويل بالإستصناع.

1. **الإجارة** تعرف على أنها " عقد يرد على منافع الاعيان المؤجرة -محل العقد- التي يسلمها المؤجر للمستأجر لينتفع بها مقابل اجرة معلومة، ومعه يظل المؤجر محتفظا بملكية العين المؤجرة، التي يلتزم المستأجر بردها اليه بعد انتهاء مدة الايجار".⁴

2. **البيع الاجل** تعرف على أنها "البيع الذي يكون دفع الثمن فيه مؤجلا، أي أضيف دفع ثمن إلى أجل أي إلى مدة مستقبلية فهو وصف للبيع صورة لكنه للثمن معنى، وهو ضد البيع الحال أو البيع نقدا".⁵

¹ قيصر عبد الكريم الهبيي، أساليب الاستثمار الاسلامي وأثرها على الاسواق المالية، دار سلان، دمشق، ط1، 2006، ص:48.

² صالح صالح، مرجع سابق، ص: 45.

³ رفيق بونس المصري، النظام المصرفي الإسلامي، مرجع سابق، ص: 75.

⁴ ابراهيم الدسوقي أبو الليل، الإيجار المنتهي بالتمليك في القانون الوضعي والفقہ الإسلامي، بحث مقدم خلال: مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ط2، ص: 11.

⁵ عبد الستار ابو غدة، البيع المؤجل، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب، جدة، ط2، 2003، ص: 15.

3. الإستصناع هو " عقد بيع بين المستصنع (المشتري) والصانع (البائع)، بحيث يقوم الثاني بصناعة سلعة موصوفة (المصنوعة) والحصول عليها عند أجل التسليم على أن تكون مادة الصنع وتكلفة العمل من الصانع، وذلك في مقابل الثمن الذي يتفقان عليه وكيفية سداه".¹

3_ صيغ التمويل قصير الأجل

سيتم التعرف إليها من خلال النقاط التالية:

- التمويل بالمرابحة.
- التمويل بالسلم.
- التمويل بالقرض الحسن.

1. المرابحة "بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح، معلوم للعاقدين"² على أن تكون كل من تكلفة الشراء والربح معلومين.³

2. السلم "عملية مبادلة ثمن بمبيع، والثمن عاجل أو مقدم، والمبيع اجل أو مؤجل".⁴

3. القرض الحسن " عقد بين طرفين أحدهما المقرض والاخر المقترض، يتم بموجبه دفع مال مملوك للمقرض إلى المقترض على أن يقوم الأخير برده أو رد مثله الى المقرض في الزمان والمكان المنفق عليهما".⁵

2. علاقة البنوك الإسلامية بالبنك المركزي:

سيتم تناول هذا العنصر من خلال نقطتين الأتيتين:

اولا أدوات رقابة البنوك المركزية على نشاط البنوك الإسلامية.

ثانيا المزايا والتحديات الناشئة عن تعاملات البنك المركزي مع البنوك الإسلامية.

اولا: أدوات رقابة البنوك المركزية على نشاط البنوك الإسلامية.

¹ صالح صالح ونوال بن عمارة، الصيغ التمويلية ومعالجتها المحاسبية بمصارف المشاركة دراسة تطبيقية بينك البركة الجزائري، مجلة الباحث، العدد2، 2003، ص: 53.

² علاء الدين زعتري، الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، دار غار حراء، دمشق، ط1، 2006، ص:90.

³ سعد الدين بن محمد الكبي، بيع المرابحة وتطبيق المعاصر، مجلة البحث العلمي الإسلامي، لبنان، 2004، ص: 87.

⁴ محمد عبد الحميد عمر، الإطار الشرعي والاقتصادي والمحاسبي لبيع السلام في ضوء التطبيق المعاصر، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب جدة ط3، 2004، ص: 14.

⁵ محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية: احكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، مرجع سابق، ص: 341.

وهي الضابطة للعلاقة السائدة بين البنك المركزي والبنك الإسلامي في إطار رقابي توجيهي تنسيقي، وفيما يلي عرض لأهم هذه الأدوات:

1. سعر إعادة الخصم: يستخدمه البنك المركزي للتأثير على حجم الائتمان المقدم من طرف البنوك التجارية، ويبلغ معدل إعادة الخصم وفق بنك الجزائر 4%، وبما أن أحد أهم مبادئ البنوك الإسلامية هو عدم التعامل بالفائدة أخذاً عدماً أو عطاء، وبالتالي فإن رفع البنك المركزي لهذا السعر أو تخفيضه يفترض فيه عدم التأثير على حجم الائتمان والتمويل الذي تقدمه هذه البنوك.

2. نسب السيولة: تتكون هذه الأخيرة من السندات الحكومية، والأوراق التجارية المخصصة، بموجب قانون النقد والقرض 90-10 أعطى التشريع الجزائري في مادته رقم 92 صالحة تحديد نسبة السيولة والمعايير المستخدمة في حسابها للبنك المركزي الجزائري، وللعلم فإن مكونات هذه النسبة لا تتعامل بها البنوك الإسلامية إطلاقاً.

3. نسبة الاحتياطي الإجمالي: يستعملها البنك المركزي في للتأثير على مقدرة البنوك على إنشاء النقود الخطية أو نقود الودائع، وبالتالي مقدرتها على التوسع في منح الائتمان، وبالنسبة للبنوك الإسلامية فإن أثر هذه الأداة يطرح إشكالية تقييد أنشطتها، كون أن معظم عملياتها التمويلية ذات طابع استثماري، وتقدر نسبة الاحتياطي الإجمالي حسب التشريع الجزائري المفروضة على البنوك الإسلامية على غرار باقي البنوك بنسبة: 12%.

4. الرقابة والتفتيش والإقناع الأدبي: يرحب القائمون على البنوك الإسلامية بعمليات التفتيش والفحص عليها من جانب البنك المركزي، بشرط أن يكون القائمون على هذه العمليات مؤهلين شرعياً، وبالنظر لعدم وجود هيئة شرعية تتولى الرقابة على المعاملات الإسلامية بالبنوك فإن عمليات التفتيش والمراقبة التي تقوم بها اللجنة المصرفية لمراقبة البنوك والمؤسسات المالية (حسب المواد 142-153 من قانون النقد والقرض 09-10) تكون على أسس وضعية بحتة .

5. سياسة السقوف الائتمانية: وتأخذ أشكالاً متعددة إما بتحديد ما يمكن أن يقدمه البنك إلى العملاء من قروض كحجم إجمالي، أو بتحديد حجم الائتمان الذي يسمح للبنك بتقديمه كنسبة من رأس ماله، وهذا ما يعتبر عائقاً ويتنافى مع أحكام الشريعة خاصة فيما يتعلق بضياح فرص استثمارية ربحية تنعكس إيجاباً على الجميع.

6. السوق المفتوحة: حسب الأمر 04-10 المؤرخ في 26/10/2010 المتعلق بالنقد والقرض فإن بنك الجزائر (بنك المركزي الجزائري) يمكنه أن يتدخل في سوق النقد وأن يشتري ويبيع على الخصوص

سندات عمومية وسندات خاصة والتي يمكن قبولها إعادة الخصم أو لمنح تسبيقات، وهو ما يشكل عائقاً لتجاوب البنوك الإسلامية مع مثل هذه التعاملات (سندات بفائدة ربوية).

ثانياً: المزايا والتحديات الناشئة عن تعاملات البنك المركزي مع البنوك الإسلامية.

1. المزايا:

_ البنك المركزي لا يتدخل إطلاقاً في تحديد العوائد الموزعة على أصحاب الاستثمار في البنوك الإسلامية، بالإضافة إلى عدم تدخل البنك المركزي في تحديد هامش الربح في عمليات المراجعة لدى هذه البنوك، وكذلك الأمر بخصوص نسب توزيع الأرباح في عمليات المضاربات والمشاركات.

_ يسمح البنك المركزي للبنوك الإسلامية بحيازة البضائع والمعدات والعقارات أحياناً، وتملكها بغرض إعادة البيع، وهذه العمليات محظورة بالنسبة للبنوك التقليدية.

_ تشترط البنوك المركزية على كافة البنوك العاملة داخل الدولة إيداع نسبة معينة من ودائع عملائها بالعملة الأجنبية لديها، على أن تأخذ هذه البنوك فوائد عن هذه الودائع، ونظراً أن البنوك الإسلامية لا تتعامل وفقاً لأسعار الفائدة، قام البنك المركزي باستبدال تلك العملية بعملية مضاربة شرعية حيث تمثل البنوك الإسلامية فيها صاحب المال.

_ بادرت بعض البنوك المركزية بوضع حد أقل لنسب السيولة المقررة في البنوك الإسلامية في مجالات التوظيف والاستثمار

وف هذا الإطار قامت الجزائر بسن العديد من القوانين التي يمكن أن تستغلها البنوك الإسلامية كمدخل للصيرفة الإسلامية في الجزائر، بعد فتح المجال أمام البنوك الأجنبية وبنوك القطاع الخاص بالنشاط بعد قانون النقد والقرض (09-10) أبريل 1990 ،على غرار المادة 68 من الأمر 04-10 المؤرخ في 26 أوت 2010 والتي فتحت المجال أمام اعتماد التمويل الإيجاري المقرون بخيار الشراء، إضافة إلى المادة 73 التي تضي على المعاملات المتضمنة تلقي أموالاً من الجمهور وتوظيفها في شكل مساهمات لا تترتب عليها فوائد الطابع الإسلامي بحيث تشجع المؤسسات البنكية على اعتماد هذا النمط من التمويل وتوضح وتحمي الأطراف المتعاملين به.¹

2. التحديات:

¹ محمد صالح الحناوي، السيد عبد الفتاح عبد السلام، المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، ص: 389.

_ تطبيق نسبة الاحتياطي النقدي يترتب عليه عدم استثمار الأموال بالكامل، أي تعطيل جانب من أموال المودعين عن الاستثمار على غير رغبتهم، بحيث تمثل حسابات الاستثمار نسبة كبيرة من جملة ودائع البنوك الإسلامية، مما يؤدي لانخفاض العائد الموزع على تلك الحسابات.

_ وضع شروط الانتماء بحيث لا يتجاوز التمويل المقدم من البنك لقطاعات الأعمال المختلفة حدود نسبة معينة من إجمالي الموارد المتاحة للتوظيف، فالبنوك الإسلامية ليست بحاجة إلى هذا الأسلوب الرقابي، لأنها لا تمنح قروضاً تجارية كثيرة، ولكنها تستثمر استثماراً مباشراً، وبذلك لا يحدث نشاطها إلا تأثيراً ضعيفاً على الكمية المعروضة، يضاف إلى ذلك تعارض هذه السياسة الائتمانية مع أحكام الشريعة نظراً لما يترتب عليها من ضياع فرصة الربحية على أصحاب الوديعة.

_ أنها ملزمة بإرسال بياناتها وحساباتها ومراكزها المالية وفقاً لنتائج واستثمارات أعدت خصيصاً ببيانات وبنود خاصة بالبنوك التقليدية، ومما ال شك فيه أن هذا يمثل عائقاً أمام البنوك الإسلامية ويؤدي إلى ازدواجية العمل داخل هذه البنوك.

_ تقوم البنوك المركزية بدور المقرض الأخير للبنوك العاملة في الدولة عندما حين تتاج إلى السيولة، غير أن البنوك الإسلامية غير معنية، مما يجعلها في وضع حساس بالنسبة للسيولة.

إضافة لذلك وفي ظل غياب تأطير قانوني لآلية عمل البنوك الإسلامية في الجزائر تعاني هذه الأخيرة من مشكل تكيف أنشطتها وخدماتها وفق القانون الجاري ذي الصبغة التقليدية الذي يفرض على المؤسسات الالتزام به في معاملاتها بالاستناد إلى أحكام الأمر 10-04 المتعلق بالنقد والقرض (المادة 128)، وعليه يتوجب:

-إنشاء هيئة بالبنك المركزي الجزائري تتولى مراقبة عمل البنوك الإسلامية وتقديم التوصيات التي من شأنها تطوير مختلف المعاملات الإسلامية .

-ضرورة تغيير إعادة هيكلة نسب السيولة بمكونات تراعي أحكام الشريعة الإسلامية .

-على الدولة الجزائرية أن تقوم بطرح صكوك وشهادات دين (سندات إسلامية) متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ليتسنى للبنوك الإسلامية المشاركة في مختلف العمليات المرتبطة بطرح هذه الشهادات .

-وضع معايير خاصة ببيانات حسابات البنوك الإسلامية.¹

¹، بيروت، 2005، ص: 206. احمد صفر، المصارف الإسلامية، اداره المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، اتحاد المصارف العربية

المبحث الثاني: البنوك التقليدية تعريفها، نشأتها، أهدافها، مصادرها، اساليب التمويل، علاقة مع البنك المركزي.

نظرا للدور الكبير الذي تساهم فيه البنوك التقليدية في تحقيق التنمية الاقتصادية فإن تقديم مفاهيم عامة حولها ضروري وأساسي،

حول نشأتها وتعريفها أهدافها، مصادرها، اساليب التمويل. ولهذا خصصت المباحث التالية للتعرف على هذه مفاهيم:

المطلب الاول: تعريف البنوك التقليدية ونشأتها.

1. تعريف البنوك التقليدية:

قدمت للبنوك التجارية عدة تعريفات نذكر منها:

هي بنوك التي تعتمد على الودائع من الأفراد والمؤسسات من جميع الأنواع، سواء كانت ودائع تحت الطلب أو ودائع لأجل، ويعيد استثمارها في التسهيلات الائتمانية قصيرة الأجل أو التي يمكن تحويلها بسهولة إلى نقدية حاضرة.¹

تعرف البنوك التجارية ببنوك الإيداع أو الائتمان، وهي مؤسسات ائتمانية عامة أو خاصة تهدف إلى تحقيق أكبر ربح ممكن من خلال التداول في الأموال التي تم الحصول عليها من ودائع الأفراد التي يمكن سحبها عند الطلب أو بعد فترة قصيرة.²

يعرف قانون النقد والقرض 10/90 الصادر في 1990/04/14 في المادة 114 البنوك التجارية على أنها "أشخاص معنوية مهمتها الأساسية والعادية إجراء عمليات موضحة في المواد 110 الى 113 من هذا القانون، بحيث تتضمن هذه المواد وصف الاعمال التي كلفت فيها البنوك وهي تحاصر فيما يلي:

- العمل على جمع الودائع والمدخرات من الجمهور؛

- منح القروض؛

- توفير وسائل الدفع ووضعها تحت تصرف الزبائن والسهر على ادارتها.³

1 خالد امين عيد الله، حسين سعيد سعيدان، العمليات المصرفية الإسلامية-الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر والتوزيع، الاردن، 2008، ص: 21.

2 عفيل الجاسم عبد الله، النقود والمصارف، دار المجد اللاوي، عمان، 1999، ص: 233.

3 قانون النقد والقرض 10/90.

من خلال التعاريف السابقة، يمكننا وضع تعريف شامل للبنوك التجارية:

البنك هو مؤسسة مالية نقدية، تهدف إلى تحصيل الأموال والودائع للتعامل معها من قبل الأفراد سواء كانوا مستثمرين أو أفراد عاديين عن طريق إقراضهم وفق شروط محددة. لا ينتهي النشاط المصرفي بهذه العمليات، بل أكثر من هذا بحيث يساهم في الاستثمار في الأوراق المالية، أي أنه يلعب دور الوسيط بين المتعاملين الاقتصاديين. من هنا نستنتج أن البنوك لها أهمية كبيرة في إنعاش اقتصاد الدولة من خلال دعم المشاريع الاستثمارية وبالتالي تنشيط المؤسسات المالية والاقتصاد الوطني ككل

2. نشأت البنوك التقليدية:

من المهم أن نتذكر في البداية أن ظهور البنوك التجارية تزامن مع ظهور فكرة النقود الورقية وأن أول شكل بدائي من البنوك التجارية في ذلك الوقت كان الصراف الذين اعتادوا التعامل في العملات الورقية. بيع العملات الأجنبية وتحويلها إلى العملة الوطنية. في السابق، كان التعامل مع العملات المعدنية يتطلب التحقق من وزنها وعيارها.¹

نشأت البنوك من خلال تطوير أنشطة الصرافين والصاغة، الذين كانوا أكبر المستفيدين منهم، حيث يقبلون ايداع النقود مقابل قبول إيصالات ايداع اخذت تلقى قبول التداول والوفاء بالالتزامات المطلوبة لحاملها، والتي تطورت فيما بعد إلى الشيكات. ثم يأخذ هؤلاء الصيارفة عمولة من المودعين مقابل الحفاظ على كلمتهم. كما اخذوا في تصرف في جزء من الودائع عن طريق اقتراض مقابل الفائدة التي يتلقونها عندما اكتشفوا أن الودائع يتم سحبها بالكامل لأن هناك الكثير منها ظل راكدا بدون ان يسحب. لذلك فكر الصارف في اقتراضها، ودفع البنك في شكله الأول فوائد للمودعين لتشجيع الوديعين وبعد ان كان الغرض من عملية الايداع هو حفظ المادة الثمينة من السرقة والضياع، أصبح المودع يتطلب للحصول على الفائدة لذا تطور البنك في مجال تلقي الودائع مقابل فائدة يدفعها لأصحاب الودائع واخرى يتقاضاها على القروض.²

واستنادا على ما سبق نشأت البنوك التجارية، فظهر اول بنك بالبندقية عام 1517، ثم بنك امستردام 1609. ومن ثم انتشرت البنوك في مختلف انحاء العالم.

المطلب الثاني: اهداف البنوك التقليدية ومصادرها.

¹ أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، دار بحاء للنشر والتوزيع، الجزائر، 2000، ص: 5.

² خالد أمين عبد الله إسماعيل إبراهيم الطرد، إدارة عمليات المصرفية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2006، ص: 22.

تهدف البنوك التقليدية الى تعظيم الارباح اضافة الى تقديم التمويل الضروري للاقتصاد الوطني كما تمارس البنوك التقليدية العديد من اساليب التمويل وذلك ما نبينه من خلال هذا المطلب

1. اهداف البنوك التقليدية: تتميز البنوك التقليدية عن غيرها من المؤسسات بثلاث خصوصيات هامة وهي الربحية والسيولة والامان

1-1 الربحية: التكاليف الثابتة تمثل الجانب الاكبر من مصروفات البنك وهي تتمثل في الفوائد على الودائع وهذا يعني ارباح تلك البنوك أكثر تأثيرا بالتغير في ايراداتها فان ما زادت ايرادات البنك بنسبه معينة ترتب عن ذلك زيادة الارباح بنسبة اكبر وعلى العكس من ذلك فاذا انخفضت ايرادات بنسبه معينه انخفضت الارباح بنسبه اكبر بل قد تتحول الارباح البنك الى خسائر وهذا يقتضي من ادارته البنك ضرورة سعي لزيادة ايرادات وتجنب حدوث انخفاضها.

2-1 السيولة: يتمثل الجانب الاكبر من موارد البنك المالية في الودائع تستحق الدفع عند طلب ومن ثم ينبغي ان يكون البنك مستعدا للوفاء بها في اي لحظة، وتعتمد السيولة على:
_مدى ثبات الودائع كل ما كانت نسبتها أكبر كلما شعرت الإدارة باطمئنان.

_قصر مدى تسهيلات الائتمانية كلما قصرت كلما شعرت الإدارة البنك بالاطمئنان لان ظروف الاقتصادية قد تتغير.

3-1 الأمان: يتسم راس مال البنوك التقليدية بالصغر اذ لا تزيد نسبته الى صافي الاصول عن 10% وهذا يعني صغر حافة الامان بالنسبة للمودعين الذي يعتمد البنك على اموالهم كمصدر للاستثمار ولا يستطيع ان يستوعب الخسائر تزيد عن قيمة راس المال فاذا زادت الخسائر عن ذلك فقد تستهلك جزء من اموال المودعين ونتيجة اعلان افلاس البنك.

إذا ما نستخلصه من اهداف ثلاثة لبنوك التقليدية هو وجود تعارض واضح بينهما فتحقيق هدف السيولة معناه الاحتفاظ بجزء أكبر من الموارد المالية بشكل النقدي، وبالتالي التراجع عن توسع في الاستثمار وزيادة منح القروض وبالتالي عدم تحقيق معدلات اعلى من الربحية وهو اثر سلبي على هدف الربحية والعكس صحيح. هناك تعارض بين اهداف البنوك وإحداث التوازن والتوافق بين الاهداف لا بد ان تنقيد البنوك التقليدية بتوجيهات وقرارات البنك المركزي خصوصا في جانب توفير السيولة لمواجهه طلبات المودعين وبالتالي يمكننا قول ان الربحية رئيس للبنوك التقليدية بينما السيولة والامان هما شرطان او عملاان تحقيق هدف الربحية.¹

¹ أبو عتروس عبد الحق، مرجع سابق، ص:15.

2. موارد البنوك التقليدية:

رغم اختلاف البنوك التجارية عن المؤسسات الاقتصادية من حيث طبيعة النشاط، إلا أن لها نف مصادر التمويل شأنها شأن المؤسسات الأخرى، وفي هذا الصدد نميز بين مصدرين أساسيين لأموال البنوك التجارية وهما كالتالي¹:

1- الموارد الداخلية: هي تلك الموارد المالية التي يكون مصدرها داخلي وتشمل²:

1-1 رأس المال: اصحاب البنك يساهمون بمبلغ ويكون ديننا على البنك على انه شخصية قانونية مستقلة عن ملاكها، يعد ضمانا لحقوق المودعين. عند الخسارة لا يحصلون المساهمين على رأسمالهم إلا بعد أن يحصل أصحاب الودائع على حقوقهم وهو نوعين³:

1-1-1 رأس المال المدفوع: يمثل مجموع المبالغ التي قام بدفعها اصحاب المصرف والمساهمين في تكوين رأس ماله.

2-1-1 رأس المال الاحتياطي: هو المبالغ التي تم استقطاعها على مر السنين من ارباحه المتحققة⁴.

2-1 الاحتياطات النقدية: تنقسم الى قسمين الاحتياط القانوني يقطعها البنك بنسبة من الودائع والاحتياط الخاص الذي يعد سياسة اختيارية خاصة للبنك دون فرض قانون عليه⁵.

3-1 الارباح غير الموزعة: هي أرباح نهاية السنة التي لا يقوم البنك بتوزيعها كلها بل جزء منها، والباقي يضاف الى رأس المال البنك

2- الموارد الخارجية: تمثل التزامات البنك تجاه الآخرين. تشكل الودائع الجزء الأكبر من هذه الالتزامات، والتي يجب على البنك توخي الحذر في التعامل معها من أجل إعادتها إلى أصحابها عند الطلب. يجب أيضًا استثمارها بشكل صحيح من أجل تغطية نفقات البنك وتحقيق الأرباح. وتشمل اساسا: الودائع والقروض⁶.

¹ أبو عتروس عبد الحق، مرجع سابق، ص: 7-8.

² جمال خريس، النقود والبنوك، دار السيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2002، ص: 85.

³ عبد الله الطاهر، النقود والبنوك والمؤسسات المالية، مركزية يزيد للنشر، ط2، الأردن، 2006، ص: 213.

⁴ عقيل جاسم عبد الله، النقود والمصارف، دار مجد لاوي للنشر، ط2، عمان، ص: 244.

⁵ عبد الله الطاهر، مرجع سابق، ص: 213.

⁶ جمال خريس، مرجع سابق، ص: 85.

1-2 الودائع: هي المبالغ النقدية المسجلة في سجلات البنك على أساس أنها حسابات دائنة للعملاء، لأنها تمثل الديون المستحقة على البنوك وحقوق أصحابها، وتمثل التزاما على البنوك لأصحابها لذلك يتعهد البنك بدفع أي مبالغ منها حسب شروط الايداع. وهي من اهم مكونات الخصوم في ميزانية البنوك.¹

2-2 القروض: يتم من مختلف مؤسسات الخاصة منها البنك المركزي، المؤسسات المالية النقدية سواء كانت وطنية واجنبية. فقد يحتاج البنك التجاري في ظروف معينة الى سيولة مما يضطر الى اللجوء الاقتراض لمواجهة هذه الظهور.²

المطلب الثالث: اساليب تمويل البنوك التقليدية والعلاقة مع البنك المركزي.

1. أدوات التمويل في البنوك التقليدية:

ان عملية استثمار البنوك التقليدية لمواردها المالية تعتمد بشكل أساسي على مبدأ الإقراض بمعدلات فائدة متفاوتة وذلك حسب نوع القرض ومدته.

1-1 تعريف القرض: هناك تعاريف عديدة يمكن إدراجها في العنصر:

_ مرادف كلمة قرض هي كلمة أوروبية (credit) التي اصلها كلمة اللاتينية (créditum) المشتقة من الفعل اللاتيني (crédre) والذي يقصد به "وضع الثقة".

_ هو عبارة عن الإعراض عن القليل من المال لفترة زمنية معينة ليتم إعادته مع عوائد، وفي العائد تتمثل العوائد في سعر الفائدة.³

2-1 انواع القروض المصرفية:

تختلف أنواع القرض حسب معايير، حسب أجالها وتبعا للمقترضين وللأغراض التي تستخدم فيها الضمانات المقدمة، وسنحاول تصنيفها حسب كل معيار:

أ. **التصنيف حسب المدة الزمنية:** هناك ثلاث نواع من القروض:

_ **القروض قصيرة الاجل:** وهي التي لا تتجاوز مدتها السنتين.

¹ عبد الله الطاهر، مرجع سابق، ص: 213-214.

² عبد المنعم سيد علي، النقود والمصارف والأسواق المالية، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص: 137-138.
³ سفيان بلهادي، التمويل والبنكي واثاره على ربحية المؤسسات المتوسطة والصغيرة الحجم، دراسة حاله بنك التقليدي وبنك الاسلامي مذكرين في شهادة الماجستير في علوم الاقتصادية تخصص مالية بنك وتأمين، كلية علوم الاقتصادية والتجارية والعلوم التسيير، قسم علوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، ص: 46.

_ القروض المتوسطة الاجل: والتي مدتها محصورة بين السنتين والسبع سنوات. **_ القروض الطويلة الاجل:** والتي مدتها تتراوح بين سبع سنوات حتى الخمسة والعشرون.

ب. التصنيف حسب الضمانات المقدمة:

_ قروض مكفولة بضمانات الشخصية: وهي تركز على عناصر معنوية لشخص معين مثل السمعة المشرفة او الملاءة.

_ القروض المكفولة بضمانات حقيقية: والتي تعني وجوب تقديم أشياء مادية على سبيل الرهن الذي يضمن تسديد الدين في الآجال¹.

_ القرض الخاص: هو ما يحصل عليه الافراد ويعتمد البنك في منحه لهذا النوع من القروض على الثقة التي يكسبها لدى البنك والوضعية المالية الحالية والمستقبلية المتوقع تحقيقها من طرف طالب القرض.

_ القرض العام: هو ما تعقده الاشخاص العامة (مؤسسات عمومية، مصالح حكومية...) وتعتمد قدرة الدولة في الحصول على الائتمان على قدرة المالية للأفراد المجتمع ومؤسساته المالية والاستقرار السياسي الذي تتمتع به الحكومة مركزها المالي وسمعتها في تعاملها مع ما عقدته من قروض سابقة وعلى وقت اصدار القرض.

د. التصنيف حسب نشاط الاقتصادي المراد تحويله: وينطوي هذا التصنيف على عنصرين

1_ القروض الموجهة لتمويل النشاطات الاستغلال: قصيره الاجل لا تتعدى في الغالب 18 شهرا وتتبع البنوك عده طرق لتمويل هذه الأنشطة ومن أمثلها التموين، التخزين، الانتاج، التوزيع، والمجال التي تنتمي اليه او حسب الوضعية المالية للمؤسسة او الغاية من القرض ويمكن تصنيفها الى قروض عامة وقروض خاصة. اما القروض العامة سميت بهذا الاسم لكونها موجهة لتمويل الاصول المتداولة بصفة إجمالية، ويمكن اجمال هذه القروض في تسهيلات الصندوق، السحب المكشوف، القرض الموسمي، قروض الربط. بالنسبة للقروض الخاصة فهي غير موجهة لتمويل الاصول المتداول بصفة عامة وإنما توجه لتمويل أصل معين من بين هذه الأصول، هناك ثلاثة انواع القروض الخاصة تسبقات على البضائع تسبقات على الصفقات العمومية، والخصم التجاري، القرض بالالتزام و القروض المقدمة للأفراد².

2_ القروض الموجهة لتمويل نشاطات الاستثمار: تختلف عن أولى من حيث موضوع،

¹ شاكر القزويني، محاضرات في الاقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 1987، ص: 91.
² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع الاشارة الى التجربة الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2005، ص: 58-61.

طبيعة، مدة، ويمكن تقييمها الى نوعيين

1-1 القروض متوسطة الاجل: موجهة لتمويل الاستثمارات التي لا يتجاوز عمر استعمالها 7 سنوات مثل الآلات والمعدات ووسائل النقل والتجهيزات الإنتاج بصفة عامة.

2-1 القروض طويلة الاجل: تلجأ اليها المؤسسات ذات استثمارات الضخمة نظرا للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن ان تعبئها لوحدها ولمدة الاستثمار (مدتها بين 7سنوات و20 سنة)¹.

العلاقة البنك المركزي بالبنوك التقليدية:

اولا اصدار النقود وتسيير احتياطي الاجباري:

1- اصدار النقود: يختص البنك المركزي في اصدار الاوراق النقد (البنكوت). عند حدوث ظروف طارئة تهدد معها خلل في توازن الخزينة، تضطر البنوك التجارية او مجموعة منها الى طلب نقود ورقية من البنك المركزي. واذ لم يوجد في الخزينة البنك كمية تكفي لمواجهة تلك الطلبيات فقد يضطر الى اصدار كمية اضافية.

2- ادارة الاحتياطي القانوني او الالزامي: يعتبر بمثابة حماية لأموال المدعين مما يترتب عن ذلك زيادة الثقة المودعين بالبنوك التجارية. البنك المركزي يضع قواعد لتسيير الاحتياطي القانوني بحيث يضع نسبة على حد أدنى للاحتياطيات على الودائع، ويترتب على تركها مخالفات.

ثانيا منح الائتمان للبنوك التجارية وتسيير عملية الاقتراض بين البنوك:

1-منح الائتمان للبنوك التجارية: إذا كان البنك المركزي يدعى بنك البنوك فينبغي أن يكون قادرا على منح الائتمان إلى البنوك التجارية، وهذا ما يحدث في الواقع إذ يمكن للبنوك أن تحصل على قروض من البنك المركزي، إما في صورة خصم للأوراق التجارية كالكمبيالات، أو في صورة قروض مباشرة.

3- وتسيير عملية الاقتراض بين البنوك: في حالة من الأحوال قد يعاني أحد البنوك التجارية من عجز في الاحتياطي الإجباري لدى البنك المركزي، وقد يتوفر لدى بنك آخر زيادة في المتطلبات المنصوص عليها قانونا على البنكين في حالة غير شرعية، في هذه الحالة البنك المركزي يتدخل لتوجيه البنك الأول للإقراض من البنك الثاني وإذا تم إبرام عقد الاتفاق بين البنكين، حينئذ يقوم البنك المركزي بخصم رصيد البنك الثاني لفائدة البنك الأول.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 113.

ثالثا : تحصيل الشيكات والإشراف على البنوك التجارية:

1-تحصيل الشيكات: إن عملية تحصيل الشيكات من اختصاص البنك المركزي، بحيث يقوم بالتدخل في إطار تسوية الحسابات والفروقات التجارية

2-- الإشراف على البنوك التجارية:

إن التوجيه والإشراف على البنوك التجارية يتوقف على أمرين هما:

-مدى تدخل الدولة في القطاع المصرفي.

-مدى مسؤولية البنك المركزي عن هذا الدور، بحيث يمكن أن تكون منظمات أخرى شاركت في هذا العمل التوجيهي كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية¹.

المبحث الثالث: التمييز بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية، اوجه التشابه، اوجه الاختلاف، افاق التعاون.

المطلب الاول: اوجه التشابه بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية.

• تتفق البنوك الإسلامية مع البنوك التجارية من حيث الإسم، فبعضها يطلق عليها إسم بنك و البعض الآخر إسم مصرف.

• تتفق البنوك الإسلامية مع البنوك التجارية في خضوعها لرقابة البنك المركزي وهذا نظرا لمجموعة من الاعتبارات :

☞ **الاعتبار الأول:** إن البنوك لا تتعامل في أموالها فقط و لكن تتعامل في أموال الغير، إذ أن أموال الغير تشكل نسبة كبيرة من موارد البنك حيث أن موارده الذاتية(رأس المال للبنك واحتياطات هو أرباحه غير الموزعة) لا تمثل أكثر من **04%** من مجموع موارد البنك ومن ثمة فإن حقوق الغير تصل إلى **96%** من إجمالي هذه الموارد و بالتالي فإن حرص أصحاب رأسمال البنك(مديره و العاملين به) يكون موضع رقابة خارجية للتأكد من سلامة

1 مطهري كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة بنك البركة و القرض الشعبي الجزائري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة وهران، ص: 11-13.

تصرفاتهم.

⦿ **الاعتبار الثاني:** إتباع أعمال البنوك و كبر حجمها ومعاملاتها و نموها بشكل مستمر قد يدفع بعض البنوك إلى الدخول في مجالات خطيرة و ليس لها الدراية الكاملة بها، الأمر الذي يستوجب توفر رقابة خارجية إلى جانب الرقابة الداخلية للبنك فضلا عن الإنتشار الجغرافي للبنوك و فروعها مع قلة أعداد رجال التفتيش الداخلي.

♣ **تتفق البنوك الإسلامية مع البنوك التجارية في تقديم الخدمات البنكية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية نذكر منها ما يلي :**

● **الحسابات الجارية المبنية على أساس القرض:** حيث تتعهد البنوك برده دون زيادة أو نقصان و كذلك إصدار الشيكات.

● **إستبدال المعاملات:** التي تقوم على أساس القبض في مجلس العقد و بسعر يوم العقد.

● **تحصيل الأوراق التجارية لحساب الدائنين:** مضمون عملية التحصيل أن العميل (الدائن) يطلب من البنك تحصيل حقوقه في الأوراق التجارية، فيطلب من البنك تظهير الورقة تظهيراً توكلياً و يقوم البنك بمطالبة المدين في الورقة المطلوبة تحصيل قيمتها لحساب العميل.

● **التحويلات النقدية (الحوالة):** هي عملية نقل النقود أو أرصدة الحسابات من حساب إلى حساب أو من بنك إلى بنك أو من بلد إلى بلد آخر و ما يتبع ذلك من تحويل العملة المحلية إلى الأجنبية و الأجنبية إلى الأخرى.

● **الاعتماد المستندي:** هو تعهد بالسداد و الدفع لمبلغ معين من جانب البنك الذي يصدره للشخص الذي يتقدم إليه بمجموعة معينة من المستندات المنصوص عليها بالاعتماد وفق الشروط المتفق عليها نيابة عن العميل الذي أصدر أمره بفتح الاعتماد المستندي.

● **إرسال خطابات الضمان التي يطلبها العملاء:** هو عقد كتابي يتعهد بمقتضاه البنك (مصدر خطاب لضمان) بضمان أحد العملاء بناء على طلبه في حدود مبلغ معينو لمدة معينة تجاه طرف ثالث (المستفيد) بمناسبة التزام ملقى على عاتق العميل المكفول ضماناً لوفائه بإلزامه تجاه ذلك الطرف و يعتبر في خطاب الضمان إلزاماً أصلياً و ليس تابعا للالتزام الأصلي.

● **تأجير الخزينة الحديدية:** هي الأشياء العينية مثل المجوهرات، عقود الملكيات، عقود الوصايا صكوك المستندات لدى البنك حيث توضع في خزنة حديدية بالأجرة.¹

المطلب الثاني: أوجه الاختلاف بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية.

¹ مطهري كمال، مرجع سابق الذكر، ص: 37-38.

تبرز العديد من أوجه الاختلاف وعدم التشابه بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية والتي من أهمها:

1 النشأة و طبيعة التعامل: يعود تأسيس أول بنك تقليدي إلى عام 1157م في مدينة البندقية، ثم تلاه بنك الودائع في مدينة برشلونة عام 1411م، ولقد بدأ تطور الفن المصرفي منذ القرن السادس عشر نظرا للتطور الهائل الحاصل في الصناعة والتجارة، بينما يعود تاس 1963، وهذا يدل على تجربة البنوك التقليدية العريقة مقارنة بالبنوك الإسلامية، حيث يوجد فارق زمني بينهما يقدر بحوالي ثمانية قرون. كانت نشأة البنوك التقليدية و ظهورها نزعة فردية نحو الاتجاه بالأموال وتحقيق الثراء من خلالها، حيث اعتبرت النقود سلعة يتم الاتجار فيها وتحقيق الربح من خلال الفرق بين الفائدة الدائنة والمدينة. وكانت نشأة البنوك الإسلامية كبديل إسلامي للتعامل المصرفي القائم على نظام الفائدة ولتطبيق المبادئ الاقتصادية في الفكر الإسلامي وهي تبني على أساس عقائدي مؤداه أن المال مال الله يجب تداوله فيما أحله الله، ولذا تعد النقود وسيلة ومقياس للقيم، ومن ثم يتم الاتجار ا وليس فيها، ومن ثم يتحقق الربح بالشكل الصحيح نتيجة عوامل التشغيل وليس عن طريق الربا

2 الأهداف: يسعى البنك الإسلامي إلى تحقيق أهداف اجتماعية وأهداف استثمارية ومالية مباشرة وتنمية المجتمع الإسلامي مع الالتزام بقواعد الشريعة الإسلامية بكافة المعلومات المصرفية مع عدم إغفال عامل تحقيق الربح، بينما البنك التقليدي يسعى بصفة أساسية لتحقيق أعلى ربحية وفائدة ممكنة دون النظر إلى تنمية ا تمع من عدمه، كما أنه وسيط بين المقرض والمقترض بفائدة.

3 الرقابة على النشاط المصرفي: فالبنوك التقليدية تخضع لرقابة البنك المركزي للتحقق من مدى التزامها بالقوانين المصرفية إضافة إلى رقابة المساهمين، أما بالنسبة للبنوك الإسلامية فإضافة إلى ذلك هناك أيضا الرقابة الشرعية تقوم بها هيئة تهدف إلى التأكد من أن العمليات التي يبرمها البنك مع أحكام الشريعة الإسلامية.

4 الأموال المتاحة للتشغيل: تتكون الأموال المتاحة للاستخدام والتشغيل من حقوق الملكية إلى جانب ودائع ومدخرات الأفراد وذلك كما يلي:

4-1 حقوق الملكية: إن حجم رأس المال في البنوك الإسلامية ، يجب أن يكون أكبر منه في البنوك التقليدية وذلك للأسباب التالية:

- اعتماد البنك الإسلامي علي رأس ماله في بداية نشاطه نظرا لقله ودائع الأفراد وميلها لأن تكون قصيرة الأجل.

- زيادة نسبة أموال البنك الإسلامي المستثمرة في إنشاء المشروعات بالمقارنة مع البنوك التقليدية.

- يغطي رأس مال البنك الإسلامي مخاطر الاستثمار، خاصة المباشر، الذي يقضي قيام البنك بإنشاء مشروعات تابعة للبنك تحتاج هيكل تمويلي طويل الأجل. وفيما يختص بالاحتياطيات في البنك الإسلامي فيجب أن تقتطع من نصيب المساهمين من الأرباح وليس من صافي الربح الذي يحققه البنك في اية الفترة، حيث إن علاقة المودعين بالبنك علاقة محدودة زمنيا ولا يجوز اقتطاع جزء من نصيبهم من الربح لتكوين الاحتياطيات

2-4 الودائع: تختلف الودائع في نوعيتها وفي علاقة المودعين مع البنك:

-نوعية الودائع: من المتوقع زيادة نسبة الودائع الاستثمارية عن الودائع تحت الطلب في البنك الإسلامي بالمقارنة مع البنك التقليدي نظرا لطبيعة الاستثمار العامة للبنك الإسلامي.

- العلاقة بين البنك والمودين في البنك التقليدي علاقة دائنة ومديونية، أما في البنك الإسلامي فإنها علاقة عقد مضاربة بالنسبة للودائع الاستثمارية وعلاقة الإجارة والوكالة لودائع الجارية.

5-أموال الزكاة: من المصادر المتاحة للبنك الإسلامي دون البنك التقليدي أموال الزكاة والصدقات التي يقوم بتجميعها والحصول عليها من مصادرها المختلفة. ومن المصادر المتاحة للبنك التقليدي دون البنك الإسلامي الاقتراض من البنك المركزي والبنوك الأخرى وهذا لا يتوافر للبنوك الإسلامية نظرا لطبيعتها الشرعية.

6-تنوع الأنشطة الاستثمارية: من المعلوم أن البنوك التقليدية مصدر أرباحها هو الفرق بين الفائدة الدائنة والمدينة، وهذا يعد موقفا سلبيا كونه يحول دون مشاركة حقيقية في النشاط والحراك التنموي الاستثماري، أما البنوك الإسلامية على العكس فالفرق بين الشريك والدائن فالأول شريك في العمل ويتحمل مخاطره بخلاف الدائن فهو مقرض غير مشارك في ملكية أو تعاملات الجهة المقترضة ولا يتحمل مخاطر مشاريعها.

7-من حيث النظرة إلى النقود: هناك فارق جوهري في نظرة كلا النوعين من البنوك لهذه النقود فهي في البنوك التقليدية بمثابة سلعة يتم الاتجار فيها ويتم تحقيق الربح من الفرق بين سعر الفائدة الدائنة والمدينة بينما في البنوك الإسلامية وسيط للتبادل.

8-العلاقة مع البنك المركزي: إن الاختلاف يكمن في أن البنوك التقليدية يمكنها اللجوء إلى البنوك المركزية لطلب القروض اللازمة لها مقابل دفع فوائد محددة، بينما البنوك الإسلامية لا يمكنها ذلك لأ ترفض التعامل على أساس الفائدة، وحتى في حالة قيام البنوك المركزية بتقديم التمويل اللازم للبنوك الإسلامية على أساس الاستثمار فإنه يكون قصير الأجل لبضعة أشهر، وفي الوقت ذاته فإن البنوك المركزية ترفض تقديم القروض الحسنة إلا إذا كانت مساهمة فيها.

9- من حيث الربح والخسارة: يتشاطر الطرفان في الربح قل أو أكثر حسب اتفاقهما في التمويل الإسلامي، بينما لا ترتبط الزيادة التي يحصل عليها الممول في التمويل التقليدي بنتيجة ربحية المشروع ولا بحصة المستفيد من التمويل، كما أن الخسارة تقع على رب المال في التمويل الإسلامي بينما لا يتحمل الممول في التمويل التقليدي أي خسارة، إلى جانب أن الربح في التمويل الإسلامي ربح حقيقي لأنه ناتج عن زيادة في عناصر الإنتاج بينما في التمويل التقليدي هو ربح وهمي.

10- من حيث استخدامات الأموال: من المعلوم أن البنوك التقليدية تقوم بتقديم التمويل اللازم للأنشطة الاقتصادية الخدمية في صور مختلفة، إلا أنه يتم التركيز على مجال الإقراض ومجال محفظة الأوراق المالية مع قليل من الاهتمام بالاستثمارات طويلة الأجل، وعلى الجانب الآخر في البنوك الإسلامية فإن مجالات تشغيل الأموال تتعدد لتشمل الاستثمار المباشر، والتمويل بالمشاركة، والمضاربات الإسلامية، والرابحات، وشراء أسهم شركات ومنظمات إسلامية أخرى...

11- من حيث ملكية رأس المال: يستمر ملك رأس المال في التمويل الإسلامي للمالك بينما تنتقل الملكية لرأس المال للطرف الآخر في التمويل التقليدي.

12- من حيث التكافل الاجتماعي: البنوك التقليدية لا تدرج تحت أنشطتها أي أمور اجتماعية، فيما البنوك الإسلامية تعد إحدى خصوصيات تحقيق التكافل الاجتماعي عن طريق إحياء فريضة الزكاة والقرض الحسن.

13- من حيث مصادر الأموال:

- مصادر الأموال الداخلية: لا نجد فروقا جوهرية بين المصادر الداخلية في كلا البنكين إلا في مصدر الاحتياطات والأرباح غير الموزعة، إذ نجد أن هاذين البندين في البنك التقليدي مصدرهما الرئيسي هو الفوائد الربوية، بينما في البنك الإسلامي نجد أن مصدرها هو الأرباح الناتجة عن الاستثمار في المعاملات بالصيغ الشرعية وأجور الخدمات المصرفية.

- مصادر الأموال الخارجية: من خلال المقارنة بين مصادر الأموال الخارجية بالبنوك التقليدية والإسلامية نستنتج أنه لا يوجد هناك اختلاف في النوعين من البنوك وإنما يتجلى الاختلاف في هيكله الودائع ومدى أهميتها، وكذلك أسلوب التعامل مع هذه المصادر.¹

¹ سندس بن عبد الله، دور الصيرفة الإسلامية في استقطاب الأموال بالبنوك العمومية الجزائرية، دراسة حالة البنك الوطني الجزائري لوكالتي بسكرة وباتنة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في علوم الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، ص: 17-19.

الجدول رقم(1): الفروق الجوهرية لطبيعة عمل البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية

البنك الاسلامي	البنك التقليدي	اوجه الاختلاف
أصل الشرعي لتطوير العمل المصرفي من الفوائد الربوية والمخالفات الشرعية	نزعة مادية فردية للاتجار في النقود وتعظيم الثروة	النشأة
مؤسسة مالية مصرفية تقوم بقبول الاموال واستثمار في ظل المبادئ الاقتصادية الاسلامي	مؤسسة مالية مصرفية تقوم بقبول الودائع واستعمالها في منح القروض في ظل مبادئ الاقتصاد الوضعي	المفهوم
اسلامي عقائدي	تجاري ربوي	اساس التمويل
اداة التداول وليست سلعة	سلعة تبايع وتؤجر	النظرة للمال
حسابات استثمار عامة وخاصة	الودائع + القروض على اساس الفائدة	الموارد المالية
يتحقق بأسبابه الشرعية: المال، العمل، والضمان وفق المبادئ الشرعية	الفرق بين الفوائد الدائنة والمدينة	الربح
هناك امكانية لتقسيم الخسائر حسب صيغة التمويل الاسلامي المتبعة	يتحملها المقترض لوحده	الخسارة
هو تأجيل إنفاق العاجل الى إنفاق اجل وهو يقرر الى ان نقود المتاحة لكل افراد المجتمع	هو فائض دخل البنك بعد الاستهلاك ذلك يبحث البنك عن الاموال لدى الاغنياء	الادخار
هي أهم موارد مال المسلمين ومن خلالها يتم تحقيق التكامل الاجتماعي وهي معلم من معالم البنوك الإسلامية	غير موجودة في هذه البنوك	تجميع الزكاة وانفاقها
عدد وتنوع أشكال الاستثمارات وأهمها المشاركة، المضاربة المرابحة.	منح القروض الطويلة، المتوسطة وقصيرة الأجل مقابل الضمانات	اشكال الاستثمار
تقوم هذه البنوك بالخدمات نظير أجر فعلية لهذه الخدمات	يؤديها البنك مقابل عمولة وتعتبر مصدر من مصادر الإيراد	الخدمات المصرفية
لا يتعامل بها أخذاً أو عطاء وهي محرمة شرعا	العنصر الضروري في جميع العمليات إذ أن إسم هذه البنوك يرتبط مباشرة بالفائدة	التعامل بالفائدة

القروض الحسنة	لا توجد قروض حسنة وإنما قروض بفائدة.	مفهوم القروض في هذه البنوك القروض الحسنة وهي خالية من الفائدة
الإدارة	لديهم مهارة في التعامل مع كبار العملاء والتجار تتمتع بقدرة من المعرفة الفنية على عدة مستويات التركيز على مؤشر الربحية وتحصيل القروض والغرض دائماً تعظيم الربح	أن يكون الإداري مسلماً مقتنعاً بفكرة البنك الإسلامي قدرة الإدارة على تسيير البنك بما يحقق النفع للجميع وتجاوز الظروف الصعبة التي تؤدي بالبنك إلى الإفلاس التركيز على مفهوم العائد الاجتماعي لتنمية اقتصاد المجتمع
مخاطر	معدودة وإدارة ممكنة لها	متعددة وكثيرة وصعبة الإدارة
البيئة القانونية	منسجمة ومساندة	غير منسجمة وضعيفة المساندة

المصدر: من اعداد الباحثة استخلاصاً من المفاهيم العامة السابقة حول البنوك الإسلامية و البنوك التجارية

المطلب الثالث: آفاق التعاون بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية.

مادام النظام المصرفي يتميز بازدواجية في كثير من البلدان العربية و الإسلامية ، غير ممكن ان تعزل البنوك الإسلامية عن التعامل مع البنوك الكلاسيكية محلياً ودولياً، ولان العزلة ستعكس سلبيات على البنوك الإسلامية بل ان الحاجة داعية الى التبادل والتعاون.¹

"يمكن للبنوك التقليدية تقديم المساعدة للبنوك الإسلامية في مجال استثمار الفائض النقدي لديها فالبنوك الإسلامية تواجه مشكلة السيولة العالية في الأجل القصير في هذا الصدد تقوم البنوك التقليدية بتقديم خدمات الاستثمار السلعي القصير الأجل لمدة أسبوع أو شهر وربما أكثر، و في ظل هذا النوع من الخدمة يقوم البنك التقليدي بالشراء الفوري لسلعة معينة لصالح البنك و حسابه ثم بيعها بالأجل نيابة عنه على أن يكفل مديونية المشتري الأخير لصالح البنك الإسلامي في مقابل العمولة".²

حاجة البنوك الإسلامية للتعامل مع البنوك الربوية لا تزال قائمة حتى في ل وجود عدد هائل من بنوك الإسلامية في النظام المصرفي الواحد، وخاصة في مجال التمثيل الخارجي وشبكة المراسلين وتحويل العملات وغير ذلك وبطبيعة الحال فإن البنك الإسلامي يجب أن يحرص على التعامل مع البنوك الإسلامية

1 د. مرادسي أحمد رشاد ود. بوطبة صبرينة ود. محمد الطاهر دربوش، واقع وفاق التعايش بين المصارف الإسلامية والتقليدية في ظل ازدواج النظام المالي، مجلة الاقتصاد الدولي والعملة، العدد 1، 2018، ص: 162.

2 د. سعيد بن سعد المرطان، ورقة بحثية بعنوان "الفروع والنوافذ الإسلامية في المصارف التقليدية"، ندوة حول التطبيقات الاقتصادية

الإسلامية المعاصرة، الدار البيضاء، مايو 1998م، تحت الإعداد للنشر كورقة من الأوراق العلمية التي يصدرها المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب في البنك الإسلامي للتنمية.

الأخرى دون البنوك التقليدية أينما وجدت، وإذا تعذر ذلك فلا بد من التعامل مع البنوك التقليدية ولكن وفق متطلبات العمل المصرفي الإسلامي الخالي من الربا والقائم على الحلال. على الرغم من معارضة البعض لمثل هذه المعاملات، وإن كانت خالية من الربا، على أساس أن التعامل مع البنوك التقليدية يساعدها على المضي في معاملاتها التقليدية، إلا أن الكثير من العلماء المعاصرين قد أجازوا هذا التعامل الخالي من الربا وذلك استناداً لمبدأ الحاجة وعموم البلوى، واستدالاً بسنة رسول الله -صل الله عليه وسلم- وأصحابه الكرام الذين كانوا يتعاملون مع يهود المدينة على أساس التعامل الحلال على الرغم من معرفتهم أن اليهود يتعاملون بالربا.

وفي كل الأحوال، يجب أن تكون علاقة البنك الإسلامي مع البنوك التقليدية علاقة دائن مدين خالية من الربا، ويمكن أن تكون هذه العلاقة علاقة مشاركة وفقاً للضوابط الشرعية للشركة، وفي واقع الحال فقد وجدت البنوك الإسلامية تفهماً كبيراً لطبيعة عملها من قبل البنوك التقليدية الأجنبية ولطبيعة العلاقة معها، على الرغم من أن البنوك الإسلامية لا تتباهى بهذه العلاقة كونها مضطرة لها إلا أنها تمتلك ذات الامتداد العالمي لشبكات المراسلين التي يمتلكها أي بنك تقليدي. تقوم علاقة المصارف الإسلامية مع غيرها من البنوك التقليدية، على أساس دائن معدين، خالية من الربا (الفائدة) ويمكن أن تكون على أساس المشاركة في الربح والخسارة إذا كان المشروع حيويًا، ويحتاج إلى رأس مال كبير.¹

1 د. مرادسي أحمد رشاد وآخرون، مرجع سابق، ص: 162-163.

خاتمة:

من خلال دراستنا لهذا الفصل تطرقنا الى ابراز المفاهيم العامة والاساسية للبنوك الاسلامية والتقليدية التي تطورت شيئا فشيئا الى ان اصبحت مؤسسات مالية وسيطة تسهل وتيسر العمل لعملية الطلب والعرض على النقود بحيث تكون همزة وصل بين الافراد الذين يحتاجون الى السيولة واخرون فائضي الثروة فبذلك تقوم بتمويل المشاريع والمساهمة في التنمية الاجتماعية من خلال تطوير وتنويع الاساليب التمويلية.

كما تطرقنا الى التمييز بين البنوك التقليدية والبنوك الاسلامية وقد اتضح ان الاختلاف لا يكمن في ان البنوك التقليدية تتعامل بالفائدة وان البنوك الاسلامية تتعامل بمبدأ المشاركة في الربح والخسارة فقط، بل هناك اختلافات وفروق جوهرية ومن بينها عملية التسعير التي تعتبر من اهم القرارات الادارية والشغل الشاغل للبنوك، بحيث تؤثر هذه العملية على كل اوجه النشاط البنكي سواء على سمعته او على ارباحه او على علاقته مع الزبون، وهذا ما سأطرق اليه من خلال الفصل الثاني.

الفصل الثاني

تسعير التمويل في البنوك

مقدمة:

تعمل جميع البنوك على تحقيق الامان، السيولة والربحية وهي توليفة يصعب ادراكها، ذلك ان البنك قد يتنازل عن واحدة منهم في بعض الاحيان لتحقيق اهدافه ومواكبة التغيرات الحادثة في مجال البنكي، بحيث ان البنوك تعمل تحت قوانين وضوابط يحددها البنك المركزي من جهة وقبود الداخلية والخارجية متعلقة بسوق البنوك من جهة اخرى خاصة بالنسبة للبنوك الاسلامية فبالإضافة الى ذلك هي ملزمة على تطبيق واحترام الضوابط الشرعية، ومواجهة مخاطر اكثر، وعليه فكلا منهما تراعي الوضوح والعقلانية فاتخاذ قرارات المتعلقة بالتمويل، ويتم ذلك من خلال اساليب التمويل تحدد وفقها السعر للمنتوج البنكي، وهذا الأخير يعتبر من اهم القرارات التي تساهم في صياغة سياسة تجارية للبنك، باعتبار ان تحديد سعر مناسب للمنتوج البنكي يعتبر من الأمور المعقدة التي تجد البنوك صعوبة في تحقيقها فهو يعد اشكالا بحد ذاته ويتم في هذا الفصل التعرف على كل هذا.

المبحث الأول: ماهية التسعير-

من خلال هذا المبحث سنتطرق إلى مفهوم السعر (المطلب الأول) و عملية التسعير (المطلب الثاني) و أخيراً أهمية السعر (المطلب الثالث).

المطلب الأول: مفهوم السعر.

أولاً: مفهوم السعر

الكثير من الباحثين قد اهتموا بإعطاء تعريف محدد للسعر منها:

1. يعرف انه: "انعكاس لقيمة شيء ما خلال فترة زمنية معينة".¹
 2. كوتلار: "النقد المدفوع مقابل السلعة او الخدمة او كم من القيم التي يستبدلها المستهلك بالنقد من اجل الحصول على المنافع يحملها المنتج المستعمل من قبل المستهلك"²
 3. كما يمكن تعريفه أيضاً: "القيمة المحددة للمنافع التي يحصل عليها الفرد من السلع والخدمات"³
 4. ويعرف: "القيمة التي يدفعها شخص ما مقابل الاستفادة من المزايا والفوائد التي تمثلها لسلعة أو الخدمة موضوع اهتمامه"⁴
 5. وبما أن السعر هو العامل المتغير والملبوس من جهة طرفي العملية التبادلية (البائع والمشتري)، فيمكن تعريف السعر من وجهة نظريهما على أنه:
- من جهة نظر البائع: السعر بالنسبة له هو الوسيلة الأساسية التي يحقق من خلالها عائداً معيناً، حيث أن السعر الذي يحدده البائع يحدد الإيراد المتوقع من عملية البيع، إذا فالسعر بالنسبة للبائع هو الوسيلة التي يسترد بها ما أنفقه وتحقيقه قدرًا من الأرباح"⁵
- من وجهة نظر المشتري: مقدار التضحية المادية والمعنوية التي يتحملها الفرد في سبيل الحصول على سلعة أو خدمة"⁶

وباستعراض التعريفات السابقة يرجح الباحث التعريف الآتي للسعر: وهو قيمة المنتج أو الخدمة التي يمكن تعديلها صعوداً أو هبوطاً وفقاً لمتغيرات داخلية وخارجية تحيط بعمل المصرف أو المؤسسة وبما يتفق وإمكانات الشراء لدى المنتفعين ووفق أذواقهم، وتحقق أهداف المصرف أو المؤسسة المتوقعة من تقديم ذلك المنتج أو الخدمة"⁷.

ثانياً: مفهوم السعر المصرفي الإسلامي

- 1 علي عبد الرضا الجياشي، التسعير، مدخل تسويقي، دار جهينة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2013، ص: 19.
- 2 د. دحماني علي ومعموري حليلة عزيزة، واقع المزيج التسويقي الموسع على فنادق ولاية تيسمسيلت فندق ملاس نموذجاً، مجلة المعيار، العدد 02، ديسمبر 2022، ص: 15.
- 3 عبد السلام أبو قحف، "مبادئ التسويق، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005، ص: 440.
- 4 محمد ابراهيم عبيدات، أساسيات التسعير في التسويق المعاصر، مدخل سلوكي، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2004، ص: 19.
- 5 أمين عبد العزيز حسن، إستراتيجية التسويق في القرن 21، مطبعة الإشعاع الفنية، بيروت، لبنان، 2001، ص: 131.
- 6 عبد السلام أبو قحف، التسويق مدخل تطبيقي، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2002، ص: 606.
- 7 ساري سليمان محمد ملاحيم، تسعير المنتجات المالية الإسلامية (المرابحة للأمر بالشراء أنموذجاً)، المؤتمر العالمي السابع للتسويق الإسلامي، كلية الزرقاء الجامعية – المملكة الأردنية الهاشمية، ص: 6-7.

"يختلف مفهوم السعر في الاقتصاد الإسلامي (في الفقه) عن السعر المعروف في التسويق المصرفي التقليدي.

وهو لغة، الذي يقوم عليه الثمن، وجمعه أسعار، وأسعروا وسعروا تسعيرا: اتفقوا على سعر. أما اصطلاحا: فيمكن توريد عدة تعاريف منها:

التعريف الأول: بأنه ما تقع عليه المبايعة عند الناس."

التعريف الثاني: هو بيع السلعة أو الخدمة-بثمن المثل مع ربح يقتضيه العرف من غير إضرار بالبائع ولا بالمشتري

التعريف الثالث: يعبر السعر عن قيمة السلعة أو الخدمة سواء من جهة نظر البائع أو من جهة نظر المشتري، ويعبر مصطلح التخطيط السعري عن القيمة المتعلقة بالجوانب المختلفة للتسعير

التعريف الرابع: الثمن ما يدفعه المشتري للبائع مقابل المبيع فيمكن أن يكون أقل أو أكثر من السعر وذلك بحسب اتفاق الطرفين، وإن كان الغالب ان يكون الثمن مساو للسعر

التعريف الخامس: الثمن: تعبير نقدي عن قيمة مبادلة السلعة وليس مجرد تعبير عن القيمة فقط.

من هذه التعاريف يمكن ملاحظة أن السعر هو مقياس لعملية التبادل التي تجرى بين طرفين شريطة أن لا يتضرر أي منهما، بالإضافة إلى التراضي لكلا الطرفين، ويشمل جميع العناصر الملموسة (سلعة) وغير الملموسة (خدمة)، كما أن التعريف الأخير يقوم بالتفريق بين عنصرين "قيمة المبادلة" و"القيمة" قاصدا وجود حالتين الأولى عندما تجرى المعاملات بصفة شرعية من غير تدخل لأي مؤثر سلبي، وفيها تتساوى قيمة المبادلة مع القيمة (ما يسمى السعر العادل)، أما الحالة الثانية فهي عند وجود مؤثر خارجي (كالاحتكار، الغش، التدليس)، ففيها يختلفان، كما هو الحال مثلا لجوهرة ذهبية هي غالية الثمن، لكن من يقوم باقتنائها بقليل من الطعام في فترة المجاعة، أي أن "القيمة" هي مرتفعة أما "قيمة المبادلة" فهي منخفضة في هذا المثال. علما أن المأخوذ بعين الاعتبار هو الذي يخص الأنشطة الاقتصادية التي تتميز بالندرة، المنفعة، وألا تدخل في دائرة المحرمات".¹

المطلب الثاني: عملية التسعير

عملية التسعير:

يعتبر التسعير من القرارات الاستراتيجية المهمة التي لها انعكاساتها الايجابية أو السلبية على تسويق الخدمات، ويعتبر واحدا من العناصر الأربعة التي تشكل المزيج التسويقي للخدمة والتي تشمل كذلك على المنتج والتوزيع، والترويج، وما يميز تسعير الخدمات هو وجود حالة التفاوض بين مقدم الخدمة والمستفيد منها حول السعر وخاصة فيما يتعلق ببعض الخدمات المقدمة. وبما ان تسعير الخدمة يتأثر بمكان ادائها ووقت العمل وبمهارة وابداع مقدم الخدمة فان هذه العوامل تؤثر على مسألة تخطيط التسعير في مجال الخدمات والذي يجعله ضمن إطار حدود معينة.³²

1 حسين بن يحيى وآخرون، حقيقة تسعير الخدمات المصرفية فالبنوك الإسلامية دراسة مقارنة بين السعر المعتمد في البنوك التقليدية والسعر في البنوك الإسلامية، مجلة البشائر الاقتصادية المجلد السادس، العدد2، ديسمبر2020، ص: 269-270.

2 محمد راجح خليل أبو عواد، أهمية استخدام منهج التكلفة المستهدفة في تحسين كفاءة تسعير الخدمات المصرفية، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا كلية العلوم الإدارية والمالية، 2008، ص: 50.

3 المزيج التسويقي كمفهوم يجمع 4 عناصر اساسية خاصة بالعملية التسويقية 4p وهي المنتج والسعر والتوزيع والترويج، وهو استراتيجية تسويقية ان لم نقل التسويق نفسه، فالمنتج الجيد والسعر الملائم والترويج والتوزيع المناسبين، هي قرارات استراتيجية يجب على الإدارة التسويقية تحديدها وتنفيذها للوصول إلى أهدافها بكفاءة وفعالية. (د. غنى الفراء، المزيج التسويقي، مقرر الاعلام و التسويق الصيدلاني، جامعة حماه، ص: 1)

أما عملية التسعير فهي: "قرار وضع الأسعار الذي يتخذ من خلال عملية إدارية متكاملة مع مراعاة جملة أمور تتداخل في مفهوم السعر"¹.

وتعرف كذلك: "ذلك القرار الذي يعمل على تحديد الاسعار عن طريق نظم إدارية تتخذ مع مراعاة جملة أمور تتداخل في مفهوم السعر، فعملية التسعير تتحقق باستيفاء جانبيين، أولها وضع أسعار عالية بدا يكفي لتغطية التكاليف والحصول على الأرباح، وثانيها وضع أسعار منخفضة بما يكفي لاجتذاب الزبائن، والتسعير الأمثل لا يكون بتغطية التكاليف وإحداث غطاء إيجابي فقط بل هو استراتيجية أوسع من ذلك، يجب أن تأخذ بالاعتبار كل الأهداف التسويقية خلال عملية التسويق. ويمكن القول أن عملية التسعير عبارة عن فن ترجمة القيمة في وقت معين ومكان معين للسلع والخدمات المعروضة إلى قيمة نقدية وفقاً للعملة المتداولة في المجتمع مع الأخذ بالاعتبار الظروف الداخلية للمنشأة.

حيث تمر هذه العملية بعدد من المراحل قبل تحديد سعر المنتج، وذلك للتفكير في أسعار المنافسة، والطلب التقديري للمستهلك، والتكاليف، والنفقات، بالإضافة إلى أهداف واستراتيجيات تسعير المنشأة. ونوجز هذه المراحل فيما يلي:

- تحديد أهداف التسعير
- تحديد الطلب
- تقدير التكاليف
- تحليل أسعار المنافسين
- اختيار سياسة التسعير
- تحديد التسعير²

المطلب الثالث: أهمية التسعير

أهمية التسعير:

تعتبر سياسة تحديد أسعار القروض من العمليات الصعبة والمعقدة ومن المشاكل التي تواجه البنوك، لأنها تلعب دوراً فعالاً وهاماً في نجاح أو فشل البنوك³، لذا فإن سياسات التسعير والقرارات المتعلقة بها من بين أهم أدوات ومكونات استراتيجية لإدارة البنك وهي من أهم سياسات البيع⁴، لأن دخل البنك يعتمد في البداية على سعر القروض التي يقدمها⁵، لذلك يعتبر السعر هو العامل الأساسي في تحديد سعر القرض. ربحية البنك، حيث أنها السعر الذي يدفعه العملاء لتقديم القروض المصرفية والحصول عليها⁶، لذلك يعتبر السعر من أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار لدى العميل. سواء كان التقدم بطلب

¹ حنفي عبد الغفار ورسمية زكي قرياقص، البورصات والمؤسسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص: 120-121.

² العربي قلاع الدم واخرون، أثر تسعير القروض المصرفية على ربحية البنوك التجارية، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، المجلد:08، العدد: 02، 2020، ص: 151.

³ وصفي عبد الرحمن النعسة، التسويق المصرفي، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، ص: 212.

⁴ كريمة ربحي، تسويق الخدمات المصرفية، مداخلة مقدمة في ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الاقتصادية، 2552 جامعة البليدة، الجزائر، ص: 301.

⁵ تيسير العجارمة، التسويق المصرفي، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، ص: 221.

⁶ وصفي عبد الرحمن النعسة، التسويق المصرفي، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، ص: 222.

للحصول على قرض او عدم ذلك¹، فإن التقدم بطلب للحصول على قرض يعتمد على مركزه من السعر، من ناحية أخرى، يعتبر من أهم وسائل المنافسة وأحد الأدوات لتحقيق توقعات البنك. الأهداف².

المبحث الثاني: الاهداف والأسس والعوامل الخاصة بعملية التسعير.

من خلال هذا المبحث سنحاول التطرق إلى أهداف و أسس و عوامل خاصة بعملية التسعير ، حيث بداية سنتطرق إلى أهداف التسعير (المطلب الأول) و العوامل المؤثرة على عملية تسعير التمويل (المطلب الثاني) و أخيرا ضوابط تحديد السعر المصرفي الإسلامي (المطلب الثالث).

المطلب الاول: أهداف السعر

اهداف السعر:

"توجد العديد من الأهداف للسياسة السعرية لدى البنوك التجارية، يمكن ايجازها كما يلي:

البقاء والحصة السوقية: كما هو معلوم فإن جميع المنظمات تنشأ من أجل ديمومتها، والبنوك هي كباقي المنظمات تطمح إلى بقاءها في السوق من دون الخروج منها. ويكون هذا عند الحفاظ على تحقيق حصة سوقية كافية، على أن من بين السياسات المتبعة هي السياسة السعرية التي تعطي للبنك حصة ربحية يمكن من خلالها إقامة الأنشطة المستقبلية. وتركز لبنوك على البقاء في السوق وتحقيق أكبر حصة سوقية حتى لو قامت بطرح خدمات بسعر مساو لتكلفتها أو أقل منه.

الربح: يرتبط كثيرا هذا الهدف مع سابقه، حيث أنه يمثل العائد الذي يقوم بتغطية جميع التكاليف المنجزة عن تأدية هذه الخدمة مع تحقيق جزء إضافي يوزع على المساهمين أو يستخدم في تأدية خدمات أخرى، أي أن الربح يحقق معدلا مقبولا من طرف الإدارة.

جودة الخدمة: المعروف عن الخدمات أنها تختلف فيما بينها من ناحية قيمة التسعير الخاصة بها، على أن هذه السياسة تستعمل للتمييز بين الخدمات الموجودة في البنك، حيث أن الأحسن جودة تكون الأكثر سعرا (تعريف)³.

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على تسعير التمويل البنكي.

العوامل المؤثرة على تسعير التمويل البنكي

بعد أن يحدد البنك ما يجب تحقيقه أثناء عملية التسعير، يمكنه تحقيقه قرار معقول لتسعير قرض بنكي، ولكن بعد النظر في العوامل التي تؤثر على قرار التسعير على قروض بنكية. لا تختلف العوامل التي تؤثر على قرار تسعير قرض البنك كثيرا في جوهرها عن قرارات تؤثر التي على عملية التسعير للمنتجات بشكل عام ولكن مع خصوصية معينة، وهذه الخصوصية نابعة من طبيعة العمل المصرفي⁴. يمكن تقسيمها إلى قسمين اساسين:

¹ زياد رمضان ومحفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2555، ص: 315.

² كريمة ربحي، مرجع سبق ذكره، ص: 301.

³ حسين بن يحيى وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 270.

⁴ واصفي عبد الرحمن النعسة، مرجع سبق ذكره، ص: 224.

العوامل العامة:

وهي العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند القيام بعملية التسعير وهي:

1- العوامل الداخلية:

وهي مجموعة العوامل المرتبطة بالبيئة الداخلية للبنك وتتضمن إستراتيجية البنك، التكاليف، ثم تنظيم عملية التسعير.

-الأهداف الإستراتيجية للبنك:

من الأدوات الإستراتيجية التي تستطيع إدارة البنك من خلالها تحقيق الأهداف المنظورة هو السعر¹. فإن أي إستراتيجية يجب أن تصاغ في ضوء الدراسة والفهم العميقين، بحيث يجب على إدارة البنك عند وضع إستراتيجياتها المتعلقة بتسعير التمويل البنكي أن تأخذ بعين الاعتبار مدى قبول العميل أولاً لذلك السعر لأنه في النهاية هو الذي يحدد في الأول ما إذا كان السعر مناسباً².

-التكاليف:

تلعب التكاليف دوراً مهماً في تحديد الأساس الذي تحدد إدارة البنك على أساسه أسعار القروض. نظراً لأنه من المفترض أن أي سعر موصوف سيكون كافياً لتغطية التكاليف³، والتي تشمل تكلفة الحصول على الأموال وتكلفة المخاطر التي تنطوي من عملية الإقراض وتكاليف التشغيل التي يتحملها البنك، والتي بدورها تمثل تكلفة تنفيذ العمليات الإدارية المطلوبة لإنشاء القرض⁴. فتحاول العديد من البنوك خفض تكلفة الإقراض، لذا إذا كانت تكاليفها منخفضة، فيمكنها تحديد أسعار منخفضة تحقق ربحاً، وبما أن الأسعار يجب أن تغطي هذه التكاليف، يتعين على المسؤولين مراقبة ذلك بعناية⁵.

-تنظيم عملية التسعير:

في ظل هذه الخلفية، يجب على إدارة البنك تحديد الجهة التنظيمية المسؤولة عن التسعير. تتفاوت البنوك في هذا المجال حسب الحجم⁶. نظراً لأن الأسعار غالباً ما يتم تحديدها من الإدارة العليا في البنوك الكبيرة، فالإدارة العليا هي تضع أهداف التسعير وسياسات التسعير⁷.

2-العوامل الخارجية:

وهي مجموعة العوامل المرتبطة بالبيئة التي تعمل فيها البنوك وتتمثل في طبيعة السوق والطلب، المنافسة.

- طبيعة السوق والطلب:

يعتبر السوق والطلب على القروض البنكية من الاعتبارات التي يولى لها الاهتمام في تحديد مستويات القسوى للأسعار⁸، كل العملاء يوازنون سعر القرض مقابل الفوائد طلبه⁹ لذلك على إدارة البنك

1 ناجي صالح معال، أصول التسويق المصرفي، الطبعة الأولى، معهد الدراسات المصرفية، عمان، 1994 ص: 102.
2 صادق صفيح وأحمد يقور، التسويق المصرفي وسلوك المستهلك، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2010 ص: 74.

3 ناجي صالح معال، مرجع سبق ذكره، ص: 159.

4 دمحم سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2000، ص: 400.

5 واصفي عبد الرحمن النعسة، مرجع سبق ذكره، ص: 227.

6 ناجي صالح معال، مرجع سبق ذكره، ص: 160.

7 واصفي عبد الرحمن النعسة، مرجع سبق ذكره، ص: 228.

8 صادق صفيح وأحمد يقور، مرجع سبق ذكره، ص: 74.

9 واصف عبد الرحمن النعسة، مرجع سبق ذكره، ص: 228.

قبل تحديد السعر ان تفهم طبيعة العلاقة بين سعر القروض والطلب عليها ودراسة جميع الجوانب التي قد تؤثر في طلب على القروض البنكية.¹

-المنافسة:-

يمكن ان تكون المنافسة على اساس سعري، كما يمكن ان تكون على الاساس الغير سعري. وبالنسبة للبنوك فقد تضاءلت اهمية المنافسة السعرية فيما بينها لان المنافسة السعرية ينتج عنها حرب الاسعار لا تخدم احدا بل يكون لها نتائج سلبية على الارباح البنوك بل ربما على بقاء والاستمرارية بعضها.² وينطوي التحليل الفعال للمنافسين على عملية فهم متعمقة للوضع التنافسي لكل بنك والمجالات المتنافسة واتجاهاتها ونقاط القوة والضعف لكل بنك.³

العوامل الخاصة:

فضالاً عن العوامل السابقة فإن هناك عوامل أخرى ذات العالقة بخصوصية العمل البنكي، والتي ينبغي على البنك مراعاتها عند وضع السياسة التسعيرية للقروض البنكية، ومنها:

إدراكات المستهلكين للسعر:

مهما كان مستوى السعر الذي يحدده البنك لما يقدمه من قروض فإن العميل في النهاية هو الذي سيقدر فيما إذا كان السعر مناسب لإدارة البنك وهي بصدد وضع إستراتيجيتها السعرية أن تأخذ في الاعتبار الكيفية التي يدرك بها العملاء السعر وكيف تؤثر إدراكاتهم هذه على قرارات طلبهم للقروض.⁴

كفاءة الإدارة:

وتعني قدرة على تحقيق أهدافه بأقل تكلفة ممكنة إذ أنه كلما كانت إدارة البنك القدرة للاستفادة من إمكانات البنك المتاحة كلما انخفضت تكاليف التشغيل واتساع المدى الذي يمكن التحرك فيه لتسعير التمويل البنكي.⁵

الاتفاقيات مع البنوك الأخرى:

حيث في الكثير من الحالات قد تتفق البنوك تحت رعاية اتحاد البنوك مثلاً على تحديد سقف أسعار بعض القروض.

القوانين والأنظمة المعمول بها:

فأسعار القروض البنكية تخضع للرقابة المستمرة من طرف البنك المركزي والسلطات النقدية في أي بلد.⁶

المطلب الثالث: ضوابط تحديد السعر

ضوابط تحديد السعر

يختلف الاقتصاد الإسلامي عن الاقتصاديات الوضعية في عملية تحديد السعر من خلال وضعه لعدة ضوابط تساعد على تشكيل سعر التوازن المقبول من طرف البنك والعميل، أي أن البنك يحقق ربحاً من السعر المعتمد في المبادلة، أما العميل فيحصل على الخدمة من دون غبن تضيق به نفسه. وهذا ما معناه

1 ناجي صالح معال، مرجع سبق ذكره، ص: 161.

2 زياد رمضان ومحفوظ جودة، مرجع سبق ذكره، ص: 311.

3 ناجي صالح معال، مرجع سبق ذكره، ص: 95.

4 المرجع السابق، ص: 165.

5 صادق صفيح وأحمد يقور، مرجع سبق ذكره، ص: 230.

6 سيدي دمحم ساهل، دور التوجه التسويقي في المصرف وأهمية المزيج التسويقي في اتخاذ القرارات المصرفية، 2515، مداخلة مقدمة في جامعة تلمسان، الجزائر، ص: 15.

أن كليهما راض في هذه العملية عن السعر، ومن بين هذه الضوابط نذكر:
أ- اجتناب الربا: لغة: الزيادة، ربا الماء يربو: زاد وارتفع، أيضا هو الفضل. أما اصطلاحا فهي الزيادة على أصل المال من غير عقد تباع. وقيل: هو فضل خال عن عوض شرط لأحد المتعاقدين. وحكمه الحرمة لورود عدة آيات وأحاديث تنص على ذلك منها قوله سبحانه وتعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربوا" (البقرة: 275)، وقوله صلى الله عليه وسلم: الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلا بمثل سواء بسواء يدا بيد فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد" (صحيح البخاري)، حديث رقم (3/2143). ومن بين علل تحريم الربا أن فيه ظلم للناس المحتاجين، مع وجود معان إنسانية أخرى منها: غلظة طباع المرابي، الشح في الإنفاق، العزوف عن فعل الخيرات، منه نلاحظ أن الربا يحقق الربح الدائم للبنك، لكن يشكل مصدر غبن بالنسبة للعميل.
ب- تحريم الاحتكار: على أن معنى الاحتكار لغة فهو: الجمع والإمساك، والاحتكار-بكسر التاء-حبس الطعام للغلاء والمدة غير محددة سواء كانت سنة، أربعون يوما، شهرا. أما اصطلاحا فله عدة تعاريف منها تعريف أبو يوسف: "حبس كل ما يضر بالعامه، سواء كان ذلك الشيء قوتا أو لا"، أي أنه إذا تعدى الحبس الى مضرة الناس العامة فهو احتكار. وكذلك أن الاحتكار لا يكون فقط في الأوقات. بل في كل ينتفع به حتى الخدمات (الخدمات البنكية). ومن الأدلة على تحريمه قول النبي صلى الله عليه وسلم: "لا يحتكر إلا خاطئ". (صحيح مسلم، حديث رقم 5/56، 4206). وأيضا قوله صلى الله عليه وسلم: "من احتكر على المسلمين طعاما ضربه الله بالجدام والإفلاس." (سنن ابن ماجه رقم 2155، 2/729). أي أن الاحتكار يحقق الفائدة للمحتكر (البنك) ويضر بالعميل.
ج- تحريم النجش: وهو قيام المشتري بالزيادة في سعر السلعة أو الخدمة لا ليشتريها وإنما ليغري صاحبها، فيطمح البائع إلى رفع السعر تبعا للسعر المعطى له وهذا محرم لقول النبي صلى الله عليه وسلم: "أنه نهى عن النجش." (صحيح مسلم رقم 3/1156، 1016). وفي هذه الطريقة غير الشرعية رفع لسعر الخدمة المصرفية عن قيمة توازنها الفعلية وفي تحريمها إبقاء للسعر على حالته التوازنية وحماية للبنك من الخسارة. على أن نتيجة هذه الحالة هي وجود ضرر يلحق بالبنك.
د- تحريم الغش والتدليس: فيها يتم تغليب العميل من خلال إخفاء عيوب موجودة في الخدمة لا يرغب فيها العميل، أو أن يقوم البنك بتحفيز العميل وترغيبه على اشتراء الخدمة من دون خلال إعطاءها مواصفات تخفي جانبها السلبي. وعليه يقول النبي صلى الله عليه وسلم: "من غش فليس منا." (صحيح مسلم رقم 1/99، 164). وتبعا لهذه الطريقة يقبل العميل بسعر مرتفع الخدمة عن سعرها التوازني الحقيقي، حيث أنه لو علم العميل بالمواصفات الحقيقية للخدمة ما قبل بهذا السعر. أي أن السعر الذي يدفعه العميل لا يعكس حقيقة الخدمة المسلمة له.

هـ- تحريم الإضرار بالآخرين: تظهر هذه الحالة خاصة في سياسة الإغراق، أين يقوم البنك بعرض خدمة مماثلة لغيرها بسعر أقل منهم دفة هو حصد أكبر حصة سوقية ممكنة. وتبعا للقاعدة الفقهية "لا ضرر ولا ضرار" فإنه يحرم التعامل بهذه السياسة التي تضر بالبنوك الأخرى-لأكثر شرح يراجع طريقة التسعير-. ومنه يلاحظ أن الفائدة يتحصل عليها العملاء والبنك المتبع لهذه السياسة، على أن الضرر يلحق بالبنوك الأخرى.

و- عدم تلقي الركبان: العلة في تحريم هذه الطريقة هي تغريب القادم من خارج حيث يتم عرض عليه خدمة أكبر من سعرها الحقيقي الموجود بداخل البلد، أو أن يشتري منه سلعة بسعر أقل من السعر المتعارف عليه. وفيها يقول النبي صلى الله عليه وسلم: "لا تلقوا الركبان ولا يبيع حاضر لباد." سنن ابن عباس: ما قوله: لا يبيع حاضر لباد؟ فقال: لا يكون له سمسارا." (صحيح البخاري رقم 2/757، 2050). وتحريم تلقي كبان بيعا وشراء يرجع إلى حماية العميل من الإغرار به، ويساعد على إرجاع السعر التبادلي إلى السعر التوازني.

ز- **عدم المغالاة في الربح:** يقصد بالربح الفارق الإيجابي الموجود بين سعر البيع (رقم الأعمال) وسعر التكلفة الوحيدة (إجمالي التكاليف). (فقهياً يعبر عنه بالتجارة التي تعني النماء الحاصل) وفي رفع الربح بشكل فاحش يحدث غبنا للعميل، أين يكون العميل جاهلاً للغبن أثناء العقد. وعليه بطلب الاعتدال والسماحة حالة تحديد نسبة الربح في إطار التعاون والتكافل وعدم الجشع بين البنك والعميل.

ح- **الرقابة الدقيقة للتكاليف:** على البنوك الإسلامية أن تتوفر على طرق سليمة مساعدة على تحديد النفقات الفعلية التي تمت من أجل توفير خدماتها للعملاء، على أن هذا التدقيق يساعد على تجنب أخطاء تسعير تضر به أو بعميله. وفي نفس الوقت يجب القيام بمتابعة والتأكد من مختلف النفقات الحادثة ومقارنتها بالنفقات المتوقعة. كذلك التعرف على مختلف الفوارق (الانحرافات) وأسباب حدوثها. على أن البنوك الإسلامية تتبع هذه الطريقة لتسهيل عملية تحديد السعر العادل وكذلك لتجنب أي خطأ يكون سبب في خسارتها أو سبباً في غبن عميلها. أما بالنسبة للطرق فيركز عليها من طرف طريقة نسبة الربح وطريقة إتباع للتكلفة الفعلية.¹

المبحث الثالث: اليات او الطرق المستعملة في تحديد سعر التمويل في البنوك

المطلب الأول: الطرق المستعملة في تحديد السعر في البنوك الإسلامية

الطرق المستعملة في تحديد السعر في البنوك الإسلامية:::

نسبة معينة من الربح:

" للفرد المسلم عدة أهداف من القيام بعملية الاستغلال في الأنشطة المختلفة، منها: تحقيق كفايته، القيام بواجب الاستخلاف، تنمية موارده، ولتحقيق مثل هذه الأهداف يجب الحصول على فائض بعد القيام بصرف أموال للقيام بالنشاط، ويظهر جلياً هذا المعنى من الحديث الذي يقول فيه رسول الله عليه الصلاة والسلام: "دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض" (صحيح مسلم، حديث رقم 6/3902، 5). ويسمى هذا الفائض بالربح الذي يمثل بنسبة من القيمة الإجمالية، أما قيمته فيجب أن تفوق نسبة 2,5% لأنها مساوية لنسبة الزكاة. كما أنه يجب أن تكون معقولة لا يوجد فيها استغلال أو احتكار.

وفي هذا الصدد يقول ابن خلدون: " أن معنى التجارة تنمية المال بشراء البضائع ومحاولة بيعها بأعلى من ثمن الشراء... وهذا الربح بالنسبة إلى أصل المال يسير، إلا أن المال إذا كان كثيراً عظيم الربح لن القليل في الكثير كثير." ومن هذا يمكن ملاحظة أن الربح (النسبة) يجب أن تحقق مصلحة صاحب البنك في استرداد نفقاته ومساعدته على البقاء ومن جهة أخرى تحمي العميل من خلال صغر النسبة ليتسهل عليه القيام باقتناء خدمات البنك. ولعل أبلغ حديث هو قوله صلى الله عليه وسلم: "رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع سمحاً إذا اشترى سمحاً إذا إقتضى" (صحيح البخاري، حديث رقم 2076، 75/3). علماً أن الربح من المنظور الإقتصادي الإسلامي لا يدخل في قيمة الفائدة (ربا النسبية)، لا ينتج عن الغش أو التدليس، عن عملية الاحتكار، عدم احتساب الزكاة وتمام هذا هو عدم المغالاة في الحصول على الربح، ومنه فإن السعر يحسب من العلاقة الآتية: $\text{السعر} = \text{لتكلفة الكلية} \times (\text{نسبة الهامش، 1})$. أما كيفية تحديد مقدار الربح فندرج قرار مجلس مجمع الفقه الدولي الإسلامي رقم 46 (5/8) المنعقد في دورته الخامسة بالكويت. و الذي جاء في فقرته الثانية أنه ليس هناك تحديد لنسبة معينة للربح يتقيد بها التاجر في معاملته، لكن يتم مراعاة ما تقضي به الآداب الشرعية من الرفق والقناعة والسماحة والتيسير.

إتباع التكلفة الفعلية:

¹ حسين بن يحيى وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 272-273.

تعد هذه الطرق من بين الطرق الخاصة بالبنوك الإسلامية التي يتم فيها تركيز على القيمة الاتفاقات الفعلية بدقة نظرا لعملية الإقراض التي يقوم بها البنك اتجاه العميل. أي أن السعر الذي يحسب على العميل يكون مساويا فقط لقيمة الإقراض مضافا إليها قيمة مختلف المصاريف المتحملة من أجل تسليمه القرض، منه يحدد السعر تبعا لعلاقة الآتية: السعر = قيمة القرض + التكلفة الفعلية المتحملة.

وسبب إدراج التكاليف إلى القرض هو الانتفاع الذي ينجر عن عملية الإقراض للمقترض، علما أن

الذي يتحملها هو المقترض حسب نص الآية رقم 282 من سورة البقرة إذ يقول الله سبحانه وتعالى: " و ليمل الذي عليه الحق. " ، وجاء في الشرح الكبير: " من إقترض إردبا (مكيال يعادل أربعة وعشرين صاعا) فأجرة كيله على المقترض، وإذا رده فأجرة كيله عليه بلا نزاع. " (الشرح للدردير: 145/3). أما بالنسبة لمعاملة البنوك الإسلامية فقد اختلف المعاصرون فيها إلى قولين:

القول الأول: جواز أخذ البنك للنفقات المترتبة على عملية الإقراض للمقترض، وبه قال: مجمع الفقه الإسلامي الدولي بجدة، المجلس الشرعي التابع لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، اللجنة الدائمة للبحوث العلمية و الإفتاء بالمملكة العربية السعودية، مثلا جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم (1: 3/13):

بخصوص أجور خدمات القرض في البنك الإسلامي للتنمية:

أولا: يجوز أخذ أجور خدمات القروض على أن يكون ذلك في حدود النفقات الفعلية.

ثانيا: كل زيادة على الخدمات الفعلية محرمة، لأنها من الربا المحرم شرع.

القول الثاني: عدم أخذ أي مقابل على عملية الإقراض وبه قال: د. الطيار، د. عبد الله السعيد، .. . ودليلهم فيه قول الله سبحانه وتعالى: " ما على المحسنين من سبيل. " (سورة التوبة، الآية رقم 91)، أي أن الآية قاعدة كلية في الإحسان.

ويرجح محمد بن وليد بن عبد اللطيف السويديان في بحثه الخاص المعنون بـ: "التكلفة الفعلية في المصارف الإسلامية." القول الأول الذي يجيز أخذ قيمة تكاليف الإقراض من المقترض. مستشهدا بمخالفة هذه الطريقة للزيادة الداخلة في الربا، وكذلك قوله الثاني يكون مانعا للبنوك من الإقراض لتحمله قيمة النفقات الإضافية وأيضا تضيق على الناس حالة إمتناع البنك من هذه المعاملة، وتسمى هذه القيمة التابعة للتكلفة بـ: "العمولة، أو الأجر".

إتباع سعر المنافسين:

تظهر هذه الصورة عند طرح خدمة جديدة، أو لما تريد القيام بتنشيط مبيعات خدماتها، فإن البنوك الإسلامية بإحترام الأسعار الخاصة بالخدمات المماثلة المعروضة من البنوك الأخرى في السوق. إلا أنه يجب التنبيه على تماثل الخدمات فيما بينها من ناحية المواصفات، أي أن خدمة البنك لها نفس مستوى الجودة لخدمات البنوك الأخرى، والهدف من هذه الطريقة هو تجنب الإضرار بالغير. ويشهد على هذا النمط نظام الحسبة الذي تطبقه الدولة على البعض في حالة تخفيضهم للسعر بهدف إكتساح السوق، منه تقوم بإجبارهم على إتباع سعر التوازن السوقي أو الخروج من السوق. أما حالة عدم التماثل (التباين،

التمييز) فإنه لا يتم تسعير خدماتهم (لأكثر معلومات راجع طريقة التسعير).

وكننتيجة لما ذكر فإن البنوك الإسلامية مطالبة بدراسة السوق والتركيز على مستوى جودة الخدمات المقدمة من البنوك الأخرى. فإذا وجدت تماثل بين نوع من خدماتهم وخدمتها فعليها أن تعطئها نفس السعر

الموجود عندهم . أما غذا وجد تباين فيما بينها فتحدد إذا كانت خدمتها أعلى من مستوى جودتهم فترفع سعرها، وإن كان مستوى جودتها أقل من مستوى جودتهم فتخفض من سعر خدمتها.

العرض والطلب:

تستعين هذه الطريقة في تحديد السعر على العلاقة الموجودة بين العرض والطلب التي تحصل على حالة توازن بينهما، إلا أن هذا القانون ليس هو نفسه قانون العرض والطلب الوضعي لأنه يركز على عدة ضوابط تؤثر على مستوى التوازن وهي أن تسود السوق ظروف منافسة حرة كعدم وجود للإحتكار، الغش، التدليس، تلقي الركبان، أيضا الطلب يعبر عن الحاجات الحقيقية للمجتمع المسلم.

العميل يقوم بالإتفاق ملتزما لقواعد السلوك الإسلامي، العرض يلتزم كذلك بأداب السلوك الإسلامي، لدولة توفر شروط المنافسة (ما يعرف بنظام الحسبة) من خلال مراقبة العارضين والطالبين.

وتعرف هذه الحالة عند الفقهاء بـ " ثمن المثل " المأخوذة من الحديث الذي يقول فيه صلى الله عليه وسلم: " من أعتق شركا له في عبد، وكان له من المال ما يبلغ ثمن العبد، قيم عليه قيمة عدل، لا وكس ولا شطط، فأعطى شركاءه حصصهم وعتق عليه العبد. (متفق عليه). أي أن نسبة صمن المثل مأخوذة من " قيمة العدل"، كما يسميها البعض بـ " السعر المتوسط". من بين الأحاديث المعتمد عليها في هذا الموضوع حديث جاء فيه جماعة إلى الرسول صلى الله عليه وسلم و طلبوا منه أن يسعر بعد الغلاء الذي حدث في أسعار الأقوات في السوق، فأجابهم: " إن الله هو الباسط الرازق المسعر، وإني لأرجو أن ألقى الله و ليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم و لا مال." (سنن لترمذي رقم 1318: 56/3). ويفهم من الحديث أن سعر السوق غير المقصود مقبول شرعا حتى ولو كان مرتفعا، لأنه ناتج عن ظروف عادية إما عن نقص في العرض، أو عن إرتفاع في الطلب على الخدمة المصرفية. أما في حالة قصد هذا الإرتفاع أي مفتعل-من طرف البنوك ففي هذه الحالة يمكن تخفيض السعر بتدخل للدولة (أنظر طريقة التسعير). علما أنفي هذا الإرتفاع تعويض للمالك عن الخسارة التي كان من الممكن أن يتحملها لو اعتمد على السعر السابق. عليه فإنه يجب على البنوك الإسلامية مراعات وضعية العرض والطلب من أجل تحقيق سعر التوازن العادل (أي تسوي قيمة التبادل مع القيمة) مع إحترام جميع الضوابط.

التسعير (سعر الحكومة، نظام الحسبة):

ذكر في الطريقة السابقة أن السعر يتحدد تبعا لظروف السوق من تغير في الطلب والعرض، مع إنتفاء تأثيرات غير المرغوب فيها كالإحتكار، الإكتناز. أما المنظم والحارس على وجود توازن طبيعي (أخلاقي) للسوق هو الدولة من خلال تطبيقها لنظام الحسبة. وفيه تكون كمراقبة توفر الظروف الخاصة بالتوازن المطلوب في السوق الإسلامية، من دون أي تأثير أو تحكم في السعر، ومن المعروف أن النبي صلى الله عليه وسلم كان يطوف في السوق من أجل مراقبة أعمال التجار.

لغة: له نفس التعريف المعطى للسعر، لكن المقصود هنا هو السعر الجبري الذي يحدده ولي الأمر كقيمة رسمية للسلع والخدمات. أما اصطلاحا: له عدة تعاريف فقهيية وإقتصادية، منها:

عرفه عيسى عبده: بأنه يوضع للسلع أثمان فيها كسب محدود لا يظلم البائع ولا يتقل على المحتاج."

عرفه فتحي الدريني: بأنه إجبار أرباب السلع والمنافع الفائضة عن حاجاتهم على بيعها بثمن أو أجر معين، بموجب أمر يصدره موظف عام مختص بالوجه الشرعي عند حاجة الناس أو البلاد إليه."

يفهم من هذين التعريفين أن للدولة أن تلجأ إلى تسعير خدمات البنك في حالات خاصة منها شدة حاجة العملاء لها، وجود فائض عند البنك، أن يكون السعر المفروض عادلاً ليس فيه ضرر لا للبنك ولا للعميل.¹

المطلب الثاني: آليات تسعير القروض البنكية

آليات تسعير القروض البنكية:

يعتمد اختيار طريقة التسعير المناسبة من قبل إدارة البنك على عدد من العوامل والاعتبارات، وإذا أخذت الإدارة هذه العوامل في الاعتبار، فهناك العديد من الخيارات المتاحة في تسعير القرض ويجب اختيارها من بين الطرق التي هي مناسب الوضع البنك وظروفه ولأهدافه. هذه البدائل هي كما يلي:

التسعير على أساس إضافة هامش ربح إلى التكلفة:

تعتبر طريقة التسعير لإضافة هامش ربح إلى التكلفة من أبسط طرق التسعير. بموجب هذه الطريقة، يتم إضافة هامش ربح معياري إلى التكلفة الإجمالية للقرض. تطبيق طريقة التسعير هذه له المزايا التالي:

__ تصبح عملية التسعير سهلة مع معرفة هيكل تكاليف القروض

__ تستخدم البنوك (المماثلة في تقديم القروض) هذه الطريقة لتقليل المنافسة السعرية

__ تقليل اهتمام إدارة البنك بفروق الطلب بسبب فروق الأسعار.

التسعير على أساس الربح المستهدف:

تعتمد هذه الطريقة، مثل الطريقة السابقة، على عنصر التكلفة، ووفقاً لهذه الطريقة، يتم تحديد التسعير على أساس مستوى الربح الذي تريد إدارة البنك تحقيقه في تسعير القروض المصرفية². يجب على البنوك تحديد القيمة السوقية التي ينطوي عليها حجم تداول نقطة التعادل (لا ربح ولا خسارة)³. هنا، يجب أن تحقق الإدارة حصة في السوق التي تمكنها من تحقيق المستوى المطلوب من الربح المطلوب⁴.

تحديد السعر على أساس القيمة المتوقعة:

تميل العديد من البنوك إلى تقليد الشركات الصناعية، وتحديد الأسعار بناءً على القيمة المتوقعة التي يدركها العميل في القروض البنكية، يتطلب نظام التسعير وفقاً لهذا النهج من إدارة البنك تقدير حجم القروض المتوقع منحها عند مستوى سعر معين، بالإضافة إلى تقدير القيمة التي يرغب العملاء في دفعها مقابل القرض المصرفي المقدم، وإضافة هذه قيم لمتوسط سعر المنافسة. هذا سوف يعطينا القيمة الإجمالية للقرض. بشكل عام، ليس من الممكن استخدام هذه الطريقة في تسعير القروض للبنوك المنافسة.

التسعير حسب سعر السوق:

وفقاً لطريقة التسعير هذه، تعهد البنوك بالمبادرة إلى البنوك المتنافسة الكبرى لتحديد الأسعار، بينما تتبع البنوك الأصغر الأخرى البنوك الكبرى في تسعير القروض المصرفية. نظراً لأن قادة الأسعار عادة ما يكونون من بنوك أخرى، نظراً للمخاطر المرتبطة بتطبيق مثل هذه الأساليب، يجب أن يتم استخدام البنك لإدارة طريقة التسعير هذه بعناية كبيرة. يكمن أهم هذه المخاطر في إعطاء المنافسين مبادرة

1 حسين بن يحيى وآخرون، مرجع سابق ذكره، ص: 274-276.

2 ناجي صالح معال، مرجع سبق ذكره، ص: 171-172.

3 جمعي عماري، التسويق في المؤسسة المصرفية الجزائرية، مداخلة مقدمة في ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الاقتصادية، جامعة دمحم بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2009، ص 38.

4 ناجي صالح معال، مرجع سبق ذكره، ص: 174.

استراتيجية، بالإضافة إلى التهديد الناجم عن التغيرات الحادة في الأسعار الناتجة عن دخول مؤسسات مالية جديدة إلى السوق.

التسعير على أساس العلاقة مع العميل:

تعتمد هذه الطريقة على تقديم عروض خاصة بأسعار القروض المصرفية لعدة فئات من العملاء، وهنا كعدد كبير من العملاء الذين يتمتعون برعاية خاصة من إدارة البنك، وعلى هذا الأساس يتم تحديد السعر بناء على تقييم العلاقة الشاملة مع العميل، وبالتالي فإن إدارة البنك مستعدة لقبول معدل ربح منخفض مقابل العميل¹

أهم الفوارق بين السعر في البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية:

يتضح مما سبق أنه يوجد عدة إختلافات في مضمون السعر وطرق حسابه نذكر منها:

-سعر خدمات البنك الإسلامية يكون تحت احترام لمجموعة من الضوابط السوقية، على عكس السعر في البنوك التقليدية التي لا تراعيها (الضوابط المذكورة سابقاً).

-تركز البنوك الإسلامية على بلوغ السعر العادل بالدرجة الأولى، بخلاف البنوك التقليدية تركز على تحقيق أكبر ربح ممكن.

-التسعير يكون بالأساس تبعاً لهامش ربحي معلوم، بينما الأخرى تقوم على نسبة تضاعفية حسب المدة المعنية بالقرض، من خلال العلاقة الموالية (2) (Lemaire.P et Lemaire.N, 1980 , p 02):

السعر = القرض الأصلي (النسبة، 1) 'الفترات.

-أخذ بعين الاعتبار فقط للتكلفة الفعلية على سحوبات المودعين، أو أن تتحمل هذه التكلفة، لكن البنوك التقليدية تحقق هامش ربحي (نسبة) على جميع الخدمات المقدمة.

-يتحقق الربح في البنوك الإسلامية بأسبابه الشرعية من: المال، العمل والضمان وفق الأساليب الشرعية المحددة لكل سبب، أما الأخرى فالربح عندها يساوي إلى الفرق بين النسبة المعطاة للمودعين (سعر خدمة الإيداع)، والنسبة المستلمة من المقترضين (سعر خدمة الإقراض).

-يمكن للمودع تحقيق خسارة مثل حالة المضاربة، بينما عند البنوك التقليدية المودع يحقق للربح في جميع الحالات (نسبة ربح مسبقة).

-يمكن للبنك الإسلامي أن يتحمل الخسارة إذا كان رب مال في مضاربة، وبقدر رأس المال في المشاكات، وإذا دخلت تحت ضمانه في البيوع، لكن البنك التقليدي يحقق الربح على جميع الخدمات المقدمة، أي أن الخسارة يتحملها المقترض.

-الربح والخسارة بعد خصم المصروفات والنفقات فقط والربح وقاية لرأس المال وجابر له من الخسران أما الفائدة فتحسب ضمن عناصر تكلفة رأس المال ومن تم تؤثر على الربح.

-تدخل الدولة عندها من الأمور المسلمة، أي ما يعرف بنظام الحسبة. والسبب هو أن سعر الدولة يحقق لها هامش ربحي، بينما البنوك التقليدية لا تقبل بتدخل الدولة في تحديد قيمة سعر خدماتها.

¹ المرجع السابق، ص: 175-176.

-لا يمكنه الزيادة في قيمة السعر، وإنما تقوم بدراسة السبب. فإن كان العميل معسر فيزاد له في المدة، أما إن كان ميسر الحال فيمكن اللجوء إلى العدالة لإرغامه على تسديد إلتزاماته، عكس البنوك التقليدية التي تقوم بتغريم الزبون حالة تأخره في السداد للأقساط المستحقة في آجالها.

-العبرة في وفاء الديون الثابتة بعملة ما: هي بالمثل وليس بالقيمة، بينما عند البنوك التقليدية فالفائدة على القرض ناتجة عن تدني قيمة النقود مع مرور الوقت.¹

المطلب الثالث: آلية التكلفة لتسعير التمويل في البنوك

آلية التكلفة لتسعير القروض البنكية:

توجد آليات تسعير مختلفة للقروض المصرفية، لكن آلية التسعير التي تبدأ من التكلفة هي الأكثر استخدامًا، لأن التكلفة عنصر أو مُدخل ملموس يسهل حسابه، لذلك ينصب التركيز على إظهار العناصر المختلفة للتكلفة للقرض (تكلفة الاموال، التكاليف التشغيلية، قياس خطر القرض)

أولاً: قياس تكلفة الأموال:

تعتبر تكلفة الأموال من المحددات المهمة لتكلفة الإقراض للبنوك التجارية، سواء فيما يتعلق بأموال الملكية أو الودائع، حيث تبحث البنوك عن أفضل مزيج من أرخص الموارد التي ستسمح لها بتحقيق أعلى العوائد دون المخاطرة العالية، يسمح التحديد الدقيق لهذه التكلفة للبنوك بتسعير القروض التي تنتشلها بدقة، مع معرفة ما يجب أن تحصل عليه مقابل الاستخدام². من بينها، تعتمد البنوك التجارية على نوعين من الأموال وهما: حقوق الملكية و إعادة التمويل.

1_1_1 تكلفة حقوق الملكية³:

تعتبر مشكلة حقوق الملكية من الموضوعات المهمة والرئيسية في مجال القروض المصرفية، لأن حقوق الملكية تلعب دور مهم فيه. دور في ضمان عوائد مناسبة لأصحاب الملكية⁴.

1_1_1 نماذج قياس حقوق الملكية:

هناك طرق لحساب العائد المطلوب على هذه الاموال، من الرغم ان لا توجد طريقة مباشرة لتحديد العائد المطلوب على اموال الملكية⁵ نذكر منها:

1_1_1_1 طريقة معدل النمو الثابت "نموذج جوردن"

حسب افتراضات هذه الطريقة فان ارباح الاسهم العادية تنمو بمعدل ثابت، يحسب معدل العائد المطلوب على الملكية باستخدام العلاقة التالية⁶:

1 حسين بن يحيى وآخرون، مرجع سابق ذكره، ص: 276-277.

2 منير إبراهيم الهندي، إدارة الأسواق والمنشآت المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص: 55.

3 تعرف حقوق الملكية على انها: "المعدل الواجب على البنك يحققه في استثماراته حتى يستطيع أن يحافظ على قيمته في السوق و ان يجتذب اليه الأموال التي يحتاجها"
بالنظر الى:

زيد رمضان، الإدارة المالية في شركات المساهمة، دار الصفاء، عمان، 1998، ص: 317.

4 أحمد أبو الفتوح الناقه، نظرية النقود والبنوك والأسواق المالية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003، ص: 34.

5 محمد صالح الحناوي وسيدة عبد الفتاح عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص: 276.

6 محمد صالح الحناوي و جلال إبراهيم العيد، الإدارة المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص: 276.

$$\text{معدل العائد المطلوب} = \frac{\text{معدل العائد المطلوب على الأسهم العادية}}{\text{النسبة المئوية لتكلفة الإصدار}}$$

1_1_1_2 نموذج معدل العائد المعدل بالخطر "نموذج الخطر MEDAF":

يتم حساب الخطر حسب هذا النموذج بافتراض ان الملاك يطالبون بمستوى معين من العائد المضمون الخالي من المخاطر اضافة الى تعويض يتناسب مع حجب المخاطر، يتم هذا وفق العلاقة التالية¹:

$$R = r + \beta\pi$$

حيث: R: معدل العائد المطلوب.

r: معدل الفائدة الخالي من المخاطر.

β : مقياس المخاطر العامة.

π : معدل خطر السوق.

1_1_2_1 تكلفة إعادة التمويل:

بالإضافة إلى تكلفة حقوق الملكية، سنناقش تكاليف إعادة التمويل، مع الأخذ في الاعتبار أن الودائع التي تحصل عليها البنوك لها تأثير في توفير السيولة للبنوك.²

1_2_1 نماذج قياس تكلفة إعادة التمويل:

يتم قياس تكلفة الودائع المصرفية وفقا لطرق التالية:

1_1_2_1 متوسط التكلفة الفعلية للأموال:

وهي الطريقة الأكثر استخدامًا لتقدير تكلفة الأموال للبنوك، حيث تركز على ما تم استخدامه في السابق بواسطة خليط الاموال يمتلك البنك بالفعل، وكل نوع من أنواع الدفعة السابقة لمعدل الفائدة لتلك الأموال. محسوبة على أساس العلاقة التالية:

$$\text{التكلفة المتوسطة المرجحة للأموال} = \frac{\text{إجمالي الفائدة المدفوعة}}{\text{إجمالي مصادر الأموال}}$$

1_2_1_2 التكلفة الحدية للأموال:

على عكس النهج الأول، الذي يعتمد على التكلفة التاريخية للأموال، فإن التكلفة الحدية للأموال تنظر في التأثير المستقبلي لقرارات التمويل الحالية. وهي تركز على زيادة تكلفة رأس المال من مصادر التمويل الجديدة وتحسب على أساس العلاقة التالية³:

¹ محمد صالح الحناوي وسيدة عبد الفتاح عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص: 212.
² تحتاج البنوك التجارية لإعادة تشكيل خزينتها لدى البنك المركزي عند منحها للقروض وذلك عن طريق أدوات السياسية المتعددة وهذه العملية هي ما تسمى بعملية إعادة التمويل (ابن اكلي لامية) تتمثل في مخلف انواع الودائع زيادة الى ودائع السوق النقدية (مصادر حديثة للسيولة)، في حين يحاول البنك تقليل تكلفة الى اقل ما يمكن و من غير تحمل مخاطر، مقابل حصوله لى موارد يتحمل فائدة يدفعها لأصحاب الوداع لأجل تخليهم على أموالهم. (احمد ابو الفتوح الناقفة، مرجع سبق ذكره، ص: 34)
³ المرجع السابق، ص: 292-296.

$$\frac{\text{إجمالي تكاليف التمويل}}{\text{الأموال الجديدة}} = \text{التكلفة الحدية للأموال}$$

3_1_2_1_1: تكلفة الأموال المرجحة بالأوزان CMPC:

بعد معرفة تكلفة حقوق الملكية وقياس الموارد الخارجية، توصلنا إلى حساب مرجح لتكلفة رأس المال، وهو إضافة تكلفة الديون المالية إلى دخل الأموال الخاصة، وفقاً لما يلي¹:

$$CMPC = Ke(CP/CE) + Ki(D/CE)$$

حيث: CP: تمثل الاموال الخاصة.

D: الديون المالية.

CE: إجمالي الموارد الصافية.

Ke: تكلفة حقوق الملكية.

Ki: تكلفة الديون المالية بعد الضريبة.

وبالتالي، يتم تحديد تكلفة الحصول على الأموال داخل البنك إلى حد كبير من خلال المحفظة التي تشكل هيكلها المالي، لذلك يجب على البنك أن يسعى لتوجيه جميع قراراته وجهوده نحو الموارد المتاحة حتى يتمكن من الحفاظ على استخدام أكثر تنافسية لأسعار الفائدة².

3_1_3_1: قياس تكاليف التشغيل:

³ تعتبر تكلفة التشغيل من العناصر الأساسية في أنشطة البنك وبالتالي يتعين على إدارة البنك تقدير هذه التكلفة حيث تعتبر العامل الرئيسي في أداء خدمات البنك وبالتالي تكلفة التشغيل يعتبر المحدد الأساسي في حساب تكلفة القروض، لذلك يجب أن يؤخذ على محمل الجد في قرارات التسعير الخاصة به⁴.

1_3_1_1: تصنيفات التكاليف التشغيلية:

من أجل تقديم القروض للجمهور، تتحمل البنوك نوعين من التكاليف، وهما:

1_1_3_1_1: التكاليف المباشرة:

تشير إلى إجمالي التكاليف التي يتم تضمينها بشكل مباشر في تكلفة القرض وتتضمن عادة العناصر التالية:

تكلفة الأجور:

1 منير إبراهيم الهندي، مرجع سبق ذكره، ص: 96.

2 أحمد أبو الفتوح الناقة، مرجع سبق ذكره، ص: 37.

3 تكاليف التشغيل الخاصة بالبنك هي مجموع المصاريف العامة لنشاط البنك، ويتم تصنيفها في مجموعات حسب كل بنك مثل تكاليف التشغيل العامة مثل مصاريف الكهرباء والغاز والهاتف... تكاليف التشغيل العقارية... (د. مسعي سمير جامعة عباس لغزور خنشلة)

4 أحمد محسن الخضير، التسويق المصرفي، الطبعة الأولى، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999، ص: 316.

تجلى ذلك في تكاليف العامل البشري المرتبطة بأداء خدمات البنك ويشكل عادةً جزءًا كبيرًا من التكاليف المباشرة للبنك، مع تكاليف الأجور بما في ذلك جميع الأجور النقدية التي يدفعها البنك للعمال.

المصاريف العقارية:

تعكس مصروفات الممتلكات العقارية مجموع تكاليف التسيير والاهتلاكات الخاصة والتجهيزات ذات الصلة¹.

مصاريف الإعلام الآلي:

وتشمل رسوم التطوير والشبكة ورسوم المعالجة المتعلقة بجميع تكاليف استخدام معدات الوسائط المؤتمتة المتاحة للبنك.

النفقات العامة:

متنوعة ومختلف الأصول وتنعكس في جميع احتياجات العمل اليومية (أوراق، طوابع، سجلات ... إلخ) داخل القسم، بالإضافة إلى تكاليف نقل العمال². تحصيل التكاليف المباشرة لمراكز الربح، وهي مجموعة الأقسام الفنية التي يؤدي فيها البنك عمله والأنشطة اليومية الموجهة للعملاء³. وبالتالي فهي مراكز تساهم بشكل مباشر في تكوين أداء البنك من خلال القيام بأنشطة ذات طبيعة مالية أو تجارية يتم تقديمها للجمهور مقابل عمولة أو فائدة، ومن أمثلة هذه المراكز مراكز إنشاء القروض ومراكز إدارة الحسابات وما إلى ذلك⁴.

1_3_1_2 التكاليف الغير مباشرة:

تشمل جميع التكاليف التي تتكبدها المكاتب والإدارات والوحدات التابعة ولا يمكن احتسابها في منتج أو قطاع معين، وتعتبر هذه التكاليف إحدى الصعوبات التي تواجهها البنوك التجارية في تحديد خدماتها، بما في ذلك تحديد تكلفة قروضهم، حيث أن إصدار القروض من الخدمات التي تقدمها البنوك⁵. يتم تحميل هذه التكاليف على مراكز التكلفة، والتي تعرف بأنها مراكز تساعد مراكز الإنتاج على أداء عملها وتزويدها بمستلزمات العمل والشروط المساعدة، لذا فإن وجودها ضروري للخدمات المصرفية في الأنشطة المصرفية على الرغم من أنها مراكز غير مدرة للدخل⁶.

1_3_1_2 حساب التكاليف التشغيلية:

بعد الانتهاء من تحديد التكاليف المباشرة وغير المباشرة، تحسب محاسبة التكاليف تكاليف التشغيل لكل مركز من أجل تحديد حصة القروض الممنوحة في تكاليف التشغيل باستخدام إحدى الطرق التالية:

1_2_3_1 التكلفة المتوسطة للعمليات:

يتم احتساب تكاليف التشغيل باستخدام المتوسط الحسابي لمبلغ القرض الإجمالي وفقًا للعلاقة التالي⁷:

1 عطية أحمد هاشم ومحمود محمد عبد ربه، النظام المحاسبي ونظام محاسبة التكاليف في المنشآت الخدمية، الدار الجامعية، عين شمس، 2002، ص: 12.

2 عبد الله جعفر نعمة، محاسبة التكاليف في البنوك التجارية، دار الشروق، عمان، 2002، ص: 54.

3 C. Jemenez et Jean M Errera. Pilotage Bancaire et control Interne K, édition EsKa, Paris, 1999, P 26.

4 عبد الله جعفر نعمة، مرجع سبق ذكره، ص: 18.

5 المرجع السابق، ص: 38.

6 المرجع نفسه، ص: 18.

7 عطية أحمد هاشم ومحمود محمد عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

التكلفة المتوسطة لعملية منح القروض = $\frac{\text{التكلفة التشغيلية لمجموع عمليات منح القروض}}{\text{عدد العمليات المنجزة}}$

1_3_2_2 التكلفة المعيارية:

يتم تعريف التكلفة المعيارية على أنها التكلفة المتوقعة في ظل ظروف العمل العادية، لذلك فهي تمثل قاعدة يجب اتباعها لفترة زمنية معينة. الطريقة الأكثر شيوعاً لتحديد التكاليف القياسية هي التنبؤ بحجم العمليات التي سيتم تنفيذها بواسطة مركز العمليات في بداية السنة المالية واستخدام هذا كأساس لحساب تكاليف التشغيل للأعمال المصرفية¹.

1_3_2_3 تكلفة السوق:

من الممكن أيضاً تحديد تكاليف التشغيل لعملية إنشاء القرض من خلال مقارنتها بالتكاليف التي حصلت عليها البنوك الأخرى، بناءً على أسعار السوق السائدة، ومن عيوب هذا النهج صعوبة الحصول على هذه المعلومات². هذه الطرق تهدف إلى فهم تكاليف تشغيل مركز إدارة القروض لمعرفة حصة تكاليف التشغيل للقروض المصرفية.

1_4_1 قياس تكلفة خطر القرض:

³تعتبر مخاطر القروض من أهم المخاطر التي تواجهها البنوك التجارية في الوقت الحاضر، وبغض النظر عن مدى خبرة البنوك التجارية أو مدى دقة الأبحاث الائتمانية، فمن المستحيل تغطية هذه المخاطر بالكامل. تقتصر مهمة البنك على جعل نسبة المخاطرة مقبولة، لذلك يتحمل كل قرار قرض أو انتمان سعر القرض. عادة ما يتم تضمين مستوى المخاطرة مباشرة في التكلفة وتحسب في سعر القرض⁴.

أما تكلفة مخاطر القرض فهي عبارة عن المبلغ المخصص لتغطية الخسارة المتوقعة الناجمة عن عدم قدرة العميل على السداد، والمبدأ الأساسي لقياس تكلفة مخاطر القرض هو قياس حجم متوسط الخسارة التي يسببها العميل بسبب عدم القدرة على السداد بعد خصم المبالغ المضمونة وغيرها من المبالغ القابلة للاسترداد. يتم احتساب قيمة مخاطر القرض وفق للعلاقة التالية⁵:

$$\text{خطر القرض} = \text{احتمال العجز} \times \text{قيمة القرض} (1 - \text{معدل التغطية})$$

لذلك، فإن الخطوة الأولى في تحديد مخاطر القرض هي تحديد احتمالية التخلف عن السداد وتحديد مخاطر القرض بناءً على معدل التغطية. خطر التخلف عن سداد القرض هو أحد المخاطر الشائعة التي تهدد الكيان والوضع المالي للبنك، ولتجنب هذا الخطر، يجب على البنوك التجارية اتخاذ تدابير لمنع التخلف عن سداد المؤسسات المقترضة.

1 المرجع السابق، ص: 28.

2 عبد الله جعفر نعمة، مرجع سبق ذكره، ص: 59.

3 يعرف خطر القرض بأنه الخطر المرتبط بأي حدث متعلق بالقرض مثل: التغيرات في نوعية القروض وجودتها (التخفيض أو الارتفاع في تصنيف القروض)، التغيرات في التوسع الائتماني، التخلف عن الدفع. (أ.شرون رقية، تحليل وقياس خطر القرض في البنوك التجارية، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، 2012، ص: 84. ومن أهم المخاطر البنك العجز الكلي أو الكلي لعمل عند التسديد في الوقت المتفق عليه وهو ما يعرف بمخطر القرض. (محمد مطر، التحليل المالي الائتمان) (الأساليب والأدوات والاستخدامات العملية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2000، ص: 79).

4 طارق عبد العال حماد، ص: 14.

5 Sylvie De Coussergues, Gestion de la banque (Du Diagnostic à la stratégie), 3ème édition, Dunod, Paris, 2002, P : 160 .

ثانياً: الية تكلفة لتسعير التمويل في البنوك الإسلامية

1_ تكلفة الأموال في البنوك الإسلامية

"تتطلب عملية احتساب تكلفة الأموال في المصارف الإسلامية تحديد صافي الأموال التي يتوقع أصحابها الحصول على عوائد وضعها في المصرف الإسلامي؛ أي تحديد الأموال التي تعتبر ذات كلفة على المصرف الإسلامي، ويمكن احتساب تكلفة مصادر الأموال في المصارف الإسلامية عن طريق تصنيف تلك التكاليف إلى تكاليف خارجية وتكاليف داخلية، أما بالنسبة لتكلفة مصادر الأموال الخارجية فتتكون من: تكلفة الحسابات الجارية وتحت الطلب وما في حكمها، تكلفة حسابات الاستثمار المشترك، تكلفة حسابات الاستثمار المخصص، وتتكون تكلفة مصادر الأموال الداخلية من: تكلفة الأسهم العادية، تكلفة الأرباح المحتجزة، مع الإشارة إلى أنه يتم استثناء الأموال التي يفرض البنك المركزي على المصارف الإسلامية إيداعها لديه، بالإضافة إلى استثناء الأموال التي يستبقها المصرف الإسلامي لمقابلة المبالغ التي يسمح لأصاحب حساب الاستثمار بسحبها حسب شروط فتح الحساب، وبعد احتساب التكاليف يتم ضرب ناتج كل تكلفة من تكاليف مصادر الأموال الخارجية والداخلية بنسبة (وزن) المصدر إلى مجموع الأموال المتاحة للاستثمار، فإذا كان المعدل الموزون لتكلفة الأموال في المصرف = 3% مثلاً فإن المصرف الإسلامي لن يقبل أن يكون العائد السنوي على استثماره أقل من هذا الرقم بأي حال من الأحوال، لذا يكفي المصرف الإسلامي بإضافة نسبة معينة إلى هذه النسبة تتناسب مع مخاطر طالب التمويل ومدة التمويل، أما بالنسبة للسعر بشكل عام فتحدد إدارة المصرف الإسلامي بما يتناسب مع تكلفة أموالها المحسوبة والأوضاع الاقتصادية السائدة من خلال إضافة نسبة معينة إلى تكلفة الأموال مثل 2%، فيكون ربح المصرف السنوي الذي يطلبه في هذه الحالة 5% من تكلفة البضاعة عليه"¹

1 د. ساري سليمان محمد ملاحيم، مرجع سبق ذكره، ص: 14-15.

خاتمة :

-ترتبط عملية التسعير بعدة عوامل تؤثر على اختيار البنك لآلية تسعير القرض، وبالنظر إلى أن آلية التسعير هي المحدد الرئيسي لسعر التمويل لدى البنوك المختلفة، فمن الصعب اختيار الآلية المناسبة للبنوك لتحديد دقيق للتمويل.

-بالنظر إلى أن البنك يعتمد بشكل أساسي على الموارد الخارجية، فإنه يعتبر خطوة مهمة نحو إنشاء سياسة تسعير فريدة من نوعها، لذلك يجب الانتباه إلى التكلفة التي يتم الحصول عليها.

- تمثل التكلفة الحد الأدنى للعائد الذي يجب أن يكون تم الحصول عليها من الاستخدام .

-من خلال معرفة تكلفة التمويل يكون البنك قد قام بتوجيه التمويل الذي يمنحه نحو سياسة سعرية تضمن له تخطيط سعر دقيق يسمح بتحقيق التوازن المالي في ميزانيته.

-يتخذ البنك التكلفة كمرجع لوضع أسعاره النهائية، وبالتالي تحقيق مستوى عال من الربحية والتنافسية أكبر في السوق.

-تكلفة التمويل المقدم من البنوك التقليدية تعتمد على معدلات الفائدة التي تفرضها البنوك التقليدية، بالإضافة إلى الرسوم الأخرى التي يتكبدها المانحون. تكاليف الدراسة الملف والتوثيق وتكاليف التأمين وتكاليف الرهن العقاري.

-تكلفة التمويل المقدم من البنوك الإسلامية، فيتم تحديدها على أساس هامش الربح الذي تفرضه البنوك الإسلامية في حالة التمويل من خلال صيغة الهامش المعروفة، وفي حالة التمويل من خلال صيغة الربح والخسارة، بناءً على نسبة مشاركة البنك في نتائج المشروع.

الفصل الثالث

دراسة ميدانية مقارنة بين بنك السلام وبنك
الفلحة والتنمية الريفية

مقدمة:

ان المقارنة بين البنوك التجارية التقليدية والبنوك الإسلامية ليس بالأمر الهين ولا هو سهل كما يعتقد البعض، خاصة إن كان التعامل على المستوى الميداني كما هو الحال في هذا الفصل، صحيح هذا النوع من الدراسات يحمل الكثير من الفضول والمتعة لكنه في نفس الوقت مليء بالصعوبات سواء على مستوى الدراسة في حد ذاتها التي تحتاج الكثير من الصبر والجد أو على مستوى توفير المعلومات والمعطيات من منبعها. حاولنا من خلال هذا الفصل وبالتقرب من بنك السلام على مستوى فرع دالي براهيم وبنك الفلاحة والتنمية الريفية على مستوى فرع حيدرة، أن نقوم بدراسة شاملة تطرقنا خلالها لمقارنة طريقة عمل البنكين في تسعير التمويل. كانت محاور المقارنة الأساسية هي التطرق لأهم الفروق الهيكلية المتعلقة أساسا بالاختلافات على مستوى مبادئ العمل البنكي، أساليب التمويل المقدمة والعمليات البنكية الأساسية، وكان آخر محور للمقارنة هو دراسة الية تسعير متبعة من طرف مصرف السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

كانت محاور المقارنة الأساسية بالتطرق لأهم الفروق الهيكلية المتعلقة أساسا بالاختلافات التسعيرية ومن أجل الإلمام بكل حيثيات هذه المقارنة الميدانية وإبراز الاختلافات القائمة بين المنهج الإسلامي والتقليدي خاصة في ظل غياب دراسات جادة وواضحة في هذا المجال بالذات.

المبحث الأول: التعريف ببنك السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

يعتبر كل مصرف السلام و بنك الفلاحة و التنمية الريفية كعنصرين من بين مكونات النظام المصرفي الجزائري ، و قد ارتئينا من خلال دراستنا التطبيقية تسليط الضوء على هذه المصارف نظرا للإختلاف في تركيبة و عمل كلا البنكين ، و في هذا الصدد سأطرق في هذا المبحث إلى تقديم مصرف السلام (المطلب الأول) و تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية (المطلب الثاني) و أخيرا سنتطرق إلى الفروقات بين البنكين (المطلب الثالث).

المطلب الأول: التعريف ببنك السلام.

مصرف السلام الجزائر بنك متعدد المهام والخدمات يعمل طبقا للقوانين الجزائرية، ووفقا لأحكام الشريعة الإسلامية في كافة تعاملاته. تم اعتماد المصرف من قبل بنك الجزائر في سبتمبر 2008، لبدء مزاولته نشاطه مستهدفا تقديم خدمات مصرفية مبتكرة .

إن مصرف السلام الجزائر يعمل وفق استراتيجية واضحة تتماشى ومتطلبات التنمية الاقتصادية في جميع المرافق الحيوية بالجزائر، من خلال تقديم خدمات مصرفية عصرية تنبع من المبادئ والقيم الأصيلة الراسخة لدى الشعب الجزائري، بغية تلبية حاجيات السوق، والمتعاملين، والمستثمرين، وتضبط معاملاته هيئة شرعية تتكون من كبار العلماء في الشريعة والاقتصاد.

تتكون شبكة فروع مصرف السلام الجزائر حاليا من 23 فرعاً منتشراً عبر مختلف ربوع الوطن، في انتظار افتتاح فروع أخرى؛ انسجاماً مع رؤية واستراتيجية المصرف التي تسعى إلى توفير وتقريب خدماته المصرفية بمختلف صيغها لمتعامليه وبأفضل جودة¹.

1. مهمة المصرف: اعتماد أرفع معايير الجودة في الأداء لمواجهة التحديات المستقبلية في الاسواق المحلية والاقليمية والعالمية، مع التركيز على تحقيق اعلى نسب من العائدات للعملاء والمساهمين على السواء².

2.رسالة:"التميز والتفوق في توفير خدمات مصرفية مبتكرة وذات جودة عالية تتواءم مع المستجدات والحلول المالية العصرية ووفقا لأحكام الشريعة الاسلامية لتحقيق أفضل قيمة ومنفعة مستدامة لجميع الاطراف".

3. رؤية: "الريادة في مجال الصيرفة الشاملة، بمطابقة مفاهيم الشريعة الإسلامية، وتقديم خدمات ومنتجات مبتكرة، معتمدة من الهيئة الشرعية للمصرف".

4.قيمة الجوهرية:" يحرص المصرف ان يعكس قيمه الجوهرية في قراراته وسلوك و افعال موظفيه في مختلف تعاملاتهم وبحيث يتم الالتزام بهذه القيم من مختلف الوحدات التنظيمية للمصرف وعلى كافة المستويات. وفيما يلي قيمنا الجوهرية الاساسية التي نعتز بها:

التميز: التجديد والابتكار والابداع في طرح منتجات وخدمات متطورة ومبتكرة بما يتوافق مع القيم الاسلامية وضمن أحدث التقنيات بما يحقق تطلعات جميع الاطراف.

الالتزام: بمعايير الجودة الشاملة والحفاظ على حقوق المتعاملين والعمل وفق الاسس والاحكام المتوافقة مع الشريعة الاسلامية وبتطبيق مبادئ الحوكمة المؤسسية.

¹ WWW.ALSALAMALGERIA.COM تم الاطلاع عليه يوم 2023-05-03 على الساعة 10سا58د.

² سارة عويسي، دور التسويق الاليكتروني في تطوير الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية دراسة حالة: بنك حالة: بنك السلام-وكالة-بسكرة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، 2021/2020، ص: 65.

التواصل: لقد جعلنا من التواصل الداخلي/ الخارجي، أهم أولوياتنا، لإدراكنا أنه الوسيلة المثلى لتقديم أفضل خدمة لعملائنا".¹

نشأة مصرف السلام

تأسس مصرف السلام الجزائر في 8 جوان 2006، بموافقة بنك الجزائر في 10 سبتمبر 2008، وبدأ العمل في 20 أكتوبر 2008 برأس مال مكتتب ومدفوع 7.2 مليار دينار جزائري. بما يعادل (100) مليون دولار أمريكي، (لتصبح بذلك أحد أكبر المصارف في شمال إفريقيا)، في إطار إنشاء عدد من بنوك السلام في الدول العربية والإسلامية بعد نجاح الصيرفة الإسلامية، بينما الجزائر بيئة استثمارية خصبة، خيار استفاد من الانفتاح الاقتصادي الذي تتمتع به الجزائر مقارنة بالدول العربية، وهو خيار عززه التقارب الجزائري مع الإمارات، حيث أن معظم بنك السلام هو عاصمة الجزائر، وكانت الإمارات، كون جل رأسمال بنك السلام الجزائر إماراتي وقد اختار مؤسسو البنك لقناعتهم الراسخة به المنهج الصيرفي الإسلامي لعمل المصرف، ومنذ ذلك الحين يسعى جاهداً لتمثيل الصناعة المصرفية الإسلامية بأفضل طريقة ممكنة ويسعى لتحقيق ما في وسعه بهذه الطريقة، حيث تمكن من ترسيخ قواعده وتحقيق أولى أهدافه إضافة إلى توسعه و انتشاره وذلك بعد عامين فقط من النشاط.²

الجدول رقم 02: توزيع فروع مصرف السلام عبر تراب الوطن:

المنطقة	الجزائر العاصمة	الغرب	الشرق	الوسط	الجنوب
اسم الفرع	فرع دالي ابراهيم فرع حسبية فرع باب الزوار فرع سيدي يحيى فرع القبة فرع سطاوالي فرع العناصر	فرع بليدة فرع وهران فرع وهران العثمانية	فرع سطيف فرع قسنطينة فرع قسنطينة2 فرع عين مليلة فرع عنابة فرع باتنة فرع برج بوعريريج فرع بجاية	فرع المسيلة فرع عين وسارة	فرع ورقلة فرع أدرار فرع بسكرة

المصدر: من اعداد الباحثة استنادا للمعلومات مأخوذة من الموقع الرسمي للمصرف www.alsalamalgeria.com

الشكل رقم 01: الهيكل التنظيمي لمصرف السلام الجزائري:

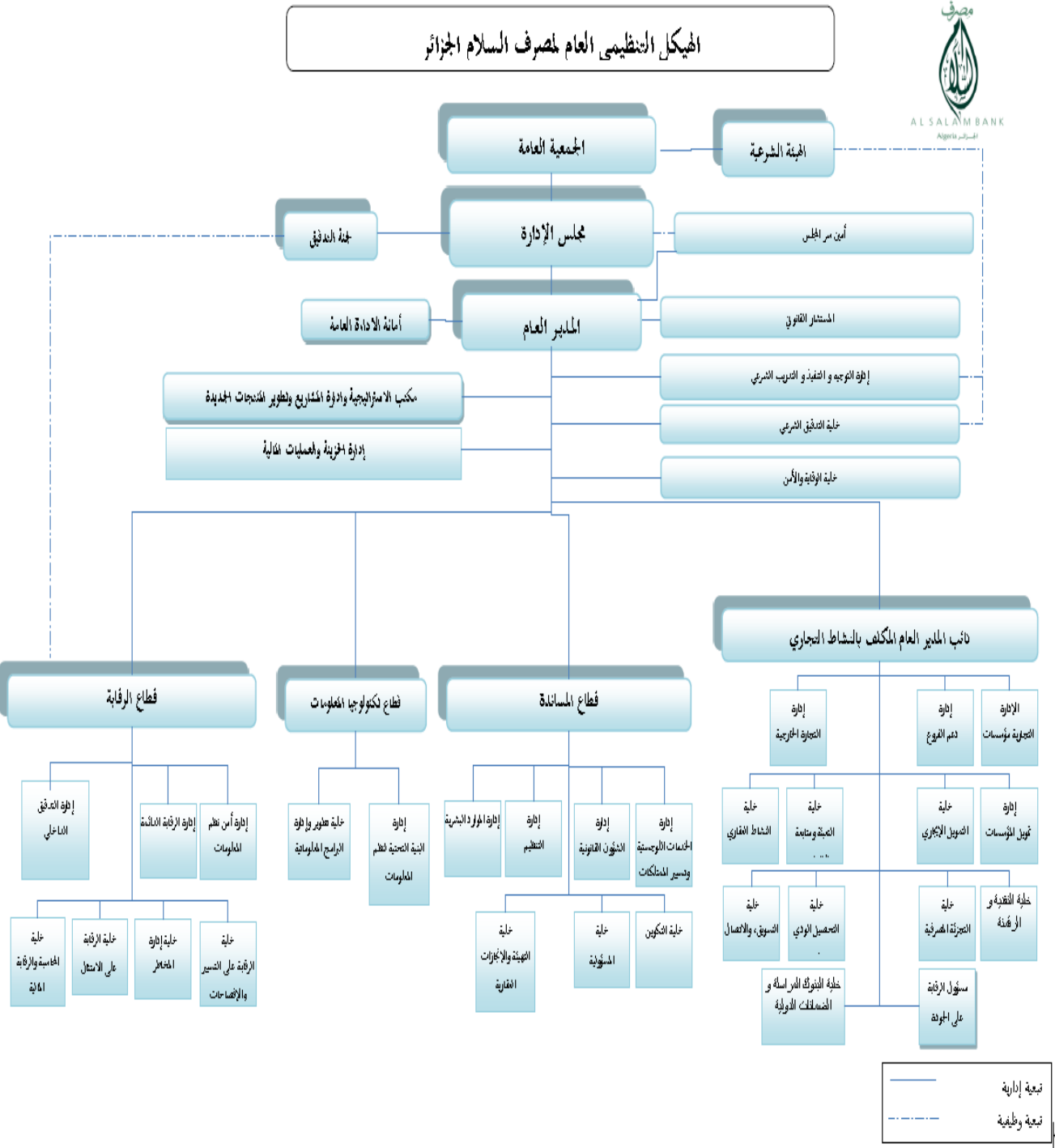
¹ WWW.ALSALAMALGERIA.COM تم الاطلاع عليه يوم 04-05-2023 على الساعة 9س15د.

² أحلام خضراوي، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية (دراسة حالة بنك السلام الجزائري)، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، مسيلة، 2016/2015، ص: 72.

الهيكلة التنظيمية العام مصرف السلام الجزائر



AL SALAM BANK
البنك السلام
Algeria



المصدر: وثيقة مصرفية داخلية لمصرف السلام-الجزائر.

المطلب الثاني: التعريف بالبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

1. تعريف البنك الفلاحة والتنمية الريفية.

كونه بنك شامل، وجواري، يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية "بدر" بنك" مؤسسة مالية وطنية تم إنشاؤها في 13 مارس 1982. كما أنها تعتبر من حيث الشكل القانوني، بمثابة شركة ذات أسهم. يعمل بنك الفلاحة والتنمية الريفية "بدر"، منذ نحو أربعين سنة، على تدعيم تنمية إقليمه ومشاريع زبائنه بشكل فعال، بما في ذلك تمويل الفلاحة الصناعات الغذائية، الصيد البحري وتربية المائيات وهي المجالات التي تجعله في ركب البنوك الأخرى ما يشكل دعما لتنمية الاقتصاد الوطني وتحسين مستواه. من أجل تحقيق رضا الزبائن بأبسط قدر ممكن، يجند بنك "بدر" أكثر من 7000 موظف مع فريق يتكون من 1200 مكلف بالزبائن للإصغاء إلى انشغالاتهم عبر 321 وكالة و39 مجمع استغلال جهوي موزعة عبر التراب الوطني؛ بالإضافة إلى نظام معلومات جديد لمزيد من الأمان السهولة الفعالية والسرعة¹.

2. نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

ينتمي بنك الفلاحة والتنمية الريفية الى القطاع العمومي، اذ يعتبر وسيلة من وسائل سياسة الحكومة الرامية إلى المشاركة في تنمية القطاع الفلاحي وترقية العالم الريفي. تم إنشاءه بموجب م رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982 تبعا لإعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري، وذلك بهدف المساهمة في تنمية القطاع الفلاحي وترقيته ودعم نشاطات الصناعات التقليدية والحرفية.

وفي هذا الإطار قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية بتمويل المؤسسات الفلاحية التابعة للقطاع الاشتراكي، مزارع الدولة والمجموعات التعاونية، وكذلك المستفيدين الفردين للثورة الزراعية، مزارع القطاع البحري. وفي إطار الإصلاحات الاقتصادية تحول بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة ذات رأس مال قد 2 مليار دينار جزائري مقسم إلى 2200 سهم بقيمة 1.000.000 د. ج للسهم الواحد، ولكن بعد صدور قانون النقد والقر 14/04/1990 الذي منح استقلالية أكبر للبنوك وألغى من خلاله نظام التخصص أصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر جميع الوظائف التي تقوم بنوك التجارية والمتمثلة في منح التسهيلات الائتمانية وتشجيع عملية الادخار بنوعها بالفائدة وبدون فائدة والمساهمة في التن وضع قواعد تحمي البنك وتجعل معاملاته مع زبائنه اقل خطرة، ولتحقيق أهدافه وضع البنك استراتيجية شاملة من التغطية الجغرافية لكامل التراب الوطني بأكثر من 300 وكالة².

مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

وفقا للقوانين والقواعد المعمول بها في المحال المصرفي، فإن بنك الفلاحة والتنمية الريفية مكلف بالقيام بالمهام التالية:

- معالجة جميع العمليات الخاصة بالقروض الصرف والصندوق؛
- فتح حسابات لكل شخص طالب لها واستقبال الودائع؛
- المشاركة في تجميع الادخارات؛
- المساهمة في تطوير القطاع الفلاحي والقطاعات الأخرى؛
- تأمين الترقيات الخاصة بالنشاطات الفلاحية وما يتعلق بها؛

¹ <https://badrbanque.dz/> تم الاطلاع عليه يوم 04-05-2023 على الساعة 16س20د.

² بن واضح الهاشمي ولعذور صورية، القرارات التسويقية المتعلقة بالمزيج التسويقي المطبق في بنك الفلاحة والتنمية الريفية، ص: 1-2.

تطوير الموارد والتعاملات المصرفية وكذا العمل على خلق خدمات مصرفية جديدة مع تطوير المنتجات والخدمات المقدمة.

تنمية موارد واستخدامات البنك عن طريق ترقية عمليتي الادخار والاستثمار؛

تطوير شبكته ومعاملاته النقدية؛

تقسيم السوق الله المصرفية والتقرب أكثر من ذوي المهن الحرة، التجار والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

الاستفادة من التطورات العالمية في مجال العمل المصرفي وفي إطار سياسة القروض ذات المردودية يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بـ

- تطوير قدرات تحليل المخاطر؛

- إعادة تنظيم إدارة القروض

- تحديد ضمانات متصلة بحجم القروض وتطبيق معدلات فائدة تتماشى وتكلفة الموارد؛

لقد عمل بنك الفلاحة والتنمية الريفية ولأجل تعزيز مكانته التنافسية والتوجه الاقتصادي الجديد للدولة وسياساتها بصفة عامة،

بوضع مخطط استراتيجي شرع في تطبيقه مع بداية العقد الأول من القرن الحادي والعشرين؛

تلخصت أهم محاوره في:

إعادة تنظيم وتسيير الهيئات والهيكل التنظيمي للبنك؛

عصرنة البنك (تقوية تنافسيته)؛ احترافية العاملين؛

تحسين العلاقات مع الأطراف الأخرى؛ تطهير وتحسين الوضعية المالية؛¹

المطلب الثالث: الفروقات الأساسية بين بنك السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

يتمحور هذا المطلب حول أهم الفروق التي يبنى عليها كل من بنك السلام الجزائري كبنك إسلامي وبنك الفلاحة والتنمية الريفية كبنك تقليدي ربوي، أو بعبارة أخرى ما هي أهم الفروق الأساسية التي تمس تكوين البنك الإسلامي المتمثل في "السلام" وتجعله مختلف عن البنك التقليدي الربوي "الفلاحة والتنمية الريفية".

أولاً- على مستوى موارد واستخدامات البنكين:

كما يطلق عليه البنك التجاري، أو بنك الودائع، في الواقع، هو أساساً مؤسسة الائتمان التي تشارك في تلقي ودائع الأفراد التي يمكن سحبها عند الطلب بالإضافة إلى رأس المال، الاحتياطات، الأرباح غير الموزعة، وجميع هذه العناصر للودائع تعتبر عناصر مكملة.

الوضع مختلف بالنسبة للبنوك الإسلامية وبالخصوص بنك السلام وهذا راجع لعدم وجود إمكانية عادة اقراض الودائع وتحصل على الفائدة متمثلة في الفرق بين معدل الفائدة للإقراض والإقراض، هنا يتوجب عليه تأكد من أن المشاريع حقيقية تعطي الأرباح كافية لحصول على عوائد يمنح جزء منها لصاحب الوديعة كنسبة من الربح و الباقي يأخذ، وذلك هو الحال بالنسبة للخسارة، لذلك، يجب أن يكون دور الموارد الذاتية، المتمثلة بشكل أساسي باحتياطات و رأس المال والأرباح غير الموزعة، أكبر مقارنة بتلك الموجودة

¹بن واضح الهاشمي ولعذور صورية، مرجع سابق ذكره، ص: 4-5.

في البنوك التجارية، وحسب التقرير السنوي لبنك السلام الجزائري لسنة 2021 فإن الإحتياطات في بنك السلام الجزائري سنة 2021 بلغت 3 874 230 دج، أما النتيجة فكانت سنة 2021 توازي 9,3 مليار دج أما رأس المال الإجتماعي للبنك عند التأسيس قدر بـ 7,2 مليون دج وبالنسبة لرأس المال البنك سنة 2021 قدر 20 مليار دج .

بالنسبة للأمر الاستخدام في البنكين، فإن معظم الاقتصاديين يتفقون على أن الوظائف القائمة في البنك التقليدي هي ثلاث وظائف:

-تلقي مختلف أنواع الودائع.

-منح الإئتمان للمؤسسات والافراد إستثمارية او إستهلاكية، طويلة قصيرة أو متوسطة.

-تطوير وسائل الدفع (ذلك دون نسيان دورها في خلق نقود الودائع).

لا تدرج هذه العمليات ضمن مفهوم الصيرفة الإسلامية، حيث يلاحظ أن البنوك الإسلامية لا سيما بنك السلام، لا يقوم بتلقي جميع الودائع، بل يختار من بينها ما يساعده على استخدامها فقط في المشاريع الحقيقية، بإضافة الى ذلك فالبنك لا يتلقى الودائع التجارية "ودائع قصيرة الاجل" لإرتفاع نسبة سيولتها، الا في بعض الحالات يقوم بفتح حسابات جارية لصالح عملائهم ودفع رسوم لهذه الحسابات (علما أن البنك يعطي ضمان نضر ذلك يعطي رسم ثابت)، بما أن بنك السلام نظيرة عملية انشاء نقود الودائع

ثانيا- في الإطار التعامل بالفائدة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وهامش الربح بالنسبة لبنك السلام

كما هو واضح على الكل أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية أي تعامل بالفائدة أخذًا وعطاءً في أي معاملة يقوم بها مهما كانت، بحيث يستفيد من الفرق المستخلص بين العمليات التي يقوم بها كدائن وأخرى كمدين ليحصل على أرباح، كما أنه يرفع هذه النسبة كلما تخلف الزبون عن دفع التزام ما. ولا يخفى علينا انه يعرض النوافذ الدينية ليقدم ما تقدمه المصارف الدينية لكن هذا لا يآثر على طبيعته الاصلية التقليدية التي هي محل دراستي.

أما على مستوى بنك السلام الجزائري يختلف الامر تماما فهذا الأخير يعتمد على ما يعرف بهامش الربح، أي أن البنك يدخل في مشروع على أساس صيغة معينة من الصيغ التمويل الإسلامي كالمرابحة، المشاركة، المضاربة...

ثالثا- مدى المساهمة في الاقتصاد الوطني

من خلال الزيارات التي قمت بها على مستوى كل من بنك البدر والسلام وما سجلته من إختلافات على المستوى النظري بين أساليب التمويل المقدمة، فإن بنك السلام الجزائري له دور فعال في إنعاش الإقتصادي بإعتماده على صيغ التمويل الإسلامي والقائمة على تحقيق التوازن بين المخاطرة والعائد والمشاركة في الربح والخسارة بين صاحب المال والمستفيد منه حتى يكون إستثمار المال إستثمار حقيقي عيني خال من الربا، لأنه ضد مبدأ "النقود تولد نقودا" باعتبار الأموال يجب أن توجه نحو الإستثمار لتحريك الطاقات الإنتاجية. كذلك تمويل البنوك الإسلامية للنشاط الإقتصادي بصيغ المرابحة والمشاركات والإجارة يحد من المخاطرة، وذلك من خلال مساهمتها في الربح والخسارة إلا أن بنك البركة الجزائري لم يرق لحد الآن بالتعامل بالمشاركة والمضاربة وإقتضاره التعامل بالمرابحة و السلم والإجارة. أما بنك الفلاحة والتنمية الريفية يعتمد في تمويل النشاط الإقتصادي من خلال تقديم قروض بمعدل فائدة، والإستفادة من الفرق بين معدل الفائدة على القروض و معدل الفائدة على الودائع وتمارس هذه العملية بعيدا عن تحمل أية مخاطر، أيا كان أثر هذا التمويل على النشاط الإقتصادي، سواء حقق المستثمر المقترض ربحا أو خسارة، فإن إرتفاع معدل الفائدة يعيق الإنتاج لأنه يجرى أصحاب المال بالإدخار للحصول على فائدة مضمونة دون تعريض أموالهم للمخاطرة في حالة الإستثمار في المشروعات الصناعية أو التجارية.

رابعاً- على مستوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية

هو منصب غير موجود على مستوى البنوك التقليدية ومنها البدر بل تختص به البنوك الإسلامية، حيث يعمل المصرف بمقتضى تعليمات هيئة الفتوى والرقابة الشرعية المعينة من قبل جمعية المساهمين، حيث تقوم الهيئة بتوجيه نشاطات المصرف ومراقبتها والإشراف عليها للتأكد من التزام إدارة المصرف بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية في المعاملات التي تجريها، وتعد قراراتها وتوصياتها ملزمة للإدارة التنفيذية، وتضم الهيئة خمسة من رجال العلم البارزين، ومن أهم الوظائف التي تؤديها: اعتماد الاتفاقيات والعقود النمطية المتعلقة بالمعاملات المالية التي يجريها المصرف .

إبداء الرأي في المنتجات التي يطرحها المصرف، وإصدار الفتاوى فيما يعرض عليها من معاملات. متابعة عمليات المصرف، ومراجعة أنشطته من الناحية الشرعية.

التحقق من أن المعاملات المبرمة كانت لمنتجات معتمدة من قبل الهيئة.

تقديم واقتراح الحلول الشرعية الممكنة لمشكلات المعاملات المالية.

المساهمة في إيجاد البدائل للمنتجات المخالفة لقواعد الشريعة.

إعداد برامج التدريب للموظفين المعنيين بتطبيق العقود الشرعية.

إبداء الرأي من الجوانب الشرعية في القوائم المالية للمصرف في الفترات التي تحدد بالتنسيق بين الهيئة والإدارة .

الاعتراض على المخالفات الشرعية من نشاطات المصرف وطلب تصحيحها أو إيقافها .

دراسة تقارير المراقب الشرعي بشأن تدقيق عمليات المصرف المنفذة، .

التأكد من توزيع الأرباح وتحميل الخسائر طبقاً للأحكام الشرعية.

وتجتمع الهيئة لهذه الغاية دورياً ست مرات في السنة، كما تعقد لجناتها التنفيذية اجتماعات متى دعت الضرورة إلى ذلك من أجل معالجة المسائل الطارئة بين الاجتماعات الدورية للهيئة، وترفع على أساسه سنوياً تقريرها للجمعية العامة للمساهمين، كما تشرف الهيئة من خلال رئيسها فلان بن فلان على رئاسة لجنة الصرف من حساب الخيرات.

المبحث الثاني: التحليل الإحصائي لكل ما يخص التمويلات المقدمة من قبل البنكين

تختلف أساليب التمويل المقدمة على مستوى بنك السلام عن تلك المقدمة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية من حيث الشكل والمضمون وأهداف التمويل. فالبنوك الإسلامية تهدف لتحقيق أهدافها وأرباحها بما يتماشى والمبادئ الإسلامية، هذا ما يغيب عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية في جل وأغلب أساليب تمويله الذي يهتم بتحقيق الأرباح عن طريق التعامل بمعدل الفائدة، وكون أن بنك السلام الجزائري مازال في مرحلة التطور ولم يقدم حتى الآن على إنشاء مشاريع إستثمارية كبرى والمساهمة الفعالة في الإستثمار والإنتاج الوطني، فسنركز في هذا المبحث على مساهمة كل من البنكين على حجم التمويل المقدم و حجم الموارد .

المطلب الاول: التمويل في بنك الفلاحة والتنمية الريفية

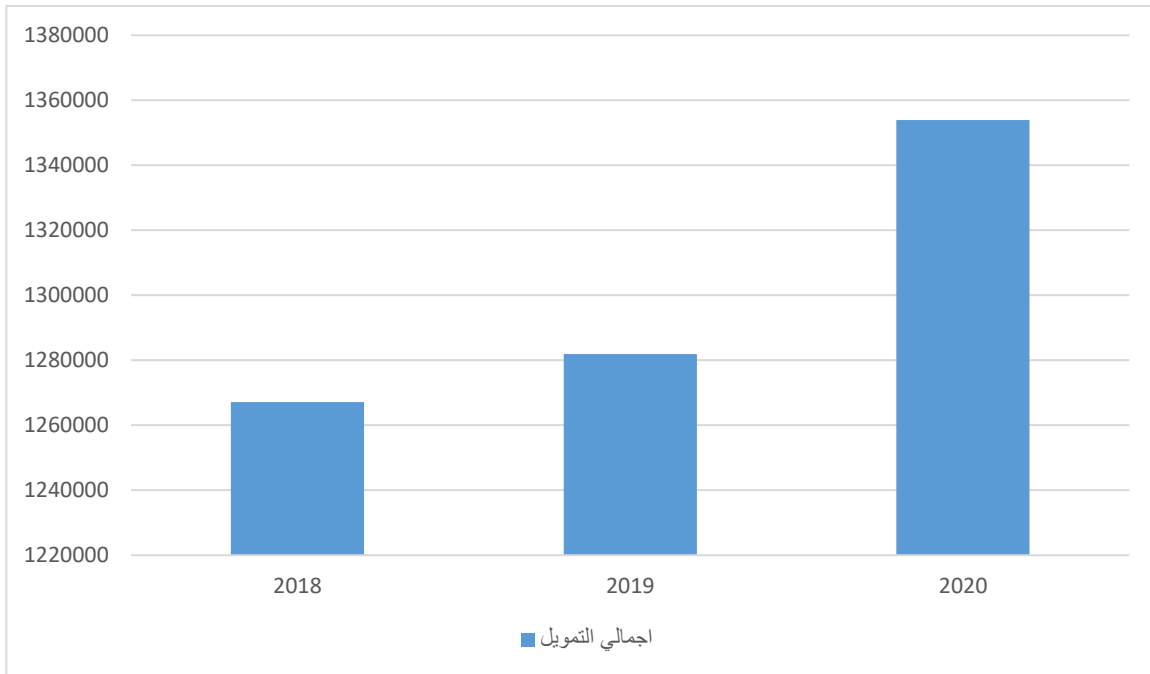
الجدول رقم 03: إجمالي التمويلات المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

الوحدة: الاف دينار جزائري

السنوات	2018	2019	2020
اجمالي التمويل	1 267 139	1 281 945	1 353 864

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معلومات مقدمة من البنك.

الشكل رقم 02: تطور إجمالي التمويلات المقدمة من طرف Badr (2018-2020)



الوحدة: الاف دينار جزائري

من خلال الجدول والشكل البياني نلاحظ أن هناك إرتفاع متزايد في حجم التمويل المقدم من قبل الفلاحة والتنمية الريفية، حيث بلغ حجم التمويل سنة 2020 قيمة 1 267 139 الاف دج مقارنة بسنة 2018 والذي بلغ 1 353 864 الاف دج.

ومن خلال هذا الإرتفاع يتبين لنا أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية يتبنى سياسة تسعيرية ناجحة بحيث حجم التمويل ارتفع وبالتالي تحصل على أرباح أكبر وهذا مراد كل بنك..

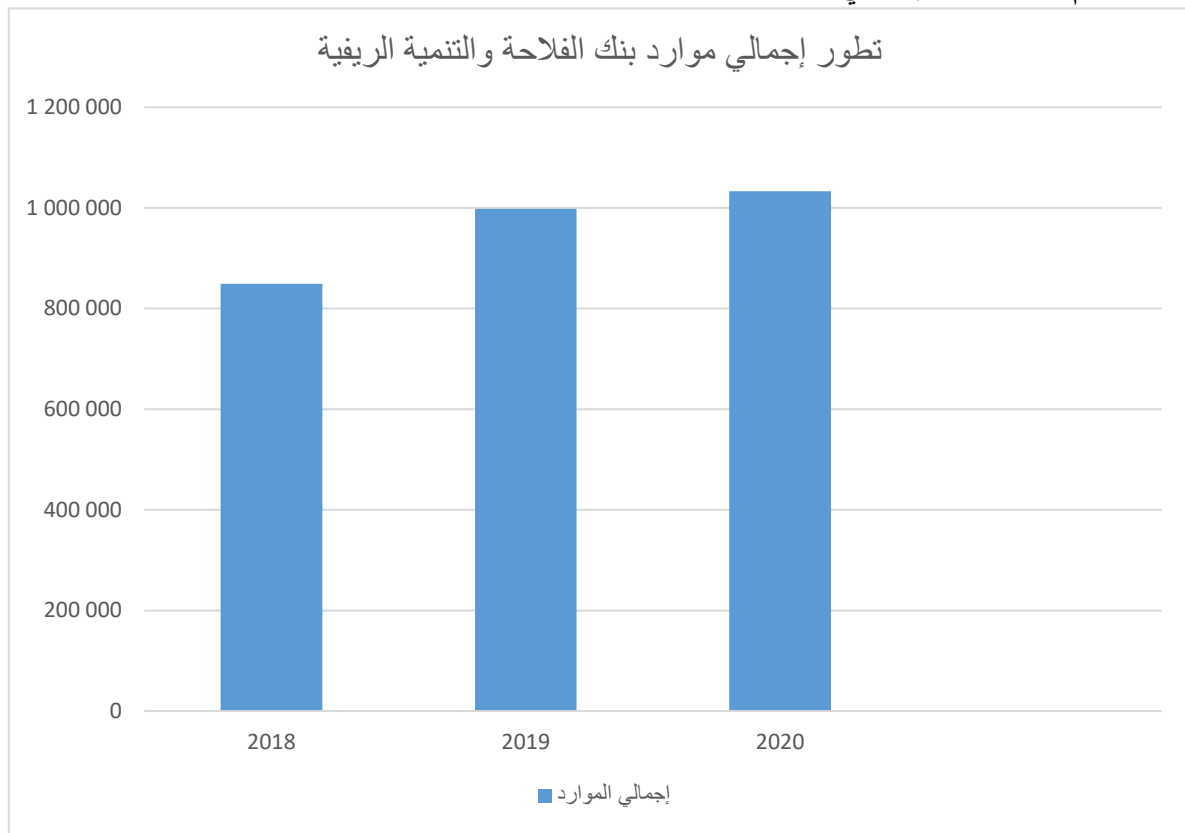
الجدول رقم 04 : إجمالي موارد بنك الفلاحة والتنمية الريفية

الوحدة: الاف دينار جزائري

السنوات	2018	2019	2020
تكلفة التمويل	848 958	998 425	1 032 961

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معلومات مقدمة من البنك.

الشكل رقم 03: تطور إجمالي موارد بنك الفلاحة والتنمية الريفية



الوحدة: الاف دينار جزائري

من خلال الجدول والشكل البياني نلاحظ أن هناك إرتفاع متزايد في إجمالي موارد بنك الفلاحة والتنمية الريفية، حيث بلغ إجمالي الموارد سنة 2020 قيمة 1 032 961 الاف دج مقارنة بسنة 2018 والذي بلغ 998 425 الاف دج.

المطلب الثاني: التمويل في مصرف السلام

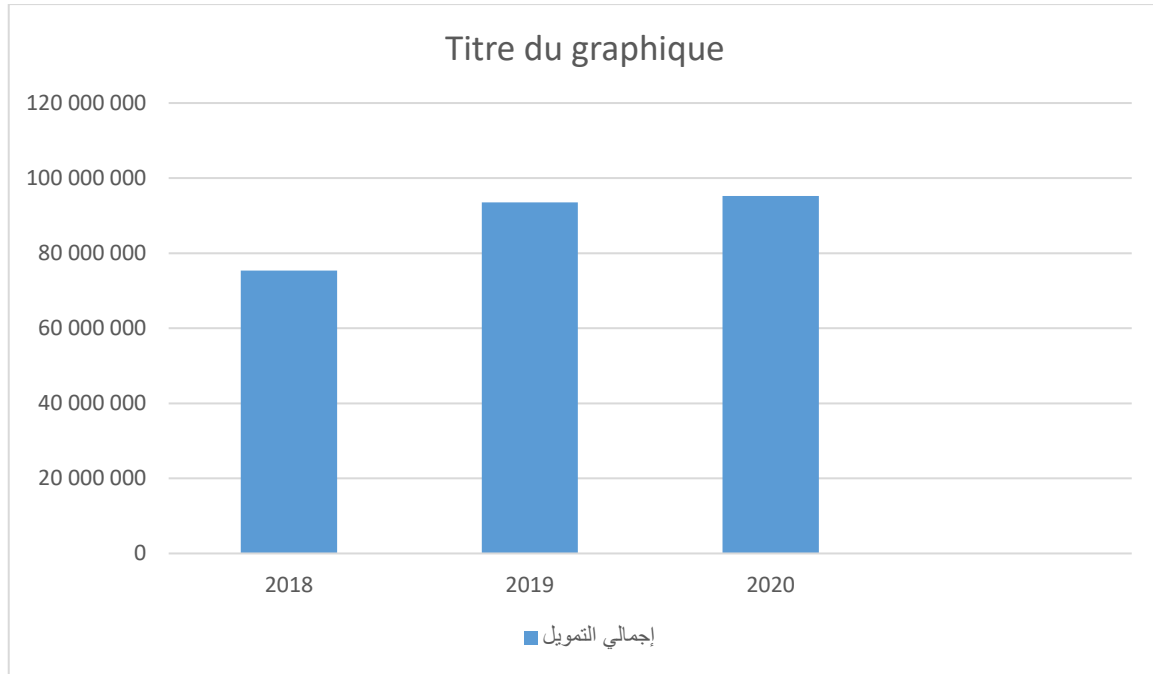
الجدول رقم 05 : إجمالي التمويلات المقدمة من طرف مصرف السلام (2018-2020)

الوحدة: الاف دينار جزائري

السنوات	2018	2019	2020
إجمالي التمويلات	75 340 000	93 510 000	99 252 000

المصدر: التقرير السنوي لمصرف السلام سنة 2020

الشكل رقم 04: تطور إجمالي التمويلات المقدمة من طرف مصرف السلام (2018-2020)



الوحدة: الاف دينار جزائري

عرفت محفظة تمويلات الزبائن مستوى بلغ 99 مليار دج (751 مليون دولار) بزيادة قدرها 6% عن مستواها سنة 2019 نتيجة لنمو رصيد تمويلات المؤسسات بنسبة 13% في حين سجلت تمويلات الأفراد تراجعاً يعود لتوقف نشاط مصانع تركيب السيارات في الجزائر وعدم وفرة الكمية اللازمة لإنجاز التمويلات الإستهلاكية المتوقعة لسنة 2020.

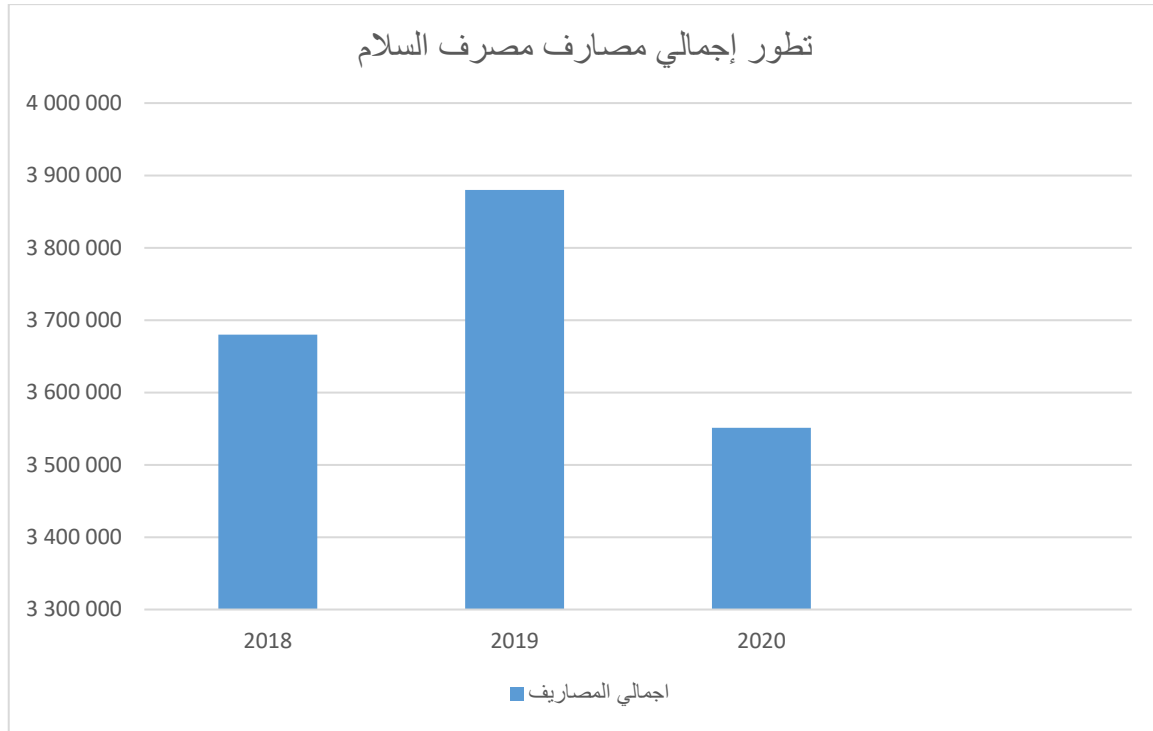
الجدول رقم 06: إجمالي مصاريف مصرف السلام (2018-2020)

الوحدة: الاف دينار جزائري

السنوات	2018	2019	2020
إجمالي المصاريف	3 680 000	3 880 000	3 551 000

المصدر: التقرير السنوي لمصرف السلام سنة 2020

الشكل 05: تطور إجمالي مصاريف مصرف السلام (2018-2020)



الوحدة: الاف دينار جزائري

من خلال الشكل البياني نلاحظ إنخفاض في مصاريف المصرف سنة 2020 حيث بلغت قيمتها 3 551 000 الاف دج مقارنة بسنة 2019 حين بلغت قيمتها 3 880 000 الاف دج وهذا بفضل إتخاذ إدارة المصرف لجملة من الإجراءات لتخفيض المصاريف تماشيا مع تراجع مستوى الدخل، في حين بلغت المصاريف التشغيلية سنة 2020 مستوى 2.7 مليار دج (20 مليون دولار) مقابل 2.9 مليار دج (25 مليون دولار) سنة 2019 بانخفاض نسبته 9%.

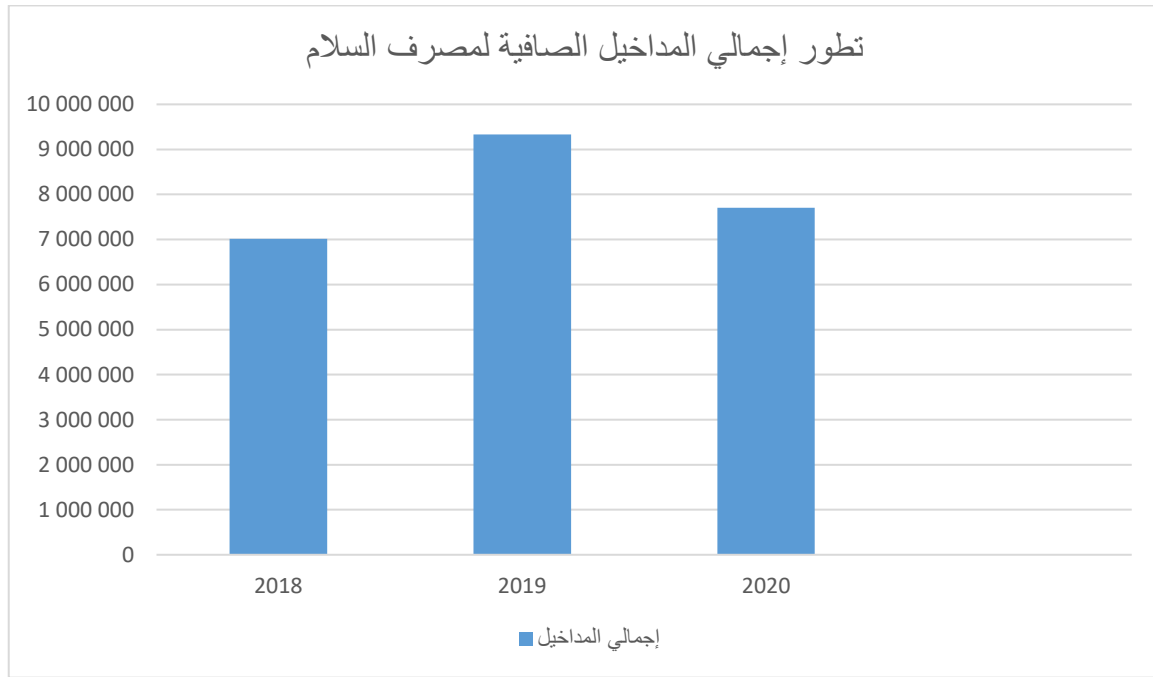
الجدول رقم 07: إجمالي المداخيل الصافية لمصرف السلام (2018-2020)

الوحدة: الاف دينار جزائري

السنوات	2018	2019	2020
أجمالي المداخيل	7 016 000	9 331 000	7 705 000

المصدر: التقرير السنوي لمصرف السلام سنة 2020

الشكل رقم 06: تطور إجمالي المداخيل المقدمة من طرف مصرف السلام (2018-2020)



الوحدة: الاف دينار جزائري

من خلال الجدول والشكل البياني نلاحظ انخفاض في مستوى المداخيل بين سنتين 2019 و2020 حيث انخفضت قيمتها من 9 331 000 الاف دج إلى 7 705 000 الاف دج.

المطلب الثالث: التحليل الإحصائي.

تحليل الإحصائيات:

استنادا إلى الملاحظات السابقة يمكن القول كنظرة أولية أن حجم التمويلات والموارد الخاصة بالبنك الفلاحة والتنمية الريفية أكبر من تلك الخاصة بمصرف السلام وذلك لأن:

بنك الفلاحة والتنمية الريفية يملك سوق نقدي فعند وقوعه في مشاكل السيولة يتجه إليه أو الى السوق الداخلي (بين البنوك) لطلب القرض أو يستند بالبنك المركزي.

بخلاف بنك الفلاحة والتنمية الريفية، مصرف السلام لا يستطيع طلب قرض سواء من البنك المركزي أو من السوق النقدي أو من البنوك الأخرى غير بنك البركة الإسلامي لأنه يحرم الربا أخذا وعطاء.

مصرف السلام يستجيب لمتطلبات استثمار شركاء وهذا لهدف ربحي أما بنك الفلاحة تستجيب لبرامج

التنمية إما قطاع أو نشاط أو رفع نشاط مؤسسة لهدف اجتماعي أو اقتصادي.

هذه الأسباب تؤدي الى ارتفاع حجم التمويلات المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية مقارنة بحجم التمويلات المقدمة من طرف مصرف السلام و بالتالي تفاوت في الأسعار فتكون الأسعار المطبقة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية أقل مقارنة بتلك المطبقة في البنوك الإسلامية (لأنه من المعلوم كلما ارتفع حجم مبيعات البائع انخفض سعر هذه الأخيرة).

المبحث الثالث: جمع ومناقشة البيانات.

إن الإختلافات المذكورة سابقا على عدة مستويات سواء تعلق الأمر بالفروق في أساليب التمويل من حيث الشكل والمضمون وأهداف التمويل، إلا أن هناك إختلافات على المستوى الميداني خاصة على مستوى دراسة التسعيرة على جهتي المقارنة، ونقصد هنا كل من مصرف السلام الجزائري وبنك الفلاحة والتنمية الريفية، وكذلك الية التسعير المطبقة.

حاولت من خلال هذا المبحث أن ألم بأهم جوانب الدراسة من خلال المقابلة التي أجريتها نظرا لأنه لم يتم الحصول على المعلومات والبيانات بشكل كافي وهذا ما أدى الى اللجوء الى اجراء مقابلة على مستوى مصرف السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

لتحقيق النجاح وتعزيز هذا الجزء من المناقشة، والذي سيجعل من الممكن تفسير النتائج التي تم الحصول عليها في مجال الجزء العملي، سأقوم بتحليل المقابلة التي أجريتها. سأحاول تحليل وتحديد الارتباطات والاتجاهات لإظهار جوانب العمل في عملية التسعير وبالتالي الاستجابة لمشكلة البحث المثارة. الاهتمام الرئيسي في هذا القسم الأخير هو مناقشة النتائج التي تم الحصول عليها والتقديم بدقة في ثراء البيانات التي تم جمعها وفهم أكثر عمقا للمشكلة المدروسة.

المطلب الأول: منهجية التنفيذ المقابلة

1. منهجية التنفيذ المقابلة التي أجريت:

المقابلة التي تم إجراؤها هي مقابلة فردية شبه توجيهية (شبه منظمة)، سعت فيها للحصول على أقصى عدد من الإجابات المفتوحة، والتفسيرات الملموسة والموضوعية، من أجل إجراء بحثي بشكل جيد. لذلك سأقدم الدوافع لاختيار المقابلة، وكذلك اختيار الأشخاص الذين تمت مقابلتهم ونهج إجراء المقابلة.

1.1 دوافع اختيار المقابلة:

دوافع اختيار المقابلة هي كما يلي:

تتيح المقابلة الوصول إلى التمثيلات والممارسات المدرجة في أذهان والتي نادرًا ما يمكن التعبير عنها من خلال استبيان.

تتيح المقابلة التي يتم إجراؤها بشكل جيد الحصول على معلومات دقيقة ومفصلة للغاية إذا كان الموضوع مكشوفًا ومتطورًا.

الموضوعات التي من المحتمل أن تستكشفها المقابلة أكثر تنوعًا.

2.1 اختيار الشخص المناسب والبدء في عملية المقابلة

أولاً، قمت باختيار الأشخاص المناسبة للمقابلة. وذلك بأن أكون قادرة على الاستفادة من خبرتهم في مجالهم والحصول على إجابات قيمة للأسئلة والاستفسارات التي واجهتها في بحثي. هذا هو السبب في أنني قمت باختيار إجراء مقابلة أشخاص محترفين وأكفاء للغاية، لديهم خبرة واسعة في هذا المجال، يمكنني معهم الاستفادة من خبرتهم والاجابة على الأسئلة المطروحة.

من أجل تنظيم وإجراء المقابلة في أفضل الظروف الممكنة، تم تنظيمها خلال ساعات عمل الأشخاص الذين تمت مقابلتهم في مكاتبهم، واستغرقت المقابلة خمسة وأربعين دقيقة. تم توجيهه بطريقة شبه توجيهية حسب دليل المقابلة.

عند جمع البيانات أثناء المقابلة، حصلت أيضا على موافقة الأشخاص الذين تمت مقابلتهم لتسجيل المحادثة من أجل نسخ المعلومات بشكل أفضل في مجملها لتقديم النقل الحرفي لاحقا في "جزء التفسير".

تهدف هذه الطريقة إلى جمع معلومات حقيقية ونوعية وبيانات حقيقية مبنية على رأي الأشخاص الذين تمت مقابلتهم. الغرض من المقابلة ليس إصدار حكم على أفكار الأشخاص الذين تمت مقابلتهم، ولكن الاستفادة من خبرته والحصول على أكبر قدر ممكن من المعلومات ذات الصلة.

المطلب الثاني: دليل المقابلة

2. دليل المقابلة المستخدم

الغرض منه هو توفير إطار عام منظم للمقابلة. يحتوي على جزأين: الأول يتعلق بالمقدمة، وعرض العمل البحثي، شرح ما يجب أن تجلبه المقابلة إلى هذا العمل، شكر الأشخاص الذين تمت مقابلتهم، وإحداثيات التي حصلنا عليها منهم. والثاني يتعلق بقائمة الأسئلة التي يتم توزيعها على النحو التالي:

-الأسئلة الافتتاحية: سؤالين.

1. هل يمكنك إخبارنا عن البنك الذي تعمل فيه ووظيفتك داخله ومتى كنت تعمل فيه ؟

2. هل يشكل موضوع التسعير أهمية بالنسبة لكم وكيف؟

-الأسئلة العاملة المتعلقة بعملية التسعير: 12 أسئلة.

1. كيف يمكنك وصف العلاقة بين عملية التسعير والمحاسبة المالية في البنك؟

2. كيف ترى (كيف تحكم) جودة تسعير التمويل في البنك؟ وهل تقييم المحاسبة المالية في البنك يحتوي على أوجه قصور؟

3. ما هي الصعوبات التي يواجهها المسؤولون على المحاسبة المالية أثناء القيام بعملية التسعير؟
5. متى يقوم البنك أو المركز في البنك بإجراء تغيير كامل أو جزري في أسعار التمويل الخاصة به؟
6. كيف يتم التعامل مع اختلافات في أسعار مقارنة بالبنوك الأخرى؟
7. هل هناك استراتيجية لإدارة هذا الأمر؟ إذا كان الأمر كذلك ، فما هي الاستراتيجية التي اعتمدها؟
8. ما هي العوامل المؤثرة على هذه العملية وما هي العناصر التي يجب الانتباه إليها أكثر من بقية؟
9. ما هو تقييمك لأسعار التمويل في البنك ؟
10. ما هي مراحل عملية التسعير؟
11. ما هي الهيئة المسؤولة عن هذه العملية؟
12. إلى أي مدى تمتثل مؤسستك لضوابط الشرعية؟ وماهي هذه الضوابط؟
- الأسئلة الأساسية المتعلقة بموضوع الدراسة: 6 أسئلة.
13. هل يؤثر حجم التمويل والموارد على مستوى أسعار التمويل لدى البنك؟
14. ما هي أليات الممكنة لعملية التسعير؟ وماهي الية المتبعة من طرف البنك؟
15. كيف يمكن أن تساعد عملية التسعير في تحقيق اهداف التي يسعى البنك الى تحقيقها؟
16. هل هناك حدود للتوصيات وضعها البنك؟ (هل تؤخذ هذه التوصيات في الاعتبار؟ هل تذهب في مهام متابعة مرة ثانية لمعرفة درجة تنفيذها؟)
17. عند تأخر العميل عن الدفع هل يرفع البنك السعر (معدل الربح بالنسبة للبنوك الإسلامية ومعدل الفائدة بالنسبة للبنوك التقليدية)؟ ان كان كذلك فما هي نسبة الزيادة وان كان غير ذلك فما هي إجراءات اللازمة؟
18. هل هناك أي أوجه قصور تتعلق بالعملية في البنك؟ ماهي توصياتك

المطلب الثالث: تحليل مجموعة البيانات والنتائج

3. تحليل مجموعة البيانات والنتائج

من أجل الوصول إلى التحليلات والنتائج، من الضروري معرفة نهج تحليل مجموعة البيانات وكيفية مناقشتها وتقديم النتائج.

1.3 عملية تحليل مجموعة البيانات

سيكون عرض النتائج في شكل سردي. تقسيم البيانات التي تم جمعها سيكون من حيث المواضيع لتسهيل تحليل الإجابات بعد ذلك. تعتبر هذه المجموعة هيئة مكونة من أجزاء مختلفة من المعلومات التي تنظم مناقشة موضوع الدراسة.

قمنا بنسخ المعلومات، للاحتفاظ بجميع البيانات التي كانت لدينا في المقابلة لتسهيل العمل، استخدمنا وظيفة الإملاء للهاتف الذكي (تسجل هذه الوظيفة جميع المقابلات لإجراء النسخ المكتوب بخط اليد بالفعل) وذلك بعد الموافقة على ذلك كما ذكرنا سابقاً، سمح لنا الضيف بالاستماع إلى هذه المعلومات مرة أخرى وإصدار النص الحرفي للموضوعات التي نريد تقييمها، ولم نستخدم البرنامج، لان لدينا مقابلتين وكانت مجموعتنا قابلة للإدارة.

يتمثل التحليل في تقليل المعلومات لتصنيفها ووضعها على علاقة مع بعضها البعض قبل الوصول إلى تفسير. ثم إعطاء تفسير كامل كتابياً.

2.3 مناقشة البيانات والاستخراج النتائج

من خلال أسئلة وأجوبة المقابلة التي أجرت على مستوى مصرف السلام وبنك الفلاحة والتنمية الريفية ، يمكن أن تكون البيانات والنتائج مقسمة إلى أربعة مواضيع لتحسين المناقشة وتنظيم الافكار.

1.2.3 تحليل الموضوع الاول: المراحل والهيئة المسؤولة على عملية التسعير.

بناء على الأسئلة 1-2-4-7-11 من دليل المقابلة والإجابات التي تم الحصول عليها، نقدم النتائج التالية:

بخصوص مصرف السلام مسؤولية التسعير أو بأحرى عملية التسعير تتم على عاتق لجنة التمويلات انطلاقاً من المعطيات المكتسبة من طرف إدارة الخزينة بحيث تتم هذه العملية وفقاً لمراحل التالية:

- 1- مرحلة وضع الأهداف المصرفية.
- 2- مرحلة وضع السياسات العامة للتسعير.
- 3- مرحلة وضع إستراتيجية التسعير.
- 4- مرحلة الفصل على مستوى الإدارة العامة.
- 5- مرحلة تنفيذ إستراتيجية التسعير.

أما بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية المسؤولية أو القرار يرجع للجنة الإدارة العامة وتتم عملية التسعير وفقاً للمراحل التالية.

- 1- مرحلة تقديم الاقتراحات من طرف الإدارة العامة المساعدة.
- 2- مرحلة المقارنة المعيارية .
- 3- مرحلة الفصل من طرف لجنة الإدارة العامة.
- 4- مرحلة التنفيذ من طرف الإدارة العامة المساعدة.

النقل الحرفي:

قول مصرف السلام

"تحديد تسعيرة التمويلات يتم من قبل لجنة التمويلات بناء على المعطيات التكلفة المقدمة من إدارة الخزينة وفقاً لمراحل حيث يتم في البداية وضع الأهداف التي يسعى البنك لتحقيقها ومن ثم وفقاً لهذه الأخيرة يتم وضع السياسات العامة للتسعير بعد ذلك تليها مرحلة وضع استراتيجية التسعير وفي الأخيرة تتم تنفيذ استراتيجية التسعير وذلك قبل أن يتم الفصل في الأمر على مستوى الإدارة العامة وذلك بتحديد سياسة التسعير على مستوى إدارة الخزينة والمديرية التجارية."

قول بنك الفلاحة و التنمية الريفية

"الإدارة العامة المساعدة المسؤولة عن العمليات البنكية هي التي تقوم بتقديم اقتراحات يتم توزيع هذه الاقتراحات على مديريات المساعدة كل حسب مهامه ثم تقوم الإدارة المساعدة بإجراء مقارنة معيارية مع الأسعار البنوك يتم تقسيم هذه الأخير الى البنوك العمومية والخاصة ثم تقسيم البنوك الخاصة الى بنوك عالمية وبنوك أخرى بإضافة مصارف إسلامية التي تتمثل في البركة والسلام ثم تأتي مرحلة الفصل حين تجتمع لجنة المكونة من المدير العام و مدراء المساعدين ثم يتم وضع القرار أو التسعيرة النهائية تبعث هذه الأخيرة الى الإدارة العامة مساعدة للتنفيذ".

2.2.3 موضوع الثاني: علاقة بين عملية التسعير والمحاسبة المالية.

بناء على الأسئلة 1 من دليل المقابلة والإجابات التي تم الحصول عليها، نقدم النتائج التالية:

تتمثل العلاقة بين عملية التسعير والمحاسبة المالية في أن نجاح ودقة وملائمة المحاسبة المالية من نجاح عملية التسعير فهذه الأخيرة تستند من البيانات والمعلومات المحسوبة من طرف مصلحة المحاسبة المالية خاصة ما يتعلق منها بالأعباء والتكاليف فهي تقوم بتحديد ومراقبتها وتحليلها هذا ما يساعد على تحديد سعر التكلفة لأي منتج من ثم إضافة هام ربح لهذا السعر.

النقل الحرفي:

قول مصرف السلام

"إن تحديد سياسة معينة للتسعير يتطلب مبدئياً وضع إستراتيجية تسويقية واضحة للمصرف كما يتطلب كذلك استعمال تقنيات تسيير منظمة وفعالة تضمن تزويد المسير بالمعلومات الملائمة والدقيقة خصوصاً ما يتعلق منها بالأعباء والتكاليف التي يتحملها المصرف أثناء مختلف مراحل نشاطه، وهنا يظهر دور المحاسبة المالية باعتبارها أداة محاسبية مهمة تساعد في تحديد ومراقبة التكاليف وتحليلها مما يمكن من تحديد سعر التكلفة لأي منتج، ومن ثم تحديد ومراقبة التكاليف وتحليلها مما يمكن من تحديد سعر التكلفة لأي منتج، ومن ثم فهي عامل أساسي يسمح للمسير باتخاذ قرار التسعير".

بنك الفلاحة والتنمية الريفية

"هناك حقا علاقة بين التسعيرة المحاسبة المالية لأنها المحاسبة المالية تسمح بحساب وتقدير الحقيقية للمنتوج المباشرة وغير المباشرة إلا أن في بنك الفلاحة والتنمية الريفية يتخذ قراراته في تحديد التسعيرة بطريقة المقارنة المعيارية benchmarking".

3.2.3 الموضوع الثالث : آلية التسعير المتبعة.

بناء على الأسئلة 15-14-9-12 من دليل المقابلة والإجابات التي تم الحصول عليها، نقدم النتائج التالية:

- يتبع مصرف السلام آلية التسعير بإضافة هامش ربح للتكلفة مع مراعات التعليمات البنك المركزي الجزائري والأسعار البنوك المنافسة.
- يتبع بنك الفلاحة والتنمية الريفية آلية التسعير على أساس خاصية الزبون والسوق.
- يقوم بتجزئة وتقسيم السوق والعملاء وفقاً لمعايير السوق وخاصية الزبون.
- يضيف هامش بنكي لمعدل الخصم المحدد من طرف البنك المركزي.
- يلتزم البنك بتعليمات ولوائح بنك الجزائر بعدم تجاوز تسعيرته التسعير الحقيقية المحددة من طرف بنك الجزائر.

- تتكون التسعيرة الحقيقية من نسبة القرض و وكل عمولات المدفوعة من طرف الزبون العمولة المتحصل عليها من يوم طلب القرض حتى حين تسديد كلي للقرض.

النقل الحرفي المركزي الجزائري:

قول مصرف السلام:

يتم على أساس تكلفة الودائع وأحدا بعين الاعتبار معطيات السوق النقدي كذلك نأخذ بعين الاعتبار علميات بنك الجزائر فيما يتعلق بكيفيات تحديد معدلات الفائدة تعليمة رقم 08-16 المؤرخة في 1 سبتمبر 2016.

قول بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

"يتم ذلك استنادا على معدل إعادة الخصم المحدد من طرف البنك المركزي بحيث نضيف عليه هامش بنكي. يتم تحديد الهامش البنكي وفقا لأساليب معترف بها مثل خاصية الزبون أي حسب حجم المؤسسة شركات كبرى، متوسطة، وصغرى، حسب التقسيم الإداري والقانوني أشخاص طبيعية او معنوية يقوم البنك كذلك بدراسة وتجزئة القطاعات والعملاء بأخذ معايير السوق وخاصية العملاء. مع مراعات لوائح البنك المركزي فيما يتعلق بتسقيف الأسعار بحيث يقوم هذا الأخير بتحديد حد أقصى لأسعار أو ما يعرف بالسعر الحقيقي أو النسبة الحقيقية التي تتكون من نسبة القرض وكل عمولات المدفوعة من طرف الزبون من يوم طلب القرض حتى حين تسديد كلي للقرض التي تتمثل في رسوم فتح الحسابات ورسوم الالتزام...، فنلتزم بهذه النسبة ولا يمكن تجاوزها".

4.2.3 الموضوع الرابع : الصعوبات و التحديات التي يواجهها البنك أثناء القيام بعملية التسعير.

بناء على الأسئلة 3-5-6 من دليل المقابلة والإجابات التي تم الحصول عليها، نقدم النتائج التالية:

بالنسبة لمصرف السلام تتمثل التحديات التي يواجهها المصرف في عملية التسعير هي المنافسة في القطاع المصرفي ولوائح بنك الجزائر فيما يتعلق بأنظمة المتعلقة بتسقيف التسعير بهذه الطريقة لا يمكنه تجاوز السقف المحدد حتى لو كانت التسعيرة لا تغطي تكاليف التمويل إضافة الى ارتفاع تكاليف التمويل. وفي بعض أحيان تحتاج البنوك إلى تغيير تسعيرات تمويلها بشكل جذري وهذا الأمر يتعلق في حالتين:

- صدور تعليمة بنك الجزائر المتعلقة بتسقيف التسعيرات تقريبا في كل سداسي.

- تغير التسعيرات في البنوك المنافسة يؤدي إلى مراجعة السياسة الداخلية للتسعير.

أما ما يخص بنك الفلاحة والتنمية الريفية فتتضمن في لوائح بنك الجزائر فيما يتعلق بأنظمة المتعلقة بتسقيف التسعير والتطور بطيء لنظام المعلومات مقارنة لتطور النظام البنكي.

النقل الحرفي:

قول مصرف السلام

"الصعوبات التي نواجهها هي المنافسة البنكية وأنظمة بنك الجزائر المتعلقة بتسقيف التسعيرات بحيث لا يمكننا تجاوز الأسقف المحددة من قبل بنك الجزائر وارتفاع التكاليف. بعض أحيان يتعين على المصرف

بإجراء تغيير كامل أو جزري في أسعار التمويل الخاصة به في حالتين صدور تعليمة بنك الجزائر المتعلقة بتسقيف التسعيرات تقريبا في كل سداسي وتغير التسعيرات في البنوك المنافسة يؤدي إلى مراجعة السياسة الداخلية للتسعير".

قول بنك الفلاحة والتنمية الريفية

"لم يكن للبنك مشاكل فيما يخص المنافسة لكن في الأونة الأخيرة مع رفع شرط تخصص البنوك سيكون البنوك صعوبات نواجهها في المستقبل وبإضافة للوائح بنك الجزائر المتعلقة بالتسقيف الأسعار والتطور بطيء لنظام المعلومات مقارنة بتطور النظام البنكي".

خاتمة الفصل الثالث:

سمح لنا هذا الفصل الأخير بمقارنة معرفتنا النظرية بالواقع لتعميق المزيد والمزيد من معرفتنا في هذا المجال. لقد منحتنا الممارسة داخل البنكين فرصة خاصة سمحت لنا بذلك لتعرف على عملية التسعير في عالم العمل والميدان، أجريت هذه الدراسة العملية من خلال التحليل الإحصائي ومن خلال مقابلة. من خلال هذه الأخيرة وتوصلت الى نقاط التالية:

-حجم التمويلات والموارد في بنك الفلاحة والتنمية الريفية أكبر من حجم التمويلات في مصرف السلام وهذا ما يؤدي الى ان أسعار القروض البنكية اقل من أسعار التمويلات المصرفية.

-يقوم مصرف السلام بتسعير تمويلاته وفقا لآلية التكلفة.

-يتبع كلا من بنك الفلاحة والتنمية الريفية المصرف التعليمات أو اللوائح التي يقدمها البنك المركزي الجزائري (تسقيف الأسعار) .

-يراعي المصرف السلام أسعار التمويلات المقدمة من طرف البنوك المنافسة.

-يتبع بنك الفلاحة والتنمية الريفية الية تسعير على أساس على أساس خاصية الزبون والسوق..

-تختلف الية تسعير التمويلات المصرفية المطبقة في مصرف السلام عن تلك العامل وفتحها في بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

الختامة

الخاتمة العامة:

يذكر أن الهدف المحدد لهذا البحث هو عرض الاختلافات والفوارق في تسعير التمويل الخاص بالبنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، وذلك من خلال إجراء تدريب داخلي في بنك تقليدي ومصرف إسلامي من أجل لمس الواقع. مرتبطة بعملية التسعير والاقتراب من هذه الأخيرة في البنك.

الهدف هو الوصول أخيرًا إلى إجابة لمشكلة البحث المطروحة في بداية الدراسة، والتي تتناول ماهي الفوارق أو الاختلافات المتعلقة بعملية تسعير التمويل في البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية.

النهج المعتمد

لتحقيق هذا العمل، اعتمدنا في دراستنا نهجين. الأول كان نظريًا، من خلال مراجعة الأدبيات، وانتشر على فصلين بهدف تحديد المفاهيم الأساسية المتعلقة بموضوع بحثنا بوضوح، من خلال استحضار فيه مفاهيم عامة عن البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية من خلال نشأتها أهدافها والتميز بينهما من حيث النشأة والأهداف والموارد، بحيث استخلصنا أن هناك فروق جوهرية والتقليدية من حيث المبدأ بين البنوك الإسلامية والأهداف والتمويلات المقدمة.

في الفصل الثاني تطرقنا فيه لمفهوم وأهمية واهداف السعر، والعوامل المؤثرة عليها مما تبين ان هناك عوامل عامة واخرى خاصة اما بالنسبة للعوامل العامة فهي مقسمة الى نوعين الداخلية المتعلقة بالبيئة الداخلية للبنك والخارجية المتعلقة بالبيئة التي تعمل فيها البنوك، في حين العوامل الخاصة تتعلق بخصوصية العمل البنكي ومن ثم تعرفنا على اليات تسعير القروض البنكية واليات تسعير التمويل المصرفي ثم تم التفصيل في الية تسعير التمويل بإضافة هامش ربح لتكلفة التمويل.

تبين لنا أن ليس هناك إختلافات من حيث الشكل في تسعير التمويل ولكن تختلف من حيث المضمون بحيث تتبع المصارف الاسلامية اسس الشريعة الإسلامية ليس فقط في معاملاتها مع الزبائن بل حتى حين تسعير منتجاتها (وهنا يجب الإشارة الى ان تسعيرة البنك التقليدي تعرف بمعدل الفائدة وتسعيرة المصرف الإسلامي تعرف بهامش الربح)

بما يتعلق بالجانب العملي الذي تم تنفيذه على مستوى مصرف السلام-الجزائر وبنك الفلاحة والتنمية الريفية، فهذا من أجل توضيح جميع المفاهيم والإجابة على مشكلتنا الأولية. إنها طريقة مفيدة سمحت لنا بلمس كل ما تمت تغطيته نظريًا في المرحلتين السابقتين ومقارنته بما يتم تطبيقه فعليًا في المجال وفي الوظيفة. كما سمح لنا الجانب العملي الحصول على تفسيرات ومعلومات من المراجعين حول الية التسعير المعتمدة بالفعل داخل البنك لتعميق المفاهيم وإبراز النتائج. أي لإزالة الغموض المتعلق بالأسئلة التي كانت في بداية الدراسة.

تجسيد الفرضيات وعناصر الإجابات

في ضوء النتائج التي تم الحصول عليها، يمكننا التعليق على الإجابات الافتراضية التي تمت صياغتها في بداية دراستنا:

الفرضية الأولى: "طرق التسعير في البنوك الإسلامية هي نفسها في البنوك الكلاسيكية". مرفوضة.

البنوك الإسلامية تتبع وتعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية حتى في تسعير تمويلاتها أ، منتجاتها(تحرير الربا، الغش،...) فمثلا بالنسبة لألية التكلفة لتسعير التمويل فهي تعتمد على حساب تكلفة الأموال و تكاليف التشغيلية و تكلفة قياس خطر التمويل، في حين تكلفة الحصول على الأموال تختلف من البنوك الإسلامية وصولا للبنوك التقليدية فهذه الأخيرة تتمثل مصادر أموالها في ودائع الأفراد التي يمكن سحبها عند الطلب بالإضافة الى رأس المال، الاحتياطات، الأرباح غير الموزعة، وجميع هذه العناصر للوداع تعتبر عناصر مكملة، أما المصارف الإسلامية فالأمر مختلف لعدم وجود إمكانية عادة اقراض الودائع وتحصل على الفائدة متمثلة في الفرق بين معدل الفائدة للإقراض والإقراض، هنا يتوجب عليه تأكد من أن المشاريع حقيقية تعطي الأرباح كافية لحصول على عوائد يمنح جزء منها لصاحب الوديعة كنسبة من الربح و الباقي يأخذ، وذلك هو الحال بالنسبة للخسارة، لذلك، يجب أن يكون دور الموارد الذاتية، الممتلئة بشكل أساسي باحتياطات و رأس المال والأرباح غير الموزعة، أما التكاليف التشغيلية فهي خاصة بكل بنك أما بالنسبة للتكلفة قياس خطر القرض فيمكن القول أنها تختلف فيما بينها فالمخاطر في البنوك التقليدية يتحملها المقترض لأن للمقرض ضمانات أما بالنسبة للمصارف الإسلامية فهي مشتركة بين المصرف (الممول) ومالك المشروع (صاحب التمويل) بوصفهما شركاء فهنا يتبين أن نسبة المخاطر على أساس نوع التمويل اقل في البنوك التقليدية لأن للمقرض ضمانات مقابل قرضه و بسبب طبيعة صيغ التمويل في البنوك الإسلامية.

أما عمليا فيمكن القول إن البنكين يجمع اليات ويعمل بها فيقوم بحساب تكلفة التمويل ويضيف اليه هامش ربح مع مراعات الأسعار البنوك المنافسة واحترام المعدل الأساسي الذي يفرضه البنك.

الفرضية الثانية: "طرق التسعير في البنوك الإسلامية تختلف عن البنوك التقليدية في المضمون". مقبولة.

يبقى الفارق الكبير بين البنوك التقليدية و البنوك الإسلامية في عنصر التسعير هو اعتماد النوع الأول على الفائدة التي تعتبر عند النوع الثاني ربا محرمة، وهي مجمع على تحريمها، ومن بين القرارات الفتاوى التي تبين تحريمها قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي(العبرة في وفاء الديون الثابتة بعملة ما، هي بالمثل و ليس بالقيمة، لأن الديون تقضى بأمثالها، فلا يجوز ربط الديون الثابتة في الذمة، أيا كان مصدرها بمستوى الأسعار.

الفرضية الثالثة: "تسعيرة التمويلية للبنوك الإسلامية هي أكثر عدالة". مقبولة.

يلاحظ أن السعر المستعمل في البنوك الإسلامية هو سعر عادل أخلاقي لأنه يتحدد تبعا لضوابط أخلاقية منها: تحريم الربا، تحريم الاحتكار، تحريم الغش والتدليس. أما عدالة السعر فتتضح من خلال أخذه بعين الاعتبار مصالح البنك نفسه من خلال تحقيق الربح والعميل من خلال تسهيل إكتسابه للخدمة المصرفية من غير غبن، وأيضا مصالح البنوك فيما بينها من خلال تحريم الإضرار ببعضها البعض مثل تحريم اعتماد تخفيض السعر للأقلية قصد إكتساح السوق، أما تدخل الدولة فهو كذلك من أجل تعزيز أخلاقية السعر العادل من خلال حماية العملاء من اتفاق البنوك وحماية البنوك من اتفاق العملاء.

التوصيات:

سمحت لنا نتائج هذا العمل بصياغة بعض التوصيات التالية:

- ضرورة إهتمام إدارة البنوك بصفة عامة بقرار تسعير المنتجات لما لها من أهمية وأثر على ربحية وقدرته على البقاء في السوق.
- ضرورة قيام المصارف الإسلامية بتسعير التمويل بشفافية تامة ذلك بالتعريف بالتمويلات المصرفية وأسعارها حتى يقضي ذلك إلى تشجيع المستثمرين بزيادة التعامل المصرفي وبالتالي القدرة على تحقيق المزيد من الإيرادات وبالتالي القدرة على المنافسة.
- ضرورة تطوير قطاع التأمين التكافلي (التأمين الإسلامي) لما له من تأثير على عملية إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية.
- ينبغي للمصارف الاهتمام بجانب المنتجات المصرفية عموماً والتمويلات خصوصاً، وزيادة عددها. كذلك الاهتمام بتسعير المنتجات المصرفية عن طريق إدارة مخصصة تتفهم البيئة المصرفية جميعها من جهة والاهتمام برضا الزبون على التسعيرة من جهة أخرى.
- إلغاء تدخل البنك المركزي الجزائري في عملية التسعير لتكريس مبدأ الربحية ونشوء المنافسة الحقيقية ما بين البنوك، وهذا يسمح بتطوير الجهاز البنكي ككل.
- السعي لتخفيض تكاليف التمويل مما يؤدي إنخفاض في مستوى الأسعار وهذا يؤدي الى تحقيق رضا الزبون وتحسين ربحية البنك التنافسية.
- يجب على البنك المركزي تكييف السياسة النقدية التي يتعامل بها مع البنوك الإسلامية والعمل على سن قوانين وتشريعات تحترم خصائصها وطبيعتها عملها.
- يجب على البنوك العمل على تطور نظام المعلوماتي للبنك بحيث يواكب تطورات النظام البنكي.

الاقتراحات:

سمحت لنا نتائج هذا العمل بصياغة بعض الاقتراحات التالية :

- مقارنة بين البنوك الإسلامية الجزائرية والبنوك الإسلامية الأم من حيث تسعير التمويل.
- المعدل الأساسي المفروض من قبل البنك المركزي على البنوك لتسعير التمويل.
- تسعير القروض البنكية.
- تسعير التمويل المصرفي الإسلامي.

صعوبات البحث:

لم يخلوا إعداد هذا البحث من الصعوبات والتي نستطيع أن نجملها فيما يلي:

- قلة الكتب التي تطرقت لمقارنة أساليب تسعير التمويل البنكي بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، فجل من تطرق لهذا الموضوع كان على شكل مقالات أو ورقات بحثية.

-صعوبة الحصول على المعلومات في زيارتنا الميدانية في البنوك، وقدم الإحصائيات والتقارير الخاصة بالأنشطة المتنوعة للبنوك نظرا للسرية التي تتميز بها البنوك.
-الفرق الشاسع بينما يقدم في النظري وما وقفنا عليه في الواقع التطبيقي مما خلق صعوبة في التأقلم والتعامل مع موظفي وإدارات البنوك.

قائمة المصادر

والمراجع

القران الكريم

مراجع باللغة العربية:

1. أبو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، دار بقاء للنشر والتوزيع، الجزائر، 2000.
2. أحمد أبو الفتوح الناقة، نظرية النقود والبنوك والأسواق المالية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003.
3. احمد صفر، المصارف الإسلامية، ادارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، اتحاد المصاريف العربية، بيروت، 2005.
4. أحمد محسن الخضيرى، التسويق المصرفي، الطبعة الأولى، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999.
5. أمين عبد العزيز حسن، إستراتيجية التسويق في القرن 21، مطبعة الإشعاع الفنية، بيروت، لبنان، 2001.
6. بن واضح الهاشمي ولعذور صورية، القرارات التسويقية المتعلقة بالمزيج التسويقي المطبق في بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
7. تيسير العجارمة، التسويق المصرفي، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان.
8. جمال خريس، النقود والبنوك، دار السيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2002، ص: 85.
9. حربي محمد عريقات وسعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية، دار وائل للنشر، عمان/الأردن، ط1، 2010.
10. حسن الأمين، المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ط3، 2000.
11. حسين بن يحيى وآخرون، حقيقة تسعير الخدمات المصرفية فالبنوك الإسلامية دراسة مقارنة بين السعر المعتمد في البنوك التقليدية والسعر في البنوك الإسلامية، مجلة البشائر الاقتصادية المجلد السادس، العدد2، ديسمبر2020.
12. حنفي عبد الغفار ورسمية زكي قرياقص، البورصات والمؤسسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص: 120-121.
13. خالد أمين عبد الله إسماعيل إبراهيم الطرد، إدارة عمليات المصرفية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2006.
14. خالد امين عبد الله وحسين سعيد سعيان، العمليات المصرفية الإسلامية، الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، الاردن، 2008.
15. خالد امين عبد الله، حسين سعيد سعيدان، العمليات المصرفية الإسلامية-الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر والتوزيع، الاردن، 2008.

16. د. دحماني علي ومعموري حليلة عزيزة، واقع المزيج التسويقي الموسع على فنادق ولاية تيسمسيلت فندق ملاس نموذجاً، مجلة المعيار، العدد 02، ديسمبر 2022.
17. د. غنى الفراء، المزيج التسويقي، مقرر الاعلام و التسويق الصيدلاني، جامعة حماه.
18. د. مرادسي أحمد رشاد ود. بوطبة صبرينة ود. محمد الطاهر دربوش، واقع وفاق التعايش بين المصارف الاسلامية والتقليدية في ظل ازواج النظام المالي، مجلة الاقتصاد الدولي والعولمة، العدد 1، 2018.
19. دمحم سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2000.
20. رفيق يونس المصري، النظام المصرفي الإسلامي، دار المكتبي، دمشق، ط2، 15.
21. زياد رمضان ومحفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان.
22. زياد رمضان، الإدارة المالية في شركات المساهمة، دار الصفاء، عمان، 1998.
23. ساري سليمان محمد ملاحيم، تسعير المنتجات المالية الإسلامية (المربحة للأمر بالشراء أنموذجاً)، المؤتمر العالمي السابع للتسويق الإسلامي، كلية الزرقاء الجامعية - المملكة الاردنية الهاشمية.
24. سعد الدين بن محمد الكبي، بيع المربحة وتطبيق المعاصر، مجلة البحث العلمي الإسلامي، لبنان، 2004.
25. سيدي دمحم ساهل، دور التوجه التسويقي في المصرف وأهمية المزيج التسويقي في اتخاذ القرارات المصرفية، مداخله مقدمة في جامعة تلمسان، الجزائر، ص: 15.
26. شاكور القزويني، محاضرات في الاقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 1987.
27. صادق ارشد الشمري، أساسيات الصناعات البنكية الإسلامية، الطبعة العربية، دار اليازوري للنشر، الأردن، 8002.
28. صادق صفيح وأحمد يقور، التسويق المصرفي وسلوك المستهلك، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2010.
29. صالح صالح ونوال بن عمارة، الصيغ التمويلية ومعالجتها المحاسبية بمصارف المشاركة دراسة تطبيقية ببنك البركة الجزائري، مجلة الباحث، العدد2، 2003.
30. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع الاشارة الى التجربة الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2005.
31. عادل عبد الفضيل عيد، الربح والخسارة في المعاملات المصارف الإسلامية: دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1، 2007.
32. عبد الحليم غربي، الموارد البشرية في البنوك الاسلامية بين النظرية والتطبيق، مجلة الباحث، العدد 6، 2008.

33. عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، إدارة المنشآت المتخصصة، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، المنصورة، ط1، 2009.
34. عبد الستار ابو غدة، البيع المؤجل، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ط2، 2003.
35. عبد السلام أبو قحف، التسويق مدخل تطبيقي، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2002.
36. عبد السلام أبو قحف، مبادئ التسويق، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005.
37. عبد الله الطاهر، النقود والبنوك والمؤسسات المالية، مركزية يزيد للنشر، ط2، الأردن، 2006.
38. عبد الله جعفر نعمة، محاسبة التكاليف في البنوك التجارية، دار الشروق، عمان، 2002.
39. عبد المنعم سيد علي، النقود والمصارف والأسواق المالية، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004.
40. العربي قلاع الدم وآخرون، أثر تسعير القروض المصرفية على ربحية البنوك التجارية، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، المجلد: 08، العدد: 02، 2020.
41. عطية أحمد هاشم ومحمود محمد عبد ربه، النظام المحاسبي ونظام محاسبة التكاليف في المنشآت الخدمية، الدار الجامعية، عين شمس، 2002.
42. عقيل الجاسم عبد الله، النقود والمصارف، دار المجد اللاوي، عمان، 1999.
43. عقيل جاسم عبد الله، النقود والمصارف، دار مجد لاوي للنشر، ط2، عمان.
44. علاء الدين زعتري، الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، دار غار حراء، دمشق، ط1، 2006.
45. علي عبد الرضا الجياشي، التسعير، مدخل تسويقي، دار جهينة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2013.
46. غسان عساف وآخرون، إدارة المصارف، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1993.
47. قانون النقد والقرض 10/90.
48. قيصر عبد الكريم الهبيبي، أساليب الاستثمار الإسلامي وأثرها على الأسواق المالية، دار سلان، دمشق، ط1، 2006.
49. محمد راجح خليل ابو عواد، أهمية استخدام منهج التكلفة المستهدفة في تحسين كفاءة تسعير الخدمات المصرفية، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا كلية العلوم الإدارية والمالية، 2008.
50. محمد صالح الحناوي وجمال إبراهيم العيد، الإدارة المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.

51. محمد صالح الحناوي، السيد عبد الفتاح عبد السلام، المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر.
52. محمد عبد الحميد عمر، الإطار الشرعي والاقتصادي والمحاسبي لبيع السلام في ضوء التطبيق المعاصر، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب جدة ط3، 2004.
53. محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية: احكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة، عمان، ط1، 2008.
54. محمد مطر، التحليل المالي الانتماء الأساليب والأدوات والاستخدامات العملية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2000.
55. محمود حسين الوادي حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية، اسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الاردن 2007.
56. منير إبراهيم الهندي، إدارة الأسواق والمنشآت المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
57. ناجي صالح معال، أصول التسويق المصرفي، الطبعة الأولى، معهد الدراسات المصرفية، عمان، 1994.
58. نوال بن عمارة، الصكوك الإسلامية ودورها في تطوير السوق المالية الإسلامية، مجلة الباحث، الجزائر، العدد التاسع، ورقلة، 2001، ص:2.
59. وصفي عبد الرحمن النعسة، التسويق المصرفي، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان.
60. وصفي عبد الرحمن النعسة، التسويق المصرفي، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان.
61. أحلام خضراوي، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية (دراسة حالة بنك السلام الجزائري)، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، مسيلة، 2016/2015.
62. امال لعمش، دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة الإسلامية، مذكرة لنيل الماجستير في العلوم التجارية كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، 2012/2011.
63. حمزة شودار، علاقة بنوك المشاركة بالبنوك المركزية في ظل نظم الرقابة النقدية التقليدية، رسالة ماجستير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2007/2006.
64. سارة عويسي، دور التسويق الالكتروني في تطوير الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية دراسة حالة: بنك حالة: بنك السلام-وكالة-بسكرة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، 2021/2020.
65. سفيان بلهادي، التمويل والبنكي واثاره على ربحية المؤسسات المتوسطة والصغيرة الحجم، دراسة حالة بنك التقليدي وبنك الاسلامي مذكرين في شهادة الماجستير في علوم

- الاقتصادية تخصص مالية بنك وتأمين، كلية علوم الاقتصادية والتجارية والعلوم التسيير، قسم علوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف المسيلة.
66. سندس بن عبد الله، دور الصيرفة الاسلامية في استقطاب الاموال بالبنوك العمومية الجزائرية، دراسة حالة البنك الوطني الجزائري لوكالتي بسكرة وباتنة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في علوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر- بسكرة.
67. عبد اللطيف طيبي، التطبيقات المتميزة لتقنيات التمويل والاستثمار في العمل المصرفي الإسلامي من منظور العائد والمخاطرة دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة ماجستير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009.
68. مطهري كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الاسلامية والبنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك البركة والقرض الشعبي الجزائري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران.
69. هاجر زراقي، إدارة المخاطر الإتمانية في المصارف الإسلامية دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة ماجستير، غير منشورة، فرحات عباس، سطيف، 2012.
70. بحوث:
71. ابراهيم الدسوقي أبو الليل، الإيجار المنتهي بالتمليك في القانون الوضعي والفقہ الإسلامي، بحث مقدم خلال: مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ط2.
72. صالح صالح، "دوات السياسية النقدية والمالية الملازمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية"، بحث مقدم خلال الندوة العلمية الدولية حول: الخدمات المالية واداره المخاطر في المصارف الإسلامية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 18-20 أبريل 2010.
73. ندوات:
74. د. سعيد بن سعد المرطان، ورقة بحثية بعنوان "الفروع والنوافذ الإسلامية في المصارف التقليدية"، ندوة حول التطبيقات الاقتصادية الإسلامية المعاصرة، الدار البيضاء، مايو 1998م، تحت الإعداد للنشر كورقة من الأوراق العلمية التي يصدرها المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب في البنك الإسلامي للتنمية.
75. جمعي عماري، التسويق في المؤسسة المصرفية الجزائرية، مداخلة مقدمة في ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الاقتصادية، جامعة دمحم بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2009.
76. سيدي دمحم ساهل، دور التوجه التسويقي في المصرف وأهمية المزيج التسويقي في اتخاذ القرارات المصرفية، ، مداخلة مقدمة في جامعة تلمسان، الجزائر، ص: 15.
77. كريمة ربحي، تسويق الخدمات المصرفية، مداخلة مقدمة في ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الاقتصادية، 2552 جامعة البلدية، الجزائر.

78. محمد ابراهيم عبيدات، اساسيات التسعير في التسويق المعاصر، مدخل سلوكي، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2004.

كتب باللغة الفرنسية:

1. C.Jemenez et Jean M Errera.Pilotage Bancaire et control InterneK ,édition EsKa ,Paris,1999.

2. Sylvie De Coussergues, Gestion de la banque(Du Diagnostic à la stratégie) ,3ème édition, Dunod ,Paris ,2002.

موقع الكتروني:

1. Site de ASALAM BANK www.alsalamalgeria.com
2. Site de BADE BANK <https://badrbanque.dz/>

الملاحق

كلمة الشكر للشخص الذي تمت مقابلته

تقديم الطالب لنفسه وشرح إطار بحثه

طلب تسجيل المقابلة وضمن سرية المعلومات التي تم جمعها

هل لديك أي أسئلة لي قبل بدء المقابلة؟

اسم الشخص الذي التقى به:

تاريخ المقابلة:

مدة المقابلة:

أسئلة الافتتاح وإجاباتها:

1. هل يمكنك إخبارنا عن مؤسستك ووظيفتك داخل هذه المنظمة ومتى كنت تعمل في هذه المنظمة؟

مصرف السلام هو بنك إسلامي (مؤسسة مالية إسلامية) تلقى ترخيصاً من السلطات النقدية عام 2006 لبداية وكان الانطلاق الفعلي له في سنة 2008 انا مدير خزينة العمليات المالية منذ عام 2008.

بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو بنك عمومي يتمتع باستقلالية في التسيير والمالية تابع لوزارة المالية. رئيس القسم تابعة لإدارة المساعدة المستكفة بالقروض منذ عام 1999.

2. هل يشكل موضوع التسعير أهمية بالنسبة لكم وكيف؟

قول مصرف السلام

"بطبيعة الحال يشكل تسعير التمويلات امر أساسي في إدارة الخزينة بحيث يتم على مستوى هذه الإدارة تحديد بشكل فصلي الأرباح المخصصة للمودعين ومن ثم تحديد تكلفة الودائع والتي يتم على أساسها تحديد تسعيرة التمويلات."

قول بنك الفلاحة والتنمية الريفية

"الى حد معين تسعير التمويلات لها أهمية في البنوك العمومية مع التوجيهات الجديدة فيما يخص رفع تخصص البنوك."

أسئلة العامة:

1. كيف يمكنك وصف العلاقة بين عملية التسعير والمحاسبة المالية في البنك؟

2. كيف ترى (كيف تحكم) جودة تسعير التمويل في البنك؟ وهل تقييم المحاسبة المالية في البنك يحتوي على أوجه قصور؟

3. ما هي الصعوبات التي يواجهها المسؤولون على المحاسبة المالية أثناء القيام بعملية التسعير؟

4. في حال وجدت أن عملية التسعير غير نشطة وبعيدة جداً عن الأهداف التي حددها البنك، فهل هناك إجراءات استثنائية يجب اتخاذها؟ (أم أن التوصيات كافية؟) هل تطبقون التوصيات وتتبعونها؟

5. متى يقوم البنك أو المركز في البنك بإجراء تغيير كامل أو جزري في أسعار التمويل الخاصة به؟
6. كيف يتم التعامل مع اختلافات في أسعار مقارنة بالبنوك الأخرى؟
7. هل هناك استراتيجية لإدارة هذا الأمر؟ إذا كان الأمر كذلك ، فما هي الاستراتيجية التي اعتمدها؟
8. ما هي العوامل المؤثرة على هذه العملية وما هي العناصر التي يجب الانتباه إليها أكثر من بقية؟
9. ما هو تقييمك لأسعار التمويل في البنك ؟
10. ما هي مراحل عملية التسعير؟
11. ما هي الهيئة المسؤولة عن هذه العملية؟
12. إلى أي مدى تمثلت مؤسستك لضوابط الشرعية؟ وماهي هذه الضوابط؟
القضايا الرئيسية:
13. هل يؤثر حجم التمويل والموارد على مستوى أسعار التمويل لدى البنك؟
14. ما هي آليات الممكنة لعملية التسعير؟ وماهي الية المتبعة من طرف البنك؟
15. كيف يمكن أن تساعد عملية التسعير في تحقيق اهداف التي يسعى البنك الى تحقيقها؟
16. هل هناك حدود للتوصيات وضعها البنك؟ (هل تؤخذ هذه التوصيات في الاعتبار؟ هل تذهب في مهام متابعة مرة ثانية لمعرفة درجة تنفيذها؟)
17. عند تأخر العميل عن الدفع هل يرفع البنك السعر (معدل الربح بالنسبة للبنوك الإسلامية و معدل الفائدة بالنسبة للبنوك التقليدية)؟ ان كان كذلك فما هي نسبة الزيادة وان كان غير ذلك فما هي إجراءات اللازمة؟
18. هل هناك أي أوجه قصور تتعلق بالعملية في البنك؟ ما هي توصياتك