

دور الحوكمة في تطوير تنافسية تسعير المنتجات المصرفية الإسلامية
- دراسة حالة صيغة المراجعة في مصرف البركة والبنك الوطني الجزائري -

The role of governance in developing the competitiveness of Islamic banking products)

شرف الدين بن دادة¹، د. رضوان لمار²، د. شعيب يونس³

¹ طالب دكتوراه، المركز الجامعي عبد الله مرسللي، bendada.charafeddine@cu-tipaza.dz

² أستاذ محاضر أ، المركز الجامعي عبد الله مرسللي، lammar.redhouane@cu-tipaza.dz

³ أستاذ محاضر أ، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، y.chouaib@hotmail.com

القبول: 2024-04-01

الاستلام: 2024-01-10

ملخص:

يتلخص محتوى هذه الدراسة في تقديم نظام الحوكمة كأداة لتطوير تنافسية السياسة التسعيرية في المصارف الإسلامية، كما يهدف إلى تقييم السياسة التسعيرية للمنتجات المصرفية الإسلامية مقارنة مع السياسة التسعيرية للمنتجات المصرفية التقليدية. وقد تبين من خلال الدراسة أن تبني المصرف لنظام حوكمة فعال يؤدي بشكل مباشر إلى تطوير تنافسية سياسته التسعيرية، كما تبين لنا كذلك أن السياسة التسعيرية للمنتجات المصرفية الإسلامية في بنك البركة أقل تنافسية وأكبر تكلفة بالنسبة للعميل من المنتجات المصرفية التقليدية في البنك الوطني الجزائري.

كلمات مفتاحية: الحوكمة، الحوكمة المصرفية، التسعير، المصارف الإسلامية، منتجات الصيرفة الإسلامية.

تصنيفات JEL: G33, D4, G21

Abstract:

This research aims to present the governance system as a tool for developing the competitiveness of the pricing policy in Islamic banks. It also aims to evaluate the pricing policy for Islamic products compared to the pricing policy for traditional banking products. It has been shown through the study that the bank's adoption of an effective governance system directly leads to

developing the competitiveness of its pricing policy. We also found that the pricing policy for Islamic banking products at Al Baraka Bank is less competitive and more expensive for the customer than traditional banking products at the National Bank of Algeria.

Keywords: Governance, banking governance, pricing, Islamic banks, Islamic banking products.

JEL Classification Codes : G33, D4, G21

المؤلف المراسل: بن دادة شرف الدين، الإيميل: bendada.charafeddine@cu-tipaza.dz

1. مقدمة :

مع انفتاح النظام المصرفي الجزائري على المعاملات المصرفية الإسلامية من خلا صدور النظام رقم: 20-02 المؤرخ في: 20 رجب عام 1441 الموافق 15 مارس 2020 "المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية"، أقدمت عدة مصارف جزائرية على إطلاق منتجات مصرفية إسلامية، غير أن تسويق هذه المنتجات يواجه منافسة كبيرة مع المنتجات المصرفية التقليدية باعتبار أن هذه الأخيرة مهيمنة على السوق المصرفي الجزائري لعشرات السنوات، فكان لا بد على المصارف المسوقة للصيغ المصرفية الإسلامية أن تتبنى سياسة تسويقية ذكية واستراتيجية كي تنافس بها المنتجات المصرفية التقليدية، ولعل أن من أهم الجوانب التي تركز عليها أي سياسة تسويقية هو الجانب التسعيري لما له من تأثير بالغ في قرار الشراء لدى فئات معتبرة من عملاء المصارف.

فالمصارف تسعى من خلال سياستها التسعيرية وجودة خدماتها إلى توسيع قاعدة عملائها سواء من المودعين أو المقترضين، إلا أن هذا التوسع يجب أن يكون مضبوطا مع قدرات المصرف ومع ظروف السوق ومناخ البيئة الاقتصادية، وعلى المصرف أن يوازن بين حجم الأموال المودعة لديه وحجم الأموال المقرضة للغير، فالتقلبات الاقتصادية كالركود الاقتصادي والجوائح الطارئة، بالإضافة إلى المتغيرات الاقتصادية كالتضخم وحركية رؤوس الأموال الأجنبية وحجم الكتلة النقدية المتداولة تؤثر بشكل مباشر على سلوك عميل البنك، سواء المودع (بسحب أمواله المودعة) أو المقترض (بتخلفه عن سداد أقساط التمويل)،

كما أن مبالغة التحوط في التسعير قد يؤدي إلى تسرب عملاء المصرف إلى مصارف أخرى، فلذلك لا بد من حوكمة السياسة التسعيرية للمنتجات المصرفية الإسلامية كي تحقق التكامل بين السياسة التسعيرية التنافسية من جهة وبين التحوط لمتغيرات السوق من جهة أخرى.

1.1 إشكالية البحث

وعلى ضوء ما سبق يمكننا طرح التساؤل التالي: "كيف يمكن توظيف مبادئ الحوكمة لتطوير

تنافسية تسعير المنتجات المصرفية الإسلامية في الجزائر؟"

وتنقسم إشكالية البحث إلى الأسئلة الفرعية التالية:

- ما تأثير تطبيق الحوكمة على أداء المصارف الإسلامية في الجزائر؟
- ما هو تأثير السياسة التسعيرية الحالية للمنتجات المصرفية الإسلامية في الجزائر في الطلب على هذه المنتجات؟
- هل السياسات التسعيرية المطبقة في صيغة المرابحة للآمر بالشراء في المصارف والنوافذ الإسلامية في الجزائر تتسم بالتنافسية التسعيرية مقارنة بصيغ التمويل التقليدية؟

2.1 فرضيات البحث:

وكإجابة مسبقة للتساؤلات الفرعية، وضعنا الفرضيات التالية:

- **الفرضية الأولى:** اعتماد المصارف الإسلامية على نظام حوكمة فعال يؤدي بشكل مباشر إلى تطوير أداءها وزيادة تنافسيتها في السوق المصرفي، كما يعمل على زيادة الثقة لدى زبائنها والمساهمين في رأس مالها ومختلف الجهات التي يتعامل معها المصرف؛
- **الفرضية الثانية:** تؤثر السياسة التسعيرية الحالية للمنتجات المصرفية الإسلامية في الجزائر إيجابا في الطلب على هذه المنتجات؛
- **الفرضية الثالثة:** السياسات التسعيرية المطبقة في صيغة المرابحة للآمر بالشراء تتميز بالتنافسية والأفضلية التسعيرية مقارنة بصيغ التمويل التقليدية.

3.1 أهداف البحث

يهدف هذا البحث إلى تقديم نظام الحوكمة المصرفية وإبراز تأثيره على السياسة التسعيرية للمنتجات المصرفية، والبحث في مستوى تنافسية صيغة المرابحة للأمر بالشراء في مصرف البركة والبنك الوطني الجزائري مقارنة بصيغة التمويل التقليدي في البنك الوطني الجزائري من حيث التسعير.

4.1 أهمية البحث

يمكننا إبراز أهمية البحث من خلال تناول البحث لنموذج مقارنة بين صيغة المرابحة كصيغة تمويل إسلامي في مصرف البركة والبنك الوطني الجزائري وصيغة التمويل التقليدي في البنك الوطني الجزائري من حيث تنافسية تسعير هذه الصيغ، وإظهار الفروقات بينها. بالإضافة إلى الإحاطة بمفهوم الحوكمة في شقيها الحوكمة المؤسسية والحوكمة المصرفية، وتقديم تصور شامل لأساليب تسعير المنتجات المصرفية.

5.1 منهج الدراسة

اعتمدنا في بحثنا على المنهج الوصفي لتقديم المصطلحات الأدبية لعنوان البحث، بالإضافة إلى استخدامنا للمنهج التحليل عند دراستنا لتسعير المنتجات المصرفية الإسلامية والتقليدية والمقارنة بينها.

2. الإطار المفاهيمي للحوكمة

تصادف الحكومات والإدارات ومختلف الأعوان الاقتصاديين يوميا مشاكل تسييرية: منها ما هو روتيني راجع لأسباب داخلية أو خارجية مألوفة، ومنها ما هو طارئ يحدث لأول مرة، هذه المشاكل سواء كانت روتينية أو طارئة تعيق بشكل كبير عمل المؤسسة أو الهيئة، لذلك سعى الخبراء والمختصين في علم التسيير والإدارة إلى وضع آليات وأسس علمية في شكل أساليب رقابية وطرق تنظيمية تمكن من تفادي المشاكل والمعوقات التسييرية. هذه الأساليب الرقابية والطرق التنظيمية أسست لظهور مصطلح الحوكمة كأداة للتسيير بمختلف أنواعه (المالي، الإداري، التسويقي، الرقمي...) وأصبحت المؤسسات الرائدة تتنافس على تطوير أنظمة الحوكمة لديها وتعتبرها نقطة قوة متينة تركز عليها للتطور والمضي قدما.

1.2 نشأة ومفهوم الحوكمة

ترجع الأدبيات الغربية بأن أصل مصطلح "الحوكمة" مشتق من مصطلح (KUBERNÃO)، المصطلح اليوناني الذي استخدمه أفلاطون. والذي يعني به "قيادة وتوجيه السفينة أو الدبابة"، بذلك المعنى الذي يراد به "قيادة الرجال" (سمير، 2020، صفحة 96)، والمقصود هنا من قيادة الرجال هو تلك الإدارة الفعالة، وذلك التسيير الأمثل للموارد والإمكانات المتاحة التي تمكن الدولة أو المنظمة أو الهيئة أو المنشأة... من تحقيق أهدافها وطموحاتها بأحسن طريقة وأفضل كيفية، وكمفهوم عام للحوكمة هي: أسلوب الإدارة المثلى سواء من حيث الاستقلال والتوجيه أو إحكام الرقابة، أي وضع النظام الأمثل الذي يتم من خلاله استغلال الموارد وحسن توجيهها ومراقبتها من أجل تحقيق الأهداف والوفاء بمعايير الإفصاح والشفافية (معواش، 2021، صفحة 124). وبالتالي فإن مفهوم الحوكمة يمثل نظاما للتوجيه والتحكم والرقابة على أنشطة منظمات الأعمال، ودعم تنظيم عملية اتخاذ القرار في هذه المنظمات، وتوزيع الصلاحيات والمسؤوليات فيما بين الأطراف الرئيسية فيها، وذلك لخدمة مصالح المساهمين بشكل خاص، وأصحاب المصالح الأخرى بشكل عام (حسن، 2010، صفحة 17).

2.2 حوكمة الشركات

لحوكمة الشركات الأثر البالغ في تطوير الاقتصاد وترقية مناخ الاستثمار، إذ لا يتصور اقتصاد قوي وديناميكي بدون اعتماد مؤسساته على نظام تسييري راشد يعطي الثقة للمتعاملين الاقتصاديين في المبادرة وتوسيع الاستثمارات من خلال جذب رؤوس الأموال وضمان استغلالها أحسن استغلال للوصول إلى عوائد ربحية لكل الأطراف في ظل الشفافية والوضوح والنزاهة. هذا ما يقودنا إلى التطرق إلى نشأة ومفهوم حوكمة المؤسسة، مبادئها وأهميتها ومعرفة الأطراف الرئيسية في عملية حوكمة الشركات.

1.2.2 نشأة حوكمة الشركات

ظهر مفهوم حوكمة الشركات CORPORATE GOVERNANCE بقوة حديثا عام 1997، عقب انفجار الأزمة المالية الآسيوية وظهور أزمة الثقة في المؤسسات والتشريعات التي تنظم النشاط بين منشآت الأعمال. ونتيجة لذلك ظهر نظام حوكمة الشركات من خلال حرص عدد من المؤسسات الدولية التي تناولت تلك الأحداث بالدراسة والتحليل، وعلى رأس تلك المؤسسات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD فأصدرت عام 1999 مبادئ حوكمة الشركات، والتي تهدف لمساعدة كل من الدول المشتركة والدول غير المشتركة بالمنظمة لتطوير الإطار القانوني والمؤسسي لتطبيق حوكمة الشركات لدعم إدارة الشركات في المحافظة على كفاءة واستقرار أسواق المال (خضر، 2012، صفحة 92).

2.2.2 مفهوم حوكمة الشركات (سليمان، 2008، صفحة 14)

على المستوى العالمي لا يوجد تعريف موحد متفق عليه بين كافة الاقتصاديين والقانونيين والمحليلين والأكاديميين لمفهوم حوكمة الشركات "CORPORATE GOVERNANCE"، ويرجع ذلك إلى تداخله في العديد من الأمور التنظيمية والاقتصادية والمالية والاجتماعية للشركات وهو الأمر الذي يؤثر على المجتمع والاقتصاد ككل، وفيما يلي مجموعة من التعاريف المتعلقة بهذا المفهوم:

"هو نظام متكامل للرقابة المالية وغير المالية والذي عن طريقه يتم إدارة الشركة والرقابة عليها."

"هو مجموعة الطرق والتي يمكن من خلالها أن يتأكد المستثمرون من تحقيق ربحية معقولة لاستثماراتهم."

"هو مجموعة القواعد والحوافز التي تهتدى بها إدارة الشركات لتعظيم ربحية الشركة وقيمتها على المدى البعيد لصالح المساهمين."

"هو مجموعة القوانين والقواعد والمعايير التي تحدد العلاقة بين إدارة الشركة من ناحية، وحملة الأسهم وأصحاب المصالح أو الأطراف المرتبطة بالشركة (مثل حملة السندات، العمال، الدائنين، المواطنين) من ناحية أخرى."

3.2.2 مبادئ حوكمة الشركات (طالب، 2022، صفحة 185)

بالحديث عن مبادئ الحوكمة الأساسية، والتي تضمن وجود تطبيق أمثل لها وترفع من جودتها هو توافر مجموعة من المبادئ يمكن استعراضها على النحو التالي:

- **الشفافية:** إذ يجب على أعضاء مجلس الإدارة أن يوضحوا بشكل جلي لأصحاب رأس المال والمودعين الرئيسيين سبب اتخاذ أي قرار جوهري؛
- **المسؤولية:** إذ يجب على أعضاء مجلس الإدارة أداء واجباتهم بمهنية واحترافية؛
- **المساءلة:** إذ يجب أن يكون أعضاء مجلس الإدارة في موضع المساءلة عن قراراتهم، والمحاسبة من قبل المساهمين؛
- **العدالة:** إذ يجب أن يحظى كل المساهمين بالمساواة من قبل أعضاء مجلس الإدارة، والإدارة التنفيذية على نحو عادل .

4.2.2 أهمية حوكمة الشركات

تتجلى أهمية حوكمة الشركات في النقاط التالية:

- **بالنسبة للشركة والمساهمين**
- 1. تخفيض المخاطر المتعلقة بالفساد المالي والإداري التي تواجهها الشركات والدول؛
- 2. رفع مستويات الأداء للشركات وما يترتب عليه من دفع عجلة التنمية والتقدم الاقتصادي للدول التي تنتمي إليها تلك الشركات؛
- 3. زيادة قدرة الشركات الوطنية على المنافسة العالمية وفتح أسواق جديدة لها؛
- 4. الشفافية والدقة والوضوح في القوائم المالية التي تصدرها الشركات وما يترتب على ذلك من زيادة ثقة المستثمرين بها واعتمادهم عليها في اتخاذ القرارات؛
- 5. توفر قواعد حوكمة الشركات الإطار التنظيمي الذي يمكن من خلاله للشركة أن تحدد أهدافها وتحدد أيضا كيفية تحقيقها. (سليمان، 2008، صفحة 15)

➤ **بالنسبة للاقتصاد ككل**

1. زيادة حجم الاستثمارات الأجنبية في الأسواق الناشئة؛

2. تعتبر من أهم العوامل التي تساهم في تشجيع تدفق رأس المال الأجنبي إلى الأسواق الناشئة عن طريق زيادة ثقة المستثمر الأجنبي في تلك الأسواق وكذلك زيادة فاعلية أسواق المال وزيادة فاعليتها في خدمة الاقتصاد القومي؛

3. دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال تحقيق الاستقرار المالي والاقتصادي وتحسين أوضاع ميزان المدفوعات والقضاء على الفساد بأنواعه وتحقيق التخصيص الأمثل للموارد. (عطية، 2020، صفحة 19)

3.2 الحوكمة في المصارف الإسلامية

لا يختلف كثيرا مفهوم الحوكمة في البنوك عن مفهوم الحوكمة في المؤسسات، غير أن اختلاف المصارف عن المؤسسات في طبيعة النشاط وفي الدور الذي تلعبه في الاقتصاد يجعل من المفهومين يختلفان في بعض الخصائص والجزئيات، وبالتالي فإن المصارف تمتاز بأسلوب حوكمة خاص بها.

1.3.2 مفهوم الحوكمة المصرفية

تعتبر علاقة الحوكمة المصرفية بالرقابة المصرفية علاقة قوية جدا، غير أن مفهوم الحوكمة أوسع من مفهوم الرقابة، فالرقابة غالبا ما تكون أثناء أو بعد عملية تنفيذ الخطة لكن الحوكمة تشمل جميع مراحل الإدارة (التخطيط، التنظيم، التنفيذ، الرقابة، التقويم) وتسعى إلى التقويم الآني لأي خلل عند حدوثه، ونجد مفهوم الحوكمة يختلف بعض الشيء في المصارف الإسلامية عن مفهوم الحوكمة في المصارف التقليدية، فالحوكمة:

➤ **في المصارف بصفة عامة:** تتضمن الحوكمة المصرفية أساليب مراقبة الأداء من قبل مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية للمصرف التي من شأنها أن تؤثر في تحديد الأهداف ومراعاة حقوق حملة الأسهم وحماية حقوق المودعين، والفاعلين الداخليين، بالإضافة إلى علاقة هؤلاء بالفاعلين الخارجيين والتي تحدد من خلال الإطار التنظيمي وسلطات الهيئة الرقابية، كما يتسع مفهوم الحوكمة ليشمل دور العامة وهم جميع الفاعلين الذين من شأنهم التأثير على أحكام الرقابة على أداء البنوك. (ماجنا، 2021، صفحة 77)

➤ وفي المصارف الإسلامية: بالإضافة إلى قواعد الحوكمة التي تخضع لها المصارف الإسلامية وتتشترك فيها مع المصارف التقليدية فإن المصارف الإسلامية تخضع لنوع آخر من الحوكمة وهو: الحوكمة الشرعية، والتي تشرف عليها الهيئة الشرعية للمصرف الإسلامي.

وقد عرفت الحوكمة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية بأنها: "مجموعة الترتيبات المؤسسية والتنظيمية التي تتأكد من خلالها مؤسسات الخدمات المالية الإسلامية أن هناك إشرافاً شرعياً فعالاً ومستقلاً"، من خلال التعريف نجد أنه من أجل حوكمة شرعية لا بد من:

- وجود مجموعة من الأنظمة والإجراءات التنظيمية وهي (مجلس الإدارة، الهيئة الشرعية، قسمي الشريعة والتدقيق الداخلي)؛
- الرقابة الفعالة والمستقلة على مدى امتثال المصرف لأحكام الشريعة الإسلامية. (الذيب، 2022، صفحة 149).

2.3.2 خصائص الحوكمة في المصارف الإسلامية

تتميز الحوكمة في المصارف الإسلامية بخصائص نذكر منها:

- المصارف الإسلامية ملزمة في تطبيقها للحوكمة بمراعاة أكبر لمصالح الحسابات الاستثمارية القائمة على مبدأ المضاربة أي درجة عالية من المخاطرة مقارنة بأصحاب الحسابات لأجل في المصارف التقليدية التي تقل مخاطرتهم لثبات فوائدهم؛
- وجود حوكمة ثنائية ناتجة عن وجود مجلسين مختلفين هما: مجلس الإدارة بهدف متابعة الجوانب الإداري للمصرف، وهيئة الرقابة الشرعية بهدف مراقبة مدى توافق العمليات المصرفية مع الشريعة الإسلامية؛
- وجود هدفين مختلفين في المصرف ذاته يمكن أن يزيد من حدة تعارض المصالح، وبطبيعة الحال قد يولد ذلك بعض الصعوبات في نشاط المصرف الإسلامي. (براهيم، 2022، صفحة 14)

3.3.2 أهمية الحوكمة المصرفية

تستمد الحوكمة المصرفية أهميتها من خلال الأهمية المحورية التي تتميز بها المصارف في الاقتصاد، إذ لا يوجد اقتصاد قوي بدون مؤسسات مصرفية قوية. وحتى تكون المؤسسات المصرفية قوية وفاعلة في بيئة الأعمال يجب أن تكون مبنية على قاعدة تسييرية محكمة ومرنة في نفس الوقت تتكيف مع المتغيرات والمستجدات الاقتصادية الداخلية والخارجية، ولنظام الحوكمة داخل المؤسسات المصرفية التأثير البالغ في السير الحسن للدور المنوط بهذه المؤسسات ويساعد على معالجة الاختلالات والاستعداد لها قبل وعند حدوثها، وتتجلى أهمية الحوكمة في البنوك فيما يلي:

- تخفيض مختلف المخاطر التي تتعرض لها البنوك؛
- تحسين مستوى الأداء للبنوك مما يساهم في تحقيق التنمية بالدولة؛
- ضمان تدفق الأموال المحلية والدولية من خلال تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي؛
- تحقيق الشفافية والدقة والوضوح في القوائم المالية؛
- تعظيم قيمة أسهم البنك وتدعيم التنافسية في الأسواق المالية. (خديجة، 2015، صفحة 108)

4.3.2 أهداف الحوكمة المصرفية

بعد الاهتمام الكبير بحوكمة الشركات ونجاح تجربتها على مستوى المؤسسات الاقتصادية الكبرى، أبت المؤسسات المصرفية إلا أن تحذو حذوا سابقتها، فظهرت بمصطلح الحوكمة المصرفية، حيث عملت بعض الهيئات الدولية كلجنة بازل على صياغة مبادئ كمرجعية إدارية وتعيينها حسب متطلبات البيئة المصرفية، حيث أقرت لجنة بازل ثمانية مبادئ في عام 1999 إلى غاية 2006 وتمت مراجعة هذه الأخيرة لتقوم اللجنة بإصدار أربعة عشر مبدأ في 2010، ثم في 2015 تمت مراجعة هذه المبادئ وتمت مراجعة هذه المبادئ وتمت صياغتها بالشكل التالي (همكة، 2022، صفحة 108):

المبدأ 1: المسؤوليات العامة لمجلس الإدارة	المبدأ 2: تكوين ومؤهلات مجلس الإدارة
المبدأ 3: هيكل وممارسات مجلس الإدارة	المبدأ 4: الإدارة
المبدأ 5: حوكمة المجموعات المصرفية	المبدأ 6: وظيفة إدارة المخاطر
المبدأ 7: الكشف عن المخاطر ومراقبتها	المبدأ 8: الإبلاغ عن المخاطر
المبدأ 9: الامتثال	المبدأ 10: التدقيق الداخلي

المبدأ 11: المكافأة	المبدأ 12: المعلومات والشفافية
المبدأ 13: دور السلطات الرقابية	
المصدر: محمد همكة، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، 2022، العدد: 02، ص 996	

وتهدف الحوكمة من خلال قواعدها وضوابطها إلى تحقيق العديد من الأهداف نلخصها فيما يلي:

(لبنى، 2021، صفحة 996)

- تحقيق الشفافية والعدالة ومنح حق مساءلة الإدارة؛
- تحقيق الحماية لأموال المودعين؛
- العمل على ضمان مراجعة الأداء المالي للبنك؛
- تحقيق رقابة مستقلة على جميع الأعمال داخل البنك؛
- الحد من استغلال السلطة في غير المصلحة العامة للبنك.

3. تسعير المنتجات المصرفية الإسلامية

تعددت صيغ التمويل الإسلامي في المصارف الإسلامية منها ما هو أصيل معروف منذ القديم كصيغة المضاربة والمشاركة والاستصناع والسلم و....، ومنها ما هو مبتكر بواسطة الهندسة المالية الإسلامية: كالتورق والإجارة المنتهية بالتملك، وتنقسم هذه الصيغ إلى عقود معاوضات وعقود مشاركات وعقود تبرعات، وسنكتفي في بحثنا إلى تقديم صيغة المرابحة للآمر بالشراء والتي تدخل ضمن عقود المعاوضات والتي عليها مدار بحثنا، ثم نتطرق إلى السياسات التسعيرية في المصارف الإسلامية وكذلك إلى الضوابط الشرعية للتسعير.

1.3 مفهوم المرابحة للآمر بالشراء

تتم المرابحة للآمر بالشراء من خلال "لجوء أحد العملاء إلى المصارف الإسلامية بطلب شراء السلعة، ويعد العميل المصرف شراؤها منه، فإذا اشتراها المصرف ودفع ثمنها نقدا باعها إلى العميل بثمان مقسط أعلى". ومن هنا يتضح لنا الفرق بين: المرابحة في صيغتها الأصلية: التي تنص على اتفاق بين طرفين - المشتري مع صاحب السلعة - قصد شراء السلعة محل البيع منه مرابحة، بعد الإفصاح عن

سعرها الأصلي، والمرابحة المركبة المطبقة في المصارف ضمن ميدان المعاملات المالية المعاصرة، والتي تتم بين ثلاثة أطراف:

- العميل: ويسمى الأمر بالشراء؛
- المصرف: المخول لعملية الشراء؛
- البائع: صاحب السلعة (قاري، 2022، صفحة 139) (قاري، 2022، صفحة 139).

واتجه أغلب المصارف الإسلامية لاستعمال صيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء لخلوه من تلك العوائق التي تعترض تطبيق المضاربة الشرعية الذي أصبح يحتل دورا هامشيا، هذا ما حذر منه الآباء المؤسسون لفكرة المصرف الإسلامي، ونبهوا على تورط المصرف في المداينات، ولذلك حرصوا على إبعاد المصرف الإسلامي عن تراكم الديون وحرصوا على ضرورة أن تحد قدرته على توليد الائتمان لأنه يصبح عندئذ بنكا للأغنياء. (صبرينة، 2017، صفحة 289)

2.3 التسعير في المصارف الإسلامية

نميز بين ثلاثة أنواع للتسعير في المصارف الإسلامية وهي:

1.2.3 التسعير على أساس التكلفة

يتميز مدخل التسعير على أساس التكلفة بالبساطة والسهولة في التطبيق، ويتحدد سعر بيع الخدمات المصرفية عن طريق جعل سعر بيع الخدمة مساويا لتكلفتها إنتاجها مضافا إليها هامش الربح إداريا أو الذي تحدده العوامل المؤثرة في السوق المصرفية. وفي الواقع نجد أن الكثير من إجراءات التسعير في البنوك المعتمدة على مدخل التكلفة تتحدد وفقا للمعادلة التالية:

$$\text{سعر بيع الخدمة المصرفية} = \text{المصاريف الإدارية} + \text{مصاريف التسويق} + \text{هامش الربح}$$

وباتباع هذا المدخل في التسعير يحدد المصرف مستوى من الأرباح ينبغي تحقيقه عند مستوى من المبيعات، وهي الطريقة المبنية على ما يعرف بأسلوب تحليل نقطة التعادل. (محفوظ، 2014، صفحة 26)

2.2.3 التسعير على أساس سعر الفائدة

اعتادت معظم المصارف الإسلامية على اعتماد سعر الفائدة المتداول في البنوك الربوية أو معدلات الفائدة التي تحددها هذه البنوك أو البنك المركزي كسعر مرجعي لتحديد هامش الربح لأدوات التمويل والاستثمار الإسلامية، حيث يعتبر ليبور (LIBOR) مؤشر الفائدة المعتمد في اتفاقيات الإقراض القصيرة الأجل بين بنوك لندن من أكثر المؤشرات استخداماً من قبل المصارف الإسلامية في تسعير منتجاتها المصرفية خاصة المربحة، مضافاً إليه نسبة 1% أو 2% بهدف احتساب عائد المصرف الإسلامي من التمويل. (موسى، 2021، صفحة 71)

3.2.3 التسعير اعتماداً على المؤشر الذي تحدده السياسة النقدية

وحسب هذه الطريقة يمكن أن يتم تسعير المربحة في المصارف الإسلامية في إطار السياسة النقدية والتمويلية التي يصدرها البنك المركزي، حيث تستخدم كأداة من ضمن الأدوات غير المباشرة لإدارة السيولة والتحكم في حجم التمويل المصرفي، ويراعى في تحديد سعر المربحة المؤشرات الاقتصادية الكلية بصورة عامة، والعوامل المؤثرة عليها بصورة خاصة مثل المصروفات الثابتة والمتغيرة وعوامل الاستقرار الاقتصادي ومعدلات التضخم وسعر الصرف وغيرها، وتوجد هناك ثلاثة طرق لتحديد سعر المربحة في السياسة النقدية وهي: (نظام السقف (Ceiling)، نظام القاع (Floor)، نظام النطاق (Span) وقد يتم تحديد مؤشر من قبل البنك المركزي لتحديد سعر المربحة بحيث يأخذ بعين الاعتبار سياسات الدولة الكلية ووضعها الاقتصادي، وأنه يتيح للمصارف فرصة المشاركة في وضع وتنفيذ السياسة النقدية والتمويلية، كما أنه يتناسب مع تكلفة التمويل المتعارف عليها عالمياً، وفي كل الأحوال تراعي السياسة الرقابية معطيات السياسة النقدية في الدولة، وبما يتناسب مع تكاليف التمويل المتعارف عليها عالمياً. (ملاحيم، 2016)

3.3 الضوابط الشرعية للتسعير في المصارف الإسلامية

يخضع التسعير في المصارف الإسلامية إلى ضوابط شرعية عكس المصارف التقليدية التي لا تخضع لهذه الضوابط وهي:

1.3.3 نسبة الربح يجب أن تكون عادلة

تكون معقولة، تمشي مع الأسعار الجارية لا يغبن ولا يستغل فيها الزبون، خاصة في صيغة المربحة الاستهلاكية لشراء بيت أو سيارة أو أجهزة منزلية فليجوز الزبون إلى المصرف دليل على احتياجه ودليل على نقص السيولة لديه فلا يستغل بوضع نسبة ربح كبيرة ترهق كاهله، كما أن البنك مجبر على وضع هامش ربح مريح يمكنه من تغطية تكاليف المنتج المالي ويحقق عوائد تنافسية للمودعين.

2.3.3 المنافسة السعرية الشرعية (التسعير الأخلاقي) (فتيحة، 2014، صفحة 102)

تسعى المصارف الإسلامية من خلال التزامها بالقواعد الصحيحة وأخلاقيات التسويق إلى تحديد سياسات تسعيرية أخلاقية وذلك بمحاولة كونها عادلة معقولة ومتوازنة بين تكلفة المنتجات المصرفية والعوائد المتحقق منها، بالإضافة إلى أنها تلتزم بالقوانين الشرعية للمنافسة الشريفة باحترام آليات التسويق دون أن تحمل العميل تكاليف إضافية لا تعبر عن الصورة الخفية للمنتج المقدم، بالإضافة إلى أنها تحاول مراعاة بعض الطبقات الاجتماعية عند تحديد السعر، وخاصة الشرائح الفقيرة أو ذوي الدخل المنخفض. كما يتطلب من المصارف الإسلامية الالتزام بتحديد السعر الفعلي والحقيقي للعميل ليتعرف عليه دون الانتظار إلى وقت الاستحقاق ليتحمل سعر لم يكن يعرفه من قبل.

ويفترض كذلك تحديد أخلاقيات سياسة التسعير وقرارات التكلفة من خلال عدة نقاط لتفادي أي ممارسة لا أخلاقية من شأنها أن تلحق الضرر بالعميل، وكذا المجتمع، ويمكن تلخيصها في العناصر التالية:

- تلتزم المصارف الإسلامية بالمنافسة الشرعية والشريفة، حيث أن السعر التنافسي هو الذي يحكم ضوابط التكلفة؛

- تلتزم بترشيد تكلفة منتجاتها سواء تعلق الأمر بالمكونات المادية له أو التكاليف غير المباشرة: كالإشهار والدعم المالي للفرق الرياضية والجمعيات.

3.3.3 عدم رفع الأسعار من خلال الاحتكار (ليلة، 2006، صفحة 90)

تظهر حالة الاحتكار عندما تتحكم مؤسسة واحدة أو بائع واحد بسلع تنفرد بها في السوق، وبذلك تتمكن المؤسسة الإنتاجية المحتكرة من التحكم في كمية العرض وفي تحديد سعر البيع تبعاً لما تمليه مصلحتها الخاصة. ويتمتع البائع في ظل الاحتكار بحرية كبيرة في تحديد الأسعار بموجب رغبته. في ظل الاحتكار يكون المتحكم في السوق جهة واحدة حيث إذا كان الطلب في الاحتكار يتصف بعدم المرونة يتمكن المحتكر من رفع سعر السلعة المباعة مع تقليل كمية العرض أما في حالة الطلب المرن يقوم المحتكر بزيادة عدد الوحدات المباعة مع تخفيض السعر للسلع المباعة إلى أن يصبح سعر البضاعة يساوي كلفة إنتاجها لذلك فإن المحتكر يحقق أقصى فرق ممكن بين التكلفة والإيراد (تحقيق أقصى الأرباح). نخلص أن المحتكر هو الذي يعمل على تحقيق أهدافه الخاصة على حساب الغير حيث يقوم بالتحكم في سوق سلعة معينة ويقوم بتحديد الأسعار تتفق مع أهدافه، فإذا كان الطلب غير مرن بمعنى أن الطلب لا يزداد بتخفيض السعر فإن المحتكر يعمل على التقليل من العرض وزيادة الأسعار، وبذلك يضطر المستهلك إلى دفع سعر أكبر من قيمة السلعة الحقيقي. أما إذا كان الطلب يتصف بالمرونة تعمل المؤسسة المحتكرة على زيادة العرض وتخفيض الأسعار إلى أن يساوي السعر تكلفة الإنتاج وذلك بهدف إخراج المنافسين الصغار الذين لا يستطيعون مقاومة الخسائر ليخلو لها السوق وتعود برفع الأسعار من جديد.

4. دراسة مقارنة لتسعير المنتجات المالية الإسلامية

4.1 تقديم النموذج

تتنافس المصارف فيما بينها لتوسيع دائرة زبائنها وتعتمد في ذلك بشكل مباشر على عاملين

أساسيين هما:

1. جودة خدماتها البنكية؛

2. سعر تكلفة المنتجات البنكية.

واختارنا في هذا الجزء من الدراسة تسليط البحث في العامل الثاني: سعر تكلفة المنتجات البنكية أو بمعنى آخر المزيج التسعيري للمنتجات البنكية، ويعتبر عامل سعر المنتج البنكي مهما للغاية. خاصة بالنسبة لفئة العملاء الذين لا تطول علاقتهم بالمصرف وتقتصر علاقتهم بالمصرف على معاملة أو اثنين خلال عقد من الزمن أو أكثر، هذه المعاملات المالية غالباً ما تكون طلب تمويل لشراء سكن أو سيارة. ولذلك قمنا بإعداد نموذج مقارنة بين تكلفة التمويل بين بنكين عريقين في النظام المصرفي الجزائري لهما قاعدة واسعة من الزبائن:

■ **الأول (البنك الوطني الجزائري_BNA):** أنشئ البنك الوطني الجزائري بتاريخ: 13 جوان 1966، منذ إنشائه رافق البنك الوطني الجزائري زبائنه، سواء كانوا أفراداً، مهنيين ومؤسسات، وهذه مهمته الأساسية ما يجعله اليوم أحد أكثر البنوك الفاعلة على الساحة المصرفية مع أكثر من 2.5 مليون زبون (<https://www.bna.dz>)؛

■ **الثاني (بنك البركة _AL BARAKA BANK):** يعتبر أول مصرف إسلامي في الجزائر "تأسس بنك البركة الجزائر في العام 1991. ويقدم البنك منتجات وخدمات مصرفية تجارية للعملاء في الجزائر، وهو أحد البنوك الإسلامية الرائدة في البلاد. والبنك هو وحدة فرع مصرفية تابعة لمجموعة مصرفية إسلامية رائدة تتخذ من البحرين مقراً لها، وهي مجموعة البركة المصرفية (ABG)، والتي تمتلك حصة أغلبية في البنك بنسبة 55.65%. بينما يحتفظ بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) الحكومي ببقية أسهم البنك. (<https://www.albaraka.com/ar/media-center/news>). أنشئ في إطار انفتاح الجزائر على المؤسسات المالية الأجنبية بعد التعديلات التي أقرتها الحكومة في قانون القرض والنقد رقم 10/90.

وحتى تكون هناك دقة في وضع النموذج ويكون هناك عدل في المقارنة بين تسعير المنتجات المالية في البنكين اعتمدنا على صيغتين:

- ✓ الأولى: صيغة المربحة من جهة التمويل الإسلامي؛
- ✓ الثانية: قرض تقليدي استهلاكي من جهة التمويل التقليدي.

وقد قمنا بالاعتماد على هذين الصيغتين للأسباب التالية:

- صيغة المربحة تعتبر الأكثر رواجاً وانتشاراً في المعاملات المالية لدى المصارف الإسلامية؛
- تشابه صيغة المربحة كثيراً مع القروض الاستهلاكية التقليدية من حيث الشكل؛
- تشابه صيغة المربحة مع القروض التقليدية باعتبار هامش الجدية كتسبيق أولي على القروض الاستهلاكية التقليدية؛
- سهولة تطبيق نفس السياسة النقدية من طرف البنك المركزي على كلا الصيغتين باعتبار معدل الفائدة المطبق على القرض الاستهلاكي هو نفسه معدل الربح المطبق على صيغة المربحة للآمر بالشراء.

وقد قمنا بصب المعطيات التي افترضناها في برنامج المحاكاة المتاح في كل من الموقع الرسمي لبنك البركة (<https://www.albaraka-bank.dz/simulateurs/>) والموقع الرسمي للبنك الوطني الجزائري (<https://demandefinancement.bna.dz/part/fts/>).

4.2 بيانات النموذج والنتائج المتحصل عليها

- نفترض المعطيات التالية لصبها في برنامج المحاكاة المتاح في الموقع الرسمي لكل من بنك البركة والبنك الوطني الجزائري :
- ✓ زبون سنه: 33 سنة؛
 - ✓ راتب الزبون على ثلاث فرضيات: (50.000 دج، 60.000 دج، 100.000 دج)؛
 - ✓ سعر السيارة: 2.000.000 دج؛
 - ✓ الصيغة المختارة: (1-المربحة للآمر بالشراء؛ 2-قرض استهلاكي.)؛
 - ✓ عدد الأقساط: 60 قسط شهري.

بعد صبنا للمعطيات المفترضة تحصلنا على النتائج التالية وقمنا بتبويبها على الشكل التالي:

الجدول 1:

تمويل شراء سيارة عن طريق صيغة المربحة بسعر: 2.000.000

البنك	نوع التمويل	الراتب	سعر الأصل	هامش الجديدة	نسبة هامش الجديدة	قيمة التمويل
BARAKA	مربحة	50.000	2.000.000	1.329.582	% 66	670.418
BARAKA	مربحة	60.000	2.000.000	1.195.500	% 60	804.499
BARAKA	مربحة	100.000	2.000.000	659.176	% 33	1.340.823
السن	القسط الشهري	عدد الأقساط	مجموع الأقساط	عائد المصرف	نسبة ربح إجمالية	نسبة الربح السنوية
33	15.000	60	900.018	229.599	% 34	% 8.25
33	18.000	60	1.080.018	275.518	% 34	% 8.25
33	30.000	60	1.800.018	459.194	% 34	% 8.25

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج المحاكاة لبنك البركة

الجدول 2:

تمويل شراء سيارة عن طريق صيغة المربحة بسعر: 2.000.000

البنك	نوع التمويل	الراتب	سعر الأصل	هامش الجديدة	نسبة هامش الجديدة	قيمة التمويل
BNA	مربحة	50.000	2.000.000	1.264.556	% 63	735.443
BNA	مربحة	60.000	2.000.000	1.117.470	% 56	882.529
BNA	مربحة	100.000	2.000.000	529.126	% 26	1.470.873
السن	القسط الشهري	عدد الأقساط	مجموع الأقساط	عائد المصرف	نسبة ربح إجمالية	نسبة الربح السنوية
33	15.000	60	900.018	164.574	% 22	% 8.25
33	18.000	60	1.080.018	197.488	% 22	% 8.25
33	30.000	60	1.800.018	329.144	% 22	% 8.25

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج المحاكاة للبنك الوطني الجزائري

الجدول 3:

تمويل شراء سيارة عن طريق قرض تقليدي بسعر: 2.000.000

عنوان المقال: دور الحوكمة في تطوير تنافسية تسعير المنتجات المصرفية الإسلامية

البنك	نوع التمويل	الراتب	سعر الأصل	الدفعة الأولى	نسبة الدفعة الأولى	قيمة التمويل
BNA	قرض تقليدي	50.000	2.000.000	1.291.012	65 %	708.987
BNA	قرض تقليدي	60.000	2.000.000	1.149.218	57 %	850.782
BNA	قرض تقليدي	100.000	2.000.000	582.039	29 %	1.417.960
السن	القسط الشهري	عدد الأقساط	مجموع الأقساط	عائد المصرف	نسبة ربح إجمالية	نسبة الربح السنوية
33	15.000	60	900.018	191.030	27 %	8.25 %
33	18.000	60	1.080.018	229.236	27 %	8.25 %
33	30.000	60	1.800.018	382.057	27 %	8.25 %

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج المحاكاة لبنك البركة

من خلال تبويبنا للنتائج المتحصل عليها من برنامج المحاكاة في كل من بنك البركة والبنك الوطني الجزائري وجدنا أنها تعنى بثلاثة نقاط مهمة، وعليه سيرتكز تحليلنا على هذه النقاط الثلاث وهي: (تسعيرة هامش الجدية، تسعيرة الأقساط، نسبة الفائدة الإجمالية ونسبة هامش الربح الإجمالي).

1.2.4 تسعيرة هامش الجدية

من خلال مقارنة تسعيرة هامش الجدية في بنك البركة وتسعيرة هامش الجدية لدى البنك الوطني الجزائري في صيغة المرابحة نجد الفروقات التالية:

الجدول 4:

نسبة الفرق	فرق هامش الجدية في البنكين BNA و EL BARAKA		مستوى الدخل
4.89 %	65.025.60	1.264.556.04 - 1.329.581.64	50.000
1.50 %	18.030.45	1.177.470.20 - 1.195.500.65	60.000
19.73 %	130.049.88	529.126.80 - 659.176.68	100.000

نلاحظ من خلال هذه المقارنة أن تسعير هامش الجدية في بنك البركة أعلى من تسعيرة هامش الجدية في البنك الوطني الجزائري بقيمة: 65.025,60 دج وبنسبة: 4,89% عند مستوى دخل: 50.000 دج، ويعتبر الفارق بين الهامشين عند مستوى هذا الدخل يشكل أكثر من 100% من دخل العميل ما يشكل ميزة تنافسية للبنك الوطني الجزائري. وكذلك أعلى بقيمة: 18.030,45 دج وبنسبة: 1,50% عند مستوى دخل 60.000 دج، نلاحظ فرق طفيف بين الهامشين عند مستوى هذا الدخل لكن يبقى الميزة التنافسية في تسعيرة هامش الجدية للبنك الوطني الجزائري. وبقيمة: 130.049,88 دج وبنسبة: 19,73% عند مستوى دخل 100.000 دج، نلاحظ أن الفرق كبير بين الهامشين عند مستوى دخل 100.000 دج وبنسبة تقارب 20% مما يعطي ميزة تنافسية فارقة في تسعيرة هامش الجدية للبنك الوطني الجزائري.

أما بالنسبة للمقارنة بين هامش الجدية في صيغة المربحة في البنك الوطني الجزائري والتمويل عن طريق القرض الاستهلاكي التقليدي في نفس البنك نجد الفروقات التالية:

الجدول 5:

مستوى الدخل	فرق هامش الجدية في البنكين BNA و EL BARAKA	نسبة الفرق
50.000 دج	1.264.556,04 - 1.291.012,63	2,04%
60.000 دج	1.117.470,20 - 1.149.218,00	2,76%
100.000 دج	529.126,80 - 582.039,45	9,09%

نلاحظ من خلال المقارنة بين التمويل لشراء سيارة بصيغة المربحة في بنك البركة وشراء سيارة عن طريق قرض تقليدي في البنك الوطني الجزائري، أن الدفعة الأولى في التمويل عن طريق القرض أكبر من دفعة هامش الجدية في صيغة المربحة بقيمة: 26.456,59 دج وبنسبة: 2,04% عند مستوى دخل: 50.000 دج. وبقيمة: 31.747,80 دج وبنسبة: 2,76% عند مستوى دخل 60.000 دج ويعتبر فرقا طفيفا بين هامش الجدية لصيغة المربحة والدفعة الأولى للقرض الاستهلاكي التقليدي غير أن هذا الفرق يشكل أكثر من 50% من دخل العميل، ونلاحظ أن الفرق يتسع أكثر عند مستوى دخل: 100.000 دج ليبلغ قيمة: 52.912,65 دج وبنسبة: 9,09% وهذا ما يبين لنا أن الأفضلية التسعيرية

لهامش الجدية في صيغة المربحة لدى البنك الوطني الجزائري على الدفعة الأولى للقرض التقليدي وفي المستويات الثلاث للدخل.

وكنتيجة متحصل عليها توصلنا إليها في هذه النقطة (تسعيرة هامش الجدية) أن أقل تسبيق مسدد في الصيغ الثلاث كانت على الترتيب التالي:

1. تسعير هامش الجدية في صيغة المربحة لدى البنك الوطني الجزائري؛
2. تسعير الدفعة الأولى في التمويل عن طريق القرض الاستهلاكي التقليدي؛
3. تسعير هامش الجدية في صيغة المربحة لدى بنك البركة.

2.2.4 تسعيرة الأقساط

نلاحظ أن تسعيرة الأقساط الشهرية في مستويات الدخل الثلاث هي نفسها، وقد لاحظنا أنها حددت بنسبة 30% من دخل العميل، وهذا راجع إلى شروط مشتركة تضعها كل البنوك بناء على توصيات بنك الجزائر تطبيقا للسياسة النقدية المطبقة من طرف بنك الجزائر.

3.2.4 نسبة الفائدة الإجمالية ونسبة الربح الإجمالي

عند حسابنا لقيمة الربح الإجمالي ونسبتها المئوية مقارنة مع قيمة التمويل من خلال العلاقات

التالية:

$$\text{قيمة الربح الإجمالي} = (\text{مجموع الأقساط} - \text{قيمة التمويل})؛$$

$$\text{قيمة التمويل} = \text{قيمة الأصل} - \text{هامش الجدية}؛$$

$$\text{نسبة الربح الإجمالي} = \text{تكلفة التمويل} / \text{قيمة التمويل}$$

نجد المعطيات التالية:

الجدول 6:

صيغة المربحة لدى بنك البركة			مستوى الدخل
نسبة الربح الإجمالي	قيمة التمويل	تكلفة التمويل	
%34	670.418.436	229.599.64	50.000 دج

34%	804.499,35	275.518,65	60.000 دج
34%	1.340.823,32	459.194,68	100.000 دج
صيغة المراجعة لدى البنك الوطني الجزائري			مستوى الدخل
نسبة الربح الإجمالي	قيمة التمويل	تكلفة التمويل	
22%	735.443,96	164.574,04	50.000 دج
22%	882.529,80	197.488,20	60.000 دج
22%	1.470.873,20	329.144,80	100.000 دج
قرض تقليدي لدى البنك الوطني الجزائري			مستوى الدخل
نسبة الربح الإجمالي	قيمة التمويل	تكلفة التمويل	
27%	708.987,37	191.030,63	50.000 دج
27%	850.782,00	229.236,00	60.000 دج
27%	1.417.960,55	382.057,45	100.000 دج
المصدر: من إعداد الباحثين			

نلاحظ أن هناك تباين في نسبة الربح الإجمالي (تكلفة التمويل بالنسبة للعميل) التي يحصل عليها البنك بين الأمثلة الثلاثة حيث نجد أن أقل هامش ربحي معتمد هو: هامش الربح في صيغة المراجعة لدى البنك الوطني الجزائري والمقدر بنسبة: 22%، ثم يأتي هامش الفائدة المعتمد من طرف البنك الوطني الجزائري في تمويله لقرض تقليدي بنسبة: 27%، ونلاحظ أن أكبر نسبة هامش ربح معتمدة في الأمثلة الثلاث هي النسبة التي يعتمدها بنك البركة في صيغة المراجعة والمقدرة بنسبة: 34%. ونتيجة لتحليلنا توصلنا إلى أن أفضل تسعير من حيث تكلفة التمويل هو بالترتيب التالي:

1. التسعير في صيغة المراجعة لدى البنك الوطني الجزائري؛
2. التسعير في التمويل بالقرض التقليدي لدى البنك الوطني الجزائري؛
3. التسعير في صيغة المراجعة لدى بنك البركة.

بالإضافة إلى تحليلنا لقيمة التسعير في المنتجات المالية لدى بنك البركة والبنك الوطني الجزائري فإن هناك شروطا إضافية تعطي البنك الوطني الجزائري أفضلية تسعيرية في منتجاته لاقتناء سيارة التي درسناها على منتج المراجعة لاقتناء سيارة لدى بنك البركة وهي:

بنك البركة لا يقبل أقل من دخل 50.000 دج في صيغة المرابحة للآمر بالشراء للحصول على سيارة أو أي تمويل آخر، بينما يضع البنك الوطني الجزائري عتبة 40.000 دج كأقل دخل يتيح للعميل أخذ التمويل سواء كان تقليديا أو إسلاميا.

5. خاتمة

من خلال ما تقدم عرضه يمكننا عرض النتائج المتوصل إليها في النقاط التالية:

✓ من خلال مما تم تقديمه في الجزء النظري للبحث فإننا نثبت صحة الفرضية الأولى، فاعتماد المصارف الإسلامية على نظام حوكمة فعال يؤدي بشكل مباشر إلى تطوير أداءها وزيادة تنافسيتها في السوق المصرفي، كما يعمل على زيادة الثقة لدى زبائنها والمساهمين في رأس مالها ومختلف الجهات التي يتعامل معها المصرف؛

✓ من خلال مخرجات النموذج الذي قمنا بدراسته توصلنا إلى أسعار المنتجات المصرفية الإسلامية أعلى من أسعار المنتجات التقليدية وخاصة في بنك البركة وبالتالي فإننا نفي الفرضية الثانية، فالسياسة التسعيرية الحالية للمنتجات المصرفية الإسلامية في الجزائر تؤثر سلبا في الطلب على هذه المنتجات؛

✓ الأرقام المتوصل إليها في النموذج توصلنا إلى نفي الفرضية الثالثة، فالسياسات التسعيرية المطبقة في صيغة المرابحة للآمر بالشراء لا تتميز بالتنافسية والأفضلية التسعيرية مقارنة بصيغ التمويل التقليدية. وعليه نقترح التوصيات التالية:

- قيام المصارف الإسلامية بوضع نظام حوكمة فعال يشمل جميع جوانب المصرف (التسويقية، الإدارية، الشرعية...) يساعدها بشكل كبير جدا على تطوير أدائها وتحسين توقعها في أي نظام مصرفي؛
- على المصارف المسوقة للمنتجات المصرفية الإسلامية أن تراعي تسعير المنتجات التقليدية المنافسة لها عند تحديد هوامش الربح المطبقة، لتحافظ على تنافسية منتجاتها المصرفية الإسلامية؛

- باعتبار السعر له تأثير كبير على مستوى الطلب، على المصارف الإسلامية أن تتبنى هوامش ربح معقولة تكون على الأقل مساوية لمعدلات الفائدة المطبقة في المصارف التقليدية أو تقل عليها لضمان تقديم الصيغ الشرعية بأفضل أسعار وليس تقديم صيغ مصرفية شرعية مع أسعار خيالية؛
- على المصارف الإسلامية أو المصارف المسوقة للصيغ المصرفية الإسلامية التوضيح للعملاء أسباب الزيادات في الأسعار وأنها منطقية ومقبولة بالنظر إلى الخدمات المقدمة وبأنها تتحمل أعباء إضافية مقارنة بالصيغ التقليدية.

6. قائمة المراجع

المؤلفات

1. صلاح حسن، 2010، البنوك والمصارف ومنظمات الأعمال معايير حوكمة المؤسسات المالية، دار الكتاب الحديث، القاهرة.
2. أحمد علي خضر، 2010، حوكمة الشركات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية.
3. محمد مصطفى سليمان، 2008، حوكمة الشركات، الدار الجامعية، الإسكندرية.
4. ثناء عطية فراج وآخرون، 2020، حوكمة الشركات وأخلاقيات مهنة المحاسبة، القاهرة.

الأطروحات

1. البح سمير، 2020، الحوكمة الأمنية في غرب المتوسط بين الفهوم النظرية والترتيبات المؤسساتية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باتنة 1.
2. أمين معواش، 2021، ممارسة مبادئ الحوكمة في إدارة الموارد المائية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة.
3. بربار صافية، 2020، أثر الحوكمة في الرقابة وتقييم أداء المؤسسات بتطبيق الأدوات المالية وغير المالية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سعيدة.
4. سمير ماجن، 2021، أثر الحوكمة على إدارة المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 1.

5. ايت أوقاسي فتيحة، 2014، أخلاقيات التسويق وأثرها على عناصر المزيج التسويقي للمؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3.
6. أمينة قدايفة، 2014، أثر تكنولوجيا المعلومات على المزيج التسويقي، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بومرداس.
7. ماجن محمد محفوظ، 2014، المزيج التسويقي المصرفي كمدخل لكسب رضا العميل الخارجي المصرفي، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة المدية.
8. نايت قاسي ليلة، 2006، دور المزيج التسويقي في الإسلام لتحقيق مصلحة المستهلك وحمايته، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بن يوسف بن خدة.

المقالات

1. وسيلة طالب، 2022، الحوكمة في المصارف الإسلامية، مجلة الإبداع، المجلد 12، العدد 02 (2022).
2. فؤاد بن الذيب، سفيان خوجة علامة، 2022، دور الحوكمة وأهميتها في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية، مجلة الباحث الاقتصادي، المجلد: 09، العدد: 01.
3. فاطمة براهيم، 2022، دور الحوكمة المصرفية في تحسين الأداء المالي للبنوك الإسلامية العاملة في الجزائر، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، المجلد: 13، العدد: 13.
4. سعيدي خديجة، 2015، الحوكمة في البنوك وفق مقررات لجنة بازل 1 و2 و3 ودورها في إدارة المخاطر، مجلة (المدر)، المجلد 2، العدد 02.
5. محمد همكة، دور الحوكمة المصرفية في توجيه التدقيق الداخلي نحو تحقيق القيمة المضافة، 2022، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، المجلد: 15، العدد: 2، 2022.
6. زايد قيوش لبنى، لكحل نبيلة، 2022، أثر تطبيق الحوكمة المصرفية على أداء البنوك، المجلة الدولية للأداء الاقتصادي، المجلد: 05، العدد: 02.

7. عبد الرحمن قاري، الإطار القانوني لعقد المرابحة، 2022، مجلة معارف، المجلد: 17، العدد: 01.
8. عتروس صبرينة وآخرون، حدة رابح، 2017، دور صناديق الاستثمار الإسلامية في تدعيم الاستثمار المصرفي في إطار المضاربة الشرعية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد: 49.
9. جديني ميمي، 2021، التطبيقات الحديثة لعقود المضاربة في المصارف الإسلامية بين التقيد والإطلاق، مجلد المنهل الاقتصادي، العدد: 03.
10. عبد الحق حميش، 2015، إحياء مؤسسة القرض الحسن في المجتمعات الإسلامية، مجلة البحوث العلمية والدراسات الإسلامية، العدد: 08.
11. علي بلموشي، 2016، دور القرض الحسن في تحقيق الأمن الغذائي، مجلة رؤى اقتصادية، العدد: 10.
12. عبد القادر موسى، محمد مسعودي، 2021، أثر التسعير باستخدام منهج التكلفة المستهدفة على القدرة التنافسية للمصارف الإسلامية، مجلة التنظيم والعمل، المجلد: 9، العدد: 3.

المدخلات

ساري سليمان محمد ملاحيم، 2016، تسعير المنتجات المالية الإسلامية، المؤتمر العالمي السابع للتسويق الإسلامي "نحو نظام اقتصادي إسلامي بديل"، الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي، الدار البيضاء.

مواقع الانترنت

<https://www.bna.dz> ;

<https://www.albaraka.com/ar/media-center/news>;

<https://www.albaraka-bank.dz/simulateurs/>;

<https://demandefinancement.bna.dz/part/fts/>.