



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أحمد دراية أدرار - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي
تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

موسومة بـ :

دراسة مقارنة بين الربح في المرابحة لدى البنوك الإسلامية ومعدلات الفائدة في البنوك التجارية

دراسة ميدانية لبنك الخليج وبنك السلام وكالة أدرار

إشراف الأستاذة:

* بن ذيبة يمينة

إعداد الطالبتين:

● شادلي عقيدة

● بامهدي أميرة

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
عبد القادر عبد الرحمان	أستاذ التعليم العالي	رئيسا
بن ذيبة يمينة	أستاذ محاضر بـ	مشرفا ومقررا
لحسين عبد القادر	أستاذ محاضر أـ	مناقشا

السنة الجامعية:
2020 - 2021م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

إلى أفراد عائلتي ككل

وخاص بالذكر :

والدي الكريمين

إخوتي و أخواتي

إلى كل صديقاتي

إلى زملاء الدراسة

إلى كل من يعرفني ويهتم لأمرني

عقيدة

إهداء

إلى أرواح علماء أمتنا الكرام الذين كرسوا حياتهم في خدمة العلم .
إلى صاحب السيرة العطرة و الفكر المستنير ... أبي و سدي أطال الله في عمره .
إلى سكاني و سكينتي و سكوني ، صاحبة القلب الطيب ... إلى من جعل الله الجنة
تحت قدميها أمي أطال الله في عمرها .

إلى إخوتي مع تمنياتي لهم بالتفوق و النجاح في مساهمهم العلمي شاكرة لهم
تشجيعهم و مساندهم لي (لحسن ، إكرام ، فاطمة الزهراء ، عبد الهادي ، عدنان ،
عبد الفتاح وإبراهيم) .

إلى الغالية و الأخت و الصديقة أمال وفقها الله .
إلى الذين جمعني بهم الصدفة أصدقاء الدراسة .

إلى كل عائلتي ، فخرا واعتزازا .
إلى كل من علمني ، احتراما وتقديرا .
إلى كل هؤلاء اهدي ثمرة هذا البحث ...

أهدى

شكر و عرفان

(رب أوزعني إن أشكر نعمتك التي أنعمت علي و على والدي وإن العمل
صالحا ترضاه وأدخلني برحمتك في عبادة الصالحين)

الشكر أولاً لله عز وجل على ما أنعم علينا من نعمة العلم و نسأله
التوفيق و الرحمة و إن يسبح علينا من فضله و نعمه -

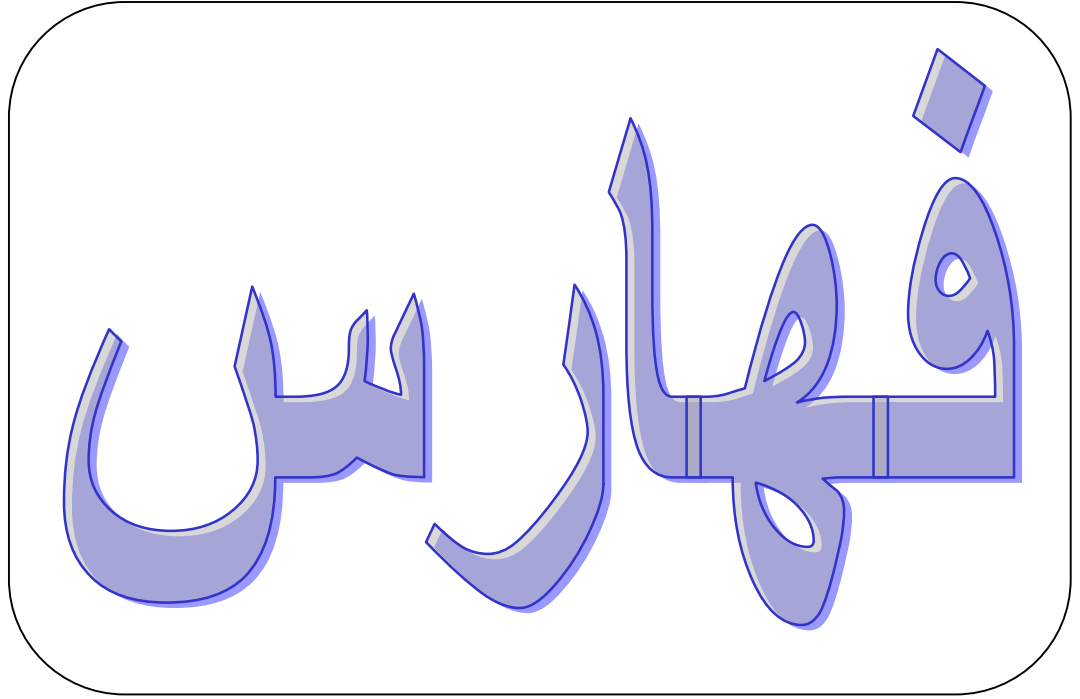
نتقدم بأسمى معاني الشكر و العرفان إلى كل من ساهم في
إنجاز هذا العمل من قريب و بعيد ولو بكلمة طيبة أو دعاء
ونخص بالذكر:

- الأستاذة المشرفة لمساهمتها في أخراج هذا العمل الى النور

- الزملاء و الأساتذة على مشاركتهم الفعالة في إنجاز هذه

المذكورة من خلال التزويد بالنصائح و الأفكار جزأهم الله عنا

خير الجزاء.



الصفحة	العنوان
	إهداء
	شكر وعرقان
	فهرس المحتويات
	قائمة الأشكال
	قائمة الجداول
أب	مقدمة
	الفصل الأول: الإطار النظري للربح لدى البنوك الإسلامية والفائدة لدى البنوك التجارية
04	تمهيد
05	المبحث الأول: مفهوم الربح لدى البنوك الإسلامية
05	المطلب الأول: ماهية البنوك الإسلامية
05	الفرع الأول: تعريف البنوك الإسلامية
05	الفرع الثاني: خصائص البنوك الإسلامية
06	الفرع الثالث: أهداف البنوك الإسلامية
06	المطلب الثاني: ماهية الربح وضوابطه في بيع المرابحة
06	الفرع الأول: ماهية المرابحة
08	الفرع الثاني: الربح وضوابطه في عملية المرابحة
09	الفرع الثالث: آلية الربح في المرابحة
11	المبحث الثاني: الفائدة لدى البنوك التجارية
11	المطلب الأول: ماهية البنوك التجارية
11	الفرع الأول: وظائف البنوك التجارية
12	الفرع الثاني: الوظائف البنوك التجارية
12	الفرع الثالث: خصائص البنوك التجارية
12	المطلب الثاني: الفائدة البنكية
12	الفرع الأول: تعريف الفائدة
13	الفرع الثاني: أنواع الفائدة
14	الفرع الثالث: أثر تغير معدل الفائدة على الأنماط الاستهلاكية للأفراد
15	المبحث الثالث: الدراسات السابقة

15	المطلب الأول: الدراسات السابقة باللغة العربية
16	المطلب الثاني: الدراسات السابقة بالإنجليزية
17	المطلب الثالث: مقارنة الدراسات السابقة بالدراسة الحالية
18	خلاصة الفصل الأول
	الفصل الثاني: الجانب التطبيقي
20	تمهيد
21	المبحث الأول: الإجراءات المنهجية للدراسة الاستقصائية
21	المطلب الأول: منهجية، مجتمع وعينة الدراسة
21	الفرع الأول: منهجية الدراسة
21	الفرع الثاني: مجتمع وعينة الدراسة
21	المطلب الثاني: أداة جمع وتحليل البيانات صدقها وثباتها.
21	الفرع الأول: أداة جمع البيانات
23	المطلب الثالث: خصائص أفراد عينة الدراسة
23	الفرع الأول: الدراسة الاستقصائية لزبائن بنك الخليج (وكالة أدرار)
31	الفرع الثاني: الدراسة الاستقصائية لزبائن مصرف السلام (وكالة أدرار)
41	المبحث الثاني: تفسير وتحليل نتائج الدراسة
41	المطلب الأول: تحليل نتائج عينة الدراسة لبنك الخليج
41	المطلب الثاني: تحليل نتائج عينة الدراسة لمصرف السلام
42	المطلب الثالث: الفرق بين تكاليف التمويل في المصرف الإسلامي والبنك التقليدي
44	خلاصة الفصل الثاني
46	خاتمة
49	قائمة المصادر والمراجع
	الملاحق
	ملخص

فهرس الأشكال

الصفحة	الشكل
7	الشكل رقم 01: عملية المرابحة
23	الشكل رقم 02: توزيع عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي
24	الشكل رقم 03: توزيع عينة الدراسة حسب نوعية الدخل
25	الشكل رقم 04: توزيع عينة الدراسة وفقا لفئة الدخل
26	الشكل رقم 05: : توزيع عينة الدراسة وفقا لنوع الحساب البنكي
27	الشكل رقم 06: دوافع التعامل مع بنك الخليج
28	الشكل رقم 07:مدى اطلاع الزبائن على معدل الفائدة
29	الشكل رقم 08: مدى تحفيز معدل الفائدة على الادخار
30	الشكل رقم 09: سلوك الزبون حيال انخفاض معدل الفائدة
31	الشكل رقم 10: توزيع عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي
32	الشكل رقم 11: توزيع عينة الدراسة حسب نوعية الدخل
33	الشكل رقم 12: توزيع عينة الدراسة حسب فئة الدخل
34	الشكل رقم 13: توزيع عينة الدراسة حسب نوع المعاملة
35	الشكل رقم 14: توزيع عينة الدراسة حسب نوع الحساب البنكي
36	الشكل رقم 15: دوافع الزبون للتعامل مع بنك السلام
37	الشكل رقم 16: مدى اطلاع الزبون على صيغة المرابحة
38	الشكل رقم 17: مدى تحفيز معدل الربح في المرابحة
39	الشكل رقم 18: دخل الزبون يدفعه للشراء بالتقسيط
40	الشكل رقم 19: مدى الأريحية في الشراء بالتقسيط

الصفحة	عنوان الجدول
23	الجدول رقم 01: توزيع عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي
24	الجدول رقم 02: توزيع عينة الدراسة حسب نوعية الدخل
25	الجدول رقم 03: توزيع عينة الدراسة وفقا لفئة الدخل
26	الجدول رقم 04 : توزيع عينة الدراسة وفقا لنوع الحساب البنكي
27	الجدول رقم 05: دوافع التعامل مع بنك الخليج
28	الجدول رقم 06:مدى اطلاع الزبائن على معدل الفائدة
29	الجدول رقم 07: مدى تحفيز معدل الفائدة على الادخار
30	الجدول رقم 08: سلوك الزبون حيال انخفاض معدل الفائدة
31	الجدول رقم 09: توزيع عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي
32	الجدول رقم 10: توزيع عينة الدراسة حسب نوعية الدخل
33	الجدول رقم 11: توزيع عينة الدراسة حسب فئة الدخل
34	الجدول رقم 12: توزيع عينة الدراسة حسب نوع المعاملة
35	الجدول رقم 13: توزيع عينة الدراسة حسب نوع الحساب البنكي
36	الجدول رقم 14: دوافع الزبون للتعامل مع بنك السلام
37	الجدول رقم 15: مدى اطلاع الزبون على صيغة المرابحة
38	الجدول رقم 16: مدى تحفيز معدل الربح في المرابحة
39	الجدول رقم 17: دخل الزبون يدفعه للشراء بالتقسيط
40	الجدول رقم 18: مدى الأريحية في الشراء بالتقسيط

مقدمة

تبرز أهمية البنوك وعلى اختلاف أنواعها من خلال الدعامة التي تقدمها في مجال التمويل، حيث تعتبر مساهمتها فعالة في إنجاح المشاريع المختلفة لاسيما الاستثمارية، وكذا تمويل الأفراد من خلال ابتكار صيغ وطرق تتناسب ومتطلبات أفراد المجتمع، ويبرز هذا الدور أكثر من خلال مساهمة البنوك في تطوير النشاط الاقتصادي وجعله أكثر فعالية.

ولقد انفردت البنوك الإسلامية عن البنوك التقليدية، كونها تستخدم طرق وأساليب تمويلية عديدة تهدف من خلالها إلى تحقيق الربح الحلال القائم على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة الذي أقرته الشريعة الإسلامية مع تجنب الربا(الفائدة)، ولعل أهم الصيغ المعتمدة من طرف البنوك الإسلامية هي المرابحة حيث أنها تعتبر عقد بيع يهدف البنك من خلالها إلى إعادة بيع سلعة مقابل هامش ربح معلوم، وتهدف هذه الصيغة أيضا إلى مقابلة متطلبات التمويل وتعد بديلا عن المعاملات الربوية التي تستخدمها البنوك التقليدية حيث أنها قائمة على أساس البيع والشراء الحقيقي أي مبادلة المال بسلعة موجودة، وفي المقابل نجد أن البنوك التقليدية تعتمد في معاملاتها مع العملاء بصيغة القروض بفائدة وذلك تحت مسميات وصور مختلفة.

ورغم الاختلاف الشاسع بين هاذين المفهومين إلا أنهما يتوافقان في كونهما يسعيان إلى تحقيق الربح.

الإشكالية

استنادا إلى ما سبق عرضه تتجلى معالم هذه الدراسة في الإجابة على التساؤل التالي:

-ما مدى تأثير ربح المرابحة في البنوك الإسلامية ومعدل الفائدة في البنوك التجارية على سلوك العميل؟

للإجابة عن على هذه الإشكالية تم تقسيمها إلى التساؤلات الفرعية التالية:

-فيما تتمثل آلية الربح في المرابحة لدى المصارف الإسلامية؟

-فيما تتمثل في الفائدة في البنوك التقليدية؟

-أي من البنكين أكثر جاذبية للزبائن؟

ولحل هذه التساؤلات والإشكالية السابقة نقتح الفرضيات التالية:

-آلية الربح في المرابحة مرهونة بهامش ربح محدد، أما في الفائدة فالربح متغير .

-تركز البنوك الإسلامية بصورة أساسية على صيغة المرابحة .

-تعتمد البنوك التجارية(التقليدية) على القروض في تنمية مواردها حين تفرض عليها معدلات فائدة.

أسباب اختيار الموضوع

-الرغبة في البحث والاطلاع فيما يخص مفهومي المرابحة والفائدة.

-السعي لمعرفة أكثر المعايير المعتمدة من طرف البنوك والتي تعد الأكثر جذبا للزبون للتعامل مع البنك

(إسلامي كان أو تقليدي).

أهمية الدراسة:

-تكتسي الدراسة أهميتها من أهمية التمويل الذي تقوم به المصارف الإسلامية من خلال صيغة المرابحة والتي أصبحت في الآونة الأخيرة تستحوذ على النصيب الأكبر مقارنة بصيغ التمويل الأخرى. الأمر الذي يتطلب الاهتمام بهذا المعيار من أجل الحصول على معلومات مفيدة لأصحاب المصالح.

-وتتجلى كذلك من خلال الدور التمويلي للبنوك التجارية من خلال تقديم الفوائد البنكية على عمليات الإقراض والإيداع، الشيء الذي يدفع لدراسة هذا الجانب من نشاط البنك التجاري لتوضيح بعض المفاهيم.

أهداف البحث:

-التعرف على صيغة المرابحة وآلية توظيفها وتأثيرها في البنوك الإسلامية وكذا الفائدة في البنوك التجارية.

-إفادة الباحثين بمعلومات حول موضوع الدراسة.

صعوبات الدراسة

-ظروف جائحة كورونا.

-ضغط متطلبات الوعاء العلمي الذي تم اعتماده في طريقة إيراد.

-استحالة الحصول على المعلومات والبيانات اللازمة من وكالة مصرف السلام وبنك الخليج بأدرار، مما أدى إلى تغيير مسار الدراسة.

المنهج المتبع

من خلال الدراسة تم اعتماد المنهج الوصفي والمقارن بين الربح في المرابحة لدى البنوك الإسلامية والفائدة في البنوك التجارية في الجانب النظري، والمنهج الاستقصائي والتحليلي في الجانب التطبيقي وهذا لكون المنهجين يتناسبان مع مثل هذا النوع من الدراسات.

هيكل الدراسة

تم تقسيم الدراسة إلى فصلين: حيث تناول الفصل الأول بشكل عام تعريف المرابحة في البنوك الإسلامية والفائدة في البنوك التجارية وآلية الربح في كلاهما.

بالإضافة إلى عرض الدراسات السابقة باللغة العربية والإنجليزية ومقارنتها بالدراسة الحالية.

أما الفصل الثاني فتناول دراسة استقصائية لوكالات مصرف السلام وبنك الخليج بأدرار، فخصص لتحليل استطلاع الرأي الذي كان موجه لعملاء البنك من أجل معرفة المعايير والدوافع الأساسية لاختيار التعامل مع بنك إسلامي أو بنك تقليدي بالإضافة إلى استخلاص التحليل العام والنتائج المتوصل إليها من خلال تقنية استطلاع الرأي.

الفصل الأول:

الربح لدى البنوك الإسلامية
و الفائدة لدى البنوك التجارية

تمهيد:

إن أهمية دراسة البنوك التجارية والإسلامية على حد سواء تنبثق من دورها الفعال في الاقتصاديات المختلفة لأن البنوك هي المحرك الأساسي للاقتصاد القومي، فالبنوك الإسلامية تعتمد على صيغ التمويل الإسلامي ولعل أبرزها المرابحة، بينما تقوم البنوك التجارية بالإقراض والاقتراض مقابل معدل الفائدة.

ولقد أصبحت المعاملات المصرفية من الخدمات التي لا يستغنى عنها في الوقت الراهن، ذلك أن أغلب تلك المعاملات تهدف إلى الاستثمار وتنمية الأموال.

ولدراسة أعمق وأشمل لما تم ذكره ارتأينا تقسيم الفصل الأول إلى ثلاثة مباحث حيث عالجنا في المبحث الأول: المفاهيم الأساسية حول البنوك الإسلامية، المرابحة وعلاقتها بالربح .

وعالجنا في المبحث الثاني كلا من: المفاهيم الأساسية المتعلقة بالبنوك التجارية والفائدة البنكية.

أما المبحث الثالث فخصص لمعالجة الدراسات السابقة المرتبطة بالموضوع محل الدراسة حيث تطرقنا إلى دراستين باللغة العربية والإنجليزية.

المبحث الأول: مفهوم الربح لدى البنوك الإسلامية

جاءت المصارف الإسلامية لتلبية رغبة المجتمعات التي تنشأ التطور والنمو بغرض إيجاد قنوات وأوعية للتعامل المصرفي وفقا لإحكام الشريعة الإسلامية. يتناول هذا المبحث تعريف البنوك الإسلامية وكذا التطرق إلى صيغة المراجعة.

المطلب الأول: ماهية البنوك الإسلامية

الفرع الأول: تعريف البنوك الإسلامية

هي عبارة عن مؤسسة مالية تهدف إلى الربح من خلال قيامها بقبول الودائع المصرفية من الجمهور على أساس القرض أو المضاربة واستثمار جميع الأموال المتاحة من خلال أدوات تمويل واستثمار لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية بأي حال من الأحوال.¹

أما اتفاقية إنشاء الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية فقد عرفتها في المادة (1/5) بأنها (تلك البنوك أو المؤسسات التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية على عدم التعامل بالفائدة أخذا وعطاء).²

وعليه يمكن تعريف البنوك الإسلامية على أنها مؤسسات مالية ذات رسائل اقتصادية واجتماعية تعمل على جلب الموارد النقدية من أفراد المجتمع وتوظيفها وفقا للتعاليم الإسلامية.

الفرع الثاني: خصائص البنوك الإسلامية

يمكن تحديد خصائص البنوك الإسلامية بما يلي:³

1. الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية.
2. عدم التعامل بالفائدة المصرفية من منطلق أنها ربا.
3. المشاركة في الربح والخسارة.
4. التنمية الحقيقية للمجتمع.
5. تنشيط التكافل الاجتماعي بين فئات المجتمع المسلم.

¹ - حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، دار المسيرة، عمان، ط 1، 2013م، ص42.

² - رشاد نعمان شايح العامري، الخدمات المصرفية الائتمانية في البنوك الإسلامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1، 2012م، ص30-31.

³ -نعيم نمر داوود، البنوك الإسلامية - نحو اقتصاد إسلامي-، دار البداية، عمان ط1، 2012م، ص54-57.

الفرع الثالث: أهداف البنوك الإسلامية

حددت موسوعة الاستثمار لإتحاد البنوك الإسلامية المعالم العامة للأهداف المتعددة للبنك الإسلامي وقسمتها إلى سبعة أهداف كما يلي:¹

- أهداف المالية: التوفيق بين اعتبارات السيولة والربحية والأمان وتنمية الموارد.
- أهداف استثمارية: الاستثمار المباشر، ترويج المشاركات، دراسة الجدوى للمشاريع.
- الموقف النسبي للسوق المصرفية: الحصة المصرفية في السوق المحلي والعالمي، وهيكل تنوع العملاء.
- كفاءة وفعالية الجهاز المصرفي: تنظيم البنك وتنمية خبرات العاملين.
- ابتكار الخدمات والأوعية الادخارية والاستثمارية: أساليب التمويل والاستثمار وطرق أداء الخدمات المصرفية والعمليات التمويلية.
- أهداف التكافل الاجتماعي: المساهمة في تحقيق العدالة الاجتماعية وذلك من خلال اختيار المشروعات التي تحقق تحسنا في توزيع الدخل، أو المشروعات الاجتماعية أو منح القروض الحسنة.
- الالتزام الشرعي: عدم الوقوع في مخالفات شرعية أو شبهات، وتصحيح الأخطاء فور وقوعها واتخاذ الضمانات التي تمنع تكرارها في المستقبل.

المطلب الثاني: ماهية الربح وضوابطه في بيع المرابحة

الفرع الأول: مفهوم المرابحة وشروط صحتها الشرعية

1-تعريف المرابحة

1-لغة: مصدر من الربح وهو الزيادة.²

2-اصطلاحا: هي بيع بمثل الثمن الأول مع الزيادة.

كما تعرف المرابحة أيضا على أنها: "بيع برأس المال وربحا معلوم، وصفقتها أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما".³

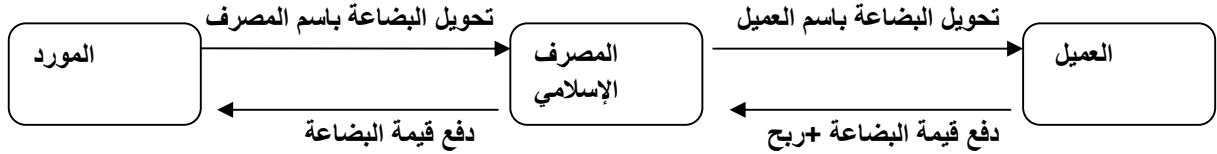
¹-مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية و المنهج التمويلي، دار أسامة، عمان، ط1، 2012، م، ص41.

²-زيتوني عمار وخروبي مراد، المعاملات المالية في البنوك-دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية و البنوك التجارية، مجلة الأحياء، العدد11، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التسيير، جامعة باتنة، ص241.

³-محمد بوجلال، البنوك الإسلامية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، ط1، 1990 م، ص38.

ومنه يمكننا القول بأن بيع المرابحة هو بيع بنفس الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين.

الشكل رقم 01: يبين عملية المرابحة



المصدر: إبراهيم الكراسنة البنوك الإسلامية الإطار المفاهيمي والتحديات صندوق النقد العربي أبو ظبي، د ط، 2013، ص 9

II- أنواع المرابحة

المرابحة في المصارف الإسلامية نوعان فإن كان البائع يملك السلع المباعة فتكون مرابحة بسيطة وإن كانت غير متاحة لديه بل سيشتريها من السوق بمعرفته ثم يضيف ما انتقلا عليه فتكون مرابحة للأمر بالشراء، بالتالي يمكن أن تتم المرابحة بإحدى الصورتين وهما:¹

1- المرابحة البسيطة: وتعرف أيضا بالمرابحة العادية، وهي التي تتكون من طرفين البائع والمشتري ويمتحن فيها البائع غالبا التجارة، فيشتري السلع دون الاعتماد على وعد مسبق بشرائها ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن وريح متفق عليه.

2- المرابحة للأمر بشراء: وتسمى أيضا المرابحة المركبة، وهي بيع مقترن بوعد بالشراء، وتتكون من ثلاث أطراف: البائع والمشتري والمصرف باعتباره تاجرا وسيطا بين البائع الأول والمشتري، وهو لا يشتري السلعة إلا بعد تحديد المشتري لرغباته ووجود وعد مسبق بالشراء.

وصورتها أن يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل بحيث يحدد أوصافها بصورة نافية للجهالة، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مرابحة بالنسبة على ما يتفق عليه. ويدفع الثمن مقسطا حسب إمكانياته، وسواء كانت السلعة في الخارج ويستوردها المصرف، أم كانت موجودة في داخل البلاد، بحيث يأتي الراغب في الشراء إلى المصرف و يعرض عليه رغبته في شراء سيارة أو عقار أو نحو ذلك ويوقع على وعد بالشراء ثم يقوم المصرف بشراء المطلوب لنفسه فيشتريه باسمه لا باسم العميل ويمتلكه قبل نقل ملكيته للعميل، ثم يقوم ببيعه للراغب على أساس المرابحة وبقيمة التكلفة الكلية للبضاعة مع إضافة نسبة الأرباح إليها.

¹ -سعد خليفة العبار، المرابحة المصرفية وصلاحيتها كبدل شرعي للفائدة الربوية، دار الكتب الوطنية، بنغازي-ليبيا، ط1،

III: شروط صحة المربحة

ويشترط في بيع المربحة ما يشترط في البيع بصفة عامة وإن اختلفت بشروط فهي:¹

1- أن يعلم المشتري بالثمن الأول للسلعة، ويشمل ذلك ما تم تحمله من مصاريف لازمة للحصول على السلعة.

2- أن يكون الربح معلوم للبائع والمشتري.

3- أن يكون عرضا مقابل نقود مثلا، ولا يصح بيع نقود مربحة.

4- أن يكون العقد الأول صحيحا، فإذا كان هذا العقد فاسدا كانت المربحة غير جائزة.

الفرع الثاني: الربح وضوابطه في عملية المربحة

1- تعريف الربح:

1- لغة: "نماء في التجر، وفي المعجم الوسيط معناه الكسب، وقد جاء في القرآن الكريم ما يؤيد هذا المعنى لربح، كما في قوله تعالى ﴿أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرَوُا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبَحَتُ تَجْرَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ﴾".²

2- اصطلاحا: "يطلق في المصطلح الفقهي على الزيادة في رأس المال نتيجة تقلب المال من حال إلى حال في عمليات التبادل المختلفة".³

اقتصاديا: يعرف على أنه الفرق بين الإيرادات الكلية والتكاليف الكلية، والإيرادات الكلية عبارة عن ثمن السلعة المباعة، أما التكاليف الكلية فهي النفقات الظاهرة.⁴

بالرغم من تعدد واختلاف مفاهيم الربح إلا أنها تتفق في كون الربح هو الزيادة أو المقدار الذي تسعى أي منشأة لتحقيقه من خلال أعمالها.

¹ -محمود الأنصاري وآخرون، البنوك الإسلامية، مطابع الأهرام، القاهرة، ط1، الجزء الثامن، 1988، ص59.

² -كامل صكر القيسي، معايير الربح وضوابطه في التشريع الإسلامي، دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري، دبي، ط1، 2008م، ص20.

³ -علي بن محمد الجمعة، معجم المصطلحات الاقتصادية والإسلامية، مكتبة العبيكات، الرياض، ط1، 2000م، ص281.

⁴ -لمسلف عبلة، الدور الاقتصادي للمشاركة المصرفية-دراسة مقارنة-، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2006، ص63.

II- الضوابط الشرعية للربح

وتتمثل في جملة من الضوابط والأحكام المتعلقة بالربح:¹

- 1- ألا يكون الربح محصلة نشاط إنتاجي أو تجاري في سلع ضارة ومحرمة شرعا.
- 2- ألا يكون الربح ناتجا عن البيوع المنهي عنها كبيع النجش مثلا.
- 3- ألا يكون الربح ناشئا عن تعاملات لا أخلاقية (الكذب، الغش، الخداع، التدليس، الغرور...).
- 4- ألا يكون الربح ناتجا عن الاحتكار.
- 5- ألا يكون الربح ناتجا عن تعامل ربوي .

الفرع الثالث: آلية الربح في المربحة لدى البنوك الإسلامية

1-توظيف المربحة في البنوك الإسلامية:²

إن الآلية التي تستخدمها المصارف الإسلامية لتوظيف صيغة المربحة تختلف باختلاف نوع المربحة. فإذا كانت المربحة بسيطة فإن المصرف الإسلامي يمارس هذا النوع من البيوع بقيامه بشراء السلعة التي تلقى رواج في السوق، وذلك بعد قيامه بدراسة دقيقة لمتطلبات واحتياجات السوق، ثم يقوم ببيعها مربحة لمن يطلبها، وذلك بإعلان قيمة الشراء للسلعة مضاف إليها ما تكلفه من مصروفات، ثم يطلب مبلغا معيناً من الربح على من يرغب شرائها زيادة على كلفتها أما الآلية المستخدمة في توظيف المربحة للأمر لشراء فإنها تقوم على أساس الوعد للشراء وينقسم إلى ثلاثة أشكال الأول على أساس عدم الالتزام بالوعد لكل من المصرف والعميل والثاني على أساس الالتزام بالوعد لأحد الطرفين المصرف أو العميل، والثالث على أساس الوعد الملزم للطرفين وهو الأكثر تطبيقاً في المصارف الإسلامية وهذا تعامل يتضمن وعد من عميل المصرف الإسلامي بشراء في حدود الشروط المتفق عليها، ووعد آخر من المصرف يقضي بإتمام هذا البيع بعد شراء وفق شروط متفق عليها.

¹ -جياوي حسام، مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر في المصارف الإسلامية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في البنوك الإسلامية، كلية الشريعة والاقتصاد، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة، 2013-2015م، ص13-25.

² -سارة بن حيزية، أساسيات الصيرفة الإسلامية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي، تخصص علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2011- 2012م ، ص92-93.

II- قياس الربح في صيغة المربحة

يحكم تحديد هامش الربح في آلية المربحة بالمصارف الإسلامية مجموعة من العناصر والتي تكون أساسية لقياس تكلفة عقد المربحة الذي يبرمه البنك مع المشتري، وهي عناصر تفاوضية أي ناتجة عن تفاوض بين العميل الأمر للشراء والمصرف ويمكن إيجازها في ما يلي:¹

1- معلومية سعر الشراء للسلعة (الثن الأول) محل عقد المربحة والمصروفات الخاصة بها حتى استلامها من قبل المصرف.

2- الاتفاق على فترة السداد.

3- تحديد هامش المربحة المطلوب إضافته على الثمن الأول للسلعة.

4- تحديد قيمة الدفعة المقدمة بالاتفاق بين البنك والمشتري.

5- تحديد عدد الأقساط وقيمة كل منها.

ويمكن حساب عائد التمويل بالمربحة عن طريق معدل هامش الربح كما يلي:²

على افتراض أن:

ثمن شراء السلعة المتفق عليها (بما فيه كل التكاليف والمصاريف)

A: ثمن البيع.

V: الربح المحقق = ثمن البيع - ثمن شراء السلعة المتفق عليها

P: مدة المربحة بالسنوات.

n: معدل هامش الربح.

R

نعلم أن:

¹ - علي عبد الله شاهين، مدخل محاسبي مقترح لقياس وتوزيع الأرباح في البنوك الإسلامية، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية)، المجلد الثالث عشر العدد الأول، كلية التجارة-الجامعة الإسلامية، غزة-فلسطين، جانفي 2005، ص 310-312.

² - محمد بوجلال و شوقي بورقية، تكلفة التمويل في البنوك الإسلامية-دراسة مقارنة-، بحث مقدم ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-دراسة حالة الجزائر والدول النامية المنعقد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير - مخبر العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006، ص 10-11.

$$\begin{cases} P = A \times R \times n & \dots\dots (1) \\ V = A + P & \dots\dots (2) \end{cases}$$

من (1) و (2) نجد:

$$100 \times \frac{\text{ثمن البيع (الأصل)} - \text{ثمن الشراء}}{\text{ثمن الشراء} * \text{المدة (السنوات)}} = \text{أي أن معدل هامش الربح}$$

المبحث الثاني: الفائدة لدى البنوك التجارية

تعتبر البنوك التجارية إحدى الدعائم الهامة في الاقتصاد والتي تسعى لتحقيق الربح. وتناول هذا المبحث تعريف البنوك التجارية وكذا الفائدة البنكية.

المطلب الأول: ماهية البنوك التجارية

الفرع الأول: تعريف البنوك التجارية

تعرف البنوك التجارية على أنها:

نوع من أنواع المؤسسات المالية التي يركز نشاطها في قبول الودائع ومنح الائتمان. والبنك التجاري بهذا المفهوم يعتبر وسيطا بين أولئك الذين لهم أموال فائضة وبين أولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال.¹

كما يعرفها قانون النقد والقرض في مادته 114 البنوك التجارية على أنها أشخاص مهمتها الأساسية والعادية إجراء العمليات الموضحة في المواد 110 إلى 113 من هذا القانون بحيث تتضمن هذه المواد ومن الأعمال التي كلفت بها البنوك فهي تنحصر فيما يلي:

- العمل على جمع الودائع والمدخرات من الجمهور.

- القيام بمنح القروض وتوفير وسائل الدفع اللازمة ووضعها تحت تصرف الزبائن والسهل على إدارتها.²

ومنه فإن البنوك التجارية هي منشآت مالية يتم فيها التقاء عرض الأموال بالطلب عليها.

¹- إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، إدارة البنوك التجارية، دار غيداء، عمان، ط1، 2016م، ص12-13.

²- المادة 114، قانون النقد و القرض 90-10، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية، 18-04-1990.

الفرع الثاني: وظائف البنوك التجارية

تطورت وظائف البنوك التجارية بتطور المجتمعات وحاجاتها الاقتصادية، وتنقسم إلى قسمين:¹

الوظائف التقليدية: -منح القروض، -قبول الودائع على اختلاف أنواعها.

الوظائف الحديثة: -ممارسة نشاط تأجير الأصول، -الاستثمار بعمولات الأجنبية،

-إصدار الأوراق المالية، -إدارة الاستثمارات لحساب العملاء.

الفرع الثالث: خصائص البنوك التجارية

تتميز البنوك التجارية بمجموعة من الخصائص أهمها:²

1- تتمثل السمة الأساسية للبنوك التجارية في قدرتها على خلق الائتمان وإضافتها بذلك لكمية النقود.

2- تتعدد البنوك التجارية وتتنوع تبعاً لحاجة السوق النقدي أي أن هذا التعدد لا يلغي إمكانية التركيز للبنوك التجارية في النظام الرأسمالي.

3- قبول الودائع الجارية (تحت الطلب) والتي يتم سحبها في أي وقت وبأي قدر كان في حدود مبلغ الوديعة.

4- تتأثر برقابة البنك المركزي ولا تؤثر عليه.³

5- يتمثل هدفها الأساسي في تحقيق الفائدة.

المطلب الثاني: مفهوم الفائدة

الفرع الأول: تعريف الفائدة ومعدل الفائدة

1- الفائدة: يمكن تعريف الفائدة بأنها مبلغ معين من المال إما يدفع أو يحصل، فالشخص الذي يتنازل عن نقوده الآن نتيجة إقراضها (دائن) يحصل الفائدة بعد فترة معينة يتفق عليها، في حين أن المقترض (المدين) يدفع الفائدة عند انقضاء الفترة نظير حصوله على المبلغ عند بدايتها.⁴

¹- اكرم حداد و مشهور هذلول، النقود و المصارف-مدخل تحليلي و نظري-، دار وائل، ط2، 2008، ص145-146.

²- محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج، الأردن، ط1، 2007م، ص32.

³- فليح حسن خليف، النقود و البنوك، جدار للكتاب العالمي، الأردن، ط1، 2006، ص332.

⁴- محمد إبراهيم عبد الرحيم، اقتصاديات النقود و البنوك، دار التعليم الجامعي، ط1، 2015م، ص101.

II- **معدل الفائدة:** يعرف معدل الفائدة على أنه ذلك العائد الذي يتحصل عليه من صاحب المال جراء تنازله عن التصرف بماله خلال فترة معينة، وهو ذلك السعر مقابل استخدام أموال القروض، والمعبر عنه بنسبة مئوية من حجم القرض.¹

ومما سبق يمكننا تعريف معدل الفائدة على أنه النسبة المئوية التي تعبر عما يتقاضاه البنك أو العميل نتيجة الإقراض أو الاقتراض.

الفرع الثاني: أنواع معدل الفائدة

يمكن التمييز بين نوعين من معدل الفائدة وهما:²

1: **معدل الفائدة الحقيقي:** هو معدل الفائدة المعدل للتغيرات المتوقعة لمستوى السعر، حيث يقيس بدقة تكلفة الإقراض الحقيقية.

يتحدد معدل الفائدة الحقيقي بعوامل حقيقية من طلب وعرض لرؤوس الأموال، ذلك أن قيمة النقود تتغير مع الزمن.

2: **معدل الفائدة الاسمي:** حسب فيشر، معدل الفائدة الاسمي يتحدد انطلاقاً من معدل الفائدة الحقيقي مضافاً له معدل التضخم، حسب العلاقة التالية:

حيث أن:

معدل الفائدة الاسمي أ.

معدل الفائدة الحقيقي ب.

ت معدل التضخم المتوقع في التاريخ π .

ويمكن تقسيم الفائدة إلى نوعين فائدة بسيطة وفائدة مركبة:³

1- **الفائدة البسيطة:** هي الفائدة التي تحسب على الأصل في نهاية كل فترة زمنية.

¹ - رشيد حمامي - عائشة عتيق، أثر تغير سعر الفائدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - تجربة الجزائر، مجلة الدراسات المالية المحاسبية والإدارية، العدد السادس، جامعة مستغانم الجزائر، 2016، م، ص 117.

² - بن ذبية يمينة، أثر تغير معدل الفائدة على فعالية البنوك التجارية حالة الجزائر في الفترة ما بين 1996 إلى 2009، مذكرة ماجستير في إدارة الأعمال تخصص مالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، 2010-2011، ص 37.38.

³ - محمد إبراهيم عبد الرحيم، اقتصاديات النقود والبنوك، مرجع سبق ذكره، ص 103-102.

ولحساب الفائدة المحصلة على أساس الفائدة البسيطة هناك قانون يصاغ بالشكل التالي:

مبلغ الفائدة = مبلغ القرض الأصلي × معدل أو نسبة الفائدة × الزمن بالسنوات.

مثال: نفترض أن أصل المبلغ يساوي 5000 دولار ومعدل الفائدة 8% وأجل الاستحقاق 03 سنوات.

مبلغ الفائدة = $5000 \times 0.08 \times 3 = 1200$ دولار.

2- الفائدة المركبة: هي الفائدة التي تحسب على الأصل بعد إضافة الفائدة إلى الأصل في نهاية كل فترة زمنية.

يتم حساب الفائدة بشكل تراكمي يرتبط إيجابيا مع الوقت كالتالي:

نفترض أن أصل المبلغ يساوي 5000 دولار، معدل الفائدة 8% معدل الفائدة، وأجل الاستحقاق 03 سنوات عندئذ يصبح الإجمالي المستحق بعد ثلاث سنوات باستخدام الفائدة المركبة:

السنة الأولى: $400 = 0.08 \times 5000$ دولار.

الإجمالي = 5400 دولار.

السنة الثانية: $432 = 0.08 \times 5400$ دولار.

الإجمالي = 5832 دولار.

السنة الثالثة: $466 = 0.08 \times 5832$ دولار.

الإجمالي = 6298 دولار.

الفرع الثالث: أثر تغير معدل الفائدة على الأنماط الاستهلاكية للأفراد

يؤثر معدل الفائدة بشكل عام على القرارات المالية والاستثمارية والأنماط الاستهلاكية للأفراد، بما في ذلك المستثمرين، ليضعهم أمام خيارات إنفاق الأموال واستثمارها في قطاعات مختلفة، أو إيداعها في بنوك تجارية لاستعادة معدل الفائدة على الودائع ونجد حالتين، حالة خفض معدل الفائدة وحالة رفعها:¹

¹ -خالد الربابعة، أثار تغير أسعار الفائدة، الاثنين 29 يوليو 2019، تم الاطلاع عليه في 2012/4/17،

I: خفض معدل الفائدة

عند انخفاض معدلات الفائدة يميل الأفراد إلى إنفاق أموالهم لشراء السلع، أو استثمارها في مشاريع تشغيلية تنتج لهم دخلا بدلا من إيداعها في بنوك والحصول على نسبة فائدة صغيرة وغير مجدية. بينما يتشجع المستثمرون أيضا على الاقتراض من البنوك لتوسعة مشاريعهم وأعمالهم التجارية، نظرا لانخفاض تكلفته، الأمر الذي يترتب عليه في المحصلة زيادة الدخل، معدلات التوظيف والإنفاق مما يؤدي إلى تنشيط الاقتصاد وزيادة فرص الاستثمار.

II: رفع معدل الفائدة

يلجأ الأفراد ومن بينهم المستثمرون إلى إيداع أموالهم في البنوك للاستفادة من معدلات الفائدة العالية والمتمثلة في الودائع وشهادات الإيداع والسندات الحكومية، والتي تشكل ربحا آمنا ومضمونا بخلاف المجازفة بالاستثمار، يؤدي ذلك إلى إحجام المستثمرين عن الاقتراض من البنوك لتوسعة مشاريعهم أو فتح مشاريع جديدة في ظل سعر الفائدة التي تشكل عبئا ماليا يتجاوز الإيرادات المتأتية من الاستثمار. ويؤدي ارتفاع معدلات الفائدة في النهاية إلى انخفاض الاستهلاك حيث يتمتع الناس عن الحصول عن القروض بسبب زيادة تكاليف الاقتراض من البنك.

المبحث الثالث: الدراسات السابقة

من خلال الاطلاع والبحث تم العثور على رسائل جامعية مستقلة وأطروحات تناولت جوانب من الموضوع محل الدراسة.

المطلب الأول: الدراسات السابقة باللغة العربية

أولا: دراسة لفريد بن ختو، بعنوان "تقييم ربحية البنوك التجارية دراسة مقارنة لبنك البركة وبنك الشركة العامة الجزائرية خلال الفترة 2005-2015"، هدفت هذه الدراسة إلى تقييم ربحية كلا من بنك البركة وبنك الإسلامي وبنك الشركة العامة الجزائري كبنك تقليدي وسعت أيضا إلى معرفة مدى قدرة كل بنك على استغلال الموارد المتاحة لديه لتحقيق أهدافه، وقد تم أيضا قياس وتحليل مؤشرات الأداء (العائد على الأموال الخاصة والعائد على الأصول وهامش الربح والمنفعة المالية إضافة إلى معدل النمو كلا من الأرباح والأعباء العامة للاستغلال وقد أظهرت نتائج هذه الدراسة أن مؤشرات العائد على الأموال الخاصة والعائد على الأصول وهامش الربح في بنك البركة أفضل من بنك الشركة العامة، حيث أن مؤشرات جودة الأصول والرافعة المالية لدى بنك الشركة العامة أفضل من البنك البركة وأن معدل نمو

الأرباح في الشركة أفضل من معدل البركة بالمقابل نمو أعباء الاستغلال في بنك البركة أفضل مما هو عليه في بنك الشركة العامة.

ثانيا: دراسة لأبو عيد، ياسر محمد احمد "أثر أساليب التمويل والإسلامي في الاستثمار في فلسطين" سنة 2015 هدفت هذه الدراسة إلى توضيح الفرق بين التمويل التقليدي والتمويل الإسلامي فيما يتعلق بميول ورغبات المستثمرين، وكذلك لمعرفة حجم التحديات والتي تتمثل في التكلفة وشروط الائتمان التي تواجه الأسلوبين وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها أن التمويل التقليدي له تأثير إيجابي أكبر من الإسلامي وأن السياسات العامة الخاصة بالمصارف أفضل من البنوك التقليدية كما يجدر الذكر بأن التمويل التقليدي يواجه تحديات أكبر من التمويل الإسلامي.

ثالثا: دراسة لصبرينة كردودي، سهام كردودي، زعرور نعيمة، بعنوان "مقارنة بين البنوك الإسلامية والبنوك التجارية (التقليدية) من خلال دراسة حالتين هما بنك القرض الشعبي الجزائري cpa وبنك البركة الجزائري، سنة 2018 وقد هدفت هذه الدراسة إلى المقارنة بين طرق التمويل في كل بنك على حدا وإلى إبراز أوجه التشابه وأوجه الاختلاف بين البنوك الإسلامية والبنوك التجارية حيث أن كلا من البنكين يتفان في كونهما يخضعان لرقابة البنك المركزي ويسعيان للقيام ببعض أوجه الاستثمار لتحقيق التنمية الاقتصادية في المجتمع، أما فيما يتعلق بأوجه الاختلاف فإن البنوك التقليدية تختلف عن البنوك الإسلامية بكون أن هذه الأخيرة معاملاتها قائمة على أساس المشاركة في الربح والخسارة، بينما تقوم البنوك التجارية في معاملاتها على أساس النظام المصرفي وهو نظام الفائدة.

المطلب الثاني: الدراسات السابقة باللغة الإنجليزية

-An empirical comparative study between islamic and commercial banks

selection criteria in egypt

دراسة لإبراهيم حجازي سنة 1995 هدفت هذه الدراسة إلى المفارقة بين معايير اختيار البنوك الإسلامية والتجارية في مصر وتحديد التأثير النسبي الذي قد تمارسه كل سمة على عملية الاختيار. وتشير نتائج هذه الدراسة إلى أن التوجه للبنوك الإسلامية يكون بداعي الوازع الديني لفئة معينة من العملاء في حين ان فئة أخرى تفضل الانتساب للبنوك التجارية بحجة الخدمات المصرفية المتطورة والحصول على فوائد.

-Do Islamic banks perform better than conventional banks ? evidence form gulf cooperation council countries

دراسة لهديل ابولوجود هدفت هذه الورقة البحثية الى مقارنة الأداء المالي (الربحية، السيولة، الهيكلية) لكلا النوعين البنوك (التقليدي الإسلامي) خلال الفترة الزمنية 2000-2005 لقد أظهرت النتائج التطبيقية أنه لا يوجد فرق معنوي من ناحية الربحية ومن ناحية أخرى تعتمد البنوك التقليدية على الديون الخارجية أكثر من المصارف الإسلامية، ولقد أظهرت الدراسة أيضا انجذاب العملاء لاستخدام الأدوات المالية التي توفرها المصرفية الإسلامية وأخيرا فقد تم إثبات أنه لا يوجد اختلاف إحصائي معنوي لمعدل النمو الداخلي بين كلا البنكين مما يدل ضمنا أن هذا يعتمد بشكل كبير على نمط الإدارة والأداء العام لأي بنك محدد.

-Efficiency of conventional versus islamic banks. evidence from the middle East

دراسة لتوفيق حسن، شمشل محمد، محمد خالد البدر

هدفت هذه الدراسة إلى معرفة الفروق في درجات التكلفة والإيرادات وكفاءة الربح بين البنوك الإسلامية والتقليدية، كما هدفت إلى دراسة تأثير الحجم العمر التكلفة والإيراد. ولقد اعتمدت هذه الدراسة على بيانات مالية تعود ل 40 مصرف في 11 دولة من دول منظمة المؤتمر الإسلامي خلال الفترة الممتدة بين 1990-2005 .

وتشير نتائج هذه الدراسة إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الكفاءة الكلية للبنوك الإسلامية والتقليدية، كما أوضحت الدراسة بأن هنالك مجالا لتحسين تقليل التكاليف وتعظيم الأرباح في كلا النظامين ويجدر الذكر بأن عامل الحجم والعمر يؤثر بشكل كبير على درجات الكفاءة في كلا المسارين للبنكين.

المطلب الثالث: نتائج الدراسات

سعت الدراسات السابقة الى تجسيد أهمية علمية وعملية تجلت في إبراز كلا من أوجه التشابه والاختلاف بين البنكين (الإسلامي، التقليدي) ومقارنة طرق التمويل الخاصة بالبنكين، ومقارنة الأداء بين الخدمات المصرفية (التقليدية والإسلامية) وتقييم الربحية ودراسة قدرة كل بنك على استغلال الموارد المتاحة لديه بالإضافة إلى تحليل وقيام مؤشرات الأداء الخاصة بالبنكين، لكن ما يميز هذه الدراسة هو تسليط الضوء على مفهومي المربحة والفائدة فقط دون التوغل في أساليب التمويل الأخرى لكلا البنكين، وعملنا على دراسة مقارنة بينهما وربطهما بمفهوم الربح حيث سعينا في هذه الدراسة لمعرفة أي المتغيرين أكثر تأثير على فعالية البنك الإسلامي والتجاري.

خلاصة :

البنوك الإسلامية هي مؤسسات مالية تهدف إلى تحقيق الربح كغيرها من البنوك من خلال قيامها بالأعمال المصرفية المنوط إليها وفق الشريعة الإسلامية، كما تسعى لتلبية رغبات ومتطلبات زبائنها عن طريق صيغة التمويل بالمرابحة بأنواعها العادية والمرابحة للأمر بالشراء والتي تعتبر من أكثر الصيغ شيوعاً وتداولاً نظراً لسهولة تطبيقها وتناسبها مع متطلبات الزبائن وإمكانياتهم المالية. كما يساهم مؤشر الربح في المرابحة في قياس وتقييم أداء البنوك الإسلامية.

في حين أن البنوك التجارية هي عبارة عن مؤسسة أو منشأة تعمل على منح القروض وقبول الودائع وتسعى لتحقيق الفائدة من العمليات المصرفية التي تقوم بها لتعيد استخدام عوائدها في مجالات استثمارية متنوعة. ولأن العمل المصرفي التقليدي يقوم أساساً على الفائدة باعتبارها الدافع للادخار والمشجع على جذب الودائع ويعبر عن معدل الفائدة (الاسمي، الحقيقي) بالمقابل أو الثمن المدفوع أو المقبوض نظير استعمال الأموال.

الفصل الثاني:

الجانب التطبيقي

تمهيد :

بعد أن تم عرض الإطار النظري للدراسة من خلال الإطلاع على الربح في المرابحة لدى البنوك الإسلامية، والفائدة لدى البنوك التجارية في الفصل السابق، يمثل هذا الفصل حلقة وصل بين ما تم طرحه نظريا في الفصل السابق وبين ما نقوم به من دراسة عملية لمتغيرات الدراسة، من خلال دراسة حالتي بنك الخليج لوكالة أدرار ومصرف السلام وكالة أدرار، حيث سيتم الاعتماد على تقنية استطلاع الرأي للحصول على معلومات تفيد الدراسة.

وقد تم تقسيم هذا الفصل:

المبحث الأول : الإجراءات المنهجية للدراسة الاستقصائية

المبحث الثاني: جمع نتائج الدراسة وتفسيرها

المبحث الأول: الخطوات المنهجية للدراسة الاستقصائية

يتناول هذا المبحث وصفا لكل من منهج الدراسة الاستقصائية لمجتمع وعينة الدراسة.

المطلب الأول: منهجية، مجتمع وعينة الدراسة

من خلال هذا المطلب سنقوم بالتطرق إلى المنهج المتبع في إجراء هذه الدراسة وكذا مجتمع وعينة الدراسة.

الفرع الأول: منهجية الدراسة

لقد تم استخدام المنهج الاستقصائي والتحليلي وذلك من أجل تحقيق أهداف الدراسة، وذلك بالاعتماد على تقنية استطلاع رأي من أجل جمع البيانات من أفراد عينة الدراسة اللازمة حول موضوع البحث، ومن ثم تفرغها وتحليلها باستخدام برنامج SPSS الإحصائي.

الفرع الثاني: مجتمع وعينة الدراسة

يتكون مجتمع الدراسة المستهدف من رواد وكالتين بنكيتين في ولاية أدرار المتمثلة في: وكالة بنك الخليج أدرار ووكالة مصرف السلام أدرار وقد تم تحديد عينة الدراسة على أساس أنها تمكن من الوصول إلى الأهداف المسطرة، وقد بلغ حجم عينة الدراسة 100 مفردة، وتم توزيع استطلاع الرأي على جميع أفراد العينة واستردادها كلها وهي موزعة على الوكالتين كما يلي:

الجدول رقم 01: توزيع أفراد العينة على البنوك محل الدراسة

البنك	التكرار	النسبة المئوية %
بنك الخليج	50	50%
مصرف السلام	50	50%
مجموع	100	100%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج SPSS

المطلب الثاني: آلية جمع وتحليل البيانات.

في هذا المطلب سنتعرض إلى الأداة المعتمدة في الدراسة، ومختلف المراحل التي مرت بها لتبيان مدى صلاحيتها من خلال معاملات الصدق والثبات بالإضافة إلى أدوات التحليل الإحصائي لبيانات الاستمارة.

الفرع الأول: آلية جمع البيانات.

تم الاعتماد على استطلاع رأي في جمع البيانات اللازمة لموضوع الدراسة، والذي يمكن تعريفه على أنه:

"الاستقصاء التجريبي إي إجراء بحث ميداني على جماعة محددة من الناس وهو وسيلة اتصال بين الباحث والمبحوث، ويحتوي على مجموعة من المؤشرات يمكن عن طريقها اكتشاف أبعاد موضوع الدراسة عن طريق أسئلة تخص القضايا التي نريد معلومات عنها من المبحوث".

تم توزيعه على أفراد العينة من خلال التوزيع الشخصي داخل الوكالتين، وقد تم توزيع الاستطلاع واسترجاعه في ظرف مدة زمنية تقدر بـ 3 أيام، ولقد تم استرجاع 100 استطلاع من أصل 100 تم توزيعه وتم الاعتماد في التحليل على إدخال البيانات ومعالجتها إحصائياً باستخدام برنامج SPSS. ولقد تم طرح استمارتين:

I-الاستمارة الأولى موجهة لزبائن مصرف السلام وكالة أدرار.

الجزء الأول: خاص بالبيانات الشخصية والوظيفية المتعلقة بأفراد العينة، وتمثلت في: المستوى التعليمي، الدخل، فئة الدخل، الحساب البنكي، نوع المعاملة مع البنك.
الجزء الثاني: يضم خمسة أسئلة:

1-دافع الزبون للتعامل مع مصرف السلام: وجاء هذا السؤال لمعرفة السبب تفضيل الزبون للتعامل مع البنك.

2-الزبون مطلع على صيغة المربحة أو لا: ويهدف هذا السؤال للوصول إلى مدى اطلاع زبائن المصرف بصيغة البيع عن طريق المربحة.

3-معدل الربح في المربحة لدى مصرف السلام يحفز الزبون على التعامل مع المصرف: بهدف معرفة ما إذا كان معدل الربح محفز للشراء أم لا.

4-دخل الزبون يسمح له بالشراء بالتقسيط: وتم إدراج هذه العبارة لمعرفة مدى تأثير الدخل على إمكانية الشراء مربحةً.

5-تحقق المربحة أريحية في تسديد ثمن الشراء للزبون: لقياس رضا الزبون عن دفعات التقسيط.

II-الاستمارة الثانية موجهة لزبائن بنك الخليج وكالة أدرار.

وتم تقسيمها إلى قسمين:

الجزء الأول: خاص بالبيانات الشخصية والوظيفية المتعلقة بأفراد العينة، وتمثلت في: المستوى التعليمي، الدخل، فئة الدخل، الحساب البنكي.

الجزء الثاني: يضم أربعة أسئلة:

1-دافع الزبون للتعامل مع بنك الخليج: وجاء هذا السؤال لمعرفة سبب تفضيل الزبون للتعامل مع البنك.

2-الزبون في بنك الخليج على إطلاع بمعدل الفائدة: وهذا بهدف معرفة ما إذا كان عملاء البنك على علم بالفائدة وما يرتب عنها.

3-معدل الفائدة يشجع الزبون على الادخار: وتم إدراج هذا السؤال لمعرفة هل الفائدة هي التي تدفع الزبون للادخار.

4-يقوم الزبون بسحب أمواله من البنك في حالة انخفاض معدل الفائدة أو لا: وذلك لمعرفة سلوك الأفراد في هذه الحالة.

المطلب الثالث: خصائص أفراد عينة الدراسة.

من أجل معرفة خصائص العينة المدروسة تم الاعتماد على إجابات العملاء فيما يخص الجزء الأول (بيانات الشخصية) للعينة المدروسة من الاستمارة، وهو ما سنوضحه فيما يلي:

الفرع الأول: الدراسة الاستقصائية لزيائن بنك الخليج (وكالة أدرار)

I: توزيع عينة الدراسة وفق المستوى التعليمي

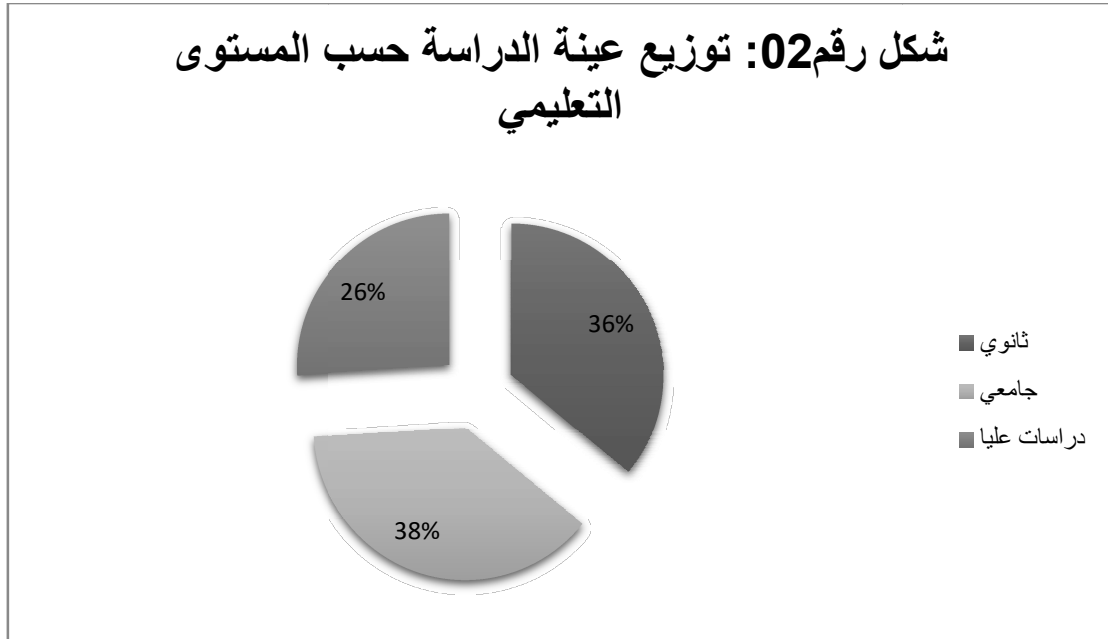
من خلال تفريغ معطيات استطلاع الرأي الموزع تحصلنا على الجدول رقم 02:

الجدول رقم 02: توزيع عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي

المتغير	الفئة	التكرارات	النسبة المئوية
المستوى التعليمي	ثانوي	18	36%
	جامعي	19	38%
	دراسات عليا	13	26%
	المجموع	50	100%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss

من خلال الجدول أعلاه تحصلنا على الشكل 02:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات برنامج Excel .

يشير الشكل البياني أعلاه إلى اختلاف المستوى التعليمي لزيائن البنك والذي حصر في ثلاث مستويات. حيث تصدرت فئة الزبائن نو مستوى جامعي بنسبة 38% وتليها فئة المستوى الثانوي بنسبة 36%، وأخيرا فئة الدراسات العليا بنسبة 26%. وهذا يدل على أن معظم أفراد العينة الذين يرتادون البنك على دراية بألية عمل البنك حيث أنهم يعدون من الفئة التي تمتلك مستوى تعليمي جيد وهو ما يعكس تمكنهم من الإجابة على فقرات الاستمارة بموضوعية وحيادية.

II : توزيع عينة الدراسة وفق الدخل:

من خلال تفرغ معطيات استطلاع الرأي الموزع تحصلنا على الجدول رقم 03:

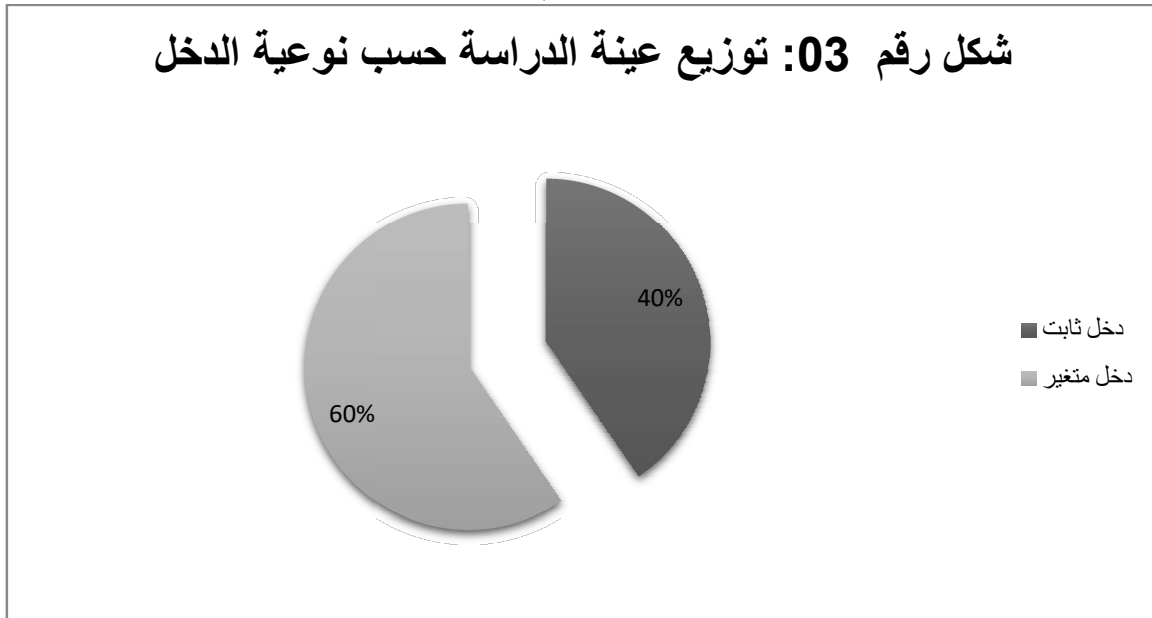
جدول رقم 03: توزيع عينة الدراسة حسب نوعية الدخل

المتغير	الفئة	التكرار	النسبة المئوية
الدخل	دخل ثابت	19	38%
	دخل متغير	28	56%
	المجموع	47	94%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss

من خلال الجدول أعلاه تم الحصول على الشكل التالي:

شكل رقم 03: توزيع عينة الدراسة حسب نوعية الدخل



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel .

نلاحظ من خلال الشكل البياني أعلاه أن 56% من أفراد العينة ذوي دخل متغير يتعاملون مع البنك في حين بلغت نسبة فئة الدخل الثابت 38%، مما يعني أن أغلبية أفراد العينة المدروسة هم أصحاب أعمال حرة حيث أنهم يحصلون دخولا متغيرة، وفي المقابل أصحاب الدخل الثابت يمثلون الموظفون الدولة قطاع الحكومة.

III: توزيع عينة الدراسة وفقا لفئة الدخل:

من خلال تفرغ معطيات استطلاع الرأي تحصلنا على الجدول التالي:

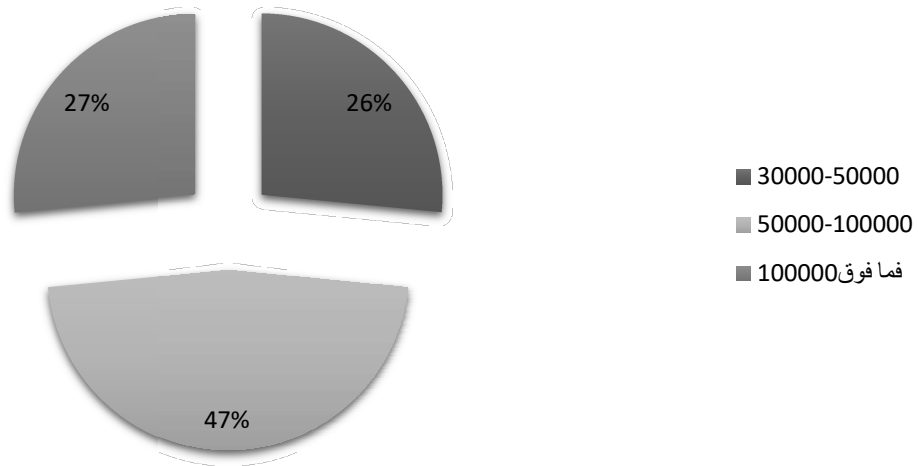
جدول رقم 04: توزيع عينة الدراسة حسب فئة الدخل

المتغير	الفئة	التكرارات	النسبة المئوية
فئة الدخل	30000-50000 دج	13	26%
	50000-100000 دج	23	46%
	دج 100000 فما فوق	13	26%
	المجموع	49	98%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss

من خلال نتائج الجدول تم التوصل إلى الشكل البياني التالي:

الشكل 04: توزيع عينة الدراسة حسب فئة الدخل



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel

الشكل البياني أعلاه يشير إلى تقسيم أفراد عينة الدراسة حسب فئات الدخل حيث نلاحظ أن الذين دخولهم محصورة بين 50000 دج-100000 دج هم الأكثر تعاملا وذلك بنسبة 46%، وفي المقابل تساوت الفئتين المتبقيتين (فئة 30000-50000 وفئة 100000 فما فوق).

بنسبة 26% وهذا ما يعني أن معظم أفراد العينة المدروسة ذوي دخل متوسط.

IV : توزيع عينة الدراسة وفقا لنوع الحساب البنكي .

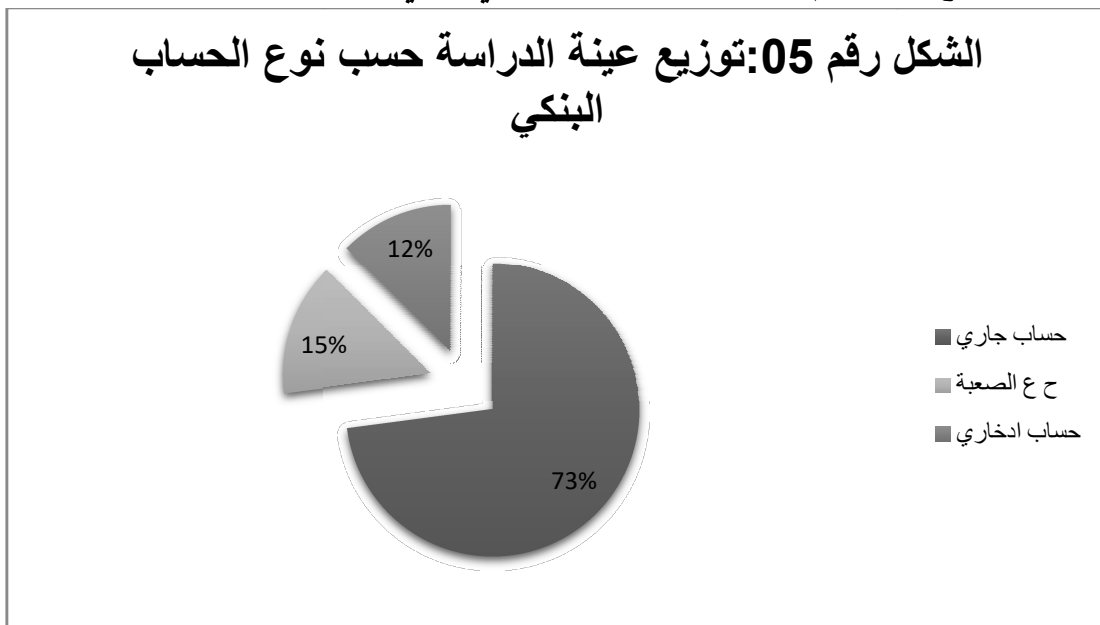
من خلال تفرغ معطيات استطلاع الرأي تحصلنا على الجدول التالي:

جدول رقم 05: توزيع عينة الدراسة حسب نوع الحساب البنكي .

المتغير	الفئة	التكرارات	النسب المئوية
الحساب البنكي	حساب جاري	35	70%
	حساب بالعملة الصعبة	7	14%
	حساب ادخاري	6	12%
	المجموع	48	96%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss.

من خلال نتائج الجدول تم الحصول على الشكل البياني التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على برنامج Excel .

الشكل البياني أعلاه يبين أنواع الحسابات التي يتم التعامل بها حيث أنها شملت ثلاثة أنواع: حساب جاري، حساب بالعملة الصعبة وحساب ادخاري.

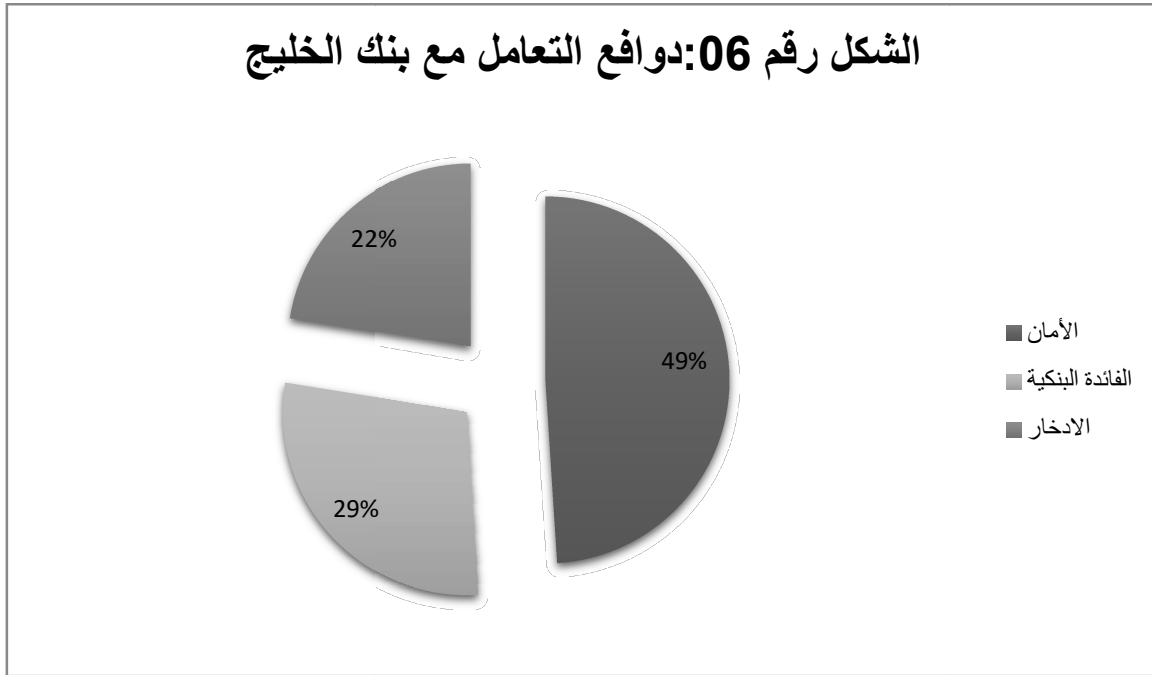
نلاحظ أن أغلبية أفراد العينة المدروسة يتعاملون بالحساب الجاري حيث بلغت نسبة هذا الحساب 70%. ثم تليها الزبائن الذين يتعاملون بحساب العملة الصعبة بنسبة 14%، وأخيراً 12% هي نسبة المتعاملون بالحساب الادخاري.

ويتضح من النتائج أن أغلبية أفراد العينة المدروسة يفضلون التعامل بالحساب الجاري وهذا ما يعني أن معاملاتهم المصرفية منتظمة، حيث أن هذا الحساب يمتاز بإمكانية السحب والإيداع في أي وقت، وكذا السهولة والبساطة ويحتوي على خصائص عديدة وهذا ما يخوله أن يكون الأكثر استعمالاً ما بين الحسابات الأخرى، وهذا وفق تصريحات العينة المدروسة.

V: دافعك الأساسي للتعامل مع بنك الخليج
من خلال تفريغ معطيات إطلاع الرأي تم التوصل إلى الجدول التالي:
الجدول رقم 06: دوافع التعامل مع بنك الخليج

الفئة	التكرار	النسبة المئوية
الأمان	24	48%
الفائدة البنكية	14	28%
الادخار	11	22%
المجموع	49	98%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss.
من خلال معطيات الجدول أعلاه تم التوصل إلى الشكل التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel.

يمثل الشكل البياني في الأعلى أهم الدوافع التي تجعل الزبون يتعامل مع البنك (الخليج): الأمان، الفائدة البنكية والادخار.

نلاحظ أن أغلبية الفئة المدروسة يلجئون إلى البنك من أجل الأمان وهو ما تبرره النسبة المئوية 48% أما دافع الفائدة البنكية بنسبة 28% ودافع الادخار بنسبة مئوية قدرت بـ 22%. وهو ما يدل على أن معظم أفراد العينة يبحثون عن الأمان أي يودعون أموالهم في البنك خشية السرقة والضياع... الخ.

في حين أن بعضهم يسعون إلى استثمار أموالهم على أساس الفائدة البنكية، والأقلية من العينة هم من يسعون إلى ادخار أموالهم. وهذا ما صرح به أفراد العينة.

VI: مدى الاطلاع على معدل الفائدة في بنك الخليج.

من خلال معطيات استطلاع الرأي تم التوصل إلى الجدول التالي:

الجدول رقم 07: مدى إطلاع الزبائن على معدل الفائدة

الفئة	التكرار	النسبة المئوية
نعم	38	76%
لا	12	24%
المجموع	50	100%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss.

من خلال نتائج الجدول أعلاه تم التوصل إلى الشكل البياني التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel

نلاحظ من الشكل البياني السابق مدى إطلاع عينة الدراسة على معدل الفائدة في البنك، حيث صرح الأغلبية أنهم على إطلاع بمعدل الفائدة، وهو ما تبرره النسبة المئوية 76%، أما البقية التي قدرتهم بـ 24% فأجابوا بعدم إطلاعهم على معدل الفائدة.

وهذا ما يدل على أن معظم أفراد العينة يتمتعون بوعي، مما يجعلهم على دراية بألية سير المعاملات المصرفية في البنوك. وهو ما يمنح الإجابة التالية أكثر مصداقية.

VII: معدل الفائدة مشجع لك على الادخار

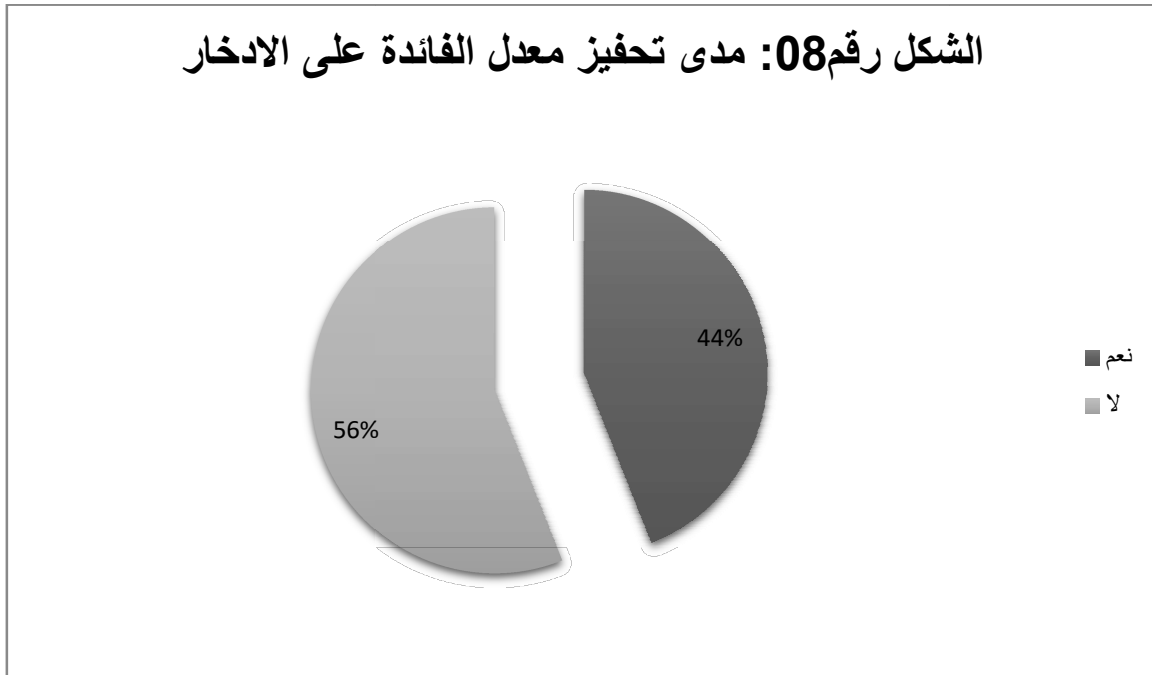
من خلال تفريغ نتائج إطلاع الرأي الموزع تم الوصول إلى الجدول التالي:

جدول رقم 08: مدى تحفيز معدل الفائدة على الادخار

الفئة	التكرار	النسبة المئوية
نعم	22	44%
لا	28	56%
المجموع	50	100%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss.

من خلال الجدول أعلاه تم التوصل إلى الشكل التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel.

يشير الشكل السابق إلى أي مدى معدل الفائدة محفز على الادخار حيث نلاحظ أن 56% صرحوا بأن معدل الفائدة لا يمثل دافعا لادخار أموالهم لدى بنك الخليج، في حين أن 44% صرحوا بأن معدل الفائدة محفز لهم على الادخار

مما يعني أن معدل الفائدة لا يعد دافعا قويا أو محفزا معتبرا للادخار لدى بنك الخليج. وهذا ما صرح به أفراد العينة.

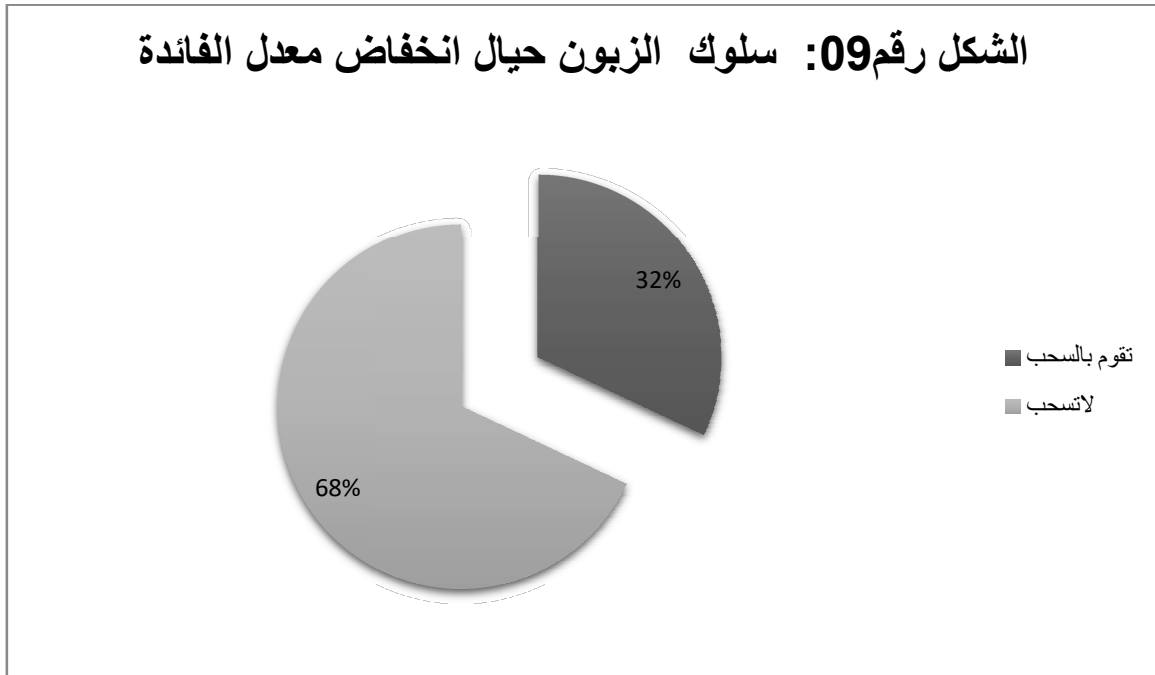
VII: سلوك الزبون عند انخفاض معدل الفائدة

من خلال النتائج المتوصل إليها تم الوصول إلى الجدول التالي:

جدول رقم 09: سلوك زبون البنك حيال انخفاض معدل الفائدة

الفئة	التكرار	النسبة المئوية
تقوم بسحب أموالك	16	32%
لا تسحب أموالك	34	68%
المجموع	50	100%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss. تم التحصل على الشكل البياني التالي من خلال نتائج الجدول أعلاه:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel.

يمثل الشكل البياني في الأعلى سلوك أفراد العينة في حالة انخفاض معدل الفائدة، حيث وجدنا من خلال الإطلاع أن 68% من الزبائن لا يسحبون أموالهم بالمقابل 32% يرون بأن سحب أموالهم هو الحل الأمثل عند انخفاض معدل الفائدة.

يتضح أن أغلب أفراد العينة المدروسة على دراية بآلية تأثير الفائدة على أموالهم سواء (المودعة أو المقترضة)، حيث أن التصرف السليم في حالة انخفاض معدل الفائدة هو سحب الأموال وإنفاقها في مشاريع تشغيلية بدلا من إيداعها أو تركها في البنك والحصول على فائدة بنكية صغيرة أو غير مجدية وهذا ما صرح به أفراد عينة الدراسة.

الفرع الثاني: الدراسة الاستقصائية لزبائن مصرف السلام (وكالة أدرار)

I: توزيع عينة الدراسة وفق المستوى التعليمي

من خلال معطيات الإطلاع تحصلنا على الجدول التالي:

جدول رقم 10: توزيع عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي

المتغير	الفئة	التكرار	النسبة المئوية
المستوى التعليمي	ثانوي	17	34%
	جامعي	25	50%
	دراسات عليا	8	16%
	المجموع	50	100%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel

يشير الشكل البياني أعلاه إلى اختلاف المستوى التعليمي الخاص بالعينة المدروسة، حيث نجد في الصدارة فئة الزبائن ذو مستوى جامعي بنسبة 50% ثم يليها فئة الزبائن ذو مستوى ثانوي بنسبة 34% وأخيرا فئة الدراسات العليا بنسبة 16%. من خلال المعطيات أعلاه يتضح أن معظم أفراد العينة ذو مستوى جامعي، وهو ما يمنح آراؤهم مصداقية أكبر.

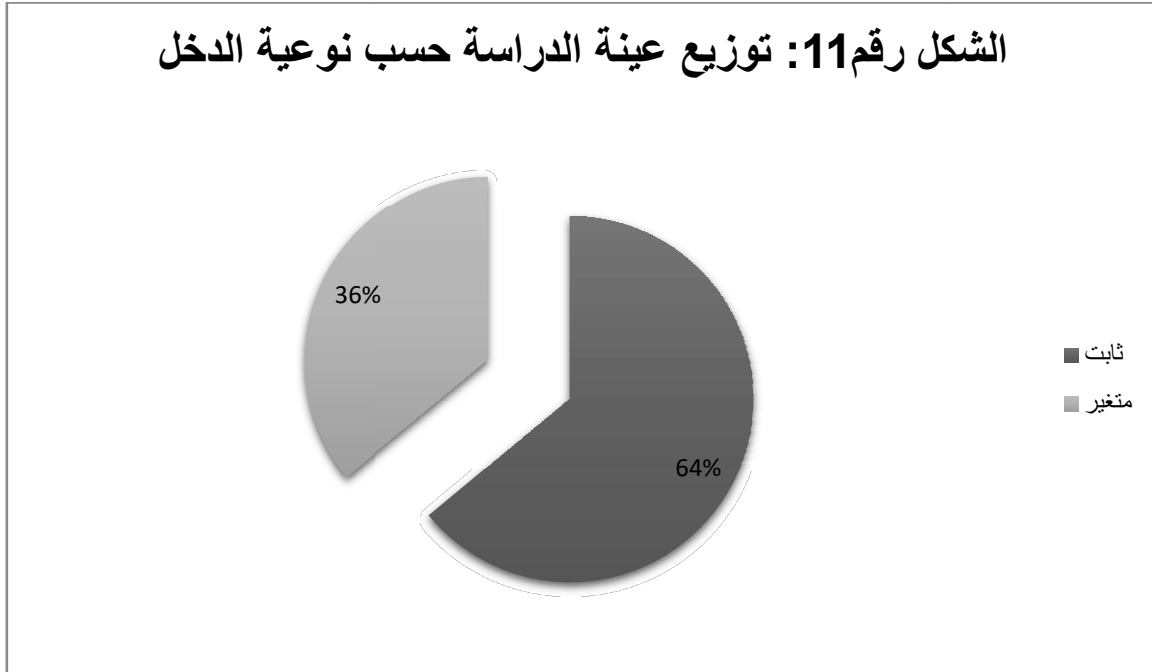
II: توزيع عينة الدراسة حسب الدخل

من خلال تفرغ معطيات إطلاع الرأي توصلنا إلى الجدول التالي:

جدول رقم 11: توزيع عينة الدراسة حسب نوعية الدخل

المتغير	الفئة	التكرار	النسبة المئوية
الدخل	ثابت	32	64%
	متغير	18	36%
	المجموع	50	100%

المصدر : من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss.
من خلال الجدول أعلاه تحصلنا على الشكل التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel.
نلاحظ من الشكل البياني أعلاه أن الدخل مقسم إلى ثابت و متغير، حيث بلغت نسبة المتعاملين ذوي الدخل الثابت 64% و 36% هي نسبة المتعاملين ذوي الدخل المتغير.
مما يعني أن غالبية العينة ينتمون إلى القطاع الحكومي أي موظفون مقارنة بأصحاب الدخل المتغير أي أصحاب المهن الحرة.

III: توزيع عينة الدراسة حسب فئة الدخل

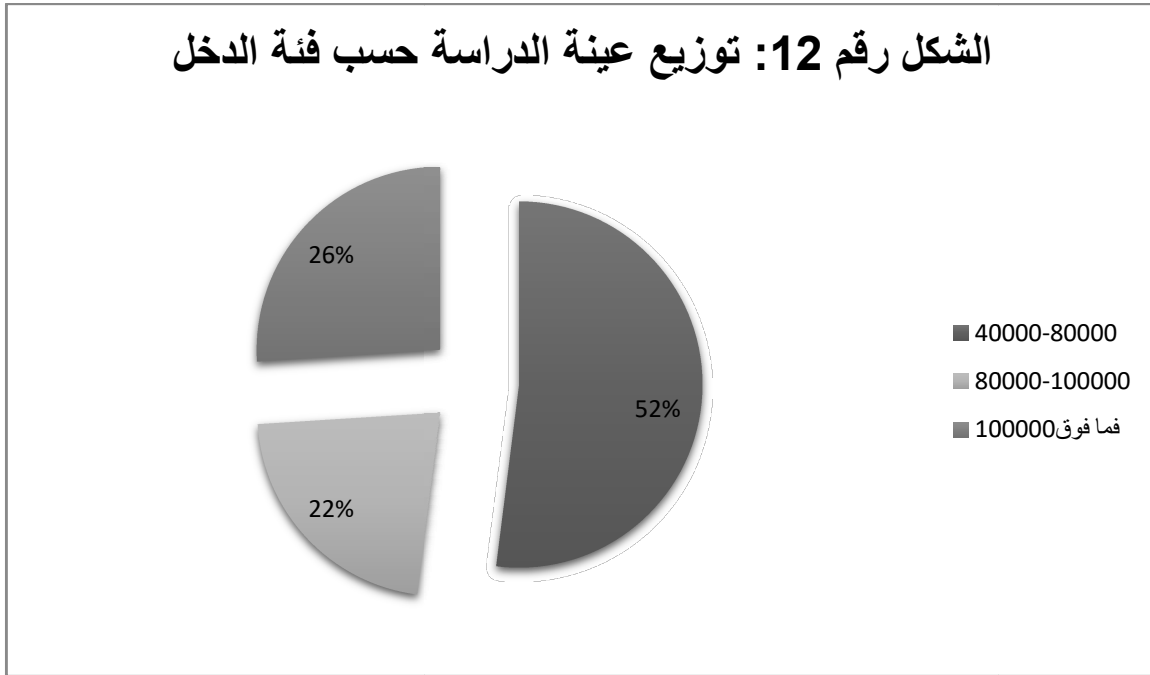
من خلال معطيات الإطلاع تم التحصل على الجدول التالي:

جدول رقم 12: توزيع عينة الدراسة حسب فئة الدخل

المتغير	الفئة	التكرار	النسبة المئوية
فئة الدخل	40000-80000 دج	26	52%
	80000-100000 دج	11	22%
	100000 دج فما فوق	13	26%
	المجموع	50	100%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss .

من خلال الجدول أعلاه توصلنا على الشكل البياني التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel.

يمثل الشكل البياني تقسيمات فئة الدخل للعينة، حيث نلاحظ أن فئة المتعاملين ذوي الدخل المحصور

بين 40000-80000 دج هي الفئة الأكثر إقبالا على البنك و ذلك بنسبة 52% ثم تليها فئة

100000 دج فما فوق بنسبة 26%، وأخيرا الفئة المحصورة بين 80000-100000 دج بنسبة 22%.

وهذا يدل على أن معظم زبائن الفئة المدروسة هم ذوي دخل متوسط.

IV: توزيع عينة الدراسة حسب نوع المعاملة

من خلال تفريغ معطيات الاستطلاع تحصلنا على الجدول التالي:

جدول رقم 13: توزيع عينة الدراسة حسب نوع المعاملة

المتغير	الفئة	التكرار	النسبة المئوية
نوع المعاملة	إنشاء بطاقة أو دفتر توفير	15	30%
	فتح حساب	25	50%
	ال شراء بصيغة المرابحة	08	16%
	المجموع	48	96%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss.

من خلال نتائج الجدول أعلاه توصلنا إلى الشكل البياني التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel.

تشير الدائرة النسبية أعلاه إلى أنواع المعاملات التي تربط الزبون بالبنك وكانت النتائج كالتالي: 50% من زبائن العينة يلجئون إلى المصرف من أجل فتح حساب، 30% من أجل إنشاء بطاقة أو دفتر للتوفير و 16% فقط من أجل الشراء بصيغة المرابحة.

وتشير هذه النتائج إلى أن أغلب معاملات المصرف مع الزبائن تتمثل في فتح الحسابات ذلك ناتج عن ما يقدمه المصرف من عروض وتسهيلات للزبون أما فيما يتعلق بإنشاء بطاقة دفع أو دفتر للتوفير فالغرض منها تسهيل استعمال الأموال لأصحابها المدخرين في حين أن الأقلية من يسعون للشراء بصيغة المرابحة وكل هذا مبني على تصريحات العينة المدروسة.

V: توزيع عينة الدراسة حسب نوع الحساب البنكي
 من خلال تفريغ معطيات الاستطلاع توصلنا إلى الجدول التالي:
جدول رقم 14: توزيع عينة الدراسة حسب نوع الحساب البنكي

المتغير	الفئة	التكرار	النسبة المئوية
الحساب البنكي	حساب السلام	12	26%
	حساب استثماري	4	8%
	الحساب الجاري	33	66%
	المجموع	49	98%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss
 من خلال الجدول أعلاه تم الحصول على الشكل التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel

نلاحظ من خلال الدائرة النسبية بعض أنواع الحسابات البنكية في مصرف السلام حيث أن 66% من أفراد العينة يملكون حساب جاري، 24% من الزبائن يتعاملون بحساب السلام و 8% فقط من الزبائن يتعاملون بحساب الاستثمار.

نفهم من التحليل السابق أن الحساب الجاري هو الحساب الأكثر استعمالاً من بين الأنواع الأخرى وهذا ناتج لكونه يمتاز بمميزات عديدة نذكر منها: قبول الإيداعات النقدية والشيكات البنكية في جميع فروع المصرف والحصول على دفتر شيكات مجاني مع إمكانية متابعة وإدارة الحساب إلكترونياً. وهذا على أساس تصريحات العينة المدروسة.

VI: دافع الزبائن للتعامل مع مصرف السلام

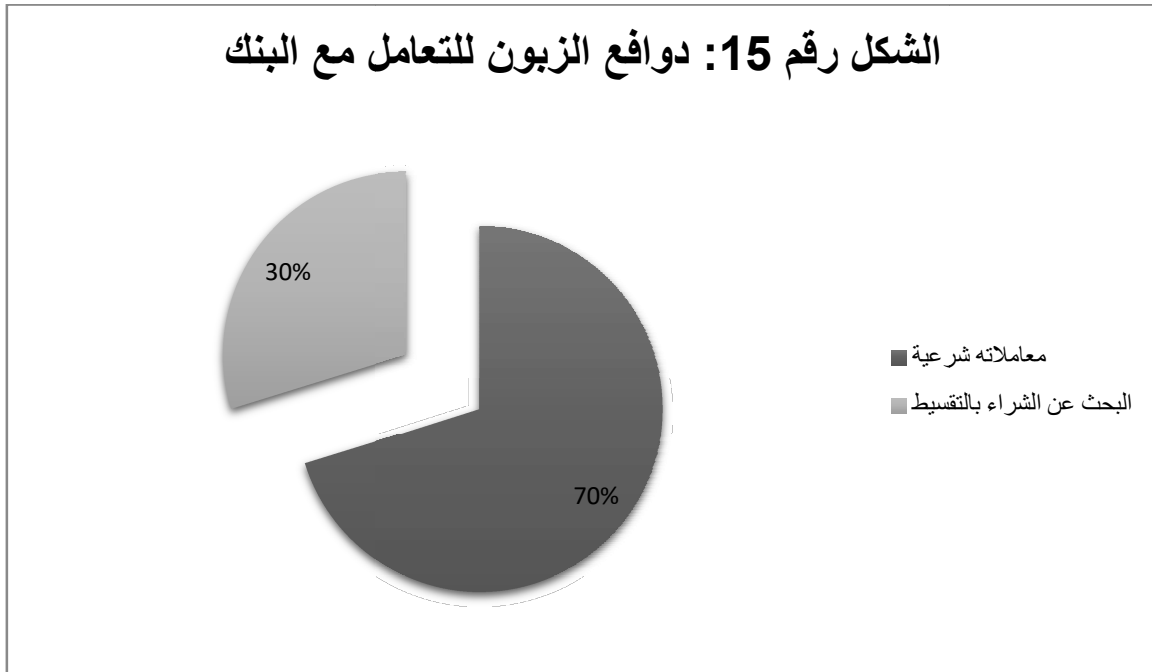
من خلال تفريغ معطيات الاستطلاع توصلنا للجدول التالي:

جدول رقم 15: دافع الزبائن للتعامل مع مصرف السلام

الفئة	التكرار	النسبة المئوية
كون معاملاته شرعية	33	66%
البحث عن الشراء بالتقسيط	14	28%
المجموع	47	94%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss.

من خلال الجدول أعلاه تحصلنا على الشكل التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel .

يمثل الشكل البياني أعلاه أهم الدوافع التي تجعل الزبون يتعامل مع البنك وكانت النتائج كالتالي:

66% يلجئون لمصرف السلام من أجل معاملاته الشرعية و 28% من أجل الشراء بالتقسيط

وهذا يعني أن معظم أفراد العينة يلجئون إلى هذا المصرف فقط من أجل الوازع الديني حيث أنهم يشعرون بالأمان والراحة عند معرفتهم بأنهم يقومون بتوظيف أموالهم بعيدا عن الطرق المحرمة والمشبوهة، في حين أن القلة يبحثون عن التقسيط المريح ولا يهتمهم شيء آخر. وهذا مبني على أساس تصريحات العينة المدروسة.

VII: الزبون مطلع على صيغة المراجعة

من خلال معطيات الاستطلاع تحصلنا على الجدول التالي:

جدول رقم 16: الزبون مطلع على صيغة المراجعة

الفئة	التكرار	النسبة المئوية
نعم	33	66%
لا	16	32%
المجموع	49	98%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss.

من خلال الجدول أعلاه تحصلنا على الشكل البياني التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel

نلاحظ من الشكل البياني أعلاه مدى إطلاع العملاء على صيغة المراجعة في مصرف السلام حيث صرح 66% منهم بنعم و32% لا، مما يعني أن الأغلبية يعرفون صيغة التمويل بالمراجعة في البنوك الإسلامية. وهذا على أساس تصريحات أفراد العينة المدروسة.

VIII: معدل الربح في المراجعة يحفز الزبون على التعامل

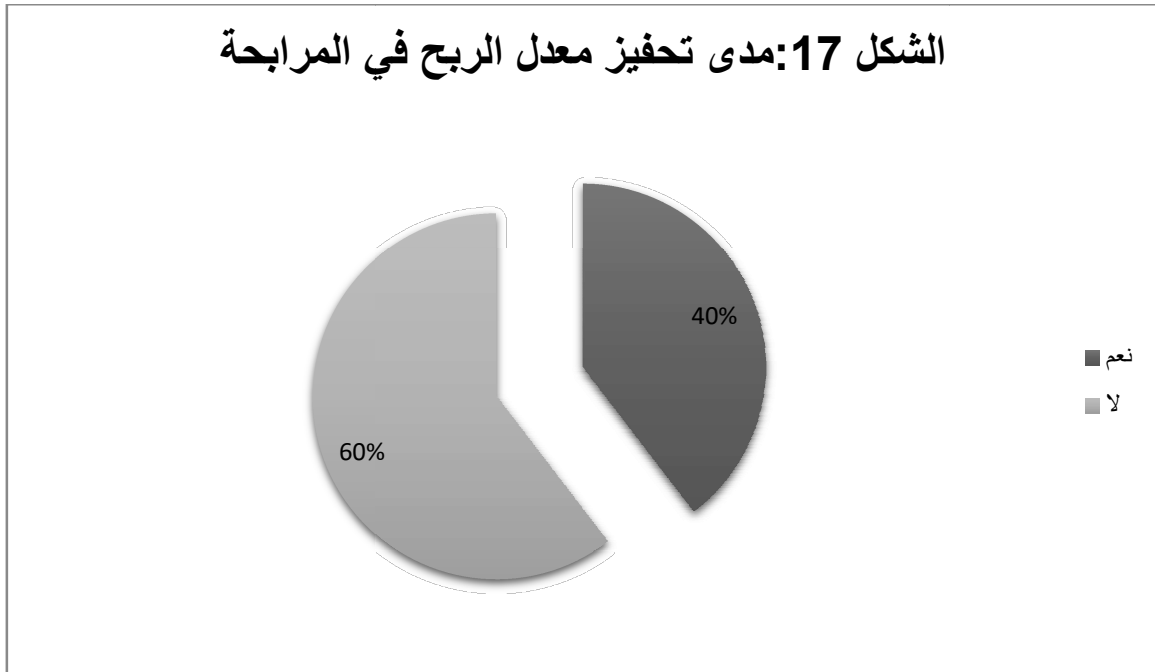
من خلال معطيات استطلاع الرأي توصلنا إلى الجدول التالي:

جدول رقم 17: معدل الربح في المراجعة يحفز الزبون على التعامل

الفئة	التكرار	النسبة المئوية
نعم	19	38%
لا	29	58%
المجموع	48	96%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss

من خلال الجدول أعلاه تحصلنا على الشكل التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel

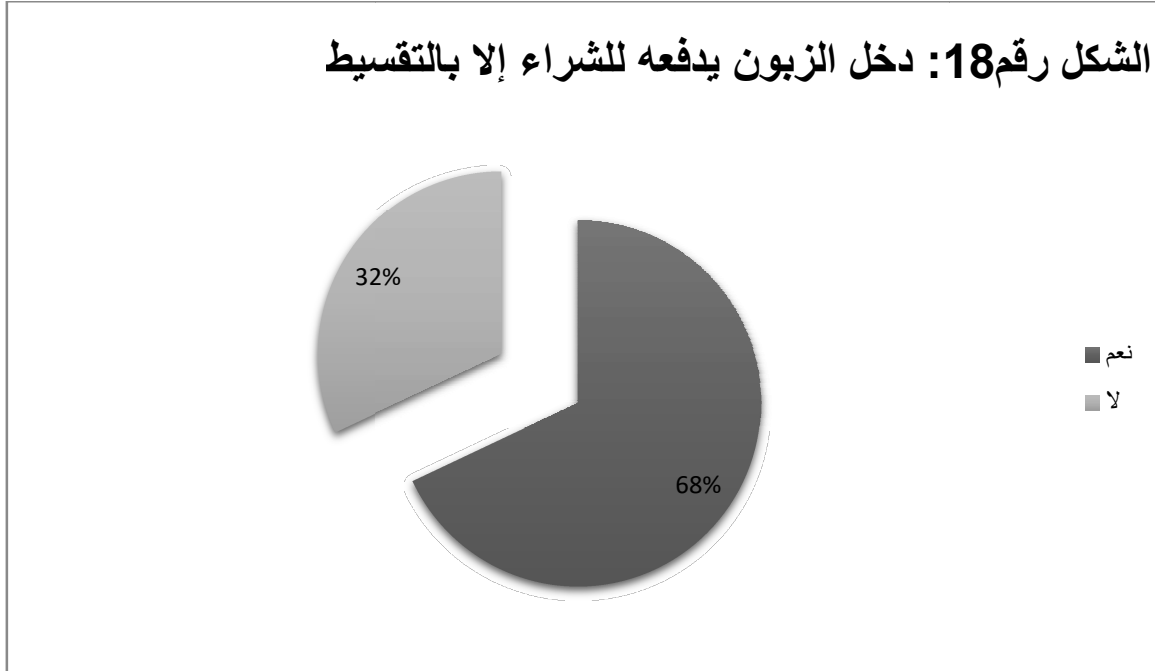
يمثل الشكل البياني أعلاه إجابة العملاء حول مدى اعتبار معدل الربح محفزاً للشراء بصيغة المراجعة حيث أن 58% منهم صرحوا أن معدل الربح لا يعد محفزاً على التعامل بالمراجعة بينما صرح 38% بأن هذا المعدل محفز لهم على التعامل.

وهذا ما يعني أن أغلبية أفراد عينة الدراسة لا يعد معدل الربح عاملاً حازماً لهم للتعامل مع بنك السلام.

IX: دخل الزبون لا يسمح له بالشراء إلا بالتقسيط
من خلال تفرغ معطيات استطلاع الرأي الموزع تم تشكيل الجدول التالي:
جدول رقم 18: دخل الزبون يدفعه للشراء إلا بالتقسيط

الفئة	التكرار	النسبة المئوية
نعم	34	68%
لا	16	32%
المجموع	50	100%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss .
من خلال الجدول أعلاه توصلنا الى الشكل التالي:



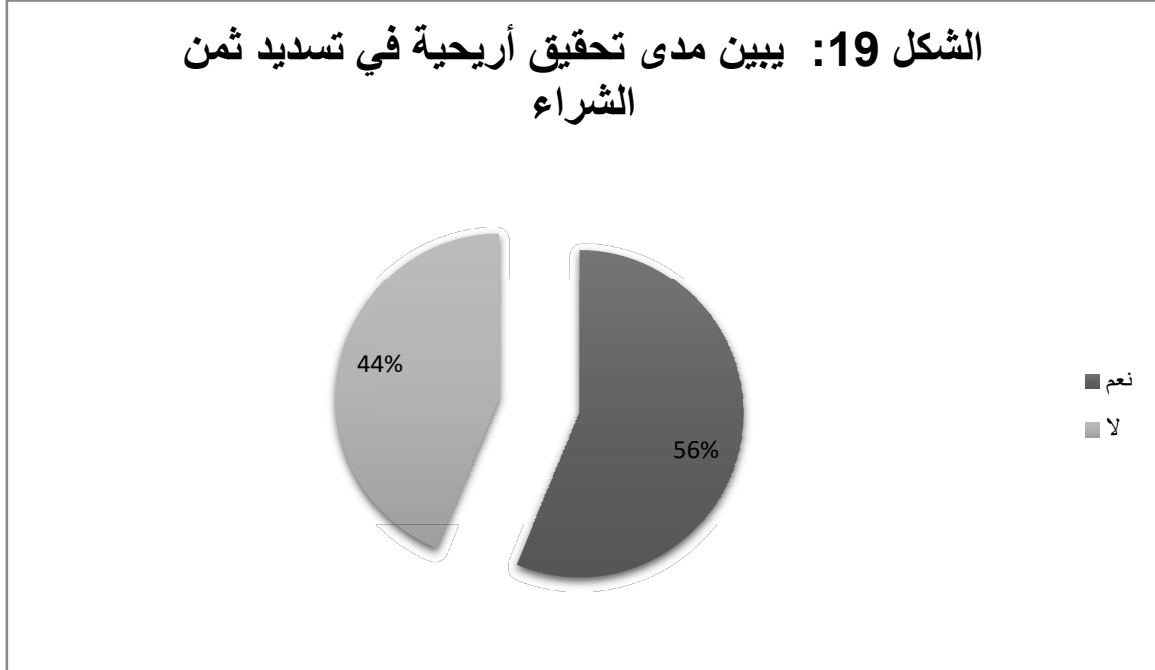
المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel .
نلاحظ من خلال الشكل البياني أعلاه تصريحات الزبائن عما إذا كان دخلهم هو ما يدفعهم للشراء بالتقسيط وتشير النتائج إلى أن 68% أجابوا ب نعم و 32% من الزبائن أجابوا ب لا .
وذلك يعني أن أغلب العينة المدروسة لا يسمح لهم دخلهم بالشراء دفعة واحدة بل يدفعهم إلى البحث عن صيغة لشراء بالتقسيط.

X: تحقق المربحة أريحية في تسديد ثمن الشراء
من خلال تفرغ معطيات استطلاع الرأي تحصلنا على الجدول التالي:

جدول رقم 19: مدى تحقق المربحة أريحية في تسديد ثمن الشراء

الفئة	التكرار	النسبة المئوية
نعم	27	54%
لا	21	42%
المجموع	48	96%

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج spss .



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على نتائج برنامج Excel.

تشير الدائرة النسبية أعلاه إلى مدى تحقيق المربحة أريحية في ثمن الشراء فصرح 54% من الزبائن بنعم، بينما 42% أجابوا ب لا.

وهذا يعني أن اغلب العينة يشعرون بأن المربحة هي الصيغة المثلى للشراء المختلفة حيث أنها تقدم لهم تسهيلات في التسديد.

المبحث الثاني: تفسير وتحليل نتائج الدراسة

من خلال التحليلات السابقة وما تم طرحه سابقا يمكننا الخروج بهذه النتائج التالية:

المطلب الأول: تحليل نتائج عينة الدراسة لبنك الخليج

- أشارت نتائج الدراسة التي أجريت على زبائن بنك الخليج وكالة أدرار أن معظم المتعاملين يتعاملون بالحساب الجاري وذلك لمميزاته الخاصة، حيث يمكن لأي شخص أن يفتح الحساب الجاري في بنك الخليج بتكلفة 5000دج.

- يمكن للعميل أن يستخدم حسابه وأجراء مختلف العمليات المصرفية من سحب وإيداع والتحويل من حساب إلى آخر في أي وقت يريد وبدون عائق عن طريق شبكة الانترنت والاستفادة من مختلف الخدمات ذات الجودة العالية التي يقدمها بنك الخليج كخدمة الرسائل القصيرة وخدمة البريد الالكتروني. -يلجأ أغلب العملاء الذين أجريت معهم الدراسة إلى بنك الخليج من أجل الأمان وذلك خشية سرقة أموالهم أو ضياعها، حيث أن بنك الخليج يسعى دائما إلى توفير أكبر قدر من الأمان و الثقة للمودعين وذلك باعتماد سياسات واستراتيجيات مدروسة كتجنب الدخول في مشاريع مرتقعة الخطورة مما يؤدي إلى عدم قدرة البنك تحمل الخسائر ذلك أن أي خسائر تزيد عن رأس المال المملوك تعني التهام جزء من أموال المودعين مما قد يعرض البنك لمشاكل السيولة أو الإفلاس.

-ويمكن للبنك زيادة درجة الأمان من خلال التنوع والذي يتمثل في تعدد المناطق الجغرافية التي يستخدمها البنك والذي يؤدي إلى تباين العملاء وأنشطتهم ومن ثم تباين حساسية تلك الأنشطة والظروف الاقتصادية العامة، ما يترتب عليه تقليل احتمالات حدوث تحديات.

-من خلال إجابات العملاء حول معدل الفائدة تبين أن معظمهم على دراية بمعدل الفائدة ولكن لا يهتمون كثيرا بتأثيره أو أنهم يجهلون ذلك حيث يوجد تضارب واضح في آرائهم.

وبشكل عام يؤثر معدل الفائدة سواء بالارتفاع أو الانخفاض على القرارات الاستثمارية والأنماط الاستهلاكية للأفراد، ويكون ذلك واضحا في مختلف جوانب الحياة كارتفاع أسعار السلع والخدمات مثلا.

المطلب الثاني: تحليل نتائج عينة الدراسة لمصرف السلام

حسب ما أسفرت عنه نتائج الدراسة فإن الأكثرية من زبائن مصرف السلام وكالة أدرار يتعاملون معه بالحساب الجاري وهو حساب للقيام بمختلف العمليات المصرفية بالعملة الوطنية، يمتاز هذا الحساب بقبول الإيداعات النقدية والشيكات في جميع الفروع وإتاحة الخدمات طيلة الأيام. مع إمكانية معاينة وإدارة الحساب من خلال موقع السلام الالكتروني.

-أكد معظم الأفراد الذين أجريت معهم الدراسة أن دافعهم الأساسي للتعامل مع بنك السلام هو الوازع الديني وحسب ما يرونه أن مصرف السلام معاملاته شرعية.

ودائما ما تسعى البنوك الإسلامية على غرار مصرف السلام إلى مراعاة الأحكام الشرعية في تعاملاتها المالية حيث أنه هناك لجنة شرعية مختصة في الفتاوى الشرعية تقوم بضبط مختلف المعاملات ووضعها

في المسار الصحيح بعيدا عن الشبهات والأرباح المحرمة والأعمال الربوية عكس ما هو متداول في البنوك التجارية (التقليدية) وهذا ما يدفع الأفراد بدرجة أولى للتعامل مع البنوك الإسلامية. -تبين أن معظم الأفراد يعرفون صيغة التمويل بالمرابحة وتتجلى لهم في صورة الشراء بالتقسيط، فمن خلال هذه الصيغة يتمكنون من شراء السلع التي لا يستطيعون دفع ثمنها دفعة واحدة وأسلوب تكميلي إسلامي في نفس الوقت، وتكمن أهمية المrabحة في كونها تسمح للمصارف بتمويل العملاء مقابل ربح معلوم ومتفق عليه وفق ما تنص عليه الشريعة الإسلامية.

ولعل أبرز صور المrabحة في مصرف السلام بيع السيارات، حيث يقوم المصرف ببيع السيارات المتوفرة لدية المملوكة أو المقبوضة من قبله بالتقسيط للعملاء، فإذا كانت السيارة المرغوب فيها من قبل العميل غير متوفرة ضمن مخزون المصرف يقوم هذا الأخير باقتنائها وتملكها وعقب قبضها القبض الناقل للملكية يعرضها على الزبون لشرائها.

المطلب الثالث: الفرق بين تكاليف التمويل في المصرف الإسلامي والبنك التقليدي

-الربح هو الزيادة على رأس المال نتيجة تقليبه في الأنشطة الاستثمارية، أما الفائدة فهي زيادة مستحقة للدائن على مبلغ الدين يدفعها المدين مقابل احتباس الدين إلى أجل تمام الوفاء. -قد يتقاضى المصرف الإسلامي مبالغ إضافية عند التعثر في السداد أو عدم تسديد الأقساط في أوانها عكس البنوك التجارية التي تجبر على تحمل تبعات التعثر. -يتقاضى المصرف الإسلامي ربحه مقسط على دفعات مع الأقساط الشهرية المتفق عليها مع الزبون باختلاف البنوك التجارية التي تتقاضى فوائد مسبقا وتخصمها من أصل القرض فورا.

خلاصة :

تم التوصل من خلال نتائج الدراسة التي تم القيام بها على مصرف السلام وبنك الخليج (وكالتي ادرار) أن:

الوازع الديني يعد من أهم الدوافع التي تجعل الزبون يلجأ إلى مصرف السلام ومن أبرز الصيغ التمويلية المعتمدة من طرف هذا المصرف هي صيغة المرابحة حيث تسمح بتمويل احتياجات العملاء سواء كانت استغلالية أو استثمارية ويكون هذا وفق شروط مطابقة للشريعة الإسلامية، ويجدر بالذكر أنه رغم هامش الربح الغير محفز إلا أن العديد من الزبائن يجدون أريحية في تسديد تكاليف مشترياتهم. أما فيما يتعلق ببنك الخليج فنجد أن أغلب الزبائن يلجئون إليه من أجل الأمان ولا يهتمهم معدل الفائدة وحيث يرون بأنه الخيار الأفضل للمحافظة على أموالهم والاستفادة من معدل الفائدة المطبق على الودائع.

خاتمه

من خلال ما ورد في هذه الدراسة والتي تم السعي فيها للوقوف على مختلف العناصر والمفاهيم الأساسية المرتبطة بموضوع الدراسة، والتي اشتملت على دراسة نظرية وتطبيقية ومحاولة الإجابة على إشكالية الدراسة المتمثلة في:

كيف يؤثر ربح المرابحة في البنوك الإسلامية ومعدل الفائدة في البنوك التجارية على سلوك العميل؟ وقد تم التوصل إلى مجموعة من الاستنتاجات مقسمة كالتالي:

الاستنتاجات النظرية

-المصارف الإسلامية تسعى إلى تحقيق الربح كغيرها من المؤسسات المالية الأخرى ولكن بطرق إسلامية شرعية بعيدا عن المعاملات الربوية وبذلك فهي تحقق تنمية اجتماعية.
-المرابحة وسيلة تمويل تسهل تلبية احتياجات الأفراد بطريقة مباشرة عند عدم قدرتهم على توفيرها بأنفسهم مقابل هامش ربح وأقساط متفق عليها بين الطرفين (العميل والمصرف).
-الربح في المرابحة مقيد بضوابط شرعية تحفظ حق العميل والمصرف الإسلامي.
-تقوم البنوك التجارية بمنح القروض واستقبال الودائع من الجمهور مقابل فوائد على القروض، فهي بذلك تسعى لتحقيق الربح.

-تنتج الفائدة انطلاقا من إيداع الأموال لدى البنك أو القيام بالاقتراض منه.
-يختلف معدل الفائدة على حسب نوع ومدة القرض وكذا القيمة الاسمية له.

الاستنتاجات العلمية

-يؤثر خفض ورفع معدل الفائدة بشكل واضح على الأنماط الاستهلاكية للأفراد.
-يحظى الحساب الجاري بشعبية أكثر لدى الأفراد لما له من مميزات كثيرة.
-يهتم الأفراد بالمبدأ الأساسي للبنوك ومن ثم يقررن التعامل معها، كإقبالهم على البنوك الإسلامية لتجنب المعاملات الربوية، واللجوء للبنوك التجارية للحصول على فوائد.
-يلعب معدل الفائدة دورا هاما في القرارات الاستثمارية للأفراد ويؤثر على سلوكهم الاستهلاكي.
وتجدر الإشارة إلى أن الدراسات السابقة تطرقت إلى إبراز أوجه التشابه الاختلاف في البنوك الإسلامية والتقليدية، ومقارنة طرق التمويل وأساليب الأداء وتقييم الربحية.
أما فيما يتعلق بالدراسة الحالية فسعت إلى إبراز صيغة المرابحة فقط من بين الصيغ الأخرى ومقارنة آليتها وأثرها بالفائدة البنكية في البنوك التجارية وكيفية تأثيرها على سلوك الزبون وقراراته الاستثمارية.

التوصيات

أما التوصيات التي يمكن تقديمها نوجزها في ما يلي:
-لابد من إقامة دورات أو ندوات للتعريف أكثر بالنشاط التمويلي للبنوك التجارية والإسلامية.
-ضرورة تبسيط الكلمات والمصطلحات المستعملة في العقود.

- وضع نص قانوني أو دليل للعملاء داخل البنوك الإسلامية يعرف بالمرابحة ويحدد الأحكام والمبادئ العامة لهذه الصيغة.

- ضرورة توضيح وتسهيل الإجراءات الروتينية للشراء بالمرابحة في البنك الإسلامي والتعامل بالقروض في البنك التجاري.

آفاق الدراسة

بما إن هذا الموضوع واسع وعميق نقترح على الباحثين تنظيم ملتقيات علمية حول آلية الربح في المرابحة لدى البنوك الإسلامية والفائدة لدى البنوك التجارية.

والإجابة على التساؤل الذي قد يكون موضوع بحث ودراسة في المستقبل:

- هل ستحتل المرابحة النسبة الأكبر من إقبال الزبائن أم التعامل بالفائدة المطبقة على القروض؟

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المراجع

أولاً: الكتب

1. اكرم حداد و مشهور هذلول، النقود و المصارف-مدخل تحليلي و نظري-، داروائل، ط2، 2008م.
2. إبراهيم الكراسنة، البنوك الإسلامية الإطار المفاهيمي والتحديات، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، ط1، 2013
3. إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، إدارة البنوك التجارية، دار غيداء، عمان، ط1، 2016م.
4. حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، دار المسيرة، عمان، ط1، 2013م.
5. رشاد نعمان شايح العامري، الخدمات المصرفية الائتمانية في البنوك الإسلامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1، 2012م.
6. علي بن محمد الجمعة، معجم المصطلحات الاقتصادية و الإسلامية، مكتبة العبيكات، الرياض، ط1، 2008م.
7. سعد خليفة العبار، المربحة المصرفية وصلاحيتها كبديل شرعي للفائدة الربوية، دار الكتب الوطنية، بنغازي-ليبيا، ط1، 2018م
8. فليح حسن خليف، النقود و البنوك، جدار للكتاب العالمي، الأردن، ط1، 2006م.
9. كامل صكر القيسي، معايير الربح و ضوابطه في التشريع الإسلامي، دائرة الشؤون الإسلامية و العمل الخيري، دبي، ط1، 2008م.
10. محمد إبراهيم عبد الرحيم ، اقتصاديات النقود و البنوك، دار التعليم الجامعي، ط1، 2015م.
11. محمد بوجلال، البنوك الإسلامية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، ط1، 1990م.
12. محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج، الأردن، ط1، 2007م.
13. محمود الأنصاري و آخرون، البنوك الإسلامية، مطابع الأهرام، القاهرة، ط1، الجزء الثامن، 1988م.
14. مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية و المنهج التمويلي، دار أسامة، ط1، 2012م.
15. نعيم نمر داوود، البنوك الإسلامية -نحو اقتصاد إسلامي-، دار البداية، عمان ط1، 2012م.

ثانياً: الرسائل و الأطروحات الجامعية

1. بن ذببة يمينة، أثر تغير معدل الفائدة على فعالية البنوك التجارية حالة الجزائر في الفترة ما بين 1996 إلى 2009، مذكرة ماجستير في إدارة الأعمال تخصص مالية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير م العلوم التجارية جامعة وهران، 2011م.

2. حسام يحيوي، مبدأ المشاركة في الأرباح و الخسائر في المصارف الإسلامية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في البنوك الإسلامية، كلية الشريعة و الاقتصاد جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية قسنطينة، 2015م.
3. سارة بن حيزية، أساسيات الصيرفة الإسلامية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر اكايمي، تخصص علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة العربي بن مهدي ام البواقي، 2012م.
4. عبلة لمسلف، الدور الاقتصادي للمشاركة المصرفية-دراسة مقارنة-، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2006م.

ثالثا: البحوث والمقالات

- 1- محمد بوجلال و شوقي بورقبة، تكلفة التمويل في البنوك الإسلامية-دراسة مقارنة-، بحث مقدم ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و اثرها على الاقتصاديات و المؤسسات-دراسة حالة الجزائر و الدول النامية المنعقد بكلية العلوم الاقتصادية و التسيير-مخبر العلوم الاقتصادية و التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 21-26 نوفمبر 2006م.

رابعا: التقرير و الدوريات

- 1- رشيد حمامي-عائشة عتيق، اثر تغير سعر الفائدة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة - تجربة الجزائر، مجلة الدراسات المالية المحاسبية و الإدارية، العدد السادس، جامعة مستغانم الجزائر، 2016م.
 - 2- علي عبد الله شاهين، مدخل محاسبي مقترح لقياس و توزيع الأرباح في البنوك الإسلامية، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية)، المجلد الثالث عشر العدد الأول، كلية التجارة-الجامعة الإسلامية، غزة-فلسطين، جانفي 2005م.
 - 3- عمار زيتوني و خروبي مراد، المعاملات المالية في البنوك-دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية و البنوك التجارية، مجلة الأحياء، العدد 11، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التسيير، جامعة باتنة
- خامسا: الأوامر و المراسيم
- 1- المادة 114، قانون النقد و القرض 90-10، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية، 18-08-1998.
- سادسا: المواقع الالكترونية
- 1-almamlakatv.com

ملاحق

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة احمد دراية - ادرار -
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

استطلاع رأي

الأخ الفاضل / الأخت الفاضلة :

تم إعداد هذا الاستطلاع في إطار القيام بإعداد مذكرة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد نقدي وبنكي بهدف دراسة مقارنة بين الربح في المرابحة في البنوك الإسلامية والفائدة في البنوك التجارية، لذا نرجو من سيادتكم الإجابة على عبارات استطلاع رأي في الخانة التي تعبر عن وجهة نظركم بكل صدق وموضوعية.

علما بأن إجراء هذه الدراسة لغاية علمية بحثية وسوف يتم التعامل مع إجاباتكم وفقا لقواعد الأمانة والنزاهة العلمية والسرية ولن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي.

شكرا مسبقا لحسن تعاونكم

الجزء الأول: البيانات الشخصية:

1- المستوى العلمي:

ثانوي جامعي دراسات عليا

2- الدخل:

ثابت (اجر شهري) متغير (أعمال حرة)

3- فئة الدخل:

40000-دج-80000 80000-دج-100000 100000-دج فما فوق

4- نوع المعاملة مع بنك السلام:

شراء بالتقسيط إنشاء بطاقة أو دفتر للتوفير فتح حساب
الشراء بصيغة المrabحة

5- نوع الحساب البنكي:

حساب السلام حساب الاستثمار الحساب الجاري

الجزء الثاني: الربح في المrabحة لدى البنوك الإسلامية

1-دافعك الأساسي للتعامل مع مصرف السلام كون ان:

معاملاته شرعية الربح محفز يتعامل بالتقسيط

2-أنت مطلع على صيغة المrabحة في مصرف السلام:

نعم لا

3-معدل الربح في المrabحة لدى مصرف السلام يشجعك على التعامل معه:

نعم لا

4-تحقق لك المrabحة أريحية في تسديد ثمن الشراء:

نعم لا

5-يسمح لك ذلك بالشراء بصيغة مrabحة:

نعم لا

الملحق رقم 04

عقد مرابحة (محلية)



عقد رقم: /...../.....

بين:
 مصرف السلام الجزائر شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج، والكانن مقره الاجتماعي بـ 233 شارع أحمد واكد دالي إبراهيم
 الجزائر، والممثل من قبل السيد مدير فرع:

والسيد/الشركة
 من جهة و يشار إليها فيما يلي "بالمصرف / الطرف الأول"
 والاجتماعي مقره(ها) والكانن والممثلة من قبل مسيرها القانوني.

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي "بالمتعامل /
 الطرف الثاني"

تمهيد:
 مبين في جدول السداد المتفق عليه معه، والذي يعد جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد.

المادة الثالثة: تعهدات العميل
 يقر المتعامل أنه عين المبيع موضوع العقد المعاينة النافية للجهالة والغرر، وأنه قد وجده مطابقاً للمواصفات الواردة في طلب الشراء المرفق بهذا العقد والذي يعد جزءاً لا يتجزأ منه، وأنه قد قبله واستلمه على الحالة التي هو عليها، ويتحمل العميل فور تسلمه للمبيع كامل المسؤولية عن فقدانه وأي ضرر أو خسارة تلحق به، كما يلتزم المتعامل في حدود ما جاء في المادة الرابعة أدناه بعدم مطالبة المصرف بأي حقوق بشأن المبيع بعد استلامه، كما يلتزم أيضاً بعدم الرجوع على المصرف بأي عيب من العيوب الظاهرة في المبيع.

المادة الرابعة: تعهدات المصرف
 إذا كان البائع الأصلي للمبيع موضوع هذا العقد قد منح المصرف ضماناً عليه لمدة معينة، فإن المصرف يلتزم بتحويل هذا الضمان إلى المشتري وينقل إليه الحق في توجيه مطالبته إلى مانح الضمان مباشرة دون الرجوع للمصرف، فإذا انتهت مدة الضمان فليس للمتعامل الحق في توجيه أي مطالبة للمصرف في هذا الخصوص.

المادة الخامسة: تفسير العقد
 يفسر هذا العقد ويكمل ما لم يرد فيه حسب أحكام القانون الجزائري بما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية وما ليس للقانون فيه حكم يطبق عليه حكم الشرع.

المادة السادسة: المرفقات
 تعتبر مرفقات العقد جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد ومكتلاً له.

المادة السابعة: نسخ العقد
 حرر هذا العقد من تمهيد وسبع مواد، في ثلاث نسخ أصلية باللغة العربية، وقد استلم الطرف الثاني نسخة منها في حين استلم الطرف الأول نسختين منها.

ويصرح المتعامل أنه قرأ هذا العقد وملاحقه قبل التوقيع عليه وأنه فهمه واستوعبه استيعاباً تاماً وأنه وافق على كل محتوياته، ويلتزم بما ورد فيه التزاماً كاملاً لا رجوع عنه وغير قابل للنقض.

وبناء على ما تقدم جرى توقيع هذا العقد بتاريخ: / / م

الطرف الثاني / المتعامل
 قرأته ووافق عليه (بخط اليد)

الطرف الأول / المصرف

ملخص

تسعى البنوك التقليدية بصفة أساسية إلى تعظيم الربح، أي أن الهدف مادي بالدرجة الأولى، أما في البنوك الإسلامية فالربح وارد ولكنه ليس الهدف الأسمى فهي تسعى إلى تجسيد التكافل الاجتماعي والحرص على تطبيق الشريعة الإسلامية من خلال المعاملات المصرفية..

وقد توصلت الدراسة إلى أن الوازع الديني يمثل دافعا قويا للأفراد للتعامل مع مصرف السلام بأدرار، حيث تلقى صيغة البيع بالمرابحة رواجاً واسعاً في هذا المصرف بسبب أنها تسمح للفرد أن يشتري بالتقسيط، إلا أن الكثير من الأشخاص يعتبرون أن معدل الربح غير محفز لهم للإقبال على الشراء مرابحة .

أما في بنك الخليج وكالة ادرار فإن العملاء يلجئون إلى إيداع أموالهم من أجل الأمان فقط ولا يهتمهم معدل الفائدة بديل تفضيلهم التعامل بالحساب الجاري.

الكلمات المفتاحية: البنوك الإسلامية، البنوك التجارية، المرابحة، معدل الفائدة، الربح.

Summary

Traditional banks mainly seek to maximize profit, meaning that the goal is primarily material, but in Islamic banks, profit is possible, but it is not the ultimate goal, as it seeks to embody social solidarity and to ensure the application of Islamic law through banking transactions. The study found that religious awareness is a strong motivation for individuals to deal with Al Salam Bank, as the Murabaha sales formula is widely popular in this bank because it allows the individual to buy in installments, but many people consider that the profit rate is not an incentive for them to buy Murabaha. . As for Gulf Bank, customers resort to depositing their money for safety only, and they do not care about the interest rate, as evidenced by their preference for dealing with the current account.

Key words: Islamic banks, commercial banks, murabahah, interest rate, profit.