وزارة التعليـــــم العالـــــي والبحـــث العلـــــمـــــي

جامعة العربي بن المهيدي-أم البواقي-

كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

مذكرة بعنوان

الرقم التسلسلي:.....

لامية و دورها في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر الأكاديمي في علوم التسيير

تخصص مالية، تأمينات وتسيير المخاطر

إعداد الطالبة
فتيحة حناش

إشراف الأستاذ
فريد خميلي

الإهداء

اللهم اجعل هذا العمل خالصا لوجهك الكريم، نافعا لقارئه

أهدي ثمرة جهدي إلى:

والدي الكريمين، أطال الله في عمرهما.

إلى حبيب قلبي وزوجي العزيز عزالدين .... لقد كنت نعم العون والسند لي في هذه الرسالة العلمية لك جزيل الشكر والتقدير.

إلى إخوتي وأخواتي... جزاكم الله خيرا على ما شددتم به أزري.

إلى الكتكوتين دعاء وأيمن.

إلى صديقاتي وزميلاتي وبالأخص سيسا.

شكر وتقدير

أتقدم بالشكر إلى الأستاذ المشرف " فريد خميلي " على كل المساعدات والتوجيهات القيمة التي قدمها لي.

كما لا يفوتني أن أشكر جميع أساتذة قسم علوم التسيير على توجيهاتهم سواء من قريب أو من بعيد.

بالإضافة إلى موظفي هذا القسم الذين لم يدخروا أي جهد من أجل إعطائي في الجانب الإداري والمعنوي.

ولا أنسى أن أشكر أيضا إلى موظفي بنك البركة – فرع وكالة قسنطينة– وخاصة نائب المدير السيد حمزة وليد الذي لم يبخل علينا بالمعلومات.

بسم الله الرحمان الرحيم

"الذين يأكلون الربا لا يقومون إلا كما يقوم الذي يتخبطه الشيطان من المس ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا فمن جاءه موعظة من ربه فانتهى فله ما سلف وأمره إلى الله ومن عاد فأولئك أصحاب النار هم فيها خالدون"

الآية 274 من سورة البقرة

ملخص

تعالج هذه المذكرة موضوع البنوك الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف معرفة مدى نجاحها في القيام بهذه الوظيفة، لا سيما وأن معظم المعاملات التمويلية تنشأ في محيط ربوي، وهو ما يزيد من حدة المعوقات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذا بالنسبة للجانب النظري،

ولقد قسمت هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول، خصص الفصل الأول لتوضيح ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تم التعرض إلى مفهومها وخصائصها وأشكالها، بالإضافة إلى عوامل نجاحها ومشكلات التمويل الربوي التي تعاني منها، يليه فصل يشمل دراسة البنوك الإسلامية من خلال التطرق إلى نشأتها وتعريفها، وكذا الخصائص والضوابط التي تحكمها، كما أشرنا إلى بعض الفروقات الموجودة بينها وبين البنوك الربوية، بالإضافة إلى أهم صيغها التمويلية التي تمنحها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تحقيق التطور والنمو الاقتصادي، أما الفصل الثالث فقد خصص لدراسة حالة بنك البركة –فرع وكالة قسنطينة– للتعرف على أهم الصيغ التمويلية التي يمنحها للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

الكلمات المفتاحية

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، البنوك الإسلامية، الصيغ التمويلية الإسلامية.

Résumé

Ce mémoire traité le sujet des banques islamiques et son rôle dans le financement des petites et moyennes entreprises afin de connaître l'ampleur de leur succès dans l'exercice de cette fonction, en particulier, et que la plupart des opérations de financement s'établissent dans un milieu basé sur l'intérêt, et est plus que la gravité des difficultés rencontrées les petites et moyennes entreprises.

Et on a divisé l'étude en trois chapitres, le premier chapitre consacre de clarifier ce que les PME, où on a exposé au leur définitions, caractéristiques et formes en plus comme nous l'avons signalé aux facteurs qui mènent au succès les facteurs du succès et leur problèmes du financement par intérêt qui lui souffre, suivi par chapitre comprend l'étude des banque islamique en s'attaquant à sa création et la définition. Pour atteindre les objets et ressources en plus des contrôles qui régissent les banque islamique lorsque vous effectuez des transactions financières avec leurs clients, le troisièmes chapitre était l'étude de terrain dans une tentative de montrer Baraka Bank'' branche agence de Constantine'' afin de connaître les principales formules de financement accordées aux petites et moyennes entreprises.

Les mots clé

Petites et moyennes entreprises, les banques islamiques, les formules de financements islamiques

المحتوى الصفحة

الإهداء.....

الشكر.....

الملخص.....

فهرس المحتويات .....

قائمة الأشكال.....

قائمة الجداول.....

قائمة الملاحق.....

المقدمة العامة .....أ-ح

الفصل الأول: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .....:.....2-36

تمهيد 2

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة..... 3

المطلب الأول: صعوبة تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 3

المطلب الثاني: المعايير المستخدمة لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 5

المطلب الثالث: تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عند بعض الدول..... 8

المبحث الثاني: أهمية وخصائص و أشكال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة..... 16

المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة..... 16

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة..... 17

المطلب الثالث: أشكال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة..... 21

المبحث الثالث: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين عوامل النجاح و مشكلات التمويل الربوي..... 28

المطلب الأول: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة..... 29

المطلب الثاني: المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة..... 33
المطلب الثالث: التمويل الربوي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة..... 36
خلاصة الفصل..... 36
الفصل الثاني: البنوك الإسلامية..... 38 – 76
تمهيد..... 38
المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية..... 39
المطلب الأول: نشأة و تعريف البنوك الإسلامية..... 39
المطلب الثاني: أهداف البنوك الإسلامية..... 42
المطلب الثالث: خصائص البنوك الإسلامية..... 46
المبحث الثاني: موارد البنوك الإسلامية و تميزها عن البنوك الربوية..... 48
المطلب الأول: موارد البنوك الإسلامية..... 48
المطلب الثاني: قواعد و ضوابط البنوك الإسلامية..... 52
المطلب الثالث: الفرق بين البنوك الإسلامية و البنوك الربوية..... 55
المبحث الثالث: صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة..... 55
المطلب الأول: صيغ التمويل القائمة على المشاركة..... 56
المطلب الثاني:صيغ التمويل القائمة على البيوع..... 66
المطلب الثالث: التمويل بالايجارة..... 72
خلاصة الفصل..... 76
الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية لبنك البركة –وكالة قسنطينة–..... 78 –113
تمهيد..... 78
المبحث الأول: أساسيات حول بنك البركة الجزائري –فرع وكالة قسنطينة–..... 79

المطلب الأول: التعريف بالوكالة و مبادئها و هيكلها التنظيمي..... 79
المطلب الثاني: وظائف الوكالة محل الدراسة وأهدافها..... 82
المطلب الثالث: مهام أهم مصالح الوكالة..... 82
المبحث الثاني: إجراءات التمويل..... 85
المطلب الأول: تكوين ملفات التمويل و إيداعها و معالجتها..... 85
المطلب الثاني:البث في ملفات التمويل و تجسيد قراراتها..... 89
المطلب الثالث: تعبئة و متابعة التمويلات..... 93
المبحث الثالث: الأنشطة التمويلية لبنك البركة –وكالة قسنطينة–..... 96
المطلب الأول: صيغ التمويل قائمة على المشاركة..... 96
المطلب الثاني:صيغ التمويل القائمة على البيوع..... 99
المطلب الثالث: صيغ التمويل القائمة على الإيجار..... 106
المطلب الرابع: تحليل تطور أرصدة التمويل لبنك البركة..... 108
خلاصة الفصل..... 113
الخاتمة العامة..... 115
قائمة المراجع..... 120 –125
الملاحق.....126

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01	الأصناف القانونية للمؤسسات	25
02	أشكال المشاركة	58
03	آلية صيغة المضاربة في البنوك الإسلامية	63
04	أشكال السلم	71
05	هيكل بنك البركة(فرع وكالة قسنطينة)	80
06	تطور التمويل قصير المدى في بنك البركة	109
07	تطور التمويل متوسط المدى في بنك البركة	110
08	تطور التمويل طويل المدى في بنك البركة	111

قائمة الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
01	صيغ التمويل الإسلامي	126

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	9
02	تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	10
03	تعريف بريطانيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاط	11
04	تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	12
05	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	15
06	أهم الوثائق الخاصة بطلب القرض ببنك البركة	83
07	نموذج طلب التمويل	87
08	نموذج بطاقة مصادقة على ملف التمويل	91
09	نموذج رسالة رفض ملف التمويل	94
10	تمويلات بنك البركة لسنتي:2011 -2012	108
11	تطور التمويل قصير المدى في بنك البركة	109
12	تطور التمويل متوسط المدى في بنك البركة	110
13	تطور التمويل طويل المدى في بنك البركة	111

المقدمة العامة

لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل طرحا يحتل أولوية متقدمة على صعيد اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية، ومنها البلدان العربية الإسلامية، فقد حظيت باهتمام مخططي السياسات الاقتصادية والاجتماعية، وذلك انطلاقا من الدور الحيوي الذي تلعبه في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول.

ومما لا شك فيه أن دعم وتعزيز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إرساء ركائز الاستثمار والنمو والتطور وانجاز هذه المؤسسات لأهدافها الرئيسية في مختلف المجالات، ومن بينها: مجال التشغيل واستيعاب نسبة كبيرة من القوى العاملة بمستوياتها المهارية المختلفة، والرفع من قيمة الدخل والمستوى المعيشي للفرد، هي محاولة لتحقيق عدالة حضارية من حيث الأدوار التي تؤديها ومواجهة التحديات التي تواجهها.

وحتى تقوم هذه المؤسسات بالدور التنموي المرجو منها في مختلف البلدان المتقدمة والنامية، لاسيما البلدان العربية والإسلامية، لابد عليها من مواجهة أهم العقبات التي تتعرض لها، والتي تتمثل في عدم قدرة أصحابها على توفير التمويل اللازم لإنشائها أو لاستمرار نشاطها، وعدم مقدرتهم على توفير الضمانات الكافية التي تشترطها البنوك الربوية لقديم التمويل اللازم لها، هذه الأخيرة عادة ما تفضل التعامل مع المؤسسات الكبيرة وتمويلها لذات السبب.

إذن فمشكل التمويل يعد واحد من أهم العقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فأصحابها عادة ما يكونون من المهنيين الصغار، ولا تتوفر لديهم المدخرات المالية الكافية التي تمكنهم من إنشاء مؤسساتهم الخاصة، كما لا يوجد لديهم الضمانات الكافية التي يمكن تقديمها للبنوك للحصول بموجبها على قروض، ومن جانب أخر فإن مصادر التمويل في صورة قروض بفائدة ترهق كاهل هذه المؤسسات وتجعلها تفقد ميزتها التنافسية مع المؤسسات الأخرى، كما أن البعض الآخر من الراغبين في إقامة مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة الخاصة بتفادي المعاملات الربوية التي تتجسد في القروض بفوائد.

لذلك أصبح من الضروري البحث عن بدائل تمويلية أخرى تكون أكثر ملائمة، وفي متناول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أبرز هذه البدائل التمويل بالصيغ المصرفية الإسلامية التي لا تعتمد على الفوائد الثابتة، والتي أثبتت نجاحاتها في النهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من المجتمعات.

إشكالية الدراسة

من خلال ما سبق يمكن معالجة موضوع البنوك الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال طرح الإشكالية التالية:

- ✓ إلى أي مدى يمكن أن تساهم صيغ التمويل البنكي الإسلامي في توفير التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

ويمكن تجزئة الإشكالية الرئيسية إلى الأسئلة الفرعية التالية:

- ✓ إلى أي مدى تراعي صيغ وأساليب التمويل التي تعرضها البنوك الإسلامية خصوصيات واحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟
- ✓ ما هي أهم الصيغ التمويلية الإسلامية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟
- ✓ ما هو واقع التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بنك البركة ؟

فرضيات الدراسة

من أجل الإجابة على إشكالية الدراسة يتم طرح الفرضيات التالية:

- ✓ تساهم البنوك الإسلامية من خلال صيغها التمويلية في تقديم عدة بدائل للتمويل، بحيث تناسب خصوصيات واحتياجات كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- ✓ تتمثل صيغ التمويل في عدة أنواع نذكر منها: المضاربة، المشاركة، المزارعة والمساقاة، المرابحة، السلم والاستصناع، الإيجار.
- ✓ يقدم بنك البركة عدة بدائل تمويلية تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويل نشاطها.

أهمية الدراسة

تنبع أهمية الموضوع من:

- ✓ أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدور الذي تلعبه في مختلف اقتصاديات دول العالم، فهي تساهم في تحقيق النمو الاقتصادي من جهة، وتوفير مناصب شغل لعدد كبير من المواطنين من جهة أخرى؛
- ✓ أصبحت البنوك الإسلامية ضرورة لابد منها من أجل الوصول لمعاملات اقتصادية إسلامية، والتي تكون البداية من أجل الوصول إلى تطبيق الاقتصاد الإسلامي، ومنه فهناك حاجة ماسة إلى إجراء دراسات وبحوث لتقويم هذه التجربة ومحاولة تحديد أهم التحديات التي تواجهها خاصة مع المنافسة القائمة بينها وبين البنوك التقليدية.

أهداف الدراسة

- ✓ التعرف على واقع ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد، وبيان خصائصها وأهميتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛

- ✓ إظهار مدى ثراء وتنوع نظام التمويل في البنوك الإسلامية، ومدى صلاحياتها للتطبيق في مختلف القطاعات الاقتصادية ولمختلف الآجال؛
- ✓ إثبات مدى ملائمة نظام التمويل في البنوك الإسلامية لتمويل وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء في مرحلة الإنشاء أو النشاط أو عند التوسع.

أسباب اختيار الموضوع

هناك دوافع موضوعية وأخرى ذاتية أدت إلى اختيار هذا الموضوع وتتمثل في:

- ✓ قيام البنوك الإسلامية وقيامها في وسط ربوي، وهو ما استوجب على البحثين دراستها والتوصل إلى النتائج التي تفيدها في عملها.
- ✓ أما الدافع الذاتي فهو الرغبة في فهم أسس عمل البنوك الإسلامية وقواعد أعمالها التمويلية.

صعوبات الدراسة

واجهتنا صعوبات تتعلق بالجانب الميداني والتي كان من المتأمل القيام بالدراسة في مجموعة من البنوك الإسلامية لتكون الدراسة أكثر شمولية، ولكن لم يتم التوصل لها نظرا لقلة البنوك الإسلامية، حيث قمنا بالدراسة الميدانية ببنك البركة – فرع وكالة قسنطينة– ولم يتم إعطائنا المعلومات والوثائق الضرورية، وهذا راجع لمبدأ السرية المطبقة من طرف مسؤولي البنك.

الدراسات السابقة

فيما يلي عرض موجز لأهم الدراستين السابقتين المتعلقتان بالبنوك الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- ✓ **الدراسة الأولى**

دراسة مقدمة من منير سليمان الحكيم استكمالا لنيل درجة الماجستير، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، 2003 م، بعنوان "دور المصارف الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة، دراسة لدور العقود الإسلامية في التمويل". ولقد هدفت هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على العقود التي تجريها المصارف الإسلامية والتي تتناسب مع المشروعات الصغيرة وتوضيح الفرق بين الصيغ الإسلامية والصيغ الربوية، وبيان مدى أهمية التمويل وفق هذه العقود.

و لقد توصلت هذه الدراسة إلى العديد من النتائج أهمها أن لجوء المشروعات إلى سد احتياجاتها التمويلية من خلال الصيغ التي تقدمها المصارف الإسلامية أفضل من لجوئها إلى التمويل بالصيغ الربوية

التي تقدمها المصارف التجارية، وذلك لما يتوفر في الصيغ الإسلامية من الاستقرار والمرونة وتحقيق الأرباح للمشروعات الصغيرة.

حيث ركزت هذه الدراسة على أهمية دور العقود الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة، وكذا دور المصارف الإسلامية في تمويل هذه المؤسسات باعتباره من أهم مصادر التمويل الاستثماري، وتقييم أهم الصيغ المستخدمة في التمويل ومدى كفاءتها مع التركيز على الصيغ الأكثر ملائمة للمؤسسات الصغيرة.

✓ **الدراسة الثانية**

أبحاث ونتائج الملتقى السنوي السادس للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية بعنوان "دور المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة (عمان27 و28 سبتمبر 2003).

ومن أهم الدراسات التي عرضت فيه:

- دراسة الأستاذ نبيل أبو ذياب والتي هدفت إلى تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والمعوقات والمشكلات التي تواجها.
- بحث بعنوان "إمكانية ابتكار الأساليب والأدوات والعمليات الجديدة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة''. مقدم من الدكتور عبد الحميد البعلى، ومن أهم ما استعرض فيه:

أساليب المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذلك معوقات وصعوبات تمويل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية للمؤسسات الصغيرة وسبل التغلب عليها، وقد بين بعض النماذج التمويلية الأكثر ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: الواقع والآفاق "بحث مقدم من الأستاذ بكر ريحان" ولقد بين مدى أهمية تمويل المؤسسات الصغيرة إضافة إلى استعراض أكثر الصيغ ملائمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمستخدمة من قبل البنوك الإسلامية وقد حصرها بالمرابحة والمشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك والمضاربة والتأجير، ثم استعرض المزايا الاقتصادية والاجتماعية لتمويل المؤسسات الصغيرة، ثم عرض المخاطر والصعوبات المتعلقة بتمويل المؤسسات الصغيرة.

منهج الدراسة

اعتمدنا في دراستنا على مجموعة من المناهج العلمية والتي تتناسب مع طبيعة الموضوع، والمتمثلة في:

✓ **المنهج الوصفي التحليلي**

اعتمدنا عليه خاصة في الجانب النظري من أجل جمع المعلومات المرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومصادر تمويلها ثم وصفها وتحليلها من خلال شرح أهم خصائصها وأشكالها، وكذا أهم المشاكل التي تتعرض لها.

✓ **منهج دراسة حالة**

اعتمدنا عليه في الجانب التطبيقي باختيار لبنك البركة الجزائري –فرع وكالة قسنطينة– للقيام بالدراسة الميدانية، وقد استخدمنا في ذلك مجموعة من الأدوات المنهجية والمتمثلة في الملاحظة، المقابلة والإحصائيات التي تحصلنا عليها من البنك محل الدراسة.

مصادر الدراسة

تتمثل مصادر الدراسة التي تم الاعتماد عليها في:

- الكتب بالعربية والأجنبية؛
- الملتقيات والندوات والمؤتمرات الدولية المختلفة؛
- المجالات والأطروحات؛
- المقابلات الفردية والملاحظات الشخصية والوثائق المقدمة من طرف بنك البركة – فرع وكالة قسنطينة–.

هيكل الدراسة

من أجل دراسة التمويل المصرفي الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبيان مساهمة بنك البركة الجزائري – فرع وكالة قسنطينة– قسمنا دراستنا إلى ثلاث فصول:

✓ **الفصل الأول**

تعرضنا فيه لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهم الخصائص التي تميزها عن باقي المؤسسات، كما قدمنا مجموعة من التعاريف لهذه المؤسسات في مجموعة من بلدان العالم؛

✓ **الفصل الثاني**

حاولنا أن نبين أهداف البنوك الإسلامية وأهدافها، وكذا مواردها وقواعد ضبطها بالإضافة إلى دراسة الصيغ التمويلية التي تعتمدها هذه البنوك.

- ✓ **الفصل الأخير**

فقد حاولنا من خلال دراسة الحالة التي قمنا بها على مستوى بنك البركة – فرع وكالة قسنطينة– أن نبين مساهمة البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتعرف على أهم الصيغ التمويلية التي تعتمدها في ذلك.

الفصل الأول
المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تمهيد

اختيارها من أجل مواصلة النهوض والترقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة شهدت السنوات الأخيرة تزايد الإدراك في كثير من البلدان باختلاف درجة النمو فيها، بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بدور حاسم في توسيع النشاط الاقتصادي وتنوعه، وفي تحقيق الأهداف الإنمائية الأساسية، ومن الواضح أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل الغالبية الساحقة من الطاقات الاقتصادية في معظم البلدان، سواء من حيث عدد المؤسسات أو من حيث العمالة.

وعلى الرغم من توافق أساسي في الآراء بين الباحثين الإنمائيين ومقرري السياسات بشأن ما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهمية فائقة في عملية النمو والازدهار،لا يزال هناك أشكال فيما يتعلق بإعطاء تعريفا مناسبا لها في تحديد معالمها وأشكالها، ترتب عنه صعوبات كبيرة أمام المهتمين بهذا القطاع بشأن السياسة التي يتعين.

نحاول من خلال هذا الفصل الذي قسمناه الى ثلاث مباحث أساسية، للإجابة في المبحث الأول منه على السؤال المتمثل في: ما المقصود بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وما هو التعريف المناسب لها على ضوء تجارب بعض الدول في هذا الجانب، أما المبحث الثاني فقد خصصناه إلى دراسة مختلف السمات التي تميز هذه المؤسسات وتجعلها قطاعا مستقلا بذاته، ومختلف الأشكال التي يمكن أن تأخذها، وفي المبحث الأخير فهو يخمن عوامل النجاح ومشكلات التمويل الربوي التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الآونة الأخيرة تلقى اهتمام عالمي نظرا لما تقدمه من فرص عمل وتحسين الدخل، وقد سعت كافة الجهات الحكومية والمنظمات غير الحكومية، والقطاع الخاص إلي توفير البنية التحتية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كي تنمو وتزدهر.يسعى معظم الباحثين لإيجاد مفهوم دقيق، لذلك لا يمكن تحديدها استنادا إلى معيار واحد، حيث يعكس هذا التنوع في المعايير تعدد الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي أدى اختلاف التعاريف بين الدول.

المطلب الأول: صعوبة تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ترجع صعوبة تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التنوع الاقتصادي والقانوني للدول، وتبقى إشكالية تعريف هذا الصنف من المؤسسات رهينة معاييرها الحجمية، ويمكن إجمال صعوبات تعريف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مايلي:

1- اختلاف مستويات النمو

وخصوصا بين الدول، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الصناعية كالولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا تعتبر كبيرة في الدول النامية كالجزائر مثلا، كما أن شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي تختلف من فترة لأخرى بالإضافة إلى أن المستوى التكنولوجي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي.[1]

2- تنوع النشاط الاقتصادي

يبقى تحديد حجم المؤسسة مرتبطة بطبيعة النشاط الذي تزاوله، حيث أن بعض الصناعات تعتمد على كثافة في العمل، والبعض الآخر تمتاز بالكثافة في رأس المال، فعلى سبيل المثال تعريف مؤسسة متوسطة الحجم ذات طابع تجاري يختلف عن تعريف مؤسسة أخرى في نفس الحجم ولكن ذات طابع صناعي، لهذا من الصعب أمام اختلاف أوجه النشاط الاقتصادي ايجاد تعريف واحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم على أساس عدد العمال.[2]

---

[1] كمال دمدوم، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تثمين عوامل الإنتاج**، مجلة دراسات اقتصاد الجزائر، العدد الثاني 2000، ص 158.

[2] توفيق عبد الرحيم يوسف حسن، **إدارة الأعمال التجارية الصغيرة**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان الأردن، الطبعة الأولى، 2002 ص 15.

3- تعدد فروع النشاط الاقتصادي

يتفرع كل نشاط اقتصادي حسب طبيعته إلى عدد كبير من الفروع الاقتصادية، فينقسم النشاط التجاري مثلا إلى التجارة بالجملة والتجارة بالتجزئة، أو إلى التجارة الداخلية والتجارة الخارجية، وينقسم النشاط الصناعي بدوره إلى مؤسسات الصناعة الإستخراجية والصناعة التحويلية، وكل منهما يضم عدد من الفروع الصناعية، منها المؤسسات الغذائية وصناعة الغزل والنسيج والمؤسسات الكيماوية والصناعة المعدنية الأساسية وصناعة الورق وصناعة الخشب ومنتجاته، وتختلف كل مؤسسة حسب فرع النشاط الذي تنتمي إليه، من حيث كثافة اليد العاملة وحجم الاستثمارات الذي يتطلبه نشاطها، فمؤسسة صغيرة أو متوسطة تنشط في صناعة الحديد والصلب تختلف عن مؤسسة أخرى في الصناعة الغذائية أو المؤسسات النسيجية من حيث الحجم[1].

4 - تعدد الأطراف المعنية بها

لقد تعددت تخصصات المهتمين بموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث نجد علماء الاقتصاد بالدرجة الأولى، علماء الإدارة، المستثمرين والحكومات التي تعتمد على مهارات المختصين في المجال القانوني.[2]

- علماء الاقتصاد: يهتم علماء الاقتصاد بكل من حالة الاقتصاد وتركيبته، يهمهم معرفة عدد الوحدات التي يتكون منها ونشاطها (فيما إذا كانت صناعة أو خدمة مثلا)، وحجم عوامل الإنتاج التي تستخدمها (رأس المال، العمالة وغيرها)، وكذلك مساهمتها في تكوين الناتج المحلي الخام.
- علماء الإدارة: يهتم علماء الإدارة بكل المؤسسات على اختلاف أحجامها، لأن تنظيم وإدارة هذه المؤسسات يتأثر بعدد العاملين فيها، فإن كثيرا منهم يعرفون الحجم من خلال الاعتماد على معيار عدد العمال.
- المستثمرون: يحتاج من يرغب بإقامة مؤسسة خاصة به أن يعطيها اسما، فمثلا إذا قرر شخص أو مجموعة أشخاص الاستثمار في مشروع ما، قد يشيرون إليه بعدة تسميات.
- الحكومة: تحتاج الدولة لأن تعطي أسماء للمؤسسات والمشاريع التي تمنحها تراخيص لممارسة نشاط اقتصادي، وتستعمل في ذلك المختصين في المجالين الاقتصادي والقانوني.

---

[1] سامية عزيز، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية**، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد الثاني جوان 2011، جامعة ورقلة، ص76.

[2] سعاد نائف برنو طي، **إدارة الأعمال الصغيرة (أبعاد الريادة)**، دار وائل للنشر، عمان-الأردن، الطبعة الأولى، 2005 ص ص17-20 .

5 – تعدد المصطلحات والتسميات

أحد أسباب تعدد تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هو تعدد الأطراف المهتمة بها كما سبق الذكر، فنجد عدة تسميات تطلقها هذه الأطراف، نوجزها فيما يلي:[1]

- المشاريع "المشروعات الصغيرة والمتوسطة": يستعمل هذا المصطلح من طرف علماء الاقتصاد، والذين يعرفون المشروع الاقتصادي على أنه الوحدة التي يتكون منها الاقتصاد.
- الأعمال الصغيرة والمتوسطة: يستعمل من طرف علماء الإدارة، والذين يعرفون العمل على أنه منظمة يقيمها الأشخاص وليس الحكومة، بهدف تحقيق أرباح، وذلك من خلال ممارسة نشاط اقتصادي معين.
- الصناعات الصغيرة والمتوسطة: هو مصطلح يجعل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مفهوم ضيق ينحصر في النشاط الصناعي.
- المنشات أو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يستعمل كذلك من طرف علماء الاقتصاد، حيث كثيرا ما نجده متداول في الأوساط السياسية والسلطات الحكومية.

6 – تعدد معايير التعريف

إن كل محاولة لتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإيجاد التعريف المناسب لها، تصطدم بوجود عدد هائل ومتنوع من المعايير والمؤشرات، ففي بلجيكا مثلا هناك أكثر من ثمانية وعشرين معيارا، منها ما يأخذ في الحسبان الحجم والقياس كمعيار عدد العمال، حجم الاستثمارات، ومنها ما يعتبر الخصائص النوعية كمعيار يمكن أن تحدد لنا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتميزها عن غيرها من المؤسسات الأخرى.[2]

المطلب الثاني: المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن أهم مشكلة تواجه الباحث عند دراسته المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدم وجود تعريف دقيق وموحد في مختلف دول العالم، وذلك لاختلاف إمكانياتها وقدراتها الاقتصادية والاجتماعية ومراحل نموها ومستوى تطورها وتقدمها الفني، حيث جل الباحثين في هذا المجال ركزوا على نوعين من المعايير المستخدمة في تعريف هذه المؤسسات، وهما: المعايير الكمية وكذا المعايير النوع

---

[1] سعاد نائف برنو طي، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 21–23.

[2] عثمان لخلف، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، دراسة حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003–2004، ص 14.

1 – المعايير الكمية

بالاستناد إلى هذا النوع من المعايير في تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لابد أولا الوقوف على أهمها، إذ يمكن تقسيمها إلى:

- المؤشرات الاقتصادية والفنية: والتي تتمثل في:

  - عدد العمال: يعتبر عدد العمال بالمؤسسة أحد معايير التفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكبيرة الحجم، ويعتبر من أكثر المعايير شيوعا في الاستخدام، نظرا للسهولة التي تكتنف عملية قياس الحجم بواسطته، خاصة عند إجراء المقارنات الدولية أو القطاعية.

غير أن هذا المعيار تعرض للعديد من الانتقادات، من أهمها:

  - أن عدد العمال ليس الركيزة الوحيدة في العملية الإنتاجية، كما أن هذا المعيار لا يعكس الحجم الحقيقي للمؤسسة بسبب اختلاف معامل رأس المال.[1]

  - أحجام كل من الطاقة المستعملة، الإنتاج والمبيعات: يمكن اعتبار حجم الطاقة المستعملة، حجم الإنتاج وحجم المبيعات، والحجم الطبيعي للمؤسسة والمعدات الرأسمالية إحدى المعايير التي تميز المؤسسات من حيث حجم النشاط وقدراتها التنافسية في الأسواق.[2]

- المؤشرات النقدية: والمتمثلة في:

  - معيار رأس المال: يعتبر معيار رأس المال أحد المعايير الأساسية الشائعة في تحديد حجم المؤسسة، لأنه يمثل عنصرا هاما في تحديد الطاقة الإنتاجية للمؤسسة، ويختلف هذا المعيار من دولة إلى أخرى، ومن قطاع إنتاجي إلى آخر، فعلى مستوى بعض الدول الآسيوية (الفلبين، الهند، كوريا الجنوبية) فإن رأس مال المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يتراوح ما بين 35 إلى 200 ألف دولار، أما في بعض الدول المتقدمة فيصل إلى 700 ألف دولار، وفي بعض الدول الأخرى لا تكتفي بمعيار واحد، وإنما تجمع بين عدة معايير.[3]

---

[1] أبو سيد أحمد فتحي السيد عبده، **الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية المحلية**، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية، طبعة 2005، ص 49.

[2] محمد خالد المهايني، **العولمة وتمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة**، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحدي العولمة ، نوفمبر 2007، المعهد الوطني للتجارة ، الجزائر، ص 117.

[3] السعيد بريش، **مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثاني عشر، 2007، جامعة محمد خيضر بسكرة، ص61 .

- معيار رقم الأعمال: يعتبر معيار رقم الأعمال من المعايير الحديثة والمهمة في تصنيف المؤسسات من حيث الحجم، ويستخدم القياس مستوى نشاط المؤسسات وقدرتها التنافسية، ولكن يبقى مشكل اختلاف قيمة المبيعات بين السنوات، فقد تنخفض وترتفع، ويواجهها مشكل التضخم.[1]

- معيار معامل رأس المال: هو مزيج بين معيار العمالة ومعيار رأس المال، ووجد نظرا لنقائص كلا المعيارين، يمثل هذا المعيار حجم رأس المال المستخدم بالنسبة للوحدة الواحدة من العمل، ويحسب بقسمة رأس المال الثابت (k) على عدد العمال(l)، والناتج يعني كمية الاستثمار اللازمة لتوظيف عامل واحد المؤسسة، وغالبا ما يكون هذا المعيار (kl) منخفضا في القطاعات التي تتميز بقلة رأس المال كقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومرتفعا في القطاعات الصناعية للمؤسسات الكبرى، وذات التقدم التقني العالي، والتي تحتاج إلى رأس مال كبير.[2]

2 – المعايير النوعية

إن المعايير الكمية لا تكفي لوحدها لإعطاء تعريف دقيق وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذا يتم اللجوء إلى معايير نوعية أهمها:

- المعيار القانوني: يتوقف الشكل القانوني للمؤسسة على طبيعة وحجم رأس المال المستثمر فيها وطريقة تمويلها، فشركات الأموال غالبا ما يكون رأسمالها كبيرا مقارنة مع شركات الأفراد، وفي هذا الإطار تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مؤسسات الأفراد، المؤسسات العائلية أو التضامنية، شركات التوصية البسيطة بالأسهم، شركات المحاصة، المهن الصغيرة والإنتاجية والحرفية، صناعة المنتجات (الألبان، الخضر، الحبوب، الخشب والأثاث، المنسوجات بأنواعها،...)، والمحلات التجارية، المطابع، الأسواق المركزية، المزارع والمكاتب (السياحة، السفريات والشحن،...)، بالإضافة إلى ورشات الصيانة والإصلاح، وكذا أعمال البناء والأشغال العمومية.

- المعيار التنظيمي: تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لهذا المعيار إذا اتسمت بخاصيتين أو أكثر من الخواص التالية:

---

[1] السعيد بريش وبلغرسة عبد اللطيف، **إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول**، الملتقى الوطني حول متطلبات تأهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، يومي 17 ، 18 أفريل 2006 ، ص 320.

[2] نبيل جواد، **إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2007، ص31.

- الجمع بين الملكية والإدارة؛
- قلة مالكي رأس المال؛
- نطاق الإنتاج ضيق، وكذا تخصصه في سلعة أو خدمة معينة؛
- الاعتماد وبشكل كبير على المصادر المحلية للتمويل والتموين.[1]

- معيار الاستقلالية: ونعني بالاستقلالية أن تكون المؤسسة مستقلة عن أي تكتل اقتصادي، كما يجب أن تكون الاستقلالية في الإدارة والعمل دون تدخل هيئات أخرى في عمل المؤسسة.

- معيار حصتها في السوق: تكون حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق محدودة، وذلك للأسباب التالية:

  - صغر حجم المؤسسة؛
  - ضآلة رأس المال،
  - صغر حجم الإنتاج؛
  - محلية النشاط.[2]

- معايير نوعية أخرى:[3]
  - صاحب المؤسسة أو عائلته أو شركاؤه يلعبون دورا مركزيا في جميع العمليات التجارية والإنتاجية؛
  - الإنتاج يكون موجه للأسواق المحلية بشكل رئيسي.

المطلب الثالث: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند بعض الدول

لكل بلد تعريف خاص به، وذلك حسب المستوى الاقتصادي، الاجتماعي والتكنولوجي، تحدد المعايير الكمية والنوعية التي تعتمد عليها في تحديد التعريف، وفيما يلي يمكن ملاحظة الاختلاف في مختلف تعاريف الدول، والمتمثلة في:

1 -تعريف الاتحاد الأوروبي

استنادا إلى تصريحات مجلس الاتحاد الأوروبي، لا يمكن إعطاء تعريف عام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأن المفهوم يختلف من دولة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر وكقاعدة عامة للمنظمة تعتبر مؤسسة صغيرة ومتوسطة كل مؤسسة يكون عدد عمالها لا يتجاوز 500 عامل.[1]

---

[1] السعيد بريش وبلغرسة عبد اللطيف، **مرجع سبق ذكره**، ص320 .

[2] أبو سيد احمد فتحي السيد عبده، **مرجع سبق ذكره**، ص 52.

[3] ماجدة عطية، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار المسيرة للنشر والطباعة، مصر، الطبعة الأولى، 2002، ص 15.

الجدول رقم (01): تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نوع المؤسسة	عدد الأفراد	عدد المؤسسات	%	عدد الأجراء	%
مؤسسة مصغرة	من 1 إلى 9	184,725	93,24	212,575	34,99
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى49	9,100	5,71	176,731	27,86
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 249	1,682	1,05	235,669	37,15
	المجموع	159,507	100	634,375	100

المصدر : بوهزة محمد وبن يعقوب الطاهر، دورة تدريبية دولية حول تمويل مشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، يومي 25و28 ماي2003، ص9 .

2- تعريف الولايات المتحدة الأمريكية

عرفت إدارة المشروعات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية المشروع الصغير بأنه المنشأة التي تملك وتدار بشكل مستقل، ولا يكون لديها القدرة على السيطرة في مجالها، وحجم مبيعاتها السنوي قليل نسبيا، ويعمل بها عدد قليل من العاملين، كما يبلغ عدد العمال 250 عاملا كحد أقصى، وإجمالي الأموال المستثمرة لا يزيد عن 03 مليون أورو.[2]

الجدول رقم (02): تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أنواع المؤسسات	المعيار المعتمد
المؤسسات الخدمية والتجارة بالتجزئة	من 1 إلى 5 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
المؤسسات التجارة بالجملة	من 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
المؤسسات الصناعية	عدد العمال 250 عامل أو أقل

المصدر : عثمان لخلف، **مرجع سبق ذكره**، ص 14.

---

[1] إلياس بن ساسي ويوسف قرشي، **التسيير المالي (الإدارة المالية)**، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الأولى، 2006، ص398.

[2] مروة أحمد نسيم برهم، **الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة**، الشركة العربية المتحدة للتوثيق والتوريدات، طبعة2007، ص 286 .

3- تعريف بريطانيا

عرف قانون الشركات البريطاني الذي صدر عام 1985 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك المؤسسات التي تستوفي شرطين فأكثر من الشروط التالية:[1]

- حجم التداول السنوي لا يزيد عن14 مليون دولار أمريكي؛
- حجم رأس المال المستثمر لا يزيد عن 65.6 مليون دولار أمريكي؛
- عدد من العمال والموظفين لا يزيد عن 250 عامل.

وبما أن هذه المحددات الثلاث قاصرة على شمل كل ما هو صغير أو متوسط، حيث أن ما يعتبر صغيرا في الصناعات الخدمية قد لا يكون كذلك في مجال السياحة أو مجال الصناعات التحويلية، فقد تمت معالجة هذه الفروقات والاختلافات عبر إعطاء تعريفات خاصة بكل قطاع اقتصادي كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم(03): تعريف بريطانيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاط الاقتصادي

الرقم	المجال (المواد الصناعية)	معيار القياس كحد أقصي
01	التصنع (صناعة الملابس، المصنوعات، ذهب)	200 عامل
02	البيع بالتجزئة أو تجارة الجملة	323750 دولار أمريكي حجم تداول سنويا
03	البناء	25 عامل
04	المناجم او التعدين	25 عامل
05	تجارة السيارات	دولار أمريكي حجم تداول سنويا 638750
06	خدمة متنوعة	323750 دولار أمريكي حجم تداول سنويا
07	شركات النقل	05 سيارات

المصدر: نبيل جواد، **مرجع سبق ذكره**، ص28 .

[1] نبيل جواد، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 25، 26.

4- تعريف اليابان

وكان أول خطوة لتشجيع تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان هي وضع تعريف واضح ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد نص القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Small and medium Enterprise basic Law)، والذي يعتبر بمثابة دستور للمؤسسات الصغيرة، ويشدد هذا القانون على ضرورة القضاء على كافة الحواجز والعقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة ومحاولة تطويرها وتنميتها.[1]

وقد عرف القانون الذي عدل في الثالث من ديسمبر من عام 1999 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الشكل الذي يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم(04): تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

القطاع	رأس المال (مليون ين)	عدد العمال
الصناعة والقطاعات الاخري	300 أو أقل	300 عامل أ وأقل
مبيعات بالجملة	100 أو أقل	100 عامل أو أقل
مبيعات بالتجزئة	50 أو أقل	50 عامل أو أقل
الخدمات	50 أو أقل	100 عامل أو أقل

المصدر: عثمان لخلف ، **مرجع سبق ذكره،** ص 16.

5- تعريف تركيا

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حوالي 995 بالمائة من المؤسسات في قطاع التصنيع بتركيا، وتوظف حوالي 61 % من جملة العاملين في هذا القطاع، ويعمل بمعظم المؤسسات متناهية الصغر أقل من 10 عمال (ملكيات فردية يتم تشغيلها من قبل المالك)، وتتمركز بكثافة في القطاعات التالية: (المنسوجات والكساء والجلود والمنتجات المعدنية المصنعة والمنتجات الخشبية بما في ذلك من الأثاث والأطعمة والمشروبات والدخان).

قد لا يكون التعريف السابق تعريف رسمي موحد من قبل الدولة بأكملها، ولكن ذلك التعريف الذي سوف يلي ذكره هو الأكثر انتشارا واستخداما خاصة من قبل الاقتصاديين الذين تناولوا التجربة التركية في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويستخدم التعريف هنا معيار العمالة

[1] عثمان لخلف ، **مرجع سبق ذكره،** ص 16 .

فقط في تحديد المؤسسات الصغيرة عن غيرها، كما يمكن تعريفها على أنها: "المؤسسة الصغيرة هي التي يعمل بها من10 إلى 40 عامل، بينما المؤسسة المتوسطة هي التي يعمل بها من 50 إلى 199عامل، أما فيما يخص المؤسسات المتناهية الصغر فهي المؤسسة التي يعمل بها أقل من 10عامل".[1]

6- تعريف البنك الدولي

يميز البنك الدولي عن طريق فرعه، المؤسسة الدولية للتمويل ما بين ثلاث أنواع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي: [2]

-المؤسسة المصغرة: وشروطها أن يكون عدد موظفيها أقل من عشرة، وإجمالي أصولها أقل من 100000 دولار أمريكي، ونفس الشرط السابق ينطبق على حجم المبيعات السنوية ؛

- المؤسسة الصغيرة: وهي التي تضم أقل من 50 موظفا، وتبلغ أصولها أقل من 03 مليون دولار أمريكي، وكذلك الحال بالنسبة لحجم المبيعات السنوية؛

- المؤسسة المتوسطة: ويبلغ عدد موظفيها أقل من 300 موظف، أما أصولها فهي أقل من 15 مليون دولار أمريكي، ونفس الشيء ينطبق على حجم المبيعات السنوية .

8- تعريف منظمة العمل الدولية

تعرف منظمة العمل الدولية المؤسسات الصغيرة بأنها: "وحدات صغيرة الحجم جدا تنتج وتوزع سلع وخدمات، وتتألف من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية في الدول النامية، ويعتمد على العمل من داخل العائلة، وبعضها قد يستأجر عمالا أو حرفيين، ومعظمهم يعمل برأس مال ثابت صغير جدا، وتستخدم كفاءات ذات مستوى منخفض، وعادة ما تكون مداخليه غير منتظمة، وتوفر فرص عمل غير مستقرة وتدخل ضمن القطاع غير الرسمي، وهي غير مسجلة ولا تتوافر عنها بيانات في الإحصاءات الرسمية"

ومما يلاحظ على هذا التعريف أنه قد اعتمد على المعايير التالية للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- مؤسسات فردية يملكها ويديرها شخص واحد لحسابه؛
- تعمل في المناطق الحضرية فقط، مع أنها أيضا تتواجد في المناطق الريفية؛

---

[1] أسبيرو الزاهي، **أهمية وتطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودعم التنمية الاقتصادية**، المؤتمر العربي الأول حول البحث العلمي ودوره في الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الجزائر، جوان 2002 ، ص 07.

[2] سامية عزيز، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 78، 79.

- رأسمالها صغير جدا، ولم يحدد حد أقصى له ويستخدم كفاءات ضعيفة؛
- الدخل فيها غير منتظم، وتوفر فرص عمل محدودة، وهو غير صحيح على إطلاقه؛
- تدخل في قطاع غير رسمي، وهذا لا ينطبق على جميعها.[1]

كما ساهمت بعض الدول العربية في وضع تعريف لمثل هذه المؤسسات فنجد:

- **الأردن:** تعبر عنها بأنها المشروع الذي يعتمد على الحساب الخاص للعمالة والعاملين، والذي يعمل على خلق فرص عمل لصاحبه وللآخرين بما فذلك العمالة الأسرية، غير مدفوعة الأجر.[2]

- **السودان:** إن التعريف الصادر من اتحاد غرف الصناعات للأعمال الصغيرة والحرفية التابع للاتحاد العام لأصحاب العمل السوداني: هي كل الوحدات الصناعية صغيرة الحجم والتي تنتج السلع والخدمات بدون استعمال الآلات الحديثة وباستخدام مواد الخام المحلية.[3]

- **الجزائر:** الجزائر على غرار باقي الدول لم تدرج تعريفا دقيقا في كتاباتها الاقتصادية لهذه المؤسسات على أساس أنه تتحكم فيها عدة معايير غير أن هذا لم يمنع وجود محاولات لإيجاد تعريف لها يتمثل في:

المحاولة الأولى: ظهرت أول محاولة لتعريف هذه المؤسسات منذ وضع التقرير الخاص ببرنامج التنمية (المخطط الرباعي 1974- 1977) لوزارة الصناعة والطاقة، حيث يرى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي كل وحدة إنتاجية:

- مستقلة قانونيا وتشغل أقل من 500 عامل؛
- تحقق رقم أعمال سنوي أقل من 15 مليون دينار جزائري، ويتطلب إنشائها أقل من 10 مليون دينار جزائري.

المحاولة الثانية: في إطار الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي انعقد في أفريل 1983 بالجزائر طرحت المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية الصناعات الخفيفة تعريفا يرتكز على معيارين كميين هما: اليد العاملة ورقم الأعمال، حيث تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلك التي تتوفر فيها المواصفات التالية:

---

[1] محمد عبد الحليم عمر، **التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية**، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية الاقتصاد، جامعة سطيف، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، سطيف 25 –28 ماي، 2003 ، ص 125.

[2] هالة محمد لبيب، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار المسيرة للنشر، مصر، الطبعة الثانية، 2004، ص ص 15، 16.

[3] سناء عبد الكريم خناق، **المتطلبات الشخصية لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة المنافسة**، الملتقى الدولي حول متطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف 17–18 أفريل 2006، ص12 .

- تشغل أقل من 200 عامل؛
- تحقق رقم أعمال أقل من 10 مليون دينار جزائري.[1]

التعريف المعتمد في الاقتصاد الجزائري: في ظل غياب تعريف قانوني محدد ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كانت الحكومة مجبرة على إيجاد تعريف ومعايير محددة لهذه المؤسسات، وهو ما دفع القانون الجزائري إلى الأخذ بالتعريف نفسه المطبق في الاتحاد الأوروبي، حيث في 12 ديسمبر 2001 صدر القانون رقم 01- 18 والمتعلق بالقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها: "كل مؤسسة إنتاج للسلع أو الخدمات، توظف من 1 إلى 250 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها 2 مليار دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار جزائري، كما تتوفر على الاستقلالية بحيث لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"[2].

والجدول التالي يوضح التعريف المعتمد من قبل المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

جدول رقم (05): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

الصنف	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	الحصيلة السنوية
مؤسسة مصغرة	1 -9	أقل من20 مليون دج	أقل من 10مليون دج
مؤسسة صغيرة	10- 49	أقل من 200مليون دج	أقل من 100 مليون دج
مؤسسة متوسطة	50- 250	من 200إلى 2مليار دج	بين 100و500 مليون دج

المصدر: سمير براهيمي ، ص 133.

[1] عمار شلابي، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية**، مجلة البحوث والدراسات الإنسانية، جامعة سكيكدة، العدد الخامس ماي 2010، ص 263.

[2] سمير براهيمي، **دور بحوث التسويق في اتخاذ القرارات التسويقية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية سطيف**، مذكرة ماجستير، جامعة أم البواقي، 2009- 2010، ص133.

المبحث الثاني: أهمية وخصائص وأشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة تظهر خاصة من خلال دورها التنموي، وعلى عدة مستويات منها: المستوى الفردي، الاجتماعي والاقتصادي، وإذا لم يكن هنالك تعريف واضح متفق عليه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهنالك مجموعة من الخصائص والسمات التي يمكن أن تميزها عن باقي المؤسسات، وتجعل منها وسيلة هامة للمساهمة في تنمية اقتصاديات معظم الدول، بالإضافة إلى مختلف أشكالها وأنواعها، وهو ما سنحاول إيجازه من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتبع أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الفوائد التي تعود على صاحب المؤسسة، الاقتصاد الوطني والمجتمع ككل:

1- بالنسبة لصاحب المؤسسة

تتمثل أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:[1]

- تشبع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حاجة أصحابها في إثبات الذات، فصاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الناجحة يشعر أنه إنسان استطاع أن يحقق لنفسه ولغيره التقدم والنمو، إلى جانب أنه يضمن له ولأسرته الحصول على دخل ذاتي؛
- توفر له فرصة لتوظيف مهاراته وقدراته الفنية وخبراته العلمية والعملية لخدمة مؤسسته.

2- بالنسبة للمجتمع

تتمثل أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة للمجتمع فيما يلي:[2]

- تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تحقيق التوازن الاجتماعي في الوطن، وذلك من خلال عملية التنمية الاقتصادية، وفي الانتشار الجغرافي، وتحقيق النمط المتوازن لجميع أقاليم الدولة، وزيادة حجم الاستثمارات في هذه الأقاليم؛
- تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى حد كبير في إعداد العمالة الماهرة وتدريبها؛
- تشارك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حل مشكلة البطالة، حيث أنها تستوعب عددا معتبرا من اليد العاملة في مختلف المجتمعات، وبذلك فهي تعطي مستوى معيشة أفضل.

---

[1] نبيل جواد، **مرجع سبق ذكره**، ص 76.

[2] نفس المرجع السابق، ص 77 .

3- بالنسبة للاقتصاد

تكمن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة للاقتصاد الوطني فيما يأتي:[1]

- تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من استغلال مدخرات المواطنين والاستفادة منها في الميادين الاستثمارية المختلفة، بدلا من تبذير هذه المدخرات في الاستهلاك المباشر؛
- تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في زيادة القيمة المضافة، والناتج الداخلي الخام والدخل الوطني لكل بلد، وكذلك تساهم في تصدير المنتجات الغذائية والصناعية المختلفة؛
- تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تنويع هيكل الإنتاج، لأنها لا تعتمد على إنتاج منتج واحد بل إنها منتشرة في مختلف أنواع الصناعات والخدمات المختلفة، وكذلك فهي تصلح لكافة القطاعات الصناعية، وهذا يساعدنا أيضا على مدها بقطع الغيار ومستلزمات الإنتاج الصغيرة للمؤسسات الكبيرة.

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص تجعل الكثير من النظريات الاقتصادية المطبقة على المؤسسات الكبيرة تلاقي الفشل في حالة تطبيقها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد أسهب العديد من الباحثين في تحديد هذه الخصائص:

1- سهولة الإنشاء والتكوين

لعل أهم ما يميز هذه المؤسسات هو انخفاض رأس المال الضروري لإنشائها، فهي تعتمد في أغلب الأحيان على المدخرات الشخصية والعائلية، بالإضافة إلى سهولة الإجراءات القانونية والإدارية الخاصة بإنشائها بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة، كما أنها لا تشترط أن يتوفر صاحب المشروع على مؤهلات علمية عالية، فباعتبار تنظيمها البسيط يمكن لأي شخص مهما كانت ثقافة وإمكانياته المحدودة أن يقيم مشروعا.[2]

2- العوائد المالية الكبيرة

العوائد على رأس المال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل عام أكثر منها للمؤسسات الكبيرة، فالدراسات التي أجريت في الدول المتقدم، الولايات المتحدة الأمريكية مثلا، والتي قارنت بين العائد على رأس المال للسنوات 1980-1996 ، وجدت بأن العوائد التي تحققها المؤسسات الصغيرة

---

[1] محمد هيكل، **مهارات إدارة المشروعات الصغيرة**، القاهرة، مجموعة النيل العربية، طبعة 2007، ص 132.

[2] سعاد نائف برنوطي، **مرجع سبق ذكره**، ص 79 .

والمتوسطة هي أكبر منها للمؤسسات الكبيرة، وهذا حصل في السنوات الرخاء وفي سنوات الكساد على حد سواء.

هذه الدراسات تبين بأنه بإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناجحة أن تحقق عوائد مالية أعلى مما تحققه المؤسسات الكبيرة، وهي نتيجة أيضا لميزة الحجم الصغير إذ تجعل صاحب المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة متحمسا لاستخدام موارده المحدودة بكفاءة عالية.[1]

3- بساطة الهيكل التنظيمي

يتميز الهيكل التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالبساطة، وعدم تعقده وسهولة إجراءات العمل وقلة التدرج الوظيفي مما يسمح بسرعة الاتصال واقتراب العمال بالمسيرين لطرح مشاكل العمل ومشاكلهم الخاصة مما يمكن معالجتها في وقت قصير قبل تضمخها وتعقدها، بالإضافة إلى سرعة تدفق المعلومات وبالتالي إمكانية اتخاذ القرارات الملائمة المتعلقة بأساليب الإنتاج وكيفية تحديد الأسعار بطريقة أكثر حرية وديناميكية.[2]

4- الاستقلالية في الإدارة

يتمتع مالك المؤسسة بالاستقلالية الكاملة في الإدارة مما يكسبه المرونة والسرعة العالية في اتخاذ القرارات والتكيف بذلك مع المستجدات خاصة أمام التحديات الناتجة عن تزايد المنافسة كما تتيح هذه الاستقلالية التي يتمتع بها صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة فرصة تحقيق أفكاره وطموحاته وأهدافه عكس المؤسسات الكبيرة التي تأخذ شكل شركات المساهمة مثلا، حيث يؤدي فصل الملكية عن الادارة إلى احتمال قيام صراعات بين مختلف الجهات.[3]

5 - المرونة العالية

تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمرونة عالية وبقدرة كبيرة على التغير، هذه الميزة لا تتمتع بها المؤسسات الكبيرة، وذلك لأنها تملك جهازا إداريا وتنظميا أكبر يجعلانها أقــل قدرة على تحسن الأخطار والأخطاء ومعالــجتها

---

[1] Jacques Teuline et partich Topsalian, **Finance éd vubert paris**, françe, 2 ème édition, 1999, P347.

[2] سماح طلحي، **قرض الإيجار وإشكالية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مذكرة ماجستير، جامعة أم البواقي، 2006 -2007 ، ص 31 .

[3] طاهر محسن منصور الغالبي، **إدارة وإستراتيجية منضمات الأعمال المتوسطة والصغيرة**، دار وائل للنشر، الأردن، الطبعة الأولى، 2009، ص ص 27-28.

هذه المرونة والميزة المهمة هي نتيجة خصوصية مهمة ،وهي أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشغل عدد صغير من العمال يجعلها تملك تنظيما بسيطا لا يسمح بتخصص عال، كما يتطلب أن يتفرغ صاحبه كليا لشؤونه، لهذا التفرغ ثمنه، لأنه غالبا ما يحصل على حساب الحياة الخاصة للفرد، إلا أنه ضروري للنجاح خاصة في اقتصاد يمر بتغيرات كثيرة ويتطلب متابعة لها.[1]

6 – انخفاض تكاليفها

وذلك يرجع لاعتمادها على يد عاملة متوسطة الكفاءة وبأجور منخفضة وتكاليف تدريب وتكوين منخفضة، كما تستخدم تكنولوجيا بسيطة وغير معقدة وغير مكلفة لأن الخامات والمستلزمات التي تستخدمها محلية وهي منخفضة الثمن مقارنة بالتي تستوردها المؤسسات الكبرى، بالإضافة إلى انخفاض تكاليف التخزين نظرا لقلة إنتاجها وكذا انخفاض تكاليف التسويق والتوزيع لأنه غالبا ما توجه منتجاتها للأسواق المحلية مما يوفر عليها تكاليف الإشهار التي تساعد على تخفيض أسعار منتجاتها فتصبح أكثر تنافسية في السوق بتحقيق عوائد مالية معتبرة.[2]

7– الاعتماد على الطلب المحلي وخلق تنمية متوازنة

ينحصر نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة التي تنشأ بها، وتقوم مثل هذه المؤسسات نتيجة لتوفر خدمات معينة، غالبا ما تكون زراعية مثل:[3]

- معامل صناعة الجبن ومنتجات الألبان والتي تقوم بالقرب من المراعي ومزارع تربية الحيوان؛
- معاصر الزيوت والتي تقوم في مناطق زراعة الحبوب الزيتية (الفول، السمسم وعباد الشمس)؛
- معامل تعليب الخضر والفواكه، ومعامل النسيج ومعامل التعبئة، وهذا النوع من المؤسسات يساعد في سد حاجات سكان المنطقة في مجال السلع التي ينتجها، ويخلق طلبا على منتجاتها الزراعية ويساعد على تحقيق تنمية متوازنة تحافظ على التوازن السكاني بين الريف والمدينة.

8– الطابع الشخصي للخدمات المقدمة للعميل

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بقلة عدد العاملين بها ومحلية النشاط، هذا ما يؤدي إلى وجود نوع من الألفة والمودة، والعلاقة بين المنظمة والعملاء، وكثير من الأحيان قبل الحديث عن العمل والتجارة أو بعده يدور حديث حول خصوصيات كل منهم، فهذا الأمر يجعل تقديم

---

[1] سعاد نائف برنوطي، **مرجع سبق ذكره**، ص 80 .

[2] نفس المرجع السابق، ص 80 .

[3] مليكه زغيب، **دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة العلوم القانونية، جامعة سطيف، دار الهدى للنشر، عين مليلة، العدد الخامس 2005 ، ص 173 .

الخدمة أو المنتج والسلعة يتم في جو يسوده طابع الصداقة، وحتى عملاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتكون بينهم علاقات شخصية تأخذ طابع الود والصداقة.[1]

9- قصر فترة الاسترداد

فترة الاسترداد هي عبارة عن الفترة المطلوبة لاسترداد تكاليف استثمار مشروع من واقع تدفقاته النقدية، وقصر هذه الفترة هو نتيجة ل:[2]

- صغر حجم رأس المال المستثمر؛
- سهولة التسويق؛
- زيادة دورات البيع؛
- قصر دورة الإنتاج.

لذا فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمكن من استرداد رأس المال المستثمر في فترة زمنية أقصر من غيرها من المؤسسات.

10- معدلات الوفاة والفشل العلية

من أهم الخصائص السلبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو أنها أكثر عرضة للفشل والموت أو التصفية والغلق من المؤسسات الكبيرة، هذا التهديد قائم على مدى حياة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه نسبيا في سنوات التأسيس الأولى، فالدراسات التي اجريت في الدول المتقدمة تبين بأنه من كل 1000 مؤسسة صغيرة تقام، 50 بالمائة منها لا تبقى لأكثر من سنة ونصف، وأن 20 بالمائة منها فقط تبقى لأكثر من عشرة سنوات، إن تصفية هذه المؤسسات لا يعني بالضرورة فشلها، فقد يحصل ذلك لأسباب أخرى، إلا أن الفشل هو السبب الرئيسي في التصفية.[3]

11- تدني مستوى التكنولوجيا المستعملة

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها لا تستعمل مستوى عال من التكنولوجيا، ومن الموارد البشرية المؤهلة، وهذا لكون بعض الصناعات التي تنتهي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تتطلب استثمارا كبيرا، ولا يد عاملة ذات اختصاص عال مثل قطاع

---

[1] ناجي بن حسين، **أفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مجلة الاقتصاد والمجتمع، جامعة متتوري قسنطينة، دار الهدى للنشر، عين مليلة، العدد الثاني 2004، ص 93 .

[2] نبيل جواد، **مرجع سبق ذكره**، ص 91.

[3] نفس المرجع السابق، ص 91.

النسيج وتفصيل الملابس لذا فهي تستخدم تكنولوجيا أقل تناسب الظروف المحلية، ولا تحتاج إلى استيراد تكنولوجيا عالية.[1]

12- أنماط الملكية

يرتبط انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإقامة وتشغيل المؤسسات الصغيرة بأشكال معينة لملكيته، والتي تتمثل في الغالب في الملكية الفردية والعائلية، أو في شركات الأشخاص، وتساعد هذه الأنماط من الملكية على استقطاب وإبراز الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في البيئة المحلية وتنميتها.[2]

المطلب الثالث: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن تنوع مجالات واسطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعتها، فرض على هذا النوع من المؤسسات أخذ أشكال عديدة ومتنوعة، حيث تختلف هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها، وتمثل هذه الأنواع فيما يلي:

1- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات الاقتصادية

يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات الاقتصادية إلى الأنواع التالية:[3]

- مؤسسات إنتاجية: وهي مؤسسات تقوم بإنتاج سلع معينة مثل مؤسسات إنتاج المشروبات، ومؤسسات إنتاج الملابس؛
- مؤسسات خدماتية: هي مؤسسات تقدم لعملائها خدمات مثل الاستشارات، إصلاح السيارات وخدمات الكمبيوتر؛
- مؤسسات تجارية: هي مؤسسات تقوم بشراء السلع وإعادة بيعها، فهي تلعب دور الوسيط بين المنتج والمستهلك، مثل تجارة الجملة وتجارة التجزئة، حيث يتم من خلال عملية تجارة الجملة بشراء منتجات من قطاع الصناعة وبيعه لتجار الجملة، وبيعها مباشرة إلى المستهلكين.

2- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة منتجاتها

---

[1] سعاد نائف برنوطي، **مرجع سبق ذكره**، ص 82 .

[2] فريدة لقرط زينب بوقاعة، **دور المشاريع ص وم في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها**، الدورة التدريبية حول المشروعات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 25-28 ماي، 2003، ص30 .

[3] عبد الحميد مصطفي أبو ناعم، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2002، ص ص 27، 28.

و يتم هذا التصنيف على أساس طبيعة المنتجات التي تتخصص في إنتاجها كل مؤسسة، سواء كانت سلعا استهلاكية أو وسبطية أو سلع تجهيز.

- مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية: يتمثل نشاط المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ضمن هذا التصنيف في انتاج السلع الاستهلاكية مثل المنتجات الغذائية والملابس والنسيج والمنتجات الجلدية والتبغ وبعض المنتجات الكيميائية وغير ذلك من السلع الاستهلاكية وتدخل هذه المنتجات ضمن الصناعات التالية:
  - الصناعات الغذائية؛
  - الصناعات الفلاحة أو التحويلات الفلاحية؛
  - صناعة النسيج والجلد؛
  - صناعة الورق وأنواعه.

ويتركز هذا النوع من المنتجات الاستهلاكية في الأساس على تأقلمها مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث أن صناعة السلع الغذائية تعتمد على المواد الأولية متفرقة المصادر وبعض الصناعات الأخرى كصناعة الجلود والأحذية مثلا، وتعتمد فيها المؤسسات على استعمال تقنيات بسيطة وكثيفة الاستخدام لليد العاملة.[1]

- مؤسسات انتاج السلع الوسيطة: يجمع هذا النوع كلا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتخصصة في:
  - تحويل المعادن؛
  - الصناعة الميكانيكية الكهرو منزلية؛
  - الصناعة الكيماوية والبلاستيكية؛
  - صناعة مواد البناء؛
  - المحاجر والمناجم.

و يعود التركيز على مثل هذه الصناعات باعتبار شدة الطلب المحلي على منتجاتها خاصة فيما يتعلق بمواد البناء.[2]

- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز: إن أهم ما تتميز به صناعات سلع التجهيز عن الصناعات السابقة،احتياجاتها إلى الآلات والمعدات الضخمة التي تتمتع بتكنولوجيا عالية للإنتاج وكثافة رؤوس الأموال الكبيرة التي تستلزمها، الأمر الذي لا يتماشى وإمكانيات المؤسسات الصغيرة

[1]Ammer Selami, **petite et moyenne industrie et développement économique algérien**, Algérie, 1985, p p 43-48.

[2] عبد الحميد مصطفي أبو ناعم، **مرجع سبق ذكره**، ص 28.

والمتوسطة م يضيق عليها دائرة النشاط في هذا المجال، إذ تنحصر نشاطاتها في بعض الأنشطة البسيطة مثل التركيب وصناعة بعض التجهيزات البسيطة هذا في الدول المتطورة، أما في الدول النامية فلا يتعدى نشاطها مجال الصيانة والإصلاح لبعض الآلات والتجهيزات كوسائل النقل.[1]

3- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة توجهها

المؤسسات الحرفية: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية، أو المهن الحرفية باعتمادها على أدوات يدوية بسيطة، وعدد قليل من التجهيزات في تنفيذ عملها، حيث أنها موجهة لتغطية الطلبات اليومية، فهي إما لإنتاج المواد كالورق والجلد أو إنتاج خدمات أو صناعة تقليدية فنية، كما أنها تستهدف بما تنتج المؤسسات الصغيرة ومتوسطة أخرى ترتبط معها بشكل تعاقد تجاري.

إن هذا الصنف من المؤسسات يكون مرتبط بالمؤسسات الصناعية الكبرى ضمن أحد الأشكال التالية:

إن فرع من فروعها، بحيث يقوم هذا الفرع بوظيفة تكميلية للمنتوج القادم من المؤسسات الكبرى، ويوجه مباشرة إلى المستهلك النهائي، وهنا لا يمكن تصنيفها على أنها مؤسسة صغيرة ومتوسطة إلا إذا كانت تتمتع بالاستقلالية؛

و إما مؤسسات صغيرة ومتوسطة تعمل في مجال المقاولة، فنجد مثلا شركة جنرال موتورز تتعامل مع أكثر من 30،000 مؤسسة صغيرة، وشركة رونو الفرنسية تتعامل مع أكثر من 50000 مؤسسة صغيرة،و كذلك بالنسبة للشركات اليابانية الكورية؛[2]

فهي تعتبر كورد للمؤسسات الصناعية الكبيرة، ويتحدد شكل التعاون فيما بينها وفقا للمعايير الآتية:[3]

- طبيعة العمل المنجز لحساب المؤسسة الكبيرة؛
- أشكال التعاون المنصوص عليها في العقد.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الشبه المتطورة: تتميز هذه المؤسسات عن سابقتها باستخدامها لفنون الإنتاج الحديثة سواء من ناحية التوسع في استخدام رأس المال الثابت، أو من ناحية

---

[1] عبد الكريم طيف، **واقع وأفاق تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في ظل سياسات الإصلاحات**، رسالة الماجستير، جامعة الجزائر، 2003، ص24 .

[2] سليمان شكيب الجيوش، **واقع النشاط التصديري للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن**، مؤتمر حول المشروعات الصغيرة وأفاق التنمية المستدامة في الوطن العربي، القاهرة 18-20 أفريل 2000 ، ص131.

[3] Ammar Selami, op-cit, p 46.

التكنولوجيا المستعملة، أو من ناحية تنظيم العمل الذي يتم تطبيقه بصيغة منظمة وعصرية نوعا ما، ووفقا لأساليب متطورة في الادارة كما تختلف درجة هذه التكنولوجيا من مؤسسة إلى أخرى.[1]

4- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أسلوب تنظيم العمل بها

تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل بها إلى صنفين، وهما:[2]

- المؤسسات المصنعة: حيث يدخل في هذا النوع من المؤسسات كل من المصانع الصغيرة والمتوسطة، وهو يختلف عن صنف المؤسسات غير المصنعة من حيث تقسيم وتعقيد العمليات الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في التسيير، وأيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة ومن حيث درجة إشباع أسواقها.
- المؤسسات غير المصنعة: وتجمع هذه المؤسسات بين نظام الإنتاج العائلي والنظام الحرفي، إذ يعتبر الإنتاج العائلي الوجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل، أما الإنتاج الحرفي فيبقى دائما نشاط يدوي يصنع بموجبه سلع ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

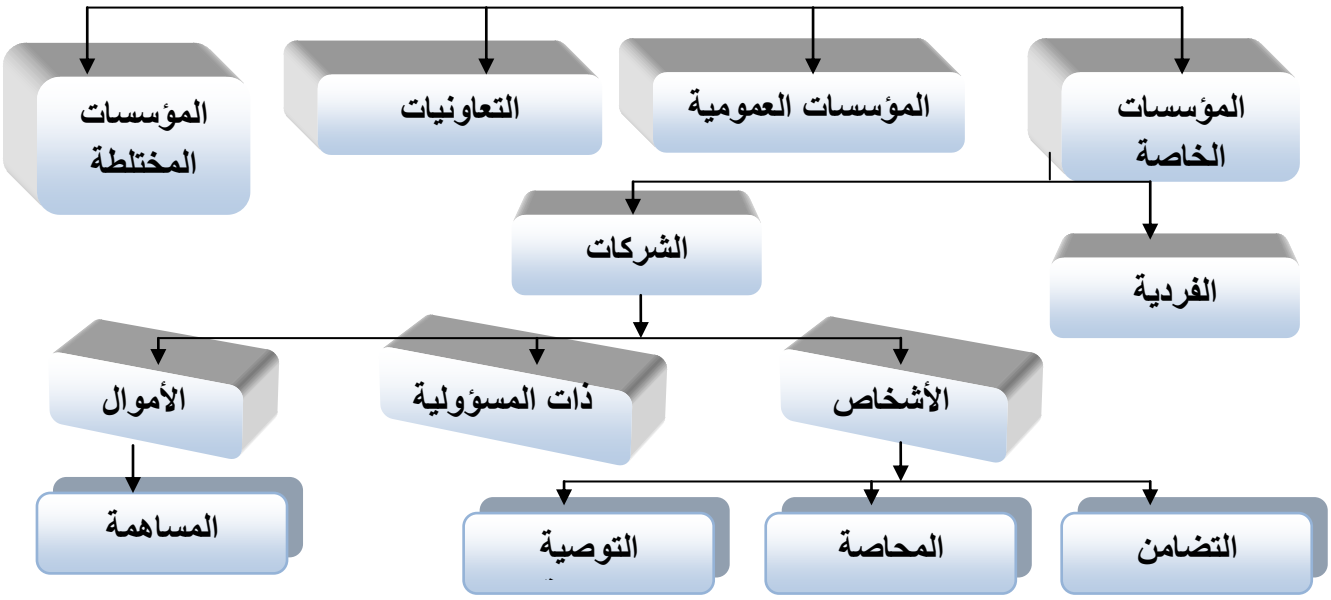
5- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النظام القانوني

إن الشكل القانوني للمؤسسات يتفق وطبيعة النظام السياسي السائد، ففي الأنظمة الليبرالية تسود أشكال الملكية الخاصة، بينما في الأنظمة الاقتصادية الموجهة يكون تدخل الدولة كبيرا، وتسود أشكال الملكية العامة والتعاونية مع وجود أشكال فردية في نطاق محدود في بعض الأنشطة:

[1] Ammar Selami, op-cit, p 47.

[2] عثمان لخلف، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 34 ،35 .

شكل رقم01 : الأصناف القانونية للمؤسسات.



المصدر: من إعداد الطالبة استنادا للقانون التجاري الجزائري.

- المؤسسات الخاصة: هي مؤسسات تعود ملكيتها للخواص من الأشخاص، ويمكن إدراجها إجمالا ضمن المؤسسات الفردية والشركات، كالأتي:[1]
  - المؤسسات الفردية: هي مؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى لشخص واحد يشرف على جميع الأعمال الإدارية والفنية ومطالب بتوفير الأموال الضرورية لممارسة النشاط، كما أنه مسؤول عن مختلف القرارات المتعلقة بالنشاط.

يعتبر هذا الشكل من الملكية الأكثر رواجا بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحيث يوجد ما يقارب 73 بالمائة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية التي تظهر بهذا الشكل من الملكية.[2]

و بالرغم من أن المؤسسات الفردية تتمتع بجميع هذه المزايا، إلا أنها تتوفر على بعض العيوب أو المساوئ، وقد يكون من أخطر عيوب الملكية الفردية هو المسؤولية المالية غير المحدودة لصاحب المشروع التي تتعدى إلى مدخراته وثروته الخاصة لتغطية تلك الديون باعتبارها ديونا شخصية، ومحدودية المهارات وعدم قدرة أصحاب المشاريع الفردية تطبيق الأساليب المتطورة

[1] ناصر دادي عدون، **اقتصاد المؤسسة**، دار المحمدية العامة للنشر، الجزائر العاصمة، الجزائر، الطبعة الثانية، 1998، ص ص 54 -61 .

[2] محمد خالد المهايني، **مرجع سبق ذكره**، ص 122.

في الإدارة والمطلوبة في مجالات حيوية تؤثر على نجاح العمل، كما أن صعوبات التوسع والحصول على رؤوس الأموال تعتبر من أهم العراقيل التي تواجهها هذه المشاريع.[1]

- الشركات: الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم بجزء مالي من المشروع بتقديم حصة من مال أو عمل، على أن يقتسموا ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة، وطبقا للمادة 416 ن القانون المدني الجزائري تنقسم مؤسسات الشركات إلى ثلاثة أنواع:
- شركات الأشخاص: هذا النوع من الشركات يقوم على أساس الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الأطراف المشاركة، مما يكون له الأثر الإيجابي على نشاط المؤسسة، وهي ثلاثة أنواع:
- شركات التضامن: وهي الشركة التي تعمل تحت عنوان معين لها، ويكون الشركاء فيها مسؤولين بصفة شخصية وبالتضامن والتكافل عن جميع التزاماتها في أموالهم الخاصة، علما أن عنوانها يتألف من أسماء جميع الشركاء المكونين لها، أو من لقب كل منهم، أو من اسم واحد أو أكثر، على أن تضاف في هذه الحالة إلى اسم الشريك أو أسماء الشركاء، في حين يجب أن يكون عنوان الشركة متفقا مع هيئتها القائمة، والملكية تعود فيها لشخصين أو أكثر، فهي تجمع بين القدرة المالية والقدرة الإدارية والمواهب الفردية التي يتمتع بها الشركاء.[2]
- شركة المحاصة: وهي شركات أفراد مؤقتة، تنتهي بانتهاء العمل الذي أقيمت من أجله، وقد تطول هذه الفترة أو تقصر، وهذا النوع من الشركات قد ينشأ في بعض الحالات باتفاق شفوي بين الشركاء، أو بعقد مكتوب يحدد الواجبات والالتزامات، ويلاحظ أيضا وجود هذا النوع من التشارك بين منظمات الأعمال، لكننا هنا نهتم بشركات التضامن محدودة الأجل .

إن التشارك يتطلب اتفاق قد يكون شفوي بين الأعضاء، ولكن يفضل وجود اتفاق أو اتفاقية، وهذه تمثل اتفاقية ببنود تؤشر بشكل واضح الحقوق والواجبات للشركاء، لذلك يطلق عليها البعض ببنود الشراكة.

---

[1] ماجد العطية، **مرجع سبق ذكره**، ص 32.

[2] عبد الغفور عبد السلام وآخرون، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان الأردن، الطبعة الأولى، 2001 ، ص 24 .

و يلاحظ في حالات معينة في المنظمات التشاركية قد يعطي أحد الشركاء ما يسمى بقوة الوكالة للشريك، وهذه تمثل قابلية وإمكانية تعطى لأي شريك من الشركاء، بحيث يستطيع قانونيا أن يقيد ويحدد المشاركين الآخرين، وفي الغالب تعطى هذه الإمكانية والسلطة لأحد الشركاء الضامنون[1].

شركات ذات مسؤولية محدودة: يقوم عدد من المستثمرين بتنشيط المشاريع الصغيرة والمتوسطة على شكل شركات ذات مسؤولية محدودة للتخلص من عيوب شركات التضامن، وتتميز هذه الشركات بمايلي:[2]

- مسؤولية الشريك محصورة بحدود مساهمته في رأس مال الشركة؛

يوزع رأس مال الشركة إلى حصص متساوية، ويمكن للشريك شراء حصة أو أكثر، كما يمكن بيع حصة لغير الشركاء؛

لا يقبل سوى الأشخاص الطبيعيين ضمن قائمة الشركاء؛

تتكون الإدارة فيها من طرف شريك أو أكثر، أو من طرف شخص خارجي عنها، إلا أنه تجدر الإشارة إلى اختلاف الآراء حول صنف هذه الشركات، فمنهم من أدرجها ضمن شركات الأشخاص، كما قمنا بفعله، وآخرون يرون أنها تندرج ضمن شركات الأموال، هذا الاختلاف القائم في الآراء راجع لكون الشركة ذات المسؤولية المحدودة تشبه كلا من شركات الأموال وشركات الأشخاص.

شركات الأموال(المساهمة): تعتبر شركة المساهمة الأكثر تعقيدا مقارنة بالأشكال الأخرى للملكية، وتتميز بأنها ذات شخصية اعتبارية مستقلة عن المالكين، يمكنها القيام بالأعمال والتعاقد، وحق مقاضاة الغير، وحق الغير في مقاضاتها، وعليها دفع الضرائب، ويمكن لحملة الأسهم بيع حقوقهم في الشركة بدون تأثير على استمراريتها لأن عمر الشركة لا يعتمد على المالكين، تخضع هذه الشركات للأنظمة والتعليمات الحكومية، وهي أنواع منها: الشركات المحلية، والشركات الأجنبية، حيث تمتاز شركات المساهمة بمايلي[3]:

- المسؤولية المحدودة للشركاء بحدود قيمة أسهمهم في رأس مال الشركة؛
- القدرة على جذب رأس مال ، وذلك بسبب محدودية المسؤولية؛
- القدرة على الاستمرار بدون فترة زمنية محدودة؛
- القدرة على تحويل الملكية بسهولة.

---

[1] طاهر محسن منصور الغالبي، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 143، 144.

[2] عبد الغفور عبد السلام، **مرجع سبق ذكره**، ص 25.

[3] محمد خالد المهايني، **مرجع سبق ذكره**، ص 125 .

المؤسسات العمومية: وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها للدولة، فلا يحق للمسؤولين عنها التصرف بها كيفما شاءوا، ولا يحق لهم بيعها أو إغلاقها إلا إذا وافقت الدولة على ذلك، وتهدف المؤسسات العمومية من خلال نشاطها الاقتصادي إلى تحقيق مصلحة المجتمع وخيره، وليس هناك أهمية كبيرة للربح، وإنما تعمل من أجل تحقيق أقصى ما يمكن من الأهداف العامة، بمعنى تحقيق أقصى انتاج أو تحقيق نصيبها المحدد في الخطة الوطنية، ومن خلال ذلك يمكن أن تحقق الربح، فالربح في المؤسسات العمومية لا يكون دائما هدفا بحد ذاته[1].

- التعاونيات: تعد الجمعيات التعاونية من المشاريع الاختيارية التي تؤسس من قبل مجموعة من العناصر البشرية بهدف تأمين احتياجات الأعضاء من سلع وخدمات ضرورية بأقل تكلفة ممكنة.[2]
- الشركات المختلطة: يتمتع هذا النوع من الشركات بمزيج من الخصائص، بحيث يحمل في طياته خصائص شركات الأشخاص، وخصائص شركات الأموال، فهو يجمع بين الاعتبار الشخصي والاعتبار المالي في ان واحد، فتتكون الشركات المختلطة بعدد محدود من الشركاء، وحصة الشريك فيها غير قابلة للتداول بالطرق التجارية، كما أن مسؤولية الشريك محدودة بمقدار ما قدمه من حصة في رأس المال.[3]

المبحث الثالث: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين عوامل النجاح و مشكلات التمويل الربوي

سنحاول في هذا المبحث القيام بتحديد عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتطرق إلى مختلف المشاكل والعقبات التي تعترض طريقها، بالإضافة إلى مشكلات التمويل الربوي لها.

المطلب الأول: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من أهم أسباب نجاح هذا النوع من المؤسسات ما يلي:

- تحديد الهدف؛ ومنه يتم تحديد العمل حتى يحقق المشروع النجاح الأكبر يجب أن يأخذ صاحبه أو الإدارة الناجحة بالهدف الأسمى وهو تلبية حاجات الناس، ومنه يتم تحديد كافة الأهداف والطرق الأخرى لنجاح المؤسسة؛

---

[1] عمر صخري، **اقتصاد المؤسسة**، ديوان المطبوعات الجامعية ، الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، الطبعة الخامسة، 2007 ، ص 29 .

[2] عمر صخري، **مرجع سبق ذكره**، ص 125.

[3] نادية فضيل، **شركات الأموال في القانون التجاري**، ديوان المطبوعات الجامعية الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2008، ص21.

- كما أن التخطيط في العمل التجاري واجب مطلق إذا كان" إحلال السلع المناسبة، في المكان المناسب، وفي الوقت المناسب، والجودة المناسبة وبالسعر المناسب" هو الهدف المحدد للعمل التجاري؛
- الرقابة أمر لا يمكن الاستغناء عنه وهي تشمل، الرقابة المالية، الاحتفاظ بسجلات جيدة، الرقابة على المخزون، الرقابة على الإنتاج، وذلك باستخدام كافة الأدوات الرقابية الجيدة...، وبالتالي معرفة الجوانب السلبية في العمل وتقديم العلاج والحلول لها؛
- معرفة حجم رأس المال المناسب للتمويل والحصول عليه من مصادره المناسبة وذلك بعد تحديد تكاليف الحصول عليه من تلك المصادر وبالتالي تحديد المصدر الأمثل ذو التكاليف الأقل؛
- اختبار الموقع الجيد لإنشاء المؤسسة من أبرز الأسباب التي تؤدي إلى نجاحها ؛
- التمويل المناسب بأشكاله:

الداخلي: عن طريق أصحاب المؤسسة أنفسهم؛

الخارجي: عن طريق الاقتراض من الأصدقاء، الأقارب أو المؤسسات المالية...، فيجب على إدارة المؤسسة أن تحافظ على مستوى تدفق نقدي إلى الداخل أعلى من التدفق النقدي إلى الخارج وذلك لمواجهة الالتزامات.[1]

- مواجهة التحديات التنافسية؛ حيث أن تحديد المنافس أصبحت عملية معقدة حيث انفتح باب المنافسة المحلية والعالمية على مصراعيه وعلى هذا فإن مواجهة التحديات التنافسية المستمرة والمتجددة أصبحت عملية ضرورية ؛
- تميز المنتجات المستمر؛ حيث تحاول كل المؤسسات تمييز منتجاتها وخدماتها عن المنافسين بأي طريقة كسرعة تقديم الخدمة، تقليل التكلفة، الخدمات المتميزة للعميل، زيادة الجودة...

زيادة فاعلية وكفاءة الأداء وتحسين الإنتاجية داخل المؤسسة؛ حيث أن الفاعلية هي أداء الأعمال والأشياء الصحيحة، والكفاءة هي أداء الأعمال أو الأشياء بالأسلوب السليم.[2]

المطلب الثاني: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تكاد تتصف أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم بلدان العالم لا سيما النامية منها ببعض المعوقات والمشاكل التي تحول دون تأدية عملها بالشكل الصحيح، مما يعرقل مساهمتها الفاعلة في عملية التنمية الاقتصادية للدولة المعنية، وتتمثل أهم هذه الصعوبات فيما يلي:

---

[1] توفيق عبد الرحيم يوسف، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 63، 65.

[2] عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، **مرجع سبق ذكره**، ص 310.

1- المشاكل المالية

ويمكن تلخيصها في:

- صعوبات التمويل: تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات مالية في مجال التمويل بسبب[1] ضعف التكيف للنظام المالي المحلي مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد، ففي الوقت الذي يتحدث الخطاب السياسي عن إجراءات دعم مالي وتشجيع الاستثمارات والشراكة، فإن الواقع يشير إلى اصطدام كل هذه التصورات بالتعقيدات ذات الطابع المالي منها:
  - غياب أو نقص شديد في التمويل طويل المدى؛
  - المركزية في منح القروض؛
  - نقص في المعلومات المالية خاصة فيما يتعلق بالجوانب التي تستفيد منها المؤسسة كالإعفاءات ؛
  - ضعف الشفافية في تسيير عملية منح القروض، رغم أن الأصل في القروض خاضع للإشهار؛
  - محدودية صلاحيات الوكالات البنكية في عملية منح القروض بسبب عدم الاستقلالية النسبية.
- غياب التحفيزات الضريبية والجمركية: تلعب التحفيزات الضريبية والجمركية دورا هاما في تنمية وتوطين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن ثم إسهامها في تحقيق السياسات التنموية:
- التحفيزات الضريبية: إن الأعباء الضريبية التي تتحملها هذا النوع من المؤسسات لا يساعد بأي حال من الأحوال على العمل الإنتاجي، بل تؤدي إلى تعدد وتنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي.

إن السياسة الضريبية اتجاه هذه المؤسسات يجب أن تأخذ بعين الاعتبار:

- التشجيع على التشغيل وذلك بإلغاء الأعباء العمالية تماما؛
- التشجيع على الاستثمار، ومن ثم عدم معاملتها بمعدل ضريبي على أرباح الشركات مثلها مثل المؤسسات العمومية الاقتصادية، بل يجب أن يخفض بحسب المنطقة، وبحسب نوع المنتج.
- التحفيزات الجمركية: إن ما يميز الأحكام الجمركية في بلادنا هو كثرتها واحتوائها كذلك على مزايا كثيرة يتعين تبسيطها ووضعها أمام المتعاملين الاقتصاديين.

---

[1] سعدان شابيكي ، **معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورها في التنمية، يومي 8-9 أفريل 2002 ، جامعة عمار ثلجي الاغواط ، ص 4.

2- المشاكل الإدارية

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الكثير من المشاكل الإدارية، نوجز أهمها فيما يلي:[1]

- صعوبة إجراءات التأسيس: يتعرض المستثمرون في المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى إجراءات إدارية معقدة وطويلة تصل أحيانا إلى انسحاب المستثمرين من تنفيذ المشروع بسبب بعض القوانين والأنظمة المطبقة التي لا تراعي ظروف المستثمر الصغير.
- تعدد الجهات المتعامل معها: كمصالح كل من التأمينات الاجتماعية، الصحة والبيئة، التموين بالغاز والكهرباء، ...الخ.
- غياب التنسيق: ويكون غياب التنسيق بين الجهات العاملة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مشاكل محاسبية: حيث غالبا ما يكون صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة غير ملم بالقواعد والإجراءات المحاسبية، مما يسبب له مشاكل مع بعض الجهات مثل مصلحة الضرائب.
- عدم معرفتها بأساليب التعامل مع الجهات الإدارية الرسمية: كمصلح السجلات التجارية والصناعية، مما يؤدي إلى طول فترة انجاز المعاملات.
- ضعف المعلومات والإحصاءات لدى هذه المؤسسات: خاصة فيما يتعلق الأمر بالمؤسسات المنافسة، شروط السلع المنتجة، لوائح العمل، المنافسات الاجتماعية، وغير ذلك من البيانات والإحصاءات اللازمة لتسيير أعمالها على الوجه المستهدف.

3- المشاكل التسويقية

تتمثل الصعوبات التسويقية فيما يلي:[2]

- عدم وجود منافذ تسويقية منتظمة لتعريف المستهلك الداخلي(المحلي) والخارجي بمنتجات وخدمات هذه المؤسسات فضلا عن ضيق السوق المحلي، وعدم إتباع الأسلوب العلمي الحديث في مجال التسويق، ونقص الكفاءات التسويقية، وعدم إتباع الأسلوب العلمي الحديث في مجال التسويق، ونقص الكفاءات التسويقية وعدم الاهتمام بإجراءات البحوث التسويقية خاصة في مجال دراسة الأسواق وأساليب النقل، التوزيع، التعبئة، التغليف وأذواق المستهلكين، ...الخ،الأمر الذي يحد من قدرة هذه المؤسسات على تسويق منتجاتها؛

- تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة بدافع التقليد والمحاكاة، مما يحد من حجم الطلب على المنتجات المحلية؛

---

[1] نبيل جواد، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 102، 103.

[2] نصيرة قوريش ، **آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر** ، الملتقى الدولي لمتطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أفريل 2006، جامعة الشلف، ص 1049.

- عدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلى منافسة المنتجات المستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية، وقيام بعض المؤسسات الأجنبية بإتباع سياسات اغراقية لتوفير منتجتها للأسواق المحلية بأسعار تقل عن أسعار المنتج المحلي مما يؤدي إلى ضعف الموقف التنافسي للمؤسسات الوطنية؛
- نقص المعلومات والإحصاءات المتاحة لدى هذه المؤسسات خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات المنافسة، وشروط ومواصفات السلع المنتجة؛
- عدم وجود مؤسسات متخصصة لتسويق منتجات هذا القطاع؛
- عدم القدرة على القيام بعمليات الدعاية والإعلان الكافية لمنتجات هذه المؤسسات في الخارج نتيجة ارتفاع تكاليف تلك العمليات؛
- عدم وجود دراسات للأسواق الخاصة من حيث الحجم، وطبيعة الأسواق وكذا طبيعة المنافسة التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- عدم التطوير في مواصفات المنتج بما يتلاءم مع ذوق المستهلكين.

4- المشاكل الفنية

و يمكن إيجاز الصعوبات الفنية في النقاط التالية:[1]

- يكون اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي أغلب الأحيان على القدرات والخبرات الفنية لدى صاحب فكرة إنشاء هذه المؤسسة، مما يضفي إلى ضعف أو تواضع الخدمات الاستشارية الفنية التي تقدم لهذه الصناعات؛
- ضبابية مسؤولية التوجيه على هذه الصناعة نتيجة لتعدد جهات الإشراف في حالة تجمع مجموعة من المحترفين لصناعة معينة وبإنشاء مؤسسة صغيرة؛
- من المعوقات الفنية المهمة التي تواجهها المؤسسات وضعف الدعم الناتج عن توجيه اهتمام استراتيجيات التنمية الصناعية في العقود السابقة، وفي معظم الدول العربية نحو الصناعات الثقيلة والمتوسطة، مما سبب في حرمان المؤسسات الصغيرة من أي دعم أو اهتمام بها.
- محدودية المستوى الفني للمؤسسات الصغيرة جعلها تتمركز في معظم الأحيان في المناطق الريفية أو المدن الصغيرة، وبالرغم من أن هذا التمركز يعد أحد المزايا والمواصفات الايجابية

[1] هلال إدريس مجيد ومعن ثابت عارف ، **دور الحاضنات الإنتاجية في تنمية المؤسسات الصغيرة**، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17- 18 أفريل 2006 ، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، ص ص 1016، 1017.

لهذه المؤسسات، إلا أن ذلك جعلها محرومة من الخدمات الأساسية التي من شأنها زيادة فاعلية هذه المؤسسات وتطويرها، وكذا تسويق إنتاجها إلى ما هو من الحدود الضيقة المتواجدة فيها تلك المؤسسة.

المطلب الثالث: التمويل الربوي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تقوم البنوك التقليدية بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع قطاعاتها سواء في مرحلة النمو أو الإنشاء أو التوسع بعدة تمويلات نذكر منها:

- **من حيث المدة التي تستغرقها**

- **تمويل قصير الأجل:** هي تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من الغير، وتلتزم بردها خلال فترة لا تزيد عادة عن عام، وهناك من يري بأنه يمثل تلك الأموال التي يمكن رصدها من أجل مواجهة النفقات التي تتعلق بالتشغيل الجاري الطاقات الإنتاجية للمؤسسة.[1]

- **التمويل المتوسط الأجل:** تمنح البنوك هذه القروض لمدة تتراوح بين سنة و5سنوات ،وتلجأ المؤسسات إلى التمويل المتوسط الأجل(إلى جانب التمويل طويل الأجل) بغرض تمويل الجزء الدائم من استثماراتها في الرأسمال العامل المتداول، والإضافات على مجوداتها الثابتة، وتشمل مصادر التمويل هذه قروض المدة، وقروض الآلات والتجهيزات وتمويل الاستئجار، هذا الأخير يعتبر من الطرق المستحدثة في التمويل.[2]

- **التمويل طويل الأجل:** هذا النوع من التمويل تزيد مدته عن سبع سنوات ويستخدم عادة من أجل التوسع في نشاط المؤسسة، أو من أجل إقامة استثمارات جديدة، هذه الاستخدامات قد تحتاج إلى أموال كبيرة، وعليه فهي تعتمد أولا على مواردها الذاتية التي عادة ما تكون غير كافية لتلبية المتطلبات الاستثمارية الجديدة مما يدفعها إلى اللجوء إلى مصادر خارجية.[3]

---

[1] أحمد بوراس، **تمويل المنشات الاقتصادية**، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، دون سنة نشر، ص 35 .

[2] محمد صالح الحناوي وإبراهيم إسماعيل سلطان، **الإدارة المالية والتمويل**، الدار الجامعية لطبع والنشر، الإسكندرية، طبعة 1999، ص 294 .

[3] أحمد بوراس، **مرجع سبق ذكره**، ص 48 .

وعموما هذا التقسيم يعتبر تقليدي نظرا لأن الحدود الزمنية الفاصلة بين هذه القروض قد تم إلغاؤها بموجب ظاهرة تجديد استحقاق الديون حيث يمكن تحويل التمويل قصير الأجل إلى متوسط، وبالمثل يتحول المتوسط إلى طويل الأجل.

- **من حيث مصدر الحصول على التمويل[1]**

- **التمويل الذاتي:** هذا النوع من التمويل له دور أساسي في ضمان سير النشاط الاستغلالي للمؤسسة، وزيادة نمو موجوداتها، فهو يتمثل في الفائض النقدي الناتج عن العمليات الإنتاجية والتحويلية والتبديلية في المؤسسة.

- **التمويل الخارجي:** يضم كافة الأموال التي تم الحصول عليها من البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة، أو اللجوء إلى السوق المالي، وفي هذا المجال هناك نوعيين للتمويل وهما:

  - التمويل الخاص: يتضمن المدخرات الخاصة للأفراد والمؤسسات؛

  - التمويل العام: ومصدره الموارد المالية للدولة.

- **من حيث التمويلات المتخصصة[2]**

- **التمويل عن طريق تحويل عقد الفاتورة Factoring:** هو عبارة عن آلية تستخدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل الحصول على قيمة فواتيرها الآجلة، وكذا الحصول على خدمات أخرى من مؤسسة مالية متخصصة تتولى عملية تحصيل قيمة هذه الفواتير الآجلة وتتحمل مخاطر عدم الدفع مقابل عمولة يتفق عليها.
- **التمويل عن طريق شركات رأس مال المخاطر:** هي مؤسسات مالية تقوم بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المختصين الذين يتمتعون بالكفاءة العالية علي الدراسة والتحليل، وعموما نسبة قليلة منها يوافق على تمويلها من خلال شراء حصة في حقوق الملكية، حيث إذا قامت بتمويل احتياجات المشروع بالكامل في مرحلة البداية فإنها تتمتع بنسبة ملكية ما بين 80% و90%، أما إذا مولت احتياجات المشروع بعد مرحلة البداية فإنها تحصل على نسبة ملكية ما بين30% إلى 70% ،و في حالة تمويلها من الاحتياجات الموسمية للمشروع – بعد ثبوت نجاحه ماليا– فإنها تستحوذ على نسبة ملكية ما بين 10% إلى 50%.

[1] **Www. financement.pme**.algerie.over-blog.com

[2] نفس المرجع السابق، ص ص110–126.

خلاصة الفصل

إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقارنتها بين الدول تعتبر مهمة معقدة، حيث أن هذه المؤسسات ليست مفهوما مطلقا، ولكنها مفهوما نسبيا حيث أن معايير تعريف نطاق أو حجم الأعمال يختلف من دولة إلى أخرى.

و يعتبر تحديد التعريف من أولويات كل مهتم بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو عامل أساسي لوضع سياسات وتشريعات وبرامج وخدمات جيدة لهذا القطاع، كما أنه شرط أساسي لبناء قواعد وبيانات منسقة وموثوق بها، ويمكن تحليلها وذلك لمساعدة كل الأطراف المعنية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فهم هذه المؤسسات وتقييم أثر التغيرات الخاصة ببيئة العمل عليها من خلال إجراء المشاورات ووضع الحلول الملائمة؛

كما أن الوقوف على الخصائص التي تميز هذه المؤسسات ومختلف الأشكال التي تأخذها يمكننا التأكيد على الدور الذي يمكن أن تلعبه في تطوير الاقتصاد.

الفصل الثاني
البنوك الإسلامية

تمهيد

تعتبر البنوك الإسلامية من أهم العمليات في تنشيط حركة الاقتصاد العالمي ، حيث شهد الربع الأخير من القرن 20 نشأت وتطورت البنوك الإسلامية وانتشارها داخل العالم الإسلامي وخارجه، متبعة في ذلك فكرا اقتصاديا متميز طرحته في مجال المعاملات المالية والمصرفية والتطوير الاقتصادي والاجتماعي كبديل للممارسات المماثلة لدى البنوك التقليدية ، خاصة بعد فشلها في الاستجابة للتطور الاقتصادي، وما خلفته من عدم الإنصاف في توزيع الدخول، والتكدس السريع في للديون مع ترتب نتائج سياسية واقتصادية واجتماعية خطيرة.

ويعتبر الربا من أهم المشكلات التي ابتليت بها الأمم منذ العصور القديمة، لما له من أثار جسيمة على الاقتصاد، ويعتبر المبرر الأساسي الذي جاءت من أجله المصارف الإسلامية، وساهمت في دحره، والقضاء عليه بمختلف الأساليب التي تعمل وفق الشريعة الإسلامية.

ووضعت البنوك الإسلامية منهجا في التمويل تختلف عن غيرها في المصارف الأخرى، حيث تعمل على تقديم مجموعة من الخدمات البنكية لتعبئة الفائض من خلال صيغ وأساليب تمويلية تلائم أنواع الأنشطة بمختلف أنواعها، ويمكن تطبيقها في مختلف الآجال وتوظيفها توظيفا رشيدا، وذلك بتكيفها مع متطلبات العصر الحديث وفق الشريعة الإسلامية .

ونتيجة لأهمية البنوك الإسلامية ارتأينا للتعرف أكثر من خلال هذا الفصل الذي يتضمن ثلاث مباحث:

- المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية؛
- المبحث الثاني :موارد البنوك الإسلامية وتميزها عن البنوك الربوية ؛
- المبحث الثالث: صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الأول: ماهية البنوك الإسلامية

تمثل البنوك الإسلامية تجسيدا لمبادئ الاقتصاد الإسلامي، وجزء من نظام الإسلام الشامل بعقيدته وشريعته، حيث أصبحت حقيقة واقعة ليست في حياة الأمة الإسلامية فحسب، بل تعددت إلى الشعوب الأخرى، فمن خلال الأنشطة التمويلية التي تمارسها أصبحت تساهم في بناء الواقع الاقتصادي بأبعاده وبما يخدم تحقيق أهداف المجتمع لتؤدي دورها التنموي على أكمل وجه .

المطلب الأول: نشأة ومفهوم البنوك الإسلامية

تعتبر البنوك الإسلامية مؤسسات بنكية حديثة العهد نسبيا بالمقارنة مع المصاريف التقليدية، حيث ظهرت في عقد الستينات، مقدمة بذلك فكرا اقتصاديا ذات طبيعة خاصة، ولنبذ التعامل بالفائدة والالتزام بالمنهج الإسلامي في المعاملات، وذلك بوصفها بمؤسسات مالية تزاول نشاطها وفق الرؤية الإسلامية وأصبحت اليوم من أهم وأكبر منجزات الاقتصاد الإسلامي، وهذا ما يدفع إلى التصرف إلى إنشاء هذه البنوك وإعطائها تعريف خاص بها.

1 – نشأة البنوك الإسلامية

يمكن الإفراق في الحديث التاريخي عن البنوك الإسلامية حتى نصل إلى عمق التاريخ الإسلامي، فتكشف الجذور الأولى للبنوك الإسلامية وبوادرها وإرهاصاتها، فإنه مما لاشك فيه أن المسلمين في أوج نهضتهم الثقافية والاقتصادية قد كانت لهم التجارة واسعة وصلت إلى شمال أوروبا بدولها الإسكاندينافية الباردة وإلى جنوب إفريقيا من جهة أخرى كما امتدت من شواطئ الأطلسي إلى بحر الصين، وهذه التجارة الواسعة تتطلب مرونة مالية تواكبها وتماشيها.[1]

وقد أدى ازدهار التجارة الداخلية والخارجية في فجر الإسلام إلى وجود أدوات مالية ومصرفية واكبت هذا التطور التجاري كالوديعة، القرض، المضاربة، الحوالة والصرف.[2]

فمنذ عهد الصحابة، وبعد فتوح الشام ومصر، بدأ التمييز بشكل واضح بين معني الوديعة البسيطة التي تحفظ كما هي أمانة عند الوديع، والوديعة في الحساب الجاري التي يضمنها الوديع للمودع، وفي المقابل ذلك يستطيع استعمالها كيفما يشاء، سواء في تجارته المباشرة أم في ما يقدمه لغيره من أموال علي أساس المضاربة، ففي حديث عبد الله بن الزبير الذي ينص على أن أباه كان يشترط على من يرغب الإيداع عنده من أجل الحفظ انه يضمن له وديعته في مقابل

---

[1] محمود إبراهيم غسان وآخرون، **الاقتصاد الإسلامي (علم أم وهم)**، دار الفكر للنشر، دمشق، الطبعة الثانية، 2002، ص 172.

[2] محمد حسين الوادي وسمحان، **المصارف الإسلامية (الأسس النظرية التطبيقات العلمية)**، دار المسيرة للنشر، الأردن، الطبعة الأولى، 2009، ص 42.

إخراجها من شكل الوديعة الفقهية إلى شكل القرض المضمون من جهة، والذي يباح له استعماله من جهة أخرى.

ثم انتشرت هذه الممارسة حتى صارت هي المستند القانوني لأعمال البنوك، واتخذت اتجاهين رئيسيين حسب المستوى المكاني، فعلى المستوى المحلي كانوا يتقبلون الودائع بالحساب الجاري من التجار، وغيرهم من المتعاملين في السوق، ويتيحون لهم مقابل ذلك الحق بكتابة الشيكات عليهم، وكانت هذه الشيكات تتخذ اسم الرقاع أو الصكوك، وعلى المستوى الخارجي كانوا يقومون بالتحويلات على الحساب دون نقل فعلي للنقود، واستعملوا في ذلك نوعا من الرقاع أسموها السفنجة.[1]

يعود تاريخ مؤسسات التمويل الإسلامي إلى عام 1940، عندما أنشأت في ماليزيا صناديق الادخار تعمل بدون فائدة، وفي عام 1950 بدأ التفكير المنهجي المنظم في باكستان بوضع أساليب تمويل تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية، إن المحاولات الجادة في العصر الحديث للتخلص من المعاملات الربوية، وإقامة مصاريف تقوم بالخدمات والأعمال البنكية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية، وبدأت عام 1963 عندما أنشأت مصاريف الادخار المحلية لإقليم الدقهلية في مصر على يد الدكتور أحمد عبد العزيز النجار، حيث كانت بمثابة صناديق ادخار والتوفير لصغار الفلاحين[2] ، وفي عام 1971 تأسس بنك ناصر الاجتماعي، غير أن البداية الحقيقية للعمل المصرفي الإسلامي تمثلت في إنشاء بنك دبي الإسلامي عام 1975 بدولة الإمارات العربية، إبتداءا من عام 1990 ظهر عدد كبير من الأوعية الاستثمارية المشتركة التي تدار بالطرق المشروعة، وبشكل خاص صناديق الاستثمار الإسلامية، واهتمام البنوك التقليدية بشكل متزايد بمجال العمل البنكي الإسلامي، واستجابتها للتعامل مع البنوك الإسلامية بالصيغ والعقود والمنتجات المقبولة شرعا من خلال تكوينها لنوافذ إسلامية تدير تلك المنتجات، وفي هذه الفترة تم إنشاء وتأسيس بنك البركة الجزائري، فهو مشترك بين القطاع العام والخاص، والذي يعتبر كشركة مساهمة في إطار قانون النقد والقرض (القانون رقم 10 /1990) الذي صدر بعد الدخول في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر ومقره هو مدينة الجزائر العاصمة[3]و قد بلغ عدد البنوك في العالم سنة 2004 حوالي 1800 مصرف، تمثل البنوك الإسلامية حوالي 265 بنكا إسلاميا فيما هناك حوالي 300 بنك تقليدي يقدم منتجات بنكية إسلامية.[4]

2 – مفهوم البنوك الإسلامية

---

[1] محمد إبراهيم غسان وآخرون ، **مرجع سبق ذكره**، ص 174.

[2] محمد حسين الوادي ومحمد سمحان، **مرجع سبق ذكره**، ص 42.

[3] www.albaraka-bank.com.

[4] www.islamifb.com .

اختلف العلماء والباحثون في مجال البنوك الإسلامية في وضع تعريف محدد للبنك الإسلامي، لذا سوف يتم استعراض بعض هذه التعريفات:

- البنوك الإسلامية هي مؤسسات مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم مجتمع التكافل الإسلامي وتحقيق عدالة التوزيع، ووضع المال في المسار الإسلامي مع الالتزام بعدم التعامل بالربا.[1]
- و عرفه الدكتور مصطفي كمال السيد طايل بأنه منظمة إسلامية تعمل في مجال الأعمال، بهدف بناء الفرد المسلم والمجتمع المسلم، وتنميتها وإتاحة الفرص المواتية لها، للنهوض على أسس إسلامية تلتزم بقاعدة الحلال والحرام.[2]
- البنوك الإسلامية هي مؤسسات بنكية تسعى إلى التخلي عن سعر الفائدة، وإتباع قواعد الشريعة الإسلامية كأسس إسلامية للتعامل بينها وبين عملائها، سواء من جانب قبول الودائع أو توظيف هذه الودائع في الاستخدامات المختلفة في النشاط الاقتصادي.[3]
- البنوك الإسلامية هي مؤسسات بنكية لا تتعامل بالفائدة أخذا أو عطاءا، فالبنك الإسلامي ينبغي أن يتلقى من العملاء نقودهم دون أي التزام أو تعهد مباشر أو غير مباشر بإعطاء عائد ثابت علي ودائعهم مع ضمان رد الأصل أهم عند الطلب.[4]

و يتضمن مفهوم البنوك الإسلامية عناصر أساسية هي:[5]

- حسن اختبار القائمين على إدارة الأموال بهدف ضمان تنفيذ الأحكام الشرعية في المعاملات البنكية.
- الصراحة والصدق والشفافية في المعاملات حتى يتبين لعملاء البنك الإسلامي كيفية تحقيق الربح ومعدل العائد على أموالهم المستثمرة في البنك.
- تنمية الوعي الادخاري وعدم حبس المال واكتنازه والبحث عن مشروعات ذات جدوى اقتصادية للاستثمار فيها.
- تحقيق التوازن في مجالات الاستثمار المختلفة وفقا للأولويات الإسلامية، الضروريات فالحاجات فالكماليات.

---

[1] **www.yuarab.com** .

[2] أحمد سليمان خصاونة ، **المصارف الإسلامية مقررات لجنة بازل ، تحديات العولمة**، جدار للكتاب العالمي للنشر، عمان، طبعة2007 ، ص 60.

[3] إسماعيل أحمد الشناوي وعبد النعيم مبارك ، **اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية**، الدار الجامعية الإسكندرية، دون سنة نشر، ص 311.

[4] عبد الرحمان يسري، **قضايا إسلامية معاصرة**، الدار الجامعية الإسكندرية، طبعة 2001، ص 259.

[5] محمد محمود العجلوني، **البنوك الإسلامية، أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية** ، دار المسيرة للنشر، عمان، الطبعة الأولي، 2008، ص 111.

- أداء الزكاة المفروضة شرعا على كافة أموال ومعاملات ونتائج أعمال البنك الإسلامي.

إذن بمراعاة التعاريف السابقة للبنوك الإسلامي، والانتقادات الموجهة إليها يمكن صياغة تعريف خاص بالبنوك الإسلامية والمتمثل في:

البنك الإسلامي مؤسسة نقدية مالية، تبنى قواعده وأسس عمله على العقيدة الإسلامية يقوم بدور الوساطة المالية من خلال جذب الموارد النقدية من أفراد المجتمع وتوظيفها توظيفا فعالا وفق صيغ وأدوات تمويلية تختلف بصفة شبه كلية عن تلك المتعارف عليها في البنوك التقليدية، تعمل على استهداف التنمية وتحقيق التوازن بين العائد الاقتصادي والعائد الاجتماعي

المطلب الثاني: أهداف البنوك الإسلامية

للمصرف الإسلامي أهداف يسعى لتحقيق استلزاماتها الطبيعية الديناميكية وجدوى وجود المشروع تجسيدا للقيم الإسلامية وتطبيقا لأهداف الحقة في مجال المال والمعاملات الاقتصادية وفي ما يساهم بفعالية في القضاء على الازدواجية التي قد يجدها الإنسان المسلم تعاليم العقيدة الإسلامية الحقة وبين واقع الممارسات الفعلية التي تتم في المجتمع إعلاء لدين الله وتطبيقا لشريعته،و تتمثل هذه الأهداف في:

1 -الأهداف المالية

انطلاقا من أن البنك الإسلامي في المقام الأول مؤسسة بنكية إسلامية تقوم بأداء دور الوساطة المالية بمبدأ المشاركة، فإن لها العديد من الأهداف المالية التي تعكس مدى نجاحها في أداء هذا الدور في ضوء أحكام الشريعة الإسلامية وهذه الأهداف هي :[1]

- جذب الودائع وتنميتها : يعد هذا الهدف من أهم أهداف البنوك الإسلامية حيث يمثل الشق الأول في عملية الوساطة المالية، وترجع أهمية هذا الهدف إلى أنه يعد تطبيق للقاعدة الشرعية، والأمر الإلهي بعدم تعطيل الأموال واستثمارها بما يعود بالأرباح على المجتمع الإسلامي وأفراده، وتعد الودائع المصدر الرئيسي لمصادر الأموال في البنك الإسلامي سواء كانت في صورة ودائع استثمار بنوعيها، المطلقة والمقيدة، أو ودائع تحت الطلب؛
- استثمار الأموال : يمثل استثمار الأموال الشق الثاني من عملية الوساطة المالية، حيث تعد الاستثمارات ركيزة العمل في البنوك الإسلامية،والبنك الرئيسي لتحقيق الأرباح سواء للمودعين أو المساهمين، وتوجد العديد من صيغ لاستثمار أموال المساهمين والمودعين، على أن يأخذ البنك في اعتباره عن استثماره للأموال المتاحة تحقيق التنمية الاجتماعية؛

[1] محمد حربي عريقات وسعيد جمعة عقل، **إدارة البنوك الإسلامية**، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2010، ص 121.

- تحقيق الأرباح: الأرباح هي المحصلة من النشاط البنكي الإسلامي، وهي ناتج عملية الاستثمارات والعمليات البنكية التي تنعكس في صورة أرباح موزعة على المودعين وعلى المساهمين، يضاف إلى أن زيادة أرباح البنك تؤدي إلى زيادة القيمة السوقية لأسهم المساهمين، والبنك الإسلامي كمؤسسة مالية إسلامية يعد هدف تحقيق الأرباح من أهدافه الرئيسية، وذلك حتى يستطيع المنافسة والاستمرار في السوق البنكي، وليكون دليلا على نجاح العمل البنكي الإسلامي.

2- الأهداف الشرعية

نبدأ بالتصور العام لهذه الأهداف وهو الالتزام بمقاصد الشريعة واستخدام وسائل في العمل تتلاءم معها بهدف تحقيق نقلة حضارية اقتصادية ومالية واجتماعية وسلوكية من منظور إسلامي مما يحقق التنمية وفق مقاصد ومعايير شرعية.[1]

و فيما يلي نورد بعض الأهداف الشرعية للبنوك الإسلامية:[2]

- غرس وتنمية قيم وقواعد الشريعة الإسلامية في كافة المعاملات المصرفية وتثبيتها لدى العاملين والمتعاملين في أو مع البنوك الإسلامية ومنها ما يلي:
  - عدم التعامل بالربا أخذا أو عطاءا وبجميع صوره وأشكاله؛
  - العمل طبقا لأولويات ومقاصد الشريعة الإسلامية؛
  - تحري الحلال ونبذ الحرام في ممارسات واسطة البنك الإسلامي؛
  - الالتزام بقاعدة لا ضرر ولا ضرار؛
  - درء المفاسد مقدم على جلب المصالح.

و في الوقت نفسه هذا ما تفتقر إليه الأنظمة الاقتصادية الوضعية، خاصة البنوك التقليدية التي تسعى إلى تحقيق وتعظيم الربح بشتى الطرق والوسائل، حتى وإن كانت منافية للأخلاق والفضائل ودون مراعاة للمثل والقيم الإنسانية التي منبعها القيم العقائدية.

---

[1] عائشة الشرقاوي الملقي، **البنوك الإسلامية بين التجربة والفقه والقانون**، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، طبعة 2000، ص ص 27،28.

[2] صحراوي مقلاتي،**الاجتهاد المصرفي رؤية تكاملية**، مجلة الإحياء، كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الإسلامية، جامعة باتنة، الجزائر، العدد التاسع 2005، ص 413.

- تقديم البديل الإسلامي لجميع المعاملات المالية والمصرفية المعاصرة لرفع الحرج على المسلمين، والذي تضطلع به في البنوك الإسلامية هيئات الرقابة الشرعية التي تتكون من مجموعة من أهل العلم الشرعي وأهل الخبرة والعلم بالشؤون الاقتصادية والمالية، بما يشكل مجلس للاجتهاد الجماعي المتخصص، حيث تقوم بتطوير الأدوات المصرفية الإسلامية وتجديد أساليب وأدوات تتوافق مع المعاملات البنكية الحديثة وتلبي متطلبات المتعاملين مع البنوك الإسلامية؛

- نشر الوعي المصرفي الإسلامي، وتطوير ثقة المواطنين بالنظام الاقتصادي الإسلامي باعتباره النظام الأمثل للتنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي للدول والشعوب، والمساهمة في نشر الثقافة والمعرفة الإسلامية باستخدام الوسائل الإعلامية المتاحة.

3- الأهداف الاقتصادية

على خلاف البنك التقليدي الذي هو وسيط مالي يتاجر في الديون عن طريق الفائدة الربوية، فإن البنك الإسلامي مشروع اقتصادي، إذ فضلا عن قيامه بدور الوسيط المالي بغير الفائدة الربوية، فهو يمارس جميع الأنشطة المالية والمصرفية والتجارية والصناعية والعقارية، ويسعى من ورائها إلى تحقيق غايات اقتصادية نجملها فيما يلي:[1]

- المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية؛
- تحقيق أعلى عائد ممكن للمساهمين والمستثمرين؛
- الاستفادة المثلى من موارد البنك وتوظيفها بالطرق الشرعية؛
- المساهمة في إقامة المشروعات الاستثمارية؛
- توفير التمويل اللازم بآجاله المختلفة وتوفير مستلزمات الإنتاج للقطاعات الإنتاجية؛
- القيام بجميع العمليات والمعاملات البنكية.

و الملاحظ على هذه الأهداف أنها تتلخص في عنصرين أساسيين الأول: جذب أموال المواطنين عن طريق الوعي الادخاري بهدف تعبئة الموارد والاستفادة منها وفق الأطر الشرعية، أما الثاني: توظيف هذه الموارد المدخرة في إقامة المشروعات الاستثمارية،

[1] عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، **الإدارة الإستراتيجية في البنوك الإسلامية**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جده، السعودية، الطبعة الأولى، 2004، ص 36.

والتي من شأنها رفع الإنتاجية وتحقيق الربح بالشكل الذي يسهم في بناء صرح التنمية الاقتصادية.

4- الأهداف الاجتماعية

تسعى البنوك الإسلامية إلى تحقيق التنمية الشاملة في المجتمعات، وذلك بالموازنة بين تحقيق الربح الاقتصادي وتعظيم العائد الاجتماعي بمراعاة مجموعة من الأهداف نوجزها فيما يلي:[1]

- تعميق الروح الدينية لدى الأفراد وإعطائهم صورة واقعية كما يكون عليه التكافل الاجتماعي؛
- تأكيد دور العمل كمصدر للكسب بدلا من اعتبار المال مصدرا وحيدا للكسب بحصول البنك على أجر خدماته في شكل عمولة مصرفية؛
- تشجيع أفراد المجتمع على الادخار والتوسع فيه طالما تستثمر المدخرات لصالح المجتمع وتعود على صاحبها بالربح الحلال؛
- توجيه الاستثمار نحو انتاج السلع والخدمات التي تشبع الحاجات السوية للإنسان، وليست تلك التي تنطوي على ضرر الإنسان، أي لا تخرج عن دائرة الحلال؛
- تحقيق التنمية الاجتماعية عن طريق التكامل الاجتماعي، وذلك بجمع الزكاة وإنفاقها في مصارفها الشرعية؛
- تشجيع الجوانب الايجابية في الأفراد ونبذ تلك الجوانب السلبية، وذلك عن طريق تحريك اهتمام المقرض بنتائج المشروعات التي ساهم فيها وما حققته أمواله من ربح.

المطلب الثالث: خصائص البنوك الإسلامية

من المعلوم أن للبنوك الإسلامية خصائص ومميزات تتميز بها عن المصارف الاخري، وذلك لأنها تختلف عن تلك البنوك في النظام الاقتصادي الذي تحتكم إليه اختلافا واضحا مما يترتب عليه اختلافا عن تلك البنوك من حيث الغاية والهدف، وعلى هذا الأساس فانه لا بد من أن تكون لهذه البنوك خصائص تميزها عن غيرها، والتي تتمثل في:

[1] أحمد المصري، **إدارة البنوك التجارية والإسلامية**، مؤسسات شباب الجامعة الإسكندرية، طبعة 2006، ص ص 63، 64.

- استبعاد التعامل بالفائدة : إن أول ما يمتاز به البنك الإسلامي عن البنوك الأخرى هو إسقاط الفائدة الربوية من كل عملياته، وتعد هذه الخاصية المعلم الرئيسي والأول للبنك الإسلامي، وبدونها يصبح هذا البنك كأي بنك ربوي آخر لأن الإسلام قد حرم الربا بكل أشكاله وشدد العقوبة عليه؛[1]
- توجيه الأموال والجهود نحو الاستثمار الحلال : من المعلوم أن البنوك الإسلامية بنوك تنموية بالدرجة الأولى، ولما كانت هذه البنوك تقوم على إتباع منهج الله المتمثل بأحكام الشريعة، لذا فإنها في جميع أعمالها تكون محكومة بما أحله الله وهذا يدفعها إلى استثمار وتمويل المشاريع التي تحقق الخير للبلاد والعباد والتقيد في ذلك بقاعدة الحلال والحرام التي يحددها الإسلام؛[2]
- ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية، وهذا يأتي من ناحية أن البنوك الإسلامية تزاوج بين جانبي الإنسان المادي والروحي، ولا تنفصل في المجتمع الإسلامي الناحية الاجتماعية عن الناحية الاقتصادية، فالإسلام وحدة متكاملة لا تنفصل فيه الحياة المختلفة، ويؤكد البنك الإسلامي أن التنمية الاقتصادية لا تتحقق إلا إذا تحققت التنمية الاجتماعية، وهو بذلك يراعي الجانبين ويعمل لصالح الجميع؛
- تجميع الأموال المعطلة ودفعها في مجال الاستثمار، تساهم البنوك الإسلامية في تشجيع الفئة الراغبة باستثمار أموالها بطرق الحلال في إيداع أموالها وهذا يدفع لكثير من أصحاب رؤوس الموال إلى استثمار أموالهم المجمدة وتنميتها من خلال المشاريع التنموية التي تقوم بها هذه البنوك، وقد تمكنت هذه البنوك والمؤسسات من تولي الريادة في هذا المجال حيث استطاعت هذه البنوك والمؤسسات من تجميع الفائض من الأموال المجمدة ودفعها إلى مجال الاستثمار في مشروعاتها التنموية المختلفة؛[3]
- تسيير وتنشيط حركة التبادل بين الدول الإسلامية، وبذلك تجعل الحركة التجارية بين الشعوب الإسلامية تسير نحو التقدم، بل تؤدي إلى الاستغناء عن النظام البنكي القائم وعدم الركون إليه في أي عمل بنكي يحتاجه الفرد المسلم؛
- إحياء أدوات التمويل والاستثمار الإسلامية وكذا نظام الزكاة، مما لا شك فيه أن البنوك الإسلامية قد ساهمت وبشكل فعال في إحياء كثير من أدوات التمويل والاستثمار الإسلامي من خلال المساهمة في تشجيع العلماء والباحثين على الفوضى في فقه المعاملات وقد أقامت هذه البنوك صندوقا خاصا لجمع الزكاة تتولى هي إدارته، كما أخذت على عاتقها أيضا معه إيصال هذه الأموال إلى مصارفها المحددة شرعا، وهي بذلك تؤدي واجبا فرضه

---

[1] عبد الحميد محمد الشورابي، **إدارة المخاطر الائتمانية**، منشأة المصارف الإسكندرية، طبعة 2002، ص 5.

[2] كمال محمد سعيد كامل النونو، **مدى تطبيق معايير التدقيق الداخلي في البنوك الإسلامية**، طبعة 2009، ص 82.

[3] نفس المرجع السابق، ص 84.

الله على هذه الأمة، إضافة على الجانب الاقتصادي الذي تؤدي أمواله هذه الفريضة إذا ما قام المصرف باستثمار الفاض من تلك الأموال؛[1]

- القضاء على الاحتكار الذي تفرضه بعض شركات الاستثمار تقوم البنوك انطلاقا من وظيفتها الأساسية في التقيد في معاملاتها بالأحكام الشرعية بالقضاء علي الاحتكار الذي تفرضه بعض الشركات المساهمة على أسهمها، وتقوم هذه الشركات بهدف احتكار أسهمها وعدم السماح لمسلمين جدد بالإشراك في رأسمالها تلجأ إلى إصدار سندات دين ربوية تمكنها من الحصول على رأسمال جديد وبقاء أسهم الشركة محصورة في يد المساهمين أما البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية فإنها لا تصدر السندات نظرا لأن فقهاء الشريعة قد قالوا(بحد منها) عدا سندات المقارضة التي أجارها بعض الفقهاء؛
- الحد من التوسع النقدي (التضخم):تعتبر مساهمة البنك الإسلامي في عملية خلف النقود أو مضاعفتها محدودة جدا إذا ما قورنت بالبنوك الربوية بسبب عدم تعامل البنوك الإسلامية بالربا،ولما كان البنك الإسلامي بالأصل بعيدا عن العمليات الربوية في علاقة مع البنوك الاخري بما فيها البنك المركزي، فإن ظاهرة التضخم النقدي لن يكون لها أي دور في تطويرها والحد منها، ولكنه مع ذلك يتأثر وبصورة غير مباشرة بجوانب منها، لا شك ما يخص العلاقات القيمة للوحدة النقدية، وقوتها الشرائية في الاقتصاد المعني، وبهذا فإنه يمكننا القول أن النظام الإسلامي البنكي سوف يمنح الوحدة النقدية السائدة استقرارا وثباتا في قيمتها الشرائية ويساهم إلى حد كبير في الحد من ظاهرة التضخم.[2]

المبحث الثاني: موارد البنوك الإسلامية وتمييزها عن البنوك الربوية

تتمتع البنوك الإسلامية بمجموعة من الموارد التي تحصل عليها من مختلف المودعين بهدف القيام بأنشطتها الاستثمارية وكذا التمويلية الخالية من الربا، وهذا ما يجعلها مختلفة عن باقي البنوك الربوية، وهو ما تم التطرق إليه في المطالب التالية:

المطلب الأول: موارد البنوك الإسلامية

المعروف أن موارد البنك تكون على شكلين، وهي تعتبر مصادر طويلة الأجل يمكن استثمارها في مشروعات طويلة الأجل وهي:

---

[1] عبد الحميد محمد الشورابي، **مرجع سبق ذكره** ، ص57.

[2] حسين محمد سمحان وإسماعيل يونس يامن، **اقتصاديات النقود والمصارف**، دار صفاء للنشر عمان ، الطبعة الأولى،2011 ، ص 156.

1 – الموارد الذاتية

أين تتضمن كل من :

- رأس المال: يعد رأس المال بالنسبة للبنوك بمثابة تأمين لامتصاص الخسائر المتوقعة والتي يمكن حدوثها بالمستقبل، بالإضافة إلى أنه يشمل المصدر الأساسي للأموال لبدء النشاط بالإضافة على اعتباره بمثابة الأمان والحماية والثقة بالنسبة للمودعين.[1]

ويشكل رأس المال نسبة ضئيلة من المصادر المالية للبنوك بصفة عامة، إذا ما قورن بمجموع الأموال التي يستخدمها البنك في استثماراته، وذلك لسببين هما:[2]

- لأن البنك لا يتعامل بشكل رئيسي بأموال الخاصة، وإنما يعتمد على الودائع التي لديه في عمليات الاستثمار؛
- صغر حجم رأس المال يمكنه من توزيع أرباح أكثر على المساهمين الأوائل للبنك، ومع ذلك يجب عدم إهمال رأس المال المدفوع وذلك للمساعدة في خلق الثقة في نفوس المتعاملين وخاصة أصحاب الودائع الكبيرة منهم.

- الاحتياطات : يتم تخصيص أنواع مختلفة، وتكون كاحتياطي ثانوي كجزء من أرباحه لتعزيز رأس لماله ولدعم مركزه المالي، وبناء سمعة طيبة للبنك، وكلما تراكمت هذه الأرباح تشير إلى نجاح وتميز البنك في عمله.[3]

وتنقسم الاحتياطات إلى عدة أنواع أهمها:[4]

- الاحتياطي القانوني: وهو نسبة مئوية يقتطعها البنك كل عام من صافي أرباحه وبشكل إجباري (قانوني) وفي الغالب تكون هذه النسبة 10 % ويبقى للبنك يقتطع هذه النسبة حتى يتساوى الاحتياطي القانوني مع رأس المال المدفوع بالكامل والاحتياطي القانوني يطلب وسيلة للوقاية من أية خسائر قد تنتج عن قيام البنك بعملياته المختلفة؛
- الاحتياطي الاختياري: وهو احتياطي يكونه البنك من تلقاء نفسه بشكل اختياري، وذلك بأن يقتطع نسبة معينة من صافي أرباحه كل عام كاحتياطي اختياري تودع لدى البنك المركزي وذلك لتحقيق هدفين رئيسيين:

-تدعيم المركز المالي للبنك وكسب ثقة المتعاملين؛ذ

---

[1] يوسف فرحات رعيون، **المصارف الإسلامية**، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، 2004، ص 100.

[2] فارس مسدور، **التمويل الإسلامي من الفقه إلى التطبيق المعاصر لدى البنوك الإسلامية**، دار هومة الجزائر، دون سنة نشر، ص 92.

[3] صادق راشد الشمري، **أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية**، دار اليازوري للنشر، عمان، طبعة 2008، ص42.

[4] جميل الزيدانيين السعودي، **أساسيات في الجهاز المالي والمصرفي**، دار وائل للنشر، عمان ، الطبعة الأولى،1999، ص 92.

-لمواجهة أية خسارة طارئة تواجه البنك زيادة على الاحتياطي القانوني كانخفاض في قيمة الأصول وغيرها.

- الأرباح المحتجزة: هي تلك الأرباح الفائضة أو المتبقية بعد إجراء عملية توزيع الأرباح الصافية للبنك أو المؤسسة المالية على المساهمين، ويمثل الربح الصافي الفرق بين مجموع الإيرادات المتحققة في أي سنة مالية من جانب، ومجموع المصروفات والاستهلاكات في تلك السنة من جانب آخر.[1]

واحتفاظ البنك الإسلامي ببعض الأرباح لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية باعتباره يعمل مضاربا بأموال المودعين، ومن ثم يمكنه تجنب جزء معين من الأرباح لمواجهة ما قد يطرأ على البنك من ظروف غير عادية.[2]

وتمثل حقوق الملكية مصدرا هاما من مصادر الأموال للبنوك الإسلامية، نظرا لكونها مصدر مستقل غير خاضع لخاصية عدم التأكد أو مخاطر السحب الفجائي مثل المصادر الأخرى، ويستخدم هذا المصدر في شكل استثمارات طويلة الأجل كالأصول الثابتة.

2 – الموارد الخارجية:

باعتبار أن الودائع أهم موارد البنوك المالية على الإطلاق. وبالتالي فهي التي يرتكز عليها البنك في كل نشاطاته التمويلية التوظيفية، وهذه الودائع تنقسم إلى: الودائع تحت الطلب، الودائع الادخارية وودائع الاستثمار.

- ودائع تحت الطلب: وتسمى أيضا بالودائع الجارية، وهي مورد من الموارد المالية للبنوك الإسلامية، وتتمتع بأهمية كبيرة لدى كل البنوك باعتبارها تغطي أكبر جزء من مواردها المالية [3]

وهي تأخذ أشكال الحسابات الجارية، حيث يودعها المودعون دون أي فائدة ربوية عليها، وحيث لا يكون هناك أية قيود على السحب منها ولا يوجد تفويض صريح من مودعيها للبنك باستخدامها في الأنشطة الاستثمارية المختلفة التي يمارسها البنك الإسلامي، لذلك فإن البنك الإسلامي يستخدم نسبة محدودة منها، ويضيفها إلى أمواله المعدة للتوظيف لكي يوفر لنفسه السيولة الكافية لمقابلة السحب منها.[4]

---

[1] محمد حسن صوان، **أساسيات العمل المصرفي الإسلامي**، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الأولى، 2001، ص 119.

[2] فارس مسدور، **مرجع سبق ذكره**، ص 93.

[3] فارس مسدور، **مرجع سبق ذكره**، ص 94.

[4] رشاد العصار ورياض الحلبي، **النقود والبنوك**، دار صفاء للنشر، عمان، الطبعة الأولى، 2000، ص 120.

والفارق الأساسي بين الحساب الجاري في البنك الإسلامي والحساب الجاري في البنك التقليدي أن هذا الحساب يمكن أن يتحول إلى حساب مدين من خلال عمليات السحب على المكشوف في البنك التقليدي لأن نظام السحب على المكشوف يعد صورة من صور الإقراض بفائدة، وإذا كانت المبالغ المودعة بالحساب الجاري تعتبر وديعة من الناحية القانونية والبنكية إلا أنها لا تعد كذلك من الناحية الفقهية لأن من شروط الوديعة في الفقه الإسلامي ضمانها وردها بعينها، ولما كان البنك لا يلتزم برد الوديعة النقدية بعينها، فقد اتفق جل الباحثين على تكييف الودائع الجارية بالبنوك الإسلامية على أنها قرض حسن، يجري عليها ما يجري على القرض في الفقه الإسلامي من ضمان ورد المثل، ولذلك حتى ولو تضمنت شروط الإيداع السامح للبنك بالتصرف في هذه الودائع، فإن هذا التصرف يكون تحت مسؤوليته ولحسابه ويبقى ملتزما برد قيمة الوديعة كاملة عند طلبها. [1]

- الودائع الادخارية: وهي الأموال التي تودع في البنك بحيث يتم الاتفاق بين البنك والعميل على مدة معينة لبقاء المبلغ في الحساب بحيث لا يستطيع المودع سحبه كله أو جزء منه خلال فترة ربط الوديعة. [2]

تقبل البنوك الإسلامية الأموال من المودعين بغية استثمارها، وبناءا عليه توقع معهم عقدا للمضاربة، يكون البنك هو المضارب والمودعون هم أرباب المال، وقد تكون المضاربة مطلقة كما في حسابات الاستثمار العام أو حسابات الاستثمار المشترك، وتشارك أموال المودعين في هذه الحسابات في صافي النتائج الكلية لعمليات الاستثمار المشترك دون ربطها بمشروع أو برنامج استثماري معين، ويحصل أصحاب الودائع الادخارية على دفاتر توفير، وإذا يسلم البنك الإسلامي لكل مودع في هذه الحسابات دفتر توفير خاص به لبيان مدفوعاته ومسحوباته وذلك بهدف إشباع دوافع الاحتياط والأمان ومواجهة الحاجات المستقبلية لدى العميل، ويقدم البنك خدماته للمودعين في هذه الحسابات بغية تشجيع صغار المودعين أو المستثمرين على الادخار أو التوفير، حيث يقبل مدخراتهم صغيرة القيمة ويودعها لهم في حساب الاستثمار المشترك، وبموجب هذه الخدمة يحصل البنك الإسلامي على تفويض من العميل باستثمار وتشغيل أمواله والمضاربة فيها ويحصل العميل على عائد مناسب من نتائج أرباح الاستثمار الصافية، وفي حالة الخسارة فإن البنك والعميل يتحملان الخسائر بنسبة مساهمة كل طرف في رأس المال، لأن البنك الإسلامي لا يضمن العائد بالنسبة للمودع الذي قد يتحمل الخسارة إذا ما حدثت. [3]

---

[1] محمد عبد المنعم أبو زيد، **مرجع سبق ذكره**، ص 56.

[2] جميل الزيدانيين، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 121-123.

[3] محمد حسن صوان، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 119، 120.

- الودائع الاستثمارية: (الودائع لأجل) وهي التي لا يطالب بها أصحابها إلا عند حلول الأجل المتفق عليه مع البنك الذي يستفيد منها طيلة الفترة المودعة لديه في توظيفاته وخدماته، وتوفر حسابات الاستثمار درجة عالية من المرونة للبنوك الاستثمارية في استثمار الموارد المتاحة، وفي هذه الحالة يساهم المودع في أنشطة الاستثمار الإجمالي للبنك متحملا النتائج – سواء كانت ربحا أم خسارة– ولا يتدخل في تحديد المجالات التي توجه إليها ودائعه، وهذا يعني الفصل الحقيقي بين أنظمة التمويل وأنشطة الاستثمار في البنك، حيث يشكل هذا الوضع عبئا على البنك في مجال إدارة محافظ الاستثمار التي يجب أن تتماشى مع نوع الودائع الأصلية وتاريخ استحقاقها. [1]

تتقبل البنوك الإسلامية الودائع النقدية من المودعين بغية الاستثمار المخصص في مشروع محدد أو غرض معين، ويوقع البنك عقدا للمضاربة المقيدة بحيث يكون البنك هو المضارب والمودعون في حسابات الاستثمار المخصص هم أرباب المال، ويقوم البنك بتشغيل هذه الودائع الاستثمارية حسب الاتفاق، وعلى ضمانة أصحابها الذين يتحملون مخاطر الاستثمار التي قد تحدث خلال الفترة الاستثمارية للمشروع، وفي حالة الربح المتحقق فإنه يوزع بين أصحاب الودائع والبنك المضارب بالنسب المتفق عليها والتي تحدد مسبقا عند فتح الحساب، أما في حالة حدوث خسارة، فإن الخسارة يتحملها أصحاب حسابات الاستثمار المخصص بالكامل بشرط عدم تقصير البنك الإسلامي أو تعديه. [2]

المطلب الثاني: ضوابط البنوك الإسلامية

يختص هذا المطلب ببيان أهم الضوابط الشرعية التي تحكم البنوك الإسلامية، مما يؤدي إلى تحسين المعاملات المالية بين الأفراد، ونذكر منها:[3]

- **قاعد الأمور بمقاصدها**

وهي تعني أن كل قول أو عمل إنما هو بالمقصد الذي يريد صاحبه أن يحققه، أو بالغاية التي يريد الوصول إليها من وراء قوله أو عمله، فإذا تكلم أو تحرك فالعبرة من كلام أو حركته

[1] فارس مسدور، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 119، 120.

[2] محمد حسن صوان، **مرجع سبق ذكره**، ص 123.

[3] Www .islamique.com

بما يقصد أو يريد، وبعبارة أخرى تقاس الأعمال والأقوال بمقياس النوايا الحسنة أو السيئة للفاعل أو القائل

- **قاعدة التيسير ورفع الحرج**

والمراد من التيسير التسهيل بحيث تكون الأحكام الشرعية في مقدور المكلف، بمعنى أن يقوم بها من غير عسر أو حرج، أو بدون مشقة والمراد من الحج الضيق، فإذا صار العبد في حالة لا يستطيع القيام بالعبادة على النحو المعتاد فإن الله سبحانه وتعالى يرخص له في أدائها حسب استطاعته، وفي هذا رفع للحرج عن العباد، وقد عبر العلماء عن هذه القاعدة بقولهم "المشقة تجب التيسير" وكلمة المشقة المقصودة هي تلك التي لا تكون معتادة للفرد، وتخرج عن حدود الاستطاعة، ذلك أنه من المعلوم أن كل تكيف لا يخلو من مشقة عند القيام بتنفيذه، ولكن الفرق كبير بين المشقة التي في وسع الإنسان القيام بها، وتلك التي يعجز عن تحملها، والأخيرة هي التي تكون سببا في جلب التيسير.

- **الضرورات تبيح المحظورات بضوابطها**

ويقصد بذلك أنه في حالة الضرورة يحول الحرام شرعا إلى حلال، ولهذه الضرورة ضوابط شرعية، ولا يجب أن تترك لهوى النفس، وأحيانا تنزل الحاجة منزلة الضرورة.

- **قاعدة الضرر لا يزال**

و معناها أن الله عز وجل قد شرع لعباده الأحكام التي تصلح أحوالهم في الدنيا والآخرة، وتزيل عنهم ما يضر به أو يؤذيهم، فإذا وقع الإنسان في حالة من الضرر الشديد جازله على سبيل التخلص من الضرر أن يلجأ إلى الوسيلة التي يتفادى بها ما جلبه من ضرر؛

فمثلا قد حرم الله التعدي على حقوق الغير، سواء بالاستعمال أو الإتلاف، ولكن إذا توقفت حياة إنسان على أخذ شيء من مال غيره فإنه يعتبر في حالة ضرورة تبيح له أن يتناول من مال الغير بالقدر اللازم لدفع الهلاك وإزالة الضرر، مع التزامه بتعويض صاحب المال عند الميسرة.

- **قاعدة اليقين لا تزول بالشك**

و معناه إبقاء الحكم على ما كان عليه حتى يقوم الدليل على تقييده أو انتفائه، فالحال القائم يقين مبني على دليل والحال المطلوب الانتقال إليه يحتاج إلى دليل أقوى.

- **قاعدة العادة المحكمة**

والعادة هو ما اعتاده الناس وجري عليه العرف بينهم في مكان معين وزمان معين لفعل معين، وتحكيم العادة لا يكون إلا إذا انعدم وجود مصدر أقوي منه من ناحية التشريع حيث لا يوجد نص من قرآن أو من سنة ولا يوجد إجماع، كما لا يوجد إمكان لتطبيق قواعد القياس حيث أن الواقعة الجديدة لا نظير لها في القضايا القديمة، عند ذلك يكون العرف أحد المصادر الممكنة للحكم في الواقعة.

- **قاعدة الغنم بالغرم**

ويقصد بها أن الحق في الحصول علي النفع أو الكسب (العائد أو الربح) يكون بقدر تحمل المشقة أو التكاليف (المصروفات أو الخسائر أو المخاط)، وبعبارة أخري فإن الحق في الربح يكون بقدر الاستعداد لتحمل الخسارة، وهذه القاعدة تمثل أساسا فكريا قويا لكل المعاملات التي تقوم على المشاركات والمعاوضات، حيث يكون لكل طرف فيها حقوقا تقابل أو تعادل ما عليه من التزامات، علي أن الالتزامات تكون علي ثلاثة أنواع هي: التزام بمال أو التزام بعمل أو التزام بضمان، وهذه هي الأسباب الثلاثة التي تسبب لصاحبها الحق في الحصول علي الربح أو الغنم علي ما أتفق عليه العلماء، ومن ثم فإن لهذه القاعدة أهمية كبيرة في المعاملات المصرفية الإسلامية، حيث تؤثر في أمرين أحدهما: أن يحصل المصرف علي ربح أو عائد أو عوض من حيث الأصل، وثانيهما : تحديد النسبة أو المقدار أو القيمة التي يحصل عليها.

- **قاعدة الخراج بالضمان**

ويقصد بها أنها من ضمن أصل شيء جاز له أن يحصل علي ما تولد عنه من عائد، فبضمان أصل المال، يكون الخراج (أي ما خرج منه) المتولد عنه جاز الانتفاع لمن ضمن، لأنه يكون ملزما باستكمال النقصان المحتمل الحدوث – إن حدث - وجبر الخسارة إن وقعت، ولهذه القاعدة علاقة بالقاعدة السابقة، لأنها قد تدخل تحتها من حيث أن الخراج غنم والضمان غرم، ولا يخفي أن لهذه القاعدة أثر كبير في الأعمال المالية والمصرفية حيث تؤثر في عملية توزيع النتائج المالية في المصارف الإسلامية.

- **مشروعية الغاية ومشروعية الوسيلة**

يعني ذلك أن تكون الغاية من الغاية من المعاملات المشروعة، والوسائل التي تستخدم لتحقيقها مشروعة، وأن الوسائل التي تؤدي إلى معاملات محرمة حرام، وهذا يتلخص في المقولة: "مشروعية الغاية ومشروعية الوسيلة".

- **المحافظة على الأموال**

ويعني ذلك أن المسلم يأخذ بالأسباب في المعاملات المالية التي تحمي من الهلاك وعدم تعرضه للمخاطر المالية التي تقود إلى الضياع، كما يتخذ التدابير اللازمة للمحافظة على المال من السرقة والابتزاز والرشوة.

المطلب الثالث: الفرق بين البنوك الإسلامية والبنوك الربوية

تجدر الإشارة إلى الفرق بين البنوك الإسلامية والبنوك الربوية، والتي تتمثل في النقاط التالية:[1]

- البنوك الإسلامية فضلا عن عدم تعاملها بالفوائد، فإنها بنوك تبني معاملاتها على أساس العقيدة الإسلامية، وبذلك فهي بنوك لا تتعامل إلا في معاملات مشروعة من وجهة نظر إسلامية فمثلا هذه المصارف لا تتعامل في الخمر أو في بيع لحوم الخنزير؛
- لا يسعى البنك الإسلامي إلى تعظيم الأرباح بقدر ما يسعى إلى تعميق القيم الروحية وتحقيق المصالح الاجتماعية للمجتمع الإسلامي وتحقيق التكافل الاجتماعي؛
- لا يسعى البنك الإسلامي بتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وحسن تخصيص الموارد المادية والبشرية بما يتفق مع مصلحة الأفراد وزيادة الطاقات الإنتاجية، ودعم البنية الأساسية، وزيادة مستوى في المجتمع على النحو الذي يؤدي إلى عدم وجود بطالة في المجتمع، وذلك فضلا عن تحقيق التوازن أو الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي للاعتماد على الذات دون تبعية اقتصادية أو اجتماعية لأي دولة أجنبية؛
- يعتمد البنك الإسلامي بشكل رئيسي على الاستثمار المباشر أو الاستثمار المباشر أو الاستثمار بالمشاركة مع الغير والقروض الحسنة، وعمليات تأجير الأصول وذلك فضلا عن النماذج أو الطرق الأخرى المشروعة بالمرابحة والمضاربة الشرعية...الخ.
- و يعتبر العائد على الاستثمار بمثابة الحافز للمستثمر في البنوك الإسلامية، والبديل الهام لسعر الفائدة المعمول به في البنوك التجارية الربوية؛
- تسعى البنوك الإسلامية إلى تحقيق عدالة توزيع العائد الاستثماري بما يتناسب مع تعظيم العائد الاجتماعي للاستثمار، كما تشجع المشروعات التي تساهم في تنمية أو زيادة الدخل القومي وحسن توزيعه، وذلك فضلا عن القيام بتجميع الزكاة وصرفها في الأوجه الشرعية.

[1] عبد العظيم حمدي ، **السياسات المالية والنقدية**، 84 شارع غنيم الابراهمية، طبعة 2007، ص ص391،392 .

المبحث الثالث: صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن التمويل الخالي من الربا هو البديل الشرعي في الحصول على الأموال سواء بقصد الاستهلاك أو بقصد الاستثمار، وعند ظهور الإسلام كان لدى العرب صيغ معروفة في الحصول على الأموال. فأقر بعضها ونهى عن البعض، كما اشترط شروطا على صحة بعضها الآخر وما زالت الاجتهادات الفقهية متواصلة في شأن صحة بعض صيغ التمويل المعاصرة إلى اليوم، وعليه فإن هناك صيغ عديدة للتمويل اللاربوية تلائم مختلف أنواع الأنشطة الصناعية والتجارية والزراعية والخدمية، وبمختلف أجالها وكلها عقود تدخل في إطار البيع والشراء والتي لا تتعارض مع الشريعة، وسيتم التركيز على أهمها من خلال المطالب التالية.

المطلب الأول: صيغ قائمة على المشاركة

من خلال هذا المطلب يتم التعرض إلى الصيغ التي تستخدم المال وتستثمره بطرق مشروعة، سواء بتعاون المال مع المال، أو بتعاون المال مع العمل، وتتمثل هذه الصيغ التمويلية في: المضاربة، المشاركة، المزارعة والمساقاة.

1- المشاركة

- **تعريفها**

تعتبر المشركة أحد أهم أدوات التمويل التي تعرضها البنوك الإسلامية، وتقرر الموسوعة العلمية للبنوك الإسلامية أن التمويل بالمشاركة أكثر ضمانا للمؤسسات الصغيرة، فمن المعروف أن معدلات الفشل للمؤسسات الصغيرة كبيرة بسبب نقص دراسات الجدوى الاقتصادية أو عدم كفاءة الإدارة، ونقص التخطيط، وطبعا ضعف التمويل خاصة إذا كانت هناك مؤسسات كبيرة في نفس القطاع.[1]

وتعرف المشركة على أنها أسلوب تمويلي يشترك بموجبه البنك الإسلامي مع المؤسسة بتقديم المال اللازم لها، ويوزع الربح بينهما بحسب ما يتفقان عليه، أما الخسارة فحسب مساهمة كل طرف في رأس المال، ويقوم بالإدارة صاحب المشروع، ومشاركة البنك تكون

[1] محمد المرسي لاشين، **من أساليب التمويل الإسلامية، التمويل بالمشاركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر 25 ماي 2003، ص 04.

بالقدر اللازم لحفظ حقوقه، والاطمئنان إلى عدم حدوث إهمال أو تقصير، كما يحصل صاحب المشروع من البنك على حصة من الربح مقابل إدارته للمؤسسة.[1]

- **شروط المشاركة**

حتى تكون المشاركة صحيحة لابد أن تتوفر فيها شروط معينة:[2]

- الشروط الخاصة برأس المال:

  - أن يكون رأس المال معلوما من حيث المقدار والنوع والجنس؛
  - أن لا يكون جزء من رأس المال دينا لأحد الشركاء في ذمة الشريك الآخر؛
  - عدم جواز خلط المال الخاص لأحد الشركاء بمال المشاركة؛
  - لا يشترط تساوي أنصبة الشركاء في رأس المال.

- الشروط الخاصة بتوزيع الأرباح:

  - يحدد عقد المشاركة قواعد توزيع نتائج المشاركة بين الأطراف المختلفة بوضوح تام ربحا كانت هذه النتائج أو خسارة؛
  - تحديد الأنصبة بين الأطراف المختلفة بالجزئية (النصف، الثلث أو الربع)؛
  - في حالة وقوع خسارة ليس بسبب تقصير أو مخالفة من جانب الشريك القائم بالإدارة والعمل، فإن هذه الخسارة يتحملها الشركاء حسب نسبة حصته في رأس المال، ولا يجوز الاتفاق على توزيعها بنسب أخرى كما هو الحال في توزيع الأرباح.

- **أشكالها**

للمشاركة شكلان هما:

- المشاركة المتناقصة: في هذا النوع من حق الشريك أن يحل محل البنك في ملكية المشروع إما دفعة واحدة، أو على مراحل وفقا لشروط المشاركة، وقد يطلق على هذا النوع أيضا بالمشاركة المنتهية بتمليك[3]، وهذا النوع من المشاركة يعتمد على توزيع الأسهم التي تمثل المشروع أو البنك وشريكه، ويمكن للبنك أن يتنازل عن أسهمه عن طريق البيع إلى

---

[1] كمال رزين ومحمد مسدور، **صيغ التمويل بلا فوائد للقطاع الفلاحي**، الملتقى الدولي الأول حول التنمية الفلاحية الصحراوية كبديل للموارد الزراعية، بسكرة، الجزائر، يومي 22- 23 أكتوبر 2002، ص 154.

[2] عادل عبد الرحمان بن أحمد بوقري، **مخاطر صيغ التمويل التجارية الإسلامية في البنوك السعودية**، أطروحة دكتوراه، كلية الشريعة والدراسات الجامعية، جامعة أم القرى، السعودية، 2005، ص 14.

[3] عبد الغفار حنفي، **إدارة المصارف**، دار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، طبعة2002، ص 120.

شريكه حسب ما تقتضيه الشروط المتفق عليها، ومنه تكون المشاركة متناقصة من جهة البنك، ومتزايدة من جهة الشريك[1]، وتسمى كذلك بالمشاركة بضمانات عينية، ويكون الغرض منها المشاركة في اقتناء كافة الأصول الاستثمارية للمشروع مثل الأراضي، المباني، الآلات والمعدات،...و يجب أن تكون ذات فترة محدودة قد تزيد عن خمس سنوات متضمنة فترة الإنشاء.[2]

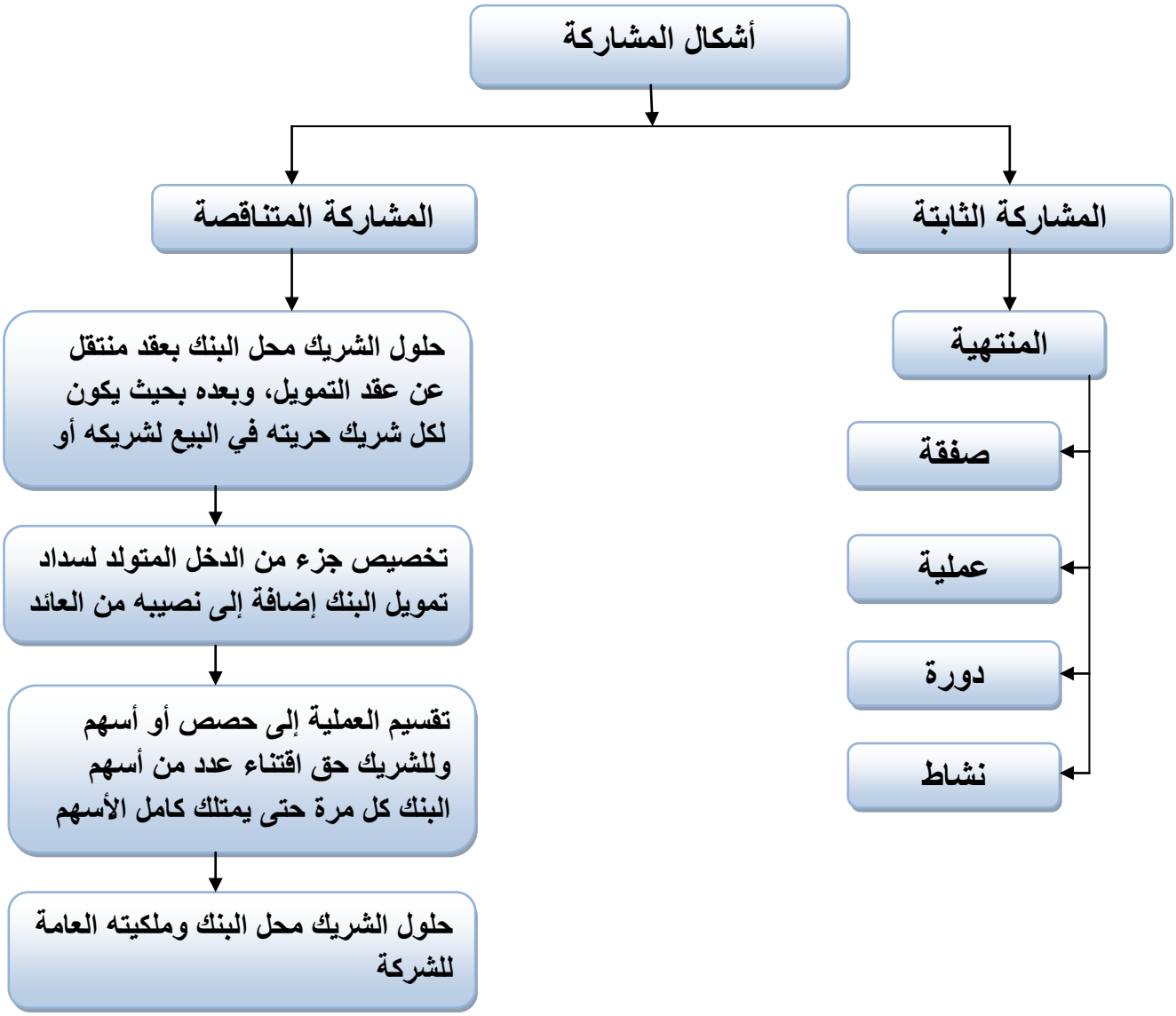
– المشاركة الثابتة: يطلق عليها أيضا المشاركة الدائمة في رأس المال للمشروع، بينما يشارك البنك شخصا واحدا أو أكثر في تمويل جزء من رأس المال لا يقل عن 15 % من رأس مال المشروع، مما يترتب عليه أن يصبح شريكا في ملكية هذا المشروع وفي إدارته وتسييره والإشراف عليه.[3]

[1] محمد سحنون، **الاقتصاد النقدي والمصرفي**، دار بهاء الدين قسنطينة، طبعة2003، ص 103.

[2] عبد الحميد الشورابي، **مرجع سبق ذكره**، ص 09.

[3] محمد سحنون، **مرجع سبق ذكره**، ص 104.

شكل رقم 02:مخطط يوضح أشكال المشاركة



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مرجع جمال لعمارة، المصارف الإسلامية، دار النبأ، بسكرة، 1996، ص 25.

كيف تكون المشاركة صيغة تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

بناءا على ما ذكرته في المشاركة بأنواعه ا المختلفة فإنه بإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تعتمد عليها كأسلوب تمويلي.

فإذا كانت المشاركة مستمرة فيمكن أن تكون نسبة من رأس المال أو المحل ملك للمؤسسة والتمويل من البنك، وهذا بعد تقدير قيمة موجودات المؤسسات وقيمة الأرباح المتوقعة من المشروع، وهكذا تحدد مشاركة كل طرف، أو تكون النتيجة بين الشريكين حسب نسبة مشاركة كل منهما.

أما إذا كانت المشاركة متناقصة ملكية المؤسسة تؤول بكاملها إلى المنظمين على أساس أن يتنازل البنك على حصة من أرباحه، وهذا يغطي حق البنك، وتكون المؤسسة في النهاية ملكا لهم.

2- المضاربة

•تعريفها

يعرف الدكتور وهبة الزحيلي المضاربة "بأنها عقد على المشاركة في الاتجار بين مالك لرأس المال وعامل يقوم بالاستثمار بما لديه من الخبرة، ويوزع الربح بينهما في نهاية كل صفقة بحسب النسب المتفق عليها، أما الخسارة إذا وقعت فيتحملها رب المال وحده، ويخسر المضارب جهده أو عمله، أي أن رأس المال من طرف والإدارة والتصرف فيه من طرف آخر.[1]

فالمضاربة هي اتفاق بين طرفين، يبذل أحدهما جهده ونشاطه في الاتجار والعمل بهذا المال، على أن يكون ربح ذلك بينهما على حسب ما يشترطانه من النصف أو الثلث أوالربع، وإذا لم تربح الشركة لم يكن لصاحب المال غير رأس ماله، وضاع على المضارب كده، لأن الشراكة بينهما في الربح، أما إذا خسرت الشركة فإنها تكون على صاحب المال وحده، ولا يتحمل عامل المضاربة شيئا منها مقابل ضياع جهده، إذ ليس من العدل أن يضيع عليه جهده ثم يطالب بمشاركة رب المال فيما ضاع من ماله مادام ذلك لم يكن عن تقصير.[2]

•شروط المضاربة

حتى يكون عقد المضاربة صحيح لابد أن تتوفر الشروط التالية:

---

[1] وهبة الزحيلي، **المعاملات المالية المعاصرة**، دار الفكر للنشر دمشق، الطبعة الأولى، 2002، ص 438.

[2] حسن عبد الله الأمين، **المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، الطبعة الثالثة، 2000، ص 19.

- الشروط المتعلقة برأس المال:

اشترط الفقهاء في رأس المال أربعة شروط حتى يكون العقد صحيحا:[1]

- أن يكون رأس المال نقدا أي من النقود التي تتمتع بقبول عام، وقد أجمع الفقهاء على صحة المضاربة إذا كان رأس المال من النقود، واختلف إذا كان رأسمالها عروضا، إلا أن جمهور الفقهاء مع المضاربة بالعروض للضرر الحاصل نتيجة لبيعها وشرائها، وقد علل ابن رشد ذلك بقوله لأنهلا يقبل العرض-أي المضارب- وهو يساوي قيمة ما، ويرده وهو يساوي قيمة غيرها، فيكون رأس المال والربح مجهولا؛

إذن المنع جاء لتحقيق مصلحة رآها الفقهاء، وهي منع الضرر ولم يكن لغرض المنع وحسب، إذ ليس هناك نص لذلك، وعليه فإذا ما تغيرت الظروف والأزمان وأصبحت هناك وسائل تمكن من إجراء تقدير وتخمين دقيق بقيمة هذه العروض عند بداية ونهاية المضاربة بالشكل الذي يمنع الضرر، فهذا الشرط يصبح لا محل له، لأن الشرط ليس الغاية ، ولكن العلة التي وضع من أجلها هي الغاية؛

- أن يكون رأس المال عينا لا دينا في ذمة المضارب ، وهذا الشرط متفق عليه بين الفقهاء وحجة الفقهاء في هذا الدين ملك المدين ، ولا يخرج من ملكه إلى ملك الدائن، إلا إذا قبضه، وإذا لم يحدث القبض هنا فلا تصح المضاربة لأنها واقعة على مال غير مملوك لرب المال؛

- أن يكون رأس المال معلوما قدرا وصفة لكل من صاحب المال والمضارب بطريقة ترفع الجهالة المفضية إلى النزاع ، فإذا كان رأس المال مجهولا كانت المضاربة فاسدة ذلك لأنه إذا كان رأس المال مجهولا، فكيف يمكن تحديد الربح وهو القدر الزائد عن رأس المال، والربح يكون معلوما عند التعاقد؛

- تسليم المال إلى المضارب يعني ذلك تمكين المضارب من التصرف بمال المضاربة؛ وليس التسليم الفعلي، وأي شرط يمنع المضارب من التصرف، فتفسد المضاربة لأنه ينافي مقتضاها ويجعلها عقدا صوريا.

- الشروط المتعلقة بالربح:

حتي يكون العقد صحيحا يجل توفر الشروط التالية:[2]

---

[1] يوسف فرحات رعيون، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 120، 121.

[2] محمد محمود العجلوني، **مرجع سبق ذكره**، ص 216 .

- أن يكون الربح محددا بنسبة معينة لكل من رب المال والمضارب، وأن يكون متفق عليه؛
- أن لا يكون الربح حصة شائعة في الربح لا من رأس المال؛
- أن لا يكون الربح محددا بنصيب لا أن تكون قيمته محددة سلفا؛
- لا يجوز لرب المال اشتراط ضمان الربح على المضارب؛
- لا يجوز ربط حصة أي طرف من الأرباح بنسبة من رأس المال.

– الشروط المتعلقة بالعمل:

حتي يكون العقد صحيحا يجل توفر الشروط التالية:[1]

- أن يتم تسليم رأس مال المضاربة للمضارب وإطلاق يده فيه على أن لا يكون قبض المال من قبل المضارب قبض الضمان، إلا في حال تعدي المضارب على هذا المال، أو بتقصيره بالتصرف فيه؛

ونرى أن الحق بالتصرف في المال وإداراته في هذا العقد من حق المضارب، ولا يجوز لرب المال التدخل في إدارة هذا المال للأسباب التالية:

1. إن المضارب يتحمل نتائج إساءة التصرف في هذا المال، وبالتالي فإن تحميله هذه المسؤولية تقتضي منحه سلطة التصرف في المال؛
2. أن المضارب استحق الربح في المضاربة بالعمل؛
3. أن رب المال لم يدخل في عقد المضاربة إلا للحصول على خبرة المضارب وقدراته في إدارة المال لأنه يفتقد لهذه الخبرة، فلو كان يملك القدرة على استثمار هذا المال لاستثمره بنفسه، ولكننا في الوقت نفسه مع إعطاء الحق لرب المال بمتابعة قرارات المضارب فيما يتعلق بالمال واتخاذ الإجراءات التي يحق له القيام بها في حال لم يكن راضيا عن طريقة المضارب في إدارة مال المضاربة.

- أن يكون العمل مشروعا مما تجوز فيه المضاربة، وحسب شروط عقد المضاربة فمثلا يجوز أن يعمل المضارب في التجارة وما ينتج عنها كالرهن والإيجار الاستئجار، وتأخير الثمن إلى أجل متعرف عليه إلا إذا نص العقد على عدم القيام بأحد الأعمال السابقة كأن يشترط رب المال على المضارب تأخير الثمن إلى أجل معروف، ولا يجوز للمضارب أن يقرض مال المضاربة أو العتق والهبة من مال المضاربة.

[1] محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 58–63.

- **أشكالها**

للمضاربة عدة أشكال تتمثل فيما يلي:

- من حيث الشروط: تنقسم إلى قسمين:[1]

  - المضاربة المقيدة: وهي المضاربة التي يشترط فيها رب المال على المضارب شروطا معينة ومقبولة شرعا تقيد بها المضارب للعمل في إطارها؛

  - المضاربة المطلقة: وهي المضاربة التي يمنح فيها رب المال المضارب كامل الحرية بالتصرف في المال في إطار الشريعة الإسلامية.

- من حيث عدد الشركاء: وتنقسم إلى:[2]

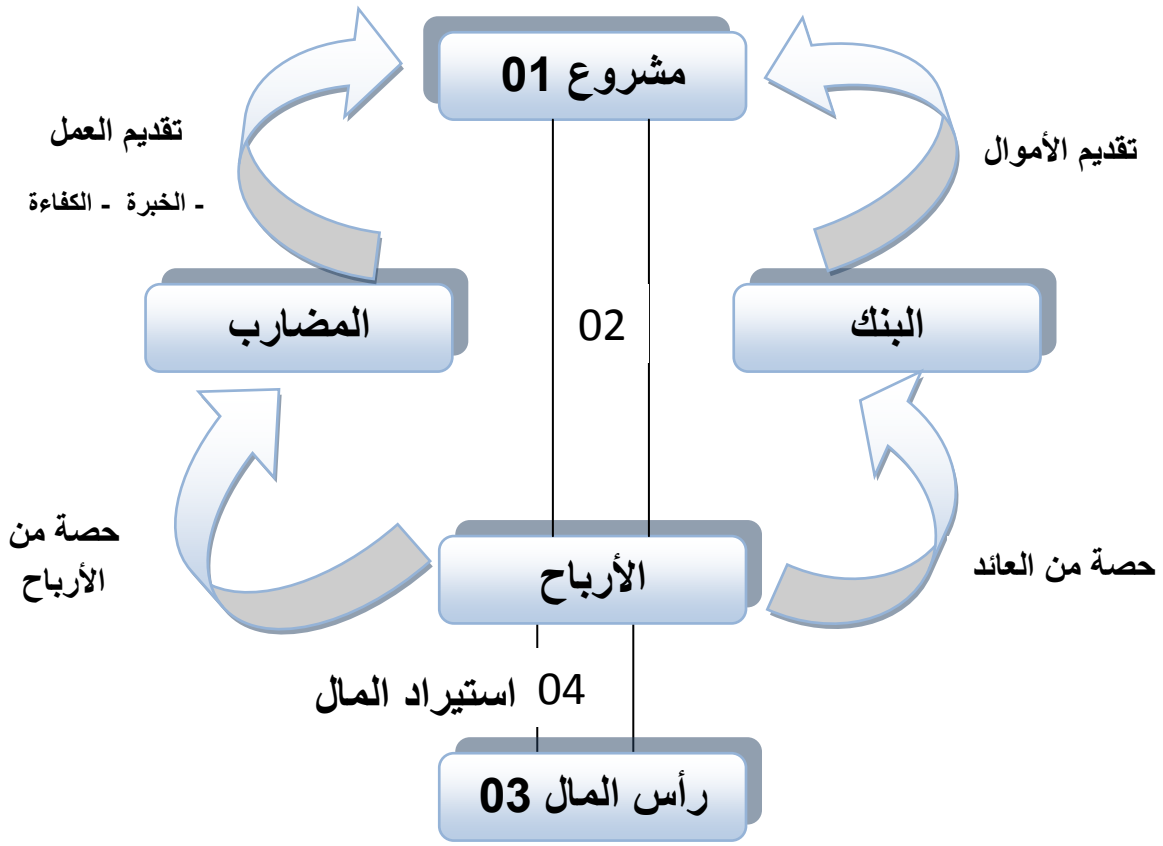
  - المضاربة الثنائية: وهي عقد بين اثنين فقط هما رب المال والمضارب بالعمل، وقد يكون رب المال شخصا طبيعيا أو اعتباريا كبنك أو مؤسسة أو شركة؛

  - المضاربة المشتركة (المعددة أو الموازية): وهي المضاربة التي تكون فيها العلاقة متعددة، فيتعدد أرباب الأموال والمضارب واحد، أو يتعدد المضاربون ورب المال واحد' أو يتعدد أرباب الأموال والمضاربون.

[1] محمد محمود العجلوني، **مرجع سبق ذكره**، ص 217 .

[2] محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، **مرجع سبق ذكره**، ص 63.

شكل رقم 03 :آلية صيغة المضاربة في البنوك الإسلامية



المصدر : صادق راشد الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 42 .

كيف تكون المضاربة صيغة تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

تسمح هذه الصيغة التمويلية بتوفير رؤوس الأموال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذا ما طبقت من قبل المصارف الإسلامية، بشرط أن توضع لها شروط تضمن لها الاستخدام الأمثل، فمثلا الكثير من الأشخاص خاصة الشباب خريجي الجامعات يرغبون بإقامة مشاريع خاصة بهم، ولا يجدون الإمكانيات لإقامتها، وبذلك فإن التمويل بالمضاربة يمكن أن يكون مخرجا أساسيا ومهما لهؤلاء بناءا على نسبة معلومة يتفق عليها مقدما عند إبرام العقد، وفي حالة الخسارة فإن المصرف صاحب المال يتحمل خسارة ماله ما لم يثبت أن المؤسسة لم تتهاون في إدارة المشروع، وفي المقابل لا تحصل المؤسسة على أي شيء مقابل جهدها وعملها، والمتمثل في مجهودات المسيرين والطاقم الإداري.

ويمكن أن تؤول ملكية المشروع إلى المضارب كلية بعد أن يتنازل عن جزء من أرباحه لصلح البنك بغية شراء نصيبه تدريجيا لتصبح المؤسسة في النهاية ملكا له بعد أن كان لا يمتلك إلا جهده، كما يمكن أن تبقى المضاربة دائمة، وهذا يعود إلى تقدير البنك وصاحب المؤسسة.

3- المزارعة

تعتبر من المشاركة، وهي قليلة الاستعمال من طرف البنوك الإسلامية.

•تعريفها

لغة: المزارعة في اللغة من الزرع، وللزرع معنيان: الأول مجازي وهو إلقاء البذور في الأرض، والمعنى الثاني حقيقي وهو الإثبات.[1]

اصطلاحا: هي دفع الأرض إلى من بزرعها، أو يعمل عليها، والزرع بينهما، حيث يشارك أحد الشركاء بالمال أو أحد عناصر الثروة، والعنصر الثاني العمل من جانب الشريك الأخر، وبمعنى أخر يقوم مالك الأرض بإعطاء الأرض لمن يزرعها أو يعمل عليها، مما يؤدي إلى تطوير المشاريع الصغيرة الزراعية.[2]

•شروطها

يشترط لصحة المزارعة الشروط التالية:[3]

- أهلية العاقدين: بأن يكونا عاقلين فلا تصح المزارعة من المجنون والصبي غير المميز، أما البلوغ فليس بشرط لجوازها؛
- أن تكون الأرض صالحة للزراعة؛
- أن تكون مدة الزراعة معلومة؛
- بيان من عليه البذر منعا للمنازعة، وإعلاما للمعقود عليه؛
- بيان جنس البذر (الأجر) ليصير الأجر معلوما لأن الأجر جزء من الناتج لابد من بيانه.

4- المساقاة

تعتبر من أساليب التمويل غير المعمول بها بشكل كبير، رغم أن مجال تطبيقها واسع في البلدان النامية.

---

[1] محمد شيخون، **المصارف الإسلامية**، دار وائل للطباعة والنشر، الأردن، طبعة 2001 ، ص 159.

[2] محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص 261 .

[3] نوال بن عمارة، **العمل المصرفي بالمشاركة**، ملتقى وطني للمنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر،2005 ، ص 30.

•تعريفها

لغة: المساقاة مفاعله عن السقي.[1]

اصطلاحا: وهي أن يقوم الشخص على سقي النباتات، وصورتها أن تعقد شراكة بين شخصين أحدهما مالك للأشجار يبحث على من ينميها، والآخر يملك الجهد لذلك على أساس توزيع ناتج بينهما حسب الاتفاق.[2]

•شروطها

المساقاة كالمزارعة حكما وشرعا بحسب ما يليق بها، ويشترط فيها بيان حصة الناتج مشاعا بين الطرفين، وتجوز المساقاة في جميع أنواع الشجر المثمر، وبالنسبة للناتج في المساقاة ينطبق عليه نفس الكلام في المزارعة من حيث كونه على الشروط بينهما، ومن حيث معلوماته وكونه جزع مشاع بينهما.[3]

المطلب الثاني: صيغ قائمة على البيوع

تسعى البنوك الإسلامية إلى تقديم التمويل للاستثمارات التي تكون مدتها قصيرة أو متوسطة عن طريق الصيغ الآتية: المرابحة، الاستصناع والسلم.

1- المرابحة

•تعريفها

طلب شراء لحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى البنك يقابله قبول من البنك ووعد من الطرفين: الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وربح يتفق عليهما مسبقا وصورتها أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى البنك، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدا، ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل، إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشتري، أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشتريها البنك بثمن نقدي ويبيعها لعميله بثمن مؤجل أعلى، ويتم ذلك على مرحلتين: مرحلة المواعدة على المرابحة، ثم مرحلة إبرام المرابحة،

---

[1] محمد شيخون، **مرجع سبق ذكره**، ص159 .

[2] نوال بن عمارة، **مرجع سبق ذكره**، ص 36.

[3] صالح حميد العلي، **توزيع الدخل في الاقتصاد الإسلامي والنظم الاقتصادية المعاصرة**، اليمامة للطباعة والنشر، دمشق، بيروت، طبعة2001 ، ص 296.

وهذه المواعدة ملزمة للطرفين في بعض البنوك الإسلامية، وغير ملزمة للعميل في بعض البنوك الأخرى.[1]

•شروط المرابحة

حتى يكون عقد المرابحة صحيحا، لابد أن تتوفر بعض الشروط والمتمثلة في:[2]

- أن يكون الثمن الأصلي الذي اشترى به البائع معلوما للمشتري الثاني، ويشمل هذا الثمن ما تحمله البائع من نفقات ومصاريف لازمة لحصوله على البضاعة، وهذا شرط أساسي لصحة بيع المرابحة، فإن لم يكن الثمن معلوما للمشتري الثاني كان العقد فاسدا؛
- أن يكون الربح معلوما للمشتري الثاني لأنه جزء من الثمن الذي اتفق عليه سواء اتخذ هذا الربح شكل مبلغ معين يضاف إلى سعر الشراء، أو اتخذ شكل نسبة مئوية من سعر الشراء يضاف إليه، خاصة أن بعض الدول عادة ما تتدخل في تجديد هامش الربح من خلال نسبة مئوية من سعر أو تكلفة الشراء تضاف إليه، ويتم البيع بموجبها؛
- أن يكون المال من ذوات الأمثال، وهو أحد شروط جواز المرابحة على وجه الإطلاق، بمعنى أن يكون له مثيل كالملكيات، الموازين والعدديات؛
- أن يكون البيع للسلعة عرضا مقابل نقود مثلا، ولا يجب أن يكون الثمن في العقد مقابلا بجنسه، أي لا يصح بيع النقود مرابحة، ولا يجوز بيع السلعة بثمنها أي تمرا بتمر، أو قمحا بقمح؛
- أن يكون العقد صحيحا، فلا يجب أن يكون الثمن في العقد الأول مقابلا لجنسه من أموال الربا، مثلا فإذا ما كان العقد الأول فاسدا كانت عملية المرابحة غير جائزة، لأنها تقوم على الثمن الأول مع زيادة الربح، ومن هنا فإن بيع المرابحة مرتبط بالعقد الأول، ومن ثم يتعين أن يكون صحيح؛

- أن يكون المبيع أو البضاعة موجودة عند البائع عند عقد البيع، أي أن يكون حائزا للسلعة ومالكا لها ويقدر على تسليمها للمشتري،لأن عقد بيع المرابحة يقوم على البيع الحاضر، وتستخدم البنوك الإسلامية عمليات بيع المرابحة كأسلوب هام من أساليب توظيف الأموال المتجمعة لديها.

- **أشكالها**

---

[1] أبي عبد المعز محمد علي فركوس، **الرد الصريح على ما يثار حول البنوك الإسلامية من قدح وتجريح**، مجلة الإحياء، دار الموقع للنشر، العدد الأول 2011، ص 29.

[2] محسن أحمد الخضيري، **مرجع سبق ذكره**، ص 132 .

ينقسم بيع المرابحة إلى قسمين:[1]

- بيع المرابحة العادية: وهي التي تكون بين الطرفين هما البائع والمشتري، ويمتهن فيها بائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن وربح يتفق عليه؛
- بيع المرابحة المقترنة بوعد: وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف: البائع، المشتري والبنك باعتباره تاجرا وسيطا بين البائع الأول والمشتري، والبنك لا يشتري السلع هنا إلا بعد تحديد المشتري لرغباته ووجود وعد مسبق بالشراء.

ويستخدم أسلوب المرابحة المقترنة بوعد في البنوك الإسلامية التي تقوم بشراء السلع حسب المواصفات التي يتطلبها العميل ثم إعادة بيعها مرابحة للواعد بالشراء، أي بثمنها الأول مع التكلفة المعتبرة شرعا، بالإضافة إلى هامش ربح متفق عليه مسبقا بين الطرفين.

1- الاستصناع

هو طلب الصنعة، واصطلاحا هو أن يطلب شخص من آخر صناعة شيء ما له على أن تكون الموارد عند الصانع، وذلك نظير ثمن معين[2] ، ويتم الاستصناع في البنوك الإسلامية لتمويل مشروع معين تمويلا كاملا بواسطة التعاقد مع المستصنع (طالب الصنعة) على تسليمه المشروع كاملا بمبلغ محدد ومواصفات محددة وفي تاريخ معين ومن ثم يقوم البنك بالتعاقد مع مقاول أو أكثر لتنفيذ المشروع حسب المواصفات المحددة، ويمثل الفرق بين ما يدفعه البنك وما يسجله على حساب المستصنع الربح الذي يؤول إلى البنك.[3]

إذن الاستصناع المصرفي هو دخول البنك في وساطة بين طالب الصيغة والصانع (المقاول) لتمويل صناعة سلع أو إنشاء أصل معين بمواصفات محددة.

كما يعرف الاستصناع بأنه صيغة من صيغ تمويل انتاج السلع في مرحلة ما قبل التسليم، أو مرحلة الإنتاج، أي بمعنى تمويل عملية انتاج السلعة ذاتها.[4]

---

[1] خديجة خالدي، **خصائص وأثر التمويل الإسلامي على المشاريع الصغيرة والمتوسطة (حالة الجزائر)**، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية، 2001 ، ص ص152 ، 153.

[2] شوقي أحمد دنيا ، **الجعالة والاستصناع**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب بالبنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، طبعة 1990 ، ص 30.

[3] ريحان بكري، **دور المصارف الإسلامية في الحد من الآثار السلبية للعولمة وأبعادها الاقتصادية**، جامعة الزرقاء الأهلية، الأردن، طبعة 2001 ، ص 232.

[4] www.islmonline.net /iol-ara bic/ dowalia/mamaa 2-4.marajaat asp.70 k.12.

•شروط الاستصناع

للاستصناع مجموعة من الشروط، نذكر منها:[1]

- أن يكون المعقود عليه معلوما ببيان الجنس والنوع والقدر وفق المواصفات المطلوبة والمتفق عليها بين الصانع والمستصنع؛
- لا يشترط في بيع الاستصناع أن يكون المستصنع هو الذي يقوم بنفسه فعلا بضاعة السلعة التي التزم ببيعها وتسليمها في موعد مستقبلي معنى ذلك أنه يستطيع أن يعهد بأمر صناعتها لشخص أخر بعقد استصناع آخر نذكر فيه نفس أوصاف السلعة وموعد تسليمها الأمر الذي يمكن المصرف الإسلامي اتخاذ أسلوب الاستصناع الموازي، فيكون المصرف مستصنعا في عقد مع زبونه ومستصنعا في عقد مع زبونه، ومستصنعا في عقد أخر مع الصانع الفعلي، ويكون كسبه هو الفرق بين الثمنين.
- أن يكون الاستصناع مما يجري به التعامل ولا يتنافى مع الشريعة الإسلامية، وأن تكون الموارد الداخلية في التصنيع والعمل من الصانع.

كيف يكون عقد الاستصناع صيغة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

من خلال عقد الاستصناع يتم تكليف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصناعة سلع معينة بصفات محددة وتسليمها إلى إحدى الهيئات (البنك مثلا) الذي يتولى تسويقها، وبهذا فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بإنتاج سلعة مطلوبة من السوق أو من المؤسسة الكبيرة في شكل مقاولة باطنية، وبهذا فإن هذه المؤسسات تتمكن من التخلص من المشاكل التمويلية والتنظيمية والتسويقية بدون التعرض لخطر الديون والعوائد واحتمالات عدم السداد.

2- السلم

بيع السلم هو بيع شئ موصوف في الذمة بثمن معجل، أي ان البضاعة المشتراة بين في الذمة وليست موجودة أمام المشتري ومع ذلك فانه يدفع الثمن عاجلا للبائع.

ومنه فعقد السلم او السلف على عكس بيع الأجل، ولا خلاف بين الفقهاء على جواز بيع السلم على ان تحدد مواصفات السلعة المسلم فيها بدقة، وكما هو معروف في السوق، ويكون كل من السعر والأجل معلوم للطرفين.[2]

[1] خديجة خالدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 155.

[2] www.bltagi.com.

•شروط السلم

اتفق الفقهاء على شروط عامة لعقد السلم واختلفوا في تفاصيل هذه الشروط، فبالإضافة إلى أهلية العاقدين نوجز أهم الشروط فيما يلي:[1]

- الشروط المتعلقة برأس مال السلم

-قبض رأس المال أو الثمن في مجلس العقد قبل التفرق؛
-أن يكون رأس المال أو الثمن معلوما للطرفين، ولا يجوز تركه معلقا؛
-يجوز أن يكون رأس المال عينا أو نقدا أو حتى منفعة.

- الشروط المتعلقة بالأجل

-أن يكون الأجل معلوما باتفاق المذاهب، منعا للجهالة الفضية إلى النزاع؛
-أجيل التسليم بالنسبة إلى المسلم فيه، لأن هذا ما يميز السلم عن غيره من البيوع.

- الشروط المتعلقة بالمسلّم فيه:

-أن يكون المسلم فيه دينا في الذمة بحسب صفات مشروطة في الاتفاق، أي ليس قيميا بل مثليا؛
-أن يكون المسلم فيه معلوما من حيث المقدار عددا أو كيلا أو وزنا ويجب أن يكون تقديره بمقياس متعارف عليه بين أهل البلد؛
-أن يكون المسلم فيه مقدورا على تسليمه.

•أشكال بيع السلم:

يتخذ بيع السلم أشكال عديدة منها:[2]

- البيع السلم البسيط: وهو الذي يتم بموجبه قيام البنك الإسلامي بدفع الثمن (السلم) للمتعامل عاجلا واستلام السلعة (المسلم فيه) أجلا أي لاحقا بموعد محدد ومعين

[1] محمد عبد الحليم عمر، **الإطار الشرعي والاقتصادي والمحاسبي لبيع السلم**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية جده، السعودية، الطبعة الأولى، 1992، ص 21.

[2] فليح حسن خلف، **البنوك الإسلامية**، عالم الكتاب الحديث للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2006، ص ص 348، 349.

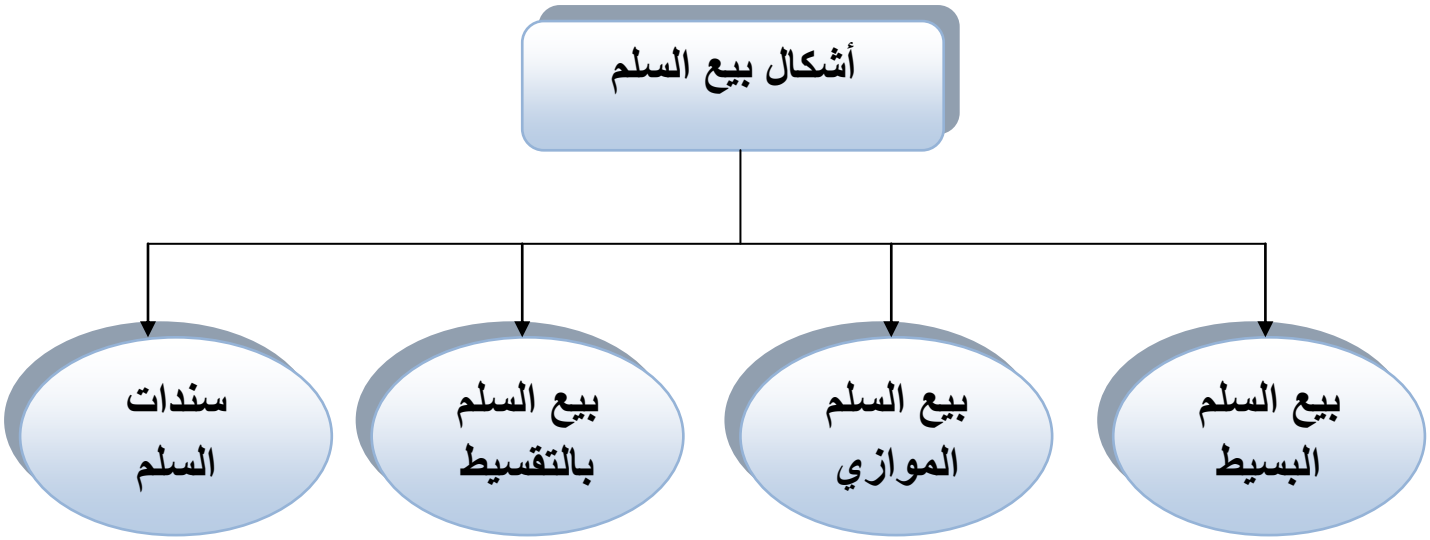
ومتفق عليه، وهو الشكل الذي يتم مع التجار أو الزارعين أو الصناعيين أو المقاولين والحرفين، وغيرهم ممن يقومون بالنشاطات الاقتصادية.

- بيع السلم الموازي: وهو الذي يقوم فيه البنك الإسلامي ببيع السلعة التي يتم الاتفاق على بيعها بصيغة السلم البسيط إلى طرف ثالث، وبصيغة بيع السلم كذلك وبهذا يحصل البنك على ربح نتيجة عمليات الشراء والبيع هذه عن طريق بيع السلم، أي نتيجة المتاجرة بالسلعة.

- بيع السلم بالتقسيط: وهو أن يتم الاتفاق على تسليم المسلم فيه، أي السلع بأقساط أو دفعات وليس دفعة واحدة، وكذلك تسليم السلع أي الثمن بدفعات وليس دفعة واحدة، وذلك بأن يسلم البنك الإسلامي دفعة معينة من مبلغ بيع السلم ويستلم لاحقا ما يقابلها من سلعة ثم يسلم المتعامل دفعة أخرى، ويسلم لاحقا ما يقابلها وتستمر العملية حسبما هو متفق عليه بين أطراف التعامل.

- سندات السلم: وهو قيام البنك الإسلامي بطرح سندات السلم عن طريق شركات تابعة له، ويتم على أساسها الشراء بالجملة ثم البيع بطريقة السلم الموازي في صفقات مجزأة لاحقة بأسعار ترتفع في الغالب تدريجيا مع اقتراب وعد تسليم السلعة محل بيع السلم.

شكل رقم 04:مخطط يوضح أشكال السلم



المصدر: من إعداد الطالبة.

كيف يمكن أن يكون السلم صيغة تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

في حالة البيع بالسلم فإن المؤسسة تكون بائعة لبضاعة معينة،على أن يتم قبض الثمن عاجلا وتسليم البضاعة أجلا، وتوفر هذه الصيغة للمؤسسة الأموال التي تحتاجها، أي تمكنها من الحصول على سيولة نقدية فورية متمثلة في الثمن الذي تقبضه عند التعاقد مقابل التعهد بتسليم كمية معينة من المنتوجات خلال فترة من الزمن، ويمكن في هذه الحالة للبنك أن تقوم بشراء منتوجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدفع ثمنها مقدما وبيعها بعد استلامها وتحقيق أرباح معقولة.

المطلب الثالث: التمويل بالايجارة

من التصرفات التي يجريها البنك على عقار عملية الايجارة وهي ما يقع على الأرض، أو على المبنى المشاد على الأرض أو على مبنى مفروش.

•تعريفها:

لغة: تعني الأجر والثواب والمكافأة والعوض، وهي اسم للأجرة تعني الجزاء على العمل والعوض عن المنفعة.[1]

اصطلاحا: تعني تمليك منافع مباحة لمدة محددة مقابل عوض مادي معلوم، وهي ثمن المنفعة أو بدلها الناشئة عن الاستخدام أو الانتفاع بأصل من الأصول الثابتة فهي لا تهدف إلى تمليك الأصل للمستأجر والانتفاع منه أو به مقابل أداء قيامه الإيجار المتفق عليه محددة، يعود الأصل بعدها إلى المالك، وهكذا يتضح بأن الايجارة تتكون من طرفين مالك الأصل وهو المؤجر، ومستخدم الأصل أو المنتفع منه أو به وهو المستأجر.

ونستطيع أن نعرف **الايجارة** كذلك بأنها: الإيجار الذي يدفع مقابل الأصل المؤجر، أي المقابل أوالثمن مقابل المنفعة التي يحصل عليها المستأجر من الأصل طيلة فترة استئجاره أو استخدامه.[2]

•شروطها

يجب أن تتوفر الشروط التالية حتى يتمكن البنك الإسلامي من التعامل:[3]

---

[1] فليح حسن خلف، **مرجع سبق ذكره**، ص 350 .

[2] محمد محمود العجلوني، **مرجع سبق ذكره**، ص 260 .

[3] فليح حسن خلف، **مرجع سبق ذكره**، ص 352.

- أنها تمثل المقابل أو الثمن الذي يتم دفعه للحصول على منفعة السلعة المؤجرة، وهذا يجعلها تختلف عن البيع الذي يتم للسلعة، وكذلك فإنه يختلف عن الإعارة التي لا يوجد ثمن أو مقابل لها؛
- ينبغي أن تكون المنفعة التي يتم الحصول عليها من خلال استئجار الأصل مشروعة، وألا تقع ضمن دائرة ما هو حرام، وألا تكون من الأصناف الربوية؛
- أن تكون المنفعة معلومة، ويمكن الحصول عليها ومحددة حتى لا يثير عدم العلم أو التحديد لها خلاف أو نزاع بخصوصها؛
- أن تكون الأجرة، أي المقابل لخدمة الأصل المستأجر محددة ومعروفة مسبقا ومنتفعا عليها وبشكل لا يثير خلاف ونزاع حولها؛
- ينبغي عدم ضمان العين المستأجرة من الهلاك، لأنها تعتبر أمانة لدى المستأجر إلا في حالة ثبوت إهمال أو تقصير أو تعدي؛
- أن تكون مدة الايجارة محددة.

•أشكالها

يأخذ هذا النوع من التمويل شكلين، وهما:

- التأجير التمويلي أو الرأسمالي:[1]

وفيه يقدم البنك خدمة تمويلية، فهو هنا يتدخل كوسيط مالي عن طريق شرائه أصل معين يؤجره للعميل خلال مدة تساوي العمر الاقتصادي للأصل تقريبا، وهنا يفصل بين الملكية القانونية، وهي حق البنك والملكية الاقتصادية وهي من حق المستأجر ويضمن البنك ما له ببقاء العين في ملكه وربحه ممثلا في التدفقات النقدية التي يحصل عليها طوال مدة الايجارة غير قابلة للإلغاء.

أما من الناحية الشرعية يتضمن عقد التأجير الرأسمالي مدة دفع الثمن، وبيع في نهاية المدة بعد استيفاء الثمن، وإذا كان الجزء الخاص بالبيع مجرد وعد غير ملزم للتعاقد، فيكون لهما الخيار فلا بأس لهما من الناحية الشرعية، ولكن إذا كان ملزما فإنه يصبح مخالفا للشريعة، لأنه يمثل صفقتين في صفقة واحدة، والتي نهى عنها الرسول صلعهم حيث أن العين يتم عليه تعاقدان في وقت واحد، فهي الإجارة والبيع، ولكن تصحيح هذا العقد بأن ينتقل جزء من ملك الأصل بقدر ما يدفع المستفيد، أي يطبق عليه صورة المشاركة المتناقصة إلى أن ينتهي دفع الثمن فيمتلكها المستأجر.

[1] هشام فضلى، **الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية**، أعمال المؤتمر السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، الجزء الثاني، منشورات الحلبي الحقوقية– بيروت، لبنان، 2002 ، ص 290 .

- التأجير التشغيلي أو الخدمي:[1]

في هذه الصيغة لا يكون هناك ارتباط بين العمر الزمني والإيجار على مدى عمر الأصل، وعادة ما يمد المؤجر (البنك) المستأجرين بخدمات الصيانة وغيرها، وتعتبر أجهزة الكمبيوتر، والتلفزيون،...الخ أكثر أنواع الأصول انتشارا في التأجير التشغيلي، ويكون هذا الأسلوب أكثر نفعا عندما يكون المستأجر في حاجة إلى الأصل لفترة زمنية معينة، أو الخوف من تطورها، وهذا يظهر في الصناعات ذات المعدل العالي في التغير التكنولوجي.

وطبقا لهذا الأسلوب فإن البنك يقوم بشراء الأصل حسب المواصفات التي يحددها المستأجر، وعادة مدة الإيجار تتراوح بين 03 أشهر إلى 05 سنوات أو أكثر، وأثناء فترة الإيجار ملكية الأصل تبقى بحوزة البنك والملكية المادية تعود للمستأجر، وبعد انتهاء مدة الإيجار تعود هذه الحقوق إلى البنك.

[1] Www.info@balagh.com

خلاصة الفصل

من خلال دراستنا للصيغ التمويلية وكيفية تجسيدها داخل البنوك الإسلامية، يتبين لنا أن مجمل الصيغ المتبعة في تمويل الاستثمارات خالية من التعاملات الربوية المحرمة، كما أنها تساعد طالبي التمويل بصورة جيدة ومفيدة على عكس البنوك التقليدية، إلا أن هذه الصيغ لا يمكن تطبيقها بصورة فعالة، وذلك لوجود عدة عقبات وتحديات تؤثر على نشاط البنوك الإسلامية، كونها تعمل في مناخ ربوي إضافة إلى الضغوطات التي تمارسها السلطات النقدية عن طريق البنوك المركزية وقلة الترويج لها ولأعمالها البنكية، لهذا يبقى التمويل الشرعي عاجزا عن تلبية مختلف الحاجات التمويلية بصورة كاملة.

الفصل الثالث
دراسة حالة ببنك البركة
- فرع وكالة قسنطينة-

تمهيد

تم التطرق في الفصل الأول للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال بيان ماهيتها، خصائصها وأهميتها وأشكالها، بالإضافة إلى عوامل النجاح التي تتسم بها هذه المؤسسات وصولا إلى بعض التمويلات الربوية، أما الفصل الثاني فقد تم توضيح ماهية البنوك الإسلامية، خصائصها والأهداف التي وجدت من أجلها، وكذا توضيح كيفية مزاولتها لأنشطتها التمويلية ولأهم الشروط الواجب الالتزام بها من أجل الوصول إلى معاملات اقتصادية إسلامية .

ومن أجل ربط الفصلين السابقين –الدراسة النظرية– مع الفصل الثالث –الدراسة التطبيقية– تم اختيار بنك البركة الجزائري "فرع وكالة قسنطينة بسيدي مبروك" كونه البرك الإسلامي الموجود حاليا لإسقاط ما استخلص في الجانب النظري والتعرف عليه وكذا الصيغ التمويلية التي تمارسها.

المبحث الأول: أساسيات حول بنك البركة (فرع وكالة قسنطينة)

تمت الدراسة ببنك البركة –فرع وكالة قسنطينة– ومن خلال هذا المبحث سيتم التعرف على هذا البنك من خلال نشأته وتعريفه، وعرض مبادئه التي يلتزم بها في مزاولة أنشطته المختلفة، بالإضافة إلى سرد وظائفها وأهدافها، وكذا أهم مهام مصالح أقسامها.

المطلب الأول: التعريف بالوكالة ومبادئها وهيكلها التنظيمي

1 -نشأة بنك البركة الجزائري

لقد تم تأسيس بنك البركة بعد 06 ديسمبر1990 بعد أشهر من صدور قانون النقد والقرض، وهو عبارة عن مؤسسة مختلطة جزائرية سعودية ويمثل الجانب الجزائري بنك البركة والتنمية الريفية، والجانب السعودي بنك البركة الدولي بجدة، وقد تم توزيع حصص رأس المال بشكل يعطي للجانب الجزائري 51% بينما تعود ملكية 49% من رأس المال للجانب السعودي في البداية، وقد تم تغيير الحصص بعد زيادة رأس مال البنك، حيث أصبح يعطي للجانب الجزائري 56% و44% للجانب السعودي.

وبنك البركة هو عبارة عن بنك تجاري تخضع نشاطاته إلى قواعد الشريعة الإسلامية، وتطور البنك الذي يوجد مقره المركزي بالجزائر العاصمة تطورا محسوسا في مجال التمويل غير الربوي، وبقي بنفس التسمية إلى يومنا هذا، ولكنه لا يوجد في كل ولايات القطر الجزائري بل في القليل منها فقط، منها وكالة قسنطينة.

2- التعريف بالوكالة محل الدراسة

يعود فتح أول وكالة للبنك قسنطينة إلى سنة 1999 وهي وكالة المنظر الجميل 402 ونظرا لكثرة الزبائن عليها ارتأت المديرية المركزية للبنك بالعاصمة فتح وكالة جديدة ثانية بتاريخ 07/21 /2007 هي وكالة سيدي مبروك سيدي مبروك 406 ، وقد تم اكتمال جميع المصالح بالبنك برأس مال 10.000.000.000 دج.

3- مبادئ التمويل ببنك البركة

يمكن سرد هذه المبادئ في النقاط التالية:

- يجب أن تكون جميع التمويلات الممنوحة من قبل البنك مطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية؛
- يجب أن يكون تدخل البنك مطابق للأعراف المصرفية الرامية إلى توظيف واستغلال الموارد الممنوحة له من قبل زبائنه من جهة ، ومن جهة أخرى الاحتراز والحيطة من

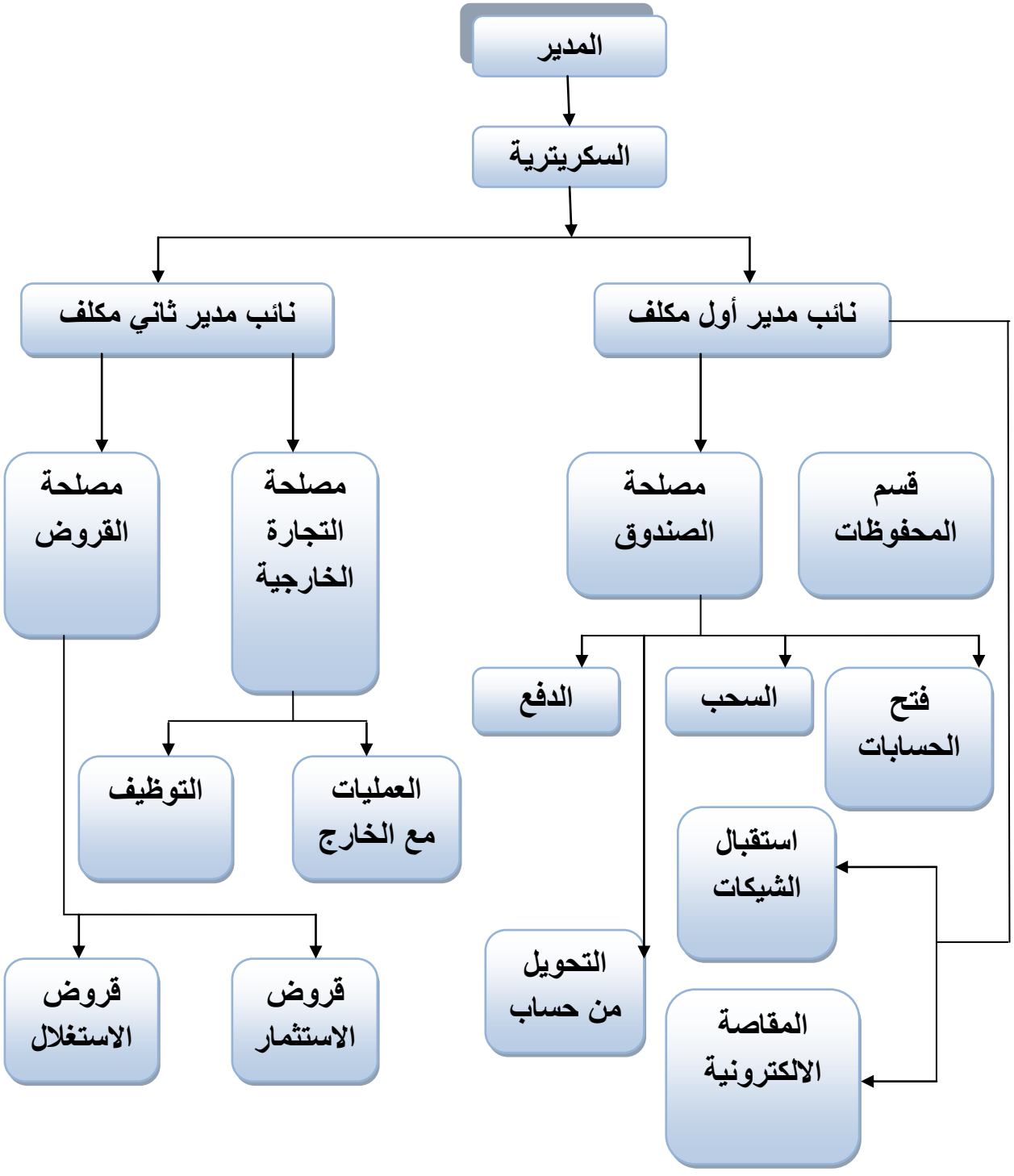
المخاطر وخاصة تلك المتعلقة بعدم توظيف الأموال وعدم تسديدها. وعلى هذا الأساس يجب على البنك التأكد على أن تكون العمليات الممولة ذات مردودية وتذر تسديدها بنفسها؛

- يجب تقديم التمويلات حسب الشروط المحددة من طرف السلطات النقدية الواردة أساسا ضمن القواعد الاحترازية؛
- يجب أن تخضع كل طلبات التمويل المقدمة من العملاء إلى دراسة المخاطر، حتى ولو كانت مغطاة جزئيا أو كليا بضمانات مالية (دراسة وجيزة في هذه الحالة)؛
- من أجل تفادي الطلبات المتكررة، يجب دعوة العميل لتحديد مجمل احتياجاته المتعلقة بعملية الاستغلال و/ أو الاستثمار؛
- وأهم معيار يجب الاعتماد عليه في اتخذ القرار هو المهنية.

4- الهيكل التنظيمي لبنك البركة

الهيكل التنظيمي لبنك البركة (فرع وكالة قسنطينة) تأخذ الشكل العام الذي تأخذه أي مؤسسة ذات أسهم، وهو لا يخضع لأي خصوصية في تكوينه، أي لا يأخذ بعين الاعتبار خصوصية عمله وطبيعة أنشطته المقدمة

شكل رقم 05 : هيكل بنك البركة (فرع وكالة قسنطينة)



المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك.

المطلب الثاني:وظائف الوكالة وأهدافها

يتمتع بنك البركة – فرع وكالة قسنطينة– بمجموعة من الوظائف والأهداف.

1- وظائف الوكالة

طبعا وظائفها لا تخرج عن الإطار القانوني والتشريعي المعمول به في الجزائر، ووفق فلسفتها وبرامجها المسطرة، نذكر منها:

- فتح الحسابات للأشخاص الطبيعيين والمعنويين (حسابات البنك، حسابات تجارية)؛
- تحصيل الودائع بمختلف أنواعها؛
- منح القروض بمختلف أشكالها(قصيرة، متوسطة، طويلة الأجل)

2- أهدافها

إن أهداف بنك البركة هي نفسها تقريبا أهداف البنوك التجارية المماثلة لها، لكن في إطار تنافسي نزيه وأهمها ما يلي:

- تحصيل اكبر عدد ممكن من الودائع والتي تشكل أكبر حصة من موارد البنك؛
- جلب اكبر عدد ممكن من الزبائن وتقديم ارقي الخدمات لهم للمحافظة عليهم وكسب المزيد؛
- تلبية جميع احتياجات الزبائن والعملاء والعمل من أجل تحقيق الربح والمساهمة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية الوطنية؛
- مواكبة الإصلاحات النقدية والبنكية الحاصلة، وإرسال بعض الإطارات للتكوين المتخصص للرفع من قدراتهم وكفاءاتهم.

المطلب الثالث: مهام أهم مصالح أقسام الوكالة

تتمثل مهام أهم مصالح أقسام الوكالة في:

- **المدير:** هو المسير الأول للوكالة والمسئول الرئيسي عن نتائجها أمام مجلس الإدارة ومن مهامه:
  - تنشيط وربط ومتابعة ومراقبة كل نشاطات الوكالة؛
  - المعرفة الجيدة للمحيط الاقتصادي للوكالة والعمل على التكيف معه؛
  - العمل على رفع حصة الوكالة في السوق؛
  - السهر على تطبيق القواعد الداخلية للوكالة وفقا لقانونها الخاص؛
  - السهر على جودة الخدمات المقدمة مع الدقة في المواعيد واحترام آجال تطبيق العمليات؛
  - التوقيع على مختلف الوثائق؛

- عقد ورئاسة اللقاءات الرسمية والعادية لمجلس إدارة الوكالة ومع مختلف الزبائن؛
- اتخاذ القرارات في حدود السلطة المخولة له.

- **نائب المدير:** هو المدير المساعد والمسئول الثاني بعد المدير ويعوض هذا الأخير عند تغيبه ومن مهامه:
  - النيابة عن المدير في بعض مهامه أو عند غيابه؛
  - الإشراف على عمليات التكوين للموظفين؛
  - ضمان السير الحسن مختلف العمليات بين المصالح والأقسام الخاضعة لسلطته.
- **مصلحة عملية الصندوق:** تقوم هذه المصلحة أساسا بمعالجة العمليات الحسابية الخاصة بالدينار أو بالعملة الصعبة، ومن مهامه:
  - فتح مختلف الحسابات؛
  - استقبال الزبائن؛
  - معالجة العمليات المتعلقة بالإدارات وتوظيف الأموال؛
  - تحصيل الشيكات في نفس المكان وخارج المكان؛
  - المبادلات اليدوية (دفع، تسليمà) التي يقوم بها الصرافين؛
  - إعداد الحسابية اليومية.
- **مصلحة التجارة الخارجية:** وتتمثل مهامها في:
  - تأمين عمليات الإستراد والتصدير والقيام بالتصفية، بالإضافة إلى فتح وإرسال وتحقيق الإعتمادات المستندية؛
  - تسيير العقود وتأمين الضمانات؛
  - التوطين.
- **مصلحة القروض:** وهي من أهم المصالح في البنك وتتمثل مهامها في مايلي:
  - إنشاء ملف القرض؛
  - دراسة القرض من جميع النواحي مع تحديد مختلف الأخطار التي يمكن أن تحيط به؛
  - منح القروض بمختلف أنواعها؛
  - متابعة استغلال القروض؛
  - أهم الوثائق الخاصة بطلب القرض ببنك البركة.

جدول رقم(06) : أهم الوثائق الخاصة بطلب القرض ببنك البركة

الوثائق الخاصة بوسائل النقل	الوثائق الخاصة بالاستثمارات
أ –وثائق قانونية 1/طلب دعم مالي ممضي وموثق من طرف المسير وإخراج المبلغ وطبيعة فوائد الممول. 2/نسخة من بطاقة الهوية وشهادة الإقامة. 3/ نسخة من السجل التجاري. 4/ اعتماد معترف من سلطة المسئول على النشاطات القانونية. 5/ نسخة من شهادة التسجيل في جدول الأعمال الحرة. 6/شهادة تواجد النشاط و شهادة رقم التسجيل الجبائي. 8/نسخة من القانون وكل العقود المعترف بها قانونيا. ب وثائق مالية: 1/مستخرج التعريف السكني وكشف الرصيد البنكي. 3/دراسة تقنية اقتصادية للمشروع، وجدول حسابات النتائج لمدة مكافئة لمدة القرض. 4/ شهادة الحالة تجاه الضرائب. ج– وثائق تجارية: 1/صورة طبق الأصل للتملك أو عقد الإيجار للمحلات المستعملة.	أ –**طلب القرض:** 1/القائمة الكلية للتجهيزات. 2/اشتراك مرتفع. 3/ضمان القرض. 4/تشريع قانوني. attestation de mise a jour /5 (CNAS) 6/شهادة الضمان الاجتماعي لمدة ثلاث سنوات. 7/فاتورة نموذجية. 8/ الميزانيات المالية لثلاث سنوات ماضية. 9/الجدول المالي النهائي.

2/ وثيقة تبين حلة الحظيرة والمعدات المتواجدة. 3/مخطط أعمال المؤسسة حالة السوق وفق الإنشاء أو الكفاءة للمقاولين. 4 /صورة طبق الأصل لقرار الإدارة	

المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك.

المبحث الثاني: إجراءات التمويل

قبل القيام بعملية إجراء التمويل، يجب على البنك التأكد من وجود جميع الوثائق المطلوبة في الملف، وكذا التأكد من سلامتها وصحتها.

المطلب الأول: تكوين ملفات التمويل وإيداعها ومعالجتها

1- تكوين ملفات التمويل

من أجل تقدير وتحديد الاحتياجات المطلوبة ضمن أفضل شروط أمان أفضل، وفي نفس الوقت الالتزام بتعليمات بنك الجزائر، يجب على الزبائن تقديم الوثائق اللازمة والمتمثلة في:

- طلب تمويل موقع من قبل الشخص المؤهل للتصرف في حق طالب التمويل؛
- السجل التجاري؛
- القانون الأساسي عندما يتعلق الأمر بمؤسسة ذات رأسمال؛
- النشرة الرسمية للإعلانات القانونية؛
- محضر تعيين المسيرين؛
- الميزانيات والحسابات الملحقة الخاصة بالسنوات الثلاث الأخيرة مصادق عليها إجباريا من قبل مدققي الحسابات بالنسبة لشركات المساهمة وشركات ذات المسؤولية المحدودة، أو من طرف المحاسب معتمد بالنسبة لأنواع الشركات الأخرى أو الأشخاص الطبيعية؛
- الوثائق الجبائية وشبه الجبائية (أقل من 03 أشهر)؛
- وضعية محاسبية بتاريخ طلب التمويل عندما تكون الميزانية الأخيرة مؤرخة بأكثر من 07 و08 أشهر؛

- حساب النتائج ومخطط تمويل تقديري معد على المدة المعنية بالتغطية المالية للاحتياجات المطلوبة من قبل العميل؛
- المعلومات المحصلة من قبل العملاء، مركزية المخاطر، مركزية الديون المتعثرة وكل معلومات أخرى التي من خلالها تعطي للبنك نظرة عامة حول وضعية العميل.

فيما يخص تمويل الاستثمارات، يجب، فضلا عن الوثائق المذكورة في النقطة السابعة تقديم دراسة تقنية اقتصادية للمشروع تحتوي بصفة عامة على المعطيات التقنية للمشروع، دراسة السوق مخطط الانجاز، تكلفة المشروع بالعملة الوطنية وبالعملة الصعبة إن اقتضى الأمر، موارد التمويل وحساب النتائج والسيولة المحتملة هذا من جهة، ومن جهة أخرى تقديم ترخيص من السلطات العمومية في المشاريع الاستثمارية التي تتطلب ذلك.

وفي الأخير، يمكن للعميل إذا رغب في الحصول على التحفيزات المحددة في قانون الاستثمارات أن يضع في الملحق هذه الوثائق نسخة من طلب موجه إلى الوكالة الوطنية لترقية الاستثمارات أو بموافقتها؛

في حالة إذا ما تعلق الأمر بمشروع صغير يمكن الاستغناء عن الدراسة التقنية الاقتصادية؛

لتسهيل العلاقة ما بين العميل والبنك تم وضع تحت تصرف طالبي التمويلات على مستوى شبكات الاستغلال تصميمات لملفات تمويل الاستغلال والاستثمار.

2-إيداع ملفات التمويل

يتمثل إيداع ملفات التمويل في الخطوات التالية:

- تودع طلبات العملاء على مستوى شبابيك الفرع حسب النموذج المرفق أدناه، الذي يقوم بدراسة مطابقة للملف من ناحية الشكل بحضور العميل. وفي حالة إذا ما كانت الملفات ناقصة، يلتزم العميل كتابيا بتقديم هذه الوثائق في أقرب الآجال؛
- بالنسبة للملفات المستلمة عن طريق البريد، يجب الاتصال بالعميل في أجل لا يتعدى 48 ساعة من أجل تقديم الوثائق الناقصة أو تقديم التوضيحات المطلوبة. وفي حالة عدم تلقي رد في أجل 03 أشهر، يجب حفظ الملف نهائيا؛
- يجب تسجيل كل الملفات على سجل مفتوح على مستوى مصلحة معالجة الملفات أما بالنسبة للملفات العالقة إلى غاية تكملتها، يجب تسجيلها على سجل آخر؛
- تدرس الملفات الكاملة وترسل لمديرية التمويل والتسويق في أجل لا يتعدى 10 أيام.

3- معالجة ملفات التمويل:

تتمثل المهمة الرئيسية لهياكل الاستغلال في دراسة الأخطار واقتراح الحلول، وتتم دراسة الملفات بالاستعانة بالوثائق المذكورة سابقا بالنسبة لملفات التسيير والاستثمار، حيث يجب أن تكون الدراسة مرفقة بتقرير حول زيارة ميدانية للمشروع موضوع طلب التمويل وكذا الضمانات المقترحة. وفي حالة إذا كان مبلغ الضمانات غير متجانس مع قيمة العقار يجب الاستعانة (بعد موافقة مديرية التمويل والتسويق) بخبير معتمد.

- إن المكلف بالدراسات ومدير الفرع ملزمون بإعطاء رأي مسبب وواضح وخالي من الغموض. يجب أن تبقى هذه الآراء سرية ولا يجب في أي حال من الأحوال إطلاع العميل بها؛
- تهدف دراسة المخاطرة إلى تحديد قدرة تسديد التمويلات المطلوبة. ولهذا يجب على البنك مراعاة قدرات العميل التي تسمح له على مواجهة كل المخاطر. وعليه يجب أن يتوفر العميل على موارد ذاتية وبالخصوص أصول صافية ورأسمال متداول يتماشى مع احتياجاته الاستغلالية والاستثمارية. أي أن يكون المشروع مرتبط كليا بالاقتراض؛
- يجب أن يتخذ قرار منح التمويل على أساس دراسة عامة منجزة أساسا على الصحة المالية للمؤسسة، المؤهلات واحترافية مسيرها، وكذا على حالة السوق وليس فقط بالنظر للضمانات المقدمة ولكن من أجل حماية البنك يجب تحصيل الضمانات: الكفالة الشخصية والتضامنية للشركاء، رسالة تجميد الحسابات الجارية للشركاء، الرهن الحيازي للمحل التجاري موسع للعتاد، الرهن العقاري، عقد التأمين مع الإنابة لصالح البنك في حالة إذا ما كان للعميل عمليات عديدة موطنة لدى البنك، يجب تحصيل رسالة دمج الحسابات؛
- عند استلام الملفات تقوم مديرية التمويل والتسويق بدورها بتسجيلها على سجل مفتوح على مستواها؛
- بعد تسجيل الملف بإعطائه رقما تبدأ مرحلة التعليمات. تتضمن هذه المرحلة توجيهات مديرية التمويل والتسويق إلى نيابات المديريات المختلفة؛
- إن مدة مكوث الملفات لدى مديرية التمويل والتسويق تتراوح ما بين ثماني (08) إلى عشرة (10) أيام، هذا بالنسبة للملفات المتعلقة بتمويل عمليات الاستغلال، أما فيما يتعلق بملفات تمويل الاستثمار فإنها تستغرق الوقت الكافي والمعقول خاصة إذا تعلق الأمر باستثمارات معقدة أو إنشاءات جديدة.
- في انتظار البث في الملفات خاصة منها المتعلقة بالتجديد سواء كانت بزيادة في خطوط التمويل السابقة أو من دون زيادة، يمكن طلب الترخيص من مديرية التمويل والتسويق؛
- تدخل البنك من أجل تغطية احتياجات العملاء يمكن أن يأخذ أحد أشكال التمويل عن طريق الصندوق أو بالتوقيع بالعملة الوطنية أو بالعملة الصعبة.

جدول رقم(07): نموذج طلب التمويل

السيد/الشركة.....

المقيد بالسجل التجاري لدى ولاية:..... تحت رقم:

العنوان:.....

رقم الحساب.....وكالة:.....

إلى عناية السيد مدير وكالة بنك البركة الجزائري .....

الموضوع/ طلب تمويل

سيدي المدير،بالإشارة إلى أحكام الأمر رقم 03 -11 المؤرخ في 26 /08 /2003 المتعلق بالنقد والقرض وأحكام القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري ولاسيما المتعلقة بالتعامل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية السمحة والشروط المصرفية السارية لدى بنك البركة الجزائري، يشرفنا أن نطلب منكم منحنا تمويلا نقدي في شكل:(1)

و أصرح أنني اطلعت على الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري والعقود الملحقة بها، وإنني أوافق على هذه الشروط وأحكام هذه البنود، دون أن يمكنني الرجوع على البنك بشأنها.

أصرح أن السلع أو البضاعة المشار إليها أعلاه قد تم اختيارها والتفاوض بشأن مواصفاتها مع المورد وأعفي البنك صراحة من أية مسؤولية أو تبعة بخصوص مواصفات هذه السلع أو البضاعة أو عيوبها الظاهرة أو الخفية أو مخالفتها للأنظمة المعمول بها دوليا. وألتزم بعدم الرجوع على البنك من أجل هذه الحالات بأي حال من الأحوال، وألتزم بالوفاء بكل الالتزامات المتضمنة في بنود العقود المرفقة بالشروط المصرفية، وتسديد جميع الأقساط المستحقة في الآجال المحددة بموجب السندات لأمر و/ أو جدول الاستحقاق الذي أوقع عليه بهذا الصدد.

ب..... في.....

التوقيع

(1)و (2) شطب الخانات غير الملائمة

المطلب الثاني: البث في ملفات التمويل وتجسيد قراراتها

1- البث في ملفات التمويل

يتم اتخاذ القرار بشأن ملفات التمويل على مستوى الهيئات الأتي ذكرها في حدود الصلاحيات المخولة لها:

- لجنة مديرية التمويل والتسويق؛
- لجنة التمويل للمديرية العامة.

أما الملفات التي تتعدى صلاحيات هاتين اللجنتين، فإنها تطرح من قبل مديرية التمويل والتسويق إلى اللجنة التنفيذية للبنك.

بمجرد ما يتم اتخاذ القرار ايجابي بشأن الملف تقوم مديرية التمويل والتسويق بإعداد ترخيص بالتمويل في ثلاث نسخ توجه:

- إلى الوكالة المسيرة لحساب العميل المستفيد من التمويل؛
- للحفظ في ملف العملاء لدى مديرية التمويل والتسويق؛
- للحفظ لدى مصلحة الرقابة لدى مديرية التمويل والتسويق من أجل متابعة الالتزامات.

2- تجسيد قرارات التمويل

عند استلام الترخيص بالتمويل، تقوم الوكالة بإخطار العميل شفويا بقرار البنك وتستدعيه في حالة الموافقة للقيام بالإجراءات اللازمة لتجسيد التمويلات الممنوحة:

- إمضاء عقود التمويل؛
- تقديم الضمانات.

عند استكمال كل الإجراءات، ترسل الوكالة نسخة من الوثائق المحصلة بواسطة "الفاكس" إلى مديرية التمويل والتسويق، ونسخة لمديرية الشؤون القانونية والتنظيم للمصادقة على الشق القانوني في أقرب أجل ممكن.

فيما يتعلق بالملفات التي يشترط فيها بعض الضمانات التي تستوجب المصادقة المسبقة عليها من قبل مديرية الشؤون القانونية والمنازعات قبل تعبئة التمويل والمتمثلة خصوصا في:

- عقود الرهن العقاري؛
- عقود الرهن الحيازي على المحلات التجارية؛

- الرهن الحيازي على المعدات والتجهيزات؛
- عقود نقل الملكية بالنسبة للعقارات التي تقتنى باسم البنك في إطار عمليات الاعتماد الايجاري على الأصول غير المنقولة، وعمليات الاعتماد الايجاري المنتهي بالتمليك؛
- عقود التمليك في إطار عمليات الاعتماد الايجاري المنقولة على الأصول غير المنقولة، وعمليات الاعتماد الايجاري المنتهي بالتمليك.

فإن هذه العقود تتم المصادقة عليها على مرحلتين بحيث تتم المصادقة ابتداء على مشروع العقد بعد التأكد من سلامته ومطابقته للقانون وملائمته للشروط المطلوبة، أما المصادقة النهائية التي يتم على أساسها تعبئة التمويل فإنها تتم على نسخة من العقد النهائي المسجل والمشهر إما أمام المحافظة العقارية أو مصالح السجل التجاري حسب الحالة.

وفي هذا الإطار يتعين على الوكالة إرسال مشروع العقد إلى مديرية الشؤون القانونية والمنازعات التي تقوم بدراسته وإبداء الملاحظات الواجب مراعاتها وتصحيحها من قبل الفرع، بحيث لا يتم توقيع العقد إلا بعد المصادقة الصريحة وبدون أي تحفظ على مشروعته من قبل مديرية الشؤون القانونية والمنازعات.

وبعد توقيع العقد فإنه يتعين على الفرع تحصيل نسخة منه مسجلة لدى مصالح التسجيل والطابع ومشهرة حسب الحالة إما أمام المحافظة العقارية بالنسبة لعقود الرهن العقاري وعقود نقل الملكية بالنسبة للعقارات التي تقتنى باسم البنك وعقود التمويل في إطار عمليات الاعتماد الايجاري على الأصول المنقولة وعمليات الاعتماد الايجاري المنتهي بالتمليك، أو مسجلة ومشهرة لدى مصالح السجل التجاري بالنسبة لعقود الرهن الحيازي على المحلات التجارية وعقود الرهن الحيازي على المعدات والتجهيزات وعقود التمويل في إطار عمليات الاعتماد الايجاري على الأصول المنقولة.

وبعدها يقوم الفرع بإرسال نسخة من العقد المسجل والمشهر إلى مديرية الشؤون القانونية التي تقوم بالمصادقة النهائية على الضمانات المحصلة والتي على أساسها تتم تعبئة التمويل.

غير أن في بعض الحالات الاستثنائية التي تتطلب الإسراع في تعبئة التمويل تفاديا للتأثيرات السلبية التي قد يسببها الوقت المستغرق في إتمام إجراءات التسجيل والشهر فإنه يمكن للفروع تعبئة التمويل على أساس إشهاد من الموثق وفقا للشروط والإجراءات التالية:

- أن يكون الزبون معروف لدى الفرع بملائته وحسن سبق تعامله مع البنك؛

- أن يقدم الزبون طلب إلى الفرع يبين فيه الأسباب والظروف الخاصة التي تستلزم الإسراع في تعبئة التمويل، ويكون الطلب مدعما بكل الوثائق التي ثبتت هذه الحاجة ويجب على العميل أن يلتزم في طلبه بالسعي إلى إتمام إجراءات التسجيل والشهر؛
- في حالة موافقة الفرع على طلب العميل يقوم بإرساله إلى مديرية الشؤون القانونية والمنازعات مرفوقا بتقرير مفصل ومسبب حول أسباب وظروف تعبئة التمويل على أساس الإشهاد وتقييم ملاءة العميل وسبق تعامله مع البنك؛
- كما يجب أن يتعهد الموثق في الإشهاد بسلامة العقد، وأنه سيسلم نسخة منه عند إنهاء تحريره والقيام بتسجيله وشهره.

وتبقى مسألة المصادقة على الضمانات على أساس إشهاد الموثق خاضعة للسلطة التقديرية لمديرية الشؤون القانونية والمنازعات وتحت مسؤولية الفرع الذي يبقى المسؤول الأول عن تقييم العميل وتقدير الظروف.

تحرر عقود الضمانات من قبل موثق معتمد من قبل مديرية الشؤون القانونية والتنظيم.

لا يمكن مباشرة تجسيد التمويلات إلا بعد التوقيع على عقود التمويل والمصادقة على الضمانات، ما عدا في حالة الترخيص الاستثنائي الذي تعطيه مديرية التمويل والتسويق.

تتم المصادقة على الملف القانوني من فبل مديرية الشؤون القانونية التي تستلم نسخة من الملف مصحوب ببطاقة المصادقة المبين نموذجها فيما يلي:

جدول رقم(08) : نموذج بطاقة مصادقة على ملف التمويل

بطاقة مصادقة على الملف القانوني للتمويل

بالتمويل رقم:..... المؤرخ

في.....

التمويل:

تمويل:

الربح:

الشروط المطلوبة	الشروط المحققة

المصدر: وثائق مقدمة من البنك.

عند استلام المصادقة، تقوم الوكالة من جهة بتكوين ملف المراقبة الذي سيوجه إلى بنك الجزائر طبقا للتعليمة رقم 03 المؤرخة في 28 /05 /1989 وفي نفس الوقت تعبئة التمويلات.

المطلب الثالث: تعبئة ومتابعة التمويلات

من أجل تعبئة التمويلات ومتابعتها وتحصيلها، يتعين على الوكالة :

- قيام بفتح الحسابات الملائمة (حساب تمويل+ حساب التسديد) لكل عميل ولكل صيغة تمويلية (مرابحة، مشاركة، تأجير،...الخ)؛
- الحرص على أن تكون طلبات الاستعمال مدعمة تلقائيا بالوثائق المبررة والمطلوبة خاصة الفواتير التي تشتمل على البيانات الإجبارية والرسوم التي تدفع (رسم القيمة المضافة).

كل وثيقة يجب أن تحرر:

- باسم البنك (المالك الشرعي) إذا تعلق الأمر بعمليات تأجير؛
- باسم البنك ولفائدة العميل بالنسبة لعمليات المرابحة (بنك البركة الجزائري لفائدة شركة،...)؛
- باسم العميل (المشتري) إذا تعلق الأمر بتمويل في شكل مشاركة أو مضاربة.

- مطالبة العميل باكتتاب سندات لأمر بشرط الرجوع بدون مصاريف بمبلغ كل استعمال مضاف إليه هامش الربح فيما يتعلق بالمشاركة أو المضاربة، فإن السندات تكتتب بمبلغ الأصل فقط؛

توقع السندات لأمر من قبل العميل (ويتعين في هذا المقام عدم الخلط بين السندات لأمر والسفاتج) فيما يتعلق بعمليات التجارة الخارجية، تكتتب هذه السندات قبل تسليم رسالة الضمان أو المستندات للعميل، أو على أساس الإشعار بالخصم الصادر عن مديرية الشؤون الدولية مضاف إليه الهوامش، أو إذا تعذر ذلك على بياض شرط توقيع العميل لأمر الشراء المتضمن ترخيصا بذلك، أو بسعر صرف يفوق السعر المسجل يوم تسليم المستندات.

فيما يتعلق بتمويل الاستثمارات يجب أن يدعم اكتتاب السندات بجدول التسديد ترسل نسخة منه لمديرية التمويل والتسويق؛

- القيام بالتسديد في حدود الاحترام الصارم للترخيص (مبلغ، موضوع، اجل، شروط) ومباشر لصالح الموردين. حتى فيما يتعلق بالسلم، يجب أن تكون العملية مصادق عليها من قبل البنك؛
- اشتراط على العملاء تسليم كل شهر أو ثلاثة أشهر حسب مدة التمويل ووضعية المخزون للبضائع (موقعها الجغرافي)، أو وضعية الديون المسددة مدعمة بالفواتير ووصول التسليم ممولة الموقع عليها مع إخطار مديرية التمويل والتسويق عن كل خلل والحلول المقترحة من أجل معالجته. كما يمكن إذا اقتضى الأمر القيام بتحريات ومراقبة بعين المكان؛
- فيما يتعلق بعمليات المشاركة، يجب على العميل تسليم وضعية حساب الاستغلال، حسب الدورية المنصوص عليها في العقد ومقارنته بالذي سلم مع طلب التمويل؛

- يتم اقتراح توزيع حسب معيار متفق عليه في عقد المشاركة؛
- يتم إرسال كل هذه المستندات مرفقة بالوثائق المبررة (فواتير البيع- لاسيما فواتير السابقة لانطلاق المشروع) بعد فحصها من قبل الوكالة لمديرية التمويل والتسويق من أجل اتخاذ القرار؛
- في حالة عدم تسليم العميل للوثائق المبررة في أجل شهرين ابتداء من آخر التسديد، يمكن للوكالة خصم نصيب البنك في الربح على أساس نتائج حساب الاستغلال التقديري المصادق عليه أثناء منح التمويل؛
- بالنسبة لمشاريع الاستثمار الممولة من قبل البنك جزئيا أو كليا بمختلف صيغ التمويل (مرابحة، مشاركة، تأجير، استصناع)،يتعين إعداد تقرير مراقبة على الأقل كل سداسي بالاعتماد على الوثائق المسلمة من العميل والزيارات الميدانية؛
- يجب أن يحتوي التقرير على وضعية تقدم المشروع، وهذا بالمقارنة مع ملف الاستثمار الأساسي الذي على أساسه اتخذ القرار (أجل تحقيق كل رحلة، الكلفة، تعبئة مصادر التمويل، العقبات المواجهة احتمالا والتدابير المتخذة أو التي ستتخذ من أجل تخطيها،...إلخ)؛
- توقيف خط التمويل بمجرد ملاحظة التوقف عن التسديد أو استلام أمر بحجز / إشعار إلى الغير الحائز أو كل إجراء مماثل، وإعلام مديرية التمويل والتسويق بذلك فورا؛
- في حالة رفض طلب التمويل، فإنه يتعين على الوكالة إخبار العميل برسالة موصى عليها مع إشعار بالاستلام، والمبين نموذجها فيما يلي:

جدول رقم (09) : نموذج رسالة رفض ملف التمويل

بنك البركة الجزائري

وكالة.....

إلى السيد ..... / مسير شركة.....

الساكن ب..... ..... / الساكن مقرها ب .....

الموضوع: ملف التمويل،

تلقينا طلبكم للتمويل بتاريخ..... وبعد دراسة الملف من كل جوانبه، يؤسفنا أن نخبركم بعدم إمكانية تلبية طلبكم لكون المشروع / أو العملية المطلوب تمويلها لا يتوفر على الشروط الموضوعية اللازمة للحصول على التمويل المطلوب.

في حالة رغبتكم في الحصول على توضيحات أكثر، يمكنكم الاقتراب من مصالح فرعنا لموافاتكم بها.

هذا، ونرجو أن تبقوا على علاقتكم بمؤسستنا التي لن تدخر جهدا لتقديم كل الخدمات والتسهيلات المناسبة لوضعية مشاريعكم واحتياجاتها مع مراعاة القواعد والأعراف والضوابط المتعارف عليها في مجال العمل والائتمان المصرفي

تقبلوا تحياتنا الخالصة.

توقيع مدير الوكالة

المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك.

المبحث الثالث: الأنشطة التمويلية لبنك البركة (فرع وكالة قسنطينة)

ضمن عقود المشاركات توجد مجموعة من العقود المالية الإسلامية التي يمكن أن تمارس في العمل البنكي الإسلامي، وفي هذا المجال وبطبيعة بنك البركة فرع وكالة قسنطينة يعتمد مجموعة منها كان ولابد الإشارة إليها ببيان تعريفها وشروط مطابقتها مع الشريعة الإسلامية، وكذا خطوات التطبيق العملي الخاصة بها.

يتمتع بنك البركة –فرع وكالة قسنطينة– بمجموعة من الصيغ، ويمكن حصرها في:

المطلب الأول: صيغ التمويل القائمة على المشاركة

1- صيغة التمويل بالمشاركة

•تعريفها

المشاركة هي مساهمة بين طرفين أو أكثر في رأس مال المؤسسة، مشروع أو عملية مع توزيع النتائج (خسارة أو ربح) حسب النسب المتفق عليها، تتم هذه المساهمة أساسا على الثقة ومردودية المشروع أو المهنية.

•شروط مطابقتها مع الشريعة الإسلامية

تتمثل شروط التمويل بالمشاركة في جملة من النقاط ، وهي:

- يجب أن تكون حصة الطرفين موجودة عند انجاز العملية موضوع العقد، غير أنه تسمح الشريعة الإسلامية المشاركة في العمليات المستفيدة من تأجيلات في التسديد شريطة أن يلتزم أحد الطرفين بتقديم جزء من الالتزام تجاه المورد؛
- تتمثل حصة البنك في هذه المشاركة أساسا في إصدار ضمان مصرفي.
- يجب على الطرفين قبول مبدأ المشاركة في أرباح وخسارة المؤسسة الممولة، حيث تعتبر كل اتفاقية ضمان من خلالها أحد الطرفين استرجاع أمواله بغض النظر عن نتائج العملية باطلة وعديمة الأثر، وعليه فإنه لا يحق للبنك المطالبة بتسديد حصته إلا في حالة خرق مشاركه أحد بنود عقد المشاركة؛
- يمكن للبنك مطالبة شريكه بتقديم ضمانات، ولكن لا يمكن التنفيذ عليها في حالة ثبوت مخالفة؛
- يجب تحديد معيار توزيع الأرباح مسبقا عند التوقيع على العقد لتفادي كل نزاع،
- يجب تحديد معيار توزيع الأرباح مسبقا عند التوقيع على العقد لتفادي كل نزاع، حيث إذا كانت حصة كل طرف في الأرباح قابلة للتفاوض الحر، وبذلك فإن توزيع الخسارة المحتملة تكون بنفس توزيع الأرباح طبقا لقواعد المشاركة؛

- لا يمكن أن تتم عملية توزيع النتائج إلا بعد الإنجاز الفعلي للأرباح، ويمكن اقتطاع تسبيقات باتفاق الطرفين شريطة تسويتها عند اختتام المشاركة أو السنة المالية حسب الحالة؛
- يجب أن تكون الخدمات والأشياء موضوع المشاركة مطابقة لتعاليم الإسلام الشرعية.

•خطوات التطبيق العملي

يمارس بنك البركة "فرع وكالة قسنطينة" صيغة التمويل بالمشاركة من خلال إتباعه للخطوات التالية:

- يقدم العميل ملف تمويل الوثائق اللازمة، بالإضافة إلى دراسة مفصلة للمشروع المقترحة على البنك؛
- بعد دراسة الملف من ناحية المخاطر، مهنية العميل، الضمانات المقترحة، مطابقة ونظامية العملية، وبعد موافقة الجهات المختصة يفتح البنك التمويل للمدة الخاصة بالعملية، حيث يمثل مبلغ التمويل حصة البنك في رأسمال المشروع؛
- بالموازاة يوقع الطرفان عقد المشاركة الذي يحدد فيه الشروط المالية والتجارية التي ستسير العملية وحقوق والتزامات كل طرف؛
- يجب أن توضع كل العمليات المتعلقة بعقد المشاركة لدى شبابيك البنك بالإضافة إلى العمليات التي تجرى على حصة المشارك، كما يقوم البنك بتسديد كافة النفقات المسجلة في إطار عملية وضع المشروع أو العملية الممولة في حدود التمويل المفتوح، حيث تتم التسديدات مباشرة لصالح مورد الخدمات والمستفيدين الآخرين، إلا في بعض النفقات مثل تسديد مصاريف المستخدمين، التنقلات والمصاريف الأخرى، حيث تكون التسديدات مشروطة بتقديم طلب تسديد موقع من طرف المشارك مع الوثائق المبررة اللازمة لكل فئة من النفقات (فواتير، وضعية الرواتب، وثائق جبائية، شبه جبائية أو جمركية)؛
- بالإضافة إلى التكفل بها محاسبيا، يجب أن تكون عمليات المشاركة موضوع متابعة شبه محاسبية مدققة على مستوى البنك وعلى أساس الوثائق المبررة المقدمة؛
- يحتفظ البنك بحث الفصل في نظامية النفقات في إطار المشاركة، وفي هذا الصدد يمكنه رفض تطبيق طلبات التسديد؛
- توضع إيرادات البيع في حساب تسديد المشاركة، هذا الأخير يسير كحساب جاري غير مؤهل للأرباح؛
- بالنسبة لعمليات المشاركة غير الظرفية، يعد الطرفان دوريا (شهريا، كل ثلاثة أشهر، كل ستة أشهر، سنويا)، حيث يوضع حساب استغلال المشاركة في الجانب الدائن وتكون مجموع التكاليف المرتبطة بالعملية سواء سددت من طرف البنك أو المشارك، وفي الجانب المدين مجموع الإيرادات المسجلة بصدد المشاركة، حيث يوزع ناتج الاستغلال (أرباح أو خسارة) بين الطرفين حسب الاتفاق التعاقدي أو إعادة إدماجه في المشاركة، أو وضعه في حساب

خاص قيد التخصيص، أما بالنسبة للمشاركات الظرفية فيعد حساب الاستغلال عند اختتام العملية؛

- في حالة مشاركة متناقصة يمكن للطرفين الاتفاق بتخصيص جزء من الإيرادات الناتجة عن المشاركة لإهلاك رأسمال البنك، حيث تعود ملكية المشروع للعميل عند التسديد الكلي لحصة البنك والأرباح العائدة له، حيث يمكن أن تتم عملية تحويل الملكية بعدة طرق، بيع الأسهم أو الحصص الاجتماعية، تسديد رأس المال المستثمر من طرف البنك.

2- صيغة التمويل بالمضاربة

•تعريفها

إن المضاربة صيغة خاصة للمشاركة التي من خلالها يقدم أحد الطرفين (البنك) رأسمال والطرف الآخر (الشريك المضارب) المهارة، حيث توزع الأرباح المحققة بتكامل هاذين العاملين بين البنك وشريكه بنسب متفق عليها، غير أنه يتحمل البنك وحده الخسارة في حدود الأموال المقدمة.

•شروط مطابقتها مع الشريعة الإسلامية

تتمثل شروط التمويل بالمضاربة في جملة من النقاط وهي:

- ينبغي أن يكون رأسمال المضاربة محددا ومعروفا عند إبرام العقد بين الطرفين؛
- يجب أن يكون رأسمال المضاربة موضوعا تحت التصرف، وهكذا فالديون أو كل الأموال الأخرى غير موضوعة تحت التصرف عند إبرام العقد لا يمكنها أن تأخذ بعين الاعتبار كتقديم في هذا النوع من العمليات؛
- إن الشريك المضارب لا يمكنه استعمال رأسمال المضاربة خارج موضوع العقد المحدد إلا في حالة الترخيص الصريح من مقدم الأموال (البنك)؛
- و نفس الشيء بالنسبة لحالات الإهمال والأخطاء الفادحة في تسيير عملية المضاربة، والتي أسفرت عن فشل العملية، حيث تقحم المسؤولية الشخصية للشريك المضارب بالنظر إلى القواعد المهنية والتقنية والتنظيمية المسيرة لميدان نشاطه؛
- يمكن لمقدم الأموال (البنك) مطالبة المضارب بتقديم كل الضمانات الشخصية أو العينية لحماية نفسه من أخطار تحويل التمويلات وخرق الالتزامات التعاقدية والأخطاء المهنية الفادحة،

وعلى الرغم من هذا، فإنه لا يمكن التنفيذ على الضمانات إلا إذا تحققت الحالات المذكورة أعلاه؛

- تحدد حصة الأرباح العائدة لكل طرف عند إبرام العقد وتحتسب بالحصر مقارنة بالنتائج العملية (النسبة المئوية)؛
- لا يمكن توزيع الأرباح مبدئيا إلا بعد التسديد الكامل لرأس المال، غير أنه يمكن منح تسبيقات على الأرباح للمضارب، وفي حالة ظهور نتائج سلبية أو أرباح أقل من التسبيقات الممنوحة، حيث تكون هذه الأخيرة ملزمة بتسديد التسبيقات الممنوحة لمقدم الأموال في حدود الخسارة المسجلة.

•خطوات التطبيق العملي

إن السير التطبيقي لعملية المضاربة مطابق لعملية المشاركة شريطة الأخذ بعين الاعتبار بعض الأوجه الخاصة، كما أن توزيع الأرباح لا يتم إلا بعد التسديد الفعلي لرأسمال المضاربة، بالإضافة إلى أنه يمكن إبرام عقد المضاربة مع أكثر من شريك.

المطلب الثاني: صيغ التمويل القائمة على البيوع

1- صيغة التمويل بالمرابحة

•تعريفها

المرابحة هي عملية بيع بثمن الشراء مضاف إليه هامش الربح معروف ومتفق عليه بين المشتري والبائع (البيع بربح معلوم).

يمكن للمرابحة أن تكتسي شكلين:

- عملية تجارية مباشرة ما بين البائع والمشتري؛
- عملية تجارية ثلاثية ما بين المشتري الأخير (مقدم طلب الشراء) وبائع أول (المورد) وبائع وسيط (منفذ طلب الشراء)، وهي الصيغة الأكثر استعمالا في البنوك الإسلامية.

• شروط مطابقتها مع الشريعة الإسلامية

تتمثل شروط التمويل بالمرابحة في جملة من النقاط وهي:

- يجب أن يكون موضوع عقد المرابحة مطابقا للشريعة الإسلامية(عدم تمويل المواد المحرمة في الإسلام)؛
- الشراء المسبق للسلع من طرف البنك. حيث أن الأساس القاعدي للمرابحة هو أن هامش الربح العائد للبنك مستحق مقابل تحمل البنك ضمان السلع بعد شرائها وقبل بيعها للعميل (يجب أن تكون عملية الشراء حقيقية وليست وهمية)؛
- المبلغ العائد وهامش ربح البنك وآجال التسديد يجب أن تكون معروفة ومتفق عليها بين الطرفين مسبقا؛

- في حالة التأخير في التسديد، يمكن للبنك أن يطبق على العميل المماطل غرامات تأخير التي توضع في حساب خاص "إيرادات قيد التصفية". ولكن لا يمكن للبنك إعادة مراجعة هامش ربحه بالزيادة مقابل تجاوز آجال التسديد، غير أنه وفي حالة ثبوت النية السيئة للعميل، إضافة إلى غرامات التأخير يحق للبنك المطالبة بالتعويض عن الضرر عن الاستحقاقات غير المسددة والتي من خلالها يقيم الضرر بالمقارنة مع المقاييس العملية الخاصة بالبنك وتجنب كل مرجع لنسب الفائدة؛
- بعد انجاز عقد المرابحة، تنتقل ملكية السلع فعليا إلى المشتري النهائي الذي يصبح مسؤولا عنها، غير أنه يمكن للبنك أن يطلب رهنا حيازيا على السلع المباعة ضمانا لتسديد مبلغ البيع وتحقيق هذا الرهن في حالة عدم التسديد. كما يجب الأخذ بعين الاعتبار عسر العميل ومنحه إعادة جدولة للدين الذي على عاتقه وهذا دون احتساب هامش ربح إضافي زيادة على هامش الربح الأصلي.

•خطوات التطبيق العملي

يمارس بنك البركة "فرع وكالة قسنطينة" صيغة التمويل بالمرابحة من خلال إتباعه للخطوات التالية:

- يوقع البنك والعميل على عقد التمويل الذي يمكن أن ينص على فتح خط تمويل، أو عملية مرابحة ظرفية، يمكن تفسير الاتفاقية من وجهة نظر الشريعة الإسلامية على أنها وعد بالبيع الشامل على أصول يتم التفاوض بشأنها عملية بعملية؛
- يوكل البنك عملية للتفاوض مع المورد حول شروط شراء السلع من طرفه، القيام لحسابه بكل الإجراءات المتعلقة بالعمليات الممولة وأخيرا استلام السلع، وتبعا لما سبق ذكره يتدخل العميل بصفته وكيلا عاديا، وفي هذه المرحلة من العملية يتدخل البنك بصفته المشتري الحقيقي للسلع وعليه يتحمل كل المصاريف والتكاليف غير المحددة في عقد المرابحة؛
- يقوم المشتري الأخير(العميل) بتوجيه لمورده طلبية بالسلع التي يحتاجها؛
- يقدم المورد للعميل فاتورة أولية محررة باسم البنك لحساب العميل، يوضح فيها الكمية، سعر الوحدة والمبلغ الإجمالي للسلع، إضافة إلى الحقوق والرسوم المحتملة؛
- يقدم العميل للبنك طلب(أمر) شراء السلع، مدعوم بالفاتورة الأولية يجب أن يوضح في طلب الشراء بالخصوص مبلغ العملية، هامش الربح العائد للبنك وتاريخ استحقاق مبلغ المرابحة(التسديد)؛
- بعد مراقبة مدى مطابقة العملية مع أحكام عقد التمويل والترخيص المتعلق بها يسدد البنك مبلغ الفاتورة بشيك أو بطرق أخرى مباشرة لفائدة المورد، ويعتبر قبول البنك الورقة التجارية كشراء السلع بتمويل؛

- تتحقق العملية التجارية للمرابحة (تحويل ملكية السلع من البنك للعميل) عند تسليم الفاتورة النهائية وتسليم السلع؛
- بالنسبة لعمليات المرابحة المبرمة في إطار عمليات التجارة الخارجية، يسدد مبلغ التمويل للمورد عن طريق بنك البركة عند استلام الإشعار بالسحب من هذا الأخير (انجاز الاعتماد المستندي) تنجر المرحلة الثانية من المرابحة (إعادة بيع السلع المستوردة لفائدة المستورد)، عند وصول الوثائق وتوطينها من طرف البنك أو إذا اقتضى الأمر عند إصدار خطاب ضمان لفائدة مجهز السفينة أو من وكيله بالجزائر؛
- يمكن أن تنجز العمليات التي تستفيد من تمويلات خارجية في شكل مرابحة دون تسديد (شراء وإعادة بيع السلع بالتمويل من طرف البنك)، غير أنه لا يمكن أن يحتسب في هذه العمليات نسب فائدة، بل يجب إدراج هامش الربح في المبلغ المحدد من طرف المورد في فاتورة الشراء؛
- كذلك بالنسبة للعمليات التي تتم بغلاف نقدي يكون فيه المقابل بالدينار المضمون بمؤونة من قبل العميل، يمكن أن تتم شريطة أن يكون البنك المشتري الأول للسلع بشراء السلع نقدا بالعملة الصعبة وإعادة بيعها نقدا بالدينار؛
- من المهم الإشارة إلى أن إعادة بيع السلع بالمرابحة لا يمكن أن يتحقق إلا بعد تحويل ملكية السلع لصالح البنك، يجب أن يكون عقد شراء السلع (المبرم من طرف العميل بصفته وكيل البنك) والفاتورة النهائية (محررة باسم البنك لحساب العميل) ملحقة لعقد المرابحة باعتبارها جزءا لا يتجزأ منه؛
- يجب أن تحدد تواريخ التسديد حسب الدورة الاقتصادية للنشاط الممول وتحدد عند تحديد ملف التمويل.

2- صيغة التمويل بالسلم

•تعريفه

يمكن تعريف السلم بأنه عملية بيع مع التسليم المؤجل للسلع. وخلافا للمرابحة لا يتدخل البنك بصفته بائع لأجل للسلع المشتراة بطلب من عميله، ومكن بصفته المشتري بالتسديد نقدا للسلع التي تسلم له مؤجلا.

•شروط مطابقته مع الشريعة الإسلامية

تتمثل شروط التمويل بالسلم في جملة من النقاط وهي:

- يجب أن تكون السلع موضوع العقد معروفة (بطبيعتها ونوعيتها)، وكمياتها(بالحجم والوزن) ومحسوبة (بالنقد أو بما يعادله في حالة المقايضة)؛

- يجب أن يكون أجل تسليم السلع من قبل البائع معروفا في العقد لدى الطرفين؛
- يجب أن يكون مكان التسليم محددا ومعروفا لدى الطرفين؛
- يجب أن يكون سعر السلع محددا في العقد وأن يكون معروفا لدى الطرفين ومسدد من قبل المشتري(البنك) نقدا؛
- يمكن للمشتري أن يطالب البائع بكفالة لضمان تسليم السلع عند الاستحقاق أو أية ضمانات شخصية أو عينية أخرى؛
- يمكن للمشتري أن يوكل البائع لبيع و/ أو تسليم السلع عند الاستحقاق لشخص آخر مع أخذ عمولة أو بدونها. وعليه يصبح البائع مدينا تجاه المشتري بتحصيل قيمة المبلغ؛
- لا يمكن للمشتري أن يبيع السلع قبل تسليمها من قبل البائع، غير أنه يسمح بذلك عن طريق عقد سلم موازي.

•خطوات التطبيق العملي:

التطبيق العملي لعقد التمويل بالسلم في بنك البركة "فرع وكالة قسنطينة" يتم تبعا للخطوات التالية:

- يقوم البنك بإجراء طلبية لحساب عميله لكمية من السلع بكمية تطابق حاجياته التمويلية؛
- يسلم العميل (البائع) للبنك فاتورة تحدد طبيعة وكميات وسعر السلع المطلوبة؛
- يوقع الطرفان عند الاتفاق على شروط عقد السلم، وكذا الشروط المتفق عليها (بيعة السلع، الكميات، السعر، آجال وكيفيات التسليم والبيع لحساب البنك)؛
- وبالموازاة يوقع الطرفان عقد البيع بالوكالة الذي من خلاله يسمح البنك للبائع بتسليم أو بيع السلع إلى شخص آخر، حيث يلتزم البائع تحت مسؤولياته الكاملة بتحصيل وتسديد مبلغ البيع للبنك؛
- إضافة إلى الضمانات العادية المطلوبة من البنك في نشاطاته التمويلية (كفالات، رهن حيازي، رهن عقاري،...الخ) يمكنه المطالبة باكتتاب تأمين على القرض لتجنب خطر عدم التسديد من طرف المشتريين النهائيين مع اكتتاب تأمين ضد جميع المخاطر على السلع مع الإنابة لصالح البنك؛
- عند تاريخ الاستحقاق، وفي حالة اختيار البنك العميل لبيع السلع لحسابه يفوتر هذا الأخير لحساب البنك ويسلم الكميات المباعة، هذا إذا رأى البنك حاجة في ذلك؛
- الأرباح التي يحصل عليها البائع يمكن أن تمنح في شكل عمولة، أو في شكل تخفيض ، أو مساهمة في هامش الربح المتحصل عليه من طرف البنك في عملية بيع السلع، كما يمكن احتسابها عند بداية الصفقة وإدراجها في مبلغ التسبيقة (تمويل السلم)، وفي كل الحالات يجب احتساب مبلغه مقارنة بالهامش المطبق في السوق على عمليات مشابهة؛

- يمكن للبنك استعمال تقنية warantage (التعامل بسند تخزين السلع) باشتراط تخزين السلع في مخزن عام وبيعها، أو بتوكيل عميل البنك مع تظهير سند التخزين والاحتفاظ بوصل التسليم كضمان للتسديد؛
- يجب تحقيق ربح صافي من عملية بيع السلع من قبل البائع لحساب البنك بعد خصم العمولات والمصاريف الأخرى ويجب أن يكون هذا الربح مساويا على الأقل لنسبة المردودية السنوية الدنيا كما هي محددة في سياسته التمويلية.

3- صيغة التمويل بالاستصناع

•تعريفه

الاستصناع هو عقد مقاولة الذي من خلاله يطلب الطرف الأول (المستصنع) من الطرف الثاني (الصانع) بصنع أو بناء مشروع يضاف إليه ربح يدفع مسبقا بصفة مجزأة أو لأجل. ويتعلق الأمر بصيغة تشبه السلم مع الفرق أن موضوع الصفقة هو التسليم وليس شراء السلعة على حالها، ولكن مواد مصنعة تم إخضاعها لعدة مراحل لتحويلها.

•شروط مطابقته مع الشريعة الإسلامية

تتمثل شروط التمويل بالاستصناع في جملة من النقاط وهي:

- يبرر هامش ربح البنك في إطار عملية الاستصناع بالتدخل بصفته مقاول مسؤول عن انجاز أشغال متعلقة بإنجاز مشروع موضوع العقد، ويكون هذا التدخل إما مباشرة أو بتكليف مقاول آخر؛
- يجب أن يتم الاستصناع على عمل تحويل مادة، منتوج نصف مصنعة أو مكونات منتوج صافي قابل للاستعمال؛
- يجب أن يحدد في العقد نوعية وكمية وطبيبعة وخصائص الشيء الواجب صنعه؛
- يجب أن تكون المواد ممولة أو قام بجلبها الصانع (المقاول)؛
- يمكن للصانع أن يكلف شخص آخر لإنجاز كل أو جزء من المشروع؛
- في حالة عدم مطابقة المشروع المنجز، يمكن للمستصنع أن يرفض الاستلام ويفسخ العقد على حساب الصانع؛
- يصبح المستصنع مالكا للمشروع عند التوقيع على العقد؛
- يجب تحديد مدة ومكان تسليم الشيء المصنوع في عقد الاستصناع.

•خطوات التطبيق العملي

يمكن أن تتم طلبات التمويل بالاستصناع تحت الصيغتين التاليتين:

- تمويل انجاز منقول أو عقار بطلب من العميل، وأيضا من البنك (مثال: بناء محل أو انجاز عتاد)؛
- تمويل انجاز مشروع في إطار صفقة عمومية.

يمكن أن يتدخل البنك في إحدى الصيغتين التاليتين:

يكون العميل في وضعية مستصنع (صاحب المشروع)؛
يتدخل البنك بصفته صانع (المقاول) والعكس صحيح.

•تمويل انجاز مشروع بطلب من العميل

يمكن أن يتدخل البنك في إحدى الصيغتين التاليتين:

أ- البنك صانع والعميل مستصنع :

- يكلف البنك مقاولا محترفا لانجاز مشروع مطلوب طبقا لعقد استصناع ثاني الذي من خلاله يلعب البنك دور صاحب المشروع (المستصنع) والمقاول (الصانع)؛
- يتم تسديد الخدمات المقدمة من طرف المقاول على أساس تقديم الوثائق المبررة (وضعية الأشغال، فواتير، وضعية الرواتب،...الخ)، كما يمكن أن يكتسي صيغة تسبيقات على الأشغال؛
- يمكن أن يسدد صاحب المشروع الخدمات المقدمة من طرف البنك في أي وقت من العملية في شكل مؤونات جزئية ومتزايدة في حساب الاستصناع؛

في هذه العملية، تحتسب الأرباح العائدة للبنك من التمويل بالإضافة لتكلفة الانجاز (مجموع المصاريف المسددة للمقاول وكل النفقات المجرات من إطار العقد)، وكذا هامش ربح متفق عليه مع صاحب المشروع.

ب – لبنك المستصنع والعميل صانع:

- البنك هو صاحب ومالك المشروع يكلف العميل إنجاز المشروع لحسابه موضوع التمويل؛
- يرسل العميل (المقاول) للبنك فاتورة أولية أو كشف يحدد فيه تعيين المشروع المراد انجازه والمبالغ الواجب دفعها (مبلغ التمويل)؛
- يسدد البنك للعميل مبلغ الفاتورة أو الكشف وهذا بوضع تحت تصرفه التمويل المتفق عليه عند التوقيع على العقد، وهذا حسب تقدم الأشغال أو عند تسليم المشروع؛
- يستلم البنك المشروع من العميل بموجب وصل الاستلام، ويوكله لغرض بيع المشروع لحسابه على أساس سعر أدنى يشمل مبلغ التمويل الممنوح مضافا إليه هامش ربح البنك المعتاد، في المرحلة الثانية من هذه العملية يتم توقيع على عقد بيع المصنوعات بالوكالة.

•تمويل الصفقات العمومية

- في حالة طلب التمويل من طرف العميل، والذي يكون أساسا مقاولا في إطار إنجاز الصفقة، لهذا يجب إضافة بند خاص في عقد الصفقة يتعلق بالمساهمة المباشرة للبنك في إنجاز جزء أو كل الأشغال موضوع هذه الصفقة، وبالتالي يلعب دور الصانع المكلف من طرف صاحب المشروع لانجاز كل أو جزء من الصفقة بالتعاون مع المقاول؛
- عقد استصناع ثاني يوقع مع المقاول، يتدخل من خلاله كمساهم مع البنك في انجاز الأشغال؛
- يمنح البنك تسبيقات للمقاول تسوى حسب التسديدات المجرات من طرف المحاسب بموجب إجراءات رهن الصفقة العمومية المذكورة أعلاه؛
- عند اختتام العملية توزع الأرباح الإضافية ما بين البنك والمقاول على أساس معيار توزيع يضمن للطرف الأول هامشه العادي في الربح مقارنة مع مدة تعبئة تمويله؛
- احتمال ثاني ممنوح للبنوك لتمويل الصفقات العمومية يتمثل في الإنشاء أو المساهمة في شركات الإنجاز؛
- في مجال الضمانات يمكن أن يطلب البنك رهنا عقاريا أو رهنا حيازيا للأصل المنجز، وهذا عندما يتعلق الأمر بالاستصناع العادي (البنك/ العميل)، أو في حالة استصناع مبرم في إطار صفقة عمومية فيجب تحصيل رهن الصفقة العمومية.

المطلب الثالث: صيغة التمويل الايجاري

•تعريفه

الاعتماد الايجاري هو عملية تأجير لأصل ما مع مواعدة بالبيع للمستأجر إذا رغب في ذلك. ويتعلق الأمر بتقنية تمويل جديدة نوعا ما، يتدخل فيها ثلاثة أطراف أساسيين هم:

- مورد (الصانع أو البائع) الأصل؛
- المؤجر (البنك أو المؤسسة التي تشتري الأصل لغرض تأجيره لعميله)؛
- المستأجر الذي يؤجر الأصل الذي يحتفظ بحق الاختيار في الشراء النهائي بموجب عقد التأجير.

•شروط مطابقته مع الشريعة الإسلامية

تتمثل شروط التمويل بالإيجار في جملة من النقاط وهي:

- يجب أن يكون موضوع التأجير معروفا ومقبولا من الطرفين (استعمال الأصل المؤجر)؛
- يجب أن تكون عملية التأجير على أصول دائمة؛

- مدة التأجير، آجال التسديد، مبلغ الإيجارات، يجب أن تحدد وتعرف عند التوقيع على عقد التأجير؛
- يمكن تسديد الإيجارات مسبقا، لأجل أو بأجزاء وهذا حسب اتفاق الطرفين؛
- باتفاق الطرفين يمكن مراجعة الإيجارات، مدة التأجير وكل البنود الأخرى للعقد؛
- إن تحطيم أو انخفاض قيمة الأصل المؤجر لسبب خارج عن نطاق المستعمل، فإن هذا لا يقحم مسؤولية هذا الأخير، إلا إذا تحقق أنه لم يأخذ الاحتياطات اللازمة للحفاظ على الأصل كرب أسرة حريص؛
- ما لم يوجد اتفاق مخالف لذلك، يقع على عاتق البنك إجراء كل أشغال الصيانة والإصلاح اللازمة لإبقاء الأصل المؤجر على حالة تأدية الخدمة التي استؤجر من أجلها، كما يتحمل كل التكاليف الايجارية الواردة في عقد التأجير، حيث يضمن المستعمل صيانة الأصل المؤجر مع تحمل كل التكاليف الايجارية التي تظهر بعد تاريخ التأجير؛
- يمكن تأجير الأصل إيجارا من الباطن، ما لم يوجد اتفاق مخالف لذلك.

•خطوات التطبيق العملي

التطبيق العملي لعقد التمويل بالإيجار في بنك البركة "فرع وكالة قسنطينة" يتم تبعا للخطوات التالية:

- يختار عميل البنك من المورد العتاد الذي يحتاجه ويتفاوض حول شروط شراؤه (السعر، التسليم، الضمان، ما بعد البيع،...الخ)؛
- تقدم للبنك بطلب التمويل لشراء العتاد، مدعوم بالفواتير الأولية، عقود أو وثائق أخرى مطلوبة؛
- بعد دراسة ملف التمويل من جانب المخاطرة، المردودية، الضمانات المطابقة ، وفي حالة موافقة الهيئات المختصة، يمنح البنك التمويل لصالح العميل بمبلغ الفواتير الأولية، ويعلم مورده بأن العتاد سيشترى باسم البنك بالشروط المتفق عليها بين المورد والعميل؛
- يوكل البنك العميل لاستلام وتركيب العتاد، والقيام بكل الإجراءات الإدارية أو غيرها؛
- عند استلام العتاد يوقع البنك والعميل عقد تأجير الأصل مع مواعدة بالبيع لهذا الأخير إذا رغب في ذلك؛
- يجب أن يحدد بوضوح في عقد التأجير تعيين مدة التأجير، مبلغ الإيجارات الواجب تسديدها، إلزامية تأمين الأصل مع الإنابة لصالح البنك إضافة إلى البنود الأخرى المتعلقة بالإيجار،
- بعد التوقيع على العقد، يوقع العميل على السندات لأمر بمبلغ الإيجارات المتفق عليه؛
- لاحتساب الإيجار الدوري فإن الصيغة المطابقة لمبادئ البنك تتمثل في إضافة هامش ربح مقبول من الطرفين لقيمة شراء الأصل؛

- عند نهاية عقد التأجير وتسديد الإيجارات المتفق عليها، يتنازل البنك لصالح العميل على الأصل مقابل الدينار الرمزي، وهذا في حالة التأجير المنتهي بالتمليك.

أما إذا تعلق الأمر بالاعتماد الإيجاري مع حق الشراء، فهناك ثلاثة أوجه:

-يرجع العميل الأصل للبنك؛

-يشتري العميل الأصل بقيمته المتبقية؛

-يتفق البنك والعميل على إعادة تجديد عقد التأجير لمدة جديدة، وفي هذه الحالة يتفاوض الطرفان على شروط العقد من جديد.

- إذا تعلق التأجير بعقار في طور الإنجاز وسينجز مستقبلا، يمكن للبنك توكيل المستعمل لانجاز أشغال البناء لحسابه وتمويل العملية بصفة صاحب المشروع،
- في حالة إذا ما كانت القطعة الأرضية ملك المستعمل يمكن لهذا الأخير إما بيعها للبنك بموجب عقد بيع أو تأجيرها له مدة تساوي المدة المحررة في عقد التأجير؛
- و تجدر الإشارة إلى أن المرسوم التنفيذي رقم 90/6 المؤرخ في 2006/02/20 يلزم شهر عقود الاعتماد الإيجاري على المنقول لدى مركز السجل التجاري حسب نموذج مرفق بذات القانون، أما بالنسبة لعقود الاعتماد الإيجاري على العقار فيجب شهرها مع عقد الملكية لدى المحافظة العقارية الواقع بدائرتها عملا بنص المرسوم التنفيذي رقم 91/06 المؤرخ في 2006/02/20 .

المطلب الرابع: تحليل تطور أرصدة التمويل لبنك البركة (فرع وكالة قسنطينة)

لقد حاول بنك البركة – فرع وكالة قسنطينة – القيام بأنشطة تمويلية استثمارية، حيث ركز على الصيغ القائمة على البيوع، ويمكن عرض إجمالي أرصدة التمويل لسنة: 2011 –2012 .

جدول رقم (10) :تمويلات بنك البركة لسنتي:2011 –2012

		السنة	2011	2012	تطور 2011–2012
	التمويلات دج		**470 000**	**538 492**	**14,57%**
أنواع التمويل	**قصير المدى**	المرابحة	25 000	26 686	6,74%
		المضاربة	0	0	/
		المشاركة	0	0	0,00%
		السلم	50 000	53 372	6,74%
		الاستصناع	75 000	75 000	0,00%
		المجموع	**150 000**	**155 058**	**3,40%**
	متوسط المدى	المرابحة	50 000	69 637	39,27%
		المضاربة	0	0	0,00%
		المشاركة	0	0	0,00%
		السلم	0	0	0,00%
		الإيجار	240 000	273 607	14,00%
		الاستصناع	0	0	0,00%
		المجموع	**290 000**	**343 244**	**18,36%**
	طويل المدى	الاستصناع	0	0	0,00%
		الإيجار	30 000	40 190	34,00%
		المجموع	**30 000**	**40 190**	**34,00%**

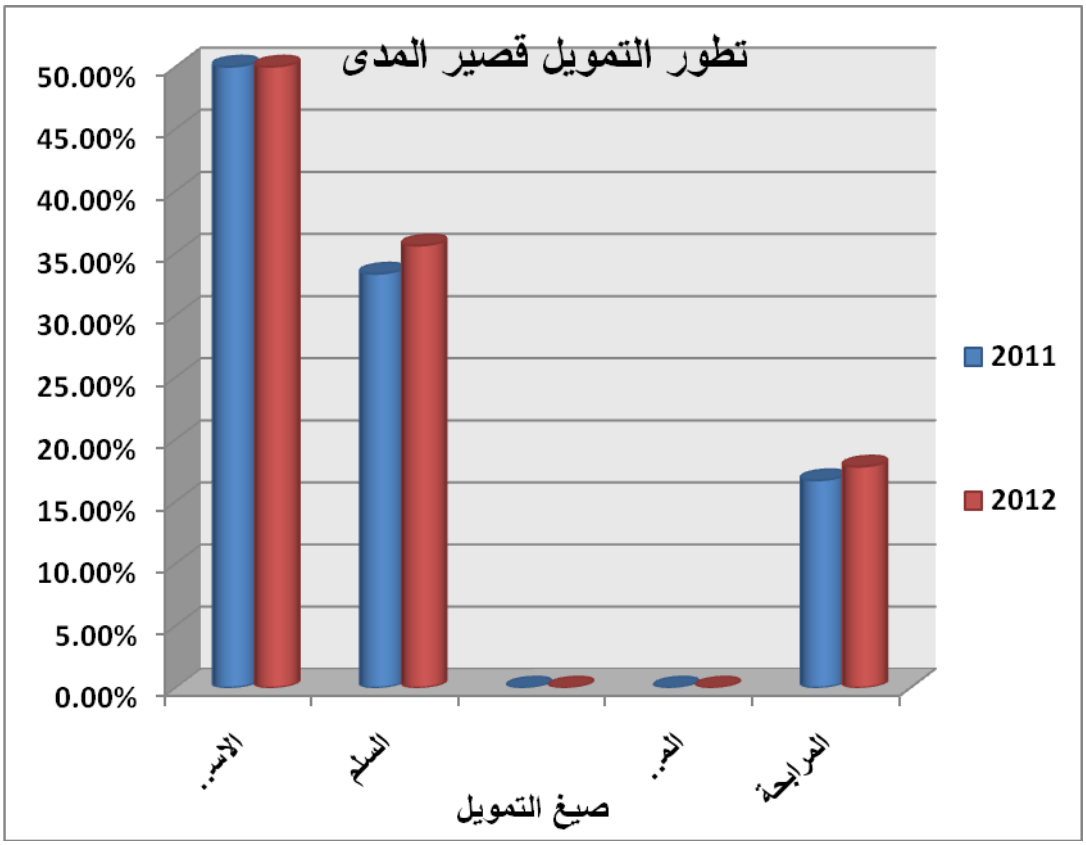
المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف البنك.

جدول رقم (11): تطور التمويل قصير المدى في بنك البركة

السنة / الصيغة	المرابحة	المضاربة	المشاركة	السلم	الاستصناع
2011	16,70%	0,00%	0,00%	33,33%	50,00%
2012	17,80%	0,00%	0,00%	35,60%	50,00%

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف البنك.

شكل رقم 06 : تطور التمويل قصير المدى في بنك البركة



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف البنك.

يتبين لنا من الشكل ان نسبة التمويل قصير المدى :

تمويلات الاستصناع في سنة 2011 و2012 متساوية وتقدر ب 50 % .

تمويلات السلم في سنة 2011 تقدر ب 33,33 % وارتفعت في سنة 2012 حيث قدرت ب35,60 % .

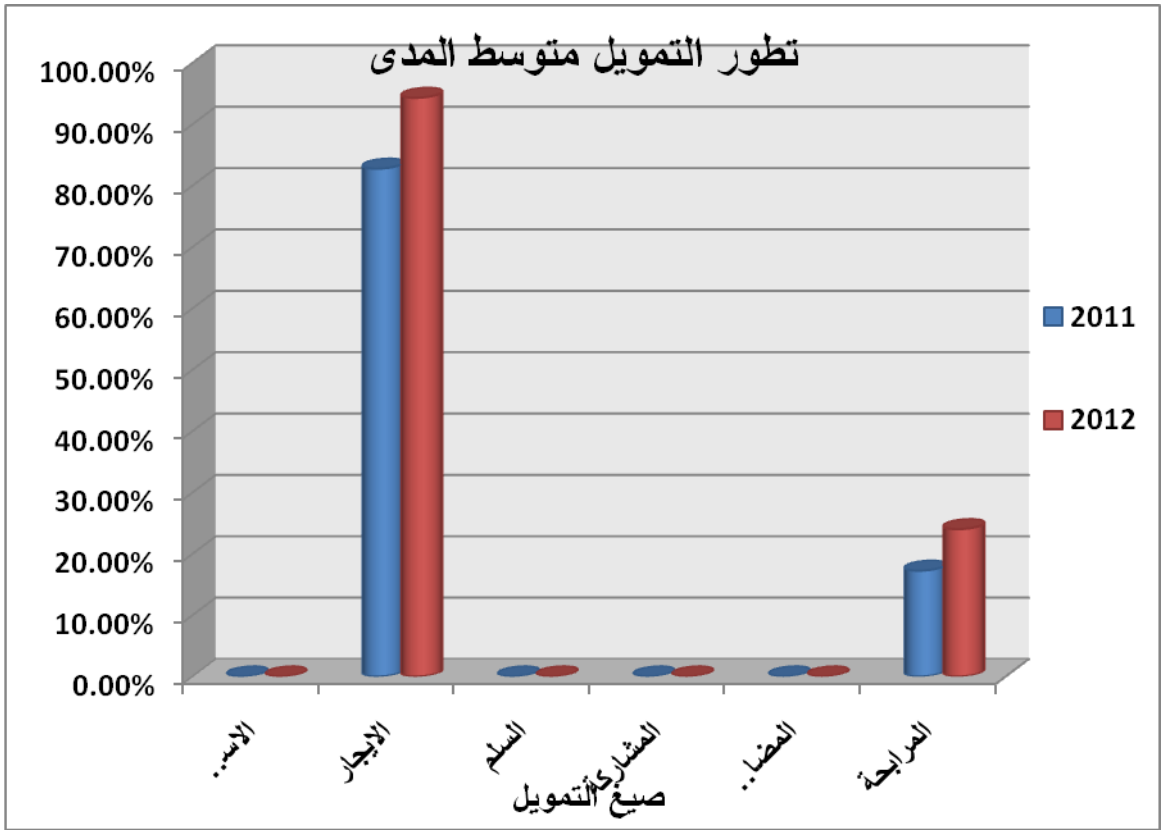
تمويلات المضاربة والمشاركة عديمة في السنتين.

جدول رقم (12):تطور التمويل متوسط المدى في بنك البركة

السنة/الصيغة	المرابحة	المضاربة	المشاركة	السلم	الإيجار	الاستصناع
2011	17,24%	0,00%	0,00%	0,00%	82,75%	0,00%
2012	24,00%	0,00%	0,00%	0,00%	94,30%	0,00%

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف البنك.

شكل رقم 07 : تطور التمويل متوسط المدى في بنك البركة



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف البنك.

يتبين لنا من الشكل ان نسبة التمويل متوسط المدى :

بالنسبة لتمويلات الاستصناع والسلم والمشاركة والمضاربة فهي صفرية أي لا يتعامل بها.

بالنسبة لتمويلات المرابحة فهي تقدر ب17,24 في سنة 2011 وارتفعت في سنة 2012 بحوالي 6.76 %.

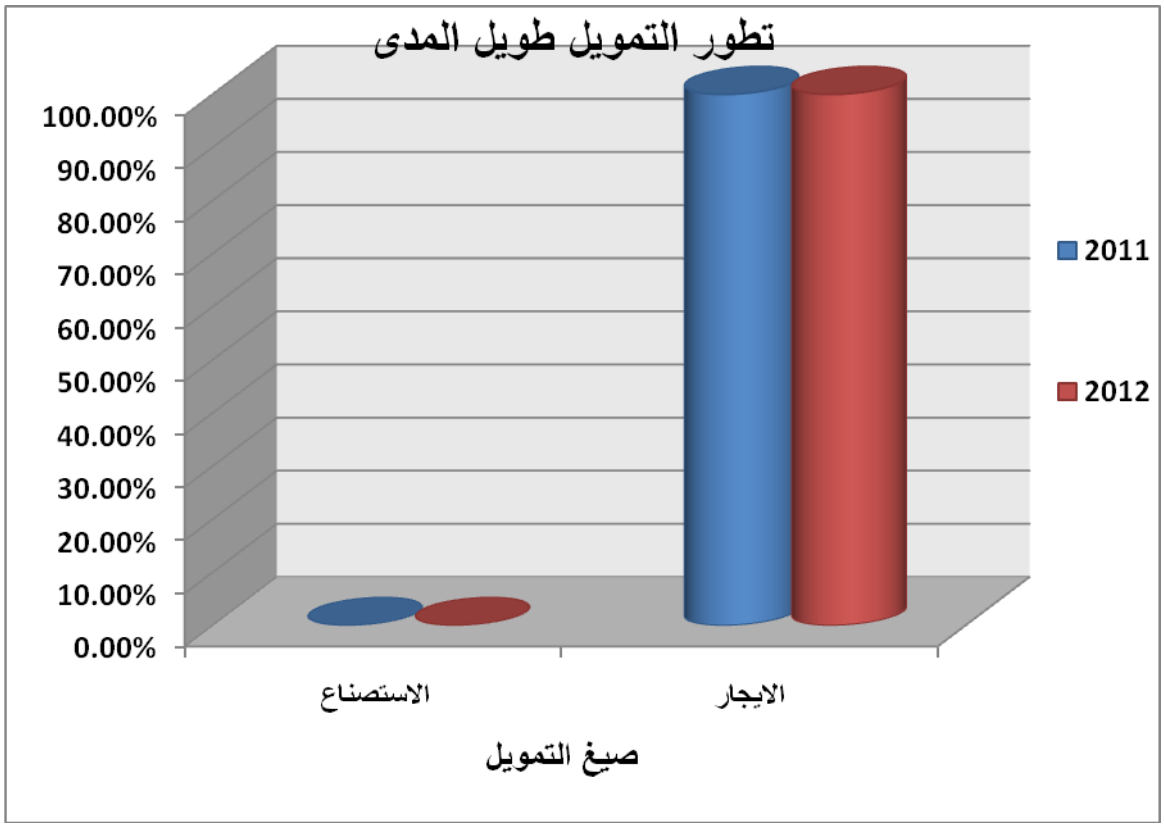
تمويلات الإيجار فهي تقدر ب82,75 % في سنة 2011 وهي مرتفعة نسبيا حتى تصل في سنة 2012 إلى94,30 % .

جدول رقم (13):تطور التمويل طويل المدى في بنك البركة

السنة / الصيغة	الإيجار	الاستصناع
2011	100,00%	0,00%
2012	100,00%	0,00%

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف البنك.

شكل رقم 08 : تطور التمويل طويل المدى في بنك البركة



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف البنك.

يتبين لنا من الشكل ان نسبة التمويل طويل المدى :

بالنسبة لتمويل الاستصناع فهو غير موجود في سنتي 2011 و2012.

بالنسبة لتمويل الإيجار فهو مرتفع جدا في كلا السنتين حيث يقدر ب 100 %

خلاصة الفصل

لقد تطرفنا في هذا الفصل إلى معرفة مدى تطابق الدراسة النظرية مع الدراسة الميدانية، هذا ما يسمح لنا التعرف على بنك البركة –فرع وكالة قسنطينة– وكيف يتم العمل فيه، حيث يرتكز على عدة صيغ لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى أهم الإجراءات التمويلية التي يستخدمها.

الخاتمة العامة

خاتمة

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا محوريا في الاقتصاديات الحديثة، سواء على مستوى مساهمتها في الناتج المحلي أو على مستوى قدرتها التشغيلية للعمالة، وحتى ترقى هذه المؤسسات يقتضي حتما ترقية مصادر وأساليب تمويلها، ذلك أن التمويل هو المشكل الرئيسي بالنسبة لها، والتي ظلت في صراع دائم مع البنوك القائمة، إما بسبب عدم مبالاة هذه الأخيرة بها، أو بسبب الشروط والضمانات التي تطلبها منها، أو بسبب ثقل أعباء الفوائد التي تفرضها عليها، وقد حاولنا معالجة هذه الإشكالية من كافة جوانبها عبر فصول ثلاثة بدءا باستعراض لماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإبراز أهم الخصائص التي تتمتع بها وكذا أهميتها وأشكالها، وبيان العوامل المؤدية إلى نجاحها والعقبات ومشاكل التمويل الربوي التي تواجهها في نشاطاتها الاستثمارية، مرورا إلى ماهية البنوك الإسلامية وأهم القواعد التي تحكمها، بالإضافة إلى أهم الصيغ التمويلية التي تعتمدها لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بعدها تم إسقاط مجمل الدراسة النظرية للفصلين الأولين على بنك البركة "فرع وكالة قسنطينة" وذلك باستعمال أسلوب المقابلة.

1 – نتائج الدراسة

لقد توصلنا من خلال هذه الدراسة بشقيها النظري والتطبيقي إلى النتائج التالية:

- ✓ بخصوص الفرضية الأولى والمتعلقة بمساهمة البنوك الإسلامية من خلال صيغها التمويلية في تقديم عدة بدائل للتمويل بحيث يناسب خصوصيات واحتياجات كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد برز ذلك من خلال خصائص البنوك الإسلامية وقواعده الشرعية التي تحكمه، كونه يقدم تمويل حقيقي من أجل استثمار حقيقي للأموال، ويتجسد ذلك في إطار شامل ومرن لمجموعة من الصيغ والنماذج التمويلية التي تغطي كافة الجوانب الاجتماعية والاقتصادية بما يحقق التوازن، ومن ثم مراعاة خصوصيات واحتياجات كل مؤسسة، ونلخص أهم النتائج المتوصل إليها في النقاط التالية:

– للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من التعاريف في بعض دول العالم، حيث يظهر لنا جليا الغموض الذي لا يزال يشوب تعريفها، والتعاريف المقدمة لا تعطي صورة واضحة لهذا النوع من المؤسسات، ولا يمكن تحديدها بدقة ومن الصعب أيضا جمع هذه المؤسسات تحت تعريف واحد؛

– البنوك الإسلامية مالية اقتصادية إسلامية تتسم بالايجابية والتنموية الاجتماعية والاستثمارية بهدف تحقيق التوازن بين الربحية المحققة لديها وتكافل المجتمع الإسلامي؛

– البنوك الإسلامية مؤسسة تقوم على ركيزتين، أولهما فنية وتتمثل في الوساطة بين المدخرين والمستثمرين، والثانية شرعية بتطبيق أحكام الشرع في العمل البنكي والمتمثلة في المنهيات

والمأمورات والمباحات والمتمثلة في عامل الوقاية وعلى رأسها الربا والغرر، بالإضافة إلى عامل الحماية وعلى رأسها الوفاء بالعقود، حيث تسعى لأعمال العقل الاجتهادي تحقيقا للمصالح الشرعية ولإضفاء السير في التطبيق؛

- البنوك الإسلامية مؤسسات قائمة على أساسيات العمل البنكي الحديث وفقا لأحدث الطرق وكذا الأساليب الفنية لتسهيل التبادل التجاري وتنشيط الاستثمار ودفع عجلة التنمية الاقتصادية.

✓ وبخصوص الفرضية الثانية والمتعلقة ب: تتمثل صيغ التمويل في عدة أنواع نذكر منها: المضاربة، المشاركة، المزارعة والمساقاة، المرابحة، السلم والاستصناع، الإيجار، تم بيان ذلك من خلال تتبع البنوك الإسلامية لأساليب تمويلية تحقق مصلحة المجتمع الإنساني، وتنأى عن الربا المحرم، وتشارك الربح والخسارة، وتختلف طبيعتها حسب النشاط الذي تم تمويله، ونلخص أهم النتائج المتوصل إليها في النقاط التالية:

- المشاركات تعتمد كأسلوب تمويلي يستند إلى القاعدة الإسلامية التي ترى أن العمل هو المصدر الوحيد للثروة إلى جانب الطبيعة، ورأس المال يمثل قيمة عمل سابق مختزن تطبق بعقود بين أطراف مختلفة يتقدم أحدهما بالعمل والخبرة والآخر برأس المال، والربح بينهما بنسب ما يتفقان عليه مسبقا، وتكون في صورة مضاربة أو مشاركة، مزارعة أو مساقاة؛
- البيوع عقود مبدئها الحصول على نسبة من الربح محددة قبل الشروع في العملية التمويلية، والخسارة حسب طبيعة العقد، وتشمل عقود البيع والشراء وعمليات التبادل التي تكون في شكل معين كالمرابحة، الاستصناع والسلم؛
- الإيجارات عقود مبدئها الأساسي تقديم منفعة مقابل أجرة معلومة تكون في صورة إيجار رأسمالي أو تشغيلي.

✓ و بخصوص الفرضية الأخيرة المتعلقة بكون بنك البركة يقدم عدة بدائل تمويلية تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويل نشاطها، تم بيان ذلك من خلال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصيغ إسلامية، كما تعتبر البنوك الإسلامية حديثة نسبيا، وكما أن هذه البنوك تخضع لرقابة البنك المركزي الذي يعمل أساسا من خلال نظم وقوانين ووضعية ملائمة للبنوك التجارية التقليدية، فإن ذلك يعتبر أحد معوقات تمويل البنوك الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونلخص أهم النتائج المتوصل إليها في النقاط التالية:

- تقوم صيغ التمويل الإسلامية على مبدأ الغنم بالغرم، وعلى مبدأ العمل والمخاطرة، وهو ما يخالف المبدأ الذي يقوم عليه نظام القرض، وهو العائد المضمون؛
- تتسم صيغ التمويل الإسلامية بالتنوع والمرونة، وهو ما يجعلها قادرة على الاستجابة لمتطلبات التمويل من مختلف الأطراف، كما تتميز بالعدالة في توزيع الناتج بين أطراف العلاقة التمويلية، وهو ما يجعها أكثر قبولا لدى المتعاملين الاقتصاديين؛

- لقد أثبتت المصارف الإسلامية تطبيقية صيغ التمويل الإسلامية وفعاليتها، على الرغم من أن المحيط الذي تعمل فيه غير مناسب لمنطق عملها في أغلب الأحيان، وبالتالي تكون قد أثبتت بأن عقود المضاربة والمشاركة والمرابحة والسلم وغيرها ليست مجرد أبواب في كتب الفقه، بل هي أدوات عملية يمكن العمل بها في كل مكان وزمان؛
- بالنسبة لصيغة المضاربة والمشاركة لوحظ أن استخدامها كان ضعيفا بصفة عامة، ولعل ذلك يرجع لأسباب موضوعية، منها نقص أو غياب أحيانا الإطار القانوني المنظم للمعاملات الإسلامية من جهة، وندرة وجود المضارب الكفء، الذي يمتلك الخبرات الفنية الكافية لإدارة واستثمار مال المضاربة بشكل جيد، من جهة ثانية؛
- تحقق صيغة التمويل عن طريق السلم والاستصناع التكامل بين الخبرات ورأس المال، حيث يوفر المصرف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأموال اللازمة للقيام بالإنتاج، مع سدادها لمبلغ التمويل من خلال تسليم منتجاتها إلى المصرف عند أجل معلوم؛
- المرونة الكبيرة لصيغة الاستصناع في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية، خصوصا من ناحية تجهيزها برأس المال الثابت، مثل الآلات وأدوات العمل، كما تصلح هذه الصيغة كذلك لبناء أماكن العمل مثل الورش وتمليكها للصناع.

2 – توصيات الدراسة

تلك أهم النتائج التي خرجنا بها من خلال هذه الدراسة، وعلى ضوء هذه النتائج سنقترح مجموعة من التوصيات نراها مهمة منها:

- ✓ ضرورة التزام البنوك الإسلامية بالقواعد والضوابط المصرفية السليمة وخاصة فيما يتعلق بالملاءة المصرفية وقوة رأس المال؛
- ✓ ضرورة سن تشريعات ومبادئ وقواعد تنظيمية تأخذ بعين الاعتبار خصائص البنوك الإسلامية، كما لابد من توحيد أدوات وطرق العمل البنكي الإسلامي وأساليب إدارتها؛
- ✓ يجب تأهيل العنصر البشري من إطارات وموظفي بنك البركة –وكالة قسنطينة– حتى تكون قادرة على قيادة العمل المصرفي الإسلامي مستقبلا؛
- ✓ يجب العمل على تنويع محفظتها الاستثمارية والمساهمة في مشاريع إنتاجية مما يساعد على تحقيق تنمية حقيقية وعدالة اجتماعية وتشغيلا كاملا لمواردنا المتاحة.

3 – آفاق الدراسة

تناولت هذه الدراسة موضوع البنوك الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأجل إبراز أهم الصيغ التمويلية التي تقدمها البنوك الإسلامية لهذه المؤسسات لغرض مزاولة مشاريعها الاستثمارية، وبهذا لم نتطرق لبعض الجوانب، لذا نقدم بعض العناوين التي يمكن أن تكون أفاق بحث مستقبلية، ويمكن إيجازها في:

- ✓ دور البنوك الإسلامية في تعبئة الموارد المالية للتنمية؛
- ✓ تسيير مخاطر صيغ التمويل بالبنوك الإسلامية وأثرها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ✓ التطبيقات المتمايزة لتقنيات التمويل الإسلامي من منظور العائد والمخاطرة.

قائمة المراجع

أولا: الكتب

1. أحمد بوراس، **تمويل المنشات الاقتصادية**، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، دون سنة نشر.
2. إلياس بن ساسي ويوسف قرشي، **التسيير المالي (الإدارة المالية)**، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الأولى،2006 .
3. أبو سيد أحمد فتحي السيد عبده، **الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية المحلية**، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية، طبعة 2005.
4. أحمد المصري، **إدارة البنوك التجارية والإسلامية**، مؤسسات شباب الجامعة الإسكندرية، طبعة 2006.
5. أحمد سليمان خصاونة ، **المصارف الإسلامية مقررات لجنة بازل ، تحديات العولمة**، جدار للكتاب العالمي للنشر، عمان، طبعة2007 ، ص 60.
6. إسماعيل أحمد الشناوي وعبد النعيم مبارك ، **اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية**، الدار الجامعية الإسكندرية، دون سنة نشر، ص 311.
7. توفيق عبد الرحيم يوسف حسن، **إدارة الأعمال التجارية الصغيرة**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان الأردن، الطبعة الأولى، 2002.
8. جميل الزيدانيين السعودي، **أساسيات في الجهاز المالي والمصرفي**، دار وائل للنشر، عمان ، الطبعة الأولى،1999.
9. جمال لعمارة، **المصارف الإسلامية**، دار النبأ، بسكرة، 1996.
10. حسن عبد الله الأمين، **المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، الطبعة الثالثة، 2000.
11. حسين محمد سمحان وإسماعيل يونس يامن، **اقتصاديات النقود والمصارف**، دار صفاء للنشر عمان ، الطبعة الأولى،2011.
12. ريحان بكري، **دور المصارف الإسلامية في الحد من الآثار السلبية للعولمة وأبعادها الاقتصادية**، جامعة الزرقاء الأهلية، الأردن، طبعة 2001.
13. رشاد العصار ورياض الحلبي، **النقود والبنوك**، دار صفاء للنشر، عمان، الطبعة الأولى، 2000.
14. سعاد نائف برنو طي، **إدارة الأعمال الصغيرة (أبعاد الريادة)**، دار وائل للنشر، عمان–الأردن، الطبعة الأولى، 2005.
15. شوقي أحمد دنيا ، **الجعالة والاستصناع**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب بالبنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، طبعة 1990.
16. صالح حميد العلي، **توزيع الدخل في الاقتصاد الإسلامي والنظم الاقتصادية المعاصرة**، اليمامة للطباعة والنشر، دمشق، بيروت، طبعة2001.

17. صادق راشد الشمري، **أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية**، دار اليازوري للنشر، عمان، طبعة 2008
18. طاهر محسن منصور الغالبي، **إدارة وإستراتيجية منضمات الأعمال المتوسطة والصغيرة**، دار وائل للنشر، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.
19. عبد الغفور عبد السلام وآخرون، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان الأردن، الطبعة الأولى، 2001 .
20. عمر صخري، **اقتصاد المؤسسة**، ديوان المطبوعات الجامعية ، الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، الطبعة الخامسة، 2007 .
21. عبد الرحمان يسري، **قضايا إسلامية معاصرة**، الدار الجامعية الإسكندرية، طبعة 2001 .
22. عبد الحميد عبدالمغربي، **الإدارة الإستراتيجية في البنوك الإسلامية**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جده، السعودية، الطبعة الأولى، 2004.
23. عبد الحميد محمد الشورابي، **إدارة المخاطر الائتمانية**، منشأة المصارف الإسكندرية، طبعة 2002.
24. عبد العظيم حمدي ، **السياسات المالية والنقدية**، 84 شارع غنيم الابراهمية، طبعة 2007.
25. عبد الغفار حنفي، **إدارة المصارف**، دار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، طبعة2002.
26. عائشة الشرقاوي الملقي، **البنوك الإسلامية بين التجربة والفقه والقانون**، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، طبعة 2000.
27. عبد الحميد مصطفي أبو ناعم، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2002.
28. فارس مسدور، **التمويل الإسلامي من الفقه إلى التطبيق المعاصر لدى البنوك الإسلامية**، دار هومة الجزائر، دون سنة نشر .
29. فليح حسن خلف، **البنوك الإسلامية**، عالم الكتاب الحديث للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2006.
30. كمال محمد سعيد كامل النونو، **مدى تطبيق معايير التدقيق الداخلي في البنوك الإسلامية**، طبعة 2009.
31. محمد صالح الحناوي وإبراهيم إسماعيل سلطان، **الادارة المالية والتمويل**، الدار الجامعية لطبع والنشر، الإسكندرية، طبعة 1999.
32. محمود إبراهيم غسان وآخرون، **الاقتصاد الإسلامي – علم أم وهم**– ، دار الفكر للنشر، دمشق، الطبعة الثانية، 2002.
33. محمد حسين الوادي وسمحان، **المصارف الإسلامية – الأسس النظرية والتطبيقات العلمية** – دار المسيرة للنشر، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.

34. ماجدة عطية، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار المسيرة للنشر والطباعة، مصر، الطبعة الأولى، 2002.
35. مروة أحمد نسيم برهم، **الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة**، الشركة العربية المتحدة للتوثيق والتوريدات، طبعة2007.
36. محمد هيكل، **مهارات إدارة المشروعات الصغيرة**، القاهرة، مجموعة النيل العربية، طبعة 2007.
37. محمد محمود العجلوني، **البنوك الإسلامية، أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية** ، دار المسيرة للنشر، عمان، الطبعة الأولي، 2008.
38. محمد حربي عريقات وسعيد جمعة عقل، **إدارة البنوك الإسلامية**، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2010.
39. محمد شيخون، **المصارف الإسلامية**، دار وائل للطباعة والنشر، الأردن، طبعة 2001.
40. محمد عبد الحليم عمر، **الإطار الشرعي والاقتصادي والمحاسبي لبيع السلم**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية جده، السعودية، الطبعة الأولى، 1992أردن، طبعة 200
41. محمد حسن صوان، **أساسيات العمل المصرفي الإسلامي**، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الأولى، 200
42. محمد سحنون، **الاقتصاد النقدي والمصرفي**، دار بهاء الدين قسنطينة، طبعة2003.
43. نبيل جواد، **إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2007.
44. ناصر دادي عدون، **اقتصاد المؤسسة**، دار المحمدية العامة للنشر، الجزائر العاصمة، الجزائر، الطبعة الثانية، 1998.
45. نادية فضيل، **شركات الأموال في القانون التجاري**، ديوان المطبوعات الجامعية الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2008.
46. هالة محمد لبيب، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار المسيرة للنشر، مصر، الطبعة الثانية، 2004.
47. وهبة الزحيلي، **المعاملات المالية المعاصرة**، دار الفكر للنشر دمشق، الطبعة الأولى، 2002.
48. يوسف فرحات رعيون، **المصارف الإسلامية**، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، 2004.

ثانيا: المجلات

1. السعيد بريش، **مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثاني عشر، 2007، جامعة محمد خيضر بسكرة.
2. أبي عبد المعز محمد علي فركوس، **الرد الصريح على ما يثار حول البنوك الإسلامية من قدح وتجريح**، مجلة الإحياء، دار الموقع للنشر، العدد الأول 2011.

3. سامية عزيز، **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية**، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد الثاني جوان 2011، جامعة ورقلة.
4. صحراوي مقلاتي،**الاجتهاد المصرفي رؤية تكاملية**، مجلة الإحياء، كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الإسلامية، جامعة باتنة، الجزائر، العدد التاسع 2005.
5. عمار شلابي، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية**، مجلة البحوث والدراسات الإنسانية، جامعة سكيكدة، العدد الخامس ماي 2010.
6. كمال دمدوم، **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تثمين عوامل الإنتاج**، مجلة دراسات اقتصاد الجزائر، العدد الثاني 2000.
7. مليكه زغيب، **دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة العلوم القانونية، جامعة سطيف، دار الهدى للنشر، عين مليلة، العدد الخامس 2005.
8. ناجي بن حسين، **أفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مجلة الاقتصاد والمجتمع، جامعة متنوري قسنطينة، دار الهدى للنشر، عين مليلة، العدد الثاني 2004.

ثالثا : الملتقيات والدوريات

1. السعيد بريش وبلغرسة عبد اللطيف، **إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول**، الملتقى الوطني حول متطلبات تأهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، يومي 17 ، 18 أفريل 2006.
2. أسبيرو الزاهي، **أهمية وتطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودعم التنمية الاقتصادية**، المؤتمر العربي الأول حول البحث العلمي ودوره في الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الجزائر، جوان 2002.
3. بوهزة محمد وبن يعقوب الطاهر، دورة تدريبية دولية حول تمويل مشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، يومي 25و28 ماي2003.
4. خديجة خالدي، **خصائص وأثر التمويل الإسلامي على المشاريع الصغيرة والمتوسطة (حالة الجزائر)**، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية، 2001.
5. سناء عبد الكريم خناق، **المتطلبات الشخصية لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة المنافسة**، الملتقى الدولي حول متطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف 17-18 أفريل 2006.

6. سليمان شكيب الجيوش، **واقع النشاط التصديري للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن،** مؤتمر حول المشروعات الصغيرة وأفاق التنمية المستدامة في الوطن العربي، القاهرة 18–20 أفريل 2000.
7. سعدان شابيكي ، **معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر،** الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورها في التنمية، يومي 8–9 أفريل 2002.
8. فريدة لقرط زينب بوقاعة، **دور المشاريع ص وم في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها،** الدورة التدريبية حول المشروعات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 25–28 ماي، 2003.
9. كمال رزين ومحمد مسدور، **صيغ التمويل بلا فوائد للقطاع الفلاحي،** الملتقى الدولي الأول حول التنمية الفلاحية الصحراوية كبديل للموارد الزراعية، بسكرة، الجزائر، يومي 22– 23 أكتوبر 2002، ص 154.
10. محمد عبد الحليم عمر، **التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية،** الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية الاقتصاد، جامعة سطيف، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، سطيف 25 –28 ماي، 2003.
11. محمد خالد المهايني، **العولمة وتمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة،** الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحدي العولمة ، نوفمبر 2007، المعهد الوطني للتجارة ، الجزائر.
12. محمد المرسي لاشين، **من أساليب التمويل الإسلامية، التمويل بالمشاركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،** الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر 25 ماي 2003.
13. نوال بن عمارة، **العمل المصرفي بالمشاركة،** ملتقى وطني للمنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر،2005.
14. نصيرة قوريش ، **آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر** ، الملتقى الدولي لمتطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17–18 أفريل 2006، جامعة الشلف.
15. هلال إدريس مجيد ومعن ثابت عارف ، **دور الحاضنات الإنتاجية في تنمية المؤسسات الصغيرة،** الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17–18 أفريل 2006 ، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، ص ص 1016، 1017.
16. هشام فضلى، **الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية،** أعمال المؤتمر السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، الجزء الثاني، منشورات الحلبي الحقوقية– بيروت، لبنان، 2002.

رابعا : المذكرات

1. سمير براهيمي، **دور بحوث التسويق في اتخاذ القرارات التسويقية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية سطيف**، مذكرة ماجستير، جامعة أم البواقي، 2009– 2010.
2. سماح طلحي، **قرض الإيجار وإشكالية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مذكرة ماجستير، جامعة أم البواقي، 2006 –2007 .
3. عبد الكريم طيف، **واقع وأفاق تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في ظل سياسات الإصلاحات**، رسالة الماجستير، جامعة الجزائر، 2003.
4. عادل عبد الرحمان بن أحمد بوقري، **مخاطر صيغ التمويل التجارية الإسلامية في البنوك السعودية**، أطروحة دكتوراه، كلية الشريعة والدراسات الجامعية، جامعة أم القرى، السعودية، 2005.
5. عثمان لخلف، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، دراسة حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003–2004.

خامسا: الكتب الأجنبية

1. Jacques Teuline et partich Topsalian, **Finance éd vubert paris**, françe, 2 ème édition p1999.
2. Ammer Selami, **petite et moyenne industrie et développement économique algérien**, Algérie.

سادسا: المواقع الالكترونية

1. www.islamifb.com
2. www.albaraka-bank.com
3. www.yuarab.com .
4. Www .islamique.com
5. www.islmonline.net /iol-ara bic/ dowalia/mamaa 2-4.marajaat asp.70 k.12.
6. www.bltagi.com.
7. www. financement.pme.algerie.over-blog.com