جامعة قاصدي مرباح، ورقلة – الجزائر–
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة للاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

في ميدان: علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية

فرع: العلوم الاقتصادية، تخصص: مالية وبنوك

بعنوان:

دور صيغة المرابحة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

(دراسة حالة بنك البركة الجزائري, وكالة غرداية)

2012-2016

من إعداد الطالبة: عفاف ميسون

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 2017/05/13

أمام اللجنة المكونة من السادة :

د/ خليفة خميستي..... رئيساً

أ/ عبد الحفيظ بن ساسي..... مشرفاً و مقرراً

أ/ عبد اللطيف طيبي.....مناقشًا

السنة الجامعية 2017/2016

جامعة قاصدي مرباح، ورقلة – الجزائر–
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة للاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

في ميدان: علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية

فرع: العلوم الاقتصادية، تخصص: مالية وبنوك

بعنوان:

دور صيغة المرابحة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

(دراسة حالة بنك البركة الجزائري, وكالة غرداية)

2012-2016

من إعداد الطالبة: عفاف ميسون

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 2017/05/13

أمام اللجنة المكونة من السادة :

د/ خليفة خميستي..... رئيساً

أ/ عبد الحفيظ بن ساسي..... مشرفاً و مقرراً

أ/ عبد اللطيف طيبي.....مناقشا

السنة الجامعية 2017/2016

كلمة شكر

بداية أحمد الله عز و جل أن وفقني إلى إخراج هذا العمل في صورته النهائية

فله كل الحمد و المنة.

وأتوجه بشكري وتقديري إلى الأستاذ الفاضل عبد الحفيظ بن ساسي الذي لم

يدخر جهدا في سبيل انجاز هذا العمل بهذه الصورة,

جزاه الله عني خير الجزاء.

كما أتوجه بشكري إلى كل أساتذتي الذين أفادوني

بما أفاض الله عليهم من علم.

كما أشكر كل من ساعدني من قريب أو من بعيد كتب الله

لهم ذلك في ميزان حسناتهم...آمين.

عفاف

الملخص:

تهدف الدراسة إلى معرفة مدى ملائمة وفعالية صيغة المرابحة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, كون هذه الأخيرة لها دور محوري في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية, ورغم هذا الدور إلا أنها تعاني من إشكاليات عديدة وفي مقدمتها إشكالية التمويل, وفي هذا الإطار يطرح الاقتصاد الإسلامي عدة صيغ وأساليب للتمويل, لعل من أهمها التمويل بالمرابحة نظرا لمميزاته وخصائصه التي تجعله متميزا عن باقي أساليب التمويل الأخرى.

لهذا الغرض تناولنا الإشكالية التالية:" ما مدى مساهمة صيغة المرابحة في تلبية الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟"

ومن أجل ذلك, تطرقنا في هذه الدراسة إلى جزء نظري وآخر تطبيقي, إذ حاولنا في الجزء النظري الإلمام بكافة المفاهيم المتعلقة بالموضوع, أما الجزء التطبيقي فتمثل في دراسة ميدانية, بهدف معرفة واقع التمويل بالمرابحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر, ذلك من خلال معرفة مساهمة بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية) في تمويل هذه المؤسسات.

وحاولنا أن نصل إلى كل المزايا الخاصة بالمرابحة والتي تجعل منها بديلا تمويليا مناسبا لتلبية الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الكلمات المفتاحية:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, التمويل الإسلامي, التمويل بالمرابحة, بنك البركة الجزائري, وكالة غرداية.

Résumé:

La présente approche vise à connaitre l'étendue de la propriété et l'efficacité d'AlMorabaha dans le financement des petites et moyennes entreprises. Le fait que cette dernière a un rôle primordial dans la réalisation de développement économique et social. Et malgré ce rôle, elle souffre de tant de problématiques, au premier rang, la problématique de financement. Et ce cadre l'économie islamique pose beaucoup de formules et méthode de financement voyant que le financement par AlMorabaha parait de plus important. Vu que ses spécificités et caractérisations qui le rendent distinct des autres méthodes de financement.

Pour cet objectif, nous avons traité la problématique suivante :

« Dans quelle mesure, AlMorabaha contribue dans la fourniture des besoins financières pour les petites et les moyennes entreprises »?

Et pour cela, nous avons entamé dans cette étude un coté théorique et un autre pratique. Nous avons essayé dans le coté théorique de prendre en considération tous les concepts relatifs au thème.

Quant à le coté pratique, représente l'étude terrain pour savoir la réalité de financement par AlMorabaha dans les petites et les moyennes entreprises en Algérie.

Et par connaitre la contribution de la Banque AlBaraka d'Algérie et l'Agence de Ghardaia dans le financement de ces entreprises.

Nous avons essayé d'atteindre tous les avantages relatifs à AlMorabaha et qui les rend un suppléant financier convenable pour fournir les besoins de financement pour les petites et les moyennes entreprises.

Mots clés :

les petites et les moyennes entreprises, le financement islamique, le financement par AlMorabaha, la banque AlBaraka, Agence de Ghardaia.

قائمة المحتويات

الإهداء	IV
الشكر	V
ملخص	VI
قائمة المحتويات	VII
قائمة الجداول	IX
قائمة الأشكال البيانية	X
قائمة الملاحق	XI
المقدمة	أ
الفصل الأول: الأساسيات نظرية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة	
تمهيد	02
المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة	03
المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	03
المطلب الثاني : التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة	08
المطلب الثالث: أهمية التمويل بالمرابحة	14
المبحث الثاني: الدراسات السابقة	18
المطلب الأول : عرض الدراسات السابقة	18
المطلب الثاني : مقارنة الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة	20
خلاصة الفصل الأول	21
الفصل الثاني: دراسة حالة بنك البركة الجزائري وكالة غرداية في التمويل بالمرابحة للمؤسسات الصغيرة المتوسطة	
تمهيد	23
المبحث الأول: الطريقة و الأدوات المستخدمة في الدراسة	24

المطلب الأول: الطريقة المتبعة في الدراسة	24
المطلب الثاني: الأدوات المستخدمة في الدراسة	33
المبحث الثاني: تحليل, تفسير و مناقشة نتائج الدراسة	34
المطلب الأول:عرض نتائج الدراسة	34
المطلب الثاني: تحليل و تفسير النتائج	43
خلاصة الفصل الثاني	47
الخاتمة	48
قائمة المراجع	51
الملاحق	54
الفهرس	64

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	تصنيف المؤسسات حسب القانون التوجيهي بالجزائر عام 2001	06
2-1	الفروقات بين المرابحة البسيطة و المرابحة للآمر بالشراء	12
1-2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى القصير خلال الفترة (2012-2016)	38
2-2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى المتوسط خلال الفترة (2012-2016)	39
3-2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى الطويل خلال الفترة (2012-2016)	40
4-2	نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2012-2016)	41
5-2	التمويل الممنوح من طرف البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة للفترة (2012-2016)	42

قائمة الأشكال البيانية

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1-1	خطوات المرابحة البسيطة و المرابحة للآمر بالشراء	12
2-1	مراحل عملية المرابحة للآمر بالشراء	14
1-2	الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري	25
2-2	الهيكل لتنظيمي لوكالة غرداية التابعة لبنك البركة الجزائري	31
3-2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى القصير خلال الفترة (2012-2016)	39
4-2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى المتوسط خلال الفترة (2012-2016)	40
5-2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى الطويل خلال الفترة (2012-2016)	41
6-2	نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2012-2016)	42
7-2	التمويل الممنوح من طرف البنك للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المؤسسات الكبيرة للفترة (2012-2016)	43

قائمة الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
01	إنشاء ملف تمويل الاستغلال	55
02	إنشاء ملف تمويل الاستغلال	56
03	ملف تمويل استغلال	57
04	عقد مرابحة لتمويل الاستهلاك	58
05	عقد المرابحة	59
06	عقد توكيل	62
07	عقد تمويل بالمرابحة	63

المقدمـــة

تمهيد

شكل ظهور البنوك الإسلامية حدثا مهما غير وجهة النظم المصرفية التي نشطت فيها, ومع تقدم تجربة البنوك الإسلامية اكتسبت هذه الأخيرة اهتماما كبيراً, وتمكنت من أن تحقق مكاسب مهمة في ميدان العمل المصرفي, وإبداع أساليب تمويلية جديدة لم تختبرها المصارف التقليدية, إن ما يميز العمل المصرفي الإسلامي هو استبدال علاقة القرض بعلاقة المشاركة وعلاقة الفائدة بعلاقة الربح, وهذه العلاقة هي التي تحدث التغيير الجذري في الأدوات والاهتمامات.

هذا وقد شهدت السنوات الأخيرة تزايد اهتمام الدول بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا لما لها من أهمية ودور كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية والتي تتجلى من خلال مساهمتها الفعالة في خلق فرص عمل جديدة, زيادة الصادرات, وكذا زيادة الناتج الداخلي الخام, لكن بقاء واستمرار هذه المؤسسات مرهون بمدى توفر التمويل اللازم لها, ومن هنا تبرز مشكلة التمويل كعقبة أمام نموها وتطورها, والذي يتمثل في عدم قدرة أصحابها على توفير التمويل اللازم لإنشائها واستمرارها إلى جانب عدم مقدرتهم على توفير الضمانات الكافية التي تشترطها البنوك التقليدية لتقديم التمويل, وإن استطاعت أن تحصل عليه فسيكون ذلك مقابل سعر فائدة مرتفع, والذي يعد بمثابة تكلفة للمؤسسة, هذا إلى جانب كونه يدخل في إطار المعاملات المحرمة شرعا (المعاملات الربوية), لهذا بات من الضروري البحث عن بدائل تمويلية أخرى, وفي هذا الإطار يطرح الاقتصاد الإسلامي طرق وأساليب متعددة ومتنوعة لعل من أهمها التمويل بالمرابحة.

ومما سبق يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية للدراسة بالشكل التالي:

الإشكالية:

ما مدى مساهمة صيغة المرابحة في تلبية الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

هذا التساؤل يقودنا إلى طرح عدة أسئلة فرعية منها:

1. ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية ؟

2. هل تعتبر المرابحة أداة فعالة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟

3. ما مدى اعتماد بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية) في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصيغة المرابحة؟

الفرضيات:

للإجابة على الأسئلة أعلاه صغنا الفرضيات التالية:

1. تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم المؤسسات المساهمة في التنمية الاقتصادية.

2. تعد المرابحة أحد أهم صيغ التمويل الإسلامي ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3. يساهم بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية) في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصيغة المرابحة.

مبررات اختيار الموضوع:

من مبررات اختيارنا للموضوع ما يلي:

1.الرغبة في التعمق في الموضوع, والاستفادة منه في الحياة العلمية والعملية.

2.قلة الأعمال التي تناولت تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصيغة المرابحة, ومحاولة إثراء المكتبة ببحث في الموضوع.

3.أهمية تقنية المرابحة كأسلوب لتمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل صعوبة الحصول على التمويل من البنوك التقليدية.

أهمية الدراسة و أهدافه:

تنبع أهمية الدراسة من كونها تلقي الضوء على احد الدعائم الأساسية لضمان استمرار التمويل بالحجم المطلوب بهدف دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز قدرتها على النمو في ظل إحجام البنوك التقليدية عن القيام بدور فعال في توفير التمويل اللازم لها, لذلك تتناول هذه الدراسة عمليات التمويل بالمرابحة وتقييم دورها في توفير الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, وبذلك فان أهمية الدراسة تكمن في تناولها موضوعا مهماً في مجال التمويلات الإسلامية وأثرها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها من الموضوعات المهمة التي تتعلق بمجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وتسعى هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

1.إظهار مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصادي الجزائري وما تحققه من تطور وتنمية في جميع الميادين.

2.الوقوف على آليات وضوابط منح التمويل بصيغة المرابحة.

3.إظهار مدى ملائمة صيغة المرابحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4.التعرف على تجربة البنوك الإسلامية الجزائرية في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصيغة المرابحة من خلال تجربة بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية).

حدود الدراسة:

هذه الدراسة ستكون في حدود بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية), أما المجال الزمني حدد بالفترة (2012– 2016),

وفترة التربص من 2017/04/12 الى غاية 2017/04/26.

منهج الدراسة:

قصد الوصول إلى النتائج المرجوة, وللإجابة على الأسئلة المطروحة استخدمنا المنهج الوصفي التحليلي في الجانب النظري والمتعلق بالإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة, وكذا الدراسات السابقة هذا في الفصل الأول, أما في الفصل الثاني والمتمثل في الجانب التطبيقي اعتمدنا على أسلوب دراسة الحالة بهدف الوقوف عند واقع مساهمة بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية) كبنك إسلامي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمرابحة.

صعوبات الدراسة:

1.صعوبة الوصول إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي استفادت من التمويل بالمرابحة نظرا لبعد المسافة.

2.صعوبة الحصول على المعلومات من طرف وكالة بنك البركة غرداية.

هيكل الدراسة:

من أجل الإحاطة بجوانب الموضوع, والإجابة على الإشكالية المطروحة قسمنا الدراسة كما يلي:

اهتم الفصل الأول بالأدبيات النظرية و التطبيقية للدراسة فتم تقسيمه إلى مبحثين. المبحث الأول كان بعنوان "**الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة**", و الذي تناول مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, وكذا التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة, إضافة إلى أهمية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمرابحة. أما المبحث الثاني كان بعنوان "**الدراسات السابقة**" التي تتعلق بموضوع دراستنا.

في حين تعرض الفصل الثاني إلى الدراسة التطبيقية التي تم تقسيمها إلى مبحثين. المبحث الأول بعنوان "**الطريقة والأدوات المستخدمة في الدراسة**" والذي تم فيه تقديم لعينة الدراسة وكذا تحديد متغيرات الدراسة و طريقة جمعها, أما المبحث الثاني فكان بعنوان" **تحليل, تفسير ومناقشة نتائج الدراسة**" وهذا للوقوف عند واقع التمويل الإسلامي بالمرابحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال بنك البركة الجزائري – وكالة غرداية-.

وفي الأخير الخاتمة التي سيتم فيها استعراض ما توصلنا إليه من نتائج وتوصيات وآفاق الدراسة.

الفصل الأول: الأساسيات النظرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة

تمهيـد :

تعاني جل مؤسسات الدول النامية من مشكل تمويل استثماراتها، حيث أن الأموال المتاحة لها لا تفي بالغرض، وأمام هذا الوضع تلجأ هذه المؤسسات إلى التمويل البنكي الكلاسيكي لطلب قروض لتغطية هذا العجز ولكنها كثيرا ما تصطدم بشروط اقتراض صعبة وقاسية، والنتيجة الحتمية لهذه الحلقة تراكم ديونها, إلى حد تصبح تمثل عبئا ثقيلا يعوق استمرارها.

ولهذا جاءت أو بالأحرى فرضت نفسها فكرة التمويل المصرفي الإسلامي لتمحوا الآثار السلبية للتمويل الكلاسيكي وتبرز العمل الإيجابي والفعال في تمويل الاستثمارات وغيرها من مستلزمات التنمية الاقتصادية، ولقد خطت البنوك الإسلامية خطوات واسعة في هذا الشأن.

وعليه نتناول في هذا الفصل الأساسيات النظرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة, وهذا من خلال مبحثين:

المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التمويل الإسلامي بصيغة بالمرابحة

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة

يعد التمويل الميسر عاملا مهما لرفع القدرة التنافسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, وتحاول هذه الأخيرة الترقي في سلم المنافسة من خلال تحديث آلاتها ومعداتها والحصول على ماكينات ومعدات جديدة وأكثر تطورا مما يعني الحاجة المتزايدة للتمويل, وأمام التطور الملحوظ والنمو المتزايد الذي شهدته الصناعة المالية الإسلامية, فرضت البنوك الإسلامية نفسها في البيئة المحلية والعالمية, وأصبح التمويل الإسلامي واقعا ملموسا تسعى إليه العديد من المؤسسات, وكان من أبرزها التمويل المستند إلى صيغة المرابحة, وسنحاول في هذا المبحث التطرق إلى ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, والتمويل بالمرابحة, مع إظهار أهمية المرابحة كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحديات ضخمة وخاصة في عصر العولمة والتقنيات المعقدة ، إلا أنها بقيت تحتل الأهمية الأولى في الاقتصاديات الوطنية كونها المحرك الرئيسي والمصدر التقليدي لنمو وتطور الاقتصاد، وما زالت احد أهم الروافد العملية الاقتصادية والاجتماعية في اقتصاديات الدول بشكل عام والدول النامية بشكل خاص.

الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم المحاولات المتعددة للعديد من المنظمات المتخصصة لإعطاء تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, فانه لا يوجد حتى الآن تعريف محدد لها, وترجع عدم إمكانية الوصول إلى تعريف موحد لجملة من الأسباب أهمها: الفارق بين تركيبة قوى الإنتاج المميزة للاقتصاد العالمي, اختلاف النشاط الصناعي, تعدد معايير التصنيف واختلاف درجة النمو.[1]

1/ معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن صعوبة إعطاء مفهوم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أدى بالباحثين إلى الاعتماد على عدة معايير لتعريفها,حيث قسمت تلك المعايير إلى:

1-1/ المعايير الكمية: تم الاعتماد على مجموعتين من المعايير الكمية لتحديد صغر أو كبر المؤسسة وتتمثل في:[2]

أ/ **مؤشرات اقتصادية وتقنية** تشمل:عدد العمال, حجم الإنتاج, القيمة المضافة, حجم الطاقة المستعملة والتركيب العضوي لرأس المال.

ب/ **مؤشرات نقدية** وتشمل: رأس المال المستثمر, رقم الأعمال.

---

[1] بوزيد عصام, **التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**, مذكرة ماجستير غير منشورة, كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير, جامعة ورقلة, 2010/2009,ص96.

[2] قشيدة صوراية, **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**, مذكرة ماجستير غير منشورة, كلية العلوم الاقتصادية, العلوم التجارية وعلوم التسيير, جامعة الجزائر3 2012/2011, ص20

1-2/ المعايير النوعية: هي مجموعة من المؤشرات التي تم تحديدها لتعبر عن صفات أو خصائص معينة, متى توافرت اعتبرت المؤسسة صغيرة ومتوسطة, أو كبيرة وليس من الضروري توفرها جميعا, وتتمثل في ما يلي: [1]

أ/معيار المسؤولية: من حيث مدى تنوعها أو تحديدها فالمسؤولية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مباشرة ونهائية للمالك, بحيث هو صاحب القرارات داخل المؤسسة, وله دور في التأثير على طبيعة التنظيم وأسلوب الإدارة.

ب/معيار الملكية: ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعود في مجملها إلى القطاع الخاص في شكل شركات (أشخاص أو أموال), حيث أن النسبة الكبيرة منها عبارة عن مشروعات فردية و عائلية.

ج/معيار السوق: إذا لم تستطع المؤسسة زيادة تصريف منتجاتها فالأفضل أن يبقى حجم المؤسسة في حدود حجم السوق, وغالبا ما تتميز المؤسسات التي لها أسواق صغيرة بالحجم الصغير والتي لها أسواق كبيرة بالحجم الكبير.

د/معيار طبيعة الصناعة: يتوقف حجم المؤسسة على استخدام الآلات في الإنتاج فنجد بعض الصناعات تحتاج في سبيل إنتاج سلعها إلى وحدات كبيرة نسبيا من العمل ووحدات صغيرة نسبيا من رأس المال, كما هو الحال في الصناعات الخفيفة, وهذا عكس ما يحدث تماما في الصناعات الثقيلة.

هـ/معيار درجة الاستقلالية المالية: لنسبة الاستقلال المالي اثر في تحديد حجم المؤسسة, فالمؤسسة المستقلة هي مؤسسة لا تكون نسبة 25% أو أكثر من رأسمالها أو حقوق الانتخاب في حوزة مؤسسة أخرى أو مشتركة بين عدة مؤسسات لا تتطابق في حد ذاتها مع التعريف الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

من تتبع هذه المعايير المختلفة, فانه من الأفضل عدم الاقتصار على استخدام معيار واحد لتفريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم عن المؤسسات الكبيرة الحجم لأن استخدام معيار معين قد يصنفها تحت قائمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, واستخدام معيار آخر يرتبها في قائمة المؤسسات الكبيرة, فهناك مؤسسات يمكن تصنيفها كمؤسسات كبيرة نظرا إلى معيار رأس المال لاستخدامها استثمارات رأسمالية كبيرة ويمكن تصنيفها أيضا كمؤسسات صغيرة ومتوسطة حسب معيار حجم العمالة نظرا لاستخدامها عددا محدودا من العمال, من أجل ذلك فانه عادة ما يستخدم ازدواجية المعايير التي غالبا ما تكون رأس المال المستثمر وحجم العمالة المستخدمة. [2]

2/تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

كما سبق وأن ذكرنا فان تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمر صعب إلا أن هذا لا ينفي وجود العديد من المحاولات, ومن بين التعاريف التي قدمت للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة نجد:

[1] زغيب شهرزاد, **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر(واقع و آفاق)**, الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية, مخبر العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة عمار ثليجي, الاغواط 8-9 أفريل 2002, ص172.

[2] ونوغي فتيحة, **أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي**, الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية, المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب, كلية العلوم الاقتصادية وعلو التسيير, جامعة سطيف, (28-25) ماي 2003,ص03.

أ/ تعريف مشرع الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

حسب قانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 1953, الذي نظم إدارة هذه المؤسسات فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي ذلك النوع من المؤسسات التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه وقد اعتمد على معياري المبيعات وعدد العاملين لتحديد تعريف أكثر تفصيلا فقد حدد القانون هذه المؤسسات كما يلي:

- مؤسسات الخدمات والتجارة بالتجزئة من 1 إلى 5 مليون دولار كمبيعات سنوية؛
- مؤسسات التجارة بالجملة من 5 إلى 15 مليون دولار كمبيعات سنوية؛
- المؤسسات الصناعية عدد العمال 250 عامل أو أقل.

ب/ تعريف الاتحاد الأوروبي:

وضع الاتحاد الأوروبي سنة 1996, تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي كان موضوع توصية لكل البلدان الأعضاء. فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسة تشغل أقل من 10 أجراء، أو هي تلك التي توافق معايير الاستقلالية وتشغل أقل من 50 أجير وتنجز رقم أعمال سنوي لا يتجاوز 7 ملايين أورو أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية 5 ملايين أورو. أو هي تلك التي توافق معايير الاستقلالية وتشغل أقل من 250 عامل ولا يتجاوز حجم إنتاجها السنوي 40 مليون أورو ولا تتعدى ميزانيتها السنوية 27 مليون أورو.[1]

ج/ يعرف قانون الصناعات الصغيرة والمتوسطة في مصر:

المؤسسة الصغيرة بأنها "كل نشاط لشخص أو أكثر يعملون لحسابهم، ويكون للمشروع صفة الاستقلالية في الملكية والإدارة، ويقل عدد العمال فيه عن مائة عامل ويقل رأس مال المشروع عن مليون جنيه وتقل قيمة الأصول الثابتة بدون الأراضي والمباني."[2]

د/ تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يتلخص التعريف المستخدم في الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القانون رقم 18/01 الصادر في 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي اعتمدت فيه الجزائر على معياري عدد العمال ورقم الأعمال حيث يحتوي هذا القانون في مادته الرابعة على تعريف مجمل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم تأتي بعد ذلك المواد 5، 6، 7 منه لتبين الحدود بين هذه المؤسسات فيما بينها, حيث عرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها

[1] أحمد رحموني, **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري**, ط1,المكتبة المصرية للنشر والتوزيع, مصر,2011, ص.ص20-22.

[2] خبابة عبد الله, **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (آلية لتحقيق التنمية المستدامة)**,بدون طبعة,دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع,الإسكندرية, 2013,ص16.

"مؤسسة إنتاج السلع والخدمات وتشغل ما بين 1 و250 عاملا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة مليون دينار مع استفائها لمعيار الاستقلالية".[1]

الجدول (1-1): تصنيف المؤسسات حسب القانون التوجيهي بالجزائر عام 2001

المواصفات	المتوسطة	الصغيرة	المصغرة
عدد العمال	250 – 50	49 – 10	9 – 1
رقم الأعمال	200 مليون- 2 مليار	200 مليون	20 مليون
الحصيلة السنوية	100-500 مليون	100 مليون	10 مليون

المصدر: خبابة عبد الله, مرجع سبق ذكره, ص19

الفرع الثاني/ خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة خصائص, نذكر منها:

1/ سهولة تكوين هذه المؤسسات: فهي لا تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة, ويمكن أن تكون على شكل مؤسسة أفراد أو تضامن, كما أن الإجراءات الإدارية المرتبطة بتكوينها تكون مبسطة.

2/ توفير الوظائف الجديدة: تسعى هذه المؤسسات إلى توفير العمل للعمال الذين لا يلبون احتياجات المؤسسات الكبرى, وتدفع في العادة أجورا أقل مما تدفعه المؤسسات الكبرى, حيث تكون في المتوسط مؤهلاتهم العلمية أدنى من تلك التي يتحصل عليها الذين يعملون في المؤسسات الكبرى.

3/ توفير احتياجات المؤسسات الكبرى: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سندا أساسيا للمؤسسات الكبرى. فمن خلال التعاقد من الباطن تقيم ارتباطات وثيقة بالمؤسسات الكبرى, سواء المحلية أو الخارجية, فإلى جانب دورها كمورد, تقوم بدور الموزع وتقدم خدمات ما بعد البيع الخاصة بالعملاء.

4/ الفعالية في التسيير: تتبع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الغالب طرقا للتسيير لا تتميز بالتعقيد, بل بالسهولة فيما يخص الهيكل التنظيمي, فهياكلها التنظيمية بسيطة واتصالاتها مباشرة وتستطيع أن تستغل بشكل جيد الاتصالات غير الرسمية والفعالة, كما ينطبق الأمر على عملية اتخاذ القرارات خاصة من حيث توفر المعلومات والفعالية في استخدامها.[2]

5/ استقلالية الإدارة ومرونتها: تتركز إدارة معظم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في شخص مالكها أو مالكيها لذلك فهي تتسم بالمرونة والاهتمام الشخصي من قبل أصحابها لتحقيق أفضل نجاح ممكن لها .[3]

---

[1] أحمد رحموني, **مرجع سبق ذكره**,ص24.

[2] عثمان حسن عثمان,**مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاقتصادية**, ملتقى **حول**: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية, منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورو-مغاربي,كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة سطيف,25-26 ماي 2003, ص60.

[3] ليث عبد الله القهيوي وبلال محمود الوادي, **المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة و دورها في عملية التنمية**,ط1,دار الحامد للنشر والتوزيع,الأردن,2012,ص19.

6/ جودة الإنتاج: إن التخصص الدقيق والمحدد لمثل هذه المؤسسات يسمح لها بتقديم إنتاج ذو جودة عالية, حيث يعتمد النمط الإنتاجي فيها على مهارات حرفية ومهنية, مما يجعلها تستجيب بشكل مباشر لأذواق واحتياجات المستهلكين.

7/ أحد آليات دمج المرأة في النشاط الاقتصادي: إن إقامة المشروعات الصغيرة والتي تتطلب مهارات إدارية متواضعة واستثمار بسيط تعتبر مكانا هاما يسمح للمرأة من أن تصبح أداة إنتاجية فاعلة من خلال المشاركة في مشاريع صغيرة والمساهمة في العملية الإنتاجية.[1]

8/ الاعتماد على الموارد المحلية الأولية: تعتمد المشروعات الصغيرة والمتوسطة على المواد الخام الأولية الموجودة في البيئة المحيطة, وذلك بسبب عدم قدرتها على الاستيراد.

9/ تحقيق الانتشار الجغرافي: المرونة والمقدرة على الانتشار نظرا لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف, مما يساعد على توزيع عادل للدخل والثروات وتحقيق التوازن الجغرافي والإقليمي للتنمية.[2]

الفرع الثالث/أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إن الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعود إلى الأهمية البالغة لهذا النوع من المؤسسات,و لعل أهميتها تكمن في الآتي: [3]

1. استيعاب القدرة الكامنة لدى الأفراد خاصة منهم ذوي الكفاءات والمهارات؛
2. إحداث التوازن الجهوي ذلك أن هذا النوع من المؤسسات سهل الإنشاء في المناطق المنعزلة والنائية؛
3. تدعيم النسيج الاقتصادي وخلق بعض التكامل, لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط في مجالات مختلفة فلاحية وخدماتية ما يجعل الاقتصاد الوطني يتسم ببعض التوازن؛
4. تساعد على الاستقرار الاجتماعي لكثير من الأفراد عن طريق خلق مناصب عمل ففي الولايات المتحدة الأمريكية نصف اليد العاملة توظفها هذه المؤسسات؛
5. تدعيم المؤسسات الكبرى في نشاطها عن طريق ما يعرف بالمناولة؛
6. تفاعلها المباشر مع المستهلك يجعلها قادرة أكثر على توفير وتلبية رغباته الأساسية؛
7. مساهمة هذه المؤسسات في حماية البيئة لأن العديد منها يعتمد على مخرجات المؤسسات الصناعية الكبرى؛
8. خلق قيمة مضافة في الاقتصاد الوطني وبالتالي المساهمة في إحداث تنمية اقتصادية واجتماعية.

[1] خبابة عبد الله, **مرجع سبق ذكره**,ص.ص38-39.

[2] محمد عبد الله أبو غزلة, **إدارة المشاريع الصغيرة**, الطبعة العربية, دار امجد للنشر والتوزيع, الأردن,2015, ص.ص45-47.

[3] خبابة عبد الله, **مرجع سبق ذكره**,ص35.

المطلب الثاني: التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة

سنتناول في هذا المطلب مفهوم التمويل الإسلامي ومبادئه, ثم التمويل بالمرابحة من حيث مفهومها وأنواعها وخطوات تطبيقها.

الفرع الأول: مفهوم التمويل الإسلامي ومبادئه

1- مفهوم التمويل الإسلامي:

المبدأ الذي يقوم علية التمويل في النظام المصرفي الإسلامي هو إحلال مبدأ المشاركة في الربح والخسارة بين البنك والعميل محل نظام الفائدة, وهذا هو الأساس في كل عملية تمويل, ويعرف التمويل الإسلامي على أنه: "تقديم ثروة عينية أو نقدية، بقصد الاسترباح من مالكها إلى شخص آخر يريدها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية".[1]

وأيضا هو:" تقديم تمويل عيني أو معنوي إلى المنشآت المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية".[2]

2- **مبادئ التمويل الإسلامي**: تتمثل فيما يلي:[3]

أ- **الالتزام بالضوابط الشرعية في المعاملات المالية:** أي يجب أن يراعى في المعاملات المالية ما يلي: تحريم الربا, تحريم الاكتناز, استثمار المال في الطيب وتجنب الخبائث, والالتزام بالأخلاق)؛

ب- **الالتزام بقاعدة الخراج بالضمان والغُرمُ بالغُنم:** أي أن غلة الشيء ومنفعته تستحق بضمان الشيء، وأن التكاليف والخسارة التي تحصل من الشيء تكون على من يستفيد منه شرعا؛

ج- **مبدأ استمرار الملك لصاحبه:** فحوى هذا المبدأ أن الملك في التمويل الإسلامي يستمر لصاحبه حتى ولو تغير شكل ملكه, فالتمويل في العادة يكون مالا نقديا ثم تشترى به الاستثمارات والعقارات اللازمة لبدأ المشروع, بمعنى أن المال في العمليات الاستثمارية هو ملك لصاحبه الأصلي, فصاحب المال يستحق الربح نتيجة لماله؛

د- **مبدأ ارتباط التمويل بالجانب المادي من الاقتصاد:** أي أن التمويل لا يقدم على أساس قدرة المستفيد على السداد فقط, وإنما على أساس مشروع استثماري معين, تمت دراسة جدواه ونتائجه المتوقعة وقَبلَ كل من الممول والمستفيد بهذه الدراسة وأقدما على إنشاء العلاقة التمويلية بينهما.

وتتمثل أساليب التمويل الإسلامي في مايلي:

1/ أساليب التمويل بالشركة (المشاركة, المضاربة والصيغ الزراعية)؛

2/ أساليب التمويل بالبيع (المرابحة,السلم والاستصناع)؛

---

[1] منذر قحف, **مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي(تحليل فقهي واقتصادي)**, ط3, المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب, جدة, 2004, ص12.

[2] محمد البلتاجي,**صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة**, المؤتمر السنوي الثاني عشر حول: دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة, الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية, عمان, ,29-2005/05/31, ص 16.

[3] بوزيد عصام, **مرجع سبق ذكره**,ص09 إلى ص20, بتصرف.

3/أساليب التمويل بالإجارة (الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك)؛

4/ أسلوب التمويل التكافلي (القرض الحسن).

الفرع الثاني: مفهوم التمويل بالمرابحة و أنواعها

أقرت الشريعة الإسلامية إلى جانب البيع العادي بيوعا أخرى أو ما يطلق عليها في الفقه ببيوع الأمانة, ومن أنواعها بيع المرابحة, والذي سنحاول بيانه وبيان أهميته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1/مفهوم التمويل بالمرابحة:

1-1/تعريف المرابحة:

أ/ لغة: هي مشتقة من الربح، يقول ابن منظور: وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحا, وقد أربحه بمتاعه وأعطاه مالا مرابحة أي على الربح بينهما ".[1]

وأيضا: المرابحة تعني النماء في التجر وربح في تجارته يربح ربحا وتربحا.[2]

ب/ الاصطلاح الفقهي:

تعرف اصطلاحا على أنها "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح "," بيع السلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به مع زيادة ربح معلوم".[3]

وهو: " بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين".[4]

ج/الاصطلاح الاقتصادي: المرابحة هي أن يقوم المصرف الإسلامي بشراء بضاعة أو تجهيزات للعميل بطلب منه, ثم يعيد بيعها له مع هامش ربح معين ومتفق عليه, ويعتبر سامي حمود أول من طور هذه الصيغة بعد أن أخذها عن كتاب "الأم", للإمام الشافعي (رضي الله عنه), وأدخلها إلى النظام المصرفي الإسلامي.[5]

والمرابحة نوع من أنواع بيوع الأمانة والذي يقوم على الثقة بين المتعاقدين في اعتماد رأس المال, أي تكلفة السلعة على البائع, أساسًا للثمن. فإذا بيعت السلعة بأكثر من ثمنها الأصلي سمي العقد **بيع المرابحة**, لأن البائع ربح من عقد البيع، وإذا بيعت السلعة بأقل من ثمنها سمي العقد **بيع الوضيعة أو النقيصة**, لأن البائع وضع أي نقص من ثمن السلعة الأصلي. و إذا بيعت السلعة بنفس ثمنها الأصلي سمي العقد **بيع التولية**, لأن البائع ولى سلعته للمشتري بنفس ثمنها.[6]

---

[1] سليمان ناصر, **تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية**, ط1, نشر جمعية التراث, غرداية, الجزائر, 2002, ص108

[2] حسام الدين موسى عفانة,**بيع المرابحة للآمر بالشراء(دراسة تطبيقية في ضوء تجربة بيت المال الفلسطيني العربي)**,ط1, شركة بيت المال الفلسطيني العربي,القدس,1996 ص12.

[3] محمد عبد الرؤوف حمزة, **البيع في الفقه الإسلامي (مشروعيته و أنواعه)**, مذكرة ماجستير غير منشورة,جامعة سانت كليمنتس,الشارقة,2007,ص21.

[4] حسام الدين موسى عفانة, **مرجع سبق ذكره**, ص14.

[5] سليمان ناصر ومحسن عواطف, **الاقتصاد الإسلامي (قراءة مفاهيمية تأصيلية)**, مجلة الواحات للبحوث والدراسات,جامعة غرداية-العدد12, 2011,ص190.

[6] محمد محمود العجلوني, **البنوك الإسلامية(أحكامها-مبادئها-تطبيقاتها المصرفية)**, ط2 ,دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة, الأردن,2010 ,ص 236.

وخلاصة القول في تعريف بيع المرابحة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه، حيث أن المرابحة من بيوع الأمانة، فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوما وأن يكون الربح معلوما أيضا.[1]

1-2/ شروط صحة المرابحة:

إن بيع المرابحة باعتباره احد أنواع البيوع يشترط فيه ما يشترط في البيوع بصفة عامة بالإضافة إلى ما يختص به من شروط خاصة وهي:[2]

أ/تحديد مواصفات السلعة تحديدا كاملا ونافيا للجهالة والنزاع؛

ب/أن يكون الثمن الأول للسلعة معلوما للمشتري الثاني (العميل)؛

ج/أن يكون الربح معلوما لأنه بعض الثمن, والعلم بالثمن شرط لصحة البيع؛

د/أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من الأموال الربوية؛

هـ/أن يضاف إلى الثمن الأول كل ما يعتبر نفقة في عرف التجار ليكون هو الثمن الأصلي؛

و/أن يمتلك البائع (المشتري الأول) السلعة بعقد صحيح قبل أن يبيعها إلى المشتري الثاني(العميل), وذلك حتى لا يقع البائع (وهو عادة البنك الإسلامي) في محظور شرعي وهو بيع ما لا يملك.

*في حالة تطبيق هذه الصيغة من طرف البنك الإسلامي فعليه أن يتحمل تبعة الهلاك قبل التسليم ويتحمل أيضا تبعة الرد بالعيب الخفي, ويجب هذا من باب أولى في حالة التعامل بين الأفراد.[3]

2/أنواع بيع المرابحة:

ينقسم بيع المرابحة إلى قسمين هما:

2-1/ **المرابحة العادية (البسيطة)**: وهي التي تكون بين طرفين هما البائع والمشتري، ويمتهن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن وربح يتفق عليه.[4]

وتعني أيضا: بيع المالك لسلعة يملكها أصلا بمثل الثمن الأول وزيادة, وقد يكون الثمن حالاً أو مؤجلاً أو مقسطا.[5]

---

[1] حسام الدين موسى عفانة, **,مرجع سبق ذكره**, ص14.

[2] سليمان ناصر, **مرجع سبق ذكره**, ص109.

[3] نفس **المرجع السابق**, ص110.

[4] الصادق محمد آدم علي, **دراسة مدى التزام المصارف السودانية بمعيار المرابحة و المرابحة للآمر بالشراء وفقا لمعايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية**, مؤتمر الخدمات المصرفية, جامعة عجلون الوطنية- المملكة الأردنية الهاشمية, مايو 2013, ص07.

[5] حسين محمد سمحان وموسى عمر مبارك, **محاسبة المصارف الإسلامية (في ضوء المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية)**,ط5 ,دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة, الأردن, 2015,ص65.

2-2/ المرابحة المركبة (المرابحة للآمر بالشراء): والمسماة أيضا" المرابحة للواعد بالشراء", وهي أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف, 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 المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى, ويتم ذلك على مرحلتين: مرحلة المواعدة على المرابحة, ثم مرحلة إبرام المرابحة، وهذه المواعدة ملزمة للطرفين(المصرف والعميل) في بعض المصارف الإسلامية, وغير ملزمة للعميل في بعض المصارف الأخرى, فإذا اشترى المصرف السلعة كان للعميل الخيار إن شاء اشترى وإن شاء ترك.[1]

وتعرف أيضا بأنها بيع السلعة بالمواصفات التي حددها الآمر بالشراء بمثل الثمن الأول الذي اشتراها المصرف الإسلامي مع زيادة ربح معلوم متفق عليه.[2]

ويتضح من خلال التعاريف السابقة أن المرابحة للآمر بالشراء معاملة مركبة، ويتبين عند تحليل عناصرها أنها مكونة مما يأتي:

1/ثلاثة أطراف (آمر بالشراء ومشتر من المصرف، بائع السلعة للمصرف، ومصرف مشتر للسلعة وبائع لها للآمر بالشراء)؛

2/عقدان(عقد بين البائع والمصرف، وعقد بين المصرف والآمر بالشراء)؛

3/ثلاثة وعود (وعد من المصرف بشراء السلعة، ووعد منه ببيعها للآمر، ووعد من الآمر بشراء السلعة من المصرف.

وتتلخص خطواتها فيما يلي: [3]

1/ يتقدم العميل بطلب إلى البنك يحدد فيه مواصفات كاملة عن السلعة التي يحتاج إليها؛

2/ يقوم البنك بدراسة الطلب المقدم إليه من العميل, وفي حالة موافقة البنك على شراء هذه السلعة يوضح للعميل ثمن الشراء وما تكلفه السلعة من مصروفات مختلفة ثم الاتفاق على السعر النهائي متضمنا الربح, مع إبرام عقد وعد بالشراء إذا كان البنك يأخذ بالإلزام؛

3/ يقوم البنك بشراء السلعة لنفسه ويمتلكها بعد استلامها من المورد؛

4/ يقوم البنك بعد ذلك بإبرام عقد البيع بينه وبين العميل بعد فحصه للسلعة مع تحمل تبعة الهلاك قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي, وبمجرد إبرام العقد تنتقل ملكية السلعة إلى المشتري؛

5/يقوم البنك بتحصيل قيمة السلعة حسب العقد المتفق عليه وحتى السداد التام, وهكذا ينتهي عقد البيع وتنتهي عملية المرابحة للآمر بالشراء.

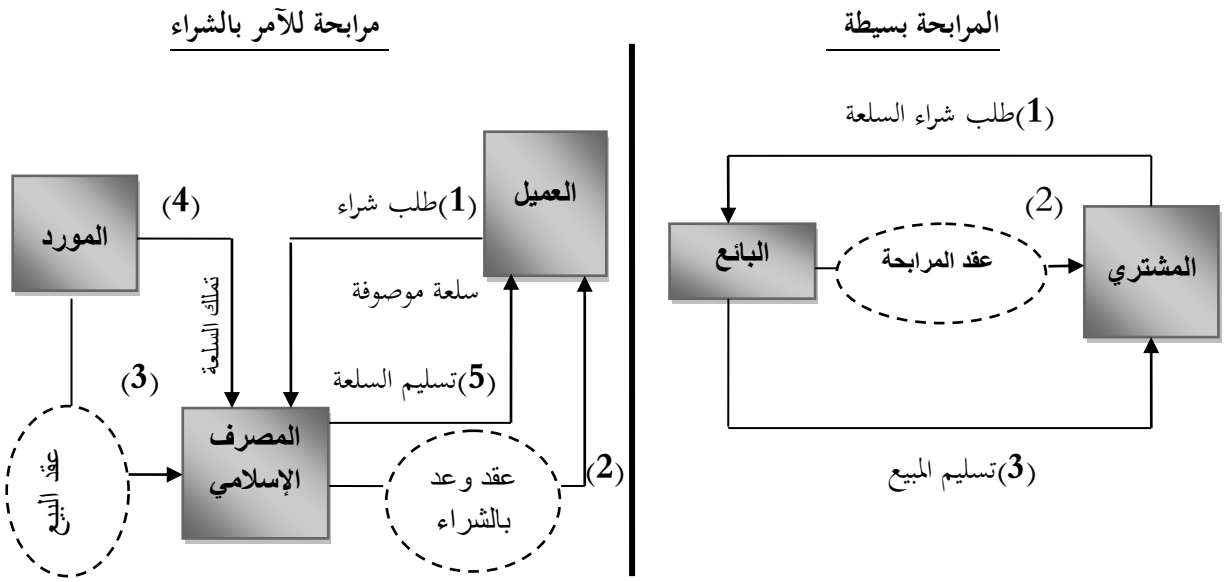
---

[1] رفيق يونس المصري, **بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية**,ط1, مؤسسة الرسالة, بيروت, 1996 ,ص13.

[2] ضياء الدين مصباح عزات سكيك, **أثر التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء على نمو رأس المال العامل**, مذكرة ماجستير غير منشورة,الجامعة الإسلامية, غزة, 2015 ,ص 27.

[3] سليمان ناصر, **مرجع سابق ذكره**, ص113.

شكل(1-1): شكل توضيحي لخطوات المرابحة



المصدر:آمال لعمش,دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية,مذكرة ماجستير غير منشورة, جامعة سطيف,2012/2011, ص55.بتصرف

*. **مقارنة بين المرابحة البسيطة والمرابحة للآمر بالشراء:**

جدول(2-1): الفروقات بين المرابحة البسيطة والمرابحة للآمر بالشراء

	المرابحة البسيطة (العادية)	المرابحة للآمر بالشراء (المصرفية)
الزمن / العقد	قديمة معروفة عند الفقهاء القدامى	مستحدثة ظهرت بظهور المصارف الإسلامية
الأطراف	طرفان (البائع والمشتري)	ثلاثة أطراف (البائع والمشتري والمصرف)
وجود السلعة	التاجر يشتري السلعة, ويقتنيها دون أن يعلم متى يبيعها	المصرف لا يقتني السلعة, ولكن يشتريها بناء على رغبة العميل
الوعد	لا تتضمن وعدا بالشراء لأن المبيع في حوزة البائع وملكه	تتضمن وعدا بالشراء لان المبيع ليس في ملك المصرف بل يشتريه بناءا على رغبة العميل
الهدف	المتاجرة	المتاجرة / التمويل
قبض	حالا(و قد يكون مؤجلا)	مؤجلا / مقسط
الربح	ربح التاجر يكون مقابل الجهد و المخاطرة	الغالب أن يكون ربحه مقابل التأجيل
المخاطرة	ناتجة عن مخاطر الاقتناء	ناتجة عن الفترة بين امتلاك السلعة وفترة السداد

المصدر: محمد محمود العجلوني, مرجع سبق ذكره,ص248. بتصرف

ويتم تنفيذ بيع المرابحة للآمر بالشراء, على عدة خطوات كما يلي:[1]

1/ طلب العميل: يتقدم العميل إلى البنك الإسلامي بطلب شراء سلعة معينة محددة المواصفات, الكمية, العدد, السعر, المصدر والضمانات الممكن تقديمها لتسديد ثمن البضاعة بدقة تامة؛

2/دراسة البنك: يقوم البنك بدراسة طلب العميل من حيث العميل ذاته(ملاءته, شخصيته, ضماناته وسمعته), ومن حيث السلعة (مشروعيتها, توافرها وأسعارها الحالية), وأيضا مدة التمويل (من حيث كيفية التسديد, قصير الأجل أم طويل الأجل, دفعة واحدة أم عدة دفعات)؛

3/ توقيع العقد: في حالة إقرار طلب العميل, يتم توقيع عقد وعد بالشراء بين البنك والعميل, والذي يتضمن قيام البنك بشراء السلعة ذاتها من البنك بثمنها الأصلي مضافا إليه تكاليف حيازتها وهامش الربح المطلوب للبنك؛

4/ عقد الشراء: حيث يقوم البنك بشراء السلعة الموصوفة من البائع الأصلي لها و يدفع البنك ثمنها معجلا, وهنا تنتهي علاقة البنك بالبائع الأصلي؛

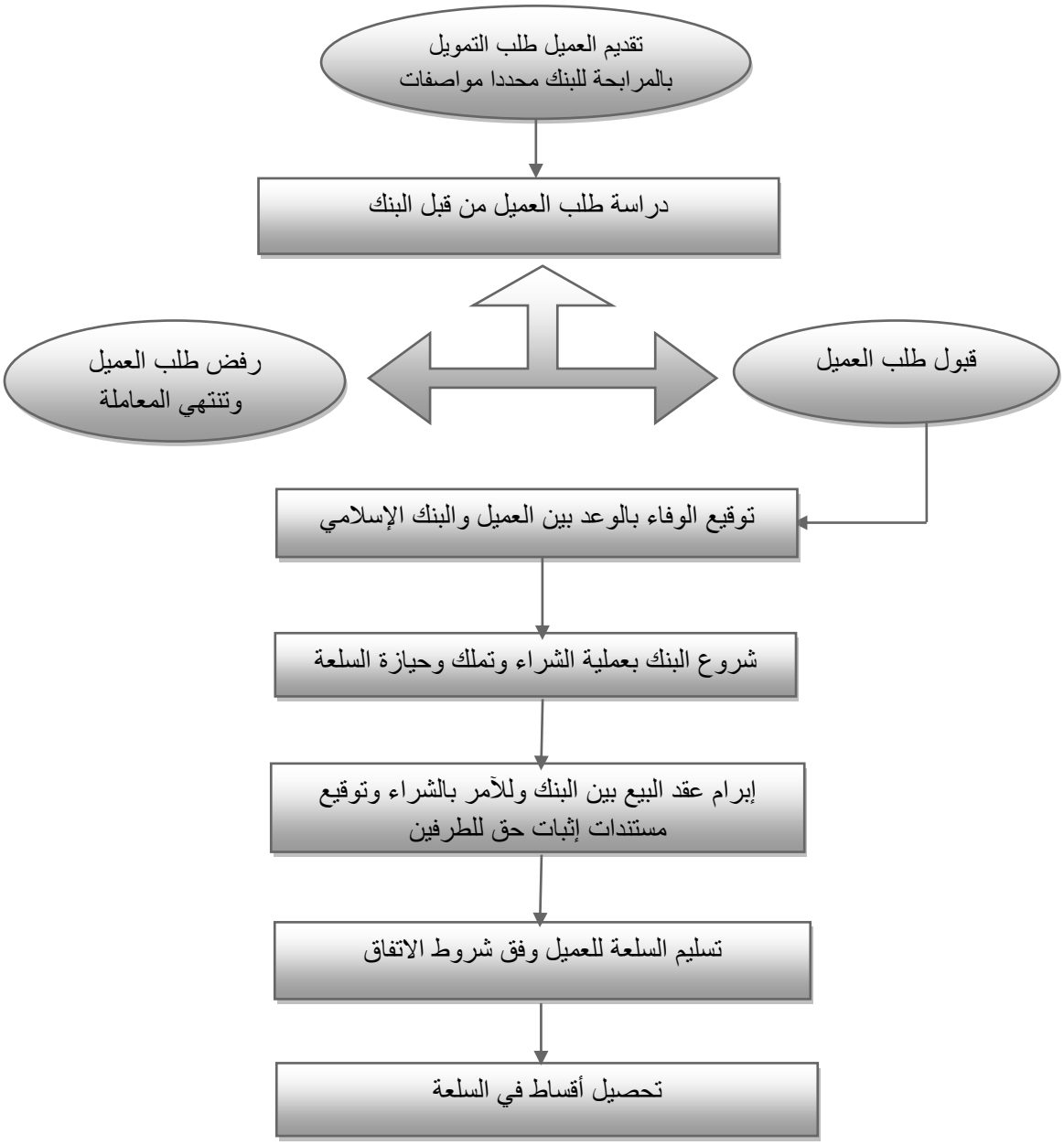
5/ عقد البيع: يتم توقيع عقد بيع مرابحة للسلعة المشتراة بين البنك والعميل, ويتضمن العقد ثمن السلعة الأصلي وتكلفة حيازتها وهامش ربح البنك, وجميع ذلك يمثل ثمن السلعة على العميل الذي هو المشتري الأخير, كما يتضمن كيفية تسديد الثمن وضمانات التسديد؛

6/ تسليم السلعة: يقوم البنك بتسليم السلعة الموصوفة بالعقد للعميل؛

7/ تحصيل قيمة السلعة: يقوم البنك بتحصيل قيمة السلعة حسب العقد المتفق عليه وحتى السداد التام, وهكذا ينتهي عقد البيع وتنتهي عملية المرابحة للآمر بالشراء.

[1] محمد محمود العجلوني, **مرجع سبق ذكره**, ص 247.

الشكل (2-1): الشكل الموالي يوضح مراحل عملية المرابحة للآمر بالشراء



المصدر: ضياء الدين مصباح عزات سكيك, مرجع سبق ذكره,ص33, بتصرف.

المطلب الثالث: أهمية التمويل بالمرابحة

تكمن أهمية التمويل بالمرابحة سواء بالنسبة للبنوك الإسلامية أو للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما يوفره من مزايا لكلا الطرفين.

الفرع الأول: مزايا التمويل بالمرابحة للبنوك الإسلامية

تقوم المصارف الإسلامية بتوجيه نشاطها الأكبر لمعاملات المرابحة للآمر بالشراء, للأسباب التالية:

1/ تحقق ربحا مناسبا للمؤسسات المصرفية الإسلامية خلال فترة زمنية قصيرة؛

2/ توفر للمصارف الإسلامية إمكانية الالتزام و السماح لها بممارسة نشاطها من خلال توفير السيولة النقدية المتأتية من تحصيل الأقساط الدورية ومن خلال القسط الفوري الذي يتم دفعه مقدما؛

3/ انخفاض درجة المخاطرة التي ترافق تمويل المرابحة المصرفية, وذلك لأن ربح المؤسسة يتم تحديده مسبقا, وكذلك التمويل بالمرابحة المصرفية مضمون بالسلعة التي يتم تمويلها, وتنخفض درجة المخاطرة من خلال تقليص الفترة التي تمتلك المؤسسة فيها السلعة؛

4/ أنها تناسب موارد المؤسسات المصرفية الإسلامية ذات الطبيعة قصيرة الأجل في معظمها, لأن هذه الصيغة آجالها قصيرة؛

5/ يمكن للعائد الكبير الذي يحققه عقد المرابحة للآمر بالشراء أن يساهم في تحقيق مشروع من مشاريع التكافل الاجتماعي الذي هو هدف من أهداف البنوك الإسلامية؛

6/ تتميز عمليات المرابحة للآمر بالشراء بأنها سهلة التنفيذ وقصيرة المدة مما يترب عليها سرعة دوران رأس المال وتحقيق ربح سريع؛

7/تفضيل المتعاملين مع المصارف الإسلامية لهذا النوع من التمويل حفاظا على أسرار عملهم وذلك لا يتوفر في صيغة المشاركة على سبيل المثال؛[1]

8/ سهلة التنفيذ ولا تتطلب إجراءات معقدة, ولا تحتاج إلى دراسات جدوى تسويقية, فنية أو مالية, مما يسمح بتغطية احتياجات عدد كبير من المتعاملين؛

9/ فتح أبواب ملائمة للاستثمار, حيث يمكن أن يستثمر البنك الإسلامي أمواله وودائع عملائه في هذه الصيغة (المرابحة) مما يزيد من عوائده وأرباح عملائه ولكن بشكل منضبط ودون التوسع في هذه الوسيلة, حيث حذر مجلس الفكر الإسلامي (الباكستاني) – في تقريره حول إلغاء الربا من الاقتصاد الوطني – من استخدام هذه الوسيلة على نطاق واسع لأنها قد تمهد الطريق أمام التعامل بالربا, لذا يحتاج الأمر إلى ابتكار أنواع من التدابير الوقائية لكي يقتصر استخدام هذا النمط من التمويل على الحالات التي لا مفر من استخدامه فيها؛[2]

ولهذا فقد وجدت البنوك الإسلامية في عقد المرابحة أفضل وسيلة لتشغيل الأموال لديها, ذلك لأنها تمتاز بسرعة تحريك الأموال ما ينتج عنها الربح السريع هذا من جهة, ومن جهة أخرى معظم البنوك الإسلامية حديثة النشأة ولا تستطيع الاستثمار في القطاعات الإنتاجية الاستثمارية طويلة الأجل.

الفرع الثاني: مزايا التمويل بالمرابحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتم استخدام بيع المرابحة على نطاق واسع كأحد مصادر التمويل التي تقدمها البنوك الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتلبية احتياجاتها من السلع اللازمة وتمويل العمليات التي تتطلبها مختلف الأنشطة التي يمارسونها, بهدف تجنب التعامل بفائدة مع البنوك التقليدية, ولمواجهة مشكل عدم توافر السيولة النقدية لديهم.

[1] ضياء الدين مصباح عزات سكيك, **مرجع سبق ذكره**, ص 34.

[2] محمود عبد الكريم أرشيد, **المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية**, ط1, دار النفائس للنشر والتوزيع, الأردن, 2015 , ص 171.

حيث تمكن هذه الصيغة من تلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, والتي تختلف حسب القطاعات منها على سبيل المثال: [1]

- **القطاع الحرفي**: عن طريق شراء الآلات والمعدات اللازمة للورش وكذا تزويدها بالمواد الخام؛
- **قطاع المهن الحرة**: عن طريق شراء الأجهزة الطبية للأطباء, وتجهيز مكاتب المحامين...الخ؛
- **القطاع التجاري**: عن طريق شراء البضائع سواء من داخل الوطن أو خارجه؛
- **القطاع الصناعي**: عن طريق المعدات الصناعية, أو تزويد المنشآت بالمواد الأولية؛
- **القطاع الزراعي**: عن طريق شراء الآلات الزراعية ومدخلات الزراعة كالأسمدة والبذور؛
- **القطاع الإنشائي**: عن طريق شراء معدات ومواد البناء للمقولين.

وتكمن مزايا التمويل بالمرابحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ما يلي:

1/كونها أحد بيوع الأمانة فهي وسيلة تمويل آمنة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعرف من خلالها الثمن الأصلي للسلعة ومقدار ربح المصرف, وبالتالي يضمن لها عدم التعرض للغبن؛

2/ تتميز بسرعة و سهولة الإجراءات المتبعة, وبالتالي يمكن الاعتماد عليها في تمويل الصفقات الطارئة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

3/ لا تتطلب من هذه المؤسسات إجراء أي دراسة جدوى اقتصادية, تسويقية, فنية, مالية أو اختبارات مكلفة؛[2]

4/يمكن استخدامها في تمويل شراء سلع محلية أو سلع أجنبية مستوردة.[3]

يعتبر أسلوب التمويل بالمرابحة أسلوبا مناسبا لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنه يساعد في الحصول على مختلف الآلات والتجهيزات والأصول المادية المختلفة بالإضافة إلى المواد الأولية التي يمكن أن تحتاجها تلك المؤسسات بدون دفع فوري, وعادة هذه المؤسسات لا تملك الأموال الكافية للقيام بذلك, فأسلوب الرابحة يساعدها كثيراً على دفع ما عليها في شكل أقساط أو دفعات مستقبلية.

والجانب التمويلي للمرابحة يظهر في المرابحة لأجل أو على أقساط, فتتضمن العملية بجانب البيع ائتمانا تجاريا يمنحه البائع للمشتري الذي يسدد الثمن فيما بعد من إيراداته إما مرة واحدة أو بعد أجل معين أو على أقساط, والأنسب أن تقدر هذه الزيادة بمعدل العائد على الاستثمارات التي يحققها البائع من نشاطه أو يسترشد بالعائد على حسابات الاستثمار للبنوك الإسلامية في الدولة.[4]

[1] سليمان ناصر ومحسن عواطف,**مرجع سبق ذكره**,ص193.
[2] محمد محمود العجلوني,**مرجع سبق ذكره**,ص 246.
[3] ضياء الدين مصباح عزات سكيك, **مرجع سبق ذكره**, ص 32.
[4] بوزيد عصام, **مرجع سبق ذكره**, ص128.

وحتى تحقق المرابحة الهدف المطلوب منها وهو المساهمة في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجب أن تهتم بتمويل شراء الوحدات الإنتاجية (خطوط الإنتاج) أو شراء المواد الخام ومستلزمات التشغيل التي تستخدم في صناعة المنتجات النهائية.

والمرابحة بهذا يمكن لها أن تلعب دورا حيويا في دعم نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كصيغة لتوفير مستلزمات الإنتاج لتلك المؤسسات هذا من جانب, وفي تصريف منتجاتها إلى الأفراد والمؤسسات الكبيرة التي ترغب في شراء منتجات بعينها فيمكن تلبية هذه الطلبات من إنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[1]

إن اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المرابحة كصيغة تمويل, يسمح لها بالحصول على السلع التي تحتاجها دون دفع الثمن مباشرة عند استلام السلعة, وهذا يوفر للمؤسسة جرعات مستمرة من التمويل خلال هذه الفترة بمعنى أنها توفر مرونة أكبر للتمويل وتتيح للمؤسسة فرصة تحقيق وفرات مالية تستخدمها لتغطية احتياجات أخرى.

[1] Hussien Alasrag , **Islamic financial instruments and small and medium enterprises** ,Munich personal RePEs archive (MPRA), March 2010.

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

سنحاول في هذا المبحث القيام بعرض موجز لأهم الدراسات والأبحاث ذات صلة بموضوع الدراسة, حيث تم تقسيم المبحث إلى مطلبين, الأول لعرض الدراسات السابقة, والثاني لإظهار أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسات السابقة والحالية

المطلب الأول: عرض الدراسات السابقة

فيما يتعلق بالدراسات السابقة لموضوعنا فلقد تمكنا من الاطلاع على الأعمال التالية:

الفرع الأول: الدراسات العربية

ويمكن إيجازها كما يلي:

1/ رفيق يونس المصري, كتاب بعنوان:" بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية", 1996:

تناول الكاتب باختصار بيع المرابحة كما ورد في الفقه القديم, ثم بتفصيل أكبر بيع المرابحة كما هو مطبق في المصارف الإسلامية, وتوصل الكاتب إلى نتائج عديدة ولعل من أهمها والتي لها علاقة بموضوع الدراسة أن بيع المرابحة للآمر بالشراء يحتل مكانة مهمة في المصارف الإسلامية إذا ما قورنت بعمليات المشاركة والمضاربة, حتى أن بعض المصارف تكاد تقتصر عملياتها التمويلية عليه, وذلك لأن مال المصرف فيه يكون مضمونا بأصله وربحه معا, في صورة تدفقات نقدية معلومة المبالغ والآجال مسبقا.

2/ منير سليمان الحكيم, مذكرة ماجستير بعنوان: "دور المصارف الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة", 2003:

هدفت هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على العقود التي تجريها المصارف الإسلامية والتي تناسب المشروعات الصغيرة, وتوضيح الفرق بين الصيغ الربوية وبيان مدى أهمية التمويل وفق هذه العقود, وقد توصلت الدراسة إلى العديد من نتائج أهمها أن لجوء المشروعات الصغيرة إلى سد احتياجاتها التمويلية من خلال الصيغ التي تقدمها المصارف الإسلامية أفضل من لجوئها إلى التمويل بالصيغ الربوية التي تقدمها البنوك التجارية, وذلك لما يتوفر في الصيغ الإسلامية من الاستقرار والمرونة وتحقيق الأرباح للمشروعات الصغيرة.

3/ محمد عبد الحميد محمد فرحان, مذكرة ماجستير بعنوان: "التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة", 2010:

تهدف إلى دراسة دور الدولة والمؤسسات المالية الإسلامية والمصارف الإسلامية في دعم قطاع المشروعات الصغيرة باعتبار أنهم من أهم مصادر التمويل التي يمكن الاعتماد عليها في قطاع المشروعات الصغيرة, ودراسة مدى كفاءة هذه المصادر وتقييمها على أساس كفاءتها وملائمتها لواقع المشروعات الصغيرة, وخلصت هذه الدراسة إلى نتائج عدة من أهمها أن قطاع المشروعات الصغيرة يعتبر ذو أهمية بالغة في تحقيق عملية التنمية في مختلف مجالاتها, وذلك للأهمية البارزة التي يمثلها ذلك القطاع كأساس لعملية التنمية الشاملة. بالإضافة إلى أن التمويل الإسلامي بخصائصه ومزاياه وأشكاله يعبر عن نظرة الإسلام الثاقبة باعتباره دين الله عز وجل وشريعته التي ارتضاها لجميع خلقه من أجل تحقيق عملية التنمية الحقيقية الشاملة والمتوازنة المرتكزة على مراعاة خصائص ومقومات الفرد باعتباره أساس الكون وبالتالي أساس عملية التنمية.

4/ محمود سلامة سليمان الجويفل, مذكرة ماجستير بعنوان:"دور البنوك الإسلامية في تمويل المنشآت الأردنية الصغيرة والمتوسطة الحجم", 2012:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أساليب البنوك الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودراسة هذه الأساليب وتقييمها على أساس كفاءتها وملائمتها لواقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة, ووضع الحلول التي تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الاستفادة من تمويل البنوك الإسلامية, والاستخدام الأمثل لها.

ومن أهم نتائج التي توصلت إليها الدراسة أن صيغ التمويل الإسلامي تمتاز بدورها الفعال في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, وتقترح الدراسة أنه على السلطات المختصة المساهمة في إنجاح عمل البنوك الإسلامية مما لها من تأثير كبير في تجميع المدخرات وإيجاد البديل لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

5/ ضياء الدين مصباح سكيك, مذكرة ماجستير بعنوان:"أثر التمويل بالمرابحة على نمو رأس المال العامل", 2015:

تهدف هذه الدراسة إلى الوقوف على آليات وضوابط منح التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك التعرف على تأثير التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء على نمو رأس المال العامل.

وأهم ما توصلت إليه الدراسة أن التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء يلبي المتطلبات المختلفة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعتبر بديلا تمويليا مناسبا عن صيغ التمويل التقليدية, فضلا عن ملائمتها للأحكام الشرعية التي تساعدها على ضبط إصدارتها التمويلية وتنظيم العلاقة مع المستثمرين.

6/بوزيد عصام, مذكرة ماجستير بعنوان:"التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة",2010م:

حاولت الدراسة توضيح إمكانية حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال نظام التمويل الإسلامي, كون هذا الأخير نظام تمويل يختلف جذريا عن التمويل التقليدي, ومن أهم ما توصلت إليه الدراسة أن السبب في إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو نظام التمويل القائم على الفائدة, كما بين الباحث أن الصيغ التمويلية الإسلامية كفيلة بحل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما يكمن فيها من مزايا.

7/سليمان ناصر ومحسن عواطف, مقال بعنوان:"تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية,2011:

ويهدف إلى إظهار مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات البلدان النامية وما تحققه من تطور وتنمية في جميع الميادين, وكذا إبراز تنوع وثراء صيغ التمويل في المصارف الإسلامية ومدى صلاحيتها للتطبيق في مختلف القطاعات الاقتصادية ولمختلف الآجال, وإثبات مدى ملائمة نظام التمويل في المصارف الإسلامية لتمويل وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوصلت الدراسة إلى أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية في مختلف المجالات, وتتمحور إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عنصرين: يتمثل الأول في وجود نظام مصرفي غير مرن ويعاني من سلبيات عديدة خاصة في البلدان النامية, أما العنصر الثاني فيتمثل في غياب ثقافة السوق المالي واعتمادها على موارد مالية ضئيلة مسيَّرة وفق نماذج تقليدية و أن البنوك الإسلامية لتحقيق أهدافها تسعى إلى تطبيق صيغ التمويل و التي تتميز بملائمتها لتمويل مختلف القطاعات و استخدامها لمختلف الآجال, و هذا ما يجعل أغلبها صالح لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

الفرع الثاني: الدراسات الأجنبية

ويمكن تلخيصها في ما يلي:

8/Hussien Alsrag, Islamic Financial instruments, and Small and medium enterprises, (2010) :

تهدف الدراسة إلى بيان أهم صيغ التمويل الإسلامي وطبيعتها المتميزة ومدى ملائمتها للمشروعات الصغيرة والمتوسطة مع عرض لمقومات نجاحها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتقوم بدورها المنشود في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وخلصت الدراسة إلى أنه لتعظيم الاستفادة من صيغ التمويل الإسلامي في تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز قدرته التنافسية, فان الأمر يتطلب تبني إستراتيجية طويلة الأجل لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتوفير شبكة منشآتية فعالة, بالإضافة إلى توفير الدعم والتدريب لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في وسائل الحصول على تمويل بواسطة الصيغ الإسلامية.

9/Habib Ahmed, The Role of Islamic Financial Institution In Financing Micro-Enterprises (Theory and Evidence),2003:

ركزت هذه الدراسة على أن البنوك الإسلامية تستطيع أن تلعب دورا فعالا ومؤثرا في توليد الثروة والحد من الفقر من خلال تمويلها للمؤسسات الصغيرة, حيث بينت الدراسة الدور الاجتماعي لطبيعة العقود في البنوك الإسلامية التي من خلالها تستطيع أن تكون الأفضل في تمويل المؤسسات الصغيرة.

وبين الباحث أن هناك العديد من البنوك الربوية بدأت تتبع صيغ التمويل الإسلامي في تمويل المؤسسات الصغيرة.
ومن ابرز ما توصل إليه الباحث هو أن البنك الإسلامي يستطيع تمويل المؤسسات الصغيرة بتكلفة أقل من البنوك الربوية وبالتالي تستطيع المؤسسات الصغيرة تحقيق ربح أعلى عن طريق تمويلها من البنوك الإسلامية .

المطلب الثاني: مقارنة الدراسة الحالية بالدراسات السابقة

الفرع الأول: أوجه الشبه بين الدراسات السابقة

اشتركت الدراسات في تناولها لصيغ التمويل الإسلامي وأثرها على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومدى أهميتها لهذا القطاع, مشيرة أن الصعوبات والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمثل بصفة أساسية في إشكالية التمويل, أي محدودية مصادر التمويل اللازم لسد حاجياتها سواء في مرحلة الإنشاء أو النشاط أو عند التوسع, مقترحة صيغ التمويل الإسلامية بديلا مناسبا لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثاني: أوجه الاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة

ما يميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة, أنها تركز على صيغة واحدة من صيغ التمويل الإسلامي وهي صيغة المرابحة, باعتبار أن هذا النوع من التمويل يلقى قبولا و تشجيعا من قبل الأفراد والمجتمعات والتي تنتشر فيها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و حاجة هذه الأخيرة إلى التمويل بسبب شح الموارد المالية و قد تناولت الدراسة صيغة المرابحة بشكل مفصل لإبراز دورها التمويلي, و مدى فعاليتها في تلبية الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

خاتمة الفصل:

حاولنا من خلال هذا الفصل التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإظهار خصائصها ومميزاتها والتي تجعل من المرابحة أسلوبا تمويليا مناسبا لتلبية حاجياتها التمويلية بمختلف قطاعاتها الحرفية, التجارية, الصناعية, الزراعية, المهن الحرة, والقطاع الإنشائي, وكان ذلك من خلال المبحث الأول.

كما تم التطرق في المبحث الثاني إلى بعض الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع دراستنا من خلال عرضها بشكل موجز ومقارنتها بالدراسة الحالية.

وفي الفصل الموالي سنتطرق إلى الدراسة الميدانية للمرابحة كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, وكانت الدراسة ببنك البركة الجزائري وكالة غرداية.

الفصل الثاني: دراسة حالة بنك البركة الجزائري –وكالة غرداية–

تمهيـد :

بعد استعراضنا في الفصل الأول للأساسيات النظرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة, وأبرزنا من خلاله أهمية المرابحة كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, سنركز الاهتمام في هذا الفصل على الدراسة التطبيقية لبنك البركة الجزائري الذي يعتبر من أبرز البنوك الإسلامية مع التركيز على وكالة غرداية من أجل معرفة مدى مساهمة التمويل بالمرابحة في تلبية الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, لهذا الغرض تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: الطريقة والأدوات المستخدمة في الدراسة

المبحث الثاني: تحليل, تفسير ومناقشة نتائج الدراسة

المبحث الأول: الطريقة والأدوات المستخدمة في الدراسة

سنتطرق في هذا المبحث إلى التعريف بمجتمع الدراسة التي تم اختيارها وطريقة جمع المعلومات.

المطلب الأول: الطريقة المتبعة في الدراسة

يمكن تقسيم ذلك إلى:

الفرع الأول: مجتمع الدراسة

يتمثل مجتمع الدراسة في بنك البركة الجزائري واخترنا وكالة غرداية كعينة للدراسة.

أولا: تقديم بنك البركة الجزائري

1/تأسيس بنك البركة الجزائري

تأسس بنك البركة الجزائري (شركة مساهمة محدودة) في الفاتح من مارس 1990 وتم افتتاحه رسميا في 20 ماي 1991، وبدأ نشاطه فعليا في الفاتح من سبتمبر 1991, وهو أول مؤسسة مصرفية تأسست على ضوء قانون النقد والقرض الذي صدر في 14 أفريل 1990، وأول مؤسسة مصرفية يساهم في رأسمالها شركاء خواص وأجانب في نفس الوقت, يتمثلون في مجموعة البركة السعودية عبر شركتها القابضة الكائن مقرها في البحرين، أما الشريك الوطني فيتمثل في بنك الفلاحة والتنمية الريفية حيث يتقاسم هذان المساهمان ملكية البنك مناصفة, وحدد رأس مال البنك آنذاك ب 500.000.000 دج (خمسمائة مليون دينار جزائري).

وهو بذلك أول مؤسسة مصرفية تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية في الجزائر إذ يهدف البنك إلى تغطية الاحتياجات الاقتصادية في ميدان الخدمات المصرفية وأعمال التمويل واستثمار المنظمة على أساس غير ربوي.

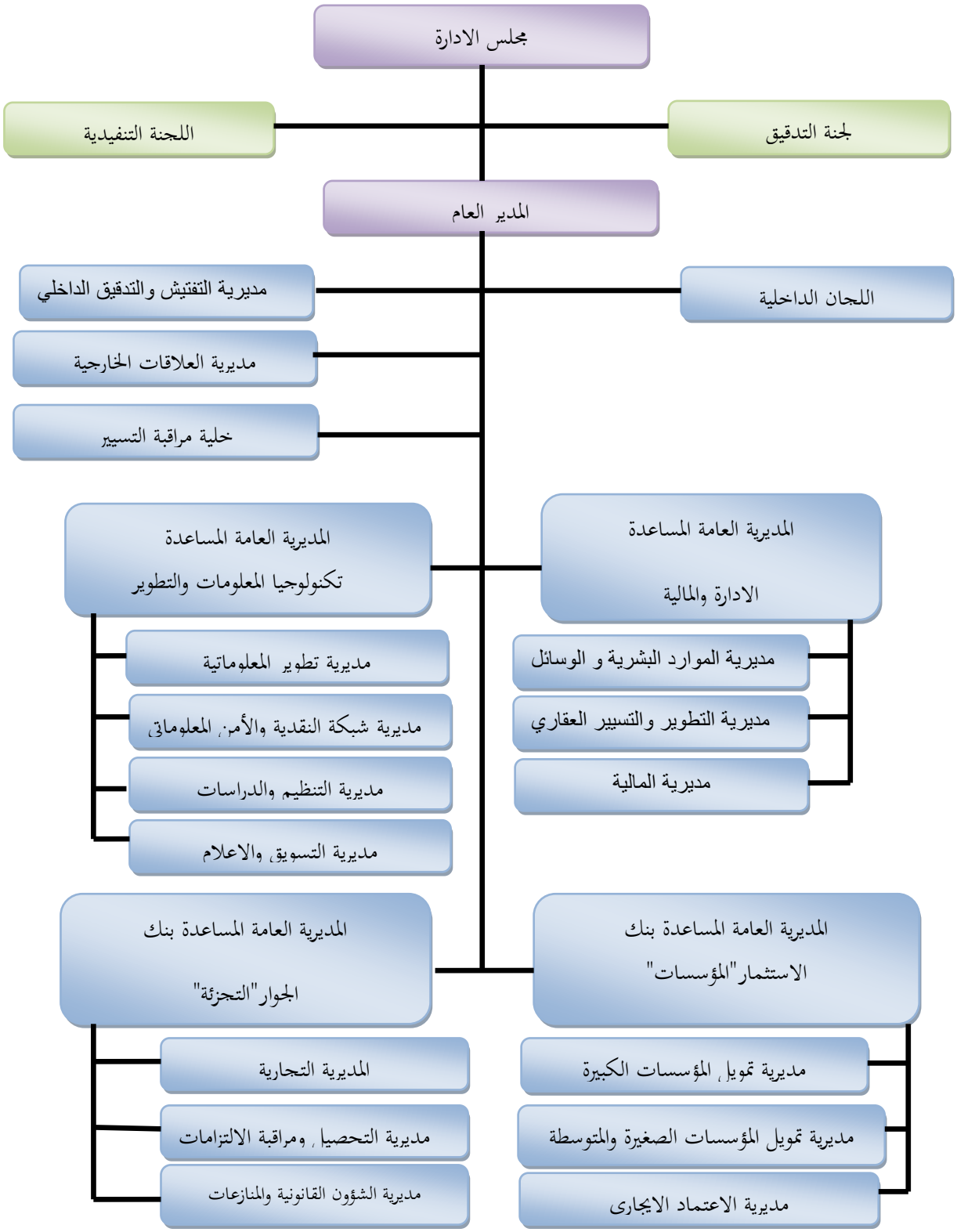
ونتيجة لتعديل القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري في 18 فيفري 2006, تم رفع رأس مال البنك إلى 2.5 مليار دينار جزائري بنسبة 44% لبنك الفلاحة والتنمية الريفية, و 56% لمجموعة البركة المصرفية.[1]

2/ الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري:

إن تشكيلة الهيكل لتنظيمي لبنك البركة الجزائري تأخذ الشكل العام الذي تأخذه أي مؤسسة ذات أسهم فهو يتكون من مجلس للإدارة ومديريات فرعية أخرى بالإضافة إلى هيئة للرقابة الشرعية تحدد من طرف مجلس الإدارة, و الشكل الموالي يوضح ذلك:

[1] وثائق مقدمة من بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية).

الشكل(1–2): الهيكل لتنظيمي لبنك البركة الجزائري



المصدر: وثائق مقدمة من بنك البركة الجزائري(وكالة غرداية)

ثانيا/ أهداف ومهام بنك البركة الجزائري:

تتلخص فيما يلي:[1]

1/ أهداف بنك البركة:

يهدف البنك إلى تغطية الاحتياجات الاقتصادية في ميادين الخدمات المصرفية وأعمال التمويل والاستثمار المنظمة على غير أساس الربا، أي العمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، وتتمثل أهدافه فيما يلي:

أ- تحقيق ربح حلال، من خلال استقطاب الأموال وتشغيلها بالطرق الإسلامية الصحيحة، وبأفضل العوائد، بما يتفق وظروف العصر مع مراعاة القواعد الاستثمارية السليمة؛

ب- تطوير وسائل جذب الأموال والمدخرات وتشجيع التوفير العائلي وتوجيهه نحو المشاركة في الاستثمار المصرفي غير الربوي من أجل دفع عجلة التنمية؛

ج-توفير التمويل اللازم لسد احتياجات القطاعات المختلفة, لاسيما القطاعات البعيدة عن أماكن الاستفادة من التسهيلات المصرفية التقليدية؛

د- التوسع على مستوى التراب الوطني، والمساهمة في جميع قطاعات الاقتصاد الوطني، والبحث عن مجالات أخرى لجذب الزبائن؛

هـ- المحافظة على السمعة الحسنة وتحسين الخدمات المقدمة من طرف البنك؛

و- القيام بكافة الأعمال الاستثمارية والتجارية المشروعة مع دعم صغار المستثمرين والحرفيين؛

ي- إنشاء وتطوير النماذج المالية والمصرفية المتفقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية باستخدام أحدث الطرق والأساليب؛

ز- تطوير أشكال التعاون مع البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في كافة المجالات وخاصة في مجال تبادل المعلومات وتطوير آفاق الاستثمار وتقديم التطوير اللازم للمشروعات المتفق على جدارتها الاقتصادية والاجتماعية؛

م- تطوير سوق رأس المال الإسلامي والمساهمة في التوعية بأهمية التعامل وفق المبادئ الإسلامية.

ومن أجل تحقيق أهدافه تم وضع مجموعة من الخطط، والاستراتيجيات تساعده على تجنب الوقوع في المخاطر وهي كالآتي:[2]

أ- تدقيق وتطوير نظام تسيير البنوك؛

ب- التحكم في التكاليف ووضع أدوات تحليل المردودية و متابعة النتائج؛

ج- تغطية السوق المحلية وتوسيع مجال الاستثمارات، وتنويع تشكيلة المنتجات؛

[1] بناء على وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية).

[2] بناء على وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية).

د-تدعيم الأموال الخاصة بالبنك.

2/ مهام بنك البركة:

يقوم البنك بالمهام التالية:

2-1/ في مجال الخدمات المصرفية:

يمارس البنك سواء لحسابه أو لحساب غيره في داخل الجزائر وخارجه جميع أوجه النشاط المصرفي المعروفة أو المستحدثة والتي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية, مما يمكن للبنك أن يقوم به في نطاق التزامه المقرر ويدخل في نطاق النشاط ما يلي:

أ- قبول الودائع النقدية، فتح الحسابات الجارية، حسابات الإيداع المختلفة, دفع قيمة الشيكات ومقاصتها، تحصيل الأوراق التجارية، تحويل الأموال في الداخل والخارج، فتح الإعتمادات المستندية وتبليغها, إصدار الكفالات المصرفية, خطابات الضمان, وغير ذلك من الخدمات المصرفية؛

ب- التعامل بالعملات الأجنبية في البيع والشراء على أساس السعر الحاضر دون السعر الآجل ويدخل في نطاق التعامل المسموح به في حالات الإيداع المتبادل – دون فائدة- لمختلف العملات حسب الحاجة؛

ج- إدارة الممتلكات وغير ذلك من الموجودات القابلة للإدارة المصرفية على أساس الوكالة بالأجر؛

د- القيام بالدراسات الخاصة لحساب المتعاملين مع البنك وتقديم المعلومات والاستشارات المختلفة.

2-2/ في مجال الخدمات الاجتماعية:

يقوم البنك بدور الوكيل الأمين في مجال تنظيم الخدمات الاجتماعية الهادفة إلى توثيق أوامر الترابط والتراحم بين مختلف الجمعيات والأفراد وذلك عن طريق الاهتمام بالنواحي التالية:

أ- تقديم القرض الحسن للغايات الإنتاجية والاستهلاكية في مختلف المجالات, والمساعدة على تمكين الحاصل على القرض ببدء حياته المستقلة أو تحسين دخله و معيشته؛

ب- إنشاء وإدارة الصناديق المخصصة لمختلف الغايات الاجتماعية المعتبرة أو أية أعمال أخرى مما يدخل في عموم الغايات المستهدفة .

2-3/في مجال التمويل والاستثمار:

يقوم البنك بأعمال التمويل والاستثمار على أساس غير ربوي, وذلك من خلال الوسائل التالية:

أ- يقوم البنك بتقديم التمويل اللازم (كلياً أو جزئيا) في مختلف الأحوال والعمليات القابلة للتصفية الذاتية ويشمل ذلك أشكال التمويل بالمضاربة، المشاركة المتناقصة، بيع المرابحة للأمر بالشراء، السلم، الائتمان الإيجاري، الاستصناع, وغير ذلك من صور مماثلة؛

ب- توظيف الأموال التي يرغب أصحابها في استثمارها المشترك مع سائر الموارد المتاحة لدى البنك وذلك وفق نظام المضاربة المشتركة و يجوز للبنك في حالات معينة أن يقوم بالتوظيف المحدد حسب الاتفاق الخاص بذلك.

2-4/ تصرفات و أعمال أخرى:

يمكن للبنك في مجال ممارسته لأعماله, أن يقوم بكل ما يلزم من التصرفات لتحقيق أهدافه, ويشمل ذلك على وجه الخصوص ما يلي:

أ- إبرام العقود والاتفاقيات مع الأفراد والشركات والمؤسسات المحلية والأجنبية؛

ب- تأسيس الشركات في مختلف المجالات لاسيما المكملة لأوجه نشاط البنك؛

ج- تملك الأصول المنقولة وغير المنقولة وبيعها واستثمارها وتأجيرها واستئجارها بما في ذلك أعمال استصلاح الأراضي المملوكة أو المستأجرة وتنظيمها للزراعة, الصناعة, السياحة والإسكان؛

د- إنشاء صناديق التأمين الذاتي والتأمين التعاوني لصالح البنك أو المتعاملين معه في مختلف المجالات؛

هـ- تلقي الزكاة وقبول الهبات والتبرعات والإشراف على إنفاقها في المجالات الاجتماعية المخصصة لها وحسب الغايات المعتبرة؛

و- الدخول في الاتحادات المهنية المحلية والإقليمية والدولية وبخاصة الاتحادات الرامية إلى توطيد العلاقات مع البنوك الإسلامية.

3/مبادئ التمويل ببنك البركة الجزائري:

إن بنك البركة الجزائري مؤسسة من المؤسسات المالية الإسلامية, تتوقف تمويلاتها على مجموعة من المبادئ المتعارف عليها والأعمال المصرفية المتوافقة ومبادئ الشريعة الإسلامية بالإضافة إلى كونه مؤسسة مصرفية تجارية تقوم بأعمال التمويل والاستثمار فان أعماله تقوم على مجموعة من المبادئ, منها ما هو شرعي ومنها ما هو عملي, وبيان هذه المبادئ وإيجازها في النقاط التالية:[1]

أ- إن جميع التمويلات الممنوحة من قبل البنك يجب أن تكون مطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية؛

ب- يجب أن تطابق تدخلات البنك الأعراف المصرفية الرامية إلى توظيف واستغلال الموارد الممنوحة له من قبل زبائنه هذا من جهة, ومن جهة أخرى الاحتراز والحيطة من المخاطر خاصة تلك المتعلقة بعدم توظيف الأموال وعدم تسديدها؛

ج- موافقة التمويلات المقدمة للشروط المحددة من طرف السلطات النقدية الواردة أساسا ضمن القواعد الاحترازية؛

[1] بناء على وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية).

د- إلزامية دراسة المخاطر لكل الطلبات المقدمة من العملاء حتى ولو كانت مغطاة جزئيا أو كليا بضمانات مالية؛

هـ- وجوب دعوة العميل وتحديد مجمل احتياجاته المتعلقة بعمليات الاستغلال أو الاستثمار تفاديا للطلبات المتكررة؛

و- الاعتماد على المهنية بشكل كبير في اتخاذ القرارات التمويلية.

ثالثا/ تقديم وكالة بنك البركة غرداية:

1/ تعريف وكالة بنك البركة غرداية:

وكالة غرداية هي واحدة من الوكالات الفرعية لبنك البركة الجزائري بمنطقة الجنوب, تأسست سنة 2007، ومقرها شارع الأندلس, غرداية.

2/الهيكل التنظيمي للوكالة:

يتكون الهيكل التنظيمي للوكالة من:[1]

أ/ **المدير**: وهو المسؤول عن الفرع ونتائجه حيث يكون تحت سلطة مدير الشبكة, وتتمثل المهام التي يقوم بها في:

- إعطاء التعليمات والتوجيهات المنظمة للفرع؛

- التكفل بحل المشاكل في حال وجودها؛

- الإمضاء على الوثائق مثل: الاعتماد المستندي, عقود التمويل, عقود البيع...الخ.

ب/ نائب المدير: ويكون خاضع لسلطة المدير ويقوم مقامه عند غيابه, تتمثل مهامه الأساسية في تحقيق نشاطات وأهداف الفرع وكذلك تسيير الوسائل البشرية والعتاد إضافة إلى الجانب المتعلق بالميزانية وأمن الفرع.

وبالنظر إلى التطورات الحاصلة في طرق التمويل فان نائب المدير يقوم بتسيير شؤون الزبائن, فيما يتعلق بالمعاملات المالية, وذلك باتخاذ كافة الإجراءات البنكية الواجب اتخاذها لإنجاح عمليات التمويل من مرابحة وإجارة و غيرها.

ج/ مصلحة الزبائن: وتتكفل هذه المصلحة بفتح وغلق حسابات الزبائن.

د/ مصلحة الصندوق والمحفظة: تقوم هذه المصلحة بتنفيذ النظام المحاسبي الذي يطابق القواعد المعتمدة في تسيير البنك وتشرف هذه المصلحة على:

1/ عمليات الصندوق: إذ تعتبر من المصالح الرئيسية والهامة في الوكالة وتقوم بـ:

- تسيير حركة النقود؛

[1] بناء على وثائق مقدمة من البنك.

– فتح الحسابات للزبائن والعملاء بمختلف أنواعها؛

– القيام بعمليات الإيداع والسحب المالي؛

– القيام بعمليات الجرد اليومي لعمليات الدفع والسحب؛

– تقوم بعمليات تحويل المبالغ المالية من حساب إلى حساب آخر داخل الوكالة نفسها أو مابين الوكالة ووكالة أخرى لنفس البنك أو ما بين الوكالة والبنوك الأخرى.

2/عمليات المحفظة: وتتكفل بالوظائف التالية:

– استقبال وتحضير الصكوك؛

– عرض الصكوك لعملية المقاصة؛

– تسيير الصكوك غير المدفوعة؛

– إرسال القيم إلى البنوك الأخرى للتحصيل؛

– الاحتفاظ بالأوراق التجارية وسندات الصندوق المقدمة من طرف العملاء من أجل تحصيلها عند تاريخ استحقاقها.

هـ/ مصلحة القروض: وتشرف على العمليات الرئيسية التالية:

1/التمويل:أي منح تمويلات سواء للأفراد أو المؤسسات و سواء كانت تمويلات استغلال أو استثمار.

2/التحصيل: أي تحصيل مستحقات الوكالة من المستفيدين من التمويلات.

و/مصلحة التجارة الخارجية: تقوم بتسيير المعاملات التجارية التي تخضع إلى القانون الدولي العام للتجارة الدولية انطلاقا من التنظيمات والأعراف المعمول بها والمستنبطة من غرفة التجارة الدولية بحيث لا تتناقض مع القانون التجاري الجزائري, وتعتمد هذه المعاملات على التقنيات المصرفية التالية:

– الاعتماد المستندي: ويجمع فيه كل أطراف التعامل (المشتري والممول والبنكين الوسيطين الداخلي والخارجي), وتتم المفاوضة على الوثائق عن طريق الممثل المعتمد بما في ذلك البنك من البلد الآخر مع الحرص على مراقبة كل الوثائق والتدقيق فيها للتأكد من عدم وجود أي تناقض وهناك من الاعتماد المستندي:

– اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد؛

– اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء؛

– اعتماد مستندي قابل للإلغاء.

– **التحصيل المستندي:** وتتم هذه العملية بين الطرفين الأساسيين للعملية الممول والعميل, ويتم الاتفاق بينهما مبدئيا قبل تأكيد ذلك, وفي حالة الاتفاق يتم تحويل القيمة المساوية بالعملة الصعبة وفقا لما تقتضيه المعاملات الجمركية.

– **تحويل العملة:** تتم عملية تحويل العملة لاستيراد منتوج معين من طرف الصناعيين المعتمدين ورجال الأعمال المعتمدين من طرف الدولة.

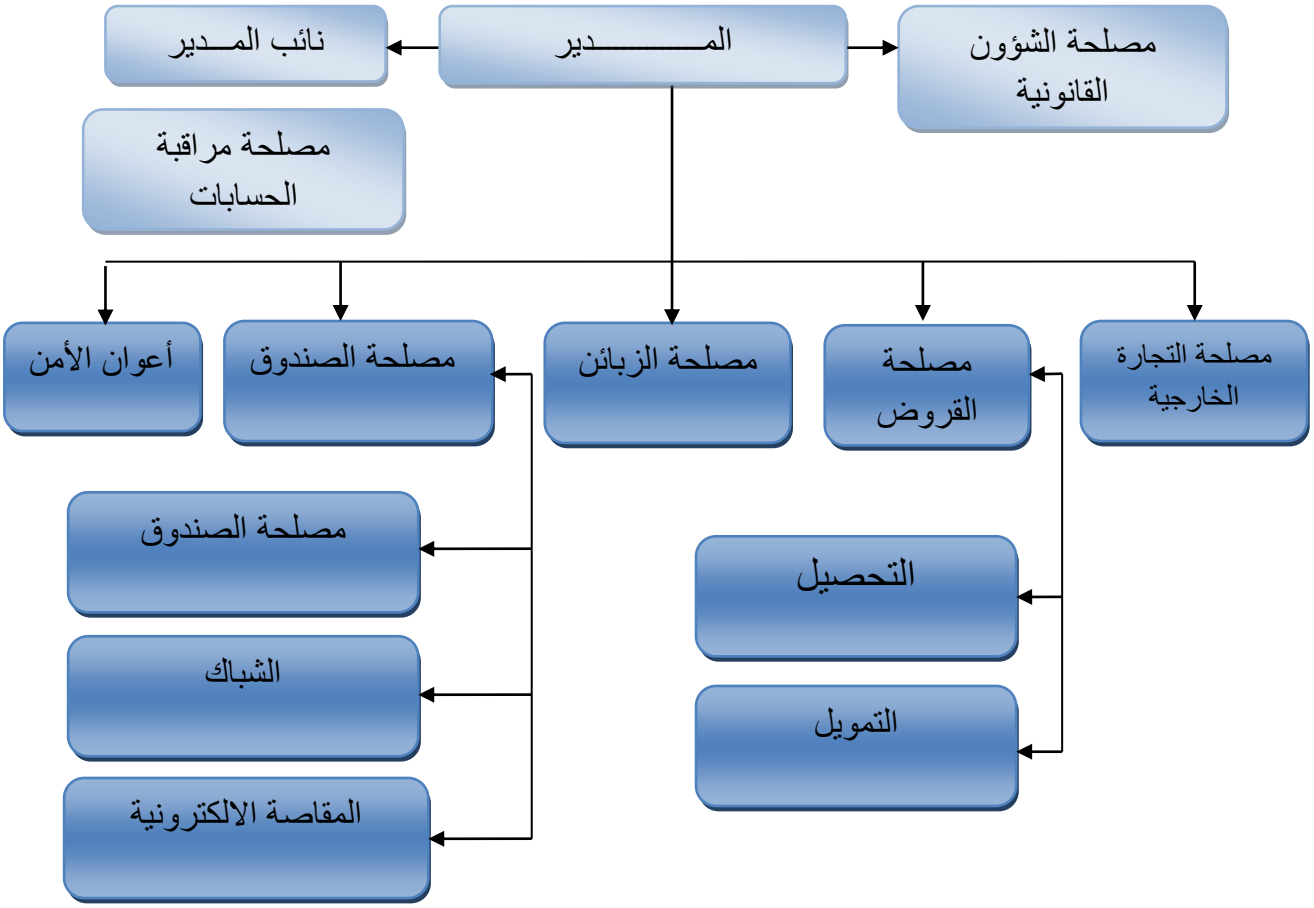
ي/ مصلحة الشؤون القانونية: تقوم بتشكيل مرجع وثائقي في مجال التشريع والتنظيم والقانون المصرفي, كما تقوم بالتكفل بالملفات المشكوك فيها أو المنازعات, مع القيام بكافة الإجراءات القانونية من أجل الدفاع عن مصالح المؤسسة.

ن/ مصلحة مراقبة الحسابات: تهدف إلى المراقبة الذاتية للوكالة, وتكون مسؤولة عن التأكد من العمليات التي تم إدراجها في الحسابات الخاصة بها, كما تسجل العمليات المحاسبية التي تجرى بمختلف مصالح الوكالة والتأكد من مطابقة التسجيلات مع المستندات المحاسبية.

ز/ أعوان الأمن: وهم عمال تابعون للبنك, يسهرون على أمن الوكالة.

ويمكن تلخيص ما سبق بالشكل الموالي:

الشكل(2–2): الهيكل التنظيمي لوكالة غرداية



المصدر: وثائق مقدمة من البنك البركة وكالة غرداية

3/ طرق التمويل المعتمدة من طرف وكالة غرداية:[1]

تتبع الوكالة مجموعة من الطرق التمويلية المستمدة من الشريعة الإسلامية والمتمثلة في:

أ/ المرابحة:

هي عملية بيع السلعة بنفس الثمن الذي تم شراؤها به مع إضافة ربح معلوم سواء بنسبة محددة من الثمن أو بمبلغ محدد, ويظهر الجانب التمويلي إذا بيعت السلعة مرابحة لأجل أو على أقساط، وبالتالي تتضمن العملية بجانب البيع ائتماناً تجارياً يمنحه البائع للمشترى الذي يسدد الثمن فيما بعد من إيراداته إما مرة واحدة بعد أجل معين أو على أقساط.

ب/ الإجارة:

يقوم البنك بشراء العتاد والمعدات اللازمة لتحقيق المشروع, وبعد ذلك يقوم بكرائها للزبون لمدة معينة, وحسب النظام المعمول به تنتقل ملكية العتاد والتجهيزات للزبون بعد تسديد المبلغ الكلي لها, ويصبح المالك الوحيد للمعدات التي تم كراؤها مسبقا.

و هي على نوعين:

1/ التأجير التشغيلي: وهو التأجير الذي يقوم على تمليك المستأجر منفعة أصل معين لمدة معينة على أن يتم إعادة الأصل للبنك الإسلامي في نهاية مدة الإيجار, ليتمكن المالك من إعادة تأجير الأصل لطرف آخر أو تجديد العقد مع المستأجر إذا رغب الطرفين بذلك.

2/ التأجير التمويلي(الإجارة المنتهية بالتمليك): في هذا النوع من التأجير يتم تمليك منفعة الأصل خلال مدة التأجير للمستأجر مع وعد من المالك بتمليك الأصل للمستأجر في نهاية مدة التأجير بسعر السوق في وقته أو بسعر يحدد في الوعد أو بسعر رمزي أو بدون مقابل.

ج/ السلم:

هو عقد بيع مع التسليم المؤجل للسلع, وهو يتضمن عملية مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن نقدا إلى البائع الذي يلتزم بتسليم بضاعة مضبوطة المواصفات في آجال محددة, وهكذا فبيع السلم يفترض وجود معاملة تجارية مالية بين طرفين, يتمثل الأول في البائع أي صاحب المشروع وهو المسلم إليه الذي يحصل عاجلا على ثمن السلع باعتباره موردا ماليا يستفيد منه في تغطية احتياجاته المالية, وذلك مقابل التزامه بالوفاء بالمسلم فيه آجلا السلع المحددة وفي آجال محددة.

أما الطرف الثاني فيتمثل في المشتري, وهو البنك الممول الذي يدفع الثمن لصالح البائع وذلك باعتبار عقد بيع السلم مقابل الحصول على السلعة التي يلتزم البائع بالوفاء بها والتي يمكن للبنك أن يتاجر بها في الوقت الذي يريده, فالبنك في إطار عملية السلم يمكن أن يستفيد من سعر منخفض ذلك أن بيع السلم أرخص من بيع الحاضر, ومن تم فالبنك يستطيع أن يتيح سلما موازيا على البضاعة من نفس النوع التي اشتراها بالسلم الأول دون ربط مباشر بين العقدين، كما يمكن الانتظار حتى تسلم

[1] بناء على وثائق مقدمة من طرف البنك.

السلع ثم بيعها بثمن عاجل أو آجل، وذلك ضمن عملية بيع السلم التابع ببيع عاجل أو آجل ويستفيد البائع من تمويل متاح من عند البنك بصفة المشتري للسلعة, ولما يتسلمها هذا البنك بنفسه في الآجال المحددة يتولى تصريفها ببيع حالي أو مؤجل كما يمكن أن يوكل البائع ببيعها نيابة عنه مقابل أجر متفق عليه وأيضا يمكن أن يوجه البائع لتسليم السلعة إلى طرف ثالث المتمثل في المشتري بمقتضى وعد مسبق منه بشرائها, وذلك بموجب طلب مؤكد بالشراء.

د/الاستصناع:

يعرف الاستصناع على أنه عقد مقاولة بمقتضاه يطلب الطرف الأول المسمى بالمستصنع, من الطرف الثاني ويدعى الصانع والمتمثل في البنك, صنع سلعة أو انجاز مشروع أو تأدية عمل وذلك مقابل أجر يدفعه بشكل مقسط أو لأجل، والبنك كممول يمكنه أن يستخدم أسلوب التمويل بالاستصناع بطريقتين فإما أن يشتري بضاعة بعقد استصناع وبعد أن يتسلمها يقوم ببيعها بيع عاديا بثمن نقدي كامل أو مقسط أو مؤجل لأجل معين, كما يمكن أن يدخل في عقد استصناع بصفته بائعا مع من يرغب في شراء البضاعة ويعقد عقد استصناع موازي بصفة مشتري لتصنيع السلعة التي التزم بها في العقد الأول.

الفرع الثاني: تحديد متغيرات الدراسة وطريقة جمعها

1/ تحديد متغيرات الدراسة:

للدراسة متغيرين هما:

أ/ المتغير المستقل: التمويل بصيغة المرابحة.

ب/ المتغير التابع: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2/ طريقة جمع المتغيرات:

تم جمع المعلومات المطلوبة من خلال التوجه إلى موقع بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية).

المطلب الثاني: الأدوات المستخدمة في الدراسة

تتمثل الطرق المستخدمة في الدراسة في ما يلي:

الفرع الأول: المقابلة

تم في هذه الدراسة الاعتماد على أسلوب المقابلة, وذلك بطرح مجموعة من الأسئلة على بعض مسؤولي البنك, بهدف الحصول على معلومات حول البنك وحجم التمويلات وحول وظيفة التمويل في البنك.

الفرع الثاني: برنامج Excel

لترجمة المعطيات العددية في شكل جداول والتي تم ترجمتها إلى أعمدة بيانية بهدف استخدامها في التحليل والتفسير.

المبحث الثاني: تحليل, تفسير ومناقشة نتائج الدراسة

سنتطرق في هذا المبحث إلى دراسة التمويل بالمرابحة في البنك البركة الجزائري (وكالة غرداية) من حيث التطبيق العملي للمرابحة, وتقديم دراسة إحصائية حول صيغ التمويل المستخدمة من طرف بنك البركة (وكالة غرداية) مع التركيز على صيغة المرابحة باعتبارها موضوع البحث, ثم تحليل وتفسير النتائج المتوصل إليها.

المطلب الأول: عرض نتائج الدراسة

سنعرض في هذا المطلب التطبيق العملي للتمويل بالمرابحة بالإضافة إلى دراسة إحصائية للتمويلات الممنوحة من البنك.

الفرع الأول: التطبيق العملي للتمويل بالمرابحة

يمكن للمرابحة أن تكتسي شكلين:[1]

– عملية تجارية مباشرة ما بين البائع و المشتري.

– عملية تجارية ثلاثية الأطراف ما بين المشتري الأخير (مقدم طلب الشراء) والبائع الأول (المورد) والبائع الوسيط (منفذ طلب الشراء).

وقد تم الأخذ بهذه الصيغة في العمليات المصرفية الإسلامية, حيث يتدخل البنك بصفته المشتري الأول بالنسبة للمورد وكبائع بالنسبة للمشتري مقدم الأمر بالشراء (العميل), بحيث يشتري البنك السلع نقدا أو لأجل ويبيعها نقدا أو بالتمويل لعميله مضاف إليه هامش الربح المتفق عليه ما بين الطرفين.

وتشمل تطبيقات صيغة المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية على نوعين من التمويل من حيث مكان الحصول على السلع إلى عمليات المرابحة للآمر بالشراء المحلية النقدية والآجلة: وهي عمليات المرابحة التي يقوم فيها بشراء السلعة من داخل الدولة وبيعها مرابحة للآمر بالشراء ويتم سداد قيمة البضاعة دفعة واحدة نقدا أو بعد فترة أو على أقساط, وهناك عمليات تتعلق بشراء السلعة من خارج الدولة تمهيدا لبيعها إلى العميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة دفعة واحدة أو على أقساط, ويطلق عليها تمويل الاعتماد المستندي من خلال المرابحة للآمر بالشراء.

وتتم خطوات التطبيق العملي للمرابحة كما يلي:[2]

1– يوقع البنك والعميل على عقد التمويل الذي يمكن أن ينص على فتح خط تمويل أو على عملية مرابحة ظرفية، في الحالة الأولى, يمكن تفسير اتفاقية الإطار من وجهة نظر الشريعة الإسلامية على أنها وعد بالبيع شامل على أصول يتم التفاوض بشأنها عملية بعملية؛

[1] بناء على تصريحات رئيس مصلحة التمويل ووثائق مقدمة من البنك.

[2] بناء على وثائق مقدمة من البنك.

2- يوكل البنك عميله للتفاوض مع المورد حول شروط شراء السلعة من طرفه, والقيام 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؛

3- يقوم المشتري الأخير (العميل) بتوجيه لمورده طلبية بالسلع التي يحتاجها؛

4- يقدم المورد للعميل فاتورة أولية محررة باسم البنك لحساب العميل, يوضح فيها التعيين, الكمية, سعر الوحدة والمبلغ الإجمالي للسلع, إضافة إلى الحقوق والرسوم المحتملة؛

5- يقدم العميل للبنك طلب (أمر) شراء للسلع, مدعوم بالفاتورة الأولية، يجب أن يوضح في طلب الشراء بالخصوص مبلغ العملية, هامش الربح العائد للبنك وتاريخ استحقاق مبلغ المرابحة (التسديد)؛

6- بعد مراقبة مطابقة العملية مع أحكام عقد التمويل والترخيص المتعلق بها, يسدد البنك مبلغ الفاتورة بشيك, تحويل, سفتجة (أو طرق أخرى) مباشرة لفائدة المورد، ويعتبر قبول البنك لورقة التجارية كشراء السلع بتمويل؛

7- تحقق العملية التجارية للمرابحة (تحويل ملكية السلع من البنك للعميل) عند تسلم الفاتورة النهائية واستلام السلع؛

8- بالنسبة لعمليات المرابحة المبرمة في إطار عمليات التجارة الخارجية, يسدد مبلغ التمويل للمورد عن طريق بنك الجزائر عند استلام الإشعار بالسحب من هذا الأخير (انجاز الاعتماد المستندي)، تنجز المرحلة الثانية من المرابحة إعادة بيع السلعة المستوردة لفائدة السفينة أو من وكيله بالجزائر؛

9- يمكن أن تنجز العمليات التي تستفيد من تمويلات خارجية في شكل مرابحة دون تسديد (شراء وإعادة بيع السلع بتمويل من طرف البنك)، غير أنه لا يمكن أن تحسب في هذه العمليات نسب فائدة, بل يجب إدراج هامش الربح في المبلغ المحدد من طرف المورد بفاتورة الشراء؛

10- كذلك بالنسبة للعمليات التي تتم بغلاف نقدي يكون فيه المقابل بالدينار مضمون بمؤونة من قبل العميل, يمكن أن تتم شريطة أن يكون البنك المشتري الأول للسلع (شراء السلع نقدا بالعملة الصعبة وإعادة بيعها نقدا بالدينار)؛

11- مما تجدر الإشارة إليه 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 باعتبارهما جزءا لا يتجزأ منه؛

12- يجب أن تحدد تواريخ التسديد حسب الدورة الاقتصادية للنشاط الممول وتحدد عند تحليل ملف التمويل؛

13- عند بيع السلع, يقوم العميل بتحويل الإيرادات المحصلة في حساب التسديد الذي يمكن أن يدر أرباحا تحفيزية بنفس الشروط المعمول بها في حسابات المساهمة المخصصة؛

14-لتشجيع التسديد قبل الآجال, فانه من الممكن تجزئة المرابحات حتى على المدى القصير, على عدة استحقاقات واحتساب هامش ربح متوسط على مدة التسديد المطابقة.

وهناك ضوابط يلتزم بها البنك في مراحل التمويل بالمرابحة تتمثل في ما يلي:[1]

المرحلة الأولى: مرحلة الوعد

1-يمكن أن يقوم الواعد بالشراء بتحديد مواصفات السلعة التي يرغب في شرائها مرابحة لأنه هو الذي سيشتري بالمرابحة لاحقا؛

2- يمكن أن يطلب الواعد من البنك أن يكون شراء السلعة من جهة معينة لا غير؛

3- لا يمكن للبنك شراء السلعة من الواعد بالشراء نفسه, ثم في نفس الوقت يبيعها إليه مرابحة بالأجل بثمن أكبر لأن ذلك من بيوع العينة المحرمة شرعا؛

4-يمكن للبنك الدخول في شراكة مع العميل لشراء مبيع معين, والاتفاق على بيع حصة البنك لاحقا بالمرابحة بعد إتمام الشراء للشريكين وحيازة المبيع؛

5- يمكن للبنك عقد عمليات مرابحة يكون فيها الواعد بالشراء مملوكا جزئيا للبائع أو العكس, فلا تتحقق العينة في ذلك إذا لم يتبين وجود تواطؤ؛

6- تتحقق العينة المحرمة شرعا إذا كان البائع وكيلا عن الواعد بالشراء لأن الشراء من الوكيل كالشراء من الأصيل نفسه؛

7- يمكن يكون المبيع الموعود بشرائه مرابحة أسهما لشركة ذات نشاط قائم وغرض مشروع, كما يمكن أن يكون حقوقا معنوية كالاسم التجاري والعلامة التجارية...الخ؛

8- لا يقوم البنك بتمويل خدمات منفصلة (مثل تكلفة العمالة) عن طريق المرابحة لأنها لا تصح أن تكون مبيعاً فلا يمكن امتلاكها ولا تمليكها للواعد ويمكن ذلك إذا كانت الخدمات مرتبطة ببضاعة المرابحة؛

9- يمكن الأخذ بإلزام الوعد في حق الآمر بالشراء أو في حق البنك, ويترتب على ذلك حق التعويض عن الضرر الواقع على أحدهما في حالة نكول الواعد؛

10- يحق للبنك – عند الدخول في مرابحة مع عميل – أن يأخذ منه مبلغا نقديا لضمان جديته وتنفيذ التزامه تجاه البنك؛

11- يمكن الاتفاق بين البنك والعميل على إطار تعاقدي عام وليس على صفقة مرابحة محددة بحيث يمنح العميل بموجبه سقف تمويل بالمرابحة, ولا يصح أخذ البنك عمولة ارتباط على ذلك.

المرحلة الثانية:مرحلة التملك

1-لا يمكن للبنك تنفيذ التعاقد مع البائع وإتمام عملية المرابحة إذا تبين له وجود أي تعاقد سابق للواعد بالشراء مع البائع بشأن نفس المعاملة؛

2- يشترط في المرابحات في السلع الدولية وجود شهادة مخزون تثبت وجودها فعلا في مستودعات البائع؛

[1] بناء على وثائق مقدمة من البنك.

3- يمكن أن تعاقد البنك مع البائع عن طريق فتح اعتماد مستندي باسمه لصالح البائع, فيكون ذلك إيجاب يقابله قبول البائع بالرد أو بشحن السلعة؛

4- يشترط أن تكون الوثائق والمستندات عند إبرام عقد شراء المبيع باسم البنك وليس باسم العميل لأن الشراء يتم لصالح البنك نفسه؛

5- يشترط أن يقوم البنك بدفع ثمن المبيع مباشرة إلى البائع, ولا يجوز دفعه للعميل الواعد بالشراء ولو في حالة توكيله؛

6- يكمن للبنك حيازة المبيع بنفسه, كما يمكن له توكيل الغير القيام بذلك نيابة عنه؛

7- يعتبر قبضا حكميا تسلم البنك لمستندات الشحن عند شراء البضائع من السوق الخارجية, وكذلك تسلمه لشهادات التخزين من المخازن؛

8مسؤولية تأمين السلعة باعتبارها مالكا لها.

مرحلة الثالثة: مرحلة البيع

1-يشترط أن تدخل السلعة في ملك البنك أولا حتى يتسنى له بعد ذلك بيعها مرابحة للعميل الواعد بالشراء؛

2-يجب على البنك إبرام عقد بيع المرابحة بعقد منفصل عن عقد الوعد بالشراء, وذلك بعد تمام تملكه للمبيع؛

3- لا يمكن للبنك إلزام العميل بإبرام عقد بيع مرابحة إذا ظهر أن محل العقد أي المبيع معيباً, كما يمكن تحديد مدة في عقد بيع المرابحة تخلي بعدها مسؤولية البنك من العيب الخفي؛

4- يمكن للبنك توكيل البائع لإبرام عقد بيع المرابحة مع العميل, كما يمكن له توكيل العميل الواعد بالشراء لعقد البيع مع نفسه, ولكن يمتنع هذا في عمليات المرابحة لكي لا تؤول المعاملة إلى مجرد تمويل ربوي ليس للبنك دور حقيقي وأساسي؛

5- الأصل في بيع المرابحة أن يضاف إلى سعر الشراء المصاريف المنضبطة التي جرى بها العرف وتزيد في قيمة المبيع, ولا يضاف غيرهما من المصاريف إلا بالاتفاق والتراضي؛

6- عند شراء البنك السلعة بعملة أجنبية مدفوعة بالكامل, يمكنه بيعها مرابحة لأن تكلفتها صارت معلومة, أما إذا كان ثمنها بالعملة الأجنبية مؤجلا إلى تاريخ أبعد من تاريخ عقد المرابحة فله أن يبيعها بنفس العملة, ويحتاج الأمر إلى معالجة فروق العملة المحتملة في حالة الرغبة ببيعها بعملة مغايرة؛

7- لا يمكن الاشتراط على المشتري المتأخر دفع غرامة تأخير إذا كان معسرا, ويمكن اشتراطها على المشتري المماطل على ألا يتمولها البنك بل يقوم فقط بصرفها في وجوه الخير.

المرحلة الرابعة: مرحلة التنفيذ

1-يمكن للبنك أن يخصم جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزاماته إذا لم يكن ذلك بشرط متفق عليه في العقد؛

2- يمكن للبنك إعطاء مهلة للمدين المعسر, ويشترط أن يكون ذلك دون زيادة ولكن من حق البنك التنفيذ على الضمانات لاستيفاء حقوقه؛

3-يمكن الاتفاق بين البنك وعميله على أداء دين المرابحة بعملة أخرى مغايرة لعملة الدين إذا كان ذلك بسعر صرف يوم السداد, كما يمكن إعادة جدولة المديونية بدون زيادة إذا كان ذلك بنفس العملة, أما إذا كانت الجدولة بعملة مغايرة لعملة الدين الأصلي فلا يجوز ذلك لأن المصارفة مع بقاء الدين في الذمة قد يخفي ربا؛

4- يمكن للبنك تنازل عن جزء من أرباحه عند السداد العميل دينه في الأجل المحدد, كما يمكن تحويل مديونية العميل إلى ذمة شخص آخر.

الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للتمويلات الممنوحة

1/ التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى القصير خلال الفترة (2012–2016):

نلخص المعطيات المقدمة من طرف الوكالة في الجدول أدناه:

الجدول (2–1): يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى القصير خلال الفترة (2012–2016)

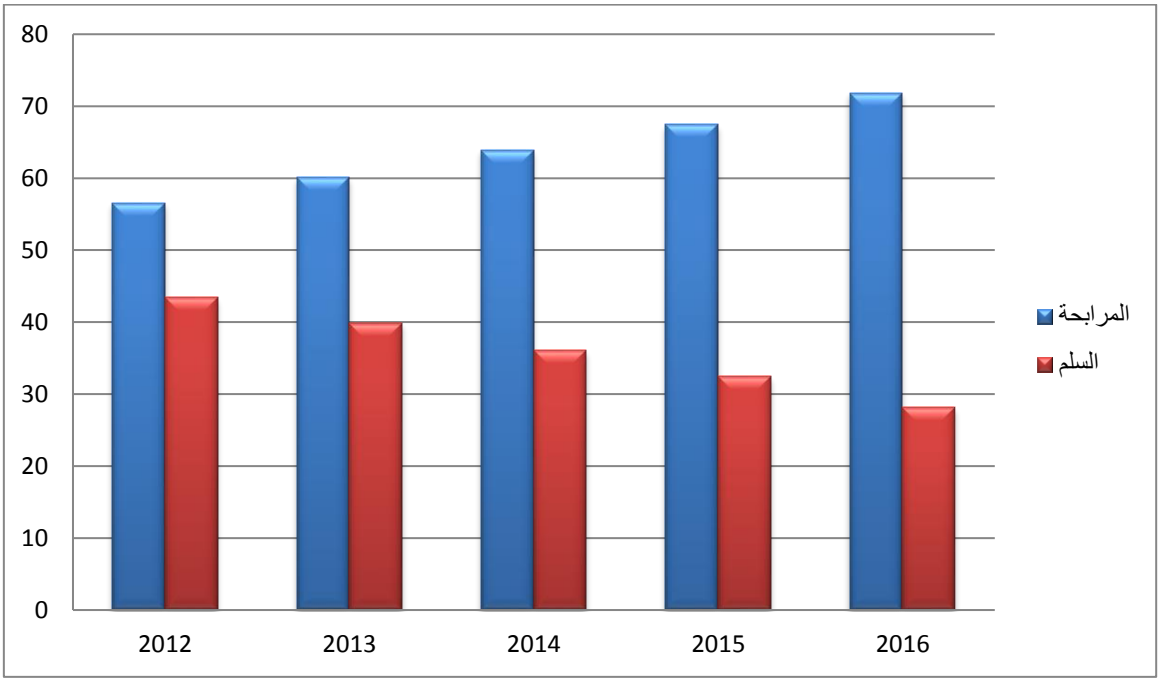
الوحدة: مليون دينار جزائري

السنوات / الصيغ	2012		2013		2014		2015		2016	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
المرابحة	6250	56.56	6420	60.11	6730	63.91	7108	67.48	8213	71.84
السلم	4800	43.44	4260	39.89	3800	36.09	3425	32.52	3220	28.16
المجموع	11050	100	10680	100	10530	100	10533	100	11433	100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لوكالة بنك البركة غرداية وباستخدام برنامج Excel

نمثل الجدول أعلاه في الشكل التالي:

الشكل (2–3):يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى القصير خلال الفترة (2012–2016)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول (2–1) و باستخدام برنامج Excel

2/ **التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى المتوسط خلال الفترة (2012–2016)** :

يمكن تلخيصها في الجدول التالي:

الجدول (2–2): يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى المتوسط خلال الفترة (2012–2016)

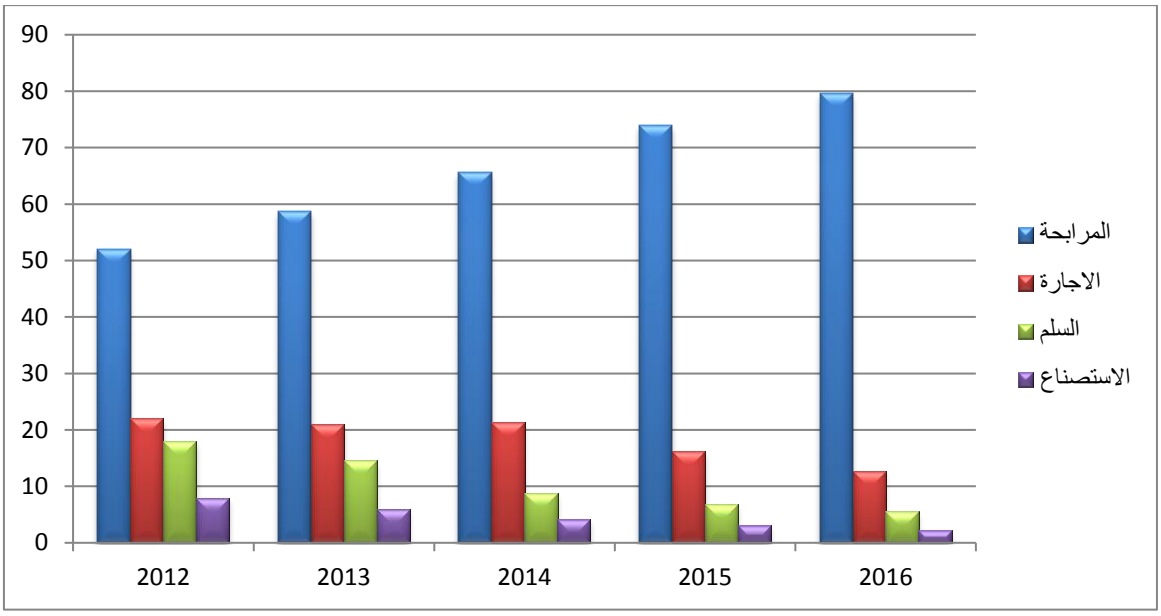
الوحدة: مليون دينار جزائري

السنوات / الصيغ	2012		2013		2014		2015		2016	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
المرابحة	6378	52.07	8150	58.64	12224	65.63	16504	73.91	21443	79.57
الاجارة	2700	22.04	2913	20.96	3980	21.37	3615	16.19	3400	12.62
السلم	2200	17.96	2015	14.50	1651	8.86	1527	6.84	1486	5.51
الاستصناع	970	7.92	820	5.90	770	4.13	685	3.07	620	2.30
المجموع	12248	100	13898	100	18625	100	22331	100	26949	100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لوكالة بنك البركة غرداية وباستخدام برنامج Excel

نمثل الجدول أعلاه في الشكل التالي:

الشكل (4–2):يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى المتوسط خلال الفترة (2012–2016)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول (2–2) وباستخدام برنامج Excel

3/ التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى الطويل خلال الفترة (2012–2016) :

نلخص المعطيات في الجدول أدناه:

الجدول (3–2): يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى الطويل خلال الفترة (2012–2016):

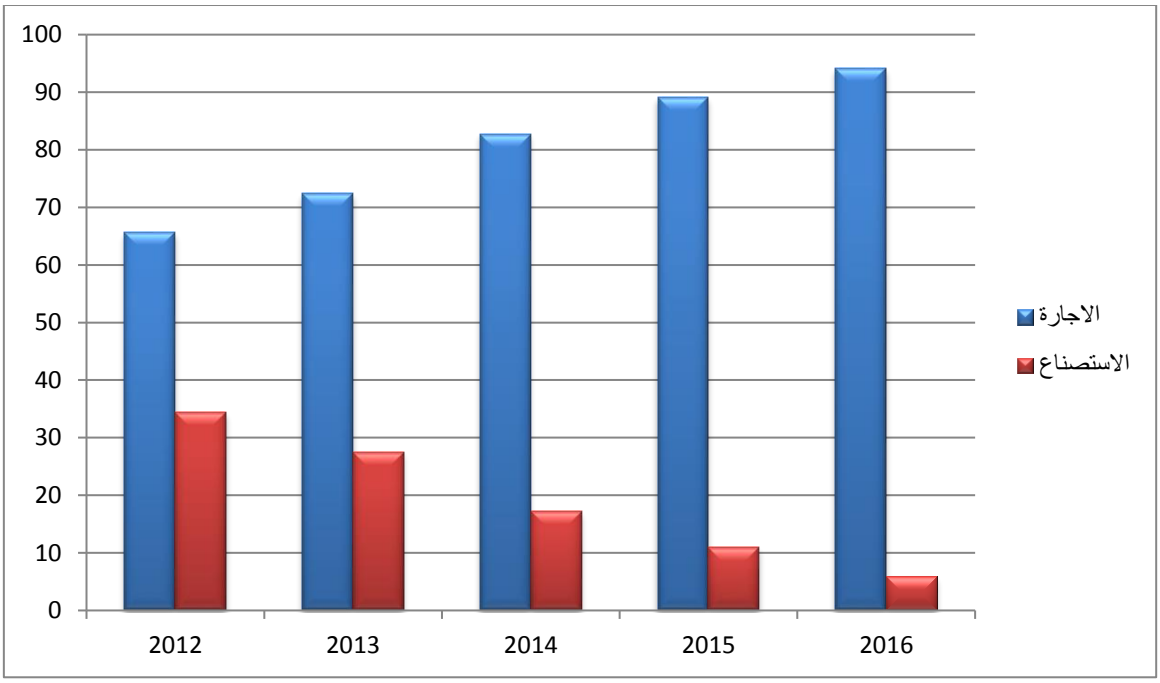
الوحدة: مليون دينار جزائري

السنوات / الصيغ	2012		2013		2014		2015		2016	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
الإجارة	42	65.63	50	72.46	72	82.76	98	89.09	145	94.16
الاستصناع	22	34.38	19	27.54	15	17.24	12	10.91	9	5.84
المجموع	64	100	69	100	87	100	110	100	154	100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لوكالة بنك البركة غرداية وباستخدام برنامج Excel

نمثل الجدول أعلاه في الشكل التالي:

الشكل (2–5):يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة وكالة غرداية على المدى الطويل خلال الفترة (2012–2016) :



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول (3–2) وباستخدام برنامج Excel

4/ نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2012–2016):

الجدول (4–2): يوضح نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2012–2016):

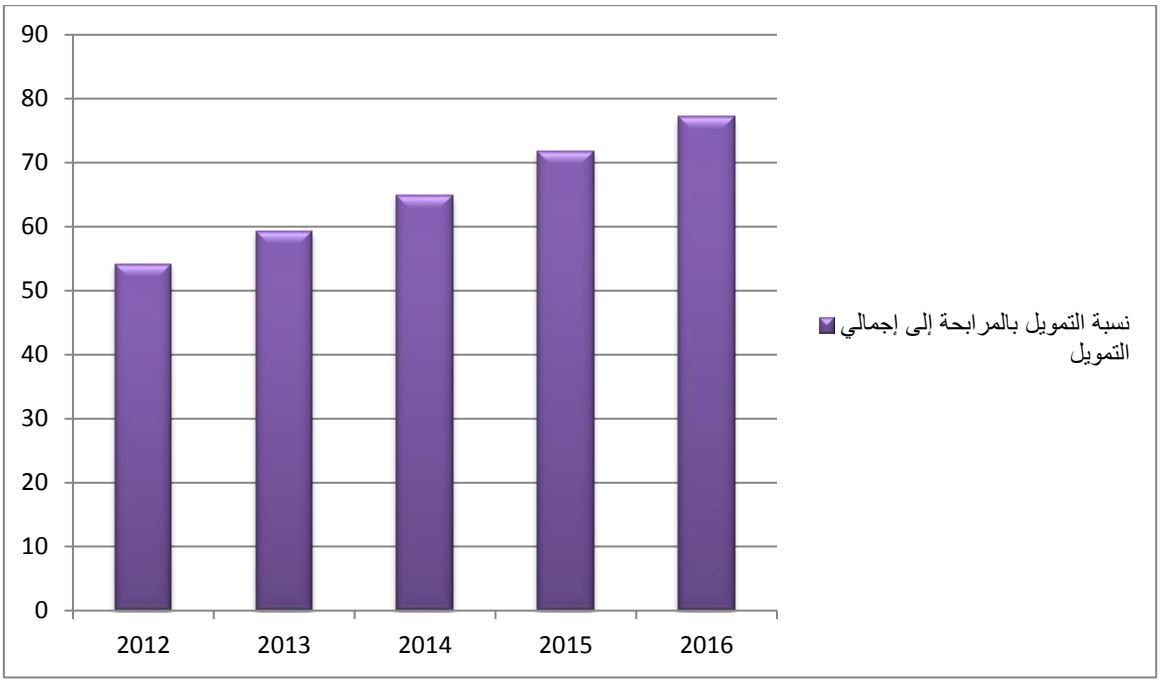
الوحدة: مليون دينار جزائري

التعيين	2012	2013	2014	2015	2016
حجم التمويل بالمرابحة	12628	14570	18954	23612	29656
إجمالي التمويل	23298	24578	29155	32864	38382
نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل	54.20	59.28	65.01	71.85	77.25

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لوكالة بنك البركة غرداية وباستخدام برنامج Excel

يمكن ترجمة الجدول أعلاه في الشكل التالي:

الشكل (2–6):يوضح نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2012–2016):



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول (2–4) و باستخدام برنامج Excel

5/ التمويل الممنوح من طرف البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة للفترة (2012–2016):

الجدول (2–5): يوضح التمويل الممنوح من طرف البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة للفترة (2012–2016):

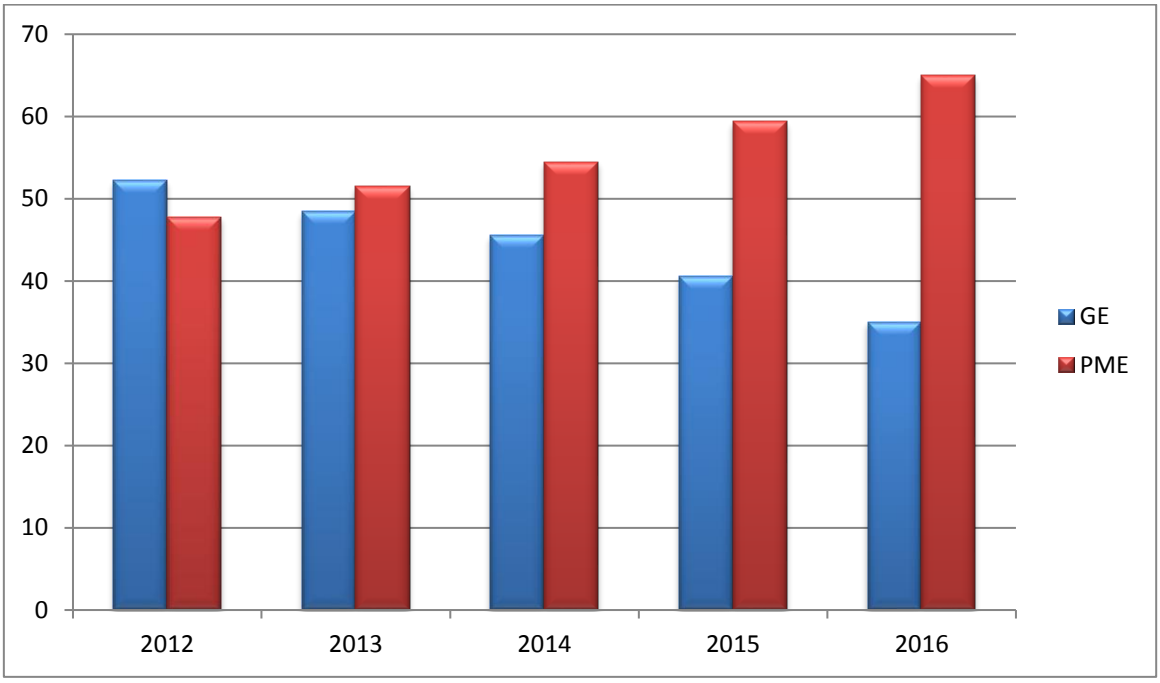
الوحدة: مليون دينار جزائري

سنوات / مؤسسة	2012		2013		2014		2015		2016	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
GE	7450	52.20	6825	48.49	6567	45.52	6315	40.57	5200	35.02
PME	6823	47.80	7250	51.51	7860	54.48	9250	59.43	9650	64.98
المجموع	14273	100	14075	100	14427	100	15565	100	14850	100

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لوكالة بنك البركة غرداية وباستخدام برنامج Excel

من خلال الجدول أعلاه نمثل الشكل التالي:

الشكل (2–7):يوضح التمويل الممنوح من طرف البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة للفترة (2012–2016):



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول (2–5) وباستخدام برنامج Excel

المطلب الثاني: تحليل وتفسير النتائج

تطرقنا في المطلب السابق إلى إحصائيات عن صيغ التمويل الإسلامي في المدى القصير والمتوسط والطويل, وكذلك حجم التمويل الممنوح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والكبيرة الحجم, توصلنا إلى مجموعة من النتائج والتي سنحاول تحليلها وتفسيرها في هذا المطلب.

من خلال قراءتنا لنتائج إحصائيات صيغ التمويل في الفترة المدروسة لاحظنا ما يلي:

– بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية) يقدم أربعة صيغ تمويلية, وهي: المرابحة, الإجارة, السلم والاستصناع؛

– غياب أساليب التمويل بالشركة, وهي: المضاربة والمشاركة, لأنها طويلة الأجل ومخاطرها مرتفعة وهذا ما يتنافى والسياسة الاستثمارية للبنك الرامية إلى الربح السريع من خلال سرعة تحريك الأموال, وهذا ما توفره له الصيغ القصيرة الأجل؛

– غياب الصيغ الزراعية (المزارعة والمساقاة) والتي تلائم طبيعة المنطقة.

الفرع الأول: تحليل, تعليل وتفسير المخرجات

1/ التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة (وكالة غرداية) على المدى القصير للفترة (2012–2016)

التحليل:

من خلال الجدول (1-2) الموضح في الشكل (3-2) والذي يمثل حجم التمويلات الممنوحة على المدى القصير نلاحظ بأن التمويلات تتمثل في التمويل بصيغة المرابحة والتمويل بصيغة السلم, حيث أن التمويل بصيغة المرابحة في تزايد مستمر, حيث بلغت سنة 2012 نسبة 56.56% أي مبلغ 6250 مليون دينار جزائري لتصل سنة 2016 إلى نسبة 71.84 %من مجموع التمويلات الممنوحة أي مبلغ 8213 مليون دينار جزائري, بينما التمويل بصيغة السلم في تناقص حيث بلغت نسبة التمويل 43.44 % من إجمالي التمويلات الممنوحة أي مبلغ 4800 مليون دينار جزائري سنة2012, لينخفض إلى 28.16% من إجمالي التمويلات الممنوحة أي مبلغ 3220 مليون دينار جزائري.

ومنه فان صيغة المرابحة هي الأكثر استعمالا في المدى القصير ثم تليها صيغة السلم.

التفسير:

نفسر ذلك بتفضيل البنك التمويل بصيغة المرابحة لقلة مخاطرها ودورتها السريعة وربحها المضمون, وكذلك تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالحصول على السلع التي يحتاجونها دون دفع الثمن مباشرة عند استلام السلعة, وهذا ما يوفر لها جرعات مستمرة من التمويل خلال فترة التمويل, بمعنى أنها توفر مرونة أكبر للتمويل وتتيح للمؤسسة فرصة تحقيق وفرات مالية تستخدمها لتغطية احتياجات أخرى, وعدم اعتماده على السلم لمخاطره المرتفعة.

2/ التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة (وكالة غرداية) على المدى المتوسط للفترة (2012-2016)

التحليل:

من خلال الجدول (2-2) الموضح في الشكل (4-2) والذي يمثل حجم التمويلات الممنوحة على المدى المتوسط, نلاحظ أن التمويل بالمرابحة في تطور ملحوظ حيث كان سنة 2012, 52.07 % أي ما يعادل 6378 مليون دينار جزائري, ليصل سنة 2016 نسبة 79.57 % محققا بذلك مبلغ 21443 مليون دينار جزائري.

أما باقي التمويلات والمتمثلة في الإجارة, السلم والاستصناع فهي في انخفاض حيث كانت نسبهم سنة 2012 على التوالي:22.04 %,17.96 %, 7.92 %, بينما سنة 2016 بلغت نسبهم على التوالي: 12.62%, 5.51%, 2.30 %.

التفسير:

الزيادة في التمويل بالمرابحة راجع إلى طبيعة موارد البنك, وإلى إستراتيجيته الاستثمارية أي بدلا من منح مبلغ كبير لمؤسسة واحدة (كبيرة), يقوم بمنحه لعدة مؤسسات (صغيرة ومتوسطة) وهذا لتفادي المخاطر, لذا فعادة ما يفرض البنك على هذه المؤسسات التمويل بالمرابحة في حين ممكن أن تناسب صيغا أخرى احتياجاتها كصيغة المشاركة مثلا.

أما انخفاض باقي التمويلات فهذا راجع إلى قلة طلبات التمويل على هذه الصيغ لأن البنك لا يتعامل بها كثيرا لذا فالعميل ليس لديه الخيار الواسع في اختيار الصيغة التي تناسب احتياجاته.

3/ التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة (وكالة غرداية) على المدى الطويل للفترة (2012-2016)

التحليل:

من خلال الجدول (3-2) الموضح في الشكل (4-2) والذي يمثل حجم التمويلات الممنوحة على المدى الطويل نلاحظ بأن التمويلات التمويل عن طريق الاستصناع في تناقص مستمر, حيث كانت نسبته سنة 2012 تقدر بـ: 34.38% أما سنة 2016 كانت 5.84 % من مجموع التمويلات الممنوحة أي مبلغ 9 مليون دينار جزائري, بينما التمويل عن طريق الإجارة كان في تزايد ملحوظ حيث كانت نسبته 65.63 % سنة 2012 , ليرتفع سنة 2016 إلى 94.16 % من إجمالي التمويلات الممنوحة أي مبلغ 145 مليون دينار جزائري.

ومنه فان صيغة الإجارة هي الأكثر استعمالا في المدى الطويل ثم تليها صيغة الاستصناع.

التفسير:

على المدى الطويل يعتمد بنك البركة في تمويلاته على صيغة الإجارة لقلة مخاطرها لأن البنك في الإجارة العادية (التأجير التشغيلي) يملك العين المؤجرة, أما في الإجارة المنتهية بالتمليك فانه لا يملك العميل العين حتى يستوفي كامل حقوقه, وعدم اعتماده على الاستصناع لمخاطره المرتفعة.

4 / نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2016-2012)

التحليل:

من خلال الجدول (2-4) الموضح في الشكل (2-6) والذي يمثل نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل (القصير والمتوسط), نلاحظ أن نسبة التمويل بالمرابحة في تزايد مستمر حيث في سنة 2012, كانت 52.84 % من إجمالي التمويلات الممنوحة أي مبلغ 12628 مليون دينار جزائري, لتصل سنة 2016 إلى نسبة 75.10 % من إجمالي التمويلات الممنوحة أي مبلغ 29656 مليون دينار جزائري.

التفسير:

يستخدم البنك التمويل بالمرابحة لسهولة الصيغة من حيث التطبيق, وتمتاز هذه الصيغة بالآجال القصيرة والمتوسطة ما يناسب طبيعة موارد البنك على غرار البنوك الإسلامية الأخرى التي تشكل فيها المرابحة أهم صيغة لتوظيف الأموال.

5/ التمويل الممنوح من البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة للفترة (2016-2012)

التحليل:

من خلال الجدول (5-2) الموضح في الشكل (7-2) الذي يمثل التمويل الممنوح من البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المؤسسات الكبيرة, نلاحظ أن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور مستمر حيث كانت نسبة التمويل 64.98 % من إجمالي التمويلات الممنوحة أي مبلغ 9650 مليون دينار جزائري سنة 2012, بينما التمويل الممنوح للمؤسسات الكبيرة عرف تناقص خلال هذه الفترة حيث وصلت النسبة إلى 35.02 % من إجمالي التمويلات الممنوحة أي مبلغ 5200 مليون دينار جزائري سنة 2016.

التفسير:

نفسر الزيادة المستمرة للتمويلات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى السياسة المنتهجة من قبل الدولة والرامية إلى تشجيع هذه المؤسسات لأهميتها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية هذا من جهة وللخصائص التي تتميز بها من جهة أخرى.

الفرع الثاني: ربط نتائج الدراسة بالفرضيات

بعد قيامنا بتحليل وتفسير النتائج سنقوم بربطها بالفرضيات ومقارنتها بما توصلت إليه الدراسات السابقة

1/اختبار الفرضية الأولى:

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية ودور كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية, والتي تتجلى من خلال مساهمتها الفعالة في خلق فرص عمل جديدة, زيادة الصادرات, وكذا زيادة الناتج الداخلي.

وهذه النتيجة تتفق مع دراسة "محمد عبد الحميد محمد فرحان 2010" .

وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى: "تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم المؤسسات المساهمة في التنمية الاقتصادية".

2/اختبار الفرضية الثانية:

يعتبر أسلوب التمويل بالمرابحة أسلوبا مناسبا لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنه يساعد في الحصول على مختلف الآلات والتجهيزات والأصول المادية المختلفة بالإضافة إلى المواد الأولية التي يمكن أن تحتاجها تلك المؤسسات بدون دفع فوري.

وهذه النتيجة تتفق مع دراسة "ضياء الدين مصباح سكيك 2015".

وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية: "تعد المرابحة أحد أهم صيغ التمويل الإسلامية ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

3اختبار الفرضية الثالثة:

بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية) يمنح تمويلاته للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر من المؤسسات الكبيرة, ويحتل التمويل بالمرابحة المركز الأول من بين هذه التمويلات وهذا تماشيا مع سياسة الدولة المشجعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأهميتها البالغة في تحقيق التنمية الاقتصادية.

وهذا ما تم التوصل إليه من خلال الدراسة التطبيقية.

وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة: "يساهم بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية) في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصيغة المرابحة".

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل نستنتج أن التمويل بالمرابحة يعد بديلا تمويليا مناسبا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, ذلك أنه يلبي احتياجاتها التمويلية ويوفر لها مزايا عديدة من أهمها الدفع الآجل وتقسيط مبالغ التمويلات, وهذا ما يفسره حجم التمويلات الممنوحة لهذه المؤسسات والذي يشكل الحصة الأكبر في محفظة البنك, إلا أنه مع ملائمة المرابحة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن التنويع في الصيغ يكون دائما أفضل لأنه يمنح خيارات أخرى في ظروف أخرى, وبالتالي تحقيق التنمية في كل المجالات.

الـخاتـمة

للتمويل بصيغة المرابحة دورا هاما في تلبية الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, كونه يسمح لها بالحصول على السلع التي تحتاجها دون دفع الثمن مباشرة عند استلام السلعة, وهذا يوفر للمؤسسة جرعات مستمرة من التمويل خلال هذه الفترة بمعنى أنها توفر مرونة أكبر للتمويل وتتيح للمؤسسة فرصة تحقيق وفرات مالية تستخدمها لتغطية احتياجات أخرى.

هذا ما حاولنا توضيحه من خلال هذه الدراسة, التي توصلنا من خلالها إلى مجموعة من النتائج يمكن تصنيفها إلى صنفين نظرية وتطبيقية, ندرجها كما يلي:

نتائج البحث:

أولا: النتائج النظرية

1- تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أفضل وسائل الإنعاش الاقتصادي, نظرا لسهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على تحقيق التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب العمل وجلب الثروة؛

2- رغم أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدورها المحوري في إحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية, إلا أنها تعاني من إشكالية تمويلها والتي تقف حاجزا أمام تحقيق أهدافها؛

3- يتبين بوضوح أهمية البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصيغة المرابحة التي تعد أهم وأنسب تلك التمويلات.

ثانيا: النتائج التطبيقية

1- قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شكل جزءا هاما من محفظة البنك وينمو باستمرار, إذ أن تطور نسبة التمويلات المعبئة لفائدة هذا القطاع تدل على مكانته المتزايدة في نشاط البنك؛

2- يعتمد بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية) في تمويله للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على صيغة المرابحة بنسبة كبيرة نظرا لسهولة التعامل بها ووضوح تطبيقاتها ومردوديتها العالية مع قلة مخاطرها, أما باقي الصيغ الأخرى فنسبتها ضئيلة ومحدودة نوعا ما, كما أن هناك غياب لصيغ التعامل بالشركة كالمشاركة والمضاربة, وهذا كونها صيغ ذات آجال طويلة في حين أن موارد البنك قصيرة الأجل وهذا ما يزيد من مخاطر الاستثمار في هذه الصيغ؛

3- تفضل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمويل احتياجاتها بصيغة المرابحة كونها تسمح لها بالحصول على السلع التي تحتاجها دون دفع الثمن مباشرة عند استلام السلعة, وهذا يوفر للمؤسسة جرعات مستمرة من التمويل خلال هذه الفترة بمعنى أنها توفر مرونة أكبر للتمويل وتتيح للمؤسسة فرصة تحقيق وفرات مالية تستخدمها لتغطية احتياجات أخرى؛

4- تركيز بنك البركة الجزائري (وكالة غرداية) على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر من تمويل المؤسسات الكبيرة, أي تفضيل البنك منح عدة تمويلات صغيرة بدلا من منحه تمويلا واحدا كبيرا لمؤسسة كبيرة, وهذا من اجل تفادي المخاطرة؛

5- البنك يفرض على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التمويل بأساليب معينة دون أخرى, كالتمويل بالمرابحة والإجارة لقلة مخاطرهما وربحهما المضمون, ولا يتعامل بالصيغ الأخرى كالمشاركة, المضاربة, الاستصناع, السلم...الخ, والتي قد تكون الأنسب في تمويل جوانب معينة لهذه المؤسسات وهذا لمخاطرها المرتفعة.

التوصيات:

بعد الخوض في مسائل هذا البحث والتوصل إلى نتائجه, نتقدم بالتوصيات التالية:

1- إنشاء إدارات متخصصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البنوك الإسلامية, وإعداد كفاءات مصرفية متخصصة في تمويل هذه المؤسسات؛

2- تشجيع البنوك الإسلامية على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق إصدار قوانين منظمة لذلك من طرف البنوك المركزية ومؤسسات النقد؛

3- من أجل تفعيل وتوطيد العلاقة بين البنوك الإسلامية ومؤسسات الصغيرة والمتوسطة, لابد من تنسيق الجهود لتحديد الاحتياجات والمشاكل المتعلقة بالتمويل, وذلك لكي تتمكن هذه المؤسسات من الاستخدام الجيد للإمكانيات التي يتيحها النظام البنكي؛

6-تحسين إمكانيات التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من مزاياها في مجال الإبداع, النمو وانتشار مناصب العمل؛

7- المساهمة في رفع مستوى التكوين والتأهيل للوصول بهذه المؤسسات إلى مستويات جيدة من الأداء ما يمكنها من الاستفادة القصوى من التمويل الإسلامي؛

8- إدخال معايير أخرى في اتخاذ قرار منح التمويل, كالقدرة على التسيير, مردودية المشروع, تنافسية وجودة المنتوج ...الخ, والابتعاد عن الاقتصار على المعيار المادي والمتمثل في الضمانات؛

9- الالتزام بالمعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية سواء المعايير الشرعية أو معايير المحاسبة المالية, أو معايير المراجعة الصادرة عن تلك المؤسسة, حيث أن التزام البنوك الإسلامية بما هو مقرر في تلك المعايير المستنبطة من فقه المعاملات المالية الإسلامية يزيد الرغبة لدى العملاء للتعامل معها مما يعزز القدرة التنافسية لهذه البنوك؛

10- التوسط في الاعتماد على صيغة المرابحة وإعطاء المجال للصيغ الأخرى بالتطبيق ومحاولة دراستها مسبقا لتفادي الوقوع في الأخطار, ذلك أن هناك طلبات قروض لا تستطيع صيغة المرابحة تلبيتها؛

11- ضرورة ربط محفظة التمويل والاستثمار بأولويات التنمية الاقتصادية؛

12- ضرورة مراعاة آجال التمويل والتوزيع الجغرافي والقطاعات الاقتصادية عند إعداد السياسة التمويلية؛

13- ضرورة عدم التركيز على المرابحة فقط, فمع ملائمة المرابحة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن التنويع في الصيغ يكون دائما أفضل لأنه يمنح خيارات أخرى في ظروف أخرى, وبالتالي تحقيق التنمية في كل المجالات.

آفاق الدراسة:

من خلال دراستنا للموضوع نقترح المواضيع التالية:

1- دراسة دور وأهمية صيغة المرابحة التي يقدمها بنك الخليج كبنك تجاري؛

2-دراسة مقارنة لصيغة المرابحة المقدمة من طرف بنك البركة كبنك إسلامي وبنك الخليج كبنك تجاري.

قائمة المراجع

أولا: المراجع بالعربية

الكتب:

1. أحمد رحموني, **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري**, ط1, المكتبة المصرية للنشر والتوزيع, مصر,2011.

2. حسام الدين موسى عفانة, **بيع المرابحة للآمر بالشراء (دراسة تطبيقية في ضوء تجربة بيت المال الفلسطيني العربي)**, ط1, شركة بيت المال الفلسطيني العربي, القدس, 1996.

3. حسين محمد سمحان وموسى عمر مبارك, **محاسبة المصارف الإسلامية (في ضوء المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية)**, ط5, دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة, الأردن, 2015.

4. خبابة عبد الله, **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (آلية لتحقيق التنمية المستدامة)**, بدون طبعة, دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع, الإسكندرية, 2013.

5. رفيق يونس المصري, **بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية**, ط1, مؤسسة الرسالة, بيروت, 1996.

6. سليمان ناصر, **تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية**, ط1, نشر جمعية التراث, غرداية, الجزائر, 2002.

7. ليث عبد الله القهيوي وبلال محمود الوادي, **المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية**, ط1, دار الحامد للنشر والتوزيع, الأردن, 2012.

8. محمد عبد الله أبو غزلة, **إدارة المشاريع الصغيرة**, الطبعة العربية, دار امجد للنشر والتوزيع, الأردن, 2015.

9. محمد محمود العجلوني, **البنوك الإسلامية (أحكامها– مبادئها– تطبيقاتها المصرفية)**, ط2, دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة, الأردن, 2010.

10. محمود عبد الكريم أرشيد, **المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية**, ط1, دار النفائس للنشر والتوزيع, الأردن, 2015.

11. منذر قحف, **مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي (تحليل فقهي واقتصادي)**, ط3, المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب, جدة, 2004.

البحوث الجامعية:

12. بوزيد عصام, **التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**, مذكرة ماجستير غير منشورة, كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير, جامعة ورقلة, 2010/2009.

13. ضياء الدين مصباح عزات سكيك, **أثر التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء على نمو رأس المال العامل**, مذكرة ماجستير غير منشورة, الجامعة الإسلامية, غزة, 2015.

14. قشيدة صوراية, **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**, مذكرة ماجستير غير منشورة, كلية العلوم الاقتصادية, العلوم التجارية وعلوم التسيير, جامعة الجزائر3 2012/2011.

15. محمد عبد الرؤوف حمزة, **البيع في الفقه الإسلامي (مشروعيته وأنواعه)**, مذكرة ماجستير غير منشورة, جامعة سانت كليمنتس, الشارقة,2007.

الدوريات والملتقيات:

16. زغيب شهرزاد, المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر(واقع وآفاق), الملتقى الوطني الأول حول: **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية**, مخبر العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة عمار ثليجي, الاغواط 8-9 أفريل 2002.

17. سليمان ناصر ومحسن عواطف, **الاقتصاد الإسلامي (قراءة مفاهيمية تأصيلية)**, مجلة الواحات للبحوث والدراسات, جامعة غرداية – العدد12, 2011.

18. الصادق محمد آدم علي, **دراسة مدى التزام المصارف السودانية بمعيار المرابحة والمرابحة للآمر بالشراء وفقا لمعايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية**, مؤتمر الخدمات المصرفية, جامعة عجلون الوطنية – المملكة الأردنية الهاشمية, مايو 2013.

19. عثمان حسن عثمان,مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاقتصادية, ملتقى حول: **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية**, منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورو- مغاربي,كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة سطيف, 25-26 ماي 2003.

20. محمد البلتاجي,صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة, المؤتمر السنوي الثاني عشر حول: **دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة**, الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية, عمان, 29-2005/05/31.

21. ونوغي فتيحة,أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي, الدورة التدريبية الدولية حول: **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية**, المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب, كلية العلوم الاقتصادية وعلو التسيير, جامعة سطيف, (28-25) ماي 2003.

ثانيا: المراجع الأجنبية

22. Hussien Alasrag, **Islamic financial instruments and small and medium enterprises**, Munich personal RePEs archive (MPRA), March 2010.

الفهرس

الفهرس

العنوان	رقم الصفحة
الاهداء	IV
الشكر	V
ملخص	VI
قائمة المحتويات	VII
قائمة الجداول	IX
قائمة الأشكال البيانية	X
قائمة الملاحق	XI
المقدمة	أ
الفصل الأول: الأساسيات نظرية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة	
تمهيد	02
المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة	03
المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	03
الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	03
الفرع الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	06
الفرع الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	07
المطلب الثاني : التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة	08
الفرع الأول: مفهوم التمويل الإسلامي و مبادئه	08
الفرع الثاني: مفهوم التمويل بالمرابحة و أنواعها	09
المطلب الثالث: أهمية التمويل بالمرابحة	14
الفرع الأول: مزايا التمويل بالمرابحة للبنوك الإسلامية	14
الفرع الثاني: مزايا التمويل بالمرابحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	16
المبحث الثاني: الدراسات السابقة	18
المطلب الأول : عرض الدراسات السابقة	18
الفرع الأول: الدراسات العربية	18
الفرع الثاني: الدراسات الأجنبية	20

المطلب الثاني : مقارنة الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة	20
الفرع الأول: أوجه الشبه بين الدراسات السابقة	20
الفرع الثاني: أوجه الاختلاف بين الدراسة الحالية و الدراسات السابقة	20
خلاصة الفصل الأول	21
الفصل الثاني: دراسة حالة بنك البركة الجزائري وكالة غرداية في التمويل بالمرابحة للمؤسسات الصغيرة المتوسطة	
تمهيد	23
المبحث الأول: الطريقة و الأدوات المستخدمة في الدراسة	24
المطلب الأول: الطريقة المتبعة في الدراسة	24
الفرع الأول: مجتمع الدراسة	24
الفرع الثاني: تحديد متغيرات الدراسة و طريقة جمعها	33
المطلب الثاني: الأدوات المستخدمة في الدراسة	33
الفرع الأول: المقابلة	33
الفرع الثاني: برنامج Excel	33
المبحث الثاني: تحليل, تفسير و مناقشة نتائج الدراسة	34
المطلب الأول:عرض نتائج الدراسة	34
الفرع الأول: التطبيق العملي للتمويل بالمرابحة	34
الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للتمويلات الممنوحة	38
المطلب الثاني: تحليل و تفسير النتائج	43
الفرع الأول: تحليل, تعليل و تفسير المخرجات	43
الفرع الثاني: ربط نتائج الدراسة بالفرضيات	46
خلاصة الفصل الثاني	47
الخاتمة	48
قائمة المراجع	51
قائمة الملاحق	54