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

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

في ميدان: علوم اقتصادية و التسيير وعلوم تجارية

فرع: العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

بعنوان

دور صيغة المرابحة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (دراسة حالة بنك السلام الجزائري, وكالة ورقلة) 2019-2015

من إعداد الطلبين : بوعفاد نسيمة /كافي عبد العزيز

نوقشت و أجيزت بتاريخ: 12/10/2020

أمام اللجنة المكونة من السادة:

د/عبد الباقي بوضياف.....رئيسا
د/عبد الحفيظ بن ساسي.....مشرفا و مقررا
د/ابو بكر شماخي.....مناقشا

السنة الجامعية: 2020/2019

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

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

في ميدان: علوم اقتصادية و التسيير وعلوم تجارية

فرع: العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

بعنوان

دور صيغة المرابحة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (دراسة حالة بنك السلام الجزائري, وكالة ورقلة) 2015-2019

من إعداد الطلبين : بوعفاد نسيمة /كافي عبد العزيز

نوقشت و أجيزت بتاريخ:

أمام اللجنة المكونة من السادة:

د/عبد الباقي بوضياف.....رئيسا
د/عبد الحفيظ بن ساسي.....مشرفا و مقررا
أ/ابو بكر شماخي.....مناقشا

السنة الجامعية:2020/2019

الإهداء

كم جميل أن يقطف المرء ثمرة جهده ونجاحه، والأجمل أن يهدي هذه الثمرة إلى أغلى الناس في الوجود.

إلى من حفظتني أدعيتها واستقام طريقي بفضل نصائحها وغمرتني بعطفها وحنانها «أمي الغالية " حفظها الله وأطال في عمرها.

إلى الذي احمل اسمه بكل افتخار إلى من كله بالهيبة و الوقار الذي رعاني وكان السند والدرع الواقي ومازال قدوتي في مواصلتي درب الدراسة إلى يومنا هذا وهو مثلي الأعلى في التضحية والعطاء" أبي الحنون "

إلى من تقاسموا معي حلو الحياة ومرها وكانوا ومازالوا سبب سعادتي أعز أخواتي "سماح, أسماء , سارة ,الياس"

إلى زميلتي "نسيمة " التي كانت معي في السراء والضراء وتحدت معي كل المصاعب في إنجاز ونجاح هذا البحث.

عبد العزيز

إهداء

أهدي ثمرة جهدي هذا إلى اعز و أغلى إنسانة في حياتي التي أنارت دربي بنصائحها و كانت بحرا صافيا يجري بفيض الحب و البسمة,إلى من زينت حياتي بضياء البدر و شموع الفرح ,إلى من منحتني القوة و العزيمة لمواصلة الدرب و كانت سببا في مواصلة دراستي, إلى من علمتني الصبر و الاجتهاد,ربما لا تتاح الفرصة دائما لأقول لكي شكرا يا نور العين ومبهجة الفؤاد ,حماك الله و أدامك عصفورا مغردا يملأ حياتنا بأعذب الألحان إلى الغالية على قلبي "آمي الحبيبة"

إلى من كان السند و العطاء... وقدم لي الكثير في صورة من الصبر و الأمل و المحبة ... و جعلني أرى الدنيا بالألوان الخير و الفرح و منحني الثقة و الإرادة "أبي الغالي".

إلى المحبة التي لا تنضب...و الخير بلا حدود...إلى من شاركتهم كل حياتي ...إلى من وقفوا معي بأشد الظروف و من حفزوني على المثابرة و الاستمرار عند اليأس... "إخوتي" ... فيا رب بعدد دقاتي قلبي أحفظ لي إخوتي ولا تريني فيهم بأسا يبكيني .

إلى من تقاسمت معي حلو الحياة و مرها أختي الحبيبة "هند".

إلى الأصدقاء الذين رافقوني وشجعوا خطواتي عندما غالبتها الأيام فلو غبتم عن ناظري فانتم دوما في القلب كنتم خير عون وسند و ناصح انتم كسكر يذهب مرارة العيش إلى روزة, نريمان,أحلام,فاطمة,روميساء.لكم كل الحب و الامتنان.

إلى توأم روحي ورفيقة دربي صاحبة القلب الطيب صديقة وأختي "نعيمة".

إلي من تعب وسهر معي بكل وفاء طيلة هذا العمل أخي و زميلي "عبد العزيز كافي".

بوعفاد نسيمة.

شكر وعرفان

الحمد لله نستعينه ونشكره ونهتدي به , من يهديه الله فهو المهتدي و من يضلل فلن تجد له وليا مرشدا.

ها نحن اللمسات الأخيرة على عملنا المتواضع الذي تم بعون الله و توفيقه , ولولا هدي الله لما كنا لنهتدي و ما كنا لنتم هذا العمل لولا فضله عز وجل.

بعد شكر الله و حمده نقدم جزيل الشكر و التقدير إلى الأستاذ الدكتور المشرف "بن ساسي عبد الحفيظ" على كل ما قدمه لنا من توجيهات و معلومات قيمة ساهمت في إثراء موضوع دراستنا في جوانب مختلفة,

كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى كل أساتذة علوم الاقتصادية بجامعة قاصدي مرباح ورقلة و من ساعدنا في انجاز هذا العمل و لو بكلمة طيبة .

شكرا

rawpixel

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 لميزاته 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 الجزاء 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 السلام الجزائري (وكالة ورقلة)فيتمويل هذه المؤسسات .وحاولنا أن نصل إلى كل المزايا الخاصة بالمرابحة والتيتجعل منها بديل تمويليا مناسبا لتلبية الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الكلمات المفتاحية:

مؤسسات صغيرة ومتوسطة,تمويل إسلامي, تمويل بالمرابحة, بنك السلام الجزائري, وكالة ورقلة.

Résumé:

La présente approche vise à connaitre l'étendue de la propriété et l'efficacité d'AlMorabaha dans le financement des petites et moyennes enterprises. 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 »? .

que cette 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 AIsalam d'Algérie et l'Agence de ouargla 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 AIsalam, Agence de ouargla.

قائمة المحتويات:

الإهداء II

إهداء III

شكر وعرفان IV

الملخص: V

قائمة المحتويات: VI

قائمة الجداول IX

قائمة الاشكال البيانية X

قائمة الملاحق XI

المقدمة II

تمهيد: ..... ب

الإشكالية: ..... ب

الفرضيات: ..... ب

مبررات اختيار الموضوع: ..... ج

أهداف البحث: ..... ج

أهمية الدراسة: ..... ج

حدود الدراسة: ..... ج

منهج الدراسة: ..... د

صعوبات الدراسة: ..... د

هيكل الدراسة: ..... د

الفصل الاول: الأساسيات النظرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة

تمهيد: 6

المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة 7

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 7

الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 7

الفرع الثاني : معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: 10

الفرع الثالث :خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 12

الفرع الرابع:أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 13
المطلب الثاني: التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة 13
الفرع الأول: مفهوم التمويل الإسلامي و مبادئه 13
الفرع الثاني: مفهوم التمويل بالمرابحة و أنواعها 14
المطلب الثالث: أهمية التمويل بالمرابحة 21
الفرع الأول: التحفظات الشرعية على صيغة المرابحة 21
الفرع الثاني: مزايا التمويل بالمرابحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة 22
الفرع الثالث: مميزات المرابحة المصرفية 23
المبحث الثاني : الدراسات السابقة 25
المطلب الأول: عرض الدراسات السابقة 25
الفرع الأول : الدراسات العربية 25
الفرع الثاني : دراسات باللغة الأجنبية 27
خلاصة الفصل : 28

الفصل الثاني: دراسة حالة بنك السلام الجزائري– وكالة ورقلة –

تمهيد: 30
المبحث الأول : الطريقة و الأدوات المستخدمة في الدراسة 31
المطلب الأول : الطريقة المتبعة في الدراسة 31
الفرع الأول : مجمع الدراسة 31
الفرع الثاني: تحديد متغيرات الدراسة و طريقة جمعها 42
المطلب الثاني: الأدوات المستخدمة في الدراسة 42
تتمثل الطرق المستخدمة في دراسة في ما يلي: 42
الفرع الأول : المقابلة 42
الفرع الثاني: برنامج EXCEL 42
المبحث الثاني : تحليل و تفسير و مناقشة نتائج الدراسة 43
المطلب الأول :عرض نتائج الدراسة 43
الفرع الأول: التطبيق العملي للتمويل بالمرابحة 43
الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للتمويلات الممنوحة 46
المطلب الثاني: تحليل وتفسير النتائج 51

الفرع الأول: تحليل, تعليل وتفسير المخرجات 52
الفرع الثاني: ربط نتائج الدراسة بالفرضيات 54
خلاصة الفصل: 56
الخاتمة 57
نتائج البحث: 57
التوصيات: 58
آفاق الدراسة : 58
قائمة المراجع: 59

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	تصنيف المؤسسات حسب القانون التوجيهي بالجزائر عام 2001	10
2-1	الفرو قات بين المرابحة البسيطة و المرابحة للأمر بالشراء	18
1-2	التمويلات المنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى القصير خلال الفترة (2015–2019)	45
2-2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى المتوسط خلال الفترة (2015–2019)	47
3-2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى الطويل خلال الفترة (2015–2019)	48
4-2	نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة 2015–2019	49
5-2	التمويل الممنوح من طرف البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المؤسسات(2015 –2019)	50

قائمة الاشكال البيانية

رقم الأشكال	عنوان الشكل	الصفحة
1–1	خطوات المرابحة البسيطة و المرابحة للأمر بالشراء	18
2–1	مراحل عملية المرابحة للأمر بالشراء	20
1–2	الهيكل التنظيمي لبنك السلام وكالة ورقلة	32
2–2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى القصير خلال الفترة (2015–2019)	46
3–2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى المتوسط خلال الفترة (2015–2019)	47
4–2	التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى الطويل خلال الفترة (2015–2019)	48
5–2	نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2015–2019)	49
6–2	التمويل الممنوح من طرف البنك للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المؤسسات الكبيرة للفترة (2015–2019)	50

قائمة الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
01	مراحل عملية المرابحة للوعد بالشراء	34
02	مراحل عملية الاجارة	35
03	مراحل عملية الاستصناع	36
04	مراحل عملية بيع السيارات بالتقسيط	37
05	مراحل عملية السلم	38
06	مراحل عملية المشاركة	39
07	مراحل عملية المضاربة	40
08	مراحل عملية بيع الأجل	41

المقدمة

تمهيد:

تُعد المشروعات الصغيرة والمتوسطة إحدى مكونات النظم الاقتصادية في الدول، وأصبح هدف تطوير قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الأولويات الاقتصادية والاجتماعية للدول بشكل عام والدول النامية بشكل خاص، في ظل الحاجة المتزايدة لخلق فرص العمل ومواجهة مشكلة البطالة ورفع معدلات التنمية الاقتصادية والاجتماعية. كما يُعد التمويل من أهم المتطلبات الأساسية لتنمية وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة، حيث تواجه معظم تلك المشروعات صعوبة في الحصول على التمويل من المصارف، نظراً لارتفاع درجة المخاطر الائتمانية للعديد منها وصعوبة توفيرها الضمانات المطلوبة من قبل المصارف لتخفيف حدة تلك المخاطر، وعدم توافر الخبرة الملائمة للعملاء في إدارة المشروعات.

وتتسم صيغ التمويل الإسلامي بالعديد من المميزات ومن أهمها الشمولية والتعدد والتنوع والملائمة لتمويل المشروعات المختلفة والتمويل في الاقتصاد الحقيقي والتوجه نحو إنتاج السلع والخدمات لتحقيق معدلات تنمية اقتصادية مرتفعة والبعد عن التمويل بالربا المحرم شرعاً وتتنوع صيغ التمويل الإسلامي الملائمة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة كعقود البيوع ومنها المرابحة الإستصناع والسلم، وعقود الإجارة ، والعقود المبنية على المشاركة في الربح والخسارة كالمشاركة والمضاربة والمزارعة. وتختلف وتتباين المخاطر المحيطة بصيغ التمويل الإسلامي من صيغة لأخرى حيث تحيط صيغة المرابحة مجموعة من المخاطر.

ومما سبق يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية للدراسة على الشكل التالي:

الإشكالية:

ما مدي ملائمة صيغة المرابحة في تمويل حاجيات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟

هذا التساؤل يقودنا إلى طرح عدة أسئلة فرعية منها:

1. ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية ؟
2. هل تعتبر المرابحة أداة فعالة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟
3. ما مدى اعتماد بنك السلام (وكالة ورقلة) في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصيغة المرابحة ؟

الفرضيات:

للإجابة على الأسئلة أعلاه صغنا الفرضيات التالية:

1. تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أهم المؤسسات المساهمة في التنمية الاقتصادية.
2. تعد المرابحة أحد أهم صيغ التمويل الإسلامي ملائمة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
3. يساهم بنك السلام الجزائري (وكالة ورقلة) في دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصيغة المرابحة.

مبررات اختيار الموضوع:

الأسباب الموضوعية :

1. تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من بين المواضيع ذات أهمية .
2. يعتبر هذا القطاع حديث وتزايد الاهتمام بها خلال الفترة الأخيرة في ظل صعوبة الحصول على تمويل من البنوك التقليدية و الاعتماد على البنوك الإسلامية .
3. أهمية صيغة المرابحة لتمويل قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

الأسباب الذاتية :

1. الرغبة في التعمق في هذا الموضوع , و الاستفادة منه في الحيات العلمية و العملية .
2. من بين احد مشاريعي المستقبلية إنشاء و تكوين مؤسسة صغيرة و متوسطة .
3. الطموح و السعي إلى توسيع أفكاري لهذا النوع من المؤسسات و ما مدى تعاملها بصيغ التمويل الإسلامي.

أهداف البحث:

تهدف الدراسة إلى:

1. إبراز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية والعراقيل التي تواجهها خاصة المالية منها، وكذا الدور الهام للتمويل بمختلف مصادره خاصة التمويل من طرف البنوك الإسلامية.
2. إبراز خصائص ومميزات البنوك الإسلامية وكذا أساليب تمويلها، ودورها في تنمية الاقتصاد.
3. تطبيق المفاهيم النظرية المكتسبة خلال أطوار الدراسة الجامعية في المواضيع المختصة.

أهمية الدراسة:

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

حدود الدراسة:

هذه الدراسة ستكون في حدود بنك السلام الجزائري (وكالة ورقلة) أما المجال الزمني حدد بالفترة(2015-2019) و فترة التربص من 1 مارس 2020 إلى غاية 31 مارس 2020 .

منهج الدراسة:

قصد الوصول إلى النتائج المرجوة, و للإجابة على الأسئلة المطروحة استخدمنا المنهج الوصفي التحليلي في الجانب النظري و المتعلق بالإطار العام للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة, و كذا الدراسات السابقة هذا في الفصل الأول, أما في الفصل الثاني و المتمثل في الجانب التطبيقي اعتمدنا على أسلوب دراسة الحالة بهدف الوقوف عند واقع مساهمة بنك السلام الجزائري (وكالة ورقلة) كبنك إسلامي في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 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 و بنك السلام وكالة ورقلة .

3.تأخر إجراء الدراسة التطبيقية بسبب الإجراءات الوقائية والحجر جراء وباء كورونا.

هيكل الدراسة:

من أجل الإحاطة بجوانب الموضوع, و الإجابة 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 و المتوسطة والتمويل الإسلامي بصيغة المرابحة "** و الذي تناول مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, و كذا التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة, إضافة إلى أهمية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالمرابحة. أما المبحث الثاني كان بعنوان **"الدراسات السابقة"** التي تتعلق بموضوع دراستنا.

في حين نعرض الفصل الثاني إلى الدراسة التطبيقية التي تم تقسيمها إلى مبحثين. المبحث الأول بعنوان **"الطريقة و الأدوات المستخدمة في الدراسة"** و الذي تم فيه تقديم لعينة الدراسة وكذا تحديد متغيرات الدراسة و طريقة جمعها, أما المبحث الثاني فكان بعنوان" **تحليل, تفسير و مناقشة نتائج الدراسة"** و هذا للوقوف عند واقع التمويل الإسلامي بالمرابحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطةفي الجزائر من خلال بنك السلام الجزائري (وكالة ورقلة).

و في الأخير الخاتمة التي سيتم فيها استعراض ما توصلنا إليه من نتائج و توصيات و آفاق الدراسة.

الفصل الأول: الأساسيات النظرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التمويل 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 و لكنها كثيرا ما تصطدم بشروط اقتراض صعبة وقاسية، و النتيجة 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 الايجابي و الفعال في تمويل الاستثمارات و غريها من مستلزمات التنمية الاقتصادية، و لقد خطت البنوك الإسلامية خطوات واسعة يف هذا الشأن.

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

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

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة

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

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المصطلح ما زال لا يعبر عن حقيقة وضعية هذه المؤسسات فالغموض وعدم الرؤية مزالا قائمين في تحديد معنى المؤسسات الصغيرة انتشر مصطلح " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " انتشارا واسعا في مختلف دول العالم ليعبر عن نوع معين من المؤسسات إلا أن هذا والمتوسطة.

فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تضم عدد هائل من المؤسسات مختلفة الأحجام قبل أن الاعتبارات التي عددها حجم المؤسسة هو في حد ذاته مازال غامضا. فيذهب البعض إلى تحديد هذا النوع من المؤسسات باستخدام عدد العمال، وفي هذا الصدد يعتقد البعض أن هذا عدد العمل في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة قد يقل عن 5 وقد يفوق 200، ومن هنا نلاحظ ذلك الفرق الكبير بين هذه المؤسسات، إلى درجة دفعت بعض المختصين التفريق بين المؤسسات الصغيرة جدا والمتوسطة حتى يكون الفرق أقل.

إلى جانب هذا الاختلاف وهذا الغموض في تحديد هذا النوع من المؤسسات، يبق الفارق شاسعا في عملية التحديد بين بلد و آخر أو حتى منطقة جغرافية وأخرى، أو حتى بين نوع من الصناعات و أخرى، فمنها من يحتاج إلى تكنولوجيا عالية ومنها من يستخدم الطرق التقليدية(الصناعات التقليدية والحرفية).

الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

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

[1] بوزيد عصام, التمويل إلاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, مذكرة ماجستير غير منشورة, كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير, جامعة ورقلة, 2009/2010, ص 96.

1/تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

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

أ- التعريف والعامل الإنساني:

يرى"le small business" بالولايات المتحدة الأمريكية سنة 1953 بأن العامل المحدد والأساسي في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو طريقة التسيير ، بمعنى آخر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المؤسسات المسيرة بطريقة حرة، هي ملك للمسير والتي تهيمن على السوق.[1]

من هذا التعريف يظهر جليا الغموض الذي يبقى حول ما هية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ ليس بالضرورة أن تكون هذه المؤسسة ملك للمسير ووحده يملك رأس مالها.

ب- تعريف J.E.BOLTON:

في الستينات بدأ البريطانيون يهجرون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأمام هذه الوضعية كلفت الحكومة البريطانية لجنة يرأسها البروفيسور J.E.BOLTON لدراسة إشكالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بريطانيا.

ولقد جاء تقرير BOLTON متضمنا تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي كان يعتمد على ثلاثة معايير هي:

- يتم تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل ملاكها بصفة شخصية.
- تملك هذه المؤسسات حصة ضعيفة في السوق.
- استقلالية المؤسسة.

من هذا التعريف أو بالأحرى من هذه المعايير يمكن استخلاص بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات تعتمد في تسييرها على هرم شخصي بسيط إلى حد بعيد ويتربع مالك المؤسسة على قمة هرم المؤسسة بحيث أن اتخاذ القرارات تعود في النهاية إلى المالك، ولكن هنا لا يمنع من أن يعتمد هذا الأخير على إطارات من عماله يرى فيهم الكفاءة، في اتخاذ القرارات بالاستشارة، دون أن يمنحهم السلطة ويبقى هذا صالح في بعض المؤسسات خاصة تلك التي يقوم عدد عمالها 200 عامل.

كما أنه من خلال هذا التعريف نلاحظ أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لا تملك القدرة في فرض أسعارها بسبب الحصة الصغيرة التي تملكها في السوق، فهي بذلك غير قادرة على المنافسة القوية.

ومن خلال التعريف أيضا فإن استقلالية المؤسسة له أكثر من معنى، إذ يحدد هذا المعيار بدقة المؤسسة المستقلة من فروع المؤسسات الكبيرة "F.LIALES" التي لا يمتلكها التعريف.

[1] الدكتور اسماعيل شعباني ,ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير العالم . المعهد الوطني للتجارة, 2003 .ص 76 .

ت- تعريف M.WOITRIN:

أجر M. WOITRIN دراسة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالسوق الأوروبية المشتركة سنة 1966، حول من خلالها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واعتمد بالإضافة إلى المعايير التي رأيناها في التعريفين السابقين معايير أخرى وصفية تسمح بتحديد التعاريف النوعية إلى حد بعيد ويرى في ذلك ما يلي:

- نقص تخصص عمال الإدارة.
- قلة الاتصال بين مختلف فئات الهرم، وبالأحرى بين القمة والقاعدة.
- ضعف التفاوض سواء في البيع أو الشراء.
- اندماج ضعيف مع السلطات المحلية واستقلالية كبيرة في مجال التموين.
- صعوبة الرجوع إلى الأسواق المالية والحصول على قروض حتى القصيرة منها، الذي يعتمد أصحاب هذه المؤسسات على طرق التمويل الذاتي.

في الخلاصة، يمكن القول بأن صغر حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يكون عادة عائقا في السوق مع المستهلكين مع الممونين وحتى مع النقابات بمعنى آخر، إن الآثار التي يمكن أن تحدثها هذه المؤسسات على محيطها هو قليل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.

ج- تعريف G. HIRIGOYEN :

يعتمد هذا الباحث على ثلاثة معايير في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي :

- المسؤولية
- الملكية
- الهدف الخاص بالمردودية.

فحسب الباحث فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك التي تسير من قبل شخص يتحمل كل مسؤولياته في التسيير.وهنا يقترن تعريفه بتعريف (C.G P M E) في فرنسا التي نعرفها بأنها " المؤسسات التي يتحمل فيها رئيس المؤسسة شخصيا ومباشرة المسؤوليات المالية ، التقنية والاجتماعية والروحية ، مهما كان نوعها ".

كما أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي عادة ملك عائلي، أي أن المالك يحوز على معظم رأسمال المؤسسة أو كله.

د- تعريف الاتحاد الأوروبي:

وضع الاتحاد الأوروبي سنة 1996 تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الذي كان موضوع توصية لكل البلدان الأعضاء. فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي مؤسسة تشغل اقل من 10 أجراء ,أو هي تلك التي توافق معايير الاستقلالية و تشغل اقل من 50 أجير و تنجز رقم أعمال سنوي لا يتجاوز 7 ملايين أورو[1]

أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية 5 ملايين أورو. أو هي تلك التي توافق معايير الاستقلالية و تشغل اقل من 250 عامل ولا يتجاوز حجم إنتاجها السنوي 40 مليون أورو ولا تتعدى ميزانيتها السنوية 27 مليون أورو.

[1] احمدرحموني, المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في أحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري ,ط1 ,المطبعة المصرية للنشر و التوزيع, مصر , 2011 ,ص 20 – 22 .

هـ- تعريف مؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التشريع الجزائري:

يمكن أن نعتبر عدة عناصر في تصنيف المؤسسات وفق معيار الحجم: رقم الأعمال، حجم الميزانية، الأصول الثابتة، الأموال الخاصة، تجهيزات الإنتاج، عدد العمال، الحصة في السوق وعدد الزبائن .... غير أن التصنيف الأكثر شيوعا، وفق ذات المعيار، هو المعيار الثلاثي الأبعاد: عدد العمال، رقم الأعمال ومجموع الميزانية، ودرجة استقلالية المؤسسة.[1]

وتحقيقا للانسجام في تعريف هذه المؤسسات، وخاصة في ظل انضمام الجزائر إلى المشروع الأورومتوسطي، وكذا توقيعها على "الميثاق العالمي حول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة" في جوان 2000، أخذ القانون الجزائري بالتعريف الذي اعتمده الاتحاد الأوروبي، حيث عرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية، بأنها كل مؤسسة إنتاج سلع و/أو خدمات تشغل من 1 إلى 250 شخصا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار، كما تتوفر على الاستقلالية، بحيث لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول (1-1)تصنيف المؤسسات حسب التشريعالجزائري 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	500-100 مليون	100 مليون	10 مليون

المصدر : خبابة عبد الله,المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (آلية لتحقيق التنمية المستدامة),ص 19 .

الفرع الثاني : معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

على الرغم من توافق الآراء حول أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلا أن الاختلاف لا يزال قائما حول تحديد مفهومها، هذا ما جعل أغلب الدراسات و البحوث في هذا المجال تعتمد على جملة من المعايير للوصول إلى تعريف دقيق و موحد لهذه المؤسسات: حيث تنقسم المعايير إلى معايير كمية و أخرى نوعية[2].

[1] المادتين 4 و 5 من القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

[2] الدكتور فتحي السيد عبده أو السيد احمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة،2005 ، ص 48-51.

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

أ/ مؤشرات اقتصادية و تقنية: تشمل عدد العمال, حجم الإنتاج, القيمة المضافة, حجم الطاقة المستعملة و التركيب العضوي لرأس الملل.

ب/ مؤشرات نقدية و تشمل: رأس المال المستثمر, رقم الأعمال.

1-2/**المعايير النوعية:**إن استعمال المعايير الكمية وحدها لتحديد مفهوم المؤسسات ص و م غير كافي بصورة دقيقة فلهذا نحتاج إلى مجموعة من المعايير المكملة و هي المعايير النوعية و تنقسم إلـى:

أ/معيار المسؤولية: من حيث مدى تنوعها أو تحديدها فالمسؤولية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مباشرة و نهائية للمالك, حيث هو صاحب القرارات داخل المؤسسة, و له دور في التأثير على طبيعة التنظيم و أسلوب الإدارة .

ب/معيار الملكية:ومن خلاله يمكن التفريق بين المؤسسات العمومية و الخاصة وبين المؤسسات الفردية و الجماعية، و نلاحظ أن ملكية المؤسسات ص و م في وقتنا الحالي يعود اغلبها إلى القطاع الخاص في شكل شركات أشخاص أو شركات أموال، حيث أن النسبة الكبيرة منها عبارة عن مشروعات فردية و عائلية.

ج/معيار السوق: إذا لم تستطع المؤسسة زيادة تصريف منتجاتها فالفضل أن يبقى حجم المؤسسة في حدود حجم السوق ,و غالبا ما تتميز المؤسسات التي لها أسواق صغيرة بالحجم الصغير و التي 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 و وحدات صغيرة نسبيا من رأس المال, كما هو الحال في الصناعات الخفيفة, و هذا 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 رأس مالها أو حقوق الانتخاب في حوزة مؤسسة أخرى أو مشتركة بين عدة مؤسسات لا تتطابق في حد ذاتها مع التعريف الخاص بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

من تتبع هذه المعايير المختلفة, فانه من الأفضل عدم الاقتصار على استخدام معيار واحد لتفريق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الحجم عن المؤسسات الكبيرة الحجم لان استخدام معيار معني قد يصنفها تحت قائمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة, و استخدام معيار آخر يرتبها في قائمة المؤسسات الكبيرة, فهناك مؤسسات يمكن تصنيفها كمؤسسات كبيرة نظرا إلى معيار رأس مالها لاستخدامها استثمارات

[1] قشيدة صورية,**تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر**, مذكرة ماجستير غير منشورة, كلية العلو م الاقتصادية, العلوم التجارية و علوم التسيير, جامعة اجلزائر3 , 2011/2012, ص 20 .

رأسمالية كبيرة و يمكن تصنيفها أيضا كمؤسسات صغيرة و متوسطة حسب معيار حجم العمالة نظرا لاستخدامها عددا محدودا من العمال, من أجل ذلك فانه عادة ما يستخدم ازدواجية المعايير التي غالبا ما تكون رأسمالها المستثمر و حجم العمالة المستخدمة[1].

الفرع الثالث :خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة عدة خصائص نذكر منها :

1. **صغر الحجم و قلة التخصص في العمل** : مما يساعد على مرونة و التكيف مع الأوضاع الاقتصادية المحلية و الوطنية ,و يمكن إن تكون دولية في ضل العولمة و التفتح الاقتصادي العالمي.
2. **الضآلة النسبية لرأسمال هذه المؤسسات**: مما يسهل عملية التمويل خصوصا إذا كان مستحدث أو المستحدثين يمتلكون نصيبا من المال بصورته العينية أو النقدية .
3. **سرعة الاستجابة لحاجيات السوق** : ذلك لان صغر الحجم و قلة التخصص و ضآلة رأس المال كلها عوامل تسمح بتغيير درجة و مستوى النشاط أو طبيعته على اعتبار انه سيكون اقل تكلفة بكثير مما لو تعلق الأمر بمؤسسة الكبرى
4. **قدرة هذه المؤسسات على الاستجابة للخصوصيات المحلية و الجهوية** :تبعا لدرجة وفرة عناصر الإنتاج و مستوى القاعدة الهيكلية.
5. **دقة الإنتاج و التخصص**:مما يساعد على اكتساب الخبرة و الاستفادة من نتائج البحث العلمي مما يساعد على رفع المستوى الإنتاجية و من خلالها تخفيض تكلفة الإنتاج .
6. **سرعة الإعلام و سهولة انتشار المعلومة** :داخل هذا النوع من المؤسسات يمكنها التكيف مع الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية بسرعة .
7. **استقلالية الإدارة و مرونتها** : تتركز إدارة معظم المشاريع ص و م في شخص مالكها أو مالكيها لذلك فهي تتسم بالمرونة و الاهتمام الشخصي من قبل أصحابها لتحقيق أفضل نجاح ممكن لها.[2]
8. **احد آليات دمج المرأة في النشاط الاقتصادي**: إن إقامة مشروعات الصغيرة و التي تتطلب مهارات إدارية متواضعة و استثمار بسيط تعتبر مكانا هاما يسمح للمرأة من إن تصبح أداة إنتاجية فاعلة من خلال المشاركة في مشاريع الصغيرة و المساهمة في العملية الإنتاجية .[3]
9. **تحقيق الانتشار الجغرافي** : المرونة و المقدرة على انتشار نظرا لقدرتها علي التكيف مع مختلف الظروف مما يساعدها على توزيع عادل للدخل و الثروات و تحقيق التوازن الجغرافي و الإقليمي للتنمية .[1]

---

[1] زغيب شهرزاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر(واقع وأفاق) الملتقى الوطني الأول حول : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية . مخبر العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة عمار ثلجي الأغواط 8-9 أفريل 2002. ص172

[2] ليث عبد الله القهيوي و بلال محمود الوادي, المشاريع الريادية الصغيرة و المتوسطة و دورها في عملية التنمية, ط1, دارحامدللنشروالتوزيع, الأردن ,2012,ص19.

[3] خبابة عبد الله, مرجع سبق ذكره, ص 38 -39 .

الفرع الرابع:أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

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

1- تساهم في خلق فرص العمل والمعاونة في حل مشكلات البطالة من خلال تشغيل الشباب وذلك بتكلفة منخفضة نسبيا إذا ما قورنت بتكلفة خلق فرص العمل بالمؤسسات الكبرى.
2- الارتقاء بمستوى الادخار و الاستثمار من خلال تعبئة رؤوس الأموال من الأفراد والجمعيات والهيئات غير الحكومية، وغيرها من مصادر التمويل الذاتي.
3- وتعمل المؤسسات ص وم على توفير سلع وخدمات للاستهلاك النهائي والوسيط وبالتالي يزيد الدخل القومي للبلاد.
4- تساعد على الاستقرار الاجتماعي لكثير من الأفراد عن طريق خلق مناصب عمل ففي الواليات المتحدة الأمريكية نصف اليد العاملة توظفها هذه المؤسسات.
5- خلق قيمة مضافة في الاقتصاد الوطني وبالتالي المساهمة في إحداث تنمية اقتصادية واجتماعية.
6- تقضي المؤسسات ص وم على التضخم من خلال القضاء على التحويلات المالية الغير المنتجة بامتصاصها للاستثمار والتشغيل الاقتصادي.
7- إحداث التوازن الجهوي ذلك أن هذا النوع من المؤسسات سهل الإنشاء في المناطق المنعزلة والنائية.

المطلب الثاني: التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة

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

الفرع الأول: مفهوم التمويل الإسلامي و مبادئه

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, و يعرف التمويل الإسلامي على أنه: "تقديم ثروة عينية أو نقدية، بقصد الاسترباح من مالكها إلى شخص آخر يريدها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية"[2]

و أيضا هو:" تقديم تمويل عيني أو معنوي إلى المنشآت المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام ومبادل الشريعة الإسلامية ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية"[3].

---

[1]محمد عبد الله أبو غزلة,إدارة المشاريع الصغيرة الطبعة العربية ,دارامجد للنشر و التوزيع, الأردن ,2015 ,ص 45-47 .

[2]منذر قحف, مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي ,ط3 ,المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب, جدة ,2004 ,ص12.

[3]محمد البلتاجي, صيغ مقترحة لتمويل المنشات الصغيرة,مؤتمر سنوي الثاني عشر حول: دور المصارف و المؤسسات المالية و الاقتصادية في ترويج وتمويل المنشات الصغيرة و المتوسطة, الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية, عمان. 29 /05/ 2005 ,ص 16 .

2- مبادئ التمويل الإسلامي: تتمثل فيما يلي[1]:

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

ب- الإلتزام بقاعدة الخراج بالضمان والغرم بالغنم: أي أن غلة الشيء ومنفعته تستحق بضمان الشيء، وأن التكاليف و الخسارة التي تحصل من الشيء تكون على من يستفيد منه شرعا؛

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

ث- مبدأ ارتباط التمويل بالجانب المادي من الاقتصاد: أي أن التمويل لا يقدم على أساس قدرة المستفيد على السداد فقط ,و إنما على أساس مشروع استثماري معني, تمت دراسة جدواه ونتائجه المتوقعة و كل من الممول والمستفيد بهذه الدراسة و أقدما على إنشاء العالقة التمويلية بينهما .

و تتمثل أساليب التمويل الإسلامي في مايلي:

1. أساليب التمويل بالشركة (المشاركة, المضاربة و الصيغ الزراعية).
2. أساليب التمويل بالبيع (المرابحة,السلم والاستصناع).
3. أساليب التمويل بالإجارة (الإجارة و الإجارة المنتهية بالتمليك).
4. أسلوب التمويل التكافلي (القرض الحسن).

الفرع الثاني: مفهوم التمويل بالمرابحة و أنواعها

سنتطرق في هذا المطلب إلى مفهوم وتعريف المرابحة في الفرع الأول،وإلى تعريف التمويل بالمرابحة في الفرع الثاني .

1/مفهوم التمويل بالمرابحة:

1-1/تعريف المرابحة:

أ/ لغة:مصدر من الربح وهي الزيادة

وأيضا:المرابحة مشتقة من الربح، يقول ابن منظور"وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحا وقد أربحه بضاعته،وأعطاه مالا مرابحة،أي الربح بينهما".

وأيضا:مفاعلة من الربح،وهو النماء في التجارة.

يقال نقد السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم.و المفاعلة هنا ليست على بابها ،لأن الذي يربح إنما هو البائع ،فهي من المفاعلة التي استعملت في الواحد،كسافر ،وعافاه الله"[1].

[1] عبد الحفيظ بن ساسي، ضوابط الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة باتنة، 2009م،ص195 .

ب/ الااصطلاح الفقهي:

تعرف اصطلاحا على أا "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح "," بيع السلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به مع زيادة ربحمعلوم"[2]

و هو: " بيع بمثل الثمن الأول و زيادة ربح معلوم متفق عليه بني المتعاقدين."

ومن هذه التعاريف يتبين أنّ الفقهاء متفقون على أمرين :ضرورة بيان كلفة السلعة أي ثمن الشراء مضافا إليه كافة النفقات التي صرفت على السلعة حتى تاريخ بيعها، إضافةً ربح متفق عليه إلى كلفة السلعة.

ج/الاصطلاح الاقتصادي:

المرابحة:هي أن يقوم البنك الإسلامي بشراء بضاعة أو تجهيزات للعميل بطلب منه،ثم يعيد بيعها له مع هامش ربح معين ومتفق عليه ويعتبر الباحث (سامي حمود) أول من طور هذه الصيغة بعد أن أخذها عن كتاب الأم للإمام الشافعي،وأدخلها إلى النظام المصرفي الإسلامي".[3]

وتعرف:المرابحة هي أحد بيوع الأمانة القائمة على أمانة البائع في تحديد الثمن الذي قامت عليه سلعة.قال ابن جزي في تصوير هذا البيع "يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها،ويأخذ منه ربحا إما على الجملة مثل أن يقول:اشتريها بعشرة وتربحني دينارا أو دينارين،وإما على التفصيل،أن يقول:تربحني درهما لكل دينار"[1].ويضم إلى المرابحة بيع الوضيعة(وفيه يتحمل البائع خسارة نتيجة لبيعه السلعة بثمن أقل من تكلفتها)"[4] ،وبيع التولية (هو بيع السلعة بنفس الثمن الأصلي الذي تم شراؤها به،أو بيعها بتكلفة الشراء بدون زيادة أو نقصان) "[5]،وبيع المرابحة(وهو عكس السابق،حيث يعرف على أنه"بيع السلعة بثمن شرائها الأول مضافا إليه ما يتفق عليه من زيادة ،ويشترط في بيع المرابحة معلومية ثمن الشراء والربح)[6].

وتعرف:المرابحة بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين".

---

[1] يوسف بن عبد الله الشبيلي،**ملتقى المرابحة بربح متغير**،الملتقى الثاني للهيئات الشرعية للمصارف الإسلامية،الهيئة الشرعية لبنك البلاد،الطبعة الأولى،الرياض،1434-2013،ص15

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

[3].سليمان ناصر &عواطف محسن،**تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية**،بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الأول لمعهد العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير،حول"الاقتصاد الإسلامي،الواقع ورهانات المستقبل"،أيام23-24فيفري 2011، غرداية-الجزائر،ص10.

[4]. الياس عبد الله سليمان أبو الهيجاء،**تطوير آليات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية** "دراسة حالة الأردن"،رسالة استكمالا لمتطلبات الحصول على درجة الدكتوراه في"الإقتصاد والمصارف الإسلامية "،الأردن،2007م،ص31-32

[5]. عيشوش عبدو،**تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية**-دراسة حالة-،مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ،تخصص تسويق،2008-2009،ص36.

[6]. عيشوش عبدو.مرجع سابق،ص36.

و تعرفها المادة5 من نظام رقم: 20-02 الجزائري:" المرابحة هي عقد يقوم بموجبه البنك أو المؤسسة المالية ببيع لزبون سلعة معلومة، سواء كانت منقولة أو غير منقولة، يملكها البنك أو المؤسسة المالية، بتكلفة اقتنائها مع إضافة هامش ربح متفق عليه مسبقا بين الطرفين"[1].

وتعرف:قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف كليا أو جزئيا ،وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء"[2]

1-2/شروط صحة المرابحة:

المرابحة بيع كالبيوع تحل بما تحل به البيوع، فحيث يكون البيع حلالاً فهي حلالٌ، وحيث كان البيع حراماً فهي حرامٌ،ولكن يلزم لصحة المرابحة بالإضافة إلى الشروط العامة في العقود (كالأهلية والمحل والصيغة) بعض الشروط الأخرى منها مايلي:[3]

1. أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني، لأنَّ المرابحة بيعُ بالثمن الأول مع زيادة ربحٍ، والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع، فإذا لم يكن معلوماً، فالعقد فاسدٌ، وهو محل اتفاقٍ.
2. أن يكون الربح معلوماً، لأنَّه بعضُ الثمن، والعلم بالثمن شرطٌ لصحة البيع، وهو محل اتفاقٍ أيضاً.
3. ألاَّ يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، فإن كان كذلك، بأنْ اشترى المكِيلَ أو الموزون بجنسه مِثْلاً بِمِثْلٍ لم يجزِ أنّ يبيعه مرابحةً، لأنّ المرابحة بيع الثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون رباً لا ربحاً
4. أنَّ يكون العقد الأول صحيحا،فإنْ كان فاسداً لم يجز البيع،لأنَّ المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربحٍ معلومٍ وبالبيع الفاسد تفسد تسمية الثمن، ويجب البدل،وهو:القيمة إن كان قيميا، والمثل إن كان مثلياً.

2/أنواع بيع المرابحة:

ينقسم بيع المرابحة إلى قسمني مها:

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 .

وتعني أيضا: بيع المالك لسلعة يملكها أصلا بمثل الثمن الأول و زيادة, و قد يكون الثمن حالا أو مؤجلا أو مقسطا.

---

[1]. نظام رقم: 20-02 مؤرخ في 20رجب عام 1441هـ الموافق 15مارس سنة2020م، يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية و قواعد ممارستها من طرف البنوك و المؤسسات المالية. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. العدد :16، 29رجب عام 1441هـ/24مارس سنة 2020م،ص ص(32-35)

[2]. هيام محمد عبد القادر الزيدانيين،الرقابة الشرعية على المصارف الإسلامية بين التأصيل والتطبيق،دراسة علوم الشريعة والقانون،المجلد 40،العدد2013،1م،ص95.

[3]. جعفر بن عبد الرحمن قصاص، **بيع المرابحة للأمر بالشراء**،دراسة فقهية،شوال 1432هـ، ص 7-8.

2-2/المرابحة المركبة (المرابحة للآمر بالشراء): هي أنْ يتقدم العميل إلى المصرف بطلب شراء سلعة موصوفة، فيقوم هذا الأخير بشراء السلعة بمقتضى وعد من العميل ثم بيعها إليه بثمن مؤجل مرابحة.[1]

وكذلك:عقد يتعهد بموجبه المصرف بشراء سلعة بمواصفات محددة وبكمية معينة بناء على طلب العميل،فعندما يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء ما يريده،فإنَّ ذلك يعتبر أمراً بالشراء وحين يقبل المصرف شراء السلعة سواءً من الداخل أو استيرادها من الخارج لصالحه،فإنَّ ذلك يعتبر وعدا بالبيع من قبل المصرف،كما يعتبر وعداً بالشراء من قبل العميل ويكون السداد كمايلي:[2]

-جزء من الثمن كمقدم يدفعه عند طلبه،كدليل على جديته في الشراء.

-الباقي يسدد على أقساط شهرية أو دفعات يتحدد تاريخها في عقد البيع بالمرابحة بين المصرف والعميل.

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

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

2/عقدان(عقد بني البائع والمصرف، وعقد بني المصرف والآمر بالشراء).

3/ثالثة وعود (وعد من المصرف بشراء السلعة، ووعد منه ببيعها للآمر، ووعد من الآمر بشراء السلعة من المصرف)

و تتلخص أهم خطواتها فيما يلي[3]:

1-تقديم العميل للبنك طلب الحصول على خدمة بيع المرابحة.
2-دراسة البنك للطلب وإقرار مناسبته، بحيث يجب أن يستوفى العميل شروط البنك.
3-توقيع عقد البيع ويتضمن تعهد العميل بالشراء للبضاعة محل التعاقد.
4-قيام البنك بشراء السلعة المتفق عليها.
5-استلام العميل للسلعة المتفق عليها.
6-تحصيل البنك قيمتها من العميل.

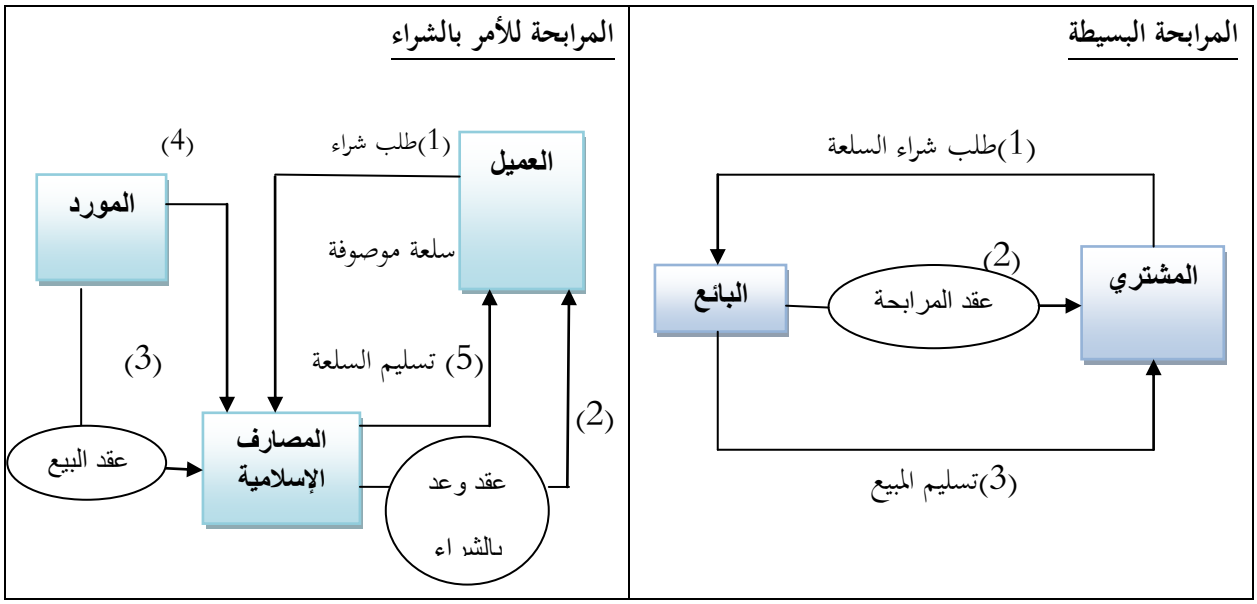
---

[1]. عبد الحفيظ بن ساسي،**مرجع سابق**، ص193.

[2]منذر عبد الهادي رجب زيتون،**تقييم أداء وسائل الاستثمار (المرابحة،المضاربة،المشاركة،الإيجارة المنتهية بالتمليك)في البنوك الإسلامية الأردنية-دراسة تطبيقية-**،رسالة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير تخصص إدارة الأعمال، كلية الأعمال، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، 2010،ص42.

[3]عبلة لمسلف،الدور الاقتصادي للمشاركة المصرفية"دراسة مقارنة"،مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية،جامعة منتوري قسنطينة ،2005-2006،ص54.

الشكل(1-1): شكل توضيحي لخطوات المرابحة



المصدر:أمال لعمش،دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية مذكرة ماجستير غير منشورة جامعة سطيف،2011-2012،ص55. بتصرف.

❖ **مقارنة بين المرابحة البسيطة والمرابحة للأمر بالشراء**

الجدول رقم (1-2): يوضح الفروقات بين المرابحة البسيطة والمرابحة للأمر بالشراء (المصرفية)

	المرابحة البسيطة (العادية)	المرابحة للأمر بالشراء (المصرفية)
الزمن/ العقد	قديمة معروفة عند الفقهاء القدامى	مستحدثة ظهرت بظهور المصارف الإسلامية
الأطراف	طرفان (البائع و المشتري)	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 (وقد يكون مؤجلا)	مؤجلا / مقسط
الربح	ربح التاجر يكون مقابل الجهد والمخاطرة	الغالب أن يكون ربحه مقابل التأجيل
المخاطرة	ناتجة عن مخاطر الاقتناء	ناتجة عن الفترة بين امتلاك السلعة و فترة السداد

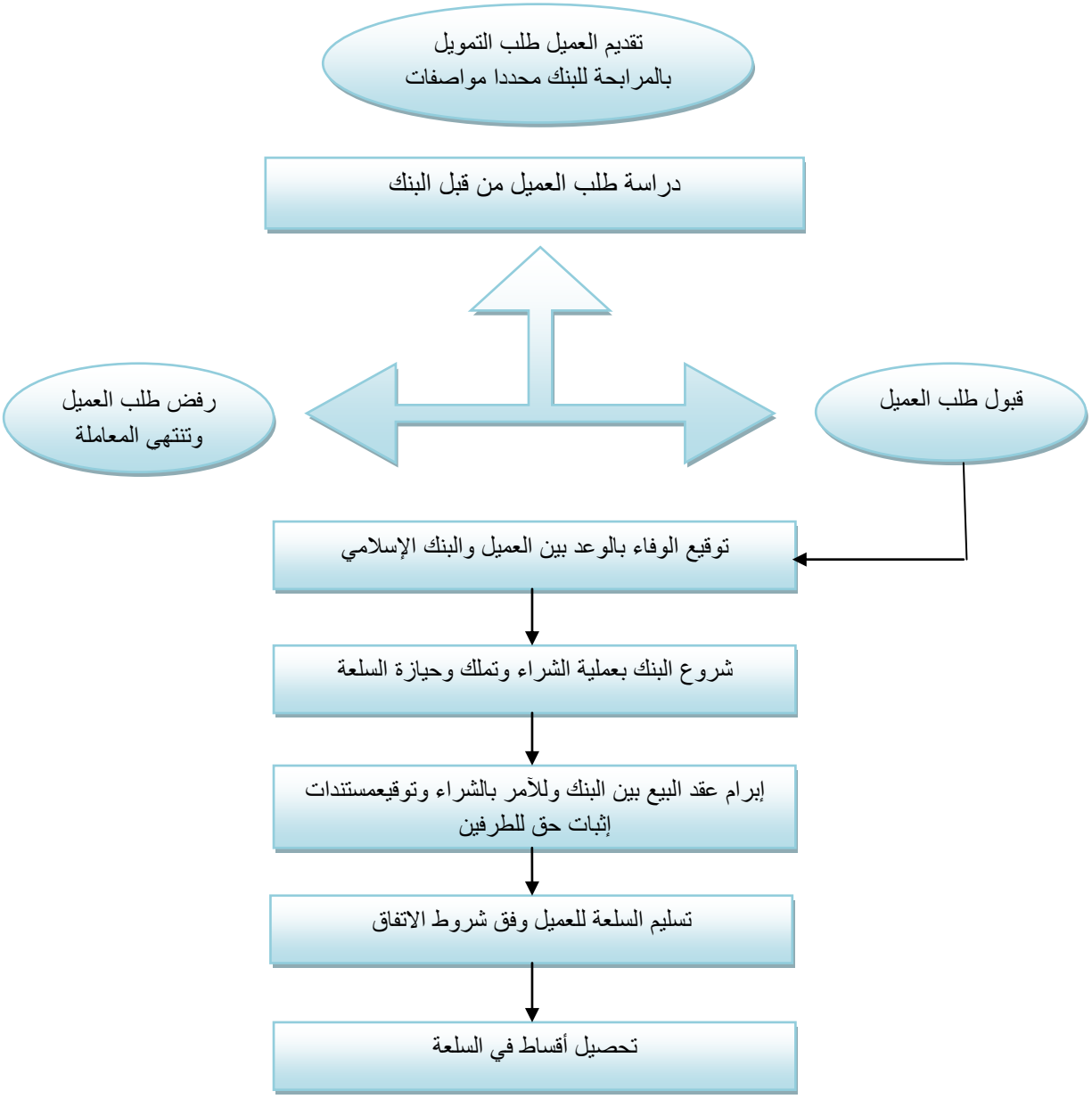
المصدر: محمد محمود العجلوني , مرجع سبق ذكره,ص248 .بتصرف

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

1. **طلب العميل**: يتقدم العميل إلى البنك الإسلامي بطلب شراء سلعة معينة محددة الواصفات, الكمية, العدد, السعر, المصدر و الضمانات الممكن تقديمها لتسديد مثن البضاعة بدقة تامة؛
2. **دراسة البنك**: يقوم البنك بدراسة طلب العميل من حيث العميل ذاته(ملاءته , شخصيته, ضماناته وسمعته) , و من حيث السلعة (مشروعيتها, توافرها وأسعارها الحالية), و أيضا مدة التمويل (من حيث كيفية التسديد, قصري الأجل أم طويل الأجل ,دفعة واحدة أم عدة دفعات)؛
3. **توقيع العقد**: في حالة إقرار طلب العميل, يتم توقيع عقد وعد بالشراء بني البنك و العميل, و الذي يتضمن قيام البنك بشراء السلعة ذاتها من البنك بثمنها الأصلي مضافا إليه تكاليف حيازتها و هامش الربح المطلوب للبنك؛
4. **عقد الشراء**: حيث يقوم البنك بشراء السلعة الموصوفة من البائع الأصلي لها و يدفع البنك ثمنها معجلا, و هنا تنتهي علاقة البنك بالبائع الأصلي؛
5. **عقد البيع**: يتم توقيع عقد بيع مرابحة للسلعة المشتراة بني البنك والعميل, و يتضمن العقد ثمن السلعة الأصلي وتكلفة حيازتها و هامش ربح البنك, و جميع ذلك يمثل ثمن السلعة على العميل الذي هو المشتري الأخير, كما يتضمن كيفية تسديد الثمن و ضمانات 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 و تنتهي عملية المرابحة للآمر بالشراء.

[1]. عز الدين محمد خوجة، سبق ذكره،ص17

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



المصدر : ضياء الدين مصباح عزات سكيك, مرجع سبق ذكره, ص 33.

المطلب الثالث: أهمية التمويل بالمرابحة

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

الفرع الأول: التحفظات الشرعية على صيغة المرابحة

مع أن الاتجاه السائد هو إقرار،العلماء مشروعية بيع المرابحة للآمر بالشراء ، إلا أن هناك فريقا من العلماء لا يزال يبدي تحفظات على هذه الصيغة فلا يطمئنون إلى شرعيتها بالكيفية التي تتعامل بها البنوك حاليا، ولعل يوسف القرضاوي أبرز مَنْ تمكنِ من تناول أهم تلك الاعتراضات وقد رد عليها ردا علميا موضوعيا، ويمكننا تناول أهم تلك الاعتراضات فيما يأتي[1]:

1- أن الصيغة ليست بيعا ولا شراء ،وإنما هي حيلة لأخذ الربا.
2- أنه لم يقل بها أحد من فقهاء الأمة ، ولا بالتلفيق الحاصل فيها.
3- أنها من بيوع العينة المحرمة ، والتي صورتها:« اشترِ لي سلعة كذا بمئة نقدا، وأنا أشتريها منك بمئة وعشرين إلى أجل».
4-أنها تدخل في بيع (بيعتين في بيعة) المحرَّم، وصورته: « أبيعك السلعة بمئة نقدا أو بمئتين إلى سنة، فخذ أيهما شئتَ أنت وشِئْتُ أنا ».
5- أنها تدخل في بيع ما لا يُمْلَكُ « بيع المعدوم » المحرم.[2]
6- أن فيها إلزاما بالوعد ، وهو إيجاب لما لم يوجبه الله تعالى ، وتقييد لما أطلقه.

ويمكننا تناول بيان الرد على بعضها فيما يأتي:

1- دعوى أنها قائمة على التلفيق بين المذاهب،فبيع المرابحة للآمر بالشراء يستند في جوازه إلى مذهب الإمام الشافعي الذي لا يرى الالتزام بالوعد، والإلزام بالوعد يستند إلى الإمام مالك الذي يعتبر هذه المعاملة بأنها بيعتان في بيعة [(3)]؛
غير أن المجيزين يردون على ذلك بأن التلفيق جائز لا حرج فيه ما دام قائما على الموازنة والترجيح؛

2- أما بالنسبة لبيعتين في بيعة، فالمنع وارد على الإبهام ، فلو اختار أحدهما لجازت المعاملة،وبيع المرابحة للآمر بالشراء يخلو من ذلك كله ؛

3- وأما ما يتعلق بإلزامية الوعد فقد استند فيه إلى المذهب المالكي ، وجماعة من السلف منهم عبد الله بن عمر ، وسمرة بن جندب، والحسن البصري ، وعمر بن عبد العزيز ، وابن شبرمة ، وكذا إلى الفتاوى المعاصرة الآتية:

1. فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الأول بدبي في جمادي الآخرة 1399 هـ - مايو 1979م.
2. فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني بالكويت في جمادي الآخرة 1403هـ - مارس 1983م.
3. فتوى مستشار بيت التمويل الكويتي الشيخ بدر المتولي عبد الباسط جمادي الآخرة 1399 هـ - مايو 1979م.

---

[1]- يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصاريف الإسلامية . بيروت:مؤسسة الرسالة ،2001م ، ص 29 .
[2]عبد الحفيظ بن ساسي, مرجع سابقه ذكره , ص 194 .

4- أما بالنسبة لبيع ما لا يملك ، فإن البنك في بيع المرابحة للآمر بالشراء لا يبيع السلعة إلا بعد تملكها بالفعل ، وأما ما يسبق ذلك فليس إلا وعدا بالشراء ، والفرق جلي بين البيع والوعد.[1]

5- يضاف لتلك التحفظات السابقة مأخذ آخر، وهو توكيل البنك للعميل (الآمر بالشراء) في شراء السلعة،حيث يقوم هذا الأخير باستلامها من المورد، والبنوك الإسلامية تستند في العمل بهذا التوكيل إلى فتوى صدرت عن« ندوة البركة الأولى المنعقدة بالمدينة المنورة » ،والتي أجازت توكيل شخص لآخر شراء سلعة معينة وبيعها لنفسه بثمن يتفق عليه عند إبرام العقد. لكن لا ينصح باستعمال هذا التوكيل مخافة الوقوع في الصورية ، فالبنك هو الذي ينبغي عليه أن يقوم بالشراء ليتحمل كل المخاطر.[2]

والملاحظ في ساحة العمل المصرفي الإسلامي اليوم مع موضوعية هذه الردود على تلك التحفظات الموجهة لبيع المرابحة للآمر بالشراء؛ أنه لا يزال الكثير من المراقبين المختصين ينصح المؤسسات المصرفية الإسلامية بأن تقوم بمحاولات حقيقية وجادة لتطهير عملها مما بات يعرف اليوم بـ :« شبيهات المرابحة» والتوجه إلى المرابحة الحقيقية.

الفرع الثاني: مزايا التمويل بالمرابحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

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

حيث تمكن هذه الصيغة من تلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة, والتي تختلف حسب القطاعات منها على سبيل المثال:[3]

- **القطاع الحرفي**: عن طريق شراء الآلات والمعدات اللازمة للورش و كذا تزويدها بالمواد الخام؛
- **قطاع المهن الحرة**: عن طريق شراء الأجهزة الطبية للأطباء, و تجهيز 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 ومدخلا ت الزراعة كالأسمدة و البذور؛
- **القطاع الإنشائي**: عن طريق شراء معدات و مواد البناء للمقاولين.

[1]- علي محي الدين علي القره داغي ، بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة. بيروت : دار البشائر الاسلامية,2001,ص 102 – 103 .

[2]- علي القره داغي ، فتاوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي ، مرجع سابق ، مج1، ص 240.

[3]. سليمان ناصر و محسن عواطف,مرجع سبق ذكره,ص193

الفرع الثالث: مميزات المرابحة المصرفية

إن السؤال الذي يتبادر لأي متأمل لعمل البنوك الإسلامية، هو ما سبب ذلك الإقبال الشديد على صيغة المرابحة؟ حتى تمكنت من التفوق على كل الصيغ الاستثمارية الإسلامية ، بل تمكنت من الاستحواذ على النشاط المصرفي، ولعل حيثيات الجواب عن هذا السؤال تتجلى لنا من خلال إبراز مميزات صيغة المرابحة ، و ذلك فيما يأتي[1]:

1- إن البنوك الإسلامية وجدت في المرابحة مرادها من حيث بساطتها، وسهولة تنفيذها بحيث لا تكلف البنك شيئا مما تكلفه غيرها من الصيغ كتكاليف المتابعة والمراقبة؛

2- قدرة هذه الصيغة على اكتساح كل مجالات النشاط الاقتصادي (الصناعة والزراعة والتجارة)،حيث يمكن أن تمول صغار المنتجين ، والحرفيين ، والمهنيين ، والمزارعين، كما يمكنها تمويل كبار المنتجين ، كما أنها تسمح للبنوك الإسلامية بتمويل المشاريع قصيرة الأجل من خلال ما يأتي:

أ- الأصول الثابتة كشراء الآلات والمعدات؛

ب- رأس المال العامل، وذلك بشراء المواد الأولية والمساعِدة وقطع الغيار اللازمة.

3- ضعف أو انعدام عامل المخاطرة، وذلك من خلال طبيعتها التجارية من جهة، ومن جهة أخرى من خلال ما يفرضه البنك على متعامليه من ضمانات ، فصيغة المرابحة هي الأكثر أمنا بالنسبة للمصارف الإسلامية في سوق لا يعرف مدى التزامه بالإسلام؛

4- تتميز صيغة المرابحة بأنها من صيغ التمويل الإسلامي ذات العوائد الثابتة ، ولعل هذه الميزة هي السبب الأكثر فاعلية في دفع البنوك الإسلامية للإقبال الشديد على هذه الصيغة ،خاصة في البلدان التي لا توجد فيها قطاعات صناعية وزراعية قوية[2].

5- تتمتع صيغة المرابحة أيضا بدورتها الاقتصادية السريعة؛ مما يسمح بتكرارها في فترات قصيرة.

6- ممارسة البنوك الإسلامية لصيغ بيع المرابحة للآمر بالشراء لا يكلفها تلك الطاقات من الخبراء والفنيين المختصين في دراسة المشاريع .

7- صيغة المرابحة مكنت البنوك الإسلامية من تحقيق أرباح مجزية ؛مما عزز مكانة تلك البنوك والمؤسسات في قلوب كثير ممن آمن بالإمكانيات الحقيقية والفعالة للمنهج الإسلامي للاستثمار ، كما أسكتت – في الوقت ذاته – كثيرا من الألسنة التي اتهمت الإسلام، ونظامه الاقتصادي بالعجز والجمود وشتى النعوت السلبية[3].

يعتبر أسلوب التمويل بالمرابحة أسلوبا مناسبا لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لأنه يساعد في الحصول على مختلف الآلات والتجهيزات و الأصول 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 المرابحة يساعدها كثيرا على دفع ما عليها في شكل أقساط أو دفعات مستقبلية

---

[1] عبد الحفيظ بن ساسي،ضوابط الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي, مرجع سابق ذكره , ص196 .

[2]. منور إقبال و أوصاف أحمد و طارق الله خان،التحديات التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي . جدة : المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب،البنك الإسلامي للتنمية،1998م ، ص 36.

[3]. عبد العظيم أبو زيد، بيع المرابحة و تطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية.دمشق:دار الفكر،2004م ، ص30

الجانب 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 معني أو على أقساط, و الأنسب أن تقدر هذه الزيادة بمعدل العائد على الاستثمارات التي يحققها البائع من نشاطه أو يسترشد بالعائد على حسابات الاستثمار للبنوك الإسلامية في الدولة[1].

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

و المرابحة بهذا يمكن لها أن تلعب دورا حيويا في دعم نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كصيغة لتوفير مستلزمات الإنتاج لتلك المؤسسات هذا من جانب, و في تصريف منتجاتها إلي الأفراد و المؤسسات الكبيرة التي ترغب في شراء منتجات بعينها فيمكن تلبية هذه الطلبات من إنتاج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

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

[1]. بوزيد عصام, مرجع سبق ذكره, ص128

المبحث الثاني : الدراسات السابقة

في هذا المبحث سيتم عرض موجز لأهم الدراسات التي لها صلة بموضوع الدراسة , قسمنا المبحث إلى قسمين :

- ✓ **المطلب الأول**: الدراسات السابقة (دراسات باللغة العربية و باللغة الأجنبية) .
- ✓ **المطلب الثاني** : مقارنة بين الدراسات السابقة و الدراسات الحالية (أوجه التشابه و أوجه الاختلاف).

المطلب الأول: عرض الدراسات السابقة

في هذا المطلب سيتم عرض بعض الدراسات التي تم الاطلاع عليها

الفرع الأول : الدراسات العربية

1. **محمود سلامة سليمان الجوفيل, مذكرة ماجستير بعنوان:"دور البنوك الإسلامية في تمويل المنشآت الأردنية الصغيرة و المتوسطة الحجم,2013 ".**

هدفت الدراسة إلى تعريف دور البنوك الإسلامية في تمويل المشروعات الأردنية الصغيرة و المتوسطة , و قد اتبع الباحث في هذه الدراسة على الأسلوب التحليلي الوصفي,يتكون مجتمع الدراسة من جميع البنوك الإسلامية الأردنية : البنك الإسلامي الأردني , البنك العربي الإسلامي الدولي, أما العينة فتتكون من جميع العاميين في هذه البنوك. و قد تم التوصل إلى النتائج التالية : أن البنوك الإسلامية لها دور هام و فعال لتمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة , إضافة إلى وجود فعالية لصيغ التمويل المتبعة لتمويل هذه المشاريع ,و تقترح الدراسة على انه يجب تدخل السلطات المختصة المساهمة في إنجاح عمل البنوك الإسلامية , إضافة إلى وجود بعض المعوقات التي تواجه البنوك الإسلامية .

2. **العايب ياسين ,أطروحة دكتوراه "إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر", جامعة منتوري قسنطينة , 2010 .**

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على مختلف الإصلاحات و التدابير المنتهجة من طرف الدولة لمعالجة الاختلال المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و البحث في مختلف المشاكل التي تؤثر في سلوكها المالي من ثم البحث في عوامل المحددة لمصادر التمويل ,و من أهم النتائج المتوصل إليها آن التمويل لازال يتميز بضيق كبير , لذلك نجد أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى جانب خصوصيتها المالية اتجاه النظرية المالية الحديثة فان لديها أيضا خصوصية اتجاه ضيق مصادر التمويل و اتجاه العديد من العراقيل الأخرى التي تؤثر مباشرة في حصولها على التمويل الملائم.

3. **بوزيد عصام, مذكرة ماجستير بعنوان "التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة",2010.**

أوضحت الدراسة إمكانية حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر من خلال نظام التمويل الإسلامي , كون هذا الأخير يختلف عن التمويل التقليدي, و من أهم النتائج التي تم التوصل إليها الدراسة أن السبب في إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو نظام التمويل القائم على الفائدة , كما بين الباحث أن الصيغة التمويلية الإسلامية كفيلة بحل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لما يكمن فيها من مزايا.

4. **لبنى بومعزة , مذكرة ماجستير بعنوان " واقع التمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وفق صيغ التمويل الإسلامي " . 2016**

تهدف الدراسة إلى كيفية مساهمة صيغ التمويل البنوك الإسلامية في توفير التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ,و تسليط الضوء على الأساليب و الطرق التي تمكن مؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الاستفادة من تمويل البنوك الإسلامية و استخدامها استخدام امثل . حيث توصلت الدراسة إلى مدى مساهمة صيغ التمويل الإسلامي مساهمة فعالة في تلبية حاجيات المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حيث اقترحت الدراسة تدعيم قطاع مؤسسات صغيرة و المتوسطة و تعزيز قدرتها التنافسية و تحسين البيئة الكلية للاستثمار,و العمل على الإصلاح المالي, و إزالة المعيقات الناتجة عن اختلالات السوق .

5. **عبد المجيد سعد على عكروت،مذكرة ماجستير بعنوان "دور البنوك الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك التضامن الإسلامي الدولي في اليمن من عام 1996م–2012" جامعة اسطنبول 2019.**

هدفت هذه الرسالة إلى التعرف على مدى تأثير المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وبيان الآثار الاقتصادية لها على الاقتصاد، وتوضيح مدى الارتباط بين فعالية المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتحقيق التنمية الاقتصادية، واستخدم الباحث في هذه الدراسة المنهج الاستقرائي وذلك من خلال مراجعة ما كتبه الباحثون عن البنوك الإسلامية ومسا همتها في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، كما تم جمع الضوابط المتعلقة بتمويل هذه المشاريع، واستخدم الباحث المنهج التحليلي من خلال، مراجعة تقارير بنك التضامن الإسلامي وتحليلها، بهدف الوصول إلى بيان مسا همة بنك التضامن في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

6. **جبلي نسيمة،مذكرة ماجستير بعنوان "التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة و المتوسطة",2011 .**

هدفت هذه الرسالة التعرف أكثر على واقع المشروعات الصغيرة و المتوسطة من خلال مميزاتها، و الصعوبات التي تواجهها إضافة إلى الدور الحيوي الذي تلعبه في اقتصاديات البلدان، و على أهم البدائل التمويلية المتاحة أمام هذه المشروعات، وعلى دور المصارف الإسلامية في تنمية و تطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم التمويل الذي يتلاءم معه، وكذلك إبراز دور بنك البركة في تغطية الحاجة المالية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وكانت فرضيات الدراسة هي تتميز المشروعات الصغيرة و المتوسطة بقلة عدد عمالها و حجم إنتاجها مقارنة بغيرها من المشروعات، غير أن صغر حجمها لا يمنعها من تخطي مشكل النقص في الموارد المالية التي تحتاجها. والفرضية الثانية هي للمشروعات الصغيرة و المتوسطة دور في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

7. **طلال عمر أبو القاسم كازوز، مذكرة ماجستير بعنوان "استراتيجيات تمويل المشروعات الصغيرة في المصرف الإسلامي" . 2016**

هدفت هذه الرسالة إلى توضيح الدوافع التي جعلت من المصرف الإسلامي شريعة يمول المشاريع الصغيرة، التعرف على قرارات التمويل في المصرف الإسلامي شريعة للمشروعات الصغيرة ودراسة هذه القرارات وتقييم مدي فعاليتها، وبيان أهم استراتيجيات التمويل في المصرف الإسلامي شريعة في تمويل المشروعات الصغيرة واستخدامها الاستخدام الأمثل، وكانت فرضيات الباحث التعرف على أهم استراتيجيات المصرف الإسلامي ومعرفة أهم قرارات التمويل التي يتخذها المصرف الإسلامي.

الفرع الثاني : دراسات باللغة الأجنبية

من دراسات الأجنبية التي تناولت موضوع المشروعات الصغيرة هي دراسة بعنوان:

1/ Habib Ahmed,The Role of Islamic financial institution in financing microenterprises, theory and evidence ,2003 .

ركزت هذه الدراسة على أن المصارف الإسلامية تستطيع أن تلعب دورا فعالا و مؤثرا في توليد الثروة و الحد من الفقر من خلال تمويلها للمشروعات الصغيرة حيث بينت الدراسة الدور الاجتماعي لطبيعة العقود في المصارف الإسلامية التي من خلالها تستطيع المصارف الإسلامية أن تكون الأفضل في تمويل المشروعات الصغيرة, و بين الباحث أن هناك العديد من البنوك الربوية بدأت تتبع صيغ التمويل الإسلامي في تمويلها للمشروعات الصغيرة.و من ابرز ما توصل إليه الباحث في الدراسة هو أن المصرف الإسلامي يستطيع تمويل المشروعات الصغيرة بتكلفة اقل من البنوك الربوية و بالتالي تستطيع المشروعات الصغيرة تحقيق ربح أعلى عن طريق تمويلها من المصارف الإسلامية و اثبت الباحث ذلك عن طريق العديد من المعادلات الرياضية,و قد اعتمد الباحث في بحثه على خبرات من بنك بنغلاديش الإسلامي المحدود و بنك الإسلامي للتنمية .

2/ Hussein Alsrag, Islamic Financial instrument, and Small and medium enterprises (2010).

تهدف الدراسة إلى بيان أهم صيغ التمويل الإسلامي و طبيعتها المتميزة و مدى ملائمتها للمشروعات الصغيرة و المتوسطة مع عرض مقومات نجاحها في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتقوم بدورها المنشود في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية, وخلصت الدراسة إلى تعظيم الاستفادة من صيغ التمويل الإسلامي في تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتوفير شبكة منشاتية فعالة , بالإضافة إلى توفير الدعم و التدريب لأصحاب المشروعان في وسائل الحصول على التمويل بواسطة الصيغ الإسلامية.

المطلب الثاني : مقارنة بين الدراسات السابقة و الدراسة الحالية

الفرع الأول :أوجه التشابه بن الدراسة السابقة و الدراسة الحالية .

تشابهت الدراسات في اشتراكها في موضوع صيغ تمويل الإسلامي و الدور الذي يلعبه في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مدي أهميته و أثره على هذا القطاع ,مشيرة إلى محدودية مصادر التمويل لسد حاجياتها من اجل النهوض بمؤسسة صغيرة و متوسطة و تطويرها خاصة في الدول الإسلامية , كما يعد مشكل التمويل من أهم العقبات التي تواجه هذا القطاع فأصحابها عادة ما يكونون من المهنيين الصغار ولا تتوفر لديهم المدخرات المالية الكافية التي تمكنهم من إنشاء مؤسساتهم الخاصة,مقترحة صيغ التمويل الإسلامي كبديل لتمويل مؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

الفرع الثاني : أوجه الاختلاف بين دراسات السابقة و الدراسات الحالية .

تميزت الدراسة الحالية على الدراسات السابقة , حيث أنها تعتمد على صيغة واحدة "المرابحة" من بين صيغ التمويل الإسلامي , تهدف هذه الدراسة إلى إبراز أهمية المرابحة كأهم صيغة لتمويل المصرفي التي تضعها البنوك الإسلامية لدى المؤسسات صغيرة و المتوسطة ، حيث عرفت المرابحة رواجا في مجال المعاملات البنكية في ظل التطور الذي تعرفه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، وهذا ما يتجلى في الضمانات التي توفرها المرابحة للبنوك الإسلامية فضلا عن الفوائد التي تقدمها هذه الصيغة. والأكثر من ذلك، فقد أصبحت هذه الصيغة كبديل حقيقي عن صيغ التمويل البنوك التقليدية.وأظهر مدى فعاليتها في تلبية الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

خلاصة الفصل :

تمكنا من التعرف على الأساسيات النظرية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة و ذلك من خلال الوصول إلى تحديد خصائص و مميزات مؤسسات الصغيرة و المتوسطة وحاجة الاقتصاديات الناشئة إليها، وظهر لنا جليا أن صيغة المرابحة صيغة مناسبة لتمويل مختلف القطاعات .

مع تزايد أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سواء بالنسبة للاقتصاديات المتطورة أو الاقتصاديات الناشئة، بات من الضروري تذليل و إزالة كل المعوقات التي تعيق تنظيمها و تشغيلها و نموها بما يساهم في تحقيق النمو الاقتصادي وصولا إلى تنمية اقتصادية و اجتماعية، و سواء تعلق ذلك بمنظومة القوانين و اللوائح أو بمنظومة السياسات الاقتصادية أو بمنظومة المؤسسات العاملة في أي اقتصاد قومي.

من هنا يأتي التمويل الإسلامي و خصوصا صيغة المرابحة كأهم البدائل و الآليات التمويلية التي يمكننا الاعتماد عليها في هذه المهمات التنموية بالنسبة للاقتصاد الجزائري، خاصة في ظل المزيد من سياسات التوجه نحو المصرفية الإسلامية و ظهور نظام رقم: 20-02 مؤرخ في 20رجب عام 1441هـ الموافق 15مارس سنة2020م.

و في الفصل الثاني سنتطرق إلى الدراسة الميدانية للمرابحة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة , وكانت الدراسة في بنك السلام الجزائري وكالة ورقلة .

الفصل الثاني: دراسة حالة بنك السلام الجزائري- وكالة ورقلة -

تمهيد:

بعد استعراضنا في الفصل الأول الأساسات النظرية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل الإسلامي بصيغة المرابحة , و أبرزنا من خلاه أهمية المرابحة كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة, و سنركز في هذا لأفصل على الدراسة التطبيقية لبنك السلام الذي يعتبر من ابرز البنوك الإسلامية مع التركيز على وكالة ورقلة من اجل معرفة مدى مساهمة التمويل بالمرابحة في تلبية الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة, و لهذا لغرض تم تقسيم الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول : طريقة و الأدوات المستخدمة في الدراسة .

المبحث الثاني : تحليل و تفسير و مناقشة نتائج الدراسة.

المبحث الأول : الطريقة و الأدوات المستخدمة في الدراسة .

سنتطرق في هذا المبحث إلى التعريف بمجمع الدراسة التي تم اختيارها و طريقة جمع المعلومات .

المطلب الأول : الطريقة المتبعة في الدراسة

الفرع الأول : مجمع الدراسة

يمثل مجتمع الدراسة في بنك السلام و اخترنا وكالة ورقلة كعينة للدراسة .

أولا : تقديم بنك السلام الجزائري

1/ تأسيس بنك السلام الجزائري [1]

مصرف السلام–الجزائر، بنك شمولي يعمل طبقا للقوانين الجزائرية، و وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية في كافة تعاملاته .كثمرة للتعاون الجزائري الخليجي، تم اعتماد المصرف من قبل بنك الجزائر في سبتمبر 2008، ليبدأ مزاولة نشاطه مستهدفا تقديم خدمات مصرفية مبتكرة. إن مصرف السلام–الجزائر يعمل وفق إستراتيجية واضحة تتماشى و متطلبات التنمية الاقتصادية في جميع المرافق الحيوية بالجزائر، من خلال تقديم خدمات مصرفية عصرية تنبع من المبادئ و القيم الأصيلة الراسخة لدى الشعب الجزائري، بغية تلبية حاجيات السوق، و المتعاملين، و المستثمرين، و تضبط معاملاته هيئة شرعية تتكون من كبار العلماء في الشريعة و الاقتصاد .

تتشكل الهيئة الشرعية لمصرف السلام–الجزائر من كبار علماء الشريعة الإسلامية و الاقتصاد ممن لهم إلمام بالعلوم الدينية، النظم الاقتصادية، القانونية، المصرفية و المعاملات الإسلامية ،يتم تعيينهم باقتراح من مجلس الإدارة و بموافقة الجمعية العامة العادية للمصرف. إن الهيئة الشرعية لمصرف السلام–الجزائر مستقلة عن الإدارة العامة للمصرف كونها تقوم بمراقبة مدى شرعية المعاملات التي يقوم بها المصرف، و هي المسئولة الوحيدة عن إصدار الأحكام الشرعية لكل ما يتم رفعه إليها من قضايا و مواضيع متعلقة بالعقود التي يبرمها المصرف مع متعامليه، و القيام بالرقابة على كافة أعمال الإدارة و الفروع للتأكد من موافقتها لأحكام الشريعة الإسلامية مع إمكانية تجنيب الأرباح للمصرف.و يساعدها في ذلك المدقق الشرعي للمصرف السيد «علي محمد بورويبة» الذي يقوم برفع تقارير دورية للهيئة عن نشاط المصرف.

2/ تقديم وكالة بنك السلام ورقلة .

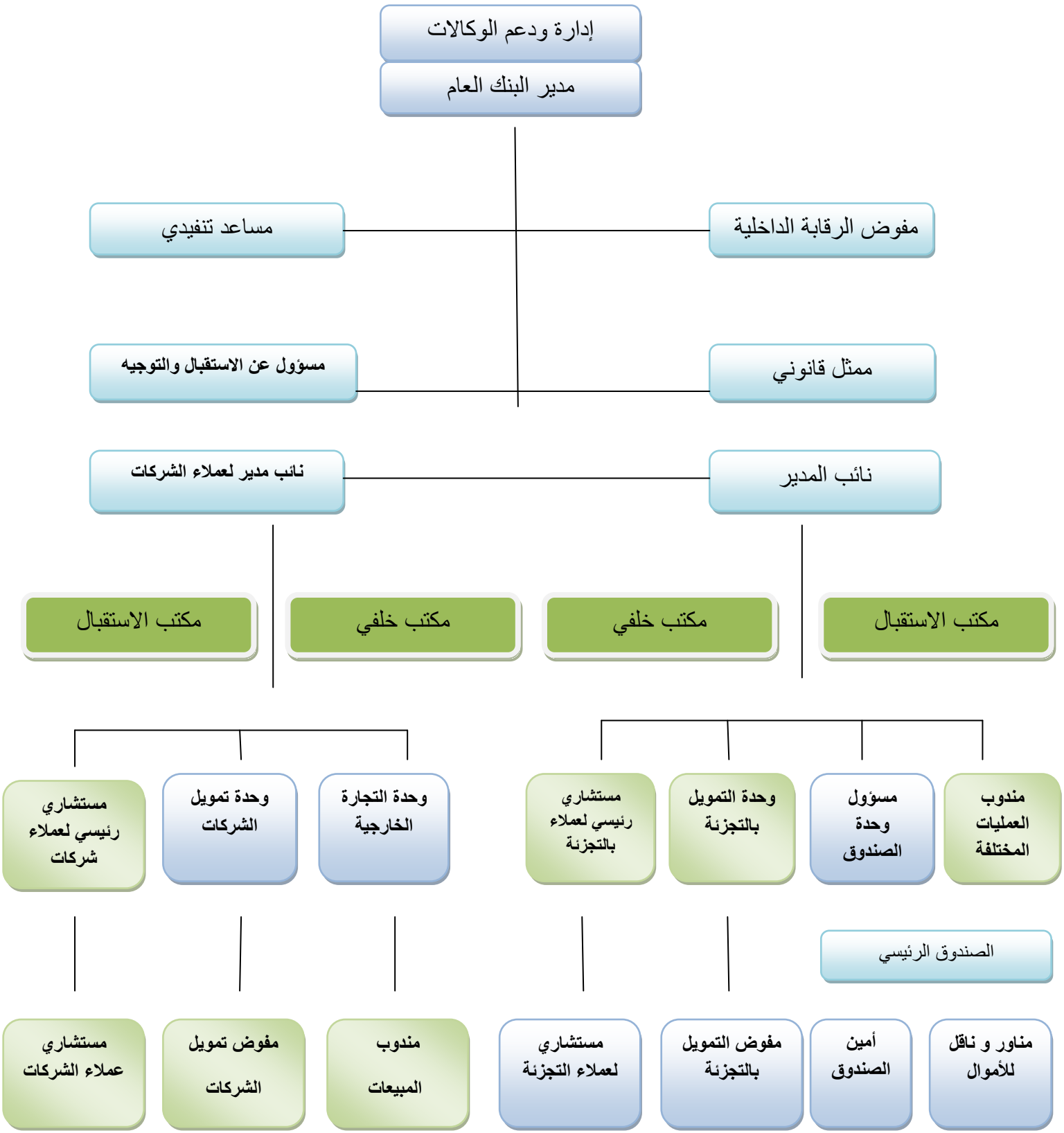
أ/ تعريف وكالة بنك السلام ورقلة .

وكالة ورقلة هي واحدة من وكالات الفرعية لبنك السلام الجزائري بمنطقة الجنوب تأسست 01– 03– 2018 و مقرها بحي الشرفة طريق الوطني رقم 49 ورقلة .

[1] موقع بنك السلام الالكتروني www..alsalamalgeria.com

ب / الهيكل التنظيمي للبنك:

الشكل(2-1): هيكل التنظيمي لبنك السلام وكالة ورقلة



المصدر : وثائق مقدمة من البنك السلام وكالة ورقلة

ثانيا : خدمات و أهداف البنك.

و تتلخص فيما يلي:[1]

1/ أهداف بنك السلام .

يهدف بنك إلى تغطية الاحتياجات الاقتصادية في ميدان الخدمات المصرفية و أعمال التمويل و الاستثمار وفق مبادئ الشريعة الإسلامية و تتمثل أهدافه فيما يلي :

1. رفع معايير الجودة في الأداء لمواجهة التحديات المستقبلية في الأسواق المحلية و الإقليمية و العالمية مع التركيز على تحقيق اعلي نسبة من العائدات للعملاء و المساهمين على السواء.
2. توفير التمويل اللازم لسد احتياجات القطاعات المختلفة, لاسيما القطاعات البعيدة عن أماكن الاستفادة من تسهيلات المصرفية التقليدية .
3. تحقيق الربح الحلال من خلال المعاملات وفق مبادئ الشريعة الإسلامية.
4. تطوير وسائل جذب الأموال و المدخرات و تشجيع التوفير العائلي و توجيهه نحو المشاركة في الاستثمار المصرفي الغير ربوي من اجل دفع عجلة التنمية .
5. محافظة على السمعة الحسنة و تحسين الخدمات المقدمة من طرف البنك .
6. تطوير أشكال التعاون مع البنوك الإسلامية و المؤسسات المالية الإسلامية في كافة المجالات و خاصة في مجال تبادل المعلومات و تطوير آفاق الاستثمار و تقديم التطوير اللازم للمشروعات المتفق على جدارتها الاقتصادية و الاجتماعية.
7. تطوير سوق رأس المال الإسلامي و المساهمة في التوعية بأهمية التعامل وفق المبادئ الإسلامية.

و لتحقيق هذه الأهداف تم وضع مجموعة من الخطط لتفادي الوقوع في المخاطر و هي كالأتي:[2]

1. تدقيق و تطوير نظام تسير البنوك.
2. التحكم في التكاليف ووضع أدوات تحليل المردودية و متابعة النتائج.
3. تغطية السوق المحلية و توسيع مجال الاستثمارات , و تنويع تشكيلة المنتجات .
4. تدعيم الأموال الخاصة بالبنك .

[1] وثائق مقدمة من طرف بنك السلام (وكالة ورقلة).

[2] وثائق مقدمة من طرف بنك السلام (وكالة ورقلة).

2/ خدمات بنك السلام

يقترح بنك السلام مجموعة من الخدمات مبتكرة مما صاغته الصيرفة الإسلامية المعاصرة و يحرص على حسن تقديمها للعملاء

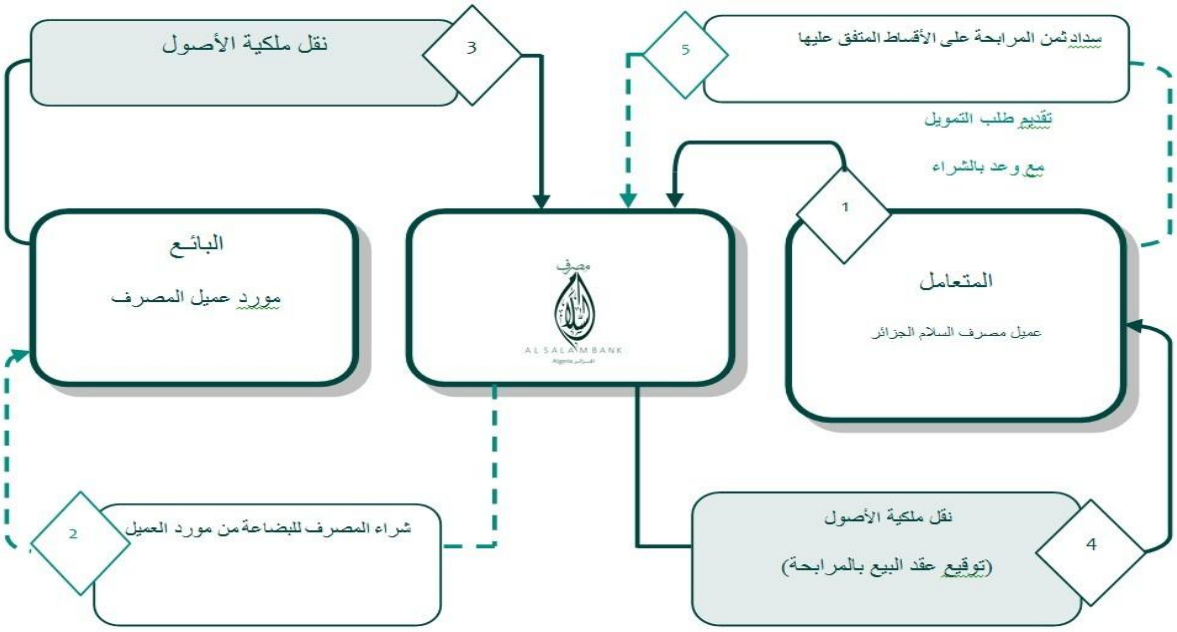
أ /**عمليات التمويل** : مصرف السلام يمول مشاريع الاستثمارية, و كافة احتياجات في مجال الاستغلال و الاستهلاك عن طريق عدة صيغ تمويلية منها :[1]

1/ المرابحة للواعد بالشراء

هي عملية شراء المصرف لأصول منقولة أو غير منقولة بمواصفات محددة بناءً على طلب ووعد المتعامل بشرائها ثم إعادة بيعها مرابحة بعد تملكها وقبضها بثمن يتضمن التكلفة مضافا إليها هامش ربح موعود به من المتعامل.

فالعملية مكونة من وعد بالشراء ثم شراء البضاعة ثم بيعها مرابحة ، ومن ثم فهي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده، لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئا، ولكنه يتلقى أمرا بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الآمر ليرى إذا كان مطابقا لما وصف أم لا، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأن المصرف قد قبض البضاعة التي اشتراها فانتقل إليه الضمان.

الشكل (1) : الشكل الموالي يوضح مراحل عملية المرابحة للوعد بالشراء في بنك السلام



المصدر: الموقع الالكتروني لبنك السلام www.alsalamalgeria.com

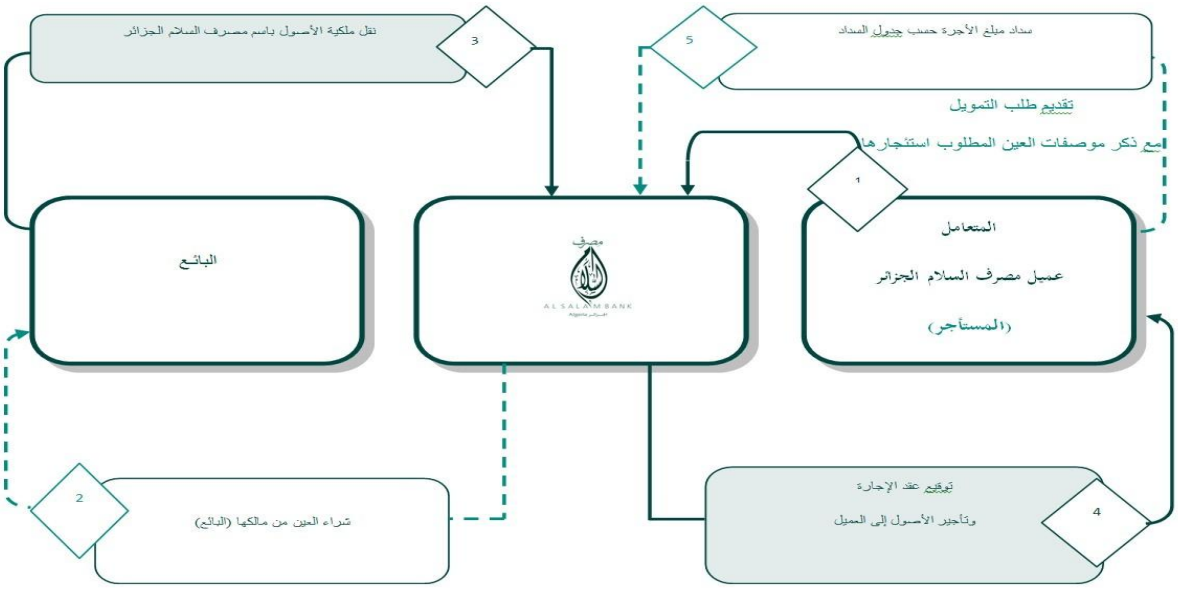
[1] مرجع سابق ذكره موقع الالكتروني للبنك السلام.

2/الإجارة :

هو عقد بين المصرف و المتعامل يؤجر المصرف بمقتضاه عينا موجودة في ملك المصرف عند التعاقد أو موصوفة في ذمة المؤجر تسلم في تاريخ محدد و هي نوعان:

1) **إجارة منتهية بالتمليك** :و هي التي تنتقل فيها ملكية العين المؤجرة إلى المستأجر في نهاية مدّة الإجارة (قد تكون العين المؤجرة مشترة من المتعامل نفسه أو من طرف ثالث).
2) **إجارة تشغيلية** :و هي التي تعود فيها العين المستأجرة إلى المؤجر في نهاية مدّة الإجارة.

الشكل (2) : الشكل الموالي يوضح مراحل عملية الإجارة



المصدر: الموقع الالكتروني لبنك السلام www.alsalamalgeria.com

3/ الإستصناع:

يعتمد المصرف في إطار التمويل عن طريق الاستصناع على صيغتين اثنتين بحسب موضوع التمويل:

صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي:ونميز بين تطبيقين لهذه الصيغة بحسب موضوع الاستصناع:

أ. صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي في المباني:

وهي صيغة يقوم من خلالها المصرف بناء على طلب المتعامل ببناء أو تهيئة عقار حسب المواصفات المحددة ضمن الطلب والمخططات المرفقة به، ويعتمد المصرف في تنفيذ هذه العملية على عقدي استصناع منفصلين يكون في أحدهما صانعا وفي الثاني مستصنعا، حيث ينعقد الاستصناع الأول بينه وبين المتعامل المستصنع فيكون صانعا بالنسبة إليه، ثم يعقد المصرف استصناعا موازيا مع مقاول من أجل إنجاز المشروع فيكون مستصنعا في هذا العقد، على أن يكون كل من العقدين مستقلا عن الآخر.

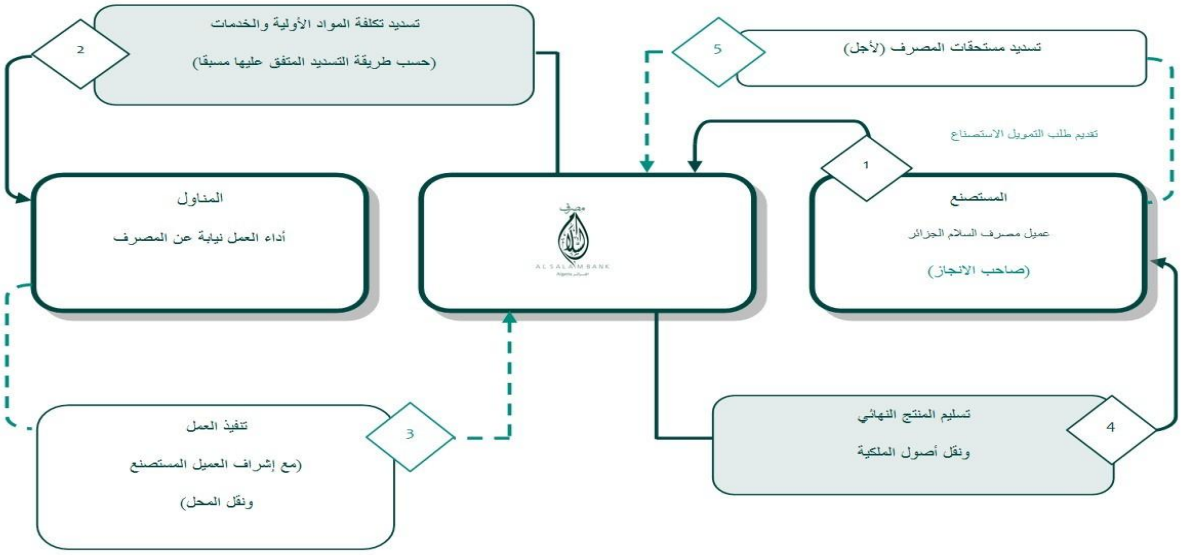
ب. صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي في غير المباني:

وهي صيغة يقوم من خلالها المصرف بناء على طلب المتعامل بتصنيع سلع أو تجهيزات طبقا للمواصفات المحددة ضمن طلبه عن طريق عقد استصناع مواز للاستصناع الأول مع صانع يستصنع من خلاله المصنوعات المطلوبة.

صيغة الاستصناع مع التوكيل بالبيع:وهي صيغة يقوم المصرف من خلالها بشراء سلع أو تجهيزات مصنعة من قبل المتعامل ثم يوكله في بيعها بعد تسليمها، وعليه فإن هذه الصيغة تعتمد على عقدين: عقد استصناع يكون المصرف فيه مستصنعا والمتعامل صانعا، وعقد توكيل بالبيع يوكل من خلاله المصرف المتعامل في بيع المصنوعات.

تعريف عقد الاستصناع:هو عقد على بيع عين موصوفة في الذمة مطلوب صنعها.

الشكل (3): يمثل مراحل عملية الاستصناع لبنك السلام.



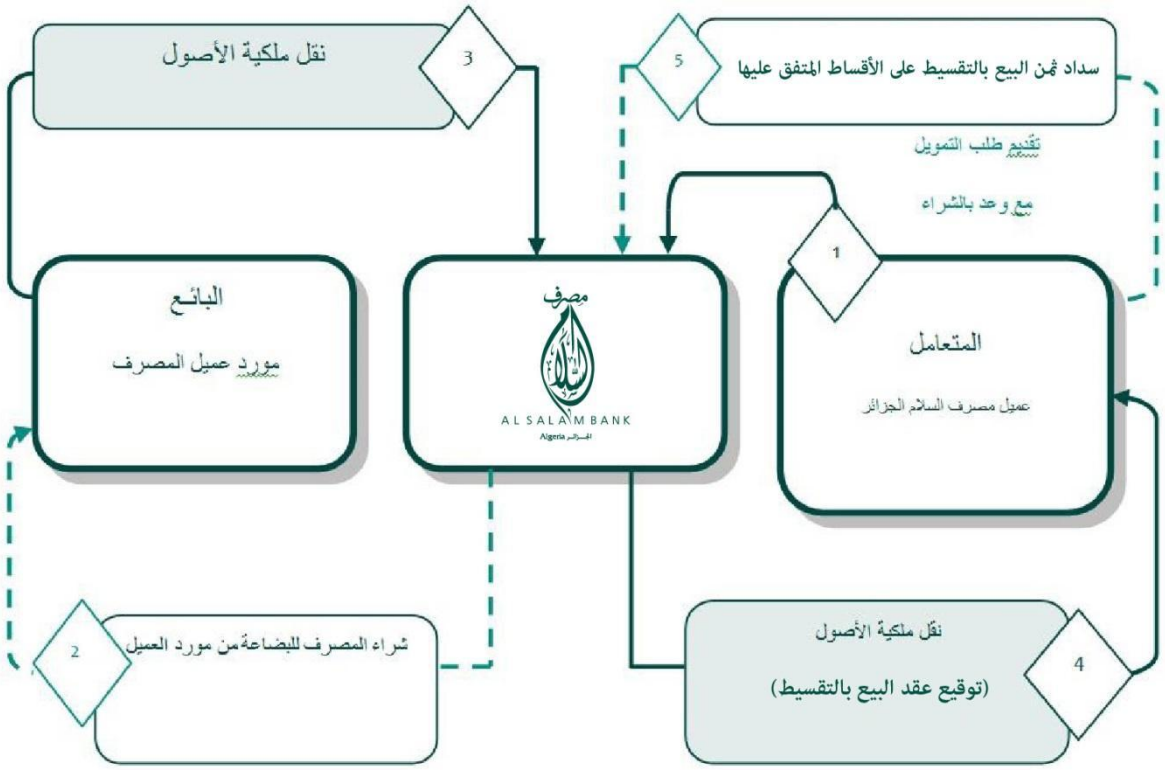
المصدر: الموقع الالكتروني لبنك السلام www.alsalamalgeria.com

4/ البيع بالتقسيط للسيارات

هي صيغة يقوم من خلالها المصرف ببيع سيارات متوافرة لديه مملوكة له ومقبوضة من قبله بالتقسيط للمتعاملين، حيث يعرض على المتعاملين شراء السيارات المتوافرة ضمن مخزون السيارات التي اشتراها مسبقا وقبضها القبض الناقل للضمان.

إذا كانت السيارة المرغوب شراؤها من قبل المتعامل غير متوافرة ضمن مخزون المصرف، فإن المصرف يقوم باقتنائها وتملكها وعقب قبضها القبض الناقل للضمان ما يعرض على المتعامل شراءها.ومن ثم ليس في العملية بيع لما لا يملكه المصرف، لأن المصرف لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب من المتعامل ويعرضه عليه ليرى إذا كان مطابقا لما وصف، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأن المصرف قد قبض ما اشتراه فأصبح قابضا وضامنا يتحمل تبعة الهلاك.لا يسبق البيع للمتعامل توقيع وعد بالشراء من قبله، حيث لا يوقع المتعامل في الحالتين عند تقدمه بطلبه وعدا بالشراء، ومن ثم ليس على المتعامل أي التزام قبل توقيعه عقد البيع بالتقسيط.

الشكل (4): يمثل مراحل عملية بيع السيارات بالتقسيط.



المصدر: الموقع الالكتروني لبنك السلام www.alsalamalgeria.com

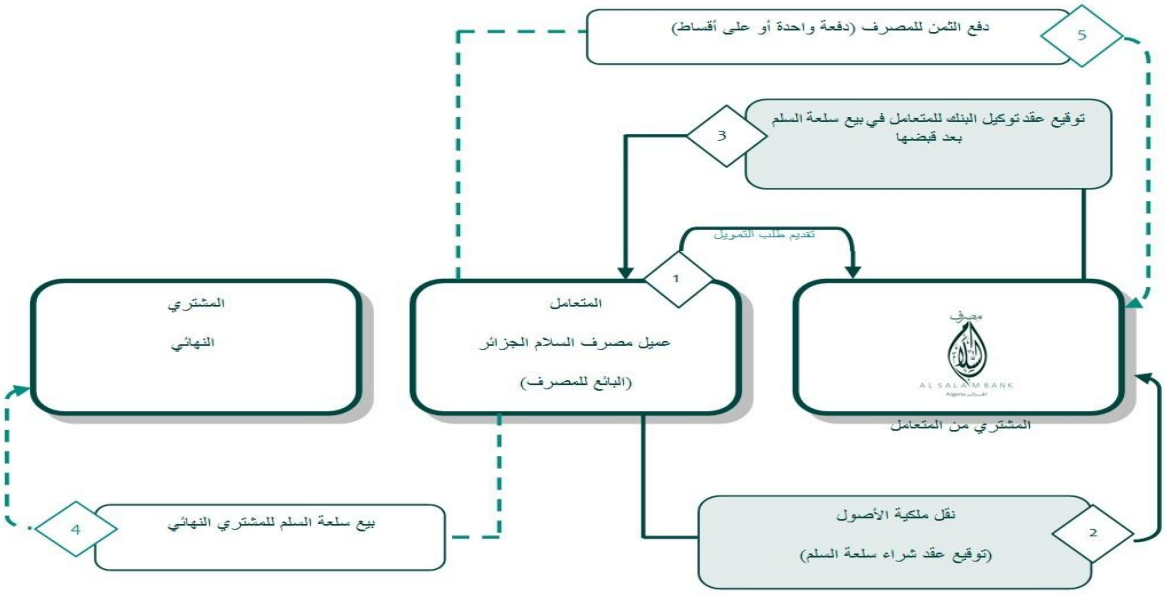
5 /السلم:

هي صيغة تمويل تتم على مرحلتين وتعتمد على عقدين منفصلين عقد بيع السلم وعقد التوكيل بالبيع حيث يقوم المصرف بشراء سلع أو بضائع من المتعامل سلما ثم يوكله في بيعها بعد تسليمها.عقد بيع بين المتعامل (المسلم إليه) وهو البائع، والمصرف (المسلم) وهو المشتري بمقتضاه يلتزم المشتري بدفع الثمن معجلا مقابل استلام المبيع مؤجلا على أن يكون المسلم فيه–المبيع– مضبوطا بصفات محددة ويسلم في أجل معلوم.

تعريف السلم الموازي:يتمثل السلم الموازي في دخول المصرف في عقد سلم مستقل ثان مع طرف آخر على سلعة مواصفاتها مطابقة للسلعة المتعاقد عليها في السلم الأول وذلك بهدف بيع السلعة المشتراة ضمن عقد السلم الأول دون أن يعلق العقد الثاني على نفاذ العقد الأول.

تعريف عقد التوكيل بالبيع:هو عقد مستقل يقوم من خلاله المصرف بتوكيل المتعامل البائع سلما ببيع السلع محل عقد بيع السلم بعد تسليمها للمصرف بشروط معينة.

الشكل (5): يمثل مراحل عملية السلم لبنك السلام.



المصدر: الموقع الالكتروني لبنك السلام www.alsalamalgeria.com

6/ المشاركة:

تنفذ صيغ المشاركة لدى المصرف من خلال شركة العقد وشركة الملك وتكون الشركة فيهما شركة دائمة أو متناقصة.

شركة العقد:اتفاق اثنين أو أكثر على خلط ماليهما أو عمليهما أو التزاميهما في الذمة، بقصد الاسترباح.

شركة الملك:تملك اثنين فأكثر عينا أو دينا عن طريق الإرث أو الشراء أو الهبة أو الوصية أو نحو ذلك من أسباب التملك، ويكون كل منهما أجنبيا في نصيب صاحبه ممنوعا من التصرف فيه إلا بإذنه.

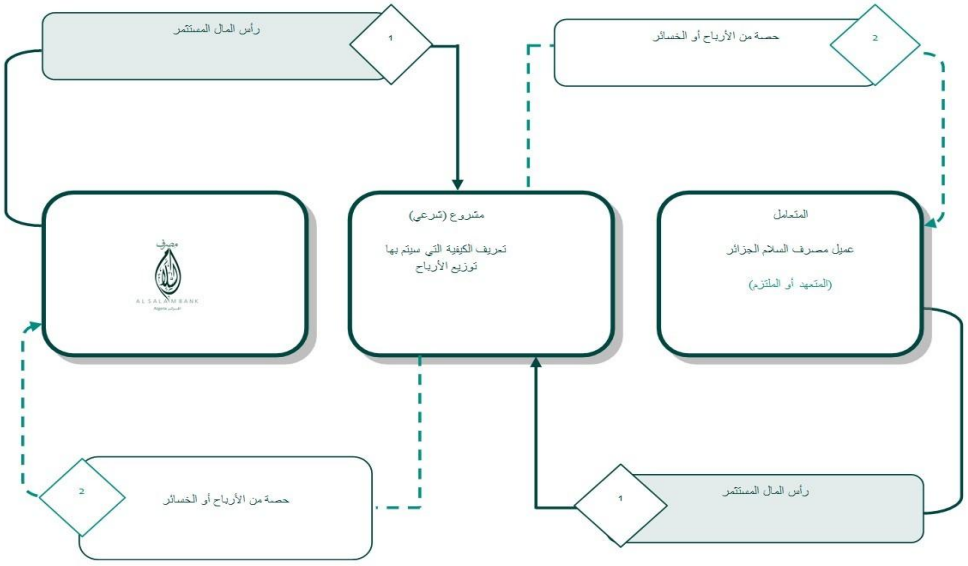
صيغة المشاركة لدى المصرف على أساس شركة العقد:هي شركة يعقدها المصرف مع المتعامل حيث يسهم كل منهما في رأس مال صفقة أو مشروع على أن يقتسما الربح المحقق بناء على النسب المتفق عليها ضمن العقد، وتظل الشركة قائمة إلى انقضاء مدتها أو موضوعها.

صيغة المشاركة لدى المصرف على أساس شركة الملك:هي صيغة يقوم من خلالها المصرف بناء على طلب المتعامل بمشاركته في شراء أو تملك عقار فيكون لكل منهما حصة شائعة في ملكيته وعلى أساسه ما يقوم المصرف بإيجار هذه الحصة إلى المتعامل إجارة منتهية بالتمليك

المشاركة المتناقصة:هي صيغة يقوم من خلالها المصرف بمشاركة المتعامل في مشروع قائم أو بصدد الإنجاز على أن يقتسما الأرباح المحققة وفق النسب المتفق عليها، ويعد المصرف في إطارها المتعامل من خلال وعد منفصل أن يبيعه حصصه تدريجيا أو دفعة واحدة حيث يتنازل عنها بناء على طلب المتعامل بعقود بيع مستقلة ومتعاقبة بالثمن المتفق عليه عند البيع.فالمشاركة المتناقصة عبارة عن شركة يتعهد فيها أحد الشركاء بشراء حصة الآخر تدريجيا إلى أن يتملك المشتري المشروع بكامله. وتتكون هذه العملية من الشركة في أول الأمر، ثم البيع والشراء بين الشريكين على أن لا يكون البيع والشراء مشترطا في هذه الشركة،

وإنما يتعهد الشريك بذلك بوعد منفصل عن الشركة، وكذلك يقع البيع والشراء بعقد منفصل عن الشركة، ولا يجوز أن يشترط أحد العقدين في الآخر.

الشكل (6): يمثل مراحل عملية المشاركة لبنك السلام



المصدر: الموقع الالكتروني لبنك السلام www.alsalamalgeria.com

7 / المضاربة:

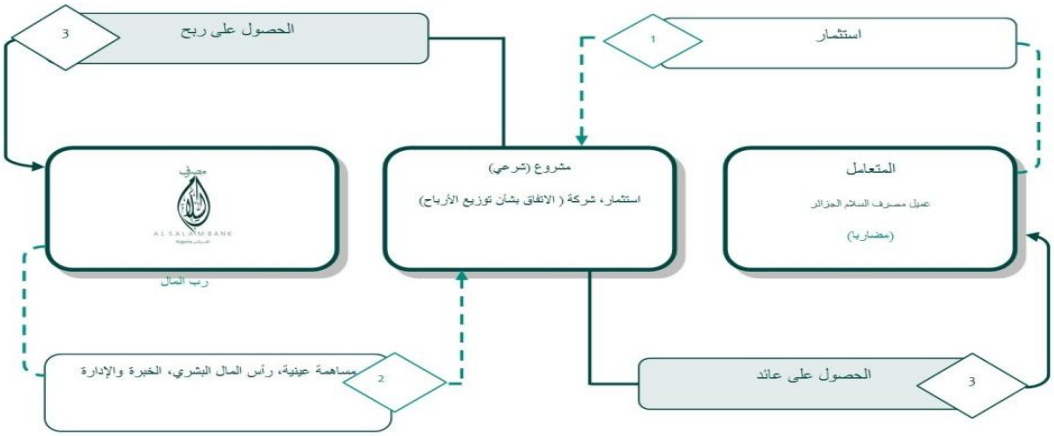
المضاربة عقد شركة في الربح بمال من أحد الطرفين وعمل من الآخر وهي عقد مشروع ينظم التعاون الاستثماري بين رأس المال من جهة والعمل من جهة أخرى، بحيث يكون الربح الناتج عنها مشتركاً، ومشاعا بين طرفيها وفق ما يتفقان عليه. ويسمى الطرف الذي يدفع رأس المال (رب المال)، ويسمى الطرف الذي عليه العمل (المضارب) أو (العامل) أو (المقارض).

المضاربة المطلقة:هي التي يفوض فيها رب المال المضارب في أن يدير عمليات المضاربة دون أن يقيده بقيود، حيث يعمل فيها بسلطات تقديرية واسعة.

المضاربة المقيدة:هي التي يقيد فيها رب المال المضارب بالمكان أو المجال الذي يعمل فيه وبكل ما يراه مناسباً بما لا يمنع المضارب عن العمل.

عقد المضاربة لدى المصرف:عقد مشاركة بين المصرف والمتعامل في صفقة أو مشروع يسهم /يقوم المصرف بتمويله ويتكفل المتعامل بإدارته وتنفيذه على أن يوزع الربح بينهما بحسب النسب المتفق عليها.

الشكل(7): يمثل مراحل عملية المضاربة لبنك السلام



المصدر: الموقع الالكتروني لبنك السلام www.alsalamalgeria.com

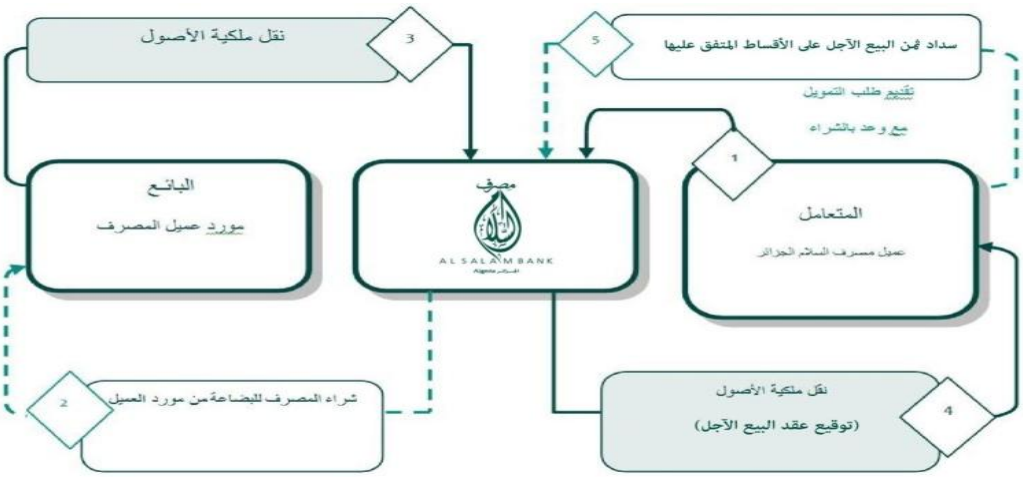
8 /البيع الآجل:

هو البيع الذي يتفق فيه العاقدان على تأجيل دفع الثمن إلى موعد محدد في المستقبل وقد يكون الدفع جملة واحدة أو على أقساط.

صيغة بيع الأجل لدى المصرف:هي صيغة يقوم من خلالها المصرف بشراء سلع أو بضائع أو آلات أو معدات بناء على طلب المتعامل، ويقوم بعد تملكه لها وقبضها القبض الناقل للضمان ببيعها للمتعامل بالأجل.

ومن ثم ليس في العملية بيع لما لا يملكه المصرف، لأن المصرف لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب من المتعامل ويعرضه عليه ليرى إذا كان مطابقا لما وصف، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأن المصرف قد قبض ما اشتراه فأصبح قابضا وضامنا يتحمل تبعة الهلاك.تتوزع صيغ بيع الأجل لدى المصرف بين صيغ بيع الأجل للمؤسسات وصيغ بيع الأجل للأفراد.تتم صيغ بيع الأجل للمؤسسات من خلال تأجيل دفع الثمن إلى أجل محدد دفعة واحدة أو على أقساط.تتم صيغة بيع الأجل للأفراد من خلال تقسيط دفع الثمن لأجل محدد وفق صيغة البيع بالتقسيط.

الشكل(8): يمثل مراحل صيغة بيع الاجل لبنك السلام



المصدر: الموقع الالكتروني لبنك السلام www.alsalamalgeria.com

ب/ خدمات الاستثمار و الادخار :

يقوم البنك بأعمال الاستثمار و الادخار على أساس غير ربوي, و ذلك من خلال :

1) اكتتاب السندات الاستثمار .
2) فتح دفتر الاستثمار "أمنيتي ".
3) فتح حسابات الاستثمار .

ج / خدمات عبر الانترنت :

لاعتباره مصرفا شموليا فإن مصرف السلام-الجزائر يقترح لائحة من المنتجات المبتكرة و المتماشية مع آخر ما تعرضه التكنولوجيا الحديثة استجابة لتطلعات المتعاملين لديه المتزايدين عدادا و اشتراطا، و على سبيل الذكر:

1) خدمة تحويل الأموال عن طريق وسائل الدفع الآلية ؛
2) المصرف عن بعد، باقتراح أكثر من عشرين (20) خدمة عبر الإنترنت على مدار اليوم و الأسبوع ؛
3) إيميل سويفت لإعلام المتعاملين في الوقت "ت" عن فتح و تغيير و سداد عمليتهم الخاصة بالتجارة الخارجية ؛
4) بطاقات الدفع الإلكتروني CIB بسقف غير محدود و متوافرة مجانا ؛
5) بطاقات الدفع الدولية " السلام فيزا"؛
6) الموبايل المصرفي "السلام سمارت بنكنغ"؛
7) محطات الدفع الإلكتروني TPE ؛
8) الشبابيك الآلية GAB، ...الخ.

د /خدمات الجارة الخارجية :

يعتمد بنك السلام في التجارة الخارجية على :

1) وسائل الدفع على مستوى الدولي .
2) العمليات المستندية .
3) التعهدات و خطابات الضمان البنكية .
4) إبرام عقود و اتفاقيات مع أفراد و مؤسسات أجنبية

الفرع الثاني: تحديد متغيرات الدراسة و طريقة جمعها

1 /تحديد متغيرات الدراسة :

للدراسة متغيرين هما :

أ /**متغير مستقل** : التمويل بصيغة المرابحة .

ب /**متغير تابع** : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

2 طريقة جمع المتغيرات :

تم جمع المعلومات المطلوبة من خلال التوجه إلى موقع بنك السلام (وكالة ورقلة).

المطلب الثاني: الأدوات المستخدمة في الدراسة

تتمثل الطرق المستخدمة في دراسة في ما يلي:

الفرع الأول : المقابلة

تم في هذه الدراسة الاعتماد على أسلوب المقابلة, وذلك بطرح مجموعة من الأسئلة على مدير البنك السيد" محي الدين بن هلال", بهدف الحصول على معلومات حول البنك و حجم التمويلات و حول وظائف التمويل في البنك.

الفرع الثاني: برنامج EXCEL

لترجمة المعطيات العددية في شكل جداول و التي تم ترجمتها إلى أعمدة بيانية بهدف استخدامها في التحليل و التفسير.

المبحث الثاني : تحليل و تفسير و مناقشة نتائج الدراسة

سنتطرق في هذا المبحث إلى دراسة التمويل بالمرابحة في بنك السلام وكالة ورقلة من حيث التطبيق العملي للمرابحة, و تقديم دراسة إحصائية حول صيغ التمويل المستخدمة من طرف بنك السلام مع تركيز على صيغة المرابحة باعتبارها موضوع البحث, ثم تحليل و تفسير النتائج المتوصل إليها.

المطلب الأول :عرض نتائج الدراسة

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

الفرع الأول: التطبيق العملي للتمويل بالمرابحة

يمكن للمرابحة أن تكتسي شكلين:

1. عملية تجارة مباشرة ما بين البائع و المشتري.
2. عملية تجارية ثلاثية الأطراف ما بين المشتري الأخير (مقدم طلب الشراء) و البائع الأول (المورد) و البائع الوسيط (منفذ طلب الشراء).

وقد تم الأخذ بهذه الصيغة في عمليات المصرفية الإسلامية, حيث يتدخل البنك بصفة المشتري الأول بالنسبة للمورد و كبائع بالنسبة للمشتري مقدم الأمر بالشراء (العميل), بحيث يشتري البنك السلع نقدا أو لأجل و بيعها نقدا أو بالتمويل لعمليه مضاف إليه هامش ربح متفق عليه ما بين الطرفين.

وتشمل تطبيقات صيغة المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية على نوعين من التمويل من حيث مكان الحصول على السلع إلى عملية المرابحة للآمر بالشراء المحلية النقدية و الآجلة : وهي عملية مرابحة التي يقوم فيها بشراء السلع من الداخل الدولة و بيعها مرابحة للآمر بالشراء و يتم سداد قيمة البضاعة دفعة واحدة نقدا أو بعد فترة أو على أقساط, و هناك عمليات تتعلق بشراء سلعة من خارج الدولة تمهيدا لبيعها إلى العميل الذي يسدد ثمنها بعدة مدة دفعة واحدة أو على أقساط, ويطلق عليها تمويل الاعتماد المستندي من خلال المرابحة للآمر بالشراء.

و تتم على خطوات التطبيق العملي للمرابحة كما يلي: [1]

1. يوقع البنك و العميل 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 الشامل على أصول يتم التفاوض بشأنها عملية بعملية.

2. يوكل البنك عميله للتفاوض مع المورد حول شروط شراء السلعة من طرفه,و القيام لحسابه بكل الإجراءات المتعلقة بالعمليات الممولة و أخيرا استلام السلع, وتبعا لما سبق ذكره, يتدخل العميل بصفته وكيلا عاديا, وفي هذه المرحلة من العملية يتدخل البنك بصفته المشتري الحقيق للسلع, و عليه يتحمل كل المصاريف و التكاليف غير محددة 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 و سعر الوحدة و المبلغ الإجمالي للسلع إضافة إلى حقوق و الرسوم المحتملة.

[1] بناء على تصريحات مدير بنك السلام و وثائق مقدمة من طرف البنك.

5. يقدم العميل للبنك طلب (أمر) شراء السلع, مدعوم بالفاتورة الأولية, يجب أن يوضح في طلب الشراء بالخصوص مبلغ العملية, هامش الربح العائد للبنك و تاريخ استحقاق مبلغ المرابحة (تسديد).

6. بعد مراقبة مطابقة العملية مع أحكام عقد التمويل و الترخيص المتعلق بها, يسدد البنك مبلغ الفاتورة بشيك, تحويل, سفتجة(أو طرق أخرى) مباشرة لفائدة المورد, و يعتبر قبول البنك لورقة تجارية كشراء السلع بتمويل.

7. تحقق العملية التجارية للمرابحة (تحويل ملكية السلع من البنك إلى العميل) عند تسليم الفاتورة النهائية و استلام السلع.

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

9. يمكن أن تنجز العمليات التي تستفيد من التمويلات خارجية في شكل مرابحة دون تسديد (شراء و إعادة بيع السلع بتمويل من طرف البنك), غير انه لا يمكن أن تحسب في هذه العملية نسبة الفائدة, بل يجب إدراج هامش الربح في مبلغ المحدد من طرف المورد بفاتورة الشراء.

10. كذلك بالنسبة للعمليات التي تتم بغلاف نقدي يكون فيه المقابل بالدينار مضمون بمؤونة من طرف العميل,يمكن أن تتم شريطة أن يكون البنك المشتري الأول للسلع (شراء بالعملة الصعبة و إعادة 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 و الفاتورة النهائية ملحقة لعقد المرابحة باعتبارها جزء لا يتجزأ منه.

12. يجب أن تحدد تواريخ التسديد حسب الدورة الاقتصادية للنشاط الممول و تحدد 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 و احتساب هامش الربح المتوسط على مدى التسديد المطابقة.

و هناك 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 يبعها إليه بالمرابحة بالأجل بثمن اكبر لان ذلك من بيوع العينة المحرمة شرعا.
4. يمكن للبنك الدخول في شراكة مع العميل لشراء مبيع معين,و الاتفاق على حصة البنك لاحقا بالمرابحة بعد إتمام الشراء للشريكين و حيازة المبيع.

[1] بناء على وثائق مقدمة من البنك.

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 لان الشراء من الوكيل كالشراء من الأصيل نفسه.
7. يمكن يكون المبيع الموعود بشرائه مرابحة أسهمها لشركة ذات نشاط قائم و عرض مشروع,كما يمكن أن يكون حقوقا معنوية كالاسم التجاري و العلامة التجارية...الخ.
8. لا يقوم البنك بتمويل خدمات المنفصلة(مثل تكلفة العمالة) عن طريق المرابحة لأنها لا تصح أن تكون مبيعا فلا يمكن امتلاكها ولا تمليكها للواعد و يمكن ذلك إذا كانت الخدمات مرتبطة ببضاعة المرابحة.
9. يمكن الأخذ بإلزام الوعد في حق الآمر بالشراء أو في حق البنك, و يترتب على ذلك حق التعويض عن الضرر الواقع على إحداهما في حالة نكول الوعد.
10. يحقق البنك عند الدخول في المرابحة مع العميل أن يأخذ منه مبلغا نقديا لضمان جديته و تنفيذ التزامه اتجاه البنك.
11. يمكن الاتفاق بين البنك و العميل على إطار تعاقدي عام و ليس على صفقة مرابحة محددة بحيث يمنح العميل بموجبه سقف تمويل بالمرابحة, ولا يصح اخذ البنك عمولة ارتباط على ذلك.

المرحلة الثانية: مرحلة التمليك

1. لا يمكن للبنك تنفيذ التعاقد مع البائع و إتمام عملية المرابحة إذا تبين لة وجود أي تعاقد سابق للواعد بالشراء مع البائع بشان نفس المعاملة.
2. يشترط في المرابحات في السلع الدولية وجود شهادة مخزون تثبت وجودها فعلا في مستودعات البائع.
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 و المستندات عند إبرام عقد شراء المبيع باسم البنك وليس باسم العميل لان الشراء يتم لصالح البنك نفسه.
5. يشترط أن يقوم البنك بدفع ثمن المبيع مباشرة إلى البائع, ولا يجوز دفعه للعميل الواعد بالشراء و لو في حالة توكيله.
6. يمكن للبنك الحيازة المبيع بنفسه,كما يمكن له توكيل الغير لقيام بذلك نيابة عنه.
7. يعتبر قبضا حكميا تسلم البنك لمستندات الشحن عند شراء البضائع من السوق الخارجية, و كذلك تسليمه لشهادة التخزين من المخازن.
8. مسؤولية تامين 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 معيبا كما يمكن تحديد مدة في عقد بيع المرابحة تخلى 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 يمولها البنك بل يقوم فقط بصرفها في وجوده الخير.

المرحلة الرابعة :مرحلة التنفيذ

1. يمكن للبنك أن يخصم جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزامه اذا لم يكن ذلك بشرط متفق عليه في العقد.
2. يمكن للبنك إعطاء مهله للمدين المعسر,و يشرط ان يكون ذلك دون زيادة و لكن حق البنك التنفيذ على ضمانات لاستفتاء حقوقه..
3. يمكن الاتفاق بين البنك و عميله على أداء دين المرابحة بعملة أخرى مغايرة لعملة الدين إذا كان ذلك بسعر صرف يوم السداد,كما يمكن اعادة جدولة المديونية بدون زيادة اذا كان ذلك بنفس العملة, أما إذا كانت جدولة بعملة مغايرة لعملة الدين الأصلي فلا يجوز ذلك لان المصارفة مع إبقاء الدين في الذمة قد يخفي الربا.
4. يمكن للبنك التنازل عن جزء من أرباحه عند سداد العميل دينه في الأجل المحدد, كما يمكن تحويل العميل الى ذمة شخص اخر.

الفرع الثاني: الدراسة الإحصائية للتمويلات الممنوحة

1/ التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام على مدى القصير خلال فترة (2015 – 2019):

نلخص المعطيات المقدمة من طرف الوكالة في الجدول أدناه:

الجدول (2–1) يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام الجزائري وكالة ورقلة على المدى القصير خلال الفترة (2019/2015)

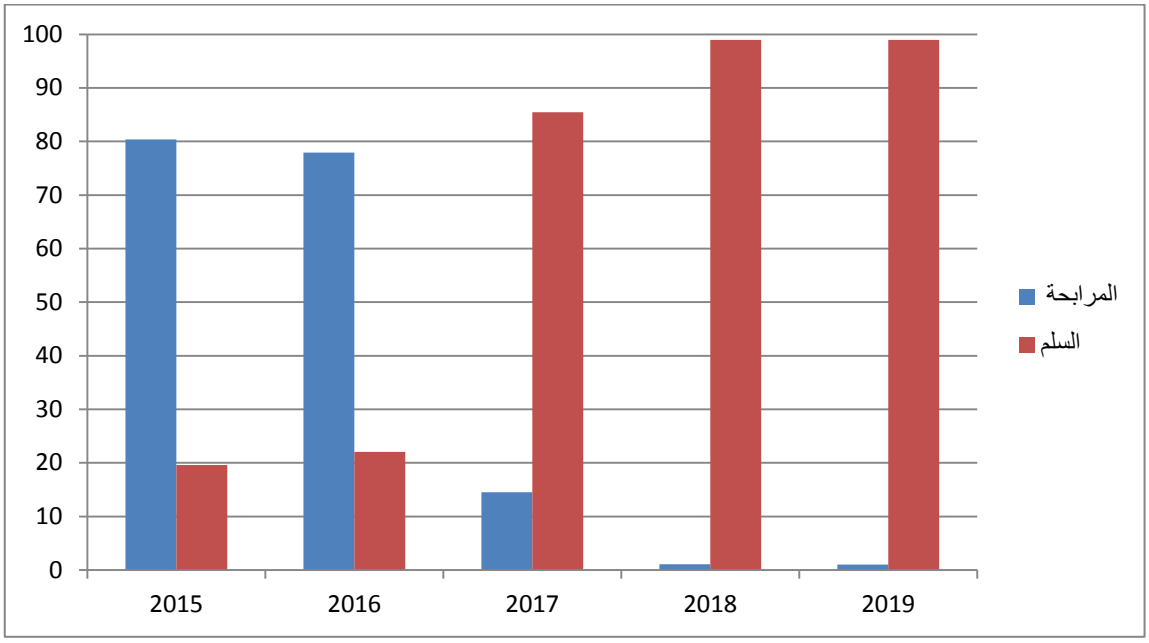
الوحدة مليون دينار جزائري

السنوات / الصيغ	2015		2016		2017		2018		2019	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
المرابحة	12 665	80.36	12 718	77.90	1 847	14.53	264	1.07	261	1.04
السلم	3 094	19.63	3 606	22.09	10 856	85.46	24 382	98.92	25 015	98.96
المجموع	15759	100	16324	100	12703	100	24646	100	25276	100

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك السلام وباستخدام برنامج EXCEL

نمثل الجدول أعلاه في الشكل التالي:

الشكل (2-3): يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى القصير خلال الفترة (2015-2019)



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

2/التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى المتوسط خلال الفترة (2015-2019)يمكن تلخيصها في الجدول التالي:

الجدول (2-2):يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى المتوسط خلال الفترة (2015-2019)

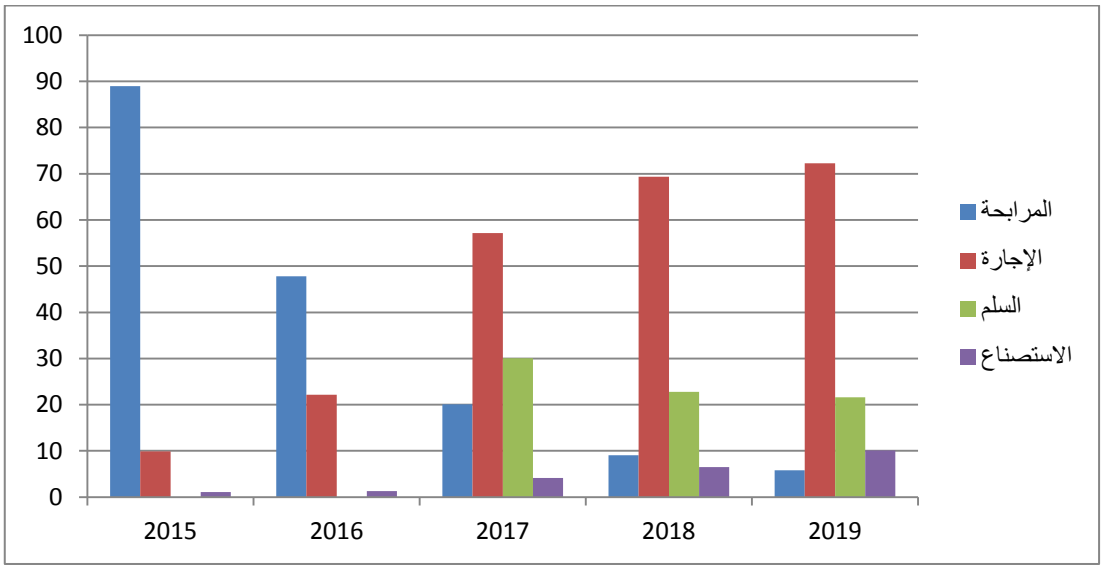
الوحدة مليون دينار جزائري

السنوات / الصيغ	2015		2016		2017		2018		2019	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
المرابحة	4 093	88,98	3 444	47,78	2 181	20,06	1 330	9,07	1 043	5,82
الإجارة	456	9,90	1 598	22,17	6 212	57,14	10 161	69,31	12 942	72,22
السلم	-	-	2 166	30,05	2 478	22,79	3 169	21,62	3 935	21,96
الاستصناع	51	1,11	95	1,32	450	4,14	954	6,51	1 813	10,12
المجموع	4600	100	7303	100	11325	100	15614	100	19733	100

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك السلام وباستخدام برنامج EXCEL

نمثل الجدول أعلاه في الشكل التالي:

الشكل (2-4): يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى المتوسط خلال الفترة (2015-2019)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على معطيات الجدول (2-2)و باستخدام برنامج Excel

3/التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى الطويل خلال الفترة (2015-2019)

نلخص المعطيات في الجدول أدناه:

الجدول (2-3)يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام الجزائري على المدى الطويل خلال الفترة (2015/2019)

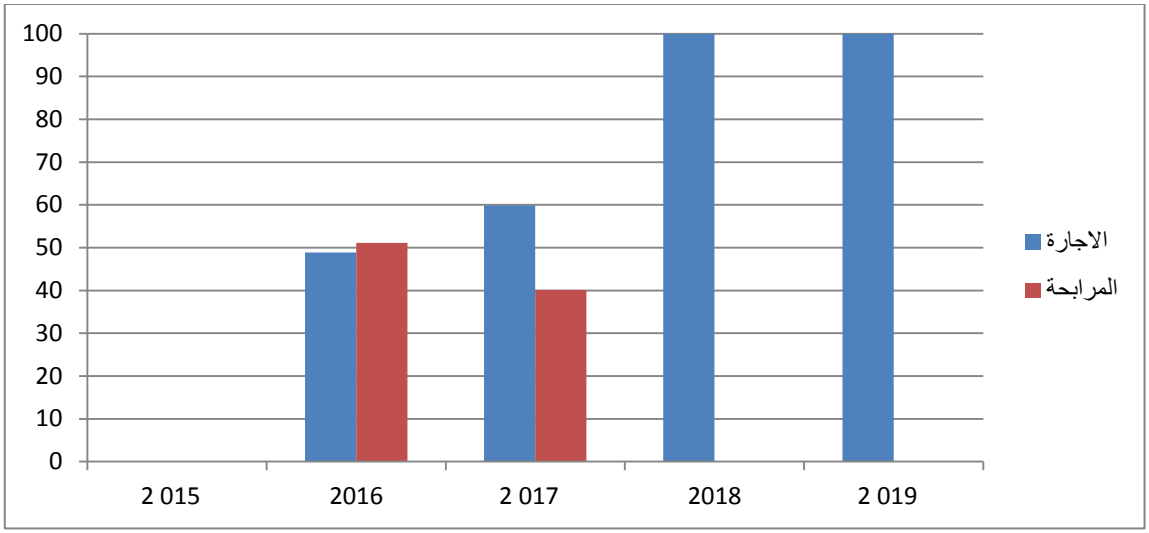
الوحدة مليون دينار جزائري

السنوات / الصيغ	2015		2016		2017		2018		2019	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
الإجارة	-	-	535	48,90	614	59,88	668	100	634	100
المرابحة	1949	-	559	51,10	412	40,12	-	-	-	-
المجموع	1949	100	535	100	614	100	668	100	634	100

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك السلام وباستخدام برنامج EXCEL

نمثل الجدول أعلاه في الشكل التالي:

الشكل (2-5): يوضح التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام وكالة ورقلة على المدى الطويل خلال الفترة (2015-2019)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على معطيات الجدول (2-2)و باستخدام برنامجExcel

4/نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2015-2019):

الجدول (2-4): يوضح نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2015-2019):

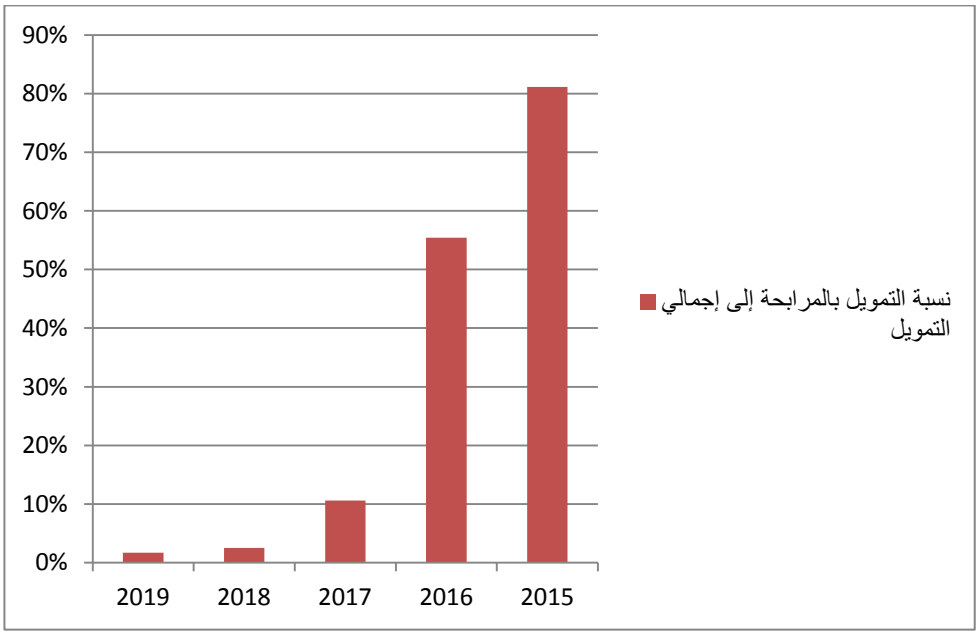
الوحدة مليون دينار جزائري

التعيين	2015	2016	2017	2018	2019
حجم التمويلات بالمرابحة	18707	16721	4439	1594	1304
إجمالي التمويل	23063	30179	41795	62648	77037
نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل	81,11	55,41	10,62	2,54	1,69

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك السلام وباستخدام برنامج EXCEL

نمثل الجدول أعلاه في الشكل التالي:

الشكل (2-6) : يوضح نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2015-2019).



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك السلام وباستخدام برنامج EXCEL

5/التمويل الممنوح من طرف البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المؤسسات الكبيرة للفترة(2015-2019):

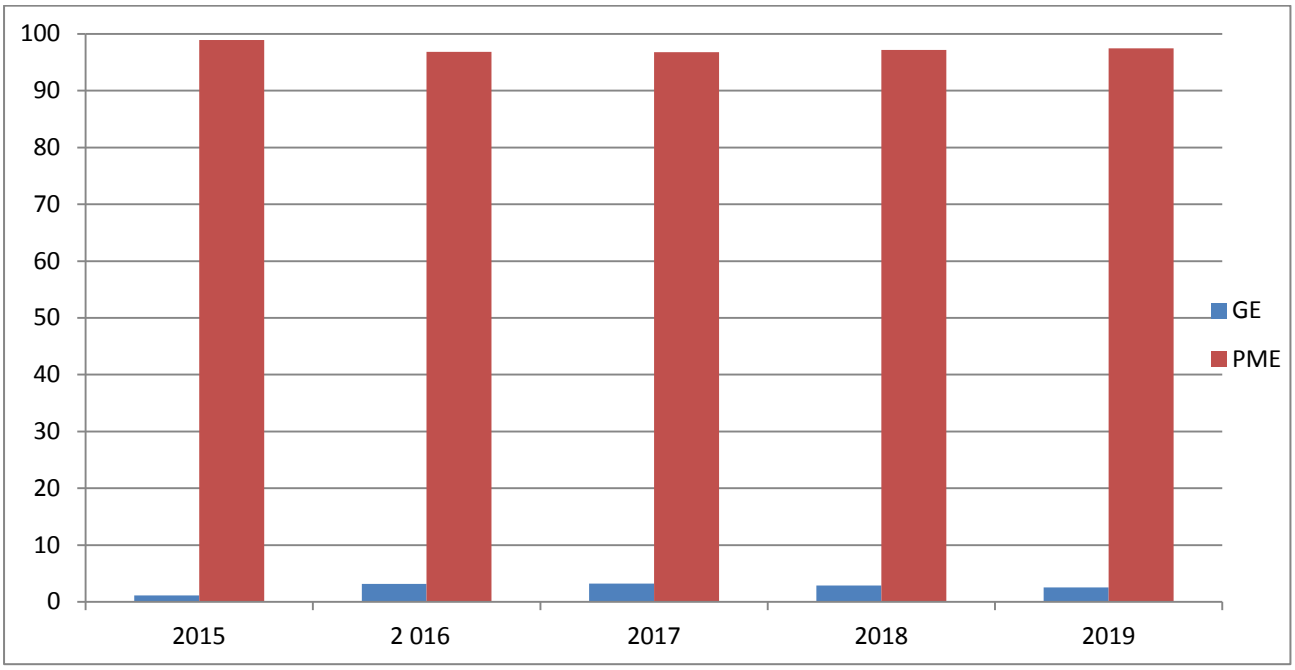
الجدول (2-5): يوضح التمويل الممنوح من طرف البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المؤسسات الكبيرة للفترة (2015-2019)

	2015		2016		2017		2018		2019	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
GE	253	1,10	952	3,15	1 334	3,19	1 782	2,84	1 962	2,55
PME	22 810	98,90	29 227	96,85	40 461	96,81	60 865	97,16	75 075	97,45
المجموع	23063	100	30179	100	41795	100	62647	100	77037	100

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك السلام وباستخدام برنامج EXCEL

نمثل الجدول أعلاه في الشكل التالي:

الشكل (2-6):يوضح التمويل الممنوح من طرف البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المؤسسات الكبيرة للفترة (2015-2019)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على معطيات الجدول (2-2)و باستخدام 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:

1. بنك السلام(وكالة ورقلة) يقدم أربعة صيغ تمويلية, وهي: المرابحة, الإجارة, السلم والاستصناع؛
2. 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؛
3. غياب الصيغ الزراعية (المزارعة والمساقاة) والتي تلائم طبيعة المنطقة.

الفرع الأول: تحليل, تعليل وتفسير المخرجات

1 التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام (وكالة ورقلة) على المدى القصير ل لفترة (2015-2019)

التحليل:

من خلال الجدول (2-1) الموضح في الشكل (2-2) 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 لمدة ثلاثة سنوات تم انخفض في 2018 و 2019 .

حيث بلغت سنة 2015 نسبة 80.36% أي مبلغ 12665 مليون دينار جزائري لتصل سنة 2019 إلى نسبة 1.04 % من مجموع التمويلات المنوحة أي مبلغ 261 مليون دينار جزائري, بينما التمويل بصيغة السلم في تزايد حيث بلغت نسبة التمويل 98.96 % من إجمالي التمويلات الممنوحة أي ملغ 25015 مليون دينار جزائري سنة2019, ومنه فان صيغة السلم هي الأكثر استعمالا في المدى القصير ثم تليها صيغة المرابحة .

التفسير

تفسر ذلك بتفضيل البنك التمويل بصيغة المرابحة لقلة خاطرها ودورتها السريعة وربحها المضمون, وكذلك تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالحصول على السلع التي يحتاجونها دون دفع الثمن مباشرة عند استلام السلعة, وهذا ما يوفر لهاجرعات مستمرة من التمويل خلال فترة التمويل, بمعنى أنها توفر مرونة أكبر للتمويل وتتيح للمؤسسة فرصة تحقيق وفرات ماليةتستخدمها لتغطية احتياجات أخرى.

2 التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام (وكالة ورقلة) على المدى المتوسط للفترة (2015-2019)

التحليل:

من خلال الجدول (2-2) الموضح في الشكل (2-3) والذي يمثل حجم التمويلات الممنوحة على المدى المتوسط, نلاحظ أن التمويل بالمرابحة في تناقص ملحوظ حيث كان سنة 2015, 88.98 % أي ما يعادل 4093 مليون دينار جزائري ليصل سنة 2019 نسبة 5.82% محققا بذلك مبلغ 1043 مليون دينار جزائري.

أما باقي التمويلات والمتمثلة في الإجارة فهي في ارتفاع مستمر و السلم والاستصناع فهي في انخفاض حيث كانت نسبهم سنة 2015 على التوالي:0,%9.90 %, 1.11 %, بينما سنة 2019 بلغت نسبهم على التوالي: 72.22%, 21.96%, 10.12%.

التفسير

الانخفاض في التمويل بالمرابحة راجع إلى طبيعة موارد البنك، والى إستراتجيته 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 صبغا أخرى احتياجاتها كصيغة المشاركة مثلا .

أما انخفاض او الزيادة في باقي التمويلات فهدا راجع إلى طلبات التمويل على هده الصيغ لان البنك لا يتعامل بها كثيرا لدا فالعميل ليس لديه الخيار الواسع في اختيار الصيغة التي تناسب احتياجاته.

3/التمويلات الممنوحة من طرف بنك السلام (وكالة ورقلة) على المدى الطويل للفترة (2015–2019)

التحليل:

من خلال الجدول (2–3) الموضح في الشكل (2–4) والذي مثل حجم التمويلات الممنوحة على المدى الطويل نلاحظ بأن التمويلات التمويل عن طريق الإجارة في تزايد مستمر, حيث كانت نسبته سنة 2015 تقدر ب:0%, أما سنة 2019 كانت 100 % من مجموع التمويلات الممنوحة أي مبلغ 634 مليون دينار جزائري, بينما التمويل عن طريق المرابحة كان في انخفاض ملحوظ حيث كانت نسبته 51.10 % سنة 2016 ,ليصل سنة 2019 إلى 0% من إجمالي التمويلات المنوحة أي مبلغ 0 دينار جزائري,حسب طلب العميل.

ومنه فان صيغة الإجارة هي الأكثر استعمالا في المدى الطويل.

التفسير

على المدى الطويل يعتمد بنك السلام في تمويلاته على صيغة الإجارة لقلة مخاطرها لأن البنك في الإجارة العادية (التأخير التشغيلي) يملك العين المؤجرة, أما في الإجارة المنتهية بالتمليك فانه لا يملك العميل العين حتى يستوفي كامل حقوقه.

4/ نسبة التمويل بالمرابحة إلى إجمالي التمويل للفترة (2015–2019)

التحليل:

من خلال الجدول (2–4)الموضح في الشكل (2–5)الذي يمثل التمويل الممنوح من البنك للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المؤسسات الكبيرة, نلاحظ أن تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطور مستمر حيث كانت نسبة التمويل 81.11 %من إجمالي التمويلات الممنوحة أي مبلغ 18707 مليون دينار جزائري سنة 2015 .

التفسير:

يستخدم البنك التمويل بالمرابحة لسهولة الصيغة من حيث التطبيق, و تمتاز هذه الصيغة بالآجال القصيرة و المتوسطة 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 و المؤسسات الكبيرة للفترة (2012-2016)

التحليل :

من خلال الجدول (2-6)الموضح في الشكل (2-6)الذي يمثل التمويل الممنوح من البنك للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المؤسسات الكبيرة, نلاحظ أن تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطور مستمر حيث كانت نسبة التمويل 98.90 %من إجمالي التمويلات الممنوحة أي مبلغ 22810 مليون دينار جزائري سنة 2015 ,بينما التمويل الممنوح للمؤسسات الكبيرة عرف تناقص خلال هذه الفترة حيث وصلت النسبة إلى 1.09% من إجمالي التمويلات الممنوحة أي مبلغ 253 مليون دينار جزائري سنة 2015 .

تفسير:

نفسر الزيادة المستمرة للتمويلات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى السياسة المنتهجة من قبل الدولة و الرامية إلي تشجيع هذه المؤسسات لأهميتها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية هذا من جهة و للخصائص التي تتميز بها من جهة أخرى

الفرع الثاني: ربط نتائج الدراسة بالفرضيات

بعد قيامنا بتحليل و تفسري النتائج سنقوم بربطها بالفرضيات و مقارنتها مبا توصلت إليه الدراسات السابقة

1/اختبار الفرضية الأولى :

للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة أهمية و دور كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية, و التي تتجلى من خلال مساهمتها الفعالة في خلق فرص عمل جديدة, زيادة الصادرات, و كذا زيادة الناتج الداخلي .و هذه النتيجة تتفق مع دراسة "محمد عبد الحميد محمد فرحان 2010 " .و هذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى: "تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أهم المؤسسات المساهمة في التنمية الاقتصادية.

2 /اختبار الفرضية الثانية :

يعتبر أسلوب التمويل بالمرابحة أسلوبا مناسبا لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لأنه يساعد في الحصول على مختلف الآلات والتجهيزات و الأصول المادية المختلفة بالإضافة إلي المواد الأولية التي يمكن أن تحتاجها تلك المؤسسات بدون دفع فوري .وهذه النتيجة تتفق مع دراسة "ضياء الدين مصباح سكيك 2015 ".

هذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية: "تعد المرابحة أحد أهم صيغ التمويل الإسلامية ملائمة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

3/اختبار الفرضية الثالثة :

بنك السلام الجزائري (وكالة ورقلة) يمنح تمويلاته للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة أكثر من المؤسسات الكبيرة, و يمثل التمويل بالمرابحة المركز جيد من بين هذه التمويلات و هذا تماشيا مع سياسة الدولة المشجعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأهميتها البالغة في تحقيق التنمية الاقتصادية .و هذا ما تم التوصل إليه من خلال الدراسة التطبيقية .و هذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة: "يساهم بنك السلام الجزائري (وكالة ورقلة) في دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصيغة المرابحة"

خلاصة الفصل:

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

الخاتمة

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

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

نتائج البحث:

أولا: النتائج النظرية

1. تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أفضل وسائل الإنعاش الاقتصادي, نظرا لسهولة تكييفها و مرونتها التي تجعلها قادرة على تحقيق التنمية الاقتصادية و توفير مناصب عمل و جلب الثروة.
2. رغم أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لدورها المحوري في أحداث التنمية الاقتصادية و الاجتماعية, إلاإنها تعاني من إشكالية تمويلها و التي تقف حاجزا أمام تحقيق أهدافها.
3. يبين بوضوح أهمية البنوك الإسلامية في تمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصيغة المرابحة التي تعد أهم و انسب تلك التمويلات.

ثانيا: النتائج التطبيقية

1. قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة شكل جزءا هاما من محفظة البنك و ينمو باستمرار, إذاأن تطور نسبة التمويلان المعبئة لفائدة هذا القطاع تدل على مكانته المتزايدة في نشاط البنك.
2. يعتمد بنك السلام (وكالة ورقلة) في تمويله للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة على صيغة المرابحة نظرا لسهولة التعامل بها ووضوح تطبيقاتها و مردوديتها العالية مع قلة مخاطرها, أما باقي الصيغ الأخرى فيتم التعامل بها حسب طلب و اختيار العميل.
3. تفضل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تمويل احتياجاتها بصيغة المرابحة كونها تسمح بالحصول على السلعة التي تحتاجها دون دفع الثمن مباشرة عند استلام السلعة, و هذا ما يوفر لها جرعات مستمرة من التمويل خلال هذه الفترة بمعنى إنها توفر مرونة اكبر للتمويل و تتيح للمؤسسة فرصة تحقيق وفرات مالية تستخدمها لتغطية احتياجات أخرى.
4. تركيز بنك السلام الجزائري (وكالة ورقلة) على تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أكثر من المؤسسات الكبيرة ,أي تفضيل البنك منح عدة تمويلات صغيرة بدلا من منحه تمويلا واحدا كبير للمؤسسة كبيرة, و هذا من اجل تفادي المخاطرة.
5. البنك يفرض على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التمويل بالأساليب معينة دون أخرى, كتمويل بالمرابحة و الإجارة لقلة مخاطرهما و ربحهما المضمون.

التوصيات:

بعد الدراسة و تعمق في مسائل هذا البحث و التوصل الى نتائجه, نتقدم بالتوصيات التالية:

1. تحسين إمكانية التمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة للاستفادة من مزاياها في مجال الإبداع, النمو و الانتشار مناصب العمل.
2. الاستعانة والاسترشاد بالتجارب العالمية مثل اسبانيا، ايطاليا والدراسات الميدانية التي تناولت مساهمة مؤسسات ص وم في التنمية، في إطار الشراكة من اجل اكتساب الخبرة والمهارة.
3. تكوين إطارات ذات كفاءات عالية، تقنيين مختصين في تسيير وإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
4. تشجيع البحث الجامعي وتثمينه، ذلك بانجاز دراسات عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وحصر مشاكلها والبحث عن الحلول الملائمة، وتعميم الثقافة التسييرية في هذه المؤسسات.
5. إدخال معايير أخرى في اتخاذ قرار منح التمويل , كالقدوة على التسيير, مردودية المشروع, تنافسية و جودة المنتوج ...الخ و الابتعاد عن اقتصار المعيار المادي و المتمثل في الضمانات .
6. التوسط في الاعتماد على صيغة المرابحة و إعطاء المجال لصيغ الأخرى بالتطبيق و محاولة دراستها مسبقا لتفادي الوقوع في الأخطار, لان هناك طلبات قروض لا تستطيع صيغة المرابحة تلبيتها.
7. ضرورة ربط محفظة التمويل و الاستثمار بالأولويات التنمية الاقتصادية.
8. ضرورة مراعاة آجال التمويل و التوزيع الجغرافي و القطاعات الاقتصادية عند إعداد السياسة التمويلية .
9. من اجل تفعيل و توطيد العلاقة بين البنوك الإسلامية و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة, لا بد من التنسيق الجهود لتحديد الاحتياجات و المشاكل المتعلقة بالتمويل, و ذلك لكي تتمكن هذه المؤسسات من استخدام الجيد للإمكانيات التي يتيحها النظام البنكي.
10. الالتزام بالمعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية سواء المعايير الشرعية أو المعايير المحاسبة المالية, أو معايير المراجعة الصادرة عن تلك المؤسسة, حيث أن يلتزم البنوك الإسلامية بما هو مقرر في تلك المعايير المستنبطة من فقه المعاملات الإسلامية يزيد الرغبة لدى العملاء لتعامل معها مما يعزز القدرة التنافسية لهذه البنوك.

آفاق الدراسة :

من خلال دراستنا للموضوع نقترح المواضيع التالية:

1. دراسة دور و أهمية المرابحة التي يقدمها بنك الخليج كبنك تجاري.
2. دراسة مقارنة لصيغة المرابحة المقدمة من طرف بنك السلام و بنك الخليج كبنك تجاري .
3. إبراز دور وأهمية السوق المالي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
4. إبراز دور وأهمية السوق المالي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إبراز دور وأهمية السوق المالي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

قائمة المراجع:

مراجع باللغة العربية :

1. بوزيد عصام, التمويل إلاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة, مذكرة ماجستير غير منشورة, كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير, جامعة ورقلة ,2009/2010.
2. الدكتور اسماعيل شعباني ,ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير العالم . المعهد الوطني للتجارة, 2003 .
3. احمد رحموني, المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في أحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري ,ط1 ,المطبعة المصرية للنشر و التوزيع, مصر , 2011.
4. خبابة عبد الله,المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (آلية لتحقيق التنمية المستدامة),بدون طبعة, دار النشر الجديدة و التوزيع, الاسكندرية,2013.
5. المادتين 4 و 5 من القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
6. الدكتور فتحي السيد عبده أو السيد احمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة،2005 .
7. قشيدة صورية, تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر, مذكرة ماجستير غير منشورة, كلية العلو م الاقتصادية, العلوم التجارية و علوم التسيير, جامعة اجلزائر3 , 2011/2012.
8. زغيب شهرزاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر(واقع وأفاق) الملتقى الوطني الأول حول : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية . مخبر العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة عمار ثلجي الأغواط 8-9 أفريل 2002.
9. ليث عبد الله القهيوي و بلال محمود الوادي, المشاريع الريادية الصغيرة و المتوسطة و دورها في عملية التنمية, ط1, دار حامد للنشر والتوزيع, الأردن ,2012.
10. محمد عبد الله أبو غزلة ,إدارة المشاريع الصغيرة الطبعة العربية ,دار امجد للنشر و التوزيع, الأردن ,2015.
11. منذر قحف, مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي ,ط3 ,المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب, جدة ,2004.
12. محمد البلتاجي, صيغ مقترحة لتمويل المنشات الصغيرة,مؤتمر سنوي الثاني عشر حول: دور المصارف و المؤسسات المالية و الاقتصادية في ترويج وتمويل المنشات الصغيرة و المتوسطة, الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية, عمان. 29 /05/ 2005.
13. عبد الحفيظ بن ساسي، ضوابط الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة باتنة، 2009م.

14. يوسف بن عبد الله الشبيلي،ملتقى المرابحة بربح متغير،الملتقى الثاني للهيئات الشرعية للمصارف الإسلامية،الهيئة الشرعية لبنك البلاد،الطبعة الأولى،الرياض،1434-2013.
15. محمد عبد الرؤوف حمزة, البيع في الفقه الإسلامي (مشروعيته و أنواعه), مذكرة ماجستير غير منشورة,جامعة سانت كليمنتس,الشارقة,2007.
16. سليمان ناصر &عواطف محسن، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الأول لمعهد العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، حول "الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل"، أيام23-24 فيفري 2011، غرداية-الجزائر.
17. الياس عبد الله سليمان أبو الهيجاء،تطوير آليات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية "دراسة حالة الأردن"،رسالة استكمالا لمتطلبات الحصول على درجة الدكتوراه في"الإقتصاد والمصارف الإسلامية "،الأردن،2007م.
18. عيشوش عبدو،تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية-دراسة حالة-،مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ،تخصص تسويق،2008-2009.
19. منذر عبد الهادي رجب زيتون، تقييم أداء وسائل الاستثمار (المرابحة، المضاربة، المشاركة، الإيجارة المنتهية بالتمليك) في البنوك الإسلامية الأردنية-دراسة تطبيقية-، رسالة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير تخصص إدارة الأعمال، كلية الأعمال، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، 2010.

20. عبلة لمسلف،الدور الاقتصادي للمشاركة المصرفية"دراسة مقارنة"،مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية،جامعة منتوري قسنطينة ،2005-2006.
21. أمال لعمش،دور الهندسة المالية في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية مذكرة ماجستير غير منشورة جامعة سطيف،2011-2012.
22. يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصاريف الإسلامية . بيروت:مؤسسة الرسالة ،2001م.

23. علي محي الدين علي القره داغي ، بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة. بيروت : دار البشائر الاسلامية,2001
24. منور إقبال و أوصاف أحمد و طارق الله خان،التحديات التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي . جدة : المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب،البنك الإسلامي للتنمية،1998م.

25. عبد العظيم أبو زيد، بيع المرابحة و تطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية.دمشق:دار الفكر،2004م,

المراجع باللغة الأجنبية:

26. Habib Ahmed , The Role of Islamic financial institution in financing microenterprises, theory and evidence ,2003 .
27. Hussein Alsrag, Islamic Financial instrument, and Small and medium enterprises (2010).