الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة البليدة -02-

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

دور عقود الاستصناع في تنشيط المناولة الصناعية بالجزائر

أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية

تخصص: الصيرفة الاسلامية

من إعداد الطالبة:

منصوري سيهام

إشراف الأستاذ :

أ.د رزيق كمال

السنة الجامعية: 2024/2023

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة البليدة –02–

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

بعنوان: دور عقود الاستصناع في تنشيط المناولة الصناعية بالجزائر

أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية

تخصص: الصيرفة الاسلامية

من إعداد الطالبة:

منصوري سيهام

أمام اللجنة المكونة من :

للوشي محمد	أستاذ التعليم عالي	جامعة البليدة 2	رئيسا
رزيق كمال	أستاذ التعليم عالي	جامعة البليدة 2	مشرفا ومقررا
عامر بشير	أستاذ التعليم العالي	جامعة البليدة 2	عضوا مناقشا
بوخاري سمية	أستاذ محاضر "أ"	جامعة البليدة 2	عضوا مناقشا
لعقريب كمال	أستاذ التعليم العالي	المركز الجامعي–تيبازة	عضوا مناقشا
قشام اسماعيل	أستاذ التعليم العالي	جامعة الجلفة	عضوا مناقشا

الموسم الجامعي 2024/2023

الإهداء

أهدي هذا العمل إلى من جُعلت الجنات تحت قدميها

إلى أمي الحنونة

وإلى أبي قدوتي وسندي في هذه الحياة

الى اخوتي نصرالدين، محمد

والى أختي أمينة

الى الأستاذ الدكتور بوحرب حكيم

الى كل العائلة الكريمة

الشكر والتقدير

بسم الله و الصلاة و السلام على رسول الله

قبل كل شيء، نشكر الله عز وجل الذي وهبنا الفرصة العظيمة وعلى نعمة العلم و حسن التوكل عليه سبحانه و تعالى .

لا يسعنا بعد حمده تعالى و توفيقه لنا إلى إتمام هذا العمل المتواضع ، إلا أن نتقدم بخالص شكرنا وعظيم تقديرنا إلى كل من قدم لنا يد العون ودعمنا في إتمام هذا العمل، لقد قدمتم لنا النصح والإرشاد والتوجيه القيم ، لولا تعاونكم ودعمكم، لما استطعنا أن نحقق هذا الإنجاز،

و نخص بالذكر الأستاذ الدكتور " رزيق كمال " الذي أشرف على هذا البحث

كما أتوجه بأسمى عبارات الشكر و العرفان لأعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم بقبول المناقشة

ونشكر كل من مد لنا يد المساعدة ونخص بالذكر الدكتورة بن سالم سعدية.

الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز الدور الذي تلعبه عقود الاستصناع كآلية للصيرفة الإسلامية في تنشيط المناولة الصناعية في الجزائر ، اتضح لنا مدى أهمية وفعالية هده الصيغة التمويلية لتكون بديلا للعديد من القروض التقليدية، للنهوض بقطاع الصناعة في الجزائر ، وذلك انطلاقا من الدور الذي تلعبه هذه الأخيرة خاصة في الوقت الراهن في ظل التقليص من عمليات الاستيراد وتشجيع الانتاج المحلي، الأمر الذي من شأنه إعطاء الفرصة للعديد من المناولين الصناعيين، للاستغلال الأمثل للموارد المحلية المتاحة ومن ثم تكثيف النسيج الصناعي، من هذا المنطق ولتحقيق أهداف البحث استخدمنا في دراستنا المنهج الوصفي من خلال وصفنا الدقيق لمتغيرات الدراسة، وكذا منهج دراسة الحالة من خلال توزيع استبيان على عينة مكونة 72 استبانة على موظفي المصارف الإسلامية الجزائرية يحتوي على 62 فقرة ، حيث توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى النتائج التالية: عقد بيع الاستصناع بديلا تمويليا فعالا وملائما لتمويل مؤسسات المناولة الصناعية نظرا للمزايا العديدة التي يتمتع بها الاستصناع و ملاءمته لخصوصية هذا النوع من المؤسسات، تعتبر المناولة الصناعية استراتيجية هامة لتعزيز نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يوجد تأثير لعقود الإستصناع على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية .

الكلمات المفتاحية: عقود الاستصناع، الصيرفة الاسلامية، المناولة الصناعية، المصارف الاسلامية الجزائرية

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
الإهداء	
الشكر والتقدير	
الملخص	
قائمة المحتويات	
قائمة الجداول	
قائمة الأشكال	
قائمة المختصرات	
مقدمة	أ-ح
الفصل الأول **مدخل نظري لعقد الاستصناع في المصارف الإسلامية**	
تمهيد	2
المبحث الأول: مدخل للتمويل الإسلامي	3
المطلب الأول: الإطار المفاهيمي للتمويل الإسلامي	3
المطلب الثاني: صيغ التمويل الإسلامي في المصارف الإسلامية	6
المطلب الثالث: تطور التمويل الإسلامي	15
المبحث الثاني: ماهية عقود الاستصناع	19
المطلب الأول: مفهوم عقود الاستصناع	19
المطلب الثاني: شروط عقد الاستصناع وضوابطه	28
المطلب الثالث: الأحكام المتعلقة بعقد الاستصناع	32
المطلب الرابع: عقد الاستصناع والعقود المشابهة له	35
المبحث الثالث :الاستصناع الموازي في المصارف الإسلامية	37
المطلب الاول: التمويل بالاستصناع في المصرف الإسلامي	37
المطلب الثاني: التطبيق العملي لعقود الاستصناع في المصارف الإسلامية	40
المطلب الثالث: الدور التنموي لعقود الاستصناع	42
المبحث الرابع : ادارة مخاطر عقود الاستصناع	44
المطلب الاول: الخطر من منظور إسلامي	45

المطلب الثاني: مخاطر عقد الاستصناع	47
المطلب الثالث: إدارة مخاطر الاستصناع	50
خلاصة	52
الفصل الثاني **الإطار المفاهيمي للمناولة الصناعية**	
تمهيد	54
المبحث الأول: مفهوم المناولة الصناعية	55
المطلب الأول: ماهية المناولة الصناعية	55
المطلب الثاني: صيغ المناولة الصناعية	63
المطلب الثالث: أهمية المناولة الصناعية	68
المبحث الثاني: إبرام عقود المناولة الصناعية	70
المطلب الأول: اتخاذ قرار المناولة	70
المطلب الثاني: إجراءات التعاقد في المناولة الصناعية	73
المطلب الثالث: مخاطر المناولة الصناعية	79
المبحث الثالث: واقع المناولة الصناعية في الجزائر	82
المطلب الأول: تطور المناولة الصناعية في الجزائر	82
المطلب الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تكثيف المناولة الصناعية	88
المطلب الثالث: معوقات وعوامل نجاح المناولة الصناعية في الجزائر	100
المبحث الرابع: نماذج دولية حول المناولة الصناعية	102
المطلب الأول: تجربة الاتحاد الأوروبي في مجال المناولة الصناعية	102
المطلب الثاني: التجربة اليابانية	110
المطلب الثالث: التجربة التونسية والمغربية	114
خلاصة	118
الفصل الثالث **واقع الاستصناع في المصارف الإسلامية** **– دراسة تجارب–**	
تمهيد	120
المبحث الأول: تطورات الصيرفة الإسلامية	121
المطلب الأول: تطور الصيرفة الإسلامية عالميا	121

المطلب الثاني: مكانة الصيرفة الإسلامية عالميا من التمويل الإسلامي	125
المطلب الثالث: تنامي الصيرفة الإسلامية عربيا	127
المطلب الرابع: تجربة مصرف الإمارات	131
المبحث الثاني: التجربة السودانية	136
المطلب الأول: فكرة الصيرفة الإسلامية السودان	136
المطلب الثاني: أهمية التمويل الإسلامي في الاقتصاد السوداني	141
المطلب الثالث: مكانة الاستصناع في المصارف السودانية	143
المبحث الثالث: التجربة الماليزية	146
المطلب الاول: الصيرفة الإسلامية في ماليزيا	146
المطلب الثاني: أهمية التمويل في المصارف الماليزية	153
المطلب الثالث: مكانة الاستصناع في المصارف الإسلامية الماليزية	156
خلاصة	162
الفصل الرابع **دراسة تحليلية لدور عقود الاستصناع في تنشيط المناولة الصناعية في الجزائر**	
تمهيد	164
المبحث الأول: تنظيم الصيرفة الإسلامية في الجزائر	165
المطلب الأول: الإطار التشريعي لممارسة نشاط الصيرفة الإسلامية في الجزائر	165
المطلب الثاني: الشبابيك الإسلامية في البنوك الخاصة الجزائرية	168
المطلب الثالث: تجربة الشبابيك الإسلامية في البنوك العمومية	171
المبحث الثاني: تجربة بنك البركة الجزائري	179
المطلب الأول: نظرة عامة حول بنك البركة الجزائري	179
المطلب الثاني: السياسة التمويلية في بنك البركة الجزائري	184
المطلب الثالث: مكانة الاستصناع في بنك البركة الجزائري	188
المبحث الثالث: تجربة مصرف السلام –الجزائر	191
المطلب الأول: لمحة حول منتجات مصرف السلام الجزائر	191
المطلب الثاني: السياسة التمويلية بمصرف السلام –الجزائر	194
المطلب الثالث: مكانة الاستصناع في مصرف السلام– الجزائر	196
المبحث الرابع: الدراسة التحليلية	200
المطلب الأول: الإطار المنهجي للدراسة	200

المطلب الثاني: التحليل الوصفي لعينة ومحاور الدراسة	203
المطلب الثالث: نتائج اختبار الفرضيات	216
المطلب الرابع: النماذج المقترحة لتمكين المصارف من استخدام عقود الاستصناع لتنشيط المناولة الصناعية في الجزائر	223
خلاصة	227
الخاتمة	229
قائمة المراجع	234
الملاحق	245

قائمة الجداول

الرقم	المحتوى	الصفحة
1-1	حجم أصول التمويل الإسلامي حسب القطاعات خلال السنوات (2012-2019)	16
2-1	حجم أصول التمويل الإسلامي حسب المناطق خلال السنوات (2012-2019)	18
3-1	المخاطر المتعلقة بعقد الاستصناع خلال مراحله	48
1-2	أسباب اللجوء للمناولة الصناعية	65
2-2	أنواع المناولة الصناعية	67
3-2	أهم معايير اتخاذ قرار المناولة في مجال تكنولوجيا المعلومات	72
4-2	تصنيف مخاطر المناولة وفق القائمة المرجعية للمخاطر النموذجية حسب (L'AFNOR)	81
5-2	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الاتحاد الأوروبي	89
6-2	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	91
7-2	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة(2008-2021)	92
8-2	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل في الجزائر للفترة (2008-2021)	93
9-2	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات(2009-2020)	95
10-2	توزيع أهم المؤسسات المناولة في المجال الصناعي	98
11-2	المناولة الصناعية في دول الاتحاد الأوروبي(15) لسنة2017	103
12-2	المناولة الصناعية في دول الاتحاد الأوروبي(28) لسنة2017	105
13-2	بعض المعطيات حول المناولة الصناعية في فرنسا	107
1-3	تطور عدد المصارف الإسلامية خلال السنوات 2013-2018	121
2-3	تطور عدد الفروع الإسلامية خلال السنوات 2013-2018	122
3-3	تطور أصول الصيرفة الإسلامية حسب المناطق(2012-2019)	123
4-3	معدل نمو أصول الصيرفة الإسلامية من إجمالي القطاعات المكونة للتمويل الإسلامي في العالم للسنوات(2012-2019)	126
5-3	التوزع الجغرافي لموجودات أكبر 50 مصرفاً إسلامياً عربياً(الفصل الثاني 2021)	128
6-3	العائد على الأصول والملكية بالنسبة للبنوك المتوافقة مع الشريعة -2020)	130

	2019)	
7-3	تطور حجم الأصول والتمويلات في مصرف الامارات للسنوات(2012-2021)	132
8-3	تطور التمويلات حسب الصيغ في مصرف الإمارات الاسلامي2012-2021	134
9-3	مكانة الاستصناع في مصرف الامارات الإسلامي للسنوات2012-2021	135
10-3	تطور مؤشرات البنك	139
11-3	تطور وسائل الدفع الالكترونية في السودان خلال عامي 2018-2019	140
12-3	تدفق التمويل المصرفي حسب القطاعات للفترة (2009-2021)	141
13-3	تدفق التمويل المصرفي على مستوى مصرف السودان حسب الصيغ(2009-2021)	143
14-3	قائمة البنوك الإسلامية في ماليزيا الى غاية سنة 2020	149
15-3	تطور حجم الأصول في النظام المصرفي الاسلامي الماليزي (2008-2020)	151
16-3	تطور مجموع الودائع والتمويلات في المصارف الإسلامية الماليزية(2008-2014)	152
17-3	تطور حجم التمويل المصرفي الإسلامي في ماليزيا حسب الصيغ (2008-2020)	154
1-4	صيغ التمويل الإسلامي في بنك الخليج الجزائر	169
2-4	منتجات تمويل البنك الوطني الجزائري	172
3-4	أرقام حول البنك الوطني الجزائري وشبابيكه	173
4-4	تركيبة الحسابات الإسلامية في البنك الوطني الجزائري	173
5-4	مقارنة بين البنك الوطني الجزائري وشبابيكه	174
6-4	خيارات صيغة المرابحة لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية	176
7-4	أهم المراحل التي مر بها بنك البركة الجزائري	180
8-4	مؤشرات بنك البركة الجزائر في أرقام للسنوات(2008-2019	182
9-4	رخص التمويلات ببنك البركة حسب صنف التمويل (2010-2021)	184
10-4	توزيع رخص تمويل الاستغلال لبنك البركة حسب الصيغ(2010-2018)	185
11-4	توزيع تراخيص تمويل الاستثمار لبنك البركة حسب الصيغ(2010-2018)	186
12-4	مؤشرات مصرف السلام_ الجزائر في أرقام	193
13-4	تطور حجم التمويلات حسب الصيغ بمصرف السلام-الجزائر للفترة(2017-2019)	194
14-4	توزيع عينة الدراسة	200
15-4	درجات مقياس الدراسة	202
16-4	المتوسط الحسابي المرجح ودرجة الموافقة	202

4-17	معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات الاستبانة	202
4-18	الإجابات المحصل عليها حسب الجنس	204
4-19	توزيع المستجوبين حسب السن	205
4-20	توزع فئة المستجوبين حسب المؤهل العلمي	206
4-21	توزع فئة المستجوبين حسب الخبرة	206
4-22	تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الثاني	207
4-23	تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الثالث	208
4-24	تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الرابع	210
4-25	تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الخامس	212
4-26	تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور السادس	214
4-27	نتائج اختبار الفرضية الرئيسية	216
4-28	نتائج اختبار الفرضية الأولى	217
4-29	اختبار التوزيع الطبيعيKolmogorov-Smirnov	219
4-30	اختبار كروسكال- واليس لأبعاد مسببات الفجوة الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية	220
4-31	نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثالثة	221
4-32	نتائج اختبار الفرضية الفرعية الرابعة	222

قائمة الأشكال

الرقم	المحتوى	الصفحة
1-1	المصرف كمضارب مشترك	11
2-1	تطور أصول التمويل الإسلامي حسب القطاعات (2012-2019)	17
3-1	توزيع أصول التمويل الاسلامي على القطاعات لسنة 2019	17
4-1	الاستصناع والاستصناع الموازي	39
5-1	أطراف عقد الاستصناع والاستصناع الموازي في المصرف الإسلامي	40
6-1	المخاطر العامة والخاصة لمصرف إسلامي	46
7-1	المخاطر المتعلقة بعقد الاستصناع	50
1-2	علاقة التعاقد من الباطن كما حددها قانون 1975	60
2-2	مزايا المناولة الصناعية	69
3-2	دورة حياة عقد المناولة	76
4-2	أهم قطاعات المناولة في الجزائر	97
5-2	توزيع المؤسسات المناولة حسب نوع المؤسسة	99
6-2	توزيع المناولة الصناعية حسب القطاعات	100
1-3	حجم أصول الصيرفة الإسلامية إلى إجمالي التمويل الإسلامي العالمي (2012-2019)	125
2-3	حجم الودائع في مصرف الامارات الاسلامي للسنوات(2018-2021)	133
3-3	الوزن النسبي لصيغ التمويل الإسلامي في السودان لسنة 2021	145
4-3	تطور حجم الأصول الماليزية في النظام المصرفي الإسلامي (2008-2020)	152
5-3	حجم التمويلات الإسلامية في ماليزيا حسب الصيغ سنة 2020	155
1-4	توزيع الحسابات الإسلامية لسنة 2020	174
2-4	مراحل الاستصناع الموازي في بنك البركة	190
3-4	النسب السوقية للبنوك الخاصة الجزائرية (نسبة القطاع المصرفي الخاص2017)	192
4-4	المراحل التي يمر بها عقد الاستصناع	197
5-4	توزيع التمويلات حسب الصيغ في مصرف السلام-الجزائر لسنة 2019	189
6-4	توزع الفئة المجيبة حسب الجنس	204

7-4	فئة المستجوبين حسب السن	205
8-4	عقد استصناع يتضمن طرفين	226
9-4	عقد استصناع يتوسطه بنك	226

قائمة المختصرات

الاختصار	اللغة الانجليزية	اللغة العربية
BNA	**The National Bank of Algeria**	البنك الوطني الجزائري
BADR	**Agriculture and Rural Development Bank**	بنك الفلاحة والتنمية الريفية
CNEP–Banque	**National Savings and Reserve Fund**	الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
BASTP	**Algerien Subcontracting and Partnership Grant**	البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة
م ص و م خاصة	**Small and Medium Entreprises**	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مقدمة

مقدمة :

شهد الربع الأخير من القرن الماضي انطلاقة مميزة للبنوك الإسلامية و انتشارها في مختلف أنحاء العالم ،و قد عملت هذه البنوك على تثبيت دعائمها و ارتياد مختلف العمل المصرفي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، فحققت نجاحا ملموسا في مجال عملها من خلال تقديم العمل المصرفي الإسلامي بصيغ متعددة متمثلة في صيغ تشاركية، عقود البيوع و صيغ الإجارة و هي جميعها بعيدة عن قاعدة الربا التي تمارسها البنوك التقليدية .

يعد عقد الاستصناع من أهم العقود المالية في الحياة الاقتصادية فهو ينتمي إلى صيغ البيوع في البنوك الإسلامية وهو منتشر منذ العهد النبوي لكن ليس كصيغة قائمة بذاتها إلا في الوقت الحالي، حيث توسعت البنوك الإسلامية في تعاملاتها وفق عقد الاستصناع، و هذا للطلب المتزايد عليه من طرف الأفراد الذين يلجئون إلى مثل هذا العقد للحصول على التمويل اللازم نظرا للطبيعة السهلة التي تميزه من جهة و إلى تدني المخاطر التي تنجم عنه من جهة أخرى.

عرف العالم مرحلة اقتصادية مهمة و تطورات متلاحقة ، بدءا من قيام منطقة التجارة العالمية و تبعاتها إلى ظهور الشركات العملاقة و تسابقها على الاندماج بهدف التخصص و بروز العملاق الصيني و غزو الأسواق العالمية و يواكب ذلك ثورة في تكنولوجيا المعلومات، كما صاحبه تطور ملحوظ في الصناعات الصغيرة و المتوسطة و تحويلها عبر المناولة الصناعية إلى صناعات مغذية لصناعات أخرى أكبر، حيث برهنت الوقائع الاقتصادية على أهمية المناولة الصناعية التي أصبحت تشكل محورا رئيسيا من استراتيجيات المنشآت الصناعية في عموم الدول الصناعية ،و أكثرها قدرة على تحقيق التنمية الصناعية فقد تمكنت المؤسسات التي أخذت بهذا الأسلوب من تنمية و تطوير منتجاتها و رفع قدراتها التنافسية في الأسواق المحلية و الخارجية إلى جانب أهداف اقتصادية و اجتماعية، حيث أدركت الحكومة الجزائرية و الجهات المسؤولة في السنوات الأخيرة أهمية هذا الأسلوب في تفعيل علاقات التشابك و التكامل بين مختلف وحدات القطاع الصناعي، الذي يعاني في الأساس من مشاكل كثيرة لعل أبرزها تدني مستويات الكفاءة الإنتاجية و التخلف التكنولوجي.

ولأن الشركات تعمل في بيئة تنافسية فإن مواردها الذاتية لا تفي بالغرض و غير قادرة على إشباع حاجاتها من الأموال فهي بحاجة إلى مصادر خارجية و تعتبر البنوك الإسلامية من أهم هذه

المصادر بمختلف الصيغ التي تطبقها ،ولعل التمويل عن طريق عقد الاستصناع الأسلوب الأمثل و الملائم لتمويل الشركات الصناعية فهو أسلوب يهدف إلى تشجيع الصناعات و قيامها على العموم و المناولة الصناعية بشكل خاص.

الإشكالية :

بناءا على الطرح السابق ، فإن إشكالية البحث تتمحور حول التساؤل الرئيسي التالي :

- ✓ **إلى أي مدى يمكن أن تساهم عقود الاستصناع في تنشيط المناولة الصناعية في الجزائر ؟**

تتفرع من هذا السؤال التساؤلات الفرعية التالية :

1. ماهية عقد الاستصناع وماالأحكام المتعلقة بعقد الاستصناع ؟
2. ما المقصود بالمناولة الصناعية؟ وما هي إجراءات التعاقد فيها؟
3. ما هو واقع الاستصناع والمناولة الصناعية في الجزائر؟
4. ما العلاقة الموجودة بين عقد الاستصناع و عقد المناولة الصناعية؟

الفرضيات

- **الفرضية الأولى** :"عقد الاستصناع هو من عقود البيع تطبقه البنوك الإسلامية ، يقوم بمقتضاه المستصنع بطلب إلى الصانع صنع شيء بمواصفات محددة خلال فترة محددة وفق شروط معينة"، .
- **الفرضية الثانية** :"المناولة الصناعية هي عبارة عن علاقات تكاملية تنشأ بين مؤسستين أو أكثر خلال مراحل العملية الإنتاجية تقوم بموجبها منشأة مقدمة للأعمال بتكليف منشاة أو أكثر متخصصة لانجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الانجاز" يتم تطبيقها وفق مجموعة من المراحل.
- **الفرضية الثالثة** :"إن الاستصناع في الجزائر من الصيغ الحديثة النشأة و يشهد حاليا انتشارا ملحوظا نظرا للطلب المتزايد عليه من طرف الزبائن، و نفس الشيء بالنسبة للمناولة الصناعية التي تعرف اهتماما و تشجيعا من طرف الحكومة الجزائرية التي كثفت جهودها للعناية بهذا النوع من النشاط".

- ✓ **الفرضية الرابعة:** "يوجد أثر ذات دلالة إحصائية بين الاستصناع كأسلوب تمويلي في المصارف الإسلامية وتمويل المناولة الصناعية عن طريق المصارف الإسلامية عند مستوى معنوية 0.05 ".

أهمية الدراسة

تكمن أهمية البحث في:

- كون أساليب التمويل الإسلامي أكثرها نفعا خاصة فيما يتعلق بالصناعة مدخلاتها ؛
- موضوع الاستصناع يعنى بالبعد الاجتماعي ، كونه وسيلة من الوسائل الإنتاجية للقضاء على الفقر و البطالة من خلال التعاقد على مشاريع صناعية منتجة توفر مناصب عمل و تقضي على البطالة؛
- إن دراسته ضرورية لكل متعامل في مجال الصناعات و الحرف إذ لا غنى عن معرفته و ما يتعلق به؛
- عقود الاستصناع تكتسي أهمية بالغة لتنشيط المناولة الصناعية على مستوى المؤسسات و مساعدتها على النجاح و التحقيق الأمثل لأهدافها؛
- أهمية المناولة الصناعية في نشاط المؤسسة في توفير مناصب عمل و تقضي على مشكلة التبعية الاقتصادية ؛
- عقد الاستصناع له دور بارز في إيجاد الحلول للمشاكل المطروحة على المستوى الاقتصادي من الناحيتين النظرية و التطبيقية؛
- عقد الاستصناع يعتبر دافعا إلى تطوير الصناعة المحلية بالجزائر إضافة إلى المنافسة الصناعية.

أهداف الدراسة

تتمثل أهداف الدراسة فيما يلي :

- ✓ التعرف على عقود الاستصناع كآلية من آليات التمويل الإسلامي و التكييف ؛
- ✓ حصر مختلف أنواع المناولة الصناعية و إبراز أهميتها؛
- ✓ التعرف على واقع المناولة الصناعية بالجزائر؛

✓ تبيان طبيعة العلاقة بين عقود الاستصناع و المناولة الصناعية في الجزائر.

أسباب اختيار الموضوع

هناك أسباب أدت بالباحث إلى اختيار الموضوع منها أسباب ذاتية و أخرى موضوعية.

1. **الأسباب الذاتية :**

- الميول و الرغبة الشخصية في البحث في هذا الموضوع .
- توسيع معرفتنا في مجال عقود الاستصناع والدور الذي تلعبه في القطاع الصناعي.
- المشاركة في تطوير البحوث العلمية المتعلقة بالمعاملات المالية الإسلامية.

2. **الأسباب الموضوعية :**

- كون عقد الاستصناع في الوقت المعاصر له أهمية كبيرة في حياة المجتمعات وفي تشجيع الاقتصاد.
- أردنا أن نوضح أن الاقتصاد الإسلامي بصيغه المتنوعة يمكن أن يكون رائدا في التنمية الاقتصادية.

منهج الدراسة والادوات المستخدمة

تمت دراسة البحث وفق المناهج التالية :

- المنهج الوصفي و التحليلي استخدم المنهج الوصفي في الجزء النظري بتجميع المعلومات المتعلقة بعقد الاستصناع و المناولة الصناعية بالاستعانة بمختلف المراجع من كتب ومقالات ومداخلات، و التحليلي من خلال فرز المعلومات المتحصل عنها و تحليلها.
- منهج دراسة الحالة و هذا من خلال الدراسة التطبيقية و دراسة الواقع العملي من خلال معاملات بنك البركة و بنك السلام و تمويله عن طريق عقد الاستصناع و تمت الاستعانة بالوثائق والتقارير الصادرة عن هذه البنوك بهذا الشأن بالإضافة إلى إجراء استبيان على مجموعة من البنوك و محاولة معالجة البيانات المتحصل عليها و التوصل إلى النتائج.

الدراسات السابقة في الموضوع

1. دراسة محي الدين اسطنبولي موسومة ب"**عقد الاستصناع و أهميته في الاستثمار–دراسة مقارنة بين الشريعة و القانون**" أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه جامعة الجزائر، تخصص أصول الفقه 2015–2016 ،حيث يهدف البحث إلى معالجة الإشكالية التالية : "مدى الأخذ بعقد الاستصناع في المعاملات المالية المعاصرة و خاصة على مستوى البنوك و هل يعتبر البديل عن التعاملات الربوية التي لها آثار على الاقتصاد، و هل له أهمية و دور في ترقية الاستثمار و مدى حاجة الاستثمار إلى أدوات تبنى على المشاركة بين جميع الأطراف المتعاملة في الاقتصاد، و مدى توافق قوانين المقاولة معه من الناحية النظرية"، حيث استهل الباحث دراسته بالتمهيد لعقد الاستصناع و إلى كل الأحكام المتعلقة به ،و شملت دراسته على المنهج المقارن من خلال معرفة أحكام عقد الاستصناع في الفقه الإسلامي و ما يقابله في القانون بهدف إبراز مميزات العقد و خصائصه في الفقه الإسلامي و القانوني و توضيح عناصر المقاربة بينهما و عناصر الخلاف، كما ركز على الاستثمار عن طريق عقد الاستصناع من الناحية الفقهية بالإضافة إلى أهميته الناحية التطبيقية من خلال الأخذ بنماذج البنوك المتعاملة بعقد الاستصناع و هما بنكي البركة و بنك السلام ،و قد توصل من خلال الدراسة إلى أن عقد الاستصناع فيه تيسير كبير للأمة، و له دور كبير في تنمية الصناعة المحلية و تطويرها فهو يجمع بين المال و العمل كما يعتبر عنصر أساسي في تنشيط الحركة الاقتصادية بالقضاء على البطالة خاصة وسط خريجي الجامعات أصحاب التخصصات المهنية.
2. دراسة حسين عبد المطلب الأسرج معنونة ب" **صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي**" بحث مقدم ضمن دراسات إسلامية دورية فصلية العدد 08 مارس 2010 و هو بحث حاول من خلاله التطرق إلى صيغ التمويل الإسلامي و طبيعتها و مدى ملائمتها للمشروعات الصغيرة لتقوم بدورها المنشود في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية حيث استهل بحثه حول المبادئ التي يقوم عليها الاقتصاد الإسلامي ثم الصيغ الإسلامية لتمويل المشروعات الصغيرة لينتهي في الأخير إلى عرض أهم المعوقات التي تعترض نمو التمويل الإسلامي و التي من أهمها غياب الكفاءات البشرية المؤهلة في قطاع التمويل الإسلامي من جهة و افتقار هذا الأخير إلى آلية لتقييم المخاطر من جهة أخرى و كذلك انعدام القوانين الواضحة و التشريعات ليتوصل

الباحث في الأخير إلى الى أن تعظيم الاستفادة من صيغ التمويل الإسلامي في تنمية قطاع المشروعات الصغيرة الأمر الذي يتطلب تبني استراتيجية طويلة الأجل لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتوفير شبكة منشآتية فعالة لذا ينبغي العمل على توفير تشريعات و سن قوانين تعمل على الاستفادة من صيغ التمويل للمشروعات الصغيرة و المتوسطة و تشجيع إقامة مؤسسات إسلامية خاصة أو عامة تعنى لضمان مخاطر التمويل بالصيغ الإسلامية.

3. دراسة ياسر عبد طه الشرفا موسومة بعنوان :"**أهمية دور البنوك الإسلامية في إنماء قطاع الصناعة بصيغة الاستصناع و الاستصناع الموازي – دراسة تطبيقية على البنوك الإسلامية العاملة في فلسطين**"، سنة 2012 ،و هو بحث يهدف من خلاله إلى معالجة الإشكالية التالية "**ما أهمية دور البنوك في إنماء قطاع الصناعة بصيغة الاستصناع و الاستصناع الموازي**"، حيث تناول الباحث هذه الدراسة نظرا للمشاكل التي يواجهها قطاع الصناعة في لغياب جهاز مصرفي قادر على تمويل إقامة صناعات جديدة أو تطوير صناعات قائمة لأن البنوك تفضل تمويل النشاط التجاري عن غيره من القطاعات الاقتصادية ،و في هذا الإطار حاول الإجابة عن إشكاليته وفق التطرق لثلاث أجزاء، الجزء الأول يتضمن أهمية تطبيق صيغة الاستصناع و الاستصناع الموازي في البنوك الإسلامية، الجزء الثاني واقع و آفاق نشاط الصناعة في فلسطين، أما الجزء الأخير اشتمل على الدراسة التطبيقية التي ركزت على التحليل الإحصائي للنتائج من خلال استبانة حيث كان مجتمع الدراسة عبارة عن مجموعة من البنوك الإسلامية العاملة في في فلسطين اشتملت العينة على 35 استبانة و تمت الدراسة عن طريق المسح الشامل لصغر حجم العينة ،و توصل إلى نتائج مفادها أن البنوك الإسلامية لها الرغبة في التوسع في تنمية القطاعات الاقتصادية المختلفة في فلسطين خاصة بصيغة الاستصناع رغم الصعوبات التي يواجهها في المجال و تأتي حداثة صيغ التمويل الإسلامي و خاصة صيغة الاستصناع في مقدمتها إضافة إلى ضعف الضمانات المقدمة من طرف أصحاب المشاريع الصناعية للبنوك الإسلامية.

4. دراسة حسام الدين خليل معنونة ب"**عقدالاستصناع كأحد البدائل الشرعية للأوعية الادخارية البنكية**" مداخلة ضمن المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد و التمويل الإسلامي، جامعة حمد بن خليفة، كلية قطر للدراسات الإسلامية ديسمبر 2011، حيث يهدف الباحث من خلال دراسته إلى توضيح دور عقد الاستصناع كمخرج شرعي لتوفير السيولة النقدية للمصانع و الحرفيين بديلا

عن القروض التقليدية، حيث استهل ورقته بالتعريف بعقد الاستصناع من وجهة نظر مختلف الاتجاهات الفقهية و بكل الأمور المتعلقة به من حكم و مشروعية و شروط ،ثم تعرض إلى أهم القضايا التي قد تقترن به و التي ينبغي معرفتها ،ليفصل في استخدام عقد الاستصناع كوعاء ادخاري عن طريق توضيح الكيفية وهنا أشار إلى الدور الذي يلعبه البنك حيث يمكن أن يكون مستصنعا أي طالبا لمنتجات ذات مواصفات خاصة، كما يمكن أن يكون الصانع أي تطلب منه الشركات منتجات معينة فيحاول صنعها من خلال ما يمتلكه أو بالتعاقد مع شركات و مصانع أخرى و بهذا يقوم بعملية التمويل و توظيف أمواله ،ليقدم في الأخير صور ونماذج تطبيقية من استخدام عقد الاستصناع ،ليخلص بحثه بأن عقد الاستصناع يرفع الحرج عن الناس و لاسيما في صناعات العصر و التي لا يستطيعون فيها تقديم رأس المال في مجلس العقد، و يمكن للبنك من استخدام عقد الاستصناع الذي يؤدي دور هام في إيجاد وعاء ادخاري لتمويل المشاريع الإنمائية المختلفة بديلا عن الأوعية الادخارية الربوية .

حيث نلاحظ أن جميع الدراسات السابقة ركزت على الجانب الفقهي و العقائدي في تعرضها لعقود الاستصناع إضافة إلى الجانب القانوني أكثر منه على الجانب الاقتصادي و الدور الاستثماري لها.

أما نحن من خلال دراستنا فإننا نحاول إبراز الدور الذي تلعبه عقود الاستصناع في تنشيط المناولة الصناعية و في ما إذا كانت البنوك الجزائرية تشجع المناولة الصناعية وفق الأخذ بعقد الاستصناع كسبيل أمثل و أنجع لذلك.

الحدود المكانية و الزمانية

تتمثل الحدود المكانية و الزمانية فيما يلي :

1. الحدود المكانية : تتمثل في الدراسة التطبيقية على المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر، من خلال إجراء استبيان على عينة من البنوك المتمثلة في مصرف السلام وبنك البركة الجزائري؛
2. أما الحدود الزمانية : فتتمثل في دراسة الإحصائيات وتحليلها للفترة ما بين 2008-2021.

هيكل البحث

تم تناول البحث وفق أربعة فصول ، حيث تناولنا من خلال الفصل الأول مدخل نظري لعقود الاستصناع في المصارف الإسلامية، حيث استعرضنا فيه أربعة مباحث: يتناول المبحث الأول مدخل للتمويل الإسلامي، المبحث الثاني ماهية عقود الاستصناع ، المبحث الثالث من هذا الفصل يتناول الاستصناع الموازي في المصارف الإسلامية أما في المبحث الرابع فقد سلطنا الضوء على إدارة مخاطر عقود الاستصناع و فيما يتعلق بالفصل الثاني ، فقد استعرضنا من خلال ما احتواه الإطار المفاهيمي للمناولة الصناعية ، حيث تضمن بدوره أربع مباحث، حيث عنون أولها بمفهوم المناولة الصناعية و أنواعها، فيما تمثل عنوان المبحث الثاني من هذا الفصل ابرام عقود المناولة الصناعية، أما المبحث الثالث فتضمن واقع المناولة الصناعية في الجزائر فيما اشتمل المبحث الرابع على نماذج دولية حول المناولة الصناعية، أما الفصل الثالث فخصص لدراسة واقع الاستصناع في المصارف الإسلامية– دراسة تجارب، من خلال ثلاثة مباحث، المبحث الأول عنون بتطورات الصيرفة الإسلامية ، المبحث الثاني: التجربة السودانية، فيما تضمن المبحث الثالث التجربة الماليزية، أما الفصل الرابع فتناول دراسة تحليلية لدور عقود الاستصناع في تنشيط المناولة الصناعية في الجزائر، حيث اشتمل المبحث الأول على تنظيم الصيرفة الإسلامية في الجزائر، أما المبحث الثاني فتناول تجربة بنك البركة الجزائر، أما المبحث الثالث فتضمن تجربة مصرف السلام– الجزائر، فيما احتوى المبحث الرابع على الدراسة التحليلية.

صعوبات الدراسة:

- صعوبة الحصول على المعلومات من طرف المصارف الاسلامية محل الدراسة، حيث لمسنا بعض التحفظ في تقديم العطيات المطلوبة من طرفنا؛
- صعوبة الحصول على احصائيات محينة لبعض المتغيرات.

الفصل الأول

مدخل نظري لعقد الاستصناع في المصارف الإسلامية

تمهيد:

تعد عقود الاستصناع من عقود البيع في التمويل الاسلامي المستخدمة في المصارف الإسلامية، التي تمارسها في اطار ما يسمى بالاستصناع والاستصناع الموازي الذي تبرمه مع طرف ثالث، فهو يصلح لتمويل عدة أغراض بما فيها تمويل العقارات، حيث يوفر هذا العقد العديد من المزايا للمصرف وللزبون، نتطرق من خلال هذا الفصل الى المباحث التالية:

المبحث الأول: مدخل للتمويل الاسلامي

المبحث الثاني: ماهية عقود الاستصناع

المبحث الثالث : الاستصناع الموازي في المصارف الاسلامية

المبحث الأول: مدخل للتمويل الإسلامي

يكتسي التمويل الإسلامي طبيعة خاصة تميزه عن التمويل التقليدي وتفرقه عنه، فهو ينفي التعامل بالربا أخذا وعطاءا، كما يراعي الجانب الاجتماعي، لذا نحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى الإطار المفاهيمي للتمويل الإسلامي والى مختلف الصيغ التي يتعامل بها، ومن ثم التطورات التي يشهدها التمويل الإسلامي عالميا.

المطلب الأول: الإطار المفاهيمي للتمويل الإسلامي

نتناول من خلال هذا المطلب أهم القواعد التي يقوم عليها التمويل الإسلامي، والى أهم الضوابط التي تحكمه.

الفرع الأول: تعريف التمويل الإسلامي

من تعاريف التمويل الإسلامي نجد:

- يعرف التمويل الإسلامي "أن يقوم الشخص بتقديم شيء ذي قيمة مالية لشخص آخر إما على سبيل التبرع أو على سبيل التعاون بين الطرفين ،من أجل استثماره بقصد الحصول على أرباح تقسم بينهما على نسبة يتم الاتفاق عليها مسبقا، وفق طبيعة عمل كل منهما ومدى مساهمته في رأس المال واتخاذ القرار الإداري والاستثماري"[1].
- يعرف التمويل الإسلامي بأنه "تقديم ثروة عينية أو نقدية بقصد الاسترباح من مالكها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية"[2].

الفرع الثاني: القواعد المتبعة في التمويل الإسلامي:

قواعد التمويل الإسلامي هي التي تحكم العمليات التمويلية عبر الصيغ المختلفة و نميز ثلاثة قواعد وهي: قاعدة التملك ،قاعدة الواقعية وقاعدة التمويل من خلال السلع والخدمات كما يلي[3]:

---

[1] فؤاد السرطاوي ،"**التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص**"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 1999،ص 97.

[2] منذر قحف، "**مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي**"، ط2، ،المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، المملكة العربية السعودية، 2004، ص 12.

[3] موسى مبارك خالد، "**صيغ التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي في ظل الأزمة المالية العالمية**"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة 20 أوت 1955 – سكيكدة، 2012-1013، ص ص : 116-118.

أولا: قاعدة التملك

فالتملك هو الذي يعطي الحق للمالك في الزيادات المتولدة عن الشيء المملوك ،سواء كانت هذه الزيادات بفعل عوامل طبيعية أو اجتهاد المالك أو بعوامل السوق ، وتبنى هذه القاعدة على قاعدتين فقهيتين هما "الخراج بالضمان" و "الغرم بالغنم".

ثانيا: قاعدة الواقعية

وتعني هذه القاعدة معاملة الأشياء على طبيعتها في أرض الواقع، وتقتضي الواقعية في التمويل قاعدتين فرعيتين:

- ✓ أن يكون الشيء مملوكا قابلا للنماء بطبيعته، فيكون بذلك الحق لمالكه في الزيادة التي تحصل له، سواء كانت بفعل عوامل طبيعية أو بجهد بشري أو بفعل عوامل العرض والطلب في السوق.
- ✓ القاعدة الثانية: تتمثل في ارتباط عائد العملية التمويلية بنتائجها الحقيقية ، أي لا يحق لصاحب المال إلا ما تحقق من استثمار هذا المال فإن كان ربحا فله حصة في الربح، وإن كان خسارة نقص ماله بقدر الخسارة.

ثالثا: قاعدة التمويل من خلال السلع والخدمات

لهذه القاعدة أهمية كبيرة في تقوية الرابط بين الاقتصاد الرمزي أو النقدي والاقتصاد الحقيقي، وعدم سماحها بالتمويل النقدي المحض ، الذي يؤدي إلى تداول النقود بعيدا عن الاقتصاد الحقيقي ن عن كريق تداول الديون أو القيم والأصول النقدية بين البنوك والمؤسسات المالية والتي تمثل جزء كبير من التمويل العالمي، كما أن حصر التمويل بالنتاج والتداول الحقيقي للسلع والخدمات يجعل من حجم التمويل مرتبطا بحجم الحاجيات التمويلية الحقيقية، مما يجنب تجاوز التراكمات النقدية لحاجات الإنتاج والتداول الفعلية.

الفرع الثالث: ضوابط التمويل الإسلامي

يقوم التمويل الإسلامي على مجموعة من الضوابط[1]:

أولا: تحريم الربا

بكل أنواعها فالربا هي كل زيادة مشروطة على القرض، سواء كانت من جنس القرض أو مغايرة له ، فالزيادة المشروطة في القرض ربا حتى ولو كانت من غير جنس رأس المال فقد قسم العلماء الربا إلى ربا الديون وربا القروض وربا البيوع، فربا القروض هي الزيادة المشروطة على القرض أو ما يعادل الفائدة البسيطة، أما ربا الديون فهو ربا الجاهلية، وهو تأخير الوفاء بالدين عند حلول الأجل مقابل زيادة في الدين[2].

ثانيا: تحريم الغرر

يعرف الغرر على أنه "ما تردد بين أمرين اغلبهما أخوفهما"[3]، حيث نميز مستويين من الغرر وهما: غرر على مستوى الفرد وغرر على مستوى العقد.

ثالثا: يقوم التمويل المالي الإسلامي على قاعدة المشاركة في الربح والخسارة

وعلى التداول الفعلي للأموال والموجودات ويحكم ذلك ضوابط الحلال الطيب و الأولويات الإسلامية وتحقيق المنافع المشروعة والغنم بالغرم، والتفاعل الحقيقي بين أصحاب المال وأصحاب الأعمال و الخبرة وفق ضابط العدل والحق وبذل الجهد وهذا ما يقلل من حدة أي أزمة حيث لا يوجد فريق رابح دائما أبدا وفريق خاسر دائما بل المشاركة في الربح والخسارة[4].

---

[1] سامي بن إبراهيم السويلم، "**مدخل إلى أصول التمويل الإسلامي**" ، الطبعة الأولى ،دار وجود للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، 2012، ص 112.

[2] نفس المرجع ، ص 112.

[3] نفس المرجع، ص 157.

[4] محمود الوادي، إبراهيم خريس، "**دور الاقتصاد الإسلامي في الحد من الأزمات الاقتصادية**"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي السابع حول :تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على منظمات الأعمال، جامعة الزرقاء ، الأردن، 10-11 نوفمبر 2009، ص5.

المطلب الثاني: صيغ التمويل الإسلامي في المصارف الاسلامية

تضمن الصيرفة الاسلامية تشكيلة متنوعة من الخدمات والمنتجات التي يحتاجها الزبون للاستفادة من تمويل يلبي احتياجاته من جهة و موافق لمبادئ الشريعة الاسلامية من جهة أخرى، من بين الصيغ المعتمدة في التمويل الإسلامي والتي تطبقها البنوك الإسلامية ما يلي:

الفرع الأول: التمويل عن طريق المشاركات

الصيغ التشاركية هي التي تكون بين الزبون والبنك و تقوم على مبدأ المشاركة في الارباح والخسائر وتشمل مجموعة من الصيغ سيتم التفصيل فيها كما يلي:

أولا: المشاركة

1. تعريف المشاركة

والشركة في المفهوم الاصطلاحي أن يشترك اثنان أو أكثر بحصة معينة في رأس المال يتجران به كلاهما والربح يوزع على حسب أموالهما، أو على نسبة يتفق عليه عند العقد، ولذلك فإن المشاركة هي صورة قريبة من المضاربة, والفرق الأساسي بينهما أنه في حالة المضاربة يتم تقديم رأس مال من قبل صاحب المال وحده. أما في حالة المشاركة فإن رأس المال يقدم من الطرفين. وتعد المشاركة من أساليب التمويل المتميزة من حيث ملاءمتها لطبيعة المصارف الإسلامية، ويمكن استخدامها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وللمشاركة عدة أشكال: المشاركة الثابتة(المستمرة)، المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتمليك)، المشاركة المتغيرة[1].

كما تعرف على أنها " هي عقد بين اثنين فأكثر، على أن يكون رأس المال والربح مشترك بينهم"[2].

[1] خلف فليح حسن ،"**البنوك الإسلامية**" ،الطبعة الأولى ،جدارا للكتاب العالمي، عمان ، الأردن، 2006، ص 274-275.

[2] السيد طايل مصطفى كمال، "**البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي**"، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان ،2012 ،ص 267.

2. أنواعها

من بين الأنواع المتاحة إلى الزبون والتي تضمن له التمويل عن طريق المشاركة نجد أربعة تقسيمات كما توضحه النقاط التالية :

1.2 **المشاركة الثابتة:** تقوم هذه الصيغة على مساهمة المصرف في تقديم جزء من رأس مال مشروع معين، مما يترتب عليه أن يكون شريكا في ملكية هذا المشروع ومن ثم في إدارته والإشراف عليه، وشريكا في كل ما ينتج في هذا المشروع من أرباح بحسب الإسهام في رأس المال بين المصرف والعميل وفي هذا التمويل تبقى لكل طرف حصة ثابتة في المشروع إلى حين انتهاء مدته، وعليه تعرف المشاركة الثابتة على أنها" دخول المصرف في رأس مال مشترك بحصة ثابتة لا تنتهي إلا بانقضاء عمر الشركة أو خروجه منها، ويوزع صافي ناتج نشاط الشركة (ربحا أو خسارة) على الشركاء حسب مساهمة كل منهم في رأس المال"؛

2.2 **المشاركة المتناقصة**

ومن صور المشاركة المناقصة المنتهية بالتمليك[1]:

أ- الصورة الأولى : أن يتفق المصرف مع الشريك على أن يكون إحلال هذا الشريك محل المصرف بعقد مستقل يتم بعد إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة، بحيث يكون للشريكين حرية كاملة في التصرف ببيع حصته لشريكه أو غيره .

ب- الصورة الثانية : أن يتفق المصرف مع الشريك على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع، وذلك على أساس اتفاق المصرف مع الشريك الآخر لحصول المصرف على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق فعلاً مع حقه بالاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد أو أي قدر يُتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمه المصرف من تمويل عندما يسدد الشريك ذلك التمويل تؤول الملكية له وحده .

[1] سيف هشام صباح فخري، "**صيغ التمويل الإسلامي**"، رسالة ماجستير في العلوم المالية والمصرفية، كلية الاقتصاد، جامعة حلب ،سوريا، 2009، ص

ج- الصورة الثالثة : يحدد نصيب كل شريك حصص أو أسهم يكون لها قيمة معينة ويمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع أو العملية، وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عدداً معيناً بحيث تتناقص أسهم المصرف بمقدار ما وتزيد أسهم الشريك إلى أن يمتلك كامل الأسهم فتصبح ملكية كاملة.

ثانيا : التمويل وفق المضاربة

تعتبر من الصيغ التشاركية التي تكون مشاركة برأس المال، أو مشاركة بالجهد.

أ. تعريف المضاربة

من بين التعاريف نجد :

- ✓ يعرفها الدكتور **وهبة الزحيلي** بأنها "عقد في المشاركة في الاتجار بين مالك لرأس المال، وعامل يقوم بالاستثمار بما لديه من الخبرة ويوزع الربح بينهما في نهاية كل صفقة بحسب النسب المتفق عليها ، أما الخسارة إذا وقعت فيتحملها رب المال وحده، ويخسر المضارب جهده أو عمله ،أي أن رأس المال من طرف ، والإدارة والتصرف فيه من طرف آخر"[1].
- ✓ المضاربة هي اتفاق بين طرفين بحيث يقدم أحدهما المال ويقدم الآخر العمل أو الجهد في استثمار المال بالتجارة أو غيرها من الأنشطة المباحة شرعا، فيسمى الأول رب المال والثاني رب العمل أو المضارب ،والربح يوزع بينهما حسب الاتفاق ، أما في حالة الخسارة فيتحملها رب المال وحده ، ولا يتحمل المضارب سوى ضياع جهده ووقته ،أما إذا كانت النتيجة لا ربح ولا خسارة فلرب المال رأسماله و لا شيء للمضارب[2].

[1] حسين محمود، سمحان حسين محمد، "**المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية**" ،الطبعة الرابعة ،دار المسيرة للنشر، عمان، ،2012،ص 90.

[2] محمد محمود العجلوني ، "**البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية** "، دار المسيرة للنشر والتوزيع ،الأردن،2008، ص 213.

- ✓ المضاربة مأخوذة من الضرب، أي التنقل في للتجارة ، وتسمى أيضا قراضا من قرض أي قطع جزء من المال للعامل أو قطع جزء من الربح[1].

ب. أنواعها

من تقسيمات المضاربة نجد نوعان:

أ. **المضاربة المقيدة (تفويض محدود)** : وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضمان ماله، حيث يكون فيه تقييدات نوعية و زمانية ومكانية[2] .

ب. **المضاربة المطلقة:** هي التي تخلوا من أية قيود كأن يقول صاحب المال(المضارب بماله) للضارب بعمله(الشريك بعمله) خذ الألف جنيه مثلا، واعمل فيها مضاربة، وما يرزق الله من ربح بيننا على كذا في أي بنسبة كذا في المائة ،فله في هذه الحالة أن يبيع ويشتري بما هو معروف طلبا للحصول على الربح لان الشراء والبيع هو السبيل للحصول على الربح[3].

ج. شروطها

من الشروط التي لابد منها في عقد المضاربة نجد[4]:

أ. يجب أن تكون قيمة المضاربة محددة المبلغ والعملة، وأن تكون أعمال المضاربة مباحة؛

ب. إذا قدم العميل أصولاً غير النقد (كآلات إنتاجية مثلاً) فيجب تقويمها بالمال في عقد المضاربة؛

ج. يجوز أن يكون المال المضارب به متاحاً للمضارب حتى لو كان ديناً في ذمة المضارب؛

د. تتحمل المؤسسة المالية جميع الخسائر التي قد تنتج عن عمليات المضاربة، مالم يكن العميل طرفاً مسبباً لهذه الخسارة؛

---

[1] فؤاد السرطاوي ،"**التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص**"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 1999،ص 97.

[2] وحيد أحمد زكريا، "**دليلك إلى العمل المصرفي**" ، دار البراق، الطبعة الأولى ، حلب، سوريا، 2010، ص 281.

[3] مصطفى كمال السيد طايل،" **البنوك الاسلامية والمنهج التمويلي**"، مرجع سابق ، ص 266.

[4] سيف هشام صباح فخري،"**صيغ التمويل الإسلامي**"، رسالة ماجستير في العلوم المالية والمصرفية، كلية ا لاقتصاد، جامعة حلب ، سوريا،2009، ص 6.

هـ. يمكن الاتفاق على نسب مختلفة لتوزيع الأرباح بين المؤسسة المالية وعميلها، على أن يتم تحديدها بعقد المضاربة؛

و. يجب أن يشير العقد إلى كافة المسؤوليات من تعدي وتقصير لكلا الطرفين، وكذلك الأتعاب التي تلزم على كلا الطرفين للآخر؛

ز. بعد حلول أجل عقد المضاربة والانتهاء من التقييم، يتوجب على المؤسسة المالية إيفاء رأس المال للعميل زائداً الربح إن وجد، وفي حال التأخر في ذلك يعتبر غبناً مالم يوافق العميل على هذا التأخير؛

ح. لا يجوز للمضارب الاستدانة على حساب المضاربة، وهو دائماً الضامن لرأس المال؛

ط. يجوز لمؤسسة المالية اشتراط الحصول على ضمانات من المضارب لضمان رد حقوقها؛

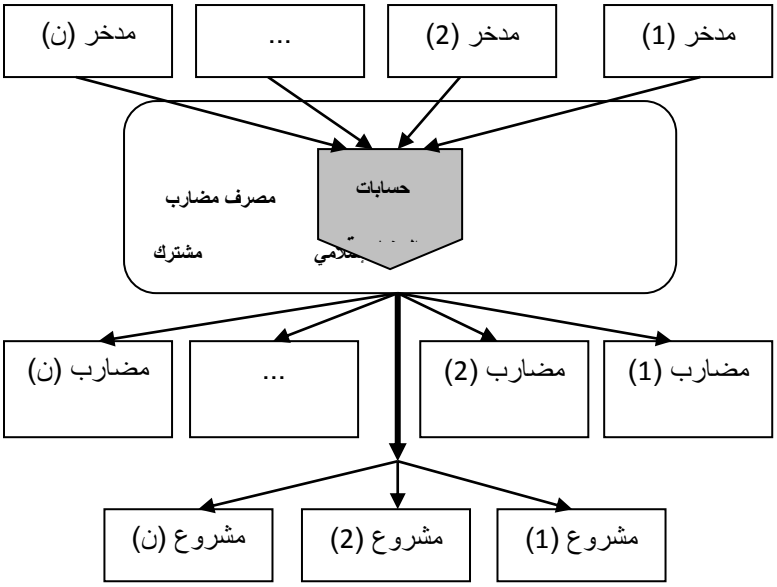
ي. في حالة وجود ديون للمضاربة التمويلية، فإن مسؤولية تحصيلها تقع على المؤسسة المالية وتخصم تكاليف تحصيلها من أرباح المضاربة إن وجدت بحكم أنها داخلة في تكاليف عمليات المضاربة ؛

ك. لا يضمن العميل رأس مال المضاربة إلا في حالة التعدي أو التقصير؛

ل. يمكن حساب أتعاب تحصيل الديون المشكوك بها من الأرباح على أساس أنها جزء من نفقات تكلفة المضاربة، كما يجب تحديد الفترة التي تعتبر بها الديون معدومة؛

م. يمكن اقتسام المبالغ الفائضة من مخصص الديون المعدومة إذا لم يتم استهلاكها بالكامل، ويجب أن يشار إلى النسبة المحددة لكلا طرفي العقد.

الشكل (1-1): المصرف كمضارب مشترك



المصدر:رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي"، **نماذج من التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: المضاربة، السلم والاستصناع**"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول : سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات- دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة، يومي **21-22 نوفمبر 2006**، ص **9**.

ثالثا: صيغتي المزارعة والمساقاة

من بين صيغ الجائزة التي تطبقها المصارف الاسلامية وهو صيغة ملائمة خاصة في التمويل الزراعي حيث نجد منتشرا في العديد من المصارف السودانية.

أولا: تعريف المزارعة

عبارة عن عقد بين طرفين تقتضي أن يكون رأس المال المقدم عبارة عن أرض يزرعه االمزارع لقسمة الحاصل بين الطرفين بالحصص المتفق عليها وقت العقد[1].

[1]حسام الدين بن محمد صالح فرفور،"**التمويل واستثمار الأموال في الشريعة الإسلامية – نظرة موجزة في ضوابط القواعد وسعة المقاصد**"، بحث مقدم للمؤتمر الثاني للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية حول: الصيرفة الإسلامية صيرفة استثمارية، دمشق ، يومي 12-13 مارس2007، ص16

ثانيا: تعريف المساقاة

تتمثل في تقديم أشجار لمن يصلحها بنصيب شائع من الثمر،وسميت بذلك لان أ هم الأعمال التي يصلح بها الشجر هو السقي[1] .

الفرع الثاني: الصيغ القائمة على البيوع

تسمى أيضا صيغ المداينات، وتشتمل على مجموعة من أنواع البيوع من ضمنها: بيع المرابحة، بيع السلم ، بيع الاستصناع وبيع التقسيط.

أولا: التمويل عن طريق المرابحة

تعد المضاربة من بين الصيغ الأكثر انتشارا في المصارف الإسلامية إن لم نقل انها معتمدة بنسبة 90%،وهذا نظرا للمرونة التي تتميز بها ولقلة المخاطر التي تنجر عنها.

1. تعريف المرابحة

تعني البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم لدى الشاري، أي أنها عبارة عن عملية بيع سلعة ما قام بشرائها شخص أو جهة معينة لشخص آخر أو جهة أخرى مقابل الثمن الذي تم الشراء به بالإضافة إلى مبلغ معين من الربح، يكون عبارة عن مبلغ معلوم أو نسبة معلومة من ثمن الشراء الأول[2].

المرابحة للآمر بالشراء: هي بيع المؤسسة إلى عميلها(الآمر بالشراء) سلعة بزيادة محددة على ثمنها أو تكلفتها، بعد تحديد تلك الزيادة(ربح المرابحة) في الوعد تسمى المرابحة المصرفية لتمييزها عن المربحة العادية وتقترن المرابحة المصرفية بتأجيل الثمن مع أن هذا التأجيل ليس منم لوازمها، فهناك مرابحة حالة أيضا، وحينئذ يقتصر البائع على الربح الأصلي دون مقابل الأجر[3].

---

[1] نفس المرجع، ن ص.

[2] نعيم نمر داوود ،"**البنوك الإسلامية نحو اقتصاد إسلامي**"، الطبعة الأولى ، دار البداية ،عمان،2012،ص 139.

[3] المعيار الشرعي رقم 08،"**المرابحة للآمر بالشراء**"، هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية، ص 108.

2. شروط المرابحة للآمر بالشراء

يرى الشيخ بن بكر بن عبد الله ابو زيد أن الضوابط الشرعية لجواز بيع المواعدة آي عقد المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية متمثلة في النقاط التالية:

أ. خلوها من الالتزام بإتمام البيع أو مشافهة قبل الحصول على العين بالتملك والقبض؛

ب. خلوها من بالالتزام بضمان هلاك السلعة أو تضررها من احد الطرفين: العميل والمصرف، بل هي على الأصل ضمان المصرف؛

ج. ألا يقع للمبيع بينهما إلا بعد قبض المصرف للسلعة واستقرارها في ملكه[1].

ثانيا: التمويل وفق عقد السلم

من بين صيغ البيوع التي يعتمدها المصرف الإسلامي في تمويلاته، خاصة في تمويلات القطاع الفلاحي فهو منتشر بكثرة في هذا المجال.

1. تعريفه

يمكن تعريفه على أنه عقد بيع مع التسليم الآجل للبضاعة على عكس المرابحة، ويتم الدفع الفوري للمبلغ أما البضاعة فتسليمها يكون بعد أجل متفق عليه بحسب شروط العقد[2].

2. خطوات عقد السلم في المصرف الاسلامي

يتم التعاقد وفق عقد السلم كما يلي[3]:

الخطوة الأولى: عقد بيع السلم: حيث يقوم المسلم (المصرف) بدفع الثمن في مجلس العقد، ليستفيد به

---

[1]زرقط رشيد، "**بدائل التمويل في النظام المالي الاسلامي–دراسة حالة الصيرفة الإسلامية للفترة 1991–2014**"، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كلي ومالية دولية، جامعة البليدة 2، 2016/2015، ص 110.

[2]La Finance Islamique,"**Division Des Etudes Economiques Et Financières**", centre de documentation, , Maroc, Mars 2007,p 14.

[3]رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، " **نماذج من التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: المضاربة، السلم والاستصناع**"، ضمن الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة، يومي21–22 نوفمبر 2006، ص13.

المسلم إليه (البائع) ويغطي به حاجاته المالية المختلفة، بشرط أن يلتزم بالوفاء بالمبيع (السلعة) في الأجل المحدد.

الخطوة الثانية: تسليم السلعة في الأجل المحدد: يتسلم المصرف السلعة في الأجل المحدد، ويتولى تصريفها بمعرفته ببيع حال أو مؤجل. ويوكل المصرف البائع ببيع السلعة نيابة عنه نظير أجر متفق عليه (أو بدون أجر)، ويقوم البائع بتسليم السلعة إلى طرف ثالث (المشتري) بمقتضى وعد مسبق منه بشرائها عند وجود طلب مؤكد بالشراء.

الخطوة الثالثة: عقد البيع: يقوم فيها المصرف بالموافقة على بيع السلعة حالة وبالأجل، وبثمن أعلى من ثمن شرائها سلما، ثم يوافق المشتري (الطرف الثالث) على الشراء ويدفع الثمن حسب الاتفاق.

ثالثا: بيع الاستصناع

يعرف بيع الاستصناع على أنه "اتفاق يتعهد فيه أحد الأفراد بصناعة عين موجودة أصلا ، وفقا للمواصفات التي يتم تحديدها ويلتزم بها الصانع بموجب هذا الاتفاق ، مقابل دفع مبلغ معلوم ثمنا للعين المصنوعة"[1].

الفرع الثالث: الإجارة

تعد الإجارة من الصيغ الأكثر انتشارا في المصارف الإسلامية، فهي مفضلة عند الكثير من الزبائن لمرونتها وبساطة شروطها.

أولا: تعريف الاجارة المنتهية بالتمليك

حسب مجمع الفقه الاسلامي فقد وصفها بانها عقد يتضمن التزاما من المؤجر بهبة العين المستأجرة عقب وفاء جميع اقساط الاجرة، اما الندوة الفقهية الاولى لبيت التمويل الكويتي فقد عرفت الاجارة المنتهية بالتمليك بأنها "عقد على انتفاع المستأجر بمحل العقد بأجرة محددة موزعة على معلومة على ان ينتهي العقد بملك المستأجر للمحل"[2].

ثانيا: أنواع الاجارة المنتهية بالتمليك

---

[1] وائل عربيات ،"**المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية –أساليب الاستثمار، الاستصناع ، المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتمليك)** "، الطبعة الأولى ، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن ، 2006،ص 132.

[2] منذر قحف،"**الإجارة المنتهية بالتمليك وصكوك الأعيان المؤجرة**"، بحث قدم في ندوة مجمع الفقه الإسلامي الدولي الثانية عشر، الرياض، 21-27 سبتمبر 2000، ص 7.

إن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية عرفتها من خلال تعدد حالاتها العملية وقد قسمتها إلى الأنواع التالية:

1. الإجارة المنتهية بالتمليك عن طريق الهبة؛
2. الإجارة المنتهية بالتملك عن طريق البيع بثمن رمزي أو غير رمزي يحدد في العقد؛
3. الإجارة المنتهية بالتمليك عن طريق البيع قبل انتهاء مدة عقد الإجارة بثمن يعادل باقي أقساط الأجرة؛
4. الإجارة المنتهية بالتمليك عن طريق البيع التدريجي.

الإجارة المبتدئة بالتمليك: تنتهي فيها ملكية العين بعقد بيع في أول مدة من الاجارة مقابل الدفعة النقدية المقدمة مع استثناء منافع العين من البيع لمدة الإجارة، ثم تباع هذه المنافع لمشتري العين نفسه بعقد إجارة للمدة المطلوبة[1].

المطلب الثالث: تطور التمويل الإسلامي

يشهد التمويل وفق صيغ الاسلامية قبولا واسعا في الآونة الاخيرة، في مختلف القطاعات التي يمثلها هذا الاخير، كما أنه غير متمركز في منطقة معينة بل انتشر في العديد من مناطق العالم

الفرع الأول: القطاعات المكونة للتمويل الاسلامي

شهدت أصول التمويل الاسلامي ارتفاعا كبيرا فأصبحت منافسة للتمويل التقليدي، بمختلف القطاعات التي يشملها التمويل الاسلامي كما يوضحه الجدول التالي:

[1] نفس المرجع، ص 08

الجدول: (1-1) حجم أصول التمويل الإسلامي حسب القطاعات خلال السنوات (2012-2019)

الوحدة: مليار دولار أمريكي

القطاعات	2012	2013	2014	2015
الصيرفة الاسلامية	1273,6	1283,7	1476,2	1496,5
الصكوك الاسلامية	229,4	245,3	294,7	290,6
الصناديق الاسلامية	64,2	68,9	75,8	71,3
التكافل	17,2	18,3	21,4	23,2
المجموع	**1584,4**	**1616,2**	**1868,1**	**1881,6**
السنوات	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
الصيرفة الاسلامية	1493,4	1557,5	1571,3	1765,8
الصكوك الاسلامية	318,5	399,9	530,4	543,4
الصناديق الاسلامية	56,1	66,7	61,5	102,3
التكافل	25,1	26,1	27,7	27,07
المجموع	**1893,1**	**2050,2**	**2191**	**2438,6**

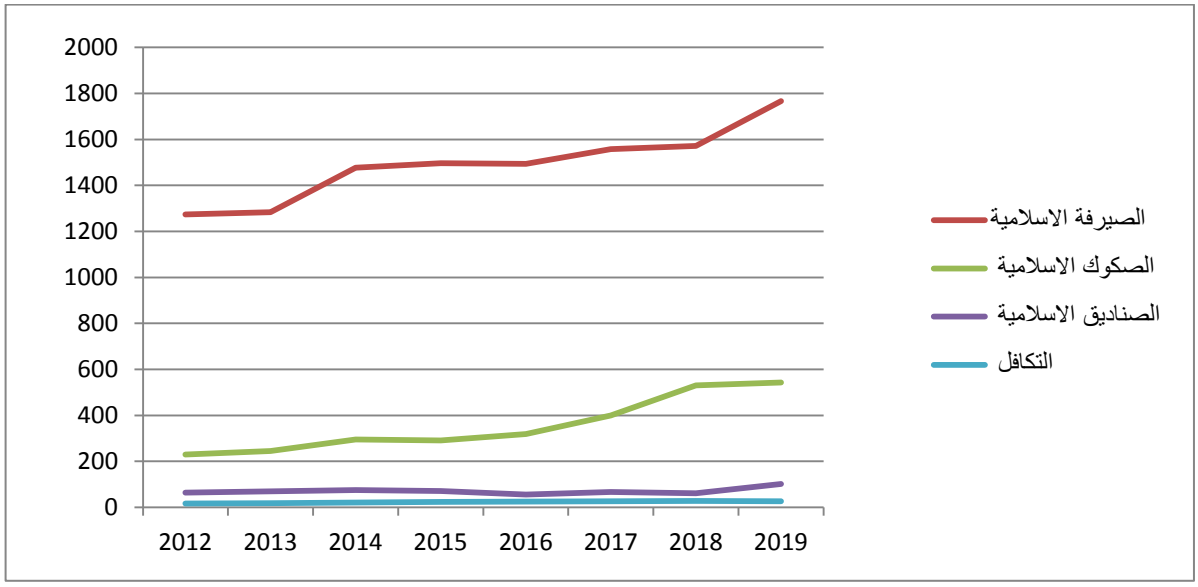
المصدر: من إعداد الطالبة، بالاعتماد على تقارير مجلس الخدمات المالية الإسلامية ماليزيا:

Islamic Financial Services Industry Stability Report,Islamic Financial Services Board, Kuala Lumpur, Malaysia, 2013,2014,2015,2016,2017,2018,2019,2020,

من خلال الجدول أعلاه والذي يمثل حجم أصول كل من التمويل الإسلامي بقطاعاته الأربعة للفترة 2012-2019، والتي عرف ارتفاعا من سنة لأخرى، باستثناء سنة 2016 التي شهدت انخفاضا ضئيلا قدر ب **1%** في أصول الصيرفة الإسلامية وهذا نتيجة للأزمة المالية التي شهدها العالم في 2016، حيث قدر إجمالي أصول التمويل الإسلامي لسنة 2019 ب **2438,6**مليار دولار ، بالمقابل نجد أن أصول الصرفة الإسلامية بلغت ما قيمته**1765,8** مليار دولار وهي قيمة كبيرة إذا ما قورنت بإجمالي أصول التمويل الإسلامي فنجد أنها تستحوذ على الجزء الأكبر منه.

الشكل (1-2): تطور أصول التمويل الإسلامي حسب القطاعات (2012-2019)

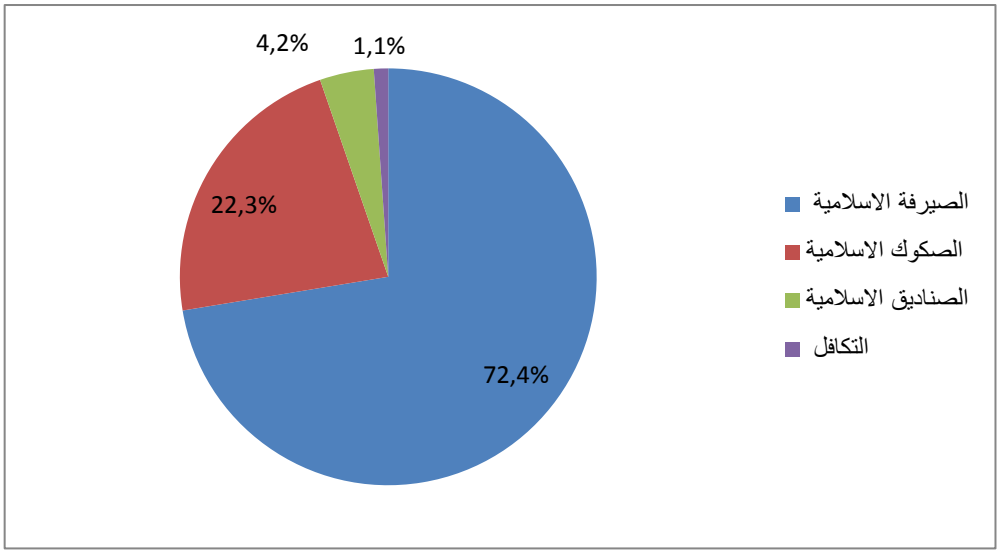
الوحدة: مليار دولار أمريكي



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول أعلاه.

فإذا ما عبرنا عنها بالنسب نجد أن أصول الصيرفة الإسلامية تمثل ما نسبته 72,4%من إجمالي أصول التمويل الإسلامي لسنة 2019، كما هو في الشكل الموالي.

الشكل(1-3): توزيع أصول التمويل الاسلامي على القطاعات لسنة 2019



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول أعلاه.

الفرع الثاني: توزع أصول التمويل الاسلامي

تتوزع أصول التمويل الإسلامي عبر العالم، حيث تتفاوت النسب من منطقة لأخرى كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول: (1-2) حجم أصول التمويل الإسلامي حسب المناطق خلال السنوات 2012-2019

(الوحدة: مليار دولار أمريكي)

المناطق	2012	2013	2014	2015
جنوب شرق آسيا	171,8	192,3	203,8	209,3
دول مجلس التعاون الخليجي	434,5	490,3	564,2	598,8
دول المينا	590,6	518,3	633,7	607,5
افريقيا	16,9	20,6	20,1	24
اخرى	59,8	62,2	54,4	56,9
اجمالي اصول التمويل الاسلامي	**1584,4**	**1616,2**	**1868,1**	**1881,6**
السنوات	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
دول مجلس التعاون الخليجي	218,6	232	266,1	854
جنوب شرق آسيا	650,8	683	704,8	240,5
دول المينا	540,5	569	540,2	584,3
افريقيا	26,6	27,1	13,1	33,9
اخرى	56,9	46,4	47,1	53,1
إجمالي أصول التمويل الإسلامي	**1893,1**	**2050,2**	**2190**	**2438,60**

المصدر: من إعداد الطالبة، بالاعتماد على تقارير مجلس الخدمات المالية الاسلامية، من الموقع:

https://www.ifsb.org, consulté le 12/01/2021.

من خلال الجدول نلاحظ أن أغلب أصول التمويل الاسلامي كانت متركزة في جنوب شرق آسيا ودول المينا قبل سنة 2018، الا أنها شهدت انخفاضا سنة 2019 في هاتين المنطقتين، لتحتل بذلك دول مجلس التعاون الخليجي الصدارة سنة 2019 بمجموع أصول يقدر ب 854 مليار دولار أمريكي، ما يمثل نسبة 35% من إجمالي أصول التمويل الإسلامي.

المبحث الثاني: ماهية عقود الاستصناع

كما تم الاشارة اليه مسبقا فإن عقود الاستصناع من عقود البيع المستخدمة في التمويل الاسلامي، نحاول من خلال هذا المبحث التعرف على هذا النوع من العقود والاحاطة بكل جوانبه.

المطلب الأول: مفهوم عقود الاستصناع

نحاول من خلال هذا الجزء تقديم مختلف التعاريف الخاصة بالاستناع والى مشروعيته

الفرع الأول: تعريف عقد الاستصناع

نحاول من خلاله إعطاء مختلف التعاريف لعقد الاستصناع

أولا: التعريف اللغوي عقد الاستصناع

الاستصناع من مصدر استفعال[1] من صنع، فالألف والسين للطلب، يقال استغفار لطلب المغفرة، و(الصنع) بالضم مصدر قولك صنع اليه معروفا وصنع به صنيعا قبيحا اي فعل، والصناعة بكسر الصاد: حرفة الصانع، واصطنعه: اتخذه، قال تعالى:﴿ وَاصْطَنَعْتُكَ لِنَفْسِي ﴾[2].

الاستصناع في اللغة[3] طلب الصنعة، وهو عمل الصانع في حرفته ومصدر استصنع الشيء أي دعا الى صنعه.

---

[1] حسين محمد سمحان، موسى عمر المبارك،" **محاسبة المصارف الاسلامية في ضوء المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الاسلامية**"، ط1، دار المسيرة، عمان، الاردن، 2009، ص،197

[2] سورة طه: الآية 41

[3] محمود عبد الكريم محمد ارشيد، "**الشامل في معاملات وعمليات المصارف الاسلامية**"، ط2، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن،2007 ، ص،117.

- حيث وردت لفظ[1] "صنع" ومشقاته في القرآن الكريم عشرين مرة:

كقوله تعالى ﴿ ولا يَزالُ الَّذِينَ كَفَرُوا تُصِيبُهم بِما صَنَعُوا قارِعَةٌ أَوْ تَحُلُّ قَرِيبًا مِن دارِهِمْ ﴾[2]

فاللفظ أطلق على ما يصنعه الانسان.

كما اطلق على صناعة السفينة لقوله تعالى﴿ وَيَصْنَعُ الْفُلْكَ ﴾[3].

وقوله تعالى عن داود عليه السلام﴿ وَعَلَّمْنَاهُ صَنْعَةَ لَبُوسٍ لَكُمْ لِتُحْصِنَكُمْ مِنْ بَأْسِكُمْ فَهَلْ أَنْتُمْ شَاكِرُونَ ﴾[4].

وقوله أيضا: ﴿ وَتَتَّخِذُونَ مَصَانِعَ لَعَلَّكُمْ تَخْلُدُونَ ﴾[5].

- أما في السنة النبوية نجد بعض الأحاديث التي تناولت لفظة الصنع منها[6] :

ما روي عن البخاري وغيرهم بسندهم عن ابن عمر رضي الله عنهما «ان رسول الله صلى الله عليه اصطنع خاتما من ذهب، وكان يلبسه فيجعل فصه في باطن كفه، فصنع الناس خواتيم، ثم إنه جلس على المنبر فنزعه، فقال: اني كنت ألبس الخاتم، فرمى به ثم قال: "والله لا البسه أبدا" فنبذ الناس خواتيمهم».

ثانيا: التعريف الاصطلاحي لعقد الاستصناع

وردت عدة تعريفات للاستصناع أهمها:

- يعرف الاستصناع على أنه[7]:" عقد على مبيع في الذمة وشرط عمله على الصانع"
- يعرف الاستصناع (Istisna') بأنه[8]:" عقد يتعهد بموجبه أحد الأطراف بإنتاج شيء معين وفقا لمواصفات تم الاتفاق بشأنه ويسعر وتاريخ تسليم محددين، ويشمل هذا التعهد كل خطوات الانتاج من تصنيع وانشاء تجميع أو تغليف، ولا يشترط في الاستصناع أن يقوم الطرف المتعهد بتنفيذ

---

[1] علي محي الدين علي علي القرة الداغي، "**بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة**"، ط1، دار البشائر الاسلامية، بيروت ، لبنان، 2001،ص، 140.مرجع سابق، ص:112-113.

[2] سورة الرعد: الآية 31.

[3] سورة هود : الآية 38.

[4] سورة الانبياء: الآية 80.

[5] سورة الشعراء: الآية 129

[6] علي محي الدين علي علي القرة الداغي، "**بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة**"، مرجع سابق،140.

[7] محمود حسين ، حسين محمد سمحان: "**المصارف السلامية الاسس النظرية والتطبيقات العملية**"، ط4، دار المسيرة، عمان، الاردن، 2012، ص

[8] محمود حسن صوان، "**اساسيات العمل المصرفي الاسلامي**"، ط2: دار وائل للنشر، عمان، الاردن، 2008، ص،174.

العمل المطلوب بنفسه، إذ بإمكانه أن يعهد بذلك العمل أو بجزء منه الى جهات أخرى تنفذه تحت إشرافه ومسؤوليته".

- يرى أنس الزرقا أن الاستصناع نوع خاص من عقود البيع،عقود البيع الثلاثة الأساسية في الفقه الإسلامي التقليدي من منظور التمويل هي[1]:

أ. عقد البيع المشترك: ويكون بموجبه السلعة وسعرها النقد يتبادل في وقت واحد، لا يتم تضمين أي تمويل سواء بالنسبة للبائع أو المشتري.

ب. البيع بثمن مؤجل: البائع يمول المشتري ، لأنه يسلم السلعة الآن مقابل ثمن يتم دفعه لاحقًا.

ج. بيع السلم : حيث يمول المشتري البائع بتقديمه له السعر الكامل الآن ، للحصول على سلعة قابلة للاستبدال يتم تسليمها لاحقًا.

الاستصناع نوع رابع من البيع (عند المذهب الفقهي الحنفي) وهو يستثنى من بعض القواعد الفقهية التي تنطبق على عقود البيع الأخرى بسبب طبيعة الاحتياجات الاقتصادية الخاصة التي يلبيها.

- كما عرفه القانون الاساسي للبنك العربي الاسلامي الدولي بقوله[2]:"هو عقد بين الشركة والصانع يتعهد بمقتضاه بأن يصنع شيئا موصوف النوع والقدر ومتفق فيه على طريقة التسليم ومدة الانجاز لقاء ثمن معلوم تتعهد به الشركة مقابل المادة والعمل أو مقابل العمل إذا قدمت الشركة المادة".
- من بين التعاريف نجد التعريف الذي قدمه مجمع الفقه الإسلامي حيث يشير بأنه:" عقد وارد على العمل والعين في الذمة، وهو ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط"[3].

من التعاريف السابقة يتضح لنا أن الاستصناع هو عقد على مبيع في الذمة يشترط فيه العمل والمادة معا من الصانع.

---

[1]Muhammad AnasZarqa,"**Istisna',Financing of Infrastructure Projects"**,Islamic Economic Studies,Vol. 4, No 2, Islamic Development Bank Institute, Kingdom of Saudi Arabia ,May 1997 ,p68.

[2] وائل عربيات ،"**المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية –أساليب الاستثمار، الاستصناع ، المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتمليك)** "، ، مرجع سابق، ص،182

[3]محمد محمود حسن صوان،"**أساسيات العمل المصرفي الإسلامي**"، ط 2، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2008،ص، 174.

الفرع الثاني: مشروعية عقد الاستصناع

تباينت الآراء حول جواز عقد الاستصناع من عدمه، وهذا لتعدد المدارس الفقهية فمنها من اقرته، ومنها من لم تجزه، واختلفت ادلتهم في ذلك، غير أن الحكم الصحيح الذي نتعامل به هو مشروعية عقد الاستصناع وجوازه مستدلين في ذلك على استصناع الرسول صلى الله عليه وسلم خاتما ومنبرا، ومن هذا المنطلق أردنا تقديم مختلف آراء الفقهاء في عقد الاستصناع وحجيتهم في ذلك.

ان جمهور الفقهاء تكلموا عنه في ثنايا كلامهم عن السلم واشترطوا له شروط السلم، وصرحوا بعدم جوازه وصحته إذا لم تتوفر فيه شروط السلم والتي من أبرزها: شرط تعجيل الثمن، فلابد من ان يعجل المستصنع الثمن للصانع وإلا لم يصح[1].

أولا: حكم الاستصناع عند المالكية

حسب ما يقوله احمد السالوس في كتابه: بالرجوع الى كتب المالكية نرى الحديث عن الاستصناع عند الحديث عن السلم وشروطه واحكامه، ففي المدونة الكبرى للإمام مالك يبدأ المجلد الرابع بكتاب السلم ، وفي اثناء السلم يوجد عنوان في السلف في الصناعات[2].

في مقدمات ابن رشد نجد كتاب السلم تحدث فيه عن السلم في الصناعات فقال:" وأما السلم في الصناعات فينقسم في مذهب ابن القاسم الى اربعة اقسام، احدها: ألا يشترط المسلم المستعمل عمل من استعمله، ولا يعين ما يعمل منه، والثاني: ان يشترط عمله، ويعين ما يعمل منه، والثالث: ألا يشترط عمله، ويعين ما يعمل منه: والرابع: أن يشترط عمله، ولا يعين ما يعمل منه"[3].

من خلال هذا نلاحظ ان المالكية لم يعترفوا بعقد الاستصناع، كعقد مستقل لذا لم يعطه حكما واضحا، بل أدرجوه ضمن السلم وخصصوا له اسم السلم في الصناعات، أو كما يسمونه ايضا بالسلف.

---

[1] سعد بن تركي الخثلان،" **فقه المعاملات المالية المعاصرة**"،2ط، دار الصميعي للنشر والتوزيع، الرياض،المملكة العربية السعودية،1433هـ/2012م،ص،134.

[2] علي احمد السالوس،" **فقه البيع والاستيثاق والتطبيق المعاصر**"،ط7، دار الثقافة،قطر،1429هـ/2008م،ص، 487.

[3] نفس المرجع، ص، 488-489.

الفرق الثاني: يشترط في الاستصناع ان يكون مما تدخله الصناعة، يعني شيء قابل أن يصنع، مثل السيارات والطائرات والمنازل وغيرها، بينما في السلم لا يشترط أن يكون صناعيا بل في الغالب يكون زراعي، إذن عقد الاستصناع هو بيع موصوفة في الذمة تدخلها الصناعة[1].

ثانيا: حكم الاستصناع عند اللشافعية

يقول احمد السالوس: لا نجد عند الشافعية بابا خاصا بالاستصناع، غير انهم يذكرونه في السلم، ففي كتاب الام للإمام الشافعي نجد باب السلف والمراد به السلم، ويتصل به عدة ابواب منها: باب السلف في الشيء المصلح لغيره[2].

ومنه الشافعية أيضا اعتبروا الاستصناع تابع للسلم، فلم يخصصوا له فتوى بحتة او يصدروا له حكما، بل حصروه على انه جزء من السلم.

ثالثا: حكم الاستصناع عند الحنابلة

يقول السالوس ايضا: وجدنا من الحنابلة من نص على عدم جواز الاستصناع، قال ابن مفلح في كتاب الفروع (24/4):"ذكر القاضي واصحابه: لا يصح استصناع سلعة، لانه باع ما ليس عنده على غير وجه السلم"، وفي كتاب الحاشية قال مراجع الكتاب بهامش مخطوط الازهر ما يأتي :"قوله استصناع سلعة معناه يشتري منه سلعة، ويطلب منه ان يصنعها له، مثل ان يشتري له ثوبا ليس عنده، وانما يصنعه له بعد العقد، فهذا قد باع ما ليس عنده"[3].

ومع هذا النص الذي يبين المنع نرى الحنابلة – كالمالكية والشافعية – يتحدون عما يتصل بالاستصناع تحت باب السلم.

[1] نايف بن نهار،"**مقدمة في الصيرفة الإسلامية**"، مؤسسة وعي للدراسات والأبحاث، الطبعة الأولى، قطر، 2020، ص، 140.

[2] علي احمد السالوس، مرجع سابق، ص،490.

[3] نفس المرجع، ص،494.

رابعا: حكم الاستصناع عند الحنفية

يقول الكاساني في بدائع الصنائع:" وأما معناه فقد اختلف المشايخ فيه، قال بعضهم هو مواعدة وليس بيع وقال بعضهم هو بيع ولكن للمشتري فيه الخيار، وهو الصحيح بدليل ان الرسول محمد صلى الله عليه وسلم، ذكر في جوازه القياس والاستحسان، وذلك لا يكون في المعدات، وكذا اثبت فيه خيار الرؤية، وانه يختص بالبياعات، وكذا يجري فيه التقاضي، وانما يتقاضى فيه الواجب لا الموعود"[1].

ثم اختلفت عباراتهم عن هذا النوع من البيع فقال بعضهم: هو عقد على مبيع في الذمة، وقال بعضهم: هو عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل، وجه القول الاول أن الصانع لو اشترى عينا كان عملها قبل العقد ورضي بها المستصنع لجاز، ولو كان شرط العمل من نفس العقد لما جاز، لأن الشرط يقع على عمل في المستقبل لا في الماضي، والصحيح هو القول الأول، لأن الاستصناع طلب الصنع، فما لم يشترط فيه العمل لا يكون استصناعا، فكان مأخذ الاسم دليلا عليه، ولأن العقد على مبيع في الذمة يسمى سلما، وهذا العقد يسمى استصناعا.

ذهب الحنفية – ماعدا الزفر – الى جواز الاستصناع، واستدلوا على مشروعيته بما يلي[2]:

1. ان الرسول صلى الله عليه وسلم استصنع خاتما ومنبر؛
2. الاجماع الثابت بالتعامل؛
3. الاستحسان.

خامسا: التكييف النهائي لعقد الاستصناع

اجمع جمهور العلماء على ان الاستصناع عقد بكل معنى الكلمة، وليس مجرد وعد حتى عند غير الحنفية من المذاهب الثلاثة التي لا تجيزه إلا على انه سلم اذا توافرت فيه شروط السلم، ذلك انه في نظر تلك المذاهب لو كان مجرد وعد لما صح ان يحكم فيه بعدم الصحة، لان الوعد لا يوصف بالصحة أو عدمها، فهذا الوصف تختص به العقود التي لها انعقاد تترتب عليه احكام اذا توافرت مقوماتها، ويعتريها البطلان اذا فقد فيها بعض مقوماتها.

---

[1] نفس المرجع، ص،497.

[2] نفس المرجع، ص،499.

كما قالوا بن الاستصناع بيع لا اجارة بما خلاصته ان المستصنع يأتي الى الصانع صفر اليدين ليشتري شيئا صنعه له كاملا بعناصر من عنده، ولو انه وجد عنده ما يوافق طلبه لاشتراه جاهزا، أما الصباغ فيأتيه الثوب من صاحبه ليعمل على إحداث تغير فيه أو في لونه، وهذا عمل محض وليس عينا تباع، واذا كان عمله هذا يستلزم وضع صبغ من عنده لأنه هو الذي يحسن اختياره ويعرف مقداره، فهو تابع للعمل الذي هو المحل الأصلي للعقد[1].

من خلال ما تم التطرق له نجد ان المذاهب الثلاثة (المالكية، الشافعية، الحنابلة)، لم تعترف بالاستصناع كعقد مستقل قائم بذاته وإنما جعلته ضمن السلم واعتبرته جزء منه، وهذا ما نلمسه عند المالكية الذين يذكرونه تحت مسمى السلم في الصناعات، كما ان الحنابلة ينصون على عدم جواز الاستصناع، وحجيتهم في ذلك أنه يدخل في إطار بيع ما ليس عنده على غير وجه السلم، في حين ذهب الحنفية الى جواز الاستصناع.

المرجع الذي نستند اليه في المعاملات المالية في وقتنا هو قرارات مجمع الفقه الاسلامي من خلال المعايير التي أوجدها بخصوص مختلف المعاملات؛

حيث أن مجلس مجمع الفقه الاسلامي في دورة مؤتمره السابع بجدة في المملكة العربية السعودية من 7-12 ذي القعدة 1412هـ الموافق ل 9-14 ماي 1992م، وبعد اطلاعه على مختلف البحوث الواردة الى المجمع بخصوص عقد الاستصناع، وبعد استماعه لمختلف للمناقشات ، ومراعاة لمقاصد الشريعة الاسلامية التي تحفظ مصالح العباد والقواعد الفقهية في العقود والمعاملات ، ونظرا للأهمية التي يلعبها عقد الاستصناع في تنشيط الصناعة، والنهوض بالاقتصاد الاسلامي من خلال تمويل عدة مجالات، قرر ما يلي[2]:

1. ان عقد الاستصناع هو عقد وارد على العمل والعين في الذمة، ملزم للطرفين اذا توافرت فيه الاركان والشروط؛

2. يشترط في عقد الاستصناع ما يلي:

---

[1] مصطفى احمد الزرقا، "**عقد الاستصناع ومدى اهميته في الاستثمارات الاسلامية المعاصرة**"، ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، السعودية، 1420، ص ص:18-19.

[2] سعد بن تركي الخثلان، "**فقه المعاملات المالية المعاصرة**"، مرجع سابق، ص139.

أ. بيان جنس المستصنع، نوعه، قدره، وأوصافه المطلوبة؛

ب. ان يحدد فيه الأجل؛

3. يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، او تقسيطه الى اقساط معلومة لآجال محددة؛

4. يجوز ان يتضمن عقد الاستصناع شرطا جزائيا بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.

الفرع الثالث: خصائص وأركان عقد الاستصناع

تتميز عقود الاستصناع بنوع من الخصوصية تميزها عن غيرها من عقود التمويل السلامي، كما تقوم على مجموعة من الأركان لا تقوم إلا بها وإن نقص ركن فإن العقد مآله البطلان.

أولا: خصائص عقد الاستصناع

عقد الاستصناع يكتسي مجموعة من الخصائص تميزه عن غيره من العقود، يمكن استخراجها من خلال التحليل الذي قدمه مصطفى احمد الزرقا بخصوص عقد الاستصناع، والممثلة في النقاط التالية[1]:

1. إن عقد الاستصناع هو في طبيعته وحقيقته من قبيل البيع، فهو احد أنواع البيع وليس من قبيل الإجارة (إجارة الأشخاص)، ولا مجرد وعد، لان نشأة العقد بين الطرفين يتوفر فيه ركن التعاقد، وهو التراضي الذي يظهر الإيجاب والقبول وكذلك جميع شروط التعاقد العامة في العقود؛

2. إن المبيع فيه هو العين الموصى عليها، وليس عمل الصانع ذاته، وهذا هو الراجح في المذهب الحنفي؛

3. إن المبيع في الاستصناع مفترض فيه افتراضا انه معدوم عند العقد، وانه المقصود هو صنعه وايجاده، وليس بيع معدوم بل دعت إليه الحاجة والمصلحة؛

[1] مصطفى احمد الزرقا،"**عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة**"، مرجع سابق، ص:20-21.

4. ان الاستصناع يجري في السلع التي تصنع صنعا، ولا يجري في الأشياء الطبيعية التي لا تدخلها الصنعة، كالثمار والبقول والحبوب ونحوها، بل هذه المنتجات الطبيعية إن تم بيعها قبل وجودها فيكون عن طريق بيع السلم لا غير؛

5. لابد في الاستصناع من تحديد الأوصاف للمبيع المطلوب صنعه بما يكفي لصيرورته معلومة لا جهالة فيه، وكذا تحديد ثمنه، ويكفي للصحة بيان الأوصاف الأساسية في كل شيء، أما الأوصاف الفرعية التفصيلية فلا يشترط بيانها لصحته، لأنها لا حدود لها، ولكن لو ذكر منها شيء في العقد يجب الالتزام به؛

6. إن الثمن لا يجب تعجيله في عقد الاستصناع، وإنما يجب تحديده نوعا وقدرا، فيمكن أن يكون الثمن في الاستصناع معجلا كله، أو مؤجلا كله، أو مقسطا، وذلك كما في البيع العادي(البيع المطلق)، وهذا فارق أساسي بين الاستصناع والسلم حيث تظهر به منفعة الاستصناع، وقابليته لتلبية حاجة التعامل المتطور في عصرنا؛

إن المادة أو المواد الأولية التي يصنع منها الشيء المستصنع فيه، وسائر ما يحتاج إليه صنعه من مواد أساسية أو كمالية، سواء منها ما يحتاج إلى اشتراط، أو كان مفهوما عرفا، كل ذلك إنما يقدمه الصانع البائع من عنده، ولا يقدم المستصنع المشتري شيئا لأنه محسوب حسابه في الثمن،

ثانيا: أركان عقد الاستصناع

من خلال التعاريف السابقة، نستخلص أن عقد الاستصناع يقوم على عدة أركان ، يمكن حصرها في ثلاثة اركان[1]:

أ. العاقدان: طالب الاستصناع والصانع (المطلوب منه عمل الشيء)؛
ب. المصنوع: لأن المعقود عليه هو العين المصنوعة؛
ج. الصيغة: الايجاب والقبول.

يتضح من خلال هذه الأركان أنه في عقد الاستصناع العادي هناك طرفان في العقد، والمعقود عليه كما يلي:

المستصنع: هو الطرف الذي يطلب صناعة الشيء؛

[1] محمود حسن صوان، "**أساسيات العمل المصرفي الإسلامي**"، نفس المرجع، ص175.

الصانع: هو الطرف الذي يقبل صناعة الشيء محل التعاقد،

المصنوع: وهو الشيء محل العقد الذي تتم صناعته؛

الايجاب والقبول: وهي الموافقة على ابرام العقد وفق الشروط المطلوبة، وصيغة القبول ممثلة في الامضاء على العقد والموافقة على الشروط المطلوبة.

المطلب الثاني: شروط عقد الاستصناع وضوابطه

يتطلب عقد الاستصناع جملة من الشروط لخصها الكاساني في قوله[1]:"وأما شرائط جوازه فمنها: بيان جنس المصنوع ونوعه، وقدره، وصفته، لأنه لايصير معلوما بدونه".

ومن الملاحظ انها شروط تخص العقد، نحاول التفصيل فيها، اضافة الى التطرق للشروط العامة التي ينبغي توفرها لجوازه.

الفرع الاول: الشروط الخاصة بعقد الاستصناع

يرتكز عقد الاستصناع على جملة من الشروط ينبغي توفرها لصحته، يمكن تلخيصها في النقاط التالية[2]:

- بيان جنس الشيء المراد صنعه ونوعه وصفته وقدره بشكل واضح، بحيث لا يدع مجالاً للاختلاف أو النزاع؛
- أن يكون الشيء المطلوب صنعه مما يجري التعامل فيه بين الناس استصناعا، فمثلا يجوز استصناع طاولة بينما لا يجوز استصناع فاكهة معينة؛
- أن لا يكون المطلوب صنعه مختصا بعقد آخر مشروع نصا كالسَلم، فيبيع الفاكهة أو الحبوب مثلا قبل وجودها لا يجوز إلا بتطبيق عقد السلم، وعقد السلم ثبت بنص قطعي أما الاستصناع فأجازه الفقهاء استحساناً؛
- تحديد مكان التسليم في عقد الاستصناع إذا احتاج تسليم المصنوع الى مصاريف النقل؛
- يجب أن تكون المواد الخام اللازمة للصناعة من الصانع، أما إذا قدم هذه المواد المستصنع يصبح العقد استصناعا إجارة لا استصناعا، فإذا اراد الشخص استصناع قميص مثلا، فإن الخياط هو

---

[1] علي محي الدين علي علي القرة الداغي،"**بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة**" ، مرجع سابق، ص 140.

[2] محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان" **المصارف الاسلامية الاسس النظرية والتطبيقات العملية**"، مرجع سابق ، ص،234.

الذي سيأتي بالقماش وغيره من مستلزمات صناعة القميص في عقد الاستصناع ، أما إذا جاء الشخص بالقماش فيصبح الخياط أجيرا لا صانعا، ويكون العقد عقد إجارة؛

- يكون الاجل محددا لاستلام المصنوع، ولكن بعض الفقهاء كالحنفية لا يجيزون تحديد الاجل في عقد الاستصناع، لأنه يفسد الاستصناع ويحوله الى عقد سلم؛
- يجوز تأجيل دفع الثمن كله أو تقسيطه الى أقساط معلومة لآجال محددة.

الفرع الثاني: الشروط العامة

إضافة إلى الشروط السابقة الذكر ينبغي في عقد الاستصناع أن يكون محكوما ومنضبطا بالأمور التالية في النظام المصرفي الإسلامي أهمها[1]:

- أن لا يكون عقد الاستصناع وسيلة للإقراض الربوي: بمعنى ضرورة وجود التعاقد الحقيقي والرغبة في ذلك من كل الأطراف وبالتالي تحمل كل طرف من الأطراف مسؤوليته الكاملة عن آثار هذا العقد؛
- يجب أن يراعى في هذا العقد الشروط التي اعتمدها الفقهاء وأقرتها المجامع الفقهية، لتكون ضمانا في تطبيق هذا العقد بما يحقق الأهداف المرجوة ويمنع الضرر؛
- ضرورة استعمال هذا العقد بما يؤدي إلى استغلال حالات العوز والحاجة لدى العملاء، وذلك بأن تكون عمليات الاستصناع بأسعار عادلة، وضرورة وضع قواعد ونظم مستمدة الشريعة الإسلامية، للحيلولة دون إساءة استعمال مثل هذه الصيغ؛
- ينبغي دراسة أثر المشروع الاستثماري على الأمن الاقتصادي والاجتماعي بصفة عامة، وذلك باعتبار أن احد أهداف النظام الاقتصادي الإسلامي، تحقيق الأمن الاقتصادي والاجتماعي، عن طريق إشباع حاجات الأفراد المادية ونشر التعاون والتعاضد؛
- أن تخضع هذه العقود ،بصورة دورية إلى مراقبة هيئات الرقابة الضرعية، وينبغي على هذه الهيئات أن تمارس دورها في تفحص العقود ومراقبة تطبيقها عمليا.

[1] وائل عربيات،**المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية-أساليب الاستثمار -الاستصناع-المشاركة المتناقصة(المنتهية بالتمليك) (النظرية والتطبيق)**، مرجع سابق، ص ص 216-217.

الفرع الثالث: الضوابط الشرعية الخاصة بعقد الاستصناع

كما ذكرنا سابقا ان عقد الاستصناع يتميز بنوع من الخصوصية تميزه عن باقي انواع العقود الاخرى، والمتعلقة بالعاقدان والثمن وغيرها من خطوات سير العملية، لذا وجب مراعاة جملة من الضوابط عند ابرامه، لتكون العملية سليمة خالية من أي لبس أو شبهة، لذا سنحاول في هذا الجزء التفصيل فيها.

أولا: الضوابط الشرعية للاستصناع الخاصة بآليات التعاقد

ينبغي أن يكون عقد الاستصناع أن محكوما بالضوابط التالية [1]:

1. يجوز ابرام العقد على بيع مملوك أو غير مملوك للبائع بشرط أن لا يكون ذريعة لتأجيل البدلين في بيع المعين؛
2. عدم الحاجة لوجود وعد ملزم للطرفين؛
3. تجنب الصورية في العقود والعينة عند ابرام العقد(مثل أن يكون الصانع هو المستصنع نفسه، و تمويل عقد االستصناع من البنك يكون المستصنع قد ابرم عقد الاسستصناع أصلا مع الصانع النهائي؛
4. يجوز اشتراط الصنع من المتعاقد نفسه؛
5. يجوز التعاقد في الاستصناع مع غير أهل الصنعة.

ثانيا: الضوابط الشرعية للاستصناع الخاصة بالثمن

ترتكز عملية تقييم الثمن المقابل الذي تكلفه عملية الاستصناع على الشروط التالية[2]:

1. يجب أن يكون الثمن معلوما وينبغي ربطه بمراحل الانجاز؛
2. يجوز الاستئناس بعروض الأسعار ويجوز تحديد الثمن على أساس التكلفة بشرط الدقة المتناهية في تحديد ذلك، والافضل عدم استخدام هذه الطريقة في تحديد السعر لأن الثمن يجب أن يعلم عند التعاقد،
3. يجوز أن يكون الثمن نقدا أو عينا، او منفعة لمدة محددة لنفس الاصل أو لأصل آخر؛
4. يجوز تأجيل الثمن أو تقسيطه الى آجال معينة أو حسب مراحل الانجاز؛
5. يجوز اختلاف الثمن في الاستصناع تبعا لاختلاف آجال التسليم؛
6. لا يجوز الشرط الجزائي في حال تأخر المستصنع عن دفع الثمن واذا فرضت غرامة التأخير تصرف في وجوه الخير؛

---

[1] محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، "**أسس العمليات المصرفية الاسلامية**"، مرجع سابق، ص277.

[2] نفس المرجع، ص،279.

7. لا يشترط تخفيض الثمن في الاستصناع الموازي اذا انخفضت التكلفة لأي سبب على المستصنع الأول؛
8. يجوز للصانع أو المستصنع أخذ ضمانات للوفاء بحقوقه.

ثالثا: الضوابط الشرعية الخاصة بأعمال التنفيذ

يمكن أن تحدث مشاكل غير متوقعة اثناء عملية تنفيذ عقد الاستصناع، لذا تم وضع جملة من الضوابط[1]:

1. يجوز وضع شرط جزائي على الصانع اذا تأخر عن تسليم المصنوع في الفترة المحددة ما لم تكن هناك ظروف قاهرة ؛
2. الصانع مسؤول عن براءة المصنوع سواء في الاستصناع المباشر أو الموازي؛
3. يجوز اجراء تعديلات أو اضافات على المصنوع باتفاق الطرفين مع ما يترتب على ذلك من تغير في الثمن دون اجبار الصانع على هذه التعديلات؛
4. يجوز الاشراف على الصانع أثناء التنفيذ للتأكد من التنفيذ حسب الاتفاق، كما يجوز توكيل المستصنع في الاستصناع الموازي، بالإشراف على التنفيذ بعقد توكيل منفصل في حال امتناع الصانع عن التنفيذ أو التسليم في الظروف العادية، وموافقة المستصنع على فسخ العقد فيسترد الثمن الذي دفعه فقط.

رابعا: الضوابط الشرعية الخاصة بتسليم المشروع

تتم عملية التسليم حسب الحالة النهائية للمشروع، وفق الشروط التالية[2]:

1. المصنوع غير مطابق للمواصفات: يجوز للمستصنع عدم الاستلام واسترداد الثمن أو أن يقبل بحسم من الثمن أو بدون حسم.
2. امتناع المستصنع عن الاستلام في الموعد دون سبب: يصبح المصنوع أمانة لدى الصانع ويتحمل المستصنع جميع المخاطر إذا لم يقصر الصانع في حفظ الامانة فيتحمل المستصنع جميع تكاليف الحفظ، ويجوز النص في العقد على توكيل الصانع ببيع المصنوع إذا تأخر المستصنع عن الاستلام، ويتحمل المستصنع تكاليف البيع في هذه الحالة؛
3. امتناع المستصنع عن الاستلام قبل الأجل: يجوز فقط إذا وجد مانع مقبول وإلا فعليه الاستلام؛

[1] نفس المرجع، ص ص:278-279.

[2] نفس المرجع، ص، 279.

4. يجوز تسليم المصنوع لوكيل المستصنع دون ترتيب زيادة في التكلفة على الصانع؛
5. يجوز توكيل الصانع ببيع المصنوع لصالح المستصنع بعقد مستقل بمقابل أو بدون مقابل؛
6. قبل التصنيع أو تمليك المصنوع للمستصنع يجوز للصانع التصرف بالمصنوع أو بالجزء المنتهي منه بشرط ألا يكون المصنوع متصلا بملكية المستصنع مثل مبنى على أرض يملكها المستصنع،
7. لا يجوز للمستصنع أن يبيع المصنوع (بالتعيين) قبل قبضه.

المطلب الثالث: الأحكام المتعلقة بعقد الاستصناع

يمكن أن يعترض عقد الاستصاع جملة بعض الظروف التي تغير مجراه، في مرحلة من المراحل. كغيره من العقود وهذا ما سيتم تناوله.

الفرع الأول: ما يطرأ على عقد الاستصناع

حالات الطوارئ[1] نعني بها ما يعترض العقد من صعوبات وإشكالات تتعلق بالتنفيذ أو بالمواصفات أو بالتسديد، يمكن في بعض الحالات اجراء بعض التعديلات أو الإضافات في عقود الاستصناع كما يلي:

أولا: التعديلات والإضافات والمطالبات الإضافية

1. يجوز اتفاق الصانع والمستصنع بعد عقد الاستصناع على تعديل المواصفات المشروطة في المصنوع أو الزيادة فيه، مع تحديد ما يترتب على ذلك بالنسبة للثمن وإعطاء مهلة في مدة تنفيذه، ويجوز النص في العقد على أن مقابل التعديلات أو الزيادات هو بنسبتها إلى الثمن حسبما تقتضيه الخبرة أو العرف، أو أي مؤشر معروف تنتفي به الجهالة المفضية إلى النزاع؛
2. ليس للمستصنع إلزام الصانع بالإضافات أو التعديلات على محل عقد الاستصناع ما لم يوافق الصانع على ذلك؛
3. لا يجوز زيادة الثمن لتمديد أجل السداد، أما تخفيض الثمن عند تعجيل السداد فيجوز إذا كان غير مشترط في العقد[2].

---

[1] التيجاني عبد القادر احمد ، "**السلم بديل شرعي للتمويل التقليدي وسوق ما بين البنوك**"، مطبعة الإمارات، ط3، الإمارات، 2017، ص74.

[2] **المعيار الشرعي رقم 11**، الاستصناع والاستصناع الموازي، هيئة المحاسبية والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ص 188

ثانيا: الظروف الطارئة أو القاهرة

1. إذا وجدت ظروف طارئة تستدعي تعديل ثمن الاستصناع زيادة أو نقصاً فإنه يجوز باتفاق الطرفين أو بالتحكيم، أو بالرجوع إلى القضاء، مع مراعاة البند3/1/4؛
2. يجوز الاستصناع لإتمام مشروع بدأ به صانع سابق وحينئذ يجب تصفية العملية بحالتها الراهنة، على حساب العميل مع الصانع السابق، حيث تظل الديون – إن وجدت – التزاما شخصياً عليه، ومن ثم إبرام عقد استصناع لبقية العمل، دون التزام المؤسسة بالاستعانة بالصانع السابق، بل ينص على أن لها الحق في إنجاز العمل بأي وسيلة تراها مناسبة؛
3. يجوز النص على حق المستصنع في تنفيذ الاستصناع على حساب الصانع في حال امتناعه عن التنفيذ أو الإتمام خلال مدة محددة تبدأ منذ التوقف عن العمل في حالة استصناع مبان أو منشآت على أرض المستصنع؛

4. إذا عجز الصانع عن الإتمام فإن المباني أو المنشآت المشروع بإنشائها لا يستحقها المستصنع مجاناً ويختلف الحكم تبعاً للسبب، فإن كان العجز بسبب يرجع إلى الصانع فيضمن المستصنع قيمة البناء بنسبة ما أنجز الصانع مع تحمل الصانع ما قد ينشأ للمستصنع من ضرر فعلي، وإذا كان عدم الاتمام لسبب يرجع إلى المستصنع فيستحق الصانع قيمة ما أنجزه مع تحمل المستصنع الضرر اللاحق بالصانع، وإذا كان عدم الاتمام لسبب لا يرجع لأحدهما فيضمن المستصنع قيمة ما أنجزه فقط ، ولا يتحمل أحدهما ما لحق بالآخر من ضرر؛
5. يجوز أن يضاف إلى عقد الاستصناع شرط ينص على أن أي اشتراط جديد تضعه الجهات المختصة لم يتضمنه العقد ويترتب عليه تبعات ليست على الصانع بمقتضى العقد أو القانون، فإنها تكون على المستصنع.

الفرع الثاني: انقضاء عقد الاستصناع

تنتهي العقود عندما يفي كل طرف بالتزاماته، وعقود الاستصناع كغيرها من عقود البيع الاخرى، تنتهي في الظروف العادية باكتمال العقد، فيستحق الصانع الثمن، ويستحق المستصنع المبيع، ولكن قد يكون سبب الانتهاء أمور أخرى، نوجزها في النقاط التالية:

أولا: الوفاء بالالتزامات المتبادلة التي يحتمها العقد

يلتزم كل طرف من أطراف العقد بالالتزامات الموكلة له كما يلي:

1. من جهة الصانع

أ. القيام بالصنع للمادة التي تكون عليه؛

ب. تسليم المطلوب صنعه الى المستصنع؛

ج. استلام الثمن المتفق عليه بينهما.

2. من جهة المستصنع

أ. اعطاء المواصفات المطلوبة للصنع الى الصانع عند التعاقد؛

ب. استلام المطلوب صنعه؛

ت. دفع الثمن للصانع [1]

ثانيا: موت أحد العاقدين

لأن الاستصناع شبها بالإجارة من حيث أن فيه طلب الصنع، حيث بهذا قالو يبطل بموت أحدهما والاجارة تفسخ بها العذر، لكن كون الاستصناع يختلف عن الاجارة بعدة فروق فهو عقد مستقل، ولهذا لا يفسخ العقد بموت احد العاقدين بناءاً على كونه شبيها بالإجارة أو بالقياس عليها للاختلاف الظاهر بينهما، ونظرا لأن المعقود عليه في الاستصناع هو العين والعمل معا، فاعتبار العمل معقودا عليه يقتضي أن العامل أو الصانع لو أتى بالعين المستصنعة من غيره لا يصح وإن كانت مطابقة للمواصفات، لأن مقدار الإتقان والجودة قد يختلف مع كون المواصفات مطابقة لما اتفق عليه، وهذا لا يعني أن الصانع لو مات انفسخ عقد الاستصناع بهذا الموت إلا إذا رضي المستصنع عمل غيره.

أما موت المستصنع فلا يفسخ به العقد لأنه ليس منه عين ولا عمل باعتبارهما المعقود عليه، ولا يفسخ العقد بناءاً على الإجارة لاختلاف ماهية كل منهما، وعليه فإن موت الصانع يفسخ العقد إلا إذا رضي المستصنع إتمامه من غيره وموت المستصنع لا يفسخ به العقد، وعليه يحق لورثة المستصنع المطالبة بإتمام العمل[2].

---

[1] كاسب البدران، "**عقد الاستصناع أو عقد المقاولة في الفقه الاسلامي دراسة مقارنة**"، مطابع الشريم، المملكة العربية السعودية، 1404هـ/1984م، ص226.

[2] وائل عربيات،"**المصارف والمؤسسات الاقتصادية**"، ط1، دار الثقافة، الأردن، 2006، ص:176- 177.

ثالثا: فسخ العقد رضاءاً أو قضاءً

أما الرضا لا إشكال فيه، وأما القضاء فبفوات شرط من شروطه أو ركن من أركانه، أو إذا حصل نزاع ورفع الأمر إلى القضاء، ورأى القاضي أهمية الفسخ، وما إلى ذلك.

وعليه فعقد الاستصناع ينتهي في الظروف العادية بتأدية كل طرف من أطراف العقد لواجباته على أكمل وجه، فيسلم الصانع السلعة محل التعاقد موافية للشروط والمواصفات، ليقوم المستصنع بقبولها وتسلم الثمن كاملا، أما إذا كان المبيع مخالفاً للشروط فله الخيار إما بالفسخ أو بالتراضي، أما وفاة أحد المتعاقدين فإنه لا يفسخ العقد كونه عقد بيع.

رابعا: الظروف القاهرة

إذا طرأت بعد انعقاد عقد الاستصناع ظروف قاهرة تحول دون تنفيذه، فإنها على القول بلزومه تكون مقبولة، مثل حدوث حرب منعت الصانع من استيراد المادة الخام التي لا توجد في البلاد، يشب حريق في المصنع، تعطي العذر للصانع، وتجعل المستصنع بالخيار بين الانتظار، أو فسخ العقد، لأن الشريعة تقوم تكاليفها على القدرة والاستطاعة [1].

المطلب الرابع: عقد الاستصناع والعقود المشابهة له

نجد العديد من صيغ التمويل الإسلامية التي تتشابه مع عقد الاستصناع في بعض الخصائص، مثل صيغة الإجارة، عقد المقاولة وعقد السلم، لذا يتوجب علينا ذكر أهم الفوارق.

أولا: الفرق بين الاستصناع والإجارة

يختلف عقد الاستصناع عن عقد الإجارة بأن الإجارة عقد على عمل الأجير دون التزامه بتقديم مواد الصنع، أما الاستصناع فيلتزم فيه الصانع بتقديم المواد والعمل جميعا منه[2].

ثانيا: الفرق بين الاستصناع والسلم

هناك الكثير من يجد أن فكرة الاستصناع فكرة مقاربة للسلم، حيث الكثير يقع في اللبس فيشبه عقد الاستصناع بعقد السلم ولكن هناك فروق جوهرية يمكن أن نلمسها في التالي:

---

[1] علي محي الدين علي علي القرة الداغي، "**بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة**"، مرجع سابق، ص،155.

[2] المعايير الشرعية، "**النص الكامل للمعايير الشرعية**"، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المنامة، البحرين، نوفمبر 2017، ص ص:318-319.

الفرق الأول: يمكن تأجيل الثمن في الاستصناع ولا يجوز في السلم، حيث في هذا الأخير يجب على المسلم(المشتري) أن يدفع المبلغ كاملا للبائع عند إبرام العقد ولا يجوز له التأخير –عند المالكية فقط– ثلاثة أيام باعتباره كحد اقصى، أما في عقد الاستصناع فلا مشكلة أن يتأخر الثمن؛

الفرق الثاني: يشترط في الاستصناع أن يكون مما تدخله الصناعة، يعني شيء قابل أن يصنع، مثل السيارات والطائرات والمنازل ونحوها، بينما في السلم لا يشترط أن يكون صناعيا بل في الغالب يكون مرتبطا بالأشياء الزراعية، إذن عقد الاستصناع هو بيع عين موصوفة في الذمة تدخلها الصناعة[1].

بمعنى أن الاستصناع عقد على عين موصوفة في الذمة اشترط فيها العمل فلا يجري إلا فيما يتطلب صناعة، أما السلم فهو عقد على عين موصوفة في الذمة لم يشترط فيها العمل.

ثالثا: الفرق بين الاستصناع والمقاولة

أهم الفروقات الجوهرية ممثلة فيما يلي:

1 – عقد المقاولة من منظور اسلامي:

من التعاريف الفقهية التي قدمت لعقد المقاولة نجد من عرفه على انه:" عقد يتعهد أحد طرفيه بموجبه بأن يصنع شيئا أو يؤدي عملاً لقاء أجر أو بدل يتعهد به الطرف الآخر بتقديمه له[2]".

عقد المقاولة من الباطن عبارة عن عقد يسند فيه المقاول الاصلي تنفيذ العمل المكلف بانجازه أو بقسم منه الى طرف آخر (المقاول من الباطن) غير اطراف العقد نيابة عن المقاول الأصلي، ويعتبر المقاول الأصلي مسؤولا عن أعمال المقاول من الباطن تجاه رب العمل، ويمكن القول بأن العلاقة بين المقاول من الباطن ورب العمل هي علاقة غير مباشرة[3].

2. التفريق بين عقد الاستصناع وعقد المقاولة:

من خلال مختلف البحوث وانطلاقا من مبدأ أن عقد المقاولة عبارة عن عملية جمع لكل من عقد الاستصناع وعقد الاجارة يتبين أنه:

---

[1] نايف بن نهار،" **مقدمة في الصيرفة الاسلامية**"، مرجع سابق، ص، 140.

[2] نعيم نمر داوود، "**البنوك الاسلامية نحو اقتصاد اسلامي** ،مرجع سابق، ص، 179.

[3] نفس المرجع، ص، 183.

من حيث الشبه بين عقد المقاولة بعقد الاستصناع فتكون في حالة تقديم المقاول لإنجاز تقدمه ا و التزامه المادة الاولية اللازمة كلها أو بعض منها، بالإضافة للعمل والخبرة اللازمتين لعملية التصنيع، وهكذا شأن الصانع في الاستصناع حينما يلتزم بإنجاز شيء والمادة من عنده بالإضافة لعمله كأن يصنع أبوابا لمنزل أو آلة حرفية بحسب ما يتم الاتفاق عليه وتكون المواد اللازمة لعملية التصنيع من عنده، أو يقوم بتوفيرها بنفسه، وهو الذي يقوم بعملية التصنيع؛

من حيث شبه عقد المقاولة بعقد الاجارة فتظهر من خلال أن التزام المقاول يقتصر على تنفيذ العمل المتفق عليه، على أن يقدم رب العمل المواد اللازمة لذلك، سواء اكانت مادة مستهلكة يستخدمها المقاول، ام كانت معدات يستعين بها المقاول في القيام بعمله، وهكذا شأن القائمين بإجارة الاعمال، وهي التي تعقد على عمل معلوم، كبناء وعمليات النقل، ونظرا لوضوح مشروعية كلا العقدين (الاستصناع والاجارة)، وشبه عقد المقاولة بهما، وأنه لم يوجد في عقد المقاولة ما يتعارض مع الآيات القرآنية أو السنة النبوية الشريفة، فقد جرت الامور على مشروعية عقد المقاولة[1].

ومنه يمكن القول أنه عقد الاستصناع يختلف عن المقاولة ، بأن المقاولة إجارة إذا اقتصرت على العمل وكانت المواد من العميل(المستأجر)، أما إذا شملت المقاولة عمل المقاول وتقديم المواد منه فهي استصناع.

المبحث الثالث : الاستصناع الموازي في المصارف الإسلامية

يعد الاستصناع في المصارف خطوة هامة، بحكم الدور الذي يؤديه في تنشيط الحركة الاقتصادية لأي بلد، ويمكن للمصرف القيام بهذه العملية إما بكونه صانعا أو مستصنع أو الاثنان معا:

المطلب الاول: التمويل بالاستصناع في المصرف الاسلامي

من خلال هذا المطلب نعرض مختلف صور عقد الاستصناع التي يمارسها المصرف الاسلامي، ومحاولة التفصيل في كيفية سير العملية الى غاية انتهاء العقد.

الفرع الاول: خيارات المصرف الاسلامي للتمويل وفق عقد الاستصناع

يمارس المصرف الاسلامي صيغة الاستصناع وفق عدة اقتراحات:

[1] نفس المرجع: ن ص.

أولا: إما كونه صانعا

يتمكن على أساس عقد الاستصناع من دخول عالم الصناعة والمقاولات بآفاقها الرحبة، كصناعة السفن والطائرات والبيوت والطرق، وغير ذلك حيث يقوم المصرف بذلك من خلال اجهزة ادارية مختصة بالعمل الصناعي في المصرف، لتصنيع الاحتياجات المطلوبة للمستصنعين؛

ثانيا: إما كونه مستصنعا

عن طريق توفير مختلف مايحتاجه المصرف من خلال عقد الاستصناع مع الصناعيين والذي يوفر لهم التمويل المبكر، ويضمن تسويق مصنوعاتهم، ويزيد من دخل الأفراد، مما يزيد من رخاء المجتمع بتداول السيولة المالية بين أبناء البلد؛

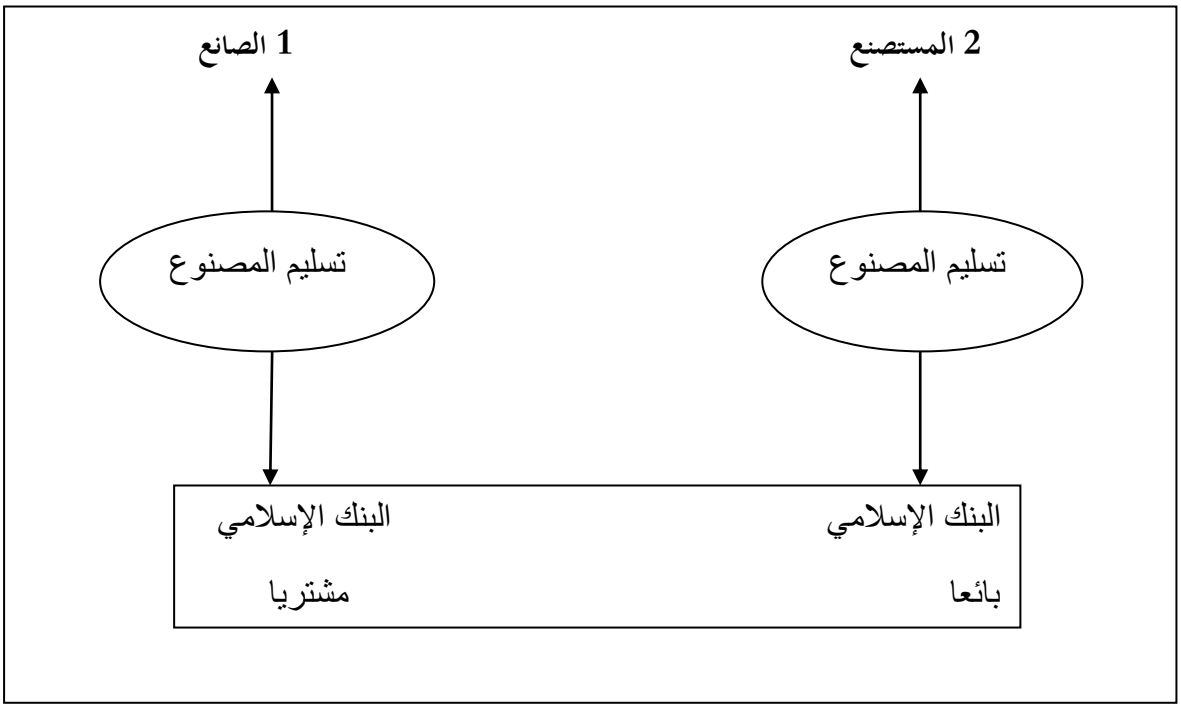
ثالثا: وهي أن يكون المصرف صانعا ومستصنعا

وفق هذه الحالة يمكن أن يكون المصرف صانعا ومستصنعا في نفس الوقت وهو ما يسمى بالاستصناع الموازي[1].

من خلال الإمكانيات السابقة للمصرف الإسلامي والتي يستخدمها للتمويل بالاستصناع، نلاحظ أن الحالة الأولى حالة نادرة لأنها تتطلب توفر المصرف على جهاز إداري مختص بالصناعة وملم بحيثياتها، وهو الامر الذي يجد البنك صعوبة في توفيره، نظرا للطبيعة التي يتميز بها هذا الأخير، فهو لا يستطيع القيام بعمليات الصناعة كونها ليست من صلاحياته، أما الحالة الثانية فهي مستخدمة من قبل المصارف، لكن الصيغة الاكثر انتشارا هي الثالثة أين يكون البنك صانع ومستصنع في آن الوقت، من خلال إبرام عقدين منفصلين، العقد الأول يبرم مع العميل ويأخذ هنا صفة الصانع – المصرف– ،من جانب آخر يقوم بإبرام عقد ثاني مع مقاول آخر يوكل له مهمة الصناعة التي كانت محل العقد الأول ويأخذ صفة الصانع في هذه الحالة ويسمى العقد بالاستصناع الموازي، كما هو موضح في الشكل الموالي.

[1] حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك،" **محاسبة المصارف الإسلامية في ضوء المعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع ،ط 1، عمان ،2009، ص،205.

الشكل(1-4): الاستصناع والاستصناع الموازي



المصدر: حسين محمد سمحان ،"**أسس العمليات المصرفية الإسلامية**" ،ط1، دار المسيرة ، عمان ، 2013، ص 275.

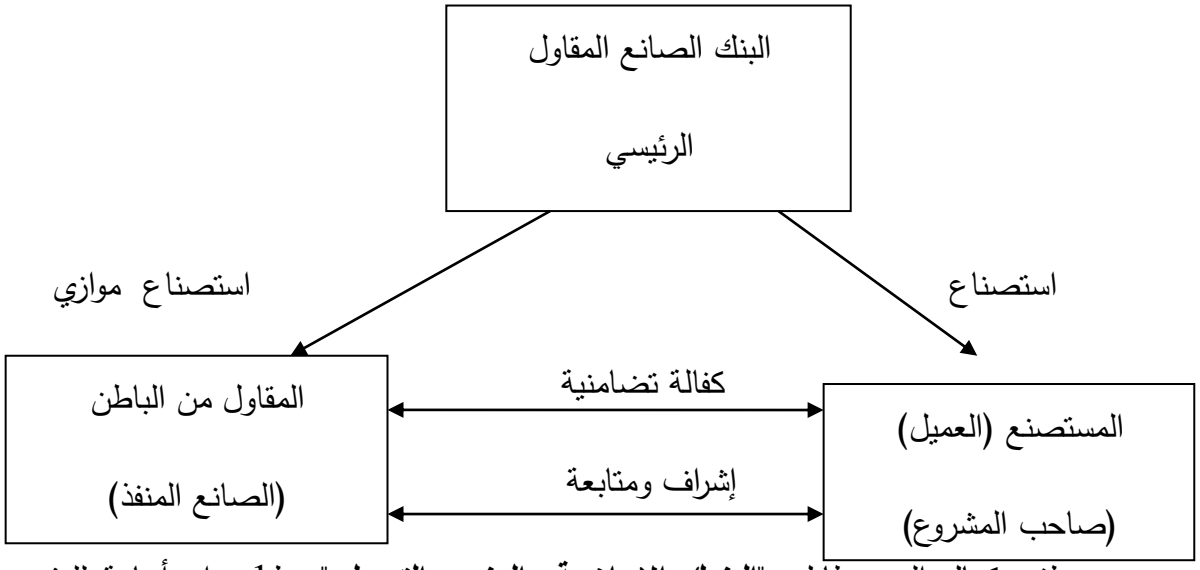
من خلال الشكل والذي يمثل صورتي الاستصناع والاستصناع الموازي، حيث يكون الاستصناع لما يكون المصرف هو الصانع أي تكون اللوازم والعمل من طرفه هو ،أما في الحالة المعاكسة والتي يكون فيها المصرف مستصنعا أي يبرم عقدا ثالثا مع مستصنع آخر عندها نكون في صورة الاستصناع الموازي

الفرع الثاني: الاستصناع الموازي في المصارف الإسلامية:

إن الاستصناع الموازي هو عقد يناسب وظيفة الوساطة المالية التي تمارسها المصارف، فالمصارف لا تستطيع إلا أن تكون وسيطا، وفكرة الاستصناع الموازي أن شخصا مثلا يريد ان يبرم عقدا مع شركة مقاولات لتبني له منزلا مقابل مليون دينار وهو لا يملك المبلغ الكافي، عندها يلجأ للبنك لطلب التمويل اللازم، هذا الأخير يقترح عليه أن يعقد معه عقد استصناع، أي أن البنك الإسلامي مطالب ببناء المنزل(باعتباره صانع) والعميل هو المستصنع، ونظرا أن البنك ليس من وظائفه أن يبني أو يصنع، هنا يأتي دور الاستصناع الموازي، فيذهب البنك الإسلامي إلى شركة المقاولات ويبرم معها عقد استصناع

مواز، يطلب منها أن تبني له المنزل وفقا للمواصفات التي تطلبها، ويدفع المصرف للشركة حسب الطريقة المتفق عليها[1].

الشكل (1-5): أطراف عقد الاستصناع والاستصناع الموازي في المصرف الإسلامي



المصدر: مصطفى كمال السيد طايل، "**البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي**"، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص300.

من خلال الشكل أعلاه والذي يمثل الاطراف المتدخلة في عملية الاستصناع والاستصناع الموازي الذي تمارسه المصارف الإسلامية، حيث يقوم المصرف باعتباره مقاولا في هذه الصيغة باستقطاب العميل، وإبرام العقد الأول معه متمثلا في الاستصناع، ثم يقوم بدوره بعقد فرعي آخر مع مقاول ثاني يدعى المقاول من الباطن ويأخذ صفة المورد، فيقوم بعملية الصنع المتفق عليها في العقد.

المطلب الثاني: التطبيق العملي لعقود الاستصناع في المصارف الإسلامية

تتم عملية التعاقد وفق الاستصناع في المصرف الإسلامي وفق عدة مراحل التي من شأنها إعطاء العقد صفته الرسمية وإضفاء الشرعية عليه.

[1] نايف بن نهار،، "**مقدمة في الصيرفة الاسلامية**"، مرجع سابق، ص،142.

الفرع الأول: خطوات تطبيق عقد الاستصناع

تتم عملية التمويل وفق عقد الاستصناع على مستوى المصرف وفق الخطوات التالية[1]:

1. يتقدم العميل (المستصنع) الى المصرف يطلب منه مايرغب به مدعما بالمواصفات والرسومات والكميات المطلوبة، ويعرض أيضا مع طلبه الدفعة المقدمة التي يمكن سدادها للمصرف الاسلامي، والضمانات التي يعرضها، وطريقة السداد (دفعة واجدة أو على اقساط متعددة شهرية أو ربع سنوية)، مسحوبة بدراسة مالي ويقدر فيها الإيراد المتوقع ومدى قدرته على الوفاء بسداد الأقساط؛
2. يقوم المصرف بعمل دراسة جدوى فنية متخصصة للمشروع (موضوع التصنيع) بمعرفة خبراء التمويل من المصرف مع الاستعانة بمكتب استشاري هندسي يتبع المصرف (عند الضرورة) ، بغرض التعرف على جدوى تمويل المشروع ، وفي حالة موافقة المصرف على العرض المقدم من العميل يطلب منه تقديم الامستندات النهائية للتمويل وتقديم الضمانات اللازمة؛
3. بعد الاتفاق بين المصرف (الصانع) تبين العميل(المستصنع) يقوم المصرف بتوقيع عقد بيع استصناع مع العميل يحدد فيه جميع حقوق ةالتزامات كل طرف من أطراف العقد؛
4. بعد توقيع عقد بيع الاستصناع بين المصرف والعميل، يقوم المصرف بتوقيع عقد تنفيذ مع المقاول الذي تم اختياره وهذا العقد يسمى عقد اسصناع موازي أو عقد المقاولة، وتكون علاقة المتعامل بالمصرف مباشرة ولا علاقة له بالمقاول؛
5. يقوم الطرف المقاول بتسليم ما تم تصنيعه الى المصرف مباشرة، أو الى جهة يقررها المصرف نيابة عنه؛
6. يقوم المصنع بتسليم ما تم صنعه الى العميل مباشرة، أو الى أي جهة يقوم العميل بتفويضها للاستلام.

الفرع الثاني: الضمانات في التمويل بالاستصناع

تمت الاشارة الى أن دور البنك وفقاً لعقود بيع الاستصناع قد يأخذ أحد الشكلين:

1. دور صانع فقط، وذلك في حالة قيام عميل البنك الاسلامي بسداد كامل قيمة المصنوع قبل تسليمه.
2. دور صانع وممول في ذات الوقت، وهي حالة منح العميل أجلاً للسداد وفق ترتيبات يتم الاتفاق عليها.

[1] نعيم نمر داوود، "**البنوك الاسلامية نحو اقتصاد اسلامي**"، ط1، دار البداية، عمان، الاردن،2012، ص 178.

في الشكل الثاني يتطلب الأمر ضرورة حصول المصرف الاسلامي عللا ضمانات كافية، ليثبت من خلالها مدى التزام العميل بتعهداته المرتبطة بسداد مستحقات المصرف قبله، كما هو الحال عند التعامل وفق صيغة بيع المرابحة، لذا فإن الضمانات التي يمكن الحصول عليها من العميل، تتنوع كما يلي[1]:

أ. إجراء الرهن على المبيع (حسب طبيعة السلعة وأسلوب التنفيذ والتسليم)؛
ب. الحصول على كفالة الغير للعميل؛
ج. توقيع العميل على شيكات أو إيصالات أمانة بقيمة الثمن كاملا؛
د. الحصول على أية ضمانات عينية (اراضي، عقارات، رهن حيازي) يمكن للبنك عن طريقها استيفاء ثمن الشيء المستصنع؛
هـ. تضمين عقد الاستصناع بما يحافظ على أحقية البنك في التعويض عن أية أضرار أو خسائر تنشأ عند إخلال العميل بأي التزام من طرفه.

المطلب الثالث: الدور التنموي لعقود الاستصناع

توفر عقود الاستصناع من خلال التعامل بها العديد من ايجابيات سواء للزبون أو المؤسسات الاقتصادية، ما أدى إلى تعاظم دورها وتزايد الطلب عليها.

الفرع الأول: أهمية عقد الاستصناع

يتسم عقد الاستصناع بالأهمية البالغة نظرا إلى الحاجة الماسة له في المجتمع فهو من صور تسخير ابشر لبعضهم وتبرز أهميته من خلال خدمته لكل أطراف العقد[2].

أولا: بالنسبة للصانع

كون ما يصنعه جرى بيعه مسبقا وتحقق أنه ربح فيه ،وعرف مقدار ربحه فهو يعمل بطمأنينة وعلى هدى وبصيرة ،أما بغير عقد الاستصناع فإن الصانع قد يحتاج إلى مدة لتسويقه وربما يخسر خسائر كبيرة على حفظه لحين البيع ،وقد تكسد البضاعة فتكون لخسارة مضاعفة –من جهة العمل ومن جهة المال–.

ثانيا: بالنسبة للمستصنع

[1] مصطفى كمال السيد طايل،" **البنوك الاسلامية والمنهج التمويلي**"، مرجع سابق، ص104.

[2] حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، **محاسبة المصارف الإسلامية في ضوء المعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية**، مرجع سابق، ص 199.

كونه يحصل على ما يريد بالصفقة والنوع الذي يريد ،فلا يضطر لشراء ما قد لا يناسبه من البضائع الجاهزة بل لابد من طلب صنعها من الصنائع فتصنع حسب الطلب ،كبعض البيوت والأبنية ،كما أن المستصنع يكون مطمئنا بالاستصناع لكونه يتابع الصنع بنفسه، فيتأكد من عدم وجود غرر أو تدليس في المصنوع ،مما يجعله مرتاح النفس مطمئنا.

ثالثا: بالنسبة للمجتمع

بالاستصناع تتحرك الأموال من جهة إلى أخرى مما ينعش الحركة الاقتصادية في البلد، لذلك يدعو كثير من الاقتصاديين المسلمين إلى أهمية جعل أطراف الاستصناع من المسلمين لتنعش اقتصادهم وتزيد من مصادر دخلهم، كما أن فيه تفريغا لأصحاب التخصصات في تخصصاتهم.

الفرع الثاني: مزايا عقد الاستصناع للمؤسسات الاقتصادية

تحقق عقود الاستصناع عدة مزايا نذكر منها[1]:

1. عمليات الاستصناع تحرك عجلة الاقتصاد الوطني لأنها تنطوي على مشروعات حقيقية تولد الدخول وتزيد من الطلب الفعال؛
2. إن تطبيق صيغة الاستصناع في المصارف الاسلامية يعمل على خدمة الأمر بالاستصناع في تسليمه العين المستصنعة طبقا للمواصفات المحددة، وغالبا لا يكون لهذا المستصنع الوقت الكافي أو الخبرة الكافية في تقييم أعمال المقاولات والدراسات الفنية والتي سيعمل البنك على توفيرها، فهو إذا نشيط اقتصادي مفيد للصانع و المستصنع والمجتمع؛
3. يوفر عقد الاستصناع للصانع ربحا يتحقق من بيع السلعة المتفق على صنعها فيزيد من دخله الحقيقي ويزيد تبعا رأس ماله فتزداد ثروته؛
4. دعم لجهود التنمية الصناعية في الدول الإسلامية وزيادة قدراتها الصناعية حيث يمكن تمويل إنتاج السلع الرأسمالية المتعددة كالمعدات والآلات والسفن المختلفة، والمولدات والمحركات الكهربائية وأجهزة الاتصالات والمستشفيات، وحفارات النفط ووسائل النقل؛

[1] أحمد أسعد المسعودي، "**الدور الاقتصادي لعقد الاستصناع في الشريعة الإسلامية**"، مجلة البحوث الأكاديمية (العلوم الإنسانية والاجتماعية) ، ، العدد 16، أكاديمية مصراتة، ليبيا، 2020،ص 15.

5. يسهم عقد الاستصناع في تحقيق أهداف المصرف الإسلامي في توظيف أمواله لخدمة المجتمع وكذلك الحصول على تدفق نقدي منظم؛
6. تسهم البنوك الإسلامية وعند تمويل قطاع الصناعة في إيجاد فرص عمل جديدة لها أثر مباشر في الحد من البطالة وآثارها الاجتماعية التي لا تخفى على أحد ،كما تسهم في توليد دخول جديدة تؤدي إلى زيادة الادخار والاستثمار، وزيادة معدلات الاستهلاك، وبالتالي زيادة الطلب الفعال الذي يؤدي إلى زيادة معدلات الإنتاج، وزيادة معدلات الدخول مرة أخرى الذي يؤثر في معدلات الادخار والقدرة على الإنتاج وتكوين رأس المال؛
7. إيجاد الاستقرار الاقتصادي، إذ من خلال طلب سلع خاصة بمواصفات معينة نستدل على وجود حاجة لها، وبالتالي عدم وجود تضخم في المصنوعات، ومن ثم الاتجاه الى التوازن بين العرض والطلب؛
8. ضمان المستصنع تقلبات الأسعار وذلك بدفع السعر المتفق عليه عند العقد ما لم يوجد في ظرف طارئ أو قاهر؛
9. قد يؤدي الاستصناع إلى حل الأزمات الإسكانية من خلال استصناع البيوت بالمواصفات المطلوبة، وقد يكون الدفع عند العقد أو مقسطا مؤجلا بالكلية إلى حين استلام المنزل.

المبحث الرابع: ادارة مخاطر عقود الاستصناع

تعد العقود المالية في التمويل الاسلامي نموذجاً، لها قوانين تنظمها، وعلاقات خاصة تحكمها، والمصرف الاسلامي مثله مثل المصرف التقليدي معرض للمخاطر، فالكثير يعتبر أن هذا الأخير بمنأى عن المخاطر لأن تعاملاته حقيقية، إلا أن التجارب اثبتت العكس.

يواجه المصرف الاسلامي في عقد الاستصناع مجموعة من المخاطر، اضافة الى المخاطر الاربعة السابقة الذكر، على غرار مخاطر السلع، هنا يجد المصرف نفسه ملزما على التخطيط الجيد والدراسة المثلى لجدوى المشروع قبل التمويل عقد الاستصناع مع المقاولين ومدى قدرتهم على اتمام الصنع بمواصافاته وفي آجاله وغيرها من الاعتبارات التي يعتمدها المصف في عقود الاستصناع.

المطلب الاول: الخطر من منظور اسلامي

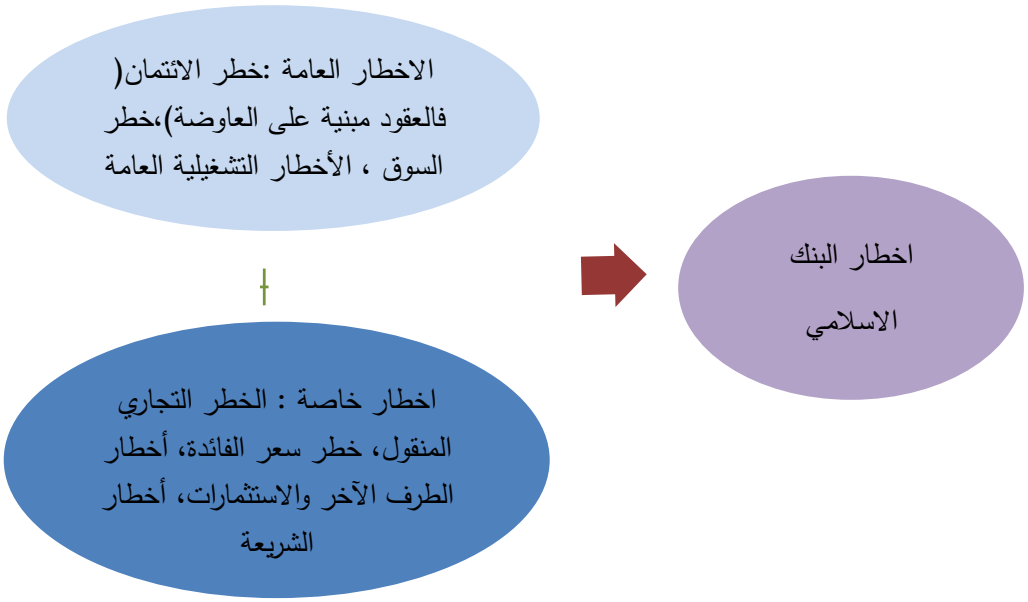
تتميز المعاملات المالية والمصرفية، على اختلاف أنواعها بارتباطها بالمخاطر فهي جزء لا يتجزأ من العمل المصرفي، على مستوى المصارف التقليدية وحتى المصارف الاسلامية على حد سواء، حيث تسود الكثير من الاعتقادات على أن المصارف الاسلامية غير معرضة للمخاطر كما هو الحال في المصرف التقليدي لأنها لا تتعامل بالربا، لكن التجارب اثبتت ان المصارف الاسلامية، ان لم تعتمد على دراسة بحتة واستراتيجية فعالة قبل الشروع في عملياتها التمويلية، يمكنها ان تتعرض لمخاطر أكبر بكثير مما هي عليه في المصارف التقليدية.

الفرع الأول: الخطر في الفقه الاسلامي

تختلف المخاطرة عند الفقهاء عن المخاطرة في الدراسات المالية، فالخطر في المفهوم المالي هو تلك القوى التي تؤدي الى انحراف المسار، بحيث لا توصل العلاقة التعاقدية الى الهدف المتوخى أو النتيجة المأمولة، وهذه القوى ليس فها علاقة مباشرة بصيغة العقد، وانما هي متصلة بالظروف المحيطة بالعلاقة التعاقدية التي تتولد عن العقد، مثل: تغير المناخ الاقتصادي، أو تعرض أحد الطرفين لمصاعب مالية، أما الخطر في المفهوم الفقهي متعلق بالعقد، ويشير الى عدم التيقن الذي تولده العلاقة التعاقدية، و بالتالي فالعقود في الشريعة الاسلامية يجب أن تكون واضحة في بيان الحقوق والالتزامات المتولدة عنها: فإذا شابها الغموض أو عدم الوضوح انقلبت الى عقود خطرة، بصرف النظر عن الظروف الخارجية المحيطة بالمتعاقدين، فإن هذه لا تدخل في مفهوم الخطر بمعناه الفقهي، ومنه فالخطر في لغة الفقهاء هو وصف لنوع من العقود تتضمن صيغته حقوقا والتزامات احتمالية لطرفيه[1]، ويمكن تلخيص مختلف المخاطر المرتبطة بعقود التمويل الاسلامي كما تطبقها المصارف الاسلامية وفق الشكل الموالي:

[1] عادل عبد الفضيل عيد،" **ضوابط ومعايير الائتمان في المؤسسات المالية الاسلامية**"، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، مصر،2017،ص ص:149-150.

الشكل (1-6): المخاطر العامة والخاصة لمصرف اسلامي



المصدر: "عبد الكريم قندوز،" **تحليل المخاطر في أدوات التمويل الاسلامي**"، دراسات معهد التدريب وبناء القدرات، صندوق النقد العربي، العدد 4، ابو ظبي، 2020، ص،41.

من خلال الشكل نلاحظ أن المصرف الإسلامي شأنه شأن المصرف التقليدي يتعرض لجملة من المخاطر عند ممارسته لمهامه، خاصة تلك المتعلقة بالعقود منها: المخاطر العامة أي تتعرض لها مختلف انواع العقود ومنها ماهي خاصة بنوع محدد من العقود حسب طبيعتها كما هو الحال، في عقدي السلم والاستصناع، وفيما يلي عرض تفصيلي للمخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المصرف في عقد الاستصناع.

الفرع الثاني: محددات المخاطر التي تواجه عقد الاستصناع

من منطلق أن الاستصناع يتضمن تصنيع السلع او تشييد المباني أو إقامة المرافق والخدمات والمشروعات، لذا فإن جميع المخاطر المرتبطة بعقود الاستصناع، تتمثل في عجز الصانع عن تسليم السلع في الوقت المحدد أو عدم مطابقة السلع للمواصفات، ويرجع ذلك للاسباب التالية[1]:

[1] مصطفى كمال السيد طايل،" **البنوك الاسلامية والمنهج التمويلي**"، ط1، دار اسامة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن،2012، ص، 304.

1. التأخير في تنفيذ الأعمال: نتيجة لظروف يقع فيها الصانع سواءاً بتقصير منه أو نتيجة لعدم توفع المواد الكافية لإتمام الصنع؛
2. وقوع حالات حادث طارئ يؤدي الى احتراق السلع أو فقدانها؛
3. حالات القوة القاهرة مثل الفيضانات والاعاصير؛
4. إعسار الصانع (العسر المالي)؛
5. التصفية (نهاية النشاط الخاص بالصانع).

المطلب الثاني: مخاطر عقد الاستصناع

يتعرض المصرف الى مجموعة من المخاطر عند القيام بعملية التمويل بصيغة الاستصناع، لأنه من الصيغ القائمة على المداينات، ومن بين المخاطر التي يمكن أن يواجهها نجد:

الفرع الأول: مخاطر الائتمان

وهي مخاطر متلازمة مع كل مراحل عقد الاستصناع ، حيث يمر العقد بمرحلتين بعد ابرام العقد

1. المرحلة الأولى: تصنيع الأصل

تتعلق هذه المرحلة بتصنيع المنتج المطلوب، وفي أثناء هذه المرحلة تتعرض المؤسسة المالية الى مخاطر السوق، نتيجة لتقلبات الاسعار، أو ندرة المواد، أو أي عائق يرفع تكاليف التصنيع.

2. المرحلة الثانية: تسليم الاصل

تنشأ مخاطر الائتمان بعد تسليم الأصل (المنتج) للعميل، حيث تتعرض المؤسسة المالية لمخاطر تعثر العميل في السداد، بينما في وضع الاستصناع الموازي، والذي تقوم فيه المؤسسة المالية بدور الصانع والمستصنع في نفس الوقت، وبعقدين منفصلين أي تقوم بدور الوسيط، فبعد ابرام العقد مع العميل (المستصنع) والمؤسسة المالية (الصانع)، تقوم المؤسسة المالية بالبحث عن مصنعي المنتج المطلوب، ويبرم معهم عقدا منفصلا ، تكون فيه المؤسسة المالية هي (المستصنع)، وفي هذه الحالة فإن المؤسسة المالية تقوم بالتحكم بتكلفة المنتج المطلوب، مما يبعدها عن تحمل مخاطر السوق، ثم تنشأ مخاطر الائتمان بعد تسليمها للعميل، حيث عادة ما يتم نقل ملكية الأصل ببيع آجل[1].

[1] عبد الكريم احمد قندوز، "**تحليل المخاطر في أدوات التمويل الاسلامي**"، دراسات معهد التدريب وبناء القدرات، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، الامارات، 2020، ص، 53.

والجدول الموالي يلخص مختلف المخاطر السابقة

الجدول(1-3): مخاطر الاستصناع في مراحله

المراحل	المرحلة الاولى	المرحلة الثانية
مراحل الاستصناع	تصنيع الأصل	نقل ملكية الأصل للعميل(سداد مقسط)
طبيعة الخطر	خطر السوق	خطر الائتمان

المصدر: عبد الكريم احمد قندوز، "**تحليل المخاطر في أدوات التمويل الاسلامي**"، دراسات معهد التدريب وبناء القدرات، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، الامارات، 2020، ص، 53.

من خلال الجدول نلاحظ أن أن المصرف يتعرض أثناء مرحلة التصنيع الى خطر السوق الناجم عن صعوبة التحكم في تكاليف الصنع، جراء ارتفاع أسعار المادة الخام، يكون هذا النوع من المخاطر عندما لا يتمكن البنك من التنبؤ بمستوى الأسعار المستقبلية في مرحلة التصنيع، ويتفق مع الصانع على تكاليف الصنع دون الأخذ في عين الاعتبار فوارق تغيرات الأسعار، في هذه الحالة هو من يتحمل الزيادة، أما في المرحلة الثانية وهي مرحلة تسليم السلعة فالخطر الذي يمكن أن يواجهه المصرف هو خطر الائتمان.

الفرع الثاني: المخاطر التشغيلية

تنشأ نتيجة الأسباب التالية[1]:

1. الخبرة المتواضعة للعاملين بالمؤسسة في متابعة الأنشطة الصناعية، في ضوء تكنولوجيا الأعمال الحديثة والتي تتسم بالتداخل والتعقيد، وعدم توافر نظم المتابعة والتقييم الشاملة للأنشطة المختلفة؛
2. قيام العاملين بالمؤسسة بعمل الزيارات الدورية لمتابعة تطور الأعمال بالمشروعين الممولين؛
3. عمل المقارنات بين تقارير الإنجاز(الانشاءات المحدثة) وتقارير المهندس المستقل الربع سنوية ومراجعتها للتأكد من عدم وجود انحرافات في سير العمل؛

[1] أحمد شوقي سليمان،"**المخاطر المحيطة بصيغة الاستصناع وكيفية الحد منها(حالة عملية)**"، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد 59، أفريل 2017، ص83.

4. حدوث خطأ في نظام تنفيذ وتسجيل عمليات استصناع مثل التسجيل غير السليم لقيم المستخلصات الواردة من المقاول وتخفيض خطاب الضمان الدفعة المقدمة، والفواتير الصادرة للعميل النهائي(المستصنع) أو تحصيل الدفعات وهو ما قد يسبب إلى خسارة المؤسسة جزء من دينها.

الفرع الثاني: المخاطر السوقية

تنشأ بسبب ارتفاع الأسعار طبقا للمستخلصات الواردة من المقاول خلال فترة طلب الفواتير من المستصنع أو ارتفاع أسعار المواد والمستلزمات عن القيمة المتفق عليها بعقد المقاولة[1]

الفرع الثالث: مخاطر قانونية:

تنشأ بسبب صياغة عقد الإستصناع الموازي (عقد المقاولة) بطريقة غير سليمة تتسبب في ضياع حقوق المؤسسة.

الفرع الرابع: مخاطر شرعية

قد يحتوي عقد المقاولة على مخالفات شرعية مثل (أن يكون يتم ربط شروط العقد بعقد الإستصناع الأول وآجاله....) [2]

[1] نفس المرجع، ص 84.

[2] نفس المرجع، ص ص:81-82.

ويمكن تلخيص المخاطر السابقة الذكر في الشكل الموالي:

الشكل(1-7): المخاطر المتعلقة بعقد الاستصناع

المصدر: أحمد شوقي سليمان،"**المخاطر المحيطة بصيغة الاستصناع وكيفية الحد منها(حالة عملية)**"، مرجع سابق، ص78.

المطلب الثالث: ادارة مخاطر عقود الاستصناع

تنطوي مرحلة إبرام عقد الإستصناع الموازى مع المقاول (عقد المقاولة) على عدة أنواع من المخاطر التي تم الإشارة اليها سابقا، تسعى المصارف الى مواجهتها، عن طريق بناء استراتيجية محكمة تمكنها من تقدير الخطر الذي قد يسببه هذا العقد ومحاولة التقليل منه الى أقصى حد ممكن.

الفرع الأول: إدارة المخاطر التشغيلية

عندما يبيع المصرف عقود الاستصناع، قد يتعرض للمخاطر التشغيلية بسبب تعثر في الشركة الصانعة أو الشركة المنشئة في تسليم أو عدم مطابقة مواصفات السلع أو الاصول مع ما تم الاتفاق عليه، يستطيع أن تخفض بعض أنواع المخاطر التشغيلية عبر مراقبة إجراءات تصنيع السلع أو تركيب الأصول، علاوة على ذلك ينبغي على المؤسسة المالية تسلم الضمان(الكفالة) من المصنع أو الشركة المنشئة للأصل، اضافة الى ضمان من الصانع في حال اتباعه لنظام ضبط الجودة أو اتباعه لنظام معياري[1].

الفرع الثاني: إدارة المخاطر الائتمانية

قد تعرض المؤسسات المالية الاسلامية لمخاطر الائتمان بسبب تعثر المشتري بشراء السلع أو انشاء الأصل المتفق بعقد الاستصناع الاسلامي المالي، فيجب ان تكون المصارف قادرة على تقدير احتمالية التعثر والخسائر المتوقعة الناجمة عن المخاطر الائتمانية للاستصناع على أساس معايير كمية وبيانات من معلومات نوعية[2].

الفرع الثالث: إدارة المخاطر السوقية

تعد الاستراتيجية الجيدة التي تقلل من المخاطر السوقية في عقود الاستصناع بيع السلع والممتلكات الناجمة عن انشاء الاصول قبل تاريخ التسليم، كما يمكن للمصرف تقليل المخاطر السوقية وهامش الربح بتقدير السعر السوقي المستقبلي لتصنيع السلع وإنشاء الأصول، وبتطبيق التحليل الاحصائي والديناميكي، يمكنه تقديرها عند الشروع ببيع استصناع عبر تحليل VAR(القيمة المعرضة للخطر)، كما يجب على المصرف في عقود الاستصناع أن يقدم المبلغ للصانع أو منشىء الأصل على دفعات غلى أسس متغيرة بدلا من تقديمها في تاريخ التعاقد[3].

---

[1] تر عبير فوزي العبادي،"**ادارة المخاطر المالية في أعمال الصيرفة الاسلامية**"، ط1، دار الفكر، عمان، الاردن، 2015، ص، 110.

[2] نفس المرجع، ص 111.

[3] نفس المرجع، نفس الصفحة.

خلاصة الفصل:

يعتبر عقد الاستصناع من عقود البيع التي تستخدمها المصارف الاسلامية في معاملاتها فهو صالح لتمويل العديد من المجالات كالصناعات والعقارات، فمن خلاله يمكن تحريك عجلة الاقتصاد الوطني من خلال مشاريع حقيقية مولّدة للدخل، كما يتيح طلب سلع خاصة بمواصفات محددة وبالتالي لا يكون هناك تضخم بل خلق توازن بين العرض والطلب إضافة إلى أنه يوفر إمكانية الدفع المؤجل للثمن، غير أن هذه العقود يجب أن تكون محكمة بضوابط شرعية حتى لا تقع المصارف في المخاطر المختلفة للاستصناع

الفصل الثاني

الإطار المفاهيمي للمناولة الصناعية

تمهيد:

يشهد العالم حاليا العديد من التحديات نتيجة التطورات الدولية التي تفرضها تكنولوجيا المعلومات، وغزو العملاق الصيني للأسواق الدولية، وتسابق بعضا لشركات العابرة للقارات نحو الاندماج للهيمنة على الحركة الاقتصادية العالمية إنتاجا وتسويقا.

من هذا المنطلق فإنه يتعين على المؤسسات الكبرى التركيز على وظيفتها الأساسية وبالتالي إخراج ((externaliser وتفريغ (essaimer) ومناولة (sous-traitance) النشاطات الأخرى التي يستحسن تركها إلى شركاء أكثر تخصصا، بغية تزويد الآلة الإنتاجية بقطع الغيار أو بالمنتجات النصف مصنعة، لذا سيتم دراسة الفصل وفق المباحث التالية:

المبحث الأول: مفهوم المناولة الصناعية

المبحث الثاني: إبرام عقود المناولة الصناعية

المبحث الثالث: واقع المناولة الصناعية في الجزائر

المبحث الأول: مفهوم المناولة الصناعية

تعد استراتيجية المناولة من أهم أشكال التعاون وأمثل خيار لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للنهوض بالتنمية الاقتصادية لأي بلد، لذا سنحاول أولا إلى التطرق للتطور التاريخي لهذا النوع من النشاط، ومن ثم عرض مختلف المفاهيم الخاصة بالمناولة.

المطلب الأول: ماهية المناولة الصناعية

قبل التطرق إلى مختلف التعاريف وعرض مختلف آراء المفكرين الذين اهتموا بموضوع المناولة الصناعية، لابد من معرفة التطور الذي مرت به عبر المراحل المختلفة، واهم الخصائص التي تميزت بها كل مرحلة من مراحل التصنيع.

الفرع الأول: التطور التاريخي لمفهوم المناولة الصناعية

إن تطور المناولة مرتبط أساسا بتاريخ الصناعة، والتي يمكن إيجازها في مرحلة ما قبل الحرب العالمية الثانية وما بعد الحرب العالمية الثانية وأهم مميزات كل مرحلة.

أولا: مرحلة قبل الحرب العالمية الثانية

عرفت الصناعة، في هذه المرحلة عديد التحولات فقبل الحرب العالمية الأولى 1914، كانت الصناعة التقليدية هي سمة التصنيع الذي تميزت به هذه المرحلة. وتحت ضغط قانون اقتصاد السوق و المتطلبات الاقتصادية العالية، عرفت الصناعة ثورة أولى بظهور الصناعة المكثفة التي كان ينبغي عليها سد الاحتياجات الخاصة بتطوير المنشآت القاعدية (السكك الحديدية ،الجسور ،الإسكان .....)، وكذا تلبية الاحتياجات الكبيرة من العتاد لمواجهة الحرب العالمية الأولى. وغداة سنة 1914 أ قيمت أول عملية تصنيع مكثفة، بإنجاز سلا ل سل لتركيب، وتم من خلالها إنجاز كمية كبيرة من القطع في وقت قياسي مع تخفيض سعر التكلفة، و قد كانت مفخرة الصناعيين خلال تلك الحقبة هي أنهم يقومون بعملية التصنيع جميعها بمفردهم، وأن الشركات الكبرى كانت تملك المواد الأولية بمفردها ولا تعتمد على مزودين آخرين لتزويدها بالمواد التي تتطلبها العمليات الإنتاجية[1].

[1] عبد القادر دبوش، نورة بيري، "**المناولة والإبداع التكنولوجي لزيادة تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**"، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول: تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التغيرات الدولية والإقليمية، كلية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 27 نوفمبر 2017، ص112.

ثانيا: مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية

عجلت الحرب العالمية الثانية بظهور المناولة الصناعية، والاستعانة بالمصادر الخارجية، لتلبية احتياجات الحرب الكبيرة من جهة، واحتياجات إعادة العمار للبلدان المتضررة من جراء الصراع العالمي من جهة أخرى، في هذا الظرف بدأ يظهر دور المناولة الصناعية في سد احتياجات المعارك الطاحنة من العتاد الحربي كالنقل والهياكل القاعدية وغيرها، وهكذا تحول الحرفيون الصغار إلى صناعيين متخصصين؛

وشيئا فشيئا وجد الصناعيون أنفسهم أمام مواجهة الظروف التنافسية التي أجبرتهم على البحث عن الإنتاجية والجودة، وفي هذه المرحلة بدؤوا في وضع مقاييس داخلية من أجل عقلنة احتياجاتهم في قطع الغيار وبعض المكونات الأخرى التي تدخل في تكوين منتجاهم، وبفعل متطلبات الإنتاج والمنافسة راح هؤلاء يستثمرون في مجال التجهيزات الدقيقة وفي جميع المجالات واعتمدوا في ذلك على اختصاصيين أكفاء، أما في سنوات الستينات، فقد قام الصناعيون اليابانيون بدراسة مساوئ الإنتاج المكثف، وطوروا طريقة جديدة للإنتاج تعتمد على الجودة والتخصص والوقت، هذه الأخيرة لجأت إلى الدخول في عقود طويلة الأجل مع مورديها لزيادة الثقة، التي تولد عنها إنتاجية عالية، سمحت بتطور العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناولة الصناعية من حيث القدرة، التخصص والصيانة؛

ومنذ التسعينيات، بدأ اعتماد المناهج اليابانية يتوسع من خلال التدبير الصناعي وإعادة تنظيم العلاقات الصناعية، وظهرت مستويات عديدة للمناولة، وأصبحت كخيار استراتيجي للوفاء بمتطلبات السوق العالمية[1].

[1] نفس المرجع السابق.

ومن الملاحظ أنه أصبحت في التسعينات المناولة الصناعية التخصصية هي القاعدة العامة وعلى المناولين أن يعتمدوا الوظائف التالية[1]:

- البحث والتنمية؛
- الاستثمار والتكوين؛
- إدخال التبادل الإعلامي للمعطيات؛
- ضمان الجودة؛
- تقليص قائمة المزودين والمناولين؛
- ارتفاع الحاجيات إلى الكفاءات والموارد المالية؛
- ضرورة الاستمرارية والثقة في العلاقات مع المناولين.

الفرع الثاني: تعريف المناولة الصناعية

نجد العديد من المصطلحات التي تطلق على المناولة الصناعية من بينها: التعاقد من الباطن أو المقاولة من الباطن، وهو المصطلح الأكثر شيوعا في دول المشرق، لذا نحاول من خلال هذا الجزء إعطاء مجموعة من التعاريف حول المناولة الصناعية المقدمة من طرف باحثين في المجال أو منظمات دولية.

حيث مر مفهوم المناولة الصناعية بثلاث مراحل أساسية وهي[2]:

المرحلة الأولى: على أساس قانوني،

وفي الثانية حسب خصائص فنية،

---

[1] علالي فتيحة، فاطمة الزهراء عرابي، "**تشيط المناولة الصناعية كخيار استراتيجي هام لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر**"، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول :استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة،يومي 18-19 أفريل2012، ص ص: 4 ،5.

[2] عمر شريف، زكية بن زروق، "**دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال المناولة في استقطاب اليد العاملة دراسة حالة مقارنة بين الجزائر و فرنسا**"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد بوضياف – المسيلة، يومي: 15-16 نوفمبر 2011، ص7.

وفي الثالثة على أسس علاقاتية تحكم معاملات التبادل والتعاون بين المنشآت الآمرة بالأعمال والمنفذة لها.

أولا: تعاريف الفقهاء الفرنسيون:

من جهتهم سعى الفقهاء الفرنسيون إلى إيجاد تعريف واضح للتعاقد من الباطن، ومن بين الاجتهادات نجد:

1. التعريف الذي قدمه أليان بينابو AlianBénabent (1991)[1] على أنه" العقد الذي يسمح فيه للمتعاقد المشترك بدلا من ان ينفذ الالتزامات الواقعة على عاتقه بأن يعهد بها إلى شخص آخر بتنفيذها".
2. حسب Jean Marie Pitrou (2007)[2]:" المناولة هي العملية التي تقتضي أن تقوم مؤسسة ما بإسناد نشاط أو أكثر لمؤسسة أخرى، فهي تميز أيضا العلاقة التجارية القائمة بين المؤسستين، ويجب أن يكون في إطار عقد بين المؤسسات، من خلال عقد العمل الذي يبرز الاختلاف الموجود بين الموظف والأجير، وهذا ضمن الشروط التي تقدمها المؤسسة الآمرة للمناولة والتي لا تتعارض مع قانون العمل".

ثانيا: التعريف الاقتصادي

1. تعريف l'Association française de normalisation (AFNOR):التعريف الذي اقترحته الجمعية الفرنسية للتقييس مختلفنوعًا ما "كل العمليات متزامنة لدورة إنتاج معينة بدورة إنتاج واحدة أو أكثر من عمليات التصميم والتطوير والتصنيع والتنفيذ أو صيانة المنتج المعني ، بما في ذلك الشركة ، المعروفة باسم الرئيسية ، يعهد بالتكليف إلى شركة تعرف باسم المقاول من الباطن أو منفذ الطلبات للامتثال تمامًا للإرشادات الفنية أو المواصفات التقنية و وضع اللمسات الأخيرة من قبل معطي الأوامر"[3].

[1] AlianBénabent, " **droit civil, les obligations''**, 3 éme édition,Paris,1991, p 322.
[2] Jean Marie Pitrou, ," **la sous traitance :gagnant/gagnant''**, édition ellipses , Paris, 2007,p 9.
[3] **RAPPORT D'INFORMATION,** ,"**les relations entre les grands donneurs d'ordre et les sous-traitants dans les filières industrielles '',** la commission des affaires économiques, 26 juin 2019.

2. تعريف المجلس الاقتصادي الاقتصادي والاجتماعي الفرنسي1973:" تتحدد المناولة بواسطتها تكلف مؤسسة" آمرة" مؤسسة أخرى "مناولة" بتنفيذ لصالحها وحسب دفتر شروط متفق عليه مسبقا ومضبوط – جزء أو مرحلة من عملية الانتاج أو خدمات مرتبطة به، بحيث تتحمل الاولى مسؤوليتها الاقتصادية النهائية"[1].
3. غرفة تجارة بروكسل عرفت التعاقد من الباطن على أنه "شكل النشاط الذي يربط شركة مقاولة من الباطن صغيرة أو متوسطة الحجم بشكل عام لديها ورشة إنتاج وبنية تحتية خاصة بتخصصها ، إلى شركة غالبًا ما تكون أكثر أهمية من جهة الطلب بحيث تقوم بتنفيذ عمليات العمل أو الأجزاء أو مجموعة الأجزاء وفقًا للأبعاد والمواصفات المقدمة بالإضافة إلى الشروط المقبولة "[2].

ثالثا: التعريف القانوني

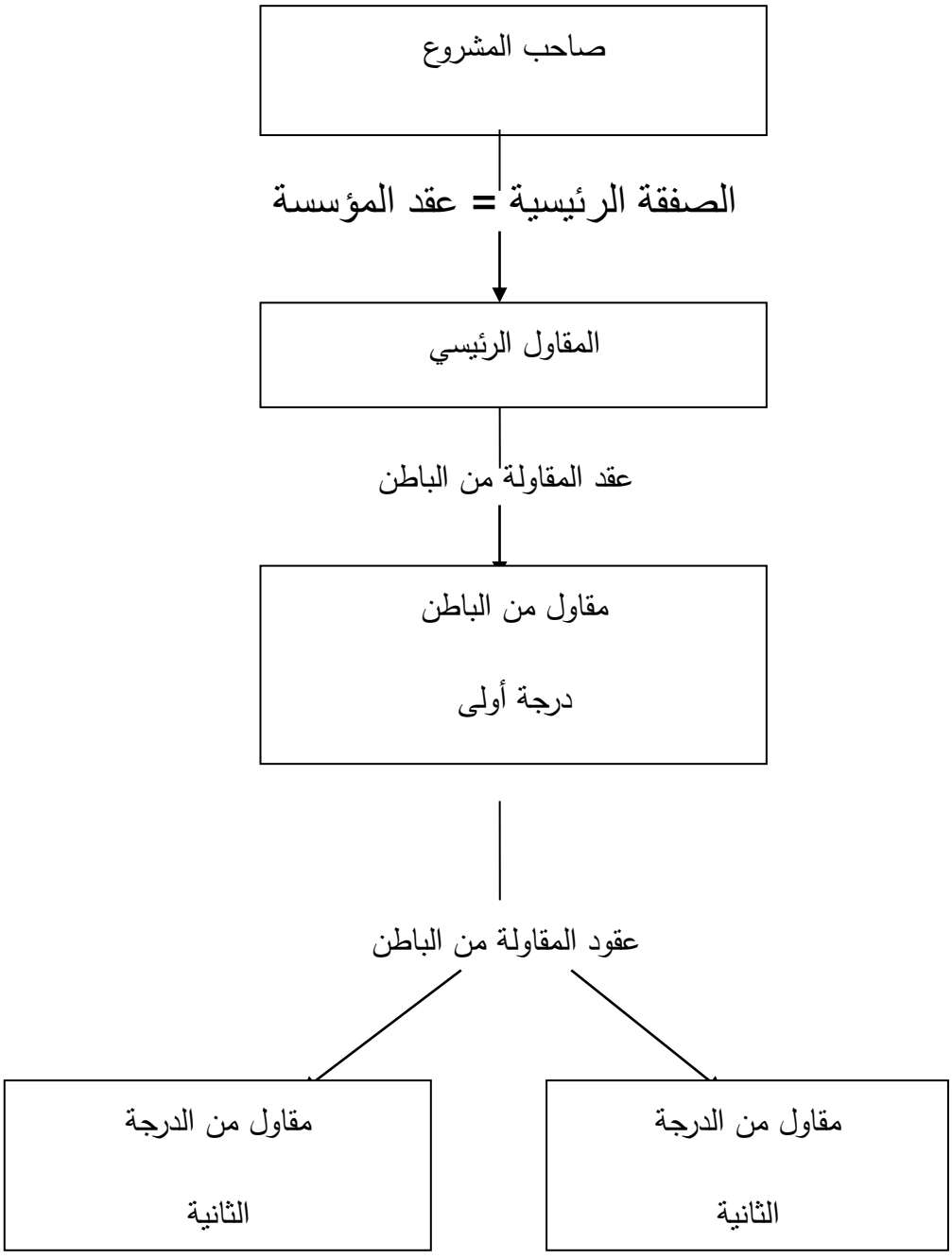
حسب المادة 1 من قانون الفرنسي بتاريخ 31 ديسمبر 1975 المتعلق بالمناولة الصناعية، يعرّف التعاقد من الباطن بأنه "العملية التي يتم من يعهد من خلالها مقاول من قبل متعاقد من الباطن وتحت مسؤوليته إلى شخص آخر يسمى المقاول من الباطن لأداء كل أو جزء من عقد الشركة أو جزء من الصفقة العمومية المبرمة مع صاحب المشروع "[3].

[1] أميرة بحري، إيمان بوعكاز، " **المناولة الصناعية كأداة لتنمية واستمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**"،المجلة الجزائرية للاقتصاد السياسي، المجلد 02، العدد 02، جوان 2020، ص ص: 91-92.

[2]BOUTALEB Kouider ,"**La sous-traitance comme condition de régénération du tissu industriel et d'exportation hors hydrocarbures : l'exemple contrarié de l'EN.PMA)",** Revues EcoNature, N° 02,Université Quasdi Merbah ,Ouargla,2015 ,p3.

[3]**RAPPORT D'INFORMATION,** ,"**les relations entre les grands donneurs d'ordre et les sous-traitants dans les filières industrielles ",** la commission des affaires économiques, 26 juin 2019, p 13.

الشكل (2-1): علاقة التعاقد من الباطن كما حددها قانون 1975



Source : RAPPORT D'INFORMATION**,** ,"**les relations entre les grands donneurs d'ordre et les sous-traitants dans les filières industrielles ",** la commission des affaires économiques, 26 juin 2019, p 14.

مما سبق يمكن تعريف المناولة الصناعية على أنها " اتفاق بين طرفين المناول الأصلي (الآمر بالأعمال) ومناول من الباطن(منفذ الأعمال)، على أن يقوم هذا الأخير بتنفيذ الأعمال المسندة إلى الطرف الأول أو جزء منها على حسب ما ينص عليه العقد مقابل تقاضيه أجر".

من جهة أخرى تكون المناولة الصناعية مرادفا لمصلح التعاقد من الباطن بوجود عقدين هما:

عقد المقاولة الأصلي والعقد من الباطن، حيث يستند عقد الباطن في وجوده ونطاقه ومدته إلى العقد الأصلي الذي يعد سببا في وجوده، فضلا عن ذلك فإن المقاول المشترك (الأصلي) لا يختفي في التعاقد من الباطن بل على العكس يظل موجودا كحلقة وصل بين العقد الأصلي والعقد من الباطن، ولا يترك المسرح التعاقدي شاغرا[1].

حيث تعرف المقاولة من الباطن على أنها:" اتفاق بين المقاول الأصلي ومقاول آخر، على أن يقوم الثاني بتنفيذ الأعمال المسندة إلى الأول أو جزء منها مقابل أجر"[2].

من خلال ماسبق يمكن القول أن المناولة الصناعية تتم وفق إبرام عقدين، بين ثلاثة أطراف، الطرف الأول وهو الآمر بالأعمال، وطرف ثاني وهو المقاول الذي يكون وسيطا بين الآمر بالأعمال والمقاول من الباطن الذي يعتبر كطرف ثالث في العملية

الفرع الثالث: المقاربات النظرية للمناولة الصناعية

هناك العديد من الدراسات التي ساهمت في تحليل وشرح ظاهرة المناولة الصناعية، فنجد المقاربات التعاقدية(نظرية تكاليف الصفقات، نظرية الوكالة) التي قامت بدراسة ظاهرة المناولة من خلال دراسة تكاليف العلاقات بين المؤسسة المناولة /المؤسسة الآمرة، وتعود بداية هذه المقاربات إلى مقال **لرونالد كواز**(Ronald Coase)الذي نشره سنة 1937، وركز فيه على المنظمة ومبررات تواجدها من خلال طرحه إشكالية الإدخال faire (ما تقوم به المؤسسة ذاتيا) أو الإخراج faire faire، وحسب فان العامل هو الذي يحدد وجود المنظمات ، وبعدها يتم تطوير المقاربات من طرف **أوليفر**

[1] أسامة محمد طه إبراهيم، "**النظرية العامة لعقود الباطن**"، دار النهضة العربية، ط 1، مصر، 2008، ص ص: 37-38.

[2] عبد الرحمن بن عايد بن خالد العايد ، "**عقد المقاولة**"، سلسلة مشروع وزارة التعليم العالية لنشر ألف رسالة، جامعة محمد بن سعود الإسلامية، المملكة العربية السعودية، 2004، ص 249.

ويليامسون(Oliver Williamson) سنة 1975، حيث قام هذا الأخير بتحليل العلاقات بين المؤسسات من خلال مقارنة التكاليف، وتقسم التكاليف المرتبطة بالمعاملات إلى تكاليف قبلية وتكاليف بعدية، تتمثل الأولى والتي تعرف أيضا بالتكاليف السابقة للعقد، في التكاليف المرتبطة بالمرحلة التي تسبق سريان المعاملة أي المرحلة المتعلقة بالاختيار الجيد للشركاء المناولين، وكذا التعرف الجيد بهم، وهذا ما يؤدي إلى تخفيض التكاليف البعدية، كما أضاف Williamson أن هذه المرحلة تنتهي باتفاق الأطراف المعينة على مقاصدهم، بينما يقصد بالتكاليف البعدية تلك التكاليف المتعلقة بتكاليف تنفيذ العقد وبمرحلة ما بعد إمضاء العقد لضمان سيره على نحو سلس مثل: التكاليف المرتبطة بالتنظيم الداخلي للمؤسسة، التكاليف الإدارية والرقابة على تنفيذ العقد والسهر على احترام بنوده، مواجهة الصراعات التي يمكن أن تنشأ ... الخ، كما يتضمن كذلك التكاليف الخاصة بالإجراءات التكميلية لبنود العقد في حالة مساومة أو إعادة التفاوض أو إجراء تصحيحات في حالة اكتشاف الأخطاء أو التكاليف الناتجة عن انسحاب أحد المتعاقدين "كإفلاسه أو اختلاف الإستراتيجية"[1].

أما نظرية الوكالة فتعتبر اتجاه آخر من اتجاهات نظرية الصفقات، ويرجع أصل علاقة الوكالة إلى آدم سميث فيما يتعلق بعدم كفاءة الشركات ذات الأسهم، حيث يتم ادارتها من قبل عون غير مالك، وحسب آدم سميث فان العون غير المالك غير محفز لإدارة أعمال لا يملكها، اذ سوف يتحصل على أجر مهما كانت النتائج التي سوف يحققها ويتحصل عليها المساهمين والملاك، وبالتالي فان نظرية الوكالة تسمح لنا بفهم أفضل للعلاقات التعاقدية بين أطراف الوكالة ذوي المصالح المختلفة، كما تسمح بفهم المشاكل الناجمة عن عدم تماثل المعلومات[2].

إضافة إلى المقاربات التعاقدية، جاءت مقاربات المهارات والتعلم لتعالج مشكلة المعلومات غير المتماثلة، حيث استلهمت من أفكار الباحثة وتطورت مع أعمال brigerWernerfelt و Jay Barney، حيث تعود جذور المقاربة بالموارد والكفاءات في مجال علوم التسيير الى سنة 1959، حيث قامت الباحثة Edith Pentose بنشر كتابها "نظرية نمو المنشأة " The theory of the growth of the firm"، التي هدفت من خلاله إلى فهم عملية نمو المؤسسات وحدود هذا النمو، ويعتبر الباحث

[1] ساحلي كنزة، بن حسين ناجي،" **دور المناولة الصناعية في تنمية الصناعة الصيدلانية –إشارة لحالة الجزائر**"، مجلة دراسات اقتصادية، ، المجلد 02، العدد 04، جامعة قسنطينة، جوان 2017، ص ص: 705-706

[2] نفس المرجع، ص 706.

Wernerfelt أول من أطلق هذه التسمية (المقاربة المرتكزة على الموارد والكفاءات)، وذلك من خلال مقال نشره في مجلة الإدارة الإستراتيجية سنة 1984، يشرح فيه أسباب تمايز المؤسسات التي تعمل داخل نفس الصناعة، وبالتالي فان النظرية برزت في سنوات 1980 كتيار نافذ في أدبيات الإدارة الإستراتيجية، إلا أنها مازالت قيد التطوير، حيث تستند نظرية الموارد والكفاءات على فكرة بسيطة مفادها أن المؤسسة ما هي إلا مجموعة من الموارد والكفاءات المنتجة، وإن الاختلاف في الأداء بين المؤسسات التي تمارس نفس الصناعة هو ناتج عن الاختلاف في الموارد والكفاءات في كل مؤسسة، لكن نتيجة للتطور السريع لبيئة المؤسسة، فإنها قد لا تتوفر داخلها على الموارد الضرورية لانجاز مشاريعها، لذا بدلا من تنفيذ كل العمليات داخليا فإنها تقوم بمناولتها إلى مؤسسات خارجية، لكن على هذه المؤسسات الخارجية "المناولة" التميز بشروط أساسية كي تكون مواردها ذات ميزة تنافسية لها، لكن تجدر الإشارة إلى أن الميزة التنافسية لا تنحصر فقط في اكتساب موارد خارجية المنشأ، ولكن كذلك في خلق في خلق وتطوير موارد داخلية المنشأ

من خلال ما سبق نرى ضرورة الجمع بين المقاربتين كونهما مكملتين لبعضهما البعض، فاكتساب المهارات والتعلم يلعب دورا مهما في التعاون، وتمثل تكاليف الصفقة عامل مهم أيضا في اتخاذ قرار المناولة[1].

المطلب الثاني: صيغ المناولة الصناعية

تتنوع صيغ المناولة الصناعية، باختلاف أسباب اللجوء إليها، فالبحث في الصيغ المختلفة للمناولة يقودنا إلى التعرف أولا على أسباب اللجوء إليها، لذلك نجد عدة تصنيفات وهذا ماسيتم تناوله والتفصيل فيه.

الفرع الأول: أسباب اللجوء إلى المناولة الصناعية

أصبحت تكنولوجيا البناء أكثر تعقيدًا ما أدى إلى الحاجة الماسة لتطوير المهارات والخبرات ، نتج عنه وزيادة في الحرف المتخصصة على سبيل المثال ، الميكانيكية وأصبحت الخدمات الكهربائية معقدة بشكل متزايد ، حيث يتعين التعاقد من الباطن على الكثير من الأعمال في تخصصات معينة ، مثل أنظمة

[1] نفس المرجع، ص ص:706-707.

إدارة المباني والضوابط الإلكترونية والبيانات والمنشآت يدفع بالسوق إلى الحاجة لتبني أحدث التقنيات ؛استدعي ذلك ضرورة وجود المقاولون من الباطن المتخصصون لنجاح المشروع[1].

هناك العديد من الأسباب التي أدت بالمؤسسات إلى اللجوء لاستراتيجية المناولة، والتي تعددت بتعدد المجالات التي يمكن أن تخدمها هذه الآلية، ولعل أهمها [2]:

1. مجال التموين: حيث تزيد المؤسسة من مرونتها في التموين من خلال تفويض جزء من أعمالها إلى مؤسسة أخرى، مما ينتج عنها رفع من قدرتها على تموين حاجياتها الأساسية وبشروط أفضل؛
2. المجال التسويقي والإنتاجي: بحيث تستطيع المؤسسة أن تتنازل وتناول إحدى مجالاتها لمؤسسة أخرى لمؤسسة أخرى، بشرط أن تحقق تكاليف أقل ما إذا كانت المؤسسة قد مارست ذلك النشاط بنفسها؛
3. المجال التقني: الحصول على المهارات والتقنيات بطريقة غير مباشرة، وهذا عن طريق اللجوء إلى مؤسسات تمتاز بقدرتها ومهارات تكنولوجيا تفوق المؤسسة الآمرة؛
4. مجال الاستثمار التكنولوجي: توفر المناولة الصناعية على المؤسسة عناء البحث والتطوير في مجال أو نشاط معين، مادامت قد تم تفويضه لمؤسسة أخرى، وبالتالي تتجنب المؤسسة هنا الاستثمارات التكنولوجية المكلفة من أجل تطوير ذلك النشاط؛
5. المجال العلمي: العمل نحو تحقيق التكامل في النسيج الصناعي من أجل الاستخدام الأمثل للموارد والمجتمع والطاقات الإنتاجية؛
6. المجال التنافسي: السعي على مجارات المؤسسات المتنافسة، من خلال الاستعانة بمؤسسات تتصف بالتخصص والتميز، بما يتطلب على المؤسسة المناولة الاستفادة منها وتخفيض التكاليف وتحقيق الجودة العالية لمنتجات المؤسسة.

---

[1] Subcontracting ,**"RICS guidance note"**,the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) **,** 1st edition **London,** UK , April 2021, p 8.

[2] زرقاني رابح،"**المناولة الصناعية كأداة لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية – دراسات اقتصادية، المجلد 8، العدد 1، جامعة زيان عاشور، الجلفة، أفريل 2014، ص ص:194-195.

هناك من يرى أن دافع المؤسسة للقيام بعملية المناولة يختلف على حسب نوع المناولة التي تطبقها هذه الأخيرة، كما هو ملخص في الجدول الموالي:

الجدول (2-1): أسباب اللجوء للمناولة الصناعية

نوع المناولة	سبب لجوء المؤسسة الآمرة إلى المناولة	دور المناول	الهدف من المناولة	القطاعات
الطاقة/ القدرة الإنتاجية	توفير العجز في الطلبيات.	ينفذ العمل حسب متطلبات المؤسسات الآمرة.	المرونة.	النسيج الأدوية.
التخصص	المؤسسة الآمرة لا تتوفر على الخبرة الازمة.	يشارك في التصميم التقني وفي احتياجات المؤسسة الآمرة.	التقنية والمهارة.	الطيران.
الذكية	كون الصناعة متعددة.	المشاركة في التصميم التقني في بعض الأحيان.	التقنية+الجودة+التكلفة	المعلوماتية.
الوطنية	القرب من المؤسسة.	ينفذ العمل تحت مراقبة المؤسسة الآمرة.	الكلفة + الليونة.	مختلف القطاعات.
الدولية	احتكار الابتكار، انخفاض التكلفة في جلب المناول وارتفاع الضرائب الجمركية في بلد المنشأ.	يشارك في التصميم حسب احتياج المؤسسة الآمرة.	تقنية مبتكرة + الكلفة.	البرمجة.

الخدمات	تركيز المؤسسة على النشاط الأساسي.	ينفذ العمل حسب متطلبات المؤسسة الآمرة.	الكلفة + المرونة.	البترولية.
السوق	تركيز المؤسسة على نشاطها الأساسي..	تنفيذ العمل حسب متطلبات المؤسسة الآمرة.	الكلفة +المرونة.	الخدمات بصفة عامة.
الصناعية المباشرة	اهتمام المؤسسة بالتفاصيل الدقيقة للمنتج+عدم الثقة في المناول الرئيسي(درجة أولى)	تنفيذ العمل حسب المتطلبات مع المشاركة في التصميم وفق الاحتياجات الخاصة	التقنية + الجودة في النوعية.	الصناعات الدقيقة والمعقدة كبناء السفن.

المصدر: محمد الأسود، "**المناولة وديناميكية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر – حالة قطاع المحروقات**"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2016-2017، ص 80.

الفرع الثاني: أشكال المناولة الصناعية

تختلف تصنيفات المناولة الصناعية باختلاف المعايير، لذا تعددت الأشكال، وفيما يلي أهم هذه الصيغ[1]:

أولا: مناولة طاقة الإنتاج

يقصد بها قيام المنشآت المقدمة للأعمال رغم توفرها على البنى اللازمة، بإبرام عقد مناولة مع منشآت أخرى متخصصة لمواجهة ارتفاع مؤقت في الطلب أو عطل فني أصاب أجهزتها (تعاقد ظرفي)، أو إبرام عقود طويلة المدى بهدف الاحتفاظ بطاقة إنتاج متوفرة في محيطها الخارجي (تعاقد بنوي)؛

[1] سمير بن عمور، علي الشايع، "**الابداع والابتكار كمدخل استراتيجي لتطوير المناولة الصناعية في الجزائ ر**"،مجلة رماح للبحوث والدراسات: مركز البحث وتطوير الموارد البشرية، الأردن، العدد 11، جوان 2013، ص ص :13-14

ثانيا: مناولة الاختصاص

في بعض الحالات لا تتوفر المنشآت المقدمة للأعمال على البنى الأساسية اللازمة أو التقنيات والتخصصات المطلوبة لصناعة منتوج معين ولمواجهة الطلب عليها في السوق، تلجأ في هذه الحالة إلى التعاقد مع مؤسسات متخصصة(مناولة) تتوفر على التجهيزات والتكنولوجيا اللازمة لصناعة المنتوج المطلوب حسب شروط منافسة؛

ثالثا: المناولة الوطنية

في هذه الصيغة تتمتع المنشآت المقدمة والمنفذة للأعمال المتعاقدة بنفس الجنسية وتمارس نشاطها داخل حدود وطنها؛

رابعا: المناولة الدولية

في هذه الصيغة تختلف جنسية المنشآت المقدمة والمنفذة للأعمال المتعاقدة دون اعتبار للمكان الذي تمارس فيه عملها.

والجدول الموالي يلخص مختلف التصنيفات الممكنة لصيغ المناولة

الجدول (2-2): أنواع المناولة الصناعية

التصنيف	نوع المناولة من الباطن
حسب الطبيعة (مهارة وكفاءة المناول)	- مناولة على أساس طاقة الإنتاج - مناولة على أساس التخصص
حسب مدة العلاقة	- مناولة ظرفية (سببية) - مناولة هيكلية (دائمة)
حسب تفويض العمل	- عمل حسب الطريقة - مناولة لصناعة قطعة - مناولة لعملية إنتاجية كاملة (إنتاج منتج

	معقد)
حسب محل التطبيق	– مناولة جهوية – مناولة وطنية – مناولة دولية
حسب درجة تعقد العلاقات	– مناولة بسيطة – مناولة متدرجة
حسب الموضوع	– مناولة صناعية – مناولة الخدمات

المصدر: حداد بختة، فدول يزيد، "**المناولة الصناعية كأسلوب استراتيجي لتنويع الاقتصاد الجزائري**"، ضمن الملتقى الدولي حول: استراتيجية تطوير القطاع الصناعي في إطار تفعيل برنامج التنويع الاقتصادي في الجزائر، ،كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة البليدة 2، يومي 06-07 نوفمبر 2018، ص 4.

المطلب الثالث: أهمية المناولة الصناعية

تتمتع المناولة الصناعية بأهمية بالغة في اقتصاديات الدول بالرغم من الأرقام المحتشمة التي تمثلها، الا أن هذا لا ينفي الحرص الشديد من طرف العديد من البلدان على تكريسها والرفع من وتيرتها خاصة في الآونة الأخيرة، نظرا للمزايا التي توفرها

الفرع الأول: أهداف المناولة الصناعية

من بين الأهداف التي تحققها المناولة الصناعية نجد[1]:

1. تنمية التخصص وتقسيم العمل؛
2. توسيع قاعدة النسيج الصناعي؛
3. تعزيز التشابك والتكامل بين المؤسسات؛
4. تحقيق الاستخدام الأمثل للطاقات الإنتاجية،

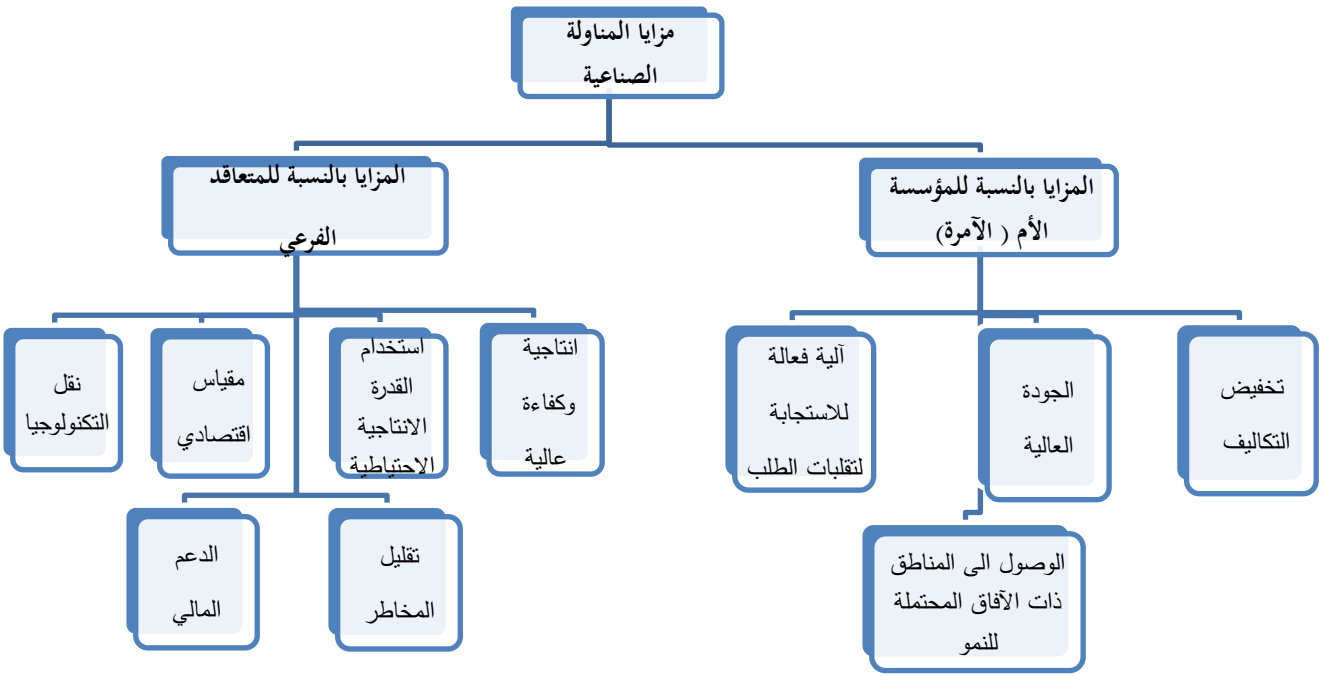
[1] زرقاني رابح، "**المناولة الصناعية كأداة لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مرجع سابق، ص 194.

5. تشجيع التنمية الجهوية.

الفرع الثاني: مزايا المناولة الصناعية

فالمناولة الصناعية تتيح الكثير من الفرص وتضمن عدة مزايا لكل أطراف العقد كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل(2-2): مزايا المناولة الصناعية



Source : United Nations Industrial Development Organization, "**International subcontracting versus delocalization ?**": A survey of the literature and case –studies from the SPX network, Vienna, Austria,2003.

المبحث الثاني: إبرام عقود المناولة الصناعية

تبنى عملية المناولة الصناعية على أساس علاقات تعاقدية وفق عقود منظمة ومقننة، بين أطراف محددة كما في العقود المترتبة عنها، كما تحتكم عملية التعاقد شروط ومحددات ينبغي توافرها لإتمام الصفقة، حتى يضمن كل الأطراف حقوقهم وواجباتهم، ولا يتعرض أي منهم إلى المخاطر، وهذا ما سيتم تناوله في هذا الجزء.

المطلب الأول: اتخاذ قرار المناولة

قرار المناولة الصناعية قرار استراتيجي يتم وفقا لشروط ومحددات تحكمه ولا يتم بصفة عشوائية، مراعيا مجموعة من الأبعاد التي يبنى عليها

الفرع الأول: أبعاد اتخاذ قرار المناولة الصناعية

إن قرار المناولة الصناعية يقوم على مجموعة من الأبعاد، نلخصها في بعدين هامين[1]:

أولا. البعد العملي: قرار المناولة يعبر عن التزام المؤسسة في المدى القصير، وهي عادة مناولة عرضية ويمكن لمسؤولي وحدات الإنتاج اتخاذ القرار اعتمادا على الميزانية، وذلك بعد التأكد من أن ما قد تنتجه يكلفها أكثر مما قد تتناوله من مؤسسات أخرى؛

ثانيا. البعد الاستراتيجي: فيتعلق بالأهداف الطويل الأجل والتي ترتبط بالسياسة العامة للمؤسسة، وفي هذه الحالة تكون المناولة هيكلية تغطي حاجة المؤسسة من ناحية القدرة أو من ناحية التخصص(مناولة لكميات كبيرة أو مناولة تتعلق بمنتج خاص)، فالقرار هنا على درجة من الأهمية تجعل متخذيه في درجات أعلى من المسؤولية(المديرية العامة)، لأن مديرية المؤسسة تحدد الهداف وتحدد الوسائل التي تحقق هذه الأهداف، وكذلك الأطراف المناسبة للوصول إليها.

[1] زرقاني رابح، "**المناولة الصناعية كأداة لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**"، مرجع سابق، ص198.

الفرع الثاني: شروط اختيار المؤسسات المناولة

للتمكن من الاستفادة من مختلف المزايا التي تتمتع بها استراتيجية المناولة لابد من تحديد الخصائص التي على أساسها يتم انتقاء المناولين، ويمكن حصر هذه الخصائص في ما يلي[1]:

أولا: الجودة

يجب أن تتمتع المؤسسة المرشحة للقيام بالقيام بمناولة نشاط معين على جودة عالية بذلك النشاط على وجه الخصوص مقارنة بالمؤسسة الآمرة؛

ثانيا: التكلفة

تلعب التكلفة دور مهم في تحديد سعر المنتج أو الخدمة المناولة وبالتالي فهو عنصر أساسي تأخذه المؤسسات المقدمة للأعمال بعين الاعتبار عند التفكير في تخريج نشاط معين؛

ثالثا: الطاقة الإنتاجية

يجب أن تتوفر المؤسسة على هياكل وقدرات إنتاجية معتبرة تسمح لها بالوفاء بالتزاماتها اتجاه عملائها؛

رابعا: المصداقية

تعمل المصداقية على رسم سمعة المؤسسة في مجال نشاطها أمام عملائها في السوق مما يسمح لها بتعزيز موقعها التنافسي؛

خامسا: وجود تكنولوجيا متطورة

يشترط الحيازة على درجة من التطور التكنولوجي والإبداعي من أجل تحقيق التميز في مجال التخصص؛

[1] نسرين زيدان غربي، الشيخ الداوي،"**واقع المناولة الصناعية بالمؤسسة الوطنية للسيارات الصناعية"SNVI" ودورها في دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المناولة الجزائرية**، مجلة المؤسسة، المجلد 8، العدد 01، جامعة الجزائر3، 2019،ص 62.

سادسا: الحيازة على مواصفات قياسية دولية

وهذا حتى يحظى منتج المؤسسة بالقبول في الأسواق الدولية وهو شرط لا مفر منه خاصة في ظل انعكاسات العولمة الاقتصادية على الأسواق.

الفرع الثالث: معايير اتخاذ قرار المناولة

إن تبني استراتيجية المناولة يستند إلى مجموعة المعايير التي ينبغي أخذها في الحسبان لاتخاذ قرار المناولة خاصة في ظل المنافسة، والتطور التكنولوجي، فمن بين معايير اتخاذ قرار المناولة في مجال تكنولوجيا المعلومات ، والتي يمكن أن نستند إليها ونعممها على باقي الأنشطة، و في مجال تكنولوجيا الم كما هي ملخصة في الجدول الموالي:

الجدول(2-3): أهم معايير اتخاذ قرار المناولة في مجال تكنولوجيا المعلومات

المعايير	قرار المناولة
انخفاض مساهمة الإعلام الآلي لتمييز الشركة عن منافسيها	ينصح بالمناولة
انخفاض مساهمة تكنولوجيا المعلومات في تنفيذ استراتيجية الشركة	ينصح بالمناولة
انخفاض درجة عدم التأكد حول الاحتياجات المستقبلية في مجال تكنولوجيا المعلومات	ينصح بالمناولة
انخفاض درجة النضج التكنولوجي لنشاط الإعلام الآلي	ينصح بالمناولة
انخفاض درجة تكامل تكنولوجيا المعلومات مع الجوانب الأخرى في المؤسسة	ينصح بالمناولة
انخفاض مهارات تكنولوجيا المعلومات الداخلية مقارنة مع الجهات الخارجية	ينصح بالمناولة

Source: Jérôme BARTHELEMY, **"Stratégies d'externalisation"**, Préparer, décider et mettre en œuvre l'externalisation d'activités stratégiques, éd Dunod, 3ème édition, Paris, 2007, p91.

المطلب الثاني: إجراءات التعاقد في المناولة الصناعية

تحكم عملية التعاقد في المناولة الصناعية مجموعة من المبادئ لابد من توافرها لإتمام العملية التعاقدية بمراحلها المختلفة، التي ينتج عنها مجموعة من المسؤوليات بين الأطراف المتعاقدة.

الفرع الأول: مبادئ وقواعد صياغة عقد المقاولة من الباطن

من أهم مبادئ صياغة عقود المقاولة من الباطن نجد[1]:

1- يجب أن يتضمن العقد الأصلي بنودا توضح النطاق المسموح به للتعاقد من الباطن وكيفية اختيار المقاولين من الباطن ومدى التزاماتهم؛

2- أن يتضمن عقد الاشغال طبيعة العلاقة القانونية بين رب العمل والمقاول من الباطن؛

3- تحديد الحالات التي يجوز فيها للمقاول الأصلي أن يسند لطرف آخر(المقاول من الباطن) بتنفيذها كلا أو جزءا كأعمال الكهرباء والتكييف في المباني مثلا؛

4- يجوز لرب العمل والمقاول الأصلي الاتفاق إما أن يختار المقاول الاصلي المقاولين من الباطن بمفرده أو بالاشتراك معه، ويمكن لرب العمل والمقاول الأصلي الاتفاق على تحديد أسماء المقاولين من الباطن قبل تنفيذ عقد الأشغال أو تحديد أسماء المقاولين من الباطن المحتملين المقبولين من كليهما، اما إذا نص اعقد على أن يتم اختيار المقاولين من الباطن بمشاركة رب العمل بعد ابرام العقد فيجوز لرب العمل حق الاعتراض المعقول على المقاول من الباطن أو الزام المقاول الأصلي بالتعاقد مع أحد المقاولين الذين يرشحهم رب العمل كمقاول من الباطن مع مراعاة حق المقاول الأصلي في الاعتراض على ذلك لأسباب محددة؛

5- إن تنفيذ الالتزامات من قبل المقاول من الباطن التي تقع على عاتق المقاول الأصلي بموجب عقد الأشغال لا تعفي المقاول الأصلي من المسؤولية في حال الإخلال بالالتزامات وعليه التعويض وتحمل المسؤولية تجاه رب العمل؛

6- يمكن أن يفوض عقد الأشغال رب العمل في أن يدفع مستحقات المقاول من الباطن المبالغ المدفوعة أو التعاون المباشر بين رب العمل والمقاول من الباطن؛

[1] نعيم نمر داوود ،"**البنوك الإسلامية نحو اقتصاد إسلامي**"، مرجع سابق، ص ص: 183-185.

7- يمكن أن يتضمن العقد تعهد من المقاول من الباطن يتيح لرب العمل الرجوع عليه إذا أخل بهذه الالتزامات؛

8- يفضل أن تكون أحكام عقد المقاولة من الباطن متوافقة مع عقد الأشغال.

الفرع الثاني: مراحل التعاقد في المناولة الصناعية

نميز مبدأين تقوم على أساسهما عقود المناولة في ضوء الاستجابة للشروط المعطاة أو من خلال الاتصالات المباشرة التي تتم بين المعنيين وبناءا على نتائج المفاوضات التي تم التوصل إليها بهذا الشأن وذلك على النحو التالي[1]:

- في إطار المبدأ الأول يقتصر التعاقد من بين المنشأة الآمرة والشركة المناولة على صناعة المنتوج المطلوب دون مهام فنية أخرى؛
- طبقا للمبدأ الثاني تشمل عملية التعاقد المبرمة بين المؤسسة الآمرة بالأعمال والمنشأة المنفذة، دراسة وتصميم وصناعة المنتوج المطلوب،وفي كلتا الحالتين ينبغي أن تمر عقود المناولة بعدد من المراحل.

أولا: مرحلة المفاوضات السابقة للعقد

يقصد بها تلك المرحلة التي تجري فيها منافسة شروط العقد ودراسة جدواه بهدف التوصل إلى اتفاق بشأنه، حيث تتم في هذه المرحلة تموين إيجاب مشترك لعقد معين، فيدخل في ذلك الإيجاب كل ما من شانه أن يؤدي إلى تحديد ملامح هذا الإيجاب المشترك.

1. مرحلة بداية التفاوض وسيره

يقصد بمرحلة بداية التفاوض، الشروع في التفاوض، إما باتصال مباشر بين المقاول الأصلي والمقاول الفرعي، أو بطريقة غير مباشرة بواسطة الوسطاء والوكلاء، وذلك بموجب دعوة تكون موجهة غالبا من

[1] بن الدين امحمد، "**المناولة الصناعية كإستراتجية لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية –دراسة تطبيقية على عينة من المؤسسات الصناعية العاملة بالجزائر**"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012-2013، ص171.

قبل المقاول الأصلي، فيوم هذا الأخير بتقديم مقترحات حول الأعمال موضوع التعاقد الفرعي، وطريقة تسديد الأجر والتنسيق والضمانات وغيرها من المسائل ذات الأهمية.

وتبدأ مرحلة سير التفاوض بمناقشة شروط العقد المزمع إبرامه، وتفرض هذه المرحلة على الطرفين الالتزام بمتابعة التفاوض بحسن النية، كالامتناع عن الإدلاء بمعلومات تحول دون الوصول إلى اتفاق، والالتزام بالإعلام القبل التعاقدي، ولاسيما الالتزام بعدم تسريب معلومات خاصة بالطرف المفاوض؛

وتجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري، لم يهتم بمرحلة التفاوض، اذ انه اغفل تنظيم الالتزام قبل التعاقدي في القانون المدني[1].

2. مرحلة صدور الإيجاب ونهاية المفاوضات

إن التفاوض على العقد ينتهي قانونا في الوقت الذي يصدر الإيجاب، إذ في هذه اللحظة تكون المفاوضات قد حققت الغرض الاسمي منها وهو توصيل الطرفين المتفاوضين إلى الاتفاق على جميع المسائل الأساسية للعقد الذي يريدان إبرامه، وينطوي الإيجاب على إرادة الموجب في إبرام العقد بمجرد اقتران القبول به، فيجب أن يكون هذا الإيجاب صادرا عن نية قاطعة وعزم نهائي على التعاقد، فقد تنتهي المفاوضات بصدور إيجاب معلق على شرط(offre avec réserves)، كأن يعرض المقاول الأصلي التعقد بثمن معين مع الاحتفاظ بتعديل الثمن طبقا لتغير الأسعار، فيكون الإيجاب الذي صدر منه بالثمن الذي عينه معلقا على شرط عدم تغير الأسعار، وبالتالي إذا خرج الإيجاب من مرحلة التفاوض ولم يكن معلقا على شرط أصبع إيجابا باتا؛

وقد تنتهي المفاوضات بصدور إيجاب كامل، أي متضمن لكافة العناصر الأساسية للعقد المراد إبرامه، فيبرم العقد بمجرد اقتران القبول به، وقد تحدد مدة أثناء المفاوضات، من أجل التفكير في مشروع العقد، فإذا صدر القبول قبل انتهاء هذه المدة يبرم العقد، أما إذا صدر الرفض الصريح وانتهت المدة يسقط الإيجاب، ويمكن للأطراف عند اتفاقهما على بنود العقد الفرعي، الاختيار بين عقد المقاولة الفرعي الشفاف(sous-traitancetransparente) الذي يتم من خلاله الاتفاق على إدماج أحكام العقد

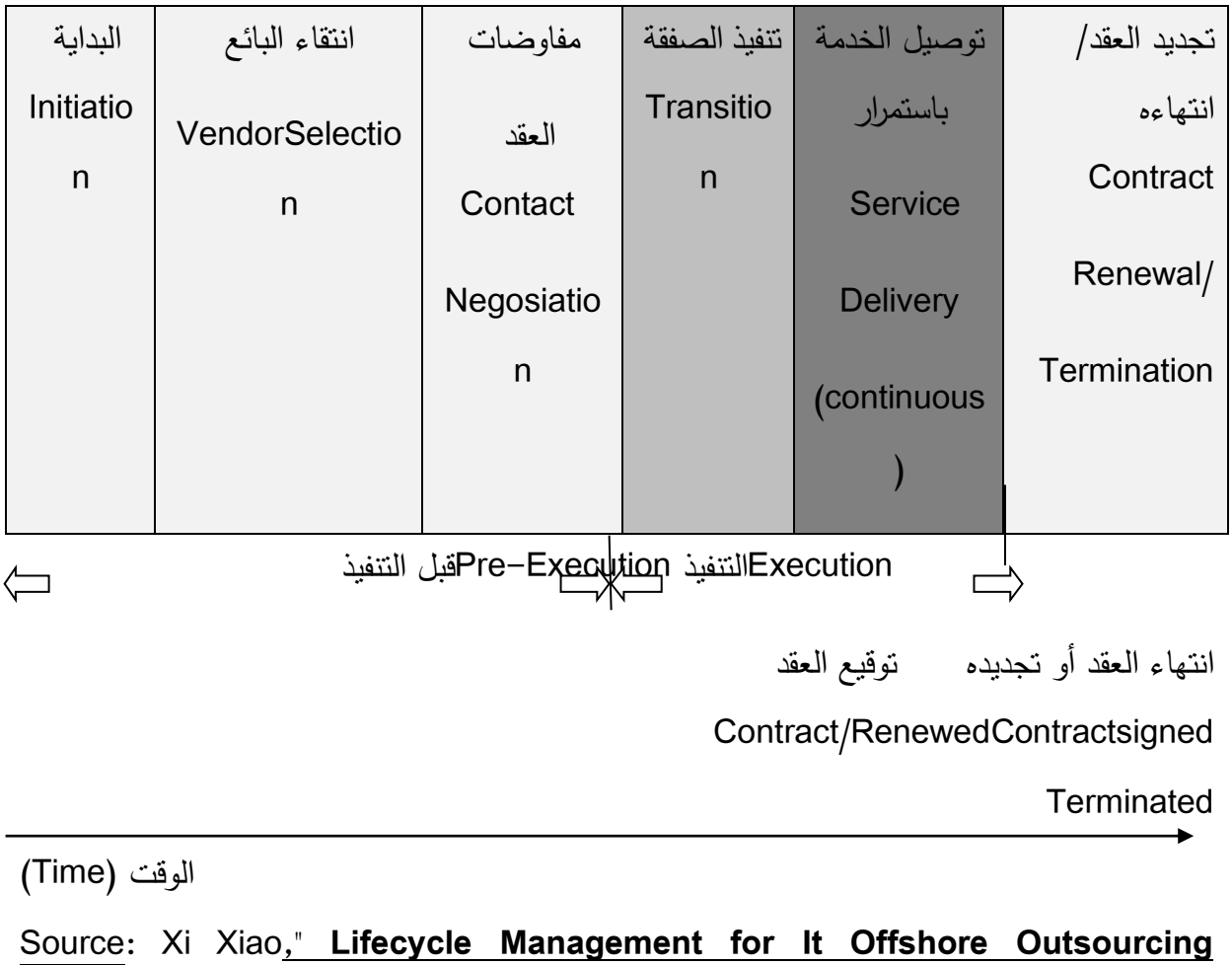
[1] مازة حنان، "**التعاقد من الباطن في عقد مقاولة البناء**"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون الأعمال المقارن، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بن أحمد، وهران2، الجزائر، 2015-2016، ص ص:85-87

الأصلي في عقد المقاولة الفرعية، وذلك بالاتفاق على النص في هذا الأخير على علم المقاول الفرعي بكافة الشروط الواردة في العقد الأصلي، كموضوع الأعمال وشروط تنفيذها والاتفاق على نفاذ هذه الشروط الواردة في العقد الأصلي في مواجهة المقاول الفرعي، أو يتفق الطرفان على إبرام عقد مقاولة غير شفاف الذي لا يفترض فيه إلا علم المقاول الفرعي بشروط عقده، وأن تعديل العقد الفرعي لا يتم إلا بالشروط الواردة فيه[1].

ثانيا: مرحلة إبرام عقد المناولة الصناعية

والشكل الموالي يلخص دورة حياة عقد المناولة عبر مختلف المراحل.

الشكل (2-3): دورة حياة عقد المناولة



Source: Xi Xiao," **Lifecycle Management for It Offshore Outsourcing Service A Case Study**",Industrial Management,Helsinki Metropolia University Of Applied Sciences,Helsinki, Finland, May 2012,p 17.

[1] نفس المرجع، ص ص: 87-88

من خلال الشكل أعلاه والذي يمثل دورة حياة عقد المناولة حيث نميز مرحلتين، مرحلة ما قبل التنفيذ ومرحلة تنفيذ العقد، حيث تتمثل مرحلة ما قبل التنفيذ في انتقاء البائع والتفاوض معه، وصولا إلى المرحلة الوسطية وهي تنفيذ العقد، تليه المرحلة الثانية ما بعد العقد الممثلة في تنفيذ الصفقة كما تم الإشارة إليه سالفا.

الفرع الثالث: العلاقات الناشئة في عقد المناولة الصناعية

تنشأ عن عقد المناولة عدة علاقات سواء بين المقاول الأصلي(الآمر) والمقاول الفرعي(المناول) أو فيما بين المقاول الفرعي ورب العمل، وكذا بين المقاول الأصلي ورب العمل[1]،

هذه العلاقات في المناولة الصناعية في العقد المبرم بين مختلف الأطراف، والذي تنجر عنها مسؤوليات محددة بين مختلف الأفراد المتدخلة كما هو منصوص عليها في العقد ، نلخصها في النقاط التالية:

أولا: العلاقة بين المقاول الأصلي والمقاول من الباطن

تكون العلاقة بين المقاول الأصلي والمقاول من الباطن علاقة رب عمل بمقاول ينظمها عقد المقاولة من الباطن، فيلتزم المقاول الأصلي بتمكين المقاول من الباطن من انجاز العمل بأن يقدم له احتياجات العمل من مهمات وأدوات متى كان قد التزم بذلك، وأن يقدم له المواصفات والرسوم إذا كان العمل يتطلبها، فإن اخل بهذا الالتزام كان للمقاول من الباطن أن يطلب التنفيذ من العيني ولو عن طريق التهديد المال، وله كذلك أن يطلب فسخ المقاولة من الباطن مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتضي، ويلزم المقاول الأصلي كذلك بتسلم العمل بعد انجازه فإذا امتنع بعد اعذاره اعتبر أنه تسلمه ما لم يكن المقاول من الباطن خالف المواصفات الواردة في عقد المقاولة أو الأصول الفنية، ويلتزم المقاول الأصلي أخيرا بدفع الأجر للمقاول من الباطن، فإن لم يحدد الأجر اتفاقا تعين الرجوع لقيمة العمل[2].

---

[1] جعفر الفضلي،" **الوجيز في العقود المدنية: البيع، الإيجار، المقاولة، دراسة في النصوص القانونية معززة بالاجتهادات القانونية**"، دار الثقافة، الطبعة الثالثة، 2014، ص 410

[2] أنور طلبة،" **العقود الصغيرة الشركة والمقاولة والتزام المرافق العامة**"، المكتب الجامعي الحديث، مصر،2004، ص، 295.

ثانيا: علاقة المقاول من الباطن ورب العمل

يكون للمقاول الفرعي أن يطالب رب العمل بالدفع المباشر وأن يرجع عليه بالدعوى المباشرة في حالة ما إذا وافق رب العمل على المقاول الفرعي على شروط وكيفيات لدفع، كما يحق للمقاول الفرعي أن يمارس الدعوى المباشرة في حالة ما إذا أثبت أن رب العمل كان على علم بوجود مناولة ولم يبذل العناية اللازمة لمنع ذلك وهذا ما نصت عليه المادة 565 من القانون المدني؛

وفي مقابل ذلك يجوز لرب العمل في حالة ما إذا وافق على المقاول الفرعي وترخيصه لشروط وكيفيات الدفع أن يقيم مسؤولية المقاول الفرعي في حالة ما إذا كانت عيوب في العمل، بالإضافة إلى الحق في الرجوع على المقاول الأصلي بضمان هذه العيوب، وأن يرجع كذلك عن المقاول الفرعي فيما يخص العيوب الناتجة عن الأعمال المنجزة من طرف المقاول الفرعي؛

ولقد ألزمت المادة 142 من قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام رقم 15-247 المناول الذي يتدخل في تنفيذ الصفقة أن يعلن تواجده للمصلحة المتعاقدة، كما ألزمت ذات المادة المصلحة المتعاقدة التي يصل إلى عملها بتواجد مناول غير مصرح به في مكان تنفيذ الصفقة بإعذار المتعامل المتعاقد بتدارك هذا الوضع في أجل ثمانية أيام (08) وإلا اتخذت ضده تدابير قصرية كما أوجبت المادة 143 من ذات المرسوم 15-247 أن يحظى اختيار المناول وشروطه المتعلقة بالدفع من طرف المتعامل المتعاقد وجوبا بموافقة المصلحة المتعاقدة كتابيا[1].

ثالثا: العلاقة بين المقاول الأصلي ورب العمل

فيما يتعلق بالعلاقة بين المقاول الأصلي ورب العمل فيحكمها عقد المقاولة الأصلي ولا شأن لرب العمل بعقد المقاولة من الباطن، وإن كان يجوز للمقاول من الباطن الرجوع بالأجر على رب العمل، ويلتزم رب العمل نحو المقاول الأصلي بتمكينه من انجاز على نحو ما أسلفناه كما يلتزم بتسلم العمل وتقبله من المقاول الأصلي لا من المقاول من الباطن وبدفع الأجر للمقاول الأصلي[2].

---

[1] زايدي حبيب،" **العلاقة بين المناولة والمسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الاقتصادية**"، مجلة العلوم الإنسانية ، المجلد30، العد 03، جامعة الإخوةمنتوري، قسنطينة1، الجزائر، ديسمبر 2019، ص 535

[2] أنور طلبة،" **العقود الصغيرة الشركة والمقاولة والتزام المرافق العامة**"، مرجع سابق،ص298.

المطلب الثالث: مخاطر المناولة الصناعية

يعترض نشاط المناولة الصناعية العديد من المخاطر سواء بالنسبة للمؤسسة الآمرة أو بالنسبة للمؤسسة المنفذة

الفرع الأول: المخاطر بالنسبة للمشتري

يتعرض المشتري في ممارسته اليومية لدوره إلى ثلاثة مخاطر أساسية:

الخطر الأول يتعلق بالجودة: المنتج أو الخدمة المقدمة ليست بالمواصفات المطلوبة ولا تلبي الحاجة الموضوعية أو لا ترضي المستخدم، ما يجلب له شكاوى من زبائنه الداخليين؛

الخطر الثاني يتعلق بالسعر المدفوع: نتيجة لتغيره يمكن أن يكون المشتري ملام من طرف مراقب الميزانية أو المراجع الخارجي على عدم إجراء الاختبار بشكل كافٍ للسوق وجعل الشركة تتحمل سعر غير تنافسي؛

أما الخطر الثالث هو انتهازية المورد: اشتباهه في القيام بالغش أو الاستفادة بشكل غير عادل من التبعية، ولاسيما عندما يتطلب العقد الأولي استثمارات في تفاصيل مهمة[1].

الفرع الثاني: المخاطر بالنسبة للمقاول من الباطن

في ممارسة المناولة الصناعية ، هناك نوعان من المخاطر السيئة السمعة التي يتعرض لها المقاول من الباطن[2]:

1. مصادر الاهتمام المستمر للمقاول من الباطن: الفوز بعقد فيه عجز بفضل عرض منخفض للغاية وخسارة عقد مربح لصالح أحد المنافسين.
2. تنفيذ ضمان الجودة لا يعني اختفاء تلك المخاطر ومع ذلك ، فإنه يجنب احتمالات الحدوث والعواقب.

[1]Jean-Guy BELLEY André BILLETTE, Louis RASMUSSEN **"Les PME et les risques de la sous-traitanceindustrielle à l'heure de l'assurance qualité**", Revue internationale P.M.E, Volume 8, numéro 2, l'Université du Québec, Canada.1995, pp : 54-55.

[2]Ibid, p 61.

بالإضافة إلى المخاطر السابقة، للمناولة الصناعية مساوئ أخرى، سواء للمؤسسات الآمرة أو للمقاولين من الباطن ، سنحاول تلخيصها ككل[1]:

- ✓ تنشأ شكل من أشكال التبعية ، حيث يجد العميل نفسه ملزم بتسليم بيانات معينة (أسرار التصنيع على سبيل المثال) للمقاول من الباطن الذي يمكن استخدامها مع شركاء آخرين أو لمصلحته الخاصة؛

- ✓ يمكن أن تصبح كذلك بعض المنتجات التي تم التعاقد من الباطن على تصنيعها ، على وجه الخصوص آسيا ، هي اليوم في منافسة مع المقاولين من الباطن السابقين الذين قد يصبحون أحيانًا روادًا في السوق، قد يكون المقاول من الباطن في موقف ضعيف لأنه يواجه منافسة مع الزملاء والعملاء أنفسهم الذين يمكنهم استردادها إنتاج الاستعانة بمصادر خارجية،

- ✓ في حالة حدوث ركود ، غالبًا ما يكون المقاولون من الباطن أول الضحايا لأن يفضل العملاء تولي التصنيع المتعاقد عليه من الباطن لتجنب ذلك يتعارض مع موظفيهم؛

- ✓ يجب أن تتكيف شركات التعاقد من الباطن باستمرار لأن يقوم العملاء بتغيير التقنيات أو الاندماج أو الاختفاء نتيجة آثار المنافسة العالمية.

[1] *Benloulou Salim Badreddine* ,Touil Ahmed, «**La sous-traitance internationale: une stratégiepour redynamiser le secteur industriel national?**,Revue d'Economie et de Management, Volume 10, Numéro 1, Université Abou BekrBelkaid Tlemcen , 2011,P 251.

الجدول(2-4): تصنيف مخاطر المناولة وفق القائمة المرجعية للمخاطر النموذجية حسب (L'AFNOR)

الوضعية	المجال
المخاطر الخارجية(الأحداث الخارجية للمشروع)	- سياسي واستراتيجي - القانون والتنظيم - السياسة الصناعية - الأمان - الأمور المالية - وسائل الإعلام - تقنية خارجية - التطور التكنولوجي
المخاطر الداخلية(الأحداث في العملية الداخلية للمشروع) نهائية	- الإداري - اجتماعي/ تنظيمي. - تقني في التصميم (الجدوى، التقديم، الإنجاز). - التعاقدي - التشغيل، الصيانة

Source : AFNOR, "**Management de projet, gestion du risque, management des risques d'un projet**" , fascicule de documentation, X50-117,l'Association française de normalisation , avril 2003, pp : 27-28

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن المشروع محل عقد المناولة تحيط به إلى نوعين من المخاطر، مخاطر خارجية تشمل مجالات مختلفة، كما يتعرض إلى مخاطر داخلية ناتجة عن السياسة التشغيلية تضم بحد ذاتها العديد من المجالات.

المبحث الثالث: واقع المناولة الصناعية في الجزائر

تعد المناولة الصناعية الاستراتيجية المثلى لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني، غير أن دعمها وترقيتها يتطلب توفر هياكل ومراكز من شانها دعم هذا النشاط وتطويره .

المطلب الأول: تطور المناولة الصناعية في الجزائر

مرت المناولة الصناعية في الجزائر بعدة محطات، وهذا نتيجة التدابير التي اتخذتها الحكومة بهذا الشأن من سن قوانين وإنشاء مراكز الدعم وغيرها من الإجراءات

الفرع الأول: ظهور المناولة الصناعية في الجزائر

تطور مفهوم المناولة الصناعية في الجزائر وتبلور من خلال عدة مراحل إلى غاية البروز، يمكن تلخيصها ما يلي:

أولا: المرحلة الأولى: بين 1963-1988

لم تحظ المناولة في الجزائر في الفترة الممتدة من 1963-1988 باهتمام السلطات العمومية نظرا لطبيعة النظام الاقتصادي آنذاك والذي لم يسمح بظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المناولة غير تلك التابعة للقطاع العام وبصورة جد محدودة، وهذا رغم إشارة التقدير التمهيدي للمخطط الرباعي(1974-1977) إلى الدور الذي تلعبه المناولة باعتبارها أسلوب هام فيتحقق الانسجام في عملية تصنيع السلع التجهيزية والسلع التحويلية، كما تناول القانون المدني الصادر في 1975/09/26 بشكل عام من بمناسبة تطرقه للعقود الواردة على العمل، معناه لم تكن هناك سياسة واضحة للمناولة، فمن الناحية الاقتصادية نلاحظ غياب لكل أنواع التنسيق بين الوحدات الداخلية للمؤسسة وللمؤسسات المناولة، أما ن الناحية التشريعية فلا جود لنصوص قانونية تتناول المناولة بكل جوانبها[1].

[1] حداد بختة، فدول يزيد، "**المناولة الصناعية كأسلوب استراتيجي لتنويع الاقتصاد الجزائري**"، مرجع سابق، ص8

ثانيا: المرحلة الثانية: 1988-2001

لكن مع بداية سنة 1988 شرعت الجزائر في إعادة هيكلة المؤسسات الوطنية والقيام بإصلاحات اقتصادية، حيث أعادت الاعتبار للاستثمارات الخاصة وتقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي من خلال صدور القانون رقم 88-25 المؤرخ في 1988/07/19 والمتعلق بالاستثمار، والذي كان له دور كبير في إعطاء دفع قوي لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما فيها المؤسسات المناولة؛

واستمرارا في سياسة الإصلاحات الاقتصادية، قامت الجزائر بتقسيم وخوصصة المؤسسات العمومية، مما أدى الى ظهور العديد من المؤسسات المناولة كفروع للشركات الكبرى؛

في سنة 1991 نص القانون الصفقات العمومية الصادر في 1991/11/09 المعدل والمتمم بموجب المرسوم رقم 301/03 الصادر في 2003/09/11 والذي خصص قسم منه للمقاولة الفرعية باعتبارها وسيلة من وسائل تنفيذ المشاريع الكبرى؛

ثم إنشاء البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة في 11 ديسمبر 1991وفق لتوصيات برنامج الأمم المتحدة للتنمية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية وبمساعدة من وزارة السكن وإعادة الهيكلة من أجل التمهيد لإعطاء دفعا قويا في مجال إقامة علاقات مناولة[1].

الفرع الثاني: تنظيم المشرع الجزائري للمناولة الصناعية

حرصت السلطات العمومية على ترقية نشاط المناولة من خلال سن مجموعة من القوانين، ووضع مجموعة من الآليات التي من شأنها تنشيك المناولة الصناعية

الفرع الثالث: مراكز دعم المناولة الصناعية في الجزائر

تولي السلطات الجزائرية اهتماما واسعا بالمناولة الصناعية خاصة في الآونة الأخيرة، أين أضحت هذه الاستراتيجية ضرورة حتمية لتنشيط القطاع الصناعي، ومن بين هذه المراكز نجد:

أولا: المجلس الوطني لترقية المناولة

يعد من أهم المراكز الداعمة لنشاط المناولة في الجزائر

[1] نفس المرجع، ص ص:8-9.

1. التأسيس

المجلس الوطني لترقية المناولة يرأسه الوزير المكلف بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، ويتشكل من ممثلي الإدارات والمؤسسات والجمعيات المعنية بترقية المناولة[1].

2. مهامه

تتعدد المهام الموكلة للمجلس الوطني لترقية المناولة ومن أهمها نجد[2]:

أ. يقترح كل تدبير من شأنه تحقيق اندماج أحسن للاقتصاد الوطني؛

ب. يشجع على اندماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية ضمن التيار العالمي للمناولة؛

ت. يقوم بترقية عمليات الشراكة مع كبار الآمرين بالسحب جزائريين كانوا أم أجانب؛

ث. ينسق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائرية فيما بينها؛

ج. يشجع على تثمين قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في مجال المناولة.

ثانيا: البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة BASTP

تعد البورصة الجزائرية للمقاولين من الباطن والشراكة [3] مركزا للمعلومات التقنية الصناعية (بنك البيانات) وتعزيز التعاقد من الباطن الصناعي بين الشركات بهدف الاستخدام الأمثل (الأكثر اكتمالاً والأكثر إنتاجية) للقدرات الإنتاجية الحالية أو التي سيتم إنشاؤها، كما يقترح تنمية الصادرات ، لزيادة التكامل الصناعي الوطني من خلال إحلال الواردات ، وكذلك المساهمة في زيادة الإنتاجية والربحية ، لاسيما من خلال التخصص وتحسين الجودة والإدارة.

[1] القانون رقم 01-18، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤرخ في27رمضان 1422الموافق ل 12 ديسمبر 2001، المادة21، الجريدة الرسمية ، العدد 77، الصادرة في 15 ديسمبر 2001، ص7.

[2] المرسوم التنفيذي رقم 03، المؤرخ في 20 صفر 1424 الموافق 22 أبريل 2003، يتضمن تشكيلة المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة وتنظيمه وسيره، المادة 3، الجريدة الرسمية، العدد 29، الصادرة في 23 أبريل 2003، ص9.

[3] https://bastp-dz.org/index.php/presentation , consulté le 10/10/2021, 18h:00

1- تعريف

تلبية الاحتياجات المتزايدة للشركات الكبيرة التي تبحث عن المهارات والمعرفة في المقاولين من الباطن وكذلك الوحدات الصغيرة التي ترغب في الحصول على أوامر ، أو التعاون مع الشركات الصناعية الصغيرة الأخرى في تصنيع منتج نهائي ، وزارة الصناعة و المناجم بادرت إلى إنشاء هيئة مركزية في التسعينيات بالتعاون مع منظومة الأمم المتحدة (اليونيدو وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي) تسمى "البورصة الجزائرية للتعاقد من الباطن والشراكة"، قادرة على توفير المعلومات التقنية المطلوبة بشأن قدرات الاستعانة بمصادر خارجية، تهدف هذه التبادلات إلى إقامة أنظمة وشبكات معلومات فنية من أجل تسهيل علاقات الإنتاج بين شركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة والكبيرة.

هذه هي المعلومات التقنية ومراكز الشبكات المسؤولة عن تعزيز التعاقد من الباطن الصناعي والشراكات بين المشترين والموردين من أجل تحسين القدرات التصنيعية للشركات التابعة، حيث يوجد 04 بورصات[1]:

- ✓ بورصة الوسط BASTP Centre: تم إنشاؤها في عام 1992،تغطي كامل التراب الوطني؛
- ✓ BSTPEST: تم إنشاؤها في عام 1993، تغطي منطقة الشرق؛
- ✓ BSTPOuest : تم إنشاءها في عام 1998،تغطي منطقة الغرب؛
- ✓ BSTP Sud:تم إنشاءها في عام 1998،تغطي منطقة الجنوب.

2- مهام البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة BASTP

تتمثل مهام البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة في التالي[2]:

- زيارة وتعداد المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛
- إدارة قاعدة البيانات؛
- تعتبر جهة الاتصال التجارية (عروض ، طلبات و فرص التعاقد من الباطن) ...إلخ؛
- دعم ومرافقة المقاولين من الباطن في تنفيذ مشاريعهم الصناعية؛

[1] https://bastp-dz.org/index.php, consulté le 10/10/2021, 18h:00
[2] https://bastp-dz.org/, consulté le 21/08/2021 , à 22h :00

- تنظيم معرضين تجاريين بشأن التعاقد من الباطن بالتنسيق مع (ALGEST و SIPROST)، على أن تكون مبادرات أخرى من خلال صالون المناولة الصناعية في جوان 2022 الذي ستنظمه الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة؛
- تنظيم أيام فنية وندوات ومنتديات ؛
- تنظيم لقاءات بين رجال الأعمال؛
- تنظيم البعثات الفنية في الخارج؛
- التنظيم والمشاركة في المعارض المتخصصة في التعاقد من الباطن والشراكة على المستويين الوطني والدولي؛
- إصدار وتصميم دليل للمقاولين من الباطن.

3- مجالات البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة

تتمثل المجالات التي تغطيها للمقاولين من الباطن والشراكة[1]:

- الصناعة المعدنية؛
- الصناعة الميكانيكية؛
- الكهرباء والالكترونيات وتكنولوجيا المعلومات؛
- البلاستيك والمطاط ، مركب؛
- صناعة المركبات؛
- الصناعة الكيماوية؛
- أجريفود؛
- صناعة التغليف؛
- المنسوجات والملابس؛
- الخدمات المتعلقة بالأعمال (الصيانة ، الهندسة ، الاستشارات ، NTIC).

[1] https://bastp-dz.org, consulté le 21/08/2021 , à 22h :00

وهي لا تعمل فقط كهيئة لمركزية الطلبات والعروض للتعاقد من الباطن والشراكات الصناعية ، بل إنها أيضًا أداة لتنظيم العرض والطلب على أعمال التعاقد الصناعية من الباطن، ووسيلة لمساعدة كلا الشريكين ، على وجه الخصوص للموردين والمقاولين من الباطن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

4- أهم المناولين من الباطن المنخرطين فيBASTP

حسب وزير الصناعة أحمد زغدار [1]، ما لا يقل عن 1410 شركة تعمل في قطاع التعاقد من الباطن على مستوى البلاد، في كلمة تلاها نيابة عنه الوزير المنتدب لدى رئيس الوزراء المسؤول عن المشاريع الصغيرة ، نسيم ضيافات ، بمناسبة افتتاح المعرض الدولي للمقاولين من الباطن ALGEST 2021.

كما أوضح أن هذه الشركات تعمل في قطاعات الميكانيكا ، والمعادن ، وبناء السفن ، والصناعات التحويلية ، والصناعات الإلكترونية ، والصناعات البلاستيكية والبتروكيماوية ، والهندسة.

وتجدر الإشارة إلى أن قطاع الصناعة يساهم بنسبة 4.7٪ في الناتج المحلي الإجمالي، لذا سلط الوزير الضوء على الدور "الاستراتيجي" للتعاقد من الباطن في تطوير القطاع ، ومن هنا تأتي الحاجة إلى تشجيع هذا التخصص ، لاسيما من خلال تحفيز المجموعات الكبيرة على توقيع عقود شراكة مع هؤلاء الشركات للسماح لهم بالاستفادة من خبراتهم وتمويلهم.

حيث أكد رئيس البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة، كمال أقسوس خلال تدخله بمناسبة اليوم الدراسي المنظم بالمدرسة العسكرية المتعددة التقنيات ببرج البحري حول موضوع "المناولة والإدماج الوطني: تحديات وآفاق"، أن التحدي الأساسي للصناعة الوطنية يتمثل في تطوير نشاط المناولة وتحسين نسبة الإدماج، مبديا تأسفه بشأن النسيج الوطني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تساهم بـ 10 بالمائة فقط في احتياجات المؤسسات المحلية الكبرى مشيرا إلى أن عدد كبير من المؤسسات الوطنية الكبرى تستمر في اللجوء إلى الاستيراد من أجل التزود بالمواد والمدخلات الأساسية لنشاطاتها، وأن القطاع يمثل اليوم نسبة 5 بالمائة فقط من الناتج المحلي الخام، مشيرا في مداخلته إلى أن هذا القطاع الذي يعتبر المفتاح الأساس للتنافسية الصناعية في البلاد[2].

---

[1] https://www.aps.dz/economie/131235-sous-traitance-pas-moins-de-1-410-entreprises-a-l-echelle-nationale , consulté le : 22/08/2022 à 20h :50

[2] البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم بـ 10 بالمائة في احتياجات المؤسسات الكبرى، متاح على الموقع:

, consulté le : 10/12/2021 à 16h :30https://www.elitihadcom.dz/

الاتفاقات المبرمة بين المجاميع الصناعية وبورصات المناولة الصناعية من الباطن[1]

تم توقيع عدة اتفاقيات بين المجاميع الصناعية الكبرى (GICA – AGM – ELEC EL JAZAIR – IMETAL – SNVI) و المقاولين من الباطن المنخرطين في بورصة المناولة والشراكة ، بحضور وزير الصناعة والمناجم وممثلي الوزارة ، وعدد هام من الضيوف.

- الغرض من هذه الاتفاقيات هو الجمع بين المناولين من الباطن المنتسبين إلى BSTPs، والمسؤولين الرئيسيين الذين يمثلون المجموعات الصناعية المذكورة أعلاه، وخلق مناخ من التبادلات يفضي إلى تنمية الاقتصاد الجزائري والمقاولات الصناعية الفرعية بشكل خاص.

المطلب الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تكثيف المناولة الصناعية

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا لا غنى عنه في نشاط المناولة الصناعية في اقتصاد أي دولة، فهي تعتبر كصناعات مغذية للصناعات الكبيرة.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا يوجد تعريف محدد وموحد حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فكلمة صغيرة وكبيرة لها مفاهيم نسبية تختلف من دولة لأخرى ومن قطاع لآخر ومن فترة زمنية لأخرى حتى داخل الدولة الواحدة، ويتم تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادا على مجموعة من المعايير منها عدد العمال وحجم رأس المال أو خليط من هذين المعيارين، وهناك تعريفات أخرى تقوم على أساس حجم المبيعات أو حجم الأرباح الصافية المحققة والقيمة المضافة[2].

فالبنك الدولي على سبيل المثال يعرف المشروعات الصغيرة والمتوسطة باستخدام معيار عدد العمال والذي يعتبر معيارا مبدئيا، وتعتبر المنشأة صغيرة إذا كانت توظف أقل من 50 عاملا، وهناك العديد من دول العالم التي تستخدم هذا المعيار لتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ففي الولايات المتحدة الأمريكية، ايطاليا وفرنسا تعتبر المنشأة صغيرة ومتوسطة إذا كانت توظف حتى 500عامل، في السويد

[1] https://bastp-dz.org/index.php/actualites/12-convention-cadre-groupes-industriels-et-bourses-de-sous-traitance, consulté le : 22/08/2022 à 20h :30

[2] رياض بن جليلي،" **تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الخصائص والتحديات**"، دورية جسر التنمية، العدد 93، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ماي 2010،ص2.

لغاية 200 عامل، في كندا واستراليا حتى 99 عاملا، في حين أنها في الدنمارك هي المنشآت التي توظف لغاية 50 عاملا[1].

كما اعتمد الاتحاد الأوروبي في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أفريل 1996 على ثلاثة معايير وهي: عدد العمال، رقم الأعمال واستقلالية المؤسسة، وقد فرق الاتحاد الأوروبي في تعريفه بين المؤسسات المصغرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2] كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول (2-5): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الاتحاد الأوروبي

المعيار / صنف المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الميزانية
مؤسسة مصغرة	من 1 إلى 9	2 مليون أورو	2 مليون أورو
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	10 مليون أورو	10 مليون أورو
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	50 مليون أورو	43 مليون أورو

المصدر: بلال شيخي، حمزة كبلوتي، المهدي حجاج، "**برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المأمول والواقع**"، مداخلة ضمن الملتقى الوطني: حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر، الوادي، يومي 29-30 أكتوبر 2017، ص4.

للإشارة فإن استخدام عدد العمال كمعيار لتعريف المؤسسات الغيرة والمتوسطة يمتاز بعدة مزايا أهمها[3]:

- تسهيل عملية المقارنة بين القطاعات والدول؛
- الاعتماد على معيار ثابت وموحد، خصوصا أنه لا يرتبط بتغيرات الأسعار واختلافها مباشرة وتغيرات أسعار الصرف؛

[1] إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، "**إدارة البنوك الإسلامية**"، دار غيداء للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2016.

[2] بلال شيخي، حمزة كبلوتي، المهدي حجاج، "**برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المأمول والواقع**"، مداخلة ضمن الملتقى الوطني: حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر، الوادي، يومي 29-30 أكتوبر 2017، ص4.

[3] رياض بن جليلي، "**تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الخصائص والتحديات**"، مرجع سابق، ص3.

- يتسنى لمعظم دول العالم جمع المعلومات حول هذا المعيار.

الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المشرع الجزائري

حسب القانون رقم 01-18[1] ، تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات والتي تتضمن الخصائص التالية:

- تشغل من 1 إلى 250 شخصا؛
- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري(02) دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار؛
- تستوفي معيار الاستقلالية.

أما القانون 17-02[2] المتعلق بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد اشتمل على التعريف التالي:

تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات:

- تشغل من 1 إلى 250 شخصا؛
- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعة ملايير(04) دينار جزائري،أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار (01 دينار جزائري ؛
- تستوفي معيار الاستقلالية*.

من خلال التمعن في القانونين السابقين نلاحظ أن كلاهما اجمعا على معيار عدد العمال الذي لا يتجاوز 250 عامل، كما اتفقا على معيار الاستقلالية، إلا أن الاختلاف كان في حجم رقم الأعمال، حيث تم رفعه من قيمة ملياري دينار جزائري إلى ما قيمته 04 ملايير دينار حسب القانون 17-02 ، والهدف من هذا الشرط ليس لتقليص عدد المؤسسات بل لإعطائها أكثر مصداقية.

---

[1] يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤرخ في27رمضان 1422الموافق ل 12 ديسمبر 2001، المادة 4،الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة في 15 ديسمبر 2001، ص 5.

[2]يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤرخ في 11 ربيع الثاني 1438 الموافق ل10جانفي 2017، المادة 5،الجريدة الرسمية ، العدد 02، الصادرة في 11جانفي 2017، ص 5.

*يقصد به كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 % فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى، لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثاني: معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تختلف معايير التصنيف من منظمة لأخرى وهذا تبعا للمعايير المعتمد عليها، إلا أن المشرع الجزائري اتفق على التصنيف التالي:

الجدول (2-6): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المعيار / الصنف	عدد العمال	رقم الأعمال (مليون دينار)	الحصيلة السنوية (مليون دينار)
مؤسسة مصغرة	من 1-9	اقل من 20	لا تتجاوز 10
مؤسسة صغيرة	من 10-49	لا يتجاوز 200	لا تتجاوز 100
مؤسسة متوسطة	من 50-250	من 200-2000	من 100-500

المصدر: القانون رقم 01-18، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤرخ في27رمضان 1422الموافق ل 12 ديسمبر 2001، المادة ،5، 6، 7، الجريدة الرسمية، العدد 77، الصادرة في 15 ديسمبر 2001، ص 6.

الفرع الثالث: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تتسارع وتيرة نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الآونة الأخيرة، الأمر الذي أدى إلى تعاظم دورها، سواء من ناحية خلق مناصب الشغل أو من ناحية مساهمتها في القيمة المضافة، وهذا ما سيتم التطرق له.

أولا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن تزايد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف الدولة عن طريق مختلف القوانين المنظمة لها والتسهيلات التي تقدمها، أدى إلى تضاعف عددها وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول (2-7): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة(2008-2021)

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
شخص معنوي	321387	345902	369319	391761	420117	459414	496989
شخص طبيعي	70626	109496	113573	120095	130394	142169	159960
أعمال حرفية	126887	169080	135623	146881	160764	175676	194562
مؤسسات عمومية	626	591	557	572	557	557	542
المجموع	519526	625069	619072	659309	711832	777816	852053
السنوات	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
شخص معنوي	537901	575906	609344	643493	671267	689383	720495
شخص طبيعي	178994	211083	222570	237457	247275	252734	262040
أعمال حرفية	217142	235242	242322	260652	274554	288727	303605
مؤسسات عمومية	532	390	267	261	243	229	225
المجموع	934569	1022621	1074503	1141863	1193339	1231073	1286365

المصدر من إعداد الطالبة بالاعتماد على النشريات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم:

Bulletin d'informations statistiques, ministère des l'industries et des mines, sur le site :

www.mdipi.gov.dz

من خلال الجدول أعلاه والذي يمثل تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر خلال الفترة(2008-2021)حيث تظهر الإحصائيات الزيادة الواضحة في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة لأخرى، أين كان عددها لا يتجاوز عددها 519526 مؤسسة صغيرة ومتوسطة سنة 2008، لتصل إلى 1286365 مؤسسة صغيرة ومتوسطة سنة 2021، أي بزيادة قدرها عن سنة 2018، من حيث القطاعات نلاحظ أن نسبة المؤسسات العمومية ضئيل جدا، أما نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة فهي تتجاوز نسبة 99% من العدد الكلي، الأمر الذي يؤكد حرص الدولة على الاهتمام بهذا النوع من المؤسسات والتشجيع على تطوره، حيث أدركت أنها السبيل الوحيد لتطور ونمو الاقتصاد الوطني.

ثانيا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الشغل

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في خلق مناصب شغل للشباب، وتعطي الفرصة لهم لتطوير مواهبهم.

الجدول(2-8):مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل في الجزائر للفترة (2008-2021)

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
م ص و م خاصة	1233073	1494949	1577030	1676111	1800742	1953636	2110665
م ص و م عمومية	52786	51635	48656	48086	47375	48256	46567
المجموع	**1285859**	**1546584**	**1625686**	**1724197**	**1848117**	**2001892**	**2157232**
السنوات	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
م ص و م خاصة	2327293	2511674	2632018	2702067	2864566	2968618	3114860

م ص و م عمومية	43727	29024	23452	22197	21085	20898	20108
المجموع	**2371020**	**2540698**	**2655470**	**2724264**	**2885651**	**2989516**	**3134968**

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على النشريات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم:

Bulletin d'informations statistiques, ministère des l'industrie et des mines,

.www.mdipi.gov.dz

من خلال الجدول أعلاه والذي يمثل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب الشغل في الجزائر للسنوات(2008-2021) بقطاعيها العام والخاص، حيث نلاحظ أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجاوز 3 مليون منصب شغل سنة 2021، بزيادة معتبرة قدرها 145452 منصب شغل عن سنة 2020، أي بزيادة تقارب 5%، في حين كانت عدد المناصب التي تساهم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2008 تمثل 1285859 منصب لتستمر في مساهمتها الكبيرة في الشغل ، لترتفع ب1849109 منصب شغل خلال سنوات الدراسة، نتيجة التطور الهائل في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثالثا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة

تمثل القيمة المضافة الثروة الحقيقية التي تضيفها المؤسسة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها دور محوري في دعم الاقتصاد الجزائري من خلال ما تساهم به من قيمة مضافة، كما يوضحه الجدول الموالي.

الجدول (2-9): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات (2009-2020)

الوحدة: مليار دج

السنوات	2009		2010		2011		2012	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
مساهمة م ص و م خاصة	4162,02	%83,59	4681,68	%84,98	5137,46	%84,77	5813,02	%87,99
مساهمة م ص و م عمومية	816,80	%16,41	827,53	%15,02	923,34	%15,23	793,38	%12,01
المجموع	4978,82	%100	5509,21	%100	6060,8	%100	6606,4	100,00%
السنوات	2013		2014		2015		2016	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
مساهمة م ص و م خاصة	6741,19	%88,30	7338,65	%86,07	7924,51	%85,78	8529,27	%85,77
مساهمة م ص و م عمومية	893,24	%11,70	1187,93	%13,93	1313,36	%14,22	1414,65	%14,23
المجموع	7634,43	%100	8526,58	%100	9237,87	%100	9943,92	100,00%
السنوات القطاعات	2017		2018		2019		2020	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة

مساهمة م ص و م خاصة	8815,62	%87,22	9524,41	%87,49	10001,3	%87,34	9326,55	87,77%
مساهمة م ص و م عمومية	1291,14	%12,78	1362,21	%12,51	1449,22	%12,66	1299,91	12,23%
المجموع	10106,76	%100	10886,62	%100	11450,5	%100	10626,5	100,00%

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على النشريات الإحصائية لوزارة الصناعة والمناجم:

Bulletin d'informations statistiques, ministère desl'industries et des mines,

.www.mdipi.gov.dz

من خلال الجدول الذي يمثل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة، نلاحظ سيطرة القطاع الخاص من خلال مؤسساته الصغيرة والمتوسطة التي حققت نسب كبيرة ، والتي تفوق 80% في كل سنوات الدراسة، في حين نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية تمثل نسب محتشمة لا تتجاوز 16% في أحسن حالاتها ما يؤكد الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الاقتصاد الجزائري.

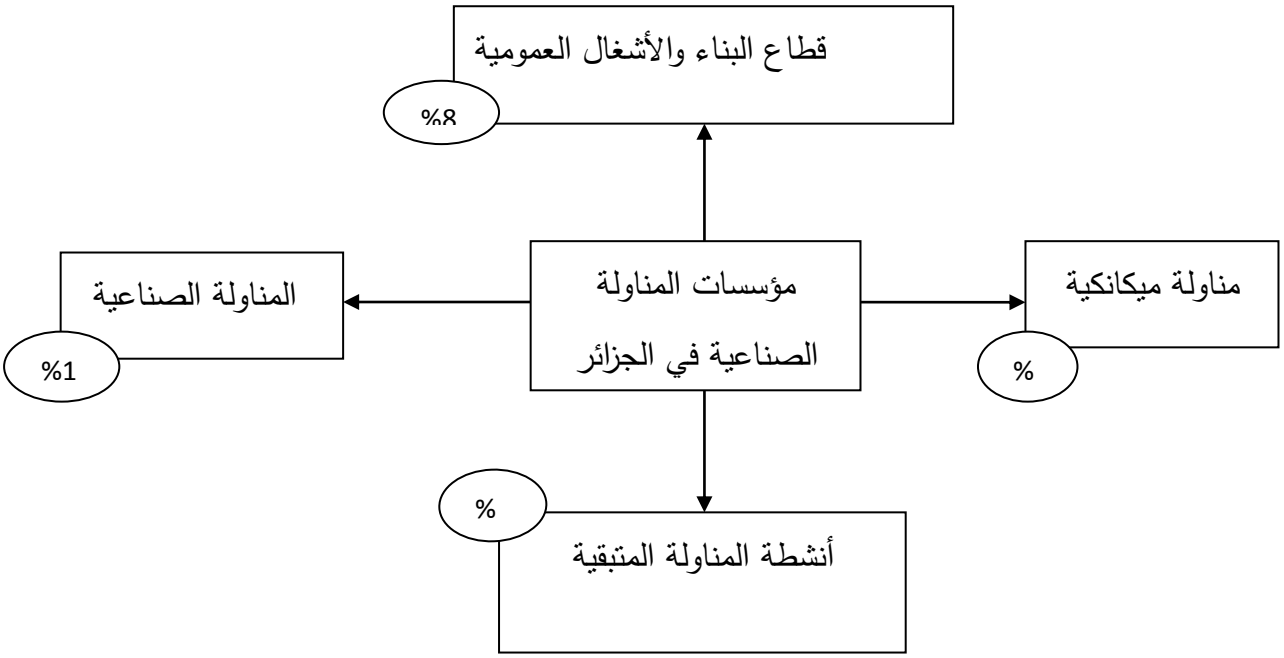
الفرع الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور المناولة الصناعية في الجزائر

باعتبار أن نشاط المناولة الصناعية قائم على العلاقة التعاقدية بين المؤسسات والمجمعات الصناعية الضخمة وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهذا يقودنا الى البحث فيما إذا كانت هذه الأخيرة لها دور في تشجيع ونمو المناولة في الجزائر

أولا: مكانة المناولة الصناعية في الجزائر

من بين القطاعات التي تخدمها استراتيجية المناولة، نجد القطاعات الموضحة في الشكل بنسب متفاوتة كما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل (2-4): أهم قطاعات المناولة في الجزائر



المصدر: قلوش عبد الله، سحنون سمير،" **إستراتجية المناولة الصناعية لعصرنة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – دراسة حالة مؤسسة آمرة (SEROR)**"، مجلة إضافات اقتصادية، المجلد 2، العدد 3، جامعة غرداية، أفريل 2018، ص 40-41.

ومن بين القطاعات التي تنشط في مجال المناولة في الجزائر قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة كبيرة جدا تقدر ب 80% فهو المجال الذي يغزو سوق المناولة عن كريق تعاقد المقاولين في مجال البناء مع مقاولين من الباطن، نشاط المناولة الميكانيكية بنسبة 5%،أما المجال الصناعي فهو يمثل نسبة 10% فقط ما الحجم الكلي للمناولة، وهي نسبة ضئيلة، بحكم العدد الكبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أما 5% المتبقية فهي موزعة على مختلف القطاعات

ثانيا: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نشاط المناولة الصناعية

يتوزع نشاط المناولة في الجزائر على القطاعات السابقة التي تم الإشارة إليها، ولكن بنسب متفاوتة، فمن خلال دراسة أجريت على 129 مؤسسة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنخرطة في بورصة الشراكة والمناولة الصناعية وهذا سنة 2017، اتضح أن هذه الاستراتيجية متركزة على قطاع الصناعات الميكانيكية بالدرجة الأولى، كما توضحه نتائج الجدول الموالي

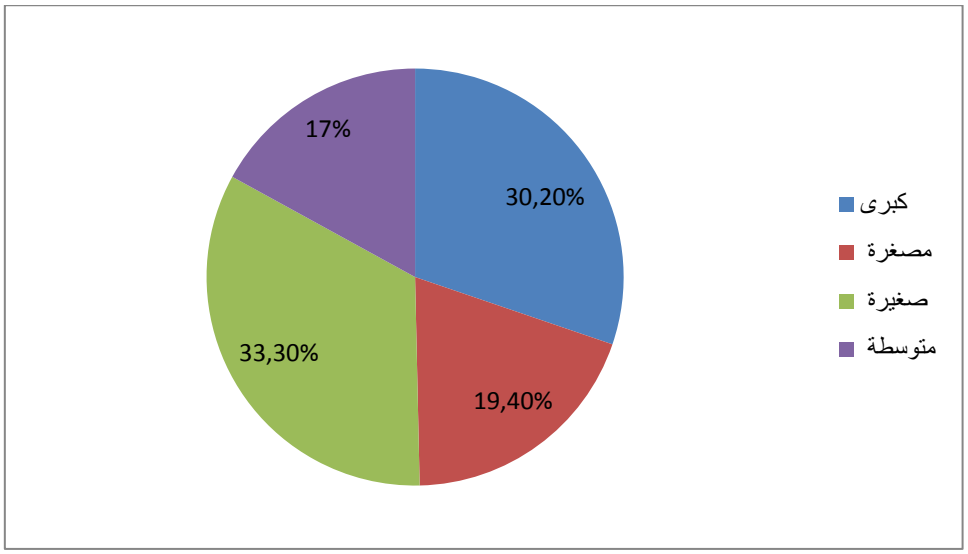
الجدول (2-10):توزيع أهم المؤسسات المناولة في المجال الصناعي

قطاع نشاط المؤسسات المناولة	نوع المؤسسات المناولة في المجال الصناعي							المجموع	النسب %
	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة				مؤسسات كبرى				
	متوسطة	صغيرة	مصغرة	المجموع	النسب %	العدد	النسب %		
ص.الميكانيكية وتحويل المعادن	7	20	15	42	%89,4	5	%11,9	47	%36
ص٠الحديد والصلب	4	11	1	16	%59,3	11	%68,8	27	%21
ص. الالكترونية الكهربائية والمعلوماتية	7	2	1	10	%50	10	%100	20	%16
ص.الكيميائية وتحويل البلاستيك والمطاط	2	7	4	13	%62	8	%61,5	21	%16
الخدمات الصناعية	2	3	4	9	%19	5	%55,6	14	%11
المجموع	**22**	**43**	**25**	**90**	**%100**	**39**	**100%**	**129**	**%100**
النسب	**%17**	**%33,3**	**%19,4**		**%69,8**		**%30,2**		**100%**

المصدر: طوبال منى، حداد بختة، "**واقع المناولة الصناعية في قطاع صناعة وتركيب السيارات بالجزائر – دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات المناولة**"، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 11، العدد 2، الجزء1، ص ص: 579-579.

من خلال الجدول أعلاه يتبين لنا أن المؤسسات المصغرة الصغيرة والمتوسطة حيث إن نسبتها تمثل **69,8%** من إجمالي المؤسسات التي تنشط في مجال المناولة الصناعية والتي تقدر في هذه الحالة ب129 مؤسسة، أما باقي النسبة و التي تمثل**30,2%** فهي من نصيب المؤسسات الكبيرة، موزعة كما يلي؛

الشكل (2-5): توزيع المؤسسات المناولة حسب نوع المؤسسة

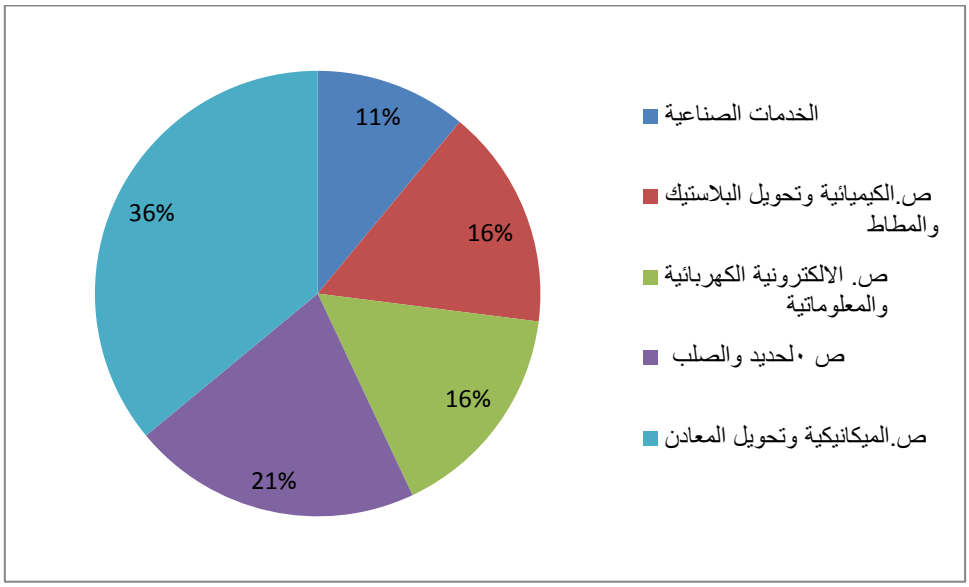


المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول أعلاه

من حيث شكل المؤسسة نجد أن المؤسسات الصغيرة تساهم بأعلى نسبة مقدرة ب 33,3%، تليها المؤسسات المتوسطة بنسبة 19,4%، أما المؤسسات المصغرة فهي تساهم ب 17% من النسبة الكلية للمناولة الصناعية، الأمر الذي يؤكد الدور الذي تلعبه هذه المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في المجال الصناعي إذا ما أتيح لها المجال وأعطيت لها الفرصة يمكن أن تكون رافدا للاقتصاد الوطني.

فيما يخص القطاعات التي تعمل وفق استراتيجية المناولة الصناعية المستهدفة، فهي موزعة كما هو موضح في الشكل الموالي.

الشكل(2-6): توزيع المناولة الصناعية حسب القطاعات



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول أعلاه

من خلال الشكل نلاحظ أن الصناعات الميكانيكية وتحويل المعادن تحتل الصدارة بأعلى نسبة مقدرة ب36%من الحجم الكلي للمناولة الصناعية، تليها صناعة الحديد والصلب بنسبة 21%، أما الصناعات الالكترونية الكهربائية والمعلوماتية و ص.الكيميائية وتحويل البلاستيك والمطاط فيمثلان نفس النسبة قدرت ب16%، في حين حصل قطاع الخدمات على المرتبة الأخيرة بنسبة11%، فمن خلال هذه النتائج يمكننا القول أن قطاع هو القطاع الأكثر استخداما للمناولة الصناعية في الجزائر،

المطلب الثالث: معوقات وعوامل نجاح المناولة الصناعية في الجزائر

تعترض نشاط المناولة الصناعية جملة من المشاكل التي ينبغي حلها لتحقيقي الاهداف المرجوة منها، ويكون هذا بتوفير جملة من العوامل المساعدة على ضمان سيرها و نجاحها

الفرع الأول: المشاكل والعراقيل التي تواجه المناولة الصناعية في الجزائر:

تعترض نشاط المناولة الصناعية في الجزائر العديد من العراقيل والصعوبات التي تحد من تطورها وانتشارها نذكر منها:

- مشكل انخفاض النشاطات المرتبطة بالاندماج الاقتصادي غير الملائم أدى الى تراجع معدلات استعمال القدرات الآلية المتوفرة في كثير من الأحيان ب 50% وعدم وجود ثقافة المناولة الصناعية؛
- تشهد المركبات الكبرى تدهور معدل استعمال قدراتها الآلية المتاحة لها عاما بعد آخر أمام صعوبة تحديد هذه القدرات، جعل المسؤولين يتوجهون نحو البحث عن مسيرين قادرين على اتخاذ قرارات من شأنها أن تحسن معدل استخدام التجهيزات المتقادمة وإدراج فكرة مناولة بعض النشاطات قصد تقليص تكاليف العتاد والموظفين في آن واحد؛
- المشكل الآخر المطروح للمناولة هو عدم معرفة المناولين، إذ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية لا تتعارف فيما بينها بينما الإعلام موجود، غير أنه ينتقل بصعوبة لأن العقليات ليست مهيأة لسياسة الأبواب المفتوحة والتعاون بين المؤسسات[1].
- عدم الوعي بأهمية المناولة الصناعية في أوساط الصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- عدم ثقة الصناعات الآمرة في قدرات هذه الصناعات في تنفيذ المناولات الصناعية؛
- عدم وجود إحصائيات تدقيقية لحجم لمناولة في الهيكل الصناعي الجزائري؛
- صعوبة الحصول على بيانات دقيقة حول الأنشطة القابلة للتخريج لدى الصناعات الكبيرة؛
- النقص الفادح في وسائل ترويج ونشر ثقافة المناولة الصناعية بين أوساط الصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- إنشاء هيآت بمعايير دولية وما يتبعها من سن للقوانين والتنظيمات لا تتماشى في غالب الأحيان مع طبيعة ومتطلبات السوق الجزائرية مما يجعل هذه القوانين بعيدة عن التنفيذ[2]

[1] تشام فاروق، "**دور المناولة الصناعية في ترقية المبادرة المقاولاتية من خلال تحسين التنافسية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**"، المجلة الجزائرية للاقتصاد والتسيير، المجلد 13، العدد 02، 2019، جامعة وهران02، الجزائر، ص 128.

[2] ميدون الياس، خروبي سفيان، " **المناولة الصناعية كمحدد نجاح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**"، المجلد 6، العدد الأول، المركز الجامعي اليزي، جانفي 2018، ص 78.

الفرع الثاني: عوامل نجاح المناولة الصناعية في الجزائر:

نجاح عملية المناولة الصناعية يستدعي تكاثف الجهود والتعاون بين مختلف المؤسسات الاقتصادية الفاعلة، وتوافر العديد من العوامل من بينها ما يلي[1]:

- مستوى الجودة الذي يعتبر من أهم المعايير لتحديد واختيار المؤسسات المقدمة للأعمال لخدمات المؤسسات المناولة؛
- عوامل التكلفة الإنتاجية وطاقات الإنتاج القادرة على توفير الكميات المطلوبة في مواعيدها؛
- توفر تكنولوجيا حديثة ومتطورة وفقا لمتطلبات السوق؛
- تمتع الشركة المناولة بثقة وتقدير الشركات المقدمة للأعمال الأخرى، إضافة إلى تحليها بالانضباط والجدية والدقة في التنظيم والإدارة وتطبيق نظم إنتاج متطورة، واعتمادها على عمالة ماهرة علاوة على قدراتها المالية.

المبحث الرابع: نماذج دولية حول المناولة الصناعية

تتطلب استراتيجية المناولة العديد من الشروط لنجاحها وتحقيق الأهداف المرجوة منها، كما سبق التطرق لها، وفي هذا الصدد نحاول تقديم بعض التجارب الناجحة في هذا المجال، ومحاولة الوقوف على أهم الايجابيات والنقائص التي تخللتها.

المطلب الأول: تجربة الاتحاد الأوروبي في مجال المناولة الصناعية

تعد التجربة الأوروبية من النماذج الناجحة، التي أثبتت جدارتها في مجال المناولة الصناعية، من خلال نمو المؤسسات المناولة التي ساهمت في الرفع من رقم الأعمال، وتضاعف اليد العاملة ومن ثم المساهمة في الدفع بعجلة التنمية الاقتصادية، نحاول رصد مختلف المعطيات الخاصة بالمناولة على مستوى الدول الأوربية عامة، ثم التفصيل في تجربة المناولة الصناعية في فرنسا خاصة.

[1] مصطفى بورنان، كريم زرمان، "**دور مراكز التسهيل والمناولة الصناعية في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**"، مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، جامعة المجلد 04، العدد 01، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، مارس 2019، ص115.

الفرع الأول: حجم المناولة في أوروبا

توجهت العديد من الدول إلى تنظيم الإنتاج الصناعي من خلال الاستعانة بمؤسسات صغيرة متخصصة في مجالات معينة، قصد الرفع من الإنتاج وربح الوقت، وهذا ما نلمسه في العديد من الدول الأوروبية التي استعانت باستراتيجية المناولة، سواء بالنسبة للدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي أو الدول التي لم تنظم بعد، لذا نحاول من خلال هذا الجزء إلى تقديم بعض الإحصائيات والأرقام حول المناولة الصناعية في أوروبا،

أولا: المناولة الصناعية في الدول 15 للاتحاد الأوروبي

بلغ إجمالي رقم الأعمال في مجال المناولة الصناعية سنة 2017 في ال 15 دولة الأولى المنظمة للاتحاد الأوروبي حوالي 431.1 مليار أورو أي ارتفاع بما قيمته 4 ٪، يخص رقم الأعمال 259 647 مؤسسة بحجم عمالة حوالي 3.4 مليون موظف، ما يمثل ارتفاع بنسبة 1,17 ٪من الحجم الإجمالي للموظفين[1].

الجدول (2-11): المناولة الصناعية في دول الاتحاد الأوروبي(15) لسنة2017

الدولة	رقم الأعمال المحقق من المناولة(مليار أورو)	حجم العمالة من خلال المناولة	عدد المؤسسات المناولة
ألمانيا	142,09	862 164	45 341
فرنسا	73,67	507 224	31 054
ايطاليا	45,44	406 904	43 623
المملكة المتحدة	42,76	378 192	31 317
اسبانيا	36,69	513 471	46 702
النمسا	16,01	110 755	5 077
هولندا	15,58	104 018	6 015

[1] Daniel Coué ,« **la sous traitance industrielle chiffres et analyses »**,global industrie, Paris, Mars 2018, p 2.

بلجيكا	12,04	76 369	4 558
السويد	11,44	66 515	10 442
فنلندا	7,96	43 071	4 735
البرتغال	7,94	117 159	10 899
الدانمرك	7,16	58 482	2 810
ايرلندا	6,54	59 286	6 877
اليونان	4,78	71 045	9 851
لوكسمبورغ	0,98	6 633	346
مجموع الاتحاد الأوروبي 15 دولة	**431,08**	**3 381 288**	**259 647**

source: Daniel Coué : « **la sous traitance industrielle chiffres et analyses »,**Paris, Mars 2018,p3.

ثانيا: المناولة الصناعية في الدول 28 للاتحاد الأوروبي

بلغت عروض المناولة في الدول الأعضاء 13المنظمة حديثا للاتحاد الأوروبي 92,33 مليار أورو، أي بمجموع يقدر ب523,41 مليار أورو للدول 28 للاتحاد الأوروبي وهذا سنة 2017.

في حين بلغت عروض المناولة خارج الاتحاد الأوروبي في كل من سويسرا والنرويج 27,02 مليار اورو سنة 2017، أي بمجموع 458,1 مليار اورو في أوروبا الغربية، لتبلغ عروض المناولة في أوروبا ككل 550,43 مليار اورو، ما يستقطب 440173 مؤسسة، بطاقة4919456 موظف، والجدول الموالي يلخص مختلف الأرقام التي تخص المناولة الصناعية في أوروبا[1].

[1]Daniel Coué ,« **la sous traitance industrielle chiffres et analyses »**, op.cit,p 3.

الجدول 2-12: المناولة الصناعية في دول الاتحاد الأوروبي(28) لسنة2017

الأسطر	الدول	رقم الأعمال المحقق من المناولة (مليار اورو)	حجم العمالة من خلال المناولة	عدد المؤسسات المناولة
1	**مجموع 15 دولة للاتحاد الأوروبي**	**431,08**	**3 381 288**	**259 647**
2	مجموع 13الدولة الاعضاء حديثا للاتحاد الأوروبي	92,33	1 420 889	172 851
2+1=3	**مجموع 28 دولة للاتحاد الأوروبي**	**523,41**	**4 802 177**	**432 498**
4	سويسرا والنرويج	27,02	117 279	7 655
4+1=5	**أوروبا الغربية**	**458,1**	3 498 567	267 302
4+3=6	**مجموع أوروبا**	**550,43**	**4 919 456**	**440 153**

source: Daniel Coué, « **la sous traitance industrielle chiffres et analyses** »,op.cit,p4.

يمكن تلخيص مختلف التطورات ومعدلات النمو مقارنة مع سنة 2016 كما يلي[1]:

- مجموع دول الاتحاد الأوروبي**(15): 4٪+**
- الدول الأعضاء الجديدة **(13): 5,93٪+**
- مجموع دول(**UE**)**28: 4,34٪+**
- سويسرا والنرويج: **3,77٪+**
- أوروبا الغربية: **3,99٪+**
- إجمالي أوروبا: **4,31٪+**

[1]Ibid.

الفرع الثاني: المناولة الصناعية في فرنسا

تكتسي المناولة الصناعية في فرنسا أهمية بالغة، فهي تساهم بنسبة كبير في خجم المناولة على المستوى الأوروبي

أولا: ظهور المناولة الصناعية في فرنسا

بدأ اللجوء الى المناولة منذ السبعينات، لقد عرفت تطورا ملحوظا وبالخصوص في ميدان الصناعة، حققت ما يقارب73,2 مليار أورو من رقم الأعمال، وتتكون من 36890 مؤسسة بمختلف الأحجام وتشغل 680521 شخص، هذه الإحصائيات متعلقة بسنة 2001؛

مهما كان التنوع العملي حاليا 8 مؤسسات من بين 10 لها علاقات مع الشراكة، الدلائل المقدمة من أجل القيام بالإخراج تلخص في كلمتين: الإنتاجية والمرونة والتي كثيرا ما تؤدي إلى الشراكة وحذف بعض الامتيازات الاجتماعية وتعديل أفضل لتكاليف الإنتاج والتوزيع؛

المؤسسات الفرنسية واجهت وضعية تتميز بطلب مترديا وتكاليف مالية في تزايد لأن معدل الفوائد في ارتفاع مستمر، هذا التطور تسبب فيما يلي:

1. تدني وفورات الحجم وثقل مهم في تكاليف الاستثمار ووهن في خزينة المؤسسات، نتيجة هذه المشاكل كان رد الفعل سريعا لأن المؤسسة اتجهت نحو الحصول على الإنتاجية؛
2. الوسائل المستعملة عديدة: التحول المتنامي لمسار الإنتاج، إعادة الهيكلة والتنظيم للمؤسسات، التخلي عن بعض الإنتاج لصالح التفاوض والتدعيم المعتبر للوظيفة المالية للمؤسسات والتي أصبحت مهمة للغاية[1].

ثانيا: تطور حجم المناولة الصناعية في فرنسا

في فرنسا وخلال سنة 2004 فان القطاعات المتخصصة في المناولة الصناعية حققت ما يقارب 34 مليار اورو من رقم الأعمال و تتكون من 696 19 مؤسسة بمختلف الأحجام و تشغل 328276

[1] بحشاشي رابح، جمعوني هند، "**إستراتجية المناولة على المستوى الدولي**"، ضمن الملتقى الوطني حول: إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر، الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017،ص ص:9-10.

شخص، كما أن الميكانيكا الصناعية تحصلت على حصة الأسد حيث إن رقم الأعمال يساوي9,2 أورو كما أنها تتكون من 9088 مؤسسة و تشغل 103322 شخص، أما القطاع الثاني فهو التقطيع التفصيل و التطريق على البارد وهو لا يقل أهمية عن الثاني، فهي تحتل مركزا مهما مقارنة بالقطاعات الأخرى، وان دل على شيء فانه يدل على أن المناولة الصناعية هي السائدة.

تحتلحاليا صناعة الميكانيكا والمناولة الصناعية الطليعة فيما يخص التدابير الاقتصادية والصناعية ولها وزن كبير في قطاع السيارات وحاضرة بقوة في اقتصاد فرنسا، والمناولة الصناعية للسيارات لها قوانينها الخاصة وشروطها الخاصة كذلك والرهانات هي كمناول في صناعة السيارات هو شبه مرتبط بصاحب الأمر (شبه مندمج معه)[1].

كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول(2-13): بعض المعطيات حول المناولة الصناعية في فرنسا

القطاعات	الفواتير 2004 (ملايين اورو)	عدد المستخدمين	عدد المؤسسات
الميكانيك الصناعية	9269,82	103322	9088
التقطيع- التفصيل-التطريق على البارد	6001,09	45017	1181
صناعة النحاس- الأنابيب- البناء المعدني	4177,19	43866	3433
المسبكة	3796,99	35413	452
معالجة وتغليف المعادن	2746,34	30819	2209

[1] عمر شريف،زكية بن زروق،"**دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال المناولة في استقطاب اليد العاملة -دراسة حالة مقارنة بين الجزائر و فرنسا**"،مرجع سابق، ص 13.

التقوير	2389,72	19069	1140
صهر رشم وقولبة	1736,61	14462	589
تثبيت	1076,24	7635	115
قوالب نماذج تصميم	1065,81	12072	798
لوازم عصر	634,52	6164	446
المكونات والأعضاء الميكانيكية	437,45	3658	124
الدوافع	419,21	3680	96
تعدين الغبار	346,57	2199	25
المجموع	**34 097,56**	**327 376**	**19 696**

المصدر: بحشاشي رابح، جمعوني هند، "**استراتيجية المناولة على المستوى الدولي**"، مرجع سابق، ص ص:13-14.

- نلاحظ من خلال الجدول والذي يمثل حجم المناولة لسنة 2004 حسب القطاعات، فيما يتعلق بالفواتير من المناولة، وعدد المؤسسات المناولة وعدد المستخدمين، من الأرقام أعلاه نلاحظ أن القطاعات المتخصصة في المناولة حققت 34 مليار اورو من رقم الأعمال بمختلف الأحجام، نلاحظ أن قطاع الميكانيكا الصناعية في المرتبة الأولى برقم أعمال يساوي 9.2 مليار اورو من الحجم الكلي للمناولة أي بنسبة تفوق 27% وبنسبة مساهمة تفوق 31 % من حجم العمالة، يليها قطاع التقطيع التفصيل و التطريق على البارد بنسبة 17 %، أما القطاع الثالث فهو صناعة النحاس- الأنابيب- البناء المعدني بنسبة 12% من رقم الأعمال الكلي للمناولة.
- أما خلال سنة 2017 فكان رقم الأعمال المحقق من المناولة في فرنسا حوالي 73,67 مليار أورو ما يمثل نسبة 16 % من الحجم الكلي في اوروبا ، أما حجم العمالة المحقق من خلال المناولة فيقدر ب507224 عامل حيث فاقت ما نسبته 14% من العمالة في أوروبا المحققة من المناولة الصناعية، في حين بلغت عدد المؤسسات 31054 مؤسسة مناولة أي ما نسبته 7% من العدد الكلي من المؤسسات الناشطة في مجال المناولة الصناعية في أوروبا.

الفرع الثالث: عوامل نجاح المناولة الصناعية في أوروبا وفرنسا

نجد العديد من العوامل التي شجعت انتشار المناولة الصناعية في أوروبا عامة وفي فرنسا على وجه الخصوص، مما كللت التجربة بالنجاح وجعلت منها مثالا يحتذى به من طرف العديد من الاقتصاديات، ومن بين العوامل نجد:

أولا: الأتمتة(la robotisation)

حيث أن تطور التقنيات الجديدة المبنية على المكننة ليس فقط من طرف العمل وإنما شروط الاستغلال وتسيير الإنتاج كذلك، ففي اغلب الأحيان يزداد الطلب على خدمات المناولين من قبل المؤسسات الآمرة وهذا ما يمكنها من الاستثمار في آلات جديدة ومتطورة، وبالتالي في تحقيق منتجات عالية وبأسعار مناسبة؛

ثانيا: تحسين ورفع جودة المنتجات

حيث أن حدة المنافسة والمنافسة للتطورات التقنية أدت إلى تعقيد المنتوج وتركيباته وهو ما جعل إنتاج منتوج من طرف المؤسسة وبالمواصفات العالية الجودة أمرا صعبا لذلك يتم اللجوء إلى الشركاء والمقاولين من الباطن الذين يتوفرون على التجهيزات والمهارات الضرورية للوصول إلى الجودة المطلوبة .

هذا وتجدر الإشارة إلى تعدد أسباب انتشار المناولة في أوروبا، فلو أخذنا فرنسا مثلا فنجد أنها اهتمت بتوفير آليات من أجل تطوير قطاع المناولة، وهذا من خلال سن قوانين تنظيمية من بينها قانون رقم 75-1334 المؤرخ في 31 ديسمبر 1975 والمتعلق بالمقاولة الفرعية(المقاولة من الباطن) والذي عرف عدة تعديلات آخرها التعديل الواقع بموجب قانون 2001-1668 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 إلى جانب إنشاء بورصات المناولة التي ساهمت كثيرا في انتشار ثقافة المناولة وإحصاء المؤسسات العاملة في مجال المناولة الصناعية وتوفير كافة المعلومات التقنية الضرورية، وترى فرنسا في المناولة أسلوبا فعالا لدفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال نجاعتها في تنظيم الإنتاج الصناعي[1].

[1] بن الدين امحمد، "**المناولة الصناعية كإستراتجية لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية –دراسة تطبيقية على عينة من المؤسسات الصناعية العاملة بالجزائر**"، مرجع سابق، ص ص 243-244.

المطلب الثاني: التجربة اليابانية

تأخذ اليابان دائما كمثل رائد للعالم في توظيف أسباب الإنتاج(مثل المناولة) في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها. حيث تعتبر المناولة الصناعية واحدة من أهم مكونات النظام الاقتصادي الياباني ومصدرا هاما للكفاءة والقدرة التنافسية للصناعة في العالم.

الفرع الأول: ظهور المناولة الصناعية في اليابان

تميزت المناولة الصناعية في اليابان بالتدرج في التطور، فهي لم تكن كما هي عليه حاليا، بل مرت بعدة خطوات ومراحل

أولا: خلفية تاريخية للمناولة الصناعية في اليابان

إن وجود أنظمة المناولة الصناعية على نطاق واسع هو أحد خصائص التنظيم الصناعي الياباني، ويعود تاريخ هذا النشاط في اليابان لثلاثينات القرن الماضي، وبالضبط في صناعة الذخائر، ومن التطورات الهامة التي حدثت سنوات 1940 إدخال شركة تويوتا للمناولة الصناعية، هذا الحدث أدى إلى إرساء الأسس لنظام المناولة متعدد المجالات، كما ساعدت التدابير والسياسات المناسبة، وكذا توجيه وتشجيع المقاولين لاستخدام المناولين قدر الإمكان للترويج للمناولة الصناعية في اليابان، والملاحظ من تاريخ نشاط المناولة في اليابان انه خضع لتغييرات من وقت لآخر، فبعد هـ>هـ الفترة حصلت المناولة على حياة متجددة بسبب الحرب الكورية عام 1950، كانت المعايير التقنية للمتعاقدين بعد الحرب العالمية الثانية متخلفة جدا؛

وفي سنوات الستينات والسبعينات من القرن العشرين توسع التصنيع بسرعة بسبب الإنتاج الضخم، واعتمدت المؤسسات الكبيرة ممارسات تصنيع مرنة للبقاء والمنافسة، أصبح الاعتماد على المناولة أمرا لا غنى عنه، وبحلول السنوات الثمانينات برزت المناولة في اليابان كهيكل هرمي متعدد الطبقات، حيث كانت للمؤسسات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة علاقة تعاونية مستمرة فيما بينها، ولكن لا يوجد اتصال مباشر رئيس الهرم والمؤسسات الصغيرة في المستويات الدنيا، مع ذلك فإن انفجار الاقتصاد الفقاعي مع بداية التسعينات ومع الاتجاه المتزايد نحو العولمة أضاف بعدا جديدا للمناولة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان، وعرفت هذه الفترة ركودا وحولت العديد من الصناعات الموجهة نحو

التصدير قواعدها إلى بلدان آسيوية أخرى، نتيجة لذلك تقلص قطاع الصناعات التحويلية وانخفضت النسبة المئوية للمؤسسات الصغيرة المتوسطة المناولة، إلا أن اليابان واجهت هذه التحديات والمشاكل من خلال إعادة هيكلة هذا القطاع وتبني استراتيجيات وسياسات جعلت من هذا القطاع أساسا لبناء نهضتها الصناعية[1]؛

عموما عرف أسلوب المقاولة من الباطن في اليابان انتشارا كبيرا معتبر في عدد المؤسسات ونوع النشاطات في مختلف المجالات (تكوين، التدريب المهني، نظام المعلومات، الخدمات المتعلقة بالعملية الإنتاجية الجبائية والمحاسبية، التسويق، البحث والتطوير.....) ومعظم المؤسسات التي اعتمدته تمكنت من تحقيق نتائج اقتصادية واجتماعية مرضية من خلال التخصص أكثر، الدفع من أدائها، ترقية نمط تسييرها يجعل سياستها التجارية أكثر مرونة....؛

امتدت فكرة المقاولة من الباطن إلى ما وراء الحدود حيث انتهجت عدة مؤسسات صناعية أسلوب الشركات المتعددة الجنسيات بإقامة تكاملات فرعية في عدة دول تتقاسم معها العمليات الإنتاجية متجاوزة بذلك ومحددات القوانين الجمركية[2] ؛

ثانيا: تعريف المناولة الصناعية حسب التجربة اليابانية

حسب وزارة الصناعة والتجارة الدولية اليابانية فان المناولة تمثل اتفاق تعاقدي بين مؤسسة ومؤسسة أخرى تدعى "الأم"، بهذا يتم تكليف المؤسسة المناولة "المنفذة" لإنتاج منتجات وقطع الغيار والملحقات، والمواد أو المكونات المستخدمة كمدخلات في إنتاج المؤسسة الأم، أو لإنتاج وإصلاح المرافق والمعدات والأدوات وغيرها، والتي تستخدمها المؤسسة الأم في الإنتاج، ودائما وفقا لمتطلبات مخصصة التي تفرضها المؤسسة الأم[3].

---

[1] BalaSurahmanya, **"SMEs and subcontractingin Japanese manufacturing: does globalization make a difference?"**,Int .J.Globalisation and Small Business, Vol.1, No.4, p344.

[2] رقايقية فاطمة الزهراء،" **المقاولة من الباطن اختيار استراتيجي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة مقارنة لبعض التجارب وواقع الجزائر**"،ضمن الأيام العلمية الدولية الثانية حول المقاولاتية،: آليات دعم ومساندة إنشاء المؤسسات في الجزائر الفرص والعوائق، أيام 03-05 ماي 2011، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص 9.

[3] ليليا بن منصور، وفاء سعيدي، "**سبل ترقية المناولة الصناعية في الجزائر على ضوء تجارب الدول المتقدمة**"، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 12(3)، جوان 2017، ص 388.

ثالثا: المبادئ المعتمدة لتشجيع المناولة الصناعية في اليابان

إن تطور وتنامي المناولة الصناعية في اليابان كان نتيجة لقيامها على مبادئ وأسس واضحة جعلت منها تجربة رائدة في هذا المجال

1. المبادئ

تقوم التجربة اليابانية في مجال المناولة على المبادئ التالية[1]:

1.1 عمق العلاقة بين المؤسسات المكلفة والمنفذة للأعمال الذي أدى إلى خلق شبكة متراصة ومناخ محفز للاستخدام من خلال روح الإنسانية، التعاون والثقة المتبادلة بين الأطراف؛

2.1 الهيكل الهرمي للمقاولة؛

3.1 تكامل بيئة أعمال المجتمع الياباني حيث تتشابك المشروعات الصغيرة مع الكبيرة (نظام المقاولة) وتكامل المشروعات الصغيرة معا (نظام المجموعات المتبادلة) وتتكامل المشروعات الصناعية مع التجارية؛

2. الأسس

تعتبر المؤسسات الكبيرة في اليابان تجمع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتكامل أفقيا ورأسيا، مكونة فيما بينها مؤسسات صناعية ضخمة، وتمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حوالي 99,7 ٪من عدد المؤسسات وهي تشغل حولي 70٪ من اليد العاملة، فهي تشكل قاعدة أساسية للتنمية الاقتصادية، وقد اعتمد اليابانيون لتشجيع وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي كان لمعظمها من استراتيجية المقاولة من الباطن على الأسس التالية[2]:

1.2 وضع تعريف واضح ومحدد لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد نص القانون الأساسي لها، والذي يعتبر بمثابة دستور لتلك المؤسسات على ضرورة القضاء على كل الحواجز التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع محاولة تطويرها وتنميتها؛

---

[1] رقايقية فاطمة الزهراء، "**المقاولة من الباطن اختيار استراتيجي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة مقارنة لبعض التجارب وواقع الجزائر**"، مرجع سابق ، ص ص:9-10

[2] نفس المرجع، ص ص:9-10

2.2 بناء وعصرنة هياكل تنظيمية للمنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة تحفز على دمج المنشآت التي تعمل في مجال تنافسي في النشاط ذاته، كالمجتمعات الصناعية والخدمية التعاونية والاتحادات الإقليمية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة؛

3.2 التعايش مع القطاع الحكومي في المزايا والشروط التعاقدية؛

4.2 دعم المنشآت الصناعية الصغيرة المتعثرة ومساعدتها على التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية المتغيرة بتوفير المعاملة التمييزية كتقديم قروض دون وضمانات ومنحها تسهيلات في الدفع والإعفاء من الضرائب(كضريبة العمل، ضريبة العقارات، ضريبة الدخل وتخفيض الضرائب على الأرباح غير الموزعة)؛

5.2 توثيق الترابط بين المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة والمنشآت الكبيرة وفقا لنظام التعاقد من الباطن من خلا إعداد برامج متطورة لتحسين جودة منتوج المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطبيق نظم مرنة تسمح بتدفق التقنيات والمعلومات ورأس المال فيما بين المنشآت؛

6.2 إصدار عدة قوانين تسعى لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشمل الإعفاءات من الضرائب والرسوم، رفع مستوى التكنولوجيا المستخدمة في تلك المؤسسات ومساعدتها على تسويق منتجاتها وتشجيع المؤسسات الكبيرة على التكامل معها؛

7.2 اعتماد الحكومة اليابانية على سياسات حماية تلك المؤسسات من الإفلاس من خلال تسيير عملية التمويل سواء من البنوك التجارية، أو من الهيئات الحكومية، أو اعتماد نظام ضمان القروض المقدمة لتلك المؤسسات مع الدعم الفني المقدم من خلال الخدمات الإرشادية، التسييرية، التدريبية والتسويقية.

ثالثا: إجراءات تنمية روح المناولة في اليابان

سعت الحكومة اليابانية إلى تشجيع وتنمية روح المناولة وتطويرها، من خلال اتخاذ العديد التدابير و الإجراءات القانونية والإدارية إضافة إلى أخرى عملية، نوجزها في التالي[1]:

1. **إجراءات قانونية وإدارية:** حيث عملت الدولة من خلال وزارة التجارة الدولية والصناعة اليابانية بإنشاء قسم للمناولة ضمن هيكل وكالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انيطت له المهام التالية:

[1] ليليا بن منصور، وفاء سعيدي، "**سبل ترقية المناولة الصناعية في الجزائر على ضوء تجارب الدول المتقدمة**"، مرجع سابق، ص 389

متابعة تطبيق قانون 1956 الخاص بضمان تسديد مستحقات مقدمي الأعمال (المناولين)؛

أ. متابعة تنفيذ قانون 1966 الهادف إلى توحيد معاملة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنفذة للأعمال مع غيرها من المؤسسات الكبيرة والمتوسطة؛

ب. متابعة تطبيق قانون 1970 الخاص بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديث وتطوير وسائلها وإصدار ونشر "دليل المناولين الصغار" بالتعاون مع الآمرين بالأعمال.

2. **إجراءات عملية:** أهمها قيام الدولة بتكوين "جمعية تنمية المناولة" إلى جانب قسم المناولة، تضم الجمعية في صفوفها أكثر من 100 ألف منتسب، وتقوم بواسطة مكاتبها المحلية بأدوار كثيرة مكملة تتمحور حول:

أ. فك النزاعات بين المقاولين من الباطن فيما بينهم وكذلك بينهم المقاولين الأصليين؛

ب. دعم وتشجيع إقامة مراكز للمناولة والشراكة للربط بين المقاولين من الباطن والمؤسسات المقدمة للأعمال؛

توفير أدلة وإعداد مخططات قطاعية لمساعدة المؤسسات المنفذة للأعمال في الاستفادة من المزايا المالية والضريبية التي تقدمها الأجهزة المختصة.

المطلب الثالث: التجربة التونسية والمغربية

تعد مراكز المناولة الصناعية محدودة الانتشار في الدول العربية وتتركز خاصة في منطقة المغرب العربي، وتحديدا في كل من الجزائر، المغرب وتونس، حسب التوزيع التالي: الجزائر أربعة مراكز للمناولة والشراكة في كل من الجزائر العاصمة، قسنطينة، وهران وغرداية، أما المغرب تمتلك مركزا واحدا للمناولة والشراكة في مدينة الدار البيضاء، والشيء ذاته لتونس بمركز واحد للمناولة والشراكة ضمن هيكل وكالة النهوض بالصناعة في تونس العاصمة[1].

[1] حسين يحي، "**تجربة المناولة الصناعية في دول المغرب العربي: واقع وآفاق**"، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد4،العدد 2، جامعة زيان عاشور، الجلفة، الجزائر، 2017، ص 55.

الفرع الأول: المناولة الصناعية في تونس

تعد تونس من الدول السباقة لأسلوب المناولة الصناعية، حيث رأت أنها السبيل الفعال لتطوير الصناعة المحلية والنهوض بها، فعززت كافة الآليات والجهود التي من شأنها تطوير استراتيجية المناولة الصناعية والدفع بها.

أولا: **نشأة المناولة الصناعية في تونس**

لم تتبن تونس استراتيجية المناولة دفعة واحدة بل مرت بالعديد من المراحل لتصل إلى ما هي عليه حاليا، ويمكن إيجازها في المراحل الآتية [1]:

أ. **الفترة (1959-1969) تميزت ب:**

- تركيز وحدات صناعية كبرى ذات بعد اقتصادي واجتماعي.
- ارتباط كبير مع مزودي المعدات وقطع الغيار.

ب. الفترة (1970-1986) تميزت ب:

- دراسة الإجراءات المرتبطة بالصناعة وخاصة عند نقل التكنولوجيا(في الإنتاج والتصرف الصناعي).
- تطوير الاستثمار المحلي والأجنبي.
- تركيز المناطق الصناعية والمراكز الفنية.

ت. الفترة (1987-1995) تميزت ب:

- الجدوى الاقتصادية (التكلفة، الإنتاجية، المناولة والشراكة)
- التصدير.
- التكوين المهني والعالي.
- مواصفات الجودة.

ث. الفترة (1996-2005) تميزت ب:

- تطوير وتعصير لرق العمل في المصانع؛
- التأهيل الصناعي؛

[1] نفس المرجع، ص 56

- تحديث الصناعة؛
- تكوين ورسكلة الموارد البشرية؛
- المناولة الصناعية.

ثانيا: دور بورصة المناولة الصناعية في تونس

لغاية 2006، كانت بورصة المناولة والشراكة تحوي على معلومات تخص ما يفوق 2000 وحدة صناعية تونسية، كما تحتوي على قاعدة معطيات تخص المزودين العالميين لآلات قطاع النسيج وقطاع الميكانيك والبلاستيك تمكن البحث الصناعي التونسي من التعرف على نوعية هذه المعدات ومدى تطورها تقنيا وتكنولوجيا وتساعد على الاختيار لهذه المعدات؛

أنجزت البورصة عدة نشريات قطاعية، كما قامت بتعريف الصناعيين ببعضهم وبإمكانياتهم حيث تم إمضاء عدة عقود مقاولة من الباطن مكنت من الاستغناء عن توريد قطع غيار واستغلال أنجع للطاقات الصناعية المحلية والاقتصاد في العملة الصعبة، ولقد شاركت بورصة المناولة والشراكة في تنظيم وإعداد معارض على المستوى القومي(معرض ببتررت والكاف وجناح المناولة الصناعية، أما على الصعيد الدولي فقد أشرفت على إشراك الصناعيين لصفقات مع شركات أجنبية (ميداست بباريس وسيام بتولوز) وبألمانيا وبريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية[1].

الفرع الثاني: المناولة الصناعية في المغرب

تحتل المناولة الصناعية في المغرب أهمية بالغة من خلال الخبرات التي يمتلكها المناولون الصناعيون، بالإضافة إلى جهود الدولة في سبيل تطويرها.

أولا: البورصة الوطنية للمناولة والشراكة

تأسست البورصة الوطنية للمناولة والشراكة سنة 1992، أخذت على عاتقها مهمة الترويج لثقافة المناولة والشراكة الصناعية، وتطويرها كأسلوب وكعلاقات تبادل وتنسيق، وذلك لتأهيل القطاع الصناعي ودعم قدراته، لمواجهة تحدي المنافسة المفروضة عليه، من واقع المتغيرات السياسية والاقتصادية والتجارية

[1] بن الدين امحمد، "**المناولة الصناعية كاستراتيجية لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية –دراسة تطبيقية على عينة من المؤسسات الصناعية العاملة بالجزائر**"، مرجع سابق، ص ص248-249.

والدولية، بما فيها من تكتلات إقليمية وجهوية كبرى، خاصة بعد قيام منظمة التجارة العالمية، وما تحمله من آثار سلبية وايجابية معها.

ثانيا: المركز المغربي للمناولة والشراكة

تتحد عمليا أهداف المركز في تركيز مجهوداته على التوظيف الأمثل للطاقات الصناعية، وتوسيع قاعدة النسيج الصناعي الوطني وخدمة الاندماج والتكامل الصناعي، والمركز المغربي للمناولة والشراكة يقوم من أجل تحقيق هذه الغاية بالعمل على عدة أصعدة، من خلال المسح الميداني للنسيج الصناعي ومتابعة مستجداته وتطوراته، عبر زيارات ميدانية للمنشآت الصناعية وجرد طاقاتها الإنتاجية، ويضطلع كذلك بالكشف عن فرص المناولة والشراكة محلية كانت أم أجنبية، كذلك عبر زيارات مباشرة لدى مصالح التزويد للمؤسسات الكبرى، ويقوم بالاستشارات الموجهة الى المركز، وتنظيم زيارات جماعية لفائدة المناولين لدى المؤسسات الكبرى والمشاركة في المعارض الجهوية والدولية، ويعمل المركز في هذا النطاق، على الربط ما بين العرض والطلب في مجال المناولة والشراكة، من خلال معرفة النسيج الصناعي وقدراته الإنتاجية ومهاراته الفنية، استنادا الى خبرة مهندسي المركز بغية تعزيز بنك المعلومات. ومن جانب آخر، يضطلع بالمساهمة في نتشيط النسيج الصناعي، والتعريف بطاقاته ومهاراته، اعتمادا على تنظيم المشاركة الجماعية في المعارض الدولية وإقامة تظاهرات ولقاءات مهنية[1].

[1] حسين يحي، "**تجربة المناولة الصناعية في دول المغرب العربي: واقع وآفاق**"، مرجع سابق، ص 59.

خلاصة:

تعتبر المناولة الصناعية من آليات تحديث وتطوير النسيج الصناعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبرى على حد سواء، غير أننا لمسنا نسبتها القليلة التي لا تعكس الحجم المتزايد للمؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر التي نجدها غير ملمة بالمزايا التي يمكن أن توفرها هذه الاستراتيجية خاصة في اطار عقد صفقات مع كبار المؤسسات الآمرة، هذ الأخيرة تفضل التعامل مع شركات أجنبية وبالتالي اقصاء المناولين المحليين، لذا صار من الضروري دعم هذا النشاط من خلال تكثيف الجهود لإرسائها في الجزائر، من خلال سن قوانين وتعليمات من طرف الجهات الوصية، والتي من شأنها الرقي بالمناولة الصناعية

الفصل الثالث

واقع الاستصناع في المصارف الإسلامية

- دراسة تجارب-

تمهيد:

تكتسي الصيرفة الاسلامية بمختلف المنتجات التي توفرها اهمية بالغة، السبب الذي أدى بها الى التنامي والانتشار عبر العديد من الدول، وهو الأمر الذي يجعلنا نبحث عن مقومات نجاحها والعوامل المساهمة في انتشارها عالميا وعربيا ، هذا وتلعب عقود الاستصناع أهمية بالغة في التمويل المصرفي الإسلامي في العديد من الدول ، لذا ارتأينا من خلال بحثنا استعراض بعض من التجارب الدولية على غرار التجربة الإماراتية، التجربة السودانية و التجربة الماليزية. يتم تناول هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: تطورات الصيرفة الإسلامية

المبحث الثاني: التجربة السودانية

المبحث الثالث: التجربة الماليزية

المبحث الأول: تطورات الصيرفة الإسلامية

نتيجة للأزمات المالية التي تعرضت لها مختلف الدول، على المستوى الاقتصادي والمالي العالمي على غرار أزمة الرهن العقاري لسنة 2008، تغيرت نظرة الدول التي رأت أنها لو كانت تعتمد على الصيرفة الإسلامية في مصارفها لكانت بمنأى عن الأزمة، الأمر الذي أدى بأغلبيتها الى ضم نشاط الصيرفة الإسلامية ضمن معاملاتها، هذه الأخيرة أصبحت تنمو بوتيرة متسارعة محققة نتائج مبهرة.

المطلب الأول: تطور الصيرفة الإسلامية عالميا

تكتسي الصيرفة الإسلامية مكانة هامة ليس على مستوى الدول السلامية فحسب بل حتى الغربية منها ، لما وجدته من مكاسب من وراء هذه المعاملات.

الفرع الأول: حجم المصارف الإسلامية عبر العالم

إن تغير الفكر الاقتصادي والدراسات الحديثة، أدى بالعديد من الدول إلى تغيير وجهتها، من خلال تبني الصيرفة الإسلامية في معاملاتها، خاصة بعد أزمة المالية العالمية الرهن العقاري لسنة 2008 والتداعيات التي أسفرت عنها والتي جعلت أغلب دول العالم تعاني من نتائجها الوخيمة لعدة سنوات، فتم فتح عدة مصارف إسلامية عبر العالم ، أين بلغ معدل النمو المركب لهاته المصارف حوالي 2.5 ٪ للفترة الممتدة من 2013-2018، وهذا على مستوى 21 دولة، أين بلغ عدد المصارف الإسلامية 191 مصرف وهذا سنة 2018، كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول (3-1): تطور عدد المصارف الإسلامية خلال السنوات(2013-2018)

السنوات	2013	2014	2015	2016	2017	2018
عدد المصارف الإسلامية	169	171	175	182	190	191
نسبة النمو	/	1%	2%	4%	4%	1%

المصدر: من إعداد الطالبة، بالاعتماد على موقع مجلس الخدمات المالية الإسلامية بماليزيا:

, consulté le : 22/04/2020 à 17h:10http://www.ifsb.org

الفرع الثاني: الفروع الإسلامية عبر العالم

تزايد اهتمام الدول بفكرة التمويل الإسلامي في معاملاتها المصرفية فمنها من خصص مصرفا قائما بذاته للصيرفة الإسلامية، ومنها من اعتمد على فروع إسلامية فقط، كما هو الحال في العديد من الدول، ما جعل عددها يزداد من سنة لأخرى، كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول(3-2): تطور عدد الفروع الإسلامية خلال السنوات 2013-2018

السنوات	2013	2014	2015	2016	2017	2018
عدد الفروع الإسلامية	28717	29790	29858	29904	29 718	29 652
نسبة النمو		4%	1%	1%	-1%	-1%

المصدر: من إعداد الطالبة، بالاعتماد على موقع مجلس الخدمات المالية الإسلامية بماليزيا:

, consulté le : 22/04/2020 à 17h:10www.ifsb.org

من خلال الشكل أعلاه الذي يمثل تطور عدد الفروع الإسلامية في العالم للفترة (2013-2018)، أين بلغت 29 652 فرع سنة 2018، بعد الانخفاض الطفيف ما بين سنتي 2017 و2018،186 و 66 فرع إسلامي على الترتيب، في حين بلغت أكبر عدد لها لسنتي 2015 و 2016 ب 29858 و29904 فرع إسلامي على التوالي، وهو ما يؤكد تزايد الدور والطلب الكبير على منتجات الصيرفة الإسلامية، حسب المعطيات التي تخص 21 دولة عبر العالم.

الفرع الثاني: تنامي أصول الصيرفة الإسلامية عالميا.

لقي التمويل الإسلامي عموما والصيرفة الإسلامية خصوصا استحسان العديد من المتعاملين، لاسيما الذين لا يحبذون التعامل وفق المعاملات الربوية، وهذا ما نلمسه من خلال تطور الأرقام والإحصائيات الخاصة بحجم أصول التمويل الإسلامي والصيرفة الإسلامية عالميا.

إن انتشار المصارف الإسلامية وزيادة عددها أدى إلى تنامي الصيرفة الإسلامية على المستوى العالمي، حيث يوضح الجدول المولي تطورات الصيرفة الإسلامية للفترة 2012-2019[1] موزعة على المناطق الجغرافية

الجدول (3-3): تطور أصول الصيرفة الإسلامية حسب المناطق(2012-2019)

الوحدة: (مليار دولار أمريكي)

السنوات	2012	2013	2014	2015
جنوب شرق آسيا	171,8	192,3	203,8	209,3
دول مجلس التعاون الخليجي	434,5	490,3	564,2	598,8
دول المينا	590,6	518,3	633,7	607,5
إفريقيا	16,9	20,6	20,1	24
أخرى	59,8	62,2	54,4	56,9
حجم أصول الصيرفة الإسلامية	1273,6	1283,7	1476,2	1496,50
إجمالي أصول التمويل الإسلامي	1584,4	1616,2	1868,1	1881,6
نسبة أصول الصيرفة الإسلامية إلى إجمالي أصول التمويل الإسلامي	80,4%	79,4%	79,0%	79,5%
السنوات	2016	2017	2018	2019
دول مجلس التعاون الخليجي	218,6	232	266,1	854

[1] **علما أن النتائج تخص السداسي الأول (شهر جوان) من كل سنة**

جنوب شرق آسيا	650,8	683	704,8	240,5
دول المينا	540,5	569	540,2	584,3
إفريقيا	26,6	27,1	13,1	33,9
أخرى	56,9	46,4	47,1	53,1
حجم أصول الصيرفة الإسلامية	1493,40	1557,5	1571,3	1765,8
إجمالي أصول التمويل الإسلامي	1893,1	2050,2	2190	2438,60
% أصول الصيرفة الإسلامية إلى إجمالي أصول التمويل الإسلامي	**78,9%**	**75,97%**	**71,7%**	**72,4%**

المصدر: من إعداد الطالبة، بالاعتماد على تقارير مجلس الخدمات المالية الإسلامية ماليزيا:

Islamic Financial Services Industry Stability Report,Islamic Financial Services Board, Kuala Lumpur, Malaysia, 2013,2014,2015,2016,2017,2018,2019,2020,

من خلال الجدول أعلاه والذي يمثل تطور كل من أصول الصيرفة الإسلامية وإجمالي أصول التمويل الاسلامي، حسب التوزيع الجغرافي لكل منهما، نلاحظ أن حجم أصول الصيرفة الإسلامية تزداد بوتيرة متسارعة، والشيء ذاته بالنسبة لأصول التمويل الإسلامي، حيث نجد أن معظم أصول الصيرفة الإسلامية متركزة في دول مجلس التعاون الخليجي، محققة قيمة 854 مليار دولار أمريكي سنة 2019بنسب تراوحت ما بين 38%و48% لكل سنوات الدراسة، كما تمركزت في دول المينا بنسب كبيرة بلغت 33% من الحجم الكلي لأصول للصيرفة الإسلامية لسنة 2019، ودول جنوب شرق آسيا كان لها نصيب قدر ب14%، أما دول إفريقيا فتمتلك 2%من الاصول العالمية للصيرفة الإسلامية، في حين أن النسبة المتبقية(3%) موزعة على مختلف الدول الأخرى.

تساهم دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بنسبة 70 % من الصيرفة الإسلامية العالمية، حيث تمثل الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية جزءاً كبيراً من إجمالي الأصول المصرفية فيه، علماً أن أصول الخدمات المصرفية الإسلامية تشكّل نسبة 14 % من إجمالي الأصول

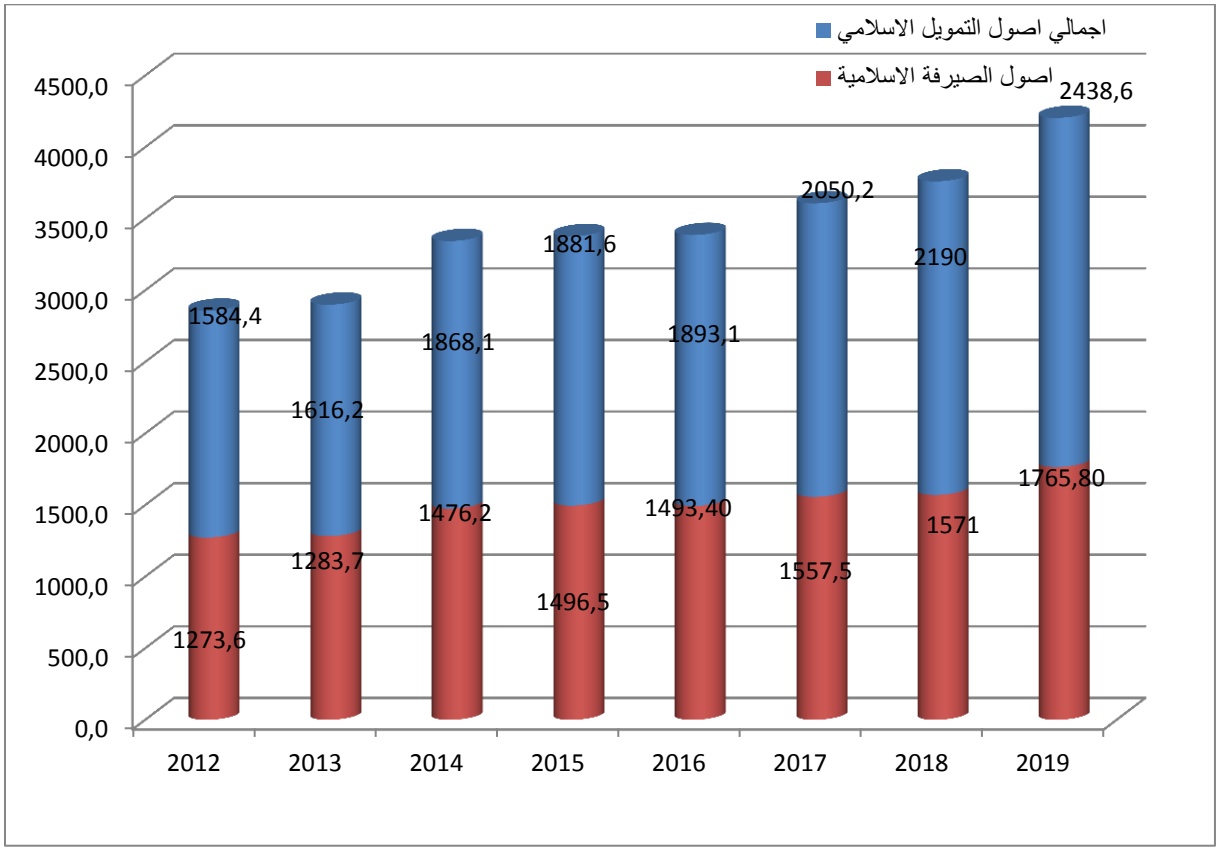
المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، أما في دول مجلس التعاون الخليجي فتتجاوز الحصة السوقية للخدمات المصرفية الإسلامية عتبة 25 %، وقد زادت الأصول المصرفية الإسلامية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بنسبة 9.8 % خلال العام 2020، لتصل إلى حدود 1 تريليون دولار، مقارنة بنسبة نمو 12 % في العام 2019.

المطلب الثاني: مكانة الصيرفة الإسلامية عالميا من التمويل الإسلامي

تحتل الصيرفة الاسلامية مكانة هامة على الصعيد العالمي كما هو موضح في الشكل:

الشكل(3-1): حجم أصول الصيرفة الإسلامية إلى إجمالي التمويل الإسلامي العالمي (2012-2019)

الوحدة: (مليار دولار امريكي)



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول أعلاه

الجدول(3-4):معدل نمو أصول الصيرفة الإسلامية من إجمالي القطاعات المكونة للتمويل الإسلامي في العالم للسنوات(2012-2019) **الوحدة: مليار دولار أمريكي**

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
إجمالي أصول التمويل الإسلامي	1584,4	1616,2	1868,1	1881,6	1893,1	2050,2	2190	2438,6
نسبة النمو	/	**%2**	**%15,6**	**%0,7**	**%0,6**	**%8**	**%6,81**	**%11,4**
اصول الصيرفة الاسلامية	1273,6	1283,7	1476,2	1496,5	1493,40	1557,5	1571,3%	1765,80
نسبة النمو	/	**%0,79**	**%14,99**	**%1,38**	**%-0, 99**	**%4.29**	**%1,01**	**%12,4**

المصدر: من إعداد الطالبة، بالاعتماد على معطيات الجدول أعلاه

من خلال ملاحظة نسب نمو أصول التمويل الإسلامي وأصول الصيرفة الإسلامية للسنوات 2012-2019 ، نلاحظ أن كل منهما يعرف نموا من سنة لأخرى بنسب متقاربة، خاصة في سنة 2014 التي كانت نسبة الزيادة ب 15 ٪ لكل منهما، إلى غاية سنة 2016 التي عرفت زيادة محتشمة في إجمالي أصول التمويل الإسلامي قدرت **0,6%**ما قيمته **11,5 مليار دولار**، بينما أصول الصيرفة الإسلامية انخفضت في نفس السنة بنسبة **1%**أي ما قيمته **3,1 مليار دولار**، لتعاود الارتفاع سنة 2017بنسبة تفوق **4%**، واستمرت على هذا النحو إلى أن بلغت نسبة نمو**12,4%**سنة 2019، وهو ما ينطبق على إجمالي أصول التمويل الإسلامي التي ارتفعت بنسبة **11,4%**سنة 2019 أي ما يقابل **248,6** مليار

دولار، والتي تمثل في أغلبها أصول الصيرفة الإسلامية التي تستحوذ على نسبة **72,4%** من إجمالي الأصول، حيث عرفت هذه الأخيرة نسبة نمو قدرت ب4,3 سنة 2020[1].

المطلب الثالث: تنامي الصيرفة الإسلامية عربيا

تستمر المصارف الإسلامية العربية بالهيمنة على الساحة المصرفية الإسلامية العالمية من حيث عدد المصارف وحجمها.

الفرع الأول: تحليل بعض أرقام الصيرفة الاسلامية للمصارف العربية

تعد المملكة العربية السعودية أكبر سوق للتمويل الإسلامي في كل من منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وخارجها، نتج عنه تحقيق مكاسب كبيرة خلال العام 2020، بفضل طفرة الرهون العقارية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وسياسة الحكومة المنتهجة لزيادة ملكية المنازل للمواطنين السعوديين مع وجود أربعة مصارف ضمن التصنيف العالمي لأفضل 10 مصارف إسلامية بحسب تصنيف مجلة The Banker وواصلت المصارف الإسلامية السعودية حيث سجلت المصارف السعودية الأربعة ضمن المراكز العالمية العشرة الأولى (وهي مصرف الراجحي والبنك الوطني السعودي ومصرف الإنماء وبنك الرياض) ارتفاعا في الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية بأكثر من 15 %، مدعومة بارتفاع أسعار النفط. كما حقق مصرف الراجحي، وهو أكبر مصرف إسلامي في العالم، نسبة نمو في موجوداته بلغت 22 % خلال العام 2020، لتصل إلى 125 مليار دولار.

كما شهد البنك الأهلي التجاري زيادة في موجوداته المتوافقة مع الشريعة الإسلامية بنسبة 27 %. من جهة أخرى، شهد بنك دبي الإسلامي نمواً في موجوداته بنسبة 25 % بعد عملية اندماجه مع نور بنك، التي اكتملت في بداية العام 2020، لتصل موجوداته إلى نحو 79 مليار دولار.

في مقابل ذلك، انخفضت الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية الموجودة في النوافذ الإسلامية للمصارف التقليدية الإماراتية، مثل بنك الإمارات دبي الوطني وبنك أبو ظبي الأول، وذلك بنسبة 2.4 % خلال العام 2020، وفقاً لبيانات البنك المركزي الإماراتي.

[1] http://www.ifsb.org,,consulté le :20/09/2021 à 22h:00

أما في سلطنة عُمان، فقد شهد بنك عُمان العربي زيادة في أصوله المتوافقة مع الشريعة الإسلامية بنسبة تزيد عن 400 % لتصل إلى 2.3 مليار دولار في نهاية العام 2020، وذلك بعد إستحواذه على بنك العز الإسلامي في يونيو/حزيران 2020، الأمر الذي خوّله أن يحقق أسرع نمو في العالم لموجودات متوافقة مع الشريعة، يُديرها مصرف تقليدي.

ومن بين أبرز المصارف الإسلامية في المنطقة العربية بنك فيصل الإسلامي المصري، الذي شهد نمواً في موجوداته بنسبة 14.1 % خلال العام 2020 لتصل إلى 7.3 مليارات دولار. كما سجّل المصرفان الإسلاميان الفلسطينيان، البنك الإسلامي العربي والبنك الإسلامي الفلسطيني، نمواً في الأصول بنسبة 22.5 % و14.6 % تواليا خلال العام 2020. بينما سجل بنك الزيتونة التونسي نمواً بنسبة 20 % تقريبا[1].

الجدول (3-5): التوزع الجغرافي لموجودات أكبر 50 مصرفاً إسلامياً عربياً (الفصل الثاني 2021)

	عدد المصارف	إجمالي الموجودات (مليون دولار)	متوسط حجم المصرف (مليون دولار)
السودان	9	9,818	1,091
البحرين	7	62,208	8,887
الإمارات العربية المتحدة	6	158,648	26,441
الكويت	5	130,716	26,143
قطر	5	130,642	26,128
السعودية	4	243,664	60,916
مصر	2	12,215	6,108
الأردن	2	10,420	5,210
سلطنة عمان	2	5,681	2,841
الجزائر	2	3,574	1,787
سوريا	2	1,242	621
العراق	2	775	388
تونس	1	1,417	1,417
اليمن	1	263	263
المجموع	50	771,284	15,426

المصدر: اتحاد المصارف العربية، من الموقع: https://uabonline.org/ar

[1] اتحاد المصارف الإسلامية، من الموقع https://uabonline.org/ar ،تاريخ الاطلاع : 2022/10/15.

من خلال الجدول أعلاه الذي يمثل توزيع موجودات المصارف الإسلامية للدول العربية بمجموع 50 مصرف بمجموع 771284 مليون دولار خلال السداسي الثاني من سنة 2021 ، نلاحظ أن المملكة العربية السعودية تحتل الصدارة في ترتيب المصارف الإسلامية التي تمتلك أكبر الموجودات 243664 مليون دولار في 4 مصارف إسلامية ، تليها الإمارات العربية المتحدة بقيمة موجودات158648 مليون دولار في 6 مصارف إسلامية ، تليها كل من الكويت وقطر بقيمة 130706 و130642 مليون دولار على الترتيب على مستوى 5 مصارف إسلامية لكل منهما، ثم البحرين بمجموع 62208 مليون دولار في 7 مصرف، أما الجزائر فتمتلك موجودات تقدر ب1242 مليون دولار من خلال مصرفيها الإسلاميين البركة والسلام.

فيما يتعلق بمعدلات ربحية المصارف المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، فهي تعتبر بنوكا ذات أهمية نظامية على المستوى المحلي(Banks DSIBs) (DomesticalllySystemic Important)

في سبع دول عربية وهي: الأردن، الإمارات، جيبوتي، قطر، الكويت، السعودية والسودان، حيث تشكل حصتها في هذه الدول ما يزيد عن 15 %من مجمل الأصول المصرفية، بما جعل أنشطتها تؤثر بشكل كبير على نشاط القطاع المصرفي في هذه الدول لاسيما دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، كما يعتبر التمويل المتوافق مع الشريعة ذو أهمية نظامية Banks)(Global Systemic Important) (GSIBs في كل من السعودية والإمارات، حيث تستأثر بنحو 25.1% و 9.8 % من أصول الصناعة على مستوى العالم؛

من حيث مؤشرات الربحية لبعض من المصارف المتوافقة مع الشريعة الإسلامية لسنتي 2019 و2020، كبالمقارنة 2019 في ست دول عربية : الأردن، البحرين السعودية فلسطين ،الكويت، ومصر فيما ارتفعت في كل من العراق والمغرب، أما فيما يخص معدلات العائد على الملكية، فقد سجلت انخفاضا سنة2020 مقارنة مع سنة 2019 وهذا في ست دول تشمل كل من: الأردن، البحرين، السعودية، فلسطين، الكويت و مصر فيما ارتفعت في كل من العراق والمغرب[1].

[1]التقرير الاقتصادي العربي الموحد، صندوق النقد العربي، أبو ظبي ، الإمارات العربية المتحدة، 2021، ص 164.

الجدول(3-6): العائد على الأصول والملكية بالنسبة للبنوك المتوافقة مع الشريعة -2020) 2019)

الدولة	العائد على الأصول%		العائد على الملكية%	
	2019	2020	2019	2020
الأردن	1.30	1.10	12.80	11.00
البحرين	0.60	0.30	5.50	2.70
السعودية	2.20	1.90	15.70	15.00
العراق	0.46	0.86	0.80	1.45
فلسطين	0.92	0.74	9.30	8.46
الكويت	1.20	0.66	10.80	6.97
مصر	2.10	1.70	29.40	22.10
المغرب	-3.50	-2.09	-18.76	-14.53

المصدر: التقرير الاقتصادي العربي الموحد، صندوق النقد العربي، أبو ظبي ، الإمارات العربية المتحدة، 2021، ص 165.

الفرع الثاني: آفاق ومستقبل الصيرفة الإسلامية العربية

نتيجة التزايد الهائل والقفزة في مجال المالية الإسلامية من المتوقع أن يشهد قطاع الصيرفة الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي عمليات استحواذ واندماج عديدة بهدف تأسيس كيانات مصرفية كبيرة قادرة على المنافسة محلياً، إقليمياً وعالمياً، ومواجهة التحديات الاقتصادية، والامتثال للمعايير الدولية، كما يُتوقع أن تشهد الصناعة المصرفية الإسلامية المزيد من التطور والنمو في الدول

العربية الأخرى، ولاسيما في ما يتعلق بتحسين نوعية الخدمات والمنتجات الجديدة للوصول إلى قاعدة أوسع من الزبائن وتعزيز الشمول المالي وتبنِّي ابتكارات التكنولوجيا المالية.

المطلب الرابع: تجربة مصرف الإمارات

تعد الامارات من بين الدول التي استخدمت الصيرفة الإسلامية في معاملاتها الإسلامية، بتبنيها في مجموعة من مصارفها.

الفرع الأول: ظهور المصارف في الإمارات العربية المتحدة

بدأت الأعمال المصرفية رسميا بدولة الإمارات العربية المتحدة عندما فتح البنك البريطاني للشرق الأوسط أول فروعه في دبي سنة 1946، بعد فتح فروع ي الكويت سنة 1942 والبحرين سنة 1946، وعلى إثر تطور الحركة التجارية والطفرة النفطية التي جعلت من المنطقة محط أنظار الجميع ومحل جذب العديد من المصارف العالمية، كان لابد من قيام مصارف وطنية لتشارك في هذه النهضة، ففي سنة 1963 تأسس بنك دبي الوطني(بمشاركة بنك الكويت الوطني) كأول بنك وطني، وخلال العشر سنوات التي تلت الافتتاح ونتيجة الازدياد في إيرادات النفط واتساع نشاط قطاع الأعمال فتحت عدة مصارف أجنبية أخرى فروعا لها، بالإضافة إلى تأسيس مصارف وطنية مثل بنك عمان عام 1967(المشرق حاليا)، وبنك أبو ظبي الوطني عام 1968و بنك دبي التجاري عام 1969، وتوالي افتتاح فروع للبنوك الوطنية والأجنبية حتى أصبح عددها في عام 1973 عند إنشاء مجلس النقد عشرين مصرفا ستة منها وطنية[1].

الفرع الثاني: تأسيس مصرف الإمارات الإسلامي

تأسس مصرف الإمارات بموجب المرسوم الأميري الصادر عن صاحب السمو حاكم إمارة دبي كبنك تقليدي ذو مسؤولية محدودة في إمارة دبي بتاريخ 3 أكتوبر 1975، ثم إعادة تسجيل المصرف كشركة مساهمة عامة في جوان 1990، يخضع لرقابة مصرف المارات العربية المتحدة المركزي، وفي اجتماع الجمعية العمومية غير العادي المنعقد بتاريخ 10 مارس 2004 تمت الموافقة على تحويل أنشطة المصرف للتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، واكتملت عملية التحول بتاريخ 9 أكتوبر 2004، بعد أن

[1] دوفي قرمية، "**دور صيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري بدولة الإمارات العربية المتحدة**"، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 3، العدد 4، جانفي 2020، ص250.

حصل المصرف على الموافقات المطلوبة من مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي والدوائر الحكومية المختصة بدولة الإمارات العربية المتحدة، وبنك الإمارات هو شركة تابعة لبنك الإمارات دبي الوطني وتسمى"الشركة القابضة للمجموعة"، كما أن الشركة الأم للشركة القابضة للمجموعة هي مؤسسة دبي للاستثمار، وهي شركة المساهم الرئيسي في دبي المالي، و بالإضافة إلى المركز الرئيسي في دبي يمارس المصرف نشاطه خلال 30 فرعا في الإمارات العربية المتحدة[1].

الفرع الثالث: مؤشرات الصيرفة السلامية في مصرف الامارات الاسلامي

تزداد وتيرة نمو الصيرفة الاسلامية في الامارات، وهو ما نلمسه في تطور أصول وتمويلات مصرف الامارات الاسلامي من سنة لأخرى، كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول(3-7): تطور حجم الأصول والتمويلات في مصرف الامارات الاسلامي (2012-2021)

الوحدة: ألف درهم إماراتي

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016
الأصول	37 263 760	39 768 966	42 913 219	53 202 178	59 228 189
التمويلات	19 825 471	21 683 210	26 101 963	34 180 460	36 342 568
السنوات	2017	2018	2019	2020	2021
الأصول	61 881 364	58 379 408	64 775 523	70 571 303	64 904 405
التمويلات	33 835 397	36 171 910	37 496 546	40 808 976	42 614 024

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمصرف الامارات الاسلامي، السنوات:2012-2021.

من خلال الجدول أعلاه الذي يمثل حجم الأصول والتمويلات في مصرف الإمارات الإسلامي للفترة 2012-2021، نلاحظ أن نسبة الأصول في زيادة مستمرة من سنة 2012، إلى غاية سنة 2018 أين عرفت انخفاضا طفيفا يقدر بنسبة 5% ، لتعاود الارتفاع من جديد سنة 2019 لتصل ذروتها سنة 2020 بقيمة 70 571 مليون درهم إماراتي، ثم تنخفض سنة 2021 الى قيمة 64 904 مليون درهم اماراتي، وهو أمر حتمي نتيجة الأزمة الصحية التي عرفها العالم خلال هذه الفترة.

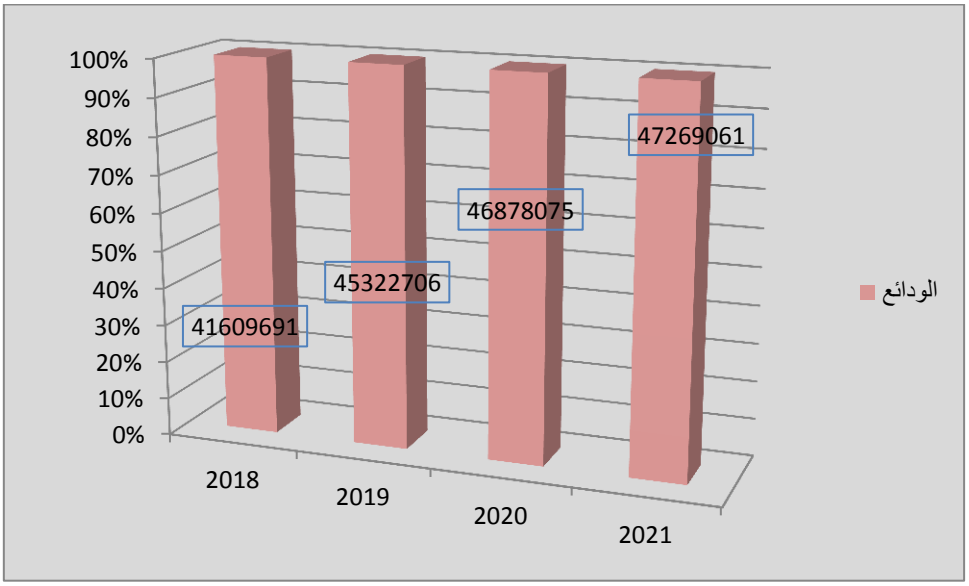
[1] نفس المرجع

أما بالنسبة للتمويلات فقد عرفت هي الأخرى ارتفاعا خلال كل سنوات الدراسة ماعدا سنة 2017، التي شهدت انخفاضا طفيفا قدر ب 2507 مليون درهم إماراتي، لتعاود الارتفاع من جديد خلال سنة 2018، لتصل الى قيمة 42 614 مليون درهم إماراتي، أي بنسبة نمو تقارب 215% بالمقارنة مع سنة 2012.

ويرجع هذا التزايد من التمويلات التي يقدمها المصرف الى الارتفاع في قيمة الودائع من طرف الزبائن، كما هو موضح في الجدول الشكل الموالي:

الشكل(3-2): حجم الودائع في مصرف الامارات الاسلامي للسنوات(2018-2021)

الوحدة: الف درهم إماراتي



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمصرف الامارات الاسلامي، السنوات 2018-2021

من خلال الشكل الذي يمثل تطور الودائع للسنوات 2018-2021 نلاحظ الارتفاع في قيمتها من سنة الى أخرى، حيث بلغت 41 609 مليون درهم إماراتي سنة 2018، لتصل الى ما قيمته 47 269 مليون درهم إماراتي سنة 2021، أي بفارق زيادة قدرها 5 659 مليون درهم إماراتي.

الفرع الرابع: مكانة الاستصناع في مصرف الإمارات الاسلامي

نحاول من خلال هذا الجزء التعرف على أهمية الاستصناع من جملة محفظة التمويلات التي يخصصها مصرف الإمارات الإسلامي لزبائنه.

أولا: الصيغ المستخدمة في مصرف الامارات الإسلامي

يعتمد مصرف الإمارات الاسلامي على تشكيلة متنوعة من الصيغ كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول(3-8): تطور التمويلات حسب الصيغ في مصرف الإمارات الاسلامي

الوحدة: ألف درهم إماراتي

الصيغة	2012	2013	2014	2015	2016
مرابحة	9 705 333	13 858 119	19 035 747	24 469 111	25 303 142
اجارة	8 957 451	9 417 915	9 408 935	12 237 722	13 539 998
استصناع	1 319 978	1 252 003	1 109 847	1 205 460	1 934 104
وكالة	2 193 085	855 658	594 562	667 397	435 256
مضاربة	83 805	192 072	233 645	166 749	91 150
مشاركة	161 800	133 384			
الصيغة	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
مرابحة	22 934 212	26 120 859	26 716 221	28 892 866	29 956 988
اجارة	13 178 245	12 941 648	13 703 718	14 938 630	15 581 507
استصناع	1 897 264	1 612 589	1 257 196	1 141 483	873 178
وكالة	244 467	217 051	217 368	249 596	208 386
مضاربة	134 218				
مشاركة					

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمصرف الإمارات الإسلامي، 2012-2021،

من خلال الجدول الذي يمثل قيمة التمويلات الممنوحة من قبل مصرف الإمارات الإسلامي للفترة 2012-2021، يتضح لنا أن صيغة المرابحة تمثل حصة الأسد في كل سنوات الدراسة، حيث ارتفعت من نسبة 48% سنة2012 لتصل الى ما نسبته 70% لسنتي 2020 و2021 ، الأمر الذي يؤكد اهتمام المصرف على تمويل زبائنه وفق هذه الصيغة، تليها صيغة الإجارة في المرتبة الثانية التي ارتفعت من قيمة 8 957 مليون درهم إماراتي سنة 2012 إلى ما يتجاوز 15 581 مليون إماراتي سنة 2021 بما يعادل نسبة 36% من التمويل الكلي للمصرف، أما باقي الصيغ فقد اعتمدت بنسب ضئيلة، حيث احتلت صيغة الاستصناع المرتبة الثالثة، تليها كل من صيغتي الوكالة والمضاربة على التوالي، مع العلم أن هذه الأخيرة كانت معدومة بداية من سنة 2018.

ثانيا: أهمية الاستصناع في نشاط المصرف

يمكن التعرف على مدى أهمية عقد الاستصناع من خلال معرفة النسب التي يمثلها من جملة التمويلات الممنوحة من قبل مصرف الامارات الإسلامي كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول(3-9): مكانة الاستصناع في مصرف الامارات الإسلامي للسنوات2012-2021

الوحدة: ألف درهم إماراتي

الصيغة	2012	2013	2014	2015	2016
الاستصناع	1 319 978	1 252 003	1 109 847	1 205 460	1 934 104
التمويل الكلي	19 825 471	21 683 210	26 101 963	34 180 460	36 342 568
%الاستصناع من التمويل الكلي	%6.65	%5.77	%4.25	% 3.53	% 5.32
الصيغة	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
الاستصناع	1 897 264	1 612 589	1 257 196	1 141 483	873 178
التمويل الكلي	33 835 397	36 171 910	37 496 546	40 808 976	42 614 024
%الاستصناع من التمويل الكلي	%5.61	% 4.46	% 3.35	% 2.8	% 2.05

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول أعلاه.

حسب الجدول أعلاه الذي يمثل الأوزان النسبية لصيغة الاستصناع في مصرف الإمارات الإسلامي للفترة 2012-2021، نلاحظ أنها تتراوح ما بين 2% و6%، حيث نلاحظ تذبذب في النسب ما بين الارتفاع والانخفاض خلال سنوات الدراسة، ، فمن حيث النسب فقد حظيت سنة 2012 بأعلى نسبة 6,65 %، لتستمر بالانخفاض الى غاية لترتفع من جديد 2016، اين بلغت 1942 كأعلى قيمة لها، لكن بداية من سنة 2018 نلاحظ الانخفاض المستمر سواء من حيث النسبة او القيمة.

من بين المجالات التي يمولها المصرف وفق عقد الاستصناع نجد القطاع العقاري الأكثر تمويلا وفي هذه الصيغة.

المبحث الثاني: التجربة السودانية

تعد من البنوك العربية التي تمتلك نظام مالي اسلامي قائم بذاته، الأمر الذي جعلها تتطور في هذا المجال.

المطلب الأول: فكرة الصيرفة الإسلامية السودان

مرت الصيرفة الإسلامية في السودان بعدة محطات لتصل إلى ما هي عليه الآن، بفضل تضافر مجموعة من العوامل التي ساهمت في تسريع تطور التجربة تدريجيا وانتشارها، أبرزها القوانين التي سنتها الحكومة السودانية التي تنهي التعامل بالربا، ليتجسد نظام مصرفي إسلامي بالكامل، وبهذا تكون النموذج الأكثر نضجا منذ ظهور أولى بوادر الصيرفة الإسلامية سنة 1963، وهذا ما يتم التطرق له من خلال هذا الجزء.

الفرع الأول: نشأة النظام المصرفي السوداني

مر النظام المصرفي السوداني بعدة مراحل منذ 1903 لغاية اليوم، يمكن تقسيمها إلى مراحل كالآتي[1]:

[1]سليمان بوفاسة: عبد القادر خليل، " **محاولة تقييم المصرفية الإسلامية- تجربة السودان**"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي الثاني حول: الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية- النظام المصرفي الإسلامي نموذجا، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، المركز الجامعي خميس مليانة، يومي 5-6 ماي 2009، ص9.

- مرحة البنوك الأجنبية التقليدية(1903-1956): أول بنك فتح كان أجنبيا وربويا هو فرع البنك الأهلي المصري وتلته بنوك أخرى أجنبية؛
- مرحلة البنوك الوطنية التقليدية (1957-1976): تم إنشاء البنك الزراعي السودان سنة 1957 كأول بنك وطني تقليدي ثم اتبعته بنوك أخرى وطنية؛
- مرحل النظام المصرفي المزدوج (1976-1983): ظهر فيه أول مصرف لا ربوي سنة 1978 هو مصرف فيصل السوداني الإسلامي إلى جانب البنوك التقليدية، ليليه بنك التضامن وبنوك أخرى، وقد غلب في هذه المرحلة العمل بالسياسات النقدية الربوية ولم يكن للبنك المركزي آليات يتعامل بها مع المصارف اللاربوي إلا من خلال نسب الاحتياطي النقدي واحتياطي السيولة الداخلية وسياسة التدخل المباشر وسياسة توزيع السقوف الائتمانية؛
- مرحلة النظام المصرفي اللاربوي (1983-1990): أصدر قانون حكومي سنة 1983 يلزم تطبيق الشريعة الإسلامية، ثم قرارا آخر في سنة 1984 يلزم فيها البنوك بعدم التعامل بالفائدة، ويتجسد أكثر بصدور قانون المعاملات"" على أساسه يصدر بنك السودان منشورا يلزم فيه البنوك الجارية بالتحول إلى بنوك لاربوية؛
- مرحلة تعمق النظام المصرفي اللاربوي (1991-2005)[1]: تم في مارس 1992انشاء الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية وذلك استنادا على أحكام المادة الثامنة من قانون تنظيم العمل المصرفي لسنة 1991 بهدف تنقية النظام المصرفي من الشوائب الربوية في المعاملات المالية والاقتصادية في إطار أحكام الشريعة الإسلامية، وفي العام 2005 صدر منشور إعادة هيكلة وإصلاح الجهاز المصرفي وتم وضع تصور لكيفية تنفيذ برنامج الإصلاح؛
- مرحلة (2006-2011): عقب توقيع اتفاقية نيفاشا2005(اتفاقية السلام بين شمال السودان وجنوبه) نصت على يتبع شمال السودان النظام الإسلامي بينما يتبع جنوبه النظام التقليدي، ومن أهم موجهات السياسة التمويلية خلال هذه الفترة تحديد سقف المرابحة وتحديد نسب المشاركات

[1] منال الغيشاوي،"**التمويل المصرفي الإسلامي وأثره على مؤشرات النشاط الاقتصادي والتنموي في السودان**"، أبحاث المؤتمر الأول حول المصارف الإسلامية بين فكر المؤسسين وواقع التطبيق، الأكاديمية الأوروبية للتمويل والاقتصاد الإسلامي(ايفي)، يومي 16-17 أفريل 2018، اسطنبول، تركيا، ص ص:162-163.

في صيغتي المشاركة والمضاربة، كما شجع بنك السودان المركزي المصارف على استخدام صيغ التمويل الأخرى مثل المقاولة والاستصناع؛

- مرحلة (2012-2016): عقب انفصال جنوب السودان عاد النظام المصرفي إلى حالته الأولى (نظام مصرفي إسلامي متكامل) وهدفت سياسات بنك السودان خلال هذه الفترة لتطبيق الموجهات الفقهية للمعاملات المتعلقة بتقديم التمويل التنموي عبر كافة الصيغ المسموح بها.

الفرع الثاني: توسع نشاط المصارف السودانية

فيما يخص الانتشار الجغرافي، ارتفع عدد فروع المصارف العاملة في ولايات السودان من 846 فرعا بنهاية 2020 الى 865 فرعا بنهاية 2021 بزيادة 19 فرعا، ويعزى ذلك لسياسات بنك السودان المركزي لتعزيز الشمول المالي والتي سمحت للمصارف بفتح فروع جديدة تلقائيا على ان يتم فقط إخطار البنك المركزي، تركزت المصارف السودانية بولاية الخرطوم بنسبة 46.3%، تليها الولايات الوسطى ب18%، ثم الولايات الشرقية ب 11%والولايات الشمالية وولايات كردفان وولايات دارفور بنسبة 9.1% و8% و% على7.6% على التوالي، انخفض عدد مكاتب التوكيل من 82 مكتب سنة 2020 إلى 81 مكتب سنة 2021 ، وانخفضت عدد النوافذ من 84 نافذة سنة 2020 إلى 82 نافذة سنة 2021[1].

ساهمت السياسات التي تبناها البنك المركزي السودان في تحقيق نتائج ايجابية التي اتضحت معالمها من خلال ارتفاع حجم الودائع المصرفية من 309 مليار جنيه سنة 2018 إلى 435 مليار جنيه بنهاية سنة 2019، بنسبة زيادة قدرت ب 40,8%.

زيادة عدد البطاقات المصرفية 3962.1 ألف بطاقة سنة 2018 إلى 4006.5 ألف بطاقة سنة 2019 بمعدل22,9 %.

ارتفاع عدد فروع البنوك التجارية من 801 سنة 2018 إلى 828 سنة 2019بزيادة 27 فرع، فيما ارتفع عدد النوافذ المصرفية من 75 نافذة سنة 2018 إلى 85 نافذة سنة 2019 بفارق 9 نوافذ.

[1] التقرير السنوي ، الحادي والستين، بنك السودان المركزي، 2021، ص ص:55-56.

الجدول (3-10):تطور مؤشرات البنك السوداني

الوحدة: مليون جنيه

السنوات / البيان	2018	2019	التغير	معدل التغير
إجمالي الأصول	447 850,50	550 898,20	103 047,70	23%
إجمالي الودائع	302 979,20	361 808,30	58 829,10	19,4%
إجمالي تدفق التمويلات	144686,2	260206,8	115 520,60	79,8%

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على تقارير البنك المركزي السوداني، 2019، ص ص: 55-56.

من خلال مؤشرات الجدول أعلاه نلاحظ ارتفاع في إجمالي أصول البنوك العاملة بالسودان 447 850,5 مليون جنيه خلال سنة 2018، إلى 550 898,2 مليون جنيه سنة 2019 بمعدل 23٪ مقارنة ب 112٪ في السنة الماضية نتيجة لارتفاع النقد المحلي بمعدل 1179٪ الناتج عن الضخ السيولي لمواجهة أزمة الأوراق النقدية، الأمر الذي يتسق مع سياسات البنك المركزي التي تهدف إلى استقطاب أكبر قدر من الودائع لتوفير وتوجيهها نحو تمويل الأنشطة الاقتصادية الأساسية والمشاريع المنتجة.

نلاحظ التطور من سنة لأخرى في حجم الودائع ويعزى ذلك إلى توجهات البنك المركزي الرامية إلى الى تنويع الموارد بين ودائع جارية وأخرى ادخارية أو استثمارية، حتى يتسنى للبنوك التنويع في التمويلات الممنوحة، فمثلا سنة 2020 ,979 302 مليون جنيه سنة 2018 منها 587,4 147 مليون جنيه ما يمثل 48,71٪ في شكل ودائع جارية وبنسبة 51،29٪ أي ما قيمته 391,8 155 مليون جنيه عبارة عن ودائع ادخارية واستثمارية، لترتفع في إجمالها إلى 808,3 361 مليون جنيه سنة 2021 بمعدل 19,4٪، موزعة في شكل ودائع جارية التي حازت على النصيب الأكبر ما يمثل 467 185 مليون

جنيه أي أكثر من 51,3٪، أما الودائع الادخارية والاستثمارية فكان لها نصيب قدر ب341,3 176 مليون جنيه أي بنسبة48,7٪ من إجمالي الودائع.[1]

شكلت الودائع الجارية ما نسبته نلاحظ التطور من سنة لأخرى في حجم الودائع ويعزى ذلك إلى توجهات البنك المركزي الرامية إلى الى تنويع الموارد بين ودائع جارية وأخرى ادخارية أو استثمارية، حتى يتسنى للبنوك التنويع في التمويلات الممنوحة، فمثلا سنة 2020 ,979 302 مليون جنيه سنة 2018 منها 587,4 147 مليون جنيه ما يمثل 48,71٪ في شكل ودائع جارية وبنسبة 51،29٪ أي ما قيمته 391,8 155 مليون جنيه عبارة عن ودائع ادخارية واستثمارية، لترتفع في إجمالها إلى 808,3 361 مليون جنيه سنة 2021 بمعدل 19,4٪، موزعة في شكل ودائع جارية التي حازت على النصيب الأكبر ما يمثل 467 185 مليون جنيه أي أكثر من 51,3٪، أما الودائع الادخارية والاستثمارية فكان لها نصيب قدر ب341,3 176 مليون جنيه أي بنسبة48,7٪ من إجمالي الودائع.[2]

الجدول (3-11): تطور وسائل الدفع الالكترونية في السودان خلال عامي 2018-2019

البيان / السنوات	عدد البطاقات البنكية	عدد بطاقات المحفظة الالكترونية	عدد الحسابات في نظام الدفع عبر الموبايل	عدد الصرافات الآلية
2018	3 962 127	885 064	5 596 482	1 596
2019	4 006 471	1 087 572	7 571 522	1 591
معدل النمو	**1,1%**	**22,9%**	**35,3%**	**-0,3%**

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على تقارير البنك المركزي السوداني، **2019،ص 34.**

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ زيادة في عدد البطاقات البنكية قدرت ب44344بطاقة في ظرف سنة واحدة من سنة 2018 ، فيما انخفض عدد ماكينات الصرف الآلي من 1596 سنة 2018 إلى 1591

[1] تقارير البنك المركزي السوداني على التوالي: التقرير السنوي 58، 2018: ص 56 ، التقرير السنوي 59 ،2019: ص 56، التقرير السنوي 60، 2020: ص

[2] تقارير البنك المركزي السوداني على التوالي: التقرير السنوي 58، 2018: ص 56 ، التقرير السنوي 59 ،2019: ص 56، التقرير السنوي 60، 2020: ص

سنة 2019نتيجة غلق عدد من الفروع التي تعمل بها من 163 فرع لسنة 2018 إلى 131 فرع سنة 2019، أي بفارق 32 فرع وهذا راجع إلى حدوث أزمة الأوراق النقدية واضطراب الأوضاع السياسية في البلاد خلال هذه الفترة.

المطلب الثاني: أهمية التمويل الإسلامي في الاقتصاد السوداني

يطبق البنك السوداني سياسة تمويلية تساهم في التنمية الاقتصادية للبلاد من خلا توجيه التمويلات الى مختلف القطاعات الاقتصادية كما هو موضح في الجدول الموالي.

الجدول(3-12): تدفق التمويل المصرفي حسب القطاعات للفترة (2009-2021) الوحدة: مليون جنيه

السنوات / القطاعات	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
الزراعة	1 686,14	1 599,77	1 483,93	2 873,01	6 721	6 062,08	11 089,4
الصناعة	1 556,53	3 826,92	5 531,02	4 577,49	5 486,7	5 155,75	7 899,3
الصادر	369,99	479,24	864,97	1 065,59	2 259,2	1 771,52	2 230,5
التنمية الاجتماعية	469,49	616,21	582,21	-	-	-	-
التجارة المحلية	2 320,90	2 872,82	3 763,22	4 168,36	4 368,77	6 588,34	9 928,5
الاستيراد	-	2 317,39	2 562,86	1 259,87	1 885,98	2 968,21	1 568,9
النقل والتخزين	999,38	1 011,45	1 421,27	1 636,12	3 433,86	2 237,27	2 508,5
الطاقة والتعدين	-	76,68	520,53	129,24	488,47	610,44	401,2
العقارات	-	2 052,29	991,33	2 152,87	3 042,29	3 848,08	5 937,0
أخرى	8 257,35	7 254,67	5 607,86	6 240,28	6 136,1	9 436,93	12 630,0

المجموع	15 659,79	22 107,44	23 329,19	24 102,84	33 822,48	38 678,63	54 193,28
السنوات / القطاعات	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
الزراعة	18 894	23 393,9	36 629,81	79 611,78	87290,15	303 559,31	
الصناعة	9 571	17 341,8	37 925,36	49 714,75	74623,16	223 637,39	
الصادر	1 629	3 848,4	10 968,00	19 313,31	39334,44	103 995,47	
التنمية الاجتماعية	-	-	-	-	0	-	
التجارة المحلية	16 627	22 275,9	6 766,34	18 652,18	35148,39	51 016,52	
الاستيراد	3 013	4 072,43	1 831,49	7 682,57	9923,16	39 995,53	
النقل والتخزين	3 456	5 160,2	7 767,04	17 834,55	38447,97	113 340,42	
الطاقة والتعدين	942	3 835,47	3 883,94	9 719,04	10554,60	45 586,70	
العقارات	9 874	16 965,58	13 818,41	26 065,26	9842,67	69 315,69	
أخرى	19 351	28 197,5	25 095,86	31 613,38	43345,41	134 574,75	
المجموع	**83 355,30**	**125 091,25**	**144 686,25**	**260 206,80**	**348 509,95**	**1 085 021,77**	

المصدر: التقرير السنوي التاسع والخمسون(59)، البنك المركزي السوداني، 2019، ص 216

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن السودان يقوم بتمويل مختلف القطاعات الاقتصادية، حيث نجد أن القطاع الزراعي يحتل المرتبة الأولى في اهتمامات المصرف بنصيب 303 559,31 مليون جنيه لسنة 2021 بنسبة تفوق 21% ، يليه قطاع الصناعة بقيمة 103 995,47 مليون جنيه ما يعادل نسبة 20%، في المرتبة الثالثة قطاع النقل والتخزين113 340,42 مليون جنيه بنسبة 10% وقطاع الصادرات بقيمة 103 995,47مليون جنيه بنسبة 9,58%، والباقي موزع على القطاعات الأخرى .

المطلب الثالث: مكانة الاستصناع في المصارف السودانية

يسعى مصرف السودان من خلال عمله المصرفي الإسلامي إلى التنويع في الصيغ التي يستخدمها.

الجدول(3-13): تدفق التمويل المصرفي في مصرف السودان حسب الصيغ (2009-2021)

الوحدة: ألف جنيه

السنوات الصيغ	2009	2010	2011	2012	2013
المرابحة	8 186 340	11 474 102	14 312 933	12 021 906	18 012 731
المشاركة	1 641 402	1 981 884	1 548 468	2 636 8	3 740 711
المضاربة	956 036	1 480 020	1 424 744	1 296 315	1 772 902
السلم	349 618	257 586	174 806	459 838	665 257
المقاولة	1 005 582	2 295 556	1 952 167	2 160 05	3 929 456
الإجارة	24 779	52 190	35 795	89 595	331 230
الاستصناع	-	-	-	20 115	32 387
القرض الحسن	-	-	-	125 475	99 61
أخرى	3 496 029	4 566 100	3 880 274	5 292 662	5 238 195
المجموع	15 659 786	22 107 438	23 329 187	24 102 843	33 822 488

السنوات الصيغ	2014	2015	2016	2017	2018
المرابحة	20 180 433	26 968 511	38 518 716	60 723 766	78 705 264
المشاركة	3 625 294	3 822 837	5 593 984	8 099 318	9 196 459
المضاربة	2 086 517	3 582 143	4 165 534	9 740 088	7 560 347
السلم	1 464 259	1 622 869	2 499 694	728 467	2 030 221
المقاولة	5 178 257	8 402 243	17 271 520	32 375 192	26 417 767
الإجارة	144 597	200 215	290 365	545 895	1 058 173

الاستصناع	43 193	47 226	52 265	442 742	1 114 718
القرض الحسن	208 716	120 915	240 811	294 132	543 988
أخرى	5 747 359	9 426 317	14 722 414	12 141 659	18 059 319
المجموع	38 678 625	54 193 276	83 355 303	125 091 259	144 686 256

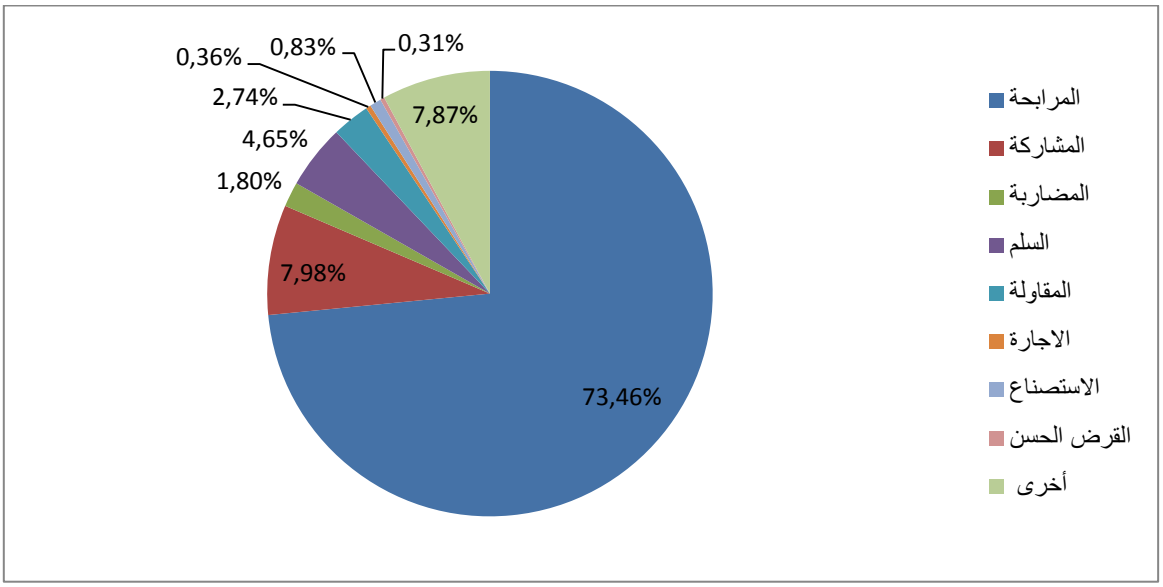
السنوات / الصيغ	2019	2 020	2021
المرابحة	159 010 374	224 396 201	797 091 186
المشاركة	13 042 386	31 229 409	86 571 656
المضاربة	10 472 736	17 426 158	19 538 185
السلم	4 111 990	9 106 981	50 457 957
المقاولة	20 322 000	15 067 171	29 707 965
الإجارة	929 728	1 362 833	3 867 123
الاستصناع	4 521 097	2 068 191	8 993 379
القرض الحسن	480 894	3 289 859	3 383 929
أخرى	47 315 603	44 563 151	85 410 392
المجموع	260 206 808	348 509 954	1 085 021 772

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

التقرير السنوي التاسع والخمسون، بنك السودان المركزي، 2019، ص،215 .

التقرير السنوي الحادي والستين ، بنك السودان المركزي، 2021، ص ،247.

الشكل: (3-3): الوزن النسبي لصيغ التمويل الإسلامي في السودان لسنة 2021



المصدر: التقرير السنوي الحادي والستين، بنك السودان المركزي، 2021، ص 66.

من خلال الشكل الذي يمثل التوزيع النسبي لصيغ التمويل المصرفي في السودان لسنة 2021، نلاحظ أن التمويل المصرفي لسنة 2021 عرف ارتفاعا كبيرا بالمقارنة مع سنة 2020، قدر ب 736511,8 مليون جنيه أي بمعدل 211,3%، شملت هذه الزيادة مختلف الصيغ، أين تمثل فيه صيغة المرابحة المرتبة الأولى، علما أن التمويل وفق هذه الصيغة يحتل الصدارة في كل السنوات كما هو ملاحظ في الجدول أعلاه ، حيث ارتفعت من 224 396,2 مليون جنيه سنة 2020 إلي 797 091,18 مليون جنيه أي بنسبة زيادة قدرها 255,2% مساهمة ب73,46% من إجمالي التمويل المصرفي الممنوح سنة 2021، تليها صيغة المشاركة التي بدورها شهدت زيادة سنة 2021 قدرها 277,2% مقارنة مع سنة2020، ممثلة بذلك نسبة 7,98% من إجمالي التمويل تليها صيغة السلم التي عرفت قفزة كبيرة سنة 2021 قدرت ب 454 %، حيث بلغت 9106,8 مليون جنيه سنة 2020 لتصل إلى 50457, 9 مليون جنيه سنة2021، فمثل بذلك نسبة 4,65 % من إجمالي التمويل، ثم صيغة المقاولة التي مثلت 2,74%، وصيغة المضاربة التي شهدت ارتفاعا طفيفا لتمثل نسبة 1,8 %، فيما مثل صيغة الاستصناع نسبة 0,83% من إجمالي التمويل لسنة 2021، بالرغم من القفزة التي عرفتها والتي قدرت ب 334,8% ، حيث بلغ قيمة 2068,1 مليون جنيه سنة 2020 ليصل إلى 8993,3 مليون جنيه سنة 2021 وهي نسبة كبيرة، لكن تبقى غير كافية لأنه لم يتجاوز 1% من إجمالي التمويل

المصرفي لسنة2021، والشيء ذاته لكل من صيغة الإجارة والقرض الحسن اللذان يمثلان نسبة 0,36% و0,31% على التوالي، أما بقية الصيغ فمثلت نسبٍ7,87%.

المبحث الثالث: التجربة الماليزية

تعد التجربة الماليزية من التجارب الرائدة في مجال الصيرفة الإسلامية فهي من النماذج التي يضرب بها المثل في هذا المجال.

المطلب الاول: الصيرفة الإسلامية في ماليزيا

نحاول من خلال هذا الجزء اعطاء نظرة حول النظام المصرفي في مايلزيا وتطوره،

الفرع الأول: نشأة الصيرفة الإسلامية في ماليزيا

اجتمعت العديد من العوامل التي دفعت بالحكومة الماليزة الى العمل بنظام مصرفي إسلامي بحت، حيث

تعتبر تجربة صندوق الحج الماليزي الشرارة الأولى التي شجعت المفكرين الإسلامينفي ماليزيا للمطالبة بتوسيع نطاق التطبيقات الاقتصادية في بلدهم وعقدوا لذلك الندوات المتعددة لحث الحكومة على ذلك، وتركزت مطالباتهم في ضرورة توجه الدولة[1].

تعود فكرة إنشاء الصندوق إلى الاقتصادي" إنكو عزيز Ungku Aziz"حينما دعا إلى إنشاء مؤسسة غير ربوية تقوم على ادخار أموال الماليزيين الراغبين في الحج واستثمارها في طرق تتوافق مع الشريعة الإسلامية ولا تدخل فيها الفوائد التي يتم الحصول عليها من البنوك التقليدية[2]؛

تم في 07 أفريل 1983 إصدار قانون البنوك الإسلامية والذي أعطى الصلاحية التامة لبنك نيغارا للإشراف على البنوك الإسلامية وتنظيمها، تلاه في جويلية 1983، إقامة أول بنك إسلامي مستقل تحت

[1] عبد الله بن عبد العزيز المعجل، "**لمحات من التجربة الماليزية في المصرفية الإسلامية**"، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 35، جامعة محمد بن سعود الإسلامية، السعودية، 1436هـ، ص33.

[2] ابتسام ساعد، رابح خوني، "**تجربة المصرفية الإسلامية في ماليزيا، تقييم أداء المصارف الإسلامية للفترة 2008-2015**"، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد30، سبتمبر2017، ص .344

اسم "بنك اسلام" حيث سطرت أهدافه وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية، وذلك في ظل استراتيجية الحكومة الماليزية لدعم المسلمين الملاي[1].

الفرع الثاني: الإطار التشريعي والتنظيمي للنظام المالي والمصرفي في ماليزيا

يحتكم العمل المصرفي الإسلامي إطار تشريعي وتنظيمي يقننه من كافة النواحي.

أولا: الإطار التشريعي

1. **قانون المصارف الإسلامية 1983:** يعتبر أول قانون يجيز العمل المصرفي الإسلامي في ماليزيا بحيث يضم 8أجزاء أساسية الجزء الأول منه يمثل مقدمة يعرف فيها القانون ويحدد فيه آليات التطبيق،أما الجزء الثاني خصص لشرح شروط منح التراخيص للبنوك الإسلامية ، أما الجزء الثالث تناول الاحتياجات المالية وواجبات البنوك الإسلامية، كما ركز على مسألة الملكية ومراقبة وإدارة البنوك الإسلامية في الجزء الرابع، في حين الجزء الخامس سلط الضوء على القيود المفروضة على الأعمال التجارية والجي تناول 8 أحكام رئيسية من قسم 24 حتى قسم 30،الجزء السادس نص على صلاحيات الإشراف والرقابة على البنوك الإسلامية، أما الجزئين الآخرين يبين فيه آليات التعديل التي يمكن أن تمس لوائح هذا القانون حيث دخل حيز التنفيذ في 7أفريل 1983؛
2. **قانون التكافل 1984:** تم ترخيص عملية التكافل في ماليزيا بعد الموافقة على قانون التكافل 1984،الذي أقره البرلمان الماليزي بهدف ضمان التكافل كقطاع داخل النظام المالي الإسلامي وفق طريقة منظمة تسمح بصناعة التأمين في ماليزيا وفق قانون منفصل، حيث أن السلطة الرقابية المخولة بموجب قانون التكافل هي البنك المركزي الماليزي (بنك نيجارا ماليزيا)حيث أن محافظ البنك هو المدير العام للتكافل، ودخل هذا القانون حيز التنفيذ اعتبارا من 1جانفي 1985، يؤكد هذا القانون على أهمية الالتزام بالشريعة الإسلامية، على سبيل المثال عقد التأسيس النظام الأساسي لشركة تكافل ماليزيا يؤكد على أنه "سيتم تعامل جميع الشركات وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية في كل القواعد و الممارسات"؛

[1] نفس المرجع

3. **قانون الأسواق و الخدمات المالية 2007**:دخل هذا القانون(" CMSA") حيز التنفيذ في 28سيتمبر 2007 باستثناء الجزء السادس من القسم الثاني المتعلقة بالاستحواذ و الاندماجات التي تم تنفيذها بداية عام 2008 بحيث يضم هذا القانون تشريعات ضخمة من 394 قسم،نتيجة لتنفيذ توصيات المخطط الرئيسي لأسواق رأس المال التي تدعو إلى توحيد تشريعات الأوراق المالية و العقود الآجلة و إنشاء نظام ترخيص واحد.

يحكم قانون الأسواق و الخدمات المالية 2007 من قبل هيئة لجنة الأوراق المالية الماليزية ويسمح هذا القانون بممارسة سوق رأس المال الإسلامي بحيث تخضع جميع الأسواق في ماليزيا إلى قانون الأسواق والخدمات المالية (CMSA) كما أن هذا القانون يتضمن ثلاثة تشريعات رئيسية في سوق رأس المال نون صناعة الأوراق المالية 1983 (SIA) قانون الصناعة المستقبلية أو ما يعرف بقانون صياغة العقود الآجلة (FIA) والجزء الثالث من قانون هيئة الأوراق المالية 1993(SCA) وهذا القانون يسعى إلى تنظيم وتوفير المسائل المتعلقة بالأنشطة و الوسطاء في أسواق رأس المال والمسائل التبعية المتعلقة بذلك[1] .

4. قانون الخدمات المالية الإسلامية 2013 حيث تم دمج قانون المصارف الإسلامية لسنة 1983 وقانون التكافل لسنة 1984، وهو قانون ينص على تنظيم وإشراف المؤسسات المالية الإسلامية وأنظمة الدفع والكيانات الأخرى ذات الصلة والإشراف على سوق النقد الإسلامي وسوق الصرف الأجنبي لتعزيز الاستقرار المالي والامتثال لأحكام الشريعة ، كما تم سن هذا القانون معايير ومبادئ توجيهية وسياسات لمختلف القطاعات متمثلة في[2]:

أ. المبادي التوجيهية والسياسات المتعلقة بالخدمات المصرفية الاسلامية؛

ب. المبادئ التوجيهية والسياسات الخاصة بالتكافل الدولي؛

ج. المبادئ التوجيهية والسياسات خاصة بالصكوك.

---

[1] لشهب الصادق، بوريش أحمد، " **تحليل عوامل النجاح في تطوير الصناعة المالية الاسلامية**"، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، العدد 1، 2015، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، ص ص 92-93

[2] وهيبة بن شوك، سميرة عبدوس، " **دراسة التجربة الماليزية في الصناعة المالية الإسلامية-تقييم أداء النظام المالي الإسلامي للفترة(2010-2018)**،" المجلة الدولية للأداء الاقتصادي، المجلد3، العدد 2،كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بومرداس، 2020، ص20.

ثانيا: الإطار التنظيمي

يتمثل في البنك المركزي الماليزي حيث تم إعداد البنك المركزي الماليزي للعمل في إطار الحوكمة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف تتمثل في تعزيز دور المجلس الإداري وهيئة الرقابة الشرعية والفريق الإداري للمؤسسة فيما يتعلق بالقضايا الشرعية، ويشمل ذلك تحسين الدور الذي تمارسه الأجهزة التي تقع على عاتقها مسؤولية تنفيذ الواجبات المتعلقة بالالتزام الشرعي وممارسة الأنشطة البحثية من اجل خلق بيئة ملتزمة بأحكام الشريعة الإسلامية.

من 24 بنكا تجاريا، و11 بنكا استثماريا، في حين واصلت البنوك الإسلامية في التوسع والانتشار ليبلغ عددها 16 بنكا إسلاميا لنفس السنة، وهذا منذ التأسيس الرسمي لأول بنك إسلامي المتمثل في بنك (برهاد)، وهو ما يؤكد حرص الدولة على تعميم المعاملات المالية الإسلامية، لتشتمل القائمة على البنوك الإسلامية التالية:

الجدول (3-14): قائمة البنوك الإسلامية في ماليزيا الى غاية سنة 2020

الرقم	اسم البنك
1	AffinIslamic Bank Berhad
2	Al Rajhi Banking & Investment Corporation (Malaysia) Berhad
3	Alliance Islamic Bank Berhad
4	AmIslamic Bank Berhad
5	Bank Islam Malaysia Berhad
6	Bank Muamalat Malaysia Berhad

CIMB Islamic Bank Berhad	7
Hong Leong Islamic Bank Berhad	8
HSBC Amanah Malaysia Berhad	9
Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad	10
MaybankIslamicBerhad	11
MBSB Bank Berhad	12
OCBC Al-Amin Bank Berhad	13
Public Islamic Bank Berhad	14
RHB Islamic Bank Berhad	15
Standard CharteredSaadiqBerhad	16

ثانيا: الأصول المصرفية في ماليزيا

الجدول (3-15): تطور حجم الأصول في النظام المصرفي الاسلامي الماليزي للسنوات (2008-2020)

الوحدة: (مليون رنجيت ماليزي)

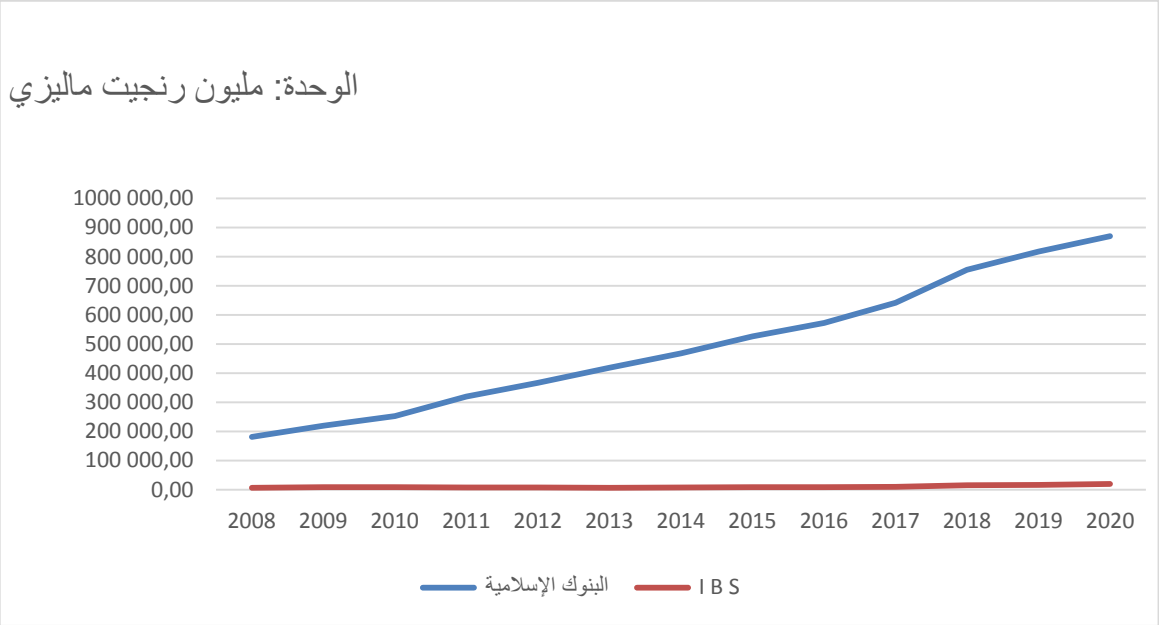
السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
البنوك الإسلامية	181 359,57	219 848,36	253 515,96	320 518,51	367 685,92	419 548,67	469 024,06
النوافذ الاسلامية	6 739,82	8 702,01	8 866,54	8 130,77	8 268,07	7 092,82	8 031,62
المجموع	**188 099,39**	**228 550,37**	**262 382,49**	**328 649,29**	**375 953,99**	**426 641,49**	**477 055,68**
نسبة النمو		1,22	1,15	1,25	1,14	1,13	1,12
السنوات	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
البنوك الإسلامية	526 328,75	572 774,07	642 716,83	755 577,96	818 349,23	871 281,5	
النوافذ الاسلامية	9 020,97	8 697,68	10 598,80	16 229,65	16 860,84	20 224,3	
المجموع	**535 349,72**	**581 471,75**	**653 315,63**	**771 807,61**	**835 210,07**	**891 505,72**	
نسبة النمو	1,12	1,09	1,12	1,18	1,08	1,07	

Source: Bank Negara Malaysia, M**onthly Statistical Bulletin**, Malaysia, DECEMBER 2020.

من خلال الجدول أعلاه والذي يمثل حجم الأصول في النظام المصرفي الماليزي في كل من البنوك الإسلامية و كذلك على مستوى النوافذ الإسلامية ، حيث نلاحظ الارتفاع المستمر لمجموع الأصول من سنة إلى أخرى حيث تراوحت نسبة النمو ما بين 7% و 25 %، أين كانت مرتفعة خاصة ما بين سنتي2009 و 2011، فعلى سبيل المثال سنة 2009 وهو العام الذي تلا الأزمة المالية العالمية فبلغت نسبة الزيادة في الأصول المصرفية الماليزية 22 % ما يمثل أكثر من 40 مليار رنجيت ماليزي مقارنة مع سنة 2008، الأمر الذي يؤكد أن الاقتصاد الماليزي كان بمنأى عن الأزمة وأن أصوله واصلت في الارتفاع، في الوقت الذي شهدت فيه كل اقتصاديات والأنظمة المصرفية العالمية الدمار والإفلاس

المتتالي لبنوكها، واستمرت على هذا النحو لترتفع من 188 مليار رنجيت ماليزي سنة 2008 الى ما يقارب 892 مليار رنجيت ماليزي سنة 2020، والشكل الموالي يوضح أهم التغيرات التي طرأت على الأصول المصرفية الماليزية، سواء على مستوى البنوك الإسلامية أو على مستوى النوافذ الإسلامية.

الشكل (3-4): تطور حجم الأصول الماليزية في النظام المصرفي الإسلامي 2008-2020



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول 01.

ثالثا: تطور تعبئة الموارد والتمويل المصرفي في ماليزيا

الجدول (3-16): تطور مجموع الودائع والتمويلات في المصارف الإسلامية الماليزية(2008-2014)

الوحدة: مليون رنجيت ماليزي

البيان		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الودائع	البنوك الإسلامية	149 923	181 877	211 837	261 542	301 537	345 889	398 041
	النوافذ الإسلامية	4 770	6 962	5 116	4 845	4 919	3 058	2 639
	مجموع الودائع	**154 693**	**188 839**	**216 953**	**266 387**	**306 456**	**348 947**	**400 680**

التمويلات	البنوك الإسلامية	99857	128207	154066	190938	227655	277491	329643
	النوافذ الإسلامية	574	659	508	446	397	428	532
	مجموع التمويلات	**100 431**	**128 866**	**154 574**	**191 384**	**228 052**	**277 919**	**330 175**

Source: Bank Negara Malaysia, M**onthly Statistical Bulletin**, Malaysia, December 2020.

اكتسب التمويل المصرفي في ماليزيا قبولا عريضا بين السكان، بغض النظر عن العرق أو الدين، حيث تشير تقديرات الصناعة أن غير المسلمين يشكلون أكثر من (50%) من قاعدة عملاء المصارف الإسلامية، وتستخدم التمويلات المقدمة من المصارف الإسلامية بصورة أساسية لشراء السيارات والعقارات وكذلك لتمويل رأس المال العامل والاستثمار في الأوراق المالية.

المطلب الثاني: أهمية التمويل في المصارف الماليزية

تطبق المصارف الماليزية في التمويلات التي تمنحها العديد من الصيغ والعقود، كما تم الاشارة اليه سابقا، لذا نحاول من خلال هذا الجزء التعرف على أهمية عقد الاستصناع في السياسة التمويلية للبنك، وفيما اذا كان هناك اقبال من طرف الزبائن على هذه الصيغة.

الفرع الأول: صيغ التمويل في المصارف الماليزية

تتوزع التمويلات على مختلف الصيغ كما يوضحه الجدول الموالي

الجدول(3-17): تطور حجم التمويل المصرفي الإسلامي في ماليزيا حسب الصيغ (2008-2020)

الوحدة: مليون رنجيت ماليزي

السنوات / صيغ التمويل	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
البيع بالثمن الآجل	34 518,9	42 913,6	53 697,4	63 211,2	74 200,4	2 013,0	79 784,8
الإجارة	2 774,1	4 033,0	3 946,9	4 275,7	4 922,5	2 013,0	8 125,4
الإجارة ثم البيع	31 847,2	38 953,3	43 497,4	50 981,9	54 103,9	2 013,0	69 236,3
المرابحة	15 854,8	23 108,2	23 433,7	30 462,3	39 999,3	4 026,0	84 964,2
المشاركة	1 134,6	2 350,3	3 958,3	7 397,6	11 940,1	4 026,0	22 733,6
المضاربة	312,9	373,6	275,8	251,6	142,2	6 039,0	77,3
الاستصناع	1 384,2	1 486,5	1 621,0	1 465,2	1 584,6	8 052,0	1 766,9
تمويلات اخرى	16 803,4	20 354,4	28 924,1	39 181,1	46 025,9	10 065,0	68 696,7
المجموع	**104 630,1**	**133 572,9**	**159 354,6**	**197 226,6**	**232 918,9**	**38 247,0**	**335 385,2**

السنوات / صيغ التمويل	2015	2016	2017	2018	2019	2020
البيع بالثمن الآجل	75 661,2	69 321,4	65 465,0	65 658,4	64 088,1	62 586,9
الاجارة	9 692,3	9 845,6	10 308,8	9 680,2	8 713,8	8 297,0
الاجارة ثم البيع	71 771,0	70 054,0	71 401,4	73 928,5	72 046,8	76 744,1
المرابحة	123 703,9	162 368,4	190 543,9	226 574,3	258 318,0	293 933,5
المشاركة	28 749,6	40 423,6	48 459,5	52 923,9	57 443,0	61 019,7

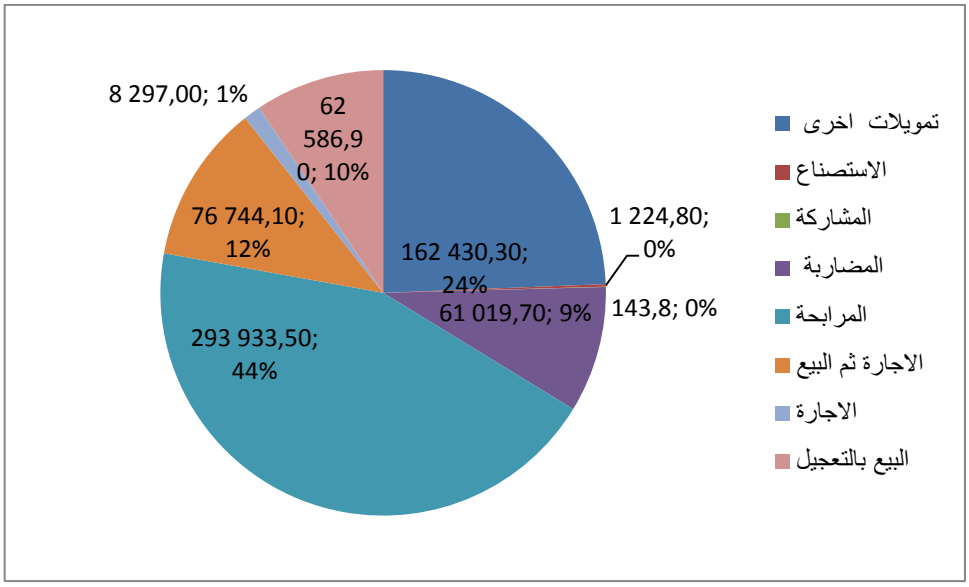
المضاربة	77,8	71,4	61,0	43,7	43,7	143,8
الاستصناع	2 238,2	2 060,9	1 951,0	1 325,0	1 675,4	1 224,8
تمويلات اخرى	82 062,8	82 563,0	93 056,6	137 652,2	151 531,3	162 430,3
المجموع	**393 956,8**	**436 708,3**	**481 247,2**	**567 786,3**	**613 860,1**	**666 380,0**

Source: Bank Negara Malaysia, M**onthly Statistical Bulletin**, Malaysia, December2020.

من خلال الجدول والذي يمثل تنامي حجم التمويلات الإسلامية في ماليزيا حسب الصيغ خلال الفترة 2008-2020، حيث نلاحظ أنه بلغت قيمة التمويلات 666380 مليون رنجيت ماليزي سنة 2020، مقابل 613860 مليون رنجيت ماليزي سنة 2019 ، من حيث الصيغ المطبقة نجد أن المصارف الماليزية تركز على صيغة المرابحة في تمويلاتها، تليها صيغة الجارة ثم البيع وهي صيغة يقدمها المصرف في إطار الإجارة المنتهية بالتمليك لكنه يطلق عليها الإجارة ثم البيع لأنه يتيح لزبونه فرصة الاختيار مابين الإجارة العادية، ومابين الإجارة ابتداء والبيع في نهاية المدة، والصيغة التي احتل المرتبة الثالثة في هي البيع بالثمن الآجل، حيث توزعت سنة 2020 كما يوضحها الشكل الموالي.

الشكل (3-5): حجم التمويلات الإسلامية في ماليزيا حسب الصيغ سنة 2020

الوحدة: مليون رنجيت ماليزي



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول أعلاه

من خلال الشكل أعلاه الذي يمثل حجم التمويلات الإسلامية الممنوحة في ماليزيا حسب الصيغ سنة 2020، نلاحظ أن المرابحة مثلت 44% أعلى نسبة، وصيغة الإجارة ثم البيع مثلت 12%، وصيغة البيع بالتعجيل 10%، صيغة المضاربة مثل 9%.

المطلب الثالث: مكانة الاستصناع في المصارف الإسلامية الماليزية

نحاول في هذا الجزء معرفة ما إذا كانت المصارف الإسلامية الماليزية تهتم بصيغة الاستصناع في تمويلاتها، من خلال تحليل النسب الممثلة له.

الفرع الأول: عقود الاستصناع في البنوك الماليزية.

عقود الاستصناع من صيغ التمويل في الصيرفة الاسلامية، تتدخل فيها مجموعة من الاطراف، كما انها موجهة لتمويل مجالات معينة، فهي تختلف عن العقود البيع الأخرى، ومصرف ماليزيا يحاول التنويع في الصيغ التي يستخدمها.

أولا: تعريف صكوك الاستصناع حسب التجربة الماليزية

هي الوثائق أو الشهادات التي تمثل بها قيمة الاصول ويتم اصدارها على اساس بيع الاستصناع لاثبات المديونية من قبل الجهة المصدرة(المستصنع) للجهة الممولة ونجد هنا تعريف لاثبات دين عملية بيع ناتجة عن استصناع ولم نجد تعريفا واضحا لأن التعليمات على عرض الصكوك الاسلامية الصادرة من الهيئة قد ركزت على تعريف الاستصناع فقط، وهو عبارة عن عقد شراء العين حيث يطلب المشتري من البائع أو المقاول لصنعها أو بناءه ، وفقا لمواصفات معينة تم الاتفاق بشأنها وبسعر وبتاريخ تسليم محددين، وفي بيع الاستصناع لا يشترط الدفع المسبق عند العقد بل يمكن تاخير الدفع أو الأقساط بحسب مراحل تصنيع المشروع الكامل، ولا يشترط في بيع الاستصناع أن يكون المستصنع هو الذي يقوم بنفسه بتنفيذ العمل المطلوب، إذ بإمكانه أن يعهد بذلك العمل أو بجزء منه إلى جهات أخرى تنفذه تحت إشرافه ومسؤوليته[1].

[1]حدة رايس، بن الضيف محمد عدنان،" **استخدام صكوك الاستصناع والاجارة والمشاركة لإنشاء وتطوير المشاريع دراسة حالة ماليزيا**"، مداخلة ضمن الأيام العلمية الدولية الثانية حول ، آليات دعم ومساندة إنشاء المؤسسات في الجزائر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 5/4/3 ماي 2011، ص ص :8-9.

ثانيا: آلية إصدار صكوك الاستصناع في ماليزيا:

يتم إصدار الصكوك في ماليزيا وفق الآلية التالية[1]:

1. إبرام عقد الاستصناع بين الجهة المصدرة (المستصنع)و المقاول (الصانع) على شيء موصوف مثلا بناء مشروع (المصنوع).
2. إن الجهة المصدرة تبيع المصنوع إلى الجهة الممولة نقدا بثمن تكلفة المصنوع للحصول على تمويل لهذا المشروع.
3. إن الجهة الممولة تدفع ثمن تكلفة المصنوع إلى الجهة المصدرة عاجلا، وقي هذه الحالة، تدفع الجهة المصدرة إلى المقاول نقدا ليصنع المصنوع نيابة عنه، وفي الغالب قد يكون المقاول تابعا للجهة المصدرة.
4. تقوم الجهة الممولة بإعادة بيع المصنوع للجهة المصدرة فورا بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم على دفعة واحدة أو أقساط، بحسب مراحل تصنيع المشروع وفقا لبيانات يوفرها خبير بالصنعة بحسب مراحل سير الصناعة، على أساس البيع بالثمن الآجل أو بيع المرابحة.
5. ولإثبات أن الجهة المصدرة سوف تلتزم بسداد ثمن شراء المصنوع، فإنها تصدر صكوك الاستصناع وتسلمها إلى الجهة الممولة كإثبات مديونية لها على الجهة الممولة.

الفرع الثاني: أهمية عقود الاستصناع في ماليزيا

في ماليزيا يوفر عقد الاستصناع تسهيلات التمويل في معاملات معينة ، لا سيما في قطاع تمويل الإسكان، إذا كان للعميل أرضه الخاصة ويسعى للحصول على تمويل بناء منزل ، يجوز للممول أن يتكفل ببناء المنزل على هذا الافتتاح الأرض على أساس الاستصناع، ليس لدى العميل أرض ويريد شراء الأرض كما يجوز للممول أن يتكفل بتزويده بمنزل مبني في مكان محدد قطعة أرض.
للتعرف على نسبة الاستصناع من اجمالي التمويلات في ماليزيا، نقوم بحساب الأوزان النسبية لها خلال السنوات 2008-2020 محل الدراسة كما هو موضح في الشكل.

[1] نفس المرجع

الفرع الثالث: تقييم تجربة الصيرفة الإسلامية الماليزية

تأخذ تجربة التنمية في ماليزيا بعدا تاريخيا من خلال تغيير الاستراتيجية التنموية في هذا البلد بعد الاستقلال سنة 1958 م، وقامت الحكومة بوضع عدد من الخطط الخماسية[1]، في إطار خطط طويلة المدى ،من سنة 1970- 1990م،وتسمى "السياسة الاقتصادية الجديدة ،ثم من 1991 إلى 2020م ،والتي أطلق عليها الدكتور "مهاتير محمد " **اسم "رؤية 2020م"**، وعمل من خلالها على استكمال خطط التنمية التي بدأت من 1970،وهذه الرؤية جاءت لتنقل ماليزيا إلى مصاف الدول المتقدمة بنهاية سنة 2020م.

أولا: الدروس المستفادة من التجربة الماليزية في مجال المصرفية الإسلامية

انفردت ماليزيا في العديد من التطبيقات الإسلامية في المجال الاقتصادي ونجاحها في المجال الاقتصادي من وجود شركات للتأمين تعمل وفق المنهج الإسلامي، ووجود بعض الآليات في سوق المال تعمل وفق المنهج الإسلامي وأيضا وجود جامعة إسلامية متطورة في ماليزيا تتفاعل مع متطلبات العصر وتخدم قضايا التنمية[2]؛

تعد التجربة الماليزية من أهم التجارب الرائدة في مجال الصيرفة الإسلامية يمكن رصد بعض الدروس للاستفادة منها ،والتي من أهمها ما يلي[3]

1. أهمية الإرادة السياسة والعزم الجاد لتحقيق النجاح

لا يمكن للمشاريع ذات الطبيعة الخاصة أن تنجح وتؤدي عملها بفعالية ما لم تهيئ لها أسباب النجاح من توفير للبيئة المناسبة كي تعمل في جو صحي وتنافسي، وصناعة المصرفية الإسلامية وإن تشابهت مع المصرفية التقليدية في تحقيقه لدور الوساطة المالية ، إلا أن تحقيقها لذلك الدور لا يتم بنفس الآلية التقليدية القائمة على الإقراض بفائدة، ومن ثم فإن فهم واستيعاب طبيعة العمل المصرفي الإسلامي وتهيئة

---

[1] ضلوش كمال، كياس عبد الرشيد، "**قراءة سوسيو اقتصادية للتجربة الماليزية في القضاء على ظاهرة البطالة**"،مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول استراتيجية الحكومة للقضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة المسيلة، يومي 15-16 نوفمبر 2011، ص 11.

[2] نفس المرجع، ص13.

[3] عبد الله بن عبد العزيز المعجل، "**لمحات من التجربة الماليزية في المصرفية الإسلامية**"،مرجع سابق، ص ص 55-61.

البيئة المناسبة لهذه الطبيعة ليس بالأمر اليسير في ظل أنظمة تعمل وفق قوانين وضعية غير مبنية في غالبها على أحكام الشريعة الإسلامية؛ التجربة الماليزية توضح بجلاء أن نجاح المصرفية الإسلامية هناك ،كصناعة قائمة و منافسة، ما كان ليتم لولا فضل الله وتوفيقه ثم الجهود المميزة والمدروسة م نقبل الحكومة الماليزية، وخصوصا البنك المركزي الماليزي ، ومظاهر ذلك واضحة وملموسة في مجالا لتشريعات والمساهمة في تأسيس المؤسسات الداعمة وتوفير البنى التحتية وتأهيلا للموارد البشرية؛

2. **التدرج المدروس والإضافة وفق الحاجة وعدم الاستعجال**

يمكن القول أن عمر التجربة الماليزية في تمويل الاستثمار الإسلامي في تمويل الاستثمار الإسلامي يبلغ أكثر من نصف قرن، اذا اعتبرنا تجربة صندوق الحج الماليزي هي البداية، خلال تلك الفترة كانت التطورات تتم وفقا لحاجات وبناءا على ما يتحقق من نجاحات، نجاح تجربة الصندوق دعت الى المناداة بتطبيق المصرفية الإسلامية والذي تم على مراحل، اتسمت كل مرحلة فيها بتوفير ما تستلزم من متطلبات لنجاحها دون قفز على المراحل والاستعجال الذي يودي الى الفشل، والحقيقة أن الاستجابة الحكومية لمتطلبات المستثمرين المتعاملين مع الصناعة المالية الإسلامية، كان يتم وفق رؤية استراتيجية تأخذ في الحسبان الآثار السلبية والايجابية على الاقتصاد ككل، وعلى صناعة التمويل بالخصوص، وتقييم الخطوة قبل الشروع فيها، وهذا ما اضفى على المبادرات والاستجابات الحكومية مصداقية ساهمت في تأثيرها الإيجابي في نجاح صناعة المصرفية الإسلامية؛

3. **التنمية البشرية وتأهيل الكوادر**

من أهم الخطوات التي صاحبت تطور المصرفية الإسلامية في ماليزيا، الاهتمام بالعنصر البشري والذي يعد الركن الأساسي في نمو وازدهار أي صناعة، حيث أدرك المسؤولون في وقت مبكر أهمية هذا الامر فكان انشاء الجامعة الإسلامية العالمية، ومعاهد التدريب المتخصصة، وإقامة الندوات والمؤتمرات كوسائل لتوفير وتأهيل الكوادر البشرية التي تسهم في سد احتياجات القطاع المصرفي، بل وحتى على مستوى أعضاء الهيئة الشرعية، فمنعت الأنظمة عضو الهيئة الشرعية من شغل أكثر من عضوية مصرف واحد، وذلك لتشجيع استقطاب طلبة العلم للعمل في تلك الهيآت وتطوير مهاراتهم ومعارفهم؛

4. **التكامل والشمول لنجاح التجربة**

أفرزت التجربة منهجية التكامل بين المصرفية الإسلامية وبقية الخدمات والأنشطة المكملة لها، كما في حالة الأسواق الماليزية وأسواق رأس المال الإسلامي، وتطوير صناعة التكافل الإسلامي، والرقي بمستوى التعليم والتدريب المتخصص في حركة نشطة ووفق خطط تطويرية استراتيجية، وتشريعات ومؤسسات متعددة تتوجه جميعها نحو تحقيقي الهدف الرئيس ألا وهو تحقيق ماليزيا للريادة في مجال التمويل الإسلامي؛

5. الانفتاح على التجارب العالمية والاستفادة منها

لقد تضمنت التجربة الاستفادة من الخبرات العالمية في تطوير صناعة المصرفية الإسلامية من خلال فتح المجال للمصارف العالمية لممارسة نشاطها في تلك الصناعة وفق استراتيجيات وآليات محددة بهدف تعزيز المنافسة ونقل الخبرة وتطوير منظومة متكاملة من الخدمات والمنتجات والانفتاح على الأسواق العالمية، العديد من البنوك العالمية والوكالات المتخصصة تعمل في السوق الماليزي في قطاعات التمويل الإسلامي المختلفة والخدمات المرتبطة به، ويعزز منافستها وفرص انفتاحها على الأسواق العالمية، ويسهم في جودة العمل وتمتينه من خلال نقل الخبرات ورؤوس الأموال الكوادر المؤهلة على كافة المستويات؛

6. تعزيز المنافسة والتكافؤ في الفرص

رغم الخصوصية التي تنفرد بها صناعة المصرفية الإسلامية في مجال وآليات عملها، ورغم ما توفره من متطلبات تراعي تلك الخصوصية، الا أن الجهات الإشرافية والرقابية حرصت على أن تمارس مؤسسات التمويل الإسلامي وفقا لأعلى مبادئ الرقابة والحوكمة وضمن التنظيمات الإدارية والتشريعية التي تعزز الكفاءة والفعالية والأداء الحسن والمتميز دون اخلال بخصوصية تلك المؤسسات، هذا التعامل المتوازن من قبل الجهات الحكومية المعنية، أسهم في تعزيز تكافؤ الفرص بين المصارف التقليدية الربوية والمصارف الإسلامية، وتشجيع روح المنافسة بينها في استقطاب العملاء، وجنب صناعة المصارف الإسلامية مضار الحماية غير المدروسة، وساعد في نمو وتطوير الصناعة، حيث أفرزت التجربة الماليزية في المصرفية الإسلامية منهجية التعايش بين النظامين التقليدي الربوي والإسلامي، وبينت إمكانية أسلمة المصرفية التقليدية، بالتدرج ووفقا لأسلوب المنافسة البحتة وليس الاتكاء على العاطفة الدينية فيجذب العملاء، وقد أشارت بعض الدراسات المتعلقة بمواقف العملاء اتجاه المصارف الإسلامية في ماليزيا الى أهمية

جودة الخدمات المقدمة وأسعار المنتجات والسمعة الجيدة كعوامل لجذب أولئك العملاء.

ثانيا: سلبيات التجربة

بالرغم من المكانة الهامة التي يكتسيها الاقتصاد الماليزي كنموذج إسلامي قادر على الصمود والمنافسة الخارجية، واعتباره نموذجا إسلاميا في التنمية يمكن للدول الإسلامية أن تحدو حدوه، إلا أن هناك بعض الانتقادات الموجهة لهذا الاقتصاد خاصة في مجال البنوك والصيرفة الإسلامية ،فقد ذكر في هذا الشأن سليمان عبد الله ناصر على هامش مؤتمر المصرفية الإسلامية في اليمن أن الاعتراضات على تجربة البنوك الإسلامية في ماليزيا كثيرة أهمها وأكثرها شرعية وقليل منها تشغيلية، ومن الاعتراضات الشرعية يذكر[1]:

أ. مسألة الموافقة الشرعية على إنشاء النوافذ الإسلامية، حيث أن البعض يقر بأنه لا يجوز إنجاز نوافذ إسلامية في بنوك هي أصلا غير إسلامية، حيث إن البنوك التقليدية تعتبرها أسلوبا تسويقيا لجذب المسلمين في ماليزيا؛

ب. مسألة الموافقة الشرعية على وضع معايير يقال فيها إنه لا يجوز الاستثمار في مشروع ما، حيث أن الماليزيين يقولون أنه إذا تم الاستثمار في مشروع نشاطه حلال بنسبة ثمانين في المائة على سبيل المثال فإنه يكون حلالا ، شريطة أن يتم خصم العشرين في المائة من الأرباح والتبرع بها، والبعض الآخر يقول أنه لا يجوز بأي حال من الأحوال الاستثمار في أي مشروع إلا إذا كان نشاطه ورأس ماله حلال متوافق مع الشريعة الإسلامية مائة في المائة.

ج. بيع الدين وبيع العينة والمتاجرة بالصكوك وخلق مشتقات، هذه كلها مسائل مختلف عليها أصدر فيها كثير من العلماء تصريحات قوية بالتحفظ عليها، آخرها تصريح تقي الدين عثماني الذي قال إن 85% من الصكوك لا تتوافق مع الشريعة.

[1] ضلوش كمال، كياس عبد الرشيد، **قراءة سوسيو اقتصادية للتجربة الماليزية في القضاء على ظاهرة البطالة**"، مرجع سابق، ص ص:13-14.

خلاصة الفصل:

تحتل الصيرفة الاسلامية مكانة هامة في العديد من الدول، لما تكتسيه من المزايا، حيث يمكنها أن تكون رافدا للتنمية الاقتصادية لأي بلد إذا ما طبقت بحذافيرها، وهو الأمر الذي نلمسه في العيد من الدول التي تبنت هذا النوع من اقتصادياتها، إما بتحويل نظامها المالي كليا نحو النظام الإسلامي كما هو الحال في السودان أو عن طريق ازدواجية النظام والإبقاء على النظام التقليدي، كما هو الحال في اغلب دول الخليج، أو عن طريق فتح نوافذ إسلامية في المصارف التقليدية مثلما فعلت أغلب الدول عبر العالم فلم تعد الصيرفة الإسلامية محصورة في الدول الإسلامية فقط أو العربية بل تم تبنيها حتى في الدول الغربية .

الفصل الرابع

دراسة تحليلية لدور عقود الاستصناع في تنشيط المناولة الصناعية في الجزائر

تمهيد:

تعتبر الصيرفة الإسلامية في الجزائر من التجارب الحديثة نسبيا بحكم أنها امتلاكها لمصرفين خاصين فقط يمارسان هذا النشاط ، لغاية سنة 2020، أين فتح المجال للبنوك العمومية لممارسة التمويل الإسلامي إلى جنب التمويل التقليدي، من خلال مجموعة من صيغ التمويل.

كما تعد عقود الاستصناع من بين الآليات التي يعتمدها كل من بنك البركة ومصرف السلام في تمويلاته، ومن هذا المنطلق نحاول معرفة الدور الذي يمكن أن تلعبه عقود الاستصناع في تنشيط المناولة الصناعية في الجزائر، وواقع تطبيق هذه الصيغة على المصارف الإسلامية، لذا قمنا بتقسيم بحثنا إلى أربعة مباحث :

المبحث الأول: تنظيم الصيرفة الإسلامية في الجزائر

المبحث الثاني: تجربة بنك البركة الجزائري

المبحث الثالث: تجربة مصرف السلام–الجزائر

المبحث الرابع: الدراسة تحليلية

المبحث الأول: تنظيم الصيرفة الإسلامية في الجزائر

تعد تجربة الصيرفة الإسلامية من التجارب الحديثة النشأة على مستوى الساحة المصرفية الجزائرية، بعد أن كانت حكرا على مصرفي السلام والبركة فقط وقلة من البنوك الخاصة،

المطلب الأول: الإطار التشريعي لممارسة نشاط الصيرفة الإسلامية في الجزائر

يعد النظام 20-02 من الركائز التي فتحت المجال أمام البنوك العمومية لممارسة نشاط الصيرفة الإسلامية عن مستوى وكالاتها بفتح نوافذ إسلامية أو تخصيص وكالات بالكامل لممارسة هذا النشاط.

الفرع الأول: النصوص التشريعية لممارسة النشاط المصرفي في الجزائر

إن القانون 90-10 كان انعكاسا لتحولات سياسية واقتصادية واسعة عرفتها الجزائر، هدفه إعادة تنشيط وظيفة الوساطة المالية وإبرازدور النقد والسياسة النقدية، ونتج عنه نظام تتميز فيه البنوك عن المؤسسات المالية الأخرى، وعن البنك المركزي الذي يمثل السلطة النقدية، حيث أعيد لهذا الأخير كل صلاحياته في تسيير النقد والائتمان مع منحه استقلالية واسعة، كما أعيد للبنوك التجارية وظائفها التقليدية بوصفها أعوان اقتصادية مستقلة، كما حول القانون السلطة التقليدية إلى مجلس النقد والقرض وهو نفسه مجلس إدارة بنك الجزائر، فهذا الأخير يتمتع بصلاحيات واسعة في مجال النقد والقرض، يترأسه محافظ بنك الجزائر، وللمجلس الحق في إصدار الأنظمة المتعلقة بالنقد وشروط إنشاء البنوك والمؤسسات المالية وذلك تدعيما للنظام المالي والنقدي لمسايرة اقتصاد السوق؛

ولأن القانون نص صراحة على منح رخص إنشاء البنوك والمؤسسات المالية الجزائرية والأجنبية أو الاكتتاب في رأس مال البنوك الوطنية القائمة بهدف إحداث منافسة حقيقية بين البنوك لتحسين خدمات القطاع المصرفي فقد كان من أهم نتائجه إنشاء أول بنك إسلاميي خاص في الجزائر وهو بنك البركة، وتجدر الإشارة إلى أن العمل بقانون النقد والقرض 90-10 استمر إلى غاية الأمر 03-11 والذي ألغى

كليا القانون 90-10، حيث تضمن قواعد التنظيم البنكي بما في ذلك تحديد الجهات المكلفة بتنظيم المهنة البنكية وهي بنك الجزائر ومجلس النقد والقرض واللجنة المصرفية[1].

الفرع الثاني:النصوص التنظيمية

حيث تم إلغاء أحكام النظام السابق بموجب نص المادة 23 من النظام 20-02 مؤرخ في 20 رجب عام 1441 الموافق ل 15 مارس 2020م ،يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية و قواعد ممارستها من طرف البنوك و المؤسسات المالية ،و قد حددت المادة (4) من النظام منتجات تخص العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية و هي (المرابحة ،المشاركة، المضاربة ، الإجارة ،الاستصناع ،السلم، حسابات الودائع ،الودائع في حسابات الاستثمار)[2].

من جهته تضمن قانون المالية التكميلي 2021 عدة امتيازات جبائية تهدف في مجملها لترقية الصيرفة الإسلامية تثملت على وجه الخصوص في الإعفاء من عدة ضرائب و رسوم تعلقت بالعقود المتضمنة لمنتجات الصيرفة الإسلامية في عدة مجالات خاصة بالنسبة لعمليات العقارات[3].

الفرع الثالث: شروط تقديم منتجات الصيرفة الإسلامية بالبنوك و المؤسسات المالية :

وضع بنك الجزائر من خلال نظام رقم 20-02 المتعلق بالصيرفة الإسلامية ، شروط محددة على البنوك و المؤسسات المالية التي ترغب في تقديم منتجات تتوافق مع الشريعة الإسلامية نوجزها فيما يلي:

-يجب على البنوك و المؤسسات المالية التي ترغب في تقديم منتجات الصيرفة الإسلامية ، أن تحوز على وجه الخصوص ، على نسب احترازية مطابقة للمعايير التنظيمية و أن تمتثل بصرامة الشروط المتعلقة بإعداد و آجال و إرسال التقارير التنظيمية .

---

[1]، مهداوي حنان، "**الصيرفة الإسلامية في الجزائر من منظور قانوني**"، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد 5، العدد 2، 2021، ص139

[2]نظام رقم 20-02، المؤرخ في 15 مارس 2020، يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية،المادة 4، الجريدة الرسمية، العدد 16، المؤرخة في 24 مارس 2020، ص ص: 33-35.

[3] موقع وكالة الانباء الجزائرية، www.aps.dz، تاريخ الاطلاع: 2022/08/30.

-يجب التقيد بمنتجات الصيرفة الإسلامية المحددة وفق (المادة 04) وهي المرابحة، المشاركة، المضاربة، الإجارة، السلم، الاستصناع، حسابات الودائع، الودائع في حسابات الاستثمار، كما أدرج النظام تعريف مفصل لكل المنتجات السابقة الذكر؛

- ضرورة الحصول على ترخيص مسبق من بنك الجزائر من أجل تقديم منتجات الصيرفة الإسلامية؛

- ضرورة الحصول على شهادة المطابقة لأحكام الشريعة تسلم من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية، وهذا قبل تقديم الترخيص لدى بنك الجزائر؛

- ضرورة إنشاء هيئة رقابة شرعية تتكون من ثلاثة أعضاء على الأقل، يتم تعيينهم من طرف الجمعية العامة، والمقصود هنا تلك البنوك أو المؤسسات المالية التقليدية التي ترغب في فتح شبابيك إسلامية، لأن الهيئة الشرعية موجودة من قبل في المصارف الإسلامية العاملة؛

-يجب أن يتضمن ملف طلب الترخيص من بنك الجزائر ما يلي: شهادة المطابقة لأحكام الشريعة، شهادة وصفية للمنتوج، رأي مسؤول رقابة المطابقة للبنك أو المؤسسة المالية، وثيقة تثبت الإجراء الواجب إتباعه لضمان الاستقلالية الإدارية لشباك الصيرفة الإسلامية عن باقي أنشطة البنك أو المؤسسة المالية؛

-يجب الفصل بين المحاسبة الخاصة بشباك الصيرفة الإسلامية والمحاسبة الخاصة بالهياكل الأخرى للبنك أو المؤسسة المالية، ويجب أن يسمح هذا الفصل، على وجه الخصوص، بإعداد جميع البيانات المالية المخصصة حصرياً لنشاط شباك الصيرفة الإسلامية، كما يجب أن تكون حسابات زبائن شباك الصيرفة الإسلامية مستقلة عن باقي الحسابات ي الأخرى للزبائن العاديين؛

-يجب تخصيص هيكل تنظيمي ومستخدمين حصرياً لضمان استقلالية شباك الصيرفة الإسلامية[1]

[1]نظام رقم 20-02، المؤرخ في 15 مارس 2020، يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الاسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، الجريدة الرسمية، العدد 16، المؤرخة في 24 مارس 2020، ص ص: 33-35.

المطلب الثاني: الشبابيك الإسلامية في البنوك الخاصة الجزائرية

اعتمدت البنوك الخاصة في الجزائر فتح شبابيك على مستوى فروعها، مقدمة بذلك منتجات تتوافق مع الشريعة الإسلامية لاستقطاب أكبر شريحة من الزبائن، الذين يعزفون عن التعامل وفق المعاملات الربوية.

الفرع الأول: الشباك الإسلامي لبنك الخليج الجزائرAGB

يعتبر بنك الخليج من بين البنوك الخاصة التي تقدم منتجات تقليدية إضافة إلى منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية من خلال شبابيكها المختلفة

أولا: تقديم البنك

بنك الخليج الجزائر، بدأ نشاطه سنة 2004، بتعداد 61 وكالة موزعة عبر الوطن، يحاول تعزيز مكانته من سنة لأخرى باعتباره واحد من بين الثلاث بنوك الخاصة الرئيسية في الجزائر، تتمثل زبائنه في المؤسسات بأنواعها والأفراد والمهنيين ،يتبنىAGB العمليات وفقًا لأفضل معايير السوق ويقدم حلولًا مصممة خصيصًا لدعم عملائها في نجاح مشاريعهم ويعد بنك برقان كشركة أم ؛
من حيث المساهمين في البنك نجد أكبر مساهمة من طرف بنك برقان Burgan Bank وهو ثاني أكبر بنك تجاري في الكويت بنسبة 60%، بنك تونس العالمي بنسبة 30%، والبنك الأردني الكويتي بنسبة 10%.[1]

[1] الموقع الالكتروني لبنك الخليج الجزائر، www.agb.dz، تاريخ الاطلاع، 2022/08/20

ثانيا: الصيرفة الإسلامية في بنك الخليج الجزائر

يقدم بنك AGB منتجات تقليدية وإسلامية عبر شبابيكه تحت مسمى "participatif" موجهة للأفراد، المهنيين والمؤسسات، ومن التمويلات التي يقدمها البنك نجدها ملخصة في الجدول الموالي.

الجدول(4-1):صيغ التمويل الإسلامي في بنك الخليج الجزائر

الفئة المستهدفة	نوع التمويل	الغرض	مدة التمويل
الأفراد	تمويل استهلاكي مرابحة تسهيلات	تمويل يشمل شراءوبيع المركبات أو دراجات نارية الجديدة المحلية المصنعة أو المجمعة في الجزائر	من 12 الى 60 شهر
	تمويل استهلاكي مرابحة سيارات	تمويل يشمل شراء وبيع المركبات أو دراجات نارية الجديدة المحلية المصنعة أو المجمعة في الجزائر	من 12 الى 60 شهر
المهنيين /المؤسسات	مرابحة قصيرة الأجل	تمويل مخزون المنتجات النهائية المقتناة من الموردين المحليين والأجانب	12 شهرا
	السلم	تمويل قصير الأجل لتمويل مخزون المنتجات النهائية المقتناة التي يتم الحصول عليها من الموردين المحليين والأجانب مع التسليم المؤجل للبضائع	90 يوما
	مرابحة استثمار	اقتناء معدات الإنتاج اقتناء وسائل الأشغال العامة اقتناء وسائل النقل	على حسب نوع التمويل واحتياجات الزبون

المصدر: الموقع الالكتروني لبنك الخليج الجزائر، www.agb.dz، تاريخ الاطلاع، 2022/08/20

الفرع الثاني: الشباك الإسلامي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل Housing Bank Algeria

يعتبر بنك الإسكان للتجارة والتمويل من البنوك التي تمارس الصيرفة السلامية من خلال شبابيكه المخصصة لهذا النشاط .

أولا: تقديم البنك

بنك الإسكان للتجارة والتمويل – الجزائر، بدأ نشاطه في أكتوبر 2003 بإطلاق مجموعة متنوعة من المنتجات معتمدا على خبرة ودراية غنية في المجال المالي،مهمته تزويد عملائه والشركات والأفراد بمنتجات وخدمات مصرفية حديثة عالية الجودة تلبي احتياجاتهم وتوقعاتهم، المشاركة في ترويج النشاط المصرفي والمالي في السوق الجزائرية،كما قام بوضع نظام إدارة الجودة بهدف ضمان النمو المطرد في نتائجه واحتلال مكانة مهمة في السوق ؛

يعتمد بنك الإسكان الجزائر ، بالإضافة إلى رأس مال الخبرة لمصرفه الأم ، على رأس مال ابتدائي قدره 2.4 مليار دينار جزائري ، والذي تم رفعه إلى 20 مليار دينار ، يتوزع على المؤسسات المالية السجل في مجال الاستثمار والأعمال على النحو التالي:

- بنك الإسكان للتجارة والتمويل / الأردن 85٪
- الشركة العربية الليبية للاستثمار الأجنبي القابضة – الجزائر 15٪[1].

ثانيا: الصيرفة الإسلامية في بنك الإسكان للتجارة والتمويل

اعتمد بنك الاسكان للتجارة والتمويل على نشاط الصيرفة الإسلامية في مارس 2015،من خلال شباك الصيرفة الإسلامية فهي تعتمد التمويل الإسلامي والخدمات المصرفية الإسلامية وفقًا لمبادئ المساواة والعدالة والإنصافلذلك تقدم بديلاً أخلاقياً من خلال تطبيق هذه المبادئ على النشاط المالي لعملائها باستخدام أدوات مبتكرة ومتوافقة مع الشريعة الإسلامية[2]؛

تتمثل المنتجات التمويلية في المرابحة، بيع السلم، والاستصناع فهي متوافقة مع مبادئ ومتطلبات المالية التشاركية؛

يتم تبرير المكافأة التي يتلقاها البنك إما بالهامش التجاري المسحوب من البيع في حالة المرابحة ، من خلال صفة المالك المشترك ، عن طريق دفع حصة من الربح الناتج عن المشروع الممول (خسائر أو أرباح) في حالة المضاربة أو المشاركة ، إما عن طريق الدخل الإيجاري المستمد من ممتلكات سبق

[1] الموقع الالكتروني لبنكالإسكان للتجارة والتمويل الجزائر ،www.housingbankdz.com، تاريخ الاطلاع، 2022/09/15.

[2] www.housingbankdz.com،تاريخ الاطلاع، 2022/09/15.

للبنك الحصول عليها في حالة الإجارة أو أخيرًا في حالة الاستصناع من خلال تصنيع أو بناء ممتلكات منقولة أو غير منقولة من قبله، أو من قبل طرف ثالث[1].

المطلب الثالث: تجربة الشبابيك الإسلامية في البنوك العمومية

فتح المشرع الجزائري من خلال النظام 20-02 المجال للمصارف الجزائرية العمومية بممارسة نشاط الصيرفة الإسلامية، من خلال تقديم خدمات وتمويلات مطابقة للشريعة الإسلامية، مما يسمح لها بتوسيع دائرة انتشارها واستقطاب أكبر عدد من الزبائن.

الفرع الأول: الصيرفة الإسلامية في البنك الوطني الجزائري BNA

يعد البنك الوطني الجزائري أول بنك عمومي يمارس هذا النشاط نشاط الصيرفة الإسلامية في الجزائر من خلال تقديم المنتجات المطابقة لتعاليم الشريعة الإسلامية.

أولا: تبني البنك الوطني الجزائري للصيرفة الإسلامية

أطلق البنك الوطني الجزائري BNA نشاط الصيرفة الإسلامية بيوم 04 أوت 2020 على مستوى وكالة ديدوش مراد بالعاصمة ، ليصبح بهذا أول بنك عمومي يمارس هذا النشاط، من خلال طرح مجموعة ثرية من صيغ الادخار والتمويل الموافقة لتعاليم الشريعة الإسلامية والتي تمت المصادقة عليها من قبل هيئة الرقابة الشرعية للبنك ومن طرف الهيئة الشرعية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية، هذه المنتجات يبلغ عددها تسعة(09) منتجات[2]، كما قام بإطلاق أول وكالة خاصة بالصيرفة الإسلامية في 2021/09/16،

حيث واصل البنك الوطني الجزائري في فتح الشبابيك عبر مختلف فروع التراب الوطني ليبلغ عددها 64 شباك في نهاية 2021[3].

---

[1] نفس المرجع

[2] بيان إعلامي،"**إطلاق نشاط الصيرفة الإسلامية**"، مديرية الاتصال والتسويق، البنك الوطني الجزائري، موقع البنك، www.bna.dz.

[3] التقرير السنوي ،البنك الوطني الجزائري، 2021،ص 14.

ثانيا: المنتجات التي يقدمها البنك الوطني الجزائري

تتنوع المنتجات التي يوفرها البنك الوطني لزبائنه ما بين مرابحة وإجارة، موجهة لكل الشرائح مابين أفراد ومهنيين ومؤسسات كما هو موضح في الجدول.

الجدول(4-2):منتجات تمويل البنك الوطني الجزائري

المنتج	الغرض	مدة التمويل	(هامش)ربح البنك
المرابحة للعقار	إقتناء عقار سكني من عند مرقي عقاري أو من عند الأفراد	40 سنة	5,75 % للمدخرين %6,25 لغير المدخرين
الإجارة العقارية المنتهية بتمليك	إقتناء عقار سكني بصيغة الإيجار من عند مرقي عقاري أو من عند الأفراد مع خيار شراء السكن في نهاية المدة	30سنة	%6,25 للمدخرين %6,75 لغير المدخرين
المرابحة للتجهيزات	اقتناء أجهزة (كهرو منزلية , أثاث, دراجة نارية ,أجهزة الإعلام الآلي)	من 12 إلى 36 شهرا مع إمكانية منح مدة تأجيل 2 أشهر.	8,25 % للموطنين بالبنك %9,25 % لغير الموطنين لغير الموطنين بالبنك
المرابحة للسيارات	اقتناء سيارة	من 12 إلى 60 شهرا	8 % للمدخرين 8,25 % لغير المدخرين

المصدر: الموقع الالكتروني للبنك الوطني الجزائري، www.bna.dz، تاريخ الاطلاع، 2022/05/20.

ثالثا: مكانة الصيرفة الإسلامية على مستوى البنك الوطني الجزائري

نحاول من خلال مقارنة بين البنك الوطني الجزائري وشباكه إلى إبراز مكانة الصيرفة الإسلامية في نشاط البنك الوطني الجزائري.

الجدول(4-3): أرقام حول البنك الوطني الجزائري وشبابيكه

البيان	عدد الحسابات	حجم الودائع (مليون دج)	حجم القروض (مليون دج)
2020	2361773	1741443	2117885
2021	2435221	1866649	1439863

المصدر: التقرير السنوي للبنك الوطني الجزائري، 2021، ص ص:14-15

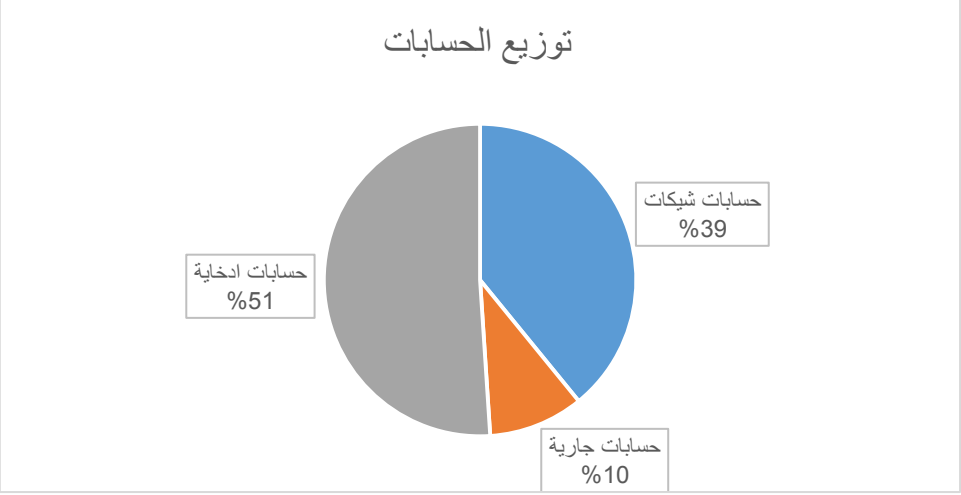
بلغت حسابات البنك الوطني الجزائري 2435221 حساب سنة 2021 أي بزيادة قدرها 3,11% مقارنة بسنة 2020، أما موارد البنك فبلغت 1866649 مليون دج سنة 2021 منها 45% في شكل ودائع جارية و55% في شكل ودائع ادخارية بزيادة قدرها 7,19% مقارنة بسنة 2020 ، أما من حيث قروض الزبائن قدرت بمبلغ مقابل 2117886 مليون دج سنة 2020 نتيجة انخفاض القروض المتوسطة والطويلة الأجل بنسبة 38,31%.

الجدول (4-4): تركيبة الحسابات الإسلامية في البنك الوطني الجزائري

نوع الحساب	عدد الحسابات
حسابات ادخاية	5603
حسابات جارية	1081
حسابات شيكات	4294

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقرير السنوي للبنك الوطني الجزائري، 2021.

الشكل (4-1): توزيع الحسابات الإسلامية لسنة 2020



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول أعلاه.

من خلال الشكل نلاحظ أن معظم الحسابات الإسلامية المفتوحة على مستوى البنك الوطني الجزائري ممثلة في حسابات ادخارية بنسبة 51 %، تليها حسابات الشيكات بنسبة 39%، أما الحسابات الجارية فهي تمثل 10%.

الجدول(4-5): مقارنة بين البنك الوطني الجزائري وشبابيكه

البيان	عدد الحسابات		حجم الودائع (مليون دج)		حجم التمويلات(مليون دج)	
	ب و ج	الشباك	ب و ج	الشباك	ب و ج	الشباك
2020	2361773	10978	1741443	2675,85	2117885	101,54
2021	2435221	14875	1866649	8986,3	1439863	1385,42

المصدر:التقرير السنوي للبنك الوطني الجزائري، 2021.

من خلال الجدول الذي يمثل مقارنة بين أرقام البنك الوطني الجزائري وشباكه لسنتي 2020-2021، نلاحظ أن عدد الحسابات الإسلامية لسنة 2021 تمثل ما نسبته 0,6% من حجم الحسابات المفتوحة على مستوى البنك ككل، كما بلغت حجم الودائع قيمة 8986 مليون دج سنة 2021 أي ما نسبته

0,4% من الحجم الكلي للودائع التي يستقطبها البنك، في حين بلغت حجم التمويلات الإسلامية غلى مستوى مختلف الشبابيك لسنة 2021.

الفرع الثاني: الشبابيك الإسلامية لبنك الفلاحة والتنمية الريفيةBADR

بدوره انظم بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى ركب البنوك العمومية التي اعتمدت الصيرفة الإسلامية في معاملاتها، بغية تعزيز مكانته و تعظيم مكاسبه.

أولا: تبني بنك BADR للصيرفة الإسلامية

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية مؤسسة مالية وطنية ينتمي إلى القطاع العمومي الجزائري. أنشئ في 13 مارس 1982 على شكل شركة مساهمة، يعمل على تمويل التنمية بما في ذلك االفلاحة، الصناعات الغذائية، الصيد البحري وتربية المائيات وهي المجالات التي تجعله في ركب البنوك الأخرى[1]؛

بدأ البنك في مزاولة نشاط الصيرفة الإسلامية في 4 ماي 2021 ، وأوضح الوزير بن عبد الرحمن في تصريح للصحافة أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية "بدر" أطلق اليوم باقة متكونة من 14 منتجا يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ستة منها خاصة بالحسابات الجارية وحسابات الادخار وثمانية منتجات أخرى مخصصة لتمويل مشاريع الإستثمار واحتياجات الاستغلال وعمليات التصدير في جميع القطاعات وخاصة القطاع الفلاحي والصناعات التحويلية، حسب الوزير فإن هذه الخدمات الجديدة "خاضعة تماما لمبادئ الشريعة الإسلامية"، مشيرا إلى توفر أهم شرط أكدت عليه الهيئة الشرعية الوطنية التابعة للمجلس الإسلامي الأعلى والمتعلق بالفصل التام بين نشاطات الصيرفة الكلاسيكية والصيرفة الإسلامية سواء من ناحية نظام الإعلام الآلي وحتى الموظفين العاملين بالبنك ومن المنتظر أن يتم تعميم تسويق منتجات التمويل الإسلامي عبر كامل وكالات "بدر" ب 58 ولاية قبل نهاية سنة 2022, مع العلم أن شبكة هذا البنك الذي يعد أكبر منظومة بنكية وطنية تحصي 327 وكالة[2].

[1] الموقع الالكتروني لبنك الفلاحة والتنمية الريفية، www.badrbanque.dz، تاريخ الاطلاع،2022/09/02

[2]موقع وزارة المالية،www.mf.gov.dz، تاريخ الاطلاع : 2022/09/08.

ثانيا: منتجات التمويل على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

فيما يخص التمويلات الممنوحة من البنك نجد في هذا الإطار صيغة المرابحة بأشكال مختلفة مصممة خصيصا لتلبية رغبات زبائن البنك ملخصة في الجدول الموالي.

الجدول(4-6):خيارات صيغة المرابحة لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية

الصيغة التمويلية	الغرض	مدة التمويل
المرابحة لوسائل النقل	عقد لشراء وسيلة أو عدة وسائل نقل	06سنوات
المرابحة للصفقات العمومية	موجه للمكلفين بإنجاز الصفقات العمومية، يكفل لهم شراء المواد أو اللوازم أو السلع الملموسة	مدة التمويل 06سنوات؛ مدة التسديد بين 4 و 6 سنوات
المرابحة للأشغال	انجاز أعمال الهندسة ،التهيئة، تشييد بنايات لتربية المواشي، المستودعات، مناطق التخزين	12شهرا
المرابحة للصادرات	تسديد مصاريف مسبقة لعملية التصدير	شهر كحد أقصى
المرابحة للمواد الأولية	تمويل المؤسسات الإنتاجية بشراء المواد الأولية	كحد أقصى 12شهرا
المرابحة للإنتاج الفلاحي	حل تمويلي لتحديث المعدات الفلاحية، أو اقتناء لماشية	مدة التمويل 6سنوات؛ مدة التسديد بين 4 و 6 سنوات
المرابحة غلتي	تمويل الحملات الزراعية	شهر كحد أقصى
المرابحة للعتاد المهني	اقتناء التجهيزات المهنية	مدة التمويل 6سنوات؛ مدة التسديد بين 4 و 6 سنوات

Source :site de la BADR Banque, www.badrbanque.dz , consulté le : 02/09/2022 à 19 h00.

الفرع الثالث: شباك الصيرفة الإسلامية للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط- بنك CNEP-

يعد الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط من البنوك العمومية التي تنشط في مجال العقارات، إضافة إلى ممارسته لمهام أخرى، إلا أن هذا لم يمنعه من مزاولة نشاط الصيرفة الإسلامية.

أولا: تقديم البنك

تأسس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط– بنك في سنة 1964 ، واصل CNEP–Banque تأكيد وجوده في السوق المصرفي الجزائري ليس فقط كبنك لتمويل الإسكان ، ولكن أيضًا كبنك عالمي ، ومواطن ، وحديث ، وأقرب إلى الجزائريين، يقدر رأسماله 14 مليار دج إلى غاية 2018 أين تم رفعه إلى 46 مليار دج، تبلغ عدد وكالاته 219 وكالة ، و 9 023 197 حساب زبون، و47 شباك إسلامي إلى غاية 2020، حيث دخلت الصيرفة الإسلامية حيز الخدمة لدى Cnep Banque في نوفمبر 2020، كما أشرف وزير المالية على تدشين وكالة مخصصة حصريا للصيرفة الإسلامية بسطاوالي[1].

ثانيا: المنتجات الإسلامية في CNEP–Banque

يطرح الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط منتجات إسلامية ممثلة في حسابات الشيكات الإسلامية والحسابات الجارية، إضافة إلى منتج تمويلي ممثلا في الإجارة التمليكية، يصل مبلغ التمويل فيها إلى 50 مليون دج، هي صيغة يحصل من خلالها البنك على سكن يختاره العميل ويؤجره له مقابل دفع الإيجار، الذي يكون مصحوب بوعد بالنقل للسكن لصالح المستأجر، في نهاية مدة التمويل بشرط دفع الإيجارات بالكامل[2]، تتمثل منتجات التمويل للبنك في مجموعة من الخيارات الموضوعة تحت تصرف الزبائن[3]:

1. **الخواص**

يقترح البنك على زبائنه الخواص المنتجات التالية:

أ. تمويل المرابحة عقار: هو تمويل يسمح باقتناء عقار لتجسيد هذا التمويل يتدخل القرض الشعبي الجزائري بصفة مشتري أول من البائع ليعيد بيعه للزبون مقابل هامش ربح معلوم ومتفق عليه مسبقا،

ب. المرابحة سيارة/دراجة نارية: تمويل يسمح باقتناء سيارة أو دراجة نارية، جديدة مصنعة أو مركبة في الجزائر بتمويل مطابق لمبادئ الشريعة، لتجسيد هذا التمويل يتدخل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بصفة مشتري أول من البائع ليعيد بيعه للزبون مقابل هامش ربح معلوم ومتفق عليه مسبقا؛

[1] موقع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، www.cnepbanque.dz، تاريخ الاطلاع،2022/10/20

[2] نفس المرجع.

[3] الموقع الالكتروني للقرض الشعبي الجزائري،www.cnepbanque.dz ،تاريخ الاطلاع: 2022/10/25

f. المرابحة تجهيزات: هو تمويل يسمح للأفراد بالحصول على سلع استهلاكية (الأجهزة المنزلية والإلكترونية والأثاث) وللمهنيين على تجهيزات مهنية.، لتجسيد هذا التمويل يتدخل الصندوق بصفة مشتري أول من البائع ليعيد بيعه للزبون مقابل هامش ربح معلوم ومتفق عليه مسبق

2. المهنيين

يقترح البنك على زبائنه أصحاب المهن المنتجات التالية:

أ. الإجارة المنتهية بالتمليك عقار/مؤسسات: تمويل يسمح بالحصول على عقارات للاستخدام التجاري أو الصناعي من خلال صيغة التمويل «الإجارة المنتهية بالتمليك»؛

ب. المرابحة تجهيزات للمهنيين: تمكن من اقتناء معدات مهنية في إطار ممارسة النشاط بتمويل مطابق لمبادئ الشريعة.

3. المؤسسات

يقترح البنك على زبائنه أصحاب المؤسسات المنتجات التالية:

أ. الإجارة المنتهية بالتمليك عقار / مؤسسات: يسمح بالحصول على عقارات للاستخدام التجاري أو الصناعي من خلال صيغة التمويل «الإجارة المنتهية بالتمليك»

ب. المرابحة تجهيزات/مؤسسات، يقدم الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط حلا تمويليا مطابقا لمبادئ الشريعة لاقتناء أو تجديد معدات وتجهيزات المؤسسات ،فهو موجه لأي مؤسسة تمارس نشاطها في الجزائر وتستوفي الشروط التالية:

- القدرة على الاستدانة.
- تمويل ذاتي يعادل 30 بالمئة من تكلفة المعدات.

المبحث الثاني: تجربة البنك البركة الجزائري

يعد بنك البركة الجزائر أول مصرف إسلامي خاص بعد صدور قانون النقد والقرض 2003، بحكم خبرته في المجال يحاول جاهدا البقاء في الصدارة

المطلب الأول: نظرة عامة حول بنك البركة الجزائر

يعد بنك البركة الجزائر أول بنك إسلامي خاص في الجزائر يمارس نشاط الصيرفة الإسلامية، فو يحاول دائما البقاء في الريادة من خلال الخبرة التي اكتسبها في المجال، من خلال تحديث والتجديد المنتجات التي يقدمها.

الفرع الأول: تقديم بنك البركة

أولا: التعريف ببنك البركة

بنك البركة الجزائري هو أول بنك إسلامي في الجزائر برأس مال مختلط (عام و خاص)، تم إنشائه في 20 ماي 1991 برأس مال 500.000.000 دج، و بدأ بمزاولة نشاطاته بصفة فعلية خلال شهر سبتمبر 1991؛

أما فيما يخص المساهمين، فهما:

- مجموعة البركة المصرفية (البحرين)
- بنك الفلاحة و التنمية الريفية (الجزائر)

في إطار قانون رقم 03-11 المؤرخ في 26 سبتمبر 2003, فللبنك الحق في مزاولة جميع العمليات البنكية من تمويلات و استثمارات و ذلك متوافقا مع مبادئ أحكام الشريعة الإسلامي[1].

[1] https://www.albaraka-bank.dz ,consulté le 2021/05/15à21:00

ثانيا: تطور البنك

مر البنك بعدة مراحل ليصل إلى ما هو عليه في الوقت الحالي، كما هو موشح في الجدول الموالي:

الجدول (4-7): أهم المراحل التي مر بها بنك البركة الجزائري

السنة	الحدث	السنة	الحدث
1991	تأسيس بنك البركة الجزائري	**2009**	زيادة ثانية لرأسمال البنك إلى 10 مليار دينار جزائري
1994	الاستقرار والتوازن المالي للبنك	**2015**	• إنشاء معهد للبحوث والتدريب في الصيرفة الإسلامية IRFI؛ • إنشاء شركة للخبرات العقارية "SATEC IMMO" برأس مال قدره 15.000.000 دينار جزائري
1999	المساهمة في تأسيس شركة التأمينات"البركة و "الأمان	**2016**	الريادة في مجال التمويل الاستهلاكي على مستوى القطر الجزائري
2000	المرتبة الأولى بين البنوك ذات الرأس المال الخاص	**2017**	زيادة ثالثة لرأسمال البنك إلى 15 مليار دينار جزائري
2002	إعادة الانتشار في قطاعات جديدة في السوق بالخصوص	**2018**	• أحسن مصرف إسلامي في الجزائر للسنة السادسة على التوالي

	المهنيين والأفراد		(تصنيف GlobalFinance) • من بين أحسن وحدات مجموعة البركة المصرفية من حيث المردودية
2003	إنشاء شركة للترقية العقارية "دار البركة" برأسمال 1.550.000.000 دينار جزائري	**2019**	من أبرز البنوك على مستوى الساحة المصرفية الجزائرية
2006	زيادة رأسمال البنك إلى 2،5 مليار دينار جزائري	**2020**	زيادة رابعة لرأسمال البنك إلى 20 مليار دينار جزائري
2009	زيادة ثانية لرأسمال البنك إلى 10 مليار دينار جزائري		

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على موقع البركة: https://www.albaraka-bank.dz/

الفرع الثاني: مؤشرات النشاط بالبنك

يحاول بنك البركة الجزائر تحقيق نتائج مرضية من سنة لأخرى، حتى يتمكن من اكتساب مكانة هامة في السوق المصرفي الجزائري، خاصة في ظل اشتداد المنافسة بعد تبني الصيرفة الإسلامية من طرف البنوك العمومية.

الجدول (4-8): مؤشرات بنك البركة الجزائر في أرقام للسنوات (2008-2019)

(الوحدة: ألف دج)

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012
الأصول	72 254 023	98 845 541	120 508 888	132 983 968	150 787 878
النتيجة	2 672 738	2 854 214	3 243 157	3 778 297	4 190 030
الودائع	55 187 786	76 538 972	89 963 468	103 285 112	116 514 411
رصيد التمويلات	49 948 547	59 760 703	55 770 476	58 737 465	58 468 582
السنوات	2013	2014	2015	2016	2017
الأصول	157 073 194	162 772 270	193 573 057	210 343 621	248 632 693
النتيجة	4 092 489	4 306 604	4 055 918	3 983 568	3 548 414
الودائع	125 434 976	125 782 701	154 576 517	170 152 183	207 944 559
رصيد التمويلات	63 519 600	80 887 988	96 453 704	110 711 012	139 677 011
السنوات	2018	2019			
الأصول	270 995 828	261 568 166			
النتيجة	5 166 572	6 333 245			
الودائع	223 995 226	213 499 585			
رصيد التمويلات	156 459 864	154 600 763			

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك البركة الجزائر، للسنوات2008-2019.

من خلال الجدول أعلاه والذي يمثل أهم مؤشرات بنك البركة الجزائري خلال الفترة (2008-2019)، نلاحظ التطور الواضح في كل المؤشرات؛

فمن حيث الأصول نلاحظ الارتفاع خلال كل سنوات الدراسة ماعدا سنة 2019، حيث بلغت 72 254 مليون دج سنة 2008، لتصل إلى ما قيمته 270 995 مليون دج سنة 2018، في حين

بلغت 568 261 مليون دج سنة 2019 مليون دج مسجلة بذلك انخفاضا قدر ب 4928 مليون دج أي بنسبة 3,5% عن سنة 2018؛

من خلال النتيجة التي حققها البنك خلال الفترة نلاحظ أنها بلغت 4092 مليون دج سنة 2008، لتستمر في الارتفاع ما بين السنوات 2008-2012 ماعدا سنة 2013 % أين شهدت الانخفاض الطفيف ما يعادل 2,3% عن سنة 2012، لترتفع في السنة الموالية ثم تعاود الانخفاض من جديد مابين سنوات 2015-2017، لتبلغ ذروتها سنة 2019 بمبلغ يفوق 6333 مليون دج، أي بزيادة قدرها 237% عن سنة 2008؛

من ناحية الودائع نلاحظ الارتفاع المستمر من سنة لأخرى خلال سنوات الدراسة، فتجاوزت حجم الموارد المستقطبة في شكل حسابات تحت الطلب وحسابات الادخار والودائع لأجل من طرف الزبائن عتبة 499 213 مليون دج سنة 2019، محققة بذلك نسبة زيادة قدرها 387 % عن سنة 2008 أين كانت قيمتها لا تتعد 55188 مليون دج، بالرغم من بعض الانخفاض عن سنة 2018 حيث بلغت ودائع البنك 995 223 مليون دج محققة بذلك أعلى قيمة لها؛

أما من حيث رصيد التمويلات الممنوحة خلال الفترة (2008-2019) نلاحظ الارتفاع المتواصل من سنة لأخرى، بلغت 948 49 مليون دج سنة 2008، لتصل قيمتها إلى غاية سنة2019 مبلغ 600 154 مليون دج أين شهدت بعض الانخفاض مقارنة مع سنة 2018، بمقدار 1859 مليون دج بما يعادل نسبة 1,2%وهو كنتيجة للانخفاض الذي شهدته معدلات الودائع سنة 2018 ، فالبنك من خلال نشاطه يحاول خلق التوازن مابين الودائع التي يستقطبها والتمويلات التي يمنحها.

ثالثا: السياسة التسويقية لبنك البركة الجزائري

من حيث الفروع التي يمتلكها البنك نلاحظ أنه يحاول الانتشار عبر كامل التراب الوطني بغية استهداف أكبر عدد ممكن من الزبائن، حيث واصل سياسته التوسعية ليصل عدد فروعه 30 فرعا لسنة 2019[1].

[1] التقرير السنوي لبنك البركة الجزائر،2019، ص18.

المطلب الثاني: السياسة التمويلية في بنك البركة الجزائري

يتبنى بنك البركة الجزائري استراتيجية تمويل متنوعة من خلال التشكيلة المختلفة للصيغ التي يتعامل بها، وحذرة في نفس الوقت حتى لا يغرق في هاجس التمويلات المتعثرة.

أولا: مكانة بنك البركة في الاقتصاد الجزائري

يساهم بنك البركة الجزائري في الاقتصاد من خلال التمويلات التي يقدمها مابين تمويلات استغلال وتمويلات استثمارية كما هو موضح في الجدول الموالي.

الجدول (4-9): رخص التمويلات ببنك البركة حسب صنف التمويل (2010-2021)

(الوحدة: مليون دج)

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014
تمويل الاستغلال	73487	127731	159148	130154	146499
النسبة من إجمالي التمويل	90,45%	93,00%	93,96%	88,06%	87,93%
تمويل الاستثمار	7755	9619	10223	17649,72	20102,89
النسبة من إجمالي التمويل	9,55%	7,00%	6,04%	11,94%	12,07%
إجمالي التمويل	81242,00	137350,00	169371,00	147803,72	166601,89
السنوات	2015	2016	2017	2018	2019
تمويل الاستغلال	115797,30	144730,0	114636,00	133300	95630
النسبة من إجمالي التمويل	82,67%	84,14%	78,73%	86,76%	93,29%
تمويل الاستثمار	24278,01	27288,20	30977,00	20350	6877,90
النسبة من إجمالي التمويل	17,33%	15,86%	21,27%	13,24%	6,71%
إجمالي التمويل	140075,31	172018,20	145613,00	153650,00	102507,90

السنوات	2020	2021
تمويل الاستغلال	87222,45	115680,11
النسبة من إجمالي التمويل	94,37%	89,79%
تمويل الاستثمار	5208,22	13159
النسبة من إجمالي التمويل	5,63%	10,21%
إجمالي التمويل	92430,67	128839,11

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على وثائق داخلية للبنك، غير منشورة.

من خلال الجدول أعلاه الذي يمثل نمو رخص التمويل حسب نوع التمويل، قصير الأجل(تمويل الاستغلال) أو متوسط وطويل الأجل(تمويل الاستثمار) للفترة(2010-2021) ببنك البركة، بلغت قيمة رخص التمويل 128839,11مليون دج سنة 2021 منها 115680,11 مليون دج في شكل تمويلات استغلال و 13159مليون دج تمويلات استثمارية؛ بالرغم من أنها شهدت تقلصا مابين 2019-2020 بسبب الوضعية الوبائية في البلاد،

نلاحظ أن التمويلات القصيرة الأجل تشكل دائما الحصة الكبيرة من مجمل التمويلات الممنوحة من طرف البنك، فهي تفوق 80 % خلال كل سنوات الدراسة، الأمر الذي يؤكد أن البنك يركز على تمويل دورة الاستغلال، في حين يوجه مبالغ ضئيلة لتمويل الاستثمار تراوحت بين 5% و17%.

الجدول (4-10):توزيع رخص تمويل الاستغلال لبنك البركة حسب الصيغ(2010-2018)

(الوحدة: مليون دج)

الصيغة	2010	2011	2012	2013	2014	2015
مرابحة ق م	27 950	24 058	2111	1 466	1186	5 140
مساومة ق م	0	19 113	47014	45 029	42319	50 889
سلم ق م	3 600	4 650	7 915	5 052	9467	5 898,10
مشاركة ق م	55	40	56	50	43	202
استصناع ق م			100			
كفالات	419	379		256	599	721

اعتماد مستندي	41 464	79 428	101 952	78 301	92885	52 947
المجموع	73488	127628	159148	130154	146499	115797,30

الصيغة	2016	2017	2018
مرابحة ق م	4 106	19074	19038
مساومة ق م	60 103,91	42335	53866
سلم ق م	10 389,97	11565	16268
مشاركة ق م	80	0	900
استصناع ق م	100	90	50
كفالات	780	408	600
اعتماد مستندي	69 171,56	43561	44601
المجموع	144731	117033	135323

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على وثائق داخلية للبنك، غير منشورة.

من خلال الجدول أعلاه الذي يمثل تطور تراخيص تمويلات الاستغلال حسب الصيغ للفترة (2010-2018) ببنك البركة، حيث عرفت تمويلات الاستغلال خلال سنة 2018 نشاط مكثف نتج عنه زيادة قدرها 18290 مليون دج وفق مختلف الصيغ، أين لاحظ أن البنك يمول زبائنه بصيغة المساومة في إطار التمويل القصير الأجل فهي معتمدة بنسب كبيرة تفوق 41% ،36% و 40% للسنوات 2016،2017،2018 على الترتيب، تليها صيغة الاعتماد المستندي بنسب 48%، 37%و 33% للسنوات 2016،2017،2018 على الترتيب، ما يؤكد تركيز البنك على تمويل نشاط التجارة الخارجية.

الجدول (4-11):توزيع تراخيص تمويل الاستثمار لبنك البركة حسب الصيغ(2010-2018)

(الوحدة: مليون دج)

الصيغة	2010	2011	2012	2013	2014	2015
مرابحة	2 381	4 203	1 150	891	439,00	226,3
مساومة	0		3 109	1 405,00	1163,00	1 425,40
سلم	113	15	180	465	950,00	126
استصناع	583	81	4	3		63,7

إعادة التأجير ع/منقول	2 627	2 318	1 138	7 487,61	11046,17	318
إعادة التأجيرع/عقار				2 256,11	3093,72	4 800,00
إجارة تمويلية ع/منقول	1 304	2 187	3 273		765,00	13 958,73
إجارة تمويلية ع/عقار	746	816	1368,00	617	1205,00	14961,25
إجارة موصوفة في الذمة		63,00	0,80	368	160,00	116,00
إجارة منتهية بالتمليك				4 157,00	1281,00	
اعتماد مستندي						
المجموع	7754	9683	10222,80	17649,72	20102,89	35995,38

الصيغة	2016	2017	2018
مرابحة	9,65	0	400
مساومة	1703,50	468	19
سلم		0	931
استصناع	85		
إعادة التأجير ع/منقول	16804,63	15271	11052
إعادة التأجيرع/عقار	1979,00	0	1210
إجارة تمويلية ع/منقول			
إجارة تمويلية ع/عقار	4123,4	400	39
إجارة موصوفة في الذمة	1100	100	
إجارة منتهية بالتمليك		12340	2443
اعتماد مستندي		0	2233
تمويلات بالتوقيع	1483		
المجموع	27288	28579	18327

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على وثائق داخلية للبنك، غير منشورة.

يمثل الجدول أعلاه تطور تراخيص تمويلات الاستثمار حسب الصيغ للفترة(2010-2018) ببنك البركة، نلاحظ أن قيمة التمويلات الاستثمارية بلغت قيمة 18327 مليون دج سنة 2018، بانخفاض قدره 10252 مليون دج نتيجة الوضعية الاقتصادية الصعبة بسبب تدهور أسعار البترول مما نتج عنه تدني موارد البلاد، و أمام هذا الوضع قامت السلطات العمومية باتخاذ إجراءات لعقلنة عملية الاستيراد للحفاظ على اقتصاد البلاد،الأمر الذي أدى بالبنك من تقليص حجم المبالغ الموجهة لتمويل الاستثمارات، وتركيزه فقط على التمويلات القصيرة الأجل.

المطلب الثالث: مكانة الاستصناع في بنك البركة الجزائري

يعتمد بنك البركة على صيغة الاستصناع في تمويلاته سواء في التمويل القصير الاجل، أو في التمويلات الاستثمارية

الفرع الأول: ممارسة بنك البركة الجزائري لعقد الاستصناع

إن النشاط التمويلي بالاستصناع المقدم من طرف بنك البركة الجزائري يمكن أن يتم بصيغتين وذلك بحسب موضوع التمويل الذي قد يخصص إما لإنجاز مشروع بطلب من الزبون أو لإنجاز مشروع في إطار صفقة عمومية.

أولا: صيغة التمويل بالاستصناع لإنجاز مشروع بطلب من الزبون

يمكن أن يتدخل البنك في إحدى الصيغتين التاليتين:

1. البنك صانع والزبون مستصنع:

يكلف البنك مقاولا محترفا لانجاز مشروع مطلوب طبقا لعقد استصناع ثاني الذي من خلاله يلعب البنك دور صاحب المشروع (المستصنع والمقاول الصانع).

يتم تسديد الخدمات المقدمة من طرف المقاول على أساس تقديم الوثائق المبررة (وضعية الأشغال، فواتير ووضعية الرواتب .....الخ)، كما يمكن أن يكتسي صيغة تسبيقات على أشغال تستنزل من التسديد اللاحق.

يمكن أن يسدد صاحب المشروع الخدمات المقدمة من طرف البنك في أي وقت من العملية في شكل مؤونات جزئية ومتزايدة في حساب الاستصناع.

في هذه العملية تحتسب الأرباح العائدة للمصرف من التمويل بإضافة لتكلفة الإنتاج (مجموع المصاريف المسندة للمقاول وكل النفقات المجرات من إطار العقد) هامش ربح متفق عليه مع صاحب المشروع.

2. البنك مستصنع والزبون صانع

البنك هو صاحب ومالك المشروع يكلف الزبون انجاز لحسابه مشروع وموضوع التمويل.

يرسل الزبون (المقاول) للمصرف فاتورة أولية أو كشف يحدد في تعيين المشروع المراد انجازه والمبلغ الواجب(دفعه مبلغ التمويل).

يسدد للمصرف للعميل مبلغ الفاتورة أو الكشف وهذا بوضع تحت تصرفه التمويل المتفق عليه عند التوقيع على العقد وهذا حسب تقدم الأشغال أو عند تسديد المشروع .

يستلم البنك المشروع من الزبون بموجب وصل للاستلام ويوكله لغرض بيع المشروع لحسابه على أساس سعر أدنىشمل مبلغ التمويل الممنوح إليه هامش الربح البنك المعتاد، في المرحة الثانية من هذه العملية يتم التوقيع على عل عقد بيعالمصنوعات بالوكالة

ثانيا: صيغة التمويل بالاستصناع لإنجاز مشروع في إطار صفقة عمومية

في حالة طلب التمويل من طرف الزبون والذي يكون أساسا مقاولا في إطار انجاز صفقة، يجب إضافة في عقدالصفقة بند خاص يتعلق بالمساهمة المباشرة للمصرف في انجاز جزء أو كل الأشغال موضوع هذه الصفقة، وبالتالي يلعب دور الصانع المكلف من طرف صاحب المشروع لانجاز كل أو جزء من الصفقة بالتعاون مع المقاول.

عقد استصناع ثاني يوقع مع المقاول يتدخل من خلاله كمساهم في انجاز الأشغال.

يمنح للمصرف تسبيقات للمقاول تسوى حسب التسديدات المجرات من طرف المحاسب بموجب إجراءات رهن الصفقة العمومية المذكورة أعلاه.

عدم اختتام عملية توزيع الأرباح الإضافية ما بين البنك والمقاول على أساس معيار توزيع يضمن للطرف الأول هامش في الربح مقارنة مع مدة تعبئة تمويله.

احتمال ثان ممنوح للمصارف لتمويل الصفقات العمومية، يتمثل في إنشاء أو المساهمة في شركات الإنجاز.

في مجال الضمانات يمكن أن يطلب البنك رهنا عقاريا أو رهنا حيازي للأصل المنجز وهذا عندما يتعلق الأمر باستصناع عادي (البنك / الزبون) أما في حالة استصناع مبرم في إطار صفقة عمومية فيجب تحصيل رهن الصفقة العمومية.[1]

الشكل (4-2): مراحل الاستصناع الموازي في بنك البركة

المصدر: موقع بنك البركة، www.albaraka-bank.com، تاريخ الاطلاع :2022/06/20

[1] www.albaraka-bank.com, consulté le 20/06/2022

المبحث الثالث: تجربة مصرف السلام –الجزائر

يعد مصرف السلام –الجزائر ثاني مصرف إسلامي بعد بنك البركة، يحاول كسب مكانة هامة في السوق المصرفي الجزائري من خلال مختلف الأنشطة التي يمارسها.

المطلب الأول: لمحة حول منتجات مصرف السلام الجزائر

يقدم مصرف السلام مجموعة مختلفة من الخدمات والمنتجات والتي تتميز بالتجديد والتطور من سنة لأخرى.

الفرع الأول: تعريف مصرف السلام– الجزائر

يعتبر مصرف السلام الجزائر من البنوك الإسلامية الخاصة التي تمارس النشاط المصرفي الإسلامي، بعد بنك البركة الجزائري.

أولا: نشأة مصرف السلام– الجزائر

مصرف السلام الجزائر بنك متعدد المهام و الخدمات يعمل طبقا للقوانين الجزائرية، ووفقا لأحكام الشريعة الإسلامية في كافة تعاملاته، تم اعتماد المصرف من قبل بنك الجزائر في سبتمبر 2008، ليبدأ مزاولة نشاطه مستهدفا تقديم خدمات مصرفية مبتكرة[1].

ثانيا: مبادئ مصرف السلام

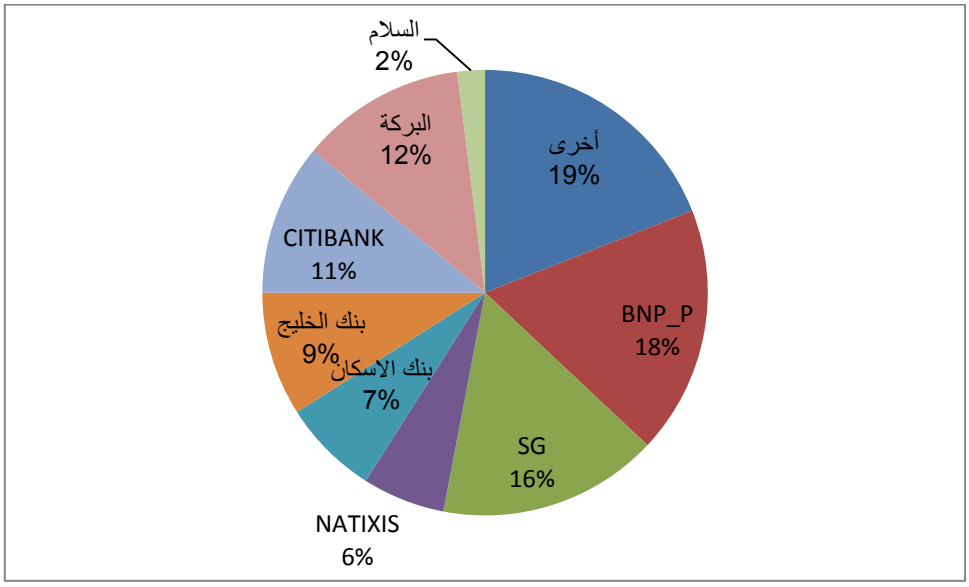
يعمل مصرف السلام الجزائر وفق استراتيجية واضحة تتماشى و متطلبات التنمية الاقتصادية في جميع المرافق الحيوية بالجزائر، من خلال تقديم خدمات مصرفية عصرية تنبع من المبادئ و القيم الأصيلة الراسخة لدى الشعب الجزائري، بغية تلبية حاجيات السوق، والمتعاملين، والمستثمرين، و تضبط معاملاته هيئة شرعية تتكون من كبار العلماء في الشريعة و الاقتصاد[2].

[1] https://www.alsalamalgeria.com/ , consulté le ,21/06/2022 à19 :30
[22] https://www.alsalamalgeria.com/ , consulté le ,21/06/2022 à19 :30

ثالثا: التطور والانتشار المصرفي لمصرف السلام

من حيث الانتشار نلاحظ مواصلة البنك في التوسع من خلال الافتتاح المتتالي لفروعه وتوزعها عبر الوطن، حيث بلغ عددها 18 فرع سنة 2020 [1]، أين تم افتتاح 9 مصارف ما بين 2018-2020 وهو ما يؤكد حرص المصرف على خلق مكانة هامة في السوق المصرفي الجزائري.

الشكل(4-3): النسب السوقية للبنوك الخاصة الجزائرية (نسبة القطاع المصرفي الخاص2017)



المصدر :عبد الكريم أحمد قندوز، سفيان حمده قعلول، "**الصناعة المالية الإسلامية بدول المغرب العربي: الواقع والتحديات والآفاق**"، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، الإمارات، 2020، ص25.

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه الذي يمثل النسب السوقية للمصارف الخاصة الجزائرية، أن المصارف الإسلامية في الجزائر والممثلة في كل من بنكي البركة والسلام لا يتجاوزان نسبة 14% من الحصة السوقية للقطاع المصرفي الخاص، بنسبة 12% لبنك البركة و2%لمصرف السلام-الجزائر، في حين احتل بنك بي أن بي باريبا (BNP-P) الصدارة بنسبة 18% ، يليه بنك سوسيتي جنرال(SG) بنسبة 16% من الحصة السوقية للمصارف الخاصة العاملة في الجزائر.

[1] التقرير السنوي لمصرف السلام -الجزائر، 2020، ص64

الجدول(4-12): مؤشرات مصرف السلام_ الجزائر في أرقام (الوحدة: ألف دج)

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015
الأصول	24 821 430	32 782 523	39 550 749	36 309 089	40 575 207
النتيجة	898 166	1 119 549	1 266 660	1 383 314	301 357
الودائع	12 945 736	19 401 238	23 931 685	19 450 948	23 685 162
صافي التمويلات	13 905 813	20 695 161	28 774 246	23 939 475	21 268 340
السنوات	2016	2017	2018	2019	2020
الأصول	53 103 919	85 775 329	110 109 059	131 018 967	162 625 776
النتيجة	1 080 086	1 181 246	2 418 015	4 007 410	3 069 188
الودائع	34 511 853	64 642 241	85 431 501	103 791 827	133 247 968
صافي التمويلات	29 377 096	45 454 481	75 339 606	95 582 580	101 771 998

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمصرف السلام-الجزائر، للسنوات 2011-2020.

حسب الجدول أعلاه الذي يمثل مؤشرات النشاط بمصرف السلام_الجزائر للسنوات 2011-2020 نلاحظ التطور الواضح في مختلف المؤشرات، حيث تمثل أصول المصرف لسنة 2020 قيمة 101771 مليون دج مقابل 24821 مليون دج سنة 2011، في حين بلغت النتيجة التي حققها المصرف سنة 2020 قيمة 3069 مليون دج أي انخفضت قيمتها ب 928 مليون دج مقارنة بسنة 2019، أما من حيث الودائع نلاحظ التطور في قمة موارد البنك من سنة لأخرى لتبلغ 133247 مليون دج سنة 2020، وهو الأمر الذي انعكس على صافي التمويلات الممنوحة من المصرف التي عرفت بدورها الارتفاع المتواصل لتصل إلى ما قيمته 101771 مليون دج سنة 2020.

المطلب الثاني: السياسة التمويلية بمصرف السلام –الجزائر

يسعى مصرف السلام الجزائر استقطاب أكبر عدد من الزبائن لتعبئة موارده وحتى يتسنى له تقديم التمويلات المختلفة للزبائن طالبي التمويل ومن ثم تعظيم أرباحه.

أولا: التمويلات الممنوحة من مصرف السلام- الجزائر

يعتمد مصرف السلام- الجزائر على عدة صيغ في تمويلاته بنسب متفاوتة كما يوضحه الجدول الموالي

الجدول (4-13): تطور حجم التمويلات حسب الصيغ بمصرف السلام-الجزائر للفترة (2017-2019) **(الوحدة: ألف دج)**

السنوات / الصيغ	2017	الوزن النسبي	2018	الوزن النسبي	2019	الوزن النسبي
مرابحة	4506000	%9,61	1576000	%2,1	1268000	1,32%
البيع الآجل	10696000	%22,82	14768000	%19,4	21767000	22,60%
إجارة	8331000	%17,77	13003000	%17,1	16482000	17,11%
سلم	13334000	%28,45	27496000	%36,1	28874000	29,98%
استصناع	1180000	%2,52	1930000	%2,53	3749000	3,89%
مضاربة	3776000	%8,06	4438000	%5,8	5675000	5,89%
مشاركة	1405000	%3,00	1410000	%1,9	1827000	1,90%
بيع بالتقسيط	3648000	%7,78	11545000	%15,2	16662000	17,30%
المجموع	46 876 000	100%	76 166 000	100%	96 304 000	100%

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على وثائق داخلية للبنك، غير منشورة

يمثل الجدول أعلاه حجم التمويلات الممنوحة من مصرف السلام –الجزائر للسنوات(2017-2019) حسب الصيغ التي يتعامل بها مع الوزن النسبي لكل صيغة، نلاحظ ارتفاع في المبلغ الكلي للتمويلات من سنة لأخرى حيث بلغت قيمة 46 876 مليون دج ، 76 166 مليون دج و 96 304 مليون

دج خلال السنوات 2017 ،2018، 2019 على التوالي أي بنسبة زيادة قدرها205 % مقارنة مع سنة 2017 وهي تعد قفزة كبيرة في ظرف سنتين، يعزى هذا الارتفاع إلى سعي المصرف لتطبيق سياسته التمويلية التي تهدف لتمويل أكبر عدد من المشاريع، عن طريق استقبال العديد من الملفات ودراستها، ومن ثم تمويل من يجدهم زبائن ذوي القدرة المالية الكافية، وإقصاء من يجد مشاريعهم دون جدوى اقتصادية، محاولا قدر الإمكان التقليص من حجم التمويل المتعثر، حتى يتمكن من تحقيق إيرادات مرضية[1]؛

من خلال التمعن في الأوزان النسبية للصيغ المعمول بها من طرف المصرف نجد هناك تباين ، فمنها من تمثل نسب جيدة ومنها ما هي شبه منعدمة، نجد أن المصرف يركز على صيغ البيوع مع كل من صيغة السلم تحتل الصدارة التي فاقت 28 % سنة 2017، لتبلغ ذروتها سنة 2018 بنسبة36,1%،لتتراجع من جديد سنة 2019 بنسبة تقارب 30% من إجمالي محفظة المصرف، تليها صيغة البيع لأجل بمتوسط 22 % للسنوات الثلاث محل الدراسة ،إضافة إلى الإجارة التي يعتمدها المصرف بنسب كبيرة تجاوزت 17 %، وبيع التقسيط الذي عرف ارتفاعا من 7,78% سنة 2017 الى أكبر من 17% سنة 2019، أما صيغة المرابحة فنجدها في انخفاض كبير من سنة لأخرى حيث مثلت 7,61% إلى ما نسبته 1,32% سنة 2019، والشيء ذاته بالنسبة لصيغة المضاربة التي عرفت انخفاض من نسبة 8,06% إلى 5,89%، أما باقي الصيغ فهي تمثل نسب محتشمة تراوحت ما بين 1%و 3%.

من خلال النسب السابقة يمكن القول أن مصرف السلام الجزائر يركز في تمويلاته الممنوحة للزبائن بالدرجة الأولى على صيغة السلم، وصيغة البيع الآجل إضافة الى صيغة بيغ التقسيط التي تعرف نموا في السنوات الأخيرة.

[1] معلومات مقدمة منقسم التمويلات للمديرية العامة لمصرف السلام الجزائر.

المطلب الثالث: مكانة الاستصناع في مصرف السلام– الجزائر

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

الفرع الأول: الأشكال المختلفة للاستصناع

من بين أشكال الاستصناع في مصرف السلام نجد:

أولا: صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي:

ونميز بين تطبيقين لهذه الصيغة بحسب موضوع الاستصناع:

1. 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؛

2. صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي في غير المباني:

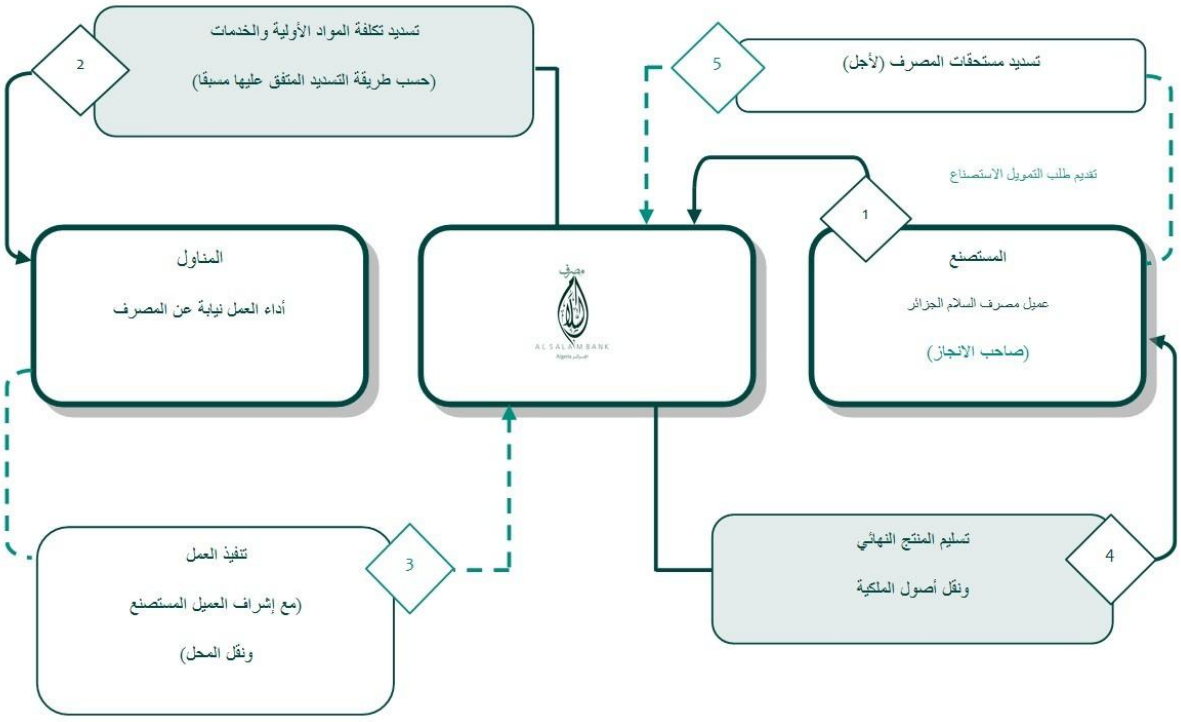
وهي صيغة يقوم من خلالها المصرف بناء على طلب المتعامل بتصنيع سلع أو تجهيزات طبقا للمواصفات المحددة ضمن طلبه عن طريق عقد استصناع مواز للاستصناع الأول مع صانع يستصنع من خلاله المصنوعات المطلوبة.

ثانيا: 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.

الشكل (4-4): المراحل التي يمر بها عقد الاستصناع



Source :https://www.alsalamalgeria.com/ar/blog/list-26-4.html

ثالثا: الاستصناع لتمويل الاستثمار

1. الاستصناع هو عقد مقاولة الذي من خلاله يطلب الطرف الأول (المستصنع) من الطرف الثاني يدعى (الصانع) بصنع أو بناء مشروع يضاف إليه ربح يدفع مسبقا بصفة مجزأة أو لأجل، و يتعلق الأمر بصيغة تشبه عقد السلم مع الفرق أن موضوع الصفقة هو التسليم و ليس شراء سلع على حالها لكن مواد مصنعة تم إخضاعها لعدة مراحل لتحويلها مقارنة مع التطبيقات التجارية الحالية ، يشبه الاستصناع عقد المقاولة كما هو معرف في المادة **549** من القانون لمدني الجزائري : " المقاولة عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يصنع شيئا أو أن يؤدي عملا مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر

يمكن أن يتدخل في صيغة الاستصناع المستعملة من طرف البنوك الإسلامية ثلاثة أطراف إلى جانب البنك ، صاحب المشروع و المقاول في إطار استصناع مزدوج"[1]

2. الشروط المطبقة

- صيغ تمويل معتمدة من قبل الهيئة الشرعية للبنك؛
- فترة سداد تصل إلى 05 سنوات
- إصدار التمويل بمجرد تحصيل الضمانات؛
- إمكانية تأجيل الدفعة الأولى؛
- إجراءات سريعة ومكيفة؛

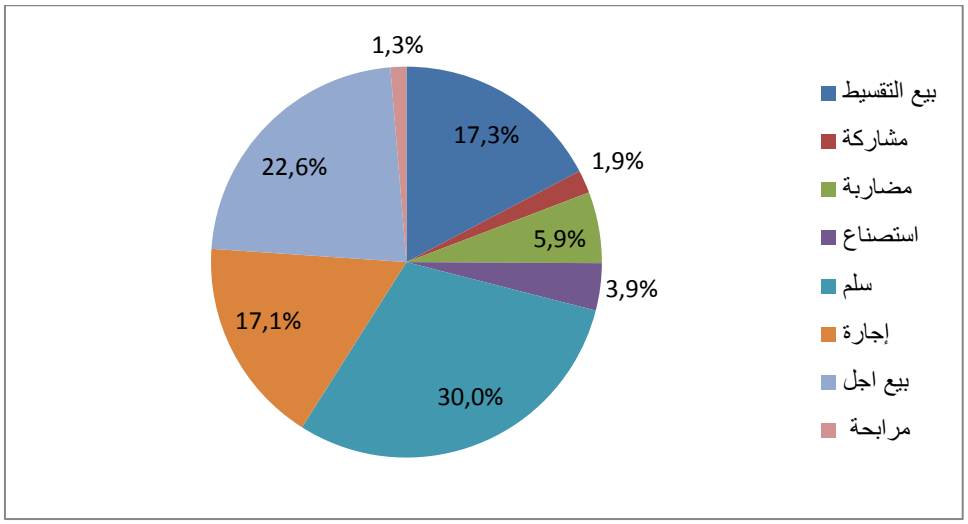
- عمولة تسيير واحد بالمائة تحسب على مبلغ التمويل؛
- هامش ربح يعادل من 5.5 % إلى 8%.

الفرع الثاني: أهمية الاستصناع في مصرف السلام

لاستعراض مكانة وأهمية الاستصناع في مصرف السلام، لابد لنا من التعرض إلى مختلف الصيغ التي يطبقها هذا الأخير، لنتمكن من معرفة وزن الاستصناع في محفظة البنك وفيما إذا كان يمول عملائه وفق هذه العقود.

[1] https://www.albaraka-bank.dz/storage/2021/09/istisna-a-fr.jpg, consulté le 29/08/2022, à 07h00.

الشكل (4-5): توزيع التمويلات حسب الصيغ في مصرف السلام-الجزائر لسنة 2019



المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على معطيات الجدول أعلاه

من خلال الشكل الذي يمثل نسبة كل صيغة تمويلية إسلامية من التمويل الإجمالي لسنة 2019 في مصرف السلام الجزائري ، حيث نلاحظ أن صيغة السلم تمثل أعلى نسبة مقدرة ب30 %، تليه صيغة البيع الأجل بنسبة 22%، فيما تقاربت صيغة البيع بالتقسيط مع صيغة الإجارة بنسبة17%، وصيغة المضاربة بنسبة تقارب 6%، صيغة الاستصناع لا تتجاوز 4%، أما صيغة المشاركة فلم تتجاوز نسبة 2%.

المبحث الرابع: الدراسة التحليلية

بعد دراسة الجانب النظري لإشكالية الدراسة، حاولنا إجراء استبانة تم توزيعها على عينة من الإطارات العاملة بالمصارف الإسلامية بالجزائر، نحاول من خلالها تحليل النتائج المحصل عليها.

المطلب الأول: الإطار المنهجي للدراسة

يتم التطرق في هذا الجزء إلى المنهج المستخدم في الدراسة من خلال التعريف بمجتمع الدراسة، وصف العينة وكذا الأساليب المستخدمة.

الفرع الأول: مجتمع الدراسة

يتمثل مجتمع الدراسة في كل من موظفي بنك البركة- الجزائر ومصرف السلام الجزائري عبر مجموعة من الوكالات، بمختلف مصالحها، حيث اخترنا رؤساء مصلحة التمويلات وكذا المكلفين بالدراسات الذين لهم علاقة مباشرة بطلبات التمويل بالاستصناع، موظفي مصلحة الشؤون القانونية الذين لهم علاقة فيما يخص صياغة العقود، إضافة الى المكلفين بالزبائن الذين لهم دراية بكل منتجات المصرف، حيث تم توزيع 72 استبانة، تم استرجاع 62 استبانة، منها 54 استبانة قابلة للدراسة أي ما يمثل نسبة 75%، كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول(4-14): توزيع عينة الدراسة

الوكالات	الاستبانات الموزعة	الاستبانات المسترجعة	الاستبانات الملغاة	الاستبانات الصحيحة
بنك البركة – الخطابي	10	8	1	7
بنك البركة- البليدة	10	8	0	8
بنك البركة- باب الزوار	8	8	2	6
بنك البركة- القبة	8	7	1	6
مصرف السلام- دالي إبراهيم	10	8	1	7
مصرف السلام- البليدة	10	9	1	8
مصرف السلام-	8	7	1	6

حسيبة				
مصرف السلام– القبة	8	7	1	6
المجموع	72	62	8	54

المصدر: من اعداد الطالبة

الفرع الثاني: تصميم الاستبانة

بعد الاطلاع على العديد من الدراسات التي لها علاقة بموضوعنا والإحاطة بمختلف جوانبه، قمنا بتصميم استبانة متكاملة من شأنها أن تخدم إشكاليتنا، حيث تم تقسيمها إلى 06 محاور، متضمنة بذلك 62 فقرة كما يلي:

المحور الأول: اشتمل هذا المحور على معلومات عامة، بمجموع05 فقرات تتضمن الجنس، السن، المؤهل العلمي، المسمى الوظيفي إضافة إلى الخبرة المهنية؛

المحور الثاني: يشتمل هذا المحور على فقرات حول إمكانية تمويل المناولة الصناعية عن طريق المصارف الإسلامية من خلال بعدين بمجموع 11 فقرة؛

المحور الثالث: يتضمن فقرات تهدف الى معرفة آراء العينة حول مدى اعتبار الاستصناع كأسلوب تمويلي في المصارف الإسلامية من خلال بعدين بمجموع 12 فقرة؛

المحور الرابع: يهدف هذا المحور إلى معرفة مسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية من خلال 3 أبعاد بمجموع 12 فقرة؛

المحور الخامس: يهدف هذا المحور الى معرفة آراء العينة المدروسة حول أهمية عقود الاستصناع في تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية يتضمن بعدين بمجموع 11 فقرة؛

المحور السادس: يهدف هذا المحور الى معرفة الحلول المقترحة لتمكين عقود الاستصناع من تنشيط المناولة الصناعية، يشتمل على بعدين بمجموع 11 فقرة.

كما تضمنت الاستبانة سؤال أخير مفتوح بغية تمكين وفسح المجال للعينة المستجوبة لإبداء آرائها بكل حرية حول الأسباب التي تؤدي بالمصرف من الإحجام عن تمويل المناولة الصناعية وفق عقود الاستصناع، واقتراح الحلول التي يرونها مناسبة لتفعيل دور عقود الاستصناع بما يمكن من تنشيط المناولة الصناعية في الجزائر.

الفرع الثالث: شرح أداة الدراسة

قمنا في هذه الدراسة بالاعتماد على الاستبيان كأداة لجمع المعلومات ووضعها في سلم ليكارت الخماسي الذي يمكن توضيحها في الجدول الآتي:

الجدول (4-15): درجات مقياس الدراسة

الاجابة	غير موافق تماما	غير موافق	محايد	أتفق	أتفق تماما
الدرجة	1	2	3	4	5

المصدر: من إعداد الطالبة

حيث تم إعطاء كل إجابة درجة، وهنا نقوم بتحديد مجال لقيمة الوسيط المرجح المناسبة لكل درجة وذلك كالآتي:

- حساب المدى:5-4=1.
- حساب قيمة المدى على عدد الدرجات :5/4=0.8.

ويتم إضافة القيمة المتحصل عليها للدرجة حتى نحصل على الحد الأعلى لها، ونتبع نفس الطريقة للدرجات الأخرى، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول (4-16): المتوسط الحسابي المرجح ودرجة الموافقة

الحد الأدنى	الحد الأعلى	درجة الموافقة
1	1,80	منخفضة جدا
1,81	2,60	منخفضة
2,61	3,40	متوسطة
3,41	4,20	مرتفعة
4,21	5	مرتفعة جدا

المصدر: من اعداد الطالبة

الفرع الرابع: صدق وثبات أداة الدراسة

من هنا يجب التأكد من صدق الأداة وعدم تناقضها أي تعطي نفس النتيجة لو تم إعادة توزيعها أكثر من مرة على نفس العينة بنفس الشروط لهذا قمنا بحساب معامل ألفا كرومباخ الكلي وألفا كروباخ للمحاور وقمنا بصياغة الفرضتين التاليتين:

- فرضية العدم **H0: CA < 0.6**
- الفرضية البديل **H1 : CA ≥ 0.6**

وهذا عند مستوى المعنوية 0.05.

ويمكن إيضاح ما توصلنا إليه من خلال هذا المعامل من خلال الجدول التالي:

الجدول(4-17): معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات الاستبانة

المحاور	معامل ألفاكروميخ
المحور الثاني	%80,7
المحور الثالث	%68,1
المحور الرابع	%78,9
المحور الخامس	% 80,3
المحور السادس	%88,82
الاستبانة ككل	%88,8

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS

من خلال الجدول نلاحظ أن معامل ألفا كرونباخ الكلي وكذا بالنسبة للمحاور أكبر من 0.6 أي ثبات عبارات الاستبيان وأن البيانات تتمتع بالمصداقية ومعامل ألفا كرونباخ الكلي أكبر من 0.8 إذن أداة الدراسة تتمتع بثبات جيد جدا.

المطلب الثاني: التحليل الوصفي لعينة ومحاور الدراسة

يهدف هذا الجزء الى التحليل الوصفي لعينة الدراسة من خلال الاجابات المحصل عليها، ومن ثم تحليل النتائج المتعلقة بالمحاور.

الفرع الأول: وصف وتحليل عينة الدراسة

يتم من خلال هذا الجزء الى التطرق الى كل مفردات المحور الأول المتمثل في المعلومات العامة حول الفئة المجيبة

أولا: مفردة الجنس

من خلال تحليل الإجابات المحصل عليها تم التوصل الى النتائج التالية:

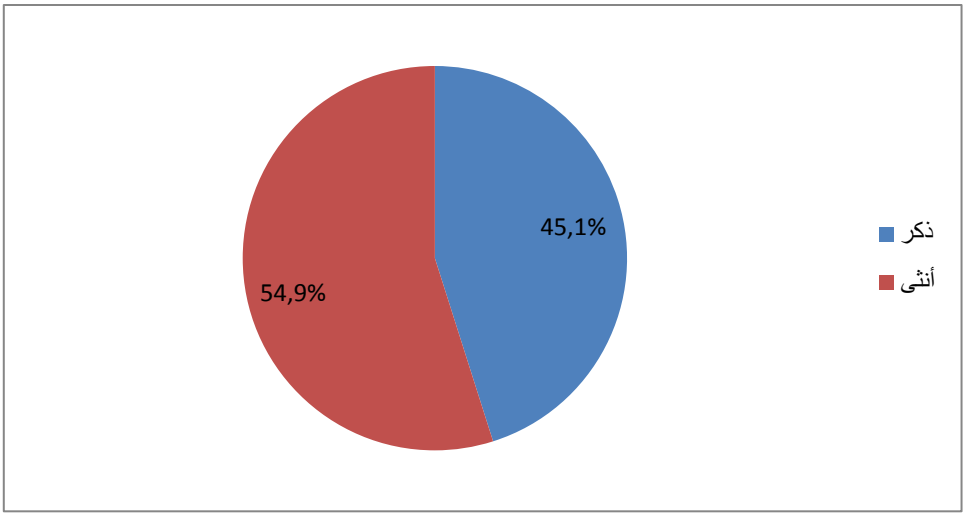
الجدول (4-18): الاجابات المحصل عليها حسب الجنس

جنس المستجوبين	العدد	النسبة
ذكر	23	% 45.1
أنثى	28	% 54.9
المجموع	51	%100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS

من خلال النتائج المحصل عليها نلاحظ أن أغلب المجيبين أي بنسبة 54,9 هم إناث، أما باقي النسبة الممثلة في 45,1% هم عبارة عن ذكور كما هو موضح في الشكل:

الشكل (4-6): توزع الفئة المجيبة حسب الجنس



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Excel

ثانيا: نتائج المستجوبين المتعلقة بالسن

تم الحصول على النتائج كما هو موضح في الجدول الموالي:

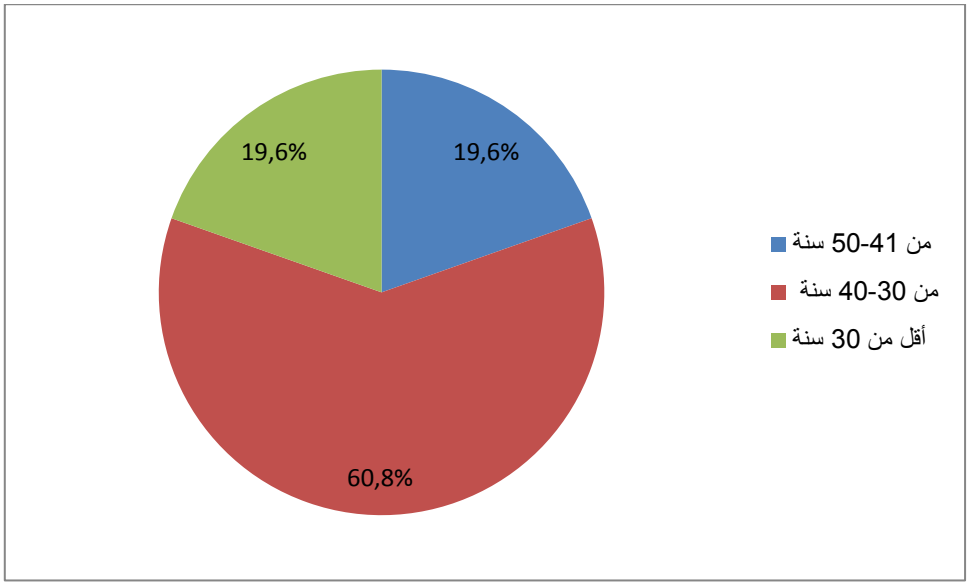
الجدول(4-19): توزيع المستجوبين حسب السن

الفئة	التكرار	النسبة %
أقل من 30 سنة	10	19,6
من 30-40 سنة	31	60,8
من 41-50 سنة	10	19,6
المجموع	51	100,0

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

من خلال نتائج الجدول الذي يمثل اتوزع فئة المستجوبين من العينة حسب السن، نلاحظ أن أغلب المستجوبين تتراوح أعمارهم ما بين 30-40 سنة بنسبة 60.8 %، أما الفئة الأقل من 30 سنة فمثلت ما نسبته 19.6%، والشيء ذاته بالنسبة للمستجوبين الذين تتراوح أعمارهم ما بين 41-50 سنة مثلت نسبة 19.6% كما هو موضح في الشكل الموالي.

الشكل (4-7): فئة المستجوبين حسب السن



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Excel

ثالثا: نتائج المستجوبين المتعلقة بالمؤهل العلمي

تم الحصول على النتائج الموضحة في الجدول الموالي:

الجدول(4-20): توزع فئة المستجوبين حسب المؤهل العلمي

المؤهل العلمي	التكرار	النسبة
ليسانس	15	%29
ماستر	12	%24
دراسات عليا	10	%20
خريج المدرسة العليا للصيرفة	14	%27
المجموع	51	%100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة من المجيبين والتي تقدر ب 29% حائزون على شهادة ليسانس، تليها خريجي المدرسة العليا للصيرفة بنسبة 27%، ثم أصحاب الماستر نسبتهم 24%، وأخيرا من هم حائزون على شهادات عليا بنسبة20%.

رابعا: نتائج المستجوبين المتعلقة بالمستوى الوظيفي

من خلال الاجابات المحصل عليها، يتضح لنا أن أغلب الفئة المجيبة يشغلون منصب مكلف بالدراسات، في حين أن الموظفين الذين يشغلون مناصب عليا مثلوا نسبا ضئيلة من الاجابات.

خامسا: نتائج المستجوبين المتعلقة بالخبرة المهنية

تم التحصل على النتائج كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول(4-21): توزع فئة المستجوبين حسب الخبرة

الخبرة	التكرار	النسبة %
أقل من 10 سنة	14,0	%27
من 10-15 سنة	30,0	%59
أكثر من 15 سنة	7,0	%14
المجموع	51,0	%100,0

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن أغلب المجيبين بنسبة 59% يمتلكون خبرة من 10-15 سنة، و27% من لهم خبرة أقل من 10 سنوات، في حين أن المجيبين الذين يمتلكون خبرة تفوق 15 سنة في مجال العمل المصرفي كانت نسبتهم 14%.

الفرع الثاني: التحليل الوصفي لمحاور الدراسة

من خلال هذا المطلب سنتطرق إلى التحليل الوصفي ومحاور الدراسة من خلال حساب المتوسط الحسابي والانحراف المعياري.

أولا: تمويل المناولة الصناعية عن طريق المصارف الإسلامية

الجدول (4-22): تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الثاني

المحور الثاني: تمويل المناولة الصناعية عن طريق المصارف الإسلامية					
الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	درجة الموافقة
06	يعتبر نشاط المناولة الصناعية من بين الأنشطة المستهدفة من قبل مصرفكم	4,06	0,61	5	مرتفعة
07	مساهمة مصرفكم في تمويل مشاريع المناولة الصناعية له بعد توسعي داخلي لمصرفكم .	4,12	0,51	3	مرتفعة
08	مساهمة مصرفكم في تمويل مشاريع المناولة الصناعية له بعد تنموي كلي فيما يتعلق بنمو قطاع المناولة الصناعية في الجزائر	4,12	0,55	4	مرتفعة
09	يساهم مصرفكم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المغذية للمؤسسات الكبيرة.	4,22	0,61	2	مرتفعة جدا
10	بالنظر لأهمية المؤسسات المناولة يسعى مصرفكم إلى التنويع المستمر للخدمات المالية المقدمة لهاته المؤسسات وذلك بتبني خدمات متطورة.	4,41	0,63	1	مرتفعة جدا
مكانة نشاط المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية الجزائرية		4,18	0,51	مرتفعة	
06	تصاعد أهمية الصيرفة الإسلامية يستدعي ضرورة تقديم مصرفكم تشكيلة متنوعة من صيغ التمويل التي تدعم سياسته التمويلية.	4,67	0,47	1	مرتفعة جدا
07	يتبنى مصرفكم سياسة محفزة لاستقطاب المناولين الصناعيين بالشكل الذي يراعي أوضاعهم المالية.	4,14	1,13	6	مرتفعة
08	يقوم مصرفكم بطرح صيغ تمويلية تتلاءم كما ونوعا وحاجة المناولين الصناعيين	4,37	0,79	5	مرتفعة جدا
09	يوفر مصرفكم صيغا تشاركية لتمويل مشاريع المناولة الصناعية تقوم على مبدأ تقاسم الأرباح والخسائر.	4,61	0,53	2	مرتفعة جدا
10	يوفر مصرفكم صيغا تمويلية قائمة على عقود البيع كالمرابحة و السلم لتمويل مشاريع المناولة الصناعة	4,59	0,53	3	مرتفعة جدا
	تماشيا مع توجه الجهات الوصية الهادف لتشجيع المناولة الصناعية ودعم المقاولين الصغار يتوجب على مصرفكم تخصيص سياسة تمويلية خاصة بهذه الفئة	4,43	0,72	4	مرتفعة جدا
دور المصرف الإسلامي في تمويل مشاريع المناولة الصناعية		4,46	0,54	مرتفعة جدا	
المتوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور الثاني ككل		4,33	0,39	مرتفعة جدا	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS

بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4.33 وهو يصب في جانب الموافقة بشدة بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري 0,39 وهذا يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة، ويمكن التوضيح كما يلي:

- مكانة نشاط المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية الجزائرية: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4,18وهو يصب في جانب الموافقة بشدة أي درجة مرتفعة بتشتت ضعيف حيث بلغ الإنحراف المعياري 0,51 يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة حول نشاط المناولة الصناعية حيث يعتبر من بين الأنشطة المستهدفة من قبل مصرفكم، بحيث يساهم المصرف في تمويل مشاريع المناولة الصناعية له بعد توسعي داخلي لمصرفكم، كما يساهم أيضا في تمويل مشاريع المناولة الصناعية له بعد تنموي كلي فيما يتعلق بنمو قطاع المناولة الصناعية في الجزائر، بالإضافة إلى مساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المغذية للمؤسسات الكبيرة، كما يسعى مصرفكم إلى التنويع المستمر للخدمات المالية المقدمة لهاته المؤسسات وذلك بتبني خدمات متطورة.
- دور المصرف الإسلامي في تمويل مشاريع المناولة الصناعية: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4,46وهو يصب في جانب الموافقة بشدة (درجة مرتفعة)، بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري 0,54 وهذا يدل على اتفاق من قبل عينة الدراسة حول تصاعد أهمية الصيرفة الإسلامية حيث أن المصرف يستدعي تشكيلة متنوعة من صيغ التمويل التي تدعم سياسته التمويلية، كما يتبنى المصرف سياسة محفزة لاستقطاب المناولين الصناعيين بالشكل الذي يراعي أوضاعهم المالية، كما يقوم بطرح صيغ تمويلية تتلاءم كما ونوعا وحاجة المناولين الصناعيين، ويوفر المصرف صيغا تشاركية لتمويل مشاريع المناولة الصناعية تقوم على مبدأ تقاسم الأرباح والخسائر بالإضافة إلى صيغ تمويلية قائمة على عقود البيع كالمرابحة و السلم لتمويل مشاريع المناولة الصناعة.

ثانيا: الاستصناع كأسلوب تمويلي في المصارف الإسلامية

الجدول(4-23): تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الثالث

المحور الثاني: الاستصناع كأسلوب تمويلي في المصارف الإسلامية					
الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	درجة الموافقة
17	يحظى التمويل وفق عقود الاستصناع بمكانة هامة في التوظيفات المصرفية الإسلامية نظرا لمزاياه التي تناسب مختلف المؤسسات	3,22	1,37	4	متوسطة
18	يعزى اهتمام مصرفكم بعقود الاستصناع إلى مكانتها في تحقيق استدامة مالية للمشاريع الممولة وتدني نسب المخاطرة	4,51	0,78	3	مرتفعة جدا
19	سعيا لتوسيع دائرة المستهدفين من الاستصناع يقوم مصرفكم بتبني سياسة ترويجية خاصة بهذا المنتج.	4,75	0,44	2	مرتفعة جدا
20	يتم هيكلة عقود الاستصناع بصفة مطابقة للشريعة الإسلامية وفق معايير هيئة المحاسبة والمراجعة أيوفي	4,80	0,40	1	مرتفعة جدا
21	تحوز صيغة الاستصناع على نسبة كبيرة من محفظة التمويلات التي يقدمها مصرفكم	2,39	1,57	5	منخفظة
مكانة الاستصناع في نشاط المصرف الاسلامي		3,93	0,56	مرتفعة	

22	يضمن عقد الاستصناعتسويق منتجات المصرف إذا ما توفرت شروط المصنوع محل العقد كما هو منصوص في العقد.	4,65	0,48	3	مرتفعة جدا
23	يتميز التمويل وفق عقد الاستصناع بالمرونة وسهولة الإجراءات الخاصة به، ما يمكن من زيادة الطلب عليه وتفضيله من طرف عديد الزبائن.	4,57	0,57	5	مرتفعة جدا
24	يتحصل مصرفكم على هامش ربح وعمولات تسيير نظير قيامه بعمليات التمويل بالاستصناع.	4,73	0,45	1	مرتفعة جدا
25	يضمن التمويل بالاستصناع عائداً محدداً مسبقاً للمصرف من خلال احتساب الفارق بين نفقات تكلفة السلعة المصنعة والثمن المحدد في العقد.	4,73	0,45	1	مرتفعة جدا
26	يوفر التمويل بالاستصناع السيولة لمصرفكم من خلال الأقساط الشهرية المحددة التي يدفعها الزبون	4,75	0,44	2	مرتفعة جدا
27	يمكن لمصرفكم انجاز المشروع محل عقد الاستصناع لوحده بصفة مباشرة، أو بإبرام عقد ثاني مع مقاول آخر لإنجاز جزء أو كل المشروع في إطار عقد الاستصناع الموازي	4,73	0,45	1	مرتفعة جدا
28	يتيح عقد الاستصناع للمستصنع إمكانية فسخ العقد ورفض استلام المشروع أو السلعة محل التعاقد في حالة عدم استفاء الشروط المتعلقة بالمواصفات المتفق عليها.	4,63	0,48	4	مرتفعة جدا
المزايا التي توفرها عقود الاستصناع في المصرف الإسلامي		4,68	0,39	مرتفعة جدا	
المتوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور الثالث ككل		4,36	0,35	مرتفعة جدا	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS

بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4.36 وهو يصب في جانب الموافقة بشدة بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري 0,35 وهذا يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة، ويمكن التوضيح كما يلي:

- مكانة الاستصناع في نشاط المصرف الاسلامي: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 3,93وهو يصب في جانب الموافقة أي درجة مرتفعة بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري 0,56يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة حول التمويل وفق عقود الاستصناع حيث يحظى بمكانة هامة في التوظيفات المصرفية الإسلامية نظرا لمزاياه التي تناسب مختلف المؤسسات كما يهتم المصرف بعقود الاستصناع إلى مكانتها في تحقيق استدامة مالية للمشاريع الممولة وتدني نسب المخاطرة ولتوسيع دائرة المستهدفين من الاستصناع يقوم المصرف بتبني سياسة ترويجية خاصة بهذا المنتج، كما يتم هيكلة عقود الاستصناع بصفة مطابقة للشريعة الإسلامية وفق معايير هيئة المحاسبة والمراجعة، وتحوز صيغة الاستصناع على نسبة كبيرة من محفظة التمويلات التي يقدمها المصرف.
- المزايا التي توفرها عقود الاستصناع في المصرف الإسلامي: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4,68وهو يصب في جانب الموافقة بشدة (درجة مرتفعة)، بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري 0,39 وهذا يدل على اتفاق من قبل عينة الدراسة حول ما يتضمنه عقد الاستصناع حول تسويق منتجات المصرف إذا ما توفرت شروط المصنوع محل العقد كما هو منصوص في العقد، ويتميز التمويل وفق عقد الاستصناع بالمرونة وسهولة الإجراءات الخاصة به، ما يمكن

من زيادة الطلب عليه وتفضيله من طرف عديد الزبائن، كما يتحصل المصرف على هامش ربح وعمولات تسيير نظير قيامه بعمليات التمويل بالاستصناع، كما يضمن التمويل بالاستصناع عائداً محدداً مسبقاً للمصرف من خلال احتساب الفارق بين نفقات تكلفة السلعة المصنعة والثمن المحدد في العقد، ويوفر التمويل بالاستصناع السيولة للمصرف من خلال الأقساط الشهرية المحددة التي يدفعها الزبون مما يمكن من انجاز المشروع محل عقد الاستصناع لوحده بصفة مباشرة، أو بإبرام عقد ثاني مع مقاول آخر لإنجاز جزء أو كل المشروع في إطار عقد الاستصناع الموازي، ويتيح عقد الاستصناع للمستصنع إمكانية فسخ العقد ورفض استلام المشروع أو السلعة محل التعاقد في حالة عدم استفاء الشروط المتعلقة بالمواصفات المتفق عليها.

ثالثا: مسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية

الجدول(4-24): تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الرابع

المحور الثاني: الاستصناع كأسلوب تمويلي في المصارف الإسلامية					
الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	درجة الموافقة
29	خصائص النظام المصرفي الإسلامي الجزائري تؤثر في فرص منح مصرفكم التمويل المطلوب لمشاريع المناولة الصناعية ؛	4,73	0,45	2	مرتفعة جدا
30	سياسات التمويل المنتهجة من قبل مصرفكم لا تمكن من الاستفادة من سياسات الدعم الحكومي لمشاريع المناولة الصناعية في الجزائر.	4,63	0,63	3	مرتفعة جدا
31	الجانب التنظيمي و القانوني المفروض من قبل البنك المركزي الجزائري يقوض فرص تمويل مشاريع المناولة الصناعية	4,76	0,47	1	مرتفعة جدا
32	المعايير الاحترازية المطبقة ومتطلبات بازل على الودائع تحول دون التمكن من رفع مستويات تمويل مشاريع المناولة الصناعية في الجزائر.	4,61	0,63	4	مرتفعة جدا
	مشاكل متعلقة بالجانب القانوني	4,68	0,39	مرتفعة جدا	
33	ينتهج مصرفكم سياسة تشغيلية تحوطية و منخفضة المخاطرة، خاصة ما تعلق بالتعامل مع المستهدفين من التمويل أضاع العديد من فرص تمويل مصرفكم لمشاريع المناولة الصناعية.	4,39	0,75	4	مرتفعة جدا
34	ارتفاع التكلفة المالية لعقود التمويل الإسلامية الممثلة في دراسة جدوى المشروع إضافة إلى تكاليف الرقابة والمتابعة وهو ما لا يمكن للعديد من أصحاب مشاريع المناولة الصناعية تحملها.	4,00	1,05	5	مرتفعة
35	بيئة الأعمال الجزائرية تعتبر أحد أهم دوافع مصرفكم لانتهاج سياسة تحوطية فيما يخص تمويل المشاريع ذات المخاطر المرتفعة كمشاريع المناولة الصناعية	4,65	0,59	3	مرتفعة جدا
36	محدودية انتشار مصرفكم وعدم وجود وكالات كافية من حيث العدد حال دون تمكنكم من اقتناص فرص واعدة لتمويل مشاريع المناولة الصناعية.	4,78	0,46	1	مرتفعة جدا
37	غياب بنك معلومات و صعوبة التحقق من الجدارة الائتمانية لمشاريع المناولة الصناعية يضعف من رغبة مصرفكم في تمويلها.	4,76	0,47	2	مرتفعة جدا
	مشاكل متعلقة بالجانب التنظيمي والسياسة التشغيلية للمصرف	4,51	0,45	مرتفعة جدا	
38	أساليب إدارة مشاريع المناولة الصناعية وغياب نموذج حكامة تضعف من ثقةمصرفكم بجودة التقارير المالية التي يقدمها صاحب المشروع	4,41	0,69	3	مرتفعة جدا
39	ارتفاع نسبة فشل المشروعوعدم استمراريته يحد من فرص قبول الحصول على التمويل.	4,43	0,57	2	مرتفعة جدا
40	مؤشرات ضعف المركز المالي لمشاريع المناولة الصناعية يعتبر عاملا منفرا لرغبة مصرفكم في تمويل هاته المشاريع.	4,45	0,48	1	مرتفعة جدا
	إشكاليات تتعلق بخصائص مشاريع المناولة الصناعية	4,45	0,48	مرتفعة جدا	
	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور الرابع ككل	4,55	0,34	مرتفعة جدا	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS

بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4.55وهو يصب في جانب الموافقة بشدة بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري 0,34 وهذا يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة، ويمكن التوضيح كما يلي:

- مشاكل متعلقة بالجانب القانوني: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4,68وهو يصب في جانب الموافقة بشدة أي درجة مرتفعة بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري 0,39يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة حول خصائص النظام المصرفي الإسلامي الجزائري بحيث تؤثر على فرص منح المصرف التمويل المطلوب لمشاريع المناولة الصناعية ، كما أن سياسات التمويل المنتهجة من قبل المصرف لا تمكن من الاستفادة من سياسات الدعم الحكومي لمشاريع المناولة الصناعية في الجزائر، بالإضافة إلى أن الجانب التنظيمي والقانوني المفروض من قبل البنك المركزي الجزائري يقوض فرص تمويل مشاريع المناولة الصناعية، كما أن المعايير الاحترازية المطبقة ومتطلبات بازل على الودائع تحول دون التمكن من رفع مستويات تمويل مشاريع المناولة الصناعية في الجزائر.
- مشاكل متعلقة بالجانب التنظيمي والسياسة التشغيلية للمصرف: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4,51وهو يصب في جانب الموافقة بشدة أي درجة مرتفعة بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري 0,45 يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة حول انتهاج المصرف سياسة تشغيلية تحوطية ومنخفضة المخاطرة، خاصة ما تعلق بالتعامل مع المستهدفين من التمويل أضاع العديد من فرص تمويل مصرفكم لمشاريع المناولة الصناعية، كما أن ارتفاع التكلفة المالية لعقود التمويل الإسلامية الممثلة في دراسة جدوى المشروع إضافة إلى تكاليف الرقابة والمتابعة وهو ما لا يمكن للعديد من أصحاب مشاريع المناولة الصناعية تحملها وبيئة الأعمال الجزائرية تعتبر أحد أهم دوافع مصرفكم لانتهاج سياسة تحوطية فيما يخص تمويل المشاريع ذات المخاطر المرتفعة كمشاريع المناولة الصناعية، كما أن محدودية انتشار مصرفكم وعدم وجود وكالات كافية من حيث العدد حال دون تمكنكم من اقتناص فرص واعدة لتمويل مشاريع المناولة الصناعية، كما أن غياب بنك معلومات وصعوبة التحقق من الجدارة الائتمانية لمشاريع المناولة الصناعية يضعف من رغبة مصرفكم في تمويلها.
- إشكاليات تتعلق بخصائص مشاريع المناولة الصناعية : بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4,45 وهو يصب في جانب الموافقة أي درجة مرتفعة بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري 0,48يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة حول أساليب إدارة مشاريع

المناولة الصناعية وغياب نموذج حكامة تضعف من ثقة المصرف بجودة التقارير المالية التي يقدمها صاحب المشروع، كما أن ارتفاع نسبة فشل المشروع وعدم استمراريته يحد من فرص قبول الحصول على التمويل، بالإضافة إلى مؤشرات ضعف المركز المالي لمشاريع المناولة الصناعية يعتبر عاملا منفرا لرغبة مصرفكم في تمويل هاته المشاريع.

رابعا: أهمية عقود الاستصناع في تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية

الجدول(4-25): تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الخامس

المحور الثاني: الاستصناع كأسلوب تمويلي في المصارف الإسلامية					
الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	درجة الموافقة
41	يعد عقد الاستصناع من الآليات التي يعتمدها مصرفكم لتمويل مؤسسات المناولة الصناعية	4,63	0,52	5	مرتفعة جدا
42	يمكن اعتبار عقد الاستصناع بديلا للتمويل التقليدي فيما يخص متطلبات مؤسسات المناولة الصناعية	4,65	0,48	3	مرتفعة جدا
43	ميزة عقد الاستصناع وطبيعته تتلاءم مع احتياجات المناولين بما يجعله العقد المفضل لتمويل طلباتهم	4,69	0,46	2	مرتفعة جدا
44	يوفر عقد الاستصناع مزايا هامة للمناولين الصناعيين بتوفير التمويل اللازم لهم بحكم عدم مقدرتهم على توفير السلع التي يحتاجونها	4,65	0,59	4	مرتفعة جدا
45	يمكن لمصرفكم انجاز المشروع محل عقد الاستصناع لوحده بصفة مباشرة، أو بإبرام عقد ثاني مع مناول من الباطن لتنفيذ جزء أو كل المشروع في إطار عقد الاستصناع الموازي	4,76	0,42	1	مرتفعة جدا
تمويل عقد الاستصناع للمناولة الصناعية		4,67	0,42	مرتفعة جدا	
46	انعدام القوانين التنظيمية الخاصة بتعامل مصرفكم في عقود الاستصناع مع المناولين خاصة في حالة الظروف القاهرة	4,69	0,51	2	مرتفعة جدا
47	عزوف العملاء المناولين عن التعامل مع مصرفكم وفق عقد الاستصناع خوفا من ارتفاع تكاليفه	3,96	1,23	5	مرتفعة
48	صعوبة القيام بالمتابعة الدورية من قبل مصرفكم لتقدم أعمال المناول من الباطن،	4,16	1,04	4	مرتفعة
49	عدم موافقة المنتوج (المستصنع) للمواصفات المحددة في العقد المبرم من شأنه أن يحول دون إتمام الصفقة وضياع فرص توظيفية	4,69	0,46	1	مرتفعة جدا
50	عدم تسليم المنتوج محل عقد الاستصناع من طرف المناول من الباطن في الآجال المتفق عليها يعرض مصرفكم لخطر عدم الايفاء بتعهداته اتجاه زبائنه و يرهن سمعته في السوق	4,69	0,46	1	مرتفعة جدا
51	ضعف الكفاءة الإدارية والخبرة المهنية للمناولين الصناعيين يحد من قدرة مصرفكم على تقديم التمويل اللازم لمشاريعهم.	4,61	0,53	3	مرتفعة جدا
معوقات تواجه المصارف الإسلامية في تمويل المناولة الصناعية وفق عقود الاستصناع		4,46	0,45	مرتفعة جدا	
المتوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور الخامس ككل		4,55	0,38	مرتفعة جدا	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS

بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4.55وهو يصب في جانب الموافقة بشدة بتشتت ضعيف حيث بلغ الإنحراف المعياري 0,34 وهذا يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة، ويمكن التوضيح كما يلي:

- تمويل عقد الاستصناع للمناولة الصناعية: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4,67وهو يصب في جانب الموافقة بشدة أي درجة مرتفعة بتشتت ضعيف حيث بلغ الإنحراف المعياري،

0,42 يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة حول اعتبار عقد الاستصناع من الآليات التي يعتمدها المصرف لتمويل مؤسسات المناولة الصناعية، بحيث يمكن اعتبار عقد الاستصناع بديلا للتمويل التقليدي فيما يخص متطلبات مؤسسات المناولة الصناعية، وتميز هذا العقد بطبيعته التي تتلاءم مع احتياجات المناولين بما يجعله العقد المفضل لتمويل طلباتهم، كما يوفر العقد مزايا هامة للمناولين الصناعيين بتوفير التمويل اللازم لهم بحكم عدم مقدرتهم على توفير السلع التي يحتاجونها يمكن المصرف من انجاز المشروع محل عقد الاستصناع لوحده بصفة مباشرة، أو بإبرام عقد ثاني مع مناول من الباطن لتنفيذ جزء أو كل المشروع في إطار عقد الاستصناع الموازي.

- معوقات تواجه المصارف الإسلامية في تمويل المناولة الصناعية وفق عقود الاستصناع بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4,46 ، وهو يصب في جانب الموافقة بشدة أي درجة مرتفعة بتشتت ضعيف حيث بلغ الإنحراف المعياري 0,45 يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة حول انعدام القوانين التنظيمية الخاصة بتعامل مصرفكم في عقود الاستصناع مع المناولين خاصة في حالة الظروف القاهرة كما أن عزوف العملاء المناولين عن التعامل مع المصرف وفق عقد الاستصناع تكون خوفا من ارتفاع تكاليفه مما يجعل صعوبة القيام بالمتابعة الدورية من قبل مصرفكم لتقدم أعمال المناول من الباطن، عدم موافقة المنتوج (المستصنع) للمواصفات المحددة في العقد المبرم من شأنه أن يحول دون إتمام الصفقة وضياع فرص توظيفية، كما أنه عند عدم تسليم المنتوج محل عقد الاستصناع من طرف المناول من الباطن في الآجال المتفق عليها يعرض مصرفكم لخطر عدم الإيفاء بتعهداته اتجاه زبائنه و يرهن سمعته في السوق، كما أن ضعف الكفاءة الإدارية والخبرة المهنية للمناولين الصناعيين يحد من قدرة مصرفكم على تقديم التمويل اللازم لمشاريعهم.

خامسا: الحلول المقترحة لتمكين عقود الاستصناع من تنشيط المناولة الصناعية

الجدول(4- 26): تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور السادس

المحور السادس: الحلول المقترحة لتمكين عقود الاستصاع من تنشيط المناولة الصناعية					
الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	درجة الموافقة
52	التسويق الجيد لمنتجات المصرف خاصة ما يتعلق بتوافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية يعزز من الثقة في مصرفكم وزيادة الطلب على منتجاته	4,80	0,40	2	مرتفعة جدا
53	إعداد أدلة إرشادية ولوحات اشهارية و إعلانية حول مختلف الصيغ التي يقدمها مصرفكم يساهم في تسويق منتجاتكم المالية الإسلامية ويساعد زبائنكم على الاختيار المناسب الذي يلاءمهم	4,82	0,38	1	مرتفعة جدا
54	تكوين المورد البشري وتدريب الإطارات في مصرفكمحول كيفية دراسة جدوى طلبات تمويل مؤسسات المناولة الصناعية يحسن من ظروف دراستها وجودة مخرجاتها	4,82	0,38	1	مرتفعة جدا
55	المتابعة الدورية لنسبة تقدم الأعمال من شأنها الحد من الخطر في بدايته الأولى قبل الوصول إلى مرحلة الإعسار المالي للمناول	4,61	0,49	4	مرتفعة جدا
56	تخصيص قسم خاص بتسيير وإدارة المخاطر التي تحتكم عملية تمويل المناولة الصناعية عن طريق الاستصناع في مختلف مراحلها	4,65	0,48	5	مرتفعة جدا
57	إن الاهتمام بإدارة المخاطر في عقود البيوع كالاستصناع ودراسة بحتة لجدوى المشروع من شأنه تفادي مصرفكم لمخاطر الطرف المقابل.	4,73	0,45	4	مرتفعة جدا
58	إتباع المعايير المحاسبية التي أقرتها هيئة AOFI خاصة فيما تعلق بالمعيار رقم 11 الخاص بالاستصناع والاستصناع الموازي من شأنها تنشيط التمويل وفق هذا العقد.	4,76	0,42	3	مرتفعة جدا
59	تقديم خدمات استشارية للمؤسسات المناولة في مجال أعمالهم يعزز من روح المقاولة لديهم ويضاعف من فرص نجاح مشاريعهم	4,63	0,69	6	مرتفعة جدا
الحلول المتبعة لتشجيع تمويل المناولة الصناعية بعقود الاستصناع على مستوى المصرف		4,72	0,43	مرتفعة جدا	
60	ضرورة وضع إطار تشريعي وتنظيمي مفصل يعنى بالصيرفة الإسلامية يحدد عمليات ممارساتها بوضوح وفق كافة العقود بما في ذلك عقد الاستصناع	4,82	0,38	2	مرتفعة جدا
61	إبرام اتفاقيات مع بورصات المناولة الصناعية من شأنه التعرف على احتياجات المناولين واكتساب معطيات حول وضعيتهم المالية ودراستها واقتراح عقود الاستصناع كخيار لتمويلهم	4,84	0,36	1	مرتفعةجدا
62	إنشاء آليات وقاعدة معطيات لجمع وتحليل المعلومات المتعلقة بمؤسسات المناولة لتقييم الجدارة الائتمانية لها.	4,80	0,40	3	مرتفعةجدا
	الآليات المقترحة لتشجيع تمويل المناولة الصناعية بعقود الاستصناع على مستوى البنك المركزي	4,82	0,35	مرتفعة جدا	
المتوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور السادس ككل		4,75	0,30	مرتفعة جدا	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS

بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4.55وهو يصب في جانب الموافقة بشدة بتشتت ضعيف حيث بلغ الإنحراف المعياري 0,34 وهذا يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة، ويمكن التوضيح كما يلي:

- الحلول المتبعة لتشجيع تمويل المناولة الصناعية بعقود الاستصناع على مستوى المصرف: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4,72 وهو يصب في جانب الموافقة بشدة أي درجة مرتفعة

بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري0,43يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة حول التسويق الجيد لمنتجات المصرف خاصة ما يتعلق بتوافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية يعزز من الثقة في المصرف وزيادة الطلب على منتجاته، كما أن إعداد أدلة إرشادية ولوحات اشهارية و إعلانية حول مختلف الصيغ التي يقدمها المصرف يساهم في تسويق منتجاته المالية الإسلامية ويساعد زبائنكم على الاختيار المناسب الذي يلائمهم بالإضافة إلى تكوين المورد البشري وتدريب الإطارات في مصرفكم حول كيفية دراسة جدوى طلبات تمويل مؤسسات المناولة الصناعية يحسن من ظروف دراستها وجودة مخرجاتها، كما أن المتابعة الدورية لنسبة تقدم الأعمال من شأنها الحد من الخطر في بدايته الأولى قبل الوصول إلى مرحلة الإعسار المالي للمناولة و تخصيص قسم خاص بتسيير وإدارة المخاطر التي تحتكم عملية تمويل المناولة الصناعية عن طريق الاستصناع في مختلف مراحله مما يعزز من الاهتمام بإدارة المخاطر في عقود البيوع كالاستصناع ودراسة بحتة لجدوى المشروع من شأنه تفادي مصرفكم لمخاطر الطرف المقابل.

- الآليات المقترحة لتشجيع تمويل المناولة الصناعية بعقود الاستصناع على مستوى البنك المركزي: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المحور 4,82وهو يصب في جانب الموافقة بشدة أي درجة مرتفعة بتشتت ضعيف حيث بلغ الانحراف المعياري، 0,35 يدل على عدم وجود اختلاف من قبل عينة الدراسة حول ضرورة وضع إطار تشريعي وتنظيمي مفصل يعنى بالصيرفة الإسلامية يحدد عمليات ممارساتها بوضوح وفق كافة العقود بما في ذلك عقد الاستصناع بالإضافة إلى إبرام اتفاقيات مع بورصات المناولة الصناعية من شأنه التعرف على احتياجات المناولين واكتساب معطيات حول وضعيتهم المالية ودراستها واقتراح عقود الاستصناع كخيار لتمويلهم وإنشاء آليات وقاعدة معطيات لجمع وتحليل المعلومات المتعلقة بمؤسسات المناولة لتقييم الجدارة الائتمانية لها.

المطلب الثالث: نتائج اختبار الفرضيات

أولا: تحليل نتائج إختبار الفرضية الرئيسية:

نصت الفرضية الرئيسية على أنه " **يوجد أثر ذات دلالة إحصائية بين الاستصناع كأسلوب تمويلي في المصارف الإسلامية وتمويل المناولة الصناعية عن طريق المصارف الإسلامية عند مستوى معنوية 0.05** " ولاختبار هذه الفرضية تم استخدام الإنحدار الخطي البسيط لتحليل أثر الإستصناع كأسلوب تمويلي على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية، يمكن توضيح النتائج التي تم التوصل إليها من خلال الجدول التالي:

جدول (4-27): نتائج اختبار الفرضية الرئيسية

	معامل الإرتباط	معامل التفسير	إختبار فيشر		إختبار ستودنت		ß
			قيمة المحسوبة	Sig	قيمة المحسوبة	Sig	
X الإستصناع كأسلوب تمويلي	0,464 [a]	0,216	13,468	0,001 [b]	3,483	0,001	2,116
					3,670	0,001	0,509
Y تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية							

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على مخرجات برنامج SPSS

من خلال الجدول السابق يظهر أن معامل الإرتباط بيرسون قد بلغ 0,464، وهو معنوي عند المستوى 0,01، وهو موجب بشدة متوسطة مما يدل على وجود علاقة طردية متوسطة بين الإستصناع كأسلوب تمويلي وتمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

وبلغت قيمة معامل التفسير 0.216، أي أن الإستصناع يفسر 21,6 بالمئة من التغير في تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية، وبتعبير آخر أي تغيير في تمويل المناولة الصناعية يعود بنسبة 21,6 بالمئة لأسلوب الإستصناع والباقي يرجع لعوامل أخرى.

أما بالنسبة لاختبار فيشر فنلاحظ أن نلاحظ أن Sig0.05> أي أن القيمة المحسوبة لاختبار فيشر أكبر من القيمة المجدولة ومنه نستنتج أن العلاقة بين المتغيرين صالحة للدراسة والتنبؤ على المستوى الكلي.

من خلال الجدول أيضا يتضح لنا أن sig لكلا المعلمتين أقل من ال 0.05 إذن نقبل فرضية البديل H1 (معنوية معلمات ال نموذج tc>tt أو sig< 0.05) ونرفض فرضية العدم H0 (عدم معنوية النموذج tc<tt أو sig>0.05) ومنه المعلمتين معنويتين تختلفان عن 0، ومنه نستنتج أن الاستصناع كأسلوب تمويلي يؤثر على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية وفق المعادلة التالية:

Y=2.116+ X 0.509 أي أن أي تغير في تمويل المناولة الصناعية يعود إلى أسلوب الإستصناع بنسبة 50.9 %، والباقي يعود لعوامل أخرى.

ومنه يمكن القول أن الفرضية الرئيسية محققة، أي يوجد تأثير لأسلوب الإستصناع على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

ثانيا: تحليل نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى

نصت الفرضية الفرعية الأولى على أنه "**يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية على تمويل المناولة الصناعية عند مستوى معنوية 0.05**"

ولاختبار هذه الفرضية تم استخدام الانحدار الخطي البسيط لتحليل أثر فعالية مسببات الفجوة المصرفية على تمويل المناولة الصناعية، يمكن توضيح النتائج التي تم التوصل إليها من خلال الجدول التالي:

جدول (4-28): نتائج إختبار الفرضية الأولى

	معامل الإرتباط	معامل التفسير	إختبار فيشر		إختبار ستودنت		ß
			قيمة المحسوبة	Sig	قيمة المحسوبة	Sig	
X مسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية	0,054[a]	0,003	0,145	0,705[b]	5,484	0,000	4,058
					0,380	0,705	0,062
Y تمويل المناولة الصناعية							

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على مخرجات برنامج SPSS

من خلال الجدول السابق يظهر أن معامل الإرتباط بيرسون قد بلغ 0.054، وهو معدوم تقريبا مما يدل على عدم وجود علاقة بين مسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية وتمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

وبلغت قيمة معامل التفسير 0.003، وهي قيمة معدومة تقريبا وبالتالي لا توجد علاقة بين المتغيرين يمكن تفسيرها.

أما بالنسبة لإختبار فيشر فنلاحظ أن نلاحظ أن Sig أكبر من 0,05 أي أن القيمة المحسوبة لاختبار فيشر أقل من القيمة المجدولة ومنه نستنتج أن العلاقة غير صالح للدراسة والتنبؤ على المستوى الكلي.

من خلال الجدول أيضا يتضح لنا أن sig للمعلمة الأولى أقل من ال 0.05 إذن نقبل فرضية البديل H1 (معنوية معلمات ال نموذجtc>tt أو0.05 >sig) ونرفض فرضية العدم H0 (عدم معنوية النموذج tc<tt أو0.05<sig) ومنه المعلمة معنوية تختلف عن 0، أما المعلمة الثانية فيتضح لنا أن sig أكبر من ال 0.05 إذن نرفض فرضية البديل H1 (معنوية معلمات ال نموذجtc>tt أو0.05 >sig) ونقبل فرضية العدم H0 (عدم معنوية النموذج tc<tt أو0.05<sig) ومنه المعلمة غير معنوية تساوي عن 0ومنه نستنتج أن مسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية لا تؤثر على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

ومنه يمكن القول إن الفرضية الفرعية الأولى غير محققة، أي لا يوجد تأثير لمسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

ثالثا: تحليل نتائج إختبار الفرضية الفرعية الثانية

نصت الفرضية الفرعية الثانية على أنه "**تتباين آراء العينة المدروسة حول مسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية والمتعلقة بالجانب القانوني، الجانب التنظيمي والسياسة التشغيلية للمصرف، خصائص مشاريع المناولة الصناعية تعزى لمتغير المستوى الدراسي، الخبرة**" ولإختبار هذه الفرضية سيتم الإعتماد على إختبارات التباين ولكن قبل ذلك يجب القيام بإختبار التوزيع الطبيعي لتحديد نوع الإختبارات المستعملة، وقد تم الإستعانة ب إختبار **Kolmogrov-Smirnov** كون أن عينة الدراسة أكبر من 30 مفردة، و لقيام بهذا الاختبار تم وضع الفرضيات التالية :

- H0: فرضية العدم أبعاد مسببات الفجوة المصرفية لمشاريع المناولة الصناعية تتبع توزيعا طبيعيا0,05<Sig.

- H1 فرضية البديل أبعاد مسببات الفجوة المصرفية لمشاريع المناولة الصناعية لا تتبع توزيعا طبيعيا0,05>Sig. ويمكن إبراز نتائج هذا الإختبار في الجدول الموالي:

الجدول رقم (4-29): إختبار التوزيع الطبيعيKolmogorov-Smirnov

الأبعاد	اختبار Kolmogorov Smirnov		
	Statistique	ddl	Sig
مشاكل متعلقة بالجانب القانوني	0,338	51	0,000
مشاكل متعلقة بالجانب التنظيمي والسياسة التشغيلية للمصرف	0,188	51	0,000
إشكاليات تتعلق بخصائص مشاريع المناولة الصناعية	0,278	51	0,000

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامجSPSS

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ قيمة Sig بالنسبة لأبعاد مسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية أقل من 0.05، ومنه نرفض فرضية البديل ونقبل فرضية العدم منه نستنتج أن البيانات لا تتبع توزيعا طبيعيا.

وبناءا على النتائج السابقة والتي تنص على أن البيانات لا تتبع توزيع طبيعي سنقوم بإختبار كروسكال- واليس لإختبار التباين بين مسببات الفجوة الإسلامية ومتغيرات المستوى الدراسي والخبرة المهنية، وهنا نكون أمام فرضيتين:

- الفرضية الصفرية: لا توجد فروق دالة إحصائيا في أبعاد مسببات الفجوة الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية بين المجموعات sig أكبر من0,05
- الفرضية البديلة: توجد فروق دالة إحصائيا في أبعاد مسببات الفجوة الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية بين المجموعات sig أقل من 0,05

ويمكن إبراز نتائج هذا الإختبار في الجدول الموالي:

الجدول (4-30): إختبار كروسكال- واليس لأبعاد مسببات الفجوة الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية

الأبعاد	المستوى التعليمي		الخبرة	
	ddl	Sig .asymptotique	ddl	Sig .asymptotique
مشاكل متعلقة بالجانب القانوني	3	5100,	2	8390,
مشاكل متعلقة بالجانب التنظيمي والسياسة التشغيلية للمصرف	3	7090,	2	6430,
إشكاليات تتعلق بخصائص مشاريع المناولة الصناعية	3	4650,	2	6430,

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامجSPSS

من خلال النتائج المتحصل عليها والموضحة في الجدول السابق نلاحظ أن SIG لأبعاد مسببات الفجوة سواءا للمستوى التعليمي أو الخبرة كلها أكبر من 0,05 ، وبالتالي نرفض الفرضية البديلة (توجد فروق دالة إحصائيا في أبعاد مسببات الفجوة الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية بين المجموعات)، ونقبل الفرضية الصفرية (لا توجد فروق دالة إحصائيا في أبعاد مسببات الفجوة الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية بين المجموعات)، أي ليس هناك تباين لآراء عينة الدراسة حول مسببات الفجوة الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية، وبالتالي لا توجد فرروقات لمشاكل متعلقة بالجانب القانوني، مشاكل متعلقة بالجانب التنظيمي والسياسة التشغيلية للمصرف وإشكاليات تتعلق بخصائص مشاريع المناولة الصناعية تعزى لمتغيرات المستوى التعليمي والخبرة **ومنه الفرضية غير محققة.**

رابعا: تحليل نتائج إختبار الفرضية الفرعية الثالثة

نصت الفرضية الفرعية الثالثة على أنه " **يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لإستخدام عقود الاستصناع في تمويل المناولة الصناعية للمصارف الإسلامية عند مستوى معنوية 0.05**" ولإختبار هذه الفرضية تم إستخدام الإنحدار الخطي البسيط لتحليل أثر إستخدام عقود الإستصناع على تمويل المناولة الصناعية، يمكن توضيح النتائج التي تم التوصل إليها من خلال الجدول التالي:

جدول رقم(4-31): نتائج إختبار الفرضية الفرعية الثالثة

	معامل الإرتباط	معامل التفسير	إختبار فيشر		إختبار ستودنت		ß
			قيمة المحسوبة	Sig	قيمة المحسوبة	Sig	
X إستخدام عقود الإستصناع	0,368 [a]	0,135	7,675	0,008 [b]	4,256	0,000	2,632
					2,770	0,008	0,374
Y تمويل المناولة الصناعية							

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على مخرجات برنامج SPSS

من خلال الجدول السابق يظهر أن معامل الإرتباط بيرسون قد بلغ 0,368، وهو معنوي عند المستوى 0,01، وهو موجب بشدة ضعيفة نوعا ما مما يدل على وجود علاقة طردية ضعيفة إلى متوسطة بين إستخدام عقود الإستصناع وتمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

وبلغت قيمة معامل التفسير 0.135، أي أن إستخدام عقود الإستصناع يفسر 13,5 بالمئة من التغير في تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية، وبتعبير آخر أي تغيير في تمويل المناولة الصناعية يعود بنسبة 13,5 بالمئة لإستخدام عقود الإستصناع والباقي يرجع لعوامل أخرى.

أما بالنسبة لإختبار فيشر فنلاحظ أن نلاحظ أن Sig0.05> أي أن القيمة المحسوبة لاختبار فيشر أكبر من القيمة المجدولة ومنه نستنتج أن العلاقة بين المتغيرين صالحة للدراسة والتنبؤ على المستوى الكلي.

من خلال الجدول أيضا يتضح لنا أن sig لكلا المعلمتين أقل من ال 0.05 إذن نقبل فرضية البديل H1 (معنوية معلمات ال نموذجtc>tt أو0.05 >sig) ونرفض فرضية العدم H0 (عدم معنوية النموذج tc<tt أو0.05<sig) ومنه المعلمتين معنويتين تختلفان عن 0، ومنه نستنتج أن استخدام عقود الاستصناع يؤثر على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية وفق المعادلة التالية:
0.374 Y=2.632+ X أي أن أي تغير في تمويل المناولة الصناعية يعود إلى استخدام عقود الإستصناع بنسبة 37,4 %، والباقي يعود لعوامل أخرى.

ومنه يمكن القول أن الفرضية الفرعية الثالثة محققة، أي يوجد تأثير لعقود الإستصناع على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

خامسا: تحليل نتائج اختبار الفرضية الفرعية الرابعة

نصت الفرضية الفرعية الرابعة على أنه " **يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للحلول المقترحة لتمكين عقود الاستصناع من تنشيط المناولة الصناعية (حلول على مستوى المصرف وآليات البنك المركزي) على تمويل المناولة الصناعية عند مستوى معنوية 0.05**" ولاختبار هذه الفرضية تم إستخدام الانحدار الخطي المتعدد لتحليل أثر الحلول المقترحة لتمكين عقود الإستصناع على مستوى المصرف وآليات البنك المركزي على تمويل المناولة الصناعية، يمكن توضيح النتائج التي تم التوصل إليها من خلال الجدول التالي:

جدول رقم(4-32): نتائج اختبار الفرضية الفرعية الرابعة

	معامل الإرتباط	معامل التفسير	إختبار فيشر		إختبار ستودنت		ß
			قيمة المحسوبة	Sig	قيمة المحسوبة	Sig	
الثابت	0,432[a]	0,187	5,511	0,007[b]	1,936	0,059	1,606
X1 الحلول المقترحة لتمكين عقود الإستصناع على مستوى المصرف					1,503	0,139	0,242
X2 الآليات المقترحة لتمكين عقود الإستصناع على مستوى البنك المركزي					2,094	0,042	0,330
Y تمويل المناولة الصناعية							

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS

من خلال الجدول السابق يظهر أن معامل الارتباط بيرسون قد بلغ 0,432، وهو معنوي عند المستوى 0,01، وهو موجب بشدة متوسطة مما يدل على وجود علاقة طردية متوسطة بين الحلول المقترحة لتمكين عقود الاستصناع من تنشيط المناولة الصناعية (حلول على مستوى المصرف وآليات البنك المركزي) وتمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

وبلغت قيمة معامل التفسير 0.187، أي أن الحلول المقترحة لتمكين عقود الاستصناع من تنشيط المناولة الصناعية (حلول على مستوى المصرف وآليات البنك المركزي) تفسر 18,7بالمئة من التغير في تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية والباقي يرجع لعوامل أخرى.

أما بالنسبة لاختبار فيشر فنلاحظ أن نلاحظ أن Sig0.05< أي أن القيمة المحسوبة لاختبار فيشر أكبر من القيمة المجدولة ومنه نستنتج أن العلاقة بين المتغيرات صالحة للدراسة والتنبؤ على المستوى الكلي.

من خلال الجدول أيضا يتضح لنا أن sig للمعلمة الثالثة أقل من ال 0.05 إذن نقبل فرضية البديل H1 (معنوية معلمات ال نموذجtc>tt أو0.05 >sig) ونرفض فرضية العدم H0 (عدم معنوية النموذج tc<tt أو0.05<sig) ومنه المعلمة معنوية تختلف عن 0، أما المعلمة الأولى(الثابت) والثانية فيتضح لنا أن sig أكبر من ال 0.05 إذن نرفض فرضية البديل H1 (معنوية معلمات ال نموذجtc>tt أو0.05 >sig) ونقبل فرضية العدم H0 (عدم معنوية النموذج tc<tt أو0.05<sig) ومنه المعلمتين غير معنويتين مساويتين ل 0 ومنه نستنتج أن الآليات المقترحة لتمكين عقود الإستصناع على مستوى البنك المركزي فقط التي تؤثر على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية وفق المعادلة التالية:

$Y = 0.330\ X_2$ أي أن أي تغير في تمويل المناولة الصناعية يعود إلى استعمال الآليات المقترحة على مستوى البنك المركزي لتمكين عقود الإستصناع بنسبة 33 %، والباقي يعود لعوامل أخرى.

ومنه يمكن القول أن الفرضية الفرعية الرابعة محققة نوعا ما، أي يوجد تأثير لاستعمال الآليات المقترحة لتمكين عقود الإستصناع على مستوى البنك المركزي على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

المطلب الرابع: النماذج المقترحة لتمكين المصارف من استخدام عقود الاستصناع لتنشيط المناولة الصناعية في الجزائر

يمكن للمصارف الإسلامية الاستعانة بعقود الاستصناع في معاملاتها لتشجيع المناولين الصناعيين، من خلال العديد من الصور.

الفرع الأول: التطبيق العملي المقترح لتمويل المشاريع الجزائرية الصغيرة والمتوسطة بعقد الإستصناع

يمكن تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بالاستصناع من خلال الصور التالية[1]:

أولا: الصورة الأولى

- يقوم صاحب المشروع الصغير للبنك الإسلامي بطلب يعبر فيه عن رغبته في شراء سلعة معينة محددا مواصفات هذه السلعة.
- يقوم البنك الإسلامي بدراسة طلب العميل على ضوء دراسة الجدوى المقدمة من العميل بالإضافة إلى الاستعلام والزيارة الميدانية للعميل.
- إذا تبين للبنك الإسلامي سلامة موقف العميل، وبالتالي الموافقة على التعامل معه، يقوم البنك بتحرير عقد إستصناع بينه وبين صاحب المشروع الصغير (المشتري) بمقتضاه يلتزم البنك بتسليم السلعة المطلوبة للعميل وفقا لمواصفاتها المذكورة في موعد محدد للتسليم، وبثمن متفق عليه يدفع على أقساط.
- يقوم البنك من خلال معرفته بالسوق وبعملائه (وبصفة خاصة أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتنسيق نع أحد مؤسسات أو صناديق ضمان الاستثمار بالتعاقد مع أحد هؤلاء العملاء بعقد مستقل يقضي بصنع العنيل المذكور للسلعة محل العقد الأول، وتسليمها في فترة زمنية محددة تسبق الفترة المحددة في العقد الأول، وبثمن يقل عن الثمن الأول بهامش يمثل عائد البنك من وراء العقد، ويقوم البنك بدفع الثمن على دفعات وفقا لمراحل إنتاج السلعة.
- يقوم البنك باستلام السلعة من عميله الصانع (البائع) في ميعاد استلامها وتسليمها لعميله المستصنع (المشتري)، ويمكن للبنك تفويض من يراه في استلام السلعة وتسليمها.

ومن أمثلة هذه الصورة، تقدم صاحب مشروع صغير لصنع وإنتاج ملابس الأطفال بطلب للبنك الإسلامي لتمويله في شراء آلات الخياطة، فيقوم البنك باستصناع هذه الآلات من خلال مشروع صغير آخر، وتسليمها لصاحب المشروع الصغير الأول، الذي يقوم بدفع ثمنها للبنك مقسطا.

ثانيا: الصورة الثانية

[1] مداني أحمد،"**نحو تطبيق عملي مقترح لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالاستصناع في الجزائر**"، مداخلة ضمن الملتقى العلمي الأول حول: " بحث في سبل تطوير البدائل التمويلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، جامعة 08 ماي1945، قالمة، 25/24 نوفمبر2008، ص ص:12-14.

وتعتمد بصفة أساسية على قيام البنك الإسلامي من خلال الإدارات والبحوث ودراسات الجدوى بالتعاون مع الجهات المعنية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مؤسسات ضمان الاستثمار، هيئة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مؤسسات البحث العلمي...إلخ) بدراسة للأسواق المحلية والخارجية لتحديد السلع التي يكثر رواجها والأكثر ملاءمة لأذواق المستهلكين ومتطلباتهم، وكذلك البحث عن إيجاد سلع جديدة أو سلع موجودة مع إدخال تحسينات عليها أو سلع تحل محل الواردات، والترويج لها لجذب المستثمرين إليها، وتمويلهم من خلال عقد استصناع يقضي بإسناد البنك تصنيع هذه السلع إلى العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع قيام البنك بتسويق هذا المنتج بالاشتراك مع هيئات ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مؤسسات تسويقية ذات كفاءة عالية تنشأ خصيصا لهذا الغرض، وبذلك يتم إنتاج ما يمكن تسويقه.

وتبدو هنا أهمية إنشاء مجموعات من الصناعات الصغيرة المغذية بما يضمن تسويق المنتج بين هذه المؤسسات، ومن أمثلة ذلك قيام البنك بتمويل مشروع صغير لاستصناع الدبوس المطلي بالنيكل اللازم للملابس الجاهزة عن طريق أحد المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة، وذلك لصالح مؤسسات صغيرة أو متوسطة أخرى تقم بتصنيع الملابس الجاهزة وهكذا.

ثالثا:الصورة الثالثة:

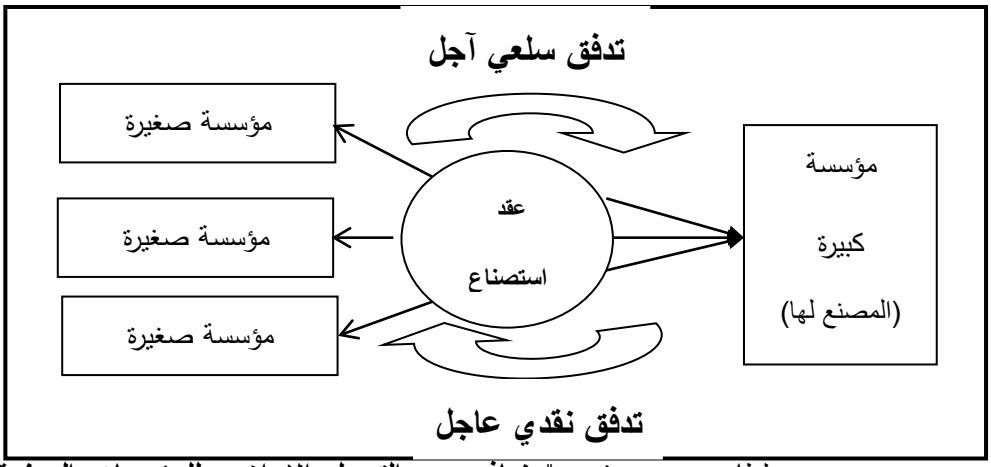
وفيها يقوم البنك باستصناع السلعة (كالآلات والمعدات) عن طريق أحد المشاريع الصغيرة أو المتوسطة، ثم تأجيرها لمؤسسات صغيرة أو متوسطة أخرى، ومن أمثلة ذلك قيام البنك الإسلامي باستصناع لعدد من آلات الغزل من خلال أحد المشاريع الصغيرة أو المتوسطة، ثم تأجيرها تأجيرا تمويليا لمؤسسات صغيرة ومتوسطة أخرى تقوم بإنتاج السجاد اليدوي.

الفرع الثاني: نماذج لتمويل المناولة الصناعية وفق عقد الاستصناع

ويمكن أن يتم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق صيغة الاستصناع، وهو ما يعرف باللغة المعاصرة بعقد المناولة من الباطن (Sous-traitance). فمن خلال هذا العقد تلجأ المؤسسات الكبرى إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتصنيع بعض أجزاء صناعتها. وعادة ما تخضع هذه العملية إلى عملية مناقصة، أي البحث عن الصانع الأقل سعرا، وفي هذا الإطار تتدرج بورصات

المناولة (Bourses de sous-traitance)[1] كما يوضحه الشكل الموالي:

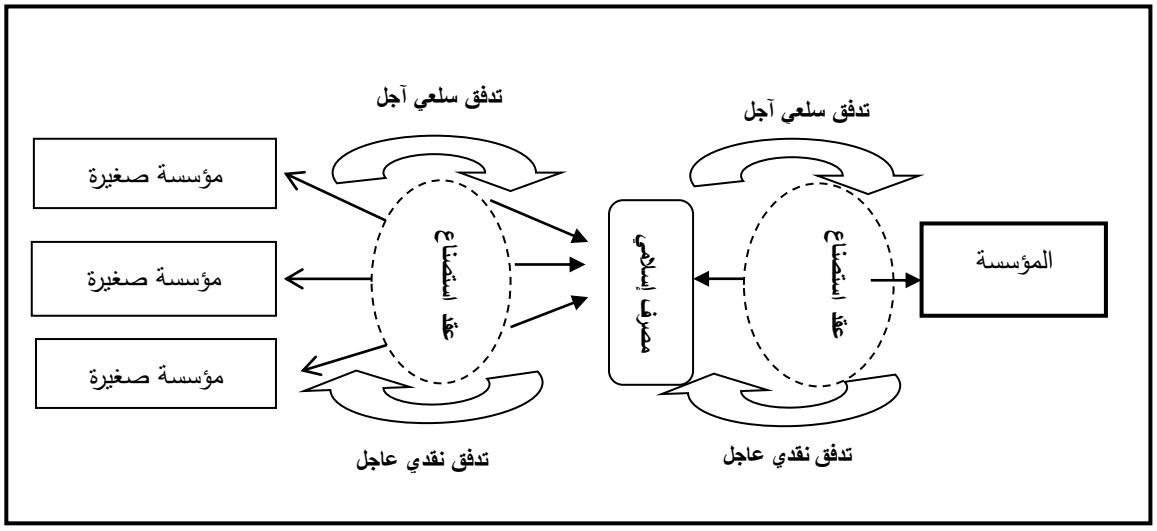
شكل (4-8): عقد استصناع يتضمن طرفين



المصدر: رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي،" **نماذج من التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المضاربة، السلم والاستصناع**"، مرجع سابق، ص15

غير أن المؤسسة المصنع لها قد لا تستطيع تمويل العملية لوحدها، لذا تلجأ في هذه الحالة إلى البنك، لتشتمل العملية على ثلاثة أطراف كما يبينه الشكل التالي:

شكل (4-9): عقد استصناع يتوسطه بنك



المصدر: رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي،" **نماذج من التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المضاربة، السلم والاستصناع**"، مرجع سابق، ص16.

[1] حسين، سلطاني محمد رشدي،" **نماذج من التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المضاربة، السلم والاستصناع**"، مرجع سابق، ص15.

خلاصة الفصل:

من خلال استعراضنا لهذا الفصل وجدنا أن العمل المصرفي الإسلامي في الجزائر لا يزال يعاني العديد من المعيقات والنقائص التي تحول دون قيام المصارف الاسلامية بدورها على أكمل وجه ، كما أن عقود الاستصناع غير مستغلة بالشكل المرغوب فيه فهي مطبقة في كل من بنكي البركة والسلام بنسب ضئيلة جدا مقارنة مع الصيغ الأخرى، ويعوز هذا النقص إلى عدم الوعي بالمزايا الكبيرة التي يوفرها هذا العقد، كما تم التوصل الى الاهمية البالغة التي يمكن أن توفرها عقود الاستصناع للرقي بالمناولة الصناعية إذا ما تم استغلالها بالشكل المناسب.

الخاتمة

الخاتمة:

بالرغم من حداثة تأسيس البنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية استطاعت الصيرفة الإسلامية تحقيق العديد من النجاحات متجاوزة بذلك العديد من التحديات والعقبات التي اعترضتها لتثبت وجودها بكل جدارة لتصبح كيانا حيويا وجزءا مهم في النظام المالي والمصرفي العالمي ، إذ أصبحت المصارف الإسلامية في ظل متطلبات العصر الجديد ضرورة اقتصادية حتمية للمجتمع والمعاملات وتطوير عمليات الإنتاج وتعزيز الطاقة التشغيلية لرؤوس الأموال في إطار الشريعة الإسلامية.

1. اختبار صحة الفرضيات:

- **الفرضية الأولى** : والمعنونة ب"**عقد الاستصناع هو من عقود البيع تطبقه البنوك الإسلامية ،يقوم بمقتضاه المستصنع بطلب إلى الصانع صنع شيء بمواصفات محددة خلال فترة محددة وفق شروط معينة**"، تم اثبات صحتها حيث يعد الاستصناع من عقود البيع المستخدمة في المصارف الاسلامية، يتضمن أحكام تحدد طبيعته كما أن تطبيقاته عديدة تشمل مختلف مناحي الحياة.
- **الفرضية الثانية:** والموسومة ب" **المناولة الصناعية هي عبارة عن علاقات تكاملية تنشأ بين مؤسستين أو أكثر خلال مراحل العملية الإنتاجية تقوم بموجبها منشأة مقدمة للأعمال بتكليف منشاة أو أكثر متخصصة لانجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الانجاز يتم تطبيقها وفق مجموعة من الاجراءات**"، تم اثبات صحتها لها عدة صيغ منها مناولة وطنية و أخرى دولية ،كما أن إبرام عقد المناولة لا يتم بصفة عشوائية بل يخضع لشروط.
- **الفرضية الثالثة** : والموسومة ب" **الاستصناع في الجزائر من الصيغ الحديثة النشأة و يشهد حاليا انتشارا ملحوظا نظرا للطلب المتزايد عليه من طرف الزبائن، و نفس الشيء بالنسبة للمناولة الصناعية التي تعرف اهتماما و تشجيعا من طرف الحكومة الجزائرية التي كثفت جهودها للعناية بهذا النوع من النشاط**"، تم اثبات صحتها من خلال الدور الذي يلعبه الاستصناع في تنمية الاستثمارات في المصارف الاسلامية، وتزايد الاهتمام بالمناولة الصناعية في الآونة الاخيرة.

- الفرضية الرابعة "**يوجد أثر ذات دلالة إحصائية بين الاستصناع كأسلوب تمويلي في المصارف الإسلامية وتمويل المناولة الصناعية عن طريق المصارف الإسلامية عند مستوى معنوية 0.05** "، يمكن القول أن الفرضية الرئيسية محققة، أي يوجد تأثير لأسلوب الإستصناع على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

✓ نصت الفرضية الفرعية الأولى على أنه "يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية على تمويل المناولة الصناعية عند مستوى معنوية 0.05"، يمكن القول إن الفرضية الفرعية الأولى غير محققة، أي لا يوجد تأثير لمسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

✓ نصت الفرضية الفرعية الثانية على أنه "تتباين آراء العينة المدروسة حول مسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية والمتعلقة بالجانب القانوني، الجانب التنظيمي والسياسة التشغيلية للمصرف، خصائص مشاريع المناولة الصناعية تعزى لمتغير المستوى الدراسي، الخبرة"، أي ليس هناك تباين لآراء عينة الدراسة حول مسببات الفجوة الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية، وبالتالي لا توجد فرروقات لمشاكل متعلقة بالجانب القانوني، مشاكل متعلقة بالجانب التنظيمي والسياسة التشغيلية للمصرف وإشكاليات تتعلق بخصائص مشاريع المناولة الصناعية تعزى لمتغيرات المستوى التعليمي والخبرة ومنه الفرضية غير محققة.

✓ **نصت** الفرضية الفرعية الثالثة على أنه" يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لإستخدام عقود الاستصناع على تمويل المناولة الصناعية للمصارف الإسلامية عند مستوى معنوية 0.05" ومنه يمكن القول أن الفرضية الفرعية الثالثة محققة، أي يوجد تأثير لعقود الإستصناع على تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

✓ نصت الفرضية الفرعية الرابعة على أنه " يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للحلول المقترحة لتمكين عقود الاستصناع من تنشيط المناولة الصناعية (حلول على مستوى المصرف وآليات البنك المركزي) على تمويل المناولة الصناعية عند مستوى معنوية 0.05"ومنه يمكن القول أن الفرضية الفرعية الرابعة محققة ، أي يوجد تأثير لاستعمال الآليات المقترحة على مستوى البنك المركزي لتمكين عقود الإستصناع من تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية.

2. النتائج

توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

- ✓ عقد الاستصناع هو عقد بين المصرف والمتعامل يتعهد فيه بصناعة عين موصوفة في الذمة بسعر محدد على أن تسلم في تاريخ معين (ويكون المصرف هنا صانعا والمتعامل مستصنعا) ويقوم المصرف بإبرام عقد استصناع مواز مع طرف ثالث (عقد مقاولة) يكون فيه المصرف مستصنعا و المقاول صانعا؛
- ✓ تعتبر المناولة الصناعية استراتيجية هامة لتعزيز نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- ✓ يعد عقد بيع الاستصناع أسلوبا تمويليا فعالا وملائما لتمويل مؤسسات المناولة الصناعية نظرا للمزايا العديدة التي يتمتع بها و ملائمته لخصوصية هذا النوع من المؤسسات، لذا تسعى المصارف الجزائرية إلى التوجه لدعم قطاع الصناعة عن طريق مختلف آليات التمويل الاسلامي؛
- ✓ يركز كل من بنكي البركة والسلام على التمويلات الأكثر ربحية والأقل مخاطرة، حيث يعتمد بنك البركة على أسلوبي المرابحة والسلم وكذا الإجارة في التمويل، في حين نجد اعتماده على أسلوب الاستصناع والمشاركة محدود جدا، والشيء ذاته لأسلوب المضاربة الذي يكاد يكون معدوم؛
- ✓ غياب الكفاءات المهنية المتخصصة وحداثة تطبيق التمويلات الإسلامية وفق عقد الاستصناع بالبنوك الإسلامية في الجزائر يحول دون انتشارها؛
- ✓ يمكن أن تلعب عقود الاستصناع دورا هاما في دعم تمويل المناولة الصناعية من خلال ابرامها عقد ثاني مع مقاول من الباطن لينجز الغرض الذي تعاقد عليه مع طرف ثالث؛
- ✓ بإمكان المصارف الإسلامية أو المصارف التي تمارس نشاط الصيرفة الاسلامية العاملة في الجزائر عن طريق الشبابيك الإسلامية أداء دور جوهري على صعيد التمويل والاستثمار وذلك من خلال تفعيل كل الصيغ التمويلية وبالذات عقد بيع الاستصناع.

3. التوصيات

بعد تعرضنا لنشاط كل من بنك البركة ومصرف السلام الجزائر، وجدنا العديد من النقائص، الأمر الذي يتطلب تفعيل الاقتراحات التالية:

- ✓ الاهتمام الكافي بالجانب البشري في المصارف الجزائرية، ومحاولة جلب الموظفين الملمين بالمعلومات الكافية حول النظام البنكي الإسلامي والمعاملات المالية الإسلامية، إضافة إلى إقامة دورات تكوينية لها كما هو الشأن في البنوك الإسلامية العاملة بالمشرق أو الخليج؛
- ✓ توظيف الإطارات المختصة في المتابعة الميدانية للمشاريع من أجل ضمان السير الحسن لها والتطبيق الأمثل لبنود العقد بالإضافة إلى نقص عدد الموظفين المؤهلين للقيام بدراسة الجدوى والتخطيط والتنفيذ وفق الأصول الإسلامية والقواعد العلمية والفنية الحديثة للمشاريع التي تعرض على البنك على أساس الاستصناع والمضاربة أو غيرها؛
- ✓ ضرورة تطبيق بنك الجزائر لسياسات نقدية ملائمة للبنوك الإسلامية تختلف عن تلك المطبقة على البنوك الأخرى، الأمر الذي من شانه أن يحسن نظام أداءها بشأن التمويل عن طريق الاستصناع؛
- ✓ الحرص على تطوير إدارة المخاطر لدى المصارف الإسلامية بهدف التقليل من المعوقات الأساسية التي تعترض تطبيق التمويل وتزيد حجم العوائد والأرباح لكل الأطراف.

4. آفاق البحث

- ✓ عقود الاستصناع كآلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
- ✓ دور المصارف الاسلامية في دعم المناولة الصناعية في الجزائر

قائمة المراجع

قائمة المراجع :

أولا : المراجع باللغة العربية

أ- القرآن الكريم

ب-الكتب:

1- أسامة محمد طه إبراهيم، "**النظرية العامة لعقود الباطن**"، دار النهضة العربية، ط 1، مصر، 2008.

2- إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، "**إدارة البنوك الإسلامية**"، دار غيداء للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2016.

3- أنور طلبة،" **العقود الصغيرة الشركة والمقاولة والتزام المرافق العامة**"، المكتب الجامعي الحديث، مصر،2004.

4- التيجاني عبد القادر احمد ، "**السلم بديل شرعي للتمويل التقليدي وسوق مابين البنوك**"، مطبعة الإمارات، ط3، الإمارات، 2017.

5- السيد طايل مصطفى كمال، "**البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي**"، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، .

6- تر عبير فوزي العبادي، "ادارة المخاطر المالية في أعمال الصيرفة الاسلامية"، ط1، دار الفكر، عمان، الاردن، 2015.

7- جعفر الفضلي، "**الوجيز في العقود المدنية: البيع، الإيجار، المقاولة، دراسة في النصوص القانونية معززة بالاجتهادات القانونية**"، دار الثقافة، الطبعة الثالثة، 2014.

8- حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، **محاسبة المصارف الإسلامية في ضوء المعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع ،ط 1، عمان ،2009.

9- حسين محمود، سمحان حسين محمد، "**المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية**" ،الطبعة الرابعة ،دار المسيرة للنشر، عمان، ،2012.

10- خلف فليح حسن ،"**البنوك الإسلامية**" ،الطبعة الأولى ،جدارا للكتاب العالمي، عمان، الأردن ، 2006.

11- سامي بن إبراهيم السويلم، "**مدخل إلى أصول التمويل الإسلامي**"، الطبعة الأولى، دار وجود للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، 2012.

12- سعد بن تركي الخثلان، "**فقه المعاملات المالية المعاصرة**"، ط2، دار الصميعي للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية،1433هـ/2012م.

13- عادل عبد الفضيل عيد،" ضوابط ومعايير الائتمان في المؤسسات المالية الاسلامية"، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، مصر،2017.

14- عبد الكريم أحمد قندوز، سفيان حمده قعلول، "**الصناعة المالية الإسلامية بدول المغرب العربي:الواقع والتحديات والآفاق**"، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، الإمارات، 2020.

15- عبد الكريم احمد قندوز، "**تحليل المخاطر في أدوات التمويل الاسلامي**"، دراسات معهد التدريب وبناء القدرات، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، الامارات، 2020.

16- علي احمد السالوس،" **فقه البيع والاستيثاق والتطبيق المعاصر**"،ط7، دار الثقافة،قطر،1429هـ/2008م.

17- علي محي الدين علي علي القرة الداغي، "**بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة**"، ط1، دار البشائر الاسلامية، بيروت ، لبنان، 2001.

18- فؤاد السرطاوي ،"**التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص**"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 1999.

19- كاسب البدران، "**عقد الاستصناع أو عقد المقاولة في الفقه الاسلامي دراسة مقارنة**"، مطابع الشريم، المملكة العربية السعودية، 1404هـ/1984م.

20- محمد محمود العجلوني ، "**البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية** "، دار المسيرة للنشر والتوزيع ،الأردن،2008.

21- محمد محمود حسن صوان،"**أساسيات العمل المصرفي الإسلامي**"،ط 2، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2008.

22- محمود عبد الكريم محمد ارشيد، "**الشامل في معاملات وعمليات المصارف الاسلامية**"، ط2، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن،2007 .

23- مصطفى احمد الزرقا، "**عقد الاستصناع ومدى اهميته في الاستثمارات الاسلامية المعاصرة**"، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، السعودية، 1420.

24- منذر قحف، "**مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي**"، ط2، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، المملكة العربية السعودية، 2004.

25- نايف بن نهار، "**مقدمة في الصيرفة الإسلامية**"، مؤسسة وعي للدراسات والأبحاث، الطبعة الأولى، قطر، 2020.

26- نعيم نمر داوود، "**البنوك الإسلامية نحو اقتصاد إسلامي**"، الطبعة الأولى، دار البداية ،عمان، الأردن،2012 .

27- وائل عربيات، **المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية-أساليب الاستثمار -الاستصناع- المشاركة المتناقصة(المنتهية بالتمليك) (النظرية والتطبيق)**، دار الثقافة للنشر والتوزيع،ط1، الأردن، 2006.

28- وحيد أحمد زكريا، "**دليلك إلى العمل المصرفي**"، دار البراق، الطبعة الأولى، حلب، سوريا،2010.

1. المقالات والمداخلات:

- المقالات:

1- ابتسام ساعد، رابح خوني، "**تجربة المصرفية الإسلامية في ماليزيا، تقييم أداء المصارف الإسلامية للفترة 2008-2015**"، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد30، سبتمبر 2017.

2- أحمد أسعد المسعودي، "**الدور الاقتصادي لعقد الاستصناع في الشريعة الإسلامية**"، مجلة البحوث الأكاديمية (العلوم الإنسانية والاجتماعية) ، العدد 16، ، أكاديمية مصراتة، ليبيا، 2020.

3- أحمد شوقي سليمان، "**المخاطر المحيطة بصيغة الاستصناع وكيفية الحد منها (حالة عملية)**"، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد 59، أفريل 2017.

4- أميرة بحري، إيمان بوعكاز، " **المناولة الصناعية كأداة لتنمية واستمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**"، المجلة الجزائرية للاقتصاد السياسي، المجلد 02، العدد 02، جوان 2020.

5- تشام فاروق، "**دور المناولة الصناعية في ترقية المبادرة المقاولاتية من خلال تحسين التنافسية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**"، المجلة الجزائرية للاقتصاد والتسيير، المجلد 13، العدد 02، 2019، جامعة وهران02، الجزائر.

6- حسين يحي، "**تجربة المناولة الصناعية في دول المغرب العربي: واقع وآفاق**"، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد4، العدد 2، جامعة زيان عاشور، الجلفة، الجزائر، 2017.

7- دوفي قرمية، "**دور صيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري بدولة الإمارات العربية المتحدة**"، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 3، العدد 4، جانفي 2020.

8- رياض بن جليلي،" **تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الخصائص والتحديات**"، دورية جسر التنمية، العدد 93، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ماي 2010.

9- زايدي حبيب،" **العلاقة بين المناولة والمسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الاقتصادية**"، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد30 ، العد 03، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة1، الجزائر، ديسمبر 2019.

10- زرقاني رابح،"**المناولة الصناعية كأداة لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية – دراسات اقتصادية، المجلد 8، العدد 1، جامعة زيان عاشور، الجلفة، أفريل 2014.

11- ساحلي كنزة، بن حسين ناجي،" **دور المناولة الصناعية في تنمية الصناعة الصيدلانية –إشارة لحالة الجزائر**"، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 02، العدد 04، جامعة قسنطينة، جوان 2017.

12- سمير بن عمور، علي الشايع، "**الابداع والابتكار كمدخل استراتيجي لتطوير المناولة الصناعية في الجزائر**"، مجلة رماح للبحوث والدراسات: مركز البحث وتطوير الموارد البشرية، الأردن العدد 11، جوان 2013.

13- عبد الله بن عبد العزيز المعجل، "**لمحات من التجربة الماليزية في المصرفية الإسلامية**"، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 35، جامعة محمد بن سعود الإسلامية، السعودية، 1436هـ.

14- لشهب الصادق، بوريش أحمد، " **تحليل عوامل النجاح في تطوير الصناعة المالية الاسلامية**"، المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، العدد 1، 2015، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة.

15- ليليا بن منصور، وفاء سعيدي، "**سبل ترقية المناولة الصناعية في الجزائر على ضوء تجارب الدول المتقدمة**"، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 12(3)، جوان 2017.

16- مصطفى بورنان، كريم زرمان، "**دور مراكز التسهيل والمناولة الصناعية في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**"، مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، جامعة المجلد 04، العدد 01، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، مارس 2019.

17- مهداوي حنان، "**الصيرفة الإسلامية في الجزائر من منظور قانوني**"، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد 5، العدد 2، 2021.

18- ميدون الياس، خروبي سفيان، " **المناولة الصناعية كمحدد نجاح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**"، المجلد 6، العدد الأول، المركز الجامعي اليزي، جانفي 2018.

19- نسرين زيدان غربي، الشيخ الداوي،"**واقع المناولة الصناعية بالمؤسسة الوطنية للسيارات الصناعية"snvi" ودورها في دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المناولة الجزائرية**، مجلة المؤسسة، المجلد 8، العدد 01، جامعة الجزائر3، 2019.

20- وهيبة بن شوك، سميرة عبدوس، " **دراسة التجربة الماليزية في الصناعة المالية الإسلامية- تقييم أداء النظام المالي الإسلامي للفترة(2010-2018)**،" المجلة الدولية للأداء الاقتصادي، المجلد3، العدد 2،كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بومرداس، 2020.

- المداخلات:

1- بحشاشي رابح، جمعوني هند، "**إستراتجية المناولة على المستوى الدولي**"، ضمن الملتقى الوطني حول: إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر، الوادي، يومي 07/06 ديسمبر 2017.

2- بلال شيخي، حمزة كبلوتي، المهدي حجاج،"**برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المأمول والواقع**"، مداخلة ضمن الملتقى الوطني: حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر، الوادي، يومي 29-30 أكتوبر 2017.

3- حدة رايس، بن الضيف محمد عدنان،" **استخدام صكوك الاستصناع والاجارة والمشاركة لإنشاء وتطوير المشاريع دراسة حالة ماليزيا**"، مداخلة ضمن الأيام العلمية الدولية الثانية حول ، آليات دعم ومساندة إنشاء المؤسسات في الجزائر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 5/4/3 ماي 2011.

4- حسام الدين بن محمد صالح فرفور،"**التمويل واستثمار الأموال في الشريعة الإسلامية – نظرة موجزة في ضوابط القواعد وسعة المقاصد**"، بحث مقدم للمؤتمر الثاني للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية حول: الصيرفة الإسلامية صيرفة استثمارية، دمشق ، يومي 12-13 مارس2007.

5- رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، " **نماذج من التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: المضاربة، السلم والاستصناع**"، ضمن الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة، يومي21-22 نوفمبر 2006.

6- رقايقية فاطمة الزهراء،" **المقاولة من الباطن اختيار استراتيجي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة مقارنة لبعض التجارب وواقع الجزائر**"، ضمن الأيام العلمية الدولية الثانية حول المقاولاتية،: آليات دعم ومساندة إنشاء المؤسسات في الجزائر الفرص والعوائق، أيام 03-05 ماي 2011، جامعة محمد خيضر، بسكرة.

7- سليمان بوفاسة: عبد القادر خليل، " **محاولة تقييم المصرفية الإسلامية- تجربة السودان**"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي الثاني حول: الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية- النظام المصرفي الإسلامي نموذجا، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، المركز الجامعي خميس مليانة، يومي 5-6 ماي 2009.

8- ضلوش كمال، كياس عبد الرشيد، "**قراءة سوسيو اقتصادية للتجربة الماليزية في القضاء على ظاهرة البطالة**"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول إستراتجية الحكومة للقضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة المسيلة، يومي 15-16 نوفمبر 2011.

9- عبد القادر دبوش، نورة بيري، "**المناولة والإبداع التكنولوجي لزيادة تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**"، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول: تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التغيرات الدولية والإقليمية، كلية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 27 نوفمبر 2017.

10- علالي فتيحة، فاطمة الزهراء عرابي، "**تشيط المناولة الصناعية كخيار استراتيجي هام لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر**"، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول: استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، يومي 18-19 أفريل2012.

11- عمر شريف، زكية بن زروق، "**دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال المناولة في استقطاب اليد العاملة دراسة حالة مقارنة بين الجزائر و فرنسا**"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد بوضياف - المسيلة، يومي: 15-16 نوفمبر 2011.

12- محمود الوادي، إبراهيم خريس، "**دور الاقتصاد الإسلامي في الحد من الأزمات الاقتصادية**"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي السابع حول: تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على منظمات الأعمال، جامعة الزرقاء، الأردن، 10-11 نوفمبر 2009.

13- مداني أحمد، "**نحو تطبيق عملي مقترح لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالاستصناع في الجزائر**"، مداخلة ضمن الملتقى العلمي الأول حول: " بحث في سبل تطوير البدائل التمويلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، جامعة 08 ماي1945، قالمة، 25/24 نوفمبر2008.

14- منذر قحف،"**الإجارة المنتهية بالتمليك وصكوك الأعيان المؤجرة**"، بحث قدم في ندوة مجمع الفقه الإسلامي الدولي الثانية عشر، الرياض، 21-27 سبتمبر 2000.

ج- الأطروحات والرسائل الجامعية:

1- بن الدين امحمد، "**المناولة الصناعية كاستراتيجية لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية –دراسة تطبيقية على عينة من المؤسسات الصناعية العاملة بالجزائر**"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012-2013.

2- زرقط رشيد، بدائل التمويل في النظام المالي الاسلامي-دراسة حالة الصيرفة الإسلامية للفترة 1991-2014، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كلي ومالية دولية، جامعة البليدة 2، 2016/2015.

3- سيف هشام صباح فخري، "**صيغ التمويل الإسلامي**"، رسالة ماجستير في العلوم المالية والمصرفية، كلية الاقتصاد، جامعة حلب ، 2009.

4- مازة حنان، "**التعاقد من الباطن في عقد مقاولة البناء**"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون الأعمال المقارن، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بن أحمد، وهران2، الجزائر، 2015-2016.

5- موسى مبارك خالد، "**صيغ التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي في ظل الأزمة المالية العالمية**"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة 20 أوت 1955 – سكيكدة، 2012-2013.

د- الدراسات والتقارير:

- الدراسات:

1- عبد الرحمن بن عايد بن خالد العايد، "**عقد المقاولة**"،سلسلة مشروع وزارة التعليم العالية لنشر ألف رسالة،جامعة محمد بن سعود الإسلامية، المملكة العربية السعودية، 2004.

2- مصطفى احمد الزرقا،"**عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة**"، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب،جدة،1420هـ.

3- المعايير الشرعية،"**النص الكامل للمعايير الشرعية**"، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المنامة، البحرين، نوفمبر 2017.

4- المعيار الشرعي رقم 11، الاستصناع والاستصناع الموازي، هيئة المحاسبية والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

5- المعيار الشرعي رقم 08،"**المرابحة للآمر بالشراء**"، هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية.

التقارير:

1- التقرير الاقتصادي العربي الموحد، صندوق النقد العربي، أبو ظبي ، الإمارات العربية المتحدة، 2021.

2- التقرير السنوي ،الحادي والستين، بنك السودان المركزي، 2021.

3- التقرير السنوي لمصرف السلام –الجزائر، 2020.

4- التقرير السنوي لبنك البركة الجزائر،2019.

5- تقارير البنك المركزي السوداني على التوالي: التقرير السنوي 58، 2018: ، التقرير السنوي 59 ،2019: ، التقرير السنوي 60، 2020.

6- التقارير السنوية لمصرف الامارات الاسلامي، 2012-2021.

هـ- المراسيم والقوانين :

1- المرسوم التنفيذي رقم 03، المؤرخ في 20 صفر 1424 الموافق 22 أبريل 2003، يتضمن تشكيلة المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة وتنظيمه وسيره، المادة3، الجريدة الرسمية، العدد 29، الصادرة في 23 أبريل 2003.

2- القانون رقم 01-18، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،المؤرخ في27رمضان 1422الموافق ل 12 ديسمبر 2001، المادة21، الجريدة الرسمية ، العدد 77، الصادرة في 15 ديسمبر 2001.

3- القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،المؤرخ في27رمضان 1422الموافق ل 12 ديسمبر 2001،المادة 4،الجريدة الرسمية،العدد 77، الصادرة في 15 ديسمبر 2001.

4- القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،المؤرخ في 11 ربيع الثاني 1438 الموافق ل10جانفي 2017،المادة 5،الجريدة الرسمية ، العدد 02، الصادرة في 11جانفي 2017، *يقصد به كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 % فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى، لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

5- نظام رقم 20-02، المؤرخ في 15 مارس 2020، يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية،المادة 4، الجريدة الرسمية، العدد 16، المؤرخة في 24 مارس 2020.

و- المواقع الالكترونية:

1- موقع البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة، https://bastp-dz.org/,

2- https://www.aps.dz/economie/131235-sous-traitance-pas-moins-de-1-410-entreprises-a-l-echelle-nationale .

3- البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم بـ 10 بالمائة في احتياجات المؤسسات الكبرى، متاح على الموقع: https://www.elitihadcom.dz/, .

4- http://www.ifsb.org.

5- اتحاد المصارف الإسلامية، من الموقع https://uabonline.org/ar .

6- موقع وكالة الانباء الجزائرية، www.aps.dz.

7- الموقع الالكتروني لبنك الخليج الجزائر، www.agb.dz.

8- الموقع الالكتروني لبنك الإسكان للتجارة والتمويل الجزائر،www.housingbankdz.com. www.housingbankdz.com.

9- بيان إعلامي،"**إطلاق نشاط الصيرفة الإسلامية**"، مديرية الاتصال والتسويق، البنك الوطني الجزائري، موقع البنك، www.bna.dz.

10- الموقع الالكتروني لبنك الفلاحة والتنمية الريفية، www.badrbanque.dz.

11- موقع وزارة المالية،www.mf.gov.dz.

12- موقع الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، www.cnepbanque.dz.

13- الموقع الالكتروني لمصرف السلام الجزائر، https://www.alsalamalgeria.com/,

14- . الموقع الالكتروني لمصرف البركة، https://www.albaraka-bank.dz

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية:

A- Les livres

1- AlianBénabent, " **droit civil, les obligations"**, 3 éme édition,Paris,1991.

2- Jean Marie Pitrou, ," **la sous traitance :gagnant/gagnant"**, édition ellipses , Paris, 2007.

3- La Finance Islamique,"**Division Des Etudes EconomiquesEt Financières"**, centre de documentation, , Maroc,Mars 2007.

4- Subcontracting ,**"RICS guidance note**",the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) **,** 1st edition **London,** UK , April 2021.

5- Daniel Coué ,« **la sous traitance industrielle chiffres et analyses »**,global industrie,Paris,Mars 2018.

B-Les articles

a. BalaSurahmanya, **"SMEs and subcontractingin Japanese manufacturing: does globalization make a difference?",**Int .J.Globalisation and Small Business, Vol.1, No.4.

b. *Benloulou Salim Badreddine* ,Touil Ahmed, «**La sous-traitance internationale: une stratégiepour redynamiser le secteur industriel national?**,Revue d'Economie et de Management, Volume 10, Numéro 1, Université Abou BekrBelkaid Tlemcen , 2011.

c. BOUTALEB Kouider ,"**La sous-traitance comme condition de régénération du tissu industriel et d'exportation hors hydrocarbures : l'exemple contrarié de l'EN.PMA)",** Revues EcoNature, N° 02,Université QuasdiMerbah ,Ouargla,2015 .

6- Jean-Guy BELLEY André BILLETTE, Louis RASMUSSEN **"Les PME et les risques de la sous-traitanceindustrielle à l'heure de l'assurance qualité**", Revue internationale P.M.E, Volume 8, numéro 2, l'Université du Québec, Canada.1995.

7- Muhammad AnasZarqa,"**Istisna',Financing of Infrastructure Projects"**,Islamic Economic Studies,Vol. 4, No 2, Islamic Development Bank Institute, Kingdom of Saudi Arabia ,May 1997 .

C- Les rapports

1- **RAPPORT D'INFORMATION,** ,"**les relations entre les grands donneurs d'ordre et les sous-traitants dans les filières industrielles ",** la commission des affaires économiques, 26 juin 2019.

2- Islamic Financial Services Industry Stability Report,Islamic Financial Services Board, Kuala Lumpur, Malaysia, 2013,2014,2015,2016,2017,2018,2019,2020,

الملاحق

الملاحق

قائمة المحكمين

الاسم	الرتبة
أ.د. رزيق كمال	استاذ التعليم العالي– جامعة البليدة 2
أ.د. بوحرب حكيم	استاذ التعليم العالي– جامعة البليد 2
أ.د. للوشي محمد	استاذ التعليم العالي– جامعة البليدة 2

جامعة لونيسي علي –البليدة2 –

كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

تخصص: الصيرفة الإسلامية

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته، أما بعد:

في إطار التحضير لأطروحتنا التي تندرج ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه ل م د في العلوم الاقتصادية تخصص "صيرفة إسلامية" والموسومة ب "**دور عقود الاستصناع في تنشيط المناولة الصناعية بالجزائر**"، وبغرض التمكن من إتمام هذه الدراسة في جانبها التطبيقي، نلتمس من سيادتكم المحترمة المساهمة في إثراء الموضوع من خلال تفضلكم بالمشاركة في الإجابة على الاستبيان، لمعرفة آراءكم باعتباركم مهنيين مختصين في مجال المصارف؛

وحتى نتوصل إلى نتائج موضوعية ودقيقة نرجو من سيادتكم الإجابة على جميع الأسئلة دون استثناء بكل عناية ووضوح وذلك بوضع علامة (X) أمام الإجابة المناسبة، كما نحيطكم علما بالمحافظة على سرية المعلومات وأنها سوف تستخدم فقط لأغراض البحث العلمي ؛

نتقدم لكم بالشكر المسبق على تعاونكم، تقبلوا منا فائق الاحترام والتقدير.

الطالبة: منصوري سيهام

المحور الأول: معلومات عامة:

1) الجنس: ☐ ذكر ☐ أنثى

2) السن : أقل من 30 سنة ☐ 30 – 40 سنة ☐ 41- 50 سنة ☐ 51 سنة فما فوق ☐

3) المؤهل العلمي: ليسانس ☐ ماستر ☐ دراسات عليا ☐ خريج المدرسة العليا للصيرفة ☐

أخرى حددها .....

4) المسمى الوظيفي :

.....

5) الخبرة المهنية: أقل من 10 سنوات ☐ 10 – 15 سنة ☐ أكثر من 15 سنة ☐

مصطلح المناولة الصناعية باللغة الأجنبية (La Sous Traitance)

المحور الثاني: تمويل المناولة الصناعية عن طريق المصارف الإسلامية						
	العبارات	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
مكانة نشاط المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية الجزائرية						
6	يعتبر نشاط المناولة الصناعية من بين الأنشطة المستهدفة من قبل مصرفكم					
7	مساهمة مصرفكم في تمويل مشاريع المناولة الصناعية له بعد توسعي داخلي لمصرفكم .					
8	مساهمة مصرفكم في تمويل مشاريع المناولة الصناعية له بعد تنموي كلي فيما يتعلق بنمو قطاع المناولة الصناعية في الجزائر .					
9	يساهم مصرفكم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المغذية للمؤسسات الكبيرة.					
10	بالنظر لأهمية المؤسسات المناولة يسعى مصرفكم إلى التنويع المستمر للخدمات المالية المقدمة لهاته المؤسسات وذلك بتبني خدمات متطورة.					
دور المصرف الإسلامي في تمويل مشاريع المناولة الصناعية						
11	تصاعد أهمية الصيرفة الإسلامية يستدعي ضرورة تقديم مصرفكم تشكيلة متنوعة من صيغ التمويل التي تدعم سياسته التمويلية.					
12	يتبنى مصرفكم سياسة محفزة لاستقطاب المناولين الصناعيين بالشكل الذي يراعي أوضاعهم المالية.					
13	يقوم مصرفكم بطرح صيغ تمويلية تتلاءم كما ونوعا وحاجة المناولين الصناعيين					
14	يوفر مصرفكم صيغا تشاركية لتمويل مشاريع المناولة الصناعية تقوم على مبدأ تقاسم الأرباح والخسائر.					
15	يوفر مصرفكم صيغا تمويلية قائمة على عقود البيع كالمرابحة و السلم لتمويل مشاريع المناولة الصناعة					
16	تماشيا مع توجه الجهات الوصية الهادف لتشجيع المناولة الصناعية ودعم المقاولين الصغار يتوجب على مصرفكم تخصيص سياسة تمويلية خاصة بهذه الفئة					

المحور الثالث: الاستصناع كأسلوب تمويلي في المصارف الإسلامية						
العبارات		موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
مكانة الاستصناع في نشاط المصرف الإسلامي						
17	يحظى التمويل وفق عقود الاستصناع بمكانة هامة في التوظيفات المصرفية الإسلامية نظرا لمزاياه التي تناسب مختلف المؤسسات					
18	يعزى اهتمام مصرفكم بعقود الاستصناع إلى مكانتها في تحقيق استدامة مالية للمشاريع الممولة وتدني نسب المخاطرة					
19	سعيا لتوسيع دائرة المستهدفين من الاستصناع يقوم مصرفكم بتبني سياسة ترويجية خاصة بهذا المنتج.					
20	يتم هيكلة عقود الاستصناع بصفة مطابقة للشريعة الإسلامية وفق معايير هيئة المحاسبة والمراجعة أيوفي					
21	تحوز صيغة الاستصناع على نسبة كبيرة من محفظة التمويلات التي يقدمها مصرفكم					
المزايا التي توفرها عقود الاستصناع في المصرف الإسلامي						
22	يضمن عقد الاستصناع تسويق منتجات المصرف إذا ما توفرت شروط المصنوع محل العقد كما هو منصوص في العقد.					
23	يتميز التمويل وفق عقد الاستصناع بالمرونة وسهولة الإجراءات الخاصة به، ما يمكن من زيادة الطلب عليه وتفضيله من طرف عديد الزبائن.					
24	يتحصل مصرفكم على هامش ربح وعمولات تسيير نظير قيامه بعمليات التمويل بالاستصناع.					
25	يضمن التمويل بالاستصناع عائداً محدداً مسبقاً للمصرف من خلال احتساب الفارق بين نفقات تكلفة السلعة المصنعة والثمن المحدد في العقد.					
26	يوفر التمويل بالاستصناع السيولة لمصرفكم من خلال الأقساط الشهرية المحددة التي يدفعها الزبون					
27	يمكن لمصرفكم انجاز المشروع محل عقد الاستصناع لوحده بصفة مباشرة، أو بإبرام عقد ثاني مع مقاول آخر لانجاز جزء أو كل المشروع في إطار عقد الاستصناع الموازي					
28	يتيح عقد الاستصناع للمستصنع إمكانية فسخ العقد ورفض استلام					

	المشروع أو السلعة محل التعاقد في حالة عدم استفاء الشروط المتعلقة بالمواصفات المتفق عليها.					
المحور الرابع: مسببات الفجوة المصرفية الإسلامية لمشاريع المناولة الصناعية						
	العبارات	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
مشاكل متعلقة بالجانب القانوني						
29	خصائص النظام المصرفي الإسلامي الجزائري تؤثر في فرص منح مصرفكم التمويل المطلوب لمشاريع المناولة الصناعية ؛					
30	سياسات التمويل المنتهجة من قبل مصرفكم لا تمكن من الاستفادة من سياسات الدعم الحكومي لمشاريع المناولة الصناعية في الجزائر.					
31	الجانب التنظيمي و القانوني المفروض من قبل البنك المركزي الجزائري يقوض فرص تمويل مشاريع المناولة الصناعية					
32	المعايير الاحترازية المطبقة ومتطلبات بازل على الودائع تحول دون التمكن من رفع مستويات تمويل مشاريع المناولة الصناعية في الجزائر.					
مشاكل متعلقة بالجانب التنظيمي والسياسة التشغيلية للمصرف						
33	ينتهج مصرفكم سياسة تشغيلية تحوطية و منخفضة المخاطرة، خاصة ما تعلق بالتعامل مع المستهدفين من التمويل أضاع العديد من فرص تمويل مصرفكم لمشاريع المناولة الصناعية.					
34	ارتفاع التكلفة المالية لعقود التمويل الإسلامية الممثلة في دراسة جدوى المشروع إضافة إلى تكاليف الرقابة والمتابعة وهو ما لا يمكن للعديد من أصحاب مشاريع المناولة الصناعية تحملها.					
35	بيئة الأعمال الجزائرية تعتبر أحد أهم دوافع مصرفكم لانتهاج سياسة تحوطية فيما يخص تمويل المشاريع ذات المخاطر المرتفعة كمشاريع المناولة الصناعية					
36	محدودية انتشار مصرفكم وعدم وجود وكالات كافية من حيث العدد حال دون تمكنكم من اقتناص فرص واعدة لتمويل مشاريع المناولة الصناعية.					

37	غياب بنك معلومات و صعوبة التحقق من الجدارة الائتمانية لمشاريع المناولة الصناعية يضعف من رغبة مصرفكم في تمويلها.					
إشكاليات تتعلق بخصائص مشاريع المناولة الصناعية						
38	أساليب إدارة مشاريع المناولة الصناعية وغياب نموذج حكامة تضعف من ثقة مصرفكم بجودة التقارير المالية التي يقدمها صاحب المشروع					
39	ارتفاع نسبة فشل المشروع وعدم استمراريته يحد من فرص قبول الحصول على التمويل.					
40	مؤشرات ضعف المركز المالي لمشاريع المناولة الصناعية يعتبر عاملا منفرا لرغبة مصرفكم في تمويل هاته المشاريع.					

المحور الخامس: أهمية عقود الاستصناع في تمويل المناولة الصناعية في المصارف الإسلامية

	العبارات	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
تمويل عقد الاستصناع للمناولة الصناعية						
41	يعد عقد الاستصناع من الآليات التي يعتمدها مصرفكم لتمويل مؤسسات المناولة الصناعية					
42	يمكن اعتبار عقد الاستصناع بديلا للتمويل التقليدي فيما يخص متطلبات مؤسسات المناولة الصناعية					
43	ميزة عقد الاستصناع وطبيعته تتلاءم مع احتياجات المناولين بما يجعله العقد المفضل لتمويل طلباتهم					
44	يوفر عقد الاستصناع مزايا هامة للمناولين الصناعيين بتوفير التمويل اللازم لهم بحكم عدم مقدرتهم على توفير السلع التي يحتاجونها					
45	يمكن لمصرفكم انجاز المشروع محل عقد الاستصناع لوحده بصفة مباشرة، أو بإبرام عقد ثاني مع مناول من الباطن لتنفيذ جزء أو كل المشروع في إطار عقد الاستصناع الموازي					
معوقات تواجه المصارف الإسلامية في تمويل المناولة الصناعية وفق عقود الاستصناع						
46	انعدام القوانين التنظيمية الخاصة بتعامل مصرفكم في عقود الاستصناع مع المناولين خاصة في حالة الظروف القاهرة					
47	عزوف العملاء المناولين عن التعامل مع مصرفكم وفق عقد الاستصناع خوفا من ارتفاع تكاليفه					
48	صعوبة القيام بالمتابعة الدورية من قبل مصرفكم لتقدم أعمال المناول من					

	الباطن،					
49	عدم موافقة المنتوج (المستصنع) للمواصفات المحددة في العقد المبرم من شأنه أن يحول دون إتمام الصفقة وضياع فرص توظيفية					
50	عدم تسليم المنتوج محل عقد الاستصناع من طرف المناول من الباطن في الآجال المتفق عليها يعرض مصرفكم لخطر عدم الايفاء بتعهداته اتجاه زبائنه و يرهن سمعته في السوق					
51	ضعف الكفاءة الإدارية والخبرة المهنية للمناولين الصناعيين يحد من قدرة مصرفكم على تقديم التمويل اللازم لمشاريعهم.					

المحور السادس: الحلول المقترحة لتمكين عقود الاستصاع من تنشيط المناولة الصناعية						
العبارات	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما	
الحلول المتبعة لتشجيع تمويل المناولة الصناعية بعقود الاستصناع على مستوى المصرف						
52	التسويق الجيد لمنتجات المصرف خاصة ما يتعلق بتوافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية يعزز من الثقة في مصرفكم وزيادة الطلب على منتجاته					
53	إعداد أدلة إرشادية ولوحات اشهارية و إعلانية حول مختلف الصيغ التي يقدمها مصرفكم يساهم في تسويق منتجاتكم المالية الإسلامية ويساعد زبائنكم على الاختيار المناسب الذي يلاءمهم					
54	تكوين المورد البشري وتدريب الإطارات في مصرفكم حول كيفية دراسة جدوى طلبات تمويل مؤسسات المناولة الصناعية يحسن من ظروف دراستها وجودة مخرجاتها					
55	المتابعة الدورية لنسبة تقدم الأعمال من شأنها الحد من الخطر في بدايته الأولى قبل الوصول إلى مرحلة الإعسار المالي للمناول					
56	تخصيص قسم خاص بتسيير وإدارة المخاطر التي تحتكم عملية تمويل المناولة الصناعية عن طريق الاستصناع في مختلف مراحلها					
57	إن الاهتمام بإدارة المخاطر في عقود البيوع كالاستصناع ودراسة بحتة لجدوى المشروع من شأنه تفادي مصرفكم لمخاطر الطرف المقابل.					
58	إتباع المعايير المحاسبية التي أقرتها هيئة AOFI خاصة فيما تعلق بالمعيار رقم 11 الخاص بالاستصناع والاستصناع الموازي من شأنها تنشيط التمويل وفق هذا العقد.					
59	تقديم خدمات استشارية للمؤسسات المناولة في مجال أعمالهم يعزز من روح					

	المقاولة لديهم ويضاعف من فرص نجاح مشاريعهم					
الآليات المقترحة لتشجيع تمويل المناولة الصناعية بعقود الاستصناع على مستوى البنك المركزي						
60	ضرورة وضع إطار تشريعي وتنظيمي مفصل يعنى بالصيرفة الإسلامية يحدد عمليات ممارساتها بوضوح وفق كافة العقود بما في ذلك عقد الاستصناع					
61	إبرام اتفاقيات مع بورصات المناولة الصناعية من شأنه التعرف على احتياجات المناولين واكتساب معطيات حول وضعيتهم المالية ودراستها واقتراح عقود الاستصناع كخيار لتمويلهم					
62	إنشاء آليات وقاعدة معطيات لجمع وتحليل المعلومات المتعلقة بمؤسسات المناولة لتقييم الجدارة الائتمانية لها.					

بناءا على خبرتكم في مجال المعاملات المصرفية الإسلامية ، ما هي الأسباب التي تؤدي بالمصرف من الإحجام عن تمويل المناولة الصناعية وفق عقود الاستصناع ؟ وإضافة إلى الآليات والحلول السابقة الذكر كيف يمكن تكييف عقود الاستصناع لتصبح لها القدرة على تمويل مشاريع المناولة الصناعية؟ وما هي الحلول الأخرى التي تقترحونها لتفعيل دور عقود الاستصناع بما يمكن من تنشيط المناولة الصناعية في الجزائر ؟

.....

.....

.....

.....

.....

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,464[a]	,216	,200	,35118

a. Prédicteurs : (Constante), م2

ANOVA[a]

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	1,661	1	1,661	13,468	,001[b]
	Résidus	6,043	49	,123		
	Total	7,704	50			

a. Variable dépendante : م1

b. Prédicteurs : (Constante), م2

Coefficients[a]

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Ecart standard	Bêta		
1	(Constante)	2,116	,608		3,483	,001
	م2	,509	,139	,464	3,670	,001

a. Variable dépendante : م1

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,054[a]	,003	-,017	,39593

a. Prédicteurs : (Constante), م3

ANOVA[a]

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	,023	1	,023	,145	,705[b]
	Résidus	7,681	49	,157		
	Total	7,704	50			

a. Variable dépendante : م1

b. Prédicteurs : (Constante), م3

Coefficients[a]

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Ecart standard	Bêta		
1	(Constante)	4,058	,740		5,484	,000
	م3	,062	,162	,054	,380	,705

a. Variable dépendante : م1

Tests de normalité

	Kolmogorov-Smirnov[a]			Shapiro-Wilk		
	Statistiques	ddl	Sig.	Statistiques	ddl	Sig.
Me	,338	51	,000	,739	51	,000
Mf	,188	51	,000	,865	51	,000
Mj	,278	51	,000	,786	51	,000

a. Correction de signification de Lilliefors

Tests statistiques[a,b]

	Me	Mf	Mj
Khi-deux	2,313	1,385	2,559
ddl	3	3	3
Sig. asymptotique	,510	,709	,465

a. Test de Kruskal Wallis

b. Variable de regroupement: المؤهل العلمي

Tests statistiques[a,b]

	Me	Mf	Mj
Khi-deux	,352	,883	4,170
ddl	2	2	2
Sig. asymptotique	,839	,643	,643

a. Test de Kruskal Wallis

b. Variable de regroupement : الخبرةالمهنية

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation

1	,368[a]	,135	,118	,36869

a. Prédicteurs : (Constante), م4

ANOVA[a]

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	1,043	1	1,043	7,675	,008[b]
	Résidus	6,661	49	,136		
	Total	7,704	50			

a. Variable dépendante : م1

b. Prédicteurs : (Constante), م4

Coefficients[a]

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Ecart standard	Bêta		
1	(Constante)	2,632	,618		4,256	,000
	م4	,374	,135	,368	2,770	,008

a. Variable dépendante : م1

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,432[a]	,187	,153	,36128

a. Prédicteurs : (Constante), Mm, MH

ANOVA[a]

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	1,439	2	,719	5,511	,007[b]
	Résidus	6,265	48	,131		
	Total	7,704	50			

a. Variable dépendante : م1

b. Prédicteurs : (Constante), Mm, MH

Coefficients[a]

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Ecart standard	Bêta		
1	(Constante)	1,606	,829		1,936	,059
	MH	,242	,161	,214	1,503	,139
	Mm	,330	,158	,298	2,094	,042

a. Variable dépendante : م1

Abstract :

This study aimed to highlight the role played by Istisna'a contracts as a mechanism for Islamic banking in stimulating sub-contracting in Algeria at the present time, in light of the reduction in import operations and the encouragement of local production, that would give the opportunity to many industrial operators, to make optimal use of the available local resources, and then intensify the industrial fabric. In order to achieve the objectives of this research, we used the descriptive approach through our accurate description of the variables of the study, as well as the case study approach by distributing a questionnaire consisting of 62 paragraphs to a samples of 72 employees working in in Islamic banks in Algeria. Through this study, we reached the following results: Istisna'a sale contract is an effective and appropriate financing alternative for financing industrial subcontracting enterprises. The impact of Istisna'a contracts on the financing of sub contracting in Islamic banks.

Key words: Istisna'a contracts, Islamic banking, sub-contracting, Algerian Islamic banks.