

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة البليدة 2

كلية: العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

العنوان: متطلبات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في: العلوم الاقتصادية

تخصص: الصيرفة الإسلامية

إشراف الأستاذ الدكتور:

بوحرب حكيم

إعداد الطالبة:

بن سالم سعدية

السنة الجامعية: 2023/2022

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة البليدة 2

كلية: العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

العنوان: متطلبات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في: العلوم الاقتصادية

تخصص: الصيرفة الإسلامية

إعداد الطالبة:

بن سالم سعدية

أمام اللجنة المشكلة من:

يدو محمد	أستاذ تعليم عالي	جامعة البليدة 2	رئيسا
بوحرب حكيم	أستاذ تعليم عالي	جامعة البليدة 2	مشرفا ومقررا
مسموس رضوان	أستاذ محاضر أ	جامعة البليدة 2	عضوا مناقشا
قشرو فتيحة	أستاذ محاضر أ	جامعة البليدة 2	عضوا مناقشا
عثماني مصطفى	أستاذ محاضر أ	المركز الجامعي تيبازة	عضوا مناقشا
بوعافية رشيد	أستاذ تعليم عالي	المركز الجامعي تيبازة	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2023/2022

الإهداء

نهدي هذا العمل إلى الأهل

والأصدقاء

ولكل طالب علم

شكر وتقدير

يسرني أن أقدم بالشكر والتقدير إلى الأستاذ الدكتور الفاضل **بوحرب حكيم** لإشرافه على هذه الدراسة وعلى توجيهاته ونصائحه القيمة.

كما أقدم بجزيل الشكر إلى كل من مد لي يد العون لإتمام هذا العمل، وأخص بالذكر

السيد **بلحوت صلاح الدين**، رئيس مصلحة تسيير سجل الصناعات التقليدية والحرف بغرفة الصناعات التقليدية والحرف لولاية المدية

السيدة **بن عمارة جويذة**، إطار مالي في المركز الوطني للسجل التجاري فرع البلدية

السيد **حمداش كمال**، مستشار مدرب ومنتشط في انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مركز الدعم والاستشارة البلدية

السيد **مزي محمد الهادي**، محافظ حسابات معتمد في ولاية البلدية

السيدة، **براهيمي منال**، محللة ائتمان في المديرية العامة لمصرف السلام بالجزائر العاصمة

الدكتورة **محسن عواطف**، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

الدكتور **مولاي حسين** جامعة البلدية2، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

السيد **إبراهيم صافي**، على المساعدات القيمة التي قدموها لنا لإتمام انجاز هذا العمل.

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز دور الصيرفة الإسلامية في الحد من الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وما هي الآليات الواجب توفيرها لتحقيق ذلك في الجزائر، وتحديد العوامل المؤثرة في طلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على منتجات الصيرفة الإسلامية في الجزائر، ولتحقيق أهداف هذه الدراسة اتبعنا المنهج الوصفي في الجانب النظري بالشكل الذي مكنا من الوصف الجيد للظاهرة المدروسة، ومنهج دراسة حالة من خلال توزيع استبانة تتكون من 57 فقرة على عينة تتكون من 42 من الموظفين العاملين في المصارف الإسلامية في الجزائر (مصرف السلام وبنك البركة) والذين لديهم علاقة مباشرة مع موضوع واشكالية الدراسة، واستبانة أخرى على عينة متكونة من 136 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تنشط في قطاعات مختلفة.

من بين أهم النتائج التي توصلنا إليها، أن لتوفير بيئة تمكينية داعمة وتعزيز قدرات جانب العرض المتمثل في المصارف الإسلامية وجانب الطلب المتمثل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور كبير في تفعيل دور الصيرفة الإسلامية للحد من الفجوة التمويلية لهاته المؤسسات وأن عامل ثقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شرعية التعامل مع المصارف الإسلامية أهم عامل يؤثر في طلبها على منتجات الصيرفة الإسلامية، مع وجود فجوة معرفية كبيرة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال ضعف ادراكها لخيارات التمويل الإسلامي المتاحة.

الكلمات المفتاحية: تمويل؛ مؤسسات صغيرة ومتوسطة؛ فجوة التمويل؛ صيرفة إسلامية؛ تمويل إسلامي؛ الجزائر.

قائمة المحتويات

الصفحة	العنوان
أ	الإهداء
ب	الشكر والتقدير
ج	الملخص
د	قائمة المحتويات
هـ	قائمة الجداول
و	قائمة الأشكال
I	مقدمة
1	الفصل الأول: الإطار النظري لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
2	تمهيد
3	المبحث الأول: تقدير الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
3	المطلب الأول: الخصائص المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
12	المطلب الثاني: ضوابط تقدير الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
18	المطلب الثالث: الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب دورة حياتها
25	المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسط
25	المطلب الأول: أهمية ومسار البحث عن التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
29	المطلب الثاني: مصادر التمويل بالملكية
33	المطلب الثالث: مصادر التمويل بالاستدانة
43	المطلب الرابع: محددات هيكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
49	المبحث الثالث: النظريات المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
50	المطلب الأول: نظرية الوكالة والإشارة
53	المطلب الثاني: النظريات المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات
62	المطلب الثالث: مدى ملائمة النظريات المفسرة للسلوك المالي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
65	المطلب الرابع: الأبحاث المفسرة للسلوك المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
73	المبحث الرابع: الفجوة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

74	المطلب الأول: مفهوم الفجوة التمويلية
77	المطلب الثاني: تقدير الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
85	المطلب الثالث: أسباب الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
95	المطلب الرابع: دور السياسات الحكومية في التقليل من الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
101	خلاصة الفصل
103	الفصل الثاني: فعالية المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
103	تمهيد
104	المبحث الأول: الاطار المفاهيمي للمصارف الإسلامية
104	المطلب الأول: مفهوم المصارف الإسلامية
111	المطلب الثاني: الضوابط الشرعية لعمل المصارف الإسلامية
121	المطلب الثالث: شروط وصحة البيع في الشريعة الإسلامية
129	المطلب الرابع: معايير قرار التمويل في المصارف الإسلامية
136	المبحث الثاني: الخدمات المالية الإسلامية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
136	المطلب الأول: أساليب التمويل القائمة على المشاركة في الأرباح
158	المطلب الثاني: أدوات التمويل الإسلامية القائمة على عقود البيع
179	المطلب الثالث: مزايا تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
187	المبحث الثالث: فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
187	المطلب الأول: فجوة التمويل بالمشاركات في المصارف الإسلامية
191	المطلب الثاني: تقدير حجم فجوة التمويل الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
179	المطلب الثالث: أسباب فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
205	المبحث الرابع: آليات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
205	المطلب الأول: آليات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى المصارف الإسلامية
208	المطلب الثاني: متطلبات تصميم استراتيجية مصرفية إسلامية لاستهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
211	المطلب الثالث: آليات التفعيل على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
214	المطلب الرابع: آليات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة

	والمتوسطة على المستوى الكلي
220	خلاصة الفصل
222	الفصل الثالث: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية
222	تمهيد
223	المبحث الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر
223	المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر
228	المطلب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة ودعم الصادرات
230	المطلب الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل
232	المطلب الرابع: قطاع نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسط الجزائر
234	المبحث الثاني: آليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
235	المطلب الأول: آليات الدعم وأنظمة التحفيز على الاستثمار
249	المطلب الثاني: الهيئات المساعدة للحصول على التمويل البنكي
255	المطلب الثالث: التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
259	المطلب الرابع: التمويل غير المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
281	المبحث الثالث: فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
281	المطلب الأول: بيئة الأعمال كسبب لفجوة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
285	المطلب الثاني: أسباب الفجوة المتعلقة بالبنوك
290	المطلب الثالث: أسباب الفجوة المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
295	خلاصة الفصل

297	الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
297	تمهيد
298	المبحث الأول: تطور مسار ترسيخ الصيرفة الإسلامية في الجزائر
298	المطلب الأول: الإطار القانوني لممارسة الصيرفة الإسلامية في الجزائر
305	المطلب الثاني: المتدخلين في الصيرفة الإسلامية في الجزائر
316	المطلب الثالث: الشبابيك الإسلامية في البنوك العمومية والخاصة
326	المبحث الثاني: مساهمة الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
326	المطلب الأول: دور بنك البركة-الجزائر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
336	المطلب الثاني: دور مصرف السلام-الجزائر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
353	المبحث الثالث: دراسة تحليلية للمتطلبات الجزئية والكلية لتعزيز دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
353	المطلب الأول: الإطار المنهجي للدراسة
357	المطلب الثاني: التحليل الوصفي لمتغيرات واجبات عينة الدراسة
377	المطلب الثالث: اختبار فرضيات الدراسة
389	المبحث الرابع: آليات مقترحة لتفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
389	المطلب الأول: تقييم دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفق تحليل SWOT (جانب العرض)
399	المطلب الثاني: تقييم العوامل المؤثرة في طلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل الإسلامي (جانب الطلب)
423	المطلب الثالث: تصور مقترح لتفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
435	خلاصة الفصل
437	الخاتمة
444	قائمة المراجع
459	الملاحق

قائمة الجداول:

الرقم	العنوان	الصفحة
1-1	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دبي (2013)	6
2-1	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة من الدول	6
3-1	الأثار الرئيسية لدورة حياة المؤسسة على التسيير المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	23
4-1	أهم النظريات المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات	61
5-1	أهم الأبحاث المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	72
6-1	التوزيع الجهوي للفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	80
7-1	توزيع حجم الفجوة التمويلية في أوروبا	82
8-1	الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي (2013)	83
9-1	محددات الائتمان المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الأسواق الصاعدة والاقتصاديات النامية	78
10-1	دور البنوك المركزية في دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد من الدول العربية	99
1-2	أنواع الغرر	112
2-2	أسباب الغرر	114
3-2	شروط عقد البيع والبيع المحرمة	128
4-2	المقارنة بين المضاربة ومعاملات أخرى شبيهة لها	146
5-2	شروط المشاركة	151
6-2	أهم الفوارق بين القرض بفائدة والتمويل عن طريق تقاسم الأرباح	151
7-2	تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمضاربة والمشاركة	155
8-2	شروط صحة المزارعة والمساقاة والمغارسة	157
9-2	أوجه الاختلاف بين المساقاة والمزارعة	157
10-2	أوجه الاختلاف بين المزارعة والمضاربة والمشاركة	158
11-2	عناصر التكاليف والإيرادات في المربحة للأمر بالشراء	160
12-2	الفرق بين القرض الربوي والمربحة المصرفية	165
13-2	مقارنة التمويل بالسلم والتمويل بالاستصناع في المصارف الإسلامية	170

171	الغرض من عقود الاستصناع	14-2
173	أركان وشروط الإجارة	15-2
177	أوجه الاختلاف بين البيع بالتقسيط والإجارة المنتهية بالتملك	16-2
178	حاجات المؤجر والمستأجر في عقد الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك	17-2
186	فوائد خيارات التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	18-2
190	تدفق تمويل المصارف التجارية حسب الصيغ في السودان	19-2
191	أهمية التمويل بالمشاركة في عدد من المصارف الإسلامية مقارنة بصيغة المراجعة	20-2
194	اختراق المصارف التقليدية والإسلامية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول (معطيات 2012)	21-2
195	إيرادات بنك صفوة الإسلامي والبنك العربي الإسلامي من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2016-2019)	22-2
196	التسهيلات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بنك الجزيرة وبنك البلاد	23-2
201	البيئة التمكينية وتحليل جانب العرض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	24-2
215	نظرة عامة على اللوائح التنظيمية والمبادرات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية في مجموعة من الدول	25-2
216	نماذج القوانين المنظمة للمصارف الإسلامية	26-2
224	التعريف الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	1-3
225	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2010 - 2021)	2-3
229	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات (2013 - 2018)	3-3
230	تطور حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات (2010 - 2019)	4-3
231	مناصب العمل المستحدثة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2010 - 2021)	5-3
232	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف إلى إجمالي التوظيف حسب المناطق	6-3
233	قطاع نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2019-2021)	7-3
236	بيانات التصريح بالاستثمار 2002 - 2017 لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار	8-3
236	بيانات التصريح بالاستثمار 2002 - 2017 لدى الوكالة الوطنية لتطوير	9-3

	الاستثمار حسب نوع الاستثمار	
238	تدابير الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لدعم المؤسسات	10-3
243	عدد الوظائف التي أنشأت من المشاريع الممولة من طرف ANSEJ	11-3
244	المشاريع الممولة من أجل التوسع من طرف ANSEJ	12-3
246	أنماط التمويل التي تقدمها ANGEM	13-3
246	القروض الممنوحة من طرف ANGEM حسب نمط التمويل	14-3
247	القروض الممنوحة من طرف ANGEM حسب قطاع النشاط	15-3
247	مناصب الشغل المستحدثة من طرف ANGEM إلى غاية 2020/09/30	16-3
251	مساهمة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2017/2004	17-3
253	تطور محفظة صندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة الاستثمار	18-3
253	تطور محفظة صندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع الاستثمار	19-3
254	أوجه الاختلاف بين مختلف اليات الدعم وأنظمة التحفيز على الاستثمار	20-3
255	أوجه الاختلاف بين مختلف الهيئات المساعدة للحصول على التمويل	21-3
257	توزيع القروض الممنوحة من البنوك حسب القطاع (2021-2010)	22-3
258	توزيع القروض الممنوحة من البنوك حسب الآجال (2021-2010)	23-3
261	تطور عدد المؤسسات الممارسة لنشاط التمويل التاجيري بالجزائر (1997-2015)	24-3
263	منتجات الشركة العربية للإجار المالي	25-3
270	تطور الالتزامات شركة SOFINANCE (2015-2017)	26-3
273	التزامات الصندوق الوطني للاستثمار 2019-2015	27-3
274	استثمارات شركة افريقيا للاستثمار في الجزائر	28-3
276	صفقات رأس المال المخاطر في الجزائر وشمال افريقيا (2019-2014)	29-3
278	تلخيص لشروط الإدراج في سوق سندات رأس المال في بورصة الجزائر	30-3
282	تصنيف الجزائر من حيث بيئة الأعمال من أصل 190 بلد	31-3
283	تصنيف الجزائر من حيث مؤشر بدأ النشاط	32-3
284	تصنيف الجزائر من حيث مؤشر الحصول على القروض	33-3

294	أهم العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	34-3
307	تمويل بنك البركة-الجزائر للاستثمار	1-4
308	تمويل المنتجات نصف مصنعة لبنك البركة-الجزائر	2-4
309	تمويلات التجارة الخارجية لبنك البركة-الجزائر	3-4
318	حصة التمويل من خلال الشباك الإسلامي إلى إجمالي تمويلات بنك AGB 2020-2017	4-4
320	حصة التمويل من خلال الشباك الإسلامي إلى إجمالي تمويلات ترست بنك الجزائر 2020 - 2016	5-4
322	حصة التمويل الإسلامي من خلال الشباك الإسلامي إلى إجمالي تمويلات بنك الإسكان للتجارة والتمويل 2020 - 2016	6-4
324	منتجات التمويل الإسلامي لشباك بنك الفلاحة والتنمية الريفية	7-4
325	منتجات التمويل الإسلامي لشباك القرض الشعبي الجزائري	8-4
327	تمويل بنك البركة/الجزائر للمؤسسات حسب صنف التمويل (2018-2010)	9-4
329	نمو رخص التمويل قصير الأجل لبنك البركة/الجزائر الممنوحة للمؤسسات الكبرى والصغيرة والمتوسطة (تمويلات الاستغلال) 2018-2011	10-4
331	نمو رخص التمويل متوسط الأجل لبنك البركة/الجزائر الممنوحة للمؤسسات الكبرى والصغيرة والمتوسطة (تمويلات الاستثمار) 2018-2011	11-4
334	قطاع النشاط الممول من طرف بنك البركة/الجزائر (2021/12/31)	12-4
337	تطور تمويل دورة الاستغلال في مصرف السلام- الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2020 - 2011)	13-4
338	تمويلات مصرف السلام-الجزائر للأفراد (2020-2011)	14-4
340	تطور تمويل الاستثمار في مصرف السلام -الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2020-2011)	15-4
346	محفظة تمويلات مصرف السلام-الجزائر حسب قطاع النشاط (2020-2017)	16-4
347	نسبة مساهمة مصرف السلام-الجزائر في تمويل القطاع الخاص في الجزائر (2020-2011)	17-4
350	أنواع الضمانات وتطورها في مصرف السلام-الجزائر (2020-2014)	18-4
354	توزيع عينة الدراسة	19-4
355	درجات سلم ليكارت الخماسي	20-4

356	معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات الاستبانة	21-4
358	وصف عينة الدراسة	22-4
359	المتوسط الحسابي المرجح ودرجة الموافقة	23-4
360	تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الثاني	24-4
364	تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الثالث	25-4
371	تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الرابع	26-4
379	تباين العينة المدروسة في تبني متغيرات المحور الثالث	27-4
380	تباين العينة المدروسة في تبني متغيرات المحور الرابع	28-4
328	نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test لأثر أسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمصارف الاسلامية (جانب العرض) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية	29-4
383	نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test لأثر أسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية	30-4
384	نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test لأثر أسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب الطلب والطلب معا) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية	31-4
386	نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test للأليات والحلول المقترحة على مستوى المصارف الاسلامية على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية	32-4
387	نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test للأليات المتعلقة بالبيئة التمكينية على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية	33-4
388	نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test للأليات المتعلقة بالإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية	34-4
391	مفهوم الفرص والتهديدات	35-4
401	توزيع العينة حسب قطاع النشاط الذي تنتمي إليه	36-4
402	توزيع العينة حسب مدة تواجد المؤسسة في السوق	37-4

403	توزيع العينة حسب منطقة النشاط	38-4
403	توزيع العينة حسب طابع المؤسسة	39-4
404	توزيع العينة حسب عدد العمال	40-4
405	توزيع العينة حسب المشاكل التي تعاني منها المؤسسة	41-4
406	توزيع العينة حسب مصدر تمويل أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	42-4
407	توزيع العينة حسب من يتخذ قرار التمويل في المؤسسة	43-4
408	توزيع العينة حسب الحاجة للتمويل دورة الاستغلال أم دورة الاستثمار	44-4
409	توزيع العينة حسب المشاكل التي واجهتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند طلب التمويل من البنوك	45-4
410	النتائج المتعلقة بمدى إدراك (معرفة) العينة بوجود المصارف الإسلامية	46-4
412	توزيع العينة حسب مدى إدراكها بعقود التمويل الإسلامي	47-4
414	توزيع العينة حسب الاختلاف بين المنتجات التي تقدمها البنوك الإسلامية والمنتجات التي تقدمها البنوك التقليدية	48-4
414	توزيع العينة حسب تفضيل عقد البيع أم عقد المشاركة	49-4
415	توزيع العينة حسب تفضيل التمويل الإسلامي أو التمويل التقليدي	50-4
416	توزيع العينة حسب مدى ثقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شرعية المصارف الإسلامية	51-4
418	توزيع العينة حسب الأسباب التي تدفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدم التعامل مع البنوك الإسلامية	52-4
420	توزيع العينة حسب صعوبات التعامل مع البنوك الإسلامية	53-4

قائمة الأشكال:

الرقم	العنوان	الصفحة
1-1	أهمية وجود تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	7
2-1	التوازن بين الاحتياجات المالية والموارد المالية	13
3-1	دورة حياة المؤسسة	19
4-1	التدفقات النقدية ودورة حياة المؤسسة	20
5-1	مدخلة التمويل	24
6-1	مسار البحث عن مصادر التمويل	27
7-1	مصادر تمويل الاستثمارات	29
8-1	مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اسيا	30
9-1	مراحل تمويل شركات رأس المال المخاطر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	42
10-1	متطلبات التمويل القصيرة وطويلة الأجل	47
11-1	مصفوفة أهداف المالكين	67
12-1	توزيع المؤسسات في أغلب الدول الناشئة (2010)	74
13-1	معادلة تقدير الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	78
14-1	حجم الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	79
15-1	الحصول على التمويل يمثل قيوداً رئيسياً على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة MENA	81
16-1	حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التمويل المصرفي في الدول العربية	84
17-1	نسبة الذين يدخرون أو يقترضون بغرض انشاء مشروع صغير أو متوسط (2017)	91
18-1	الائتمان المقدم إلى القطاع العام والقطاع الخاص (% من إجمالي الناتج المحلي)	94
1-2	أهداف المصرف الاسلامي	107
2-2	أنواع الغرر في العقود التجارية	115
3-2	الربا حسب أنواع المعاملات المالية	117
4-2	مصفوفة ربا البيوع	119
5-2	أصل البيوع في الشريعة الإسلامية	122
6-2	مشروعية البيع من حيث الصفة ووقت تسليم الثمن	123
7-2	أنواع البيوع في الشريعة الإسلامية	125

141	أطراف المضاربة المشتركة	8-2
142	المصرف الاسلامي كمضارب	9-2
142	المصرف الاسلامي كشريك للمودعين	10-2
143	حالات خلط أموال المصرف الاسلامي الخاصة في عملية المضاربة	11-2
145	مراحل تنفيذ المضاربة في المصارف الإسلامية	12-2
153	أنواع المشاركة في المصارف الاسلامية	13-2
159	موقع بيع المربحة ضمن أنواع البيوع	14-2
163	أنواع المربحة للأمر بالشراء	15-2
163	خطوات تنفيذ المربحة للأمر بالشراء	16-2
164	حالات تخلف المتعاملين عن سداد أقساط المربحة للأمر بالشراء	17-2
166	عناصر بيع السلم	18-2
169	حالات تطبيق عقد الاستصناع في المصرف الإسلامي	19-2
182	كفاءة أساليب التمويل الاسلامي	20-2
183	مزايا اساليب التمويل التي تقدمها المصارف الاسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	21-2
185	اهم شرائح السوق لتحريك نمو الايرادات في المصارف الاسلامية	22-2
189	التعارض بين رغبات المودعين وطبيعة عمل المصارف الإسلامية	23-2
192	جانب العرض والطلب على التمويل الإسلامي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	24-2
198	فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية	25-2
199	الأفضلية بالنسبة للمنتجات المتوافقة مع الشريعة الاسلامية	26-2
206	التحديات في الاستراتيجية التشغيلية للمصارف الإسلامية لاستهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	27-2
208	خارطة طريق لتعزيز تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	28-2
209	خطوات تنفيذ استراتيجية مصرفية إسلامية لتعزيز تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	29-2
212	عوامل التمكين الرئيسية لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	30-2
219	اليات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	31-2
226	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2021	1-3

228	كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب كل منطقة	2-3
262	تطور حجم نشاط ممارسي التمويل التأجير في الجزائر (2007-2016)	3-3
268	تطور محفظة FINALEP	4-3
283	تصنيف الجزائر من حيث بيئة الأعمال من أصل 190 بلد	5-3
287	الإطار المؤسسي والقانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	6-3
288	كفاءة إجراءات الإفلاس	7-3
289	نسبة المؤسسات التي تستخدم قروض بنكية لتمويل الاستثمار في الجزائر مقارنة بدول عربية أخرى	8-3
292	كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقتصاد الظل في بعض الدول العربية	9-3
310	حصة البنوك الخاصة من القطاع المصرفي في الجزائر	1-4
311	حصة بنك البركة من البنوك الخاصة في الجزائر	2-4
311	حصة بنك البركة في السوق المصرفي الكلي في الجزائر	3-4
312	حصة بنك البركة من الودائع مقارنة بالبنوك الخاصة	4-4
312	حصة بنك البركة من التمويلات مقارنة بالبنوك الخاصة	5-4
319	التمويل الإسلامي للشباك الإسلامي لبنك AGB حسب الصيغ لسنة 2020	6-4
321	التمويل الإسلامي للشباك الإسلامي لترست بنك الجزائر حسب الصيغ لسنة 2020	7-4
322	التمويل الإسلامي للشباك الإسلامي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل حسب الصيغ لسنة 2020	8-4
328	تطور تمويل بنك البركة/الجزائر للمؤسسات حسب صنف التمويل (2010-2018)	9-4
333	نمو رخص التمويل متوسط الأجل (تمويلات الاستثمار) لبنك البركة/الجزائر الممنوحة للمؤسسات الكبرى والصغيرة والمتوسطة 2021	10-4
335	أهم ثلاث قطاعات نشاط ممول من طرف بنك البركة/الجزائر (2021/12/31)	11-4
342	تمويل دورة الاستغلال والاستثمار لمصرف السلام-الجزائر (2011-2020)	12-4
343	العتاد موضوع التمويل بصيغة الاجارة المنتهية بالتمليك حسب مجال استغلالها سنة 2018	13-4
367	مسببات فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعلقة بالمصارف الاسلامية (جانب العرض) وفق عينة الدراسة	14-4
369	مسببات فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب) وفق عينة الدراسة	15-4
370	مسببات فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (يشمل جانب	16-4

	العرض والطلب معا) وفق عينة الدراسة	
374	الآليات المقترحة على مستوى المصارف الإسلامية وفق عينة الدراسة	17-4
375	البيئة التمكينية لتعزيز تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق عينة الدراسة	18-4
377	ترتيب الإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي وفق عينة الدراسة	19-4
392	مرتكزات تقييم دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	20-4
393	مصفوفة SWOT لتقييم دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	21-4
395	تقييم إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل عن طريق مصرف السلام وبنك البركة	22-4
398	تقييم البيئة التمكينية للمصارف الإسلامية والجانب الاقتصادي والقانوني	23-4
410	توزيع العينة حسب المشاكل التي واجهتها عند طلب التمويل من البنوك	24-4
413	توزيع العينة حسب مدى ادراكها بعقود التمويل الإسلامي	25-4
419	توزيع العينة حسب الأسباب التي تدفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدم التعامل مع المصارف الإسلامية	26-4
421	توزيع العينة حسب صعوبات التعامل مع المصارف الإسلامية	27-4
422	حوصلة تقييمية لجانب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	28-4
423	مسببات فجوة تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	29-4
424	مستويات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	30-4
426	تصنيف الوضعية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	31-4
427	هيكل نظام المعلومات الائتماني	32-4
429	نظام كفالة كبديل لضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	33-4
431	التحديات الرئيسية لتمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	34-4
432	التعديلات في الاستراتيجية التشغيلية للمصارف الإسلامية لخيارات التمويل المعروضة في الجزائر	35-4
434	الحاجة إلى بناء قدرات وخبرات داخلية للمصارف الإسلامية في الجزائر	36-4

مقدمة

مقدمة:

يساهم النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق الأهداف التنموية وتنويع النسيج الاقتصادي والتقليل من معدل البطالة، من خلال الدور الكبير الذي تلعبه في توفير مناصب العمل والنشاط في قطاعات متنوعة توجه لتوفير متطلبات السوق المحلي والمساهمة في الناتج المحلي الاجمالي، فوفق معطيات البنك الدولي تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 90٪ من اجمالي المؤسسات في العالم، هذا ما يعطيها مكانة هامة جدا في اقتصاديات جميع الدول. يتطلب إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو لاستمرارها ونموها، عاملين رئيسيين بيئة أعمال ملائمة ومصادر تمويل متنوعة، هذا التنوع في مصادر التمويل يمنح للمؤسسة المرونة والقدرة على المفاضلة بين الخيارات التمويلية المتاحة، من خلال الموازنة بين تكلفة كل مصدر والعائد المتوقع وفق قدراتها، ولا تكون أمام خيار واحد ومحدد، وخاصة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها خصوصية مالية مختلفة عن المؤسسات كبيرة الحجم. وفي هذا الاطار نجد في الخيارات التمويلية التي توفرها المصارف الاسلامية المرونة والتنوع المطلوب الذي يتناسب مع خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي نفس الوقت يستقطب المقصات منها من التمويل التقليدي لأسباب دينية، وهي حرمة التعامل بالفائدة المصرفية والعقود المحرمة.

والجزائر كغريها من الدول تسعى إلى دعم وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنحه مكانة وحيز معتبر ضمن مخططات الانعاش الاقتصادي التي تمتد إلى غاية سنة 2024 وتوفير كافة أشكال الدعم التقني، الفني والمالي، حيث تم انشاء وزارة خاصة بالمؤسسات المصغرة والمشاريع الناشئة وانشاء صناديق خاصة لتمويلها، وفي نفس الوقت بدأ التأسيس لنشاط الصيرفة

الاسلامية في الجزائر بإصدار قوانين منظمة لهذا النشاط، وتم اعتبار التوجه ودعم الصيرفة الاسلامية كأحد الحلول المعول عليها لتنويع مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن هناك فجوة بين ما هو مطلوب وما هو متوفر من عروض التمويل التي توفرها المصارف الاسلامية، كون ممارسة نشاط الصيرفة الاسلامية ليزال حديث في الجزائر وفي طور التأسيس، فهو محصور في مصرفين اثنين فقط وعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر من سنة لأخرى، فهو بحاجة إلى المزيد من الدعم لترسيخ الصيرفة الاسلامية ضمن القطاع المصرفي في الجزائر.

1- طرح الاشكالية: امتدادا لما سبق تظهر لنا معالم الإشكالية الرئيسية التي يمكن صياغتها كالتالي:

ما هي الآليات الواجب توفيرها لتفعيل دور الصيرفة الإسلامية للحد من الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟

2- الأسئلة الفرعية: تندرج تحت الاشكالية الرئيسية الأسئلة الفرعية التالية:

- ما مدى ملائمة منتجات الصيرفة الاسلامية للخصائص المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما هي تحديات الصيرفة الاسلامية لتمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟
- ما هي فرص إرساء الصيرفة الإسلامية في الجزائر لتعزيز دورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

- ما هي العوامل المؤثرة في طلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل الإسلامي؟
- هل يوجد أثر ذو دلالة احصائية لأسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمصارف الاسلامية (جانبا العرض)، والأسباب المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانبا الطلب)، والأسباب

المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب العرض والطلب معا)، على امكانية تمويل المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05؟

- هل يوجد أثر ذو دلالة احصائية للآليات والحلول المقترحة على مستوى المصارف الاسلامية

البيئة التمكينية وعلى مستوى الحكومة والبنك المركزي على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05؛

3- فرضيات الدراسة: نحاول من خلال هذه الدراسة التأكد من صحة الفرضيات التالية:

- تتلاءم منتجات الصيرفة الاسلامية للخصائص التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من

حيث مرونتها وتنوعها؛

- ضعف القدرات التمويلية الكافية للمصارف الإسلامية والبيئة التمكينية الداعمة أهم تحديات تمويل

المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛

- وجود طلب على التمويل الاسلامي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتزايد عددها مع

وجود إرادة سياسية أهم فرص إرساء الصيرفة الإسلامية في الجزائر؛

- هناك عوامل كثيرة محددة لطلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل الإسلامي وعامل الثقة

في شرعية التعامل مع المصارف الإسلامية يعتبر أهمها؛

- يوجد أثر ذو دلالة احصائية لأسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمصارف الاسلامية

(جانب العرض)، والأسباب المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب)، والأسباب

المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب العرض والطلب معا)، على امكانية تمويل المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05؛

- يوجد أثر ذو دلالة احصائية للآليات والحلول المقترحة على مستوى المصارف الاسلامية البيئية التمكينية وعلى مستوى الحكومة والبنك المركزي على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية في الجزائر عند مستوى معنوية 0,05؛

4- أهداف الدراسة: نسعى من خلال هذه الدراسة الوصول إلى تحقيق الأهداف التالية:

- التعرف على المفاهيم المتعلقة بالصيرفة الاسلامية وبخياراتها المالية المتاحة؛
- تحديد الاختلافات الموجودة بين الخيارات المالية للصيرفة الاسلامية ونظيرتها التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- التعرف على واقع نشاط الصيرفة الاسلامية ومدى مساهمتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- تحديد مسببات فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وآليات تجاوزها.

5- أهمية الدراسة: تتبع أهمية الدراسة من أهمية الموضوع بحد ذاته، فهو يعالج أهم اشكالية تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو مشكل التمويل، فبدون توفر الموارد المالية لا يمكن انشاء أو استمرار ونمو أي مؤسسة، ومع تزايد الاهتمام بتطوير وتشجيع انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وارتفاع عددها من سنة لأخرى وتوجه السلطات إلى دعم نشاط الصيرفة الاسلامية وبداية التأسيس لهذا النشاط من خلال اصدار قانون خاص بها، فهي تمثل فرصة لاستقطاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقصات من التمويل المصرفي بسبب حرمة التعامل بالفائدة المصرفية، أو بسبب عدم ملائمة أسلوب التمويل الذي توفره البنوك التقليدية.

6- حدود الدراسة: تتمثل حدود الدراسة في:

أ- الحدود المكانية: يمكن تقسيم الحدود المكانية لدراستنا إلى قسمين:

- القسم الأول: وهو الجزء المتعلق بالمصارف الاسلامية الناشطة في الجزائر، والمتمثلة في كل من المديريات العامة لمصرف السلام وبنك البركة بالجزائر العاصمة، والوكالات التابعة لها في ولاية البليدة؛

- القسم الثاني: وهو الجزء المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الاعتماد على عينة من مؤسسات صغيرة ومتوسطة تنشط في قطاعات متنوعة، في كل من ولاية البليدة، المدينة والجزائر العاصمة، وقد تم اختيار هذه المناطق لقربها الجغرافي وصعوبة التنقل إلى الولايات الأخرى، وعدم تجاوب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الرسائل والوسائط الالكترونية.

ب- الحدود الزمانية: نظرا لصعوبة الحصول على المعلومات المتعلقة بتمويل المصارف الاسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تم حصر الفترة الزمنية حسب التقارير والمعلومات المتوفرة في الفترة الممتدة من 2010-2021، أما بالنسبة للدراسة الميدانية فقد امتدت بين الفترة أكتوبر 2021 وجويلية 2022.

7- أسباب اختيار الموضوع: تم اختيار هذا الموضوع لأهميته وكونه موضوع يتماشى مع مستجدات الاقتصادية في الجزائر، واستكمالا لمسار البحث الذي بدأناه في طور الماستر والمتعلق أيضا بموضوع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

8- الدراسات السابقة: تتمثل الدراسات السابقة لموضع البحث في:

أ- دراسات باللغة العربية:

- دراسة لدرع خديجة، وهي رسالة دكتوراه موسومة بـ " تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البدائل التقليدية والإسلامية " ، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، قسم العلوم الاقتصادية 2013، بحيث تناولت هذه الدراسة أساليب التمويل المستعملة في كل من البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، وكيف يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من آليات التمويل المقدمة من البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية من أجل مواصلة نشاطها ونموها، تناولت هذه الدراسة في جانبها النظري كل من المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع استعراض لتجارب دول في دعمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ومختلف الأساليب التمويلية لكل من البنوك الإسلامية والتقليدية في تمويل هذا النوع من المؤسسات، أما الجاني التطبيقي لهذه الدراسة فتناول تجربة بنك الأردن والبنك الإسلامي الأردني في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى تجربة القرض الشعبي الجزائري وبنك البركة -الجزائر- ، أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة تتمثل في أن مشكل التمويل يعتبر من أهم معوقات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تعتبر صيغة التمويل بالمرابحة من أكثر الصيغ التمويلية التي تستخدمها البنوك الإسلامية حيث تمثل حوالي نسبة من 80% إلى 90 % لمحفظة التمويل لدى المصارف الإسلامية، كما توصلت هذه الدراسة إلى أن البنوك الإسلامية تقوم بتمويل نسبة ضئيلة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالمقابل هي تفضل تمويل المؤسسات الكبيرة وغياب شبه كلي للقروض الحسنة لدى البنوك الإسلامية والتي يمكن أن تشكل مصدر تمويلي حقيقي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- دراسة عبد المجيد قدي، عبارة عن مقالة موسومة بـ "واقع توجه البنوك الإسلامية نحو تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة حالة بنك البركة الجزائري"، مجلة الباحث ،

عدد 15، 2015: حاولت هذه الدراسة الكشف عن واقع اهتمام البنوك الإسلامية في الجزائر بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إجراء دراسة ميدانية ببنك البركة الجزائري وأهم الشروط التي يراعيها البنك عند منحه التمويل للوصول لمدى توافق هذه الشروط وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك من خلال توجيه إستبانه إلى لجنة التمويل والاستثمار في البنك المكلفة باتخاذ قرار التمويل من عدمه، مع إجراء مقابلة مع بعض مسؤولي البنك، وتوصلت الدراسة إلى أن مساهمة بنك البركة الجزائري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدود بحيث لا توجد ضمن الصيغ التي يعتمد عليها البنك في منح التمويل صيغة المضاربة، ونسبة التمويلات المتعثرة في البنك منخفضة نوعا ما مما يدل على نجاح المعايير التي يتخذها البنك في اختيار المؤسسات.

- دراسة رشيدة الخير، وهي عبارة عن مقالة موسومة بـ " إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في المغرب بين واقع التمويل المصرفي التقليدي وآفاق التمويل المصرفي التشاركي"، مجلة اقتصاديات المال والأعمال **jfbe**، العدد 6، جوان 2018: جاءت هذه الدراسة للبحث في واقع التمويل البنكي التقليدي للمقاولات الصغرى والمتوسطة، والأسباب التي جعلته تمويلا محدودا وغير ملائم لها والبحث في الآفاق التي يفتحها التمويل التشاركي لتجاوز إشكاليات التمويل من خلال استعراض لمختلف صيغ البنوك التشاركية في ظل القانون المتعلق بالبنوك التشاركية في المغرب، وهي المضاربة، المشاركة، المرابحة، السلم، الاستصناع، الإجارة، وتوصلت هذه الدراسة إلى هناك عدة عوامل تفرز إشكالية تمويلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كإشكالية ضعف المعلومات والتوصل بين الطرفين، المبالغة في الضمانات من طرف البنوك وارتفاع تكلفة التمويل

البنكي، كما توصلت إلى ضرورة تغليب الطابع التشاركي للبنوك الإسلامية على طابع الوساطة المالية .

- دراسة المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية (CIBAFI) ، 2015: يضم هذا المجلس 120 مؤسسة مالية موزعة على 30 دولة، تتمثل هذه الدراسة في استبيان قام به المجلس سنة 2015 تم إرساله إلى المصارف الإسلامية الأعضاء وغير الأعضاء، تم فيه السؤال حول مدى تقاؤل هاته البنوك بشأن المستقبل، وتحديد أكبر المخاطر التي يواجهونها وإبلاغ المجلس بطريقة تناولهم لجوانب محددة لأنشطة المالية الإسلامية وطريقة معالجتهم وتغلبهم على التحديات التي يواجهونها، وطلب من المصارف تحديد العقوبات التي تواجههم لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر، بحيث ينظر إلى هذه الأخيرة بأنها أقل حظا في الحصول على التمويل مقارنة مع الشركات الكبيرة القوية إلا أنها توفر فرص كبيرة للشغل، تجاوزت 83 مؤسسة من 35 دولة حول العالم مع الاستبيان وهي دول مجلس التعاون الخليجي، شرق ووسط آسيا، إفريقيا جنوب الصحراء، أوروبا (البوسنة، روسيا، تركيا، المملكة المتحدة)، شمال إفريقيا (الجزائر، تونس، السودان)، الولايات المتحدة الأمريكية، من بين النتائج التي توصل إليها الاستبيان في شقه المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في جزئه الرابع المسمى بالمشاركة في المخاطر والتمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر بأهمية التمويل عن طريق حقوق الملكية وحسابات الاستثمار القائمة على المشاركة في الأرباح والخسائر وتلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر، لكن هناك تحديات حقيقية يواجهونها في خدمة تلك القطاعات، وأن تلبية احتياجات المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر ليست مجرد مسألة تطوير المنتجات المناسبة، حيث أن توفير التمويل لها يتطلب

سياسات تدريب ومهارات مختلفة تماما عن تلك المستخدمة تمويل الشركات والأفراد، ولابد من تطوير الإدارات التي يتم تخصيصها لأعمال المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، كما أن بعض المصارف تهتم بدعم البنى التحتية مثل الجدارة الائتمانية وقوانين المعاملات المضمونة وسوق حقوق الملكية والتوريق للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

ب- دراسات باللغة الأجنبية:

-دراسة Yasmin Ali Al Balushi وهي رسالة دكتوراه موسومة ب:

An investigation of the adoption of Islamic financing instruments by sme in sultanate of Oman

جامعة Waikato ، New Zealand ، 2019: قامت هذه الرسالة بدراسة توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سلطنة عمان إل تبني أدوات التمويل الإسلامي، فبظهور هاته الأخيرة أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مخيرة بين أدوات التمويل التقليدية والإسلامية في اتخاذ قرار التمويل ، قامت هاته الدراسة بالبحث في الدور الذي تلعبه أدوات التمويل الإسلامي في تحقيق النمو في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمانية وفي تحديد هيكل تمويل هاته المؤسسات وما هي العوامل غير المالية لاتخاذ قرار التمويل لدي مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحددات تبني التمويل الإسلامي؛

- دراسة Khaled Alhabashi وهي رسالة دكتوراه موسومة ب:

Financing for small and medium enterprises a: the role of islamic financial institutions in Kuwait

جامعة Gloucestershire ، المملكة المتحدة، 2015 : هذه الدراسة تهدف إلى تقييم كيف يمكن للمؤسسات المالية الإسلامية أن تدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكويت، من خلال مقارنة حول طبيعة مؤسسات التمويل في الكويت وتفاعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع هاته

المؤسسات، وكذلك عن طريق إجراء مقابلة مع مالكي- مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-، مقابلة مع مسيري المؤسسات المالية وكذلك أعضاء الهيئة الشرعية لاكتشاف آرائهم وتصوراتهم فيما يتعلق بدور التمويل الإسلامي في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، توصلت هذه الدراسة إلى أن الضمانات هي أحد أهم المشاكل التي تواجهها عند الحصول على التمويل من البنوك الإسلامية وبدون دعم حكومي لن تستطيع البنوك تقديم التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما توصلت الدراسة كذلك إلى أن المؤسسات التمويلية المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر ملائمة وانسجام معها من البنوك الإسلامية، وأن الزكاة، الأعمال الخيرية، الوقف والقرض الحسن يمكن أن تكون داعمة ومساعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكويت.

- دراسة Bouker Maroua وهي عبارة عن رسالة دكتوراه موسومة بـ " l'efficacité des banques alternatives (banque coopératives et Islamiques) dans le financement des pme et du développement économiques cas de l'Inde " جامعة سوسة بتونس 2018، لقد قام الباحث بدراسة أهمية البنوك البديلة (البنوك التعاونية والإسلامية) في معالجة مشكلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتطور الاقتصادي في الدول الأقل تطورا. تحتوي هاته الأطروحة على ثلاثة دراسات قياسية، الأولى تدرس أداء البنوك التعاونية مقارنة بالبنوك التقليدية في الهند من خلال عينة تتكون من 3 أنواع من البنوك التعاونية الإسلامية والتقليدية خلال فترة 1995-2014، النتائج أظهرت بأن البنوك البديلة تساهم في تحسين مردودية النظام البنكي في الهند، إضافة إلى وجود علاقة تكاملية بين البنوك البديلة والبنوك التقليدية ، في الدراسة الثانية تم استعمال عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال سنة 2014 بهدف دراسة أثر البنوك البديلة في علاج مشكلة منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أظهرت النتائج أنه توجد

علاقة تكاملية بين أنواع البنوك الثلاثة، والدراسة الثالثة أظهرت وجود علاقة سببية بين الأداء الاقتصادي في الهند وتطور القطاع البنكي البديل خلال فترة 1990-2016.

- دراسة مؤسسة التمويل الدولية (IFC) ، الموسومة:

Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprise in MENA

من بين أهم النتائج التي توصلت إليها، أنه يوجد طلب كبير على منتجات التمويل الاسلامي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا (MENA)، ووفقا لهاته الدراسة حوالي 32٪ من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقصات من التمويل عن طريق القطاع البنكي بسبب قلة المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية، كما تم اقتراح خارطة طريق من أجل تعزيز تمويل المصارف الاسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتقاطع دراستنا مع الدراسات سابقة الذكر في العديد من النقاط خاصة ما تعلق بالمدخل الشرعية لتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الاستفادة من التمويل المتاح على مستوى المصارف الإسلامية، غير أننا نبحت من خلال دراستنا إلى تشخيص دور الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والوقوف عند نقاط قوة هذا الدور ونقاط ضعفه، كما أننا نسعى لصياغة آليات تمكنا تطوير هذا الدور وتعزيزه.

9- منهج الدراسة والأدوات المستخدمة: لمعالجة الاشكالية والوصول لتحقيق أهداف الدراسة اتبعنا المنهج الوصفي التحليلي، وذلك في الجزء النظري بوصف وتحليل شامل للظاهرة المدروسة والمتمثلة في فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع ابراز أهمية وفعالية الصيرفة الاسلامية في الحد من هاته الفجوة، أما من حيث الأدوات المستخدمة، تم الاستعانة بأسلوب الاستبيان من خلال توزيعه على عينتين لديهما علاقة مباشرة مع اشكالية الدراسة الاستبيان الأول موجه للمصارف الاسلامية الناشطة في الجزائر (مصرف السلام وبنك البركة)

والاستبيان الثاني موجه لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تجدر الإشارة إلى أن الاستبيان الموجه للمصارف الإسلامية تم توزيعه على الموظفين والاطارات الذين لديهم تعامل مباشر مع ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أجل الفهم الجيد للأسئلة وإمكانية الحصول على اجابات دقيقة وصحيحة قدر الامكان، أما الاستبيان الموجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم صياغته على شكل أسئلة مقابلة مباشرة، موجهة لمالكي و/أو مسيري هاته المؤسسات.

وفي الأخير تم الاستعانة ببرنامج التحليل الاحصائي، برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS V-26 من أجل تحليل وتفسير نتائج ومخرجات الاستبيان.

10- هيكل الدراسة: من أجل المعالجة الجيدة لموضوع الدراسة والاحاطة بجميع جوانبه قمنا بتقسيمها إلى أربعة فصول، كما يلي:

الفصل الأول، **الاطار الفكري لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، والذي تطرقنا فيه إلى الخصائص المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومصادر تمويلها ومحددات هيكلها التمويلي، والنظريات المفسرة لسلوكها وقراراتها المالية، وفي اخر الفصل تطرقنا إلى الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال مفهومها وكيفية تقدير هذه الفجوة وأسبابها.

الفصل الثاني، **فعالية المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** والذي تطرقنا فيه إلى الخدمات المالية التي توفرها الصيرفة الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخصائص هذا النوع من التمويل، كما تطرقنا إلى فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقدير حجم هذه الفجوة وأسبابها، وفي اخر الفصل استعرضنا مختلف اليات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثالث، منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجواتها التمويلية، والذي تطرقنا فيه إلى الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومختلف اليات الدعم المخصصة لها ومنظومة تمويلها، كما تطرقنا إلى مختلف مسببات فجوة تمويلها.

الفصل الرابع، آليات تفعيل دور الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وهو الفصل المتعلق بالجانب التطبيقي للدراسة، والذي نسعى من خلاله إلى تقييم وتشخيص دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وتحديد أسباب فجوة التمويل الاسلامي واليات الحد منها، من خلال دراسة تحليلية للمتطلبات الجزئية والكلية لتعزيز دور الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الأول:
الاطار النظري لتمويل
المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة

الفصل الأول: الإطار النظري لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد الفصل الأول:

يمثل الجانب المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة، إذ يعتبر أكبر تحدي تواجهه في جميع مراحل حياتها، وهذا نتيجة للخصائص التي تميزها عن المؤسسات كبيرة الحجم فهذه الأخيرة لديها إمكانيات أكبر للوصول إلى جميع مصادر التمويل المتاحة وبأقل التكاليف الممكنة.

في هذا الفصل سنتطرق إلى الجانب المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال:

المبحث 1: تقدير الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث 2: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث 3: النظريات المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث 4: الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: تقدير الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

سنتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خصوصياتها المالية وكيفية تقدير احتياجاتها المالية.

المطلب الأول: الخصائص المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الإدارة المالية لا تعني فقط إدارة التمويل (مصادر التمويل) للمؤسسة، لكن تسيير التدفقات النقدية كذلك والنتائج المالية لمختلف القرارات، وهذا يعني بصفة أساسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لخصوصيتها ووجودها في محيط مليء بالتحديات، محدودية مصادر التمويل صعوبة التفريق بين الموارد المالية للمؤسسة والموارد المالية للمالك /المسير، عدم وضوح الهدف هذا ما يجعل المؤسسات الصغيرة عبارة عن مؤسسة من نوع خاص، ولا يمكن اعتبارها كنموذج مصغر للمؤسسات كبيرة الحجم بالرغم من الرغبة والطموح لتحقيق مردودية مرتفعة، العديد من مالكي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبرون أن التمويل لا يعني سوى ضخ الأموال في المؤسسة للانطلاق فيكون كل شيء على ما يرام والبدء بتحقيق المبيعات إذا هناك مردودية وهناك أموال، هذا هو تصور مستوى المعرفة والدراية حول الإدارة المالية التي نجدها في بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

أولا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من الصعب تقديم تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب تعدد المعايير المستخدمة للتمييز بينها وبين المؤسسات الكبيرة، وهذا نتيجة لعدة أسباب لكن يبقى من الضروري وضع تعريف محدد في كل بلد.

من العوائق التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجود تعريف موحد متفق عليه وفي هذا الإطار فإن معيار التفريق بينها وبين المؤسسات الكبيرة لا يقتصر على عدد العمال فحسب (بحيث يعتبر المعيار الأكثر استخداما)، بل يشمل معايير أخرى مثل قيمة المبيعات

¹ Josée St-Pierre, gestion financière des PME théorie et pratique, 2^{eme} édition, presses de l'université de Québec, Canada, 2018, p p, 13-15.

السوية ورأس المال المستثمر أو قيمة الأصول الثابتة¹، تتمثل أهم معايير التصنيف التي يتم الاعتماد عليها عند تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المعايير الكمية والمعايير النوعية:

1- المعايير الكمية: يمكن تعريف المعايير الكمية في تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمعايير التي يمكن عدها وقياسها كمياً بحيث تعبر عن قيمة عددية، من خلال وضع مجال عددي يضم حد أدنى وحد أعلى لأحد المعايير الكمية المستخدمة، أشهرها عدد العمال ورقم الأعمال، ويتم فيه حصر المؤسسة وعلى أساسه يتم تصنيفها إما مؤسسة مصغرة صغيرة متوسطة أو كبيرة.

أهم المعايير الكمية التي يتم استخدامها كمؤشر لقياس حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتمييزها عن باقي المؤسسات الأخرى تتمثل في حجم العمالة (عدد العمال)، حجم رأس المال حجم المبيعات، قيمة الموجودات، الطاقة المستعملة... إلخ، وفي أغلب الحالات يتم الجمع بين معيار رأس المال وحجم العمالة، لكن هناك إشكال في هذه الطريقة فوضع حد أقصى للعمالة بجانب رقم معين للاستثمارات يؤدي إلى رفض بعض الصناعات الصغيرة أن توظف أعداد جديدة من العمال رغم حاجتهم إليها خوفاً من حرمانهم من بعض البرامج الحكومية لمساعدتها مثل القروض والمساعدات الفنية، وبالتالي يؤدي إلى تأزم البطالة، ففي الهند قامت بتقصير التعريف على رأس المال وحده بدون وضع حد أقصى لعدد العمال وهذا التعديل هام بالنسبة للبلدان التي تعاني من أزمة البطالة²؛

2- المعايير النوعية: المعايير النوعية هي عكس المعايير الكمية بحيث لا يمكن قياسها، فهي تضم معايير قانونية، تنظيمية وتقنية، بحيث يتم الاعتماد على صفات وخصائص معينة على أساسها يتم تحديد حجم المؤسسة، مما يجعلها أقل دقة وسهولة من المعايير الكمية.

¹ إيهاب مقابلة، دراسة تحليلية لأبعاد التحديات التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودور مؤسسات الدعم الفني المعهد العربي للتخطيط، العدد 52، الكويت، 2017، ص، 10.

² عطا الله ياسين، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آليات وأدوات ترقية بيئتها الخارجية، استراتيجياتها، ط1، مطبعة رويغي، الأغواط، 2009، ص ص، 13-18.

تتمثل المعايير النوعية في تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في¹:

أ- **المعيار القانوني**: طبقا للشكل القانوني يتحدد حجم رأس المال المستثمر وطرق تمويله، ولا شك أن شركات الأموال غالبا ما تكون أكبر حجما من شركات الأشخاص (كالمؤسسات الفردية وتضامنية والتوصية البسيطة وغيرها)؛

ب- **المعيار التنظيمي**: طبقا لهذا المعيار يمكن القول بأن المؤسسة الصغيرة تتصف بخاصية أو أكثر من الخصائص الآتية: الجمع بين الملكية والإدارة، صغر عدد الملاك، صغر حجم الطاقة الإنتاجية وضيق نطاق الإنتاج، والميل للتخصص في إنتاج أو تقديم سلعة/خدمة واحدة، التركيز على السوق المحلي الاعتماد على مصادر التمويل المحلية....إلخ

ج- **المعيار التقني**: طبقا لهذا المعيار تتصف المؤسسات الصغيرة باعتمادها على أساليب تقنية بسيطة سواء في الإنتاج أو التسويق أو الإدارة، أي أنها مؤسسات لا تتصف بكثافة استخدام التكنولوجيا/رأس المال فهي تعتمد على استخدام العمالة بكثافة.

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاريف كثيرة تختلف من بلد لآخر، هذا الاختلاف يرجع لعوامل كثيرة مثل درجة التطور الاقتصادي للبلد، فمؤسسة صغيرة حسب تعريف الاتحاد الأوروبي على سبيل المثال يمكن أن تكون مؤسسة كبيرة في بلد كالجزائر، عامل آخر يتمثل في تنوع النشاط الاقتصادي، فمؤسسة تعمل في المجال التجاري تختلف في طبيعتها عن المؤسسة الصناعية تختلف من حيث رأس المال، عدد العمال، التكنولوجيا المستخدمة إلخ.

فعلى سبيل المثال تم وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دبي حسب قطاع النشاط الذي تنتمي إليه، قطاع التجارة، الصناعة وقطاع الخدمات، بحيث يتم الأخذ بعين الاعتبار مميزات كل قطاع واختلاف عدد الموظفين والعوائد المحققة، وبالتالي يوجد ثلاث تعاريف في بلد واحد كما يوضحه الجدول التالي:

¹ بن البار موسى، التسعير الالكتروني في ظل تكنولوجيا المعلومات بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة منظور استراتيجي تسويقي، النشر الجامعي الجديد، تلمسان الجزائر، 2020، ص، 122.

جدول (1-1): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دبي (2013)

	التجارة		الصناعة		الخدمات	
	الموظفين	العوائد	الموظفين	العوائد	الموظفين	العوائد
متناهية الصغر	9	9 مليون	20	10 مليون	20	3 مليون
صغيرة	35	50 مليون	100	100 مليون	100	25 مليون
متوسطة	75	250 مليون	250	250 مليون	250	150 مليون

المصدر: مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تقرير حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة في

دبي

وكما يبين لنا الجدول التالي، فأغلب الدول تأخذ بعين الاعتبار معيار العمالة ورقم الأعمال في تصنيف المؤسسات حسب الحجم، ماعدا المغرب التي تأخذ بعين الاعتبار معيار رقم الاعمال السنوي لتشجيع التوظيف والتقليل من البطالة.

جدول (2-1): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة من الدول

المعيار	مصغرة	صغيرة	متوسطة
أوروبا	معيار العمالة المعيار المالي	معيار العمالة المعيار المالي	معيار العمالة المعيار المالي
الأردن	معيار العمالة المعيار المالي	معيار العمالة المعيار المالي	معيار العمالة المعيار المالي
المغرب	معيار العمالة المعيار المالي	معيار العمالة المعيار المالي	معيار العمالة المعيار المالي
تونس	معيار العمالة المعيار المالي	معيار العمالة المعيار المالي	معيار العمالة المعيار المالي

Source: OECD, European Commission, ETF, SME Policy Index The Mediterranean Middle East and North Africa 2018 Interim Assessment of Key SME Reforms, 2018 p, 28.

لوجود تعريف واضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة فوائد من حيث معرفة ومقارنة أدائها مع المؤسسات كبيرة الحجم ودورها في تحقيق القيمة المضافة في اقتصاد أي بلد والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية، أيضاً، التمكن من وضع التشريعات والقوانين الملائمة لهاته المؤسسات والحوافز، والتي من أهمها الإعفاءات والتخفيضات الضريبية، من حيث تسهيلات منح القروض من البنوك والعديد من الامتيازات والحوافز التي يتم اعتمادها لتشجيع هذا القطاع، والشكل التالي يوضح ذلك:

شكل (1-1): أهمية وجود تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: إيهاب مقابلة، دراسة تحليلية لأبعاد التحديات التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودور مؤسسات الدعم الفني، المعهد العربي للتخطيط، العدد 52، الكويت، 2017، ص، 10.

ثانياً: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة خصائص، تتمثل في:

- 1- مالك المؤسسة هو مديرها: إذ يتولى العمليات الإدارية والفنية وهذه الصفة غالبية على هذه المؤسسات كونها ذات طابع أسري في اغلب الأحيان؛

2- انخفاض التكلفة الإنتاجية: نظرا لاعتمادها على الموارد الأولية المحلية وبالتالي يؤدي إلى انخفاض مستويات رأس المال / العمل؛

3- المرونة والقدرة على الانتشار: نظرا لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف مما يؤدي إلى تحقيق التوازن في العملية التنموية؛

4- إقامة أنشطة إنتاجية لا مركزية في المناطق النامية¹؛

5- سهولة التأسيس (النشأة): تستمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصر السهولة من حيث انشائها من خلال صغر احتياجاتها لرؤوس الأموال نسبيا حيث أنها تستند بالأساس إلى جذب وتفعيل مدخرات الأشخاص من أجل تحقيق منفعة أو فائدة تلبي بواسطتها حاجات ملحة أو جزئية في أنواع متعددة من النشاط الاقتصادي؛

6- مركز للتدريب الذاتي: فطابع هذه المؤسسات يجعلها مركزا ذاتيا للتدريب والتكوين لمالكها والعاملين فيها وذلك جراء مزاولتهم لنشاطهم الإنتاجي باستمرار وتحملهم للمسؤوليات التقنية والمالية، وهذا ما يساعدهم على الحصول على المزيد من المعلومات والمعرفة وهو الشيء الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية جديدة وتوسيع نطاق فرص العمل المتاحة؛

7- توفير الخدمات للصناعات الكبيرة: فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستجيب لطلبات الصناعات الكبيرة بتوفير مستلزمات معينة (منتجات محددة، أيدي عاملة)، حيث تتم هذه العملية عن طريق عقود تسمى التعاقد من الباطن، فعلى سبيل المثال "جنرال موتورز" يتعاقد مع 26 ألف مصنع لإنتاج عدد من الأجزاء التي يحتاج إليها في العملية التصنيعية من بينها 16 ألف مصنع يعمل بها أقل من 100 عامل²؛

8- نظام معلومات داخلي أقل تعقيدا: ما يسمح بسرعة تنقل المعلومة (صعودا أو نزولا) بين الإدارة والموظفين وأيضا نظام معلومات خارجي بسيط، وهذا راجع لقرب السوق جغرافيا ربما هذا

¹ أحمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ط1، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص ص، 41-43.

² بن البار موسى، مرجع سابق، ص ص، 125-126.

ما يفسر سبب عدم التزام المؤسسات صغيرة الحجم بدراسة معقدة للسوق¹، ووجود معرفة شخصية للعملاء الأمر الذي يجعل من السهل التعرف على شخصياتهم واحتياجاتهم التفصيلية وتحليلها وبالتالي سرعة الاستجابة لأي تغير في هذه الاحتياجات واستمرار هذا التواصل².

9- العمل خارج الإطار الرسمي: من خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيضا، أنها مؤسسات تعمل خارج الإطار الرسمي على سبيل المثال يعتبر معدل دخول المؤسسات الجديدة إلى القطاع الرسمي في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا (MENA) من بينها الجزائر منخفضا وفقا للمعايير الدولية، وتشهد منطقة المينا عدا دول مجلس التعاون الخليجي أقل عدد من المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة المسجلة حديثا لكل 1000 شخص في سن العمل، وخارج دول مجلس التعاون الخليجي توجد كل من تونس والمغرب التي تملك أعلى معدلات دخول المؤسسات إلى القطاع الرسمي، إلا أن هذه المعدلات منخفضة مقارنة بالمعدلات السائدة في اقتصاديات البلدان الصاعدة سريعة النمو كالبرازيل، كرواتيا بلغاريا والشيلى، حيث سجلت معدلات أعلى بدرجة تتراوح بين الضعفين إلى ثمانية أضعاف، أما أدنى معدلات دخول المؤسسات إلى القطاع الرسمي فهي الجزائر والعراق ومصر، حيث بلغ عدد المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة المسجلة أقل من 0,5 مؤسسة لكل 1000 شخص في سن العمل، ولدى دخول المؤسسات إلى القطاع الرسمي، تبقى معظمها صغيرة وتولد فرص عمل قليلة مما يضعف فرص حصولها على التمويل³.

¹ Mustapha Amokrane, les Petites Entreprises Concepts Environnements et Expérience Cas de l'Algérie, Thèse de Doctorat des Sciences Economiques, Faculté des sciences Economiques de Gestion et des sciences Commerciales Université Alger 3, 2010-2011, pp, 8 -9.

² غربي حمزة، براق محمد، نظريات السياسات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، النشر الجامعي الجديد تلمسان، الجزائر، 2018، ص، 22.

³ كاتريونا برفيلد، هارالد فينغر، وآخرون، الفرصة للجميع تشجيع النمو والشمول في الشرق الأوسط وشمال افريقيا صندوق النقد الدولي، إدارة الشرق الأوسط واسيا الوسطى 2018، ص، 26.

ثالثاً: الخصائص المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تختلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات كبيرة الحجم ما يجعل الإدارة المالية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتأثر بعدة نقاط تتمثل في¹:

- 1- **حجم المشروع:** يحتفظ صاحب المشروع الصغير أو الفردي بالسيطرة على الإدارة المالية ويقتصر دور الجهاز المالي على أنشطة الحسابات، المراجعة والتكاليف؛
- 2- **طبيعة العمل في المشروع وحجمه وظروفه:** حيث تختلف احتياجات المشروع التمويلية والأنشطة المطلوبة لتخطيطها وتديرها وإدارة حركتها داخل المشروع؛
- 3- **درجة تنوع المشروعات:** ويكون التنوع قليل في المشروعات الصغيرة؛
- 4- **طبيعة الإدارة في المشروع:** وخاصة نظرتها لوظيفة التمويل والإدارة المالية؛
- 5- **المهارات والقدرات المتوفرة لدى المشروع:** ومنها القيام بالأنشطة المالية.

هناك عامل مهم جداً فيما يخص التسيير المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو السلوك المالي للمقاول (صاحب المؤسسة)، فصعوبة فهم المقاول لأهمية الوظيفة المالية في المؤسسة يمكن أن تكون بصفة كبيرة بسبب عدم وجود نموذج مالي خاص بحجم وخصائص مؤسستهم، فمختلف مؤلفات وكتب المالية التي اهتمت بالتسيير المالي كانت مخصصة فقط للمؤسسات كبيرة الحجم، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ليست بالضرورة مؤسسة كبيرة الحجم في المستقبل (كما ضمن البعض لمدة طويلة) وممارساتها الإدارية مختلفة جداً عنها في المؤسسات كبيرة الحجم لاعتبارات عديدة، فمبادئ التسيير المالي للمؤسسات كبيرة الحجم قائمة على مجموعة من الفرضيات التي تعتبر اليوم غير ملائمة لحقيقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما لاحظ كل من (Lane & Jameson 1993) أن المقاول المؤسس لا يتبنى نفس السلوك من حيث قرار الاستثمار والتمويل للمقاول غير المؤسس وهذا نظراً لتفضيله للاحتفاظ بالسيطرة على مؤسسته فالمقاول المؤسس الذي يميل للسيطرة على مؤسسته، يأخذ خيارات تمويلية التي تسمح له بالاحتفاظ

¹ مصطفى يوسف أبو زيد، المشروعات الصغيرة مفتاح التنمية، ط1، المكتب العربي للمعارف، 2016، ص

باستقلاليتها، أولاً التمويل الذاتي ثم التمويل الخارجي عن طريق الديون (الاستدانة)، كما أنه يميل إلى الحد من استثمارات المؤسسة التي تتطلب تمويل خارجي مهم، كما يحد من نمو المؤسسة فقط من أجل الاحتفاظ بالسيطرة على مؤسسته، كما يقوم بالتقليل من الأرباح الموزعة حتى يضمن التمويل الذاتي¹.

مما سبق يمكن تلخيص أهم الخصائص المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية²:

- 1- صغر رأس مالها واعتمادها على مصادر تمويل داخلية بسبب صعوبة حصولها على تمويل خارجي بقيوده التي تعطي الحق للممول بالتدخل في إدارة شؤون العمل مما يزيد من حدة المخاطر المالية الممكن التعرض لها؛
- 2- تكاليف انتاج عالية على عكس المؤسسات الكبيرة التي تستطيع الاستفادة من اقتصاديات الحجم، ومن المزايا الاقتصادية المختلفة للإنتاج الكبير؛
- 3- صعوبة الحصول على تمويل، وإذا توفر، فغالبا ما تكون تكاليفه عالية مما يؤدي بها إلى عدم القدرة على تكوين احتياطات مالية للنمو؛
- 4- الحاجة الكبيرة لاستخدام الأرباح للحاجة الشخصية، فحتى لو كانت الأرباح عالية فان صاحب العمل يقوم بسحب اكثرها لتلبية حاجته المعيشية الخاصة على حساب حاجة مؤسسته، مما يجعلها ضعيفة ماليا ويؤثر ذلك في عمليات التقييد المحاسبي لديها؛
- 5- صعوبة توفير ضمانات كافية للبنوك، خاصة في المراحل الأولى من النشاط مما يجعلها تعتمد على التمويل الذاتي أو العائلي أساسا، وتمويل نموها يكون من مصادر داخلية؛
- 6- صعوبة اعداد القوائم المالية لافتقار المسير للخبرة المالية والمحاسبية، واعتماده على محاسبة بسيطة في التقييد؛

¹ Josée St-Pierre, Rosert Beaudoin, les décisions d'investissement dans les pme comment évaluer la rentabilité financière, préface de Pierre – André Julien, presses de l'université de Québec, Canada, 2003, p, 216.

² غربي حمزة، براق محمد، مرجع سابق، ص ص 21-22.

7- تتميز بوجه عام بقلّة رأس المال المطلوب نسبياً، رغم ذلك، تواجه المؤسسة الصناعية الصغيرة صعوبات في الحصول على التمويل اللازم، حيث لا تستطيع زيادة رأس مالها بطرح أسهم أو الاقتراض اللازم.

المطلب الثاني: ضوابط تقدير الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر عملية تقدير الاحتياجات المالية من المهام الرئيسية للإدارة المالية سواء للمؤسسات الكبيرة أو الصغيرة والمتوسطة، بحيث لا بد من التقدير الدقيق حتى لا تقع المؤسسة في عجز أو عسر مالي لا تستطيع الوفاء بمستحققاتها، أو الإفراط في التقدير وبالتالي تكون هناك تكاليف إضافية هي في غنى عنها.

الاحتياجات التمويلية تقسم إلى احتياجات قصيرة الأجل وإلى احتياجات متوسطة وطويلة الأجل، الاحتياجات التمويلية قصيرة الأجل هي التي تسمح بتمويل رأس المال العامل للمشروع والاحتياجات المتوسطة وطويلة الأجل هي التي تستعمل لتمويل النفقات الرأسمالية، البحث والتطوير وتطوير السوق¹، فكل مؤسسة سواء كانت مؤسسة صناعية، تجارية أم خدمية، يلاحظ أنها تقوم تقسيم رأسمالها إلى قسمين:²

القسم الأول: رأس المال الثابت، ويشمل المباني والآلات والسيارات والمهمات اللازمة لمباشرة النشاط الذي قامت من أجله؛

القسم الثاني: رأس المال المتداول (البضاعة، المدينون، المخزون) وهو الجزء الذي تحتفظ به في حالة سيولة لاستخدامه في تشغيل رأس المال الثابت والقيام بالنشاط الاقتصادي للمنشأة والذي يعبر عنه برأس مال التشغيل (العامل)، وتتوقف نسبة كل من القسمين إلى الآخر على الغرض من قيام المؤسسة ونوع النشاط الذي تباشره إذ أن المؤسسة التجارية على سبيل المثال لا تحتاج إلى رأس مال ثابت كبير، لذلك تكون الأهمية لرأس المال المتداول وبالعكس تحتاج المؤسسات الصناعية

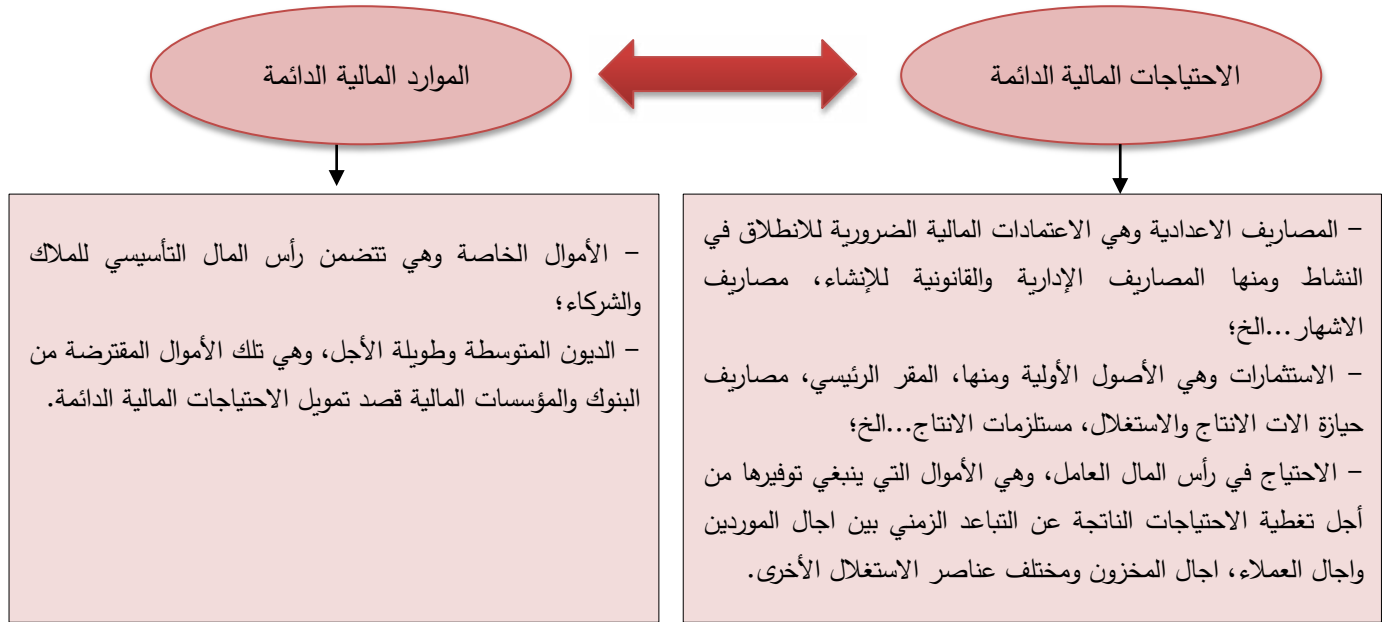
¹ Josée St-Pierre, op.cit, p, 216.

² مصطفى كمال السيد طایل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، المكتب الجامعي الحديث، 2006، ص 5 - 6 .

إلى مباني كبيرة للمصانع والورش والمخازن ثم إلى الآلات وقطع الغيار وورش للصيانة... إلخ ومن ثمة يستحوذ رأس المال الثابت فيها إلى جزء كبير من أموالها الخاصة.

من خلال رقم الأعمال التقديري يقوم المسؤول المالي بتقدير حجم الاحتياج في رأس المال للاستغلال وهي الاحتياجات الناتجة عن النشاطات الأساسية، والمتمثلة في اجال العملاء، اجال المخزون، اجال الموردون وبناءات على الاحتياج في رأس المال العامل واحتياجات تمويل الاستثمارات يتم تحديد رأس المال الضروري للعمليات الأساسية للنشاط، وبعد تقدير الاحتياجات التمويلية الضرورية تأتي مرحلة البحث عن مصادر التمويل التي لا بد وأن تتوافق مع الاحتياجات المحددة من طرف الإدارة المالية، مثلاً الاحتياجات المالية الدائمة تقابلها موارد مالية دائمة¹.

الشكل (1-2): التوازن بين الاحتياجات المالية والموارد المالية



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، التسيير المالي الادارة المالية دروس وتطبيقات، دار وائل، الطبعة الأولى،

2006، ص ص، 259، 260.

¹ إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، التسيير المالي الادارة المالية دروس وتطبيقات، دار وائل، ط1، 2006، ص ص، 259، 260.

كما يتم تقدير الاحتياجات المالية عند بداية المشروع على ضوء نوعين رئيسيين من التكاليف¹:

1- رأس المال المستثمر (الأولي): ويشمل على تكاليف شراء الأرض التي سيقام عليها المشروع وكذلك المباني، تكاليف شراء الآلات والمعدات، تكاليف شراء التجهيزات والآلات.

2- رأس المال التشغيلي (العامل): يشمل على المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج، الرواتب والأجور المصاريف الإدارية المتنوعة مثل الكهرباء، الإيجار...إلخ.

يتم حساب رأس المال العامل اللازم لتشغيل دورة انتاجية واحدة عن طريق تجميع بيانات تكاليف التشغيل وأنها ضرورية منذ بداية التشغيل، ثم يتم قسمة الإجمالي على معدل دوران رأس المال العامل (عدد دورات رأس المال) في السنة، معدل أو دورات رأس المال العامل، هي عدد المرات التي تستخدم فيها الوحدة النقدية الواحدة خلال السنة من النشاط الرئيسي للمشروع، ويقصد بدورة رأس المال العامل المدة التي تنقضي من وقت شراء المواد الخام إلى وقت استلام قيمة الإنتاج (شراء، إنتاج، بيع، تحصيل) فإذا كانت مدة الدورة ثلاث شهور فإن معدل دوران رأس المال العامل يكون 4 مرات (أي 4 مرات في السنة).

بحيث يتمثل رأس المال العامل في جميع الموجودات التي يمكن تحويلها بسرعة إلى نقدية أثناء قيام المؤسسة بنشاطاتها المختلفة، ويستخدم في العادة لتسديد الالتزامات الجارية، لذا لا بد أن تكون كافية لتغطية مصروفات المؤسسة خلال الدورة الانتاجية، أما العوامل المحددة لرأس المال العامل فهي²:

- التكلفة: مثل شروط سداد قيمة المواد الخام، وشروط البيع المختلفة ومدى الائتمان الذي تمنحه المؤسسة لربائنها؛

¹ مصطفى يوسف كافي، بيئة وتكنولوجية إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار الرواد للنشر والتوزيع، ط1 الأردن، 2014، ص ص ، 385 - 386.

² فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد علي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، ط2، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص، 202.

- الوقت: من خلال سياسات الشراء المختلفة، ووقت وصول المواد الخام يلعب دوراً هاماً في تحديد رأس المال العامل؛

3- رأس المال المطلوب للنمو: رأس المال المطلوب للنمو هو غير رأس المال العامل، فهو لا يرتبط بالتقلبات الموسمية للعمل، حيث تظهر الحاجة له في حالة توسع العمل الحالي وتغيير أسلوب العمل، زيادة حجم المشروع، زيادة المبيعات، زيادة عدد العاملين وخلال فترات التغيرات السريعة هذه والتوسع في المشروع فإن حاجة المشروع لرأس المال في هذه المرحلة هي مماثلة لحاجته لرأس المال لبدأ العمل¹.

كما يمكن أن يتأثر مستوى الاحتياجات المالية للمؤسسة بثلاثة عوامل رئيسية، وهي موسمية المبيعات طبيعة الدورة التجارية ومعدل النمو لدى المؤسسة²:

1- موسمية المبيعات: إن المؤسسة التي تتسم مبيعاتها بالموسمية تزداد مبيعاتها خلال الموسم وينتج عن ذلك زيادة في حجم المخزون قبل بداية الموسم، وزيادة أرصدة الذمم المدينة خلال الموسم، وإذا كانت المؤسسة تشتري بأجل من الموردين، فإن ذلك من شأنه أن يزيد من رصيد الدائنين قبل بداية الموسم، وخلال الموسم يبدأ مستوى المخزون بالانخفاض وكذلك أرصدة الذمم المدينة عندما تبدأ المؤسسة في السداد، أما في فترة ما بعد الموسم فإن مستوى الذمم المدينة يتجه نحو الانخفاض عندما يبدأ عملاء المؤسسة في سداد ما عليهم من التزامات؛

2- الدورة التجارية: التي تتعرض لها، لفترة الرواج وازدهار الاقتصادي ترتفع مبيعات المؤسسة وبالتالي تكون المؤسسة في حاجة لتأمين أموال إضافية لمقابلة الزيادة في حجم الاستثمار في المخزون والذمم المدينة والنقدية، وفي حالة الركود والكساد فإن المؤسسة قد لا تحتاج إلى أموال إضافية نتيجة لانخفاض المبيعات؛

¹ مصطفى يوسف كافي، مرجع سابق، ص، 386.

² عبد القادر محمد أحمد عبد الله، خالد عبد العزيز السهلاوي، الإدارة المالية، مكتبة الملك فهد الوطنية مطابع السروات، ط 5، 2017، ص ص 103، 104.

3- معدل نمو المؤسسة: فإن المؤسسات التي تتمتع بمعدل نمو مطرد تكون أكثر حاجة من غيرها لتدبير أموال اضافية لتمويل عملياتها خاصة إذا كانت المؤسسة تعمل بكامل طاقتها انتاجية، ويمكن الحصول على هذه الأموال من مصادر داخلية وخارجية.

إن تقدير الاحتياج للأموال يعتمد على تحديد المبالغ اللازمة لكل من رأس المال الاستثماري (الثابت) ورأس المال العامل (التشغيلي) وبذلك فإن مجموع هذين الجانبين يمثل رأس المال المطلوب، إن الأمر يتطلب دراسة وتحليل لتركيب رأس المال هذا وبشكل دوري لمعرفة نسبة مساهمة الجانب الاستثماري فيه وكذلك المصاريف التشغيلية، إن لهذين الأمرين (الاستثماري/التشغيلي) أثر على السيولة النقدية، فإذا كانت المصروفات الاستثمارية عالية يعني أن السيولة تصبح أقل لكون الأموال قد وضعت وجمدت في الأصول الثابتة التي تمتلكها المؤسسة، إن السيولة ذات أهمية كبيرة خاصة في السنوات الأولى لبدء النشاط وما يحتمل أن يواجهه العمل من اشكالات تخص تعثر عمليات بيع المنتج¹؛

فمسار تحديد متطلبات رأس المال الأولية تبدأ من تحديد الأصول قصيرة الأجل - short-term assets » والأصول طويلة الأجل « long-term assets » والنفقات « expenses » التي تضم التكاليف الثابتة اللازمة لبدأ النشاط، وبمجرد تحديدها لا بد من تحديد كيف يتم دفع هذه التكاليف اللازمة للنفوض بالمؤسسة، تضم الأصول قصيرة الأجل، السيولة (النقدية cash) والمخزون وكذلك لا بد أن تشمل النفقات المدفوعة مسبقاً مثل الإيجار والتأمين المدفوع مسبقاً وكذلك يشمل احتياطي رأس المال العامل (« working capital reserve »)، لأن العديد من المؤسسات لا تكون مربحة في سنواتها الأولى فالاحتفاظ بالاحتياطي النقدي (cash reserve) لدفع الفواتير يجنب المؤسسة الوقوع في عسر مالي، أما الأصول طويلة الأجل فهي تتمثل في المباني المعدات، الأراضي، براءات الاختراع ومجموعة من العناصر الأخرى، فلا بد من التقييم الجيد لكل هذه الأصول قبل البدء بالنشاط للعمل بكل فعالية².

¹ طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة واستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، ط1، دار وائل للنشر الأردن، 2009، ص، 259.

² Timothy S.Hatten, small business management entrepreneurship and beyond, South-western, 5th edition, USA, 2012, p, 215.

إن تقدير الاحتياج للأموال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قضية ذات أهمية كبيرة فدرجة المخاطرة التي تحيط بها تجسد ضرورة التقدير الصحيح والواقعي للتمويل في الامد البعيد إن هذا الاحتياج يعتمد على كون العمل قائم ويمارس النشاط، أو أنه يبدء لأول مرة ومنذ وقت قليل فإذا كان العمل قائم وموجود فربما يرتبط تقدير الحاجة للأموال في ضوء حاجته للنمو والتوسع أو تطوير لمنتجاته واسواقه وفق اتجاهات رؤيته العملية والتنافسية، ويلاحظ أن الأعمال تجري تحليل معمق لواقع التمويل وتقدير الاحتياج للأموال في ضوء المتطلبات الحقيقية لاستخدام هذه الأموال إن الضرورة تقتضي عدم المبالغة في تقدير هذه الاحتياجات، حيث تبقى الأموال دون استغلال كفو وفعال، أو يتم تقدير الاحتياجات بتحفظ شديد وأقل من الحاجة الفعلية، وهنا يواجه العمل صعوبات مالية كبيرة¹.

فمن المهم جدا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحقيق التوازن بين الموارد المالية وصيغ توظيفها، ويتوقف ذلك قبل كل شيء على طبيعة نشاط المؤسسة وعلى مختلف مكوناتها بحيث هناك ثلاث قواعد يجب احترامها²:

- قاعدة التوازن بين الموارد وفرص العمل: مدة استحقاق الموارد المالية المستخدمة يجب أن تتوافق مع مدة حياة الأصول الممولة أو المخزون أو أي عنصر آخر ممول؛

- قاعدة رأس المال العامل: رأس المال العامل هو هامش ضمان لمواجهة احتياجات رأس المال العامل حيث يعتبر توفير هذا الهامش الداعم عنصر هام لبناء الاستقرار؛

- قاعدة التوازن بين راس المال الخاص للمؤسسة والأموال المقترضة: ويكون ذلك على المدى المتوسط والطويل الأجل، فالأموال الخاصة تؤمن مخاطر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتغطي فجوة المديونية، كما ينبغي للمؤسسة والتي من حيث المبدأ ليس لديها ديون طويلة أو متوسطة الأجل يمكن أن تزيد من رأسمالها.

¹ طاهر محسن منصور الغالبي، مرجع سابق، ص، 257.

² حكيم بوحرب، دور أساليب التمويل المستحدثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة تحليلية لمحددات التمويل بالرأسمال الاستثماري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2014-2015، ص، 68.

المطلب الثالث: الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب دورة حياتها

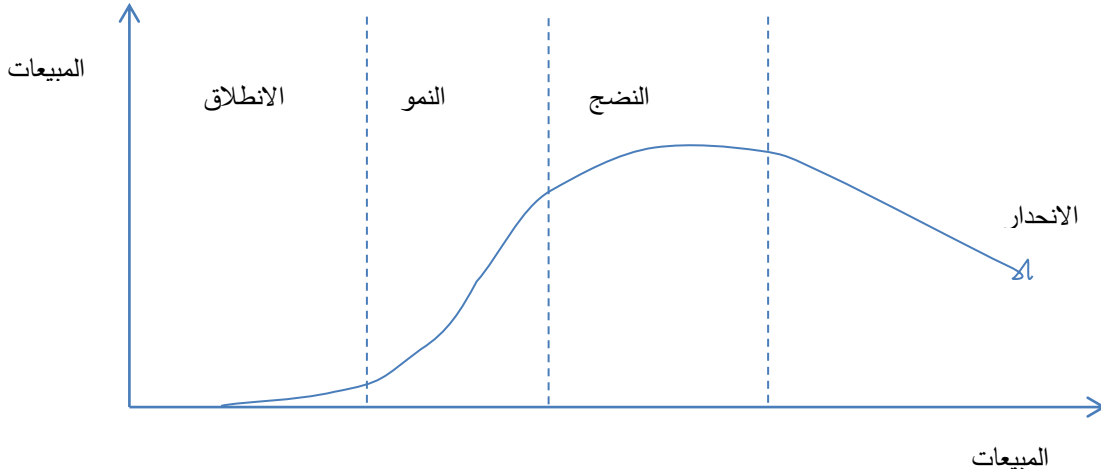
تمر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة مراحل من مرحلة ما قبل الإنشاء إلى النمو والانحدار وكل مرحلة من هذه المراحل تتميز بمجموعة من الخصائص ما يجعل الاحتياجات التمويلية تختلف من مرحلة لمرحلة، فعلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تقدر احتياجاتها التمويلية وتفاضل ما بين مصادر التمويل وفقا للمرحلة المتواجدة بها، وما تتميز به كل مرحلة من هذه المراحل خاصة ما يتعلق بحجم التكاليف والتدفقات النقدية ونتائج كل مرحلة وما يتلاءم معها من متطلبات التمويل والمصادر الممكن استعمالها، وهذا ما يهم كذلك مانحي التمويل لمعرفة درجة الخطر الذي تتواجد فيه المؤسسة، فغالبا ما يتم رفض تقديم التمويل في مرحلة ما قبل الانشاء والانشاء نظرا لضعف التدفقات النقدية في هذه المرحلة، فطريقة تحليل الاحتياجات المالية وفق نموذج دورة حياة المؤسسة مهم جدا ويوضح الصورة أكثر حول وضعيتها.

مصطلح " دورة حياة المنتج " « Product Life Cycle » طرح لأول مرة من طرف Theodore Levit في مقال لمجلة هارفارد للاقتصاد « Harvard business review » سنة 1965 دورة الحياة في شكلها الكلاسيكي هو أفضل تطبيقا على المنتجات والصناعات وكذلك الأعمال الفردية individual business، دورة حياة المنتج، دورة حياة الصناعة، دورة حياة المشروع، تشير إلى أربعة مراحل: الانطلاق النمو، النضج، الانحدار، مصطلح اخر يستعمل في دورة الحياة، هو دورة حياة المنظمة « Organizational Life Cycle » من خلال عمل Mason Haire 1959 الموسومة بالنظرية الحديثة للمنظمة « Modern Organization Theory » يعتبر كذلك من أوائل الدراسات التي استعملت النموذج البيولوجي (أي تشبيه المؤسسة بالكائن الحي الذي يولد ثم يموت) لنمو المنظمة التي تتبع تسلسل منتظم فعندما تنتقل عبر مراحل دورة الحياة، الاستراتيجيات المناسبة تختلف عبر كل مرحلة فمعرفة الاستراتيجية المناسبة يستطيع ان يساعد في إرشاد الأعمال الإدارية، اصحاب الصناعات، أصحاب المشاريع والمسيرين يمكن أن يستفيدوا من فهم دورة حياة المشروع واعداد الاستراتيجيات المناسبة عبر فهمهم الجيد لهذه المراحل¹.

¹ Gerardo C. Cruz, the secret to business immortality the impact business life cycle Mariflor Discutido-Cruz, 2014, p, 14.

نشير إلى أن هناك عدة تقسيمات لمراحل حياة المؤسسة، هناك من يقسمها إلى مرحلة ما قبل الانشاء، الانشاء، النمو، النضج، الانحدار، تقسيم آخر لإنشاء، نمو، استقرار، نضج، انحدار لكن في الغالب تمر المؤسسة بأربعة مراحل وهي الإنشاء (الفترة التجريبية)، النمو، النضج الانحدار، كما في الشكل التالي:

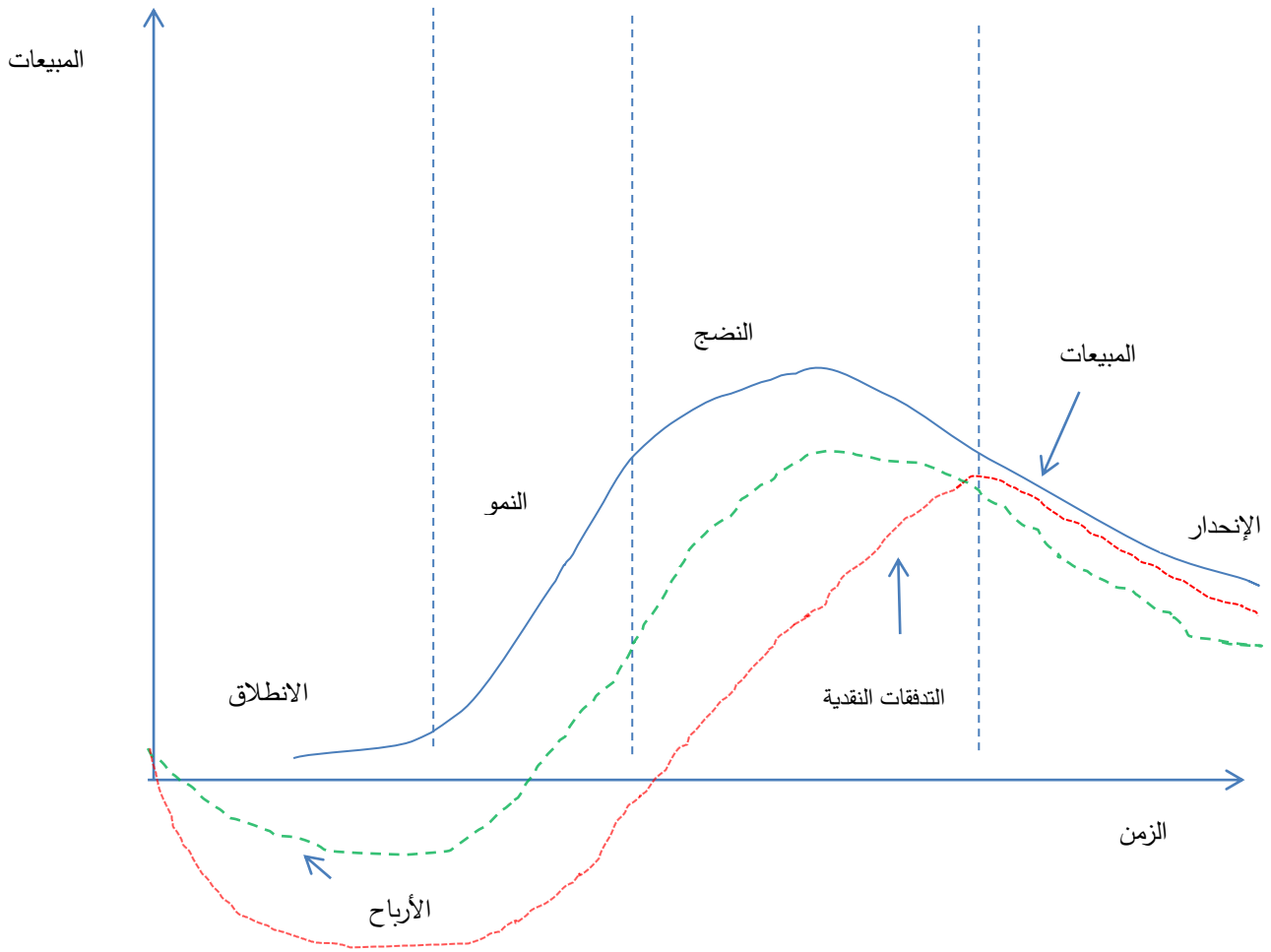
شكل (1-3): دورة حياة المؤسسة



Source: Ruth Bender, Keith Ward, corporate financial strategy, 2nd edition
Butterworth-Heinemann, 2002, p, 32.

كل مرحلة من هذه المراحل الموضحة في الشكل تختلف عن غيرها في حجم التدفقات النقدية والأرباح التي على أساسها يتم تقدير الاحتياجات المالية، وكذلك مصادر التمويل الممكنة وبالتالي يصبح وفق الشكل التالي:

شكل (1-4): التدفقات النقدية ودورة حياة المؤسسة



Source: Ruth Bender, Keith Ward, corporate financial strategy, Butterworth-Heinemann 2nd edition, 2002, p, 46.

1- الاحتياجات المالية في مرحلة الانشاء (الفترة التجريبية): تحتاج المشروعات للتمويل طويل الأجل لبداية نشاطها، وذلك من أجل تمويل الأصول الثابتة، كالأراضي، المباني والآلات، وتظهر الحاجة إلى المصادر الداخلية التي تعني في هذه المرحلة المدخرات الفردية المملوكة لأصحاب المؤسسة أو مدخرات أقاربهم، إذ أنه هناك صعوبة في الحصول على الأموال من المصادر الخارجية فغالبا ما تحجم البنوك عن تمويل هذه المرحلة، كما تتطلب ضمانات شخصية أو عينية كبيرة وتقوم حكومات بعض الدول بضمان قروض المؤسسات الصغيرة في تلك المرحلة، كما يمكن من أجل الحصول على الأصول الثابتة من الآلات والمعدات اللجوء إلى نظام الاستئجار أو الشراء

بالتقسيط أو من المؤسسات الحكومية التي تنشئها الدول لمساعدة المؤسسات الصغيرة، والائتمان التجاري مع الموردين لتمويل بداية المرحلة وبداية دورة التشغيل من حيث الحصول على الموارد¹؛

1- الاحتياجات المالية في مرحلة الانطلاق: تعرف المؤسسة حديثة النشأة في مرحلة الانطلاق نمو معتدل وغير مستقر لعملية الانتاج والبيع، نتائجها في الغالب سلبية لتحملها تكاليف ثابتة، من الناحية المالية فإن النتائج لا تسمح بتحرير موارد داخلية كافية، تضطر المؤسسة إلى اللجوء لقروض خارجية تحت شروط غير مواتية بسبب نتائجها المتوسطة وحالة عدم التأكد فيها يخص تطورها ونموها في المستقبل، إذا كان الوصول إلى المصادر التمويلية في هذه المرحلة يبدو صعب، لكن في نفس الوقت المؤسسة تواجه متطلبات تمويلية مرتفعة، خاصة المرتبطة بالاستثمارات المطلوبة من قبل بدأ الإنتاج والمبيعات، وهكذا فكما يبدو فإن هذه المرحلة تهمين عليها ضرورة البحث عن أموال خارجية، فيما يخص التسيير المالي، المشكل الأساسي يتمثل إذا في البحث عن وسائل تمويلية للحفاظ على الملاءة المالي، وتمويل التكاليف الجارية وايضا الاستثمارات²؛

2- الاحتياجات المالية في مرحلة النمو: تشهد المؤسسة نمو متسارع في حجم الانتاج والمبيعات وتحسن في النتائج أو المردودية بسبب امتصاص التكاليف الثابتة الناتج عن وفرات الحجم، كما تتزايد احتياجات تمويل الاستثمارات وتنامي قدرة المؤسسة على مواجهة هذه الاحتياجات بفعل القدرة المالية على التمويل الذاتي، وتبقى المؤسسة منشغلة بتحقيق التوازن المالي، بالتسيير الفعال للاحتياج في رأس المال العامل واللجوء إلى الاستدانة يعد خيارا حتميا وأساسيا لمسايرة النمو، ويرجع ذلك لوجود علاقة طردية بين نمو ورقم الأعمال ونمو الاحتياج في رأس المال العامل للاستغلال³؛

3- الاحتياجات المالية مرحلة النضج: في هذه المرحلة التدفقات النقدية المطلوبة، تتكون من تدفقات نقدية موجبة الناتجة في هذه المرحلة من المشروع بحد ذاته، الموارد الداخلية مشتركة

¹ أسماء برهوم، البورصة كمصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة تجارب أجنبية، ط1، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2016، ص ص، 48، 49.

² Elie Cohen, gestion financière de l'entreprise et développement financier, EDICEF, Paris, 1991, p, 62.

³ إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، مرجع سابق، ص، 55.

بالديون، بحيث أن مصادر التمويل الخارجية ليست مكلفة في هذه المرحلة¹، في هذه المرحلة كذلك ترتفع المبيعات والأرباح والمحافظة على المبيعات والأرباح على مستوى عالٍ إلى حد ما يعتبر تحدٍ يواجه الأعمال الصغيرة²؛

4- مرحلة الانحدار: في هذه المرحلة تبدأ المؤسسة تعرف تراجعاً ملحوظاً، بسبب انخفاض الطلب على منتجاتها لفقدانها تنافسيتها في السوق، مما يزيد من احتياجها إلى تمويل إضافي لاسيما عند محاولة طرح منتج جديد في السوق وما يرافق هذه العملية من تمويلات معتبرة، وهنا يبرز دور المؤسسات التمويلية مثل البنوك وغيرها في دعم هذه المشروعات ومساندتها ليس بالتمويل فقط، بل ببرامج متكاملة كعمليات إعادة التأهيل الخاصة بجميع وظائف المؤسسة³.

بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تدخل في هذه المرحلة نتيجة⁴:

- دخولها في مجالات غير موجودة من قبل و لا تتوافر لديها معلومات كافية تؤهلها للاستمرار؛
- أن نجاح المؤسسة وازدهارها قد يشجع مؤسسات أخرى منافسة مما يهدد بضياع حصتها في السوق؛
- التقادم التكنولوجي والتشبع في الطلب على منتجاتها.

هنا يبرز دور مؤسسات التمويل الحكومية من حيث الوقوف على جانب المشروعات ومساندتها بالتمويل المناسب وخاصة البنوك المتخصصة.

الجدول التالي يلخص الآثار الرئيسية لدورة حياة المؤسسة على التسيير المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

¹ Federica Sist, Financial Needs of Internationalized Firms, international journal of financial research, vol5, n° 4, 2014, p, 174.

² Gerardo C. Cruz, Op.cit, p, 15.

³ أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر، 2008، ص، 23.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 51، 52.

جدول (1-3): الآثار الرئيسية لدورة حياة المؤسسة على التسيير المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المتغير المالي	الانطلاق	النمو	النضج
الاحتياجات المالية	رأس مال ثابت: مبالغ منخفضة رأس المال العامل: - حوالي 3/1 من الاحتياجات بالانطلاق	رأس المال الثابت: تتخفف الاحتياجات الى رأس المال الثابت رأس المال العامل: - الاحتياجات الرئيسية لمرحلة النمو - تكوين المخزون - تمديد فترة الانتاج	رأس المال الثابت: الاستثمار في التحديث والقدرات بعد الاستقرار والنمو التنوع في الاحتياجات
مصادر التمويل	الموارد الشخصية أو العائلية: أكثر من 90% من الأموال المستعملة في الانطلاق	التمويل الذاتي أكثر من 80 % من الموارد، استخدام طرق التمويل غير الرسمية: موردو المعدات، تسبيقات الزبائن، موردون من المواد الخام بواسطة المتعاقدين الخرجين في حالة التعاقد من الباطن	التمويل الذاتي الائتمان ما بين الشركات الوصول إلى مصادر التمويل الرسمية، خاصة البنوك

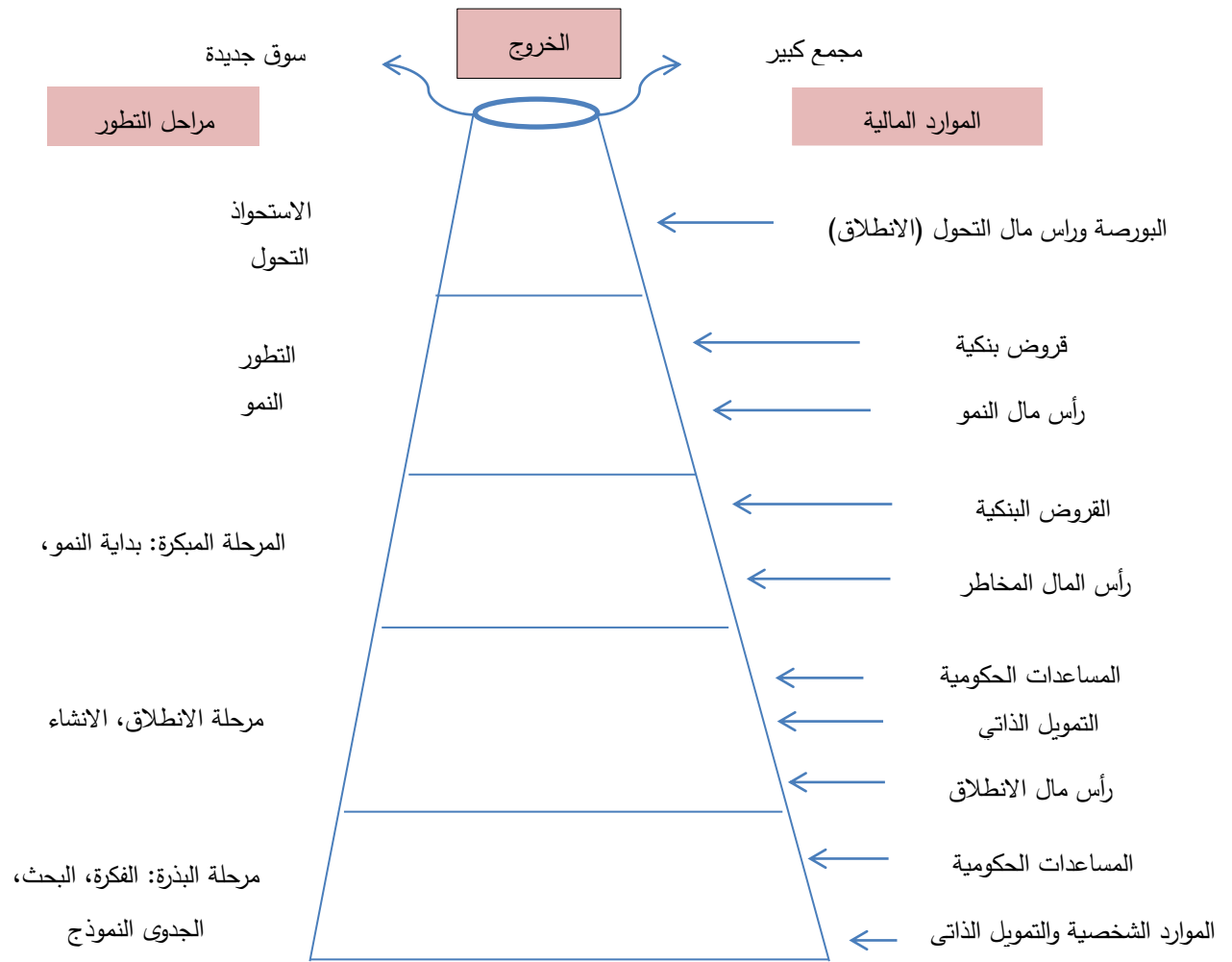
Source : Elie Cohen, gestion financière de l'entreprise et développement financier
EDICEF, Paris, 1991, p, 65.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل الانسان لديها دورة حياة تمر عبرها، تولد، تنمو تتضج وقد تواجه الانحدار ثم الموت، هذه المراحل لا يمكن التنبؤ بها، مثلاً لا نستطيع أن نعرف مسبقاً الفترة التي ستقضيها المؤسسة في مرحلة النمو، يمكن للمؤسسة أن تكون في مرحلة النضج لكن يمكن أن تطور منتج جديد ما يجعلها تعود إلى مرحلة النمو، أيضاً، مؤسسات أخرى يمكن أن تبدأ وتذهب مباشرة إلى المراحل الأخيرة أو المتقدمة لأنها لم تعيش مرحلة كونها مؤسسة ناشئة (start-up)، فمن المهم جداً التأكيد أنه ليس كل المؤسسات تمر عبر هذه المراحل بنفس الطريقة أو المرور عبر كل مراحلها¹.

¹ Joshua Yindenada Abor, Entrepreneurial finance for SMEs a managerial approach for developing markets, Palgrave Macmillan, 2017, p, 29.

قام (Jean Lachmann 1999) بتشبيه المراحل التي تمر بها المؤسسة والحاجات التمويلية لكل مرحلة بالمدخنة «la cheminée» ، بحيث أن العمل الجيد للمدخنة يكون بمرور المؤسسة بكل المراحل دون حدوث انسداد في أعلى المدخنة، من مرحلة الانطلاق وصولاً إلى مرحلة الخروج كما هو موضح في الشكل التالي:

شكل (1-5): مدخنة التمويل



Source : Jean Lachmann, capital – risque et capital investissement, Economica, Paris 1999, p, 41.

هذا الشكل يوضح مختلف الوسائل التمويلية الداخلية أو الخارجية المتغيرة حسب مختلف مراحل تطور المؤسسة، تأثير المدخنة يسمح لمؤسسة جديدة أو المؤسسة الصغيرة أن تمر من مرحلة الانطلاق إلى مؤسسة ذات احتمال نمو عالي حتى تصبح مؤسسة مدرجة في البورصة¹.

المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسط

تعرف وظيفة التمويل بالحصول على الأموال بالشكل الأمثل وتوزيع (تخصيص) هذه الأموال في المؤسسة بالشكل الأمثل بهدف تعظيم ثروة المساهمين، بحيث تتعلق وظيفة التمويل بإدارة حقيبة استثمارات المؤسسة بشكل يعظم العائد على هذه الاستثمارات لمستوى مقبول من الخطر، ويتمويل هذه الاستثمارات بمزيج مناسب من مصادر التمويل لتخفيض تكلفة رأس المال إلى الحد الأدنى².

المطلب الأول: أهمية ومسار البحث عن التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بعد تقدير الاحتياجات التمويلية للمؤسسة، تبدأ مرحلة البحث عن مصادر التمويل المتاحة فكما رأينا في المبحث السابق فإن التقدير الجيد للاحتياجات المالية ومعرفة المرحلة التي تتواجد فيها المؤسسة ضمن مسار نموها أمر مهم للتحديد الدقيق للمصادر التمويلية الممكن اللجوء إليها فتواجد المؤسسة في مرحلة الانطلاق يختلف عن تواجدها في مرحلة النمو والتوسع، ففي مرحلة الانطلاق تكون المصادر التمويلية الممكن اللجوء إليها محدودة عكس مرحلة النمو أين تتميز بالتدفقات النقدية موجبة وقوة المركز المالي للمؤسسة.

هناك سؤالين مهمين لا بد من الإجابة عليهما عند اتخاذ قرار التمويل، وهي، هل هذا التمويل المستعمل يتناسب مع الاستثمار؟ هل يساهم في ضمان الأمن المالي للمؤسسة؟ أو العكس يضعفها؟، هذه الأسئلة بالغة الأهمية للمؤسسة، لأن اختيار مصدر التمويل يؤثر في قدرتها على مواجهة استحقاقاتها وتجنب مشكل عدم القدرة على السداد³.

¹ Jean Lachmann, capital – risque et capital investissement, Economica, Paris, 1999, p, 41.

² محمد أيمن عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، العبيكان، ط 3، 2010، ص، 41.

³ Jean- Christophe Pic, Philippe Murat, la finance pas à pas, Vuibert, Paris, 2014, p, 64.

يمكن تعريف قرار التمويل بالقرار المتعلق بكيفية اختيار المصادر المتاحة أو التي سوف يتم الحصول عليها (الخصوم وحقوق الملكية)، وذلك من خلال التوزيع الأمثل للمصادر المتاحة للمؤسسة على مختلف أنواع الخصوم وحقوق الملكية بطريقة توازن بين التمويل المناسب في كل بند من بنود الخصوم وحقوق الملكية ودون مبالغة تؤدي إلى زيادة التكاليف أو شح يؤدي إلى تخفيض العوائد التشغيلية، وذلك بشرط عدم الإفراط أو التفريط بهدف الربحية الذي قد يؤدي إلى الخسارة أو الإفلاس¹.

يرتكز قرار التمويل في إيجاد رؤوس الأموال وتحديد التوازن المالي على المدى الطويل للمؤسسة ودرجة تمتعها باستقلالية إدارتها (بمعنى تأثير وتدخل الدائنين في إدارة المؤسسة)، ومن أجل تحديد هذا التوازن لا بد للمؤسسة أن تفاضل بين التمويل الداخلي/ التمويل الخارجي، ومن جهة أخرى التمويل طويل الأجل/ التمويل قصير الأجل، واختيار هيكلها المالي أي المزج بين رأس المال والاستدانة، كما يعتمد قرار التمويل على خصائص متعلقة بالمؤسسة أو تحديات محيطها²:

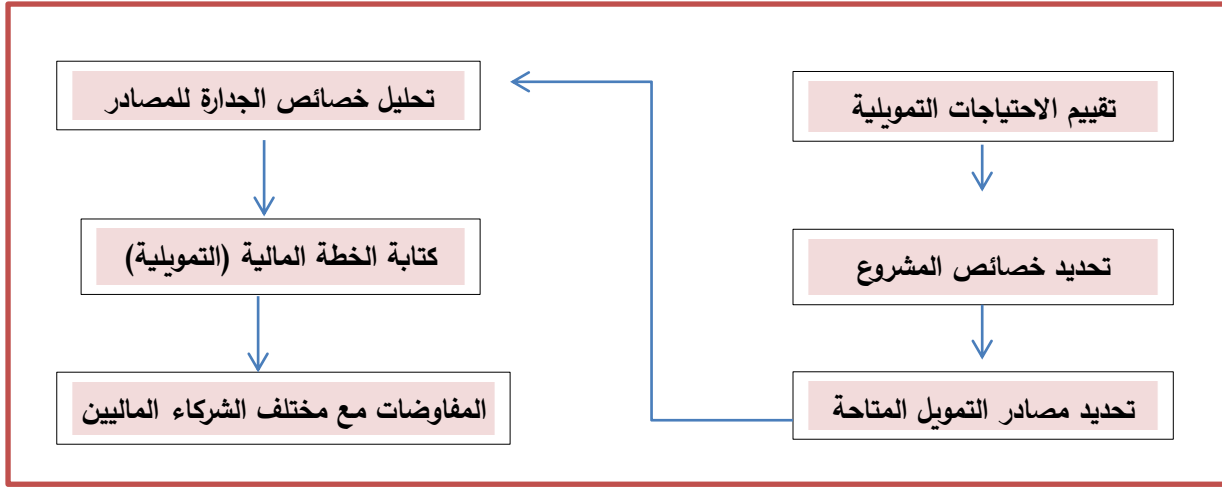
- أهداف المؤسسة المتعلقة بالنمو، ربحيتها ودرجة الخطر؛
 - القيود الموجودة في علاقاتها مع المساهمين، البنوك، المقرضين... إلخ يمكن أن تؤثر في خياراتها؛
 - حالة السوق المالي، تغيرات سعر الفائدة، تخفيض قيمة العملة.
- من أجل نجاح عملية البحث عن التمويل، لا بد من أن يتم بطريقة ممنهجة خاصة في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تجد أحيانا صعوبة في الوصول إلى مصادر التمويل بشروط ملائمة فيمكن لمشروع ما أن لا ينجح في إيجاد التمويل اللازم لتجسيده، إما لأن صاحب المشروع لم يقدمه بشكل جيد، أو لأنه لم يتجه إلى مصدر التمويل الملائم³، وبالتالي لا بد من اتباع الخطوات التالية:

¹ مليكاوي مولود، الاستراتيجية والتسيير المالي، ط1، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2018، ص 127.

² Caroline Emonet, gestion financière, éditions Archétype 82, Université Paris 1, 2015 p, 92.

³ Josée St-Pierre, Rosert Beaudoin, Op. cit, p, 215.

شكل (1-6): مسار البحث عن مصادر التمويل



Source : Josée St-Pierre, Rosert Beaudoin, les décisions d'investissement dans les pme comment évaluer la rentabilité financière, préface de Pierre – André Julien, presses de l'université de Québec, Canada, 2003, p, 215.

مسار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البحث عن مصادر التمويل يبدأ من تقدير الاحتياجات المالية، تحديد خصائص المشروع، تحديد مصادر التمويل المتاحة، تحليل خصائص الجدارة للمصادر المتاحة، كتابة الخطة المالية وأخيراً، المفاوضات مع مختلف الشركاء الماليين كما يلي¹:

1- خصائص المشروع: يتمثل تحديد خصائص المشروع في العناصر التالية:

- تقوم المؤسسة بتحديد حجم المشروع فهو ما يهم بعض مانحي التمويل مثلاً البنوك ترفض منح قروض بمبالغ صغيرة لأنها لا تغطي تكاليف التحليل والمتابعة؛
- نوع الأصول إذا كان المشروع يضم أصول مادية ما يساعد على الحصول على القروض والعكس إذا كان نوع الأصول في المشروع تغلب عليه الأصول غير الملموسة مما يصعب من عملية الحصول على الأموال اللازمة؛

¹ Op.cit, pp, 217- 223.

- مردودية وربحية المشروع، مثلاً شركات رأس المال المخاطر تنتظر عائد يفوق 30% من استثماراتهم وبالتالي احتمال ضعيف أن تقبل بتمويل مشاريع بعائد متواضع، ونفس الشيء بالنسبة للجهات المانحة الأخرى تهتم بالمردودية لأنها تؤثر مباشرة بقدرة المؤسسة على الوفاء بالتزاماتها؛

- الصحة المالية للمؤسسة طالبة التمويل، من خلال التأكد من أن السيولة المتولدة من المشروع الذين يريدون تمويله لن تتأثر بطريقة سلبية بالمشاكل المالية للمؤسسة؛

- المرحلة التي يتواجد فيها المشروع، إذا كان في مرحلة البحث والتطوير أو قبل الانشاء فالقليل من يقبل بتمويل هذه المرحلة فالخطر يكون مرتفع جداً في هذه المرحلة، فقط الشركات المتخصصة كشركات رأس المال المخاطر تقبل بتمويل هذه المرحلة؛

2- تحديد مصادر التمويل: على ضوء خصائص المشروع التي حددت في المرحلة السابقة يتم تحديد مصادر التمويل، فالمؤسسة لا بد أن يكون لديها يقظة مالية للحصول على كافة المعلومات المتعلقة بمختلف مصادر التمويل من أجل الحصول على التمويل اللازم بأفضل الشروط الممكنة؛

3- تحليل خصائص الجدارة للمصادر المتاحة: من خلال مقارنة خصائص المشروع مع معايير الانتقاء لمختلف مصادر التمويل؛

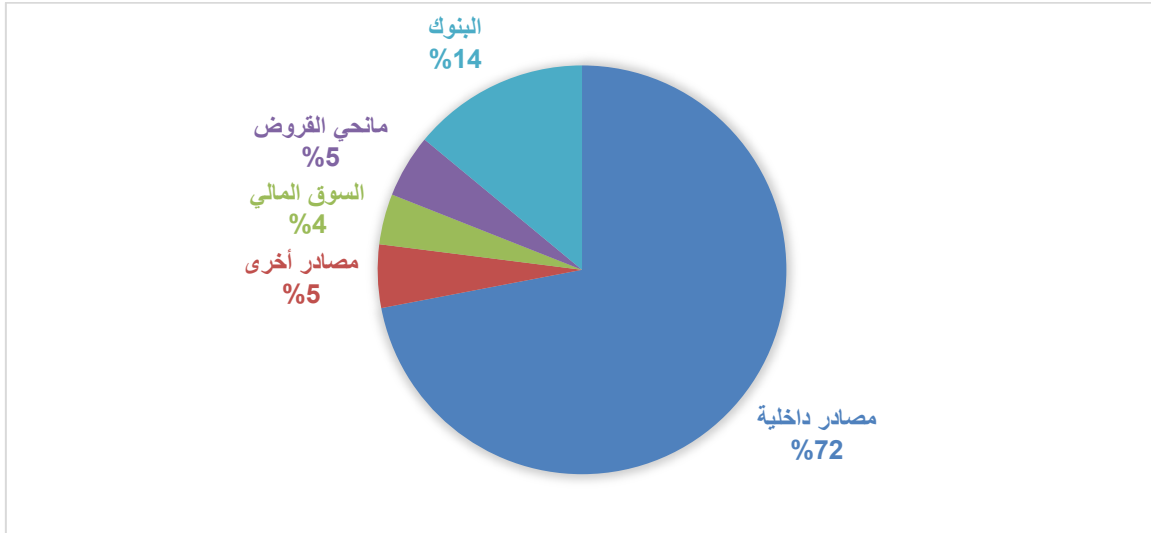
4- المفاوضات مع مختلف الشركاء الماليين: تتمثل هذه المرحلة في المفاوضة على شروط التمويل مع مختلف الجهات المانحة للحصول على التمويل بأفضل الشروط.

هناك عدة تقسيمات لمصادر التمويل، هناك تقسيم يأخذ بعين الاعتبار الزمن فتقسم إلى مصادر تمويل قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل، وهناك تقسيم يأخذ بعين الاعتبار الملكية إلى مصادر تمويل داخلية ومصادر تمويل خارجية، وكذلك تقسيم آخر، مصادر تمويل تقليدية ومصادر تمويل مستحدثة.

المطلب الثاني: مصادر التمويل بالملكية

تعتبر مصادر التمويل الداخلية أهم المصادر التي تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل مختلف عملياتها، نظراً لعدم ارتباطها بشروط تعاقدية خارجية على رأسها البنوك والأسواق المالية التي تفرض شروط صارمة عند تعاملها مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشير دراسة للبنك الدولي (2017) أن 72% من إجمالي الاستثمارات حول العالم تلجأ إلى مصادر التمويل الداخلية، وهذا راجع إلى أن أغلب الاستثمارات هي عبارة عن مؤسسات مصغرة صغيرة ومتوسطة تجد صعوبة في الحصول على التمويل من مصادر خارجية، كما يوضحه الشكل التالي:

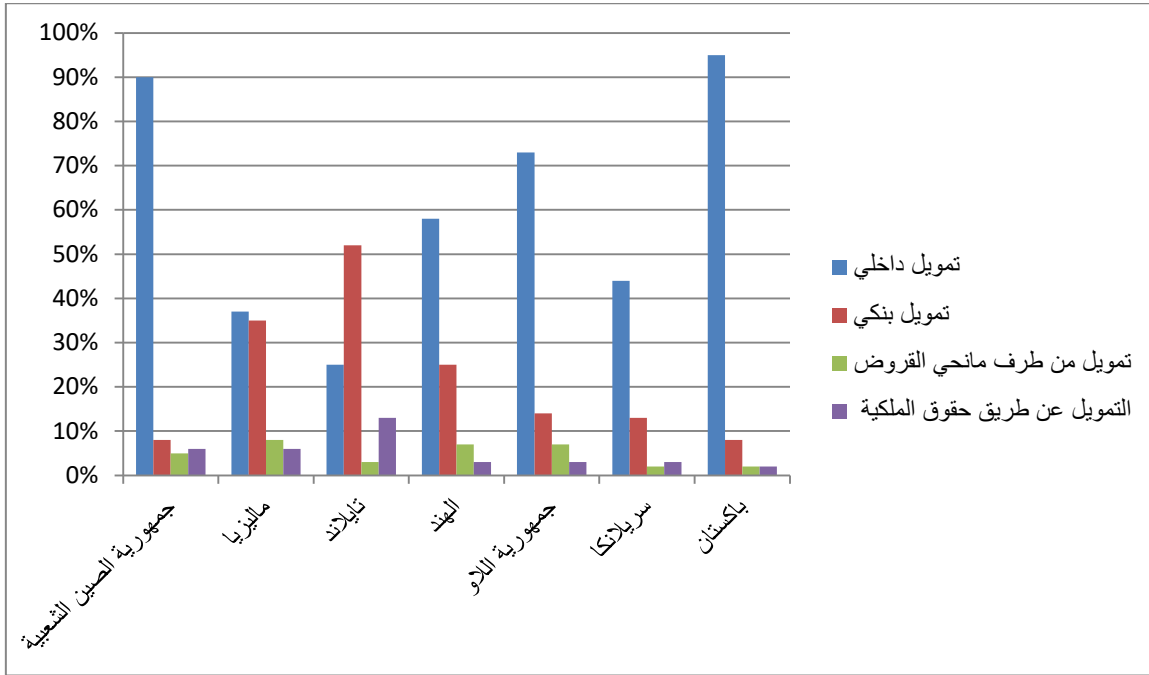
شكل (1-7): مصادر تمويل الاستثمارات



Source: Salma Alibali, Simon Belle, Gillette Conner, What's Happening in the Missing Middle? Lessons From Financing SMEs, World Bank Group, 2017, p, 5.

كما يوضح الشكل التالي مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة من الدول الآسيوية والتي تبين اللجوء الكبير إلى التمويل الداخلي، والذي يفوق أحياناً 90%، ما يؤكد أهمية مصادر التمويل الداخلية ضمن الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

شكل (1-8): مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اسيا



Source: Naoyuki Yoshino, Dean Ganeshan Wignaraja, SMEs Internationalization and Finance in Asia, Asian development Bank Institute, 2015, p, 11.

ما يميز التمويل بالملكية أنه ليس له تاريخ استحقاق ولا توجد مدفوعات لتقييد التدفق النقدي للمؤسسة ولا توجد فائدة لا بد من دفعها، مانحي الأموال (حاملو الأسهم) يملكون جزء من المؤسسة، يهتمون بالحصول على الأرباح، الاستفادة من ارتفاع قيمة المؤسسة والحصول على حق التصويت في مجلس الإدارة العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتفظ بالأرباح الصافية على شكل أرباح محتجزة للمساعدة في تمويل النمو، كما أن ارتفاع قيمة المؤسسة هو نتيجة طبيعية لنجاحها هذا ما ينعكس إيجابيا على حاملو الأسهم الذين يملكون جزء من هذه المؤسسة وبالتالي ترتفع قيمة استثماراتهم¹.

أولا: المدخرات الشخصية

تتمثل المدخرات الشخصية في التمويل المقدم من صاحب المشروع نفسه، سواء في بداية تكوين المشروع أو عند الحاجة إلى التوسع أو لزيادة رأس المال العامل حيث يعزز عندها صاحب

¹ Timothy S. Hatten, small business management entrepreneurship and beyond, South – Western, USA, 5th edition, 2012, p, 222.

المشروع موارده المالية، بتحويل بعض أملاكه الخاصة لخدمة المشروع، وتعتمد نسبة عالية من المؤسسات الصغيرة على هذا النوع من التمويل¹.

ثانياً: التمويل الذاتي (مصادر داخلية)

يقصد بالتمويل الذاتي الأموال المتولدة من العمليات الجارية للمؤسسة أو من مصادر عرضية دون اللجوء الى مصادر خارجية، فهو عبارة عن التمويل المتولد عن مجموع النشاط الاستغلالي والمالي وكذا الاستثنائي للمؤسسة خلال الدورة الإنتاجية والمعبر عنه بقدرة التمويل الذاتي².

يسمى كذلك التمويل الداخلي عن طريق الاحتياطات أو الأرباح المتراكمة في المشروع أو المدخرات الشخصية للمالكين أو الاقتراض والدعم المالي من العائلة أو الأصدقاء أو أحد الأقارب لمالك المشروع يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمويل عمليات التوسع ذاتياً أيضاً من خلال ما يحتجزه صاحب المشروع من أرباح أو من خلال الأموال التي يحتجزها في صورة مخصصات واحتياطات، أو عن طريق سحب الأموال المملوكة لصاحب المشروع³، ويختلف حجم التمويل الداخلي حسب حجم الاستثمار وكذا مدى رغبة المؤسسة في المحافظة على التزاماتها اتجاه الغير ويتكون التمويل الداخلي⁴ من:

$$\text{التمويل الذاتي} = \text{الاحتياطات} + \text{الأرباح المحتجزة}$$

تعد الأرباح المحتجزة المصدر الوحيد للتمويل بالملكية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كون هذه الأخيرة لا تستطيع اللجوء للأسواق المالية من خلال طرح الأسهم والسندات⁵

¹ فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، ط 2، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 204.

² أحمد بوراس، مرجع سابق، ص، 28.

³ مصطفى يوسف كافي، مرجع سابق، ص، 388.

⁴ اسماعيل ابراهيم عبد الباقي، إدارة البنوك التجارية، الطبعة 1، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016، ص، 225.

⁵ أسماء برهوم، مرجع سابق، ص 130.

بحيث تعتبر الأرباح المحتجزة من أقل أنواع التمويل تكلفة وأقلها خطورة وإن كان ذلك مرهونا باتباع الشركة لسياسة حكيمة توازن بين توزيع جزء من الأرباح على المساهمين والاحتفاظ بالجزء الآخر ليشكل موردا ذاتيا لتمويل النمو والتطور في الشركة، فكلما ارتفع معدل توزيع الأرباح كلما قل معدل احتجازها، وقل بالتالي فرصة المؤسسة في تمويل استثماراتها، هذا المصدر قليل التكلفة عديم الشروط، فالأرباح المحتجزة مفروضة بحكم القانون لتكوين الاحتياطات للمساعدة على نمو المؤسسة وزيادة تحسين الوضع الائتماني والقدرة على الاقتراض، ويتميز التمويل عن طريق الأرباح المحتجزة بأنه لا يحتاج إلى جهد كبير أو مفاوضات في الحصول عليه لأنه متاح لكل المؤسسات الربحية وليس عليه شروط تؤثر على الأوضاع الاقتصادية للمؤسسات، كما لا تؤثر على الإدارة القائمة من حيث التغير في عدد الأصوات¹.

وفي حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب الحالات رأس مالها غير مفتوح للمساهمين فغالبا ما تكون ملك لشخص واحد أو ملك لأفراد من عائلة واحدة وبالتالي فإنه هناك سهولة في اتخاذ قرار احتجاز الأرباح ونسبة الأرباح التي يتم توزيعها، فتعتبر الأرباح المحتجزة من اسهل المصادر واقل تكلفة بحيث تتم بدون مفاوضات وعدم وجود الزامية تحقيق العائد المطلوب من طرف حملة الأسهم.

للتمول الذاتي عدة مزايا فهي تمنح استقلالية للمؤسسة اتجاه المؤسسات المصرفية، تقوية الاستقلالية المالية للمؤسسة وإمكانية تجديد الاستثمارات، وفي نفس الوقت لا تخلو من العيوب مثل عدم رضى المساهمين بسبب تدني أقساط الأرباح الموزعة عليهم، وكما يؤدي التمويل الذاتي المرتفع إلى ضعف مردودية الاستثمارات الأقل استعمالا².

ما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفضل هذا النوع من التمويل بشكل خاص واللجوء إليه بشكل نظامي هو ما يوفره لها من استقلالية وحرية يتمتع بها المسير في اتخاذ قراراته الاستثمارية والتمويلية، كما يتميز التمويل الذاتي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

¹ محمد الفاتح المغربي، التمويل والاستثمار في الاسلام، ط1، الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي، مصر، 2018، ص، 23.

² خميسي شبيحة، التسيير المالي للمؤسسة دوس ومسائل محلولة، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2013، ص ص، 107، 108.

باعتماده على مدخرات صغيرة جداً غالباً ما لا تكفي لمواجهة احتياجات هذه المؤسسات من أجل تغطية نفقاتها المختلفة¹، فحسب تقرير (OCDE 2019) فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلجأ إلى التمويل الذاتي لتحقيق استثماراتها وتمويل خزينتها حتى لا تلجأ إلى الاستدانة، بحيث ارتفعت نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تلجأ إلى التمويل الذاتي من 35% سنة 2014 إلى 44% سنة 2018²، وأن العديد من مالكي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يفضلون الاحتفاظ بالسيطرة من خلال عدم اللجوء إلى مصادر التمويل الخارجية³.

المطلب الثالث: مصادر التمويل بالاستدانة

يمكن للمؤسسة أن تحصل على تسهيلات ائتمانية من البنوك التجارية والمؤسسات المصرفية (ائتمان مصرفي) قصير الأجل أو طويل الأجل، والأمر يتوقف على طبيعة حاجة المشروع، وتتعهد المؤسسة بسداد القرض والفوائد المستحقة، ويتحدد شروط السداد وسعر الفائدة في ضوء اعتبارات كثيرة مثل المشروع ومجال أعماله ودرجة المخاطرة الشخصية لصاحب المؤسسة رأس مال المؤسسة، الضمانات المادية التي يمكن تقديمها لضمان عمليات السداد، سمعة المشروع وسعر الفائدة السائد في السوق... إلخ⁴، تعتبر البنوك التجارية العمود الفقري لسوق الائتمان، يقدم أكبر تشكيلة من القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تقدم البنوك نوعين من القروض قروض قصيرة الأجل لشراء المخزون، التغلب على مشاكل السيولة... إلخ وقروض طويلة الأجل لشراء الأراضي والآلات، المباني، تجديد المرافق⁵.

تقدم البنوك التجارية قروض بفوائد، تكون هذه الفوائد مرتفعة في العادة وقد تحدد البنوك التجارية مقدار الاقراض المقدم للمؤسسات لغرض استخدامه في إطار احتياجات راس المال العامل للقيام بالأنشطة، ولا تقدم البنوك التجارية قروض لتغطية نفقات البحث والتطوير والقيام بحملات

¹ أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 32، 33.

² OCDE, Le financement des PME et des entrepreneurs, tableau de bord de l'OCDE 2019, p, 20.

³ Ed Vos, Andy, Sara, Stephe, the happy story of small business financing, journal of banking and finance, Elsevier, 2007, p, 2650.

⁴ مصطفى يوسف كافي، مرجع سابق، ص 389، 390.

⁵ Timothy S. Hatten, op-cit, p, 224.

تسويقية وما يرتبط بها من جوانب فهذه النفقات يفترض أنها تغطي من مصادر التمويل بالملكية¹ مثل الخصوم المتداولة مصادر التمويل قصيرة الأجل، وغالبا ما يستخدم التمويل قصير الأجل لتمويل احتياجات المؤسسة من الأصول المتداولة².

أولا: سوق الاقراض غير الرسمي

تتمثل مصادر التمويل غير الرسمي، في أساليب التمويل التي يكون مصدرها خارج القطاع المالي والمصرفي الرسمي، البنوك والمؤسسات المالية والسوق المالي، بحيث يعتبر مصدر هام من مصادر تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تلجأ إليه تجنباً للشروط التي يفرضها القطاع الرسمي والتي غالبا ما لا تتوفر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كالضمانات التي تفرضها البنوك وشروط الإدراج التي يفرضها السوق المالي:

1- التمويل المقدم من العائلة والأصدقاء: تلجأ العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسرة والأقارب والأصدقاء لطلب التمويل عند الحاجة، وغالبا ما يقدم هؤلاء التمويل دون طلب الضمانات الكبيرة بسبب العلاقة الشخصية مع المالك وغالبا ما تكون هذه القروض بدون فوائد محددة سلفا، وغير محددة بشكل دقيق، ولكن يعاب عليها التدخل المحتمل في إدارة المشروع خاصة إذا كانت المبالغ المقدمة كبيرة، ويمكن أن يكون هذا التمويل مناسبا إذا كان هناك اتفاق داخلي مع المالك على تقديم نسبة معينة من الأرباح لهم مقابل هذه القروض³.

أكثر من ثلثي المشاريع الجديدة في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2010 أو على الأقل جزء منها مولت عن طريق عائلة وأصدقاء المقاول، فالعائلة والأصدقاء أكثر استعدادا للمخاطرة بأموالهم في مشروع مملوك من طرف شخص يعرفونه أكثر من مشروع مملوك من طرف شخص لا يعرفونه، ينظر لهذا التمويل على أنه من حقوق الملكية، كما أنه يخلق مشاكل لا توجد في

¹ طاهر محسن منصور الغالبي، مرجع سابق، ص 263.

² عاطف وليم أندراوس، التمويل والإدارة المالية للمؤسسات، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2006، ص 391.

³ فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص، 204.

مصادر التمويل الأخرى وهي أنه في حالة فشل المشروع ولا يتم إعادة تسديد المبالغ ما يؤدي إلى حدوث مشاكل مع العائلة والأصدقاء¹.

2- مدينو الرهونات (محلات الرهونات): يقدم هؤلاء خدماتهم التمويلية لمن يملك أصولا عينية يمكن تداولها في السوق، فيقومون برهنها رهنا حيازا لدى المقرض، ويحصلون على قرض قصير الأجل بنسبة أقل من قيمة الأصول المرهونة، وإذا قام المقرض بسداد القرض من خلال المدة المحددة يسترد الأصل المرهون وبمجرد انتهاء هذه المدة بدون سداد فان الدائن يستولي على الأصل، والذي لا يهتم بأية معلومات عن المقرض عند الاقتراض لأن الرهن يكفيه مخاطر الائتمان، كما أنه لا يهتم بسبب توقف المدين عن السداد؛

3- اقراض التجار لزبائنهم: يمول التاجر أحد أصحاب الحرف أو المؤسسات المصغرة بمبلغ من المال مقابل التزام المزارع أو الصانع ببيع انتاجه كاملا إلى التاجر، وقد يتفق على تقاضي التاجر فائدة صريحة، أو يراعي ذلك من خلال السعر الذي يشتري به ويكون اقل من سعر السوق².

ثانيا: الائتمان التجاري (قصير الأجل)

يمكن تعريف الائتمان التجاري بأنه وسيلة لشراء المواد والسلع والمعدات والحصول على الخدمات وتأجيل موعد تسديد أثمانها، وذلك لعدم قدرة صاحب المشروع على دفع قيمتها نقدا حيث أن الحصول على الائتمان من الموردين من أجل شراء المواد والسلع هو الأكثر استخداما وانتشارا وقد يوفر التمويل جزءا من احتياجات رأس المال العامل، وبالتالي فإن سياسة الائتمان (البيع والشراء بالدفعات والاقساط) غالبا ما تخدم الطرفين (البائع والمشتري)، حيث يهدف البائع لزيادة حجم مبيعاته وبالتالي أرباحه والحفاظ على عملائه ومكانته في السوق وتحقيق النمو

¹ Timothy S. Hatten, op-cit, p, 231.

² عواطف محسن، تطوير برامج التمويل الإسلامي للمؤسسات المصغرة والصغيرة في الجزائر دراسة تقييمية مقارنة لتجارب بعض الدول الإسلامية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قسدي مرباح، ورقلة، 2020/2019، ص 76.

والاستمرارية في ممارسة نشاطه التجاري رغم شح الموارد المالية لديه ما يجنبه توقف مشروعه وتخفيض تكاليف انتاجه ويحافظ على سمعته في السوق¹.

تختلف أهمية هذا المصدر للتمويل من مؤسسة لأخرى بحسب مقدرتها على الشراء بالدين من الموردين والذي يعتمد بدوره على قدم المؤسسة في التعامل مع المورد، حجم الشركة، أهليتها الائتمانية، ومدى رغبة الإدارة في الاستفادة من هذا النوع من التمويل، فالشركات الأقدم والأكبر حجما والأكثر ملائمة مالية لديها استطاعة أكبر على الاستفادة من التسهيلات التي يقدمها الموردون من المؤسسات الصغيرة الحديثة العهد وذات الأهلية الائتمانية الضعيفة، كذلك قد لا ترغب بتحمل تكاليف هذا النوع من التمويل وتفضل الشراء نقدا بأسعر أقل، يعتبر الائتمان التجاري الذي يقدمه الموردون مصدرا ليا للتمويل فإذا كان موردو المؤسسة يبيعونها مواد أولية بشروط بيع اجل معينة وكانت المؤسسة تستفيد من هذا المصدر للتمويل، فإن التمويل من هذا المصدر يزداد ليا بزيادة حجم المشتريات تبعا لزيادة مبيعاتها وانتاجها²، كما تعتمد قدرة المؤسسة على الاستفادة من هذا النوع من التمويل على عدة عوامل أهمها حجم المؤسسة وأهليتها الائتمانية ورغبة إدارة المؤسسة في استخدام هذا المصدر وبصورة عامة فإن المؤسسات الكبيرة والأكثر خبرة في التعامل مع الموردين والأكثر حجما من حيث الأصول والنشاط والأكثر ملائمة مالية تتمتع بمقدرة عالية في الاستفادة من هذا النوع من مصادر التمويل مقارنة بالمؤسسات صغيرة الحجم³.

تكلفة هذا التمويل مرتفعة حيث لا يمكن لصاحب المشروع أن يستفيد من الخصومات المشروطة بالدفع النقدي، كما أن الموردين يقومون بزيادة الأسعار في حالة عدم الدفع النقدي، هذا النوع من التمويل يتناسب والاحتياجات التمويلية التشغيلية ولا يناسب التمويل الرأسمالي والذي يحتاج إلى تمويل أكبر مما يمكن أن يتم الحصول عليه من خلال الائتمان التجاري⁴، كما أن

¹ جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو عيد، إدارة المشاريع الصغيرة، اليازوري للنشر والتوزيع، الأردن، 2004 ص، 103.

² محمد أيمن عزت الميداني، مرجع سابق، ص، 480.

³ عبد القادر محمد أحمد عبد الله، خالد عبد العزيز السهلاوي، مرجع سابق، ص، 358.

⁴ ضياء الناروز، المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بين وسائل التمويل التقليدية والإسلامية دراسة مقارنة ط1، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2015، ص ص، 55، 56.

التركيز على ضرورة الحصول على الائتمان التجاري تقلل من فرص اختيار المورد المناسب، حيث تتم المفاضلة بين الموردين الذين يقبلون بمنح المشروع الائتمان التجاري¹.

ثالثاً: قروض الاستغلال (الائتمان المصرفي)

تكون قروض الاستغلال وفق نشاط المؤسسة، فنجد في دورة استغلال المؤسسات التجارية تمتد من شراء البضائع إلى غاية بيعها، بينما دورة المؤسسات الانتاجية تبدأ بشراء المواد الأولية وتنتهي ببيع المنتجات تامة الصنع مروراً بالتخزين وتحويل المواد عبر مختلف مراحل الانتاج، أما في دورة مؤسسات الخدمات فلا تخزين كونها تشمل على أقصر دورة استغلال، فمن الملاحظ أنه كلما كانت قيمة رأس المال العامل كبيرة كلما كانت الحاجة أقل إلى ديون قصيرة الأجل والعكس صحيح².

ويأخذ الائتمان المصرفي إحدى الصورتين، الصورة الأولى مبلغ إجمالي تحصل عليه المؤسسة مرة واحدة، على أن تقوم بالوفاء بقيمة الائتمان والفوائد في التواريخ المتفق عليها، أما الصورة الثانية فهي مبلغ إجمالي يمثل حد أقصى لما يمكن أن تحصل المؤسسة خلال فترة معينة (خط ائتمان) على أن يكون لها الحق في الحصول على المبلغ كله مرة واحدة أو على دفعات وكقاعدة عامة يمكن للمؤسسة الحصول على دفعات متعاقبة من القروض حتى جملة الأموال المقترضة إلى الحد الأقصى المتفق عليه، وعندئذ لا يمكنها الحصول على أية قروض إضافية³.

رابعاً: الاستئجار:

يعرف الاستئجار على أنه عملية يقوم بموجبها البنك أو أي مؤسسة مالية أو مؤسسة تأجير مؤهلة قانوناً لذلك، بوضع الآلات أو معدات أو أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة

¹ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص، 173.

² خبابية عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية 2013، ص، 213.

³ أحمد بوراس، مرجع سابق، ص، 38.

على أساس الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق عليها تسمى "ثمن الإيجار" ¹

عندما تحتاج المؤسسة أصول معينة كالمعدات مثلاً، بدلاً من شرائها مباشرة من البائع يمكنها أن تلجأ للبنك لشراؤها ثم تأجيرها للمؤسسة، البنك الذي يملك هذا الأصل ويؤجرها للمؤسسة يسمى المؤجر (مالك الأصل)، والمؤسسة التي تستأجر هذا الأصل من البنك وتستعمله تسمى المستأجر (مستخدم الأصل)، هو شكل من أشكال الاقراض، المستأجر يستعمل الأصل لكن لديه التزام مالي اتجاه المقرض، كما أن الملكية القانونية للأصل تعود للمؤجر ².

للاستئجار نوعان، التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي:

1- التأجير التمويلي: يعتبر عقد التأجير التمويلي إحدى وسائل التمويل الخارجي متوسط وطويل الأجل يقوم هذا العقد على فكرة التمويل العيني والذي من خلاله يستطيع المشروع الحصول على ما يحتاج إليه من أصول رأس مالية سواء عند بداية التأسيس أو لدى إحلال وتجديد المعدات دون أن يستنفذ الموارد المالية الموجودة لديه في حالة شراء هذه الأصول، حيث يلجأ المشروع إلى إحدى الشركات المتخصصة في مزولة نشاط التأجير التمويلي، تلتزم شركة التأجير التمويلي بشراء الآلات والمعدات التي يحددها المشروع، ومن المورد الذي يختاره وبما يتفق مع احتياجاته على أن تؤجرها له حسب المدة المتفق عليها، وهي في العادة مدة طويلة الأجل ³.

2- التأجير التشغيلي: يستخدم المستأجر الأصل خلال مدة زمنية قصيرة مقارنة بالعمر الإنتاجي لهذا فإن ملكية الأصل تبقى لدى الجهة المؤجرة، بحيث يوجد فصل كامل بين ملكية الأصل الفعلية واستعمال المؤجر للأصل، وتحمل المؤسسة المؤجرة مسؤولية الصيانة وتوريد قطع غيار للمؤسسة المستأجرة، يستخدم هذا النوع من التأجير في حالة السلع التي تتعرض لتغيرات تكنولوجية سريعة ما يدفع المستأجر إلى عدم الاحتفاظ بها طيلة فترة عقد التشغيل، كما يمكن تجريب الأصل ومن ثم تحويل العقد إلى تأجير تمويلي، كما أنه أسلوب يهتم بسد حاجات النشاط الاستغلالي من التمويل

¹ غربي حمزة، براق محمد، مرجع سابق، ص، 41.

² Peter Atrill, financial management for decision makers, 5th edition, Prentice Hall, 2009, p, 237.

³ نجوى إبراهيم البدالي، عقد الإيجار التمويلي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2005، ص، 10.

وبالتالي فهو أكثر ملائمة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ينصب جل اهتمامها بمعالجة الإنتاج من أجل التسريع في وتيرة النشاط متجنباً في ذات الوقت الآثار السلبية التي تفرزها متغيرات النشاط الاقتصادي المحيط بها¹.

يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تستفيد من التأجير كمصدر خارجي للتمويل لأن هذا الأخير يتمتع بعدة مزايا وإيجابيات تتمثل في²:

1- سهولة الاقتراض: يمكن الحصول عليه بسهولة أكبر من غيره من القروض طويلة الأجل، في العادة المقرض يشترط بعض الضمانات وسجل أو مسار مربح للمؤسسة (profitable track record) قبل منح القرض للمؤسسة، لكن في المقابل المؤجر يؤجر الأصول للمؤسسة الجديدة دون الحاجة إلى البحث في مسارها واستعمال الأصل المؤجر كضمان للمبالغ المستحقة؛

2- التكلفة: يمكن للتمويل الإيجاري أن يكون ذو تكلفة معقولة، لأن الأصل المؤجر يستخدم كضمان، هذا ما يخفض من التكاليف الإدارية للمؤجر من خلال عدم وجود إجراءات التحقق من المستأجر؛

3- المرونة: يمكن للتمويل الإيجاري أن يمنح تمويل مرونة أكبر، أين يوجد تغيرات سريعة في التكنولوجيا، إذا كان الخيار الإلغاء يمكن دمجها في عقد الإيجار، فيمكن للمؤسسة مع وجود هذا الخيار أن تستثمر في تكنولوجيا جديدة عندما تكون متوفرة، هذا ما يساعد المؤسسة على تجنب التقادم؛

4- التدفقات النقدية: بدلاً من شراء الأصول مباشرة يعني أنه هناك تكاليف يمكن تجنبها، بحيث يمكن ترتيب مدفوعات الإيجار تكون منخفضة في السنوات الأولى من عمر الأصل، مما يخفض من التدفقات النقدية الخارجة.

¹ غربي حمزة، براق محمد، مرجع سابق، ص، 43.

² Peter Atrill, op-cit, p, 238.

التأجير يمكنه التغلب على مشكلة التمويل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال تمكينها اقتناء الأصول الرأسمالية اللازمة لها مقابل دفع قيمة إيجاريه على فترات تصل إلى تغطية عمر هذه الأصول، وتجنب عبئ دفع القيمة الكاملة في بداية المشروع¹.

خامسا: مؤسسات التأمين:

أصبحت شركات التأمين مصدر أساسي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أهم السياسات الائتمانية التي تقدمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترتكز على المبالغ المدفوعة في أقساط التأمين، بحيث تقرض 95% من قيمة المدفوعات النقدية المستلمة، يتمثل الضمان لهذا الإقراض في المبلغ الذي تم دفعه مسبقا، مؤسسات التأمين تقرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمبالغه الخاصة، لأن خطر التخلف عن السداد تقريبا معدوم، أما سعر الفائدة فغالبا ما يكون موافيا للغاية، وعادة ما يتم تقليل مبلغ التغطية التأمينية بمبلغ القرض².

سادسا: شركات رأس المال المخاطر:

رأس المال المخاطر (capital-risk) هو وسيلة تمويل خاص توفر رؤوس الأموال للمؤسسات الناشئة المبتكرة ذات مستوى عالي من التكنولوجيا (start-up)، عرفته الجمعية الوطنية الأمريكية لرأس المال المخاطر (NVCA) بأنه استثمار في رؤوس أموال خاصة طويل الأجل، في مؤسسات ذات احتمال عالي للنمو يقوم به مستثمرين مختصين، الهدف من رأس المال المخاطر هو الرفع من قيمة المؤسسة، يأخذ مستثمري رأس المال المخاطر مساهمات في رأس المال الاجتماعي للمؤسسة، هو استثمار متوسط - طويل الأجل، في المتوسط من 3 إلى 5 سنوات، كما أنهم لا يقدمون التمويل اللازم فقط بل يتدخلون في تسيير المؤسسة الممولة ونقل كل خبراتهم في التسيير³.

¹ ضياء الناروز، مرجع سابق، ص، 122.

² Timothy S. Hatten, op.cit, p, 227.

³ Emmanuelle Dubocage, Dorothée Rivaud-Danset, le capital-risk, la Découverte, Paris, 2006, p, 7.

يعتبر أسلوب التمويل برأس المال المخاطر حديث نسبياً، بحيث أن أول شركة لرأس المال المخاطر ظهرت سنة 1946 وهي الشركة الأمريكية للبحث والتطوير (American research and Development association) من طرف الأستاذ George Doriot وهو استاذ في جامعة هارفارد للاقتصاد، بحيث قامت هذه الشركة بالاستثمار في شركات ذات مستوى عالي من الخطر في شركات ناشئة التي تعتمد على التكنولوجيا بعد الحرب العالمية، بعد نجاح هذه الشركة في الاستثمار في حوالي 70000 مشروع خلال 26 سنة من تواجدها والتي بلغت قيمتها 335 مليون دولار عرف أسلوب التمويل برأس المال المخاطر انتشار واسع، بحيث طور كوسيط هام في السوق المالي، يقدم رأس المال للمؤسسات التي تعاني من عجز في جذب التمويل اللازم، هذه المؤسسات تكون بالخصوص صغيرة وناشئة تعاني من مستوى عالي من عدم التأكد، كما أنها تملك نسبة قليلة من الأصول المادية، وتنشط في سوق يتميز بتغير مستمر شركات رأس المال المخاطر تقوم بتمويل هذه المؤسسات بالرغم من وجود مستوى عالي من الخطر¹.

قدّرت قيمة صناعة رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية نهاية سنة 2019 ما قيمته 136,5 بليون دولار متجاوز سقف 130 بليون دولار للسنة الثالثة على التوالي²، كما أنه منذ 2014 يتم انشاء 8000 مؤسسة ناشئة ذات نمو عالي كل سنة³.

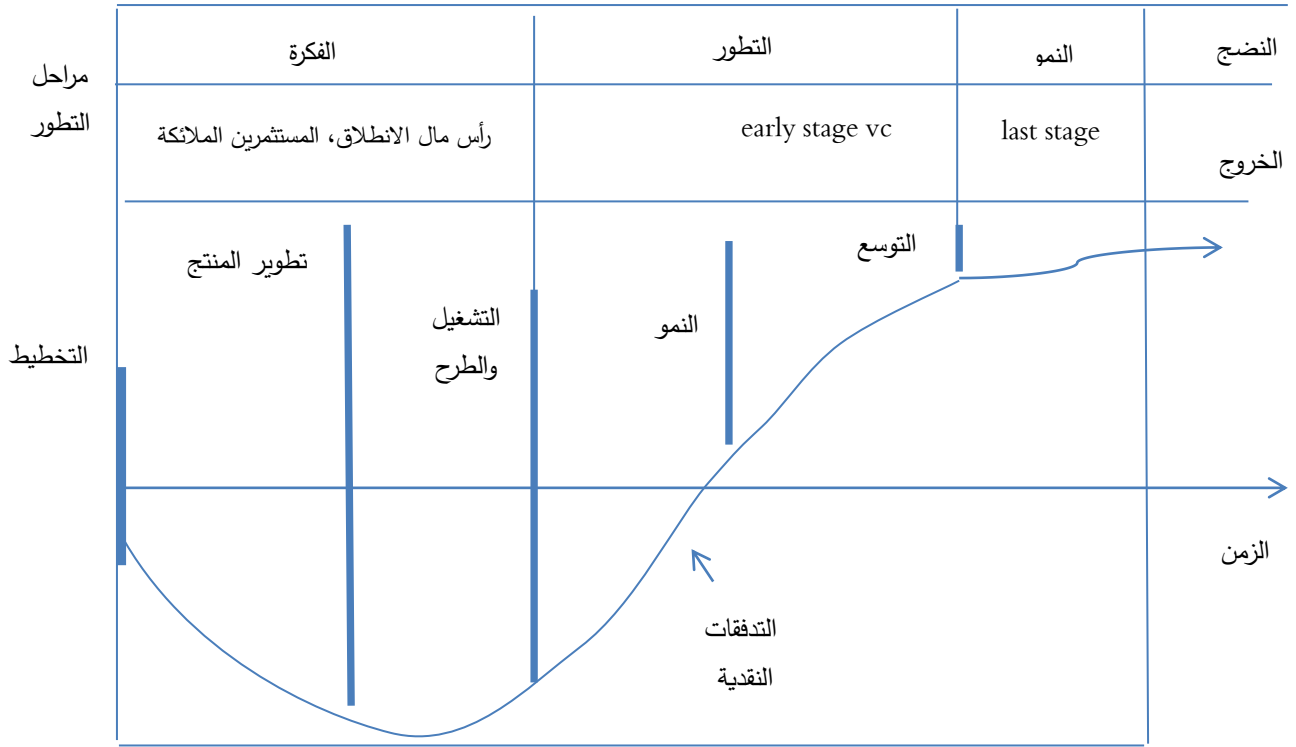
تمول شركات رأس المال المخاطر كل مراحل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، بدايتاً من مرحلة الفكرة والتخطيط والبحث والتطوير، إلى مرحلة الإدراج في السوق المالي، كما هو موضح في الشكل التالي:

¹ Paul Gompers, Josh Lerner, the venture capital revolution, the journal of economic perspectives, vols 15, N°2, 2001, pp, 145- 146.

² www.nvca.org , 14/01/2020.

³ National Venture Capital Association Yearbook, 2019, p, 5.

شكل (1-9): مراحل تمويل شركات رأس المال المخاطر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source : National Venture Capital Association Yearbook, 2019, p, 7.

نلاحظ من هذا الشكل أن شركة رأس المال المخاطر ترافق المؤسسة من مرحلة الفكرة والتخطيط للمشروع، في هذه المرحلة يكون التدخل عن طريق رأس مال البذرة أو ما يسمى رأس مال الانشاء، وهو التمويل الذي يقدم في المراحل الأولى للمشروع، أو عن طريق المستثمرين الرعاة (business angel)؛

المستثمرين الملائكة هم الأفراد الذين يستثمرون في رأس المال المخاطر، في كثير من الأحيان يكسب المستثمرين الملائكة الأموال من شركاتهم الخاصة ويبحثون عن الإثارة والعوائد المالية من الاستثمار في أعمال ومشاريع الآخرين استثمارات المستثمرين الملائكة غالباً ما تكون غير رسمية (informal)، تشمل معايير الاستثمارات التي يدخلون فيها بوجود انطباع جيد من فريق العمل الإداري، العوائد المالية المتوقعة والترابط مع مهاراتهم الخاصة¹.

¹ Ruth Bender, Keith Ward, corporate financial strategy, 2nd edition Butterworth – Heinemen 2002, p, 24.

فشركة رأس المال المخاطر ترافق المؤسسة حتى المراحل المتقدمة من عمرها، فبعد مرحلة التخطيط تأتي مرحلة تطوير المنتج ثم طرحه في السوق فالتوسع إلى غاية مرحلة النضج أين يكون خروج شركة رأس المال المخاطر من المؤسسة وغالبا ما يتم الخروج عن طريق إدراج المؤسسة في البورصة.

المطلب الرابع: محددات هيكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن للمؤسسة أن تمزج بين مختلف مصادر التمويل التي تطبقها إليها سابقا، والذي يعبر عنه بالهيكل المالي وهو عبارة عن التوليفة التي تختارها المؤسسة لتمويل عملياتها والتي تسعى أن تكون بأقل التكاليف الممكنة والوصول إلى الهيكل المالي الأمثل.

يتأثر الهيكل المالي للمؤسسة بعدد من العوامل منها حجم المؤسسة، المردودية، الضمانات (هيكل الأصول)، طبيعة القطاع، معدل النمو، حيث تتغير التركيبة التمويلية للمؤسسة كما ونوعا بتغير حجم المؤسسة (صغيرة أو متوسطة أو كبيرة) وتتأثر كذلك بطبيعة القطاع العاملة فيه ووتيرة النمو في الأنشطة... إلخ¹.

لا بد من الإشارة إلى أن هناك فرق بين الهيكل المالي financial structure وبين هيكل رأس المال capital structure، بحيث يقصد بهيكل رأس المال الأسهم العادية، الأسهم الممتازة والأرباح المحتجزة، بينما هيكل التمويل مزيج من المصادر التمويلية طويلة وقصيرة الأجل، وعليه فإن هيكل رأس المال = الهيكل المالي - الخصوم المتداولة، غير أنه شاع مصطلح هيكل رأس المال بدلا من الهيكل المالي لكون معظم الشركات تعتمد على مصادر التمويل طويلة الأجل أكثر من مصادر التمويل قصيرة الأجل².

يقصد بالهيكل المالي أو التمويلي للشركة توليفة مصادر التمويل التي اختارتها الشركة لتغطية استثماراتها ويتكون الهيكل المالي للشركة من مجموعة العناصر التي تشكل جانب الخصوم

¹ إلياس بن ساسي، الخيارات الاستراتيجية لنمو المؤسسة الأسس النظرية لعملية المفاضلة بين البدائل الاستراتيجية للنمو، دار وائل للنشر، ط1، 2011، ص، 244.

² حكيم بوحرب، دور أساليب التمويل المستحدثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة تحليلية لمحددات التمويل برأس المال الاستثماري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص، 78.

في الميزانية العمومية سواء كانت هذه العناصر طويلة الأجل أم كانت قصيرة الأجل، سواء كانت أموال دين (اقتراض) أو أموال ملكية، ويختلف الهيكل المالي، عما يسمى هيكل رأس المال الذي يتضمن فقط مصادر التمويل طويلة الأجل ممثلة في القروض طويلة الأجل والسندات إلى جانب حقوق الملكية¹.

كما يمكن تعريف هيكل رأس المال بأنه مزيج من الديون طويلة الأجل وحقوق الملكية التي تستعمل لتمويل الأصول الإنتاجية للمؤسسة، الدين هو ترتيب تعاقدى بين المؤسسة والمدينين والذي يشمل أصل القرض والفوائد المرتبطة بها وتاريخ الاستحقاق، أما الأسهم تحدد الملكية، فهدف المؤسسة في هيكل رأس المال هو المفاضلة بين الدين / الأسهم والتي تحددها الإدارة، تحديد نماذج لهيكل التمويل من خلال المفاضلة بين الديون / الأسهم يعتبر صعب ومعقد وذلك لاختلاف تحديد العوامل المؤثرة في عملية اتخاذ القرار²، أما هيكل التمويل الأمثل، هو المزيج التمويلي الذي يعظم من قيمة المؤسسة، وهناك العديد من وجهات النظر فيما إذا كان فعلاً يوجد هيكل تمويلي أمثل³.

تتمثل محددات هيكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في:

1- الحجم: حجم المؤسسة دائماً ما يستعمل كمحدد لقرار هيكل التمويل وذلك لعدة أسباب، منها كونه يشكل فارق للوصول إلى التمويل الخارجي وسوق الائتمان، فرص الاستثمار والأخطار المتعلقة بالتوسع وكذلك تكاليف التعاقد المرتبطة بالتمويل الخارجي والتي تكون مرتفعة للمؤسسات الأصغر حجماً والتي تتعزز في حالة الضائقة المالية أو الإفلاس⁴، فأغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلجأ إلى المصادر الداخلية في مراحلها المبكرة من دورة حياتها، وكلما كبرت المؤسسة في الحجم والعمر، لا بد أن يكون لها قدرة أكبر للوصول إلى المصادر الخارجية للتمويل وهذا لأن

¹ عاطف وليم أندراوس، مرجع سابق ، ص، 401.

² Zane Swanson, Bin Srimidhi, Ahmed Seetharaman, the capital structure paradigm evolution of debt / equity choices, Praeger, London, 2003, p, 2.

³ H. Knet, Gerald S.Martin, op.cit, p, 2.

⁴ Denis Fort, Lucas Ayres Barros, Wilson Toshiro Nakamura, op.cit, p, 354.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأكبر حجماً وعمراً، لديها أصول تستغل كضمانات للحصول على التمويل¹؛

2- الأصول المادية (الأصول الملموسة): يمكن اعتبار الأصول الملموسة كمعيار لمستوى الضمانات التي يمكن للمؤسسة أن تقدمها للمقرضين، النسبة المرتفعة للأصول الثابتة إلى مجموع الأصول يمنح للمقرضين نسبة عالية من الأمان بحيث يمكن تسهيل الأصول في حالة الإفلاس وبالمقابل، النسبة المنخفضة للأصول الثابتة إلى مجموع الأصول يمنح القليل من الضمانات للمقرضين في حالة الإفلاس، وبما أن الأصول تجعل من الديون أقل خطورة فهي تؤثر في هيكل رأس المال²؛

3- الخطر: الخطر لا بد وأن يرتبط سلباً بالاستدانة، باعتبار احتمالات الفشل والافلاس والذي يمثله إلى حد كبير ارتفاع معدل الفائدة وتكاليف الافلاس المتوقعة عندما تقترب المؤسسة من مستويات الرفع الخطير³؛

4- مردودية المؤسسة: تشير الدراسات إلى أن ارتفاع مستوى المردودية يعطي للمؤسسة قدراً أكبر من المرونة في تغطية التزاماتها المالية فهناك علاقة عكسية بين مردودية المؤسسة ونسبة الاقتراض، ما يجعل المؤسسة تتجنب الاعتماد على الاقتراض، إذ أن زيادة المردودية يؤدي إلى زيادة الأرباح المحتجزة وبالتالي اعتماد المؤسسة بدرجة أقل على الأموال المقترضة وبالتالي المؤسسة الأكثر مردودية تعتمد على التمويل الذاتي، وبالتالي تكون العلاقة بين المردودية والمديونية علاقة عكسية⁴؛

5- المرونة والملائمة: المقصود بالمرونة قدرة المؤسسة على تعديل أو تكيف هيكلها المالي مع الاحتياجات المالية التي تنشأ في الظروف التي تواجهها، وتعتمد درجة المرونة التي تتميز بها المؤسسة على عدد من العوامل تتعلق بالتكاليف الثابتة والشروط المنصوص عليها في اتفاقيات

¹ Ed Vos, Sara, Stephe, op. cit, p, 2651.

² Wolfgang Bessler, Wolfgang Drobetz, Robin Kazemieh, factors affecting capital structure decisions. (H. Kent and Gerald S. Martin, capital structure and corporate financing decisions theory evidence and practice, the Robert W. Kolb series in finance, John Wiley and Sons, 2011 p, 24.

³ Denis Fort, Lucas Ayres Barros, op. cit, p, 355.

⁴ أسماء برهوم، مرجع سابق، ص، 114.

القروض وشروط الوفاء بالدين والطاقة الاستيعابية للمؤسسة على الاقتراض ولن تستطيع المؤسسة تحقيق المرونة إلا بتكاليف اضافية وعليها مقارنة تلك التكاليف مع المنافع المتحصل عليها، أما الملائمة يقصد بها ملائمة مصادر التمويل للأصول المستخدمة، فالأصول الثابتة لا بد أن تمويل بقروض طويلة الأجل وأموال الملكية، والأصول المتداولة يجب أن تمويل عن طريق الديون قصيرة الأجل¹.

التمويل بالاستدانة من المصادر الأساسية لتمويل الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة قصيرة الأجل لتمويل دورة الاستغلال للمؤسسة، لانخفاض تكلفتها وسهولة الحصول عليها مقارنة بالقروض طويلة الأجل والتي غالبا ما يصعب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوصول إليها وتوفير شروط الجهات المقرضة كالضمانات وسعر الفائدة المرتفع، وهو ما يشكل عائق أمامها لتمويل النمو وعند رغبتها في التوسع ودخول أسواق جديدة.

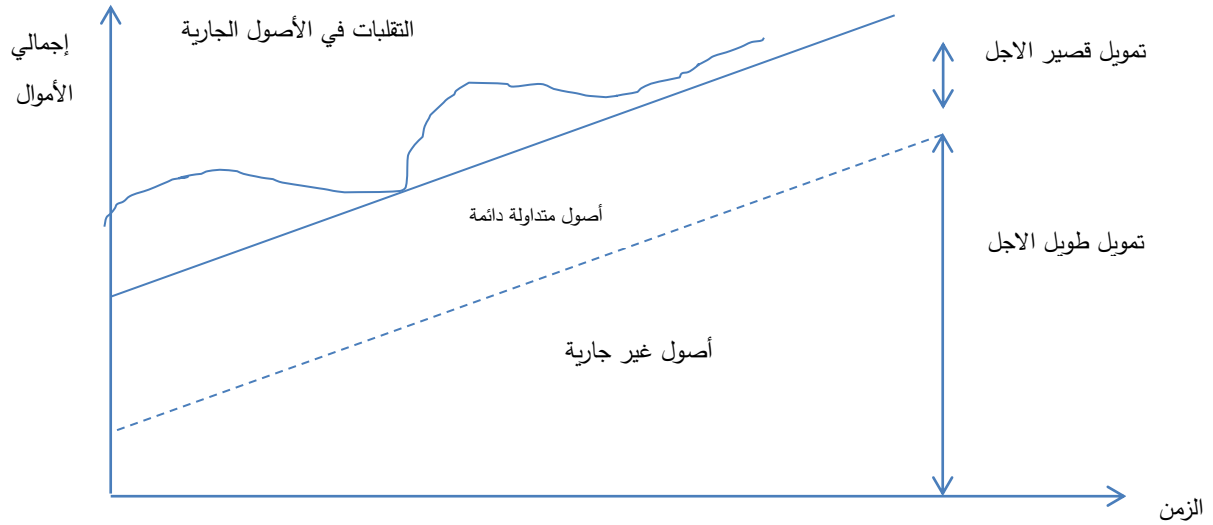
فلا بد من الإشارة إلى انه على المؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة أن تأخذ نقطتين أساسيتين عند اتخاذ قرار التمويل بقروض قصيرة الأجل أو طويلة الأجل وهي طبيعة الاصول وسعر الفائدة²:

1- طبيعة الأصول: بمعنى أنه على المؤسسة أن تربط بين نوع القرض مع طبيعة الأصول الموجودة، الديون طويلة الأجل لا بد أن تمويل الأصول التي تكون جزء من قاعدة النشاط الدائم للمؤسسة، تضم الأصول الثابتة (غير الجارية) وبعض من الأصول الجارية، أما الأصول الجارية تمويل بقروض قصيرة الأجل لأن هذه الأخيرة تكون أكثر مرونة، بحيث يمكن أن تجمع الأموال في غضون مهلة قصيرة، كما هو موضح في الشكل التالي:

¹ عبد القادر محمد أحمد عبد الله، مرجع سابق، ص، 445.

² Peter Atrill, op.cit, 248.

شكل (1-10): متطلبات التمويل القصيرة وطويلة الأجل



Source: Peter Atrill, financial management for decision makers, 5th edition, Prentice Hall, 2009, p248.

كل الحاجات التمويلية الدائمة للمؤسسة لا بد وأن تمول بمصادر تمويل طويلة الأجل، فقط الأصول الجارية المتقلبة في فترة قصيرة تمول بمصدر تمويلي قصير الأجل.

2- سعر الفائدة: سعر الفائدة المدفوعة عن القروض طويلة الأجل دائماً ما تكون مرتفعة عن تلك المدفوعة عن القروض قصيرة الأجل، هذا ما يجعل القروض قصيرة الأجل أكثر جاذبية لتمويل المؤسسة.

الاستدانة من الموارد المالية الضرورية، حيث تلجأ المؤسسة إلى الاستدانة الخارجية بالرغم من ارتفاع مستوى القدرة على التمويل، ويتوقف حجم الاستدانة تبعاً لمعدل نمو النشاط تحت قيد تكلفة الاقتراض وهدف الاستقلالية المالية، رغم ما للاستدانة من أهمية في تمويل الاحتياجات المالية، إلا أن ذلك مرتبط بعوامل وقيود مالية تفرض على المؤسسة التقليل من حجم الاستدانة وأهم هذه العوامل¹:

¹ مليكاوي مولود، مرجع سابق، ص، 27.

1- نسب الهيكلية: هي قاعدة تقليدية تستخدم لتثبيت الهيكل المالي تجنباً للمخاطر التي يمكن أن تمس الوضعية المالية؛

2- تغطية المصاريف المالية: ارتفاع مستوى الاستدانة يؤدي إلى زيادة المصاريف المالية الأمر الذي يؤثر سلباً على النتائج المحققة والتي تسبب تدهوراً في القدرة على التمويل الذاتي، لذا لا بد من مراقبة نسبة الاستدانة إلى القدرة على التمويل الذاتي، كما يمكن مقارنة المصاريف المالية إلى رقم الأعمال، ومن ثم اتخاذ قرار الاستدانة أو التخفيض من الاستدانة؛

3- خطر العسر المالي: يعتبر العسر المالي من أهم المخاطر المالية وأكثرها حدة والذي يزيد احتمال تحققه عند اللجوء المعتبر للاستدانة ومن أجل تفادي هذا الخطر ينبغي إعداد تقديرات للخرينة على المدى القصير والمتوسط والطويل من أجل التحكم في مستوى التدفقات المالية للخرينة.

فعندما يقرر المقاول طلب التمويل الخارجي لا بد أن يكون قادراً لا ثبات جدارته الائتمانية لمقدمي الأموال المحتملين، الدليل التوجيهي الذي يتم استعماله من طرف العديد من المقرضين هو ما يسمى « 5Cs » Five CS of credit، وهي¹:

1- القدرة (capacity): تشير إلى قدرة مقدم الطلب على تسديد القرض، غالباً ما يقدر بواسطة فحص مقدار النقدية (cash) والأوراق المالية المتوفرة أو المتاحة، والتدفقات النقدية التاريخية والمتوقعة للمؤسسة وحجم القروض الموجودة مسبقاً لدى المؤسسة تؤخذ كذلك بعين الاعتبار؛

2- رأس المال (capital): يعبر رأس المال عن القوة المالية الشخصية لمقدم الطلب، من خلال معرفة ما يملكه المقاول خارج المؤسسة (القيمة الصافية للمؤسسة)؛

3- الضمانات (collateral): الأصول المملوكة من طرف طالب التمويل الذي يمكن أن يكون كضمان للسداد إذا لم يتم تسديد القرض بحيث يمكن للمقرض مصادرة الأصول المرهونة، قيمة الضمانات لا تركز على القيمة السوقية للأصول لكن بالأحرى، تكون قيمتها منخفضة للأخذ في

¹ Timothy S. Hatten, Op.cit, pp, 216 – 218.

الحسبان القيمة التي سيحصل عليها إذا تم تسييل الأصول والذي يكون في الغالب أقل من القيمة السوقية؛

4- الشخصية أو السلوك (character): شخصية طالب التمويل تعتبر مهمة في أنه يشير إلى استعداده الواضح لسداد القرض، يتم الحكم على الشخصية في المقام الأول على أنماط السداد السابقة لطالب التمويل، لكن المقرض يأخذ في عين الاعتبار عوامل أخرى كالحالة الاجتماعية ملكية السكن... إلخ وكذلك التعاملات السابقة بين البنك وطالب التمويل يؤثر في اختيار العوامل في تقييم مقدم طالب التمويل الجديد؛

5- الشروط (conditions): المناخ الاقتصادي العام في وقت طلب القرض قد يؤثر على قدرة مقدم الطلب على سداد القرض، فالمقرضين في العادة يكونون مترددين أكثر في تقديم الائتمان في أوقات الركود الاقتصادي.

المبحث الثالث: النظريات المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

منذ خمسينات القرن الماضي تطورت الدراسات والبحوث حول هيكل رأس مال الشركات وكان فضاء للعديد من البحوث من خلال العديد من الدراسات النظرية والقياسية، Modigliani & Miller (1958) الذين اقترحوا فكرة أن التمويل غير مرتبط بكفاءة السوق، Jensen & Meckling (1976) فسروا قرارات هيكل التمويل ووصفوه بالـ "puzzle" من خلال اعتبار أن الموظفين يتم تعيينهم لمتابعة أهداف أصحاب الشركات لكن في الواقع هم منحازين نحو الحفاظ على مصالحهم الخاصة، ومنذ ذلك الحين ظهر عنصر سلوكي سمي بتكلفة الوكالة والذي تم إضافته إلى معادلة هيكل رأس المال، هذا المشكل في تعارض المصالح عززه (1977) Leland & Pyle الذي كشف عن عدم تماثل المعلومات بين المسيرين والمستثمرين في عملية تقييم الشركات، وبعدها كل من Myers & Majluf (1984) قدموا نظرية باسم « POT » Pecking Order Theory أي التمويل السلمي أو الهرمي، تفيد أن عدم تماثل المعلومات تدفع الشركات إلى تفضيل تمويل أنشطتها بمواردها الداخلية ثم اللجوء إلى الديون، ثم في الأخير تلجأ إلى إصدار أسهم كحل واختيار أخير وأكثر حداثة كل من Baker & Wurgler (2002) قدموا نظرية قائمة على استغلال عدم كفاءة الأسواق المالية من طرف مسيري الشركات، أين الشركات سوف تميل إلى طرح أسهم جديدة كلما

كان الفرق بين قيمتها المحاسبية وقيمتها السوقية مواتية بما فيه الكفاية، هذا ما يسمى بتوقيت سوق الأسهم¹ (Equity Market Timing)، كل هذه النظريات مرتبطة مباشرة بالضرائب، عدم تماثل المعلومات، مشاكل الوكالة وتكاليف الإفلاس².

المطلب الأول: نظرية الوكالة والإشارة Agency and Signaling Theory

تعتبر نظرية الوكالة والإشارة الأساس الذي بنيت عليه جميع النظريات، فكل الباحثين الذين حاولوا تفسير السلوك المالي للمؤسسات أخذوا بعين الاعتبار الفصل بين الملكية والإدارة وما ينجم عنها من مشاكل وعدم تماثل في المعلومات بين مختلف الأطراف الذين ينشأ بينهم عقد وكالة من خلال المفاضلة بين مصادر التمويل التي تمنح تحكم وسيطرة أكثر على إدارة المؤسسة.

نظرية الوكالة تسلط الضوء على تضارب المصالح التي يمكن أن تنشأ بين فئات مختلفة من مانحي رأس المال وبين المساهمين والمستثمرين، وتستند على وجه الخصوص على فرضية أن مصالح المساهمين (الأصيل) والمسريين (الوكيل) متعارضة وأن هذا الأخير يتصرف بطريقة انتهائية عن طريق السيطرة على بعض المعلومات تهرباً من الأصيل³؛

مفهوم الوكالة تطرق إليه Ross (1973) فهو عبارة عن عقد أين الطرف الأول والذي يسمى الأصيل (principal) يحول إلى طرف ثاني يسمى الوكيل (agent) حقوق اتخاذ القرارات وبالتالي تتأسس بين الأصيل والوكيل علاقة تسمى علاقة الوكالة أو تفويض⁴، ما ينتج عنه ما يسمى بمشكل الخطر الأخلاقي (moral hazard) هذا المصطلح يشير إلى احتمال أن الوكيل لا يقدم المجهودات الكافية (يعمل ضد مصلحة الأصيل)، هذا الجهد سيؤثر بدوره على الربح المتوقع للأصيل، ففي العقد من المستحيل أن نجد بند يلزم على بذل أقصى المجهودات فالمجهودات يمكن

¹ Denis Forte, Lucas Ayres Barros, Wilson Toshiro Nakamura, op. cit, p, 350.

² H.Kent Baker & Gerald S.Martin, capital structure and corporate financing decisions theory evidence and practice, the Robert W.Kolb series in finance, John Wiley and sons, 2011, p2.

³ Anne Stévenot, la gouvernance des entreprises financées par capital-investissement, 14eme conférence internationale de management stratégique, France, 2005, p 2.

⁴ Willy Xavier Noel Baneni, la gouvernance de la relation société de capital-risque et petite et moyenne entreprises échantillon Africain, mémoire présenté à l'université de Québec, Canada, Avril 2015, pp 48-49.

ملاحظتها لكن لا يمكن التحقق منها، وفي المقابل يمكن إدراج الحوافز في العقد مقابل المجهودات المبذولة¹؛

فقد يسعى الوكيل كذلك إلى تحسين أمنه الوظيفي عن طريق العمل على الحد من إمكانية إفلاس الشركة، هذا الصراع يمكن أن يقلل من العائد المحتمل للأصيل، وللتقليل من هذه الآثار السلبية يتحمل الأصيل تكاليف وكالة، تكاليف الوكالة هي التكاليف المرتبطة برقابة ومراجعة أداء الوكيل كما أن هذه التكاليف قد تنشئ فرص ضائعة نتيجة فرض قيود على تصرفات الوكيل كما يمكن أن يكون الوكيل مقيد لا يستطيع العمل بشكل سريع والذي قد يمكن أن يكون في مصلحة الأصيل².

فمشكل عدم تماثل المعلومات هو نتيجة لوجود مشكلة الوكالة، فعدم تماثل المعلومات هو العامل الرئيسي الذي يؤدي إلى ارتفاع تكلفة رأس المال الخارجي في نماذج الديون والتمويل بالأسهم³، فمن خلال موقع الوكيل يمكن أن يعلم أكثر من الأصيل عن الوضعية الحالية والمستقبلية المتوقعة للشركة وأكثر من المستثمرين الخارجيين⁴.

أما نظرية الإشارة ، فهي نظرية تقوم على فرضية قوية وهي أن المسيرين في المؤسسة يملكون معلومات أكثر من ممولي الشركة، بمعنى أن المسيرين على دراية بتوقعاتهم حول التدفقات النقدية المستقبلية المحتملة للمؤسسة والحالة التي تتواجد فيها، في هذا المنظور، أي إشارة تصدر من مسيري المؤسسة تجعل المستثمرين يعتقدون أن التدفقات أحسن من المتوقع، أو أن الأخطار ستكون منخفضة، وبالتالي فالمستثمرين دائماً في محاولة للبحث عن إشارة تسمح لهم بتأمل مردودية مرتفعة أو خطر أقل، فالاستدانة إذا إشارة قوية للربحية المتوقعة، لكن أيضاً إشارة قوية على الخطر بوجود احتمال عدم القدرة على الوفاء بالدين، والرفع من رأس المال تقود إلى انخفاض في أسعار الأسهم، قدرت من خلال الأبحاث بمتوسط 3٪ ، هذا ما اشار إليه Ross بحيث أن أي

¹ Douglas J.Cumming, Sofia A.Johan, venture capital and private equity contracting an international perspective second edition, Elsevier, London, 2014, p 47.

² Edgar Norton, capital structure and small growth firms, the journal of entrepreneurial finance, volum 1, article 6, 1991, p, 162.

³ Robert J.Wuebker, American venture capital in a post-American world, a thesis submitted for the degree of doctor of phylosophy, management, institute Troy, New York, 2009, p 25.

⁴ Edgar Norton, Op.cit, p163.

تغيير في السياسة المالية للمؤسسة يؤدي إلى التغيير في تصور الشركة من قبل المستثمرين وبالتالي يشكل إشارة للسوق¹.

وهذا ما أكدته (Neil Seitz 1982) أن مشكل الوكالة والإشارة يظهران من خلال عدم الحصول على المعلومة، التأكد منها وتحليلها بدون تكاليف، ويمكن استعمال هيكل رأس المال لإرسال إشارات للمستثمرين حول توزيع عائد المؤسسة بحيث يمكن استخدام هيكل التمويل لحل مشاكل الوكالة والإشارة².

من أجل التقليل من عدم تماثل المعلومات، المطلعين (الوكيل) قد يختارون إرسال إشارات مالية للأصيل والمستثمرين الآخرين للشركة، نظرية الإشارة تشرح كيف يمكن لبعض التصرفات الإدارية أن تنقل معلومات هامة حول افاق الشركة المستقبلية وحول قرارات الوكلاء فيما يتعلق باستخدام التدفق النقدي الحر للشركة (free cash flows)، مثلاً الديون تعطي إشارة جيدة بحيث تلزم الشركة بجدول دفع ثابت والاعتقاد أن المساهمين سيستفيدون من الرفع المالي³.

هذا ما أشار إليه كل من Myers & Majluf 1984 من خلال تطرقهم لفكرة عدم تماثل المعلومات التي تنشأ بين المساهمين والمسيرين، وفي نفس الوقت قاموا بالتمييز بين المساهمين القدماء والمساهمين الجدد وكيف تتعامل الإدارة مع هذا الإشكال، فالمسيرين لديهم معلومات داخلية والتي تكون جد مفصلة، وفق هذه النظرية إذا كان المسيرين يعملون وفق مصالح المساهمين القدماء سوف يرفضون إصدار أسهم جديدة حتى لو كان ذلك يعني فقدان فرصة استثمارية جيدة، هذا ما يسمى بتكلفة المساهمين القدماء (the cost of old shareholders)، بحيث يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من المسيرين أو الإدارة⁴:

¹ Pierre Vernimmen, finance d'entreprise théorie et pratique de la finance, 4eme édition, Dalloz, Paris, 2000, pp, 586, 587.

² Neil Seitz, shareholder goals firm goals and firm financing decisions, financial management, vol 11, n°3, 1982, p, 21.

³ Edgar Norton, op. cit, p, 163.

⁴ Stewart C. Myers, Nicholas S. Majluf, corporation financing and investment decisions when firms have information the investors do not have, national bureau of economic research, working paper, n°1396, Cambridge, July, 1984, pp, 3-6.

1- تعمل الإدارة بهدف تحقيق مصلحة كل المساهمين وتتجاهل أي تضارب للمصالح بين المساهمين القدماء والجدد؛

2- تعمل الإدارة بهدف تحقيق مصلحة المساهمين القدماء ويفترض أنها تتصرف بطريقة سلبية أي يتم تضييع فرص استثمارية؛

3- تعمل الإدارة بهدف تحقيق مصلحة المساهمين القدماء، لكن يفترض أنها تتصرف بعقلانية أكثر لتحقيق توازن في محفظتهم الاستثمارية.

هذا النموذج يركز على عدم تماثل المعلومات فالإدارة التي تعمل وفق مصالح المساهمين القدماء تميل إلى الاعتماد على مصادر التمويل الداخلية، وتفضيل الدين على حقوق الملكية إذا كان التمويل الخارجي مطلوب، فالتمويل الخارجي باستخدام الديون أفضل من التمويل عن طريق الأسهم¹.

نستنتج مما سبق مدى أهمية نظرية الوكالة، وكيف تؤثر على السلوك والقرارات المالية في المؤسسة فوجود عقد وكالة وتضارب في المصالح وعدم تماثل في المعلومات يجعل اتخاذ القرارات المالية وإيجاد التوليفة التي تحقق التوازن في الهيكل المالي عملية صعبة ومعقدة.

المطلب الثاني: النظريات المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات

سنستطرق في هذا المطلب إلى أهم النظريات المفسرة للسلوك المالي، حسب التسلسل الزمني لظهورها وكما أن كل نظرية جاءت مكملة للنظرية السابقة لها، فأغلب الباحثين أكدوا أن هذه النظريات هي الأهم وأساس النظريات المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات، كما نشير أيضا أن الهدف من ظهور هذه النظريات هو تفسير السلوك المالي للمؤسسات عند اختيار الهيكل المالي لتعزيز من قيمة المؤسسة، فهناك نظريات أكدت وجود علاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة ونظريات أخرى ترى أنه لا توجد علاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة.

¹ Op-cit, pp, 15-38.

أولاً: مودغلياني وميلر (1958)

مودغلياني وميلر (1958) في مقالهم الأول "the cost of capital corporation finance and the theory of investment" أول من أشار إلى أنه في غياب الضرائب وتكاليف الإفلاس فإن قيمة المؤسسة لا تتحقق عن طريق هيكل رأس المال¹، فقيمة المؤسسة مستقلة عن هيكل رأس المال بفرضية وجود شروط منافسة صارمة وسوق رأس مال مثالي، وبالتالي فالمسيرين لا يستطيعون تغيير قيمة الشركة أو تكلفة رأس المال عن طريق هيكل رأس المال، فقرارات هيكل التمويل ورأس المال لا تعزز من قيمة المساهمين²، ففي عالم مثالي بدون ضرائب التغيير في الرفع المالي لا بد أن لا يكون له أي تأثير على قيمة المؤسسة³.

يقصد بسوق رأس المال المثالي، أو كفاءة السوق كمفهوم نظري الذي يفترض أنه لا يوجد عدم تماثل في المعلومات ولا خطر أخلاقي (moral Hazard)، ولا تكاليف إفلاس، هذا ما يتوقع منه النتائج التالية⁴:

- 1- لا يهم هيكل رأس المال (أي هيكل رأس المال لا يتأثر به)؛
- 2- أسعار الأوراق المالية تساوي القيمة المتوقعة للأرباح المستقبلية؛
- 3- القرارات الاستثمارية وقرارات هيكل رأس المال مستقلة (Fisher 1930) وكل المشاريع الاستثمارية بصافي قيمة حالية (NPV) موجبة ينبغي القيام بها.

لكن بعدها العديد من الباحثين انتقدوا هذا التوجه لأن افتراضات هذه النظرية لا تنطبق على أرض الواقع، بحيث أنهم يفترضون أن هيكل رأس المال الأمثل يكون بالمفاضلة بين الوفر الضريبي وتكاليف الإفلاس⁵، على اعتبار أن المؤسسات تدفع الضرائب، فقام كل من مودغلياني وميلر بإصدار مقال جديد سنة 1963، لتصحيح الخطأ في المقال الأول لسنة 1958، موسوم بـ

¹ Neil Seitz, op.cit, p 20.

² H.Kent Baker & Gerald S.Martin, op.cit , p2.

³ Ed Vos, Carolyn Forlong, The agency advantage of debt over the life cycle of the firm, The journal of entrepreneurial finance, volume 5, 1996, p 196.

⁴ Anton Miglo, capital structure in the modern word, Palgrave Macmillan, Canada, 2016, p6.

⁵ Neil Seitz, op.cit, p20.

" corporate income taxes and the cost of capital " وذلك بإضافة متغير آخر وهو الضريبة في تحديد هيكل رأس المال، بحيث أن القيمة السوقية للمؤسسة لا بد أن تكون متناسبة مع عوائدها المتوقعة الصافية من الضرائب، من خلال الميزة الضريبية للتمويل بالديون¹، فمن خلال كون تكاليف الديون تمنح وفر ضريبي ومنه فهي توفير درع ضريبي فقيمة المؤسسة التي تعتمد على الديون (leveraged firm) لا بد أن تكون أعلى من قيمة المؤسسة التي لا تعتمد على الديون (unleveraged firm) بقدر القيمة الحالية لجميع الدروع الضريبية للفائدة في المستقبل²، فمدغلياني وميلر في مقالهم التصحيحي الثاني يشجعون على استعمال الديون كطريقة لتخفيض تكاليف التمويل من خلال فوائد الديون التي تمنح الوفر الضريبي عكس الأسهم التي لا تمنح هذه الميزة فهيكل راس المال ذو مستوى استنادة عالي يؤدي إلى تخفيض تكاليف التمويل الإجمالية³.

ففي ظل مجموعة من الفرضيات برهن كل من مودغلياني وميلر بأن قيمة المؤسسة تتأثر إيجابيا وسلبيا كلما زادت نسبة الاستدانة في الهيكل المالية، فالأثر الإيجابي هو ما توفره الاستدانة من وفر ضريبي الذي يؤدي لرفع القيمة السوقية للمؤسسة، أما الأثر السلبي فهو ظهور تكاليف الإفلاس التي تؤدي إلى خفض القيمة السوقية للمؤسسة كلما زادت نسبة الاستدانة في الهيكل المالية⁴

ثانيا: نظرية التبادل أو المفاضلة (التوازن) Trade-off Theory (Kraus and litzenberger) (1973)

هي نظرية مستمدة من نظرية "مودغلياني وميلر" تفترض أن المؤسسات تحدد هيكل رأس مالها عند النقطة أين يتساوى الوفر الضريبي مع الديون وتكاليف الفشل المالي والإفلاس، أي بمعنى آخر هيكل التمويل الأمثل يتمثل في المفاضلة بين المزايا الضريبية للديون وتكاليف الفشل المالي والإفلاس، ونسبة الديون المستهدفة تختلف من مؤسسة لمؤسسة، بحيث أن المؤسسات ذات

¹ Franco Modigliani, Merton H. Miller, corporate income taxes and the cost of capital, a correction, The American Economic Review, vol 53, n°3, 1963, p442.

² Eyup Basti, Nizamettin Bayyurt, factors affecting capital structre choice new evidence from Turkish non-financial listed companies, Journal of business Economics and finance, Volume 8, issue 1, 2019, p54.

³ Edgar Norton, op. cit, p, 168.

⁴ غربي محمد، براق محمد، مرجع سابق، ص، 144.

أصول مادية كافية (safe assets) لابد وأن يكون لديها نسبة ديون أعلى من المؤسسات التي لا تملك أصول مادية كافية (risky assets)، وبالمقابل الشركات غير المربحة مع أصول مادية غير كافية لا بد وأن تلجأ إلى التمويل بحقوق الملكية، على سبيل المثال: مؤسسات التكنولوجيا المتطورة (high-tech) ذات نمو مرتفع أصولها غير كافية (risky assets) وأغلب أصولها غير مادية فمن المفروض أن تستعمل ديون أقل¹، فالمؤسسة حسب هذه النظرية تختار النسبة المستهدفة من الديون من خلال المفاضلة بين الوفر الضريبي للديون مع تكاليف الإفلاس والعسر المالي².

فكرة تكلفة الإفلاس تشير إلى أن الإفراط في الديون في هيكل رأس مال المؤسسة يزيد من احتمال الإفلاس وبما أنها عملية مكلفة (الإفلاس) فإن حافز زيادة الديون لابد أن يتوقف على تكاليف الإفلاس المستقبلية المحتملة³.

كما أن هذه النظرية عكس "مودغلياني وميلر" فالاختيارات المالية تكون أساسا في تعظيم فائدة المساهمين (في مصلحة المساهمين) عن طريق تعظيم القيمة السوقية للمؤسسة، وبهذا فتضارب المصالح بين مختلف الأطراف المشاركة في التمويل (المسيرين، الملاك، الدائنين) غير موجود ومصلحة الوكلاء ثابتة ومحترمة من طرف الوكيل⁴.

ثالثا: نظرية التمويل السلمي (Myers 1984, Mayers and Majluf) Pecking Order Theory (1984)

اقتُرحت هذه النظرية لأول مرة من طرف Mayers and Majluf 1984 ثم Myers 1984 وهي تركز على مفهوم عدم تماثل في المعلومات بين المطلعين على الشركة (firm insiders) وغير المطلعين (firm outsiders) مما يؤدي إلى مشاكل الاختيار المضاد (adverse selection) بحيث سيكون للمسيرين معلومات أكثر حول القيمة الحقيقية لأصول الشركة والاحتمالات المستقبلية للنمو أكثر من المستثمرين الخارجيين، كما أن هذه النظرية ليس لها توقعات حول نسبة

¹ Eyup Basti, Nizamettin Bayyurt, op. cit, pp, 54,55.

² Stewart C.Myers, financing of corporations, Handbook of the economics of finance, July, 17, 2002, p2.

³ Anton Miglo, Op.cit, p, 22.

⁴ Meryem Aabi, The Pecking Order Theory and SMEs financing insight into the Mediterranean Area and a study in the Moroccan context, Mohammed V University, Morocco, Volume 7, N°2, 2014, p 193.

الاستدانة المثلى فهي تفترض أن هيكل رأس مال المؤسسة هو نتيجة لمتطلبات التمويل طوال الوقت ومحاولة للتقليل من تكاليف الاختيار المضاد، هذه النظرية ترتب مصادر التمويل حسب درجة تأثرها بعدم تماثل المعلومات أين مصادر التمويل الداخلية (internal funds) تكون أقل من الأسهم من حيث تكلفة الاختيار المضاد¹.

هذه النظرية ترى أنه لا يوجد هيكل تمويلي أمثل، التمويل الخارجي مكلف لأن المسيرين لديهم معلومات أكثر حول أفاق المؤسسات من المستثمرين الخارجيين والمستثمرين يدركون ذلك فحسب Mayers & Majluf يقوم المستثمرون (يتصرفون بعقلانية) بتخفيض سعر الأسهم عندما يقوم المسيرين بطرح الأسهم بدلا من الديون، ولتجنب هذه التخفيض يقوم المسيرين بتجنب اللجوء إلى الأسهم كلما أمكن ذلك، وبالتالي فهذه النظرية ترى بأن المسيرين يتبعون طريقة متدرجة في التمويل، أولا التمويل الذاتي ثم الديون المحفوفة بالمخاطر ثم أخيرا اللجوء إلى الأسهم، وفي حالة عدم وجود فرص استثمارية تقوم المؤسسات باحتجاز الأرباح من أجل تجنب الاضطرار إلى زيادة التمويل الخارجي في المستقبل²، فعدم تماثل المعلومات بين المؤسسة وشركائها الماليين هي المسؤولة عن وجود هذا التدرج في التمويل فهي تعالج الحاجة الملحة إلى التمويل في سياق معلومات غير متماثلة بحيث تركز على اللجوء إلى المصادر الداخلية قبل اللجوء إلى المستثمرين الخارجيين كما أن هذه النظرية وفي إطار عدم تماثل المعلومات تميز بين حالتين من المسيرين³:

1- الحالة الأولى: المسير يعمل وفق مصالح المساهمين الحاليين، ونظرا لعدم التماثل القوي في المعلومات في هذه الحالة وتقديم التقارير المرتبطة بإصدار الأسهم، الأفضلية ستذهب إلى الأموال الداخلية للشركة ثم الأموال الخارجية ثم الديون ثم الأسهم، مع تفضيل الديون قليلة المخاطرة قدر المستطاع وفق Mayers and Majluf 1984 في هذه الحالة يكون التسلسل وفق المنطق التالي: التدفقات، ديون قليلة المخاطرة، ديون محفوفة بالمخاطرة ثم زيادة رأس المال في آخر المطاف؛

2- الحالة الثانية: هدف المسير تعظيم مصلحته من خلال السمات التالية، أجور مرتفعة استهلاك واستخدام سلع وخدمات لأغراض شخصية، العلاوات... إلخ سيقوم المسير باتباع التسلسل

¹ Wolfgang Bessler, Wolfgang Drobetz, Robin Kazemieh, op. cit, p, 20

² Malcolm Baker, Jeffrey Wurgler, Market timing and capital structure, the journal of finance, vol LVII, N°1, FEB, 2002, p26.

³ Meryem Aabi, Op.cit, p, 195.

التالي: التدفقات، زيادة رأس المال والديون، ويشير Mayers أن هذا النوع من السلوك قد يكون محدود من خلال اليقظة المستمرة والصارمة للمساهمين.

كما اعتبر Mayers أنه من الصعب تحديد هيكل رأس المال الأمثل للمؤسسات بالرغم من النظريات التي تطرقت لهذا الموضوع واقتصرت على اعطاء المشورة فقط للشركات بشأن هيكل رأس المال الأمثل عندما نعجز عن تفسير القرارات الحالية ووصفه بالـ «Puzzle»، وأنه ضد فكرة "ميلر" التي تتمثل في حيادية القرارات التمويلية بحيث يفترض "ميلر" كما تطرقنا إليها سابقاً، أن بعض أنماط وعادات التمويل التي تتخذها المؤسسة ليس لها أي تأثير مادي على قيمة الشركة، بل بالعكس يرى Mayers ان المستثمرين يهتمون بخيارات المؤسسة التمويلية لأن أسعار الأسهم تتغير عندما يتم الاعلان عن الخيار، ويمكن تفسير هذا النغير بأنه تأثير للمعلومات وليس بالتمويل بحد ذاته¹.

في هذا المقال The capital structure puzzle 1984 قام Myers بإجراء بعض التعديلات في نظريته Pecking Order والتي قام بها على اساس عدم تماثل المعلومات وتكاليف العسر المالي من خلال النقاط التالية²:

1- قد تخطط الشركات لتغطية جزء من مصاريف الاستثمار العادية من خلال قرض جديد، لكن بدون الإفراط في ذلك للحفاظ على الديون الامنة وذلك للأسباب التالية:

أ- لتجنب أي تكاليف مادية للضائقة المالية؛

ب- الحفاظ على هامش مالي في شكل قوة الاقتراض الاحتياطي (reserve borrowing power) وهذا يعني أنه باستطاعتها اللجوء إلى الاقتراض في حالة ما احتاجت إليه مجدداً؛

ت- من وقت لآخر تستنفذ الشركة قدرتها على اصدار ديون امنة، وعندما يحدث هذا تتحول المؤسسة إلى الأوراق المالية أقل خطورة أولاً، الديون الخطرة قبل الأسهم العادية (risky debt before common stock).

¹ Stewart C. Myers, The capital structure puzzle, the journal of finance, vol XXXIX, n°3, July, 1984, p, 576.

² Stewart C. Myers, op.cit, pp, 589, 590.

2- متوسط نسبة الديون يختلف من صناعة لصناعة بسبب مخاطر الأصول، أنواع الأصول ونفس الشيء بالنسبة لمتطلبات الأموال الخارجية.

رابعاً: الخيارات الإدارية ودورها في اتخاذ قرار هيكل التمويل Sidney & Gordon 1987

يرى كل من Sidney & Gordon 1987 أن دراسة هيكل التمويل يجبنا على تساؤل حول كيف نمول المؤسسة، الديون أو الأسهم (Equity versus debt) وهو اساس القرارات المالية والتي يجب أن تكون على المدى الطويل، لا يوجد اتفاق حول مستوى استدانة المؤسسة الذي لا بد أن تعتمد عليه لتعظيم ثروة المساهمين، أو مسألة ما إذا كان لهيكل رأس مال المؤسسة أي تأثير على قيمتها، ولعدم وجود اتفاق حول هذه المسألة قدمت الاقتراحات التالية¹:

حسب كل من Wiston & Brigham 1981 أشاروا إلى أن مستوى الديون/ الأسهم في المؤسسة يركز على الخطر المالي الذي تتعرض له المؤسسة، وقيمة تحمل هذه المخاطر هي تحقيق عائد على الاستثمار أعلى لأصحاب المؤسسة وهذا العائد مرتبط مباشرة مع الخطر المالي (financial risk) وهذا ما يساهم في تحديد هيكل رأس المال.

الاقتراح الثاني هو أن أهداف الإدارة العليا سوف يؤثر في هيكل رأس مال الشركة كما أشار Andrews 1980 إلى أن أهداف الإدارة تختلف من مؤسسة لمؤسسة وأن القرارات الاستراتيجية لا بد وأن تتسجم مع هذه الأهداف، كما أن مستوى الاستدانة لا بد أن تسهل الوصول إلى أهداف الإدارة، النموذج التمويلي يرى أن الهدف الوحيد للإدارة العليا هي تعظيم ثروة المساهمين، لكن هناك دراسات تبين أن هذه الأهداف ممكن أن تختلف بحيث يمكن أن يكون لهم هدف آخر أكبر من الربحية، مثل دراسة Mueller 1972، وجد أن النمو أكثر أهمية من تعظيم الأرباح لبعض المسيرين.

الاقتراح الثالث، الإدارة العليا تفضل أن تمول احتياجات المؤسسة عبر الموارد الداخلية أكثر من المقرضين الخارجيين أو حتى مساهمين آخرين، فالإدارة العليا لا ترى في هيكل رأس

¹ Sidney L. Barton & Paul J. Gordon, corporate strategy useful perspective for the study of capital structure, the academy of management review, vole, 12, n°1, Janv, 1987, pp , 68-73.

المال أنه كيف بصمرة شاملة على الخطر / العائد للشركة وفي أهدافها الخاصة، لكن أيضا كيف يمكن أن يؤثر في التحكم ومرونة الإدارة العليا في قدرتها على اتخاذ القرارات.

الاقتراح الرابع، نزعة المخاطرة (risk propensity) لدى الإدارة العليا والسياق المالي المحدد للمؤسسة تؤثر في حجم الديون.

الاقتراح الخامس، الشروط المالية للمؤسسة، خاصة من حيث صلته بالخطر، الرقابة الادارية والمرونة لديها تأثير على الخيارات الادارية لهيكل رأس المال.

هذا البحث توصل إلى أن قرار هيكل رأس المال هو نتيجة للخيارات الادارية، هذه الأخيرة ترتكز على قيمة وأهداف الإدارة.

خامسا: نظرية التوقيت " (Baker and Wurgler 2002) Market timing Theory

يرى كل من Maclon و Jeffrey ، 2002 أن هيكل رأس المال الحالي مرتبط بصورة كبيرة بالقيمة السوقية التاريخية، فالمؤسسة تفضل طرح أسهم جديدة عندما تكون قيمتها السوقية مرتفعة نسبة إلى القيمة الدفترية والقيمة السوقية السابقة، فمفهوم التوقيت Equity market « timing مهم جدا في السياسة المالية للشركات، فالدراسات حول القرارات التمويلية تبين أن المؤسسات تميل إلى طرح أسهم جديدة بدلا من اللجوء إلى الاستدانة عندما تكون القيمة السوقية مرتفعة نسبة إلى القيمة الدفترية والقيمة السوقية السابقة وتميل إلى إعادة شراء الأسهم عندما تكون القيمة السوقية منخفضة، أي أن المؤسسات تطرح الأسهم عندما تكون تكلفة الأسهم منخفضة نسبيا وتقوم بإعادة شراء الأسهم عندما تكون تكلفة الأسهم مرتفعة نسبيا، وكما أنها تميل كذلك إلى طرح الأسهم في التوقيت أين المستثمرين يكونون متحمسين للغاية حول افاق الأرباح، المؤسسات التي يكون لديها مستوى استدانة منخفضة (low leverage) هي المؤسسات التي جمعت الأموال عندما كانت قيمتها السوقية مرتفعة، بينما مؤسسات ذات مستوى رفع مالي عالي هي التي جمعت الأموال عندما كانت قيمتها السوقية منخفضة (أي متى يتم اللجوء وعدم اللجوء إلى الاستدانة باعتبار القيمة السوقية للمؤسسة)، كما قام الباحثان بتحديد الفترة الزمنية لأثر القيمة السوقية التاريخية

(past market value) بفترة 10 سنوات، خلاصة القول أن التقلبات في القيمة السوقية لها تأثيرات طويلة الأجل على هيكل رأس المال¹.

هذا الطرح كان قد اشار إليه Mayers, 1984 بحيث أشار إلى توقيت طرح الأسهم (timing of security issues)، فالمؤسسة تحاول توقيت طرح الأسهم عندما تكون أسعار الأسهم مرتفعة لكنه يرى أنه إذا ارتفعت قيمة المؤسسة تنخفض نسبة الدين إلى القيمة، ويجب على الشركات إصدار الديون وليس حقوق الملكية لإعادة التوازن لهيكل رأس المال²

يمكن تلخيص أهم ما جاءت به النظريات سابقة الذكر في الجدول التالي:

جدول (1-4): أهم النظريات المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات

السنة	الباحث	اسم النظرية	أهم ما جاءت به النظرية
1958	Modigliani& .Miller	The cost of capital corporation finance and the theory of investment	بغيا ب الضرائب وتكاليف الافلاس فإن قيمة المؤسسة لا تتحقق عن طريق هيكل رأس المال
1963	Modigliani& .Miller	Corporate income taxes and the cost of capital	إدخال متغير الضريبة من خلال ميزة الوفر الضريبي، قيمة المؤسسة تتأثر إيجابيا وسلبيا بالاستدانة، الإيجابي هو الوفر الضريبي الذي يرفع من قيمة المؤسسة، الأثر السلبي هو ظهور تكاليف الافلاس التي تؤدي إلى تخفيض قيمة المؤسسة
1973	Karus& Litzenberger	Trade-off theory	ركزت على أهمية الأصول في المؤسسة والمؤسسة تختار النسبة المستهدفة من الديون من خلال المفاضلة بين الوفر الضريبي للديون وتكاليف الافلاس
1984	Mayers& Majluf	Pecking order theory	التدرج في التمويل، المؤسسة تلجأ للتمويل الذاتي ثم الديون ثم الأسهم الاختيار والتدرج في مصادر التمويل حسب درجة عدم تماثل المعلومات
1987	Sidney& Gordon	الخيارات الإدارية ودورها في اتخاذ قرار التمويل	قرار هيكل رأس المال هو نتيجة للخيارات الإدارية والتي تركز على قيمة وأهداف الإدارة
2002	Baker& Wurgler	Market timing theory	هيكل رأس المال مرتبط بالقيمة السوقية التاريخية

المصدر: من اعداد الطالبة، بناء على ما سبق.

¹ Malcolm Baker, Jeffrey Wurgler, op.cit, p2.

² Stewart C.Myers, op. cit, p589.

المطلب الثالث: مدى ملائمة النظريات المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

البحوث حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بنقص الإطار النظري، النظرية المالية الحديثة جاءت خصيصا للمؤسسات كبيرة الحجم¹، فبالرغم من تنوع الأدبيات التي درست هيكل رأس المال، لكن هناك القليل من الباحثين الذين درسوا قرار تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واحد من بين الأسباب المحتملة أن البيانات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نادرة في كثير من الأحيان، وفي بعض الأوقات هذه البيانات إن وجدت ليست جديرة بالثقة، لأن هذه الشركات والتي عادة ما تكون مملوكة للقطاع الخاص ليسوا مطالبين بالكشف عن معلومات مفصلة أو مراجعة تقاريرهم، إضافة إلى ذلك يسود اعتقاد أو يفترض أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ستصبح مؤسسات كبيرة مدرجة، لكن في الحقيقة القليل منها تدرج اسهم في السوق المالي أو تطرح أي أوراق مالية للتداول طيلة دورة حياتها².

فالمؤسسة الكبيرة ليست بالضرورة كانت صغيرة أو متوسطة فيمكن لمؤسسة ما أن تنشأ كبيرة كوحدة من مؤسسة كبيرة، أو تصبح صغيرة تبعا لإعادة الهيكلة أو بسبب إيقاف للنشاط أو أيضا كوحدة لهذه المؤسسة³.

فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوجود مستوى عالي من عدم تماثل في المعلومات تواجه عدة مشاكل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة في الوصول والحصول على الموارد المالية من السوق المالي، فالعديد من الأدبيات التي اهتمت بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اعتبرت عدم تماثل المعلومات كمحدد أساسي في التمويل البنكي، في حالة المؤسسات المدرجة تظهر جودة المعلومات كعامل لتخفيض مشكل عدم تماثل المعلومات التي يواجهها المقرضين كما تحسن من تكلفة التمويل بالاستدانة، بالمقابل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فبوجود الأرباح يحسن من الوصول ومن تكلفة القروض البنكية فبوجود مستوى عالي من عدم تماثل المعلومات تواجه المؤسسات المالية مشكل الخطر الأخلاقي Moral Hazard ومشاكل في الاختيار والانتقاء ما

¹ Landstrom Hans, Agency theory and its application to small firms evidence from the Swedish venture capital market, journal of small business finance, vol2, issu3, 1993, p, 203.

² Denis Forte, Lucas Ayres Barros, Wilson Toshiro Nakamura, op- cit, p, 350.

³ Khelassi Réda, management financière diversité et actions économiques, Edition Houma, Alger, 2011, p, 25.

يجعل تقييم المشاريع الاستثمارية ومراقبة المقترضين صعب وكننتيجة لذلك مؤسسة بمستوى عالي من عدم تماثل في المعلومات تحصل على تمويل بالاستدانة بشروط تعاقدية صارمة، وتواجه مشاكل أكثر مقارنة بالمؤسسات الكبيرة في الوصول والحصول على الموارد من السوق المالي وتواجه عدة مشاكل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة¹.

كما يرى كل من Ed& Carolyn, 1996 أنه من الصعب تحديد إذا كانت النظريات المفسرة للسلوك المالي ممكن أن نطبقها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العديد من النظريات تتفق على أن المؤسسات الصغيرة تتأثر بالضرائب، تكاليف الافلاس، تكاليف الوكالة وعدم تماثل في المعلومات فهي تتأثر بهذه العوامل أكثر من المؤسسات الكبيرة، فنظرية فجوة التمويل (finance gap theory, Croves& Harrison, 1974) تفترض أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دائما ما تجد أن مصادر التمويل الخارجية أكثر تكلفة وأقل توفرا، كما يختلف دور الديون بالكامل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث أنها عادة ما تحصل على ضرائب أقل²، وبالتالي لا يمكنها الاستفادة من الوفر الضريبي الذي تحققه الديون.

نستنتج مما سبق أنه من الصعب تطبيق النظريات المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات الكبيرة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب:

1- أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير مدرجة، وبالتالي من الصعب تحديد قيمتها السوقية لأن هذه الأخيرة تتحدد بقيمة السهم في السوق المالي؛

2- مودغلاني وميلر نظريته تركز على القروض وما تحققه من وفر ضريبي لكن في الواقع أغلب المؤسسات الغير والمتوسطة معفاة من الضرائب خاصة في سنواتها الأولى أو تطبق عليها ضرائب بنسبة أقل (تخفيضات ضريبية) وهذا ما أكدته Ed& Carolyn, 1996 ؛

3- أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عائلية ترفض فتح رأسمالها وبالتالي فقدان السيطرة على الإدارة؛

¹ Giusy Chescini, Elisa Giaretta, Andrea paltrinieri, financial markets SME financing and emerging economies, Palgrave Macmillan studies in banking and financial institutions, Springer, 2017, p, 22.

² Ed Vos, Carolyn Forlong, op.cit, p196.

4- نظرية المفاضلة trade of theory اعتبرت ان الأصول المادية الكافية او الامنة (safe assets) والأصول المادية غير الكافية (risky assets) كمحدد أساسي للاستدانة، لكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الناشئة لا تملك أصول مادية كافية هذا ما يمثل بالنسبة لها عائق للحصول على القروض البنكية؛

5- نظرية التوقيت Market timing Theory تعتمد على القيمة السوقية التاريخية، ومن المعلوم أن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تملك مسار طويل يمكن الاعتماد عليه وفق هذه النظرية خاصة في مراحلها الأولى، كما أن هذه النظرية حددت فترة 10 سنوات، وأيضا تعتمد على توقيت طرح الأسهم في السوق المالي وأغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير مدرجة؛

6- نظرية التمويل السلمي أو التدرج في التمويل Pecking Order Theory أكثر ملائمة فهي تتناسب مع المراحل التي تمر بها المؤسسة وأسلوب التمويل الذي تعتمد عليه في الواقع ، من مرحلة الانطلاق والإنشاء تعتمد على التدفقات النقدية والتمويل الذاتي، مرحلة النمو تعتمد فيه على الاستدانة نظرا لتحقيقها للأرباح، ثم تأتي مرحلة النمو والتوسع والذي من الممكن أن تعتمد فيه على طرح الأسهم بحيث تصبح تتوفر فيها شروط الإدراج، وهو نفس الترتيب الذي اعتمدته هذه النظرية بحيث كلما تطورت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تقل معها مشكل الوكالة وعدم تماثل المعلومات.

هذا ما أكدته Myers 2002 أن نظرية التمويل السلمي أو الهرمي Pecking Order Theory هي الأكثر منطقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يمكن للمديرين والموظفين امتلاك جزء كبير من أسهم الشركة، وأقل منطقية أو موائمة للمؤسسات كبيرة الحجم لأنها لا بد وأن تلجأ إلى طرح الأسهم المسيرين والموظفين لا يملكون الثروة اللازمة لامتلاك أكثر من جزء صغير من المؤسسة، وأن النظريات المفسرة للسلوك المالي تفترض أن المؤسسات يمكن أن تصل إلى أسواق رأس المال تعمل بشكل جيد وإلى مؤسسات مالية حديثة، وهذا الافتراض ليس صحيح دائما وخاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول أين أسواق رأس مال تكون جد محدودة تكون فيها المؤسسات مجبرة للجوء إلى القروض البنكية، وبالتالي فإن مستوى الاستدانة البنكية لن تكون خيارا استراتيجيا، لكن كنتيجة نهائية بسبب نقائص وخلل السوق عدم كفاءة السوق (market imperfections)، فيمكن للمؤسسات أن تجمع مساهمين خارجيين، لكن هذا صعب في

الاقتصاديات الناشئة أين يوجد افتقار لحماية المستثمرين الخارجيين، فالعوامل السابقة الذكر تكاليف الوكالة، عدم تماثل المعلومات، تكاليف الإفلاس، الضرائب، القوانين هذه العوامل تكون أكثر حدة في الاقتصاديات الناشئة عن الدول الأخرى المتطورة أين يتوفر على سوق مالي ومؤسسات متطورة، فتأثير هذه العوامل على الخيارات المالية تكون أكثر وضوحاً في الاقتصاديات الناشئة¹، فعند دراسة السلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لابد من الأخذ بعين الاعتبار بيئة الأعمال المتواجدة بها، فأحياناً يكون قرار التمويل غير مبني على أساس استراتيجية معينة لكن يكون حتمي.

المطلب الرابع: الأبحاث المفسرة للسلوك المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك دراسات خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي حاولت تفسير سلوكها المالي بحيث تم اعتماد نفس المبادئ النظرية الخاصة بالمؤسسات الكبيرة، وهي نظرية الوكالة ومشكل عدم تماثل المعلومات الذي يكون أكثر حدة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب كونها مؤسسات غير مدرجة.

أولاً: أبحاث 1985 Pettit & Singer

أهم ما جاءت به هذه الدراسة هو تقسيم تكاليف الاستدانة إلى تكاليف مباشرة وأخرى غير مباشرة بحيث ان استعمال الديون من طرف الشركات مهما كان حجمها يتوقف على تكلفة الفائدة فضلاً عن غيرها من التكاليف المباشرة وغير المباشرة، فضلاً عن ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه تكاليف كبيرة للحد من مشكل الوكالة والتي تكون صعبة جداً بالنسبة لها فهي لديها مرونة أكبر لتغيير قاعدة الأصول، هذا ما يزيد من مشاكل الوكالة من خلال زيادة مشكل عدم تماثل المعلومات وتعزيز قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الرفع المالي للتأثير على مخاطر الأصول على حساب المقرضين، وبالتالي قد تتطلب الحماية الكافية للمقرضين مستوى كبير من التعويض وقيود على تصرفات المديرين في حين مشاكل الوكالة المتعلقة بالديون تظهر بشكل كبير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تستعمل ديون أكثر لكن تكاليف الأسهم كذلك

¹ Stewart C. Myers, op.cit, pp, 33- 40.

تعتبر مرتفعة بالنسبة لهذه المؤسسات، حسب دراسة Pettit & Singer يمكن التمييز بين نوعين من تكاليف الافتراض مباشرة وغير مباشرة¹:

1- التكاليف المباشرة للافتراض: تعتبر تكاليف الافتراض كبيرة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحيث أن المقرضين يطلبون نسبة فوائد مرتفعة للتعويض عن احتمالية فقدان الثروة وتكاليف الرقابة الإضافية التي تتحملها، كالتحقق من الضمانات المقدمة من طرف هاته المؤسسات، وتحملها لتكاليف ثابتة مرتفعة عند انشاء عقد الدين بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهذه التكاليف قد تؤثر بشكل أكبر على الشركات الأصغر حجماً من خلال زيادة سعر الفائدة التعاقدية؛

2- التكاليف غير المباشرة للافتراض: تكاليف الوكالة المرتبطة بالتمويل عن طريق الاستدانة تعتبر من التكاليف غير المباشرة للافتراض، كما هو الحال في القيود المفروضة على الإدارة لحماية الدائنين من مصادرة أموالهم، فالشروط التقييدية في اتفاقيات الافتراض (العقود) تهدف إلى تقليل التعرض لمخاطر القرض، فمن خلال شروط الائتمان التي تحد من مرونة أصول الشركة وقدرة الإدارة للعمل بفعالية هذا ما يخفف من قيمة الشركة مقارنة بما ستكون عليه بغياب مشكل الوكالة، فالتكاليف غير المباشرة للافتراض تكون أكبر في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة بسبب القيود الصارمة المفروضة عليها.

هذا الطرح أكدته كل من Ed & Carolyn 1996 من خلال دراستهم، بحيث أن تكاليف الوكالة للافتراض أكثر حدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث أن المالك/المسير لديه احتمال كبير أن يستهلك هذه الأموال لحاجاته الخاصة، فمشاكل الرقابة أكثر حدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال رقابة السلوك الإداري، ارتفاع تكاليف رقابة الديون، يعني أن الجهة المقرضة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي عادة ما يكون البنك يراقب السلوك الإداري، فمن الواضح أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من ارتفاع تكاليف الوكالة للافتراض وتكاليف وكالة ضئيلة فيما يخص الملكية².

¹ Richardson Pettit, Ronald F. Singer, small business finance a research agenda financial management, volum14, 1985, p, 55.

² Ed Vos, Carolyn Forlong, op.cit, p,196.

ثانياً: أبحاث 1991 Edgar Norton

قام Edgar Norton 1991 بدراسة تأثير الإدارة على هيكل رأس المال، بحيث أن هدف المالك يؤثر على رغبته في استغلال مختلف المصادر التمويلية في بداية المشروع الصغير، قد يكون للمالك هدف الاستغلال الوظيفي والتحكم التام في المشروع أو تراكم الثروة، المفاضلة بين المكسب الثروة وتخفيف السيطرة يجب أن تحدد بشكل موضوعي من المقاول الباحث عن الثروة (the wealth seeking entrepreneur) فرغبة المقاول في تحقيق نسبة نمو مرتفعة بشكل سريع أكبر من إمكانية تمويله بمصادر التمويل الداخلية هذا ما يدفع بالمقاول إلى البحث عن مصادر تمويل خارجية، وطبعاً يمكن أن لا تتوافق رغبة المالكين في النمو السريع مع حقائق السوق أو توقعات النمو في المستقبل¹.

قام هذا الباحث بإعداد مصفوفة تعبر عن أهداف المالكين التي تشمل أربعة خلاية كما هو موضح في الشكل التالي:

شكل (1-11): مصفوفة أهداف المالكين

	الثروة wealth	التحكم والسيطرة control
نمو سريع Rapid growth	خلية A1	خلية B1
نمو مستقر Stable growth	خلية A2	خلية B2

Source: Edgar Norton, capital structure and small growth firms, the journal of entrepreneurial finance, volum1, article6, the New York University, 1991, p, 164.

هذه المصفوفة تعبر عن مفاضلة المقاول بين النمو المستقر أو السريع مع الرغبة في تحقيق المزيد من الثروة وفي نفس الوقت القدرة على التحكم، فالفرق الإداري لا بد وأن يكون في إحدى خلايا هذه المصفوفة.

¹ Edgar Norton, op.cit, p, 164.

- خلية B1 (التحكم والسيطرة / نمو سريع) في هذه الحالة ستكون ممكنة فقط إذا كان المنتج مربح للغاية لتمويل النمو السريع؛
- الخلية A1 (الثروة / نمو سريع) الحصول على التمويل اللازم للحفاظ على النمو السريع ومكاسب رأس المال في المستقبل؛
- الخلية A1 (ثروة / نمو مستقر) من خلال أسهم جديدة أو الديون؛
- الخلية B2 (التحكم والسيطرة / نمو مستقر) الحفاظ على جميع الديون الخارجية وتمويل بالأسهم إلى حد أدنى.

Barton & Matthews اعتمدوا على الإطار الاستراتيجي للإدارة في دراسة القرارات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث أن الاختيار الإداري يؤثر تأثيرا كبيرا على قرارات تمويل المؤسسات الصغيرة، فأهداف الإدارة (كما هي موضحة في المصفوفة) والتي تتمثل في نمو مستقر أو سريع مع هدف تحقيق الثروة والتحكم تؤثر على الاستراتيجية التمويلية، لكن بالمقابل يمكن للنمو أن يدفع على فقدان السيطرة Davidsson وجد أنه عندما يتوقع أن يؤدي النمو إلى فقدان السيطرة فإنه يتم اتخاذ قرار التخلي عن النمو، فمن خلال دراسة Edgar Norton توصل أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال فترة حياتها يمكن أن تكون هناك أوقات تعتمد فيها على مصادر التمويل الداخلية وأوقات تحتاج فيها إلى الديون وحقوق الملكية للتمويل، عندما تكون هناك حاجة إلى التمويل الخارجي الاختيار بين الديون والأسهم يكون حسب تفضيلات الإدارة، التوقعات وحالة السوق المالي، فعلى الإدارة أن تختار تكلفة استئانة منخفضة وربحية المشروع هذا في كون الديون فوق النسبة المقررة أو المستهدفة في الشركة لكن بسعر فائدة منخفض، لكن من جهة أخرى إذا كانت أسعار الفائدة مرتفعة واحتمال ربحية المشروع منخفضة على الإدارة أن تقرر طرح الأسهم في اتخاذ مثل هذه القرارات على الإدارة أن تزن تكاليف التمويل، الأمان، العائد المتوقع، التغيرات في المخاطر المالية واعتبارات تخفيض السيطرة، بالتأكيد الإدارة تفضل عدم استخدام الديون أو التقليل منها، هذا ما يؤثر على هيكل رأس المال، في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتقدات والرغبات الإدارية تلعب دور كبير في تحديد هيكل رأس المال فإذا أردنا الوصول إلى الفهم الجيد

لسياسة هيكل رأس المال لا بد على نماذج هيكل رأس المال أن تشمل على دور تفضيلات الإدارة الاعتقادات والتوقعات¹.

ثالثاً: أبحاث Ang 1992

لقد قام Ang 1992 بدراسة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وانطلق من فكرة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها نفس أهداف المؤسسات الكبيرة والتي تركز على تعظيم سعر السوق الحالي (current market price) للحصول على التمويل الخارجي في سوق الأوراق المالية، تعظيم القيمة طويلة الأجل، تعظيم المالية الخاصة بالمسير غير المالك، كما اعتبر أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها العديد من التعقيدات كاحتمالية عدم النمو وقصر حياتها، وجود الضرائب، تكاليف الوكالة، عدم تماثل المعلومات، كما لا توجد طريقة واحدة لاتخاذ القرار المالي الأمثل في مختلف أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء كانت مشاريع ناشئة، جديدة، قائمة وناضجة، فالمالك/ المسير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم باتخاذ القرارات المالية التي تسمح بالتأثير على ثروتهم الشخصية (الدمج بين المصالح الشخصية مع مصالح المؤسسة)².

قام Ang 1992 بتحديد أسباب اللجوء وعدم لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستدانة (Reasons for higher or low leverage) وهي كالتالي³:

1- أسباب ارتفاع نسبة الاستدانة

- السمعة والعلاقات غير الرسمية، تنخفض في هذه الحالة تكاليف الوكالة للمقرضين ومقدمي رؤوس الأموال والذين هم على دراية شخصية مع أصحابها، الرقابة والحصول على المعلومات كذلك تعتبر منخفضة في هذه الحالة؛

- تميل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أن يكون عدد المقرضين أقل، فالخلافات بين المقرضين يعتبر المصدر الأساسي لتكاليف الوكالة من خلال ارتفاع تكاليف الإفلاس الإدارية؛

¹ Edgar Norton, op.cit, pp, 164- 174.

² Ang James, on the theory of finance for privately held firms, the journal of small business finance, vol1, 1992, pp, 186-201.

³ Op.cit, pp, 194-196.

- التمويل المقدم من طرف العائلة والأصدقاء وأصحاب مختلف المساهمات (quasi Equity) من المتوقع أن يقدم للمؤسسة إمكانيات أكبر للحصول على ديون خارجية؛
- مدى تفاؤل ومخاطرة صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، بحكم الاختيار الذاتي، فالذي يكون على استعداد للبدء في مشروع جديد والتضحية بعمل مستقر وبالراحة هم أكثر تحملاً للمخاطرة وأكثر تفاؤلاً، ولا توجد ضمانات بأنهم سيحصلون على الأموال التي يحتاجونها.

2- أسباب انخفاض نسبة الاستدانة

- العبئ الضريبي (tax disadvantage) بسبب الدمج بين دخل المؤسسة والدخل الشخصي لصاحب المؤسسة هذا ما يجعل الضريبة ترتفع لكلا الطرفين للمؤسسة وصاحب المؤسسة؛
 - الرغبة في الحفاظ على السيطرة، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في الحفاظ على السيطرة قد تتخلى عن التوسع بشكل كبير عن طلب التمويل الخارجي؛
 - التخفيض من تكاليف الوكالة، الشراكة ذات المسؤولية المحدودة من المحتمل أن تكون مكلفة للشريك غير إداري عند اللجوء إلى الاستدانة، ولتجاوز هذا المصدر من الخطر يتم التقليل من الديون أو الابتعاد عنها؛
 - ارتفاع تكاليف الرقابة، فالعديد من المقرضين يجدون في رقابة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جد مكلف وبالتالي ارتفاع تكاليف الرقابة يؤدي إلى تخفيض الديون.
- كما قام Ang 1992 من خلال هذه الدراسة والإشارة إلى نقطة مهمة وهي التمييز بين القرارات المالية حسب نوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث قام بتقسيم هذه الأخيرة إلى أنواع وكل نوع منها يتميز بقراراته المالية كما يلي¹:

- أ- مؤسسات ذات التكنولوجيا العالية (high tech) أو قد تكون تنتج منتج جديد، أصحاب هذه المؤسسات لديهم ثقة بالنفس واختيارات ذات مخاطرة عالية، كما أنها تعتبر فقيرة الموارد نسبة إلى

¹ Op.cit, pp, 199-201.

المطالب النقدية للمؤسسة وتقتد إلى الخبرة في نفس الوقت وبالتالي صعوبة الحصول على التمويل الخارجي؛

ب- مؤسسة قائمة، هذه المؤسسات لديها سجل جيد إذا كانت مربحة سوف يجعلها قادرة على تعظيم قيمة المؤسسة على المدى الطويل، أما الشركات الأقل نجاحا من ناحية أخرى سيكون لها مجموعة من المشاكل؛

ت- الشركة المسيطرة من العائلة (family controlled firms) في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أين أفراد العائلة يسيطرون على غالبية المؤسسة يتجنبون التمويل الخارجي، فهم يفضلون ذلك عن بيع أسهمهم من أجل تجنب تغير مزان القوى في العائلة؛

ث- الشراكة، في هذه الحالة يظهر مشكل الوكالة بشكل كبير وما يصاحبها من تكاليف؛

ح- مؤسسات صغيرة ومتوسطة في مرحلة انتقالية (sme in transition)، هنا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقترب كثيرا من التمويل الخارجي، مثلا مستثمري رأس المال المخاطر، المقرضين والمستثمرين الآخرين الذين يهتمون بشكل أكبر بتمويل هذه المؤسسات، بحيث تصبح لديها قيمة سوقية عالية بحيث يكون هناك إبلاغ وافصاح عن الأصول وأرباح أكثر ملائمة؛

خ- مؤسسات حق الامتياز (franchises)، هذا النوع من المؤسسات يحل العديد من المشاكل المالية، تكاليف الوكالة تكون منخفضة.

من خلال دراسة Ang نرى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجد صعوبة كبيرة في اتخاذ قراراتها المالية والمفاضلة بين مصادر التمويل جد محدود، والنقطة المهمة في هذه الدراسة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متنوعة وكل نوع يختلف في قراراته المالية والنقطة المشتركة بين مختلف أنواع الذي وضعها Ang هو دائما مشكل الوكالة والرغبة في السيطرة والتحكم في المؤسسة، نفس الشيء بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم وجود مشكل وكالة وما يصاحبها من تكاليف لكن من زاوية أخرى فالمؤسسات الكبيرة لديها مشكل وكالة وتعارض في المصالح لكن بين طرفين مختلفين عما هو موجود في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو بين المسيرين

والمساهمين، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها مشكل وتكاليف وكالة لكن بينها وبين المقرضين وخاصة البنوك.

والعامل النفسي الذي تطرق اليه Ang خاصة في المؤسسات الناشئة وهو عنصر تحمل المخاطرة وتقبل الخسارة، وهذا غير موجود في كل أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة العائلية منها، إذا ما نستنتج من هذه الدراسة أن القرارات المالية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست نفسها في كل المؤسسات ولا تعتمد على نظرية واحدة فهي تشمل عدة متغيرات تخص المؤسسة نفسها وتخص الأطراف المانحة للتمويل.

يمكن تلخيص أهم الأبحاث المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجدول التالي:

جدول (1-5): أهم الأبحاث المفسرة للسلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

السنة	الباحث	أهم ما جاءت به الدراسة
1985	Pettit& Siger	تكاليف الاستدانة تنقسم إلى تكاليف مباشرة وتكاليف غير مباشرة، فاستخدام الديون يتوقف على تكلفة الفائدة وغيرها من التكاليف المباشرة وغير المباشرة
1991	Edgar Noton	دراسة تأثير الادارة على هيكل رأس المال، فهدف المالك ورغبته فب التحكم التام في المشروع وتراكم الثروة يؤثر في قرار التمويل، البحث في المفاضلة بين مكسب الثروة وتخفيض السيطرة (مصفوفة أهداف المالكين)
1992	Ang	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل المؤسسات الكبيرة لها نفس الأهداف وهي تعظيم سعر السوق الحالي للحصول على تمويل خارجي من سوق الأوراق المالية، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تدمج بين المصالح الشخصية للمالك/المسير ومصالح المؤسسة

المصدر: من اعداد الطالبة، بناء على ما سبق

المبحث الرابع: الفجوة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

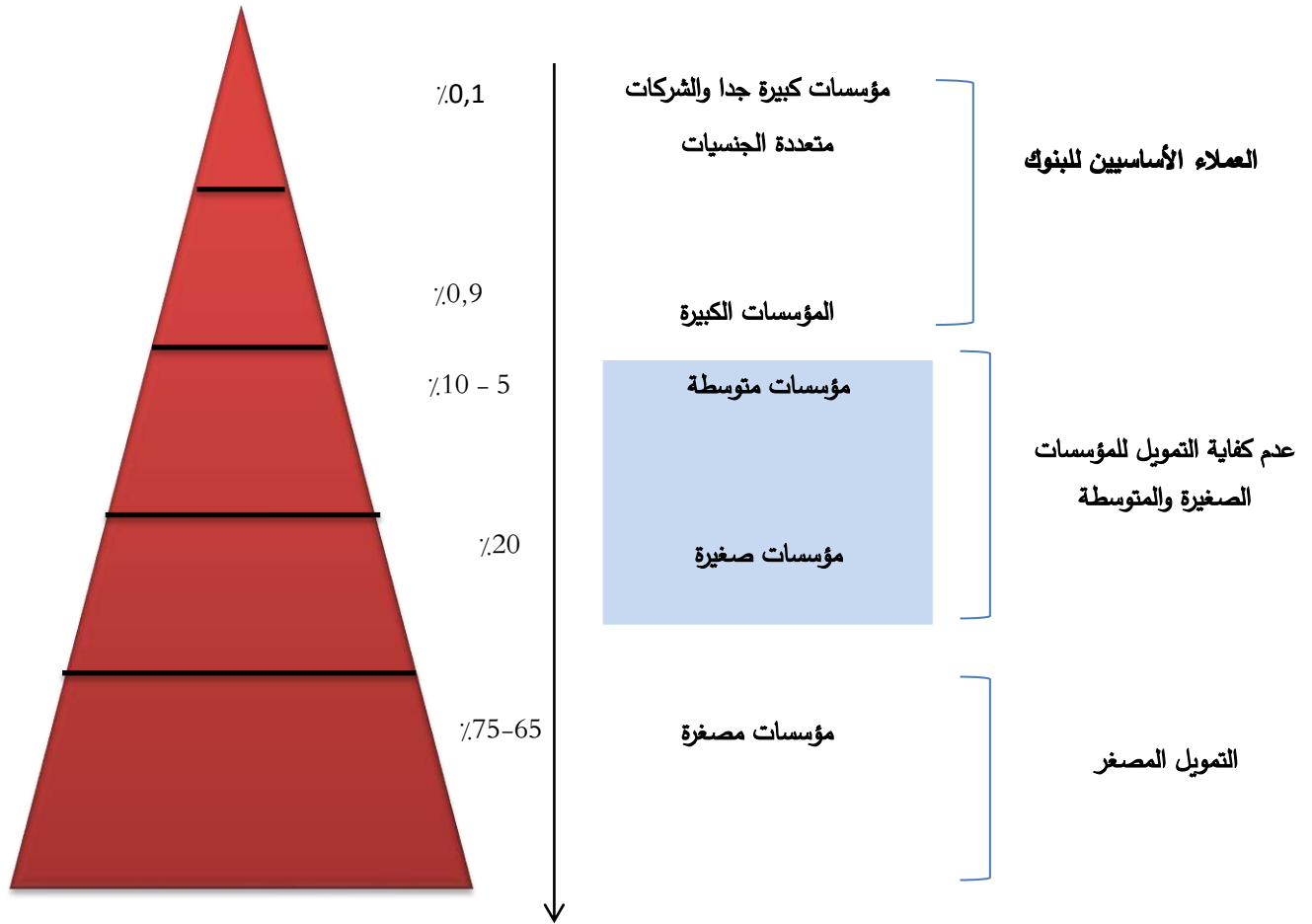
تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من عدة مشاكل وتواجه عدة تحديات، منها الإدارية بسبب نقص الخبرة والكفاءات وكذا تمركز القرارات الإدارية لدى المالك/ المسير، مشاكل تسويقية من خلال ارتفاع تكاليف الترويج والتسويق للمنتج، ضعف تنافسيتها أمام المؤسسات كبيرة الحجم وغيرها من المشاكل والمعوقات، لكن أهم ما تواجهه هو الفجوة التمويلية، فمصادر التمويل متاحة بكل أنواعها لكن المشكل في ضعف إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إليها بسبب عدم امتلاكها للشروط اللازمة من هاته المصادر كشروط الإدراج في البورصة، الضمانات وشروط البنوك.

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور مهم في جميع الاقتصاديات وخاصة النامية منها، كما أنها تمثل أغلب المؤسسات في العالم وتساهم في إنشاء مناصب العمل والنمو الاقتصادي العالمي، تمثل 90% من المؤسسات وأكثر من 50% من الوظائف في العالم، 40% من الدخل الوطني في الدول الناشئة، هذا الرقم يكون أكبر عند احتساب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل خارج الإطار الرسمي، تشير تقديرات البنك الدولي أنه سيكون هناك حاجة إلى 600 مليون وظيفة في غضون 2030 لاستيعاب القوى العاملة المتنامية، هذا ما يجعل من تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أولويات الحكومات في العالم فمن بين 10 وظائف 7 منها تنشأها المؤسسات الصغيرة والمؤسسة، بالمقابل فإن الوصول إلى مصادر التمويل هو العائق الكبير لنموها خاصة في الدول النامية¹.

الشكل التالي يوضح توزيع المؤسسات في الدول الناشئة حسب الحجم ومصادر التمويل التي تلجأ إليها بحيث ما يقارب 95% من المؤسسات تنتمي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالرغم من ارتفاع عددها إلا أنها لا تتوفر على التمويل اللازم:

¹ www.worldbank.org

شكل (1-12): توزيع المؤسسات في أغلب الدول الناشئة (2010)



Source : IFC, le Guide des Services Bancaires aux PME, Service-Conseil de L'IFC l'Accès au Financement, 2010, p, 11.

المطلب الأول: مفهوم الفجوة التمويلية

تم تحديد وجود فجوة في التمويل لأول مرة في المملكة المتحدة من طرف لجنة "ماكميلان" التي أسستها الحكومة لدراسة النظام المالي البريطاني سنة 1931، يمكن تعريفها بأن حجم الإقراض المطلوب أقل مما هو موجود في سوق رأس مال تنافسي مع تعاقدات كاملة وغير مكلفة بعبارة أخرى تظهر الفجوة التمويلية عندما لا يكون هناك تطابق بين العرض والطلب على رؤوس

الأموال كنتيجة لفشل السوق، وبالتالي فجوة التمويل تشكل الفرق بين حجم الأموال التي تحتاجها المؤسسات للعمليات والنمو وبين الأموال التي تتلقاها فعلاً¹.

كما يمكن تعريف الفجوة التمويلية، بأنها الحالة التي تكون فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد وصلت إلى مرحلة تطورها، أين تكون قد استخدمت كل المصادر التمويلية قصيرة الأجل، ولكنها لم تصل إلى الحد الذي يسمح لها بالحصول على التمويل طويل الأجل، سواء من قبل المؤسسات المالية أو عن طريق الوصول إلى السوق المالي².

كما عرفها البنك الدولي، بأنها عبارة عن الفرق بين العرض الجاري أو الحالي والطلب المحتمل والذي من الممكن أن يتم توفيره من طرف المؤسسات المالية³.

واعترفت OCDE أن الفجوة التمويلية تظهر عندما تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة في الحصول على التمويل من البنوك والأسواق المالية أو غيرها من المقرضين أكثر من المؤسسات كبيرة الحجم، وتكون الفجوة التمويلية أكبر في الاقتصاد القائم على المعرفة (knowledge - based economy) سريع التغيير بسبب الابتكارات السريعة، ممكن للفجوة التمويلية أن تكون في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة لأنها تعتبر حديثة في السوق تبحث عن تمويل منتج أو خدمة جديدة مبتكرة وعادة تكون تدفقاتها النقدية سلبية، وبالتالي يشكلون خطر مرتفع بالنسبة للبنوك بحيث لا يمكن تقييمها بنفس الطريقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية أو المؤسسات الكبيرة⁴.

بصفة عامة يشير مفهوم الفجوة التمويلية إلى النقص في عروض رأس المال لتلبية الطلب كما أن الفجوة التمويلية يمكن أن تحدث إما بسبب قيود جانب العرض أو جانب الطلب أو كليهما قيود جانب العرض تحدث في حالة عدم توفر مصادر تمويل مناسبة وملائمة للمؤسسات الصغيرة

¹ Esho Ebes, Verhoef Grietje, The funding gap and the financing of small and medium business an integrated literature review and an agenda, MPRA, paper n° 90153, 2018.

² بوحرب حكيم، دور رأس المال المخاطر في التقليل من حدة المشاكل التمويلية في تمويل الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الولايات المتحدة الأمريكية، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 2، العدد 11، 2014 ص، 117.

³ www.smefinanceforum.org

⁴ Policy brief, OCDE, November, 2006, pp, 2, 3.

والمتوسطة، أما قيود جانب الطلب تكون بسبب عدم قدرة رواد الأعمال من الاستفادة من فرص التمويل الحالية بسبب عدم كفاية المشاريع الجيدة أو خطة عمل مقنعة¹.

أصبح مصطلح الفجوة التمويلية يستخدم في الكثير من الدراسات المتعلقة بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنه يصف الحالة التمويلية لهذه المؤسسات أفضل من مصطلح المشاكل التمويلية، فعند استخدام مصطلح المشاكل التمويلية يفهم منه أنه مشكل نقص أو انعدام لمصادر التمويل، لكن الواقع غير ذلك فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تعاني من نقص في مصادر التمويل لكن صعوبة الوصول والحصول عليها من خلال وبتكاليف ملائمة وعدم قدرتها على استوفاء شروطها نظرا لخصائصها المختلفة عن المؤسسات الكبيرة والمدرجة.

هذه الفجوة تحتوي على عنصرين:

1- الفجوة المعرفية (knowledge gap): الاستخدام المقيد للديون هو نتيجة مباشرة للوعي المحدود بمصادر التمويل المناسبة، مميزات وعيوب كل مصدر تمويلي، فالمالك / المسير لديه مستوى معرفي محدود حول مدى توافر الأموال²، هذا ما يؤدي إلى تضيق الخيارات المتاحة فالمصدر التمويلي الخارجي المفضل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو القروض البنكية وتجهل باقي مصادر التمويل وخاصة المتعلقة بالتمويل بالملكية كالتحويل برأس المال المخاطر، هذه الفجوة المعرفية تحد من خيارات التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي لا تكون واضحة لها³؛

2- فجوة العرض (Supply gap): الأموال إما غير كافية للمؤسسات الصغيرة أو مرتفعة التكلفة خاصة تكلفة الديون بتجاوز تكلفة ديون المشروعات الكبيرة⁴.

¹ OECD, Financing Innovative SMEs in a Global Economy 2nd OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-Sized Enterprises, Promoting Entrepreneurship, and Innovative SMEs in a Global Economy, Towards a More Responsible and Inclusive Globalization, Istanbul, Turkey 3-5 June, 2004, p, 14.

² Scott Holmes, Pam Kent, an empirical analysis of the financial structure of small and large Australian manufacturing enterprises, The journal of small business finance, 1991, p145.

³ Florenico Lopez De Silanes Molina, Josef Mccahery, Dirk Schoenmaker, Dragana Stanisic, The European capital markets study estimating the financing gaps of SMEs, 2015, p, 123.

⁴ Scott Holmes, Pam Kent, op.cit, p, 145.

إن الفجوة التمويلية تكون إما بسبب ضعف مستوى إدراك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لخيارات التمويل المتاحة، وهي الفجوة المعرفية، أو بسبب قلة العروض المتاحة لها.

المطلب الثاني: تقدير الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

العديد من الدراسات التي تم الاطلاع عليها أكدت على ضرورة قياس حجم الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد أسبابها حتى تتمكن من ملأ هذه الفجوة، ويتمثل الدافع الأساسي لتقدير العرض والطلب على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي تقدير حجم الفجوة التمويلية هو لتقديم المعلومات لصانعي السياسات (policymakers) واستخدامها لتشكيل بيئة مؤسسية فعالة، وكما يهتم المستثمرين كذلك لتشكيل أفضل العروض التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي تلبية الطلب على التمويل¹؛

بالرغم من صعوبة قياس حجم الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هناك دراسة قامت بها OCDE 2017، بحيث حاولت تحديد حجم الفجوة التمويلية عبر دراسة شملت 128 دولة وذلك بالتعاون مع البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) وذلك حسب البيانات المتوفرة عن الدول، حيث اعتبرت OCDE أن توفر البيانات يعتبر العائق الأساسي لتوفير المزيد من التقديرات حول حجم الفجوة التمويلية وبالتالي على الدول النامية (باعتبار أن الدول النامية هي التي تعاني أكثر من الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر من الدول المتقدمة) أن تحسن في جمع البيانات حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى يتم التقدير الجيد لهذه الفجوة²، وهو أكبر عائق أمام الباحثين في هذا المجال، وفي هذه الدراسة تم الاعتماد على عدة مصادر وبيانات من جهات مختلفة مثل البنك الدولي، OCDE، وصندوق النقد الدولي وغيرها من المصادر³.

يوجد ما عدده 162 مليون مؤسسة مصغرة صغيرة ومتوسطة في الدول النامية، أين 141 مليون هي مؤسسات مصغرة و21 مليون عبارة عن مؤسسة صغيرة ومتوسطة، 3 دول هي

¹ Florenico Lopez De Silanes Molina, Josef Mccahery, Dirk Schoenmaker, Dragana Stanisic, op.cit, p, 47.

² international finance corporation, world bank, OCDE, MSME finance gap, assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro small and medium enterprises in emerging markets, 2017, p, 21.

³ www.smefinanceforum.org

البرازيل، الصين ونيجيريا تساهم بـ 67٪ من إجمالي العدد، والذي يعادل 109 مليون مؤسسة 12 مليون في الصين وحدها والذي تمثل 56٪ من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية و44 مليون مؤسسة مصغرة والتي تمثل 31٪ من كل المؤسسات المصغرة في الدول النامية، كما تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامل الأساسي في إنشاء فرص العمل بحيث تنشئ ثلثي (3/2) الوظائف عبر العالم، ويتوقع أنه خلال سنة 2030 سوف يحتاج العالم إلى 600 مليون وظيفة لاستيعاب النمو العالمي للقوة العاملة¹، وبالتالي لا بد من التقدير والفهم الجيد للفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمل على سدها حتى تتمكن من العمل الجيد وخلق المزيد من فرص العمل، لقد تم تقدير حجم الفجوة التمويلية وفق المعادلة الموضحة في الشكل التالي:

شكل (1-13): معادلة تقدير الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة = الطلب المحتمل - العرض المتوفر

Source: international finance corporation, world bank, OCDE, MSME finance gap assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro small and medium enterprises in emerging markets, 2017, p, 15.

قدرت القيمة المحتملة للطلب على التمويل من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية بـ 8,9 ترليون دولار مقارنة مع العرض الائتماني الحالي المقدّر بـ 3,7 ترليون دولار، وبالتالي فإن الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في الإطار الرسمي (Formal SMEs) في هذه الاقتصاديات النامية قدرت بـ 5,2 ترليون دولار، والتي تساوي 19٪ من الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول التي شملتها الدراسة والتي قدرت بـ 128 دولة، أما فيما يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل خارج الإطار الرسمي (informal SMEs) فقد قدر الطلب المحتمل بـ 2,9 ترليون دولار والتي تعادل 10٪ من الناتج المحلي الإجمالي في هذه الدول، بحيث قدرت هذه الدراسة وجود 65 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة تعمل في الإطار

¹ SME finance forum, annual report, IFC, 2019, p, 20.

الرسمي والتي تعاني من قيود ائتمانية والتي تمثل 40% من إجمالي المؤسسات في الدول محل الدراسة¹.

شكل (1-14): حجم الفجوة التمويلية للمؤسسات المصغرة الصغيرة والمتوسطة

الوحدة : ترليون دولار

العرض الحالي 3,7	الفجوة التمويلية 5,2
الطلب المحتمل 8,9	

Source: international finance corporation, world bank, OCDE, MSME finance gap, assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro small and medium enterprises in emerging markets, 2017, p, 27

أي أن الطلب غير الملبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقدر ب 5,2 ترليون دولار. وهذا الجدول يمثل توزيع الفجوة التمويلية حسب المناطق محل الدراسة:

¹ Op. cit, p, IX.

جدول (1-6): التوزيع الجهوي للفجوة التمويلية للمؤسسات المصغرة الصغيرة والمتوسطة

الناحية	عدد الدول	عدد MSMEs مليون	الطلب المحتمل بليون دولار	الحجم المتوفر بليون دولار	الفجوة التمويلية بليون دولار
شرق اسيا والمحيط الهادئ EAP	17	64	5,142	2,755	2,387
أوروبا ووسط اسيا ECA	29	12	1,279	503	776
أمريكا اللاتينية ومنطقة بحر الكاربيبي LAC	30	28	1,395	185	1,209
الشرق الأوسط وشمال افريقيا MENA	8	5	221	26	195
جنوب اسيا SA	7	8	501	164	337
افريقيا جنوب الصحراء الكبرى SSA	37	44	404	70	331
المجموع	128	162	8,942	3,642	5,235

Source: international finance corporation, world bank, SMEs Finance Forum, MSME finance gap, assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro small and medium enterprises in emerging markets, 2017, p, 31.

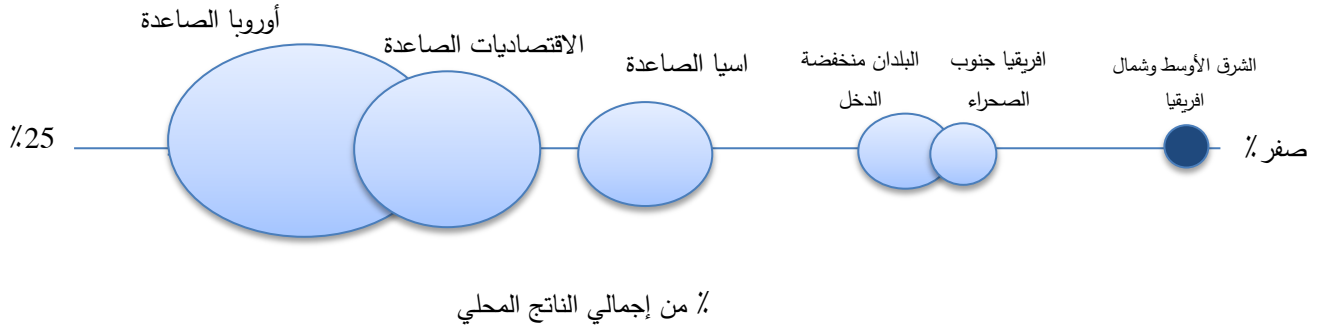
تبين معطيات الجدول السابق أن النصيب الأكبر من الفجوة التمويلية يوجد في أمريكا اللاتينية وبحر الكاريبي والشرق الأوسط وشمال افريقيا ب 87% و 88% على التوالي، أما أقل نسبة فهي موجودة في شرق اسيا والمحيط الهادئ.

رغم أن منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا تتميز بالقطاعات المالية الكبيرة نسبيا وحصّة ائتمان يبدو مائلا إلى التركيز في الشركات الكبرى، فهذه المنطقة تسجل أقل درجة من تركّز القروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهي تمثل 2% من الناتج المحلي، كما أن فرص الحصول على الائتمان للمؤسسات التي تعمل خارج الإطار الرسمي وهو الشكل السائد في هذه المنطقة محدودة، وهناك نسبة كبيرة من المؤسسات منفصلة عن النظام المالي الرسمي، وتعتمد بدلا

من ذلك على رؤوس أموالها الخاصة، ومن المحتمل من خلال هذه الوضعية أن تفقد هذه المؤسسات فرص تحقيق النمو¹.

شكل (1-15): الحصول على التمويل يمثل قيذا رئيسيا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في منطقة MENA



المرجع: كاتريونا برفيلد، هارالد فينغر، وآخرون، الفرصة للجميع تشجيع النمو والشمول في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، صندوق النقد الدولي، إدارة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، 2018، ص 34.

فكما نلاحظ من خلال الشكل أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا هي الأقل حصولا على التمويل وبعبء بنسبة مرتفعة جدا مقارنة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا والاقتصاديات الصاعدة.

بينما انخفضت الفجوة التمويلية الخاصة بالقروض البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا من 6% من الناتج المحلي الإجمالي في سنة 2015 إلى 3% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2019، أما في الولايات المتحدة الأمريكية فقدرت ب 2% من الناتج المحلي الإجمالي، وهذا يعود إلى انخفاض أسعار الفائدة على القروض المصرفية، وارتفاع حجم القروض المتوفرة خاصة في ألمانيا، فرنسا، بلجيكا وهولندا، وكذلك بسبب ارتفاع مصادر التمويل خارج القطاع البنكي، والجدول التالي يوضح توزيع حجم الفجوة التمويلية حسب هذه الدول:

¹ كاتريونا برفيلد، هارالد فينغر، وآخرون، مرجع سابق، ص 32.

جدول (1-7): توزيع حجم الفجوة التمويلية في أوروبا

البلد	نسبة الفجوة التمويلية من الناتج المحلي الاجمالي
هولندا	22%
بلجيكا	14%
فرنسا	09%
ايطاليا	04%

Source: Ana Baata, Marc Livinec, Georges Dib and others, European SMEs filling the bank financing gap, the view economic research, 9 April, 2019, p, 02.

تم تقدير حجم الفجوة التمويلية (المتعلقة بالبنوك فقط) بالفرق بين حصة القروض المصرفية التي تتطلبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لنشاطاتها المستقبلية والقروض المصرفية الجديدة المتوقعة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف البنوك، فيما يخص هولندا، بلجيكا وفرنسا يعود ارتفاع الفجوة التمويلية، إلى ارتفاع ديون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك بسبب وجود انتعاش اقتصادي في هذه الدول، وبما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا تعتمد على البنوك كمصدر خارجي أساسي للتمويل ما نسبته 70% (40% في الولايات المتحدة الأمريكية)، أي أن الفجوة بين حجم الطلب على القروض والعرض يمكن أن يؤدي إلى انخفاض نمو الاستثمار إذا ما لم تملك المؤسسات القدرة على التمويل الذاتي لاستثماراتها وهذا يعتبر عائق وتحدي للنمو الاقتصادي في أوروبا، لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشكل ما نسبته 99% من حجم المؤسسات في أوروبا وتوظف 90 مليون شخص أي 70% من اجمالي التوظيف في أوروبا هذا ما يعكس أهمية هذا القطاع، بينما حجم الفجوة التمويلية انخفض في دول جنوب أوروبا بسبب انخفاض حجم طلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القروض البنكية خاصة ما بين سنة 2015 وسنة 2018 (- 59% في ايطاليا و - 45% في اسبانيا) وكما أن انخفاض حجم النمو الاقتصادي مقارنة بالدول الأوروبية الأخرى (الكبيرة) يفسر انخفاض حجم الطلب على القروض¹.

هناك دراسة أخرى حول تقدير الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا وما يميز هذه الدراسة أنها قامت بتقسيم حجم هذه الفجوة بين الفجوة المتعلقة بالقروض والأخرى

¹ Ana Baata, Marc Livinec, Georges Dib and others, European SMEs filling the bank financing gap, the view economic research, 9 April, 2019, p, 08.

المتعلقة بالتمويل بحقوق الملكية ومقارنتها بالولايات المتحدة الأمريكية، تتمثل الدول محل هذه الدراسة في كل من فرنسا، ألمانيا، هولندا، بولندا، رومانيا، والجدول التالي يوضح النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة:

جدول (1-8): الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اوروبا مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي (2013)

فرنسا	ألمانيا	هولندا	بولندا	رومانيا	وم أ
3,37% إلى 5,16%	2,70% إلى 6,04%	6,01% إلى 16,34%	5,01% إلى 14,73%	1,35% إلى 4,02%	1,12% إلى 2,25%
2,23% إلى 6,3%	2,07% إلى 3,18%	0,70% إلى 3,95%	0,44% إلى 3,49%	4,83% إلى 13,05%	0,96% إلى 1,52%
5,60% إلى 8,22%	4,77% إلى 9,22%	6,71% إلى 20,30%	5,45% إلى 18,22%	6,18% إلى 17,07%	2,30% إلى 3,78%
فجوة القروض Debt gap	فجوة الأسهم Equity gap	الفجوة التمويلية			

Source: Florenico Lopez De Silanes, Molina Josef Mccahery, Dirk Schoenmaker, The European capital markets study estimating financing gaps of SMEs, 2015, p, 09.

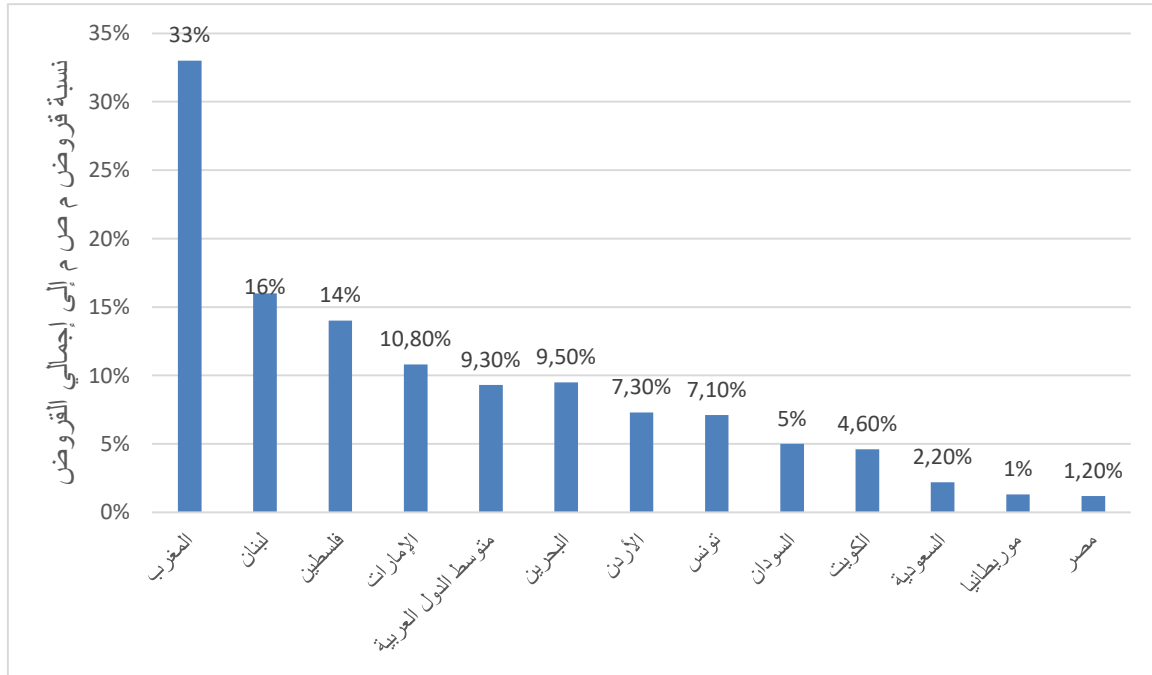
تبين معطيات الجدول السابق أن الفجوة التمويلية للقروض في الولايات المتحدة الأمريكية أصغر من الفجوة التمويلية في الدول الأوروبية، فبغض النظر عن جودة المؤسسات ومستوى التطور المالي في هذه الدول محل الدراسة، إلا أنها تعاني من قلة العرض من القروض، والجزء الثاني من الجدول يوضح أن فجوة الأسهم تتراوح ما بين 0,96% إلى 1,52% من الناتج المحلي الاجمالي، أقلها في فرنسا ب 3,06% وأعلاها في رومانيا ب 13,05% من الناتج المحلي الاجمالي، في الأخير يبين الجدول أن حجم الفجوة التمويلية في الولايات المتحدة الأمريكية أقل بكثير من نظيرتها في اوروبا فالجوة التمويلية في اوروبا اكبر بثلاث مرات الى خمس مرات من الولايات المتحدة الأمريكية¹.

¹ Florenico Lopez De Silanes, Molina Josef Mccahery, Dirk Schoenmaker, The European capital markets study estimating financing gaps of SMEs, 2015, p, 09.

أما في الدول العربية، تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ضآلة التمويل الممنوح مما نتج عنه فجوة تمويلية تتراوح ما بين 210 إلى 240 مليار دولار، وبلغت نسبة القروض الممنوحة لهذه المؤسسات حوالي 2% فقط من إجمالي القروض في دول مجلس التعاون، وحوالي 13% في بقية الدول العربية الأخرى، ولا تتعدى نسبة هذه القروض 8% من الناتج المحلي الإجمالي في كل الدول العربية، باستثناء 3 دول فقط هي المغرب وتونس والأردن، كما وأشار تقرير دولي إلى أن العديد من المشروعات الخاصة في المنطقة العربية معزولة تماما عن النظام المصرفي خاصة المشروعات الصغرى ومشروعات القطاع غير الرسمي¹.

كما هو موضح في الشكل التالي من خلال دراسة لصندوق النقد العربي (2017):

شكل (1-16): حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التمويل المصرفي في الدول العربية



المصدر: طارق إسماعيل، بيئة أعمال المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية الوضع الراهن والتحديات، صندوق النقد العربي، دراسات اقتصادية، العدد، 38، أبو ظبي، الامارات العربية المتحدة، 2017، ص، 20.

¹ معهد التخطيط القومي، المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنمية العربية، المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات العربية دور جديد لتعزيز التنمية المستدامة، الإصدار الرابع، 2019، ص، 72.

نلاحظ من خلال هذا الشكل أن حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التمويل المصرفي في الدول العربية أقل من متوسط مجموع الدول متوسطة الدخل والمقدر ب 18% ومتوسط مجموعة الدول عالية الدخل والمقدر ب 22%، ما عدا المغرب بحيث تقدر حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القروض إلى إجمالي القروض 33%، ووفق هذه الدراسة لصندوق النقد العربي يرجع ارتفاع هذه النسبة إلى الجهود المبذولة لتسهيل النفاذ للتمويل بما في ذلك خفض أسعار الفائدة على القروض وتطوير اليات الضمان.

المطلب الثالث: أسباب الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون بسبب عاملين رئيسيين إما بسبب المؤسسة نفسها أو بسبب البيئة التي تتواجد بها سواء البيئة الاقتصادية، المالية والقانونية والتنظيمية بمعنى آخر، اسباب متعلقة بجانب الطلب وأسباب متعلقة بجانب العرض، ما يصعب عليها الحصول على التمويل اللازم لعملياتها.

أولاً: الأسباب المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هاته الأسباب ترتبط مباشرة بخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي:

1- انخفاض نسبة الأصول الثابتة إلى إجمالي الأصول، فأغلب أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أصول غير ملموسة مثل حقوق الملكية الفكرية وقيمة العلامة التجارية، وبالتالي عدم وجود أصول ثابتة صالحة وقابلة للتأمين، الأصول الثابتة مثل المباني، المعدات والآلات تحصل عليها عن طريق التمويل الإيجاري، وفي حالة امتلاكها للأصول الثابتة فإن تسهيلها في الغالب يكون منخفض القيمة، وبالتالي غير قادرة على تلبية معيار متطلبات البنك للضمانات ومنه من الصعب أن تلبى الشروط التعاقدية للبنوك وكنتيجة لذلك فإن البنك لا يستطيع السيطرة بشكل فعال على مخاطر الائتمان، وبالتالي من الصعب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على القروض من خلال القنوات الرسمية كالبنوك¹؛

¹ Yuhuan Jin, Sheng Zhang, credit rationing in small and micro enterprises a theoretical analysis, joutnal sustainability, 2019, p, 4.

2- عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الوصول إلى السوق المالي عند حاجتها للتمويل الخارجي وكننتيجة لذلك فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر عرضة لعواقب الفجوة التمويلية فأغلبها غير مدرجة في السوق المالي¹؛

3- نوع الملكية والشكل القانوني، من خلال وجهة نظر الجهات المانحة من طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها تتميز بتمركز الملكية والرقابة عند نفس المالك/ المسير الذي يؤدي إلى مضاعفة مشكل عدم تماثل المعلومات وبالتالي يكون هناك تردد في منحها القروض، فعدم الفصل بين المؤسسة والملكية يؤثر في خيارات تمويل المؤسسة

أما فيما يخص الشكل القانوني، فإن المؤسسة المدرجة تكون في وضع أفضل للحصول على التمويل من المصادر الخارجية بالمقارنة مع المؤسسات غير المدرجة²؛

4- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر غموضا (opaque) من المؤسسات كبيرة الحجم بسبب قلة المعلومات المتاحة، هذا ما يصعب من عمل البنوك في تحديد الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي ضعف حجم القروض الممنوحة لها، هذا ما يدفع بالبنوك إلى اللجوء أكثر إلى العلاقات الشخصية عند التعاقد مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Relationship lending)، هذا ما يعني أن الاقراض يعتمد أكثر على المعلومات الناعمة (soft information) التي تجمع من طرف المقرضين من خلال الاتصالات والعلاقات الشخصية وهذا ما لا يمكن تطبيقه على البنوك الكبيرة أو الأجنبية³؛ فمشكل عدم تماثل المعلومات مرتبط بشكل كبير بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي تبالغ البنوك في سعر الفائدة وفي طلب الضمانات⁴

¹ Esho Ebes, Vergoef Grietjie, op.cit, p, 6.

² Abdulaziz M. Abdulsaleh, Andrew C. Worthington, small and medium sized enterprises financing, a review of literature international journal of business and management, vol 8, n°14, 2013, p, 38.

³ Facundo Abraham, Sergio L. Schmukler, addressing the sme finance problem, research and policy briefs from the word bank Malaysia Hub, n°9, Oct 2017, p, 1.

⁴ IFC, Closing the credit gap for formal and informal micro small and medium enterprises, IFC advisory services access to finance, 2013, p, 12.

- 5- طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي صغيرة وجديدة في أغلب الحالات والبنوك خاصة تطلب السجلات المحاسبية لسنتين على الأقل، وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة تواجه تحدي أكبر وإضافي لأن البنوك ترفض أن تتعامل مع قطاعات غير مألوفة أو جديدة¹؛
- 6- لا تملك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تاريخ ائتماني يمكن للبنوك أن تعتمد عليه في تحديد حالتها ائتمانية والمخاطر التشغيلية²
- 7- هشاشة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث أن معدل فشلها أعلى بخمسة مرات من المؤسسات كبيرة الحجم، سبب هذه الهشاشة مرتبط أساسا بهيكل تمويلها الذي يتميز بقلّة مواردها المالية وعدم كفايتها (ضعيفة الرسملة)، ومعدل استدانة مرتفع³؛
- 8- خصائص نظام التسيير ودرجة تركز التسيير من خلال التحكم في المؤسسة والذي يكون بصفة كبيرة من طرف المالك / المسير والذي يعتبر عامل مهم في زيادة التكاليف واحتمال الافلاس ونظام معلومات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عامل اساسي للتقليل من عدم تماثل المعلومات، الهيكل التنظيمي ودرجة التخصص في المهام تعتبر كمصدر معلومات للبنك حول جودة التسيير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثلاً سوء التسيير المالي للمقترض يؤثر في جودة المعلومات التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبنك⁴؛
- 9- يمكن لعمر المؤسسة أن يشكل عائق لحصولها على التمويل وذلك لعدة أسباب بحيث تعتبر قليلة الخبرة، ونسبة وفيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكبر من المؤسسات كبيرة الحجم، في أوروبا مثلاً 50٪ من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفشل في سنواتها الأربعة الأولى، وكنتيجة لذلك البنوك وغيرها من المؤسسات المالية تعتبرها أكثر خطورة من المؤسسات الكبيرة هذا ما يجعلها في الغالب تلجأ إلى مصادر التمويل غير الرسمية كالعائلة والأصدقاء⁵

¹ Op. cit, p, 2.

² Yuhuan Jin, Sheng Zhang, p, 4.

³ Gisèle Chanel-Reynaud, éddy Bloy, la banque et le risque PME, Presses universitaires de Lyon, 2001, p, 5.

⁴ Abdelouhab Salahddine, Amina Hachimi Madjidi Zin, le rationnement de crédit théorie et pratiques, revue Marocaine de gestion et d'économie, vol 3, n°7, Juillet - Décembre, 2016, p, 21.

⁵ Esho Ebes, Verhoef Grietjie, op. cit, p, 17.

10- فيما يتعلق بالتمويل من خلال سوق رأس المال، فإن غالبية الدول النامية لا تتوفر لها سوق مالية منظمة وناضجة، كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستطيع الاستفادة من هذا المصدر التمويلي للأسباب التالية¹:

11- أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تتوفر فيها شروط القيد في سوق رأس المال؛

12- إن توفرت هذه الشروط، فإن المستثمرين قد لا ينجذبون إلى شراء أسهم وسندات هذه المؤسسات، وذلك بسبب المخاطر العالية التي تتعرض لها.

13- العديد من المقاولين يفتقدون للمعرفة بالأمور المالية، رؤية استراتيجية، مصادر التمويل وفي بعض الأحيان الرغبة في جذب مصادر التمويل الأخرى، فالطلب المحدود على الأدوات المالية البديلة يمكن أن يرجع من جهة بسبب المعاملة الضريبية غير المواتية مقابل الديون المستحقة²؛

14- العامل الديني، حيث يحجم الكثير من رواد الأعمال والقائمين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن التوجه للبنوك التجارية بسبب عدم تقديمها منتجات تمويلية تتناسب مع احتياجاتهم وتتوافق في نفس الوقت مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتجدر الإشارة هنا إلى أن العديد من البنوك لاسيما البنوك الإسلامية في العديد من الدول العربية بدأت تقديم قائمة من المنتجات التمويلية الخاصة بهذه المؤسسات³.

ثانيا: الاسباب المتعلقة بجانب العرض

1- الفجوة في معدل الفائدة بين القروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقروض المقدمة للمؤسسات الكبيرة، يقدم صورة واضحة حول شروط الإقراض المطبقة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهذه الأخيرة تطبق عليها معدل فائدة أعلى من المؤسسات الكبيرة بسبب ارتفاع معدل الخطر⁴؛

¹ ضياء الناروز، مرجع سابق، ص، 58.

² Céline Kauffman, le financement des PME en Afrique, centre de développement de l'OCDE, repères n° 07, 2005, p, 08.

³ إيهاب مقابلة، البنوك التجارية وتمويل المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة، المعهد العربي للتخطيط، العدد، 132 الكويت، 2017، ص، 15.

⁴ OCDE, Le financement des PME et des entrepreneures, tableau de bord, 2019, p, 37.

2- خصائص النظام البنكي في الأسواق الناشئة تحد من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالعديد من البنوك مملوكة للقطاع الحكومي والقروض الممنوحة المضمونة من الحكومة تتماشى مع استهدافها لتطوير قطاعات معينة¹؛

3- حجم رأس مال البنك، فمستوى رأس المال المطلوب وفق اتفاقية "بازل" تفرض على البنك حالتين، إما الرفع من رأس مالها الخاص أو التخفيض في الميزانية، أي أن البنك مجبر أن يخفض من القروض فكلما كان حجم البنك كبير كلما خفضت من القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة²؛

4- تعمل البنوك على تحقيق معدل عائد كبير للمساهمين والحفاظ على معايير عالية من الحيطة³؛

5- في ظل وجود عدم تماثل المعلومات المرتبط بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تواجه المؤسسات المالية مشكل الخطر الأخلاقي (moral hazard) ومشاكل في الانتقاء والاختيار وهذا ما يجعل تقييم المشاريع الاستثمارية ومراقبة المقترضين صعب وكنتيجة لذلك مؤسسة بمستوى عالي من عدم تماثل المعلومات تحصل على تمويل بالاستدانة بشروط تعاقدية صارمة، فالعديد من الأدبيات التي اهتمت بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتبرت عدم تماثل المعلومات كمحدد أساسي في التمويل البنكي، ففي حالة المؤسسات المدرجة تظهر جودة المعلومات كعامل لتخفيض مشكل عدم تماثل المعلومات التي يواجهها المقرضين⁴، وللعمل على تخفيض عدم تماثل المعلومات وحالة عدم التأكد بين الطرفين، ممكن أن يتم من خلال وجود علاقات طويلة المدى مع المؤسسات المالية، تسمح لهذه الأخيرة في منح استراتيجية تمويلية أكثر ملاءمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أحسن من القيام بالتعامل مع عدد كبير منها، عندما تكون العلاقة والتعامل بصفة متكررة ومرضية يمكن للبنك من فهم محيط عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسمات الإدارية للمديرين وطموح واهداف المؤسسة، وهذا ما ينعكس مباشرة على شروط التمويل من خلال

¹ OCDE, Policy brief, November, 2006, p, 4.

² Abdelouhab Salahddine, Amina Hachimi Madjidi Zin, op. cit, p, 23.

³ Policy brief, OCDE, November, 2006, p, 5.

⁴ Federico Beltrame, Josanco Floreani, Alex Scip, earnings quality and the cost of debt of SMEs, Palgrave Macmillan studies in banking and financial institutions, Springer 2017, pp, 21, 22.

معدلات فائدة أكثر ملائمة وشروط تعاقدية أقل تقيداً، هذا ما تم ملاحظته في كل من ألمانيا، إنجلترا، إيطاليا وكندا أين المؤسسات التي تتعامل مع نفس المؤسسة المالية لفترة طويلة قد تحصلوا على شروط تمويلية أحسن¹.

ثالثاً: الأسباب المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني

1- في بعض الأحيان تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقيدة بالبيئة الاقتصادية والقانونية في اختيارها لمصادر التمويل، مثلاً: الفاكترينغ يتطلب بيئة مؤسساتية مواتية، وكذلك بالرغم من توفر مصادر التمويل البعض من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبقى تفضل المصادر غير الرسمية بسبب التعقيدات الموجودة في استعمال المصادر الرسمية، فهذه الأخيرة أكثر استعمالاً في الدول أين الإجراءات القانونية طويلة ومرهقة²؛

2- اللوائح المالية (financial regulations) التي تتطلب من البنوك أن تحصل على معلومات دقيقة جداً عن العملاء، مثل لوائح غسيل الأموال التي تفرض على البنوك أن تملك كل الوثائق والمعلومات الدقيقة حول عملائها، هذا ما يمكن أن يقصي العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على الائتمان وخاصة التي تعمل خارج الإطار الرسمي³؛

3- المشاكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر حدة في الدول النامية لضعف مناخ الاستثمار وافتقارها للهيكل القاعدية وعدم تطور الأسواق المالية، وضعف الأطر القانونية والتنظيمية⁴؛

4- يؤثر نمط الانفاق في العديد من الدول على ثقافة الادخار باعتبارها اهم ركيزة لتحفيز مصادر التمويل المحلية التي يمكن توجيهها كمورد لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في هذا الإطار يمتلك 7% فقط من اجمالي سكان العرب البالغين حسابات ادخارية بهدف إدارة مشاريع صغيرة

¹ Josée St-Pierre, la gestion du risque comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement, Presse de l'université de Québec, Canada, 2004, p, 08.

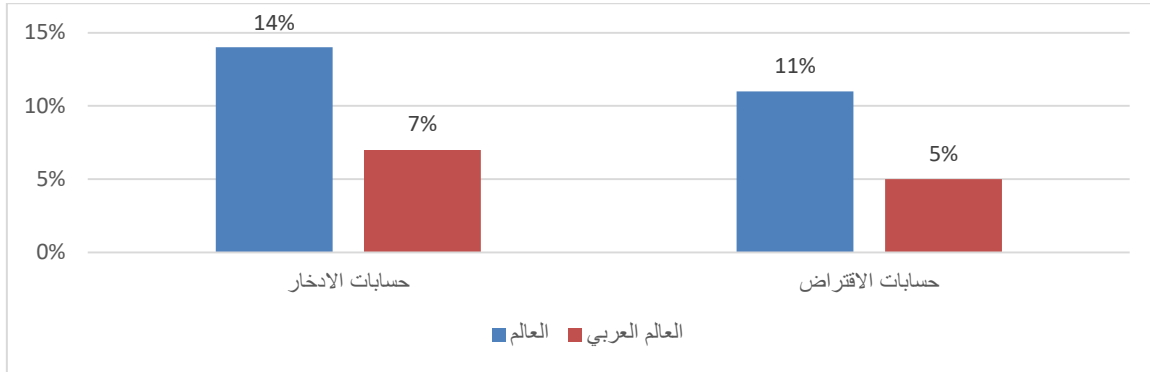
² Esho Ebes, Vergoef Grietjie, op.cit, p, 15.

³ Facundo Abraham, Serigio L. Schmukler, op. cit, p, 2.

⁴ IFC, closing the credit gap for formal and informal micro small and medium enterprises, IFC advisory services access to finance, international finance corporation Op.cit, p, 12.

ومتوسطة مقابل 14% للمتوسط العالمي، بينما 5% فقط من السكان العرب البالغين يمتلكون حسابات اقتراض من المؤسسات المالية لإدارة مشاريع صغيرة ومتوسطة مقابل 11% في المتوسط العالمي¹.

شكل (1-17): نسبة الذين يدخرون أو يقترضون بغرض انشاء مشروع صغير أو متوسط (2017)



المصدر: هبة عبد المنعم، الوليد بن طلحة، موجز سياسات النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة من خلال زيادة فرص نفاذها إلى التمويل في الدول العربية، صندوق النقد العربي، مارس، 2019، ص3.

إضافة إلى ما سبق هناك جملة من المحددات تؤثر على وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مصادر التمويل، هذه المحددات تنقسم إلى الجوانب المالية الكلية وإلى جوانب مؤسسية، هذه المحددات تتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الأسواق الصاعدة والاقتصاديات النامية²:

¹ هبة عبد المنعم، الوليد بن طلحة، موجز سياسات النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة من خلال زيادة فرص نفاذها إلى التمويل في الدول العربية، صندوق النقد العربي، مارس، 2019، ص2.

² خبراء صندوق النقد الدولي بقيادة نيكولا بلانشيه، الشمول المالي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، صندوق النقد الدولي إدارة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، رقم 19/20، 2019، ص ص 11 - 17.

أولاً: الجوانب المالية الكلية: والتي تتمثل في:

1- دور القطاع العام في الاقتصاد: من حيث الحجم والكفاءة، بحيث زيادة الاستثمارات العامة كنسبة من مجموع الاستثمارات ترتبط ارتباطاً سلبياً بوصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل وتمثل الاستثمارات العامة 34% في المتوسط من مجموع الاستثمارات في بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (إضافة إلى أفغانستان وباكستان) مقابل 24% في باقي اقتصاديات الأسواق الصاعدة والاقتصاديات النامية، يرتبط تحسن فعالية الحكومة بزيادة قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الوصول إلى التمويل ويزداد هذا الارتباط في بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقارنة بالدول الأخرى إضافة إلى أنه يمكن أن تؤدي الاحتياجات التمويلية الكبيرة للحكومة والشركات الممولة للدولة إلى مزاحمة الائتمان المتاح للقطاع الخاص بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الحالات التي يتم فيها التعامل مع المؤسسات المملوكة للدولة معاملة ضريبية أو تنظيمية تفضيلية ويتاح لها الحصول على الائتمان المصرفي بصورة أيسر؛

2- الاستقرار الاقتصادي الكلي: يؤثر استقرار الأسعار تأثيراً إيجابياً على وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل، فانخفاض التضخم يعد إشارة مهمة على استقرار الاقتصاد الكلي، وينتج عنه تراجع التصورات بشأن المخاطر، وزيادة ثقة القطاع الخاص والطلب على الائتمان وينتج عنه زيادة عرض الائتمان على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث توجد علاقة سالبة (عكسية) بين التضخم والشمول المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)؛

3- خصائص القطاع المالي: ترتبط سلامة القطاع المالي ارتباطاً موجباً بالشمول المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن شأن استقرار القطاع المالي دعم الشمول المالي من خلال تعزيز الثقة في النظام المالي وزيادة احتمالية التوفير لدى القطاع الرسمي، فصلابة القطاع المصرفي تعزز من فرص وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل بينما يؤدي ضعف جودة الأصول إلى تراجعها إضافة إلى أن انعدام المنافسة بين البنوك يحد من قدرة وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل، فوجود منافسة بين البنوك له تأثير إيجابي على نفاذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل؛

4- المنافسة الاقتصادية: يمكن لأن يكون لزيادة المنافسة والتنوع في السوق دور مهم في تعزيز الشمول المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونتاجيتها في بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا والمتمثلة في توفر بيئة مواتية للشمول المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستثماراتها، كفاية البنية التحتية والتنوع الاقتصادي والمنافسة داخل القطاعات وفيما بينها، وعلى العكس، عادة ما تواجه الاقتصاديات التي يزداد فيها حجم القطاعات غير الرسمية قيوداً أكثر حدة على استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خدمات القطاع المالي الرسمي.

ثانياً: الجوانب المؤسسية: والتي تتمثل في:

1- الحوكمة: تدعم الحوكمة القوية والمؤسسات المستقرة بوجه عام وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الخدمات المالية الرسمية، أما النظم التي تفتقر إلى الشفافية، فعادة ما تفيد الشركات الكبيرة التي تتمتع بصلة أقوى بالنظام مقارنة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالشركات الكبيرة عادة ما تكون لها علاقات أقوى بالدوائر السياسية في البلدان ذات الجودة المؤسسية الضعيفة وبالتالي تتمتع بقدرة أكبر على الوصول إلى التمويل المصرفي ما ينتج عنه مزاحمة الشركات الأصغر حجماً؛

2- التنظيم والإشراف في القطاع المالي: تساعد أطر التنظيم والإشراف السليمة في القطاع المالي إلى تعزيز الشمول المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تعد هذه الأطر ذات أهمية كبيرة للغاية في مراقبة ومعالجة المخاطر المحتملة ودعم برامج الشمول في القطاع المالي؛

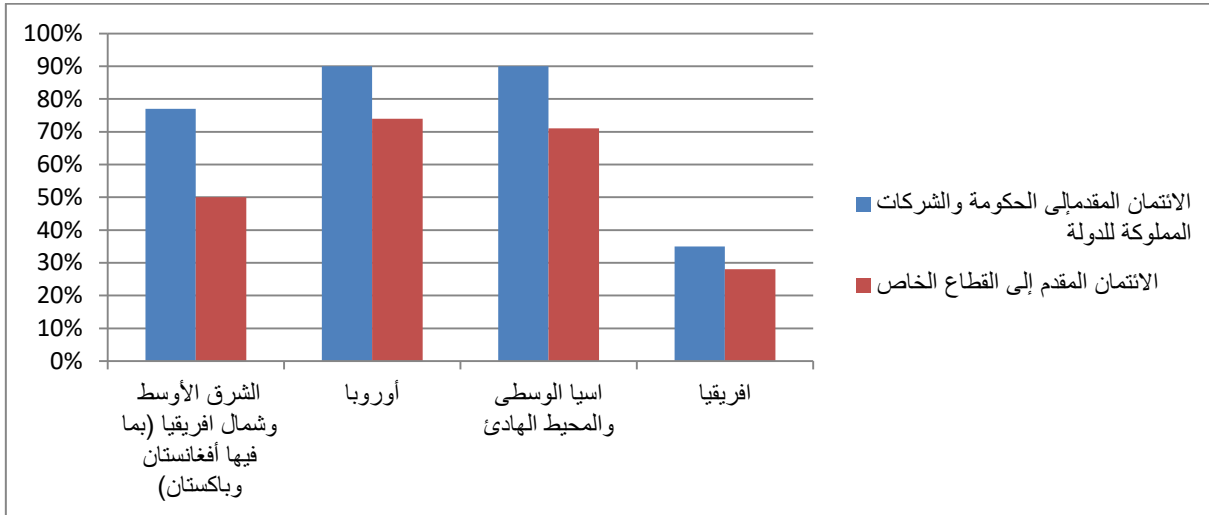
3- الاستعلام الائتماني: يعد الاستعلام الائتماني من العوامل المهمة لوصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل الرسمي من خلال تخفيض متطلبات الضمانات وتكلفة الاقتراض، فمن خلال توفر وتحسين جودة خدمات الاستعلام الائتماني تتحقق منافع كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل؛

4- بيئة الأعمال: تعد الأطر القانونية والمؤسسية المرتبطة بحقوق الملكية وإنفاذ العقود نظم الاعسار من المتطلبات الأساسية للشمول المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث يوجد ارتباط سلبي بين الشمول المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقيود المفروضة على إنفاذ العقود وحقوق الملكية والتسجيل وارتفاع تكلفة بدء التشغيل وإلى جانب ارتفاع معدلات الضريبة

المفروضة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن أوجه القصور في هذه المجالات تدفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى البقاء في القطاع غير الرسمي مما يحد من فرص حصولها على التمويل.

الشكل الموالي يبين نسبة كل من الائتمان المقدم إلى الحكومة والشركات المملوكة للدولة مقارنة بالائتمان المقدم إلى القطاع الخاص كنسبة من إجمالي الناتج المحلي في بعض المناطق، بحيث نجد دائما أن الحكومة والشركات المملوكة للدولة في اغلب المناطق تستحوذ أكثر على حجم الائتمان المقدم للقطاع الخاص، وبما أن أغلب المناطق والدول تستحوذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أعلى نسبة في القطاع الخاص مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم فهي تتأثر من حيث استحواد لمؤسسات المملوكة للحكومة على حجم الائتمان نظرا لكون هذه الأخيرة أقل خطورة وبالطبع تملك ضمانات أكثر كونها تابعة للحكومة، مما يزيد من حجم الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومزاحمة المؤسسات الحكومية للقطاع الخاص ممثل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

شكل (1-18): الائتمان المقدم إلى القطاع العام والقطاع الخاص
(% من إجمالي الناتج المحلي)



المرجع: خبراء صندوق النقد الدولي بقيادة نيكولا بلانشيه، الشمول المالي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، صندوق النقد الدولي إدارة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، رقم 19/20، 2019، ص، 13.

للفجوة التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتائج سلبية على عدة مستويات تعيق من نموها والوصول إلى تحقيق أهدافها، تتمثل إجمالاً في¹:

1- يؤثر في قدرتها على زيادة الإنتاج والوصول إلى الأسواق المحلية والخارجية إذا كانت هذه المؤسسات قائمة؛

2- يقلل من فرص الوصول إلى أسواق عناصر الإنتاج وفي نوعية عناصر الإنتاج المستخدمة؛

3- يضعف العمليات التسويقية في هذه المؤسسات ويقلل من قدرتها على استخدام التكنولوجيا وتطوير أساليب الإنتاج في تكاليف الإنتاج؛

4- نقص التمويل يؤثر في مختلف مراحل دورة حياة المشروع، حيث أن عدم الحصول على تمويل في مرحلة ما قبل الاستثمار (المرحلة 1) يمنع الكثير من الفرص الاستثمارية الكامنة من التحول إلى مشروعات حقيقية، أما في مرحلة التشغيل فإن نقص أو عدم توفر التمويل اللازم يعيق عملية التشغيل ويضعف القدرة على التعامل مع أزمات نقص السيولة والاحتياجات الطارئة ويمنع هذه المشكل من التفكير بالتوسع والنمو.

المطلب الرابع: دور السياسات الحكومية في التقليل من الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للحكومات دور أساسي للمساهمة في التقليل من الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولا تقتصر فقط على طرفي المعادلة في هذه الفجوة وهما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والجهات المانحة بمختلف أنواعها نظراً لأهمية هذا القطاع من الجانب الاقتصادي والاجتماعي، أصبح يأخذ حيز كبير في البرامج الحكومية من خلال العمل على توفير بيئة اقتصادية وقانونية مواتية تعمل على سد هذه الفجوة.

ترى OCDE في بحثها حول الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن الدور الأساسي للقطاع الحكومي لسد هذه الفجوة، يتمثل في تقديم تنظيم فعال والاشراف والمتابعة للقطاع

¹ إيهاب مقابلة، مؤسسات التمويل غير المصرفية وتمويل المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، المعهد العربي للتخطيط، العدد، 143، الكويت، 2018، ص، 12.

المالي من خلال إنشاء إطار تنظيمي فعال، من خلال تحسين المنافسة داخل النظام المالي وبالتالي السماح لمجموعة متنوعة من المؤسسات المالية للعمل، البيئة التنظيمية خاصة الضرائب والحوكمة التي يمكن أن تؤثر بشكل كبير في الوصول إلى مصادر التمويل، كما يمكن للحكومة أن تتدخل مباشرة في دعمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال منحها للقروض أو سياسة ضمان القروض، تعزيز توافر المعلومات الائتمانية من خلال تحسين محاسبة الشركات ودعم مشاركة المعلومات بين جميع الأطراف الذي يشمل المقرضين والمؤسسة وتأسيس بيئة مواتية لتعزيز الابتكار¹.

وفي نفس الإطار ومن خلال التقرير السنوي لمنظمة التمويل الدولية (IFC) لسنة 2019 حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ترى أن دور الحكومة في الحد من الفجوة التمويلية لهاته المؤسسات يكون في النقاط التالية²:

1- ضمان القروض الوسيلة الأكثر استخداما من اجل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن من خلال بعض المعايير بغرض الاستهداف الجيد لبعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالمؤسسات المبتكرة المشاريع الناشئة وانشاء المقاولات؛

2- إدخال أنظمة الفوترة الالكترونية للتقليل من تأخير الدفع؛

3- عدد متزايد من الدول طورت إطار تنظيمي أو قامت بتحسين الاطار الموجود وتبني سياسات تستهدف دعم تطور التكنولوجيا المالية (fintech)، والتمويل التشاركي بواسطة المساهمات في الاموال الخاصة والقروض بين الشركات؛

4- العديد من الدول اعتمدت اجراءات لدعم قطاع راس المال المخاطر وخاصة انشاء او تطوير صناديق الاستثمار تجمع المتعاملين الخواص والعموميين؛

5- يمثل النمو الاقتصادي من خلال النمو في الناتج المحلي الخام كمؤشر مهم في تطور القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث كل نقطة مئوية إضافية في نمو الناتج

¹ international finance corporation, world bank, OCDE, MSME finance gap, assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro small and medium enterprises in emerging markets, 2017, op. cit, p, 43.

² GPFI, IFC, SME finance forum, annual report 2018, Op. cit, pp, 20 – 25.

المحلي الخام يمكن أن يؤدي إلى زيادة تقدر ب 2٪ في المتوسط في القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما يمكن للحكومة أن تلعب دور كبير في دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال جعل الأسواق تعمل بكفاءة ومنح تحفيزات للقطاع الخاص لكي يضمن لعب دوره الحيوي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واصلاح النظام المصرفي بما يتماشى مع مبادئ السوق وعلى الحكومات أن تعمل على تحسين وعي المقاولين بمجموعة خيارات التمويل المتاحة من طرف المستثمرين الخواص والبنوك¹.

الفجوة التمويلية تكون أكثر حدة في المراحل الأولى من دورة الاستثمار أين يكون مشكل المعلومات والرقابة أكثر حدة، والحكومة في هذه المرحلة يمكن أن تلعب دورا أكثر تأثيرا من خلال تسهيل الوصول إلى المعلومات، دعم الهياكل القاعدية وتوفير مبلغ صغير للتمويل بالتعاون مع المستثمرين الخواص، يقصد بالهياكل القاعدية بيئة اقتصادية كلية مستقرة، الدعم القانوني والاطار المؤسسي، قانون الشركات، قانون التأمينات قوانين حماية المستهلك والمستثمرين، قوانين الإفلاس وفي نفس الوقت حسن تطبيق هذه القوانين فعند توفر هذه الشروط بشكل موثوق يصبح للمؤسسات المالية حافز لمعالجة المعلومات والمشاكل الأخرى المتعلقة بإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالبنك عند تقييمه لطالب التمويل يحتاج إلى المعلومات والتقارير الائتمانية، تتضمن مصادر هذه المعلومات سجلات محكمة وسجلات ائتمانية، تستطيع الحكومة توفير هذه المصادر وبيئة مواتية لتسهيل تدفق هذه المعلومات²، فمن بين الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوصول إلى السوق المالي هو ارتباطها بنقص المعلومات، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة معروفة كونها غامضة تفنقر الى البيانات الدقيقة بيانات ائتمان أخرى موثوقة، والذي من شأنه أن يسمح للمستثمرين لتقييم المخاطر بشكل موثوق وتحديد الفوائد المحتملة من الاستثمار

¹ OCDE, Policy brief, November, 2006, p, 7.

² Plenary Keynote Session, The SME financing gap theory and evidence, the SME financing gap, proceedings of the Brasilia conference, volume 2, OCDE, 27 – 23 March, 2006, pp, 19 – 21.

فيها، فتطوير البنية التحتية لتطوير مخاطر الائتمان يلعب دور أساسي في التغلب على عدم تماثل المعلومات وتحسين شفافية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق المالي¹.

هناك نقص في وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول انواع مصادر التمويل الخارجية المتوفرة والتي تتناسب معها وبذلك لا بد على الحكومات ان تتبنى برامج (accelerating awareness programme) من خلال خلق قنوات اتصال تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اكثر دراية بكل انواع واشكال مصادر التمويل الخارجية والتي تتناسب معها وخاصة ما يتعلق بالتمويل عن طريق حقوق الملكية بحيث ان اغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتقد ان لا يوجد هناك تمويل بحقوق الملكية متوفر لتمويل مرحلة النمو العامل الرئيسي هو تشجيع الربط بين المقاولين موردي خطط التمويل².

كل هذه الاجراءات لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تكفي، فلا بد أن تكون بالتوازي مع الخدمات الاستشارية، فالعديد من التجارب أكدت أن دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون أكثر نجاحا عندما يتم بالتوازي مع الخدمات الاستشارية، تقديم المشورة فيما يخص الأعمال³ (business advice)، إضافة إلى ضرورة اشراك القطاع الخاص في دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فبشكل عام لا تزال الدولة هي المصدر الرئيسي (على الأقل الميسر) للوصول إلى التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا من خلال خطط ضمان الائتمان التي ترعاها الدولة وصناديق رأس المال الاستثماري⁴

كما يمكن للبنوك المركزية أن تلعب دور محوري في المساهمة للحد من الفجوة التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصورة مباشرة أو غير مباشرة، ويمكن لهذا الدور أن يأخذ عدة محاور تشمل التوجيه والتحفيز والرقابة والمتابعة للمؤسسات المالية وغير المالية التي

¹ Céline Kauffman, op. cit, p, 08.

² Florenico Lopez De Silanes, Molina Josef Mccahery, Dirk Schoenmaker, Op.cit, p, 10.

³ Céline Kauffman, op.cit, p, 09.

⁴ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، الاتحاد الأوروبي، المؤسسة الأوروبية للتدريب المهني، مؤشر سياسة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا المتوسطة التقييم المرحلي للإصلاحات المتعلقة بالمشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم، 2018، ص، 60.

تساهم في تمويل هذه المؤسسات والجدول التالي يلخص دور البنوك المركزية في دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد من الدول العربية:

جدول (1-10): دور البنوك المركزية في دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد من الدول العربية

الدولة	الإجراءات المتخذة من قبل البنوك المركزية لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
مصر	اعفاء البنوك التي تمنح قروضا وتسهيلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من نسبة الاحتياطي تأسيس
الأردن	قيام البنك المركزي الأردني منذ سنة 2013 بمبادرات بالتعاون مع الوزارات المعنية والمؤسسات الدولية لتوفير تمويل ميسر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأسعار فائدة تنافسية وإجال مناسبة إطلاق صندوق الريادة الأردني سنة 2017 برأس مال قدره 98 مليون دولار؛ توفير ضمانات القروض؛ تطوير الأطر التشريعية للرقابة المصرفية لتشمل مؤسسات التمويل الأصغر.
السعودية	الرفع من نسبة تمويل المؤسسات الصغيرة من القروض من 5% إلى 20% بحلول سنة 2030 في إطار رؤية المملكة 2030؛ تبني برنامج "التمويل المسؤول" منذ سنة 2018 للأفراد من خلال البنوك وشركات التمويل الخاضعة للمؤسسة بهدف تعزيز الشمول المالي بتوفير التمويل المناسب لكافة فئات المجتمع وتبلغ مدة التمويل 5 سنوات.
السودان	وفق تعليمات البنك المركزي السوداني، يتم توظيف نسبة لا تقل عن 12% من المحفظة التمويلية لسنة 2019 لكل مصرف سوداني للتمويل الأصغر، إلزام مصارف ومؤسسات التمويل الأصغر بتوجيه 50% من المحفظة التمويلية للقطاعات الإنتاجية، الزراعة والصناعة خاصة؛ زيادة وتنويع فرص التمويل للمرأة والشباب والجمعيات التعاونية وتنظيمات أصحاب المهن وزيادة المساهمات في المحافظ التمويلية المشتركة والصناديق الاستثمارية ذات العلاقة بمبادرات خفض الفقر والتمويل الأصغر.

المصدر: من اعداد بالاعتماد على:

معهد التخطيط القومي، المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنمية العربية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات العربية دور جديد لتعزيز التنمية المستدامة، الإصدار الرابع، 2019، ص، 74.

أما من الجانب الرقابي يمكن للبنوك المركزية العمل على¹:

- 1- مراجعة التعليمات الرقابية وتخفيف بعض الضوابط بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- 2- وضع ضوابط خاصة لمنح الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحيث تتسم بالمرونة؛
- 3- تشجيع البنوك على قبول أنواع أكثر من الضمانات؛

¹ إيهاب مقابلة، البنوك التجارية وتمويل المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص، 22.

4- تشجيع البنوك والمؤسسات المصرفية الإسلامية على تطوير منتجات جديدة مناسبة متوافقة مع الشريعة الإسلامية؛

5- مراقبة عملية ربط الضمانات بتخفيض تكلفة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

6- العمل على تيسير إجراءات هن وتسييل الضمانات في حالة اخفاق المشروعات في التسديد؛

7- تعزيز وتفعيل دور صناديق ضمان القروض.

خاتمة الفصل

تطرقنا في هذا الفصل للإطار النظري لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال التطرق إلى مفهوميها، خصائصها المالية ومصادر تمويلها والنظريات المفسرة لسلوكها المالي لمحاولة معرفة كيف تتأثر وبماذا تتأثر القرارات المالية في المؤسسة، ومدى ملائمة هذه النظريات للخصائص المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وماهي أهم الأبحاث والدراسات التي خصصت لدراسة السلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي الأخير تطرقنا إلى فجوة التمويل، كيفية تقديرها وما هي أسبابها، وسنتطرق في الفصل الموالي لمدى فعالية المصارف الإسلامية وكيف يمكن أن تساهم في الحد من فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثاني: فعالية
المصارف الإسلامية في تمويل
المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة

الفصل الثاني: فعالية المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد الفصل الثاني:

تتنوع الخيارات المالية التي توفرها المصارف الإسلامية، وتتصف بالمرونة والانسجام مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوفر مزايا عديدة يمكن أن تعمل على الحد من اشكالية فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في هذا الفصل سوف نتطرق إلى فعالية المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:

المبحث 1: الإطار المفاهيمي للمصارف الإسلامية

المبحث 2: الخدمات المالية الإسلامية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث 3: فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث 4: آليات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمصارف الإسلامية

المصرف الإسلامي على خلاف البنك التقليدي الذي يلعب دور وسيط مالي يتاجر في الديون، بمعنى أنه يتلقى ودائع المودعين بفائدة منخفضة ويقدمها في صورة قروض واعتمادات بفائدة مرتفعة ويحتفظ لنفسه بالفرق بين سعري الفائدة، فإن المصرف الإسلامي مشروع اقتصادي إذ فضلا عن قيامه بدور الوسيط المالي بغير أسلوب الفائدة الربوية، فهو يمارس جميع الأنشطة المالية والتجارية، والمصرفية والصناعية والعقارية والزراعية، فهو يمارس أعمالا كثيرة تجمع بين وظائف البنوك التجارية والبنوك المتخصصة وبنوك الاستثمار والأعمال¹.

المطلب الأول: مفهوم المصارف الإسلامية

سنتطرق في هذا المطلب إلى تحديد تعريف المصارف الإسلامية، أهدافها وخصائصها.

أولا: تعريف المصارف الإسلامية

التعريف الشائع للمصرف الإسلامي أنه مؤسسة مصرفية لا تتعامل بالفائدة أخذا وعطاءا وهذا التعريف قاصر، إذ أنه غير جامع ولا مانع فهو غير جامع لأن المصرف الإسلامي لا يقتصر عمله على مجرد التعامل بدون فائدة بل له غايات وأهداف ونشاطات أخرى، كما أنه غير مانع لظهور مصارف لا تتعامل في الفائدة في الغرب، ولا تسمى مصارف إسلامية²، وفي نفس الإطار، ليس الربا وحده الذي يظهر في المصارف التقليدية، فهناك بالإضافة إلى الربا محرمات أخرى كالقمار، الغرر والجهالة... إلخ، فمن المحتمل أن يوزع المصرف عوائد على المودعين في صورة جوائز، وتكون هذه الجوائز مبنية على أساس القمار (الميسر)، ومن المحتمل أن تشوب عقود المصرف مع عملائه أنواع من الغرر والجهالة نهى عنها الشرع الإسلامي، ومن المحتمل أيضا أن تقوم بعض المصارف بتمويل مصانع أو متاجر للخمر مثلا والتي نهى عنها الشرع

¹ رفعت السيد العوضي، على جمعة محمد، موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية الجوانب الإدارية والقانونية للمصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط1، المجلد 5، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2009، ص ص، 137-138.

² محمود عبد الكريم، أحمد إرشيد، الشامل في معاملات وعملات المصارف الإسلامية، ط2، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص، 14.

الإسلامي، فالمصرف لا يصير إسلامي تماماً إذا كف عن المحرمات فحسب، بل لا بد أيضاً لكي يكون إسلامياً تماماً أن تكون عقود مضممة وفق أحكام الشريعة من حيث شروطها وأركانها وخياراتها... إلخ، والخلاصة فإن المصرف الإسلامي ليس هو المصرف الذي ينهي عن الربا وسائر المحرمات، بل هو المصرف الذي يعمل بالأوامر، إضافة إلى تركه النواهي (المحرمات)¹.

هناك عدة تعاريف للمصرف الإسلامي، نذكر منها:

يعرف المصرف الإسلامي على أنه كيان مالي واقتصادي وجد ليتم تطبيق منهج الفكر الاقتصادي الإسلامي، وجعله واقعا ملموسا من خلال الاستثمار الأمثل لموارده في مشاريع استثمارية اقتصادية ونتاجية تتماشى وأحكام الشريعة الإسلامية، وتسهم في تحقيق متطلبات الفكر الاقتصادي الإسلامي في التكافل الاجتماعي، التوزيع العادل للثروات، وتحقيق الربح الحلال فضلا عن نشاط الوساطة بين وحدات الفائض والعجز المالي الذي يعد جوهر عمل البنوك عموماً².

كما عرف أحمد النجار، المصارف الإسلامية بأنها عبارة عن أجهزة مالية تستهدف التنمية وتعمل في إطار الشريعة الإسلامية وتلتزم بكل القيم الأخلاقية التي جاءت بها الشرائع السماوية وتسعى إلى تصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع، وهي أجهزة تنمية اجتماعية مالية، حيث أنها تقوم بما تقوم به المصارف من وظائف في تسيير المعاملات التنموية، وتقوم بتوظيف أموالها بأرشد السبل بما يحقق النفع للمجتمع أولاً وقبل كل شيء، هذا فضلاً عن الاسهام في تحقيق التكافل بين أفراد المجتمع بالدعوة إلى أداء الزكاة وجمعها وانفاقها في مصارفها الشرعية³.

المصرف الإسلامي عبارة عن مؤسسة وساطة مالية ذات منهج ورسالة تتعدى كم التمويل إلى نوع التمويل ومجالاته وأهدافه، وتسعى إلى توظيف المال بأسلوب المشاركة في الربح والخسارة

¹ رفيق يونس المصري، المصارف الإسلامية دراسة شرعية، ط2، دار المكتبة للطباعة والنشر والتوزيع، سورية 2009، ص ص، 7 - 8.

² حكيم حمود فليح الساعدي، ثورة صادق حمادي المفرجي، محمد حسن عبد الكريم الحلي، المصارف الإسلامية مفاهيم أساسية وحالات تطبيقية، ط1، دار بغداد للكتب للطباعة والنشر والتوزيع، بغداد، 2019، ص 21.

³ محمد الطاهر الهاشمي، المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية الأساس الفكري والممارسات الواقعية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ط1، منشورات جامعة 7 أكتوبر، مصراتة، 2010، ص ص 122 - 123.

وتقدم خدماتها في إطار قواعد وأحكام ومقاصد الشريعة الإسلامية بالشكل الذي يحقق العدالة في التوزيع ويخدم التنمية الاقتصادية والاجتماعية¹.

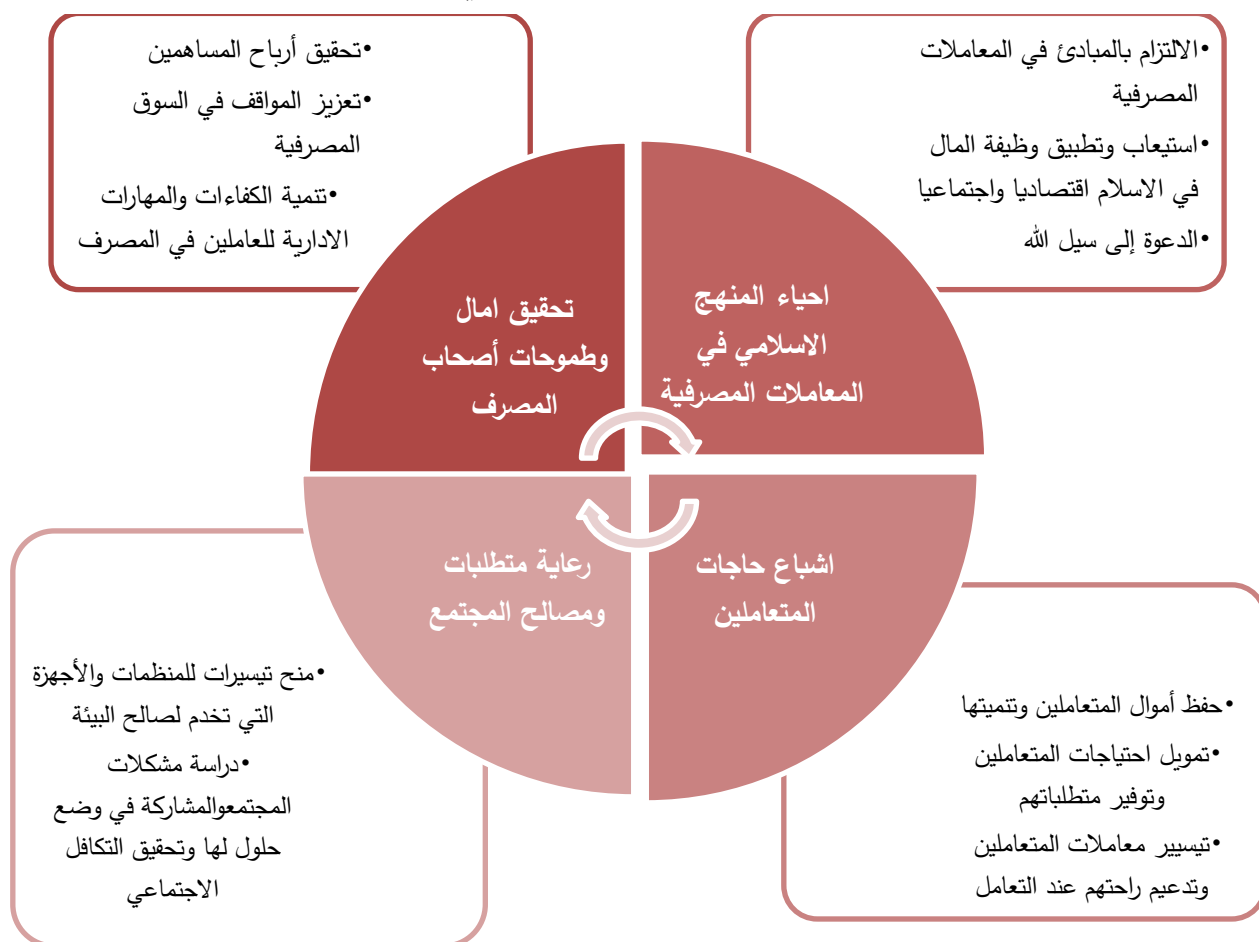
إن يمكن تقديم تعريف شامل للمصارف الإسلامية، أنها عبارة عن كيان مالي يجمع بين وظيفة الوساطة المالية بين المدخرين والمستثمرين ووظيفة الاستثمار، يتمثل هدفها في تحقيق الربح مع ضرورة الالتزام بأحكام وضوابط الشريعة الإسلامية التي تمنع التعامل بالفائدة ومختلف العقود التي يشوبها الغرر، الغش والتدليس والتعامل في الأنشطة الحلال.

ثانياً: أهداف المصارف الإسلامية

يمكن تلخيص أهداف المصرف الإسلامي في الشكل التالي:

¹ محمد الطاهر الهاشمي، أساليب التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية وأثرها التنموي بين تنظيم المؤسسات وواقع التطبيق، بحث مقدم للمؤتمر الأول للأكاديمية الأوروبية للتمويل والاقتصاد الإسلامي (المصارف الإسلامية بين فكر المؤسسين وواقع التطبيق)، 16 - 17 أبريل 2018، اسطنبول، تركيا، ص، 185.

شكل (2-1): أهداف المصرف الإسلامي



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب
البنك الإسلامي للتنمية، بحث رقم 66، 2004، ص، 89.

بصفة عامة تتمثل أهداف المصارف الإسلامية في:

1- يضم الأهداف المشتركة، وهي جمع الادخار وإحلال الطرق الإسلامية محل نظام الفوائد سواء في العمليات أو الخدمات، وتحقيق الربح من وراء ذلك كله، فالمصارف الإسلامية تعمل على تعبئة الادخار المجمع في العالم الإسلامي، لاسيما الصغير منه، والذي كان مبعدا عن التعامل مع البنوك التقليدية لأسباب مختلفة، إما لأن هذه الأخيرة ترفضه لقلّة أهميته أو لتخوف أصحابه من ارتكاب ذنب التعامل بالفوائد؛

2- يضم الأهداف الخاصة بكل مصرف، والمنبثقة عن طبيعته أو غرضه، كأن تكون طبيعة المصرف تنموية أو تعاونية، أو كان غرضه تشجيع نوعية معينة من الاستثمارات أو أي غرض أو أغراض خاصة أخرى¹.

فالمصارف الإسلامية جاءت بأهداف وأغراض تهدف إحداث تغيير في العمل المصرفي من حيث الهياكل والتنظيم والأغراض عن طريق بلورة أحكام الشريعة الإسلامية في العمل المصرفي واقعيًا، مع عدم إغفال الصالح العام، لكنها تبدو مماثلة لما يجري عليه العمل في البنوك التقليدية، فهي تتلقى الأموال وتمول كل القطاعات (الحلال)، وتتدخل فيها بمختلف الأدوات، وهو ما أكدته أنظمتها الأساسية مع بعض الخصوصيات التي فرضتها ظروف كل بنك، ووضعيته في الدولة التي يوجد بها².

ثالثًا: خصائص المصارف الإسلامية

تتمثل خصائص المصارف الإسلامية في مختلف المميزات التي تتمتع بها، ما يمنحها الصفة الإسلامية والشرعية، وأهم هذه الخصائص تتمثل في:

1- الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية، فالمصرف الإسلامي يكسب مشروعيته من تجسيده لمبادئ الشريعة الإسلامية وبالتالي فإنه يكون ملزمًا بالتزامًا كاملاً بتطبيق قاعدة الحلال والحرام في كل ما يقوم به من معاملات والالتزام بأخلاقيات الإسلام وآدابه، كما أنه يسعى لإيجاد البديل الشرعي لكثير من المعاملات غير الشرعية، ولدفع الظلم في المعاملات من احتكار وربا أو غش³؛

2- يعد الاستثمار من الخصائص المميزة للعمل الإسلامي فإذا كانت البنوك التقليدية تعتمد على القروض في توظيف أموالها فإن المصرف الإسلامي يعتمد أساسًا على الاستثمار؛

¹ عادل عبد الفضيل عيد، مرجع سابق، ص 477 - 389.

² نفس المرجع، ص، 489 - 490.

³ محمد الطاهر الهاشمي، المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية الأساس الفكري والممارسات الواقعية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مرجع سابق، ص، 150.

3- حيازة المصرف الاسلامي على رأس مال أكبر نسبيا من رأس مال البنك التقليدي لأن رأس المال هو الذي يتحمل الخسائر التي من المحتمل أن يتعرض لها المصرف بصورة مباشرة دون أن ينعكس ذلك على المودعين؛

4- تعتمد المصارف الاسلامية مبدأ المشاركة في الربح والخسارة أسلوبا لإنجاز تعاملاتها مع الزبائن بدلا من الفوائد الثابتة، وهذا يعني عدم معرفة أرباح المشاريع المستثمر فيها سلفا¹؛

5- متابعة ورقابة معاملات المصرف رقابة شرعية: وذلك من خلال شقين: شق ذاتي فالمسلم رقيب على نفسه، حريص من منطلق إيمانه بربه على إخلاص عمله لله سبحانه وتعالى، شق خارجي ويتمثل في الدور الرقابي الذي تقوم به هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف، حيث يتم اختيار مجموعة من الفقهاء الملمين بعلوم الشريعة الاسلامية وأحكام المعاملات، ليتولوا متابعة وفحص وتحليل الأعمال والتصرفات التي يقوم بها المصرف كافة²

إضافة إلى الخصائص سالفة الذكر، تتميز المصارف الاسلامية عن نظيرتها التقليدية في عدة نقاط، لكن هذا لا يمنع في وجود نقاط مشتركة بين كلا من المصرفين الاسلامي والتقليدي تتمثل أهم الفوارق بين المصارف الاسلامية والتقليدية في النقاط التالية³:

1- التمويل الاسلامي يساهم بشكل كبير في تحقيق التوزيع العادل للثروة والمساهمة بشكل فاعل في تحقيق التوازن الذي يساهم في منع تكدس المال في أيدي فئة قليلة من المرابين وأصحاب رؤوس الأموال فمن خلال العقود الشرعية من مضاربة ومشاركة واستصناع وسلم وإجارة وغيرها والمراعي فيه تحقيق مقاصد الشريعة وغاياتها يساعد على توسيع قاعدة المشاركة في ملكية المشاريع، وتكامل رأس المال مع أصحاب الأفكار والمهارات والمشاريع، مما يترتب عليه دعم الصغار والكبار في ان واحد، مما يكون له أثر إيجابي بناء على الاقتصاد برمته، بينما التمويل الربوي، يؤدي إلى تركيز الثروة ففي الغالب يتجه نحو الجهات المليئة التي تستطيع أن تقدم الضمانات المالية الكافية، أما المستثمر الصغير العاجز عن تقديم هذه الضمانات فلن يحصل

¹ حكيم حمود فليح الساعدي، ثورة صادق حمادي المفرجي، محمد حسن عبد الكريم الحلبي، مرجع سابق، ص 30.

² محمد الطاهر الهاشمي، المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية الأساس الفكري والممارسات الواقعية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مرجع سابق، ص، 152.

³ حامد بن حسن بن محمد علي ميرة، مرجع سابق، ص، 47 - 50.

على التمويل المطلوب ولو كان كفوًا، ومآل ذلك أن يصبح المال دولة بين الأغنياء، وما يترتب على ذلك من الآثار الاقتصادية والاجتماعية؛

2- أساليب التمويل في الشريعة الإسلامية ترتبط ارتباطاً مباشراً بالنشاط الحقيقي فالصنغ المختلفة تضمن التمويل بصورة لا تتفك عن النشاط الحقيقي، أما التمويل الربوي فيسمح بفصل التمويل عن النشاط الاقتصادي، فيصبح التمويل نشاطاً ربحياً دون أن يكون له ارتباط مباشر بالتبادل الحقيقي حيث يمكن للقرض أن يولد عائداً مقابل التمويل دون أن يكون له صلة مباشرة بنشاط يولد قيمة مضافة، وبذلك يصبح معدل نمو المديونية منفصلاً ومستقلاً عن معدل نمو الناتج الحقيقيين وتبعاً لذلك فإن المديونية تأخذ في النمو والازدياد بدرجة أسرع من نمو الاقتصاد الحقيقي حتى تتفاقم المديونية وتصل إلى درجة لا يمكن معها الوفاء بهذه الديون، وتصبح من ثم الفوائد على هذه الديون الهائلة نزيفاً مستمراً في الاقتصاد وعبئاً ثقيلاً على الدخل؛

3- من أهم جوانب الفرق بين التمويل الإسلامي والتمويل الربوي المحرم، هو عدم زيادة الدين بعد ثبوته في ذمة المدين، سواء أكان ذلك في صورة غرامات تأخير سداد الدين، أو ما يسمى بإعادة جدولة الدين، وهو ما يمثل ربا الجاهلية الأولى في الديون، حيث كان الدائن إذا حل أجل دينه ولم يوفه دنية قال له إما أن تقضي وإما أن تربى.

4- البنك التقليدي يتعامل بالنقود والديون (القروض)، ولا يتعامل بالسلع فهو تاجر نقود وقروض إذ يتخذ من القروض النقدية تجارة فيقترض النقود بمعدل فائدة، ويقرضها بمعدل فائدة أعلى، فنجد لدى البنك التقليدي نقوداً وقروضاً، ولا نجد سلعا في مخازن له أو معارض¹؛

5- قيام المصرف الإسلامي على أساس عقائدي فالمال مال الله والمصرف مستخلف فيه، بينما يقوم البنك الربوي على أساس تجاري هدفه تحقيق الربح ومضاعفة الثروة كما أن المصرف الإسلامي يراعي مبادئ الشريعة في التمويل بحيث لا يمول المشاريع المحرمة في الشريعة الإسلامية، أما البنوك الربوية فلا يهتمها شرعية المشروع، وإنما مدى مردوديته²؛

¹ رفيق يونس المصري، التمويل الإسلامي، ط1، دار القلم، دمشق، 2012، ص، 62.

² عجة الجيلالي، مرجع سابق، ص، 171.

6- في الوقت الذي تستطيع فيه المصارف التقليدية اللجوء إلى المصرف المركزي والاقتراض منه بوصفه (الملجأ الأخير) للمصارف عند حاجتها إلى السيولة وعدم تمكنها من توفيرها من مصادر أخرى، ليس بإمكان المصارف الإسلامية اللجوء إلى المصرف المركزي لذات الغرض طالما أنها ترفض التعامل بالفوائد، وطالما أن المصرف المركزي يرفض تقديم قروض حسنة بدون فوائد وحتى لو قبل المصرف المركزي تقديم قروض لمصرف إسلامي على أساس مبدأ المشاركة، فإن الأخير لن يتمكن من تحديد قيمة الأرباح على هذه القروض، لأنها بطبيعتها قصيرة الأجل، ولا تتجاوز مدتها بضعة أيام، الأمر الذي يصعب معه عمليا تطبيق مبدأ المشاركة¹؛

7- يقوم المصرف الإسلامي على أساس اجتماعي فمن أهم مقاصده الأساسية المساهمة في تحقيق التنمية الاجتماعية من خلال الخدمات الاجتماعية التي يقدمها المصرف الإسلامي للناس ومنها على سبيل المثال: القروض الحسنة والسلفيات الاجتماعية وصرف جزءا من حصة زكاة المال إلى الأسر الفقيرة وطلاب العلم وبناء المساجد ومساعدة الجمعيات الخيرية، ويجب أن توازن المصارف الإسلامية بين التنمية الاجتماعية والتنمية الاقتصادية والربحية بحيث لا يطغى أحدهما على الآخر، ولا يجوز اغفال أن من مقاصدها تحقيق هامش ربح مرضي للمستثمرين والمساهمين وهذه السمة الاجتماعية لخدمات المصارف الإسلامية تكاد تكون منعدمة في البنوك التقليدية².

المطلب الثاني: الضوابط الشرعية لعمل المصارف الإسلامية

قبل التطرق إلى الضوابط الشرعية للمصارف الإسلامية لابد أن نشير إلى معنى أحكام وضوابط الشريعة الإسلامية للمصرف الإسلامي، والتي هي عبارة عن مجموعة من المعايير الشرعية المستنبطة بصفة أساسية من قواعد وأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية في أمر من الأمور والتي يرجع إليها عند مباشرة المعاملات الاقتصادية والحكم عليها بين الحل والتحريم، وأهم المصادر التي تستنبط منها الضوابط الشرعية للمعاملات الاقتصادية ما يلي³:

1- مصادر الشريعة الإسلامية: القرآن، السنة والاجماع؛

¹ محمد الطاهر الهاشمي، المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية الأساس الفكري والممارسات الواقعية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية مرجع سابق، ص، 238.

² حسن حسين شحاتة، محاسبة المصارف الإسلامية، ط1، اسم الناشر المؤلف، 2005، ص، ص، 16-17.

³ رفيق يونس المصري، المصارف الإسلامية دراسة شرعية، مرجع سابق، ص، 33.

- 2- القواعد الفقهية الواردة في كتب أصول الفقه الاسلامي؛
- 3- الفتاوى الاقتصادية المعاصرة عن مجامع الفقه الاسلامي العالمية؛
- 4- الضوابط والمعايير الصادرة عن هيئات ومؤسسات ومراكز الاقتصاد الاسلامي المتخصصة؛
- 5- الفتاوى والتوصيات والمقررات الاقتصادية المعاصرة الصادرة عن مؤتمرات وندوات الاقتصاد الاسلامي العالمية والاقليمية .

تتمثل الضوابط الشرعية للمصارف الاسلامية في:

أولاً: منع الغرر: الغرر في الأصل هو الخطر، والخطر هو الذي لا يدري أيكون أم لا، "هو ما كان ظاهره بغير وباطنه مجهول"، وقيل أن بيع الغرر هو بيع المخاطرة أي الجهل بالثمن أو المثلث أو سلامته أو أجله¹، كما يعرف الغرر بأنه ما كان مجهول العاقبة، والغرر يتضمن خطراً محتملاً يؤدي وقوعه إلى تحقق ضرر (خسارة) لأحد المتعاقدين كما أنه يكون في عقود المعاوضات المالية كالبيع، الإجارة، الشركة إلخ².

وللغرر أنواع كما هو موضح في هذا الجدول:

جدول (2-1): أنواع الغرر

غرر في الحصول: مثل بيع ما لم يقبض	غرر في المقدار: مثل بيع سلعة لم تحدد
غرر في الجنس: مثل بيع أرز لم تحدد صفته	غرر في الزمن (الأجل): مثل بيع لم يحدد فيه مكان تسليم المبيع
غرر في العين: مثل بيع ثوب من ثوبين مختلفين	غرر في الوجود: مثل بيع المعدوم، وبيع شيء لم يخلق بعد

المصدر: عبد السلام ميصور، تمويل الشركات بأدوات اسلامية ضوابط ومخاطر، مجلة بحوث ودراسات في المالية الاسلامية، المجلد 3، العدد 1، 2019، ص، 115.

¹ صادق راشد الشمري، أساسيات الصناعات المصرفية الاسلامية أنشطتها التطلعات المستقبلية، اليازوري للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص، 28.

² عبد الكريم أحمد قندوز، التحوط في التمويل الاسلامي حماية للمال ودافع للتنمية، بحث مقدم إلى منتدى فقه الاقتصاد الاسلامي، ط1 دائرة الشؤون الاسلامية والعمل الخيري، دبي، 2015، ص، 28.

الغرر بخلاف الربا، من حيث أن هذه الأخيرة محرمة تحريم ثابت لا تتغير قواعد تحريمها في كل زمان ومكان وكذا الظروف، لكن الغرر عكس الربا فمن الممكن ان يزول بزوال العوامل المسببة له أو أنه يتغير أو تقل نسبته بزوال العوامل المسببة له أو من مكان لآخر بسبب تحسن الظروف كالتطور التكنولوجي مثلا الذي يسهل الوصول إلى المعلومة¹، كما أن الغرر يختلف عن الربا بأن الربا كله حرام قليله وكثيره، وأما الغرر فلا يضر القليل منه ولا يؤثر²، وعلى هذا اشترط العلماء أوصافا للغرر المؤثر لا بد من وجودها للحكم على العقد أنه باطل بسبب وجود الغرر وهي كما يلي³:

1- أن يكون الغرر كثيرا غالبا على العقد، فقد أجمع العلماء على أن يسير الغرر لا يمنع صحة العقود، إذ لا يمكن التحرز منه بالكلية؛

2- أن يكون التحرز من الغرر دون حرج ومشقة، فما لا يمكن التحرز فيه من الغرر إلا بمشقة كآخر الثمار التي بدا صلاح بعضها دون بعض، فإنه مما يتسامح فيه ويعفى عنه، وأما الغرر الذي يمكن التحرز منه فإنه يكون مؤثرا مهما كان يسيرا؛

3- أن يكون الغرر في عقود المعاوضات، أما عقود التبرعات كالصدقة والهبة وما أشبه ذلك، فلا يؤثر في الغرر والسبب أن الغرر منع في عقود المعاوضات، لأن المال في هذه العقود مقصود تحصيله أو مشروط، فمنع الغرر صونا للمال عن الضياع في أحد العوضين أو كليهما أما عقود الاحسان والتبرعات فمقصدها بذل المال واهلاكه في البر، فلذلك لم يأت ما يدل على منع الغرر فيها، وليست كعقود المعاوضات فتلحق بها.

وللغرر في المعاملات المالية (عقود المعاوضات) عدة أسباب، نلخصها في الجدول

التالي:

¹ لطفي عامر بن جديدة، عبد العزيز بن متعب الرشيد، وآخرون، النظام المالي الإسلامي المبادئ والممارسات ترجمة كرسي سابق لدراسات الأسواق المالية الإسلامية، فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية، 2014، ص، 226.

² عبد السلام ميصور، تمويل الشركات بأدوات اسلامية ضوابط ومخاطر، مجلة بحوث ودراسات في المالية الاسلامية، المجلد 3، العدد 1، 2019، ص، 114.

³ عبد الكريم أحمد قندوز، عقود التمويل الاسلامي دراسات حالة، صندوق النقد العربي، 2019، ص، 20 -

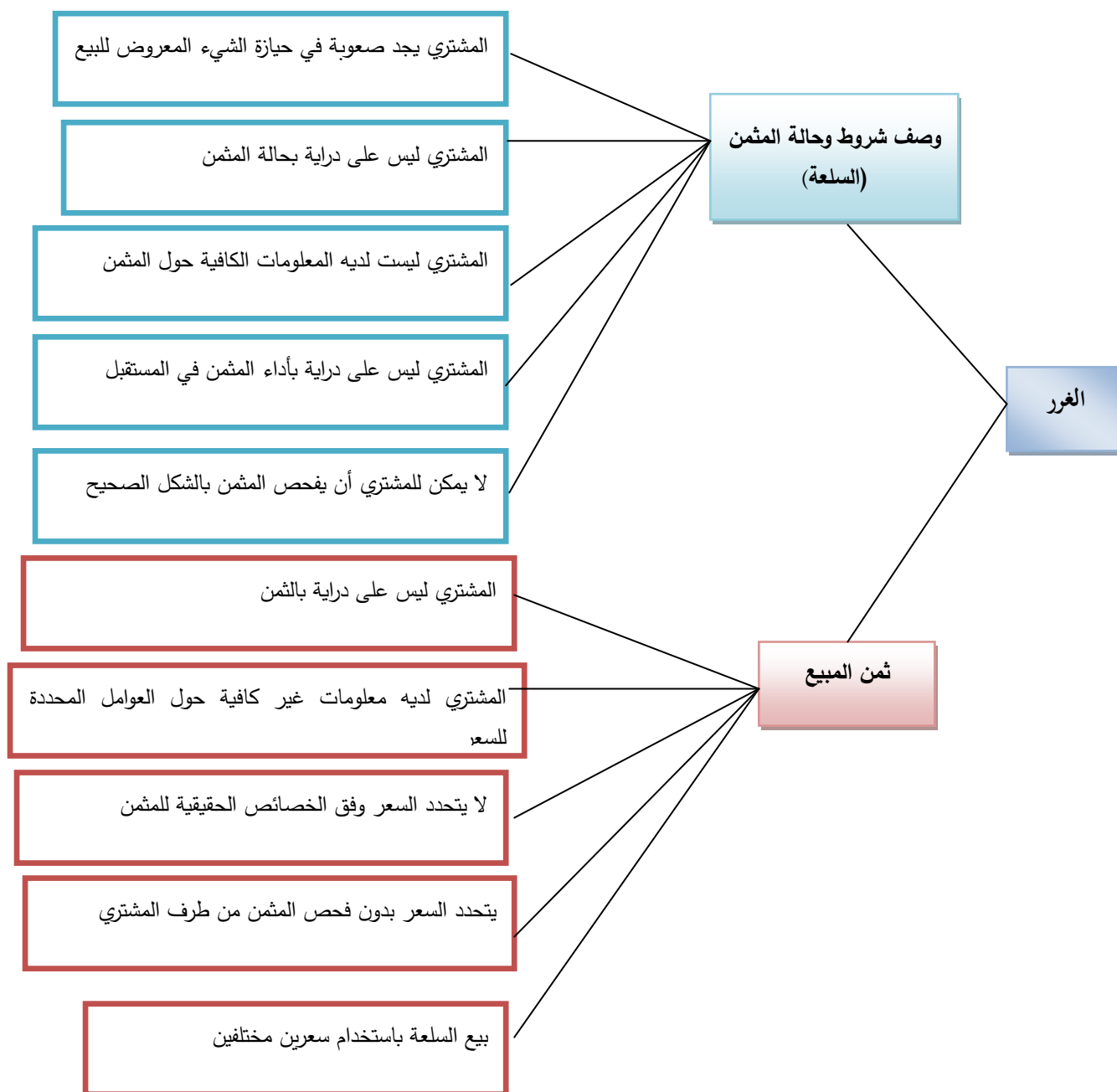
جدول (2-2): أسباب الغرر

عدم وجود المبيع أو قدرة البائع على تسليمه	الغرر نتيجة عدم كفاية أو دقة المعلومات	التعقيد غير المبرر في العقد
هذا ما يعرف بمخاطر التسوية بحيث أن البائع مثلا ليس في وضع يسمح له بتسليم المبيع للمشتري	وقد ينشأ هذا النوع نتيجة إخفاء معلومات جوهرية حول محل المبادلة مثل خصائص العوض المقابل، جنسه كميته وتاريخ تسليمه وما إلى ذلك هذا ما يؤدي إلى إمكانية الخداع والغش في مثل هذا العقد بتعمد إخفاء معلومات ذات صلة بالمبيع أو بالثمن أو أحد طرفي العقد	مثل بعض حالات الجمع بين بيعتين أو معاملتين في عقد واحد، والمقصود ببيعتين في بيعة كما لو قال شخص لأخر أبيعك هذه السلعة ب 100 ريال نقدا اليوم و 110 ريالات تدفع بعد سنة ويقول المشتري قبلت دون تحديد السعر الذي سيتم به الشراء في مجلس العقد

المرجع: من اعداد الطالبة بالاعتماد على: لطفي عامر بن جديدة، وآخرون، النظام المالي الإسلامي المبادئ
والممارسات، فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية، 2014، ص، 226.

كما يمكن تقسيم أنواع الغرر حسب العقود التجارية كما يبينه الشكل التالي:

شكل (2-2): أنواع الغرر في العقود التجارية



Source : Abdelhafid Benamraoui, Yousef Alwardat, Asymmetric Information and Islamic Financial Contracts, International Journal of Economics and Finance, Vole 11, n° 1, published by Canadian Center of Science and Education, 2019, p, 100.

ثانياً - الغنم بالغرم: الغنم يعني الربح والغرم تعني الخسارة، يقصد بهذه القاعدة أن يتحمل الفرد من الواجبات والاعباء بقدر ما يأخذ من الميزات والحقوق بحث يتم توزيع الأعباء بالعدل والتكافؤ قبل

توزيع عوائدها ونتائجها بالعدل والتكافؤ، كذلك ما يؤدي إلى تعادل كفتي الميزان في الواجبات والحقوق فلا تتقل احدهما على حساب الأخرى، فالشخص الذي يريد تحقيق أرباح (المغانم) عليه أن يقبل المشاركة في الخسائر (المغارم) إن وجدت¹؛

ثالثاً- الخراج بالضمان: الخراج يعني الغلة والمنفعة والضمان يعني المخاطرة، أو بعبارة أدق ضمان المخاطرة، أي تحمل مسؤولية التلف أو الخسارة إذا وقعت فالشخص لا يتحمل مخاطرة ضياع رأس ماله إذا لم يقدمه كرأس مال في شركة ما²؛

رابعاً- عدم التعامل بالربا (الفائدة): الربا في اللغة هي الزيادة والنماء والعلو، فالربا هي القدر الزائد المشروط المحدد على رأس المال المقترض نضير أجل³، ويقصد به الزيادة على أصل الدين مقابل التأجيل التي يأخذها الدائن من المدين دون عوض (سلعة)، سواء كان القرض لغرض انتاجي أو استهلاكي وهذا النوع من الربا هو الذي كان سائداً في الجاهلية، كما هو الشأن في بقية المجتمعات الأخرى التي كان ينتشر فيها التعامل بالربا، حيث كان النشاط التجاري هو السائد في مكة المكرمة، وقد جاء القرآن بتحريم قاطع للربا، يقول الله تعالى **الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا** [البقرة: 275]، وقول الله تعالى **"يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ (278) فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تَبَتُّمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ"** [البقرة: 278، 279]، ويقول صلى الله عليه وسلم **"لعن الله أكل الربا وموكله وكتابه وشاهديه وقال: هم سواء"**، وهذا هو الربا الذي تستخدمه المصارف التقليدية في الوقت الحاضر، حيث يحصل المقرض على القرض بنسبة معينة حسب المدة، وإذا حل الوفاء ولم يسدد زادت عليه النسبة بحسب تأخير المدة⁴.

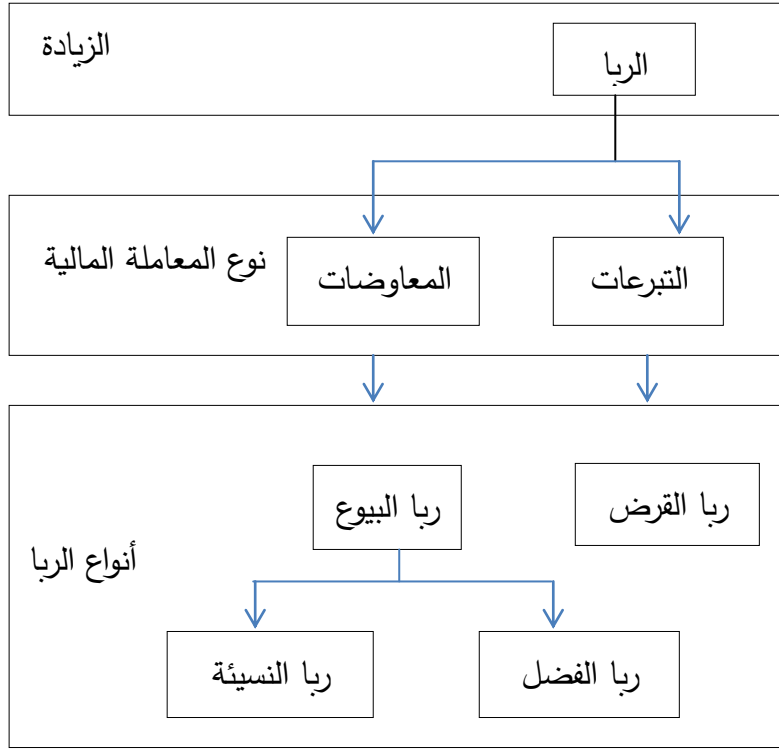
¹ عبد الحليم عمار غربي، مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الإسلامية على ضوء تجربتها المصرفية والمحاسبية، دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، سوريا، الإصدار الإلكتروني، 2013، ص، 44.

² نفس المرجع، ص، 45.

³ محمود عبد الكريم، أحمد أرشيد، مرجع سابق، ص، 22.

⁴ خالد بن سعد بن محمد المقرن، الأسس النظرية للاقتصاد الإسلامي، ط3، مكتبة المتنبّي، 2003، ص، 198.

شكل (2-3): الربا حسب أنواع المعاملات المالية



المرجع: عبد الكريم أحمد قندوز، عقود التمويل الاسلامي دراسات حالة، صندوق النقد العربي 2019، ص 22.

كما نلاحظ في الشكل السابق فإن الربا في الشريعة الاسلامية تنقسم إلى نوعين، ربا القرض و ربا البيوع¹:

1- ربا القرض: هو الربا المأخوذ لأجل تأخير قضاء الدين سواء كان ديناً ناتجاً عن ثمن مبيع أو عن قرض، و ربا القرض هو نفسه ربا الجاهلية (يقولهم للمدين عند الوفاء إذا لم يأتي بمقابل الوفاء إما أن تقضي أو تربى، يقابلها اليوم جدولة الديون)، إن الاقتصاد الوضعي لو يميز سوى ربا القرض، وهو الزيادة المأخوذة مقابل تأخير زمن السداد بغض النظر عن منشأ هذه الزيادة سواء كانت ثمن مبيع أم قرض نجم عن غير علاقة تجارية، فاعتبر الزيادة المحددة أو الزيادة المرتبطة بنسب بسيطة أو مركبة مقابل الزمن حيث تحتسب ثم تضم لأصل القرض فينمو أصل القرض ويربو، لذلك سمي ربا لازدياده ونمائه؛

¹ سامر مظهر قنطقجي، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، ط2، دار الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، سوريا، مارس، 2015، ص ص، 64 - 66.

2- ربا البيوع: ينجم ربا البيوع عن المعاملات التجارية من بيع وشراء بين الناس، لكن ليس في كل المعاملات بالطبع بل في الأموال الربوية، والتي اشتقها الفقهاء بمدارسهم الأربعة من حديث الرسول صلى الله عليه وسلم **الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً بمثل سواء بسواء يدا بيد فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد** ، وتنقسم ربا البيوع بدورها إلى:

أ- ربا الفضل: وهو البيع مع زيادة أحد العوضين كبيع دينار بدينارين؛

ب- ربا النسيئة: وهو بيع مال ربوي بمال ربوي آخر إلى أجل، كبيع عشرة غرامات ذهب بعشرة أو بأحد عشر غرامات ذهب والتسليم بعد فترة محددة من الزمن.

ولفظ النسيئة مشتق من "نساء" بمعنى أجل، آخر، أنظر، وذلك إلى الوقت الذي يسمح فيه للمقترض برد القرض مقابل "الاضافة" أو "العلاوة" المتفق عليها¹، وربا النسيئة هو ربا الناتج عن تأخير أو تأجيل أحد البديلين في مبادلة متجانسين كالذهب بالذهب أو متقاربين كالذهب والفضة (النقود) حتى لو لم يقترن هذا التأخير بزيادة فهو ربا لأنه يشترط التقابض في المجلس والتساوي².

ولفهم هذا الحديث جيداً المتعلق بالأصناف الستة لربا البيوع والذي يطلق عليه "ربا السنة"

تم تمثيله على شكل مصفوفة كما يوضحه هذا الشكل:

¹ رفعت السيد العوضي، موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية، المجلد، 12، النقود،

المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط1، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2010، ص، 275.

² رفيق يونس المصري، الجامع في أصول الربا، ط1، دار القلم، دمشق، 1991، ص، 13.

الأطعمة				النقود			
الملح	التمر	الشعير	القمح	الفضة	الذهب		
حرية التعامل	حرية التعامل	حرية التعامل	حرية التعامل	التقايض	التقايض التساوي	الذهب	النقود
حرية التعامل	حرية التعامل	حرية التعامل	حرية التعامل	تقايض التساوي	التقايض	الفضة	
التقايض	التقايض	التقايض	التقايض التساوي	حرية التعامل	حرية التعامل	القمح	الاطعمة
التقايض	التقايض	التقايض التساوي	التقايض	حرية التعامل	حرية التعامل	الشعير	
التقايض	التقايض التساوي	التقايض	التقايض	حرية التعامل	حرية التعامل	التمر	
التقايض التساوي	التقايض	التقايض	القايض	حرية التعامل	حرية التعامل	الملح	

يلخص لنا هذا الشكل مفهوم الحديث الشريف عن ربا البيوع وهي الربا التي تقع في معاملات تجارية خاصة بالأموال الربوية الستة التي ذكرها الحديث الشريف، وهي الذهب، الفضة (النقود) القمح الشعير التمر والملح (الأطعمة)، بحيث يشترط عند مبادلة النقود (الذهب والفضة كما ذكرت في الحديث الشريف أو ما يقابلها من العملات السائدة في عصرنا الحالي) التقابض (يدا بيد) والتساوي، بمعنى تتم المبادلة في مجلس العقد عند الاتفاق على المبادلة ولا يتم تأجيلها إلى وقت لاحق (ربا النسيئة) والتساوي في الكمية مثلا 10 غرام ذهب بـ 10 غرام ذهب، 100 دولار بـ 100 دولار، (ربا الفضل) أما عندما يكون البديلين متقاربين أي من نفس الفئة، الذهب بالفضة يشترط التقابض الفوري في المجلس دون التساوي مثلا 10 غرام ذهب بـ 5 غرام فضة أو 100 دولار بـ 150 أورو (صرف العملات في التعاملات الحديثة)، ونفس المبدأ ينطبق على فئة الأطعمة المحددة في الحديث الشريف وما يقابلها الآن في عصرنا الحالي كالبترول مثلا.

البيع هو مبادلة مالين مختلفين، أما القرض هو مبادلة مالين متماثلين، والاختلاف بين البديلين هو الذي يسمح بانتفاع الطرفين في عملية التبادل ما يتولد عنه قيمة مضافة، هذه الأخيرة تعادل وتجبر الزيادة في الثمن مقابل الأجل، فتكون النتيجة انتفاع الطرفين، أما التماثل (القرض) يجعل مصالح الطرفين متناقضة، فزيادة مصلحة أحدهما ستكون خسارة ونقصا على الطرف الآخر، وهي نتيجة حتمية لتماثل البديلين، ولهذا كانت الزيادة ظلما في القرض وعدلا في البيع، وهذا مقتضى حكمة تحريم الفائدة المصرفية¹.

خامسا- وجوب الوفاء بالعقود: وهو أمر إلهي يوفر للمستثمرين الأمان والاطمئنان ويؤكد الثقة بين الناس ويعد قاعدة وأساسا لمناخ استثماري ملائم، قال الله تعالى في سورة المائدة الآية 1: "يا أيها الذين امنوا أوفوا بالعقود"²؛

سادسا- تحرير المال من الاكتناز والتعطيل: من منطلق محاربة الاسلام لتعطيل المال يسعى المصرف الاسلامي إلى تنمية الوعي الادخاري وتشجيع الاستثمار وعدم الاكتناز، وحيث أن الادخار هو امتناع عن الاستهلاك والاستثمار هو تحويل المدخرات إلى اصول منتجة، فليس من الضروري أن من يدخر المال سيستثمره لذلك منع الاسلام اكتناز المال وأوجب دفعه للانتفاع به في تشغيل الموارد لأن المكتنز يعطل المال عن أداء وظيفته في الدورة الاقتصادية، كما أن تراكم رأس المال النقدي في الاقتصاد لا قيمة له إذا لم يتحول إلى اصل منتج للسلع والخدمات، ولأجل ذلك يعمل المصرف الاسلامي على تحريك المدخرات المودعة لديه باعتباره وكلا عن أصحابها، ويدفع بها نحو الاستثمار الحقيقي في الاقتصاد³؛

سابعا- لا ضرر ولا ضرار: تعتمد هذه القاعدة مفادها أنه لا يجوز لأحد أن يضر غيره في ماله أو بدنه أو عرضه لأن ذلك ظلم غير جائز، فالإسلام ينهى عن ايقاع الضرر بأحد طرفي العقد بهدف

¹ مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، دار أسامة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن 2012، ص، 450.

² حكيم حمود فليح الساعدي، ثورة صادق حمادي المفرجي، محمد حسن عبد الكريم الحلي، مرجع سابق، ص، 64.

³ محمد الطاهر الهاشمي، مرجع سابق، ص، 147.

تعظيم الربح لذا فقد نهى الاسلام عن عدد من البيوع والعاملات لاشتغالها على الضرر والغبن والغش¹.

المطلب الثالث: شروط وصحة البيع في الشريعة الإسلامية

عقود التمويل في المصارف الإسلامية قائمة على عقدين أساسيين عقود المعاوضات (البيع) وعقود المشاركات، فعقود البيوع كثيرة ومتنوعة تضبطها أحكام أساسية لصحتها وإلا فتصبح عملية البيع غير جائزة.

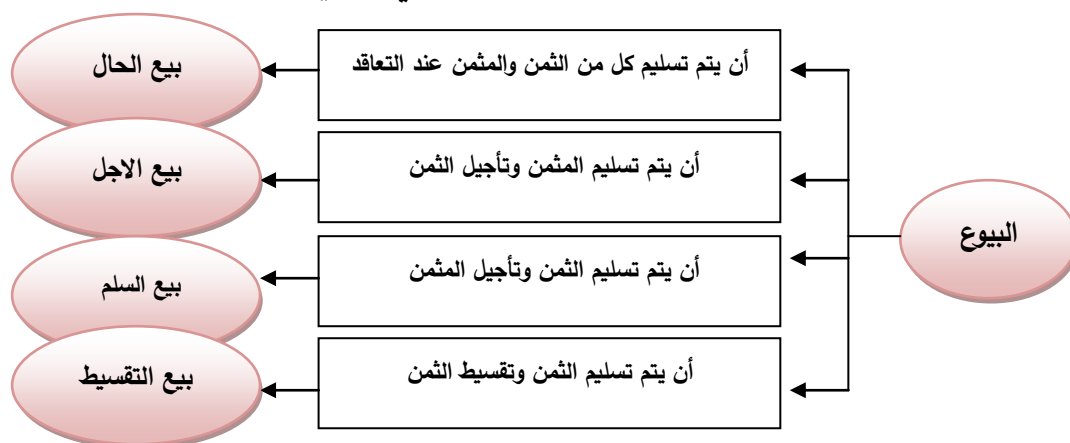
أولاً: مفهوم البيع في الشريعة الإسلامية

البيع من عقود المعاوضات، ويقصد بعقود المعاوضات بأنها تلك العقود المالية التي تقوم على مبدأ مبادلة شيء بشيء آخر وتشمل البيع الاجل، بيع السلم، بيع الاستصناع، المراجعة، الإجارة لأن الإجارة هي بيع منافع... إلخ فالمعاوضات التمويلية هي ما يقوم على المبادلة بين سلعة (أو منفعة) و ثمن، ويتضح في عقود المعاوضات انتقال ملك السلعة أو المنفعة من البائع إلى المشتري وهو ما تعنيه المعاوضة نفسها ما يولد منفعة للطرفين، لأنه لو انعدمت المنفعة المولدة لأي واحد من طرفي العقد لما أنشأ العقد².

¹ حكيم حمود فليح الساعدي، ثورة صادق حمادي المفرجي، محمد حسن عبد الكريم الحلي، مرجع سابق، ص 64.

² منذر قحف، أساسيات التمويل الإسلامي، الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية (ISRA)، 2011، ص ص

شكل (2-5): أصل البيوع في الشريعة الإسلامية



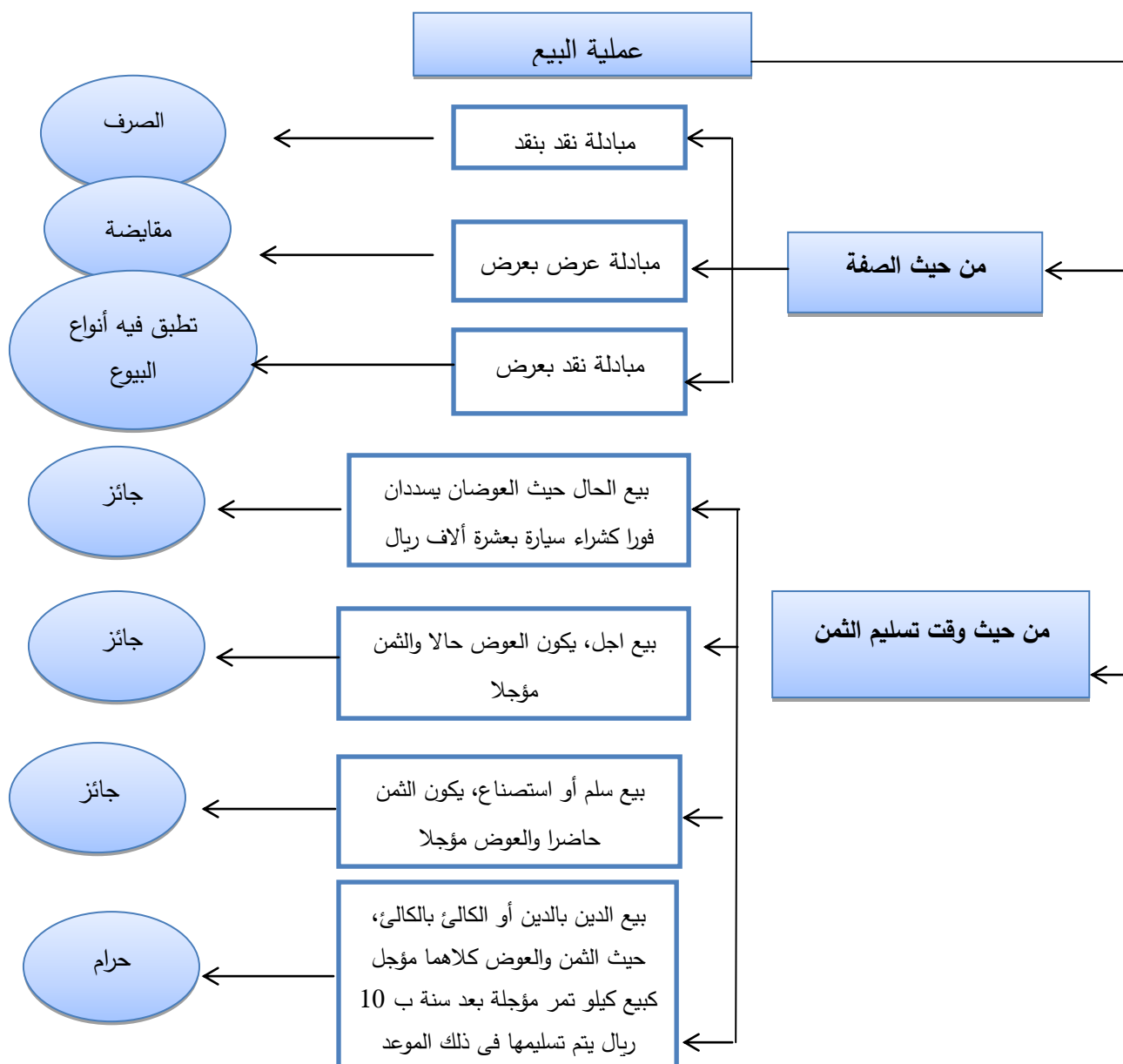
المرجع من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

شوقي احمد دنيا، التمويل والمؤسسات المالية، ط1 دار الفكر الجامعي، الاسكندرية 2017، ص 145.

يوضح لنا الشكل السابق أن أصل البيوع في الشريعة الإسلامية هي أن يتم تأجيل أحد العوضين، إما المثل (السلعة) أو الثمن، فلا بد أن يكون أحدهما حاضراً أثناء التعاقد وإلا بطلت عملية البيع من خلال تأجيل كلا من المثل والثمن، وعلى أساس هذه القواعد تبنى عقود البيع في المصارف الإسلامية مع الأخذ بعين الاعتبار شروط ومعايير أخرى خاصة بكل نوع من أنواع العقود.

البيع إذاً هو مبادلة السلعة (المثل) بالنقد (الثمن)، هذه المبادلة تأخذ عدة صفات، بيع الحال إذا تمت عملية المبادلة في نفس المكان والوقت، أو يتم تسليم السلعة وتأجيل الدفع وهو بيع الاجل أو العكس تسليم النقد وتأجيل السلعة وهو بيع السلم، ويوجد بيع التقسيط وهو يأخذ نفس صفة بيع الاجل لكن الدفع يكون بأقساط.

شكل (2-6): مشروعية البيع من حيث الصفة ووقت تسليم الثمن



المرجع: من اعداد الطالبة بناء على: سامر مظهر قنطججي، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، ط2، دار الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، سوريا 2015 ص، 128.

فالببيع في الشريعة الإسلامية يمكن أن يكون بثلاث صفات، إما بمبادلة نقد بعرض وهو البيع الذي يأخذ أحد أنواع الصيغ المتعارف عليها مثل المراجعة، السلم، الإستصناع، بيع أجل... إلخ الصفة الثانية التي يأخذها البيع هي المقايضة أي مبادلة عرض (سلعة) بعرض، وأخيراً

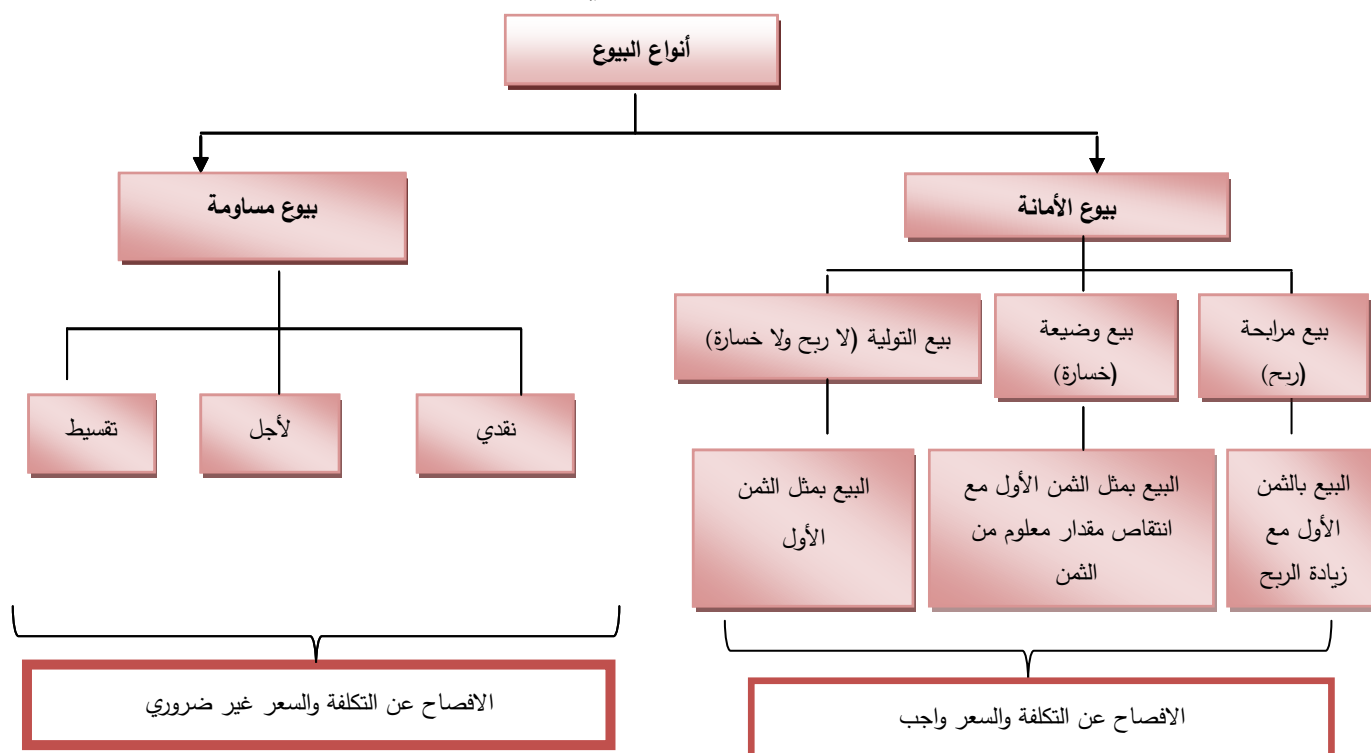
مبادلة نقد بنقد ما يعرف حاليا بصرف العملة، وهذا يكون طبعا وفق الاحكام الشرعية وضوابط التي تطرقنا اليها سابقا، كمبادلة الذهب بالفضة أو الدولار بالأورو.

أما من حيث وقت تسليم الثمن كما هي مبينة في الشكل يمكن أن تكون لدينا أربعة حالات البيع الحال وهو البيع الذي يحدث عند تلقي البائع والمشتري ويتم مبادلة العوضين بتسليمهما فورا في نفس الزمان والمكان ، بيع اجل وهو البيع الذي يؤجل فيه الثمن ويدفع على دفعة واحدة عند حلول التاريخ المتفق عليه أو بالتقسيط حسب ما يتم الاتفاق عليه، بيع السلم والاستصناع وهو عكس البيع الاجل بحيث يتم تأجيل المثلث (السلعة) وتعجيل الثمن، أما بيع الدين بالدين أو ما يعرف كذلك بيع الكالئ بالكالئ حيث يكون كلا من الثمن والمثلث مؤجلا وهو من المعاملات التي حرمتها الشريعة الاسلامية لما فيه من غرر وجهالة بنسبة كبيرة.

ثانيا: أنواع البيع في الشريعة الإسلامية

أما من حيث أنواع البيوع هناك نوعين من البيوع في الشريعة الاسلامية وهما بيوع الأمانة وبيوع المساومة، بيوع الأمانة هي البيوع التي لا بد على البائع أن يفصح عن التكلفة والسعر وهو شرط لصحة العقد وأهم شكل لبيوع الأمانة هو بيع المرابحة فالبايع يكون أمين عند افصاحه عن سعر الشراء والتكلفة التي على أساسها يتم تحديد سعر البيع الذي يتضمن هامش ربح للبائع، والنوع الثاني هو بيع المساومة بحيث لا يكون الافصاح عن التكلفة والسعر لازم على البائع أي يعرض البائع سلعته بأسعار معينة بدون أن يذكر بكم كلفته هذه السلعة وما هو هامش الربح الذي يأخذه يمكن تلخيص أنواع البيوع في الشكل التالي:

شكل (2-7): أنواع البيع في الشريعة الإسلامية



المرجع: من اعداد الطالبة بالاعتماد على المصادر التالية:

سامر مظهر قنطقجي، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، ط2، دار الفداء العالمية

للنشر والتوزيع والترجمة، سوريا 2015، ص، 241.

عبد الكريم قندوز، عقود التمويل الإسلامي دراسات حالة، صندوق النقد العربي، 2019، ص، 49.

ثالثاً: شروط صحة البيع في الشريعة الإسلامية

قبل التطرق لشروط صحة عملية البيع، هناك شروط عامة تنطبق على جميع العقود المالية

الإسلامية، تتمثل هذه الشروط في¹:

1- الأهلية والتراضي: تتعلق الأهلية بصفات العاقدین وقدرتهما القانونية والشرعية على إجراء

العقد وهي متوفرة في البالغين العاقدین، أي الأشخاص الذين أتموا سن البلوغ فصاروا بذلك مؤهلين

والتراضي الذي عبر عن الرضا بالإيجاب والقبول؛

¹ منذر قحف، مرجع سابق، ص ص، 21-28.

2- التوازن: العقود المالية نوعان، نوع يتطلب إرادتين وهو ما يسمى بعقود المعاوضات (البيع) والمشاركات، بحيث تتقابل هاتان الإرادتان وتلتقيان على أمر مشترك، والنوع الثاني يحتاج إلى إرادة واحدة (من طرف واحد) وهي عقود التبرعات، بحيث فيه إرادة المعطي المانح فقط، والعقود المالية التي تتطلب إرادتين يشترط فيها التوازن بين ما يأخذ العاقد وما يعطي، أي تتكافأ المنافع للطرفين من هذا العقد، فعقد القرض الربوي مثلاً يفقد شرط التوازن لأن فيه مقابلة بين زيادة مالية محققة هي مقدار الربا للطرف المقرض، أما ما يحصل عليه الطرف الآخر فهو احتمال انتفاع قد يتحقق وقد لا يتحقق، بل وقد يتحقق عكسه أيضاً، فعقد القرض الربوي هو إذن مبادلة ما يسميه الفقهاء "عينا بوهم" وهو ما يجعله يفقد عنصر التوازن في العقود المالية ما يعرف بعقود الغرر، والقمار واليانصيب لأنه مبادلة مقدار من المال بفرصة أو حظ قد تتحقق فيه منفعة أو قد لا تتحقق؛

3- المعيار الأخلاقي والإباحة الشرعية: كل ما هو ضار ليس بمال يمكن أن يمتلك أو ينتج أو يشتري أو يمول أو يتمول، فلا يمكن تقديم المال لأموال محرمة في الشريعة الإسلامية مثل إنتاج الخمر، التبغ... إلخ؛

4- معيار الواقعية في التمويل الإسلامي: معيار الواقعية أن لا يمول إلا ما هو سلعة حقيقية أو عمل حقيقي وأن يستبعد تمويل النشاطات التي لا تستند إلى الحقيقة الواقعية كما هي مجردة في الواقع، ولا تعتبره الشريعة مالا أصلاً مثل المؤشرات (Indexes) أو الاختيارات (options) فالمؤشرات مثل مؤشرات أسواق الأسهم ومؤشرات أسعار السلع كالبتروول ومؤشرات أسعار العملات كالดอลลาร์، فهي تقدم معلومات ذات دلالة وأدوات لفهم تحركات الأسواق والأسعار لكنها ليست أموال حقيقية إنما عمليات حسابية، وبالتالي يتعارض تملكها أو بيعها أو شراؤها مع مبدأ الواقعية، أما الاختيارات هي عقود ابتكرتها الأسواق المالية كأسلوب للمضاربة يبتعد عن الحقيقة والواقعية.

لكي تكون عملية البيع صحيحة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لا بد من أن تتوفر فيها الشروط العامة للعقود المالية الإسلامية إضافة إلى جملة من الشروط والضوابط الخاصة بعملية البيع، وأي عملية بيع لا تتوافر فيها هذه الشروط تعد من البيوع المحرمة، وهي¹:

- أ- أن يكون المبيع مالا منقوما شرعا ومعلوما علما نافيا للجهالة؛
 - ب- لا يكون المبيع معدوما عند التعاقد لقوله صلى الله عليه وسلم: "لا تبع ما ليس عندك"؛
 - ت- أن يكون المبيع مقدورا على تسليمه كأن لا يكون ضائعا وأن يكون المبيع ملك للبائع؛
 - ث- أن يكون البيع بثمن ويجوز تقسيطه أو دفعة واحدة، ولا يجوز البيع بثمن مؤجل وعين مؤجلة في ان واحد (بيع الكالئ بالكالئ) وأن يخلو البيع من الربا؛
 - ح- خلو العقد من الغرر الذي يؤدي للنزاع كعدم تحديد الثمن بشكل قاطع؛
 - خ- النهي عن التصرف في المبيع قبل القبض والقبض يكون وفق العرف، قد يكون بالحيازة أو بما يحدده القانون (قد يكون القبض بالفاتورة).
- الجدول التالي يوضح شروط عقد البيع وأهم أنواع البيوع المحرمة:

¹ زيد محمد الرماني، عقد المضاربة في الفقه الاسلامي ومدى تطبيق أحكامه في المصارف وبيوت التمويل الإسلامية، وحدة بحوث الاقتصاد الاسلامي عمادة البحث العلمي بالرياض، جامعة الامام محمد بن سعود (بدون سنة)، ص ص، 132 - 134.

جدول (2-3): شروط عقد البيع والبيع المحرمة

شروط عقد البيع	البيع المحرمة
- أن يكون المبيع مالا متقوما شرعا ومعلوما علما نافيا للجهالة؛ - لا يكون المبيع معدوما عند التعاقد لقوله صلى الله عليه وسلم: "لا تبع ما ليس عندك"؛ - أن يكون المبيع مقدورا على تسليمه كأن لا يكون ضائعا؛ - أن يكون المبيع ملك للبائع؛ - أن يكون البيع بئمن ويجوز تقسيطه أو دفعة واحدة؛ - لا يجوز البيع بئمن مؤجل وعين مؤجلة في ان واحد (بيع الكالئ بالكالئ)؛ - أن يخلو البيع من الربا؛ - خلو العقد من الغرر الذي يؤدي للنزاع كعدم تحديد الثمن بشكل قاطع؛ - النهي عن التصرف في المبيع قبل القبض والقبض يكون وفق العرف، قد يكون بالحيازة أو بما يحدده القانون (قد يكون القبض بالفاتورة).	- بيع المسلم على المسلم: ذلك بأن يبيع رجل لرجل سلعة بئمن، فيأتي ثالث للمشتري ويغيره برد السلعة على أن يبيعهها له بسعر أقل؛ - بيع السلعة قبل قبضها؛ - بيع المناجشة: النجش يقع عند مواطأة البائع ممن يزيد على السلعة غير قاصد للشراء لدفع الغير لشرائها بسعر مرتفع؛ - البيع الصوري أي المظهري: يقصد به خلق تعامل نشط على سلعة ما، في الوقت الذي قد لا يكون هناك تعامل فعلي يذكر على السلعة، وذلك بقيام مجموعة من الأشخاص بالاتفاق على بيع أوراق مالية بيعا صوريا فيما بينهم بمبلغ معين على أن يعاد البيع فيما بينهم في اليوم نفسه وبسعر أكبر أو أقل حسب الاتفاق، بهدف الإيهام بأنه حدث تغير سعري للسلعة وأنها ورقة نشطة وهو لا يتعدى كونه نوعا من أنواع الخداع والاحتيال؛ - بيع ما ليس عنده وهو بيع ما لا يملك؛ - بيع الدين بالدين: وصورة ثلاثة: - فسخ الدين بالدين: وصورته أن يكون لشخص دين على آخر فيؤخر الدائن استقاد دينه إلى أجل أطول من أجله السابق بعوض؛ ابتداء الدين بالدين: وصورته تأخير راس مال السلم وذلك بأن يسلم في قدر معين موصوف في الذمة بمال مؤجل؛ - بيع الدين بالدين: من صورته أن يكون لشخص دين على زيد ولشخص آخر دين على عمر فيبيع كل منهما دينه بدين صاحبه - بيع النجس والمتنجس: هو بيع باطل كبيع الخنزير والميتة والدم، وكذلك يمنع كل بيع قصد مشتره أمرا لا يجوز كبيع أرض لاتخاذها كنيسة؛ - بيع العينة: هذا البيع فيه تحايل يوقع المتعامل فيه بالربا وصورته أن يأتي رجل الى تاجر مثلا فيقول له أريد أن أشتري 100 كيس من القمح بسعر الكيس 10 دينار لأجل، وبعد أن يشتريها يبيعهها إلى البائع نفسه بسعر 8 دينار ويبقى في ذمته 200 د وفيه شبهة الربا؛ - بيع الملامسة: وهو أن بيع شيئا لا يشاهده وإنما يلمسه فمتى لمسه فقد لزم البيع؛ - بيع المنابذة: وهو قول رجل لرجل أعطيك ما معي واخذ ما

معك وهذا لا يجوز لعدم معرفة المبيع ولا الاحاطة به؛ - البيعان في بيعة: أي وجود صفتين من البيع في ان واحد مثل بعتك داري بكذا على أن تبيعني سيارتك بكذا، صورتها أيضا أن يجعل للسلعة ثمنين أحدهما عاجلا والآخر اجلا ويتفرقا من غير الجزم بأحدهما.	

المرجع: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: زيد محمد الرماني، عقد المضاربة في الفقه الاسلامي ومدى تطبيق أحكامه في المصارف وبيوت التمويل الإسلامية، وحدة بحوث الاقتصاد الاسلامي عمادة البحث العلمي بالرياض، جامعة الامام محمد بن سعود (بدون سنة)، ص ص، 132 - 134.
عبد الله ابراهيم نزال، محمود حسين الوادي، الخدمات في المصارف الاسلامية (اليات تطوير عملياتها)، ط1، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص ص، 541 - 542.

شروط عقد البيع سالف الذكر والتي تطبق على جميع أنواع البيوع هي بمثابة القواعد التي تبنى عليها اي عقد بيع، ومخالفة شرط واحد من هذه الشروط يدخل في اطار البيوع المحرمة في الشريعة الاسلامية، واساس هذا التحريم كما راينا كل ما له علاقة باستغلال حاجة الفرد أو أي طرف اخر في العقد للسيولة وكذا كل انواع الغش والغرر الفاحش الذي يؤدي الى حدوث نزاعات بين الاطراف المتعاقدة، والعقود وعمليات البيع الصورية خاصة في الاوراق المالية والتي ما تؤدي الى حدوث ازمات مالية، إضافة إلى هذه الشروط العامة، هناك شروط اضافية خاصة بكل نوع من أنواع البيوع كالشروط الخاصة ببيع المرابحة، بيع السلم، البيع بالنقسيط...إلخ.

المطلب الرابع: معايير قرار التمويل في المصارف الاسلامية

تأخذ المصارف الاسلامية بعين الاعتبار عدة معايير قبل دخولها في أي عملية تمويلية بحيث هناك معايير مشتركة بين المصرف الاسلامي والتقليدي ومعايير أخرى خاصة بالمصارف الاسلامية، ولأن المودعين وخاصة أصحاب حسابات الاستثمار الذين يبحثون عن عوائد مجزية من خلال استثمار ودائعهم في مشاريع مربحة، وبالرغم من انه من مبادئ العمل المصرفي الاسلامي تحمل الخطر من خلال قاعدة الخراج بالضمان والغنم بالرغم، إلا أن ذلك لا يمنع من التحلي بالحذر والقيام بدراسات معمقة وجادة قبل منح التمويل ولا ننسى أن المصارف الاسلامية مثلها مثل البنوك التقليدية تتعامل بأموال المودعين، هذه المعايير تشمل جانب خاص بالمشروع، طالب

التمويل، معايير اقتصادية، اجتماعية وشرعية بطبيعة الحال كونه مصرف يتعامل وفق احكام الشريعة الاسلامية.

أولاً: معايير ذات الصلة بالمؤسسة طالبة التمويل (المشروع)

يتعلق هذا المعيار بدراسة جدوى المشروع من الناحية المالية والتقنية والمفاضلة بين مجموع المشاريع المقترحة المعروضة أمام المصرف الاسلامي، فلا بد أن يكون مشروع مربح، لأن المصرف الاسلامي بطبيعة الحال مثله مثل أي مؤسسة تسعى الى تعظيم الأرباح من خلال الدخول في مشاريع مربحة، ويمكن تقسيمها إلى معايير مادية والمعايير الشرعية.

1- المعايير المادية: تتمثل المعايير المادية في:

أ- الربحية: تتضمن تقييم الجدوى لمالية للمشروع من خلال عدة طرق، مثل الفترة اللازمة لاستعادة المبالغ المستثمرة من التدفق النقدي الصافي السنوي ومعدل العائد على الاستثمار¹، بحيث يجب على البنك الاسلامي أن يختار عملياته من بين قاعدة من العمليات الربحية ومن ثمة يكون الربح مؤشراً أو معياراً أساسياً لقبول العمليات التمويلية، فلا يمكن للمصارف الاسلامية أن تضارب بأموالها أو تشارك بها في مشروعات يتوقع من ورائها الخسارة، أو ربما أقل من غيرها²؛

ب- السيولة: تتضمن السيولة طرقاً متنوعة للتعرف على قدرة المشروع على الوفاء بالتزاماته في حالات منح التمويل مثل التعرف على تغطية الموجودات قصيرة الأجل للالتزامات قصيرة الأجل عن طريق احتساب نسبة التداول ونسبة السيولة السريعة وغيرها، أما في حالات الاستثمار المباشر في مشروع معين فيتم التعرف على التدفقات النقدية الداخلة والخارجة واعداد الموازنات النقدية للتعرف على السيولة التي يوفرها المشروع للمصرف بالإضافة إلى الاعتماد على النسب المشار إليها أعلاه للتعرف على سيولة المشروع نفسه³؛

¹ محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الاسلامية والأسس النظرية والتطبيقات العملية، ط 4، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2006، ص، 221.

² مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الاسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سابق، ص ص، 96 - 97.

³ حمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سابق، ص، 121.

ت- الأمان: يقصد بمعيار الأمان التمويل والدخول في مشاريع أقل مخاطرة، لأن الخطر هو الصفة المميزة لجميع المشاريع الاستثمارية ولو كانت نسبة الخطر هذه تتفاوت من مشروع إلى مشروع آخر حسب نوع المشروع والظروف السائدة والمحيط به، فهذا المعيار جد مهم في اختيار المشاريع الممولة سواء من طرف المصارف التقليدية أو الإسلامية.

وللتحقق أكثر ولمزيد من الأمان، يمكن للمصرف الإسلامي زيارة المؤسسة طالبة التمويل (إذا كانت المشروع قائم) وتفقدتها والتي هي من الأسس الهامة التي يبنى عليها قرار التمويل وبهم بالناحيتين الفنية والتجارية للمؤسسة، فمن المهم أن تكون لديه فكرة عن حالة مباني المؤسسة والاتها وحجم ونوعية العمالة بها والموظفين والعمال، حالة المواد الأولية، الأقسام الإدارية من خلال الوقوف على مدى انتظام الحسابات المالية وحسابات التكاليف¹؛

ث- حجم التمويل اللازم: بحيث كلما كان حجم التمويل كبير كلما زادت المخاطر التي يتعرض لها المصرف وهذا ينتج عندما تحدث صعوبات في استرداد مبلغ التمويل في أي صورة من صور التمويل الإسلامي، ولذا فإن هذه الصعوبات قد ينتج عنها تعريض المصرف لضياح مبالغ كبيرة نتيجة احتمال عدم استطاعة العميل سداد التمويل (العمليات المستحقة عليه)، وقد يحدث هذا عندما يكون تقدير العميل لاحتياجاته للقيام بمشروع معين تقدير متواضع، أو لم يراعى فيه احتمال ارتفاع الأسعار أو معدلات الأجور، ويمكن معالجة هذه النقطة حتى لا تتعرض لها المصارف الإسلامية من خلال مطالبة العملاء الذين يطلبون تمويلا كبيرا، مطالبتهم بتقديم دراسات جدوى لمشروعاتهم التي يتم تمويلها، حيث يتم التأكد من حسن تقدير العميل لاحتياجاته وبيان حجم تدفقاته الداخلة والخارجة وطبيعة التسويق لمنتجاته والأسواق التي يتعامل معها، مما يعطي للبنك الإسلامي اطار شامل لطبيعة المشروع المرتقب وامكانية نجاحه في سداد التمويل الذي قدمه له البنك²؛

¹ مصطفى كمال السيد طایل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، المكتب الجامعي الحديث، 2006، ص 25 - 27.

² مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سابق، ص، 107.

ح- المعايير الشرعية: لا بد من توفر المعايير الشرعية حتى يتم قبول طلب التمويل، حتى لو كان المشروع يتميز بربحية عالية لا بد من أن لا يخرج نشاطه عن الاطار الشرعي المسموح به وهذا ما يميز عمل المصرف الاسلامي عن نظيره الربوي.

تتمثل المعايير الشرعية للمشروع في¹:

- أن يكون الهدف من المشروع مقبولا شرعا وأن لا يكون فيه ضرر للمسلمين أكثر من نفعه لهم؛
- يجب أن لا تكون مدخلات المشروع غير مقبولة شرعا؛
- يجب أن لا تكون مخرجات المشروع محرمة شرعا؛
- عدم استخدام الأدوات أو الأساليب المحرمة شرعا في المشروع.

ثانيا: المعايير المتعلقة بالشخص طالب التمويل (المواصفات الشخصية)

معيار شخصية طالب التمويل جد مهم في المصارف الاسلامية، لأن هذه الأخيرة تتحرى الحلال وتتجنب الحرام وبالتالي لا تستطيع لوحدها تحقيق ذلك وخاصة في صيغتي المضاربة والمشاركة فلا بد من أن يكون العميل ملتزم بأحكام الشريعة الاسلامية من صدق وامانة والابتعاد عن كل صور واشكال الغش والتدليس، وضمان عدم توجيه الأموال إلى غير وجهتها.

مفهوم الشخصية من وجهة نظر المصارف الاسلامية هو أشمل من المصارف التقليدية، إذ لا يقتصر هذا المفهوم في المصارف الاسلامية على الالتزام المادي والسمعة التجارية لطالب التمويل بل يمتد ليشمل السمعة الأدبية والدينية، فالالتزام الديني بالنسبة للمصرف الاسلامي هو أحد المعايير التي يفضل توافرها في طالب التمويل، ولكن هذا لا يعني عدم منح التمويل لغير المسلمين، إذا ما التزموا بشروط المصرف الاسلامي والضوابط الشرعية².

¹ حمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سابق، ص، 123.

² نفس المرجع، ص، 124.

ثالثاً: المعايير المتعلقة بالمصرف نفسه

هناك معايير لابد أن تتوفر في المصرف الإسلامي لكي يكون قادراً على منح التمويل وهي¹:

1- السيولة: يجب أن تتوفر السيولة الكافية في المصرف حتى يتسنى له تمويل مشروع معين وهذا يعتمد على عوامل كثيرة منها حجم التمويل ومقدار السيولة التي يفضل المصرف توفيرها لديه لمواجهة الأزمات وغيرها من العوامل؛

2- الظروف الاقتصادية والسياسة السائدة: تؤثر هذه الظروف كثيراً على منح التمويل، ففي حالات عدم الاستقرار الاقتصادي والسياسي تقلل المصارف من حجم التمويل، لما ذلك من مخاطر كبيرة سواء على المصارف الإسلامية أو المصارف التقليدية، أما عندما تكون هذه الظروف مستقرة فيختلف الوضع تماماً؛

3- المتطلبات القانونية: من المعروف أن المصارف الإسلامية والتقليدية على حد سواء تخضع لرقابة وأنظمة الدولة التي تعمل فيها، وهناك متطلبات قانونية يجب أن تلتزم بها هذه المصارف مثل نسبة السيولة ونسبة الائتمان إلى الودائع وغيرها من النسب التي في بعضها اجحاف بحق المصارف الإسلامية.

4- أهداف المصرف الإسلامي: يتوقف قرار منح التمويل في المصرف على هذا المعيار من خلال ما يهدف المصرف للوصول إليه وفق خطة استراتيجية، وهي²:

أ- **الأهداف المالية:** التوفيق بين اعتبارات السيولة والربحية والأمان وتنمية الموارد؛

ب- **الأهداف الاستثمارية:** الاستثمار المباشر، المشاركات، تحسين المناخ الاستثماري العام؛

ت- **الموقف النسبي للسوق المصرفي:** الحصة المصرفية في السوق المحلي والعالمي، الانتشار الجغرافي في الداخل والخارج، هيكل توزيع العملاء؛

¹ حمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سابق، ص، 125.

² مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سابق، ص ص، 47 - 48.

ث - كفاءة وفعالية الجهاز الإداري: تنظيم المصرف وتنمية خبرات العاملين؛

ح - ابتكار خدمات وأوعية ادخارية واستثمارية؛

خ - أهداف التكافل الاجتماعي: وذلك من خلال اختيار المشروعات التي تحقق تحسناً في توزيع

الدخل، أو انشاء المشروعات الاجتماعية أو منح القروض الحسنة؛

هـ - الالتزام الشرعي: عدم الوقوع في مخالفات شرعية أو شبهات.

رابعاً: دراسة الضمانات

المصارف الإسلامية مثلها مثل البنوك التقليدية تشترط توفر ضمانات معينة حتى تضمن مصالحها ومصالح أصحاب الحقوق وخاصة أصحاب الودائع الاستثمارية، أين توظف ودائعهم في مجالات تتصف بمستوى عالي من الخطر وعدم التأكد من تحقق الأرباح المتوقعة.

المصارف التقليدية تستخدم أموال الغير (الودائع) في تمويل العمليات الاستثمارية، وهي ملزمة بإعادة أموال أصحاب الودائع (كونه ضامن لها) مهما كانت نتيجة الأعمال الممولة إضافة إلى الفوائد، هذا ما يجعلها أكثر عرضة للخطر من المصارف الإسلامية، لأن هذه الأخيرة، ليست ضامنة لأموال المودعين فهي تتقاسم الخطر مع أصحاب الودائع الاستثمارية، فالوديعة الاستثمارية ليست ديناً في ذمة المصرف الإسلامي لكنه مال مدفوع على سبيل المضاربة الشرعية، فأصحاب هذه الودائع يتحملون الخطر مناصفة مع المصرف الإسلامي، هذه الميزة تسمح للمصارف الإسلامية للدخول في مشاريع تتصف بالمخاطرة والتي تعود في نفس الوقت بالنفع على المصرف وأصحاب الودائع وكذا المجتمع، ومع ذلك فإن المصرف الإسلامي يهتم بالحصول على الضمانات المناسبة لأنها تستخدم أموال الغير أيضاً على أساس المضاربة الشرعية التي تستوجب عدم تقصير المضارب وأن لا يكون السبب في الخسارة إن وجدت وإلا فإنه سيكون ملزم برد الودائع الاستثمارية لأصحابها¹.

¹ فؤاد الفسفوس، البنوك الإسلامية، ط1، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص ص 185 - 186.

البنوك التقليدية تطلب الضمانات على كل العمليات بدون استثناء فهي تتعامل أساساً عن طريق القروض، والمصارف الإسلامية تعمل وفق طريقتين عن طريق البيوع التي تأخذ شكل علاقة دائن بمدين، وعن طريق المشاركات في الربح والخسارة وهنا المشارك غير ضامن إلا إذا تسبب هو في حدوث الخسارة نتيجة تقصيره وإهماله وهنا يصبح ضامن، أما التمويل عن طريق البيوع وخاصة المراجعة والبيوع الآجلة الأكثر استخداماً في المصارف الإسلامية يحق للدائن (المصرف الإسلامي) أن يطلب الضمانات ما يطمئنه على التزام المدين بالسداد مستقبلاً واستقاء حقوقه، فطلب الضمانات إذن يرتبط بطبيعة العمليات (علاقة دائن بمدين أو علاقة مشاركة) ووزن العميل وسمعته وطبيعة الضمانات¹.

تشتت المصارف الإسلامية في الضمانات التي يقدمها العميل ما يلي²:

- 1- سرعة تحويل الأصول محل الضمان إلى سيولة؛
- 2- تحتسب الضمانات على أساس تقييم موجودات المشروع الثابتة والمنقولة؛
- 3- أن تكون هذه الضمانات متناسبة من حيث القيمة والنوع مع طبيعة العملية ومدتها، كما يمكن أن تكون هذه الضمانات شخصية أو مادية أو كليهما؛
- 4- يمكن للمصرف طلب ضمانات إضافية في حالة تدهور قيمة الضمانات الأصلية؛
- 5- يشترط المصرف الإسلامي من العميل أن تكون الأصول محل الرهن مؤمنة ضد مجموعة من المخاطر؛
- 6- لا يمكن للعميل التصرف في الأصول المرهونة إلا بعد انتهاء مدة الرهن.

¹ بن إبراهيم الغالي، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية دراسة تطبيقية، ط1، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص ص، 172 - 173.

² نفس المرجع، ص ص، 176 - 177.

المبحث الثاني: الخدمات المالية الإسلامية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتنوع الخدمات المالية الإسلامية التي تمنحها المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خدمات مالية قائمة على عقود البيع وأخرى على المشاركة في الأرباح والخسائر.

المطلب الأول: أساليب التمويل القائمة على المشاركة في الأرباح

يقصد بأساليب التمويل القائمة على المشاركة في الأرباح، الأساليب التي تمنح حقوق ملكية في المؤسسة أو المشروع الممول ما ينتج عنه تقاسم الأرباح فقط دون الخسائر في حالة المضاربة تقاسم الأرباح والخسائر في حالة المشاركة والمشاركة المتناقصة.

أولاً: المضاربة الشرعية

1- تعريف المضاربة: تمثل المضاربة علاقة بين طرفين أحدهما يقدم المال والثاني يقدم العمل به مقابل حصة شائعة معلومة من الربح كنسبة من الربح، وفي حالة الخسارة فإنها تكون على رب المال ما لم يكن هناك تقصير من جانب المضارب، فإن كان هناك تقصير الخسارة تكون على العامل (المضارب) فيما نقص من رأس المال¹؛

المضاربة من عقود المشاركات يقدم فيها أحد طرفي العقد المال ويسمى رب المال لطرف آخر للعمل به يسمى المضارب، على نسبة من الربح تكون بينهما والخسارة تقع على رب المال².

المضاربة هي شكل من أشكال تنظيم المشروعات، حيث يقوم رب العمل (المضارب) بالإدارة بينما يؤمن الموارد المالية من الآخرين، مقسما معهم الأرباح بنسبة متفق عليها، بحيث يقوم صاحب المال (رب المال) بتمويل المضارب (المنظم) بوصفه مستثمرا لا مقرضا وهو المالك الكلي أو الجزئي للمشروع (رب المال هو مالك المشروع وليس المضارب لأنه في حالة الخسارة رب المال هو الذي يتحملها وبما أنه هو من يتحمل الخسارة نفهم من ذلك أنه هو مالك المشروع

¹ سامي يوسف كمال محمد، الصكوك المالية الإسلامية الأزمنة - المخرج، ط1، دار الفكر العربي، القاهرة 2010، ص، 26.

² عبد الكريم أحمد قندوز، التحوط في التمويل الاسلامي حماية للمال ودافع للتنمية، مرجع سابق، ص، 24.

بينما المضارب هو منظم ومكلف بإدارة وتسيير الجيد للمضاربة) ويدير المنظم أموال الاستثمار التي يضعها الممول تحت تصرفه¹.

لا بد من الإشارة إلى أنه هناك فرق جوهري بين المضاربة في النظام الإسلامي (المضاربة الشرعية) والمضاربة في الفكر الوضعي، فالمضاربة باعتبارها وسيلة استثمارية في الفقه الإسلامي يختلف عن مفهومه في الاقتصاد والتجارة في الفكر الوضعي الحديث، فالمضاربة في المنظور الإسلامي اشتراك المال والعمل بهدف تحقيق الربح عن طريق استثمار المال، والمضاربة من المنظور الوضعي هي مضاربة على الفرق بين أسعار البيع والشراء مع الترقب والترصد لانتهاز كل فرصة مواتية للشراء بأبخص الأثمان، أو البيع بأعلى الأثمان وهذا المفهوم لا يقبله الإسلام لأنه من قبيل المقامرة التي اوجب الابتعاد عنها، بينما يقبل المضاربة كشكل من أشكال الاستثمار والقائمة على العلاقة بين طرفيه التي تجعل صاحب المال مالكا والمضارب مسيرا فكون مكافأته من جنس المجهود المبذول²، لذلك يشار إليها بمصطلح المضاربة الشرعية للتمييز بينها وبين المضاربة في الفكر الوضعي.

2- أركان وشروط المضاربة: تتمثل أركان المضاربة في الصيغة والتي تعبر عن الاجاب والقبول بين الطرفين، العاقدان (رب المال والمضارب)، رأس المال، الربح وهو الذي يزيد عن رأس المال الذي يتم توزيعه والعمل والذي يمثل هنا في ادارة المضاربة³، أما شروط المضاربة تتمثل في⁴:

أ- شروط خاصة برأس مال المضاربة: تتمثل الشروط الخاصة برأس مال المضاربة في:

- أن يكون محدد عند ابرام العقد؛

- طبيعة رأس مال المضاربة أن يكون نقدا وليس سلعة أو بضائع؛

¹ رفعت السيد العوضي، على جمعة محمد، موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية مرجع سابق، ص، 72.

² بن الصيف محمد عدنان، مقومات الاستثمار في سوق الأوراق المالية الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع الأردن، 2012، ص، 56.

³ أحمد محمد محمود النصار، الاستثمار بالمشاركة في البنوك الإسلامية (الشركات، المضاربة، المزارعة، المساقاة المغارسة، الأسهم، السندات، الصكوك، ط1، دار الكتب العلمية، لبنان، 2010، ص، 44.

⁴ فؤاد الفسفوس، مرجع سابق، ص ص، 146 - 153.

- أن يكون رأس المال موجود ومعروف عند إبرام العقد وتسليمه للمضارب ولا يمكن أن يكون ديناً في ذمته (بمعنى أن يكون لدى صاحب رأس المال ديناً عند المضارب ويقول له ضارب بالدين الذي عليك وننقسم الربح مضاربة فهذا لا يجوز) ومعلومية رأس المال تسمح بتحديد الربح والخسارة إن وجدت؛

- منع اشتراط الضمان على المضارب إذا هلك رأس المال.

ب- الشروط الخاصة بالربح والخسارة: تتمثل الشروط المضاربة الخاصة بالربح والخسارة في:

- الشروط الواجب توفرها عند إبرام العقد: ضرورة تحديد نسبة كل طرف من الربح هذه النسبة لا يجوز أبداً أن تكون في شكل مبلغ ثابت (مثلاً أن يحدد في العقد بأن أحد أطراف المضاربة تكون حصته في الربح 400 دينار فهذا لا يجوز لأنه قد يكون فيه ظلم لأحد أطراف العقد)؛ لا يمكن إضافة أي شرط يعطي لأحد أطراف عقد المضاربة زيادة معينة غير النسبة المحددة في بداية العقد مهما كان المبلغ؛ لا يمكن لصاحب المال في المضاربة اشتراط ضمان الربح على المضارب، لأن المضاربة قد لا تنتج عنها ربح وإنما خسارة وهذا الشرط فيه ظلم وغبن على المضارب؛ لا يجوز ربط حصة أي طرف في الأرباح بنسبة معينة من رأس المال ونسبة معينة من الأرباح، وهو عكس ما يعرف في شركات المساهمة التي تربط نصيب كل مساهم في الأرباح بحصته في رأس المال.

- شروط توزيع ربح المضاربة: يوزع ربح المضاربة بين أطراف العقد حسب ما يتم الاتفاق عليه في البداية لكن هناك اختلاف فيما يخص توزيع هذا الربح بعد خصم رأس مال المضاربة وتسليمه لصاحبه وإلا كانت القسمة باطلة.

ت- الشروط الخاصة بمدة المضاربة ومصاريفها: تتمثل هذه الشروط في:

- هناك اختلاف حول تأقيت المضاربة بأجل معين، فهناك من يرى بجواز وضع وقت أو مدة محددة تنتهي فيها المضاربة، وهناك من يرى بأنه لو تم تحديد مدة معينة للمضاربة فسدت المضاربة (لم يتم تأقيت المضاربة بمدة معينة قد لا تتحقق الأرباح المنتظرة في هذه المدة ما ينتج عنه حدوث خسارة وقد يكون سوء تقدير المدة اللازمة لتحقيق الربح سبباً في حدوث الخسارة)؛

- أما تكاليف المضاربة فهي تخصم من الأرباح أولاً ثم يتم توزيع الباقي من الربح بين طرفي المضاربة حسب الاتفاق.

3- أنواع المضاربة: للمضاربة عدة أنواع بحيث يتم تقسيمها حسب الشروط إلى مضاربة مقيدة ومضاربة مطلقة التقييد يكون من حيث الزمن (قصير، متوسط وطويل)، من حيث المكان من خلال استثناء المضاربة في أماكن محددة أو تحديد مكان معين، مقيدة من حيث الأشخاص بذاتهم (مع شخص معين مثلاً زيد) أو أشخاص بصفاتهم (أطباء ومحامين مثلاً)، وهناك تقييد من حيث النشاط استثناء نشاط معين أو تحديد نشاط معين، كما تقسم المضاربة من حيث دوران رأس المال، إلى مضاربة موقوتة بدورة واحدة أو مضاربة مستمرة لعدة دورات، والتقسيم الشائع للمضاربة هو من حيث تعدد الأطراف، والتي تقسم إلى مضاربة ثنائية (صاحب رأس المال والمضارب)، المضاربة المتعددة أين يأخذ صاحب العمل المال من صاحب رأس المال ويقدمه الى صاحب عمل ثاني فيتحول بذلك صاحب العمل الاول الى صاحب مال ثاني ويمكن ان تتعدى الى ابعد من ذلك¹. أما من حيث نوع النشاط الاقتصادي فهناك ثلاثة أنواع من المضاربة، وهي المضاربة التجارية، المضاربة الزراعية والمضاربة الصناعية²:

أ- المضاربة التجارية: يقصد بالمضاربة التجارية بأنه ذلك التمويل الذي يقدمه المصرف للمضارب بغرض الاتجار في السلع، وقد يكون التمويل مقيداً بسلعة معينة بذاتها وقد يكون مطلقاً يشمل كل أنواع السلع بحيث تقوم المضاربة التجارية بالتمويل الجزئي أو الكلي للمشاريع والصفقات التجارية وهذا عبر اشراك صاحب المال والمضارب في تنفيذ الصفقة واقتسام نتائجها؛

ب- المضاربة الزراعية: يقصد بالمضاربة الزراعية تمويل المشاريع الزراعية عن طريق المضاربة وهي تختلف عن عقد المزارعة لأن هذه الأخيرة تتمثل في عقد مبرم بين مزارع ومالك للأرض يلتزم فيه المزارع بزراعة الأرض وأما المالك فيلتزم بتقديم الأرض على أن يشتركا في نتائج الغلة، فعقد

¹ بن الضيف محمد عدنان، مرجع سابق، ص، 63.

² عجة الجبالي، عقد المضاربة (القراض) في المصارف الإسلامية بين الفقه الإسلامي والتقنيات المصرفية محاولة التأسيس لاقتصاد مصرفي إسلامي، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006، ص ص، 103-105.

المضاربة الزراعية هو عقد تمويل ممنوح لصاحب الأرض، بحيث يلتزم صاحب المال بتقديم المال المطلوب لزراعة الأرض ويلتزم فيه المضارب المزارع بزراعة الأرض التي يملكها؛

ت- المضاربة الصناعية: يقصد بالمضاربة الصناعية كل تمويل يهدف إلى انجاز مشروع صناعي يقترحه المضارب أو المستثمر بحيث يمكن تعريفه بأنه ذلك الاتفاق المبرم بين صاحب المال وليكن مصرفا مع عامل أو مضارب يلتزم فيه الأول بتقديم المال، ويتعهد فيه الثاني بتقديم المشروع الصناعي على أن يقتسما أرباح المشروع حسب الاتفاق، وبالاعتماد على ذلك فإنه بإمكان المضاربة الصناعية أن تلعب دورا مركزيا في تطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة والتي لا تحتاج إلى رساميل ضخمة، كما يمكن تساهم في انجاز المشاريع ذات التكنولوجيا المتقدمة حيث يقدم المصرف الاسلامي الأموال اللازمة إلى أصحاب المشاريع العلمية من أجل تحقيقها على أرض الواقع.

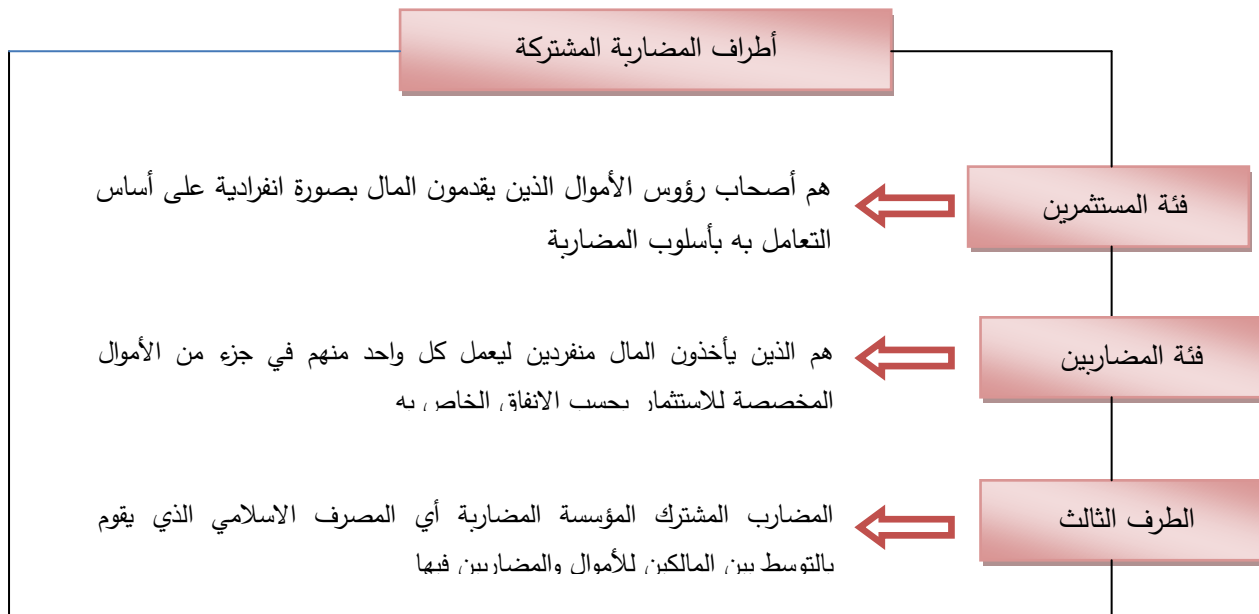
4- المضاربة في المصارف الإسلامية: المضاربة في المصرف الإسلامي لا يمكن تطبيقها بصورتها القديمة أي المضاربة الفردية أو الثنائية، أين كان طرفي المضاربة يتمثل في رب المال والمضارب، وهي الصورة البسيطة لعملية المضاربة والتي كانت غالبا تتم في مجال الأعمال التجارية، فالمصرف الاسلامي يعتبر وسيط مالي بين مجموعة كبيرة من المودعين أصحاب الفائض في الأموال الذين يرغبون في توظيف أموالهم في مشاريع استثمارية تدر لهم أرباح بصورة تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية بدلا من اكتنازها أو توظيفها في البنوك الربوية، وبين عدد كبير من المستثمرين طالبي التمويل الذين لا يملكون الأموال الكافية للانطلاق في مشاريعهم أو تطوير القائم منها، وبالتالي تتوسع أطراف المضاربة لتشمل ثلاثة أطراف هم، المودعين (المودعين أصحاب الحسابات الاستثمارية وليس الجارية) المصرف الاسلامي والمستثمرين، وهو ما يطلق عليه بالمضاربة المشتركة.

المضاربة المشتركة التي تجربها المصارف الإسلامية، هي الصيغة التعاقدية المطورة للمضاربة الفردية أو الثنائية، وهي تقوم على أساس أن يعرض المصرف الاسلامي باعتباره مضاربا على أصحاب الأموال استثمار مدخراتهم لهم، كما يعرض المصرف باعتباره صاحب مال

أو وكيل عن أصحاب الأموال على أصحاب المشروعات الاستثمارية استثمار تلك الأموال، على أن توزع الأرباح حسب الاتفاق بين الأطراف الثلاثة، وتقع الخسارة على صاحب المال¹.

فالمضاربة الثنائية تكون عندما يقدم المال من شخص واحد والعمل من شخص آخر، بينما تعتبر المضاربة مشتركة عندما تتعدد فيها العلاقة بين أصحاب رؤوس الأموال والمضاربين، سواء كان التعدد من أحد أطراف المضاربة أو من كليهما وتكون مشتركة بين ثلاثة أطراف²، كما يبينه الشكل التالي:

شكل (2-8): أطراف المضاربة المشتركة



المرجع: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

عبد الحليم عمار غربي، نظام المشاركة ومؤسساته المصرفية، الاصدار الالكتروني الأول، مجموعة دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، مطبوعات كاي، مركز فقه المعاملات الاسلامية، 2015 سوريا، ص،

109.

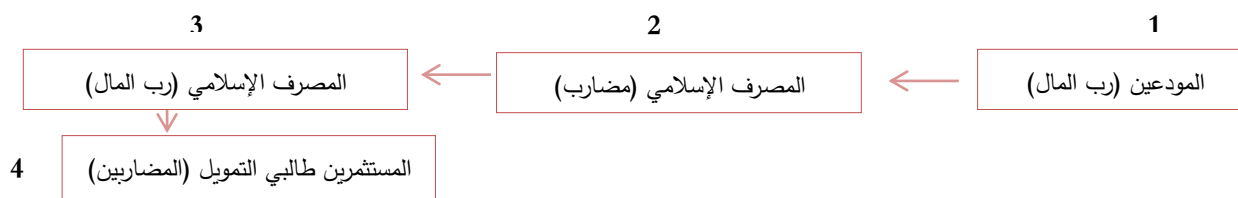
يتم تكييف العلاقة بين أطراف المصرف الاسلامي عند تنفيذ المضاربة وفق طريقتين:

¹ محمد عثمان بشير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الاسلامي، ط6، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2007، ص 342.

² عبد الحليم عمار غربي، نظام المشاركة ومؤسساته المصرفية، مجموعة دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، مطبوعات كاي، مركز فقه المعاملات الاسلامية، سوريا، 2015، ص، 108.

أ- اعتبار المصرف مضارباً ثم رب المال: العلاقة بين المصرف الإسلامي وأصحاب الودائع الاستثمارية والمستثمرين يوضحها الشكل التالي:

شكل (2-9): المصرف الإسلامي كمضارب



المرجع: من اعداد الطالبة

أصحاب الودائع الاستثمارية بمجموعهم هم رب المال والمصرف الإسلامي هو المضارب بطريقة المضاربة المطلقة، التي تسمح له أن يدفع المال بدوره إلى شخص آخر على سبيل المضاربة فيقدم لهم الأموال فيصبح بذلك هو رب المال والمستثمرين طالبي التمويل مضاربين بأموال المصرف، انتقد البعض هذه الطريقة لوقوع محاذير فقهية، كخلط أموال المضاربة وحساب الأرباح قبل تحقيق التتضيض¹.

ب- اعتبار المصرف شريكاً للمودعين (رب المال): تأخذ هذه العلاقة الشكل التالي:

شكل (2-10): المصرف الإسلامي كشريك للمودعين



المرجع: من اعداد الطالبة

في الحالة الثانية للعلاقة التي تربط المصرف الإسلامي بين الأطراف المكونة لعملية المضاربة هو أن المصرف الإسلامي من خلال مساهميه يكون شريكاً لأصحاب الودائع

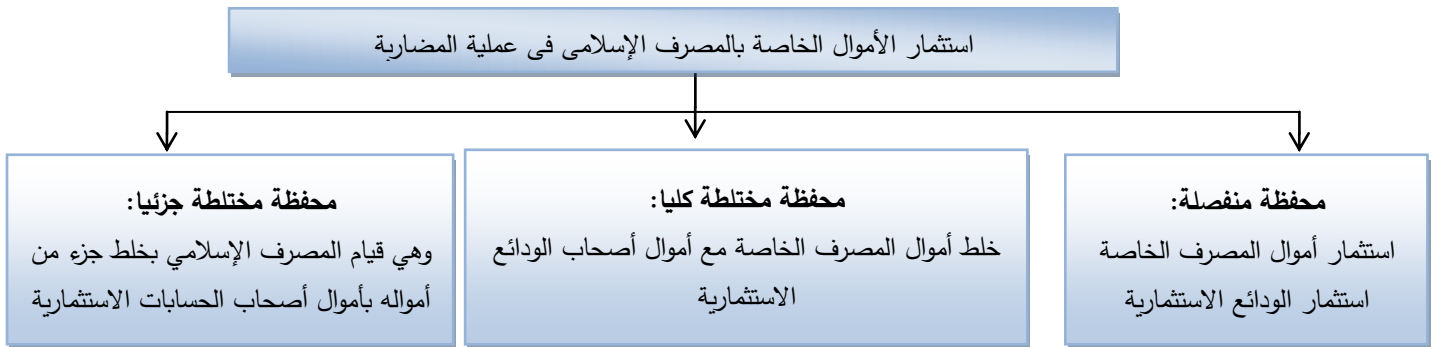
¹ سامر مظهر قنطقجي، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، مرجع سابق، ص، 313.

الاستثمارية من خلال شركة عقد ثم بعدئذ يصبح المجموع رب المال (مساهمي المصرف الاسلامي + المودعين) والمستثمرين هم المضاربين¹.

من خلال الحالتين السابقتين يلعب المصرف الاسلامي دور الوساطة المالية بين أصحاب الودائع الاستثمارية والمستثمرين طالبي التمويل، فمن خلال هذه الوساطة يطمئن أصحاب الودائع الاستثمارية بأن أموالهم تستثمر بأفضل صورة والحصول على عوائد مجزية نظرا لخبرة المصرف الاسلامي ودراسته الجيدة لمجالات الاستثمار ولطالبي التمويل، ونفس الشيء بالنسبة للمستثمرين (المضاربين) بحيث يمكنهم الحصول على التمويل اللازم لمشاريعهم الاستثمارية وفق أحكام الشريعة الاسلامية وبعيدا عن شبهة الربا.

كما هو معلوم فإن المصرف الاسلامي يستخدم الحسابات الاستثمارية (المطلقة أو المقيدة) لتمويل المضاربة، وهذا بطبيعة الحال لتتناسب مدة الوديعة الاستثمارية مع مدة المضاربة التي تتطلب حسابات طويلة الأجل، كما أن المصرف الاسلامي يمكن أن يخلط أمواله الخاصة في المضاربة، خاصة إذا رأى المصرف أنه هناك فرصة استثمارية واعدة يمكن أن تحقق أرباح مجزية في هذا الإطار هناك ثلاث حالات كما يوضحه الشكل التالي:

شكل (2-11): حالات خلط أموال المصرف الاسلامي الخاصة في عملية المضاربة



المرجع: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

فؤاد الفسفوس، البنوك الاسلامية، ط 1، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص ص،
194 - 201.

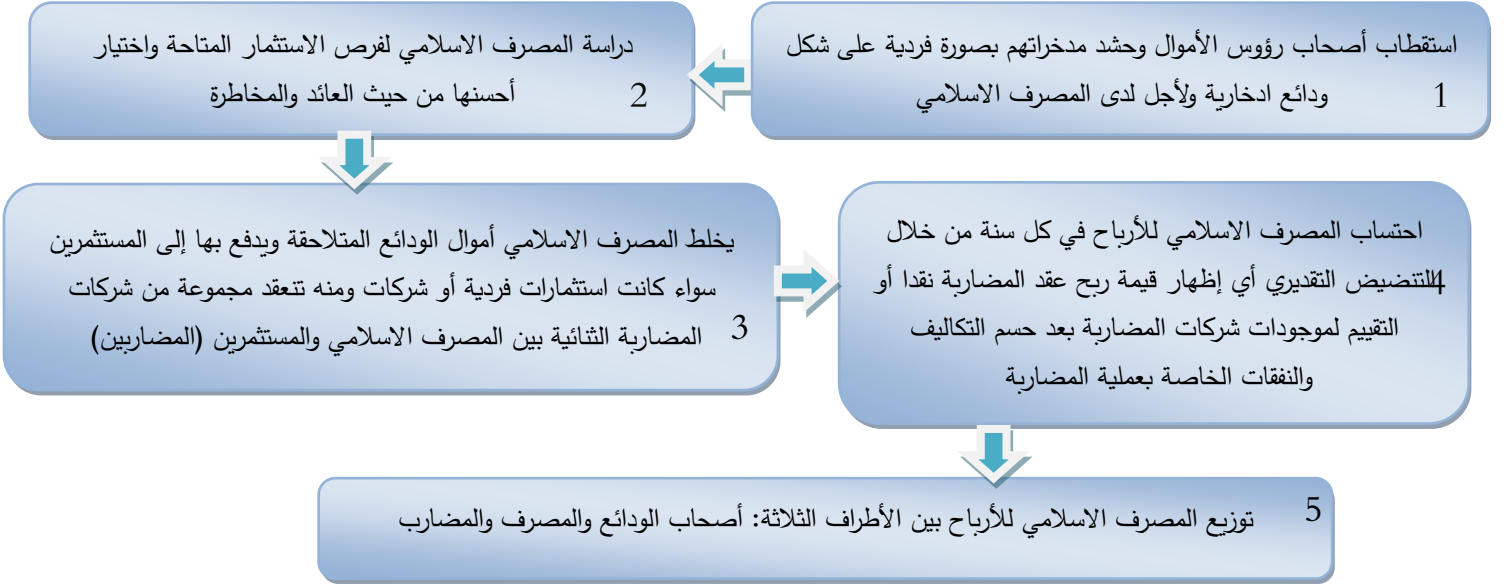
¹ نفس المرجع، ص، 113.

في حالة المحفظة المنفصلة يتحمل المصرف الأخطار المتعلقة باستثماراته هو فقط أي الخاصة به ونفس الشيء لأصحاب الودائع الاستثمارية يتحملون خطر المشاريع الممولة بصيغة المضاربة الخاصة بأموالهم فقط، وتكاليف الأعمال الإدارية يتحملها المصرف الإسلامي لوحده ولا يتحملها أصحاب الودائع الاستثمارية، وهي حالة قليلة الاستخدام في المصارف الإسلامية، أما في حالة المحفظة المختلطة كلياً، وهي المستخدمة بصورة كبيرة في المصارف الإسلامية، وهي خلط أموال المصرف الخاصة وأموال الودائع الاستثمارية، بحيث تعتبر الإيرادات من حق المصرف وأصحاب الودائع الاستثمارية، المصروفات الإدارية يتحملها كلي الطرفين، في حالة المحفظة المختلطة جزئياً والتي تتمثل في قيام المصرف الإسلامي بخلط جزء من أمواله بأموال أصحاب الحسابات الاستثمارية، وعادة ما تكون في الجزء السائل من موجودات المصرف الخاصة، أما الأموال الثابتة فيتم خصمها من أموال المصرف الخاصة وما في حكمها ولا يتم ادخالها ضمن الأموال المشاركة في الاستثمار، وهي حالة وسط بين الحالة الأولى والثانية، بحيث تعتبر جميع أموال المصرف خاصة ما عدا الأصول الثابتة مشاركة في الاستثمار، يتحمل المصرف الإسلامي المصاريف الإدارية لوحده على اعتبار أنها من العمل الذي يجب القيام به في المضاربة وإيرادات الخدمات المصرفية من حق المصرف الإسلامي على اعتبار أنها ناتجة عن استخدام الأصول الثابتة والمصروفات الإدارية¹.

يتمر تنفيذ عملية المضاربة في المصارف الإسلامية بالمراحل التالية:

¹ فؤاد الفسفوس، مرجع سابق، ، ص ص 194 - 201.

شكل (2-12): مراحل تنفيذ المضاربة في المصارف الإسلامية



المرجع: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

محمد عثمان بشير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الاسلامي، ط6، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص 343.

المضاربة نوع من المزيج من القرض والمشاركة في نفس الوقت، لكن هناك أوجه اختلاف

بينهما كما يبينه الجدول التالي:

جدول (2-4): المقارنة بين المضاربة ومعاملات أخرى شبيهة بها

القرض والمضاربة		الشركة والمضاربة	
القرض		المضاربة	
كلا منهما عبارة عن تقديم مال من مالكة لآخر للعمل به أو لاستثماره أو توظيفه		كلا منهما عقد يتضمن التعاون بين العمل ورأس المال على أن يوزع ما يحققه من ربح بين أطرافه بالنسبة المتفق عليها	
- جوهر عملية الاقراض هي القرض بفائدة ثابتة لأجل محدد؛ - من حيث العائد نجد أن المقرض يحصل على عائد ثابت محدد مسبقا من المقرض بصرف النظر عما يحققه المقرض من ربح أو خسارة؛ - من ناحية الضمان نجد أن المقرض يضمن أصل القرض بجانب فوائده.		- لكن جوهر عملية المضاربة هي المشاركة بين الطرفين في ربح العملية الاستثمارية؛ - بينما يحصل رب المال في عملية المضاربة على حصة من الربح الفعلي المحقق من نتيجة العملية وهو الفرق بين الربا والربح؛ - نجد العمل في المضاربة لا يضمن رأس مال المضاربة إلا في حالة التعدي والتقصير ومخالفة الشروط، وذلك باعتباره وكيلًا عن رب المال في التصرف فيه وأمينًا عليه والأمين لا يضمن إلا في حالة مخالفة الشروط ولذلك فرأس المال هذا قابل للزيادة والنقصان بالربح والخسارة.	
- يقدم كل من العمل ورأس المال من كل الشركاء؛ - العمل حق لكل شريك وان لم يعمل في الشركة؛ - الربح حسب الاتفاق - الخسارة على كل الشركاء بنسبة حصة كل منهما في رأس المال - التصرف يكون كاملا لكل شريك في أمور الشركة بالأصالة عن نفسه وبالنيابة عن غيره من الشركاء		- رأس المال يقدم من طرف والعمل من طرف آخر؛ - العمل من حق العامل فقط ولا يحق لرب المال العمل؛ - الربح حسب الاتفاق - يتحمل رب المال الخسارة بمفرده من رأس ماله إلا إذا قصر العمل وخالف الشروط - التصرف الكامل يكون للعامل فقط إلا إذا قيده رب المال ببعض الشروط	

المرجع: من اعداد الطالبة بناء على: أحمد محمد محمود النصار، الاستثمار بالمشاركة في البنوك الإسلامية (الشركات، المضاربة، المزارعة، المساقاة، المغارسة، الأسهم، السندات والصكوك)، دار الكتب العلمية، لبنان، ط1،

2010، ص ص، 54 - 56.

5- مخاطر التمويل بالمضاربة: التمويل بالمضاربة من الأساليب التمويلية عالية المخاطر وتكون هذه المخاطر بنسبة أكبر على المصرف الاسلامي مانح هذا التمويل، لأن من مبادئ المضاربة أن يتحمل المصرف الخسارة كونه هو رب المال والمضارب طالب التمويل لا يتحمل أي نسبة من الخسارة إلا إذا ثبت أنه هو السبب في حدوثها نتيجة إهماله لواجباته اتجاه المشروع والتحايل وعدم الجدية في العمل وهذا من الصعب التأكد منه وإثباته فيتحمل المصرف الاسلامي تبعات خسارة المشروع، يمكن تقسيم هذه المخاطر إلى مخاطر متعلقة بالمصرف الاسلامي وأخرى متعلقة بالمؤسسة والمخاطر السوقية¹:

أ- مخاطر تتعلق بالمصرف الاسلامي: تتمثل هذه المخاطر في:

- **صعوبة تصفية عمليات المضاربة** من خلال تجميد أموال المصرف لفترة طويلة في تمويلات المضاربة وصعوبة الانسحاب من العملية في الأوقات المناسبة؛

- **ضعف متابعة المصرف الاسلامي للمشاريع الممولة بصيغة المضاربة وبصورة دورية**، ما قد ينتج عنه إهمال المضارب وسوء استخدام أموال المصرف نظرا لكون الخسارة وإن وجدت في المضاربة يتحملها المصرف وليس المضارب، لذا قد ينتج عنه إهمال من طرف هذا الأخير، فعلى المصرف الاسلامي تتبع عمليات المضاربة بصورة دورية ومستمرة وإيجاد الآليات المناسبة لتحقيق رقابة تامة وشاملة على المضارب.

ب- مخاطر تتعلق بالمنشأة (المضارب): تتمثل هذه المخاطر في:

- **الشكل القانوني للمنشأة:** فمثلا المنشأة الفردية أكثر خطورة من غيرها من المنشآت لأنها تتوقف على هذا الفرد فإذا تعرض هذا الأخير للخطر من أي نوع ينعكس مباشرة على المنشأة؛

- **حجم ومراحل نمو المؤسسة:** فكلما كان حجم المؤسسة صغير كلما كان الخطر الأكبر لعدة اسباب كحداثة المؤسسة في السوق، نقص الخبرة، قلة الضمانات، ارتفاع التكاليف الثابتة ،، إلخ، وهذا ما يرتبط بمراحل نمو المؤسسة، فكلما كانت هذه الأخيرة في مراحلها الأولى كلما ارتفع معدل

¹ أحمد محمد السعد، منتج المضاربة المنتهية بالتملك للتمويل الشخصي في المصارف الإسلامية، المؤتمر العالمي الثاني عشر لعلماء الشريعة في المالية الإسلامية منتجات التمويل الشخصي وأدوات إدارة السيولة في الصناعة المالية الإسلامية تعزيز الانضباط الشرعي والكفاءة الاقتصادية، ماليزيا، نوفمبر، 2017، ص ص، 34 - 38.

الخطر وكلما كانت هذه المنشأة في مراحل متقدمة كلما انخفض معدل الخطر خاصة في مرحلة الاستقرار أين يقل الخطر بشكل كبير، فالمصرف الاسلامي لا بد عليه أن يأخذ بعين الاعتبار المرحلة التي تتواجد بها المؤسسة عند دخوله في عمليات المضاربة؛

- طريقة إدارة المؤسسة: فكلما كانت الادارة تتم بكفاءة كلما كان معدل الخطر منخفض وانخفض معه احتمال فشل وخسارة المشروع.

ت- المخاطر السوقية: تتمثل المخاطر السوقية في:

- القوانين والأنظمة الرسمية: كاتجاه الدول إلى دعم صناعات منافسة أو احداث تغيرات في سياسة التراخيص أو الاستيراد أو شروط التمويل وكلما ساد نوع من عدم الاستقرار في القوانين والأنظمة الرسمية كلما زاد الخطر، فلا بد على المصرف الاسلامي أخذ هذا الوضع بعين الاعتبار قبل الدخول في عمليات المضاربة؛

- طبيعة الصناعة: فهناك صناعات ترتفع بها معدلات الخطر أكثر من غيرها من الصناعات، مثل التي تعتمد على التقدم التكنولوجي بحيث يجعلها تتقدم بمعدل يفوق معدل عمرها الافتراضي، فعلى المصرف الاسلامي التنوع في الصناعات التي يمولها بالمضاربة وذلك لتوزيع الخطر والتقليل من اثاره.

قد تخشى المصارف الاسلامية من نقص السيولة عند منح التمويلات بالمضاربة لكبر حجم راس المال الذي تحتاجه المضاربة وكونه تمويل طويل الأجل، يمكن التغلب على هذا الاشكال من خلال تأقيت المضاربة، وتنوع المشاريع من حيث الحجم والآجال والنوع، بحيث يجب أن تتوافق آجال التمويلات مع حجم وطبيعة الحسابات في المصارف الاسلامية، من خلال القيام بدراسة جدوى اقتصادية لكل مشروع وان ينتهج المصرف أسلوب المضاربة المقيدة مع الممولين والمضاربة المطلقة مع المودعين¹.

¹ أحمد محمد السعيد، منتج المضاربة المنتهية بالتملك للتمويل الشخصي في المصارف الاسلامية، المؤتمر العالمي 12 لعلماء الشريعة في المالية الاسلامية منتجات التمويل الشخصي وأدوات إدارة السيولة في الصناعة المالية الاسلامية تعزيز الانضباط الشرعي والكفاءة الاقتصادية، ماليزيا، نوفمبر 2017، ماليزيا، ص، 34.

تعتبر المضاربة الأسلوب التمويلي الاسلامي الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي صيغة يمكن أن تمويل كل انواع المشاريع والقطاعات، وخاصة في مرحلة ما قبل الانشاء أين صاحب المشروع لا يملك سوى الفكرة ، وهي مرحلة من الصعب الحصول فيها على التمويل من البنوك لارتفاع معدل الخطر فيها، وغالبا ما يلجأ إلى التمويل الذاتي أو التمويل غير الرسمي المضاربة مناسبة بصورة كبيرة لهذه المرحلة أين المصرف الاسلامي يمول المشروع مائة بالمائة وما على صاحب المشروع العمل وتحقيق العائد المطلوب وتقاسم الأرباح مع المصرف الاسلامي كما يمكن استخدامها في كافة المراحل التي تمر بها المؤسسة.

ثانيا: المشاركة والمشاركة المتناقضة المنتهية بالتملك

الاسلوب الثاني للتمويل عن طريق حقوق الملكية، هو المشاركة والمشاركة المنتهية بالتملك وهو أسلوب قائم على تقاسم الأرباح والخسائر عكس المضاربة، أين يتم تقاسم الأرباح دون الخسائر والتي يتحملها الممول (المصرف الاسلامي) بشرط ألا يكون للمضارب (طالب التمويل) أي علاقة في تحقيق الخسارة.

1-تعريف المشاركة والمشاركة المتناقضة المنتهية بالتملك: المشاركة هي علاقة بين طرفين أو أكثر، يساهمون في رأس مال مشروع ما، وتوزيع الربح الصافي والخسارة بالتناسب حسب النسبة المتفق عليها¹.

المشاركة هو أسلوب تمويلي يقوم على أساس تقديم المصرف جزءا من التمويل لعملية بينما يقوم العميل بتغطية الجزء الباقي من التمويل اللازم لأي مشروع، على أن يشتركا في العائد المتوقع إذا كان ربحا أو خسارة بنسب متفق عليها بين الطرفين، ويعتبر المصرف شريكا كاملا في العمليات ونتائجه، وعادة ما يفوض المصرف عميله للإشراف على العملية وإدارتها، ولا يكون تدخل المصرف في الإدارة إلا بالقدر الذي يضمن له الاطمئنان على حسن سير العملية والتزام الشريك بالمتفق عليه في العقد²، فمن خلال أسلوب المشاركة يتحول دور المصرف الاسلامي من مجرد ممول كما في البنك التقليدي إلى مشارك في العملية الاستثمارية، وأن العلاقة التي تربطه بالعملاء

¹ Ahmet Sekreter, Sharing of Risks in Islamic Finance, IBSU Scientific Journal, 5 (2), 2011, p, 15.

² محمود عبد الكريم، احمد أرشيد، مرجع سابق، ص ص، 32 – 33.

هي علاقة شراكة وليست علاقة دائن بمدين، وبالتالي مشاركة المصرف الاسلامي للعميل في تحمل مخاطر مشاريعهم الاستثمارية، والمشاركة تكون في تمويل الأنشطة الاستثمارية التي تستهدف الربح سواء كانت تجارية، صناعية، عقارية أو غيرها من النشاطات المباحة شرعا¹.

المشاركة بتعريف بسيط هو اتحاد رأس مال طرفين أو أكثر لتمويل مشروع ما يدر عائد ويتطلب راس مال كبير أو تمويل خط انتاجي جديد، ويتم تقاسم الأرباح والخسائر حسب نسب متفق عليها في بداية العقد.

أما الشركة (المشاركة) المتناقصة المنتهية بالتملك، هي التي يدفع فيها العميل الشريك دوريا للمصرف جزءا من حصته في رأس المال، حتى تنتقل ملكية الشركة بالكامل للعميل، وحصّة المصرف في الربح سوف تتناقص بتناقص حصته في رأس المال².

عرفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية المشاركة المنتهية بالتملك كما يلي³: "عبارة عن شركة يتعهد فيها أحد الشركاء بشراء حصة الآخر تدريجيا إلى أن يملك المشتري المشروع بكامله، وإن هذه العملية تتكون من الشركة في أول الأمر، ثم البيع والشراء بين الشريكين، ولا بد أن تكون الشركة غير مشترط فيها البيع والشراء، وإنما يتعهد الشريك بذلك بوعده منفصل عن الشركة، وكذلك يقع البيع والشراء بعقد منفصل عن الشركة، ولا يجوز أن يشترط أحد العقدين في الآخر".

2- شروط صحة عقد المشاركة: يخضع أسلوب المشاركة لعدة شروط يوضحها الجدول التالي:

¹ بن ابراهيم الغالي، مرجع سابق، ص، 60.

² عادل عبد الفضيل عيد، نظرية الربح وتطبيقاتها في معاملات المصارف الإسلامية دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2011، ص، 525.

³ هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI، المعايير الشرعية 1 - 48، 2014، ص 202.

جدول (2-5): شروط المشاركة

الشروط الخاصة برأس المال	الشروط الخاصة بتوزيع الأرباح	الشروط الخاصة بالعمل
- أن يكون من النقود وإذا كان من العروض (رأس مال عيني) أو عملات أخرى لابد ان تقوم بعملة واحدة لتحديد رأس مال المشاركة وحصص الشركاء؛ وألا يكون جزء من رأس المال ديناً لأحد الشركاء في ذمة شريك آخر، لا يمكن خلط المال الخاص لأحد الشركاء بالذمة المالية للمشاركة، لا يشترط التساوي بين حصص الشركاء في رأس المال.	- لا بد من التحديد الواضح لقواعد توزيع الربح، وأن يكون نصيب كل شريك من الربح نسبة شائعة (25%)، 50% (...)، في حالة وقوع خسارة يتحملها جميع الشركاء حسب نسبة مساهمة كل شريك في رأس المال، لكن بشرط ألا يكون أحد الشركاء القائم بالإدارة والعمل هو المتسبب في حدوث الخسارة بتقصير أو مخالفة منه.	- يمكن تفويض أحد الشركين العمل إلى شريكه، واشترط ذلك في البداية، يتقيد كل شريك بشروط العقد والعرف التجاري بما تبيحه الشريعة الإسلامية، وأي تصرف باطل يتحمل مسؤوليته.

المرجع: بن ابراهيم الغالي، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية دراسة تطبيقية، ط1، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص ص، 61 - 62.

3- الفرق بين القرض والتمويل عن طريق المشاركة: هناك فرق بين التمويل عن طريق قرض بفائدة والتمويل عن طريق المشاركة، وأهم فرق هو من حيث تحمل المخاطر المصاحب للعملية التمويلية، ففي حالة القرض بفائدة طالب التمويل يتحمل جميع المخاطر المتعلقة بالمشروع، مع دفع الفوائد وأقساط القرض مهما كانت نتيجة المشروع سواء كانت ربح أو خسارة، يمكن تلخيص أهم الفوارق بين القرض بفائدة وتقاسم الأرباح في الجدول التالي:

جدول (2-6): أهم الفوارق بين القرض بفائدة والتمويل عن طريق تقاسم الأرباح

القرض بفائدة	تقاسم الأرباح
تحديد معدل الفائدة يكون عند التعاقد مع افتراض انه دائماً هناك ارباح	تحديد معدل تقاسم الأرباح يتم تحديده وقت التعاقد على أساس امكانية تحقق الربح أو خسارة
النسبة تكون على أساس مبلغ القرض (رأس المال)	معدل تقاسم الأرباح يكون على أساس الأرباح المتحصل عليها
دفع الفوائد بغض النظر أن ربح المشروع أو خسر	تقاسم الأرباح يتوقف على الأرباح التي يحققها المشروع وإذا تحققت خسارة يتم تقاسمها بين كلا الطرفين
قيمة الفوائد المدفوعة لا ترتفع، حتى لو تضاعفت الأرباح	قيمة الأرباح الموزعة ترتفع بارتفاع الأرباح

Source: Deni Iskandar SE, Effect of BI Rate and profit-Sharing Rate On Financing Income Mudharabah at PT. Bank Muamalat Indonesia 2011 – 2015 Period, Review of Islamic Economics and Finance, Vol 1, N°2, 2018, p, 6.

4- الخطوات العملية للتمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية: عند تطبيق المشاركة في المصرف الاسلامي يتم اتباع الخطوات التالية¹:

أ- تقديم طلب التمويل بالمشاركة وفق النموذج المعد لهذه الغاية، مرفقا به الوثائق، والمستندات الخاصة بالمشروع؛

ب- دراسة الطلب، والجدوى الاقتصادية من قبل مسؤول التمويل في هذا المصرف، والتحقق من المعلومات والمستندات المقدمة؛

ت- التأكد أن المشروع يتوافق مع أهداف وغايات وشروط التمويل المعمول بها في المصرف؛

ث- في حالة موافقة المصرف على التمويل، يتم ابلاغه بالموافقة، وبالشروط والمستندات المطلوبة؛

ح- فتح حساب باسم رأس مال المشاركة المعنية لخط المالين، ولتسهيل عملية السحب والإيداع؛

خ- توقيع العقد بين الطرفين ودفع مساهمة كل شريك وتوريدها لحساب المشاركة.

ويتم يتم توزيع الربح من خلال حصة الشريك كعائد عمل تمثل نسبة من صافي الربح المحقق، ويوزع ما تبقى بين المصرف والشريك بنسبة ما ساهم به كل منهما في رأس المال، في حين يتم توزيع الخسارة في حالة تحققها بين المصرف والشريك بنسبة ما ساهم به كل منهما برأس المال ولا عائد عمل على الشريك²

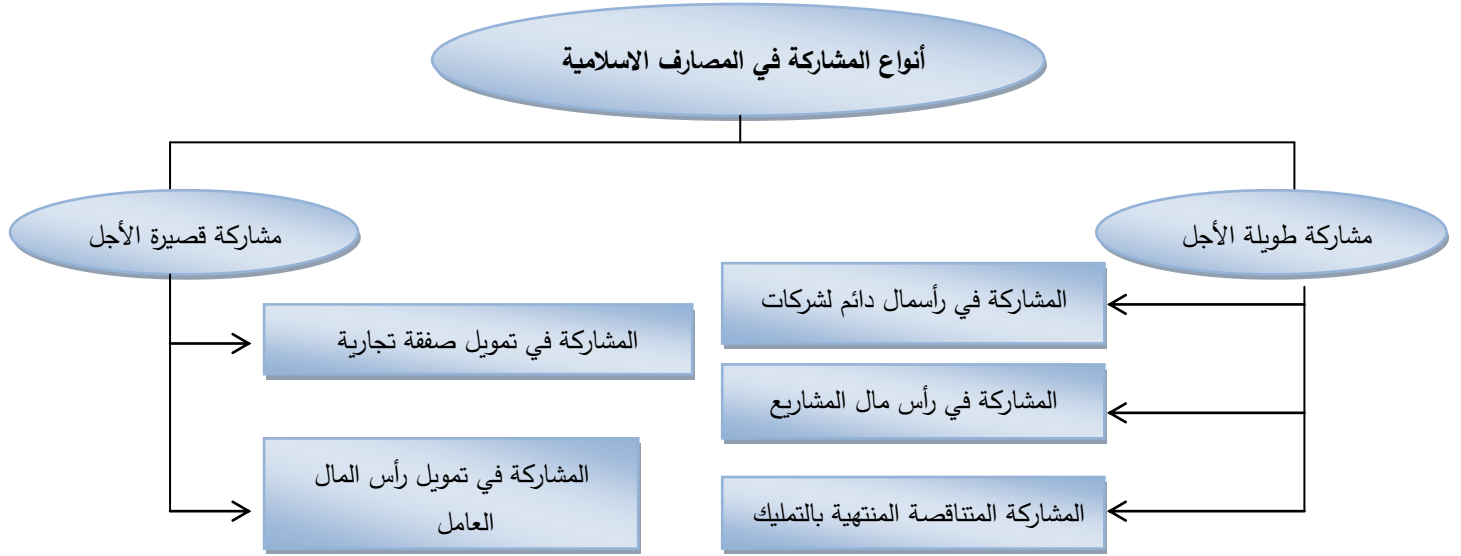
هذه اهم الخطوات المتبعة عند تقديم طلب التمويل عن طريق المشاركة، وهي تقريبا لا تختلف عن الخطوات التي يتم اتباعها في أي اسلوب تمويلي عن طريق المشاركة.

5- أنواع المشاركة في المصرف الإسلامي: يتبع المصرف الاسلامي عدة أنواع من المشاركة تتنوع حسب هدف المصرف وحاجة طالب التمويل، كما يبينه الشكل التالي:

¹ بندر بن عبد العزيز اليحي، معوقات التمويل بالمشاركة في المصارف الاسلامية الحلول المقترحة وإدارة مخاطرها، مجلة العلوم الشرعية، العدد 55، 1441هـ ، ص ص، 194 - 195.

² علاء منذر المسلماني الشعار، رقابة البنك المركزي على البنوك الاسلامية في سورية، منشورات جامعة كاي مركز فقه المعاملات الاسلامية، 2018، www.kie.university ، ص، 102.

شكل (2-13): أنواع المشاركة في المصارف الإسلامية



المرجع: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، الطبعة 1، دار الميسرة، عمان الأردن، ص ص، 232 - 233.

كما نلاحظ في الشكل السابق تتنوع ممارسة المصرف الإسلامي لأسلوب المشاركة حسب الآجال، إلى مشاركة طويلة الأجل تمتد لعدة دورات مالية ومشاركة قصيرة الأجل تمتد لدورة مالية واحدة، وهذا للتوظيف الأمثل لموارده المالية.

المشاركة في تمويل صفقة تجارية ، عبارة عن مشاركة ثابتة ومباشرة في رأس مال صفقة معينة، وهو تمويل مؤقت ينتهي بانتهاء الصفقة، من خلال طلب العميل من المصرف مشاركة في شراء سلعة وإعادة بيعها أو استرداد سلعة وبيعها في السوق المحلي أو تصدير بضاعة، ويفوض المصرف العميل في عرض وتسويق البضاعة، ويمكن الاتفاق على أن يتقاضى العميل نسبة من الربح مقابل جهده والباقي يوزع حسب نسبة كل منهما في رأس المال أو أي نسبة أخرى يتم الاتفاق عليها، وهذه الشركة تنتهي بانتهاء بيع البضاعة وقبض ثمنها وتوزيع أرباحها، أما المشاركة في تمويل رأس المال العامل، تستخدم لتلبية الحاجة لرأس المال العامل لدفع أجور الموظفين واقتناء المواد الأولية، بحيث يصبح المصرف الإسلامي شريك مؤقت في الشركة لدورة واحدة فقط، ويتم الاتفاق على توزيع الربح بينهما وتنتهي الشركة بانتهاء دورة الانتاج المتمثلة في قبض ثمن البضاعة المصنعة، أما المشاركة طويلة الأجل فهي عبارة عن مشاركة في رأس مال الشركة، منها

المشاركة في رأس المال الدائم للشركة أي الأصول الثابتة (أراضي، مباني، آلات إنتاجية ومعدات)، تحدد نسبته في الربح بنسبة يتفق عليها ويتضمن العقد مدة الشراكة، وهناك مشاركة في رأس مال المشاريع، هنا تكون المشاركة في رأس المال الكلي للشركة أو المشروع الكلي، والمشاركة تبقى ما دام المشروع قام أو ببيع المصرف لحصته في المشروع، والمشاركة المتناقصة بالتملك¹.

يعتبر التمويل عن طريق أسلوب المشاركة من أفضل أساليب التمويل موائمة لخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهو يتميز بالمرونة ويمكن تكيفه مع نوع الحاجة التمويلية، سواء كانت طويلة الأجل أو قصيرة، لتمويل رأس المال الدائم أو رأس المال العامل، مما يجعله يناسب كافة المراحل التي تمر بها المؤسسة.

المضاربة والمشاركة من الأساليب الأكثر ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نلخصها في الجدول التالي:

¹ محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، الطبعة 1، دار الميسرة، عمان الأردن، ص ص، 232 - 233.

جدول (2-7): تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمضاربة والمشاركة

المضاربة	المشاركة	
- تقاسم الأرباح فقط، لا توجد حاجة للمساهمة في رأس المال عكس المشاركة، القدرة على التفاوض على نسبة الأرباح، مفيد للتمويل طويل الأجل.	- تقاسم الأرباح والخسائر، إمكانية الحصول على نسبة أعلى من الأرباح من مساهمة مقاول آخر، مفيد للتمويل طويل الأجل.	المزايا التي تقدمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- تخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الناشئة التي تبحث عن تمويل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، تجذب رؤوس الأموال وفائض سيولة رأس المال المخاطر الاسلامي والتقليدي وصناديق الاستثمار مع هيكل شرعي يعزز وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الناشئة للتمويل، تحفيز بيئة الاعمال والمقاولتية.	- تخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الناشئة التي تبحث عن تمويل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، تجذب رؤوس الأموال وفائض سيولة رأس المال المخاطر الاسلامي والتقليدي وصناديق الاستثمار مع هيكل شرعي يعزز وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الناشئة للتمويل، تحفيز بيئة الاعمال والمقاولتية.	الفرص

source: leveraging Islamic finance for SEMs, Joint WB-ISDB G20 Islamic finance policy paper, Word bank finance and markets global practice, Islamic development bank Islamic research and training institute, 2015, pp, 16 – 19.

ثالثا: المزارعة المساقاة والمغارسة: النوع الثالث من الأساليب القائمة على تقاسم الأرباح والخسائر هو نوع خاص بالقطاع الفلاحي وهو المزارعة، المساقاة والمغارسة، بحيث توجد اساليب تمويلية خاصة بالنشاط الفلاحي حصرا، لكن هذا لا ينفي استخدام الأساليب الاخرى، سواء القائمة على المشاركة أو البيوع في تمويل هذا القطاع.

التمويل بالمضاربة يكون من خلال تقديم مال نقدي وفي الاجارة خدمة أصل ثابت (مادي أو بشري)، بينما في صيغتي المزارعة والمساقاة يتمثل في خدمة أصل ثابت من طبيعة معينة، هي الأرض الزراعية في المزارعة والشجر في المساقاة، قد يكون لشخص ما أو مؤسسة أو دولة أرض زراعية ترغب في زراعتها لكنها لا تقدر أو لا تريد أن تقوم بذلك العمل أو قد يكون لها حقائق ترغب في العناية بها حتى تثمر وتريد أن تقوم بذلك جهة أخرى، إذن هنا شخص طبيعي او معنوي لديه أموال يريد توظيفها وتحقيق العائد منها فيعرض ما لديه على الأشخاص الذين قد يرغبون في

ذلك ولديهم القدرة عليه، ومن ثمة يتم توظيف وتشغيل كل من المال والعمل أي تتم العملية التمويلية والاستثمارية¹.

تعرف هذه الأساليب كما يلي:

1- المزارعة: دفع الأرض لمن يزرعها أو يعمل عليها والزرع بينهما²، هو عقد مشاركة على المحصول الزراعي بين مالك الأرض والفلاح والمزارع الذي يقوم بأعمال الزراعة، وينبغي أن يذكر في العقد نسبة توزيع المحصول بين الطرفين، كما أن كل ما تحتاجه عملية الزرع من آلات حراثة ومعدات وبذور وأسمدة إلخ فيمكن أن يقدمها أي طرفي عقد³.

2- المساقاة: المساقاة عقد بين مالك الشجرة عينا أو منفعة ومن يعمل فيها (المساقى) على أن يكون الناتج بينهما بنسبة معلومة تحدد عند العقد⁴.

3- المغارسة: المغارسة عبارة عن عقد يكون نتيجة الاشتراك ليس بالثمر أو المنتجات الزراعية وحدها، بل وبملكية الأرض أيضا، فهو عقد يكون بين مالك أرض بور غير مزروعة وتحتاج إلى استصلاح لإعداد الأرض للإنتاج الزراعي، بما في ذلك غرس الأشجار المثمرة ورعايتها، ثم ينتهي العقد بتقاسم الثمر والشجر والأرض كلها حسب ما يتم الاتفاق عليه في العقد⁵.

أما شروط صحة هذه الصيغ نوضحها في الجدول التالي:

¹ شوقي أحمد دنيا، التمويل والمؤسسات المالية الإسلامية، الطبعة 1، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2017 ص، 18.

² حسن يوسف داود، المصرف الاسلامي للاستثمار الزراعي نموذج مقترح، الطبعة 1، دار النشر للجامعات مصر، 2005، ص، 73.

³ منذر قحف، مرجع سابق، ص، 51.

⁴ هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI، المعايير الشرعية 1- 48، 2014، مرجع سابق، ص، 1203.

⁵ منذر قحف، مرجع سابق، 52.

جدول (2-8): شروط صحة المزارعة والمساقاة والمغارسة

شروط صحة المغارسة	شروط صحة المساقاة	شروط صحة المزارعة
- أن يغرس فيها أشجارا ثابتة الأصول، كالزيتون، الرمان والتين، ولا يجوز زراعة اشجار غير ثابتة كالبقول وغيرها؛ أن تتفق أصناف الأشجار في مدة ثمرها، وذلك ليصبح بالمكان حصول كل طرف على حصته؛ ألا يكون أجلها إلى سنين كثيرة فوق الاثني عشر؛ أن يكون نصيب العامل من الارض والشجر معا؛ ألا تكون الأرض موقوفة.	- أن يكون الشجر له ثمر مأكول فالمساقاة لا تصح على الأشجار التي لا تعطي ثمار، أو تعطي ثمار لا تؤكل كالصفصاف والصنوبر مثلا كذلك لا تصح على الورد والياسمين ونحوها من المزروعات التي لها زهر وهناك من يرى أن المساقاة تجوز في هذه الأخيرة إذا كان الزهر ينتقع به؛ أن يكون الشجر له ساق، فلا تصح المساقاة على الزرع وإنما تصح فيه عقد المزارعة؛ أن يكون نصيب كل منهما بجزء مشاع كالنصف أو الثلث أو الربع أو نحو ذلك ولا يلزم التساوي في النصيب؛ أن يكون الشجر الذي يقع عليه العقد معلوما للمالك والعامل بالرؤية أو الصفة؛ ألا يشترط للعامل ثمر شجر مخصوص من بين الأشجار، فإذا كان في البستان شجر برتقال وتين وتفتح فاختص العامل بشجر التين مثلا فإنه لا يصح.	- أهلية العاقدين؛ تكون الأرض صالحة للزراعة؛ بيان المدة؛ بيان نصيب من لا بذر له؛ بيان جنس البذر؛ تعيين حصة شائعة لكل من العاقدين.

المرجع: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

حسن يوسف داود، المصرف الاسلامي للاستثمار الزراعي نموذج مقترح، دار النشر للجامعات، مصر، 2005، ص ص، 73 - 76.

محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، الطبعة 4، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2012، ص ص، 254 - 255.

أما أوجه الاختلاف بين هذه بين المساقاة والمزارعة نوضحها في الجدول التالي:

جدول (2-9): أوجه الاختلاف بين المساقاة والمزارعة

المساقاة	المزارعة
عقد المساقاة لازم من الجانبين بمجرد العقد فإذا امتنع أحدهما أجبر عليه	لا يكون لازم قبل لقاء البذر
إذا انتهت المدة في المساقاة قبل نضج الشجر تترك الأشجار للعامل فيها بلا أجر إلى أن ينضج الثمر	يأخذ أجر على العمل من صاحب الأرض عن فترة عمله بعد المدة المتفق عليها في العقد
بيان المدة ليس بشرط ان علمت المدة، لأن الثمر وقت معلوم لإدراكها قلما يتفاوت بخلاف الزرع	يشترط لصحتها بيان المدة لأنه قد يتقدم الحصاد أو يتأخر تبعا لتقدم البذر أو تأخره لأنه قد يزرع خريفا أو صيفا فإذا كان لابتداء الزرع وقت معلوم عرفا جاز

المرجع: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

سامي يوسف كمال محمد، الصكوك المالية الإسلامية الأزمة - المخرج، ط1، دار الفكر العربي، القاهرة، 2010، ص، 33.

يلاحظ أنه هناك تشابه بين المزارعة وأسلوب المضاربة والمشاركة، بحيث في كلا الأسلوبين هناك طرف يقدم رأس المال وطرف يقدم العمل ويتم تقاسم العائد بينهما، بينما هناك اختلاف بين الأسلوبين كما يوضحه الجدول التالي:

جدول (2-10) أوجه الاختلاف بين المزارعة والمضاربة والمشاركة

المضاربة والمشاركة	المزارعة	العائد الذي يتم توزيعه
يتم توزيع الربح الصافي	توزيع المحصول الاجمالي والذي يمثل الايراد الاجمالي للمشروع الزراعي	رأس المال
الأصل أن يكون رأس المال نقدي	رأس المال يكون الأرض والآلات أي من الأصول الثابتة	

المرجع: من اعداد الطالبة بالاعتماد على: منذر قحف، اساسيات التمويل الاسلامي، الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية (ISRA)، 2011، ص، 52.

المطلب الثاني: أدوات التمويل الإسلامية القائمة على عقود البيع

الأسلوب التمويلي الثاني هو الأسلوب القائم على عقود البيع وفق الشروط التي ذكرناها سابقاً، هي عبارة عن عملية بيع تكتسي صفة التمويل بحيث يتم توفير السيولة أو الأصول الثابتة المطلوبة سواء على المدى القصير أو الطويل من خلال عقد البيع.

أولاً- المربحة المصرفية (المربحة للأمر بالشراء):

1- تعريف المربحة: تعرف المربحة بشكلها التقليدي بأنها "بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه" فيصبح ثمن بيع المربحة يساوي سعر تكلفة الشراء مضاف إليه هامش الربح¹.

المربحة حسب تعريف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية² (AAOIFI) "بيع السلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه، بنسبة من الثمن أو بمبلغ مقطوع سواء وقعت من دون وعد سابق وهي المربحة العادية، أو وقعت بناء على وعد

¹ عبد الحليم عمار الغربي، مرجع سابق، ص، 374.

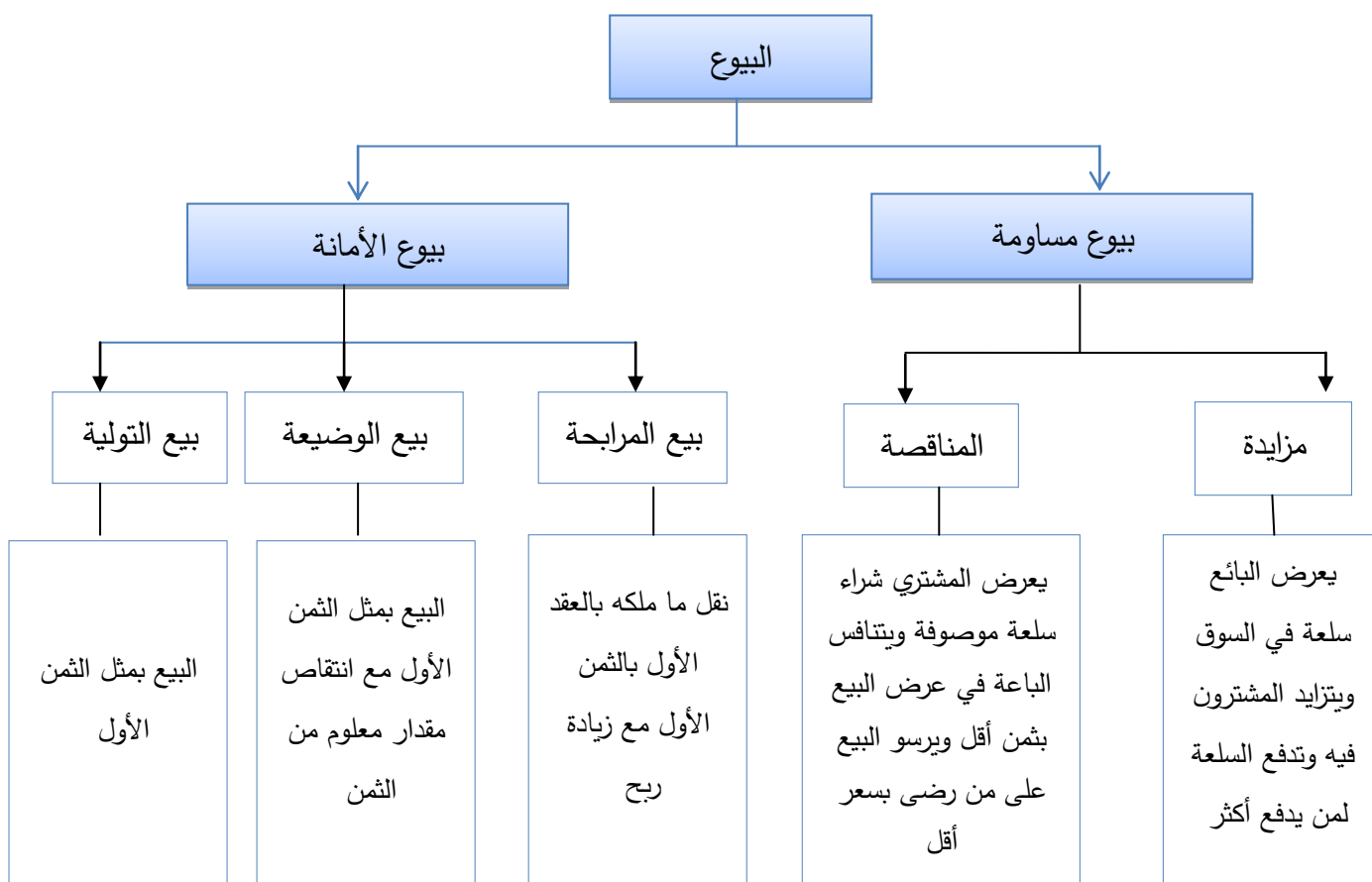
² هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI، المعايير الشرعية 1-48، 2014، ص

بالشراء من الراغب في الحصول على السلعة عن طريق المؤسسة وهي المربحة المصرفية، وهو أحد أنواع بيع الأمانة التي يعتمد فيها على بيان ثمن الشراء أو التكلفة¹.

في اصطلاح الفقهاء المربحة هي البيع بزيادة على الثمن الأول، وهي تتكون من طرفين، بائع ومشتري، وقد صنفها الفقهاء ضمن بيع الأمانة لأن البائع مؤتمن على الإخبار بالثمن الذي اشترى به المبيع¹.

والشكل التالي يبين المربحة ضمن أنواع البيع الأخرى:

شكل (2-14): موقع بيع المربحة ضمن أنواع البيع



المرجع: عبد الكريم أحمد قندوز، عقود التمويل الاسلامي دراسات حالة، صندوق النقد العربي، 2019، ص، 49.

¹ محمد عثمان بشير، مرجع سابق، ص ص، 308 – 309.

2- تعريف المربحة المصرفية: المربحة بتعريفها السابق هي المربحة البسيطة كما كانت تجرى في السابق بين طرفين اثنين، أما المربحة بشكلها الحالي التي تجريها المصارف الإسلامية، هو أن يتقدم العميل إلى المصرف بطلب شراء سلعة معينة مع وعد العميل للمصرف بشراء هذه السلعة من المصرف بالأجل، بربح معلوم بعد شراء المصرف لهذه السلعة وتملكه لها، توسعت المصارف الإسلامية في استعمال عقود المربحة في التمويل حتى أصبحت تمثل في بعض الأحيان ما يقارب 90% من حجم عقود التمويل المتوافقة مع الشريعة، فلما كانت المصارف الإسلامية بطبيعتها نشاطها لا تملك سلعا، ولا تتاجر في السلع والبضائع بشكل رئيس فإن المربحة بتعريفها السابق (الفقهي) لم تكن محل تطبيق، ولذلك فقد تطور عقد المربحة ليوائم طبيعة العمل المصرفي المعاصر، وهو ما يسمى "بالمربحة المصرفية" أو "المربحة للأمر أو الواعد بالشراء"¹ وتسمى كذلك المربحة المركبة²

3- تكاليف المربحة: من الضروري التحديد الدقيق لعناصر التكاليف الخاصة بعملية شراء السلعة من المصرف الإسلامي حتى يتم إضافتها لسعر الشراء من البائع الأصلي عند المربحة للأمر بالشراء، يضاف إليه هامش الربح³، ومنه يتم تحديد السعر النهائي للمربحة، والجدول التالي يلخص عناصر التكاليف وإيرادات المربحة للأمر بالشراء:

جدول (2-11): عناصر التكاليف والإيرادات في المربحة للأمر بالشراء

عناصر التكلفة	إيرادات المربحة
ثمن الشراء الأصلي للسلعة والمصروفات المباشرة الخاصة بالسلعة (صناعية تسويقية، إدارية)، مصروفات غير مباشرة الخاصة بالسلعة	قيمة العربون المقدم من المشتري (في حالة وجود عربون)، المبيعات الناتجة من عملية البيع.
بمقارنة إيرادات المربحة بتكلفة المشتريات يكون الفرق هو العائد المتحقق من النشاط وهو ما يسمى ربح المربحة	

المرجع: عبد الكريم أحمد قندوز، عقود التمويل الإسلامي دراسات حالة، صندوق النقد العربي 2019، ص، 52.

¹ حامد بن حسن بن محمد علي ميرة، عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية، ط1، دار الميمان للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2011، ص ص، 69 - 70.

² سعد بن تركي الختلان، فقه المعاملات المالية المعاصرة، ط1، دار الصميعي للنشر والتوزيع، الرياض 2012 ص، 108.

³ يتم تحديد هامش ربح المربحة التي تطبقه المصارف الإسلامية بطرق مختلفة تختلف من مصرف إلى مصرف آخر وأحيانا هناك دول يتدخل فيها البنك المركزي في تحديد هامش ربح المربحة بما يتواءم مع أهداف السياسة النقدية للبلاد.

4- ضوابط وإجراءات عقد المراجعة للأمر بالشراء: عقد المراجعة للأمر بالشراء وباتفاق جميع المختصين في مجال الصيرفة الإسلامية هو عقد استحدث استجابة لتطور الحاجة الى التمويل في مجالات لا تستطيع الصيغ الأخرى من أهمها المشاركة والمضاربة تلبيتها، وفي نفس الوقت رغبة المصارف الإسلامية في تحقيق الربح، فعلى سبيل المثال، إذا كانت حاجة العميل تملك سيارة أو منزل هي عبارة عن حاجات دافعا ليس اقتصادي بل هو شخصي لا يعود من ورائه أي عائد أو ربح يتطلب تطبيق صيغ المضاربة والمشاركة، لكن يمكن تطبيق القرض الحسن من خلال منحه القرض لشراء السيارة أو المنزل ثم ارجاع القرض بدون أي فوائد أو زيادات أخرى، لكن في التطبيق العملي وفي ظل المنافسة في السوق المصرفية، لا يمكن أو لا تحبذ المصارف الإسلامية تلبية هذه الحاجات عن طريق القرض الحسن، فظهرت الحاجة إلى استحداث أسلوب شرعي يمكن تطبيقه ويلبي هذه الحاجات التمويلية من خلال المراجعة للأمر بالشراء، لكن بسبب سهولة تطبيق هذه الصيغة وخلوها تقريبا من أي شكل من أشكال الخطر المصاحب لعملية التمويل أصبحت الصيغة الأكثر استخداما في المصارف الإسلامية لتمويل الأفراد والمؤسسات الهادفة الى الربح وطغا هذا الأسلوب على باقي الأساليب الأخرى خاصة المضاربة والمشاركة التي هي اساس التمويل الإسلامي، فأجيز استخدام المراجعة للأمر بالشراء لكن بشروط وضوابط صارمة لا بد من الالتزام بها وإلا لم يصح عقد المراجعة والوقوع في شبهة الربا.

تخضع المراجعة للشروط العامة المتعلقة بالبيع التي تطرقنا إليها سابقا لأنه نوع من أنواع البيع، لكن هناك مجموعة من الضوابط الأساسية الخاصة بالمراجعة تتمثل في¹:

أ- علم المشتري بالثمن الأول للسلعة، لأن المراجعة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح فإذا لم يتحقق هذا العلم للمشتري فالبيع فاسد، وإذا افرق البائع والمشتري ولم يعلم المشتري بالثمن الأول فحينئذ يبطل البيع؛

ب- أن يكون الربح معلوما لأنه جزء من ثمن البيع، سواء كان هذا الربح قدرا معيناً أو نسبة من الثمن؛

¹ على جمعة محمد موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية، المجلد الثالث عقود التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط1، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2009، ص ص 370 - 371.

- ت- أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال، كالأوراق النقدية بأنواعها والمكيلات والمعدودات؛
- ث- أن يكون العقد الاول صحيح فإن كان فاسدا لم يجز بيع المربحة لأن ما بني على فاسد فهو فاسد.

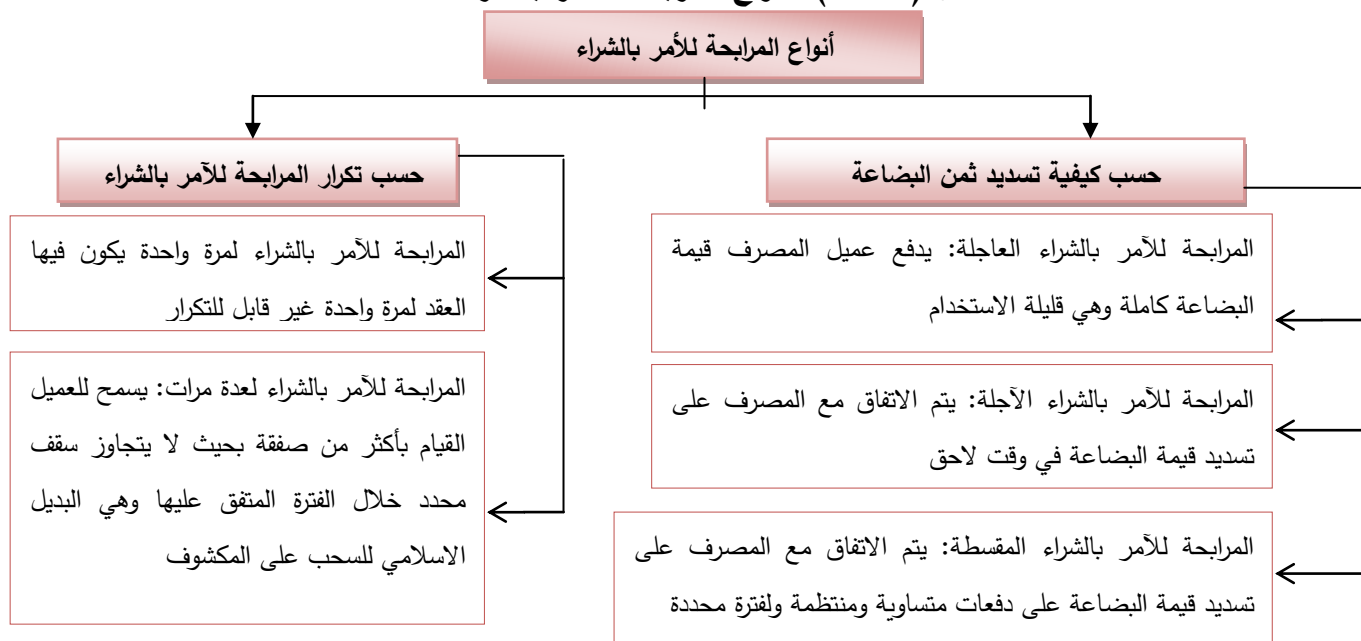
إضافة إلى شروط أخرى تتمثل في¹:

- أ- بيان جميع مواصفات السلعة وعدم اخفاء عيوبها لقوله صلى الله عليه وسلم " من غشنا فليس منا"؛
- ب- أن يكون البيع للسلعة عرضا مقابل نقود، ولا يجوز بيع النقود مربحة أو السلعة بمثلها، ولكن يجوز عملة بعملة أخرى مربحة، كبيع الدينار الأردني مقابل الجنيه المصري مربحة وهو ما يعرف بصرف العملات؛
- ت- بيان كيفية تسديد قيمة السلعة من قبل المشتري للبائع وكيفية نقل ملكية السلعة من قبل البائع للمشتري.

الشكل التالي يلخص لنا أنواع المربحة للأمر بالشراء:

¹ محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص، 238.

شكل (2-15): أنواع المربحة للأمر بالشراء



المرجع: محمد محمود العجلوني، البنوك الاسلامية أحكامها مبادئها وتطبيقاتها المصرفية، ط1، دار الميسرة، عمان الأردن، 2008، ص،

أما من حيث المراحل التي تتم بها المربحة للأمر بالشراء في المصرف نوضحها في الشكل التالي:

شكل (2-16): خطوات تنفيذ المربحة للأمر بالشراء

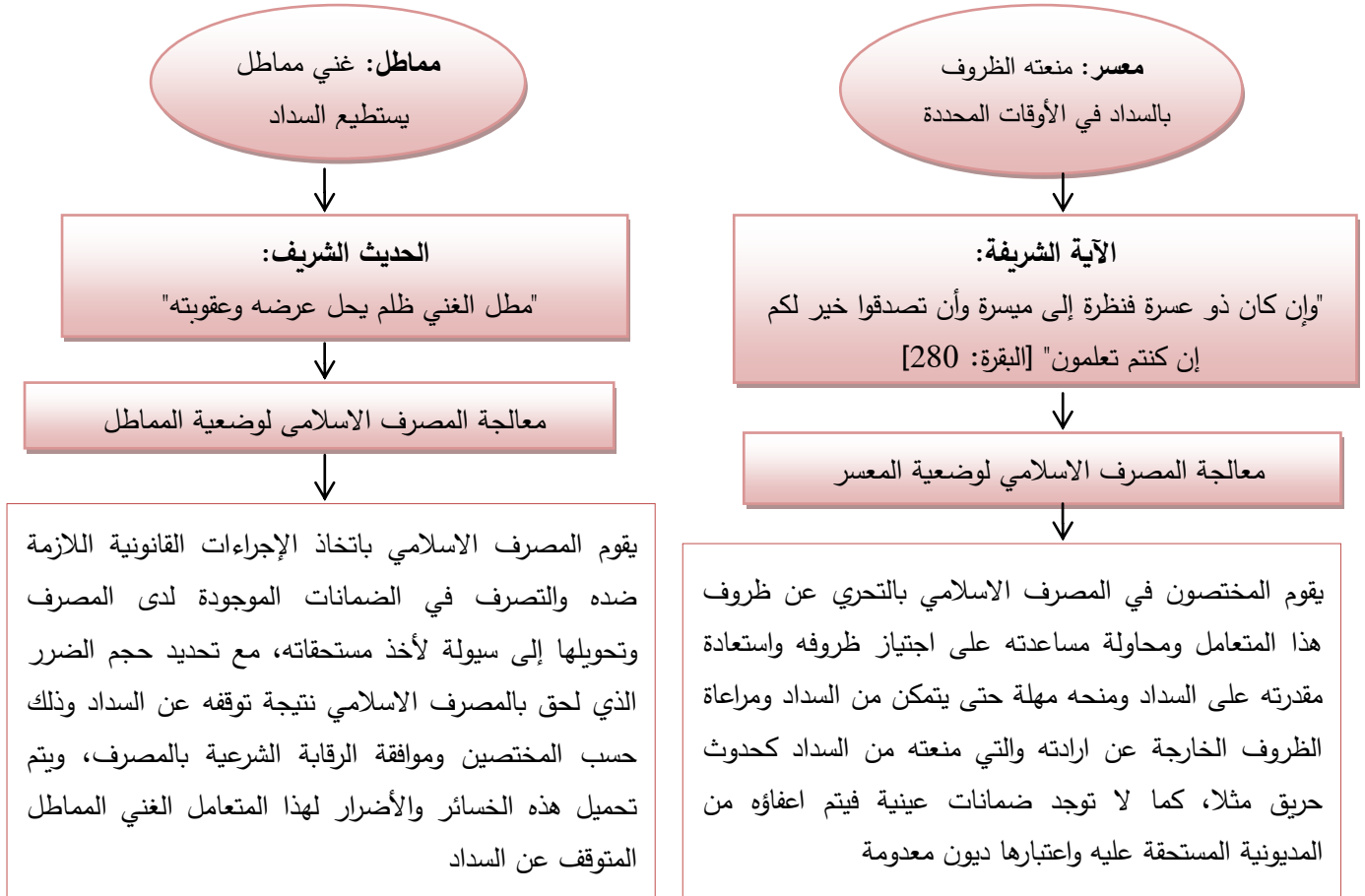


المرجع: عبد الحليم عمار غربي، مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الاسلامية مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الاسلامية على ضوء تجربتها المصرفية والمحاسبية، دار أبي الفداء، سوريا، 2013، ص، 378.

5- اشكالية توقف بعض المتعاملين بالمربحة عن السداد: المربحة مثلها مثل أي معاملة تربط المصرف مع المتعامل بحيث هناك احتمال عدم اكتمالها وتخلف المقرض عن السداد، ففي القروض بفائدة التي تطبقها البنوك التقليدية، في حالة ما إذا تخلف المقرض عن السداد، يمكن تغطيته عن طريق زيادة نسبة الفائدة وتراكمها في حالة عدم دفع الأقساط في وقتها المحدد، في

حالة المراجعة للأمر بالشراء التي تجريها المصارف الإسلامية هناك حالتين لتوقف المتعاملين أو تخلفهم عن السداد:

شكل (2-17): حالات تخلف المتعاملين عن سداد أقساط المراجعة للأمر بالشراء



المرجع: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

على جمعة محمد موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية، المجلد الثالث عقود التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط 1، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2009، ص ص، 308 - 309.

6- الاختلاف بين القرض بفائدة والمراجعة المصرفية: تختلف المراجعة عن القرض بفائدة في

العديد من النقاط نوضحها في الجدول:

الجدول (2-12): الفرق بين القرض الربوي والمربحة المصرفية

مجال المقارنة	القرض الربوي	بيع المربحة
المدىونية	بمجرد توقيع العميل على القرض تنشأ علاقة مدىونية بينه وبين البنك، ويصبح مطالباً بتسديد أقساط القرض مع الفوائد المستحقة سواء استلم السلعة أو لم يستلمها	لا تنتقل ملكية السلعة إلى العميل بمجرد الوعد بالشراء فإن علاقة المدىونية بينه وبين المصرف لا تنشأ إلا بعد دخول السلعة في ملكية المصرف أولاً ثم إبرام عقد بيع المربحة معه وتسلمه للسلعة
التأمين	يقوم العميل إبرام عقد القرض مع البنك بشراء السلعة تحت مسؤوليته الكاملة ويتحمل جميع المخاطر الممكن حدوثها للسلعة قبل تسلمها، وبالتالي يتولى العميل من ماله الخاص التأمين على السلعة في مرحلة شرائها	التأمين على السلعة يكون من مسؤولية المصرف في مرحلة تملكه للسلعة عند إبرام الوعد بشراء السلعة مربحة، ويتحمل جميع المخاطر المصاحبة لتملك هذه السلعة وهذا قبل انتقال ملكية السلعة للعميل عندئذ يصبح هذا الأخير هو المسؤول عن تأمين السلعة
تحمل المخاطرة	يبدأ العميل التزامه بالسداد بمجرد توقيعه على القرض ويكون مطالب بذلك بصرف النظر عن وصول السلعة أو لا أو بوجود عيب فيها، لأن البنك في حالة القرض بفائدة ليس مسؤول بأي شكل من الأشكال عن السلعة فهو مجرد ممول لقيمة السلعة وليس مسؤول عنها	العمل غير مطالب بتسديد أي مبلغ للمصرف الإسلامي إذا هلكت السلعة ولم تصل إلى يد العميل ففي هذه المرحلة من عملية المربحة تكون السلعة تحت مسؤولية المصرف قبل توقيع عقد بيع المربحة عندئذ العميل من يتحمل أي خطر تتعرض له السلعة لأن ملكية السلعة انتقلت من المصرف إلى العميل
المماطلة	يحتصل البنك في القرض بفائدة على فائدة التأخير (غرامة التأخير) وهو ما يعرف بربا الجاهلية	لا يجوز للمصرف الإسلامي أن يفرض أي غرامة على تأخر العميل عن سداد الأقساط فهو مطالب فقط بسداد الأقساط المتفق عليها.

المرجع: بن ابراهيم الغالي، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية دراسة تطبيقية، ط 1، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص، 87.

ثانياً: السلم والاستصناع:

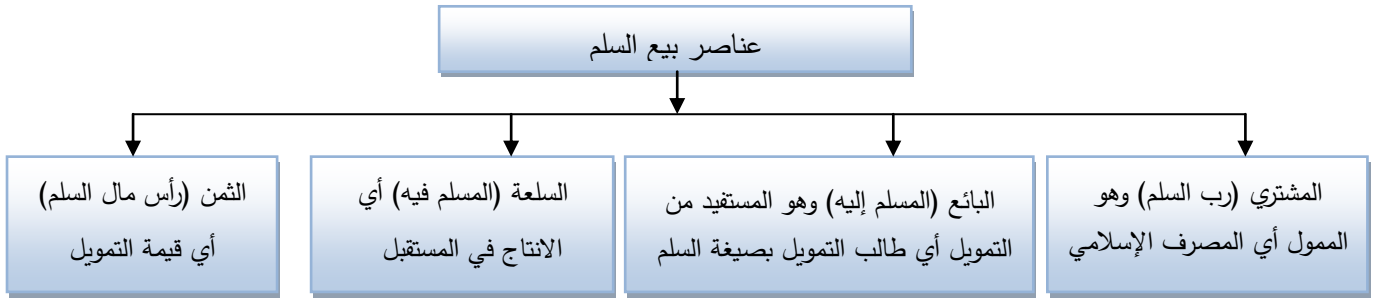
1- السلم:

أ- تعريف عقد السلم: عرفته هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI كما يلي "السلم هو بيع اجل بعاجل، وهو نوع من البيع يدفع فيه الثمن حالا ويسمى راس مال السلم ويؤجل فيه المبيع الموصوف في الذمة ويسمى المسلم فيه ويسمى البائع المسلم اليه والمشتري المسلم او رب السلم وقد يسمى السلم "سلفاً"¹

¹ هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI، المعايير الشرعية 1- 48، 2014، ص 165.

أما في المصارف الإسلامية يعني السلم أن العميل يستطيع أن يبيع إلى المصرف سلعا موصوفة مؤجلة على أن يتعجل الثمن من الآن، فتتحقق للعميل السيولة اللازمة ويستفيد المصرف من فرق الأسعار، لأن ثمن السلعة المؤجلة أقل في العادة من ثمن السلعة الحاضرة، أي أن المصرف يدفع مقدما ثمن البضاعة يتعاقد على شرائها من المتعامل الذي يتعهد بتسليم البضاعة للمصرف بعد انتاجها¹، وعليه يتكون عقد السلم من العناصر التالية، كما يبينه الشكل التالي:

شكل (2-18): عناصر بيع السلم



المرجع: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

عبد الحليم عمار غربي، مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الإسلامية على ضوء تجربتها المصرفية والمحاسبية، دار أبي الفداء، سوريا، 2013، ص، 393.

ب- تطبيقات السلم في المصارف الإسلامية: يمر تطبيق عقد السلم في المصارف الإسلامية بأربعة مراحل تتمثل في²:

- **طلب التمويل:** تتلقى المؤسسة المالية (المصرف) طلب من العميل يوضح فيه رغبته في تمويل سلعة معينة وبمواصفات محددة معروفة على أن يدفع المصرف للعميل ثمنها معجلا ويكون الاستلام مؤجلا، ويحرر العميل نموذج يسمى طلب تمويل سلعة بصيغة السلم، وأهم البيانات التي تظهر في هذا الطلب: مواصفات وكمية السلعة موضوع السلم؛ الثمن المقترح لهذه السلعة في ضوء المعلومات المتاحة ومقدار التمويل؛ بعض المستندات المتعلقة بالعمل؛ ميعاد وشروط التسليم ومكانه.

¹ عبد الحليم عمار غربي، مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الإسلامية على ضوء تجربتها المصرفية والمحاسبية، مرجع سابق، ص ص، 392 - 393.

² عبد الكريم أحمد قندوز، عقود التمويل الإسلامي دراسات حالة، مرجع سابق، ص ص، 67 - 68.

- دراسة جدوى طلب التمويل: وذلك من خلال التحقق من صحة البيانات والمعلومات الواردة عن العميل، دراسة السلعة وسوقها موضوع السلم من ناحية المخاطر والقابلية للتسويق، دراسة النواحي الشرعية للسلعة موضوع السلم، دراسة ثمن الشراء ونسبة الربح، دراسة الضمانات والكفالات المقدمة من العميل، دراسة امكانية التسويق وتنفيذ السلم الموازي؛

- ابرام عقد السلم: في حالة موافقة المصرف على تنفيذ العملية بعد التأكد من جدواها، يحرر عقد بيع السلم بين المصرف (المشتري) والعميل (البائع)، ويقوم المصرف بدفع الثمن كاملا في مجلس العقد ليستفيد منه البائع ويغطي به حاجاته المالية المختلفة والبائع يلتزم بالوفاء بالسلعة في الأجل المحدد؛

- تسليم الأصل (المسلم فيه): بعد الانتهاء من الانتاج يقوم البائع (المتعامل) بتسليم البضاعة للمصرف وفق الشروط المتفق عليها، وعندما يتسلم المصرف السلعة يكون لديه ثلاث خيارات: يتسلم المصرف السلعة في الأجل المحدد ويتولى تصريفها وبيعها من خلال إدارة التسويق الموجودة لديه حالا أو أجلا، وإذا كان هناك شركة تسويق تابعة للمصرف يمكن البيع له، أو يوكل المصرف المسلم إليه (البائع / المتعامل) ببيع السلعة نيابة عنه مقابل أجر محدد مسبقا على اساس أنه أكثر تخصصا ودراية بسوق السلعة، أما الخيار الثالث السلم الموازي وهو عقد سلم يلتزم فيه المسلم (المشتري) في العقد الأول بتسليم سلعة موصوفة في الذمة تنطبق مواصفاتها على السلعة التي يكون قد اشتراها في عقد السلم الأول (الأصلي) ليتمكن من الوفاء بالتزامه دون أي ربط بين العقدين.

أما المجالات التي يمكن أن تطبق فيها صيغة السلم فهو يلائم بشكل كبير القطاع الفلاحي فهو يطبق في نطاق السلع التي يمكن معرفة كميتها ونوعيتها وقت العقد ما يجعله يتلاءم في حالات التمويل الزراعي بشكل خاص، فالمصرف الاسلامي يدخل في اتفاق مع مزارع لشراء منتجات زراعية في المستقبل، حيث إنه يشجع الفلاح على العمل ويقدم له التمويل اللازم للإنتاج لكن يمكن للمصرف أن يوسع نطاق تعاملاته لتشمل عدة قطاعات وعلى كافة المستويات¹

¹ عبد الحليم عمار غربي، مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الإسلامية على ضوء تجربتها المصرفية والمحاسبية، مرجع سابق، ص ص، 402 - 403.

عقد السلم من البيوع التي تحل اشكال كبير لأصحاب المشاريع والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو تأمين السيولة اللازمة للعمل، بحيث توفر هذه الصيغة السيولة وقت التعاقد على أن يتم التسليم في وقت لاحق، ما يمكنها من مباشرة عملها مع ضمان أن المسلم فيه قد تم تسويقه مسبقا فهو يمول حاجة حقيقة لسلعة معينة مطلوبة في السوق.

2- الاستصناع: لا بد من الإشارة أنه هناك العديد من علماء الشريعة الاسلامية وايضا المختصين في مجال التمويل الاسلامي، لا يفرقون بين السلم والاستصناع ويعتبرونه كأسلوب واحد بحيث يطلقون على الاستصناع تسمية السلم الصناعي.

أ- تعريف عقد الإستصناع: "أن يطلب شخص من آخر شيئاً لم يصنع بعد ليصنع له طبقاً لمواصفات محددة، بمواد من عند الصانع مقابل عوض محدد ويقبل الصانع بذلك فتكون العين (المواد الأولية) والعمل كلها من الصانع، إما إن كانت العين من المستصنع لا من الصانع فإن العقد في الحقيقة يكون إجارة لا استصناع، مثلاً: يحضر للخياط قماشاً ويطلب منه أن يخطيه مقابل أجر معلوم، فهذه إجارة وليس استصناع، وإما إذا كان القماش من عند ذلك الخياط فيصدق عليه أنه استصناع، مثال آخر: رجل طلب من المقاول أن يبني له بيتاً بمواصفات معينة والمواد على حساب المقاول، فهذا استصناع، أما إذا كانت المواد يأتي بها طالب البناء وليس المقاول فهي إجارة وليس استصناع"¹.

يخضع الاستصناع لشروط صارمة ودقيقة جداً تقاديا لحدوث اي نزاع بين الأطراف المتعاقدة وكذلك بسبب أن السلعة موضوع العقد غير موجودة يطلب من الصانع صناعتها تسليمها في أجل محدد، تتمثل هذه الشروط في:

- تحديد مواصفات الشيء المطلوب صناعته تحديداً دقيقاً يمنع حدوث التنازع بين طرفي العقد عند التسليم، بحيث يتم تحديد جنس المستصنع، نوعه، قدره وكل الأوصاف المطلوبة منعاً لأي شكل من أشكال النزاع، وتحديد الاجل، أي تحديد تاريخ تسليم موضوع عقد الاستصناع².

¹ سعد بن تركي الخثلان، مرجع سابق، ص، 136.

² نفس المرجع، ص ص، 137 - 138.

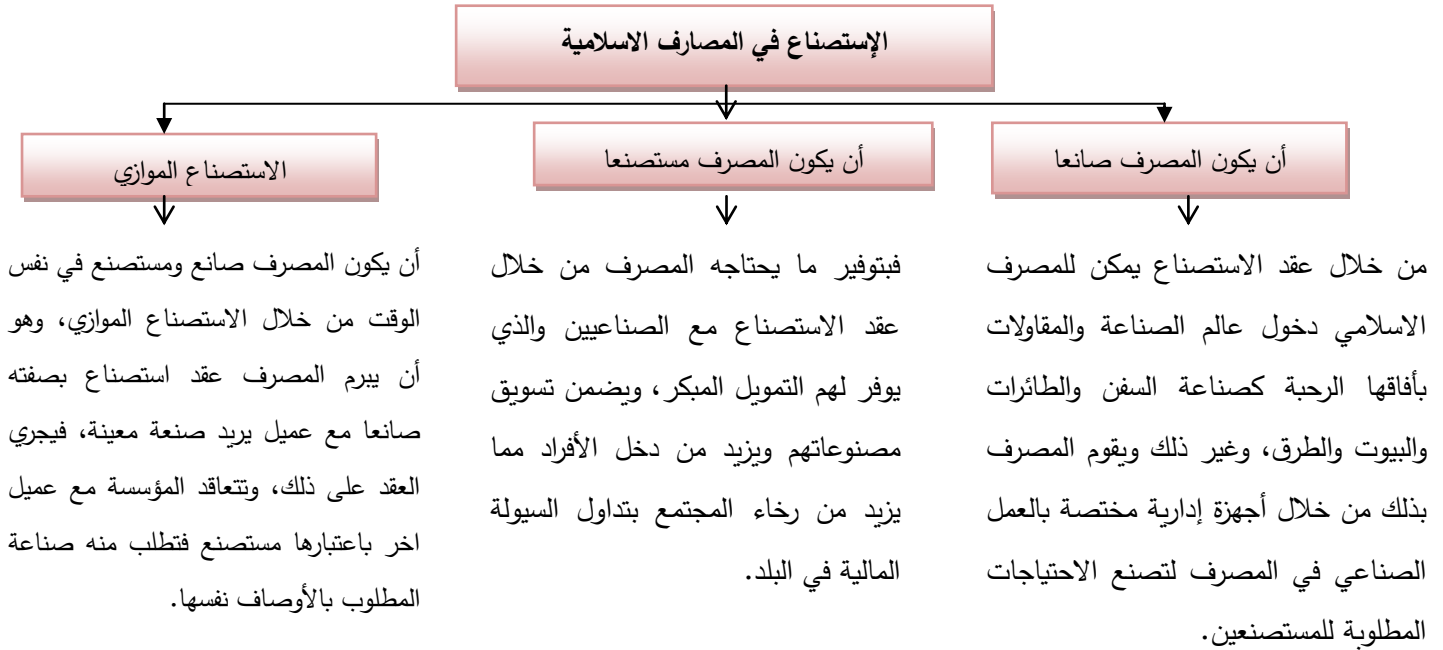
- أن يكون المصنوع مما تدخله الصناعة، فلا يصح مثلاً في البقول والحبوب ونحو ذلك فعقد الاستصناع لا يجوز إلا فيما تدخله الصناعة وتخرجه من حالته الطبيعية؛

- أن يكون الشيء المصنوع مما يجري التعامل فيه، كما يمكن أن يكون في الأشياء التي ليس لها مثل في السوق بشرط أن تكون مما ينضبط بالوصف؛

- أن تكون المواد المستخدمة من الصانع، فإذا كانت من المستصنع فإنه يصبح عقد إجارة وليس عقد استصناع¹.

ب- الإستصناع في المصارف الإسلامية: هناك ثلاث حالات لتطبيق الاستصناع في المصارف الإسلامية، نوضحها في الشكل التالي:

شكل (2-19): حالات تطبيق عقد الاستصناع في المصرف الإسلامي



المرجع: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام، الية تطبيق عقد الاستصناع في المصارف الإسلامية (دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية نموذجا) بحيث مقدم إلى مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري، دبي، 2009، ص ص، 14 - 15.

¹محمود علي السرطاوي، مرجع سابق، ص، 92.

الجدول التالي يبين الفرق بين التمويل بالسلم والتمويل والاستصناع:

جدول (2-13): مقارنة التمويل بالسلم والتمويل بالاستصناع في المصارف الإسلامية

عناصر المقارنة	التمويل بالسلم	التمويل بالاستصناع
طبيعة التعاقد	- تعاقد على تقديم سلعة موصوفة في وقت لاحق	- تعاقد على تصنيع سلعة موصوفة في وقت لاحق؛ عقد مقاول (انجاز عقارات أو منقولات)
طبيعة التمويل	- أسلوب لبيع السلع (التمويل بالشراء المسبق)؛ تمويل عيني.	- أسلوب لبيع السلع؛ تمويل عيني.
طبيعة السلعة	- كل ما يجوز بيعه وتضبط صفاته (كالجنس والنوع)؛ الأشياء التي لا يدخلها التصنيع كالمنتجات الزراعية يجوز بيعها سلماً (لا استصناعاً).	- كل شيء يصنع صنعا وينضبط بالوصف؛ المنتجات الزراعية إذا دخلها التصنيع الذي يخرجها عن حالتها الطبيعية، كالفواكه المعلبة واللحوم المحفوظة يجوز أن تباع وتشتري استصناعاً.
شروط التمويل	- يشترط تقديم التمويل وقت التعاقد يشترط أن تكون السلعة موجودة وقت التسليم؛ يشترط فيه معلومية الأجل.	- لا يشترط تقديم التمويل (الدفع المسبق) عند العقد بحيث يجوز أن يكون الثمن معجلاً أو مؤجلاً أو مقسطاً؛ لا يشترط أن يكون المصنوع مما يوجد في الأسواق؛ لا يشترط بيان لمدة الصنع والتسليم.
أطراف العملية	العميل = بائع البنك = مشتري	العميل = مشتري البنك = بائع المقاول (الصانع) = التعاقد مع المقاولين من الباطن
عائد البنك	الربح = الفرق بين الثمن عند التسليم والثمن عند الشراء العائد = ربح الشراء + ربح البيع	الربح = الفرق بين ما يحصله من العميل وما يدفعه للمقاول العائد = سعر التكلفة + هامش الربح.

المراجع: عبد الحليم عمار غربي، مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الإسلامية على ضوء تجربتها المصرفية والمحاسبية، دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، سوريا، الإصدار الإلكتروني، 2013، ص، 472.

تستطيع عقود الإستصناع التي تطبقها المصارف الإسلامية أن تساهم بشكل فعال في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في المجال الصناعي، فالمؤسسات الصناعية الكبيرة والمتوسطة قادرة أن تتقدم مباشرة للجهات التي تطلب تصنيع سلع بمواصفات معينة، أما أصحاب المؤسسات الصغيرة فهم عادة يواجهون مشكلة حادة في الحصول على التمويل، لذلك

فإن دخول المصرف الاسلامي ممولا لصغار الصناع ووسيط بين بينهم وبين المؤسسات الكبيرة التي تطلب تصنيع سلع بمواصفات معينة يمنحها فرصة للنمو ويحقق لهم ايرادات مناسبة¹؛

هذا ما يحقق حاجات كل الأطراف في عملية الاستصناع، يوفر التمويل المطلوب للصانع (المؤسسة) وتسويق منتجه مسبقا ما يجعله يعمل بجد وأريحية دون التفكير بكيفية تصريف المنتج ويوفر السلعة المطلوبة بالمواصفات المحددة والدقيقة التي يريدها الصانع والتي قد لا تكون متوفرة في السوق بهذه الدقة والمواصفات وبسعر أقل، ويكون مرتاح من حيث كفاءة وجدية الجهة المصنعة للسلعة خاصة أن المصرف الاسلامي هو الوسيط بين الطرفين فيطمئن لخبرة المصرف الاسلامي ودرايته بالجهة المصنعة، وأيضا استثمار المصرف الاسلامي لموارده المالية بشكل أمثل (الاستصناع الموازي) مما يحقق له عوائد مجزية، ومن الناحية الاقتصادية هذه الصيغة تمويل حاجات حقيقية للسلع يوجد طلب حقيقي عليها مما يمنع من حدوث كساد للسلع وعدم تسويقها.

بالنسبة لعقد الاستصناع يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة منه كما يبينه الجدول

التالي:

جدول (2-14): الغرض من عقود الاستصناع

بالنسبة للصانع	بالنسبة للمستصنع
معلومية تحقق الربح ومقداره ما يسمح له بالعمل بطمأنينة وابتقان لتحقيق الشروط المتفق عليها في العقد، وإلا بدون هذا العقد فإن الصانع قد يحتاج إلى مدة لتسويقه وربما يحقق خسارة وعدم تسويق المنتج وتكدسه.	هذه الصيغة تسمح بالتأكد من أنه لا يوجد غرر أو تدليس لأنه يتابع عملية ومراحل التصنيع وكذا الحصول على ما يريد من بضائع حسب المواصفات التي يريدها بدقة والتي قد لا تشملها البضائع الموجودة في السوق فهذه الصيغة تسمح له بإضافة مواصفات معينة على البضائع الموجودة ويكيفها حسب حاجاته ورغباته

المرجع: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام، الية تطبيق عقد الاستصناع في المصارف الاسلامية (دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية نموذجا) بحث مقدم إلى مؤتمر المصارف الاسلامية بين الواقع والمأمول، دائرة الشؤون الاسلامية والعمل الخيري، دبي، 2009، ص، 13.

المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يمكن أن تكون هي الصانع أو المستصنع حسب الحاجة تكون هي الصانع بحيث أن هذا الأسلوب التمويلي يشجع التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

¹ شهاب أحمد سعيد العززي، إدارة البنوك الاسلامية، ط 1، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2012 ص ص، 42-43.

الناشطة في المجال الصناعي وتنشيط المناولة من خلال التعاقد مع مؤسسات كبيرة الحجم وكذا يمكن للمصارف الإسلامية أن تتعاقد معها على شكل الاستصناع الموازي، يمكن أيضا أن تكون المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي المستصنع أي تلجأ إلى الاستصناع عند حاجتها إلى سلع خاصة أو معينة بصفات محددة يمكن الحصول عليها بسعر أقل من شرائها في السوق والاستفادة من فرق السعر.

ثالثا: الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك:

1- الإجارة:

أ- تعريف الإجارة: عرفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) في المعيار الشرعي رقم 09 المتعلق بالإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك، الإجارة كما يلي¹: "الإجارة هي عقد يراد به تملك منفعة مشروعة معلومة لمدة معلومة بعوض مشروع معلوم".

بعبارة أخرى تعرف الإجارة بأنها "بيع للمنفعة، فهو عقد معاوضة على منفعة أصل منتج لمنفعة، وهو أيضا عقد تمويلي لأن المستفيد سيحصل على الحق باستعمال أصل ثابت أو آلة ذات ثمن هو أضعاف عديدة لما يدفعه مقابل ثمن المنفعة"²، أو هو عقد بين طرفين (المؤجر والمستأجر) يتم بموجبه بيع منفعة (هي الإجارة) أصل من الأصول (العين المؤجرة) مقابل ثمن معلوم (قيمة الأجرة) ولمدة معلومة (مدة التأجير)³.

أركان الإجارة: تتمثل أركان الإجارة في وجود عاقدان المؤجر والمستأجر، الصيغة التي تعبر عن القبول بعملية الإجارة، والأجرة التي تمثل ثمن إجارة منفعة الأصل المؤجر، وطبعا المعقود عليه أي المنفعة، مثلا منفعة آلة أو طائرة، سيارة... إلخ بمعنى أي أصل ثابت يدر منفعة.

¹ هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، المعايير الشرعية 1 - 48، مرجع سابق ص، 150.

² منذر قحف، مرجع سابق، ص، 53.

³ شوقي احمد دنيا، التمويل والمؤسسات المالية الإسلامية، مرجع سابق، ص، 12.

جدول (2-15): أركان وشروط الإجارة

العقدان	الصيغة	الأجرة	المعقود عليه المنفعة	مدة الإجارة
يشترط فيهما الرشادة	كقول المؤجر أجرتك كذا أو أكريتك هذا أو ملكتك منافع سنة بكذا، فيقول المستأجر على الفور قبلت أو اكترت	معلومة الجنس والقدر والصفة، لقوله صلى الله عليه وسلم: "من استأجر أجيرا فليعلمه أجره"؛ - يمكن أن تدفع معجلة أو مؤجلة أو مقسطة حسب الاتفاق؛	- أن تكون مقومه أي لها قيمة في اعتبار الشرع، فإذا كان لا قيمة للعين فكذلك المنفعة؛ أن يكون المؤجر قادرا على تسليمها؛ أن تكون المنفعة المعلومة علما يمنع المنازعة؛ أن تكون المنفعة المعقود عليها مباحة لا محرمة؛ منفعة رأس مال ثابت أي لا يمكن تأجير كل ما لا يبقى بعد الاستخدام (أي تهلك بشكل كلي)؛ يمكن تأجير خبرات وخدمات بشرية	- ليس للإجارة زمن محدد فقد تكون لأجل قصير متوسط أو طويل؛ يجب أن تكون أقل من العمر الاقتصادي للأموال المؤجرة؛ يمكن تعديل مدة الإجارة أثناء فترة الإجارة

المرجع: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

د على جمعة محمد، محمد أحمد سراج، أحمد جابر بدران، موسوعة فتاوى المعاملات المالية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، المجلد الرابع الإجارة، ط1، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، القاهرة 2009، ص 20، 32.

شوقي احمد دنيا، التمويل والمؤسسات المالية الإسلامية، ط1، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2017، ص، 18.

ب- انتهاء الإجارة: للإجارة مدة محددة مسبقا في العقد، لكن هناك حالات يمكن أن تنتهي فيها الإجارة قبل المدة المتفق عليها والمحددة في العقد لعدة أسباب تتمثل في¹:

- يمكن إنهاء عقد الإجارة برضا الطرفين قبل سريان العقد وتسمى الإقالة*؛

- موت العقدين أو أحدهما؛

- الهلاك الجزئي أو الكلي للعين المؤجرة لتعذر استيفاء المنفعة منها، سواء هلك في بداية المدة أو خلال فترة الإجارة، أما إذا هلك جزئيا للمستأجر الحق في فسخ عقد الإجارة؛

- فسخ الإجارة للإخلال بالشرط، كالتأخر أو عدم التسديد.

¹ محمود علي السرطاوي، مرجع سابق، ص 130 - 132.

* الإقالة هي رفع العقد وإزالته باتفاق الطرفين.

2- الإجارة التشغيلية والإجارة المنتهية بالتمليك: تنقسم الإجارة الى اجارة تشغيلية واجارة منتهية بالتمليك

أ- الإجارة التشغيلية: عبارة عن تأجير الأصول للقيام بعمل محدد ثم يسترد المؤجر الأصول لتأجيرها مرة أخرى لشخص آخر¹.

الإجارة التشغيلية هي قيام المصرف الاسلامي تأجير نفس الأصول لعدة دورات تشغيلية لعملاء مختلفين، بحيث تنتقل الإجارة من عميل لآخر بعد انتهاء مدة الإجارة المتفق عليها.

ب- خطوات الإجارة التشغيلية: تمر عملية الإجارة التشغيلية في المصارف الاسلامية بالخطوات التالية²:

- يقوم المصرف وفق دراسة سوقية بشراء مجموعة من الأصول بهدف تأجيرها، ويقوم بعرضها لغرض التأجير؛

- يتم التفاوض مع المستأجرين المحتملين ويتم الاتفاق حول العملية التأجيرية؛

- يتم التوقيع على عقد إجارة تشغيلية متوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية وفق شروط متفق عليها بين الطرفين، المصرف الاسلامي والعميل المستأجر؛

- وفي نهاية مدة الإجارة التي تم الاتفاق عليها مسبقا يسترجع المصرف الاسلامي الأصل المستأجر، ويعيد نفس العملية مع عميل جديد.

ت- الإجارة المنتهية بالتمليك: الإجارة بمفهومها السابق تعبر عن الصورة البسيطة لعقد الإجارة التي تكون بين طرفين مؤجر ومستأجر مع اعادة الأصل المؤجر عند انتهاء مدة الإجارة المتفق عليها هناك نوع اخر من الإجارة هي الإجارة المنتهية بالتمليك وتسمى كذلك بالإجارة التمويلية لأنها أسلوب تمويلي لتملك (شراء) أصل معين، تتكون من عقدين منفصلين، الأول يكون عقد إجارة

¹ محمود عبد الكريم أحمد ارشيد، مرجع سابق، ص، 66.

² محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سابق، ص، 260.

بكافة شروطها وأركانها التي تطرقنا إليها في مفهوم الإجارة، والعقد الثاني هو نقل ملكية الأصل المؤجر من المصرف إلى العميل المستأجر.

تعتبر الإجارة المنتهية بالتملك من العقود غير المسماة¹ في شريعتنا الإسلامية، فهي من العقود المستوردة التي نشأت في دول غير إسلامية وحقت النجاح المطلوب، ثم تم استيرادها وجعلها متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، كما تسمى كذلك بالإجارة المنتهي بالافتاء، الإجارة مع الوعد بالبيع².

الإجارة المنتهية بالتملك المشروعة تختلف عن البيع الإيجاري الذي تجرّيه البنوك التقليدية بأن البيع الإيجاري تطبق أحكام البيع والإجارة كليهما على العين المؤجرة في ان واحد، ثم تنتقل ملكيتها إلى المستأجر بمجرد دفع آخر قسط من أقساط الإجارة دون ان يكون هناك عقد مستقل للتملك أما الإجارة المنتهية بالتملك المشروعة، فإنها تطبق أحكام الإجارة على العين المؤجرة إلى نهاية مدة الإجارة، ثم يحصل التملك إلى المستأجر بصور مختلفة³،

عرفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) في المعيار الشرعي رقم 09 المتعلق بالإجارة والإجارة المنتهية بالتملك، كما يلي⁴: "هي إجارة يقترن بها الوعد بتملك العين المؤجرة إلى المستأجر في نهاية مدة الإجارة أو في أثنائها ويتم التملك بإحدى الطرق المبينة في المعيار".

¹ يقصد بالعقود غير المسماة أن هذا العقد بهذه التسمية لم يكن موجود لكن الممارسة موجودة وأقرته الشريعة الإسلامية

² محمد مروان شموط، محاسبة الإجارة المنتهية بالتملك في المصارف الإسلامية في ضوء المعايير الصادرة عن الأيوبي مقارنة بالمعيار الدولي IFRS16، منشورات جامعة كاي، مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية www.kie.university، 2020، ص ص، 23 - 32.

³ هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIF، المعايير الشرعية النص الكامل للمعايير الشرعية التي تم اعتمادها حتى نوفمبر 2017، فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية، النسخة الإلكترونية ساب الخدمات المصرفية الإسلامية SABB، 2017، ص ص، 261.

⁴ هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، المعايير الشرعية 1-48، مرجع سابق ص، 150.

الاجارة المنتهية بالتملك عبارة عن عقد لملك أصل معين ينتج عن استعماله منفعة معينة هذا التملك للأصل يأتي بعد انتهاء أو أثناء عقد اجارة بين المصرف الاسلامي (المؤجر) والعميل (المستأجر) وفق شروط متفق عليها مسبقا.

ث- خطوات الإجارة المنتهية بالتملك: تتبع المصارف الإسلامية الخطوات التالية لتنفيذ الإجارة المنتهية بالتملك¹:

- يشتري المصرف سلعة للعميل بناء على رغبته؛
 - يقبض المصرف السلعة إما حقيقة أو حكما؛
 - يقوم المصرف بتأجير السلعة على العميل بأقساط محددة إلى أجل معلوم؛
 - عند انتهاء فترة الاجارة يقوم المصرف بنقل ملكية السلعة إلى العميل.
- تتمثل طرق نقل ملكية السلعة إلى العميل في عقد الاجارة المنتهية بالتملك وفقا للمعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في²:
- يجب أولا في الاجارة المنتهية بالتملك تحديد طريقة تملك العين للمستأجر ويتم ذلك بوثيقة مستقلة عن عقد الإجارة؛
 - وعد بالبيع بضمن رمزي، أو بضمن حقيقي، أو وعد بالبيع في أثناء مدة الاجارة بأجرة المدة الباقية أو بسعر السوق؛
 - وعد بالهبة أو عقد هبة معلق على شرط سداد الأقساط، بحيث تنتقل الملكية بمجرد تحقق الشرط ولا حاجة لإجراء تعاقدية اخرى، أما العكس أي تخلف المستأجر عن السداد في الموعد ولو لقسط واحد فلا تنتقل له الملكية، لعدم تحقق الشرط؛

¹ نايف بن نهار الشمري، اشكالات عقد الاجارة المنتهية بالتملك في المصارف الإسلامية القطرية، مجلة كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة قطر، 2015، ص، 174.

² هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIF، المعايير الشرعية النص الكامل للمعايير الشرعية التي تم اعتمادها حتى نوفمبر 2017، مرجع سابق، ص ص، 253-254.

- في جميع حالات التمليك عن طريق الوعد بالهبة أو بالبيع، لا بد من إبرام عقد التمليك عند تنفيذ الوعد، ولا تنتقل ملكية العين تلقائياً بمجرد وثيقة الوعد الأولى.

جدول (2-16): أوجه الاختلاف بين البيع بالتقسيط والإجارة المنتهية بالتمليك

الاجارة المنتهية بالتمليك	البيع بالتقسيط
المخاطر يتحملها المؤجر دون تعدي المستأجر	المخاطر يتحملها الشاري كانه خاض السعر أو التلّف
أجور الصيانة التشغيلية على المستأجر	أجور الصيانة التشغيلية على الشاري
عقد البيع يحصل بعد انتهاء عقد الإيجار	المبلغ الباقي كقسط ذمة على المشتري
لا يمكنه ذلك لأنه لا يملكه	يمكن بيع الشيء المشتري
الملكية للمؤجر	الملكية للمشتري

المرجع: سامر مظهر قنطقجي، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، ط 2، دار الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، سوريا، 2015، ص، 299.

يرجع سبب الاختلاف بين البيع بالتقسيط والإجارة المنتهية بالتمليك في النقاط المشار إليها في الجدول السابق، إلى أنه في حالة الإجارة المنتهية بالتمليك تبقى ملكية الأصل في ذمة المؤجر (المصرف الإسلامي) بالرغم من أن العملية تنتهي بتملك المستأجر (العميل) للأصل من خلال عقد آخر لا يكون إلا بعد انتهاء عقد الإجارة الأول، بالتالي طوال فترة الإجارة يبقى الأصل تحت مسؤولية وفي ذمة المصرف، عكس البيع بالتقسيط أين الملكية تنتقل إلى الشاري لذلك فهو يتحمل كامل المسؤولية.

ج- ضوابط الإجارة المنتهية بالتمليك: تتمثل ضوابط الإجارة المنتهية بالتمليك في ضبط مدة الإجارة وتحديد مقدار كل قسط من أقساط الأجرة، نقل الملكية إلى المستأجر في نهاية المدة بواسطة وهبها له تنفيذا لوعده سابق من المصرف الإسلامي (المالك) والمستأجر¹.

ح- مزايا الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك: تتمثل هذه المزايا في تحقيق حاجات العميل والمصرف كما يبينه الجدول التالي:

¹ محمد عثمان بشير، مرجع سابق، ص 323.

جدول (2-17): حاجات المؤجر والمستأجر في عقد الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك

حاجات المؤجر (المصرف)	حاجات المستأجر (العميل)	
الانتفاع من العين المؤجرة والحصول على عائد منها دون التنازل عن ملكيتها.	وسيلة لتوفير السيولة للمستأجر فينتفع بالعين المؤجرة دون دفع قيمة العين التي قد تكون كبيرة وهي من المصاريف التي تخصم من الربح قبل فرض الضريبة (الوفر الضريبي) فتتخفض قيمة الضريبة، عدم دفع مصاريف الصيانة، مواكبة التطورات التكنولوجية المتسارعة بحيث أن تقادم الآلات صبح جد سريع بسبب التطور التكنولوجي المتسارع، كما يمكن اللجوء إليها في حالة الصناعات الموسمية وكذا في الحالات الخاصة كالحاجة إلى آلات معينة في مرحلة واحدة من مراحل العملية الانتاجية، وأيضا هذا الأسلوب التمويلي يمنح إمكانية تحديد التدفقات النقدية مسبقا واتخاذ القرارات على أساسها (تكاليف ثابتة).	الإجارة التشغيلية
توفر عائد دوري منتظم والذي يزيد عن ثمن العين بحيث تعد وسيلة لبيع العين، يلتزم المستأجر بالمشاركة بقيمة الصيانة للعين بمقدار حصته في العين إذا كانت إجارة منتهية بالتمليك؛ يمكن للمؤجر بيع استحقاقاته من عقود الإجارة إلى طرف ثالث لأن ما يملكه في عقد الإجارة عبارة عن أصول حقيقية وليست ديون كما في البيع بالتقسيط يحتفظ المؤجر بحق الرقابة على العين المؤجرة؛ تنتقل مخاطر الملكية للمستأجر في حال كان تأجير تمويلي.	بدلا من دفع مبالغ كبيرة دفعة واحدة والتي قد تكون غير متوفرة كليا، يتم الحصول على العين من خلال دفعات مقسطة حتى يمتلك العين المؤجرة وخلال مدة دفع هذه الأقساط يستفيد من هذه العين وتدر عليه عائد يستخدمه في دفع هذه الأقساط؛ تخفض الضرائب (الوفر الضريبي) من خلال أن الأجرة المدفوعة مصروفات تخصم من الربح الخاضع للضريبة؛ تحقق الاستقلالية في الإدارة بحيث يمكن الحصول على المعدات للتوسع دون الحاجة إلى إصدار أسهم جديدة ومشاركة الآخرين في العائد أو الاقتراض طويل الأجل خاصة في حالة سوق مالي لا يستجيب للطلب المتزايد على الأموال؛	الإجارة المنتهية بالتمليك

المرجع: عبد الله إبراهيم نزال، محمود حسين الوادي، الخدمات في المصارف الإسلامية (اليات تطوير عملياتها)

ط1، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص ص، 422 - 423.

4- البيع الاجل والبيع بالتقسيط:

أ- البيع الآجل: يعرف البيع الآجل كما يلي¹: "هو عقد بيع لسلعة مملوكة لبائعها، يتم تسليمها عند العقد ويدفع ثمنها في موعد لاحق ويكون هذا الثمن الاجل أكثر من الثمن الحال، فمعنى

¹ منذر قحف، مرجع سابق، ص، 36.

التمويل فيه هو إذن بتأجيل دفع الثمن مع تعجيل تسليم السلعة ومع الزيادة في الثمن التي تشكل الربح التمويلي في هذا العقد؛

ب- البيع بالتقسيط: هو¹ "البيع الذي يعجل فيه المبيع، ويؤجل الثمن إلى أقساط معلومة لأجل معلوم، ويجوز هذا البيع عند جمهور الفقهاء مع زيادة الثمن لأجل التقسيط، فقد نص الفقهاء على أن للزمن حصة من الثمن، لكن إذا استحق القسط أو الثمن، وعجز المدين عن السداد لا يجوز أن يزداد عليه في مقدار الدين لأجل إهماله، إذ أن الدين بعد أن ترتب في الذمة صار في حكم القرض إذا زيد فيه بالشرط أو بالاتفاق كان ربا محرما".

المطلب الثالث: مزايا تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تنقسم أساليب التمويل في المصارف الإسلامية إلى صيغ قائمة على حقوق الملكية (الأسهم) وأخرى قائمة على البيوع، وكما تطرقنا في الفصل الأول فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من فجوة تمويلية، وهي أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستطيع الوصول والنفوذ إلى مصادر التمويل بالرغم من توفرها وبأنواع مختلفة كأساس المشكلة ليس في عدم توفر أساليب التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكن في عدم قدرة هذه الأخيرة على تلبية وتوفير الشروط المطلوبة للحصول على التمويل اللازم على رأسها الضمانات، والنقطة الثانية التي يجب الإشارة إليها هي أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تعاني من فجوة تمويلية لتمويل حاجاتها المالية قصيرة الأجل بل بالعكس فهي تستطيع الحصول على التمويل قصير الأجل وخاصة القروض قصيرة الأجل من البنوك والائتمان التجاري من الموردين لتلبية احتياجاتها من رأس المال العامل لكن الإشكال يكون في تمويل احتياجاتها التمويلية طويلة الأجل اللازمة للنمو والتوسع والحصول على رؤوس أموال إضافية اللازمة لدخول أسواق جديدة وتطوير منتجاتها، فأساليب التي تطرحها المصارف الإسلامية تمتلك المرونة اللازمة التي تجعلها تنسجم وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على سبيل المثال، التمويل بالمضاربة الذي ينسجم وبصورة كبيرة بتمويل الابتكار والمشاريع الجديدة ومرحلة الانطلاق أين صاحب المشروع لا يملك سوى الأفكار ولا يملك التمويل اللازم لتجسيدها على أرض الواقع.

¹ رفيق يونس المصري، مرجع سابق، ص 30 - 31.

أهداف المصارف الإسلامية والخصائص التي تتميز بها تتلاءم بصورة كبيرة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنسجم مع حاجاتها التمويلية وتتكيف مع خصائصها، أهم هذه المميزات تتمثل في:

1- الخاصية الأساسية الأولى أنها تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية التي من أساسها تحريم التعامل بالربا (الفائدة) وكل ما له علاقة أو يؤدي إلى حدوث الغرر والغش والتدليس، ما يمنحها الوضوح والشفافية لكل الأطراف المتعاقدين وتقاسم الأخطار بشكل عادل، فالعديد من الدراسات بينت أن من أسباب وجود فجوة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا هي تجنبها التعامل بالفائدة البنكية المحرمة في الشريعة الإسلامية؛

2- تلبي حاجات حقيقية، فمثلا في صيغة البيع بالسلم والاستصناع يتم تقديم الثمن وتأجيل المبيع (السلعة) وبالتالي تم تمويل حاجة حقيقة للسلعة تلبي طلب معين في السوق فهذه السلعة تم تسويقها مسبقا، ففي هذه الحالة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة استطاعت من خلال صيغة السلم والاستصناع أن تلبي طلب حقيقي على سلعة معينة، بحيث يكون المصرف الإسلامي في هذه الحالة هو المشتري؛

3- التنوع بين أساليب قائمة على حقوق الملكية وأساليب قائمة على الأصول، فإذا أرادت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة التفرد بالإدارة والتسيير وترفض دخول أي مساهم جديد يتقاسم معها الأرباح وحق الإدارة تلجأ إلى الأساليب الأخرى القائمة على البيوع؛

4- لا يوجد استغلال لحاجات طالب التمويل، بحيث يتم تقاسم المخاطر عكس القرض بفائدة أين البنك لا يهتمه وضعية العميل إذا كانت صعبة أو في حالة عسر، فلا بد من تسديد الفوائد وأقساط القرض مهما كانت وضعية العميل المالية بالإضافة إلى غرامات التأخير التي يفرضها البنك على العميل المتأخر عن سداد أقساط القرض؛

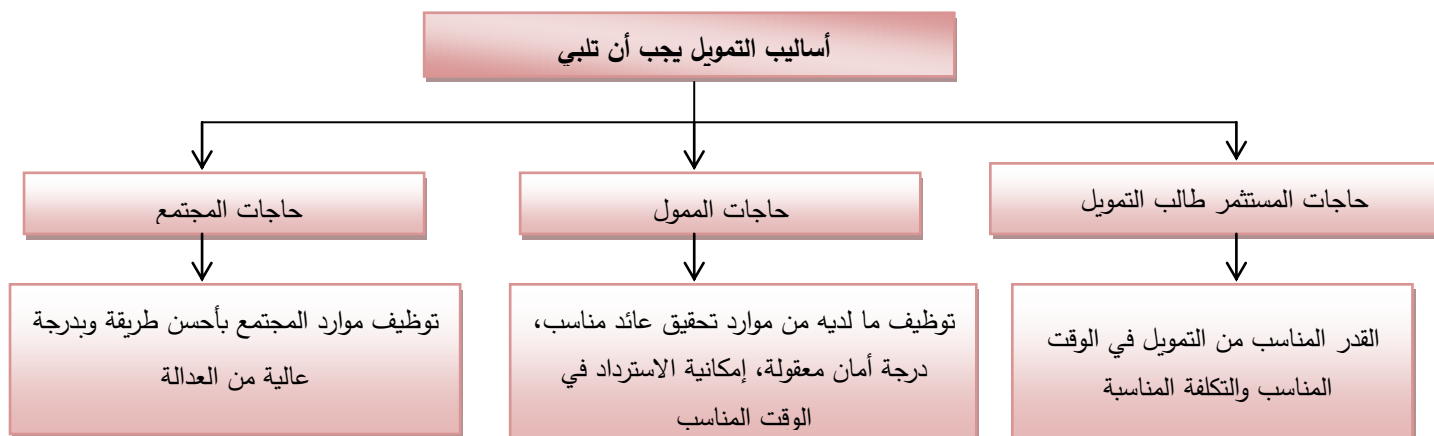
5- كلا الطرفين، المصرف الإسلامي والمتعامل يعملون على انجاح المشروع الممول في الأساليب القائمة على المشاركة نظرا لتقاسم الأرباح ومخاطر المشروع؛

6- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أغلبها مؤسسات عائلية لا تحبذ فتح رأسمالها للغير فلا تسمح بدخول مساهمين جدد يتقاسمون معهم الأرباح ويتدخلون في إدارة مؤسساتهم، هناك صيغ تلبي هذا الغرض من خلال المشاركة المنتهية بالتمليك بحيث أن المصرف الإسلامي يخرج من المشروع بشكل تدريجي، كذلك نجد المضاربة أين المصرف لا يتدخل في إدارة المشروع.

كلما امتلك نظام تمويلي عددا أكبرا من الأدوات كلما كانت فرصته في تحقيق الكفاءة والفعالية أكبر وكلما كانت هذه الأدوات متنوعة ومتمايزة كلما حققت قدر أكبر من التنافس فيما بينها من جهة ولبت أكبر قدر من رغبات المتعاملين من جهة أخرى، ومن ثم اكتسب النظام التمويلي الكفاءة والفعالية، وكلما تميزت هذه الأدوات بالمرونة كلما تلاءمت مع الظروف المحيطة والمستخدم بدرجة كبيرة، وكلما كانت نظم عمل هذه الأدوات وضوابطها وأحكامها جيدة وصحيحة كلما تمكنت هذه الأدوات من انتاج خدمة تمويلية ذات نوعية جيدة¹، كل ما سبق ذكره ينطبق على الصيغ التي تقدمها المصارف الإسلامية، فكما رأينا من خلال تطرقنا لأساليب التمويل الإسلامية أنها متنوعة ومتميزة فهناك أساليب قائمة على الأصول، أساليب قائمة على حقوق الملكية، ما يمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الاستفادة من كل صيغة وتكييفها مع حاجاتها المالية ما يمنحها المرونة بحيث يتم تكييفها مع الحاجات والظروف المحيطة بها، كما أنها مرنة من حيث مدة التمويل بأي أسلوب يمكن استخدامه على المدى القصير، المتوسط والطويل مثل صيغة المضاربة وكذلك المشاركة المتناقصة التي تمول مشاريع على المدى الطويل وتمويل رؤوس أموال ثابتة وحتى أنها تستطيع ان تمول حاجة المؤسسة من رأس المال العامل، كما أنها تضبطها وتحكمه تعاليم الشريعة الإسلامية التي تحفظ الحقوق وتحقق العدالة، كما يبينه الشكل التالي:

¹ شوقي أحمد دنيا، التمويل والمؤسسات المالية الإسلامية، مرجع سابق، ص، 59.

شكل (2-20): كفاءة أساليب التمويل الاسلامي



المرجع: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

شوقي أحمد دنيا، الاقتصاد الاسلامي أصول ومبادئ دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2013، ص،

155.

يمكن تحديد مزايا أساليب التمويل التي تقدمها المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث تقسيمها إلى أساليب قائمة على حقوق الملكية وأساليب قائمة على الأصول كما يوضحه الشكل التالي:

شكل (2-21): مزايا اساليب التمويل التي تقدمها المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المرجع: من اعداد الطالبة

تميز صيغ التمويل التي تقدمها المصارف الإسلامية بالمرونة والانسجام مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فلا يشترط في العديد من هذه الصيغ توافر الثمن في الحال أو توفر المنتج في الحال، فإذا كانت هناك رغبة لدى المستهلكين (الطلب) أو رغبة لدى المنتجين (العرض) على سلعة أو خدمة معينة ولا تتوافر رؤوس الأموال في تلك اللحظة أو لا يتوفر المنتج، لا يمنع من عدم اتمام الصفقة فيمكن توفير الأموال اللازمة من طرف المصرف الإسلامي لتمويل هذه المشاريع أو دفع قيمة هذه المنتجات مقدما على أن يتم تسليمها في المستقبل وفقا للشروط المتفق عليها، هذا ما ينتج عنه تشجيع الطلب على هذه المؤسسات، هذا ما يؤدي إلى استغلال الموارد ورفع مستوى النشاط الاقتصادي وتوفير المزيد من فرص العمل¹.

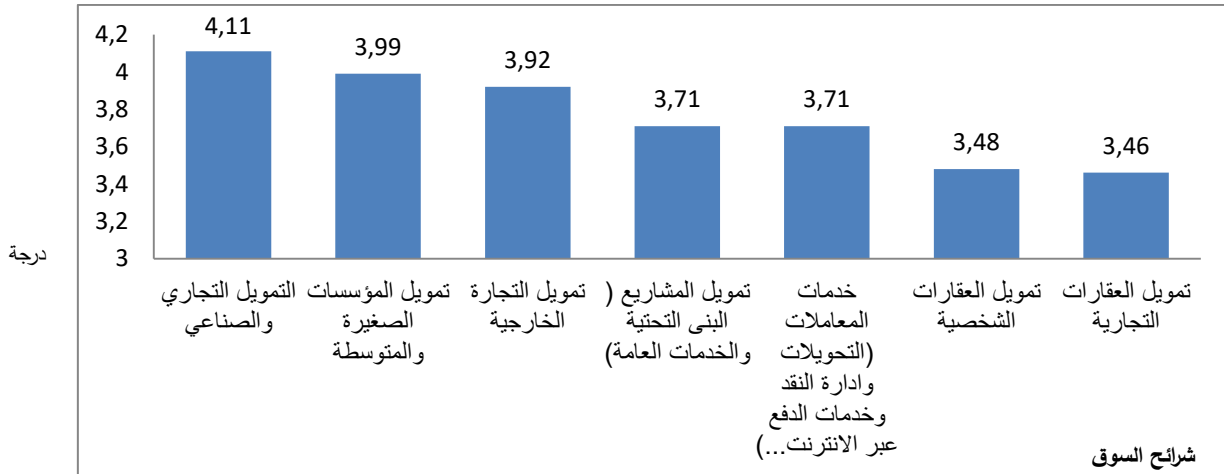
¹ حسين عبد المطلب الأسرح، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مجلة دراسات إسلامية العدد 8، 2010، ص، 15.

من خلال هاته المزايا التي توفرها المصارف الإسلامية يمكن أن تلعب دور كبير في سد فجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال الاستفادة من تنامي سوق التمويل الإسلامي ومن تميز موقع الدول العربية وصادرتها لنشاط التمويل الإسلامي (60%) من نشاط الصيرفة الإسلامية و31% من إصدارات الصكوك على مستوى العالم) في تغطية جانبها من فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا سيما في ضوء الطلب الكبير من قبل بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على منتجات التمويل المتوافقة مع الشريعة بنسبة تتراوح في الدول العربية ما بين 20% و90% من مجمل المشروعات العاملة في هذا القطاع، فالتقديرات تشير إلى أن التمويل الإسلامي يمكن أن يساهم في سد جانبها من فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تقدر ما بين 8,6% و13,2%¹.

في نفس الإطار ومن خلال دراسة قام بها المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية (CIBAFI)، وهي عبارة عن استبيان وجه لـ 106 مؤسسة مالية إسلامية منتشرة في 33 بلد حول العالم في كل من دول مجلس التعاون الخليجي، جنوب شرق اسيا، شمال افريقيا، غرب ووسط وجنوب اسيا افريقيا جنوب الصحراء، أوروبا، تركيا، كندا، الولايات المتحدة الأمريكية وآخرون تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عامل مهم لتحريك نمو الإيرادات في المصارف الإسلامية ما يؤكد أهمية هذا القطاع من وجهة نظر المصارف الإسلامية كما يبينه الشكل التالي:

¹ هبة عبد المنعم، الوليد بن طلحة، موجز سياسات النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة من خلال زيادة فرص نفاذها إلى التمويل في الدول العربية، صندوق النقد العربي، مارس، 2019، ص، 5.

شكل (2-22): اهم شرائح السوق لتحريك نمو الايرادات في المصارف الاسلامية



المرجع: المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية (CIBAFI)، الاستبيان العالمي للمصرفيين الاسلاميين الاستدامة ومحركات النمو والتحديات التنظيمية، 2019، ص، 57.

من خلال الإجابات التي تم الحصول عليها، احتل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 3,99 درجة (مهم جدا)، ما يعني أن المصارف الاسلامية تولي أهمية كبيرة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعتبرها كقطاع مهم لنمو ايراداتها، بحيث احتلت المرتبة الثانية بعد التمويل التجاري والصناعي هذا ما يشكل فرصة كبيرة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاستفادة من مزاي أساليب التمويل التي تقدمها المصارف الاسلامية.

مؤسسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عندما تتحول من الأسلوب الربوي إلى الأسلوب الاسلامي فأنها تقيم تنظيما جديدا فنيا وإداريا، حيث يتحول اهتمام هذه المؤسسات من إدارة القرض إلى إدارة الاستثمار، والتركيز على الجدوى الاقتصادية للمشروع بدلا من التركيز على الضمان ومن اشتقاق الائتمان للحصول على فائدة إلى تحفيز الادخار والاستثمار وتلعب دور المستثمر والمستشار الاقتصادي بدلا من مجرد مقرض، ما يؤدي إلى التحامها بالمشروع وتقدم له كل الدعم والمشورة اللازمة، وفي هذا الإطار يمكن لمؤسسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبني الية تمويل مثلى للمشروعات¹.

¹ أشرف محمد دوابة، دراسات في التمويل الاسلامي، ط1، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة القاهرة، 2008، ص، 218.

يمكن تلخيص أهم المزايا لأساليب التمويل التي تقدمها المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجدول التالي:

جدول (2-18): فوائد خيارات التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

النوع	الصيغة	الفوائد التي تعود على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
العقود القائمة على الأصول (البيع)	المرابحة	- معدل تمويل ثابت خلال مدة العقد؛ الشفافية الكاملة للسعر ومقدار الربح؛ مناسب للتمويل قصير الأجل؛ استقلالية إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ في حالة عدم السداد يتم بيع الأصل الذي يعتبر إحدى الضمانات المثالية لهذا النوع من العقود.
	الاجارة	- تسمح بوجود تمويل في حالة عدم وجود ضمانات أو تاريخ ائتماني، حيث إن المؤجر يمتلك الأصول ويمكنه استردادها في حالة التقصير في الدفع من قبل المستأجر؛ مناسبة للتمويل طويل الأجل؛ الوثائق والعمليات المطلوبة بسيطة وغير معقدة.
	السلم	- توفير رأس المال العامل متوافق مع الشريعة الإسلامية؛ مفيد للاستيراد وتصدير المنتجات الزراعية؛ مفيد للتمويل قصير الأجل.
عقود قائمة على حقوق الملكية	المشاركة	- المشاركة في الأرباح والخسائر؛ القدرة على الحصول على نسبة من الأرباح أعلى من مساهمة رؤوس الأموال؛ مفيد للتمويل طويل الأجل.
	المشاركة المتناقصة	- يكون توزيع الأرباح والخسائر وإعادة شراء الأسهم على أساس سعر السوق؛ القدرة على الاحتفاظ بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث لها أهمية خاصة في الشركات العائلية؛ مفيد للتمويل المرحلي من خلال عدم التخلي عن الأسهم خلال المدى المتوسط لحساب.... الطويل.
	المضاربة	- يتم مشاركة الأرباح فقط؛ المساهمة في رأس مال المشروع غير واجبة إذ يقوم بها طرف واحد، عكس عقد المشاركة؛ القدرة على التفاوض بالنسبة لحصة الأرباح؛ مفيد للتمويل طويل الأجل.

المراجع: دور التمويل الإسلامي في سد فجوات تمويل المشاريع والشركات الصغيرة والمتوسطة World's

Islamic Finance Marketplace، ماليزيا، 2016، ص، 7، متوفر في الموقع الإلكتروني:

www.nifc.com

المبحث الثالث: فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتميز الصيرفة الاسلامية بحدائتها وبالرغم من تنامي حجم سوق التمويل الاسلامي وخاصة الصيرفة الاسلامية، إلا أنها لا تشكل سوى نسبة قليلة جدا من إجمالي سوق التمويل العالمي قد لا تتعدى 2٪ وهذا أمر طبيعي مقارنة بأقدمية وخبرة البنوك التقليدية وتطورها، هذا ما يجعل عمل المصارف الاسلامية يتصف بالحذر والتدرج في الخدمات التي تقدمها، وأحيانا العمل في بيئة مالية واقتصادية وقانونية لا تتوافق مع مبادئ الشريعة الاسلامية مما يصعب أكثر من عملها ومحاولتها التأقلم وإيجاد مخارج تسهل من عملها وتقادي الوقوع في التحايل، وفي نفس الوقت تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتميز بارتفاع مستوى الخطر ويتطلب أساليب تمويلية خاصة بهذا النوع من المؤسسات، وبالتالي يحدث عدم تناسق بين حجم الطلب على أساليب التمويل الاسلامية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحجم ما تعرضه المصارف الاسلامية من صيغ.

المطلب الأول: فجوة التمويل بالمشاركات في المصارف الإسلامية

العديد من الأبحاث والاحصائيات تشير إلى ضعف استخدام عقود المشاركات في العمل المصرفي الإسلامي وخاصة في تعاملاتها مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فأغلب العقود وإن لم نقل كلها تقتصر على البيوع وفي مقدمتها المربحة المصرفية والإجارة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاجة ماسة لعقود تمويل طويلة الأجل والتي غالبا ما لا تستطيع الحصول عليها.

هناك عدة أسباب لتخوف المصارف الاسلامية من التمويل القائم على المشاركة وتوجهها لتبني اساليب التمويل القائمة على عقود البيوع تتمثل هذه الاسباب في¹:

- 1- تصاغ عقود المشاركات بشكل يعطي للممول (المصرف الاسلامي) مركز أقوى من الطرف الآخر الشريك في العقد (المؤسسة)، ما يمنحه القوة والسيطرة والتحكم أكثر في فرض الشروط والمراقبة وإنهاء العقد، بالمقابل في عقد المربحة يستطيع الطرف الضعيف تجنب قيود سيطرة

¹ على محمد أحمد أبو العز، الابتكار في صيغ التمويل الاسلامي، منشورات مركز أبحاث فقه المعاملات الاسلامية، 2016، ص، 11-13.

وتحكم الطرف الآخر، وإمكانية الاطلاع على كافة التفاصيل الربحية الدقيقة التي يستوفيهها المصرف، ما يجعل العملاء كذلك يفضلون هذه الصيغة أكثر من أسلوب المشاركة؛

2- عدم رغبة العملاء بمبدأ مشاركة المصرف لهم في عوائدهم بسبب أن المصرف يتمكن من الاطلاع على أسرار أعمالهم، ولارتفاع حصة الشريك الممول في حالة المشاركة مقارنة بالعائد الذي يتقاضاه عن طريق التمويل بالمرابحة؛

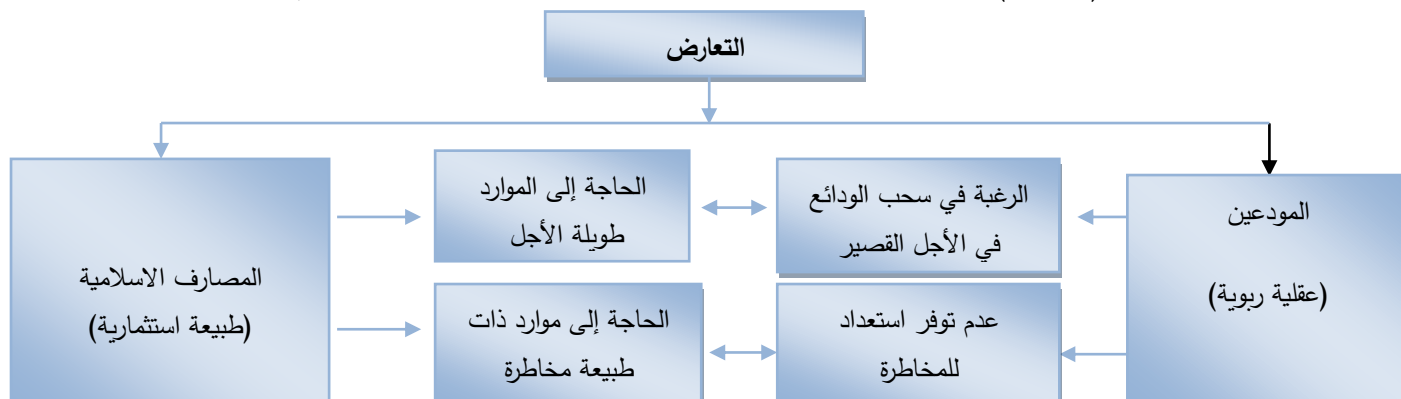
3- الإفصاح عن معلومات غير كافية أو مضللة لا تعكس حقيقة العمليات بشفافية؛

4- تتطلب عقود المشاركات أعباء مالية كبيرة تتعلق بتكاليف اعداد دراسات جدوى المشاريع الرقابة اللازمة لهذه المشاريع، مراجعة السجلات والدفاتر الخاصة بالمدخلات والمخرجات مما يؤثر على كفاءتها الاقتصادية إذا ما قورنت بصيغة المرابحة التي لا تتطلب مثل هذه الاجراءات والتكاليف؛

5- صعوبة اثبات التعدي والتقصير الذي قد ينتج عن سوء ادارة العمل للمشروع الممول في صيغة المضاربة والذي يتسبب في خسارة المضاربة، وبالتالي عليه تحمل حجم الخسائر الذي تسبب بها ولا يتم تحميلها للمصرف لوحده لكن من الصعب اثبات التعدي والتقصير وتحديد حجم الخسائر مما يؤدي الى الوقوع في منازعات؛

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاجة ماسة إلى التمويل طويل الأجل أكثر من التمويل قصير الأجل والذي غالبا ما توفره المصارف الاسلامية وخاصة عن طريق صيغة المرابحة، وهذا ما تم ملاحظته في أغلب المصارف الاسلامية وما تقدمه من صيغ تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة اساسا على صيغة المرابحة والموجهة بشكل خاص لتمويل احتياجاتها من رأس المال العامل، وبالرغم من ذلك تشكل نسبة تمويل المصارف الاسلامية الى إجمالي التمويل الذي تقدمه نسبة ضعيفة جدا، من بين أسباب هذه الوضعية هو كون النسبة الغالبة لودائع المصارف الاسلامية هي قصيرة الأجل لا تتناسب وطلب العملاء من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التمويل طويل الأجل اللازم للتوسع والنمو ودخول أسواق جديدة، بحيث يوجد تعارض بين رغبات المودعين وطبيعة عمل المصارف الاسلامية التي تدفع هذه الأخيرة إلى تفضيل التمويل قصير الأجل، كما يبينه الشكل التالي:

شكل (2-23): التعارض بين رغبات المودعين وطبيعة عمل المصارف الإسلامية



المصدر: عبد الحليم عمار غربي، مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الإسلامية على ضوء تجربتها المصرفية والمحاسبية، الاصدار الالكتروني، دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، سوريا، 2013، ص، 305.

فالمودعون يفضلون سحب أموالهم في أي وقت (اجل قصير) وفي المقابل المصارف الإسلامية ذات الطبيعة الاستثمارية تحتاج إلى موارد طويلة الاجل لتلبية طلبات التمويل طويلة الأجل (المضاربة والمشاركة)، في البنوك التقليدية تم حل هذا الإشكال من خلال تحفيزهم بسعر الفائدة فالمودعين في هذه الحالة لا يتحملون أي شكل من أشكال الخطر، أما المصارف الإسلامية فالوضعية معاكسة تماما وجدت نفسها في حالة من تضارب في الرغبات، والذي يتطلب ايجاد اليات تحد من هذا التضارب وفق احكام الشريعة الإسلامية.

فتوجه المصارف الإسلامية إلى التركيز على العائد المادي وتعظيم الأرباح يدفعها إلى الدخول في مشروعات أكثر ربحية وأقل مخاطرة والاستثمار في مشروعات قصيرة الأجل قدر الامكان والابتعاد عن المشروعات طويلة الأجل والدخول في صيغ تمويلية شبه خالية من المخاطر والتي تمثل في الغالب في صيغة المرابحة، ومنه تتسع الفجوة بين التطبيقات الحقيقية التي طرحها الرواد المؤسسين، وبين صور التمويل الشكلية التي يتم التعامل بها، لأن عقود المشاركات

(المشاركة والمضاربة) تمثل مخاطر حقيقة تتوزع بين طرفي العقد وتبعاً لذلك يتحقق الربح أو الخسارة¹.

الجدول التالي يبين تدفق تمويل المصارف التجارية في السودان حسب الصيغ، (مع العلم أن النظام الاقتصادي في السودان إسلامي بالكامل) وكما يتضح لنا من الأرقام الواردة في الجدول أن صيغة المربحة تغطي على باقي الصيغ الأخرى بنسبة تفوق 60% بينما كل من المضاربة والمشاركة مجتمعة لا تتعدى 10%.

جدول (2-19): تدفق تمويل المصارف التجارية حسب الصيغ في السودان

مليون جنيه	مربحة	مشاركة	مضاربة	سلم	
2017	10,172.9	654.5	871.8	20.3	
2018	17,749.0	1,390.3	2,774.7	104.0	
2019	27,882.4	2,679.2	1,738.9	1,166.1	
	مقاوله	إجارة	استصناع	قرض حسن	أخرى
2017	3,418.8	70.8	6.9	6.3	2,435.3
2018	3,162.1	194.6	366.0	5.4	2,348.4
2019	783.7	149.1	256.2	5.7	5,959.6

المصدر: البنك المركزي السوداني، النشرة الاقتصادية، العدد 1، 2020، ص، 3.

ونفس الوضع ينطبق على أغلب المصارف الإسلامية كما يبينه الجدول التالي بحيث ينعلم في بعض الأحيان استخدام الصيغ التشاركية وفي أحسن الحالات لا تتجاوز 15%، بينما صيغة المربحة تتعدى نسبة استخدامها 80%:

¹ ياسر عبد الكريم الحوراني، المصرفية الإسلامية في فكر المؤسسين الرواد، بحث مقدم للأكاديمية الأوروبية للتمويل والاقتصاد الإسلامي (المصارف الإسلامية بين فكر المؤسسين وواقع التطبيق)، 16 - 17 أبريل 2018 اسطنبول، تركيا، ص ص، 29 - 30.

جدول (2-20): أهمية التمويل بالمشاركة في عدد من المصارف الإسلامية مقارنة

بصيغة المربحة

بنك أبو ظبي الإسلامي	بنك التمويل الكويتي	مصرف الريان الإسلامي	مصرف الشارقة الإسلامي	بنك الأردن دبي الإسلامي	
%95	%85	%85	%85	%85	المربحة
%4	0	%3,5	%1	0	التمويل بالمشاركة
مصرف الراجحي	البنك الدولي الإسلامي	بنك دبي الإسلامي	البنك الإسلامي الأردني	مصرف الامارات الإسلامي	
%75	%65	%26,6	%50	%50	المربحة
–	%1	%15	0	–	التمويل بالمشاركة

Source: Author's own, based on: Mahmoud Jamal Naji Mohamed Zagzoog, Participation Financing in Islamic Banks Between Reality and Expectations, The International Scientific Conference "The Role of Islamic Economics and Finance in Development", Alexandria University, 25-27 April 2018, p, 183.

المطلب الثاني: تقدير حجم فجوة التمويل الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

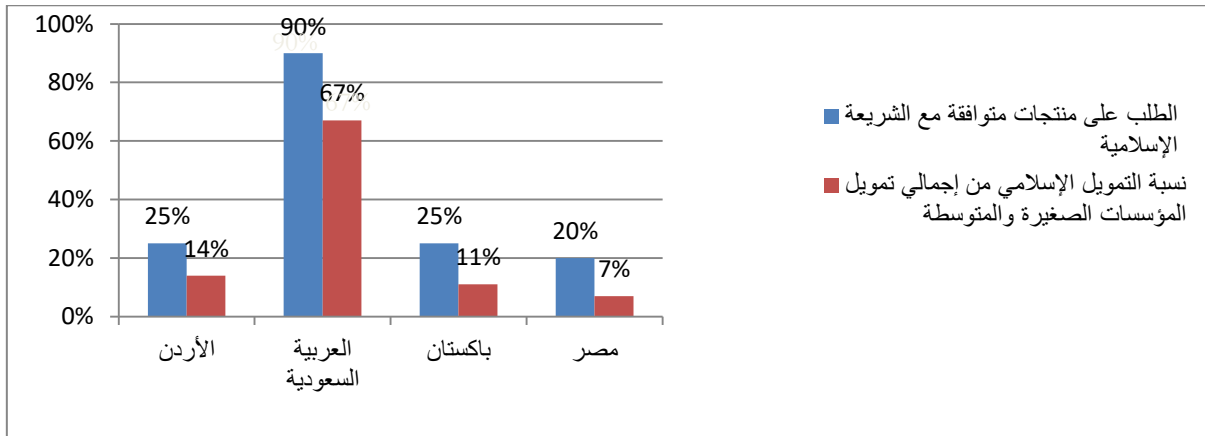
وفقا لمسح أجرته مؤسسة التمويل الدولية (IFC) سنة 2014 حول عروض المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، توجد فقط ما نسبته 16% تقدم منتجات لهذا القطاع وهي غير قادرة أو مترددة لتلبية طلب تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يمكن للمصارف الإسلامية جذب الأفراد المستبدين ماليا لأسباب دينية بسبب منتجاتها وخدماتها المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، لكن سوق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عالي الخطر ما يجعله غير جذاب للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية¹.

¹ Muhammad Mohsin Hakeem, Innovative Solutions to Tape Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) Market a Way Forward for Islamic Banks, Islamic Economic Studies, Vol 27, n°11, 2019, pp, 38 – 52.

وفي دراسة أخرى لصندوق النقد الدولي (2020) تشير التقديرات إلى أن 25% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية لا يتوفر لديها فرص للنفاذ للتمويل نتيجة محدودية أدوات التمويل المتوافق مع الشريعة، تتفاوت هذه النسبة من دولة لأخرى، ففي السعودية تفضل نحو 90% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة على وجه التحديد، وفي المغرب والأردن تفضل نحو 54% و 45% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التعامل مع الخدمات المصرفية الإسلامية على التوالي، في الدول العربية الأخرى تتراوح النسبة بين 20% و 35%¹.

الشكل التالي يوضح جانب العرض والطلب على المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

شكل (2-24): جانب العرض والطلب على التمويل الإسلامي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source: leveraging Islamic finance for SEMs, Joint WB-ISDB G20 Islamic finance policy paper, Word bank finance and markets global practice, Islamic development bank Islamic research and training institute, 2015, p, 19.

نلاحظ من خلال الشكل السابق وجود تفاوت كبير بين الدول من حيث تفضيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وحجم المعروض من هذه

¹ هبة عبد المنعم، كريم زايد، المنافسة المصرفية والشمول في الدول العربية، صندوق النقد العربي، يونيو 2020، ص، 12.

المنتجات، ففي المملكة العربية السعودية 90% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يفضلون الاساليب التمويلية الاسلامية بينما الحجم المعروض منها يقدر ب 67% ، أما في مصر فقدرت نسبة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الى اجمالي التمويل ب 7% بينما هناك طلب عليها يقدر ب 20% وبالتالي هناك فجوة بين الحجم المعروض من الاساليب التمويلية الاسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحجم طلب هذه الأخيرة عليها كما تشير التقديرات أنه حوالي 32% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA) إضافة إلى باكستان مستبعدة تماما من الحصول على التمويل بسبب قلة المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، فالعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبحث على منتجات البنوك الإسلامية بالتحديد لتمويل احتياجاتها المالية ولا ترغب اللجوء إلى البنوك التقليدية بسبب عدم توافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية¹

على الرغم من الاقبال المتزايد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، إلا أن المصارف الإسلامية لا تمتلك القدرات الكاملة واللازمة لخدمة هذا النوع من المؤسسات التي تتسم بمستوى عالي من الخطر وقلة الضمانات ووضع التاريخ الائتماني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحيث لا تزال 23% من هذه المؤسسات في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا مستبعدة من القطاع المصرفي بسبب عدم كفاية المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية²؛

الجدول التالي يبين اختراق البنوك في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول:

¹ leveraging Islamic finance for SEMs, Joint WB-ISDB G20 Islamic finance policy paper, Word bank finance and markets global practice, Islamic development bank Islamic research and training institute, 2015,p 15.

² دور التمويل الإسلامي في سد فجوات تمويل المشاريع والشركات الصغيرة والمتوسطة، World's Islamic Finance Marketplace، ماليزيا، 2016، ص، 7، متوفر في الموقع الالكتروني: www.nifc.com

جدول (2-21): اختراق المصارف التقليدية والإسلامية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول (معطيات 2012)

بليون دولار امريكي	تمويل البنوك للقطاع الخاص	نسبة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الى اجمالي التمويل	اجمالي تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
مصر	تقليدية	8.00%	5.6
	اسلامية	8.00%	0.4
باكستان	تقليدية	7.3%	2.4
	اسلامية	4.10%	0.3
العربية السعودية	تقليدية	2.00%	1.8
	اسلامية	2.00%	3.6
الأردن	تقليدية	12.50%	2.5
	اسلامية	7%	0.4
المغرب	تقليدية	24.00%	21.0
	اسلامية	-	-
تونس	تقليدية	15.00%	5.1
	اسلامية	-	-
اليمن	تقليدية	20.30%	0.3
	اسلامية	-	-
عراق	تقليدية	5%	0.5
	اسلامية	-	-
لبنان	تقليدية	16.4%	7.3
	اسلامية	-	-
المجموع	تقليدية		46.5
	اسلامية		4.70
المجموع الكلي		8.75%	51.2

Source: International Finance Corporation, World Bank Group, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA (2014), p, 24.

نلاحظ في الجدول السابق ضعف نسبة تمويل المصارف الإسلامية وكذا التقليدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث تقدر نسبة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما نسبته 8.75% أي ما قيمته 51.2 بليون دولار من إجمالي القروض المقدمة من طرف البنوك للقطاع الخاص المقدر بـ 584.6 بليون دولار، أما التمويل المقدم من طرف المصارف الإسلامية قدر بـ 195.9 بليون دولار ونسبة استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من هذه القروض قدر بـ 4.70 بليون دولار أي ما نسبته 2.39% فقط، والأسباب تختلف من منطقة إلى منطقة، مثلاً

العراق الأوضاع السياسية والأمنية غير المستقرة التي تعيشها البلد وحتى في العربية السعودية ومصر والأردن أين بدأ عمل المصارف الإسلامية منذ مدة طويلة إلا أن نسبة استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من هذه المصارف يبقى ضعيف جدا.

كما يوضح الجدول التالي إيرادات مصرفين إسلاميين عاملين في الأردن من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهما بنك صفوة الإسلامي (بنك الأردن دبي الإسلامي سابقا) والبنك العربي الإسلامي، والجدير بالذكر وحسب التقارير السنوية للمصرفين فإن هذه التمويلات تقتصر على المربحة الدولية والمربحة للأمر بالشراء والبيع الاجل والموجهة أساسا لتمويل راس المال العامل أو لحيازة أصول ثابتة، وتقريبا انعدام التعامل بالصيغ التشاركية:

جدول (2-22): إيرادات بنك صفوة الإسلامي والبنك العربي الإسلامي من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2016-2019)

% إيرادات بنك صفوة الإسلامي من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة				
2019	2018	2017	2016	
%37,59	%38,30	%38,31	%36,08	الأفراد
%4,72	%5,20	%3,83	%5,10	العقارات
%53,71	%53,84	%56,75	%58,62	الشركات الكبرى
%3,97	%2,65	%1,10	%0,03	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
% إيرادات البنك العربي الإسلامي من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة				
%37,17	%37,96	%37,93	%37,12	الأفراد
%20,06	%19,61	%18,92	%18,65	العقارات
%34,73	%34,27	%32,73	%32,00	الشركات الكبرى
%8,03	%8,13	%10,40	%12,21	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

التقارير السنوية لبنك صفوة الإسلامي والبنك العربي الإسلامي

نسبة إيرادات بنك صفوة الإسلامي والبنك العربي الإسلامي من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضعيفة جدا، لم تتجاوز 12%، ما يعني ضعف التعامل مع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتركيز على تمويل الشركات الكبيرة والأفراد، بالرغم من تسجيل بعض من التحسن من سنة لأخرى.

الجدول التالي يوضح التسهيلات الممنوحة لكل من بنك الجزيرة وبنك البلاد العاملين في المملكة العربية السعودية، وهي نسبة ضعيفة لم تتجاوز في بعض الأحيان 1%.

اجمالياً نسبة الائتمان الممنوح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية من مجمل الائتمان الممنوح لا يتجاوز 5% (2019)، وتعمل المملكة في إطار أهداف رؤية المملكة 2030 إلى رفع هذه النسبة إلى 20%¹.

جدول (2-23): التسهيلات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بنك الجزيرة وبنك

البلاد

% القروض والتعهدات والالتزامات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر				
بنك الجزيرة	2016	2017	2018	2019
قروض م ص م (بنود داخل الميزانية) إلى مجموع القروض	4,4%	3,6%	2,4%	1,6%
قروض م ص م (بنود خارج الميزانية) إلى مجموع القروض	1,6%	1,7%	1,4%	1%
عدد العملاء للقروض	2162	982	737	705
% التسهيلات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة				
بنك البلاد	2016	2017	2018	2019
التسهيلات المباشرة للم ص م إلى إجمالي التسهيلات	4%	5%	5,65%	5,11%
التسهيلات المباشرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى إجمالي التسهيلات	6%	8%	12,62%	16,91%
عدد العملاء (التسهيلات المباشرة وغير المباشرة)	322	362	462	963

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

التقارير السنوية لبنك الجزيرة وبنك البلاد

¹ هبة عبد المنعم، الوليد طلحة، طارق إسماعيل، النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، صندوق النقد العربي، 2019، ص، 28.

المطلب الثالث: أسباب فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

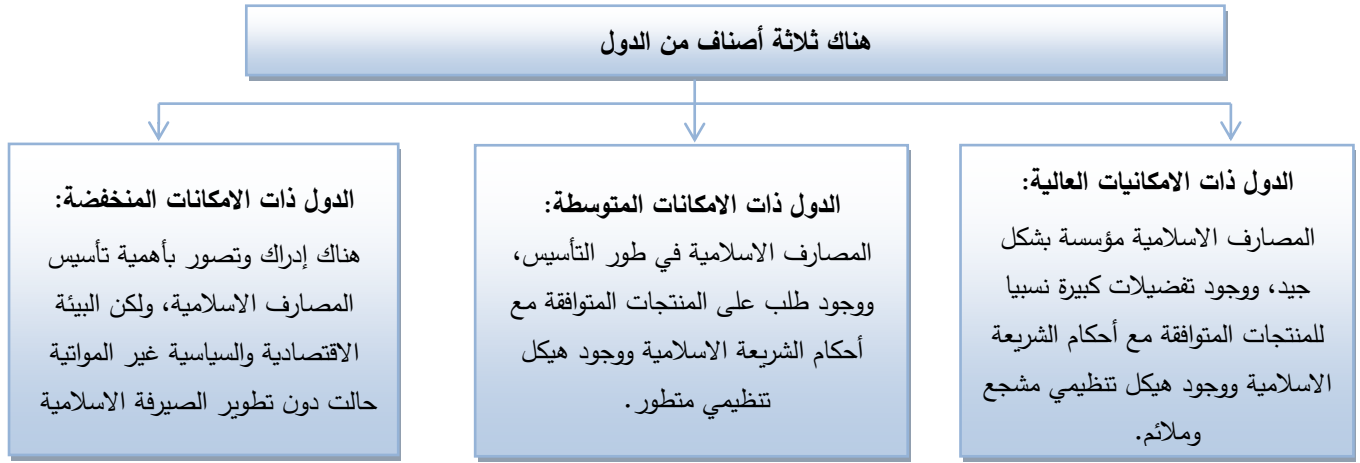
يمكن تقسيم أسباب فجوة تمويل المصارف الاسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أسباب تتعلق بالبيئة الكلية التي تنشط فيها المصارف الاسلامية وكذا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تتمثل في الإطار القانوني والاستقرار السياسي والاقتصادي المشجع والملائم لنشاط الصيرفة الاسلامية، واساب اخرى تتعلق بالمصارف الاسلامية واسباب تتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هناك اسباب مشتركة أو متماثلة بين العوامل المسببة لوجود فجوة تمويل المصارف التقليدية والاسلامية وعوامل أخرى خاصة بالمصارف الاسلامية.

أولاً: عوامل البيئة التي تنشط فيها المصارف الاسلامية المؤدية إلى وجود فجوة تمويل اسلامي:

تلعب البيئة أين تنشط فيها المصارف الاسلامية دور كبير جدا في فعالية هذه الأخيرة في تقديم المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية لجميع القطاعات والأنشطة المشروعة بصفة عامة ولقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة، فوجود المصارف الاسلامية في بيئة اقتصادية وتشريعية وقانونية مواتية ومناسبة لطبيعة وخصوصية عمل المصارف الاسلامية يزيد من فعالية عمل هذه المصارف ويمكنها من تحقيق أهدافها وجذب الفئة المستبعدة من القطاع المصرفي لأسباب دينية وهي تحريم التعامل بالفائدة المصرفية.

تقسم الدول من حيث الفرص الممكنة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية إلى ثلاثة أصناف، حسب الشكل التالي:

شكل (2-25): فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الإسلامية



Source: International Finance Corporation, World Bank Group, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Entreprises in MENA (no date), p, 33.

الدول ذات الامكانيات العالية هي الدول أين المصارف الإسلامية تأسست وترسخت هذه الصناعة فيها بوجود هيكل تنظيمي ملائم لعمل المصارف الإسلامية وبيئة قانونية وتنظيمية مساعدة وكل ما يتطلبه نجاح هذه الصناعة من سوق مالي اسلامي، تأمين تكافلي قوانين تكفل حق جميع الأطراف من مصارف ومتعاملين، والنوع الثاني من الدول، هي الدول ذات الامكانيات المتوسطة، بحيث أن المصارف الإسلامية في طور التأسيس، وهناك عمل على انشاء وتهيئة البيئة الاقتصادية والقانونية والتنظيمية الملائمة لعمل هاته المصارف وما يميز هذه المرحلة هي قلة المنافسة بين المصارف الإسلامية فيما بينها، والدول ذات الامكانيات المنخفضة، هي الدول التي أدركت أهمية وجود المصارف الإسلامية وتملك النية والرغبة في تطوير بيئة عملها لجعلها تتلاءم مع خصوصية عمل المصارف الإسلامية، لكن الأوضاع الاقتصادية والسياسية غير مواتية وغير مشجعة.

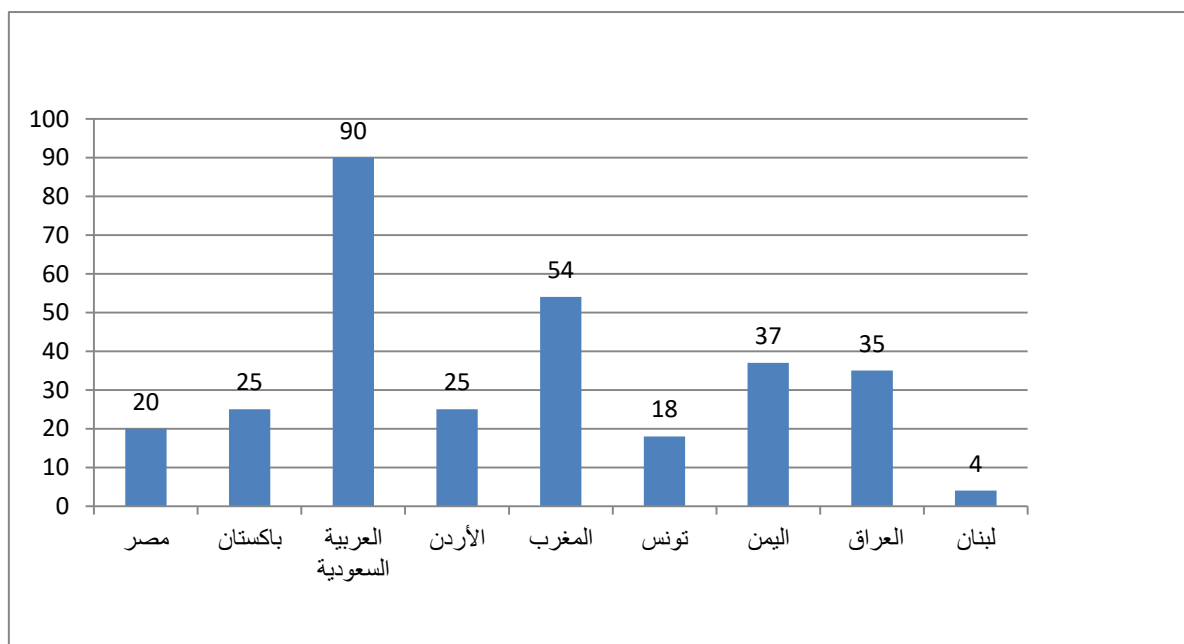
فرص تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكل بلد يتم تقديره على أساس ثلاثة عوامل¹:

¹ International Finance Corporation, World Bank Group, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Entreprises in MENA (no date), pp, 34 - 39.

1- متوسط تفضيل (أو النظرة) للصيرفة الإسلامية (Average Perception Towards Islamic Banking)

(Banking) يقيس تصور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بلد ما تجاه خدمات الصيرفة الإسلامية، هذا العامل يتأثر بسكان البلد وكذلك درجة الوعي الديني، على سبيل المثال، العربية السعودية مستوى الوعي الديني مرتفع 90% بينما لبنان 4% بسبب العدد القليل من السكان وانخفاض مستوى الوعي الديني، كذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المغرب والأردن لا يفضلون الصيرفة الإسلامية بنسبة مرتفعة بحيث تقدر هذه النسبة ب 54% و 25% على التوالي والذي يمكن أن يترجم إلى فرصة تمويل كبيرة، هناك أيضا تفضيلات للتمويل الإسلامي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول أخرى تتراوح ما بين 18% و 37% كما يبينه الشكل التالي:

شكل (2-26): الأفضلية بالنسبة للمنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية



Source: International Finance Corporation, World Bank Group, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA (no date), p, 34

فكما نلاحظ من خلال هذا الشكل الذي يوضح نسب مختلفة لتفضيل التعامل بالمنتجات المتوافقة مع احكام الشريعة الإسلامية، بحيث نجد انه هناك تفاوت في هذه النسب فهي جد مرتفعة في العربية السعودية اذ تقدر ب 90% وتخفض إلى 4% في لبنان وهذا للأسباب التي ذكرناها سابقا.

2- الاختراق المحتمل لصيرفة الاسلامية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Potential

Penetration of Islamic Banking Within the SMEs Sector) : يعكس التبني المحتمل

للصيرفة الاسلامية من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في القطاع الرسمي والقطاع غير الرسمي، وهذا العامل يتحدد من خلال الاختراق الكلي للخدمات المصرفية في بلد ما، مستوى الأعمال (level of business sophistication)، حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القروض البنكية، فكلما زاد وجود العوامل المذكورة أعلاه زادت امكانية اختراق الصيرفة الاسلامية في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

3- البيئة التمكينية (Enabling Environment): تشير إلى وجود بيئة سياسية، اقتصادية

وتنظيمية مواتية لتشجيع وتطوير الصيرفة الاسلامية في البلد فمن شأن الاستقرار الاقتصادي والسياسي إلى جانب الوضوح التنظيمي أن يضمن فرصة تمويل أكبر دول مثل العربية السعودية باكستان، الأردن والمغرب لديها بيئة تمكينية ايجابية لتعزيز الصيرفة الاسلامية عند مقارنتها بدول أخرى مثل العراق واليمن أين البيئة التمكينية هشة جدا بسبب الاوضاع السياسية والأمنية غير المستقرة؛

4- امكانيات وقدرات جانب العرض (Supply Side Capabilities): بالإضافة إلى الاستقرار

السياسي والاقتصادي، فإن التركيز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدرات البنوك على خدمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يأخذ كذلك بعين الاعتبار، ويتم قياس هذه القدرات من خلال عروض منتجات متوافقة مع الشريعة الاسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اختراق محفظة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العلامة التجارية لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

والجدول التالي يوضح البيئة التمكينية لبعض الدول:

جدول (2-24): البيئة التمكينية وتحليل جانب العرض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عروض خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	عروض اسلامية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	البيئة التمكينية
منخفض	منخفض جدا	منخفض
متوسط	منخفض	متوسط
متوسط	متوسط	مرتفع
منخفض	منخفض جدا	مرتفع
معتدل	منخفض جدا	متوسط
منخفض جدا	منخفض جدا	متوسط
منخفض جدا	منخفض جدا	منخفض
منخفض	منخفض جدا	متوسط

Source: Kabir Hssan, Entrepreneurship Islamic Finance and SMEs, IFSB 7th Public Lecture on Financial Policy and Stability, Jakarta Indonesia, 2015, p, 18.

ثانيا- الأسباب المتعلقة بالمصارف الإسلامية: تتمثل أسباب فجوة التمويل الاسلامي من جانب المصارف الاسلامية اجمالا في طبيعة المنتجات التمويلية التي تقدمها، وقطاع النشاط الذي تركز وتفضل تقديم التمويل له وكذا الضمانات التي تطلبها.

1- تفضل البنوك الاسلامية تقديم تسهيلات قصيرة الأجل (short terme facilities) لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا راجع إلى اشكالية استمرارية نشاط المؤسسة، فالعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتوقف عن النشاط، ونسبة الخطر المرتفعة المصاحبة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالتمويل الاسلامي طويل الأجل في الغالب متوفر فقط للمؤسسات متوسطة الحجم، بينما، المؤسسات صغيرة حجم غالبا ما تجد صعوبة كبيرة في الحصول على التمويل طويل الاجل، البنوك في حاجة إلى توسيع خدماتها التمويلية التي لا تكون على أساس الاستدانة (non-borrowing service offering) من أجل تعزيز مشاركتها في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أكثر المنتجات التمويلية استخداما من طرف المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المنتجات قصيرة الأجل المدعومة بالأصول (asset-backed

(short-term products) كونها بنوك تتجنب الخطر في اقراض هذا القطاع وهذه المنتجات قصيرة الأجل تستخدم على العموم لتمويل رأس المال العامل وتمويل الأعمال التجارية¹؛

2- تفضل المصارف الإسلامية استخدام عقود المراجعة كآلية تمويل قائمة على الأصول نظرا لسهولة تطبيقها وتشابه معايير ائتمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها مع التمويل التقليدي²

3- المعايير الاحترازية ما زالت تؤثر وتعمل على حد المصارف الإسلامية من تخصيص نسب أعلى لتمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة³، وهذا بسبب عدم وجود (في أغلب الدول) قوانين خاصة تنضم عمل المصارف الإسلامية ذات الطبيعة الاستثمارية وعلاقتها بالبنوك المركزية خاصة ما يتعلق بالزامية لاحتياطي الاجباري الذي يجمد جزء من سيولة المصرف وعدم توجيهه الى تمويل مشاريع استثمارية اضافة الى الفائدة التي تتقاضاها من هذا الاحتياطي؛

4- تكاليف العقود والضرائب جد مرتفعة في منتجات التمويل الإسلامية، بسبب اجراءات التأكد من السلامة الشرعية للعقود وإطار عمل الضرائب⁴، ودراسات الجدوى المكلفة جدا.

ثالثا- الأسباب الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: الأسباب المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمثل اجمالا في وجود اشكالية عدم تماثل المعلومات التي تؤدي الى التقليل من فرص استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من منتجات الصيرفة الإسلامية، تتمثل في:

1- لم تستطع المصارف الإسلامية بسبب "الخطر الاخلاقي" « moral hazard » أن تمضي في المضاربة (وفي الصيغ القائمة على المشاركة بصفة عامة) لأن الدخول مع الغير شراكة في الربح يقتضي الاطمئنان إلى هذا الغير، من حيث الأمانة والمقدرة، وإلا فإن المصرف يصل إلى عائد

¹ International Finance Corporation, World Bank Group, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA (no date), p, 31.

² دور التمويل الاسلامي في سد فجوات تمويل المشاريع والشركات الصغيرة والمتوسطة، World's Islamic Finance Marketplace، ماليزيا، 2016، ص، 7، www.mifc.com

³ المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، الاستبيان العالمي للمصرفيين الاسلاميين إدراك المخاطر ومحركات النمو عوامل ومهارات التحدي، مرجع سابق، ص، 66.

⁴ Kabir Hassan, Entrepreneurship Islamic Finance and SME Financing, IFSB 7th Public Lecture on Financial Policy and Stability, Jakarta, Indonesia, 2015, p, 22.

ضئيل أو معدوم وربما يخسر رأس ماله أيضاً¹، بحيث أن العميل لا يقوم بالتصريح بالأرباح بشكل صحيح وبصدق، والاحتفاظ بالمعلومات الداخلية المستخدمة ضد مصلحة المصرف²، فهناك عدة صعوبات عند تطبيق صيغة المشاركة تتمثل اجمالاً في³:

2- الغش في المشاركة: من خلال اظهار أن المشروع لم يحقق الربح والامتناع عن دفع الأرباح للمتمولين، ومن بين الحلول تطبيق نظام رقابة مصمم بشكل جيد يتم من خلاله التحكم والاطلاع على حسابات الزبائن (اشكالية الخطر الأخلاقي)، وإذا ثبت صدور سوء تصرف أو غش أو إهمال من أي زبون (متعامل) سوف يتعرض لخطوات عقابية، وقد يحرم من الحصول على تسهيل من أي مصرف في البلد على الأقل لفترة محددة؛

3- سرية العمل: هناك مشكل آخر عند تطبيق صيغة المشاركة، وهو عندما يكون الممول شريك في عمل الزبون، فقد يطلع على أسرار عمله، ولحل هذا الاشكال عندما تتم المشاركة، يمكن للزبون أن يضع شرطاً وهو ألا يتدخل الممول في أمور الإدارة وألا يكشف أية معلومات لأي شخص دون إذن منه وعادة ما يحترم اتفاق "الحفاظ على السرية" من طرف المصارف والمؤسسات المالية؛

4- عدم رغبة الزبائن بتقاسم الربح: يعتقد الزبائن أن المصرف لا يحق له أخذ نسبة كبيرة من الربح ويتقاسمها معهم باعتبار أنه لا يتشارك معهم في الربح وأنه قدم التمويل فقطن مثله مثل القرض بفائدة الذي يأخذ نسبة فائدة ضئيلة، كما لا يرغبون في الكشف عن أرباحهم الحقيقية للمصارف رغبة منهم من التقليل من الضرائب بحيث لا تمرر تلك المعلومات إلى السلطات المعنية عن طريق المصارف الإسلامية.

ومن بين الأسباب كذلك التي تحد من استخدام الأساليب التمويلية القائمة على تقاسم الأرباح والخسائر مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هو أن التمويل الإسلامي قائم على أساس نموذج الثقة نتيجة للعلاقات الشخصية التي يستغرق بعض الوقت لتأسيسها، فعلى سبيل المثال في

¹ رفيق بونس المصري، التمويل الإسلامي، مرجع سابق، ص، 64.

² Sajjad Hussain Zafar, Danish Ahmed Siddiqui, Impact of Asymmetric Information in Islamic Financial Contract: an Empirical Analysis, 21 Aug, 2019, p, 15, available at: www.ssrn.com.

³ محمد تقي العثماني، عمر أحمد كشكار، مقدمة في التمويل الإسلامي، ط1، دار الرواد للنشر، خزانة المعرفة في المالية الإسلامية (I-FIKR)، 2019، ص ص، 60 – 62.

عقد المضاربة أين المؤسسة المالية الإسلامية عليها أن تتحمل الخسارة في حالة ما إذا كانت النتيجة سلبية لهذه المعاملة، من الصعب على الممول (المصرف الإسلامي) أن تجبر المتعامل (المضارب) على بذل الجهود المطلوبة من أجل ضمان نجاح العملية، إضافة إلى أنه في المضاربة لا يملك المصرف حق المشاركة في تسير عملية المضاربة (الإدارة) والرقابة، وبالتالي قد تفقد رؤوس الأموال المستثمرة إضافة إلى الربح المحتمل¹

5- حساسية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاه صدمات وبيئة الاقتصاد الكلي، بما في ذلك تقلبات أسعار العملات يمكن أن يكون لها تأثير كبير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فنسبة القروض المتعثرة هي أعلى لدى هاته المؤسسات، والسبب وراء ذلك أساسا يعود إلى أن النظام الهيكلي والاقتصادي يؤثر على الأعمال التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصعوبات في عملية الاقتراض وعدم كفاية المعرفة بالإدارة المالية لدى مسيري ومسؤولي هاته المؤسسات²؛

6- عدم الدراية الكافية باليات عمل التمويل الإسلامي، بحيث اعتبر كعائق كبير في تعزيز التمويل الإسلامي وبالتالي هناك حاجة إلى نشر المعلومات لتحسين المعرفة والدراية بالتمويل الإسلامي بين العملاء والممارسين أيضا³.

¹ Nirvana Abou-Gabal, Asin Ijaz Khawaja, Bailey Klinger, Islamic Finance and Entrepreneurship Challenges and Opportunities Ahead, Entrepreneurial Finance Lab Research Initiative Center for International Development, Harvard University, January, 2011, p, 4.

² المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، الاستبيان العالمي للمصرفيين الإسلاميين إدراك المخاطر ومحركات النمو عوامل ومهارات التحدي، مرجع سابق، ص، 66.

³ Kabir Hassan, Op. cit, p, 22.

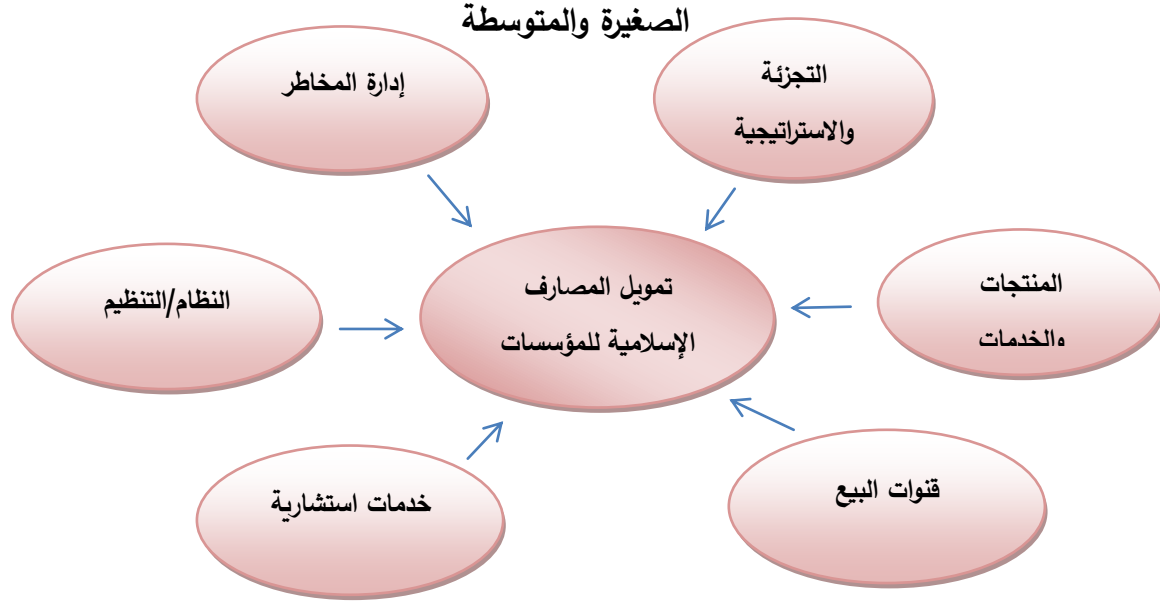
المبحث الرابع: آليات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

آليات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون على ثلاث مستويات، على مستوى المصارف الإسلامية، على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأخيرا على المستوى الكلي.

المطلب الأول: آليات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى المصارف الإسلامية

هناك عدة آليات على المصارف الإسلامية اعتمادها حتى تساهم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالشكل المطلوب والاستفادة من حجم الطلب المتزايد على التمويل الإسلامي من طرف هاته المؤسسات، فعلى المصارف الإسلامية احداث تغييرات في استراتيجيتها التشغيلية على مستوى المصرف حتى تتمكن من الاستهداف الجيد لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تتمثل في تجزئة السوق والهدف منه هو الفهم الجيد لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تتمكن من تصميم منتجات وخدمات ملائمة لهاته المؤسسات كمرحلة ثانية، ثم العمل على توسيع فروع المصرف واللجوء الى التكور التكنولوجي في مجال الاتصالات بهدف التقليل من تكلفة المعاملات ناهيك عن التقرب أكثر من عملاء المصرف من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة الى تقديم خدمات استشارية بهدف تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتدريب موظفي المصرف إضافة إلى احداث تغييرات في أسلوب إدارة المخاطر نظرا لحساسية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما هو موضح في الشكل التالي:

شكل (2-27): التعديلات في الاستراتيجية التشغيلية للمصارف الإسلامية لاستهداف المؤسسات



Source: Kabir Hassan, Entrepreneurship Islamic Finance and SMEs Financing, IFSB .7th Public Lecture on Financial Policy and Stability, Jakarta, Indonesia, 2015, p, 38

1- التجزئة والاستراتيجية: تحتاج المصارف الإسلامية إلى اعتماد مناهج محددة لتجزئة السوق لتكون قادرة على فهم ديناميكيات السوق بشكل أفضل، تحديد الفرص، بناء المقترحات المناسبة واعداد نموذج التشغيل الأمثل، علاوة على ذلك فإن قلة وعي العملاء بالمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية خاصة التي تقدم عروض التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينتج عنه فجوة كبيرة من جانب العرض، يمكن للمصارف الإسلامية سد هذه الفجوة من خلال العلامات التجارية والتسويق الفعال للمقترحات الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذلك من خلال انشاء وحدات/أقسام أعمال منفصلة مع استراتيجيات متخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذه الآلية تمكن المصارف الإسلامية من الفهم الجيد لطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستهدافها بمنتجات خاصة بها؛

2- المنتجات والخدمات: إيجاد حلول الاقتراض من خلال تصميم منتجات مصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى تقديم خدمات أخرى غير التمويل (non-borrowing services) فعلى المصارف الإسلامية توسيع عروض المنتجات والخدمات على سبيل المثال إدارة السيولة الرواتب والمدفوعات، التحصيل وحلول التمويل التجاري، الخدمات المصرفية عبر الانترنت والهاتف المحمول مع بطاقات خصم خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

3- قنوات البيع/التوزيع: على المصارف الإسلامية استخدام نماذج مصرفية جديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاستهداف هذه الأخيرة، كاستخدام الهاتف المحمول لتعزيز الشمول المالي وتقليل تكلفة إدارة الحساب خطوة أولية جيدة، كما يمكن للمصارف الإسلامية إنشاء فروع خاصة بتجمعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرئيسية (SMEs clusters) ، علاوة على ذلك تحتاج المصارف الإسلامية إلى تبسيط أو إعادة تنظيم عمليات تنفيذ المعاملات الخاصة بها لجعل تنفيذ المعاملات الإسلامية سهلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

4- الخدمات الاستشارية : أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تملك المعرفة الكاملة حول التمويل والإدارة المالية ومهارات العمل (مثل النمذجة المالية التخطيط والتنبؤ)، والمعلومات المتعلقة بالأنظمة واللوائح الحكومية التي تؤثر على أدائها، هذه الوضعية تمنع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التطور إلى مؤسسات أكبر وأكثر استدامة، فعلى المصارف الإسلامية تزويد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخدمات استشارية للمساعدة على النمو وتسهيله؛

5- الأنظمة : تدريب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحيث هناك نقص في الموظفين المطلعين على المنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية عبر المؤسسات المالية بسبب عدم كفاية الوقت والجهد المبذول في تدريبهم، ولتصحيح هذه الوضعية تحتاج المؤسسات المالية إلى دمج إجراءات تدريب أفضل في أطرها التنظيمية، فالاستثمار في تدريب الموظفين سيسمح للمصارف الإسلامية بخدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل أكثر فعالية والمساعدة في زيادة اختراق السوق؛

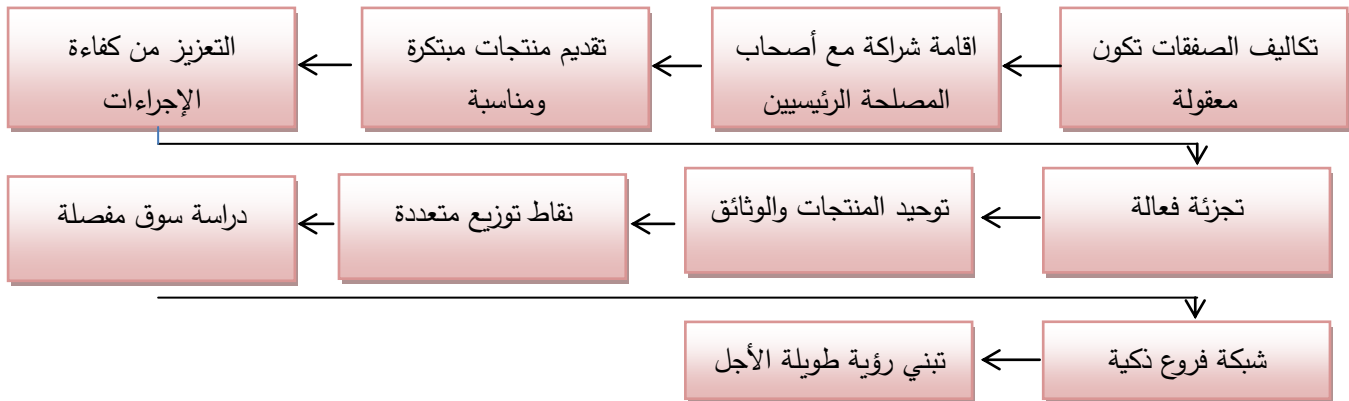
6- إدارة المخاطر: اعتماد مناهج أفضل وأكثر تطوراً، فمعظم المؤسسات المالية تعتمد على الأساليب المصرفية التقليدية لتحديد واستهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحتاج المؤسسات المالية إلى دمج تقنيات تقييم الائتمان المناسبة وبناء أنظمة قوية للإنذار المبكر لاستهداف وإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل أفضل وتسعير المنتجات بشكل أكثر فعالية، وتقليل التعرض للمخاطر، إضافة إلى تبسيط عمليات طلبات القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهذه الأخيرة تجد صعوبات عند التقدم للحصول على قروض بسبب حجم الوثائق المطلوبة وعملية الموافقة التي تستغرق مدة طويلة (تتجاوز الشهر)، وتفتقر معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المستندات المطلوبة لتقديم طلب الحصول على القروض، كما تعتبر المتطلبات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستعجلة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة فمن الضروري التقليل من

الفترة اللازمة لعملية الموافقة، وعليه تحتاج المصارف الإسلامية إلى تبسيط العمليات والتركيز على بناء العلاقات مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للعملاء الحاليين والمحتملين مما يضمن التسليم السريع للائتمان أي سرعة الرد على طلبات التمويل¹.

المطلب الثاني: متطلبات تصميم استراتيجية مصرفية إسلامية لاستهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إضافة إلى أحداث تغييرات استراتيجية في طريقة عمل المصرف هناك حاجة إلى تبني رؤية طويلة المدى، فهذه التغييرات حتى تكون فعالة وتحقق الغرض المطلوب لا بد من مرافقتها باستراتيجية مصرفية إسلامية وذلك بانتهاء خارطة طريق موضحة في الشكل التالي:

شكل (2-28): خارطة طريق لتعزيز تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



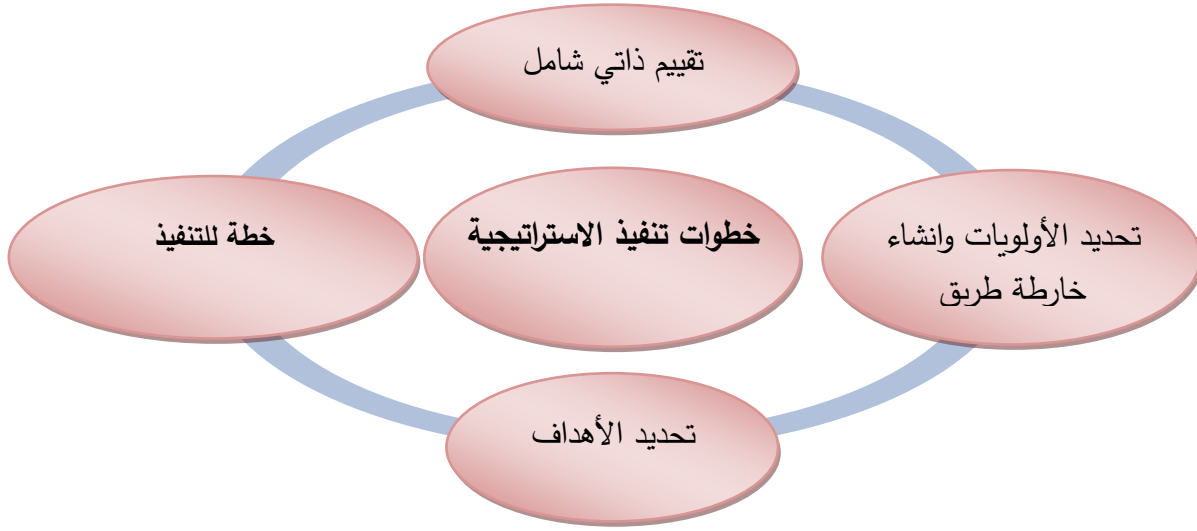
Source: Kabir Hassan, Entrepreneurship Islamic Finance and SMEs Financing, IFSB 7th Public Lecture on Financial Policy and Stability, Jakarta, Indonesia, 2015, p, 36

ستحتاج المصارف الإسلامية إلى تنفيذ استراتيجية طويلة الأجل لتنفيذ واستدامة الإطار المذكور أعلاه، حيث إن هذا التغيير يتطلب موارد كثيرة ويستغرق وقت طويل وجهد على مستوى المصرف، بحيث يتعين عليها إجراء تقييم ذاتي شامل وتحديد أولويات الخطوات التي يجب تنفيذها وإنشاء خارطة طريق وتحديد الأهداف ووضع خطة للتنفيذ².

¹ IFC, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA, pp, 42-43.

² IFC, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA, p, 44.

شكل (2-29): خطوات تنفيذ استراتيجية مصرفية إسلامية لتعزيز تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

IFC, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA

هذه الخطوات تنطلق أولاً من أحداث تقييم ذاتي شامل للمصرف الإسلامي هذا التقييم يهدف إلى تحديد نقاط قوة وضعف المصرف في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث يتم تعزيز نقاط القوة ومعالجة نقاط الضعف والعمل على تحسينها، بعد التقييم الشامل للمصرف تأتي مرحلة تحديد أولويات الخطوات التي يجب تنفيذها بإعداد خارطة طريق واضحة ومفصلة بشكل دقيق، والتي ترتبط بالمرحلة السابقة فقد تكون الخطوة الأولى في تحسين أوجه قصور المصرف كما ذكرنا سابقاً من خلال أحداث تغييرات في الاستراتيجية التشغيلية للمصرف، ثم تحديد أهداف تكون قصيرة المدى والتي تكون جزء من الرؤية، وأخيراً وضع خطة لتنفيذ الاستراتيجية، وهي خطط مجزأة على فترات ومراحل.

ومن أجل تصميم استراتيجية مصرفية إسلامية ملموسة ومركزة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجب معالجة فجوات المعلومات التالية¹:

¹ IFC, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA, p, 46.

- 1- تحديد المنتجات المصرفية الإسلامية التي تتطلبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما في ذلك منتجات الأصول والخصوم بالإضافة إلى منتجات وخدمات بنكية أخرى؛
- 2 - تحديد المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسات المصرفية الإسلامية وقياسها مقابل طلب السوق؛
- 3- تصنيف وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلد، بحيث توجد ثلاث وضعيات:
 - أ- مؤسسات صغيرة ومتوسطة لا تقتصر من مؤسسات مالية رسمية بسبب عدم توفر الخدمات المصرفية الإسلامية (Un-served SMEs)؛
 - ب- مؤسسات صغيرة ومتوسطة تستفيد من المنتجات المصرفية الإسلامية لكن على نطاق محدود بسبب النطاق الضيق لعروض المنتجات الإسلامية (Underserved SMEs)؛
 - ت- مؤسسات صغيرة ومتوسطة لديها خبرة كافية في التمويل الإسلامي (Well Served)؛

فهذا التصنيف من شأنه أن يساعد في تحديد فجوة التمويل والتمويل المتاح لتقدير إمكانات السوق؛
- 4- تحليل القروض المتعثرة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لفهم تجربة المصارف في التعامل مع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- 5- إجراء مقارنة معيارية لجانب العرض لمراجعة القدرات الحالية للبنوك لتقديم منتجات إسلامية لعملاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاعي الأصول والخصوم؛
- 6- القيام بإجراء مقارنة معيارية لجانب الطلب لتحديد الاحتياجات المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومدى تلبية هذه الاحتياجات؛
- 7- مراجعة الأطر التنظيمية والبيئة المصرفية الشاملة والتي من شأنها أن تمكن من تنفيذ الصيرفة الشرعية.

فوجود هذه المعلومات مهم جداً لفهم قطاع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث لا يزال هناك افتقار إلى البيانات الكمية والحديثة (أحياناً منعدمة) والمراقبة باستمرار عن حجم هذا

قطاع وحجم فجوات التمويل، والبيانات اللازمة لتقييم احتياجات القطاع، تقييم التقدم وبالتالي تقييم فعالية السياسات والبرامج الحكومية، ما يمثل عقبة أمام فهم أفضل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووضع السياسات المناسبة¹

المطلب الثالث: آليات التفعيل على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

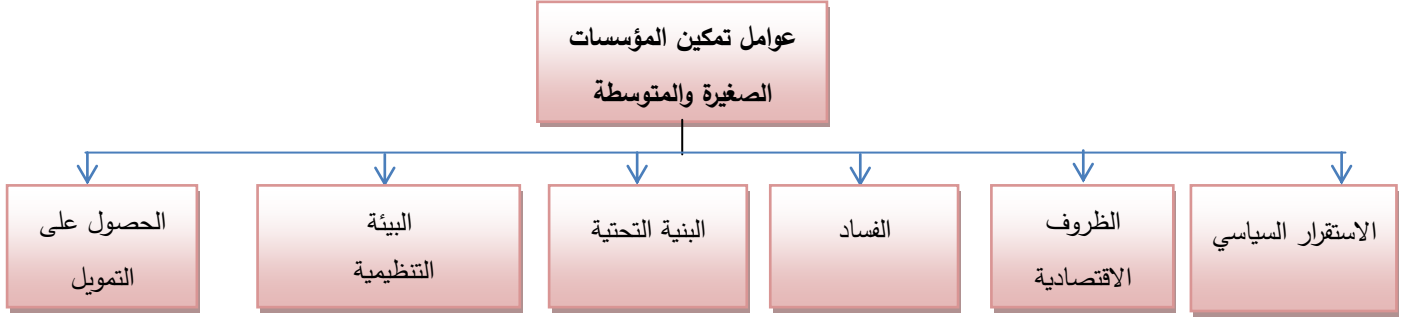
هناك آليات تكون على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير عوامل وبيئة مساعدة لنموها وتطورها من جهة، ومن جهة أخرى، من خلال العمل على تحسين أدائها وعلاقتها مع المصارف الإسلامية، ونقصد بالعلاقة هنا من خلال العمل على الحد من إشكالية عدم تماثل المعلومات التي تميز العلاقة بين المصارف الإسلامية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تمثل أكبر عائق لتطبيق أساليب التمويل التشاركية (المضاربة المشتركة على وجه التحديد).

أولاً: توفير بيئة داعمة لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من حيث تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هناك عوامل تمكينية داعمة قامت مؤسسة التمويل الدولية بتصنيفها إلى 6 عوامل، فلا بد أن يكون تفعيل المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتوازي مع توفير عوامل داعمة تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من العمل والنمو، فلا يمكن أن يتم التركيز في سد الثغرات الموجودة بالمصارف الإسلامية فقط دون العمل على توفير مناخ ملائم وسليم يشجع انشاء وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فعلى أساس ان علاقة المصرف الإسلامي بالطرف الممول علاقة تشاركية قائمة على تقاسم أخطار المشروع فلا بد أن يكون كلا الطرفين في ظروف عمل مواتية، هذه العوامل موضحة في الشكل التالي:

¹ Inutu Lukonga, Samir Ben Naceur, Gregory Hadjian, Abdullah Al-Hassan, Access to Finance for Small and Medium Sized Enterprise in the MENAP and CCA Regions, Regional Economic Outlook Middle East and Central Asia, www.imf.org

شكل (2-30): عوامل التمكين الرئيسية لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على

IFC, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA, p, 13.

العوامل المذكورة أعلاه هي العوامل التي ينبغي على الدول أن تقوم بتحسينها وتطويرها حتى تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التطور والنمو، فمع وجود استقرار سياسي وظروف اقتصادية مواتية وانخفاض نسبة الفساد مع وجود بنية تحتية سليمة وقوية، بيئة تنظيمية وإمكانية الحصول على التمويل ستمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من العمل في ظروف مواتية، وعليه ينخفض معدل الخطر المصاحب عند تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما سيثجع المصارف الإسلامية أكثر للتعامل معها.

ثانيا: العمل على حل إشكالية عدم تماثل المعلومات بين المصارف الإسلامية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر إشكالية عدم تماثل المعلومات إحدى التحديات الرئيسية لتمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة ما تعلق بالعقود القائمة على تقاسم الأرباح والخسائر ويمكن حل هذه الإشكالية من خلال الآليات التالية:

1- عمل الحكومة كشريك استراتيجي للمصارف الإسلامية من خلال توفير قاعدة بيانات خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى تتمكن من القدرة على دراسة جدوى مشاريعها، هذه البيانات عندما تكون موثوقة المصدر سوف تساعد المصارف الإسلامية من تخفيض تكاليفها التشغيلية والتقليل من فترة الرد على طلبات التمويل؛

2- على الحكومة العمل مع الأوساط الأكاديمية لإنشاء درجات ائتمانية مبتكرة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند تقييم جدوى مشاريعها، ويجب أن يسمح التصنيف الائتماني للمصارف بتقييم مخاطر الأعمال بسرعة، ما يسمح للمصارف الإسلامية بتزويد المنتجات التمويلية ببيروقراطية أقل، دون اهمال للمعايير الاحترازية¹؛

3- تطوير سوق مالي متعدد المستويات، من خلال فرض شروط تأخذ بعين الاعتبار خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل الحد الأدنى لرأس المال المطلوب هذا ما يعطي فرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للإدراج في السوق المالي، وكنيجة لذلك تصبح المؤسسات الصغيرة أكثر شفافية وأكثر احترافية في عملها، مع محاولة إنشاء سوق مالي إسلامي خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة²؛

4- القيام بإنشاء مراكز تدريب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على سبيل المثال التدريب على حفظ السجلات وكيفية اعداد طلبات التمويل والتدريب على كيفية التعامل مع البنوك³؛

5- تعزيز توافر المعلومات الائتمانية من خلال تحسين محاسبة الشركات ودعم تبادل المعلومات بين الأطراف، وعلى الحكومات العمل على توفير الأدوات التي يمكن أن تساعد المصارف الإسلامية في اثبات التعدي والتقصير في حالة المضاربة لكي يتحمل الخسائر التي تسببت فيها المؤسسة، من خلال وضع قوانين صارمة لذلك⁴؛

¹ Aulia Nurul Huda, the Development of Islamic Financing Scheme for SMEs in a Developing Country the Indonesian Case, Elsevier, 2012, pp, 185-186.

² Bensalem Saadia, Hakim Bouherb, Analysis on Islamic Banking Financing Difficulties for SMEs Using Musharakah and Mudaraba Financing Instruments, Al-Bashaer Economic Journal, Volume 7, N°01, April 2021, p, 15.

³ Stevenson Lois, Reducing Information Asymmetries and Improving Transparency Growing SMEs, Tackling Financing Obstacles in the MENA region, MENA-OECD Working Group on SME Policy, Entrepreneurship and Human Capital Development, Casablanca, 2011, p, 13.

⁴ Bensalem Saadia, Bouherb Hakim, op. cit, p, 16.

6- إنشاء مؤسسات استثمارية إسلامية متخصصة في أسلوب المصارف والمشاركة تتعامل فقط مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يمنحها الخبرة اللازمة، خاصة فيما يتعلق بمتطلبات وشروط السوق ودراسة الجدوى للمشروع، وسهولة الوصول للمعلومات اللازمة¹

المطلب الرابع: آليات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الكلي

لا تستطيع المصارف الإسلامية أن تلعب دورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدون أن تكون هناك بيئة تمكينية داعمة لنشاطها، وهذا دور الحكومات والدول من خلال توفير كافة الظروف الاقتصادية، السياسية، القانونية والتنظيمية مع وجود بنية تحتية متينة لتسهيل وتأطير العمل المصرفي الإسلامي، وتكون داعمة لتحسينها وتطويرها، وإلا فسيكون تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدود في غياب هذه العوامل الداعمة.

أولاً: توفير بيئة تمكينية داعمة للعمل المصرفي الإسلامي: يقصد بالبيئة التمكينية الداعمة توفير محيط عمل ملائم لخصوصية المصارف الإسلامية، التي تختلف عن نظيرتها التقليدية، ويتم ذلك من خلال:

1- **تكييف اللوائح المالية :** التي تأخذ بعين الاعتبار السمات المميزة للتمويل الإسلامي، ولا تضع المصارف الإسلامية في موضع غير موافق، بحيث ينبغي تكييف متطلبات رأس المال للمصارف مراعاتاً لنموذج تقاسم المخاطر والأرباح للتمويل الإسلامي، والذي يسمح بتحمل بعض الخسائر من قبل المستثمرين ويقلل من أوزان المخاطر المطبقة على التمويل الشبيه بالأسهم².

العديد من السلطات التنظيمية في عدد من الدول قامت بإصلاحات وعدلت في القوانين المصرفية الحالية لتشمل لوائح محددة للعمل المصرفي الإسلامي، ومع ذلك فإن معظم البلدان مثل مصر، تونس المغرب، لبنان والعراق لا تزال تعمل على تطوير قوانين منفصلة بشأن الصيرفة

¹ Op. Cit, p, 16.

² Christine Lagarde, Unlocking the Promise of Islamic Finance, Speech by Christine Lagarde Managing Director, International Monetary Fund at the Islamic Finance Conference, Kuwait City, Kuwait, November 11, 2015, available at: www.imf.org

الإسلامية، كما هو موضح في الجدول التالي، فالقطاع البنكي التقليدي تمكنت العديد من الدول من تطويره بشكل جيد وهذا يرجع إلى أقدميته في الساحة المالية مقارنة بالمصارف الإسلامية:

جدول (2-25): نظرة عامة على اللوائح التنظيمية والمبادرات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية في مجموعة من الدول

البلد	الوضعية		المبادرات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية
	القطاع البنكي	الصيرفة الإسلامية	
مصر	محدد بشكل جيد	النشأة	لم تتخذ الحكومة أي مبادرة مؤخرًا للترويج للصيرفة الإسلامية
باكستان	محدد بشكل جيد	محدد بشكل جيد	- خطة التنمية الاستراتيجية الخماسية؛ اصدار صكوك سيادية وتحفيز التوسع المصرفي؛ اصدار كتيبات للتمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ اصدار التعليمات والأنظمة الاحترازية.
السعودية	محدد بشكل جيد	مرحلة انتقالية	- تطوير التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ اصدار صكوك لتعزيز سوق راس المال؛ هيئة مستقلة لتعزيز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ مبادرات مؤسسة التمويل الدولية والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص
الأردن	محدد بشكل جيد	النشأة	- تراخيص لمصارف إسلامية جديدة؛ برنامج ضمان القروض المتوافق مع الشريعة الإسلامية والذي أطلقته المؤسسة الأردنية لضمان القروض (JLGC)؛ تساهم المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع (JEDCO) في رفع التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
المغرب	مرحلة انتقالية	النشأة	- مشروع مقترح لنظام الصيرفة والتأمين الإسلاميين؛ انشاء منصة استثمار إسلامية متكاملة بقيمة 1 مليار دولار؛ اصدار صكوك عام 2013.
تونس	مرحلة انتقالية	النشأة	- نظام ضريبي مناسب؛ مقترح للسماح للمصارف التقليدية بتشغيل النوافذ الإسلامية؛ التوسع في المنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية وزيادة المنافسة.

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على

IFC, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA, p, 27.

فالعديد من الدول اتخذت تدابير لتكييف القوانين مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية بحيث توجد ثلاث نماذج، نموذج إسلامي بالكامل، ونموذج مزدوج بوجود قوانين خاصة بالبنوك التقليدية وقوانين أخرى منفصلة خاصة بالمصارف الإسلامية، ونموذج آخر يتم فيه تحديد فقرات خاصة

بالعمل المصرفي الإسلامي ضمن القانون المنظم لنشاط البنوك التقليدية، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول (2-26): نماذج القوانين المنظمة للمصارف الإسلامية

النموذج	طبيعة العلاقة مع البنك المركزي	البلدان المطبقة للنموذج
نموذج مصرفي إسلامي بالكامل	تخضع فيه المصارف الإسلامية لرقابة البنك المركزي الإسلامي	إيران، السودان، باكستان
وجود قانون خاص بالمصارف الإسلامية	تخضع فيه المصارف الإسلامية لرقابة البنك المركزي التقليدي	ماليزيا، تركيا، الامارات، اليمن الكويت، لبنان، سوريا
عدم وجود قانون خاص بالمصارف الإسلامية	تخضع فيه المصارف الإسلامية لرقابة البنك المركزي التقليدي بوجود تراخيص لعمل المصارف الإسلامية، أو وجود بنود ضمن القانون المصرفي الموحد	بريطانيا، سويسرا، البحرين السعودية، مصر، الأردن، المغرب، قطر

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على

مدور عبد حميد، سبل تفعيل التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية دراسة عينة من المصارف الإسلامية أطروحة دكتوراه علوم اقتصادية، تخصص صيرفة إسلامية، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة البليدة 2، 2020-2021، ص ص، 51-52.

2- موائمة المعاملة الضريبية لمنتجات التمويل الإسلامي: وذلك بجعل المعاملة متساوية مع البنوك التقليدية، فضريبة الدخل عادة ما تدرج أرباح الفائدة على أدوات الدين كتكاليف قابلة للخصم، هذا التحيز للديون يضع التمويل الإسلامي في وضع تنافسي غير مواتي ويشبط التمويل القائم على تقاسم المخاطر فيمكن للبلدان معالجة هذا الاشكال في ظل أنظمتها الضريبية الحالية ومعالجتها¹؛

فعلى سبيل المثال ما قامت به المملكة المتحدة البريطانية من تكييف قوانينها الضريبية مع خصوصية المعاملات المالية الإسلامية، بحيث تتم معاملة عوائد كل من صيغ المربحة والإجارة بنفس ما تعامل به الفوائد على الإقراض من الناحية الجبائية وتعميم إلغاء الازدواج الضريبي عليها، ودولة لوكسمبورغ التي قامت بإصدار تعليمات ضريبية خاصة بالتمويل عن طريق المربحة

¹ Christine Lagarde, Unlocking the Promise of Islamic Finance, Speech by Christine Lagarde Managing Director, International Monetary Fund at the Islamic Finance Conference, Op. cit.

والاجارة والصكوك، وذلك بإلغاء الازدواج الضريبي ومنحتها معاملة موازية لأدوات التمويل التقليدية في معدلات الضريبية والرسم على القيمة المضافة¹؛

3- الحاجة إلى المزيد من الاتساق في تطبيق التنظيم والرقابة على المصارف الإسلامية والحوكمة: من خلال وضع معايير إسلامية مثل معايير مجلس الخدمات المالية الإسلامية وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية التي تعتبر كقواعد يتم اتباعها.

ثانيا: تطوير الصناعة والأسواق: وذلك من خلال:

1- تشجيع المزيد من التحسينات في الخدمات المصرفية الإسلامية لتعزيز تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: كتعزيز المعلومات حول الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما في ذلك توافر الضمانات، تدريب الموظفين المؤهلين تأهيلا جيدا والذين يمكنهم المساعدة في تلبية الطلب الكبير على منتجات التمويل الإسلامي، وحاجة المصارف الإسلامية إلى تعزيز قدرتها على إدارة المخاطر لإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذه المبادرات لا بد من تعزيزها بالشراكة والتعاون مع الأطر الفاعلة الأخرى، بشراكة بنوك التنمية مع المصارف الإسلامية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبناء القدرات ومع الحكومات التي تعزز التنشيط المالي ومحو الأمية؛

2- تطوير الأسواق المالية الإسلامية : من خلال إصدار الصكوك الإسلامية، فعلى مدى العقد الماضي شهد اجمالي الصكوك القائمة زيادة قدرها 10 أضعاف إلى حوالي 300 مليار دولار مركزة في دول الخليج وماليزيا فعلى صانعي السياسات مساعدة هذا السوق على الوصول إلى إمكاناته الكاملة من خلال دعمه بأطر قانونية وتنظيمية قوية والذي من شأنه معالجة حالة عدم اليقين بشأن حقوق المستثمرين؛

3- تطوير السوق ما بين البنوك : بأدوات متوافقة مع الشريعة الإسلامية لمساعدة المصارف الإسلامية على إدارة احتياجات السيولة بشكل أكثر فعالية، حتى لا تكون المصارف الإسلامية

¹ أحمد شودار، الصناعة المالية الإسلامية في الجزائر بين التجارب الدولية والمعوقات القانونية المحلية دراسة استقصائية لواقع وتطورات الصناعة المالية الإسلامية في العالم، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، العدد، 15 2015، ص ص، 303 - 317.

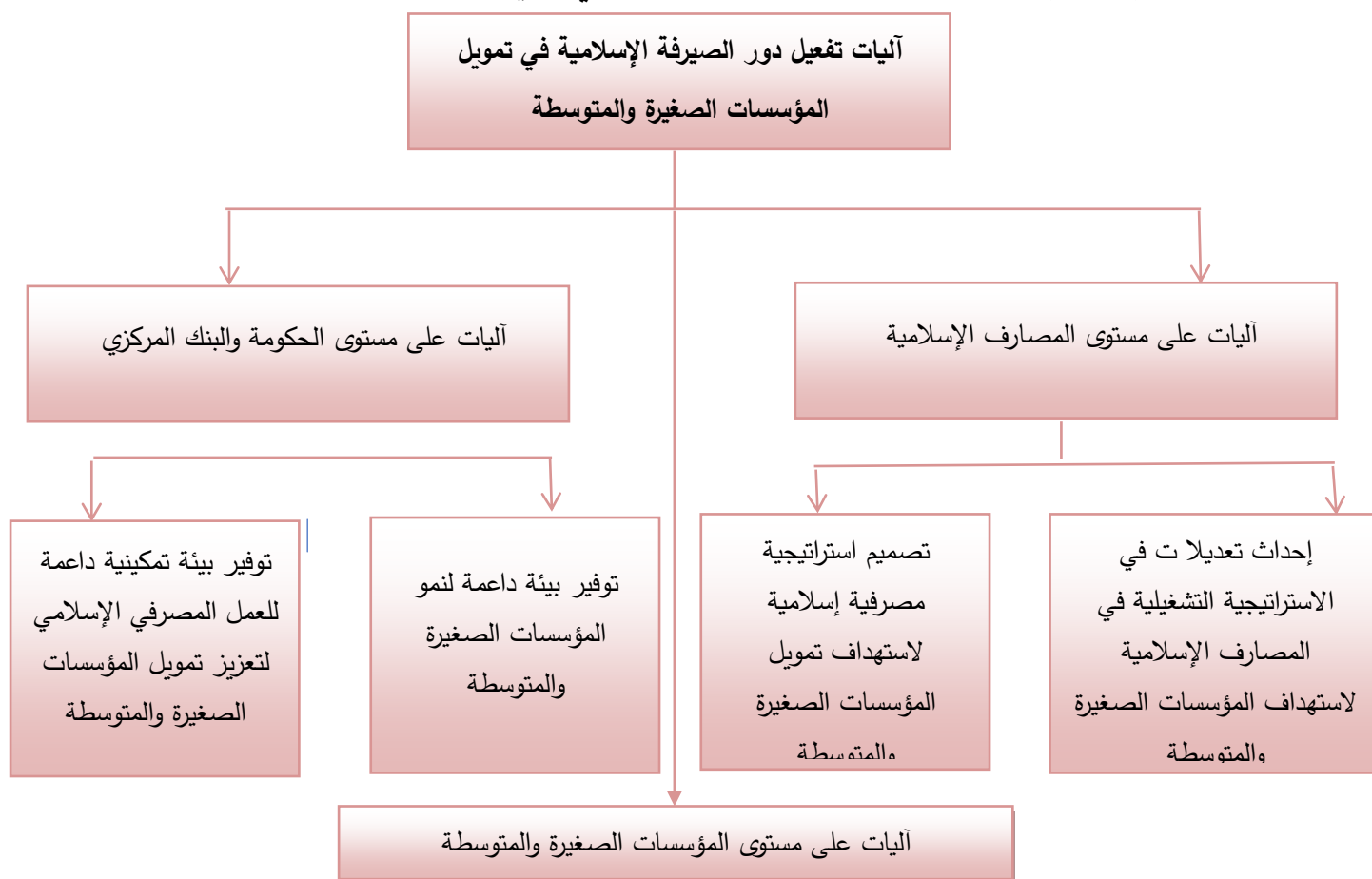
مجبرة على الاحتفاظ بمخزون السيولة الفائض، كما أنه يحد من أداء البنوك المركزية لسياساتها النقدية، لا سيما البلدان ذات الأنظمة المصرفية الإسلامية الكبيرة.

رابعاً: **ضمان الاستقرار المالي:** من خلال تعزيز التنظيم والرقابة لضمان الاستقرار المالي بتكييف متطلبات بازل الرأسمالية، والسيولة التي يتم تكييفها مع مميزات التمويل الإسلامي أمراً أساسياً، قد لا يكون هذا التحول سهلاً أمام المصارف الإسلامية خاصة فيما يتعلق بالسيولة، لكنه فرصة لتطوير أدوات وأسواق جديدة ويتعين استكمالها لضمان مرونة الأنظمة المصرفية الوطنية¹؛

عند تطبيق كافة الآليات سابقة الذكر سواء على مستوى المصارف الإسلامية أو على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلى المستوى الكلي، سوف تجد المصارف الإسلامية نفسها في بيئة مشجعة للعمل مع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسط، بالتالي سوف تتمكن من الحصول على التمويل المطلوب للإنشاء والنمو.

¹ Christine Lagarde, Unlocking the Promise of Islamic Finance, Speech by Christine Lagarde Managing Director, International Monetary Fund at the Islamic Finance Conference, op. cit.

شكل (2-31): آليات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: من اعداد الطالبة بناء على المعلومات السابقة

خاتمة الفصل

تطرقنا في هذا الفصل لفعالية المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال التطرق إلى مختلف الخدمات المالية الإسلامية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخصائصها التي توفر عدة مزايا وإمكانية مساهمتها بشكل كبير في الحد من فجوة التمويل، لكن بالرغم من المزايا التي توفرها أساليب التمويل الممنوحة من طرف المصارف الإسلامية ووجود طلب على هذا النوع من التمويل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه هناك نسبة كبيرة من الطلب غير ملبي، أي وجود فجوة تمويل إسلامي، وذلك لعدة أسباب تتعلق بالمصارف الإسلامية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسباب تتعلق بالجانب الكلي، كما تطرقنا أيضا في هذا الفصل إلى للآليات التي يمكن أن تعمل على تفعيل قدرات الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تعمل على الحد من فجوة التمويل الإسلامي.

الفصل الثالث: منظومة تمويل

المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة في الجزائر

وفجوتها التمويلية

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

تمهيد الفصل الثالث:

حظيت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر منذ بداية الألفية وبالأخص في السنوات الأخيرة باهتمام كبير من طرف السلطات الجزائرية، بحيث يعول عليها لتحقيق التنويع الاقتصادي، والوصول إلى نسيج اقتصادي متكامل ومتعدد المداخل وليس فقط اقتصاد ريعي يعتمد على عوائد المحروقات، فمن خلال هذا الفصل سوف نتطرق إلى واقع منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفجوتها التمويلية من خلال:

المبحث 1: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث 2: اليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث 3: فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

مرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة مراحل في إطار تحقيق التنمية في الجزائر باعتبارها العصب الرئيسي في تطور أي اقتصاد، لمساهمتها في إنشاء مناصب العمل وتحقيق القيمة المضافة وميدان لتجسيد المشاريع وتطوير الأفكار والابتكار في شتى المجالات، ما يسمح بتحقيق الاكتفاء الذاتي والتخلي عن اقتصاد الريع الذي يكون مرتبط بتقلبات الأسعار في الأسواق الدولية، فمن خلال سعي الجزائر الى تحقيق التنمية الاقتصادية منذ الاستقلال اعطت أهمية كبيرة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبدأ الاهتمام الفعلي بهذا القطاع في الجزائر بداية التسعينات وهي مرحلة أين قررت الجزائر التخلي عن الاقتصاد المسير والتوجه لاقتصاد السوق بعد انهيار أسعار المحروقات نهاية الثمانينات بحيث تم اصدار عدة قوانين، منها قانون النقد والقرض 1990، استحدثت وزارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1992 وانشاء عدة هيئات داعمة لتطوير هذا القطاع، وأهم مرحلة هي بداية الألفية سنة 2001 اين صدر أول قانون خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي عوض بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2017.

المطلب الأول: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

شهدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطور ملحوظ في السنوات الأخيرة وارتفاع عددها من سنة لأخرى، خاصة بعد صدور القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2017، ومنحها مكانة هامة ضمن البرامج التنموية.

أولا: الاطار القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يعتبر القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر سنة 2017 الاطار القانوني المنظم لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والذي جاء بعد القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر سنة 2001 والذي كان له دور كبير في ترقية هذا القطاع وانشاء المزيد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تلك الفترة والذي أعطى تعريف خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

يهدف هذا القانون إلى التعريف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد تدابير الدعم والاليات المخصصة لها بحيث عرفها كما يلي¹ "تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية، بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/ أو الخدمات تشغل من واحد إلى 250 شخصا، لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعة ملايين دينار جزائري، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار دينار جزائري، تستوفي معيار الاستقلالية أي كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25٪ فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى، لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول التالي يوضح تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحيث تم اعتماد معيار العمالة ورقم الأعمال في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في الجزائر:

جدول (3-1): التعريف الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مؤسسة متوسطة	مؤسسة صغيرة	مؤسسة صغيرة جدا	عدد العمال
من 50 إلى 250	من 10 إلى 49	من 1 إلى 9	رقم الأعمال السنوي أو مجموع حصيلتها السنوية
ما بين 400 مليون دج إلى 4 ملايين دج	لا يتجاوز 400 مليون دج	أقل من 40 مليون دج	
ما بين 200 مليون دج إلى مليار دج	لا يتجاوز 200 مليون دج	لا يتجاوز 20 مليون دج	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

الجريدة الرسمية، قانون رقم 02-17 المؤرخ في 10 يناير 2017، العدد 02، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ص، 6.

إذا صنفتم مؤسسة في فئة معينة وفق عدد عمالها، وفي فئة أخرى طبقا لرقم أعمالها أو مجموع حصيلتها، تعطى الأولوية لمعيار رقم الأعمال أو مجموع حصيلتها لتصنيفها، تعريف

¹ الجريدة الرسمية، قانون رقم 02-17 المؤرخ في 10 يناير 2017، العدد 02، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ص ص، 5 - 6.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنصوص عليه في هذا القانون يسمح بمنح كل أشكال الدعم والمساعدة المنصوص عليها، ولجمع البيانات ومعالجة الإحصائيات¹.

ثانيا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

عرف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطور كبير في السنوات الأخيرة ليصل إلى أكثر من مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة، والجدول التالي يبين تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسط من سنة 2010 إلى نهاية 2021.

جدول (3-2): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر(2010-2021)

(2021)

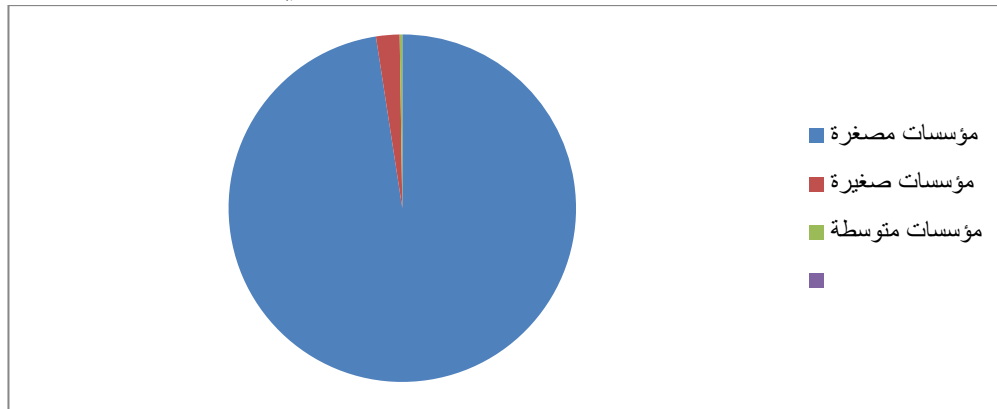
2015	2014	2013	2012	2011	2010	
896279 %99,94	820194 %99,93	747387 %99,92	686825 %99,91	658737 %99,91	618515 %99,91	المؤسسات الخاصة
532 %0,05	544 %0,06	547 %0,073	561 %0,08	572 %0,08	557 %0,09	المؤسسات العامة
896811	820738	747934	687386	659309	619072	المجموع
2021	2020	2019	2018	2017	2016	
1266995 %99,98	1209252 %99,98	1193096 %99,97	1141602 %99,97	1074236 %99,97	1022231 %99,96	المؤسسات الخاصة
225 %0,02	239 %0,02	243 %0,02	261 %0,02	267 %0,02	390 %0,03	المؤسسات العامة
1267220	1209491	1193339	1141863	1074503	1022621	المجموع

Source : Bulletin d'informations statistiques, ministère des industries et des mines
www.mdipi.gov.dz

¹ نفس المرجع، ص، 6.

عرف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ارتفاع كبير من 619072 سنة 2010 إلى 1267220 سنة 2021، وهذه الزيادة راجعة إلى سياسة وهياكل الدعم التي اتخذتها الجزائر لتطوير هذا القطاع، وتوجهها أكثر نحو اقتصاد السوق، لكن، بلغت نسبة المؤسسات المصغرة (أقل من 9 عمال) 97,57٪ سنة 2021، بينما المؤسسة الصغيرة قدرت نسبتها ب 2,19٪ أما المؤسسات المتوسطة فقد قدرت نسبتها ب 0,24٪ فأغلب مؤسسات هذا القطاع عبارة عن مؤسسات مصغرة تشغل أقل من 9 عمال وأغلبها تنشط في مجال الحرف، وفي مجال الخدمات وبالأخص النقل والبناء والأشغال العمومية، بينما 8,58٪ فقط تنشط في المجال الصناعي¹.

شكل (3-1): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لسنة 2021



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على المعطيات السابقة

كما أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية انخفض عددها من 261 مؤسسة سنة 2018 إلى 243 مؤسسة سنة 2019 أي بمعدل 6,89٪ ، وهذا راجع إلى إعادة هيكلة مجموعة من محافظة القطاع العمومي في المجال الصناعي².

¹ Bulletin de veilles statistiques, ministère des industries et des mines, n° 39, Novembre 2021, p, 11 www.mdipi.gov.dz.

² Op. cit, p, 10.

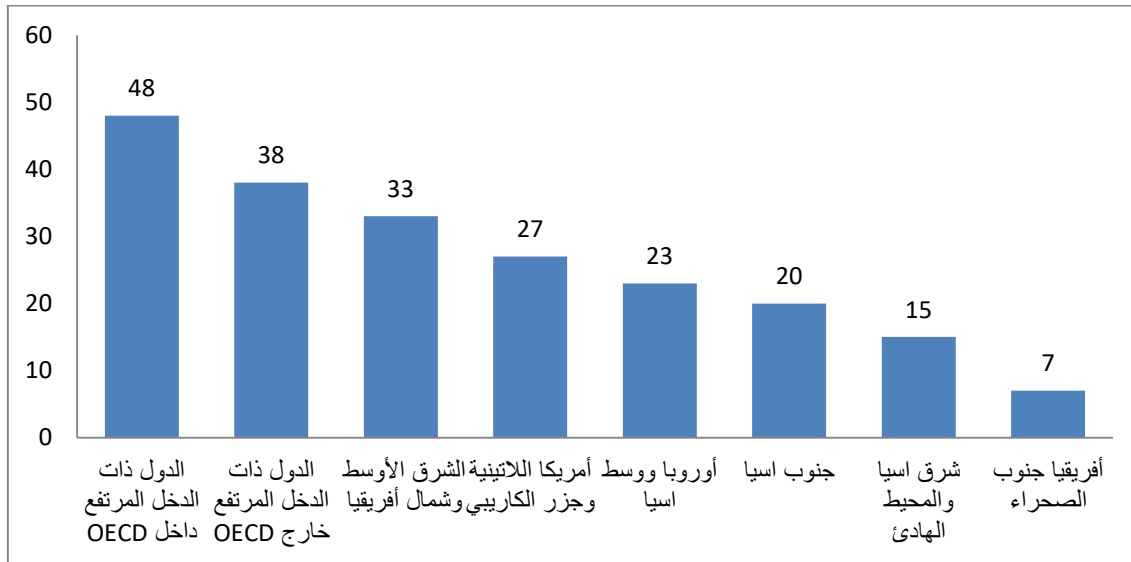
أما من حيث كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فحسب الديوان الوطني للإحصاء (ONS) بلغ عدد سكان الجزائر سنة 2021 ما عدده 44,7 مليون نسمة والمتوسط الوطني لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو 28 مؤسسة لكل 1000 مواطن¹، وهذا العدد أقل من متوسط كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العالم والذي يقدر ب 32,18 مؤسسة صغيرة ومتوسطة لكل 1000 مواطن، بحيث تحتل الولايات المتحدة الأمريكية المرتبة الأولى ب 89,31 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، ثم تليها جمهورية التشيك ب 89,31، ثم ليختنشتاين (Liechtenstein) ب 80,69، آيسلاندا 79,20 والبرتغال ب 78,70 مؤسسة صغيرة ومتوسطة لكل 1000 مواطن²، كما تهدف السلطات العمومية في الجزائر إلى رفع نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكل 1.000 مواطن لتقارب النسبة المسجلة في بلدان يعتبر فيها نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متطورا، فهي تسعى لأن تبلغ 40 مؤسسة لكل 1.000 مواطن بحلول 2030 وهو ما يتطلب إنشاء 2 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة بحلول ذات السنة، وهذا ما يسمح بإنشاء ما لا يقل عن 2 مليون وظيفة³، والشكل التالي يبين كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب كل منطقة حسب دراسة لمؤسسة التمويل الدولية:

¹ Bulletin d'informations statistiques de l'entreprise, N°39, Novembre 2021 ministère des industries et des mines, p, 12.

² Erick Gonzales, Martin Hommes, Melina Laura Mirmulstein, MSMEs Country Indicators of Micro Small and Medium Enterprises, International Finance Corporation (IFC), December, 2014, p, 11.

³ مجلة وزارة الصناعة والمناجم، ديسمبر 2017، ص، 23.

شكل (2-3): كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب كل منطقة



Source: Erick Gonzales, Martin Hommes, Melina Laura Mirmulstein, MSMEs Country Indicators of Micro Small and Medium Enterprises, International Finance Corporation (IFC), December, 2014, p, 13.

المطلب الثاني: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة ودعم الصادرات

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور كبير في المساهمة في تحقيق القيمة المضافة ودعم الصادرات، خاصة في مجال خارج قطاع المحروقات

أولاً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة ودعم الصادرات

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة كبيرة جداً في تحقيق القيمة المضافة في الاقتصاد الوطني، وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة فعلى مدار عشر سنوات الأخيرة من سنة 2010 إلى غاية 2019، لم تنزل نسبة مساهمتها في القيمة المضافة عن 80٪.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية التي تساهم بنسبة قليلة لا تتجاوز 15٪، يمكن تفسير هذه الأرقام بأنها مرتبطة بالقيمة المضافة المحققة خارج قطاع المحروقات، وأغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تنشط خارج هذا القطاع عكس المؤسسات العمومية، كما أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية قليلة جدا مقارنة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، كما يوضحه الجدول التالي:

جدول (3-3) : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة خارج القطاع المحروقات (2013 - 2018)
الوحدة: مليون دج

2015		2014		2013		2012		2011		2010		
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
14.22٪	1313,36	9.13٪	1187,93	11.7٪	893,24	11.2٪	793,38	15.23٪	923,34	15.02٪	53,827	نصيب القطاع العمومي
85.78٪	7924.51	86.1٪	7338.65	88.29٪	6741.19	87.99٪	5813	84.77٪	5,137	84.9٪	4681,6	نصيب القطاع الخاص
100	9237,87	100	8526,58	100	7634,43	100	6606,38	100	928,477	100	4735,427	المجموع
2018		2017		2016								
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
12.51٪	1362,21	12.77٪	1291,14	14.23٪	1414,65							نصيب القطاع العمومي
87.49٪	9524,41	87.22٪	8815,62	85.77٪	8529,27							نصيب القطاع الخاص
100	10886,62	100	10106,8	100	9943,92							المجموع

Source : Bulletin d'informations statistiques, ministère des industries et des mines

www.mdipi.gov.dz

ثانيا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات

حسب الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا تساهم بالشكل المطلوب في دعم الصادرات، لأنها تعتبر مجال التصدير مجال محفوف بالمخاطر، ويرجع هذا التردد إلى أن عملية التصدير تتطلب تجنيد الموارد اللوجستية والإدارية

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

(النقل والإجراءات العملية من أجل تحصيل العائدات والإجراءات الجمركية)، بالإضافة إلى انشغالات عدم الدفع والمتابعة القضائية ونقص المعلومات¹، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

جدول (3-4): تطور حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات (2010 - 2019)

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	الوحدة: مليار دولار
41,93	46,19	46,05	46,72	51,70	58,33	55,03	46,80	46,45	40,47	الواردات
35,82	41,16	37,19	28,88	34,66	62,95	64,97	73,98	73,39	57,05	الصادرات
1,31	2,83	1	1,77	2,14	2,56	2,54	2,18	2,15	1,62	الصادرات خارج قطاع المحروقات
%6,90	%6,87	%5,25	%6,16	%6,18	%4,08	%3,91	%2,96	%2,93	%2,86	%الصادرات خارج قطاع المحروقات

Source : Bulletin d'informations statistiques, ministère des industries et des mines

www.mdipi.gov.dz

من خلال الأرقام الواردة في الجدول السابق نلاحظ أن الميزان التجاري قد حقق عجز في أغلب الأوقات، وهذا راجع إلى ارتفاع حجم الواردات مقارنة بالصادرات، كما أن قطاع المحروقات هو المكون الرئيسي لقيمة الصادرات فهو يمثل أكثر من 95٪ من حجم الصادرات، وبطبيعة الحال هي ممثلة في مؤسسات القطاع الحكومي، أما الصادرات خارج قطاع المحروقات فهي تمثل نسبة ضئيلة جدا لم تتجاوز 6٪ طوال فترة 2010 - 2019، هذا ما يبين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا تساهم بالشكل المطلوب في دعم الصادرات ويبقى مجال عملها محصور في السوق المحلي، وهذا راجع إلى أن أغلب مكونات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبارة عن مؤسسات مصغرة أغلبها ينشط في مجال الحرف الذي يستهدف بنسبة كبيرة السوق المحلي.

المطلب الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل

ارتفع عدد مناصب العمل المستحدثة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 1.625.686 منصب سنة 2010 إلى 3.083.503 منصب سنة 2021 أي بزيادة تفوق 89٪.

¹ تقرير منشور في الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، 11 أفريل 2016، www.algex.dz تاريخ الاطلاع: 2020/12/02.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

كما تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بأكثر من 97٪ من المناصب المستحدثة، بينما تبقى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية ضعيفة لا تتجاوز 2٪، وهذا راجع إلى ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بالمقارنة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، فهذه الأخيرة لا تتجاوز في أغلب الأوقات 1٪، الجدول التالي يوضح تطور مناصب العمل المستحدثة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة 2010 إلى غاية سنة 2021.

جدول (3-5): مناصب العمل المستحدثة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2021 - 2010)

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية	48656 %2,99	48086 %2,79	47375 %2,79	48256 %97,59	47085 %2,26	43727 %1,84
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	1577030 %97,01	1676111 %97,21	1800742 %97,21	1953636 %97,59	2035219 %97,74	2327293 %98,16
المجموع الكلي لمناصب الشغل	1625686	1724197	1848117	2001892	2082304	2371020
السنوات	2016	2017	2018	2019	2020	2021
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية	29024 %1,14	23452 %0,88	22197 %0,81	21085 %0,73	21537 %0,74	20016 %0,65
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	2511674 %98,86	2632018 %99,12	2702067 %99,19	2864566 %99,27	2899232 %99,26	3063487 %99,35
المجموع الكلي لمناصب الشغل	2540698	2655470	2724264	2885651	2920769	3083503

Source : Bulletin d'informations statistiques, ministère des industries et des mines

www.mdipi.gov.dz

بالرغم من أهمية مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل والتي وصلت إلى أكثر من 2 مليون وظيفة، إلا أنها تبقى بعيدة عن المعدلات في دول أخرى حيث تفوق مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف من إجمالي التوظيف 48,3٪ في فرنسا، 60٪ في إيطاليا و 80٪ في تركيا¹، الجدول التالي يبين مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في

¹ مجلة وزارة الصناعة والمناجم، ديسمبر 2017، ص، 23.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

التوظيف إلى إجمالي التوظيف حسب المناطق (هذه الدراسة تمثل بيانات ل 115 بلد كما أن هذه البيانات تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة كذلك):

جدول (3-6): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف إلى إجمالي التوظيف حسب المناطق

المنطقة	إجمالي التوظيف	التوظيف في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
شرق اسيا والمحيط الهادئ	20 مليون	11 مليون 55٪
الدول ذات الدخل المرتفع خارج OECD	11 مليون	6 مليون 54,54٪
أمريكا اللاتينية والكاريبي	97 مليون	61 مليون 62,88٪
الدول ذات الدخل المرتفع داخل OECD	253 مليون	238 مليون 94,07٪
أوروبا ووسط اسيا	27 مليون	18 مليون 66,66٪
أفريقيا جنوب الصحراء	1,2 مليون	0,9 مليون 75٪
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	12 مليون	10 مليون 83,33٪
جنوب اسيا	10 مليون	8 مليون 80٪

Source: Erick Gonzales, Martin Hommes, Melina Laura Mirmulstein, MSMEs Country Indicators of Micro Small and Medium Enterprises, International Finance Corporation (IFC), December, 2014, p, 13

نلاحظ في الجدول السابق أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم بأكثر من نصف الوظائف المستحدثة وقد وصلت إلى 80٪ في منطقة جنوب اسيا.

المطلب الرابع: قطاع نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 98٪ من المؤسسات المتواجدة في الجزائر فهي تمثل الأغلبية الساحقة من مجموع المؤسسات التي يضمها الاقتصاد الوطني، و 69٪ منها يتمركز في شمال البلاد¹، كما أن أغلب هاته المؤسسات تنشط في قطاع الخدمات والمهن الحرة والحرف كما يبينه الجدول التالي لقطاع نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لثلاث سنوات الأخيرة:

¹ مجلة وزارة الصناعة والمناجم، ديسمبر 2017، ص، 23.

جدول (3-7): قطاع نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (2019-2021)

2021		2020		2019		قطاع النشاط
النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	
0,62%	7909	0,62%	7540	0,63%	7481	الفلاحة
0,25%	31991	0,26%	3090	0,26%	3066	المحروقات، الطاقة، المناجم والخدمات المتصلة
15,62%	197937	15,83%	191454	15,94%	190170	البناء والأشغال العمومية
8,58%	108762	8,65%	104598	8,69%	103693	الصناعة التحويلية
51,39%	651225	51,43%	622099	51,48%	614375	الخدمات والمهن الحرة
23,53%	298188	23,21%	280710	23,01%	274554	الحرف
-	-	-	-	0,001%	02	المناجم والمحاجر
100%	1267220	100%	1209491	100%	1.193.339	المجموع

Source : Bulletin d'informations statistiques de l'entreprise, www.mdipi.gov.dz

يحتل قطاع الخدمات بما فيها المهن الحرة المرتبة الأولى كما يبينه الجدول السابق، والذي بلغ في أغلب الحالات 51% من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في الجزائر، كما وجب الإشارة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية لا تنشط في مجال الخدمات والحرف والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل ما نسبته 98% من إجمالي المؤسسات المكونة للنسيج الاقتصادي الجزائري وهي تنشط في قطاع الخدمات ثم الحرف وفي المرتبة الثالثة البناء والأشغال العمومية، لذلك فإن النشاط الصناعي في الجزائر لم يصل بعد للتوقعات المطلوبة نظرا لكون القطاع الصناعي يمثل نسبة ضعيفة جدا من النسيج الاقتصادي الجزائري، نظرا لارتفاع معدل الخطر في هذه النشاطات وما يتطلبه من رؤوس أموال كبيرة، فنشاط الصناعة التحويلية لم يتجاوز 8% .

المبحث الثاني: آليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات عديدة في الانشاء والنمو والوصول إلى مصادر التمويل، لذا لا بد من أن تكون هناك هيئات وآليات تعتبر كدعامة لهاته المؤسسات لمساعدتها على التأسيس والبقاء في الساحة الاقتصادية وتحقيق دورها الاقتصادي والاجتماعي والجزائر كغيرها من الدول انتهجت اسلوب دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاقتناعها بأنه القطاع الذي يمكن أن يحقق النمو الاقتصادي وايضا لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشكل أكثر من 90٪ من القطاع الخاص.

في المادة 15 من القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حددت الأهداف من تدابير مساعدة ودعم ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتمثلة في¹:

- نشر وترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري، القانوني، الاقتصادي والمالي المهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تشجيع كل مبادرة تسهل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على العقار؛
- العمل على وضع أنظمة جبائية مكيّفة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تشجيع وتعزيز ثقافة المقاول، وكذا التكنولوجيا الحديثة والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها؛

¹ الجريدة الرسمية، قانون رقم 02-17 المؤرخ في 10 يناير 2017، العدد 02، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ص ص، 6 - 7.

- تعزيز التنسيق بين أجهزة إنشاء ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستويين المركزي والمحلي.

المطلب الأول: آليات الدعم وأنظمة التحفيز على الاستثمار

تتمثل آليات الدعم وأنظمة التحفيز على الاستثمار في:

أولاً: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI : هي مؤسسة حكومية مسؤولة عن تسهيل وترقية ومراقبة الاستثمار وإنشاء المؤسسات من خلال أجهزة التحفيز، والتي تتمحور أساساً في إجراءات الإعفاء والتخفيض الضريبي، وهناك نظامان للائتميازات الأول يطبق على الاستثمارات الجارية والمنجزة خارج المناطق المراد تطويرها، والنظام الثاني وهو الذي يطبق على الاستثمارات الجارية والمنجزة في المناطق المراد تطويرها والتي تولي لها الدولة اهتمام خاص (مثل مناطق الجنوب والهضاب العليا، القرى والمناطق النائية...) ¹، كانت تدعى في الأصل "وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار" من 1993 إلى 2000 والتي أنشأت في إطار الإصلاحات الأولى التي تم مباشرتها في الجزائر خلال التسعينات، بهدف التكيف مع تغيرات الوضعية الاقتصادية والاجتماعية، تتمثل مهام الوكالة في ²: تسجيل الاستثمارات؛ ترقية الاستثمارات في الجزائر والخارج؛ تسهيل ممارسة الأعمال ومتابعة تأسيس الشركات وإنجاز المشاريع؛ دعم لمستثمرين ومساعدتهم ومرافقتهم.

الجدول التالي يبين بيانات التصريح بالاستثمار 2002 - 2017 وهي مشاريع استثمارية المصرح بها خلال هاته الفترة تتكون من معلومات حية من قاعدة بيانات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار منقحة ومصححة في ضوء المشاريع الملغاة:

¹ الموقع لوزارة الصناعة: www.mdipi.gov.dz ، تاريخ الاطلاع، 2020/11/25.

² الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz ، تاريخ الاطلاع، 2020/11/24.

جدول (3-8): بيانات التصريح بالاستثمار 2002 - 2017 لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

الحالة القانونية	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل	%
الخاص	61926	98,8%	8570379	88,2%	1050246	94,5%
العمومي	1197	1,1%	4518781	10,7%	131914	4,9%
المختلط	112	0,1%	1211505	1,0%	49434	0,7%
المجموع	63235	100%	14300664	100%	1231594	100%

المصدر: الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz ، تاريخ الاطلاع، 2020/11/24.

يبين الجدول السابق أن القطاع الخاص والذي أغلبه هو عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة استحوذ على نسبة 98,8% من المشاريع المصرح بها خلال هاته الفترة بقيمة 8.570.379 مليون دج مقابل 1,1% مؤسسات عمومية بقيمة 4.518.781 مليون دج، كما أن ما نسبته 57,41% من هاته المشاريع هي في مرحلة الانشاء والتي ساهمت بتوفير 56,30% من مناصب العمل كما يبينه الجدول التالي:

جدول (3-9): بيانات التصريح بالاستثمار 2002 - 2017 لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار حسب نوع الاستثمار

الحالة القانونية	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دج	%	مناصب الشغل	%
انشاء	36305	57,41%	7716693	53,96%	693412	56,30%
توسيع	25786	40,78%	5698257	39,85%	512002	41,57%
اعادة هيكلة	3	0,00%	479	0,00%	92	0,01%
اعادة تأهيل	987	1,56%	315784	2,21%	13361	1,08%
اعادة تأهيل-توسيع	154	0,24%	569452	3,98%	12727	1,03%
المجموع	63235	100%	14300664	100%	1231594	100%

المصدر: الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz ، تاريخ الاطلاع، 2020/11/24

أما من حيث قطاع النشاط فقد احتل قطاع النقل ما نسبته 46,28% ثم الصناعة بنسبة 20,08% ثم قطاع البناء بنسبة 17,44% ، لكن من حيث القيمة فإن الصناعة احتلت المرتبة

الأولى بقيمة 8.373763 مليون دينار جزائري والنقل بقيمة 1.164.966 مليون دينار جزائري والبناء بقيمة 1.331.679 مليون دينار جزائري، أما من حيث مناصب الشغل التي وفرتها بلغت ما نسبته 43,73% في الصناعة و 19,68% في البناء أما قطاع النقل الذي احتل المرتبة الاولى المشاريع فلم يوفر سوى 12,89% من مناصب العمل¹ هذا ما يبين أهمية القطاع الصناعي من حيث انشاء مناصب العمل وخلق القيمة المضافة بدلا من قطاع النقل الذي استحوذ على نسبة كبيرة من المشاريع المصرح بها، كون أغلبها هي مؤسسات مصغرة توظف أقل من 9 أشخاص.

أما تدابير الدعم التي تقدمها الوكالة للمؤسسات في اطار الإنشاء أو التطوير وإعادة الهيكلة نلخصها في الجدول التالي:

¹ الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz ، تاريخ الاطلاع، 2020/11/24.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

جدول (3-10): تدابير الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لدعم المؤسسات

التدابير	الشرح
تخفيف الاعباء الاجتماعية والأعباء الخاصة بالأجور	الإعفاء من الاشتراك الإجمالي، مساهمة الدولة في الأجور تخفيض حصة اشتراك أرباب العمل في الضمان الاجتماعي.
تخفيف الأعباء الجبائية والإجراءات المحفزة على الاستثمار	تخفيض الضريبة على أرباح الشركات بنسبة 15% و 20% لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتواجدة في الهضاب العليا والجنوب على التوالي؛ الإعفاء المؤقت من الضريبة على أرباح الشركات لمدة 5 سنوات لفائدة شركات رأس المال المخاطر؛ إعفاء مؤقت لبعض من الصناعات من بينها الحديد والتعدين الكيمياء الصناعية، الصيدلانية، صناعة الطائرات.... من الضريبة أرباح على الشركات أو الضريبة على الدخل الاجمالي والرسم على النشاط المهني لمدة 5 سنوات وتخفيض بنسبة 3% من نسبة الفائدة على القروض
تخفيف الأعباء الجبائية والتحفيزية للاستثمارات المصدرة	الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة والحقوق الجمركية فيما يخص السلع والخدمات الموجهة للتحويل والتصدير؛ الإعفاء الدائم من الضريبة على أرباح الشركات بالنسبة للعمليات الجالبة للعملة الصعبة وهي عمليات البيع الموجهة للتصدير... إلخ
التحفيزات في مجال التمويل	منح قروض بدون فوائد؛ تخفيض نسبة الفائدة للقروض الممنوحة من قبل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ إمكانية التمويل على المدى الطويل من طرف الخزينة العمومية بقيمة 100 مليار دج قابلة للتجديد تحت تصرف البنوك العمومية لتمويل المشاريع التي يحتاج نضجها إلى فترة؛ إنشاء صناديق استثمار ولائحة مكلفة بالمساهمة في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ تعزيز نظام التمويل البنكي التقليدي من خلال تطوير صيغة الاستئجار الموجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.... إلخ

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz ، تاريخ الاطلاع، 2020/11/25

البوابة الجزائرية لإنشاء المؤسسات هي بوابة وطنية إلكترونية تابعة للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، يساعد هذا الموقع تسهيل الحصول على المعلومات اللازمة لإنشاء مؤسسة جديدة (طبيعية أو معنوية) وبتكاليف أقل، يضم كل التفاصيل والمراحل الواجب اتباعها والهيئات التي التوجه إليها، نوع الوثائق وتكاليف المعاملات.

يعتبر كشباك إلكتروني موحد يهدف إلى تحديث النظم المعلوماتية والوصول إلى المعلومات عبر الانترنت، ومن المتوقع أن تكون بمثابة واجهة واحدة على الانترنت للشخص الذي

يريد إنشاء مؤسسة، من خلال الوصول إلى كافة المعلومات اللازمة لاستقاء الإجراءات الإدارية اللازمة، في مرحلة ثانية يمكن للمقاول إنشاء شركته عبر الانترنت، وقائمة الهيئات الموجودة في الموقع تتمثل في الغرفة الوطنية للموثقين، المركز الوطني للسجل التجاري، الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء، الخدمات الضريبية (المديرية العامة للضرائب)¹.

ثانيا: الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC) : أنشئ الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة سنة 1994 كمؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي، تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي للتخفيف من الآثار الاجتماعية الناجمة عن تسريح العمال الأجراء في القطاع الاقتصادي، ابتداء من سنة 1994 شرع الصندوق في تطبيق نظام تعويض البطالة لفائدة العمال الأجراء الذين فقدوا منصب شغلهم بصفة لا إرادية ولأسباب اقتصادية².

يتكفل الصندوق بجهاز الدعم لإنشاء وتوسيع النشاطات المخصصة للشباب العاطل عن العمل والبالغ من العمر 30 - 50 سنة، الحد الأقصى للمشروع لا يتجاوز 10 مليون دج/ يقدم لأحاب المشروع المرافقة أثناء جميع مراحل المشروع ووضع مخطط الأعمال ودعم خطة العمل تتمثل المساعدات المالية التي يقدمها الصندوق في³:

- يمثل القرض على شكل هبة من 28 - 29 بالمئة من التكلفة الإجمالية للمشروع؛

- التخفيف من الفوائد البنكية؛

- المساعدة على الحصول على التمويل البنكي 70% من التكلفة الإجمالية للمشروع من خلال اجراء مبسط؛

¹ الموقع الالكتروني للبوابة الجزائرية لإنشاء المؤسسات: <https://www.jecreemonentreprise.dz> ، تاريخ الاطلاع، 2020/12/06.

² الموقع الالكتروني للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة: www.cnac.dz ، تاريخ الاطلاع: 2020/11/25.

³ الموقع الالكتروني لوزارة الصناعة: www.mdipi.gov ، تاريخ الاطلاع: 2020/11/25.

- صيغة التمويل الثلاثي للمشروع، التي تربط صاحب المشروع والبنك والصندوق من خلال التركيبة التالية: المساهمة الشخصية من 1 إلى 2 ٪ من التكلفة الإجمالية للمشروع، تمويل الصندوق من 28 إلى 29 ٪ من التكلفة الإجمالية للمشروع، تمويل البنك 70٪ بفوائد مخفضة؛
- مزايا ضريبية؛ والتدريب والتكوين في مجال تسيير المؤسسات.

ثالثا: الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) سابقا): الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية هي التسمية الجديدة التي استحدثت للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الذي جاء في المرسوم التنفيذي رقم 20 - 329 مؤرخ في 22 نوفمبر 2020، أما الهدف من تغيير تسمية الوكالة فحسب تصريح الوزير المنتدب المكلف بالمؤسسات المصغرة¹: "ابتعدنا عن المقاربة الاجتماعية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بغية توجيهها نحو المقاولاتية، أما اليوم لدينا تصور اقتصادي جديد دفعنا لتغيير اسم هذه الهيئة إلى وكالة وطنية لدعم وترقية المقاولاتية، هذه الوكالة ستتوجه بنسبة 70٪ نحو التكوين و 30٪ نحو التمويل والمتابعة".

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب هي هيئة عمومية أنشأت سنة 1996 مكلفة بتشجيع ودعم والمراقبة على إنشاء المؤسسات، موجه للشباب العاطل عن العمل والبالغ من العمر من (19-35) والحامل لأفكار مشاريع تمكنهم من خلق مؤسسات، والتي لا تفوق تكلفتها الإجمالية 10 ملايين دج²، واعتبارا من سنة 2020 وضعت هذه الوكالة تحت إشراف وزارة المؤسسات المصغرة المشاريع الناشئة واقتصاد المعرفة وفق المرسوم التنفيذي رقم 20 - 110 الصادر في ماي 2020 بعدما كانت تحت وصاية وزارة التشغيل والتضامن الوطني³.

¹ تصريح الوزير المنتدب المكلف بالمؤسسات المصغرة "تسيم ضيافات"، موقع الإذاعة الجزائرية: www.radioalgerie.dz

² الموقع الإلكتروني لوزارة الصناعة: www.mdipi.gov ، تاريخ الاطلاع: 2020/11/25.

³ المرسوم التنفيذي رقم 20 - 110 المؤرخ في 5 مايو 2020 يسند إلى وزير المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة سلطة الوصاية على الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الجريدة الرسمية، العدد 27، 6 مايو، 2020، ص، 9.

تتمثل أهداف ومهام الوكالة في¹:

- 1- تشجيع إنشاء وتوسيع نشاط حاملي المشاريع الشباب للسلع والخدمات؛
 - 2- تشجيع جميع أشكال الإجراءات والتدابير لتعزيز روح المقاولة؛
 - 3- تقديم الدعم والمشورة والمرافقة للشباب حاملي المشاريع لإنشاء نشاطهم؛
 - 4- وضع تحت تصرف المقاولين الشباب كل المعلومات الاقتصادية، التقنية القانونية والتنظيمية المرتبطة بنشاطهم؛
 - 5- تطوير علاقات مع مختلف الشركاء مثل الضرائب والبنوك؛
 - 6- تطوير شراكة بين القطاعات لتحديد فرص الاستثمار؛ ضمان تكوين حول تقنيات تسيير المشاريع المصغرة لفائدة المقاولين الشباب.
- ووفق المرسوم التنفيذي رقم 20 - 329 الصادر في 22 نوفمبر 2020 تم تغيير اسم الوكالة، إلى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولة، بالإضافة إلى المهام التي سبق ذكرها تم إضافة مهام أخرى للوكالة، والهدف من هذه التغيرات هو إعطاء بعد اقتصادي وعصري للوكالة ومسايرة التغيرات، من بين هذه المهام نجد²:

- 1- عصنة وتقييس عملية إنشاء المؤسسات المصغرة ومرافقتها ومتابعتها؛
- 2- تطوير أدوات الذكاء الاقتصادي وفق نهج استشاري بهدف تنمية اقتصادية متوازنة وفعالة؛

¹ الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، www.ansej.org ، تاريخ الاطلاع: 2020/11/25.

² مرسوم تنفيذي رقم 20 - 329 مؤرخ في 22 نوفمبر 2020، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 96 - 296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي وتغيير اسمها، الجريدة الرسمية، العدد 70، 25 نوفمبر 2020، ص، 9.

3- عصرنه ورقمنة آليات إدارة وتسيير الوكالة وجهاز استحداث المؤسسات المصغرة؛

4- تشجيع تبادل الخبرات من خلال برامج الهيئات الدولية والشراكة مع الوكالات الأجنبية لدعم وترقية المقاولة والمؤسسات المصغرة.

المساعدات المالية التي تقدمها الوكالة تتمثل في¹:

1- قرض على شكل هبة من 28 إلى 29٪ من التكلفة الإجمالية للمشروع؛

2- التخفيض من الضرائب البنكية؛

3- يقدم الجهاز صيغتين من التمويل، الأول مختلط يتمثل في المساهمة الشخصية + تمويل الوكالة، والثاني تمويل ثلاثي يتمثل في المساهمة الشخصية + تمويل الوكالة + تمويل البنك تمويل البنك يكون بالصيغة التالية: مساهمة شخصية تقدر ب 1 - 2٪ من التكلفة الإجمالية للمشروع، الوكالة من 28 - 29٪ من التكلفة الإجمالية للمشروع، قرض على شكل هبة، البنك 70٪ من التكلفة الإجمالية للمشروع؛

4- إضافة إلى المزايا الضريبية.

آخر تحديث للإحصائيات هو لسنة 2016 والتي تتمثل في²:

1- في المتوسط 45 مشروع تم تمويله في اليوم؛

2- 66٪ من المشاريع الممولة لشباب التكوين المهني؛

3- 18٪ من المشاريع الممولة للجامعيين؛

¹ الموقع الإلكتروني لوزارة الصناعة: www.mdipi.gov ، تاريخ الاطلاع: 2020/11/25.

² الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، www.ansej.org ، تاريخ الاطلاع: 2020/11/25.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

4- 65% من المشاريع الممولة قيمتها أقل من 5 ملايين دج، و 14% من المشاريع الممولة لفائدة النساء؛

5- 92% من حاملي المشاريع الممولين أعمارهم أقل من 35 سنة؛

6- 2% من المشاريع الممولة في مرحلة التوسع.

جدول (3-11): عدد الوظائف التي أنشأت من المشاريع الممولة من طرف ANSEJ

الفترة	عدد الوظائف	%
من إنشاء الوكالة إلى غاية 2010/12/31	392 670	44,71%
2011	92 682	10,55%
2012	129 203	14,71%
2013	96 233	10,96%
2014	93 140	10,61%
2015	51 570	5,87%
2016	22 766	2,59%
من 2004 إلى غاية 2016/12/31	878 264	100%

المصدر: الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، www.ansej.org ، تاريخ الاطلاع:

2020/11/25.

نلاحظ من الجدول أن حجم الوظائف التي تم انشاؤها من طرف المشاريع الممولة من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، قدرت نسبتها ب 2,59% فقط سنة 2016، ومجموع الوظائف التي تم انشاؤها من تاريخ انشاء الوكالة لغاية 2016 قدرت ب 878 264، وهذا يرجع إلى صغر حجم المشاريع الممولة والتي لا تنشئ عدد كبير من مناصب العمل فهي مؤسسات مصغرة لا تفوق قيمتها الاجمالية 10 مليون دج.

أغلب المشاريع التي تم تمويلها في مرحلة التوسع انتقلت في تصنيفها إلى مؤسسة صغيرة ومتوسطة، والتي قدر عددها من تاريخ إنشاء الوكالة إلى غاية 2016 ب 5089 والتي أنشأت أكثر من 15 ألف منصب عمل، وهي نسبة ضئيلة جدا بحيث لم تتعدى 2% وهذا ما يدل على أن أغلب المشاريع الممولة هي مشاريع مصغرة وليست مشاريع تطمح للتوسع والنمو، كما يبينه الجدول التالي:

جدول (3-12): المشاريع الممولة من أجل التوسع من طرف ANSEJ

الفترة	مجموع المشاريع الممولة	مشاريع التوسعية	%
من 2004 إلى 2010/12/31	140 503	2 441	2%
2011	42 832	606	1%
2012	65 812	627	1%
2013	43 039	501	1%
2014	40 856	462	1%
2015	23 676	256	1%
2016	11 262	196	2%
من 2004 إلى 2016/12/31	367 980	5 089	1%

المصدر: الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، www.ansej.org ، تاريخ الاطلاع:

2020/11/25.

أما من حيث قطاع النشاط فإن قطاع الخدمات احتل المرتبة الأولى من حيث حجم المشاريع الممولة، بحيث قدرت نسبته من إنشاء الوكالة إلى غاية سنة 2010 (56%) من حجم المشاريع الممولة ثم يليه الحرف ب 16%. أما قطاع الصناعة قدرت نسبته ب 8%، واحتل قطاع الخدمات الصدارة في حجم المشاريع الممولة في باقي السنوات¹.

رابعاً: الوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة (ANGEM):

تقوم الوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة بتطوير القرض المصغر، رامية إلى تنمية القدرات الفردية للأشخاص الراغبين بأخذ على عاتقهم إنشاء نشاطاتهم الخاصة، يسمح بشراء تجهيز صغير ومواد أولية لبدأ نشاط أو حرفة، موجه لكل مواطن يبلغ من العمر أكثر من 18 عام ويكون دون دخل أو لديه دخل غير ثابت وغير منتظم، وللنساء الماكثات بالبيت، يهدف هذا الجهاز إلى الإدماج الاقتصادي والاجتماعي عن طريق إنشاء نشاطات لإنتاج سلع وخدمات².

¹ الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، www.ansej.org ، تاريخ الاطلاع: 2020/11/25.

² الموقع الإلكتروني لوزارة الصناعة،

ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999، لكنه لم يحقق النتائج المطلوبة بسبب عدم مرافقة ومتابعة المشاريع المنجزة، وبذلك تم انشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04 - 14 المؤرخ في 22 جانفي 2004، حيث تندرج ضمن الاستراتيجية الوطنية لمكافحة الفقر والتهميش، من خلال: منح القروض بطريقة لا مركزية تخفيف شروط التأهيل، تكييف الإجراءات مع طرق تطبيق الشروط الموضوعية للفئات المحرومة القدرة على تلبية طلب ربات البيوت، الأسر المنتجة من الحرفيين وصغار المزارعين ومربي المواشي، بحيث تغطي كافة الأنشطة من الصناعة، الفلاحة، الخدمات، الصناعة التقليدية المباني والأشغال العمومية ونشاطات تجارية صغيرة، تتمثل أهداف الوكالة في¹:

- 1- تنمية روح المقاولة؛
 - 2- رفع الوعي بين سكان الأرياف في مناطقهم من خلال ابراز المنتجات الاقتصادية والثقافية من السلع والخدمات المولدة للمداخيل والعمالة؛
 - 3- دعم التوجيه ومرافقة المستفيدين من تنفيذ أنشطتهم؛
 - 4- تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة في مجال تقنيات تمويل وتسيير الأنشطة المدرة للمداخيل والمؤسسات الجد مصغرة؛
 - 5- دعم تسويق منتجات القروض المصغرة عن طريق تنظيم المعارض عرض/بيع.
- أنماط التمويل التي تقدمها الوكالة نلخصها في الجدول التالي:

¹ الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة: www.angem.dz ، تاريخ الاطلاع، 2020/11/26.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

جدول (3-13): أنماط التمويل التي تقدمها ANGEM

قيمة المشروع	صنف المقاول	المساهمة الشخصية	القرض البنكي	سلف الوكالة	نسبة الفائدة
لا يتجاوز 100.000 دج	كل الأصناف (شراء مواد أولية)	0%	-	100%	-
لا يتجاوز 250.000 دج	كل الأصناف (شراء مواد أولية) على مستوى ولايات الجنوب	0%	-	100%	-
لا يتجاوز 1.000.000 دج	كل الأصناف	1%	70%	29%	-

المصدر: الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة: www.angem.dz ، تاريخ الاطلاع،

2020/11/26.

الجدول التالي يبين حصيلة الوكالة لتسيير القرض المصغر والفئات المستفيدة منها إلى

غاية 30 سبتمبر 2020:

جدول (3-14): القروض الممنوحة من طرف ANGEM حسب نمط التمويل

نمط التمويل	عدد القروض الممنوحة	النسبة
عدد السلف بدون فوائد لشراء المادة الأولية	834896	90,38%
عدد السلف بدون فوائد لإنشاء مشروع	88892	9,62%
المجموع	923788	100%

المصدر: الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة: www.angem.dz ، تاريخ الاطلاع،

2020/11/26.

الجدول التالي يبين حصيلة الوكالة لتسيير القرض المصغر والفئات المستفيدة منها إلى

غاية 30 سبتمبر 2020 حسب قطاع النشاط:

جدول (3-15): القروض الممنوحة من طرف ANGEM حسب قطاع النشاط

قطاع النشاط	عدد القروض الممنوحة	النسبة
الزراعة	125655	13,60%
الصناعات الصغيرة	366210	39,64%
البناء والأشغال العمومية	80388	8,70%
الخدمات	183533	19,87%
الصناعة التقليدية	162515	17,59%
تجارة	4596	0,50%
الصيد البحري	891	0,10%
المجموع	923788	100%

المصدر: الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة: www.angem.dz ، تاريخ الاطلاع،

2020/11/26.

كما أن 63,57% من القروض الممنوحة استفادت منها النساء مقابل 36,43% من الرجال فهذه الوكالة تشجع الأعمال الحرفية وأعمال النساء الماكثات في البيت، التي لا تتطلب رؤوس أموال كبيرة ولا تهدف إلى توسيع نشاطها بقدر ما تبحث عن دخل ثابت ومستمر لمواجهة متطلبات العيش.

جدول (3-16): مناصب الشغل المستحدثة من طرف ANGEM إلى غاية 2020/09/30

صنف التمويل	عدد المناصب المستحدثة	النسبة
تمويل لشراء المادة الأولية	1222582	90,04%
تمويل ثلاثي "الوكالة-البنك-المستفيد"	135182	9,95%
المجموع	1357764	100%

المصدر: الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة: www.angem.dz ، تاريخ الاطلاع،

2020/11/26.

كما توفر الوكالة خدمات غير مالية تتمثل في التكوين في مجال تسيير المؤسسات الصغيرة في المجال المالي ،،، إلخ

الهيئات التي تطرقنا إليها يتمثل هدفها الأساسي المساعدة على إنشاء المؤسسات فقد يكون هذا سبب في كون اغلب المشاريع الممولة عبر هاته الهيئات هي مشاريع مصغرة لا تساهم بشكل كبير في خلق مناصب العمل.

خامسا: وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار

أنشأت وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار سنة 2018، التي عوضت الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05 - 165 المؤرخ في 3 مايو 2005، ومشاتل المؤسسات المنشأة طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 03 - 78 المؤرخ في 25 فبراير 2003، ومراكز التسهيل المنشأة طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 30 - 79 المؤرخ في 25 فبراير 2003¹، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع خاص، توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مزودة بمراكز دعم واستشارة ومشاتل مؤسسات، تتولى الوكالة تنفيذ سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال إنشاء المؤسسات وإنمائها وديمومتها، تتمثل مهامها فيما يلي²:

1- التشجيع على تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال نشر ثقافة المقاولتية ومرافقة حاملي المشاريع واحتضان وإيواء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في طور الإنشاء ومرافقة هذه المؤسسات لدى البنوك والمؤسسات المالية؛

2- دعم الابتكار والبحث والتطوير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة؛

3- تنفيذ برامج عصرنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تهدف إلى تحسين تنافسيتها؛

4- دعم تطوير المناولة؛

¹ مرسوم تنفيذي رقم 18 - 170 المؤرخ في 26 يونيو سنة 2018 يحدد مهام وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 39، 4 يوليو 2018، ص، 15.

² نفس المرجع، ص ص، 11 - 12.

- 5- التشجيع على ظهور بيئة ملائمة لإنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال ترقية الخبرة والاستشارة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإنجاز الدراسات الاقتصادية؛
- 6- دعم تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا من خلال التصدير والتحويل التكنولوجي والشراكة؛
- 7- مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جهودها الرامية إلى تعزيز مواردها البشرية بالتنسيق مع المنظومة الوطنية للتكوين وأجهزة الإدماج المهني؛
- 8- وضع منظومة إعلام اقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم التي تواجه صعوبات بسبب نقائص في مجال التنظيم والتسيير المالي أو التموقع في السوق.

المطلب الثاني: الهيئات المساعدة للحصول على التمويل البنكي

أشأت هاته الهيئات بهدف التغلب على اشكالية عدم القدرة على الحصول على القروض البنكية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعدم توفرها على الضمانات المطلوبة، تتمثل في:

أولا: صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR)

هي مؤسسة عمومية تهدف إلى تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل البنكي أثناء انطلاق مشاريع للإنشاء أو توسيع النشاط من خلال توفير ضمانات للبنوك من أجل اكمال الترتيبات المالية المتعلقة بالمشاريع، يأتي لتكملة الضمانات الفعلية التي يطلبها البنك لزيائنه لتحريك القروض الممنوحة¹.

أنشئ صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02 - 373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات

¹ الموقع الالكتروني لوزارة الصناعة: www.mdipi.gov ، تاريخ الاطلاع: 2020/11/25.

الصغيرة والمتوسطة المتضمن للقانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة الصناعة، وانطلق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004، المهمة الأساسية لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هي تسهيل الحصول على القروض البنكية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاركة البنوك في تقاسم أخطار تمويل هاته المؤسسات من خلال الضمانات المالية المقدمة كما أن هذا الصندوق يرافق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ويساعدها في التركيب المالي للمشاريع المجدية من خلال تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك، وبالتوافق مع مختلف هيئات دعم الاستثمار وبرامج إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتنسيق مع برنامج الاتحاد الأوروبي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمكن من تقديم عرض متميز في الضمان المالي المشترك « FGAR/EDPME » موجه لفائدة المؤسسات التي استفادت من برامج إعادة التأهيل، تصل نسبة الضمان إلى 80٪ من القرض البنكي، والمبلغ الأقصى للضمان يقدر بـ 100 مليون دج، وأقصى مدة هي 7 سنوات¹.

الجدول التالي يبين مساهمة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط:

¹ الموقع الإلكتروني لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، www.fgar.dz ، التاريخ الاطلاع: 2020/11/27.

جدول (3-17): مساهمة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

2017/2004

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	مبلغ الضمان	%	عدد منصب العمل	%
الصناعة	970	50%	32151448062	60%	36609	59%
البناء والأشغال العمومية	526	27%	10993691363	21%	15999	26%
الزراعة والصيد	24	1%	882180868	2%	845	1%
الخدمات	417	22%	9466535915	18%	8335	13%
المجموع	1937	100%	53493856208	100%	61788	100%

المرجع: الموقع الإلكتروني لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، www.fgar.dz ، التاريخ
الاطلاع: 2020/11/27.

احتل قطاع الصناعة المرتبة الأولى في عدد المشاريع الممولة بنسبة 50٪، وهذا يعود إلى أن هذا النوع من المشاريع يتطلب رؤوس أموال أكثر من باقي القطاعات الأخرى وبالتالي ضمانات أعلى وأكثر، وهذا ما سمح بإنشاء 59٪ من مناصب العمل، كما يرجع سبب ارتفاع نسبة تمويل النشاطات الصناعية أيضا إلى الشروط التي يجب أن تتوفر في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وضعها الصندوق التي تتمثل في¹:

- 1- المؤسسات التي تساهم بالإنتاج أو التي تقدم خدمات غير موجودة في الجزائر؛
- 2- المؤسسات التي تعطي قيمة مضافة معتبرة للمنتجات المصنعة وتساهم في تخفيض الواردات والرفع من الصادرات؛
- 3- المؤسسات التي تسمح باستخدام المواد الأولية الموجودة في الجزائر؛
- 4- المؤسسات التي تحتاج إلى تمويل قليل بالمقارنة بعدد مناصب الشغل التي ستخلقها؛
- 5- المشاريع التي توظف يد عاملة مؤهلة وتنشأ في مناطق بها نسبة بطالة كبيرة؛

¹ الموقع الإلكتروني لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، www.fgar.dz ، التاريخ
الاطلاع: 2020/11/27.

6- المشاريع التي تسمح بتطوير تكنولوجيا حديثة.

ثانيا: صندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI)

هو مؤسسة عمومية تم إنشاؤها لخلق وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تسهيل حصولها على القروض، تكمن مهام الصندوق في تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض الاستثمارية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يغطي مخاطر الإعسار التي تكبدتها البنوك جراء القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويكمل أجهزة المساعدة الأخرى للتمويل البنكي لهاته المؤسسات، كصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصندوق الضمان المشترك.¹

أنشأ الصندوق بموجب المرسوم الرئاسي رقم 04 - 134 أفريل 2004، والذي يهدف إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسة وتوسيعها وتجديدها يكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دج، ولا تستفيد من ضمان الصندوق القروض المنجزة في قطاع الفلاحة والقروض الخاصة بالنشاطات التجارية وكذا القروض الموجهة للاستهلاك المخاطر المغطاة من الصندوق تتمثل في خطر عدم تسديد القروض الممنوحة، التسوية أو التصفية القضائية للمقترض.²

¹ الموقع الإلكتروني لوزارة الصناعة

² المرسوم الرئاسي رقم 04 - 134 المؤرخ في 19 أبريل سنة 2004 يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 27، 28 أفريل 2004، ص 31.

جدول (3-18): تطور محفظة صندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة الاستثمار

2018/12/31		2017/12/31		
النسبة	عدد الملفات	النسبة	عدد الملفات	
45٪	534	41٪	427	مرحلة انشاء
55٪	655	59٪	607	مرحلة النمو
100٪	1189	100٪	1034	المجموع

المصدر: الموقع الإلكتروني لصندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة www.cgci.dz ، تاريخ الاطلاع، 2020/11/27.

تقدر نسبة المشاريع في مرحلة النمو التي تم ضمانها من خلال الصندوق 55٪ مقابل 45٪ لفي مرحلة الإنشاء هذه الأخيرة ارتفعت بمقدار 4٪ مقابل سنة 2017، أما من حيث قطاع النشاط يبينه الجدول التالي:

جدول (3-19): تطور محفظة صندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع الاستثمار

القطاع	عدد الملفات	٪	قيمة القروض المضمونة (مليون دج)	٪
الصناعة	620	52٪	48371	66٪
البناء والأشغال العمومية	214	18٪	8872	12٪
خدمات	166	14٪	9098	12٪
النقل	107	9٪	2218	3٪
الصحة	82	7٪	4956	7٪
المجموع	1189	100٪	73517	100٪

المصدر: الموقع الإلكتروني لصندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة www.cgci.dz ، تاريخ الاطلاع، 2020/11/27.

احتل قطاع الصناعة المرتبة الأولى بنسبة 52٪ من مجموع الملفات و 66٪ من إجمالي قيمة القروض المضمونة من طرف الصندوق، وهذا راجع بطبيعة الحال إلى ارتفاع الأموال المطلوبة في النشاط الصناع، وأن هذا الصندوق يدعم أكثر القطاعات المنتجة التي تخلق قيمة مضافة، ثم يليها قطاع البناء والأشغال العمومية ثم قطاع الخدمات.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

الجدول التالي يلخص لنا أهم الفروقات الموجودة بين مختلف اليات الدعم وأنظمة التحفيز على الاستثمار:

جدول (3-20): أوجه الاختلاف بين مختلف اليات الدعم وأنظمة التحفيز على الاستثمار

أوجه الاختلاف	الالية
لا تقدم التمويل ولا ضمان للمخاطر لكن تقدم التحفيزات الجبائية والضريبية وفي دفع أجور الموظفين خاصة في المناطق المراد ترقيتها تشجيع الاستثمار فيها كما تشمل انشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI
مخصص للشباب العاطل عن العمل وبالتالي فهو يشجع على إنشاء مشاريع مصغرة على أمل أن تنمو وتتطور في مجال نشاطها، العمر من 30 - 50 سنة الحد الأقصى من قيمة المشروع 10 مليون دج	الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC
كما في الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة مخصصة للشباب العاطل للعمل، الحد الأقصى من قيمة المشروع 10 مليون دج، تختلف فقط في الفئة العمرية التي تكون بين 19 و 50 سنة.	الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ
تشمل كافة المواطنين الذين تفوق أعمارهم عن 18 سنة، وجه الاختلاف هو أن صاحب المشروع لا يساهم بأي نسبة من تكلفة المشروع، يساهم فقط بنسبة 1٪ عندما تصل قيمة المشروع ل 10 مليون دج، موجه أساسا للمشاريع المصغرة.	الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM
عوضت هذه الوكالة المشاتل ومراكز التسهيل والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، لا تمنح التمويل لكن تقدم الدعم والمشورة والمرافقة لحاملي المشاريع والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار

المصدر: من إعداد الطالبة

الجدول التالي يلخص لنا أهم الفروقات الموجودة بين مختلف الهيئات المساعدة للحصول على التمويل:

جدول (3-21): أوجه الاختلاف بين مختلف الهيئات المساعدة للحصول على التمويل

أوجه الاختلاف	الآلية
يوفر الضمانات اللازمة اتجاه البنوك التي تمنح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أقصى مدة للضمان 7 سنوات، يصل الضمان إلى 80٪ من القرض البنكي والمبلغ الأقصى للضمان هو 100 مليون دج.	صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR
كما في صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يوفر الصندوق الضمانات اللازمة اتجاه البنوك التي تمنح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الاختلاف يكون في المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان الذي لا يتجاوز 50 مليون دج كما لا تغطي نشاطات طاع الفلاحة والنشاطات التجارية والقروض الموجهة للاستهلاك.	صندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة CGCI

المصدر: من إعداد الطالبة

المطلب الثالث: التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

نضرا لضعف بورصة الجزائر وحتى بوجود بورصة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكنها شبه راكدة بوجود مؤسسة واحدة مدرجة وضعف التداول فيها، تبقى البنوك المصدر التمويلي الوحيد الممكن اللجوء اليه من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

يتكون النظام المصرفي الجزائري من 29 مصرف ومؤسسة مالية، إضافة إلى البنك المركزي كسلطة نقدية، بوجود 6 مصارف عمومية من بينها صندوق التوفير، 14 بنك خاص برؤوس أموال أجنبية من بينهم مصرف واحد برؤوس أموال مختلطة، 3 مؤسسات مالية من بينها مؤسستين عموميتين، 5 شركات تأجير من بينها 3 عمومية وتعاضدية واحدة للتأمين الفلاحي¹.

من بين 20 بنك ينشط في الجزائر 6 بنوك عمومية تحتفظ بحصة الأسد بحوالي 90% من أصول القطاع ما يعادل 14,1 ترليون دج ما يعادل 102,4 مليار أورو في نهاية 2017، ويعتبر بنك الجزائر الخارجي (BEA) أكبر بنك في الجزائر ب 22,1% من إجمالي أصول القطاع المصرفي ما يعادل قيمة 22,5 مليار أورو، وفي المرتبة الثانية يأتي البنك الوطني الجزائري

¹ بنك الجزائر، التقرير السنوي 2017 التطور الاقتصادي والنقدي في الجزائر، جويلية 2018، ص، 68.

(BNA) أول بنك تجاري في الجزائر (1966) يملك 20% من إجمالي الأصول ما قيمته 20,3 مليار أورو، ثم يأتي كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP) بنك التنمية المحلية (BDL)، البنوك العمومية تعتبر الممول الأول للاستثمار في الجزائر، أما البنوك الخاصة (والتي كلها مملوكة للأجانب) تمثل 10% من إجمالي أصول القطاع (هذه الأرقام تخص اخر الاحصائيات 2017)، البنك الفرنسي "سوسيتي جنرال" يعتبر أكبر بنك خاص في الجزائر (تأسس سنة 1999)، بإجمالي أصول تقدر قيمتها ب 2,6 مليار أورو بنهاية 2017، ثم يأتي "بنك الخليج الجزائر" (تأسس سنة 20014) بإجمالي أصول تقدر قيمتها ب 1,9 مليار أورو بنهاية 2017¹.

أما مساهمة البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقيمة القروض الممنوحة لهذا القطاع فلا توجد احصائيات أو تقارير دقيقة، لكن يمكن تقريب التحليل من خلال قيمة القروض الممنوحة للقطاع الخاص باعتبار أن النسبة الأكبر لمؤسسات القطاع الخاص عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة، الجدول التالي يوضح توزيع القروض البنكية حسب نوع القطاع، عام وخاص:

¹ Algeria's Authorities Tackle New Issues in the Banking Sector, Article available at: www.oxfordbusinessgroup.com .

جدول (3-22): توزيع القروض الممنوحة من البنوك حسب القطاع (2010-2021)

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015
مجموع القروض	3302	3726,5	4287,6	5156,3	6504,6	7277,2
القطاع العام	1533,1	1742,4	2040,2	2434	3382,3	3688,2
% قروض القطاع العام	%46,42	%46,75	%47,58	%47,20	%51,99	%50,68
القطاع الخاص	1768,1	1983,5	2247	2722	3121,7	3588,3
% قروض القطاع الخاص	%53,54	%53,22	%52,40	%52,78	%47,99	%49,30
السنوات	2016	2017	2018	2019	2020	2021
مجموع القروض	7909,9	8880	9976,3	10857,8	11182,3	10202,9
القطاع العام	3952,2	4331,3	4943,6	5636	5792,7	4672
% قروض القطاع العام	%49,96	%48,77	%49,55	%51,90	%51,80	%45,79
القطاع الخاص	3957,1	4568,3	5032,2	5221,3	5389	5530,2
% قروض القطاع الخاص	%50,02	%51,44	%50,44	%48,08	%48,19	%54,20

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

النشرة الإحصائية الثلاثية لبنك الجزائر.

نلاحظ من خلال الجدول السابق تطور القروض الممنوحة للقطاع الخاص والتي تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فطول الفترة الممتدة من 2010 إلى 2017 فاقت القروض الموجهة للقطاع الخاص القروض الموجهة للقطاع العام، ما عدا سنتي 2014 و 2015 و 2019 و 2020 أين فاقت قروض القطاع العام نظيرتها من القطاع الخاص، ثم عاودت الارتفاع سنة 2021 لتصل إلى 54٪، يمكن أن يكون سبب ارتفاع حصة قروض القطاع الخاص إلى ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة لأخرى بحيث فاقت المليون مؤسسة صغيرة ومتوسط سنة 2017، لكن يصعب التحليل مع عدم وجود أرقام خاصة بقيمة القروض الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصورة خاصة، لكن وحسب تقرير لبنك الجزائر 2017 فإن القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبقى أدنى بكثير من المبالغ اللازمة للشروع في ديناميكية تنويع الاقتصاد وجعل هذه الفئة من المؤسسات ركيزة النظام الإنتاجي الوطني¹، ما يمكننا من القول أن حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قروض القطاع الخاص ضعيفة مقارنة بالمؤسسات كبيرة

¹ بنك الجزائر، التقرير السنوي 2017 التطور الاقتصادي والنقدي في الجزائر، جويلية 2018، ص، 71.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

الحجم حسب تقرير بنك الجزائر، أما من حيث توزيع القروض حسب الآجال فهي موضحة في الجدول التالي:

جدول (3-23): توزيع القروض الممنوحة من البنوك حسب الآجال (2010-2021)

مليار دج

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015
مجموع القروض	3302	3726,5	4287,6	5156,3	6504,6	7277,2
قروض قصيرة الأجل	1392,9	1363	1361,7	1423,4	1608,7	1710,6
% قروض قصيرة الاجل	%42,18	%36,57	%31,75	%27,60	%24,73	%23,50
قروض متوسطة وطويلة الأجل	1909,1	2363,5	2926	3732,9	4895,9	5566,6
% قروض متوسطة وطويلة الأجل	%57,81	%63,42	%68,24	%72,39	%75,26	%76,49
السنوات	2016	2017	2018	2019	2020	2021
مجموع القروض	7909,9	8880	9976,3	10857,8	11182,3	10202,9
قروض قصيرة الأجل	1914,2	2298	2687,1	3011,1	3203,7	3570,1
% قروض قصيرة الاجل	%24,20	%25,87	%26,93	%27,73	%28,64	%34,99
قروض متوسطة وطويلة الأجل	5995,7	6582	7289,3	7846,8	7978,6	6632,8
% قروض متوسطة وطويلة الأجل	%75,79	%74,12	%70,06	%72,26	%71,35	%65,00

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:
النشرة الإحصائية الثلاثية لبنك الجزائر.

طيلة فترة من 2010 إلى غاية 2021 فاقت القروض المتوسطة وطويلة الأجل نظيرتها قصيرة الأجل، لكن هذه القروض لم تكن موجهة لتمويل استثمارات القطاع الخاص وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فحسب تصريح لمحافظ بنك الجزائر "محمد لوكال" (2019) القروض الموجهة للاقتصاد والتي وصلت إلى حوالي 50% من الناتج المحلي الخام سنة 2018 متجاوزة 10.102 مليار دج، فهي تركز بشكل خاص في قطاع الطاقة والمياه التي تتطلب قروض طويلة الأجل، وفي نفس السنة بلغت حصة القروض المتوسطة وطويلة الأجل من إجمالي قروض الاقتصاد 75%، لكن هذا التطور نتيجة خاصة لارتفاع القروض المرتبطة بتمويل استثمارات في مجال الطاقة والمياه، والتمويل المصرفي الذي ارتفع ب 14% سنة 2018 مقارنة بسنة 2017 لا بد من توجيهه نحو الصناعات التحويلية والخدمات الإنتاجية التي تقودها المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة¹، مما يعني أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستفيد من هذه القروض بالشكل المطلوب.

كما أن جزء من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في مجال الاستيراد، بحيث 67% من البنوك التي تم استجوابها في دراسة قامت بها مجلة اقتصادية الكترونية « Le Chiffre d’Affaires » (2021) ترى في سوق التصدير خارج قطاع المحروقات (وهو المجال الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة) بأنها سوق بإمكانيات محدودة، وفي نفس الوقت تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كعنصر استراتيجي في نشاطها حتى لو كانت هذه الأخيرة تعامل كعملاء عاديين من طرف أغلب البنوك، وتحقق مردودية منخفضة مع هذا النوع من المؤسسات، بالمقارنة مع الأنواع الأخرى (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستوردة) أين أغلب البنوك تحقق معها مردودية مرتفعة (72%) بالمقارنة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة التي تمثل مردودية منخفضة (28%)، ما يفسر الأهمية التي توليها البنوك للاستيراد في الجزائر، كما أنه وفي نفس الدراسة تقدم البنوك التمويل قصير الأجل أكثر بأنواع الائتمان الأخرى المتوسطة وطويلة الأجل².

المطلب الرابع: التمويل غير المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يتمثل التمويل غير المصرفي في أساليب التمويل التي تقدمها مؤسسات مالية غير مصرفية وهي المؤسسات التي تقدم تمويل للاقتصاد بالعوائد الناتجة عن نشاطها ولا تعتمد على الودائع في تمويل نشاطها (لا تتلقى الودائع)، تتمثل المؤسسات المالية غير المصرفية التي تنشط في الجزائر بالخصوص في شركات التمويل الايجاري وشركات رأس المال المخاطر، إضافة إلى

¹ Rabah Nadir, Financement des Projets la Banque d’Algérie Veut Avantager les PME, Article disponible sur : www.dzentreprise.net , publier le, 19/02/2019, consulté le, 06/03/2021.

² La Place Consacrée à la PME dans les Activités Bancaires Exportation Hor Hydrocarbures Problématique de Financement en Algérie, Jan, 10, 2021, Disponible sur : www.lechiffredaffaires.dz consulté le : 06/03/2021.

صناديق الاستثمار الولائية التي يتم تسييرها من طرف 3 شركات رأس مال مخاطر وفروع لبنوك عمومية.

أولاً- الاعتماد الايجاري: لقد أشار المشرع الجزائري أول مرة للاعتماد الايجاري في قانون النقد والقرض لسنة 1990 وذلك في المادة 02/112 التي جاء فيها أنه: "تعتبر بمثابة عمليات قرض عمليات الايجار المقرونة بحق خيار بالشراء ولا سيما عمليات الاقتراض مع ايجار" واعتبره من عمليات القرض ونصت المادة 06/116 منه على أن البنوك والمؤسسات المالية هي المخولة بإجراء عمليات ايجار مقرونة بحق خيار الشراء¹.

وبذلك يعد الاعتماد الايجاري كل عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانوناً لذلك بوضع الات أو معدات أو أية أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الايجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الايجار².

تطور عدد المؤسسات الممارسة لنشاط التمويل الإيجاري في الجزائر من مؤسسة واحدة سنة 1997 إلى 12 مؤسسة سنة 2015، كما يوضحه الجدول التالي:

¹ عثمانى مرابط حبيب، حاشي النوري، غفاري الأمين، الأثر الاقتصادي لعقد الايجاري في تمويل المشاريع الاستثمارية، مجلة البديل الاقتصادي، المجلد 5، العدد 1، 2018، ص، 58.

² بوزيدي إلياس، القانون البنكي الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2019، ص، 135.

جدول (3-24): تطور عدد المؤسسات الممارسة لنشاط التمويل التاجيري بالجزائر (1997-2015)

	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	السنوات
	03	03	03	03	02	01	01	01	01	الشركات
	02	02	01	01	01	01	01	01	01	البنوك
	05	05	04	04	03	02	02	02	02	المجموع
2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	السنوات
07	07	07	07	05	05	04	03	04	04	الشركات
05	05	05	05	05	05	05	03	02	02	البنوك
12	12	12	12	10	10	09	06	06	06	المجموع

المصدر: عمار زودة، التمويل التاجيري في الجزائر واقعه متطلبات تطويره، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية

المجلد الخامس، العدد 1، جوان، 2018، ص، 169.

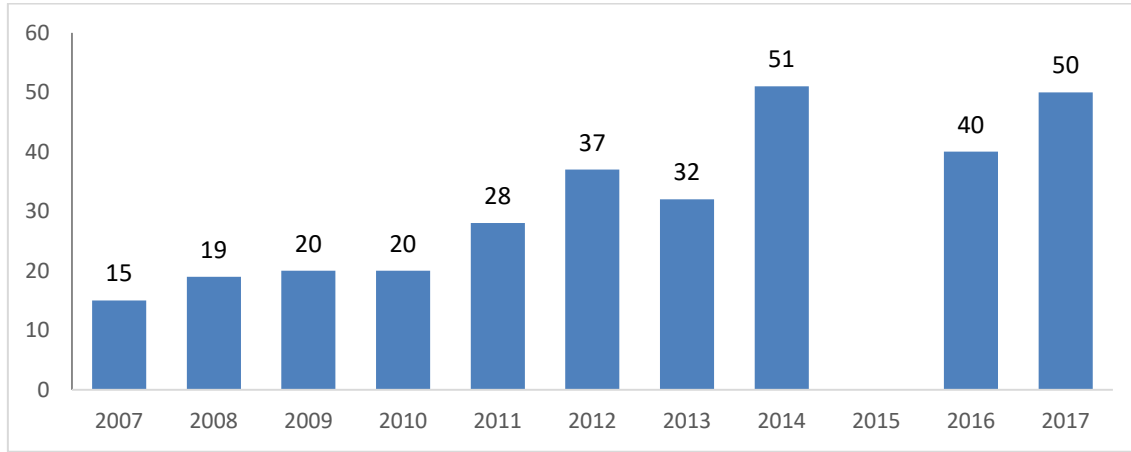
كما أن حجم نشاط التمويل الإيجاري عرف ارتفاع من سنة لأخرى موازنة مع زيادة عدد الشركات والمؤسسات المالية الممارسة لهذا النشاط، من 15 مليار دج سنة 2007 ليصل إلى 50 مليار دج سنة 2017، وأيضاً كون التمويل الإيجاري يستهدف بالدرجة الأولى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذه الأخيرة عرفت زيادة معتبرة لتصل سنة 2017 إلى 1074503 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، بالرغم من ارتفاع نشاط التمويل الإيجاري في الجزائر إلا أنه يبقى يمثل نسبة جد ضعيفة، تقدر ب 1% من إجمالي الخدمات المالية المقدمة لسنة 2017 ومساهمته في الناتج المحلي ب 47 مليار دج ما يعادل 342,2 مليون يورو¹، بينما قدرت هذه النسبة في تونس ب 10% وبوجود 9 شركات تمويل إيجاري، والتي ترتبط معظمها بالبنوك الكبيرة وهي ذات قدرة تنافسية عالية²، والشكل التالي يوضح تطور حجم نشاط التمويل الإيجاري في الجزائر:

¹ Algeria's Authorities Tackle New Issues in the Banking Sector, op. cit.

² European Investments Bank, Neighbourhood SME Financing, Tunisia, October, 2015, p, 12.

(مليار دج)

شكل (3-3): تطور حجم نشاط ممارسي التمويل التأجيري في الجزائر (2007-2016)



المصدر: عمار زودة، التمويل التأجيري في الجزائر واقعه متطلبات تطويره، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، المجلد الخامس، العدد 1، جوان، 2018، ص، 170.

الاعتماد الايجاري تقدمه شركات متخصصة بالتمويل الايجاري إضافة إلى البنوك العمومية والخاصة، والتي تتمثل في:

1- شركة إعادة التمويل الرهني (SRH): تأسست الشركة في 27 نوفمبر 1997 كمؤسسة مالية ذات طابع اقتصادي عمومي، لقد تم تزويد هذه الشركة ذات الأسهم برأس مال اجتماعي ابتدائي بقيمة 3.290.000.000 دج رفع إلى 4.165.000.000 دج عام 2003، معتمدة من طرف بنك الجزائر تهدف إلى إعادة تمويل القروض العقارية الممنوحة من قبل الوسطاء الماليين المعتمدين إضافة إلى ترقية نظام تمويل السكن على المديين المتوسط والطويل، تشجيع المنافسة بين المؤسسات المالية من أجل منح قروض سكنية وتمديد الاستحقاقات المتعلقة باسترداد الفوائد والمبالغ الأصلية للقروض الممنوحة، تأتي مصادر أموال الشركة م اصدار سندات على مستوى

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

السوق المالية المحلية، الإقراض من السوق المالية الدولية واللجوء إلى إعادة التمويل من بنك الجزائر¹؛

2- الشركة العربية للإيجار المالي Arab Leasing Corporation: أول شركة خاصة بالتمويل الإيجاري في الجزائر تأسست سنة 2001، من بين المساهمين فيها الصندوق الوطني للتوفير والادخار CNEP/Banque، ب 27% وبنك ABC الجزائر ب 41%، المنتجات التي تمولها تتمثل في:

جدول (3-25): منتجات الشركة العربية للإيجار المالي

إجارة المعدات الطبية	موجه للمهنيين في مجال الطب لتمويل المعدات الطبية كأجهزة الراديو، سكانير، وغيرها.
إجارة العقارات	موجه لتمويل مباني مثل المصانع والمخازن
إجارة المعدات	موجه لتمويل معدات انتاج لقطاعات اقتصادية مختلفة
إجارة السيارات	موجه لتمويل سيارات سياحية، المركبات التجارية والشاحنات الصغيرة.
إجارة وسائل النقل	موجه لتمويل المنتجات المخصصة لنقل الأشخاص والبضائع، كالمقطورات، الجرارات والحافلات والشاحنات
إجارة الأشغال العمومية	موجه لتمويل منتجات موجهة لمؤسسات البناء والأشغال العمومية

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على: www.srh-dz.org

3- المغربية للإيجار المالي Maghreb Leasing Algérie: مؤسسة مالية متخصصة في التمويل الإيجاري تأسست سنة 2006، كمؤسسة مساهمة برأس مال اجتماعي يقدر ب 5 مليار دج تأسست هذه الشركة بمبادرة من الشركة التونسية للإجارة والفاكتورينغ (Tunisie Leasing & Factoring)، بأكثر من 37 سنة خبرة في مجال الإجارة في تونس، تقوم الشركة بتقديم تمويل الإيجاري للسيارات، البناء والأشغال العمومية، المعدات، المعدات الطبية، العقار ووسائل النقل، منذ نشأتها سنة 2006 إلى غاية سنة 2021، قامت بتقديم تمويل بقيمة تفوق 110 مليار دج وتمويل

¹الموقع الالكتروني لشركة إعادة التمويل الرهني: www.srh-dz.org، تاريخ الاطلاع، 2021/02/27.

أكثر من 25000 من المعدات¹، أما ما يخص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد تم تمويل ما يقدر بأكثر من 4000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وهو عدد قليل باعتبار أن الشركة تستحوذ على 30% من سوق التمويل الإيجاري في الجزائر²، بحيث تم تخصيص ما لا يقل عن 60 مليار دج من طرف الشركة لتمويل المؤسسات المصغرة الصغيرة والمتوسطة على المستوى الوطني خلال فترة 2015-2016³؛

4- الشركة الوطنية للإيجار المالي Société National de Leasing: تأسست في شهر جويلية 2010 برأس مال يقدر ب 3.500.000.000 دج بناء على توجيهات السلطات العمومية لتنويع أدوات التمويل، تساهم في تطوير قطاع المؤسسات المصغرة الصغيرة والمتوسطة والأعمال الحرة في الجزائر، تقدم خدماتها لتمويل السياحة، الخدمات، المعدات الطبية، البناء والأشغال العمومية، النقل والمعدات الصناعية⁴، المساهمين في هذه الشركة مناصفة بين البنك الوطني الجزائري (50%) وبنك التنمية المحلية (50%)⁵؛

5- الجزائر ايجار: مؤسسة مالية للإجارة معتمدة من طرف بنك الجزائر في 2 أوت 2012 برأس مال اجتماعي يقدر ب 5.000.000.000 دج موزع على القرض الشعبي الجزائري، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، المؤسسة الجزائرية السعودية للاستثمار، تأسست الجزائر إيجار في إطار مساعي السلطات العمومية لإنشاء بيئة أعمال مناسبة من أجل استحداث وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبهدف مرافقة المؤسسات ومنحهم التمويل المناسب، في السنة الأولى لنشاط الشركة

¹ الموقع الإلكتروني لشركة المغاربة للإيجار المالي: www.maghrebleasingalgerie.com ، تاريخ الاطلاع: 2021/02/27.

² Maghreb Leasing Algérie Lance son Deuxième Emprunt Obligataire, Algérie ECO, 2017, Article disponible sur le site: www.maghrebleasingalgerie.com , consulté le 27/02/2021.

³ Maghreb Leasing Algérie a Mobilisé 60 Milliards DA pour Financer des PME-PMI en 2015 et 2016 Article disponible sur le site : www.algerie-eco.com , 8, février, 2017, consulté le, 27/02/2021.

⁴ الموقع الإلكتروني للشركة الوطنية للإيجار المالي: www.snl.dz ، تاريخ الاطلاع، 2021/02/07.

⁵ الموقع الإلكتروني للبنك الوطني الجزائري: www.bna.dz ، تاريخ الاطلاع، 2021/02/27.

تجاوزت قيمة تدخلات الشركة 1.2 مليار دج في مختلف القطاعات الاقتصادية، المنتجات التي تتدخل فيها تتمثل في إجارة السيارات، النقل، المعدات الطبية، المعدات، البناء والأشغال العمومية والعقار¹.

إضافة إلى الشركات التي تطرقنا إليها وهي شركات متخصصة في تقديم التمويل الإيجاري هناك أيضا البنوك التي تقدم هذا الأسلوب التمويلي، وهي بنك البركة الجزائر، سوسيتي جنرال الجزائر، نتيكسيس NATIXIS، بينبي بريبا الجزائر BNP Paribas، وبنك عمومي هو بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR²، إلا أن هذا الأخير يقوم بتأجير الآلات الزراعية ومعدات السقي المصنعة محليا فقط³، أيضا البنك الوطني الجزائري (BNA) الذي يقوم بتأجير العقارات فقط⁴ إضافة إلى المؤسسة المالية SOFINANCE.

ثانيا: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر وصناديق الاستثمار الولاية

يتميز نشاط تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواسطة رأس المال المخاطر في الجزائر بالحدثة، وكانت أول خطوة من خلال انشاء الشركة الجزائرية للمساهمة 'FINALEP' وهي عبارة عن شراكة جزائرية أوروبية والتي باشرت مهامها سنة 1995، ثم في سنة 1998 أعطى المجلس الوطني لمساهمات الدولة موافقته على انشاء المؤسسة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف 'SOFINANCE' والتي اعتمدت سنة 2001 من طرف بنك الجزائر، تم انشاء هاتان المؤسستان بموجب قانون النقد والقرض 10/90، وبتاريخ 24 جوان 2006 تم تشريع قانون خاص بشركات

¹ الموقع الإلكتروني لشركة الجزائر إيجار: www.eldjazairidjar.dz، تاريخ الاطلاع، 2021/02/27.

² بودالي مختار، تقييم سوق الإيجار التمويلي في الجزائر للفترة 2007-2013، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد الثالث، مارس 2016، ص، 119.

³ الموقع الإلكتروني لبنك الفلاحة والتنمية الريفية: www.badrbanque.dz، تاريخ الاطلاع، 2021/02/27.

⁴ الموقع الإلكتروني للبنك الوطني الجزائري: www.bna.dz، تاريخ الاطلاع، 2021/02/27.

رأس المال المخاطر بالجزائر¹، يعتبر قانون 06-11 المؤرخ في 24 جوان 2006 المتعلق بشركة رأس المال الاستثماري أول قانون ينظم مهنة رأس المال المخاطر في الجزائر، بحيث عرفها بأنها عبارة عن مشاركة في رأس مال الشركة وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخصخصة، بواسطة اكتتاب أو اقتناء أسهم عادية، شهادات استثمارية، سندات قابلة للتحويل إلى أسهم، حصص الشركاء، كما حدد طرق تدخل شركات رأس المال الاستثماري في الشركة الممولة كما يلي²:

- رأس المال المخاطرة: الذي يشمل "رأس المال الجدوى" أو "رأس المال الانطلاقة" قبل انشاء المؤسسة، رأس المال التأسيس في مرحلة انشاء المؤسسة؛

- رأس المال النمو: تنمية طاقات المؤسسة بعد انشائها؛

- رأس المال التحويل: استرجاع مؤسسة من قبل مشتر داخلي أو خارجي؛

- استرجاع مساهمات و/أو حصص يحوزها صاحب رأس مال استثماري اخر.

نسبة تدخل شركات رأس المال الاستثماري لا تتجاوز 49% من رأس مال المؤسسة، ومدة المساهمة تتراوح بين 5 و7 سنوات، تنشط في الجزائر 6 شركات رأس مال مخاطرة وكلها شركات تابعة لبنوك عمومية CPA, BDL, BAD, BEA, BNA, BADR، الإجراءات التي على حامل المشروع اتباعها من أجل الاستعادة من التمويل هي نفسها المتعلقة بإنشاء مؤسسة أو توسيع

¹ أحلام بوقفة، بلعوج بو العيد، دور رأس المال الاستثماري في تنويع مصادر التمويل في الجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية، العدد4، المجلد1، جوان، 2017، ص، 199.

² قانون رقم 06-11 مؤرخ في 28 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 24 يونيو سنة 2006، يتعلق بشركة الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 42، 25 يونيو 2006، ص، 4.

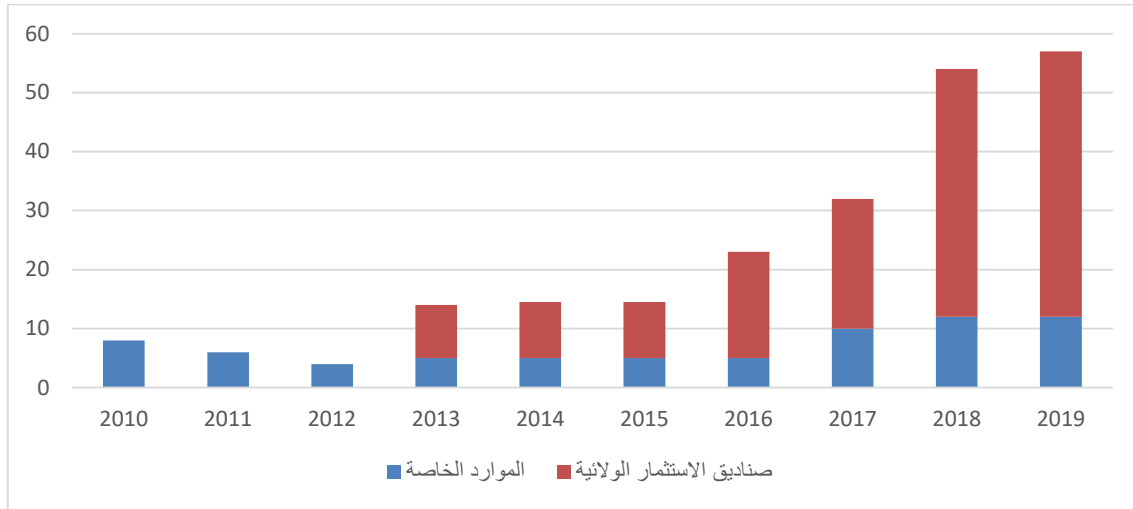
النشاط أو شراء شركة¹ (racha d'une société)، تتمثل شركات رأس المال المخاطر الناشطة في الجزائر في الشركات التالية:

1- المالية الجزائرية للمساهمة FINALEP (المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة سابقا): أول شركة رأس مال استثماري في الجزائر، تأسست في 30 يونيو سنة 1991 بمبادرة من البنكين الجزائريين "بنك التنمية المحلية" و "القرض الشعبي الجزائري"، خضع رأسمال "فينالاب" لعدة زيادات متتالية ليصل إلى 1.200.000.000 دج، تتدخل "فينالاب" من خلال إعادة شراء المساهمات التي يملكها رأس مال استثماري آخر، رأس مال النمو وعن طريق رأس مال المخاطرة (مرحلة الانشاء) تسير "فينالاب" صناديق استثمار لعشرة ولايات هي: تيبازة، سطيف، سكيكدة، البيض، سيدي بلعباس، مستغانم، عين تيموشنت، تيزي وزو، أدرار والجلفة، تتولى هذه الصناديق مسؤولية المساهمة في رأسمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأة من طرف المستثمرين الشباب، التي تكون في طور الانشاء أو قيد التطوير، الحد الأقصى لمستوى تدخل "فينالاب" في كل مؤسسة هو 49% من رأس مال المؤسسة الممولة وفي حدود 10% من اجمالي موارد الصندوق الاستثماري أي مبلغ 100.000.000 دج لكل مؤسسة ممولة، أما الحد الأدنى لتدخل "فينالاب" هو 5.000.000 دج في كل مؤسسة، تم استغلال 100% من موارد الصندوق والمقدرة ب 01 مليار دج لكل ولاية، كما تطورت المساهمات المحققة بين 2016-2019 ب 87% و 46% من محفظة مساهمات الشركة من المؤسسات الناشئة في مرحلة الانشاء و 54% من المؤسسات في طور الاستغلال².

¹الموقع الالكتروني لوزارة الصناعة: www.mdipi.gov.dz ، تاريخ الاطلاع، 2021/02/12.

² الموقع الالكتروني لشركة فينالاب: www.finalep.dz ، تاريخ الاطلاع، 2021/02/13.

شكل (3-4): تطور محفظة FINALEP



المصدر: الموقع الإلكتروني لشركة فينالب: www.finalep.dz تاريخ الاطلاع، 2021/02/13.

2- الجزائر استثمار: مؤسسة رأسمال استثماري أنشئت في 28 ديسمبر 2009 بينما بدأ نشاطها في 7 جويلية 2010، أنشئت بمبادرة من بنكين عموميين هما بنك الفلاحة والتنمية الريفية والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، برأسمال اجتماعي يبلغ 1 مليار دج ، بنك الفلاحة والتنمية الريفية 70%، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط 30%، تسعى الجزائر استثمار إلى الدخول في شراكة وذلك بمساهمة نقدية ذات اقلية وبصفة مؤقتة من رأس مال الشركة المستهدفة، من خلال كل عملية تتعلق بالمساهمات في الأموال الخاصة وشبه الخاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تهدف إلى منحها منتج مالي لمعالجة العجز في الأموال الخاصة، تشجيع المستثمرين في خلق مؤسسات جديدة في مجال تكنولوجيا الاعلام والاتصال، المشاركة في برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المشاركة في تنمية السوق المالي وكذلك تحسين الهيكل المالي للمؤسسة لتمكينها من الحصول على القرض المصرفي، وعلى غرار شركات رأس المال

الاستثماري الأخرى عهد إلى "الجزائر استثمار" إدارة صناديق الاستثمار الولائية، فهي تتدخل في الصناديق التي عهدت إليها من قبل مساهميها و/أو عن طريق صناديق الاستثمار الولائية¹.

3- الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف SOFINANCE : هي مؤسسة مالية عمومية معتمدة من طرف بنك الجزائر في 9 جانفي 2001 برأس مال اجتماعي يقدر ب 10.000.000.000 دج، تم انشاؤها بمبادرة من "المجلس الوطني لمساهمات الدولة" (CNPE) بمهمة رئيسية تتمثل في متابعة عصرنه أدوات انتاج وطنية وتطوير منتجات مالية جديدة، يغطي مجال نشاطها التمويل الايجاري، المساهمة في رأس المال، القروض الكلاسيكية والالتزام بالتوقيع تقديم الدعم والمشورة للمؤسسات، تتدخل SOFINANCE من خلال المساهمة في رأس المال (راس المال المخاطر) عن طريق مواردها الخاصة أو عن طريق صناديق الاستثمار الولائية، بحيث كلفت الشركة من طرف وزارة المالية بتسيير الصناديق الولائية لكل من عين الدفلى، بجاية، بليدة لغواط، ميله، وهران، أم البواقي، تبسة وتيارت²، الجدول التالي يوضح تطور التزامات الشركة:

¹الموقع الالكتروني لشركة الجزائر استثمار: www.eldjazair-istithmar.dz ، تاريخ الاطلاع، 2021/02/14.

²الموقع الالكتروني لشركة SOFINANCE: www.sofinance.dz ، تاريخ الاطلاع، 2021/02/14.

جدول (3-26): تطور الالتزامات شركة SOFINANCE (2015-2017)

2017	2016	2015	
1.163.937.000	1.047.000.000	1.245.600.000	المساهمة في رأس المال
%10,23	%9,79	%11,70	%
6.250.598.000	5.138.000.000	4.933.000.000	القرض الإيجاري
%54,97	%48,07	%46,35	%
827.966.000	1.608.000.000	672.000.000	الالتزام بالتوقيع
%7,28	%15,04	%6,31	%
3.077.998.000	2.845.000.000	3.292.000.000	قروض متوسطة وطويلة الأجل
%27,07	%26,61	%30,93	%
50.000.000	50.000.000	500.000.000	أوراق مالية بدخل ثابت
%0,43	%0,46	%4,69	%
11.370.499.000	10.688.000.000	10.642.600.000	المجموع

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

الموقع الالكتروني لشركة SOFINANCE www.sofinance.dz

كما نلاحظ في الجدول السابق يحتل التمويل الإيجاري المرتبة الأولى ضمن التزامات شركة SOFINANCE بحيث تقدر نسبة التمويل الإيجاري إلى إجمالي التزامات الشركة سنة 2015 بـ 46,35% وارتفعت هذه النسبة سنة 2017 لتصل إلى 54,97%، بينما التمويل عن طريق المساهمة برأس المال (رأس المال المخاطر) فهو يحتل نسبة ضعيفة لم يتجاوز 11% من 2015 إلى سنة 2017، وكما تأتي القروض المتوسطة وطويلة الأجل في المرتبة الثانية ضمن التزامات الشركة، والشكل التالي يوضح أكثر المعطيات السابقة:

4- الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار ASICOM: أسأت "أسيكوم" بموجب الاتفاقية الموقعة في 2004 بين الجزائر والمملكة العربية السعودية، باشرت نشاطها في شهر يونيو 2008، رأس مال الشركة 8.000.000.000 دج بالتساوي بين الدولتين، يتمثل نشاط الشركة في تمويل الاستثمار في كل المجالات والقطاعات، عن طريق المساهمة في رأس مال المشاريع الجديدة أو اقتناء حصص في شركات قائمة، تمويل المشاريع التي تساهم فيها الشركة عن طريق حساب المساهمين، تعتبر الشركة رائدة في إقامة الشركات بين القطاع الحكومي والقطاع الخاص، منذ بداية نشاطها وإلى غاية سنة 2017، جسدت "أسيكوم" بصفة انفرادية أو بالشراكة مع الغير عدة

عمليات استثمارية في قطاعات مختلفة دخلت البعض منها في النشاط، والبعض الآخر لا يزال في طور التنفيذ، من بينها القرية السياحية "روسيكا بارك" بمدينة سكيكدة، المركز التجاري "سيتي مول" بمدينة قسنطينة وفندق "أزمور" بمدينة بجاية، أما الشركات التي دخلت في النشاط منها شركة "الجزائر ايجار" المتخصصة في الايجار المالي، شركة "اتا" في مجال تشكيل الحديد الموجه للبناء وغيرها من الشركات الأخرى تنشط في مجالات مختلفة، وكما تم التنازل عن مشاريع أخرى¹.

5- صندوق دعم الاستثمار للشغل FSIE: عبارة عن صندوق ادخار التقاعد ورأس مال استثماري وهو مؤسسة مالية عمومية يهدف نشاطها إلى تشجيع ادخار تقاعد العمال، ويتم توظيف هذه المدخرات في أوراق مالية واستثمارات في مؤسسات صغيرة ومتوسطة، تهدف هذه السياسة إلى اشراك العمال في تنمية البلد، تم إنشاء هذا الصندوق بموجب قانون 04-21 ، 29 ديسمبر 2004 المتعلق بقانون المالية لسنة 2005، وبدأ نشاطها الفعلي في سبتمبر 2007²، يهدف هذا الصندوق إلى تمويل مؤسسات صغيرة ومتوسطة مؤهلة لتدخلات الصندوق، يوظف الصندوق حد أقصاه 50% من موارده كاستثمار في مؤسسات صغيرة ومتوسطة التي لها وضع الشركات ذات الأسهم، والتي يكون عمرها 3 سنوات على الأقل، تتخذ هذه الاستثمارات شكل أسهم أو سندات مساهمة، تستخدم الموارد غير المستعملة في الاستثمارات في توظيفات تمنح أحسن الضمانات مثل قيم الخزينة، لا تتعدى استثمارات الصندوق فيما يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حد 15% من رأس مال المؤسسة، يتشكل رأس مال الصندوق في مساهمات الدولة في شكل مخصصات منتج الاكتتاب في الأسهم التي يصدرها الصندوق، التخفيضات الاسمية للأسهم المكتتبة التي تمنحها الدولة، الهيئات والوصايا³.

¹ الموقع الإلكتروني للشركة الجزائرية السعودية للاستثمار: www.asiacom.sz، تاريخ الاطلاع، 2021/02/15.

² الموقع الإلكتروني لصندوق دعم الاستثمار للشغل: www.fsie.dz، تاريخ الاطلاع، 2021/02/13.

³ مرسوم تنفيذي رقم 06-117 ل 12 مارس 2006 يحدد القانون الأساسي لصندوق دعم الاستثمار للشغل الجريدة الرسمية، عدد 16، 15 مارس 2006، ص، 18.

هذا الصندوق لا يستطيع توظيف موارده في مؤسسات صغيرة ومتوسطة حديثة النشأة لاشتراطه أن يكون عمر المؤسسة لا يقل عن 3 سنوات، وهذا لارتفاع مستوى الخطر فيها كما أن هذا الشرط يمكنه من تقدير حجم الاستقرار الذي تتمتع به المؤسسة الممولة، ما يمكنه من قياس مدى نجاحها الأمر الذي يجنب الصندوق الوقوع في خسارة ويحمي أموال المكتتبين خاصة كونهم من صغار المدخرين (العمال)¹.

6- الصندوق الوطني للاستثمار FNI: مؤسسة مالية عمومية متخصصة مكلفة بالمساعدة في تمويل الاستثمار عن طريق منح قروض الاستثمار للمؤسسات عن طريق المساهمة في رأس مال المؤسسات المحلية أو مع المستثمرين الأجانب في إطار الشراكة، وهذا بغرض تحقيق أهداف التنمية الوطنية، تأسس FNI سنة 1963 تحت اسم "صندوق التنمية الجزائري" كأداة لتدخل الدولة المباشر في تمويل التنمية من موارد الميزانية، وقد ساهمت بإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة عمومية وخاصة ومختلطة، وفي سنة 1972 تغير اسمها وأصبح "بنك التنمية الجزائري" بحيث تطورت المؤسسة كفاعل رئيسي في تمويل الاستثمارات المخطط لها، وفي عام 2011 تغير اسم المؤسسة وأصبح "الصندوق الوطني للاستثمار" ليرافق جميع أنواع المشاريع التي تقررها الدولة في سياق تنفيذ خطة تعزيز النمو الاقتصادي 2010-2014 ومشاريع اقتصادية تساهم في نمو الصادرات خارج قطاع المحروقات، وخلال هذه الفترة تدخلت المؤسسة من خلال استثمارات الأسهم في رأس مال اجتماعي لإنشاء وتطوير المؤسسات في إطار الشراكة مع المستثمرين المحليين والأجانب، مثل شركات جيزي، رونو الجزائر، الجزائرية القطرية للصلب، أكسا الجزائر للتأمين "تالا" الجزائر للتأمين².

يمول الصندوق الوطني للاستثمار المشاريع من موارده الخاصة، عن طريق الحق في الضمانات، قروض الاستثمار لكل مشروع انشاء، توسيع أو عصرية، من خلال تمويل يصل إلى

¹ ميلود بن ححو، النظام القانوني للتمويل عن طريق صندوق دعم الاستثمار للتشغيل في الجزائر، مجلة الدراسات القانونية، جامعة يحي فارس المدية، المجلد 6، العدد 1، جانفي، 2020، ص، 136.

² الموقع الإلكتروني للصندوق الوطني للاستثمار: www.fni.dz، تاريخ الاطلاع، 2021/02/15.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

80% من تكلفة المشروع بمدة تتراوح بين 5 و 12 سنة، يتدخل في القطاعات التي تساهم في خلق قيمة مضافة للبلد، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والابتكار التكنولوجي، البناء والأشغال العمومية، السياحة، الصناعة الغذائية، الصناعات والمقاولات الصناعية، الطاقات المتجددة الخدمات المالية، النقل واللوجستيك، **المساهمة في رأس المال** التدخل من حيث رأس المال الاستثماري من خلال المشاركة في الأسهم في الشركات التي هي في طور الانشاء، التطوير أو إعادة الهيكلة في هذا الإطار يتدخل الصندوق بنسبة 34% والجدول التالي يوضح التزامات الصندوق خلال فترة 2015-2017 :

جدول (3-27): التزامات الصندوق الوطني للاستثمار 2015-2019

2019	2018	2017	2016	2015	ملايين دج
266.915	266.653	265.934	264.560	264.571	المساهمات
%8,97	%14,63	%17,58	%23,99	%24,69	%
2.681.629	1.537.390	1.222.117	814.734	783.751	قروض الزبائن
%90,21	%84,37	%80,82	%73,90	%73,15	%
24.066	18.116	24.066	23.071	23.069	التزامات عن طريق التوقيع (ضمانات)
%0,8	%0,99	%1,59	%2,09	%2,15	%
2.972.610	1.822.159	1.512.117	1.102.398	1.071.391	المجموع

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

- التقارير السنوية للصندوق الوطني للاستثمار

- www.fni.dz

7- شركة افريقيا للاستثمار AFRICINVEST: تأسست سنة 1994 وهي تابعة لمجمع "أنغرا" وهي عبارة عن مؤسسة خدمات مالية واستثمارية تحتل موقع فريد كواحدة من الشركات الأكثر خبرة في مجال رأس المال الاستثماري وتركز استثماراتها في افريقيا، قامت هذه الشركة بجمع 1,7 مليار دولار عبر 18 صندوق، وتستفيد من الدعم من المستثمرين المحليين والدوليين بما ذلك مؤسسات تمويل التنمية الرائدة في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا، وكما ساهم في تأسيس الجمعية

الأفريقية لرأس المال المخاطر، وجمعية رأس المال الاستثماري للشرق الأوسط وشمال إفريقيا، منذ انشائها استثمرت في أكثر من 160 شركة عبر 25 بلد في إفريقيا في مجموعة متنوعة من قطاعات عالية النم، تستهدف مؤسسات صغيرة ومتوسطة تتمتع بإمكانات جيدة في أسواقها المحلية مع إمكانية توسيع نطاق أنشطتها خارج حدود بلدها¹، أما استثمارات شركة إفريقيا للاستثمار في الجزائر فهي موضحة في الجدول التالي:

جدول (3-28): استثمارات شركة إفريقيا للاستثمار في الجزائر

اسم الشركة	مرحلة التدخل	القطاع	الولاية	بداية النشاط
TMF	رأس مال النمو	النقل واللوجستيك	بجاية	2004
GENERAL EMBALAGE	رأس مال النمو	الصناعة التحويلية	بجاية	1998
SODINCO	رأس مال مخاطر	صناعة تحويلية	العاصمة	1999
SNAX (MAHBOUL)	شراء BUY OUT	صناعة غذائية	العاصمة	
NCA (ROUBA)	رأس مال النمو	صناعة غذائية	العاصمة	1966
INPHA-MEDIS	رأس المال المخاطر	الرعاية والمعدات الصحية	عنابة	2005
ICOSNET	رأس مال النمو	تكنولوجيا المعلومات والاتصال والإلكترونيات		1999
AMIMER ENERIG	رأس مال النمو	المعدات الإلكترونية	العاصمة	1989

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على الموقع الالكتروني للشركة www.africinvest.com

بالإضافة إلى الشركات التي تقدم التمويل برأس المال المخاطر سالف الذكر، نجد أيضا صناديق الاستثمار الولائية، التي خصصتها الحكومة على مستوى كل ولاية من ولايات 48 للوطن.

أنشئت صناديق الاستثمار الولائية طبقا لأحكام المادة 100 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009، كما يلي: "ينشأ صندوق للاستثمار في كل ولاية يكلف بالمساهمة في رأسمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ينشئها الشباب المقاولون، ويوزع تخصيص قدره 48 مليار

¹الموقع الالكتروني لشركة إفريقيا للاستثمار: www.africinvest.com، تاريخ الاطلاع، 2021/02/15.

دينار بين هذه الصناديق"¹، وبموجب اتفاقيات موقعة مع وزارة المالية تم تعيين 3 شركات رأس مال استثماري هي الجزائر استثمار، الشركة المالية الجزائرية للمساهمة، المؤسسة المالية للاستثمار المساهمة والتوظيف، وفرعين لبنكين هما فرع البنك الوطني الجزائري و فرع البنك الخارجي الجزائري لتسيير هذه الصناديق، بتخصيص 1 مليار دج لكل صندوق والمستوى الأقصى لتدخل هذه الصناديق هو 49% من رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ماعدا الاستثناءات التي تسمح بها وزارة المالية)، وهذه المساهمة يجب أن لا تتجاوز 10% من الموارد المالية المخصصة للصندوق (في مؤسسة واحدة) كما أن خروج الصندوق من المؤسسة الممولة يتم بعد 5 أو 7 سنوات كحد أقصى كما أن هذه الصناديق تتدخل عن طريق رأس المال المخاطر لمؤسسات صغيرة ومتوسطة في طور الإنجاز، رأس مال النمو، تمويل إعادة الهيكلة نقل وشراء الأسهم التي تمتلكها شركة رأس مال أخرى بهدف الحفاظ على استمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمحافظة على موظفيها، تمول جميع الأنشطة ماعدا أنشطة التجارة والفلاحة التي ليست مؤهلة للحصول على موارد هذه الصناديق، بحيث يتم انتقاء المشاريع الممولة وفق معيار الجدوى ونوعية المشروع وكذا مساهمته في انشاء مناصب العمل، المشاركة في التنمية المحلية وأيضا مدى مساهمة المشاريع الممولة في الحفاظ على البيئة².

تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برأس المال المخاطر يبقى ضعيف ويحتل مراتب متأخرة مقارنة بدول الجوار خاصة، بالرغم من وجود شركات إضافة إلى صناديق الاستثمار التي تقدم هذا التمويل ووجود اطار قانوني وتحفيزات جبائية مهمة لتشجيع هذا الاسوب التمويل، هذا ما أكدته الجمعية الافريقية لرأس المال الاستثماري ورأس المال المخاطر، بحيث قدر عدد صفقات راس المال المخاطر في شمال افريقيا ب 183 صفقة بين فترة 2014-2019 بقيمة اجمالية قدرت ب 3,6 بليون دولار، وجاءت مصر في المرتبة الأولى ثم المغرب ثم تونس والجزائر في المرتبة الأخيرة، فبالرغم من حالة لا استقرار السياسي في مصر منذ 2011 إلا أنها حافظت على

¹ الجريدة الرسمية، العدد، 44، المادة، 100، 26 يوليو 2009، ص، 21.

² الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz ، تاريخ الاطلاع، 2021/02/17.

مركزها كمنطقة جذابة لنشاط رأس المال المخاطر ب 47% من حجم الصفقات و 42% من قيمة الصفقات في المنطقة¹، والجدول التالي يوضح تصنيف الجزائر مقارنة بدول شمال افريقيا من حيث حجم وقيمة صفقات رأس المال المخاطر ، أين احتلت الجزائر المرتبة الأخيرة ب 3% من حجم صفقات و 6% من قيمة الصفقات:

جدول (3-29): صفقات رأس المال المخاطر في الجزائر وشمال افريقيا (2014-2019)

البلد	% من حيث حجم الصفقات	% من حيث قيمة الصفقات
مصر	47%	42%
المغرب	33%	28%
تونس	16%	24%
الجزائر	3%	6%

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

Oxford Business Group, African Private Equity and Venture Capital Association, Private Equity and Venture Capital in Africa Covid-19, Response Report, November, 2020, p, 9.

وفقا لتقرير بنك الجزائر، فإن نشاط المؤسسات المالية بقي ضعيف بالرغم من ارتفاع إجمالي أصولها في السنوات الأخيرة، بحيث انتقلت هذه الأصول من 70,3 مليار دج بنهاية 2014، إلى 79,5 مليار دج في نهاية 2015، لتبلغ 84,7 مليار دج في 2017، وحسب نفس التقرير يرى أن هذه الوضعية ترتبط بضعف مواردها المحدودة كونها لا تجمع الودائع من الجمهور حسب اخر تقرير لبنك الجزائر (2017) تتشكل موارد المؤسسات المالية مجتمعة من الأموال الخاصة بواقع 47 مليار دج (رأس المال: 38,7 مليار دج واحتياطيات: 8,4 مليار دج) وقروض متحصل عليها بمبلغ 21,8 مليار دج، كما ارتفعت القروض الممنوحة من طرف المؤسسات المالية بنسبة 8,6% منتقلة من 59,5 مليار دج في نهاية 2016 إلى 64,6 مليار دج في 2017

¹ Oxford Business Group, African Private Equity and Venture Capital Association Private Equity and Venture Capital in Africa Covid-19, Response Report, November 2020, p, 9.

وأغلب المستفيدين من هذه القروض مؤسسات خاصة بمبلغ 64,5 مليار دج منها 59,6 مليار في شكل قروض إيجارية¹.

ثالثا: بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد شكل انشاء سوق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بورصة الجزائر موضوعا لأشغال ومشاورات عديدة بين الفاعلين، بحيث حظيت عملية إنعاش البورصة من خلال تعديل نظامها العام الذي أعدته لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها (COSOB) بتصديق وزارة المالية، ونشر القرار في الجريدة الرسمية في شهر يوليو عام 2012، فتم اتخاذ جملة من الأحكام الجديدة التي تعيد تنظيم التسعيرة وتسمح بإنشاء سوق مخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تهدف إلى²:

- 1- التمويل التكميلي للتمويل المصرفي؛
- 2- إتاحة فرصة استثمارية ومنفذ لشركات رأس المال الاستثماري؛
- 3- تغيير هيكلية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعتماد الموارد اللازمة لتنميتها؛
- 4- تحسين سمعة واستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيدين المالي والتجاري، ما يضيفي المصداقية في السوق الوطنية والدولية.

تم تخصيص شروط إدراج خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لصرامة شروط الإدراج في السوق الرئيسية، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة لا تتوفر على هذه الشروط، لهذا أدرجت تعديلات تنظيمية سنة 2012 خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمتمثلة في³:

¹ بنك الجزائر، التقرير السنوي، 2017، ص ص، 90-91.

² دليل سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، شركة تسيير بورصة القيم، بورصة الجزائر، 2015، ص، 5.

³ الموقع الإلكتروني لبورصة الجزائر، www.sgbv.dz، تاريخ الاطلاع، 2021/02/17.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

1- تكون شركة ذات أسهم، وينبغي عليها أن تعين لمدة 5 سنوات مستشارا مرافقا يسمى "مركي البورصة"؛

2- تفتح رأس مالها بنسبة 10% كحد أدنى يوم الإدراج في البورصة؛

3- تطرح للاكتتاب العام سندات رأس المال التابعة لها، بحيث توزع على ما لا يقل عن 50 مساهما أو ثلاثة مستثمرين من المؤسسات يوم الإدراج؛

4- تنشر كشوفها المالية المصدقة للعامين الماضيين، ما لم تعفها لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها من هذا الشرط؛ أما شروط الأرباح والحد الأدنى لرأس المال فليست مفروضة على الشركة التي تطلب الإدراج في سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول التالي يوضح الفرق بين شروط الإدراج في السوق الرئيسية وهي سوق المؤسسات الكبيرة وسوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بورصة الجزائر:

جدول (3-30): تلخيص لشروط الإدراج في سوق سندات رأس المال في بورصة الجزائر

سوق سندات رأس المال		الشروط
السوق الرئيسية	سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
شركة ذات أسهم	شركة ذات أسهم	الشكل القانوني
500.000.000 دج	لا يوجد حد معين	رأس المال المدفوع
رابحة	ليست مطلوبة	نتائج السنة المالية الأخيرة
20%	10%	الحصة المطروحة للاكتتاب العلني من رأس المال الأدنى
للسنوات الثلاث الأخيرة على أن تكون نتائج السنة الأخيرة رابحة	للسنتين الأخيرتين، ما لم تحصل على إعفاء من لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها	الكشوف المالية المصدقة والمنشورة
مطلوب	مطلوب + تعيين مركي البورصة	هيكل التدقيق المحاسبي الداخلي
150 مساهما	50 مساهما أو 3 مستثمرين من المؤسسات	عدد أصحاب الأسهم يوم الإدراج في البورصة

المصدر: دليل سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، شركة تسيير بورصة القيم، بورصة الجزائر 2015، ص، 9.

تجدر الإشارة إلى أن مرقى البورصة عبارة عن مستشار مرافق وهو وسيط معتمد في عمليات البورصة أو بنك أو مؤسسة مالية أو شركة استشارية في مجالات المالية والقانون واستراتيجية الأعمال، على أن يكون معترف به ومسجلا لدى لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها، والمرقي يقوم بدور أساسي في مراقبة مدى احترام التزامات الشفافية التي تخضع لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدرجة، تكون هذه الرقابة قبل وأثناء وبعد الإدراج لمدى التزام وصدق المعلومات التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدرجة¹.

حاليا توجد شركة واحدة فقط مدرجة في سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي شركة "أوم أنفست" وهي شركة مساهمة متخصصة في دراسة وتطوير واستغلال المشاريع السياحية في محطات المياه المعدنية، أنشأت سنة 2011، على العموم بورصة الجزائر تضم 6 شركات فقط هي، مؤسسة الأوراسي، أوم أنفست، أليانس للتأمينات، أن سي أ رويبة، بيوفارم، صيدال².

بورصة الجزائر بشكل عام لا تلعب دورها في تمويل الاقتصاد فهي تشهد ركود منذ سنوات، إذا ما قرناها ببورصة "النيل" المصرية وحدها وهي أول بورصة بالشرق الأوسط وشمال إفريقيا خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تضم 24 شركة مقيدة إضافة إلى شركتين لم يتم التداول عليها بعد³، كما بلغت قيمة التداولات في هاته البورصة في يناير 2018 ما قيمته 41,9 مليون جنيه بحيث تم تداول ما عدده 79,8 مليون ورقة، وبلغ رأس المال السوقي 1,18 مليار جنيه عن شهر يناير 2018⁴، هذه الأرقام تؤكد مدى تأخر بورصة الجزائر في لعب دورها كأهم مصدر تمويلي للاقتصاد بشكل عام وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص وهذا راجع لعدة أسباب:

¹ نفس المرجع.

² نفس المرجع.

³ الموقع الإلكتروني لبورصة النيل: www.nilesx.com ، تاريخ الاطلاع، 2021/02/17.

⁴ بورصة النيل، النشرة الشهرية، فبراير، 2018، متوفر على الموقع: www.nilesx.com .

- 1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أغلبها مؤسسات عائلية ترفض أو تتردد في فتح رأسمالها للجمهور، فهي تفضل الاستدانة على أن تدخل شركاء من خارج العائلة؛
 - 2- نسبة كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط في السوق الموازي ما يجعلها مقصات من سوق التمويل الرسمي من بينها السوق المالي؛
 - 3- عدم وجود رؤية توسعية وطموح لدى مالكي ومسيرى المؤسسة لجعلها تنمو والاكتفاء بتحقيق أرباح مرضية تمكن من ضمان سيرورة المؤسسة؛
 - 4- كما رأينا سابقا فنسبة كبيرة جدا من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الواقع هي مؤسسات مصغرة برأس مال صغير لا يمكنها من توفير شروط الإدراج من جهة وصغر نشاطها وطموحها من جهة أخرى؛
 - 5- عدم وجود ثقافة الادخار والاستثمار في الأوراق المالية لدى جمهور الناس.
- فبورصة الجزائر لا تزال بعيدة عن 150 مؤسسة مدرجة وعن 400 مليون دولار كقروض التي اعتبرها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ضروري لتطور السوق المالي سنة 2014¹.

¹ Etude de la JICA (Agence Japonaise de Coopération Internationale) Relative à la Situation du Climat des Investissements en Algérie Rapport Final, Février, 2018, p, 46.

المبحث الثالث: فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كمثيلتها في الدول النامية تعاني من إشكالية الحصول على الموارد المالية اللازمة لبدأ النشاط، التوسع والنمو، بحيث هناك عدة عوامل على المستوى الكلي وعلى مستوى البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها، تتفاعل فيما بينها مما يؤدي إلى تفاقم إشكالية تمويل هذه المؤسسات التي يشار إليها بمصطلح فجوة التمويل، والتي قمنا تقسيمها إلى أسباب متعلقة ببيئة الأعمال في الجزائر، أسباب متعلقة بالبنوك والأسباب المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: بيئة الأعمال كسبب لفجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يعتبر توفر بيئة أعمال جيدة أهم محفزات للاستثمار في أي بلد من خلال توفر هيئات ومؤسسات وأطر قانونية شاملة تنظم وتحمي كل الأطراف المتعاملة، من سهولة بدأ النشاط وبساطة الإجراءات وعدم تعقيدها وغيرها من العوامل.

في دراسة قامت بها Oxford Business Group المستثمرين في الجزائر يعانون من مناخ الاستثمار، بحيث يواجهون صعوبات من حيث الحصول على العقار، التمويل البنكي والإجراءات البيروقراطية المرهقة، ففي سنة 2015 خسرت الجزائر 7 نقاط في تصنيف «doing business» بحيث انتقلت من المركز 147 سنة 2014 إلى المركز 154 سنة 2015 من بين 183 بلد من حيث سهولة عمل البنوك، وفي نفس التقرير أكدت الدراسة بأن أكثر من 30% من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي توقفت عن النشاط أقروا بأن الأرباح لم تكن كافية وهذا راجع إلى صعوبة اختراق السوق أو أن الطلب لم يكن كافيا بينما 25% اعتبروا أن الوصول إلى التمويل هو السبب الرئيسي لغلق مؤسساتهم، وفي الواقع وجد المسح بأن 50% من المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة تم انشاؤها برؤوس أموال مقدمة من عائلة أصحاب المؤسسات وليس من القطاع البنكي، بحيث توجد فجوة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والقطاع البنكي¹.

حسب تقرير doing business لسنة 2020 تحتل الجزائر مراتب متأخرة جدا من حيث سهولة ممارسة الأعمال، خاصة إذا ما قورنت بالدول المجاورة تونس والمغرب التي استطاعت أن تحسن من تصنيفها. احتلت الجزائر المرتبة 157 من بين 190 بلد من حيث سهولة ممارسة الأعمال بينما احتلت الدول المجاورة مثل تونس المرتبة 78 والمغرب المرتبة 53 كما يوضحه الجدول التالي الذي يبين تصنيف بيئة الأعمال بالجزائر:

جدول (3-31): تصنيف الجزائر من حيث بيئة الأعمال من أصل 190 بلد

المتغيرات	التصنيف
من حيث بدأ النشاط	152
من حيث الحصول على الكهرباء	102
من حيث الحصول على القروض	181
من حيث سهولة دفع الضرائب	158

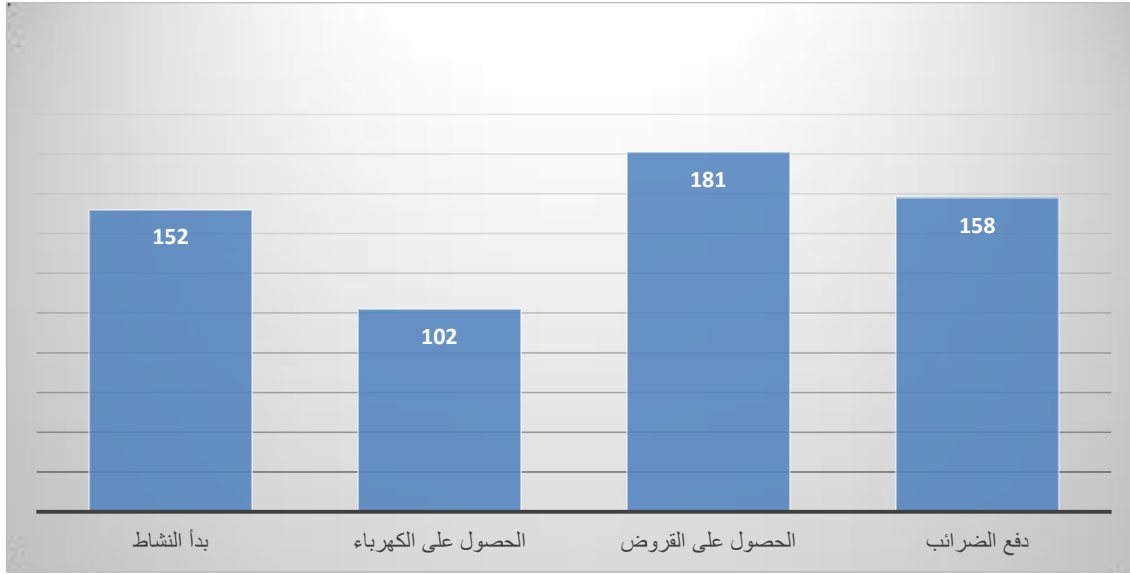
المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

World Bank Group, Doing Business 2020, Economie Profile Algeria, 2020, p, 4

فكما نلاحظ في الجدول السابق تحتل الجزائر مراتب متأخرة جدا من حيث المتغيرات أو العوامل الأساسية المساعدة في بيئة الأعمال، وخاصة من جانب سهولة الحصول على القروض بحيث تعتبر الأكثر صعوبة باحتلالها المرتبة 181، نوضح ترتيب العوامل المذكورة في الجدول السابق من خلال الشكل التالي:

¹ Oxford Business Group, The Report, Algeria 2014, p p, 35 – 37.

شكل (3-5): تصنيف الجزائر من حيث بيئة الأعمال من أصل 190 بلد



المصدر: من اعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات الجدول السابق

هناك مؤشرين رئيسيين يتم اعتمادهما عند تحليل بيئة وسهولة ممارسة الأعمال، هما مؤشر بدء النشاط ومؤشر الحصول على القروض والتكلفة، لكن هذا لا يعني عدم أهمية المؤشرات الأخرى وتصنيف الجزائر من حيث هذين المؤشرين موضح في الجدولين التاليين:

جدول (3-32): تصنيف الجزائر من حيث مؤشر بدء النشاط

الجزائر	منطقة MENA	دول OECD ذات الدخل المرتفع	أفضل أداء
عدد الإجراءات*	12	6.5	4.9
الوقت اللازم	18 يوم	19.7 يوم	9.2 يوم
التكلفة (نسبة من دخل رأس المال)	11.3	16.7	3
			0 (تشمل دولتين)
			1 (يشمل دولتين)

Source: World Bank Group, Doing Business 2020, Economie Profile Algeria, 2020, p,

6.

* الإجراءات لا تشمل الوقت الضائع في البحث عن المعلومات، كما تعتبر الإجراءات مكتملة بمجرد استلام الوثيقة النهائية.

تحتل الجزائر المرتبة 152 من حيث بدء النشاط، من خلال وجود 12 إجراء ، وهذا ما جعلها تحتل المرتبة الأولى من حيث عدد الإجراءات في الدول العربية، فمثلا في تونس يتطلب بدء النشاط 3 إجراءات فقط والمغرب 4 الأردن 7، اليمن 6 ومصر 5 وأحسن مرتبة في الامارات

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

العربية المتحدة بإجرائيين اثنين فقط، والوقت اللازم لبدأ النشاط مقدر ب 18 يوم وبمقارنته بدول الجوار في كل من المغرب وتونس 9 أيام فقط و 3,5 أيام في الإمارات العربية المتحدة، أما من حيث تكلفة بدأ النشاط قدرت في الجزائر ب 11.3% بينما في المغرب قدرت ب 3,6% وتونس ب 2.9% والبحرين كأحسن تصنيف ب 1%¹، هذا التصنيف يؤكد مدى تأخر الجزائر في تحسين بيئة الأعمال والاستثمار.

جدول (3-33): تصنيف الجزائر من حيث مؤشر الحصول على القروض

الجزائر	منطقة MENA	دول OECD ذات الدخل المرتفع	أفضل أداء
2	3.1	6.1	12 (يشمل 5 دول)
0	5.3	6.8	8 (يشمل 53 بلد)
3.6%	15.8%	24.4%	100% (تشمل دولتين)
0	16.3%	66.7%	100% (يشمل 14 دولة)

Source: World Bank Group, Doing Business 2020, Economie Profile Algeria, 2020, p, 31.

* تشمل القوانين المتعلقة بحقوق الدائنين والمدنيين من قوانين متعلقة بالضمانات وحماية حقوق الدائنين من خلال قوانين الإفلاس.

** يشمل هذا المؤشر نطاق وإمكانية الوصول إلى المعلومات الائتمانية الموزعة من قبل مكاتب وسجلات الائتمان.

*** يشمل عدد الأفراد والمؤسسات المدرجة في السجلات الائتمانية كنسبة من الأفراد البالغين ونفس الشيء بالنسبة لتغطية المكاتب الائتمانية.

من خلال الجدول السابق نلاحظ مدى ضعف مؤشرات الحصول على القروض، من خلال نقطتين فقط في مؤشر قوة الحقوق القانونية وصفر نقطة في مؤشر عمق المعلومات الائتمانية بينما قدر هذا المؤشر في كل من المغرب وتونس ب 7 نقاط وهذا راجع حسب نفس التقرير إلى انعدام المكاتب الائتمانية في الجزائر.

¹ World Bank Group, Doing Business 2020, Region Profile Arab World, 2020 ,p p, 8-10.

الدراسة سابقة الذكر والمؤشرات التي تتضمنها تبين عمق إشكالية بيئة الأعمال التي تؤثر بصورة مباشرة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر باحتلالها مراتب متأخرة جدا فبالإضافة إلى إمكانياتها البسيطة ومشاكلها التنظيمية والإدارية والمالية تتواجد في بيئة أعمال غير مواتية وغير مشجعة على نمو إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

أيضا مشكل العقار الصناعي من أبرز المشاكل التي تواجه إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، من خلال صعوبة الحصول على العقار وغياب معلومات حول توفره، سوء تسيير المناطق الصناعية، عدم تسوية سندات الملكية والأسعار المرتفعة¹.

المطلب الثاني: أسباب الفجوة المتعلقة بالبنوك

من أسباب وجود فجوة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ما يتعلق بالممارسات التي تنتهجها البنوك في تعاملها مع عملائها من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي هذا الإطار هناك عدة دراسات حاولت تشخيص هذه الأسباب التي تحد من تمويل هذا القطاع.

1- حسب دراسة لمعهد التنمية الألماني (German Development Institute) (2020) فإن التحديات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تكمن في ضعف ومحدودية المنافسة في النظام المالي الجزائري، والذي يؤدي إلى قلة عروض تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ما يدفع البنوك إلى تجنب المخاطرة وتحول محفظة قروضها بعيدا عن اقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما لا تشجع البنوك لتقديم خدماتها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب ضعف الاطار القانوني والمؤسسات (الهيئات) التي توفر ضمانات كافية التي تحمي الدائنين في حالة

¹ Berrah Kafia, Boukrif Moussa, la problématique de la création des Entreprises une Application sur les PME Algérienne, Axe de recherche Entrepreneuriat et Innovation Conférence Internationale sur l'économie et Gestion des Réseaux, Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc, 2013, p, 7.

الاعسار، ووجود تشريعات مرهقة التي ترفع من تكاليف امتثال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للوائح المطلوبة¹؛

2- حسب دراسة ل Karim Si Lekhal (2013) من أسباب صعوبة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، قيام البنوك الجزائرية بفرض شروط صارمة في منح القروض، ووجود نوع من ثقافة سلوكية معينة من عدم الثقة تجاه المؤسسات الخاصة، وهي حالة ذهنية موروثية من ممارسات الإدارة المركزية على مر السنين من اقتصاد مسير، فالبنوك العمومية الجزائرية آنذاك كانت مجرد شبابيك 'Guichets' لخدمة المؤسسات العمومية من قبل السلطة المركزية، حجم المبالغ التي تقدمها هذه البنوك تعتبر منخفضة لهذا النوع من المؤسسات، فحجم الاعتمادات المعروضة لا تغطي بشكل كاف الطلبات المعبر عنها، ليس فقط للإنشاء لكن أيضا للنمو والتوسع لمؤسسات قائمة، كما أن البنوك غير قادرة على غرار باقي البنوك في الدول النامية على التحديد الجيد للمخاطر وأداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وصعوبة التمييز بين المشاريع الجيدة والأقل جودة والتي ترتبط أساسا بمنهجية التحليل المالي المستوحاة بشكل كبير من ممارسات في دول متقدمة والتي لا تتلاءم مع المؤسسات المحلية، وأيضا وجود مستوى عالي من عدم تماثل المعلومات بين الدائنين والمدينين، مشكل جودة المعلومات وحدائتها، هشاشة الضمانات التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التعقيدات المصاحبة لتسجيلها ووجود خلل في إجراءات الاسترداد في حالة التخلف عن السداد، كما لا توجد في الجزائر هياكل لنشر المعلومات بحيث تقتصر لمكاتب خاصة وسجلات عمومية تقوم بنشر المعلومات الائتمانية وتدعيم الوصول إلى التمويل² (هذا ما أكدته دراسة Doing Business 2020 سابقة الذكر)، تعد المعلومات الائتمانية عامل رئيسي لوصول

¹ Sabrina Disse, Christoph Sommer, Digitalisation and its Impact on SME Finance in Sub-Saharan Africa, Working Paper, German Development Institute, n°4, 2020, p. 10.

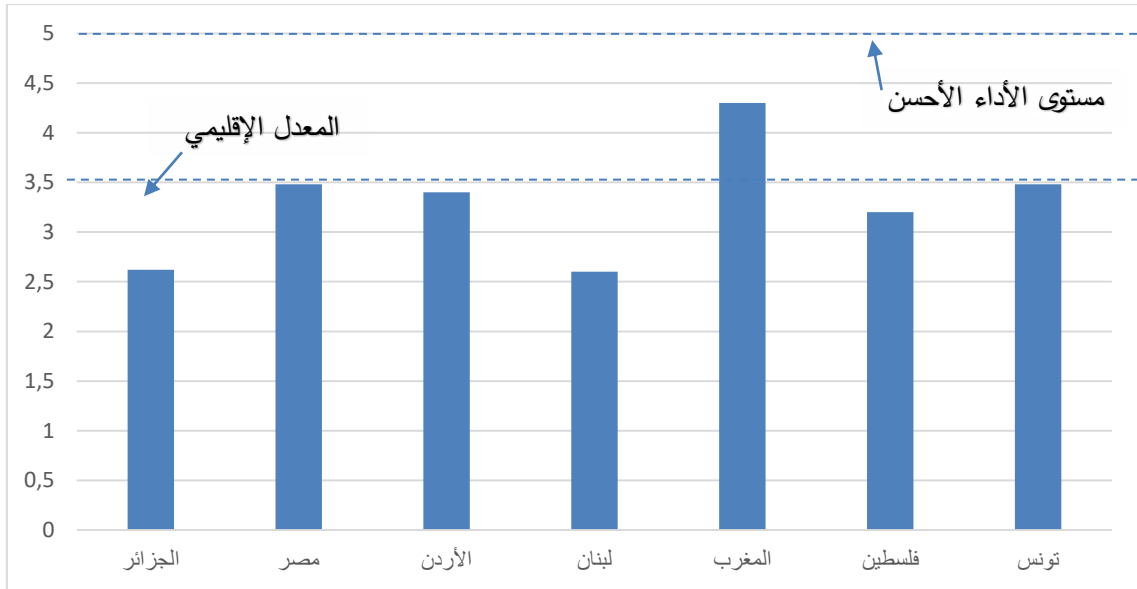
² Karim Si Lekhal, la Difficulté de Financer les PME dans un contexte de Forte Asymétrie d'Information: Cas des PME Algérienne, مجلة أداء المؤسسات الجزائرية, N°, 3, 2013, p p, 21-24.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل الرسمي، لأنها تتيح للبنوك تقييم مخاطر الائتمان للمقترضين بشكل أفضل وهذا بدوره يمكن أن يقلل من متطلبات الضمانات وتكاليف الاقتراض¹.

والشكل التالي والذي هو عبارة عن دراسة لمنظمة OECD واللجنة الأوروبية وبنك التنمية الأوروبي يبين موقع الجزائر مقارنة بدول عربية أخرى من حيث الاطار المؤسسي والقانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث تتواجد الجزائر في مرتبة تحت المتوسط بينما تونس قريبة من المتوسط والمغرب احتلت أحسن ترتيب في المنطقة بحيث تفوق المتوسط وتقترب من مستوى الأداء الأفضل:

شكل (3-6): الإطار المؤسسي والقانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

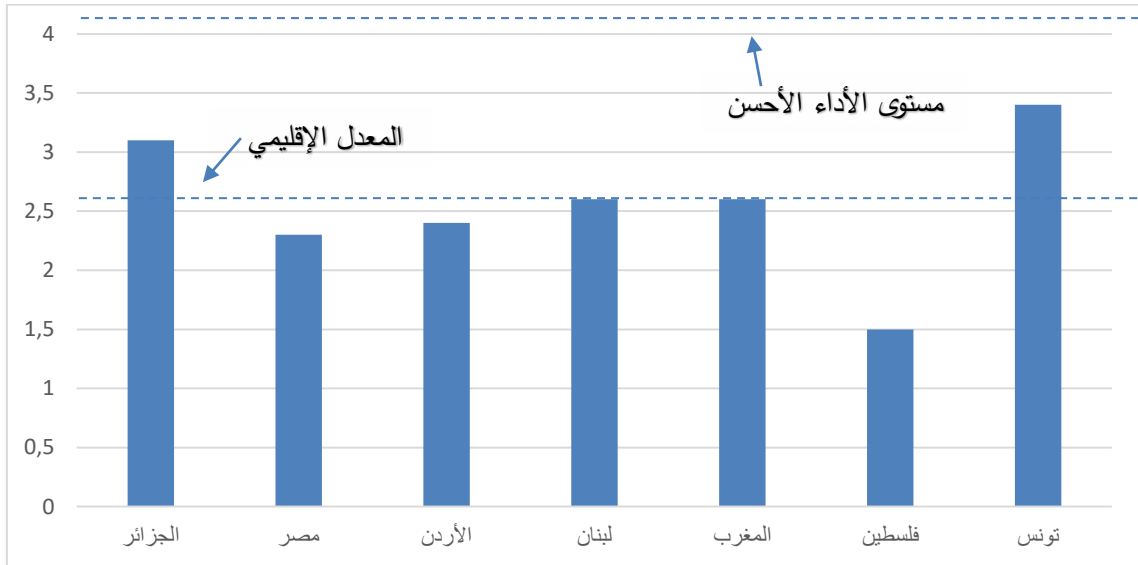


Source: European Commission, ETF, OECD, European Investment Bank, SME Policy Index Implementation of the Small Business Act for Europe in the Mediterranean Middle East and North Africa, Briefing Not 9 Union for the Mediterranean Ministerial Meeting on Euro-Mediterranean Industrial Co-operation, 19, 02, 2014, p, 15.

¹ Aasim Husain, Enhancing the Role of SMEs in the Arab World Some Key Considerations, International Monetary Fund, November, 2019, p, 13.

أما من حيث كفاءة إجراءات الإفلاس فالجزائر أحسن بقليل من الدول العربية الأخرى وتحتل تونس المرتبة الأولى بإجراءات الإفلاس الأكثر كفاءة، لكن تبقى بعيدة عن مستوى الأداء الأحسن كما يوضحه الشكل التالي والتابع لنفس الدراسة:

شكل (3-7): كفاءة إجراءات الإفلاس



Source: European Commission, ETF, OECD, European Investment Bank, SME Policy Index Implementation of the Small Business Act for Europe in the Mediterranean Middle East and North Africa, Briefing Not 9 Union for the Mediterranean Ministerial Meeting on Euro-Mediterranean Industrial Co-operation, 19, 02, 2014, p, 15.

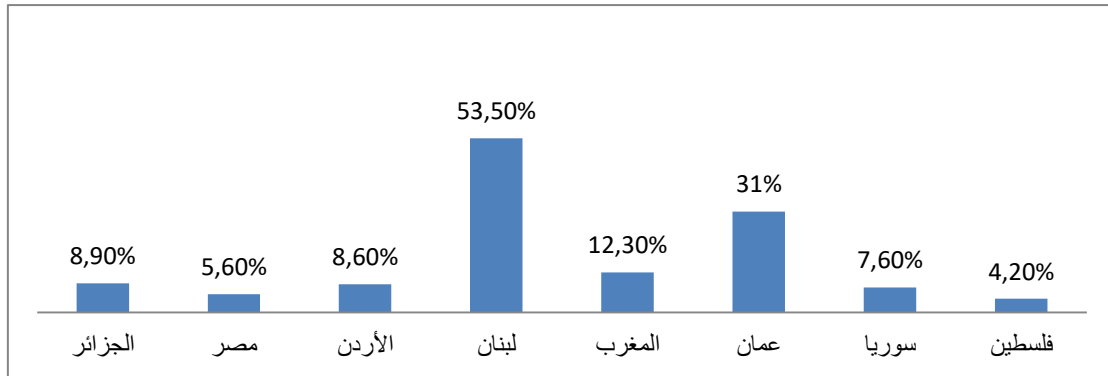
3- من خلال دراسة (Khaled Menna & Moudir Lassassi (2014) من أسباب إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر، طول مدة دراسة البنوك لطلبات الحصول على قرض، فمن أجل الحصول على رد من طرف البنك لابد من الانتظار في المتوسط 8,29 أشهر، وهذه الأجال ترتفع بالنسبة للمؤسسات الصغيرة 9,8 أشهر، صرحت المؤسسات المتوسطة بأنها تحصل على الرد من البنك بعد 5,29 أشهر، أما حسب قطاع النشاط فإن الصناعات التحويلية تقدر مدة الانتظار فيها أكثر من 8,83 أشهر، أما قطاع الخدمات 5,33 أشهر، هذه النتائج تبين نوعية الخدمات التي تقدمها البنوك للعملاء، فانتظار لمدة 8 أشهر من أجل الحصول على إجابة (إيجابية أو سلبية) يقيد كثيرا المؤسسة ويضيع الكثير من الوقت، كما أن البنوك الجزائرية لا تعطي أهمية في إعطاء أسباب رفض طلب القرض، في المتوسط 53,4% من البنوك لا تقدم أسباب لرفضها طلبات القروض، إضافة إلى عدم وجود الضمانات (23,7% بالنسبة للخدمات و 30% بالنسبة

للصناعات التحويلية)، عدم التطابق بين وضعية المؤسسة ومبلغ القرض المطلوب (3,5% بالنسبة للخدمات و 10% بالنسبة للصناعة التحويلية)، هذه الوضعية تخلق نوع من علاقة بين البنوك وعملائها بحيث يشعر العملاء بعدم الأهمية لعدم توضيح أسباب رفض طلبهم، وهذا راجع إلى أن البنوك العمومية لا تعتبر ودائع العملاء المصدر الوحيد لنشاطهم، بحيث يشكل تدخل الدولة من خلال عمليات الإنقاذ المتتالية عائقا أمام تقديم خدمات عالية الجودة داخل البنوك العمومية¹.

كل هذه المعوقات تحد من حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل اللازم، وهذا ما يؤكد الشكل التالي الذي يبين ترتيب الجزائر من حيث نسبة المؤسسات التي تستخدم القروض البنكية لتمويل استثماراتها، وهي دراسة للمعهد العربي للتخطيط، بحيث 8% فقط من المؤسسات من تستخدم القروض البنكية لتمويل استثماراتها بينما تصل هذه النسبة إلى أكثر من 53% في لبنان و 31% في عمان:

شكل (3-8): نسبة المؤسسات التي تستخدم قروض بنكية لتمويل الاستثمار في الجزائر مقارنة

بدول عربية أخرى



المصدر: إيهاب مقابلة، البنوك التجارية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المعهد العربي للتخطيط سلسلة دورية تعني بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد، 132، الكويت، 2017، ص 8.

¹ Khaled Menna, Moundir Lassassi, la Problématique de l'Accès au Financement pour les PME Constitue-Elle un Frein de Développement de l'Entrepreneuriat en Algérie ? 2014, disponible sur : www.researchgate.net .

المطلب الثالث: أسباب الفجوة المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كمثيلتها في الدول النامية تتميز بنفس الخصائص وتعاني من نفس المشاكل، كافتقارها للقدرات التنظيمية والتسييرية، عدم اعتمادها على التكنولوجيات المتطورة، طابعها العائلي، قلة مساهمتها في الصادرات واستهدافها للأسواق المحلية، كل هذه العوامل وغيرها تساهم في اتساع إشكالية تمويل هذه المؤسسات، يمكن تلخيص هذه المعوقات والتي سبق وأن أشرنا إليها في الفصل الأول في النقاط التالية:

1- يتركز نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجالات التي تخلق عنها القطاع العام

(des niches)؛

2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مؤسسات عائلية ولا تميل إلى فتح رأسمالها للأجانب أو الأشخاص خارج العائلة؛

3- سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر محلي ونادرا ما تلجأ إلى الأسواق الدولية¹؛

4- قلة الخبرة التنظيمية والتسييرية وهذا راجع إلى عدم توفر فرص التدريب الجيد والمناسب لإعداد مسيرين أكفاء لتسيير إدارة على أعلى مستوى وذلك بسبب قصور البرامج التعليمية في هذا المجال أيضا خوف الكثير من المؤسسات المصغرة التعامل مع البنوك أو المؤسسات التمويلية الرسمية لأنهم لا يستوعبون نظمها وطبيعتها، وليست لهم خبرة في إجراءات التعامل معها²؛

5- ضعف روح المبادرة لدى المسيرين فمعظم المؤسسات هي مؤسسات ذات طابع عائلي لا يتم فيها إسناد المسؤوليات وفقا لمعايير الكفاءة، ودفتر شروط بأهداف محددة وإنما يتم ذلك على أساس من الثقة، الولاء، القرابة وغيرها من المعايير الذاتية، أيضا انكفاء المؤسسات الجزائرية على نفسها

¹ Ilhem Bouzerouta, Habib Ben Bayer, la Réorientation de la PME Algérienne Vers la Finance Islamique, Maghreb Review of Economics and Management, Vol 4, N°, 2 September, 2017, p, 160.

² بورنان مصطفى، تنمية وترقية المؤسسات المصغرة في الجزائر، مطبعة رويغي، الطبعة 1، 2009، ص، 110.

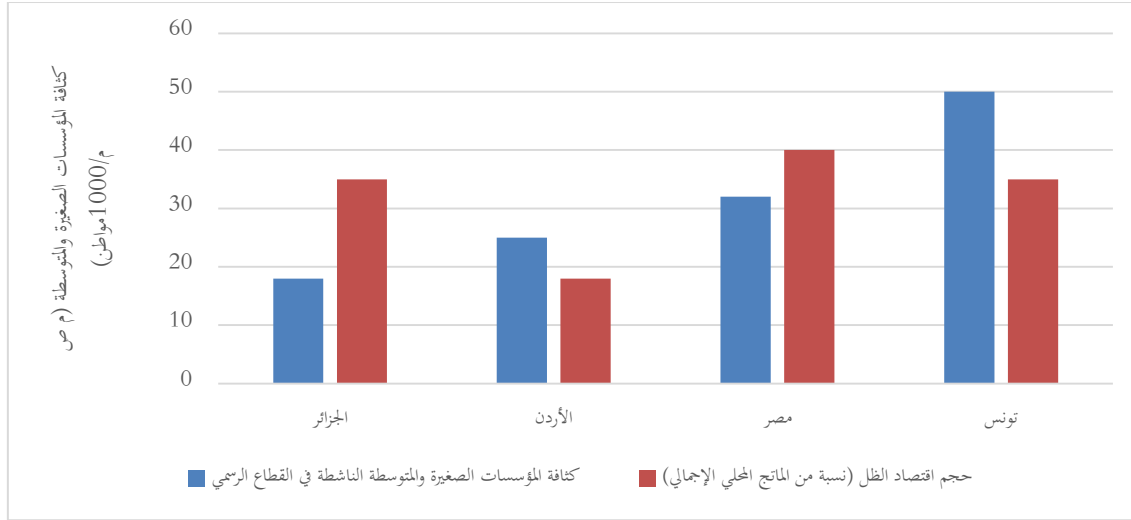
رغم صغر حجمها بكل المعايير بحيث لم تتجه نحو الاندماج ولا التحالف فيما بينها للاستفادة من وفورات الحجم الداخلية والخارجية لتحسن قدرتها التنافسية إقليميا ومحليا¹؛

6- جزء من نشاط المؤسسة يعمل في القطاع غير الرسمي، وهو القطاع الموازي إذ صرحت وزارة التجارة أن عدد الأسواق الموازية بلغ 566 سوق موازي خلال السنوات الأخيرة، وبمساحة اجمالية قدرت ب 2.7 مليون متر مربع، ينشط فيها أكثر من 100 ألف متدخل كما أنه يسيطر على 40% من الكتلة النقدية المتداولة في السوق الوطنية²، فوجود عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في القطاع غير الرسمي يجعلها تعاني بصورة أكبر من الفجوة التمويلية، إذ تكون بطبيعة الحال مقصاة من التمويل عبر القنوات الرسمية، وهذا ما يوضحه الشكل التالي حول حجم الاقتصاد الموازي ومقارنته بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصرح بها:

¹ عبد المجيد قدي، الاقتصاد الجزائري بين الإصلاحات والارتهاك للنفط، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع الجزائر، 2016، ص ص، 142-143.

² بن دقفل كمال، دراسة تقييمية لوضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إشارة إلى أهم العراقيل والصعوبات، مجلة العلوم الإدارية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 02، العدد 01، جوان، 2018، ص 287.

شكل (3-9): كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقتصاد الظل في بعض الدول العربية



Source: ESCWA, United Nations, Fostering Innovation in Small and Medium Enterprises in the Arab Region, Technology and Innovation With a Focus on the 2030 Agenda for Sustainable Development, 2018, p. 15.

كما نلاحظ في هذا الشكل فإن اقتصاد الظل المتمثل في القطاع الموازي منتشر في كل الدول لكن بنسب متفاوتة، في الجزائر ومصر يفوق حجم اقتصاد الظل حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في القطاع الرسمي، ما يجعلها مقصاة من التمويل من المصادر الرسمية، أما في كل من تونس والأردن فالوضع مختلف بحيث تفوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في القطاع الرسمي حجم اقتصاد الظل، هذا ما يمنحها فرص أحسن للنفاذ لمصادر التمويل، هذا ما تؤكدته دراسة أخرى لبنك الاستثمار الأوروبي (2015)، من حيث نسب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إجمالي قروض القطاع البنكي، قدرت في تونس بـ 15% والأردن بـ 10% أما مصر قدرت بـ 5% (لا توجد إحصائية خاصة بالجزائر) بينما المغرب تحتل الوضعية الأحسن بـ 24%¹، ما يجعل من إشكالية الاقتصاد الموازي عائق كبير يزيد من حدة الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛

¹ European Investments Bank, Neighbourhood SME Financing, op. cit, p. 19.

7- شريحة كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يحبذون التعامل مع البنوك لسبب عقائدي وهو تحريم فوائد البنوك الربوية، بالإضافة إلى أن هذه المؤسسات تعاني من مشاكل مالية خاصة بها ولا علاقة لها بالمحيط التمويلي الخارجي، فالعديد من المؤسسات التي تعاني من المشاكل التمويلية تعاني من عدم الفصل بين الذمة المالية للمؤسسة والذمة المالية لمالكها، ناهيك عن تواضع أرباحها وعدم قيامها بتكوين احتياطات ومؤونات وعدم اعتمادها على أساليب حديثة لإدارة سيولتها النقدية وعدم ملائمتها من الناحية المالية¹؛

8- تلوم المؤسسات البنوك على عدم مساعدتها وهذه الأخيرة تلوم المؤسسات على عدم وجود الشفافية وجودة المعلومات المالية التي تقدمها، فعلى المؤسسات أن تقوم ببذل جهدا في الحوكمة من خلال ترسيخ الشفافية بتحديد المسؤوليات واستراتيجية النمو²؛

9- عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ليست على دراية بمنتجات التمويل المقدمة من طرف البنوك والمؤسسات المالية الأخرى، كما أنها لا تملك الخبرة الكافية حول طريقة اعداد مخطط العمل (Business Plans) والذي يمكن أن يشير إلى الأهداف والنمو للمؤسسات المقرضة بغرض الحصول على التمويل³

لا توجد أي أرقام أو احصائيات تبين مدى استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من التمويل المصرفي، وحسب تقرير لصندوق النقد الدولي (2014)، جزء صغير فقط من المؤسسات لديها قرض من المؤسسات المالية مع وجود فجوة واضحة بشكل خاص بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، فالبنوك تشترط وتتطلب مستويات عالية نسبيا للحصول

¹ بوحرب حكيم، دور أساليب التمويل المستحدثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة تحليلية لمحددات التمويل بالرأسمال الاستثماري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مرجع سابق، ص 191 - 192.

² Godih Djamel Torqui, Stratégie d'entreprise et Relations Bancaires, La Nouvelle Publication Universitaire NPU, Tlemcen, Algérie, 2018, p, 338.

³ Aissa Mosbah, Rochdi Debili, Development of Algerian SMEs in the Age of Globalization, Journal of Business and Social Development, Volume 2, N°1, March, 2014, p, 44.

الفصل الثالث: منظومة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفجوتها التمويلية

على قرض مع التركيز على الأصول الحقيقية (عقارات) والضمانات الشخصية، بالإضافة إلى أن البنوك العمومية ليست ذات توجه تجاري ومحدودية إقراضها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يتجاوز برامج الإقراض الموجه¹.

يمكن تلخيص أهم العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في الجدول التالي:

جدول (3-34): أهم العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

على مستوى الاقتصاد الكلي	نقص فعالية البنوك العمومية، عدم وجود استراتيجية واضحة حول تطوير القطاع الخاص غياب التدريب المهني، نقص رأس المال البشري المؤهل، نقص المعلومة، ضعف السوق المحلي، عدم كفاية القوانين واللوائح الخاصة بالمنافسة
خدمات ومؤسسات الدعم	محدودية الوصول إلى البنوك، نقص المعلومات والانتماء وعدم كفاية الخدمات الداعمة وضعفها من حيث الكفاءة والفعالية، ضعف الخدمات الاستشارية، نقص المدربين المؤهلين
الجمعيات المهنية، نقابات العمال وجمعيات أرباب العمل	ضعف التعاون مع البنوك، وعدم وجود شراكة مع مؤسسات التدريب ومراكز الدعم، وضعف تمثيلها للمقاولين
على مستوى المؤسسة	التمويل من العائلية، إدارة مالية تقليدية، نقص الدراية والمعرفة بعروض البنوك التمويلية، ضعف الابتكار، عدم وجود إدارة استراتيجية، نقص المعلومة، معدات وتكنولوجيا غير متطورة التنظيم السيء للمؤسسة، عدم الدراية الكاملة بالسوق، ضعف قنوات التوزيع والعلاقة مع الزبائن

Source: Aissa Mosbah, Rochdi Debili, Development of Algerian SMEs in the Age of Globalization, Journal of Business and Social Development, Volume 2, N°1, March, 2014, p, 44.

¹ International Monetary Fund, Country Report N°14/161, Algeria, June, 2014, p, 28.

خاتمة الفصل

تطرقنا في هذا الفصل لواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية ومختلف هيأت واليات الدعم التي وفرتها السلطات من أجل تنمية وتطوير هذا القطاع، بحيث عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموا مطردا من سنة لأخرى، ومختلف مصادر تمويلها من البنوك والمؤسسات المالية، إلا أنها وكما رأينا في هذا الفصل فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تعاني على غرار نظيرتها في الدول النامية من فجوة تمويلية لهذه أسباب، أسباب تتعلق بالجانب الكلي وبيئة أعمال ومناخ الاستثمار في الجزائر، وأخرى تتعلق بالبنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الرابع: آليات تفعيل
الصيرفة الإسلامية في تمويل
المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة في الجزائر

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تمهيد الفصل الرابع

يعتبر التوجه إلى التمويل الإسلامي عن طريق تفعيل نشاط الصيرفة الإسلامية في الجزائر الخيار الأمثل لتنويع مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة المستبعدة من التمويل المصرفي بسبب تجنبها التعامل بالفوائد البنكية المحرمة في الشريعة الإسلامية، وبسبب تنوع ومرونة خيارات التمويل التي تقدمها الصيرفة الإسلامية وملائمتها لخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سنحاول في هذا الفصل تقييم وتشخيص دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وعلى ضوء هذا التشخيص يتم اقتراح الآليات اللازمة لتفعيل دورها للمساهمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال:

المبحث 1: تطور مسار ترسيخ الصيرفة الإسلامية في الجزائر

المبحث 2: مساهمة الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث 3: دراسة تحليلية للمتطلبات الجزئية والكلية لتعزيز دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث 4: آليات مقترحة لتفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث الأول: تطور مسار ترسيخ الصيرفة الإسلامية في الجزائر واطارها القانوني

لم يكن للصيرفة الإسلامية في الجزائر إطار قانوني ينظم عملها، بحيث يحكمها قانون النقود والبنوك المطبق على البنوك والمؤسسات المالية التقليدية، وهذا منذ نشأة أول مصرف إسلامي في الجزائر وهو بنك البركة-الجزائر سنة 1991 إلى غاية سنة 2018 تاريخ صدور أول قانون خاص بالصيرفة الإسلامية.

المطلب الأول: الإطار القانوني لممارسة الصيرفة الإسلامية في الجزائر

مرت عملية تأطير نشاط الصيرفة الإسلامية في الجزائر بالمراحل التالية:

أولاً: نظام 02-18

صدر أول قانون خاص بالصيرفة الإسلامية في الجزائر سنة 2018 وهو نظام رقم 18-02 المؤرخ في 4 نوفمبر 2018 الصادر بالجريدة الرسمية عدد 73، المتضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية بحيث تم اعتماد تسمية "الصيرفة التشاركية"، من خلال تعريفها كما يلي "تعد عمليات مصرفية متعلقة بالصيرفة التشاركية كل العمليات التي تقوم بها المصارف والمؤسسات المالية التي تندرج ضمن فئات عملية تلقى الأموال وعمليات توظيف الأموال وعمليات التمويل والاستثمار التي لا يترتب عنها تحصيل أو تسديد فوائد"¹، فمن خلال هذا التعريف فإن عمليات الصيرفة الإسلامية هي العمليات التي لا تأخذ ولا تعطي فوائد فقط دون الإشارة إلى الشروط الشرعية الأخرى المتعلقة

¹ نظام رقم 18-02، مؤرخ في 04 نوفمبر سنة 2018، متضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية، الجريدة الرسمية عدد 73، مؤرخة في 09 ديسمبر 2018.

بممارسة عمليات الصيرفة الإسلامية، من خلال تلقي الأموال وعمليات توظيف الأموال وعمليات التمويل والاستثمار التي لا يترتب عنها تحصيل أو تسديد فوائد.

كما قام هذا النظام بتحديد منتجات الصيرفة التشاركية والتي تتمثل في المرابحة المشاركة المضاربة، الإجارة، الإستصناع، السلم، الودائع في حسابات الاستثمار، كما نص كذلك بأن هذه المنتجات تخضع لأحكام المادة 3 من نظام 01-13 المؤرخ في 8 أفريل 2013 التي تحدد القواعد العامة المتعلقة بالشروط البنكية المطبقة على العمليات المصرفية، وهي "يمكن للبنوك والمؤسسات المالية أن تقترح على زبائنهم منتجات ادخار وقرض جديدة، غير أنه من أجل تقدير أفضل للمخاطر المتعلقة بها وقصد ضمان الانسجام بين الأدوات، يتعين إخضاع كل عرض منتج جديد في السوق إلى ترخيص مسبق يمنحه بنك الجزائر"¹، أي أن كل مصرف قبل عرض أي منتج من منتجات المالية التشاركية أن يحصل على ترخيص مسبق من بنك الجزائر وعليه تقديم المعلومات التالية²:

1- بطاقة وصفية للمنتج؛

2- رأي مسؤول رقابة المطابقة للمصرف أو المؤسسة المالية؛

3- الإجراء الواجب اتباعه لضمان الاستقلالية الإدارية والمالية لشباك المالية التشاركية عن باقي أنشطة المصرف أو المؤسسة المالية.

¹ نظام 01-13 مؤرخ في 8 أفريل 2013، يحدد القواعد العامة المتعلقة بالشروط البنكية المطبقة على العمليات المصرفية، الجريدة الرسمية، العدد 29، 2 يونيو 2013.

² نظام رقم 02-18، مؤرخ في 04 نوفمبر سنة 2018، متضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية، الجريدة الرسمية عدد 73، مؤرخة في 09 ديسمبر 2018.

وبعد الحصول على الترخيص على البنوك والمؤسسات المالية أن تخضع تلك المنتجات إلى تقييم الهيئة الوطنية المؤهلة قانوناً، دون تحديد هذه الهيئة أو طبيعتها.

كما عرف شبابيك (نوافذ) المالية التشاركية، بأنها دائرة ضمن مصرف معتمد أو مؤسسة مالية معتمدة تمنح حصرياً خدمات ومنتجات الصيرفة التشاركية، ويجب أن يكون شبك المالية التشاركية مستقلاً مالياً عن الدوائر والفروع الأخرى للمصرف والمؤسسة المالية.

ثانياً: نظام 02-20

بعد سنتين من صدور النظام الأول، صدر نظام آخر وهو نظام 02-20 مارس 2020 وأهم ما ميز هذا النظام هو تغيير كلمة التشاركية بالإسلامية، بحيث أطلقت تسمية الصيرفة والمالية الإسلامية بدلاً من التشاركية، كما تم إجراء تعديلات وإضافة نقاط لم تكن موجودة في النظام الأول (02-18)، خاصة ما تعلق بالهيئة المكلفة بإخضاع المنتجات للتقييم، تتمثل أهم النقاط التي جاء بها نظام 02-20 في¹:

1- يهدف هذا النظام إلى تحديد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية والقواعد المطبقة عليها وشرط ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، وشروط الترخيص المسبق لها من طرف بنك الجزائر، وقد قدم نفس التعريف المذكور في نظام 02-18 السابق، إلا أنه تم تغيير مصطلح الصيرفة التشاركية بمصطلح الصيرفة الإسلامية؛

2- يجب على البنوك والمؤسسات المالية التي ترغب في تقديم منتجات الصيرفة الإسلامية أن تحوز على وجه الخصوص على نسب احترازية مطابقة للمعايير التنظيمية وأن تتمثل بصرامة للشروط المتعلقة بإعداد وأجال إرسال التقارير التنظيمية؛

¹ نظام رقم 02-20 مؤرخ في مارس 2020، المتعلق بتحديد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، الجريدة الرسمية عدد 16، المؤرخة في 24 مارس 2020.

3- وما ميز هذا النظام أيضا هو تقديم تعريف بكل صيغة من الصيغ المالية الإسلامية المذكورة في نظام 02-18، كما عرف الودائع في حسابات الإستثمار بأنها توظيفات لأجل تترك تحت تصرف البنك من طرف المودع لغرض استثمارها في تمويلات إسلامية وتحقيق أرباح؛

4- كما قام بتحديد الهيئة الشرعية المكلفة بإخضاع المنتجات للتقييم وسماها "الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية"، ففي إطار ممارسة العمليات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية يتعين على البنك أو المؤسسة المالية إنشاء هيئة رقابة شرعية تتكون من ثلاثة أعضاء على الأقل يتم تعيينهم من طرف الجمعية العامة، وتكون مهام هذه الهيئة في رقابة نشاطات البنك أو المؤسسة المالية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية، وضرورة إرفاق ملف الترخيص من بنك الجزائر بشهادة مطابقة لأحكام الشريعة مسلمة من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية سابقة الذكر؛

5- كما سمحت السلطات العمومية بفتح نوافذ (شبابيك) إسلامية في البنوك العمومية في نظام 02-18 وتم تقديم تعريف آخر لهذه الشبابيك في نظام 02-20 كما يلي: "يقصد بشباك الصيرفة الإسلامية هيكل ضمن البنك أو المؤسسة المالية مكلف حصريا بخدمات ومنتجات الصيرفة الإسلامية، ويجب أن يكون شباك الصيرفة الإسلامية مستقلا ماليا عن الهياكل الأخرى للبنك أو المؤسسة المالية، والفصل الكامل بين المحاسبة الخاصة بالشباك والمحاسبة الخاصة بالهياكل الأخرى للبنك أو المؤسسة المالية، وضرورة إعداد بيانات مالية مخصصة حصريا لنشاط شباك الصيرفة الإسلامية، ونفس الشيء بالنسبة لحسابات الزبائن في شباك الصيرفة الإسلامية لابد أن تكون مستقلة عن باقي الحسابات الأخرى للزبائن، تضمن استقلالية شباك الصيرفة الإسلامية من خلال هيكل تنظيمي ومستخدمين مخصصين حصريا لذلك بما في ذلك على مستوى شبكة البنك أو المؤسسة المالية.

ثالثا: الامتيازات الضريبية لمنتجات الصيرفة الإسلامية في الجزائر

قامت السلطات الحكومية بمنح إعفاءات وامتيازات جبائية لمنتجات الصيرفة الإسلامية وذلك في قانون المالية التكميلي لسنة 2021 من خلال النقاط التالية¹:

- 1- لا تدخل ضمن الأساس الخاضع للضريبة فوائض القيمة المحققة بمناسبة التنازل عن عقار في إطار عقود التمويل في صيغتي المrabحة والإجارة المنتهية بالتملك؛
- 2- لا تحسب ضمن وعاء الضريبة غرامات التأخير والمنتجات الأخرى التي لا تتوافق مع الشريعة الإسلامية، المحصلة من طرف البنوك والمؤسسات المالية في إطار العقود المتضمنة لمنتجات الصيرفة الإسلامية عندما توجه هذه المبالغ لإنفاقها على الأعمال الخيرية، وتتم هذه العملية تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية؛
- 3- لا تدخل ضمن الأرباح الخاضعة للضريبة فوائض القيمة المحققة من طرف البنوك والمؤسسات المالية عند التنازل عن عنصر من الأصول في إطار عقود التمويل في صيغتي المrabحة والإجارة المنتهية بالتملك؛
- 4- يتشكل وعاء الرسم على النشاط المهني في صيغة المrabحة من هامش الربح المحقق عليه مسبقا في العقد؛
- 5- لا تدخل ضمن رقم الأعمال المعتمد كقاعدة للرسم، مبلغ غرامات التأخير والمنتجات الأخرى التي لا تتوافق مع الشريعة الإسلامية المحصلة من طرف البنوك والمؤسسات المالية عندما توجه هذه المبالغ للأعمال الخيرية، حيث تتم هذه العملية تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية؛

¹قانون المالية التكميلي لسنة 2021، الجريدة الرسمية، العدد 44، مؤرخة في 8 يونيو 2021.

6- تعفى من رسم نقل الملكية، البنوك والمؤسسات المالية فيما يخص كل العمليات المتعلقة بنقل ملكية العقارات ذات الاستعمال السكني المقتناة باسمها في إطار عمليات التمويل بصيغتي المrabحة والإجارة المنتهية بالتملك من أجل اقتناء السكنات لفائدة الخواص؛

7- الاعفاء من حقوق تسجيل عمليات نقل ملكية التجهيزات أو العقارات المهنية المتنازل عنها من طرف البنوك والمؤسسات المالية لفائدة المقرض المستأجر في إطار عقود مرابحة وإجارة منتهية بالتملك؛

8- يتكون وعاء الرسم على القيمة المضافة من هامش الربح المتفق عليه مسبقا بصيغة المrabحة؛

9- تخفيض نسبة هامش الربح لتمويل مشاريع الاستثمار 3% بالنسبة للاستثمارات المنجزة في مناطق الهضاب العليا ومناطق الجنوب، 2% بالنسبة للاستثمارات المنجزة في ولايات أخرى، ومدة الاستفادة من هذا الامتياز 5 سنوات على الأكثر.

إضافة إلى الإعفاءات من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على العمليات التالية:

1- عمليات القروض البنكية الممنوحة للعائلات من أجل اقتناء أو بناء مساكن فردية، كما تطبق أحكام هذا البند على العمليات البنكية للصيرفة الإسلامية بصيغ المrabحة، الاستصناع والإجارة المنتهية بالتملك؛

2- عمليات الاقتناء المجزة من طرف البنوك والمؤسسات المالية في إطار عمليات القرض الإيجاري والإجارة المنتهية بالتملك؛

3- الجزء المتعلق بتسديد القروض في إطار عقود القروض العقارية على المدى المتوسط والطويل بصيغتي المrabحة والإجارة المنتهية بالتملك.

رابعاً: المرسوم التنفيذي لسنة 2021 لممارسة التأمين التكافلي

كما تم اصدار مرسوم تنفيذي خاص بممارسة نشاط التأمين التكافلي بهدف ترسيخ الصناعة المالية الإسلامية ومنح الثقة أكثر في شرعية المعاملات المالية الإسلامية التي تحتاج لتأمين خاص يتوافق مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

يهدف هذا المرسوم إلى تحديد شروط وكيفيات ممارسة التأمين التكافلي، والذي عرفه بأنه نظام تأمين يعتمد على أسلوب تعاقدى ينخرط فيه أشخاص طبيعيون و/ أو معنويون يدعون بالمشاركين، ويشترع المشاركون الذين يتعهدون بمساعدة بعضهم البعض في حالة حدوث مخاطر أو في نهاية مدة عقد التأمين التكافلي، بدفع مبلغ في شكل تبرع يسمى مساهمة، وتسمح هذه المساهمات بإنشاء صندوق يسمى صندوق المشاركين أو حساب المشاركين، وتتوافق عمليات التأمين التكافلي مع مبادئ الشريعة الإسلامية، من خلال شركات تأمين تمارس حصرياً عمليات التأمين التكافلي، أو من خلال نافذة لدى شركة تأمين تمارس عمليات التأمين التقليدي، والتي يجب أن تفصل من الناحية الفنية والمحاسبية والمالية عمليات التأمين التكافلي عن عمليات التأمين التقليدي¹، كما ويقصد بالتأمين التكافلي وفق ما جاء به هذا المرسوم²:

1- **التكافل العائلي:** وهو التأمين على الأشخاص؛

2- **التكافل العام:** والذي يوافق التأمين على الأضرار؛

3- **صندوق المشاركين أو حساب المشاركين:** وهو الحساب الذي يودع فيه المساهمات ومداخيل التوظيفات والذي يتم من خلاله دفع التعويضات وتكاليف التسيير؛

¹ مرسوم تنفيذي رقم 21-81 المؤرخ في 23 فبراير 2021، يحدد شروط وكيفيات ممارسة التأمين التكافلي الجريدة الرسمية، العدد 14، المؤرخة في، 28 فبراير 2021.

² نفس المرجع السابق.

4- حساب الشركاء أو صندوق الشركاء: الحسابات الخاصة بالشركة التي تمارس التأمين التكافلي و/أو إعادة التأمين التكافلي، وتكون منفصلة تماما عن صندوق المشاركين.

المطلب الثاني: المتدخلين في الصيرفة الإسلامية في الجزائر

المصارف الإسلامية الناشطة في الجزائر تنحصر في مصرفين إثنين فقط وهي فروع لمصارف إسلامية أجنبية، وهي مصرف السلام-الجزائر وبنك البركة-الجزائر.

أولا: بنك البركة-الجزائر

يعتبر بنك البركة-الجزائر كأول مصرف يرخص له ممارسة نشاط الصيرفة الإسلامية في الجزائر.

يعتبر بنك البركة الجزائري أول مصرف برأس مال مختلط (عام وخاص) ينشط بالجزائر تم إنشاؤه في 20 ماي 1991 برأس مال 500.000.000 دج، وبدأ مزاوله نشاطه بصفة فعلية خلال شهر سبتمبر 1991، بمساهمة بنك الفلاحة والتنمية الريفية (الجزائر) ومجموعة البركة المصرفية (البحرين)، يقوم بمزاوله جميع العمليات البنكية من تمويلات واستثمارات وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية¹، كما يتكون هيكل رأس مال البنك كما هو في 2017/12/31 من 55.90٪ لمجموعة البركة المصرفية-البحرين و 44.10٪ لبنك الفلاحة والتنمية الريفية-الجزائر².

¹ بنك البركة الجزائري، عن البنك، الموقع الإلكتروني: www.albaraka-bank.com ، تاريخ الاطلاع 2021/12/08.

² بنك البركة الجزائري 27 عاما من الشفافية والحضور والتميز، ص، 4، متوفر في الموقع الإلكتروني لبنك البركة الجزائري، : www.albaraka-bank.com ، تاريخ الاطلاع 2021/12/08.

1- الخدمات التمويلية المقدمة من بنك البركة-الجزائر

أ- خدمات بنك البركة-الجزائر للمؤسسات: يوفر بنك البركة-الجزائر خدمات للمؤسسات الكبيرة، الصغيرة والمتوسطة، تتمثل في الحساب الجاري والحساب بالعملة الصعبة للمؤسسات¹:

- الحساب الجاري: متوفر للمؤسسات سواء الكبيرة، الصغيرة والمتوسطة للقيام بكل العمليات المصرفية بصفة عامة بتوطين لكل عائدات المبيعات، تدفقات الخزينة، تسديد الموردين بالداخل والخارج، شريطة أن يكون النشاط الاقتصادي الممارس يتوافق مع القواعد الشرعية؛

- الحساب بالعملة الصعبة للمؤسسات: لتسديد نفقات أو استرداد مداخيل من الخارج، لكل نشاط تجاري أو صناعي متعلق بالتصدير للخارج.

ب- تمويلات بنك البركة-الجزائر للمؤسسات: يوفر بنك البركة-الجزائر منتجات لتمويل دورة الاستغلال ومنتجات لتمويل الاستثمار وفق الصيغ والشروط التالية:

- تمويل بنك البركة-الجزائر للاستثمار: يوفر بنك البركة-الجزائر إمكانية تمويل استثمارات المؤسسات، لإنشاء خطوط انتاج جديدة، حيازة الآلات والمعدات، الأراضي... إلخ وفق صيغة المراجعة، المشاركة، الاستصناع والاجارة، كما يوضحه الجدول التالي:

¹ بنك البركة الجزائري، المؤسسات، الموقع الإلكتروني: www.albaraka-bank.com ، تاريخ الاطلاع

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في
الجزائر

جدول (4-1): تمويل بنك البركة-الجزائر للاستثمار

تمويل الاستثمار	هامش الجدية	فترة السداد	شروط الاستفادة	هامش ربح	الصيغة الشرعية
- لشراء المعدات والتجهيزات، توسيع المؤسسة أو بناء وحدة جديدة أو إعادة تهيئة مساحة شاغرة لإضافة خط انتاج جديد، شراء أرضية صناعية وتجارية أو بناء مبنى للاستعمال الصناعي أو التجاري؛	20٪ من المخزون	تصل إلى 5 سنوات أو أكثر مع إمكانية تأجيل الدفعة الأولى	توطين جزئي أو كلي للمبيعات بأحد الفروع التابعة للبنك	من 5,5٪ إلى 8٪	المرابحة المشاركة المتناقصة الاستصناع
- شراء معدات مهنية أو سياحية أو نفعية أو عقارات للاستخدام المهني	-	5 سنوات للمعدات و 10 سنوات للعقارات مع إمكانية تأجيل الدفعة الأولى	توطين كلي أو جزئي للمبيعات بأحد الفروع التابعة للبنك الفواتير الأولية للمعدات والتجهيزات الجديدة باسم البنك	12٪	الإجارة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

بنك البركة الجزائري، المؤسسات، الموقع الإلكتروني: www.albaraka-bank.com ، تاريخ الاطلاع

.2021/12/08

- تمويل بنك البركة/الجزائر لدورة الاستغلال: يوفر بنك البركة-الجزائر إمكانية تمويل احتياجات
دورة الاستغلال للمؤسسات، خاصة ما تعلق باقتناء الحاجات من المواد الأولية وتجديد المخزون،
وفق صيغة المربحة والسلم، كما يوضحه الجدول التالي:

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

جدول (4-2): تمويل المنتجات نصف مصنعة لبنك البركة-الجزائر

تمويل المنتجات نصف مصنعة				
الوصف	هامش الجدية	شروط الاستفادة	هامش ربح	الصيغة الشرعية
لتجديد المخزون من المواد الأولية ولشراء مواد نصف مصنعة لتكملة تصنيعها وبيعها	20% من مبلغ المخزون	توطين جزئي أو كلي للمبيعات بأحد الفروع التابعة للبنك	من 6% إلى 9%	المربحة السلم
تمويل المنتجات النهائية (مواد جاهزة للاستهلاك)				
لتلبية طلب الزبائن بدون تأخير وبالكمية المطلوبة	20% من مبلغ المخزون	توطين جزئي أو كلي للمبيعات بأحد الفروع التابعة للبنك	من 6% إلى 9%	المربحة السلم
تمويل الصفقات المرهونة للبنك				
صفقة مبرمة مع طرف متعاقد صاحب مشروع في قيد الانجاز بحاجة لتمويل مصرفي يسمح بتمويل حاجيات المشروع والالتزام بالمدة المتفق عليها	20% من مبلغ التمويل	توطين جزئي أو كلي للمبيعات بأحد الفروع التابعة للبنك ورهن الصفقة لفائدة البنك	من 6% إلى 9%	-
التمويل المسبق للصادرات				
لتوفير السيولة الفورية وإتمام عملية التصدير من خلال توفير تمويل مسبق للصادرات	20% من مبلغ المخزون	توطين جزئي أو كلي للمبيعات بأحد الفروع التابعة للبنك	-	المربحة السلم

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

بنك البركة الجزائري، المؤسسات، الموقع الإلكتروني: www.albaraka-bank.com ، تاريخ الاطلاع

.2021/12/08

ج- **تمويلات التجارة الخارجية:** يوفر بنك البركة-الجزائر تمويلات خاصة بالتجارة الخارجية لتسهيل عملية التصدير والاستيراد، كما يوضحه الجدول التالي:

جدول (4-3): تمويلات التجارة الخارجية لبنك البركة-الجزائر

تمويلات التجارة الخارجية	
الأسلوب	الوصف
الاعتماد المستندي	لتمويل عملية استيراد البضائع، عن طريق صيغة المساومة والسلم
الاسترداد	خدمة تسمح باسترجاع العملة الصعبة الناتجة عن العمليات التصديرية للخارج، وهي خدمة متوفرة لعملاء البنك أصحاب الحسابات الجارية والممارسين للنشاط التجاري صناعي أو خدمات
التحصيل المستندي	لتسديد فواتير الاستيراد، تسهيل عملية الاستيراد والتصدير متوفر لكل عميل ببنك البركة والذي يمارس نشاط تجاري صناعي خدمات.

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

بنك البركة الجزائري، المؤسسات، الموقع الإلكتروني: www.albaraka-bank.com ، تاريخ الاطلاع

2021/12/08.

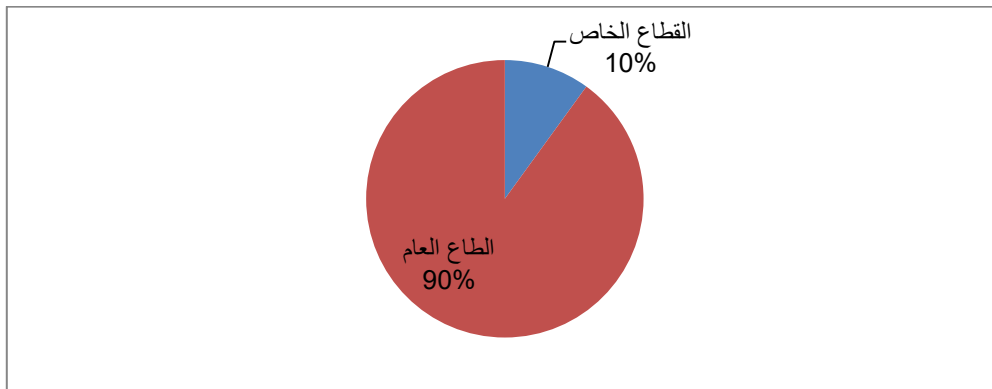
د- **حساب الودائع غير المقيدة للمؤسسات:** يوفر بنك البركة-الجزائر امكانية استثمار فائض خزينة المؤسسات عن طريق فتح حساب ودائع تشاركي يقوم من خلاله البنك بتوظيف هذه الأموال في مشاريع ذات مردودية قادرة على تحقيق الربح، ويتم توزيعها بين البنك والمودع، وفق صيغة المضاربة¹.

¹ بنك البركة الجزائري، المؤسسات، الموقع الإلكتروني: www.albaraka-bank.com ، تاريخ الاطلاع
2021/12/08.

2- مكانة بنك البركة- الجزائر في القطاع المصرفي الجزائري

يعتبر بنك البركة أول بنك يمارس نشاط الصيرفة الإسلامية في الجزائر منذ أكثر من 30 سنة، بالرغم من طول فترة تواجده في الساحة المصرفية الجزائرية إلا أن حصته لا تزال متواضعة كما يبينه الأشكال التالية:

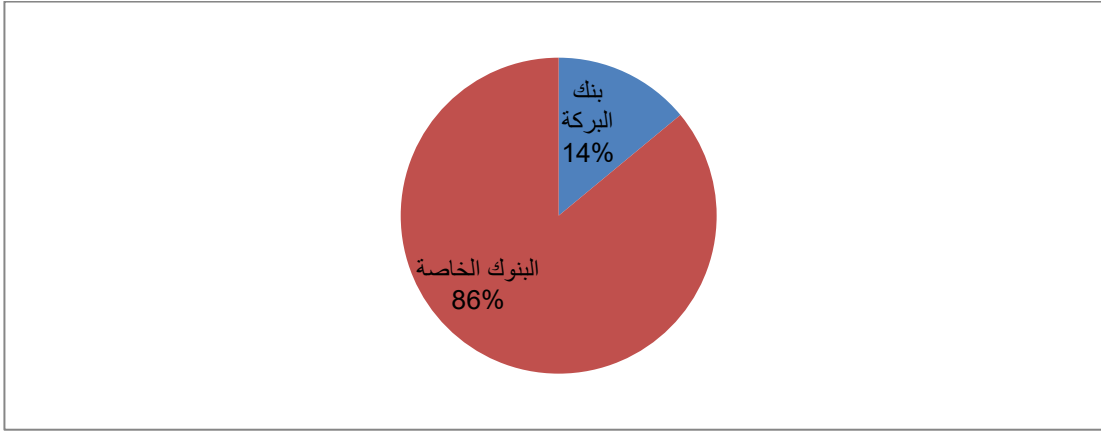
شكل (4-1): حصة البنوك الخاصة من القطاع المصرفي في الجزائر



المصدر: بنك البركة، بنك البركة 27 عاما من الشفافية والحضور والتميز، 2017، ص، 16.

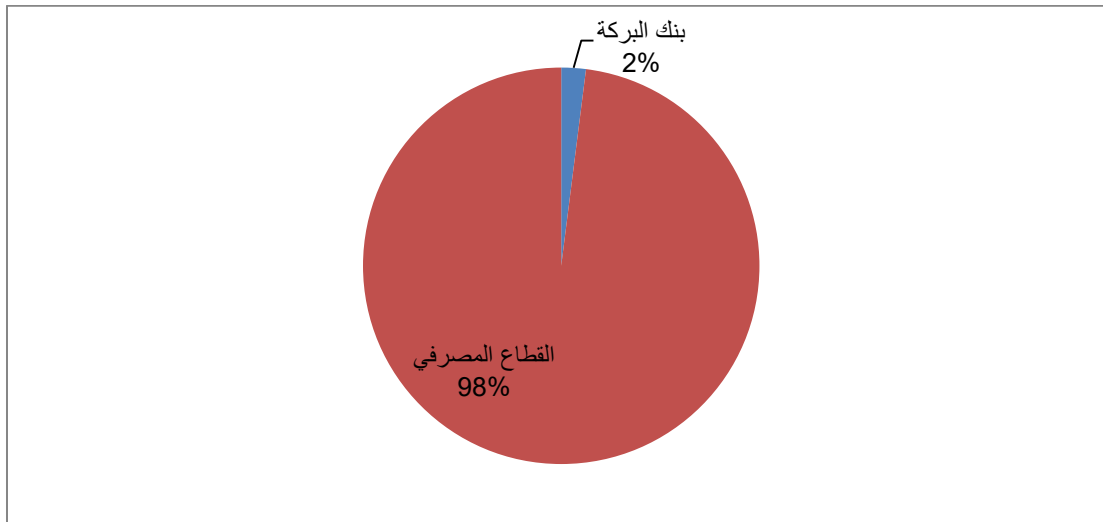
كما يوضحه الشكل أعلاه، فإن البنوك الخاصة لا تمثل سوى 10% من القطاع المصرفي و90% عبارة عن بنوك عمومية، أما حصة بنك البركة من البنوك الخاصة تقدر ب 14% كما يوضحه الشكل التالي:

شكل (4-2): حصة بنك البركة من البنوك الخاصة في الجزائر



المصدر: بنك البركة، بنك البركة 27 عاما من الشفافية والحضور والتميز، 2017، ص، 16.

شكل (4-3): حصة بنك البركة في السوق المصرفي الكلي في الجزائر

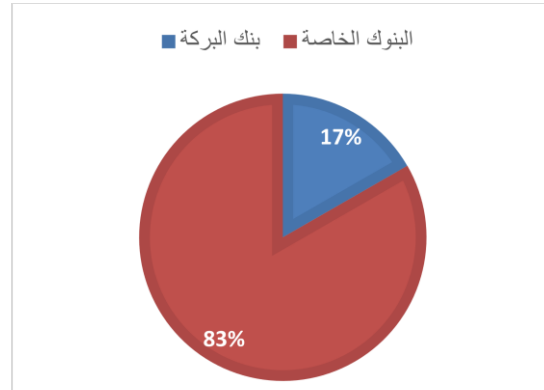


المصدر: بنك البركة، بنك البركة 27 عاما من الشفافية والحضور والتميز، 2017، ص، 16.

كما يبينه الشكل أعلاه فإن حصة بنك البركة في السوق المصرفي الكلي العمومية والخاصة متواضعة جدا لا تتجاوز 2٪، أما حصتها من الودائع والتمويلات مقارنة البنوك الخاصة فتقدر ب 17٪ و 14٪، كما تبينه الأشكال التالية:

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

شكل (4-4): حصة بنك البركة من الودائع مقارنة بالبنوك الخاصة



شكل (4-5): حصة بنك البركة من التمويلات مقارنة بالبنوك الخاصة



المصدر: بنك البركة، بنك البركة 27 عاما من الشفافية والحضور والتميز، 2017، ص ص، 16-17

يتضح لنا ضآلة حصة بنك البركة -الجزائر من القطاع المصرفي بالرغم من مرور أكثر من 30 سنة على تواجده في الساحة المصرفية الجزائرية.

ثانيا: مصرف السلام/الجزائر

مصرف السلام الجزائري، بنك شمولي يعمل وفقا لأحكام الشريعة الاسلامية في كافة تعاملاته، وهو عبارة عن تعاون جزائري خليجي، تم اعتماد المصرف من قبل بنك الجزائر في سبتمبر 2008، من خلال تقديم خدمات مصرفية تتبع مبادئ الشريعة الإسلامية، بغية تلبية حاجات السوق، والمتعاملين والمستثمرين، وهو ثاني مصرف اسلامي يتم إنشاؤه في الجزائر بعد بنك البركة.

الخدمات التمويلية المقدمة من مصرف السلام: يقدم مصرف السلام-الجزائر مجموعة من الخدمات وصيغ تمويلية تلبي دورة الاستغلال والاستثمار في المؤسسة، تتمثل في¹:

أ- خدمات مصرف السلام للمؤسسات

- **الحساب المصرفي الجاري:** هو حساب إيداع تحت الطلب بالدينار الجزائري تمر من خلاله عمليات دفع من قبل المؤسسة (تسديد الأجور، الفاتورات... إلخ)، وفي نطاق المعاملات الاقتصادية اليومية، يتحصل المصرف على عمولة لتسيير الحساب تقدر ب 2500 دج كل ربع سنوي، وطلب كشف الحساب 150 دج على عمليات التحويل من حساب إلى حساب لأشخاص معنوية لدى مصرف السلام - الجزائر 100 دج بدون رسوم؛

- **حساب الاستثمار:** هو حساب محدد المدة يدر لصاحبه أرباح حسب مدة الاستثمار والمبلغ المستثمر، يتم توزيع الأرباح فيه وفقا للشروط المصرفية السارية المفعول لدى المصرف، يتم تقاسم الأرباح مع المصرف كل ربع سنوي كما تعتبر هذه الوديعة ضمان لجميع التمويلات مهما كان نوعها أو طابعها الممنوحة أو التي ستمنح للمؤسسة مستقبلا من المصرف، تتراوح مدة الاستثمار من 3 إلى 60 شهر أو أكثر، والمبلغ الأدنى هو 100.000 دج، حساب الاستثمار يأخذ الصيغة الشرعية للمضاربة، من خلال وجود عقد مشاركة بين المصرف والمتعامل في صفقة أو مشروع يقوم العميل بتمويله ويتكفل المصرف بإدارته وتنفيذه على أن يوزع بينهما بحسب النسب المتفق عليها مسبقا.

إضافة إلى خدمة الحساب المصرفي الجاري وحساب الاستثمار، يقدم مصرف السلام-الجزائر خدمات أخرى تتم عن طريق شبكة الانترنت، مثل خدمة جهاز الدفع الإلكتروني TPE وخدمة E-prédom خاصة بالتحويلات البنكية الدولية، وغيرها من الخدمات الإلكترونية الأخرى.

¹ مصرف السلام - الجزائر، الشركات، الموقع الإلكتروني: <https://www.alsalamalgeria.com> تاريخ الاطلاع، 2021/11/24.

ب- **تمويلات مصرف السلام - الجزائر للمؤسسات:** تتمثل تشكيلة التمويلات التي يقدمها مصرف السلام -الجزائر للمؤسسات في:

- **تمويل أشغال هندسة مدنية:** بإمكان هذا التمويل استخدامه للقيام بأشغال التوسعة التي ترغب المؤسسة القيام بها، بناء مخزن، تهيئة مساحة شاغرة لإضافة خط إنتاج أو غيرها، متوسطة الأجل لا تتعدى 5 سنوات، يمكن أن يبلغ حجم التمويل 80% من طلب التمويل حسب الوضعية المالية للمؤسسة، هذا التمويل يرافقه تقديم المشورة والمرافقة للمؤسسة مع ضرورة القيام بدراسة جدوى (تقنية - اقتصادية للمشروع)، وميزانيات تقديرية (cash-flow) على مدة التمويل.

الصيغة الشرعية: تمويل أشغال الهندسة المدنية يمكن أن تأخذ عدة صيغ كالمرابحة المصرفية (المرابحة للأمر بالشراء)، الاستصناع والاستصناع الموازي في المباني، بحيث يقوم المصرف ببناء على طلب المتعامل ببناء أو تهيئة عقار حسب المواصفات المحددة ضمن الطلب والمخططات المرفقة به، ويعتمد المصرف على عقدي استصناع منفصلين يكون في أحدهما صانع وفي الثاني مستصنع، 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 العقدین مستقلا عن الآخر، المضاربة، والمشاركة المتناقصة.

يتحصل على هامش ربح سنوي، وعمولة دراسة الملف من 30 ألف دج إلى 100 ألف دج.

- **تمويل معدات مهنية:** لاقتناء تجهيزات مهنية جديدة، تجديد التجهيزات الحالية، تنطبق عليها صيغة المrabحة للأمر بالشراء والإجارة المنتهية بالتملك؛

- **تمويل الاستغلال:** هذا التمويل يلبي الحاجات التمويلية للمؤسسة من حيث حاجة المؤسسة الصناعية لشراء مواد أولية أو استهلاكية، حاجة المؤسسة التي تقوم بنشاط موسمي، حاجة المؤسسة التي ترغب بالقيام بعملية استيراد أو تصدير، يتم مرافقة هذا التمويل بضمانات حقيقية و/أو شخصية والميزانيات الضريبية لثلاث سنوات الأخيرة.

والصيغ الشرعية لهذا التمويل تتمثل في المرابحة قصيرة الأجل، السلم، عقد التوكيل بالبيع هو عقد مستقل يقوم من خلاله المصرف بتوكيل المتعامل البائع سلما ببيع السلع محل عقد بيع السلم بعد تسليمها للمصرف بشروط معينة مع هامش ربح سنوي.

- **تمويل العقارات:** يلبي رغبة المؤسسة في توسيع النشاط الحالي أو تطويره، توفير قطعة أرض للاستعمال الصناعي أو التجاري، أو لبناء قطعة أرض للاستعمال الصناعي أو التجاري، **والصيغة الشرعية** لهذا التمويل تتمثل في الإجارة الموصوفة في الذمة منتهية بالتملك، الاستصناع والاستصناع الموازي في المباني، بحيث يقوم المصرف ببناء على طلب العميل بناء أو تهيئة عقار حسب المواصفات المحددة ضمن الطلب والمخططات المرفقة به (بنفس الطريقة سابقة الذكر)، مع هامش ربح سنوي.

- **تمويل معدات النقل:** لتطوير وتجديد وسائل النقل المتوفرة في المؤسسة، وشراء معدات نقل أكثر حداثة، **والصيغة الشرعية** لهذا النوع من التمويل تتمثل في المرابحة للأمر بالشراء والإجارة المنتهية بالتملك، مع هامش ربح سنوي.

- **السلام ايجار:** هو عبارة عن تمويل تأجيري لمعدات للاستخدام المهني مع وعد أحادي الجانب للبيع على أقصى تقدير نهاية العقد، لصالح المستأجر بسعر متفق عليه اصلا 1 دينار رمزي، يتم اختيار المعدات للاستخدام المهني بحرية من قبل العميل، موجه للمؤسسات/الصناعات الصغيرة والمتوسطة التي تواجه مشاكل تمويل الاستثمار عن طريق التمويل التقليدي، أيضا، المهنيين، الحرفيين، ما يسمح باستبدال وتجديد المعدات، وبالتالي الاستفادة من التكنولوجيا الجديدة والاستجابة لمتطلبات السوق، مدة التمويل من 3 إلى 5 سنوات؛

- **الاعتماد المستندي:** لتمويل عمليات الاستيراد والتصدير لكافة المتعاملين مهما كان نشاطهم ومجال عملهم سواء مهنيين، أو أفراد... إلخ؛

كما يقوم مصرف السلام - الجزائر بإصدار خطابات الضمان لكافة المؤسسات التجارية الصناعية أو الخدماتية، وهي عبارة عن تعهدات مكتوبة تعتبر من أهم أدوات الضمانات

المصرفية، حيث يضمن المصرف دفع مبلغ مالي للمستفيد نيابة عنه في حالة تقصيره، لكن بالمقابل يقوم المستفيد برهن أو توطين الصفقة للمصرف، إضافة إلى حصول المصرف على رسوم وعمولات مختلفة.

إضافة إلى ما سبق يقدم مصرف السلام-الجزائر المنتجات التالية¹:

- **منتجات الاستثمار والادخار:** يقدم مصرف السلام الجزائر منتجات تسمح للزبائن بتنمية مدخراتهم واستثمار فائض سيولتهم حيث يمنحهم المصرف نسبة من الأرباح التي يحققها عند استخدام ودائعهم في تمويل مشاريعه، تتمثل هذه المنتجات في الاكتتاب سندات الاستثمار، فتح حسابات الاستثمار، فتح حساب الادخار (أمنيتي)، كما يقوم المصرف باستثمار ودائع العملاء في إطار عقود المضاربة المطلقة حيث تزيد حصة الزبون في الربح وفقا لأجل الوديعة.

- **منتجات التجارة الخارجية:** يقدم مصرف السلام الجزائر للزبائن الذي يزاولون نشاطهم التجاري في مجال الاستيراد والتصدير مجموعة من المنتجات تسمح لهم بإنجاز عملياتهم بشكل سريع وفعال بفضل التقنيات الحديثة وبفضل شبكة البنوك الأجنبية التي يتعامل معها المصرف في الخارج وتتمثل هذه المنتجات في الاعتمادات المستندية، التحصيلات المستندية، التحويلات الخارجية خطابات الضمان البنكية الدولية.

المطلب الثالث: الشبابيك الإسلامية في البنوك العمومية والبنوك الخاصة

لجأت العديد من البنوك الخاصة إلى فتح شبابيك إسلامية وهي فروع لبنوك أجنبية خاصة وقد سمح القانون الجزائري مؤخرا للبنوك العمومية بتقديم خدمات تمويلية إسلامية من خلال فتح شبابيك إسلامية وذلك بداية من سنة 2020 من خلال شباك البنك الوطني الجزائري (BNA).

¹ معلومات مقدمة من مصرف السلام-الجزائر، المديرية العامة.

أولاً: الشبابيك الإسلامية في البنوك الخاصة: تتمثل البنوك الخاصة التي تقدم خدمات ومنتجات تمويلية إسلامية من خلال الشبابيك الإسلامية في:

1- بنك الخليج الجزائر AGB: بنك الخليج الجزائر هو بنك يعمل وفق القانون الجزائري، بدأ نشاطه سنة 2004 بشبكة تتكون من 61 وكالة عبر كامل التراب الوطني الجزائري، وهو أحد البنوك الخاصة الرئيسية الثلاثة في الجزائر، يقدم خدمات لجميع أنواع المؤسسات، الكبيرة، الصغيرة والمتوسطة، المؤسسات المصغرة والصغيرة جداً، إضافة إلى الأفراد¹، يمتلك رأس مال بنك الخليج الجزائر 3 بنوك، البنك الأردني الكويتي نسبة 10% بنك تونس العالمي نسبة 30% وبنك برقان (الكويت) نسبة 60%، كما يمتلك بنك الخليج الجزائر 61 وكالة عبر 39 ولاية².

بدأ الشباك الإسلامي العمل في بنك الخليج الجزائر سنة 2008 على مستوى العاصمة ثم توسع إلى بقية وكالات الوطن، تتمثل صيغ التمويل الإسلامي المعتمدة في الشباك الإسلامي لبنك الخليج الجزائر الموجهة لتمويل المؤسسات في³:

- **المrabحة قصيرة الأجل:** لتمويل مخزون المنتجات النهائية المقتناة من موردين محليين وأجانب تضم عملية التمويل هاته ثلاثة أطراف، المشتري النهائي (العميل)، البائع الأول (المورد) والبائع الوسيط ينفذ أمر الشراء (AGB) بحيث تقوم (AGB) بشراء البضائع نقدا بناء على طلب العميل وتعيد بيعها للعميل بإضافة هامش ربح متفق عليها مسبقاً؛

- **السلم:** هو تمويل قصير الأجل يهدف إلى تمويل مخزون المنتجات النهائية التي يتم الحصول عليها من الموردين المحليين والأجانب، فهي عبارة عن عملية بيع مع التسليم المؤجل للبضائع وتعمل (AGB) كمشتري نقدي للبضائع التي سيتم تسليمها إليها لاحقاً؛

¹ الموقع الإلكتروني لبنك الخليج الجزائر، www.agb.dz ، تاريخ الاطلاع 2022/04/19.

² Rapport Annuel 2020, pp, 4-5, disponible sur le site, www.agb.dz , consulté le 19/04/2022.

³ الموقع الإلكتروني لبنك الخليج الجزائر، www.agb.dz ، تاريخ الاطلاع 2022/04/19.

- **مربحة استثمار:** عبارة عن تمويل متوسط الأجل مخصص للمؤسسات لتلبية احتياجات أنشطتها للأغراض التالية: اقتناء معدات الإنتاج، اقتناء معدات الأشغال العمومية، اقتناء وسائل النقل، مربحة استثمار عملية عبارة عن عملية ثلاثية بين المشتري النهائي (العميل)، البائع الأول (المورد) والبائع الوسيط الذي ينفذ أمر الشراء (AGB)، تقوم هذه الأخيرة بشراء المعدات نقدا بناء على طلب عملائها وتقوم بإعادة بيعها بالتمويل إلى العميل عن طريق إضافة هامش ربح متفق عليه مسبقا إلى سعر الشراء، أما حصة التمويل من خلال الشباك الإسلامي إلى إجمالي تمويلات البنك خلال فترة 2017-2020 فيوضحها الجدول التالي:

جدول (4-4): حصة التمويل من خلال الشباك الإسلامي إلى إجمالي تمويلات بنك AGB

2020-2017

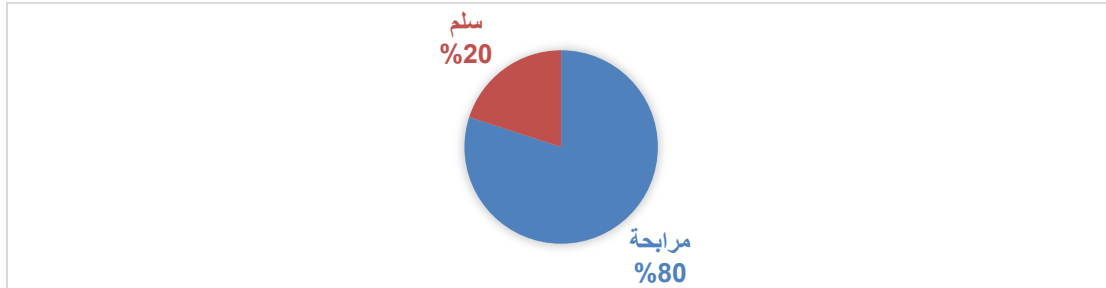
السنوات	% التمويل الإسلامي	السنوات	التمويل الإسلامي
2017	%20	2019	%29
2018	%23	2020	%24

المصدر: سليمان ناصر، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر، دراسة تقييمية عامة، ألفا للوثائق للنشر والتوزيع قسنطينة، 2021، ص، 349.

نلاحظ من خلال الجدول أننا حصة التمويل الإسلامي من خلال الشباك الإسلامي لبنك AGB لم تتعد 30% خلال الأربع سنوات الأخيرة، كما أنها انخفضت خلال سنة 2020 من 29% إلى 24% وهذا قد يكون بسبب الأزمة الصحية الناتجة عن انتشار وباء كوفيد-19 وما نتج عنه من ركود اقتصادي وتوقف للأنشطة الاقتصادية، أما من حيث الصيغ تمثل صيغة المربحة ما نسبته 80% من تمويلات الشباك بينما صيغة فهي تمثل 20% من تمويلات الشباك وفق معطيات نشاط سنة 2020 كما يوضحه الشكل التالي:

شكل (4-6): التمويل الإسلامي للشبكات الإسلامية لبنك AGB حسب الصيغ لسنة

2020



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

سليمان ناصر، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر، دراسة تقييمية عامة، ألفا للوثائق للنشر والتوزيع قسنطينة، 2021، ص، 351.

2- بنك ترست الجزائر Trust Bank Algeria: ترست بنك الجزائر هو عضو في مجموعة Nest Investments Holding LTD الذي يقع مقرها في قبرص، والتي يمتلك معظم رأسمالها أعضاء من عائلة "أبو نحل"، استثمرت شركة Nest Investments LTD في مختلف قطاعات الأعمال بما في ذلك الخدمات المصرفية و/أو المالية، التأمين وإعادة التأمين وتطوير العقارات والصناعة والسياحة، بالإضافة إلى البنك، تعزز وجود Nest Investments Holding LTD من خلال 5 شركات أخرى، وهي ترست الجزائر للاستثمار، ترست الجزائر للتأمين وإعادة التأمين، ترست العقارية (Trust Real Estate)، ترست للصناعة (Trust Industrie)، مركز التجارة العالمي الجزائر (World Trade Center Algeria)¹

يقدم ترست بنك الجزائر منتجات التمويل الإسلامي تحت تسمية "المنتجات الخاصة" (produit spécifiques) من خلال منتج "بيع السلم" و"البيع بالتقسيط" لتمويل الاستغلال (السلع والمنتجات نصف مصنعة، المواد الأولية...) وتمويل الاستثمار، بدأ نشاط البنك في الجزائر سنة 2003، وأنشئ شبكات المنتجات المصرفية الإسلامية سنة 2014 وبدأ نشاطه الفعلي سنة 2019،

¹ Trust Bank Algeria, Activity Report, 2020, p, 11.

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الجدول التالي يبين حصة التمويل الإسلامي من خلال شبك ترست بنك الجزائر إلى إجمالي تمويلات البنك فترة 2016-2020 والتي شهدت ارتفاع من 3% سنة 2016 إلى 16% سنة 2019 ثم شهدت انخفاض إلى 11% سنة 2020 وهذا راجع دائما إلى الأوضاع الصحية الناتجة عن انتشار وباء كوفيد-19:

جدول(4-5): حصة التمويل من خلال الشبكات الإسلامية إلى إجمالي تمويلات ترست بنك الجزائر 2016 - 2020

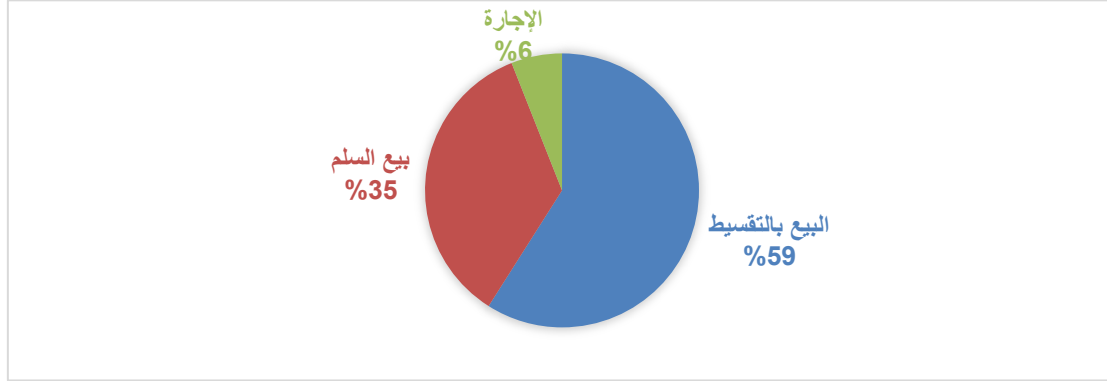
السنوات	% التمويل الإسلامي	السنوات	% التمويل الإسلامي
2016	3,98%	2019	15,97%
2017	5,42%	2020	11,10%
2018	13,01%	-	-

المصدر: سليمان ناصر، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر، دراسة تقييمية عامة، ألفا للوثائق للنشر والتوزيع قسنطينة، 2021، ص، 353 - 354.

أما من حيث الصيغ فيحتل البيع بالتقسيط المرتبة الأولى بنسبة 59% ثم بيع السلم بنسبة 35% ثم الإجارة بنسبة 6% كما يوضحه الشكل التالي:

شكل (4-7): التمويل الإسلامي للشبّاك الإسلامي لترست بنك الجزائر حسب الصيغ

لسنة 2020



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

سليمان ناصر، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر، دراسة تقييمية عامة، ألفا للوثائق للنشر والتوزيع

قسنطينة، 2021، ص، 355.

3- بنك الإسكان للتجارة والتمويل: بدأ بنك الإسكان للتجارة والتمويل نشاطه بالجزائر سنة 2003 بإطلاق مجموعة متنوعة من المنتجات المخصصة للأفراد والشركات، وهو بنك أجنبي يتوزع رأسماله على النحو التالي: بنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردن 85%، الشركة العربية الليبية للاستثمار الأجنبي القابضة -الجزائر 15%¹.

بدأ الشبّاك الإسلامي في البنك عمله مارس 2015، والجدول التالي يوضح حصة التمويل الإسلامي من خلال الشبّاك الإسلامي إلى إجمالي تمويل البنك فترة 2016-2020 بحيث شهدت ارتفاع من 8% سنة 2016 إلى 16% سنة 2020:

¹ الموقع الإلكتروني لبنك الإسكان للتجارة والتمويل: www.housingbank.com، تاريخ الاطلاع، 2022/04/20.

جدول (4-6): حصة التمويل من خلال الشباك الإسلامي إلى إجمالي تمويلات بنك

الإسكان للتجارة والتمويل 2016-2020

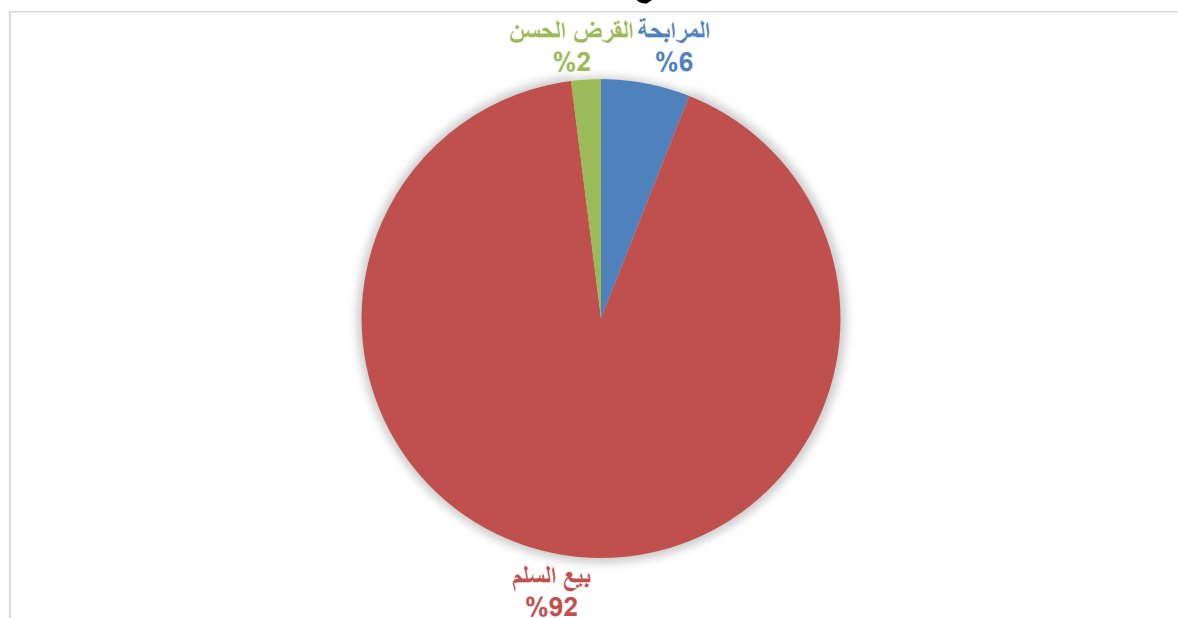
المسنوات	% التمويل الإسلامي	المسنوات	% التمويل الإسلامي
2016	8,77%	2016	8,77%
2017	19,36%	2017	19,36%
2018	13,12%	2018	13,12%

المصدر: سليمان ناصر، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر، دراسة تقييمية عامة، ألفا للوثائق للنشر والتوزيع قسنطينة، 2021، ص، 358.

أما من حيث الصيغ فقد احتل بيع السلم والموجه أساسا لتمويل التجارة الخارجية ما نسبته 92%، ثم المراجعة بنسبة 6% والقرض الحسن بنسبة 2% كما يبينه الشكل التالي:

شكل (4-8): التمويل الإسلامي للشباك الإسلامي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل

حسب الصيغ لسنة 2020



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على:

سليمان ناصر، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر، دراسة تقييمية عامة، ألفا للوثائق للنشر والتوزيع قسنطينة، 2021، ص، 360.

ثانيا: الشبابيك الإسلامية في البنوك العمومية: لقد سمح القانون الجزائري للبنوك العمومية بتقديم خدمات التمويل الإسلامي من خلال شبابيك إسلامية، وذلك سنة 2020.

بلغ عدد الشبابيك المخصصة للمنتجات الإسلامية على مستوى البنوك العمومية 130 شباك سنة 2021، وهدفت وزارة المالية لأن يرتفع هذا العدد ليصل إلى 320 شباك على المستوى الوطني نهاية 2021، بحيث تحصلت أربعة بنوك عمومية على ترخيص لتسويق منتجات مالية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وهي البنك الوطني الجزائري، القرض الشعبي الجزائري، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، بنك التنمية المحلية¹.

1- البنك الوطني الجزائري (BNA): البنك الوطني الجزائري أول بنك عمومي يقوم بتسويق منتجات الصيرفة الإسلامية من خلال الشبابيك الإسلامية، بداية من جويلية 2020، بعد تحصل البنك على رخصة تسويق منتجات الصيرفة الإسلامية والتي تمت المصادقة عليها من قبل هيئة الرقابة الشرعية، يوفر الشباك الإسلامي في بنك الوطني الجزائري صيغة الإجارة موجهة لأصحاب المهن الحرة والتجارة وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يصل التمويل إلى 90% من قيمة الشيء المراد تمويله وكحد أقصى 25.000.000 دج ومدة أقصاها 5 سنوات².

2- بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR): أطلق بنك الفلاحة والتنمية الريفية نشاط الصيرفة الإسلامية يوم 21 مارس 2022 على مستوى وكالته المحلية بالمنيعه، بحيث تقترح 14 منتج يتطابق مع مبادئ الشريعة الإسلامية مصادق عليها من قبل المجلس الإسلامي الأعلى، تشمل فئة منتجات الادخار والاستثمار المالي وفئة منتجات التمويل³، منتجات التمويل تتمثل أساسا في صيغة المرابحة موجهة للأفراد والمؤسسات كما يبينه الجدول التالي:

¹وكالة الأنباء الجزائرية، www.aps.dz، تاريخ الاطلاع: 16 أبريل 2022.

² الموقع الالكتروني للبنك الوطني الجزائري: www.bna.dz

³ الموقع الالكتروني لبنك الفلاحة والتنمية الريفية: www.badrbanque.dz

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في
الجزائر

جدول (4-7): منتجات التمويل الإسلامي لشباك بنك الفلاحة والتنمية الريفية

الصيغة	الفئة المستهدفة	مدة التمويل
مرابحة لوسائل النقل	أفراد ومؤسسات	6 سنوات
المرابحة للأشغال	أفراد ومؤسسات لإنجاز أعمال هندسة المدن، التهيئة، تشييد بنايات تربية المواشي...	6 سنوات
المرابحة للصادرات	أشخاص طبيعيين والشركات المصدرة لتسديد مصاريف مسبقة لعملية التصدير	شهر كأقصى حد
المرابحة للمواد الأولية	أفراد ومؤسسات إنتاجية	12 شهر كأقصى حد
المرابحة للإنتاج الفلاحي	تلبية احتياجات الفلاحين لتحديث معداتهم الفلاحية واقتناء الماشية	6 سنوات
المرابحة غلتي	للفلاحين سواء أفراد أو مؤسسات، لاقتناء الأسمدة منتجات الصحة النباتية البذور والنباتات	شهر كأقصى حد
مرابحة العتاد المهني	أفراد، مهنيين ومؤسسات لاقتناء التجهيزات المهنية	6 سنوات

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على الموقع الالكتروني لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

www.badrbanque.dz

3- القرض الشعبي الجزائري (CPA): تتمثل منتجات التمويل الإسلامي لشباك القرض الشعبي الجزائري في المرابحة فقط وموجهة لتمويل العقار والسيارة والتجهيزات، نوضحها في الجدول التالي:

جدول (4-8): منتجات التمويل الإسلامي لشباك القرض الشعبي الجزائري

الصيغة	الفئة المستهدفة	مبلغ التمويل	مدة التمويل
المرابحة عقار	لاقتناء عقار مخصص للأفراد	يمكن أن يصل إلى 90% كحد أقصى من سعر العقار	30 سنة
المرابحة سيارة	موجه للأفراد لاقتناء سيارة	يمكن أن يصل إلى 90% من سعر بيع السيارة	بين 12 شهر إلى 60 شهر
المرابحة تجهيزات	لتأثيث المنزل وتجهيزه (أجهزة منزلية الكترونية، أثاث) وللمهنيين لتجديد تجهيزاتهم المهنية	يمكن أن يصل إلى 90% كحد أقصى من ثمن السلعة	بين 12 شهر و36 شهر للأفراد و3 سنوات إلى 7 سنوات للمهنيين

المصدر: الموقع الإلكتروني للقرض الشعبي الجزائري: www.cpa-bank.dz

4- الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP Banque): يوفر منتج الإجارة تملكية موجهة للأشخاص الطبيعيين لاقتناء السكن¹.

¹الموقع الإلكتروني للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط: www.cnep.dz

المبحث الثاني: مساهمة الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

سوف نتطرق في هذا المبحث إلى دور كل من مصرف السلام/الجزائر وبنك البركة/الجزائر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق ما هو متوفر من معلومات ومعطيات، والتي تشمل توزيع التمويلات حسب صنف التمويل (دورة الاستغلال والاستثمار) الصيغ وقطاع النشاط الممول، ولم نتطرق إلى مساهمة الشبائيك الإسلامية لعدم توفر المعلومات.

المطلب الأول: دور بنك البركة/الجزائر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عرفت سنة 2013 إعادة هيكلة مديرية تمويل المؤسسات، حيث تم تقسيمها إلى مديرتين مديرية تمويل المؤسسات الكبرى ومديرية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبهذا التقسيم استحوذت مديرية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أكثر من 70% من ملفات المؤسسات ذات الالتزام (حيث الالتزام أقل من 200 مليون دج)، الباقي يشكل ملفات الزبائن المهمين* (VIP) التي من اختصاص مديرية تمويل المؤسسات الكبرى¹، بحيث يتم تقسيم المؤسسات حسب قيمة الالتزام، 90% من تمويل بنك البركة-الجزائر للمؤسسات موجه لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أن بنك البركة-الجزائر يقوم بتمويل عمليات التجارة الخارجية بصورة كبيرة خاصة عملية الاستيراد من خلال صيغة المساومة.

* هي مؤسسات ذات رأس مال قوي تعالج في مصلحة خاصة (المؤسسات الكبرى) وتعامل معاملة ومتابعة خاصة يعتبرون كزبائن أوفياء، هو عبارة عن تصنيف تجاري من حيث الالتزام أي أكبر المتعاملين مع البنك.

¹ تقارير غير منشورة لبنك البركة/الجزائر.

يوكل نشاط التمويل في بنك البركة/الجزائر إلى أربع مديريات، وهي مديرية تمويل المؤسسات الكبرى (DFGE)، مديرية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (DFPME)، مديرية التمويل بالاعتماد الإيجاري (DL) ومديرية تمويل العقارات والتمويل المصغر¹

أولاً: تمويل بنك البركة/الجزائر للمؤسسات حسب صنف التمويل: يوضح الجدول التالي تطور تمويلات بنك البركة/الجزائر للمؤسسات (الكبرى والصغيرة والمتوسطة) حسب صنف التمويل خلال فترة 2010-2018:

جدول (4-9): تمويل بنك البركة/الجزائر للمؤسسات حسب صنف التمويل (2010-2018)

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الاستغلال	%90	%93	%94	%89,65	%78,48	%74,98	%76,08	%78,73	%86,76
الاستثمار	%10	%7	%10	%10,34	%10,77	%24,91	%13,65	%21,27	%13,24

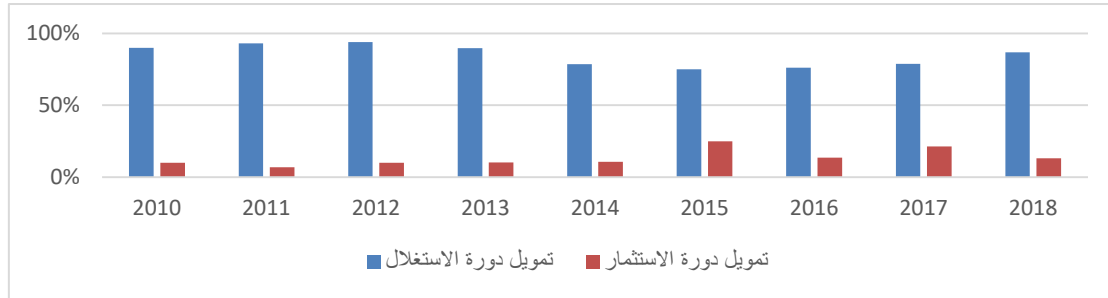
المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات ووثائق داخلية لبنك البركة (غير منشورة)

نسبة كبيرة من تمويلات بنك البركة/الجزائر للمؤسسات (الكبرى والصغيرة والمتوسطة) توجه أساساً لتمويل دورة الاستغلال قصيرة الأجل بنسبة تفوق 80%، وهذا لتجنب المخاطرة من جهة ومن جهة أخرى فإن بنك البركة/الجزائر يمول بنسبة كبيرة عمليات الاستيراد، إلا أن تمويل الاستثمار عرف بعض الارتفاع، بحيث سجل زيادة بنسبة 20,77% سنة 2017 مقارنة مع سنة 2014، هذه الزيادة كانت بنسبة 27,62% للمؤسسات الكبرى، 16,93% للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و 8,20% للتمويل الإيجاري، بسبب رغبة البنك للتدخل في مشاريع استثمارية متوسطة

¹ تقارير غير منشورة لبنك البركة/الجزائر.

وطويلة الأجل مدرة للثروة ولديها مردودية على الاقتصاد الوطني¹، إلا أنها عاودت الانخفاض مجددا سنة 2018 بنسبة تفوق 60% وانتهاج سياسة حذرة.

شكل (4-9): تطور تمويل بنك البركة/الجزائر للمؤسسات حسب صنف التمويل (2010-2018)



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول السابق

ثانيا: التمويل قصير الأجل لبنك البركة/الجزائر الممنوح للمؤسسات الكبرى والصغيرة والمتوسطة حسب صنف التمويل: أغلب تمويلات بنك البركة /الجزائر موجه لتغطية الاحتياجات التمويلية لدورة الاستغلال قصيرة الأجل، وعليه فإنها تتبنى الصيغ الملائمة لذلك وهي الصيغ القائمة على عقود البيع، كما أن البنك يمول عمليات التصدير والاستيراد عن طريق صيغة المساومة التي تغطي على باقي الصيغ الأخرى، فكما يوضحه الجدول أدناه وخلال فترة 2011-2018 فإن صيغة المربحة وهي الصيغة الأكثر استخداما في أغلب المصارف الإسلامية لم تتعدى 14% وقد انخفض استخدام هذه الصيغة إلى أقل من 1% سنة 2014 لأن قبل هذه السنة لم تكن هناك قيود على عمليات الاستيراد، وبدأت بارتفاع من جديد بداية من سنة 2017 لتصل إلى 16%، والمساومة* انتقلت من 14% سنة 2011 إلى 39% سنة 2018 كما فاقت 40% سنة 2016، وأيضا الاعتماد المستندي الذي يستخدم في عمليات التجارة الخارجية بحيث وصل استخدام هذه الصيغة إلى 62% سنة 2011 و64% سنة 2012 وانخفض إلى 32% سنة 2018 بسبب القيود

¹ نفس المرجع.

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المفروضة من طرف السلطات على عمليات الاستيراد دائما، والجدول التالي يوضح توزيع الصيغ الموجهة للمؤسسات لتمويل دورة الاستغلال بالتفصيل:

جدول (4-10): نمو رخص التمويل قصير الأجل لبنك البركة/الجزائر الممنوحة للمؤسسات الكبرى والصغيرة والمتوسطة (تمويلات الاستغلال) 2011-2018

2014		2013		2012		2011		الوحدة:
%	كبرى + م ص م	%	كبرى + م ص م	%	كبرى + م ص م	%	كبرى + م ص م	مليون دج
0,80%	1186	%1	1466	%1,33	2111	%18,84	24058	مراوحة قصيرة الأجل
28,88%	42319	%34,6	45029	%29,54	47014	%14,97	19113	مساومة قصيرة الأجل
6,46%	9467	%3,88	5052	%9,47	7915	%3,64	4650	سلم قصير الأجل
0,02%	43	%0,04	50	%0,04	56	%0,03	40	مشاركة قصيرة الأجل
-	-	%0,08	100	%0,06	100	0	0	استصناع قصير الأجل
63,40%	92885	%60,08	78199	%64,06	101952	%62,21	79428	الاعتماد المستندي
0,40%	599	%0,20	256	0	0	%0,03	379	كفالات
%100	146499	%100	130152	%100	159148	%100	127668	المجموع

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

2018		2017		2016		2015		
14,07%	19038	16,30%	19074	2,83%	4106	4,43%	5140	مراقبة قصيرة الأجل
39,81%	53866	36,17%	42335	41,52%	60103,91	43,94%	50889	مساومة قصيرة الأجل
12,2%	16268	9,88%	11565	7,17%	10389,97	5,09%	5898,10	سلم قصير الأجل
0,67%	900	0	0	0,05%	80	0,17%	202	مشاركة قصيرة الأجل
0,04%	50	0,08%	90	0,13%	100	-	-	استصناع قصير الأجل
32,96%	44601	37,22%	43561	47,79%	69171,56	44%	52947,2 0	الاعتماد المستندي
0,44%	600	0,35%	408	0,53%	780	0,62%	721	كفالات
100%	135323	100%	117033	100%	144731	100%	115797	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات ووثائق داخلية لبنك البركة (غير منشورة)

ثالثا: التمويل متوسط الأجل (الاستثمار) لبنك البركة/الجزائر الممنوح للمؤسسات الكبرى والصغيرة والمتوسطة حسب صيغ التمويل: صيغ التمويل الموجهة لتمويل الاستثمار تحتل فيها صيغة الإجارة أعلى نسبة خاصة الموجهة لتمويل العقار والإجارة على منقول بحيث فاقت 60% سنة 2018، وغياب تام للصيغ التشاركية (المضاربة والمشاركة) فهي مجرد عملية بيع وإعادة بيع للعقارات والمنقولات وليست عملية تشاركية في مشاريع استثمارية منتجة للثروة والقيمة المضافة

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

للاقتصاد، لكن يمكن القول أنها تساهم في تمويل أنشطة المؤسسة وضمان توفير الآلات والمعدات المستخدمة في المؤسسة كما يوضحه الجدول التالي:

جدول (4-11): نمو رخص التمويل متوسط الأجل لبنك البركة/الجزائر الممنوحة للمؤسسات الكبرى والصغيرة والمتوسطة (تمويلات الاستثمار) 2011-2018

2014		2013		2012		2011		الوحدة:
%	كبرى + م ص م	%	كبرى + م ص م	%	كبرى + م ص م	%	كبرى + م ص م	مليون دج
3,12%	1163	7,34%	819	11,25%	1150	43,41%	4203	المرابحة
2,55%	950	11,57%	1405	30,41%	3109	0	0	مساومة متوسطة الأجل
0%	0	3,83%	465	1,76%	180	0,15%	15	السلم
2,05%	765	0,02%	3	0,04%	4	0,84%	81	الاستصناع
3,24%	1205	5,08%	617	11,13%	1138	23,94%	2318	اعتماد إيجاري متبادل
29,66%	11046,17	29,81%	3622	32,02%	3273	22,59%	2187	إجارة منقولة
54,33%	20237,69	3,03%	386	-	-	-	-	إجارة موصوفة بالذمة
3,44%	1281	5,11%	621	13,38%	1368	8,43%	816	إجارة على عقار
0,43%	160	34,22%	4157,45	-	-	-	-	إجارة منتهية بالتملك
-	-	100%	12151	100%	10590	100%	9683	المجموع
2018		2017		2016		2015		
2,18%	400	0	0	0,04%	9,65	0,63%	226,30	مرابحة
0,10%	19	1,64%	468	8,25%	1703,50	3,96%	1425,40	مساومة
5,08%	931	0	0	0	0	0,35%	126	سلم

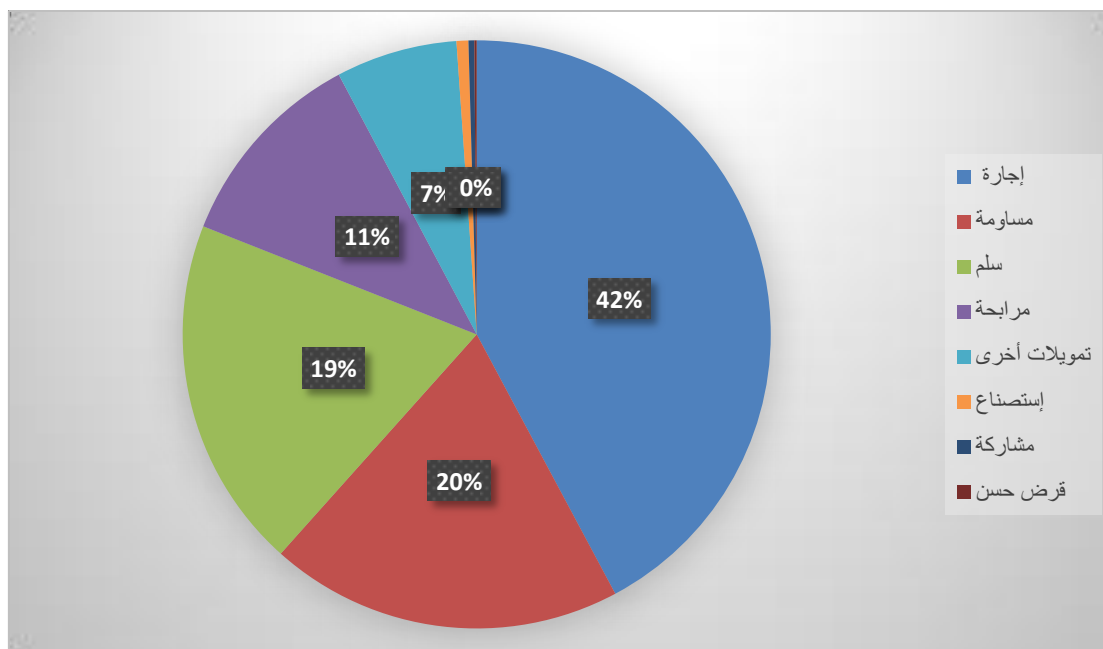
الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في
الجزائر

-	-	-	-	0,41%	85	0,18%	63,70	استصناع
-	-	-	-	0	0	0,88%	318	إعادة التأجير على منقول
-	-	-	-	9,58%	1979	13,34%	4800	إعادة تأجير على عقار
60,31%	11052	53,43%	15271	63,87%	13183,59	38,78%	13958,73	إجارة تمويلية على منقول
0	0	0	0	5,31%	1097,50	41,56%	14961,25	إجارة تمويلية على عقار
13,33%	2443	43,18%	12340	5,32%	1100	0,32%	116	إجارة موصوفة في الذمة
-	-		100	0	0	0	0	إجارة منتهية بالتملك
0,21%	39	1,40%	400	-	-	-	-	اعتماد ايجاري متبادل على عقار
12,18%	2233	0	0	-	-	-	-	اعتماد مستندي
-	-	-	-	7,18%	1483	-	-	تمويلات أخرى بالتوقيع
100%	18327	99,65%	28579	100%	20641,24	100%	35995,38	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات ووثائق داخلية لبنك البركة (غير منشورة)

وآخر الأرقام لسنة 2021 فهي موزعة كما يبينه الشكل التالي، بحيث احتلت الإجارة
المرتبة الأولى بنسبة 42,19% ثم المساومة وبيع السلم ب 19% والمرابحة 11%:

شكل (4-10): نمو رخص التمويل متوسط الأجل (تمويلات الاستثمار) لبنك البركة/الجزائر
الممنوحة للمؤسسات الكبرى والصغيرة والمتوسطة 2021



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات ووثائق داخلية لبنك البركة (غير منشورة)

رابعاً: قطاع النشاط: يبين الجدول التالي قطاعات النشاط الممولة من طرف بنك البركة/الجزائر
حتى تاريخ 2021/12/31:

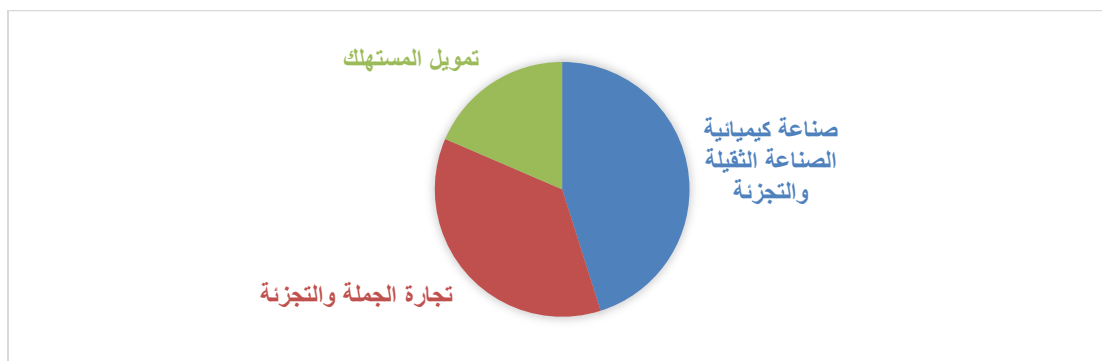
جدول (4-12): قطاع النشاط الممول من طرف بنك البركة/الجزائر (2021/12/31)

النسبة	القيمة	قطاع النشاط
%27,49	49.783.393.722,42	صناعة كيميائية الصناعة الثقيلة والخفيفة
%22,15	40.104.760.008,12	تجارة الجملة والتجزئة
%11,29	20.440.276.130,35	تمويل المستهلك
%8,60	15.578.188.320,88	قطاعات أخرى
%7,93	14.353.071.952,91	الخدمات المهنية والخدمات الفندقية والسياحة والخدمات الصحية والخدمات التعليمية
%6,89	12.480.732.511,65	البناء
%6,33	11.468.668.797,70	التمويل العقاري التجاري
%5,97	10.804.949.195,72	المعادن والتعدين واستغلال المحاجر واستخراج النفط وتكريره
%1,71	3.104.795.827,04	زراعة، صيد، استغلال الغابات
%0,88	1.588.166.869,46	النقل والمواصلات
%0,53	960.764.499,90	المؤسسات المالية
%0,24	429.751.695,72	تكنولوجيا الإعلام والاتصال
%100	181.097.519.531,87	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات ووثائق داخلية لبنك البركة (غير منشورة)

احتل قطاع الصناعة الكيميائية الصناعة الثقيلة والخفيفة المرتبة الأولى من حيث القطاعات الممولة بنسبة %27,49 ثم تجارة الجملة والتجزئة بنسبة %22,15 سنة 2021 وهذا بسبب التركيز على أسلوب الإجارة والمساومة.

شكل (4-11): أهم ثلاث قطاعات نشاط مموّلة من طرف بنك البركة/الجزائر (2021/12/31)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول السابق

المطلب الثاني: دور مصرف السلام - الجزائر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تجدر الإشارة إلى أنه لا توجد أرقام خاصة بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصورة دقيقة وخاصة بهذا القطاع، لكن عند تقربنا إلى المديرية العامة لمصرف السلام - الجزائر وقيامنا بمقابلات مع إدارات في المصرف، تبين أن أغلب عملياته التي يقوم بها تكون مع أفراد، مؤسسات مصغرة، صغيرة ومتوسطة، وتعاملاته مع المؤسسات كبيرة الحجم ضعيفة جدا، على اعتبار أن مصرف السلام - الجزائر عبارة عن مصرف خاص وصغير لا يستطيع تلبية طلبات تمويل المؤسسات كبيرة الحجم الضخمة، إضافة إلى أن أغلب المؤسسات الكبيرة عبارة عن مؤسسات عمومية تتعامل مع بنوك عمومية وطلباتها التمويلية ضخمة جدا، لكن هناك توجه جديد لمصرف السلام-الجزائر نحو استقطاب المؤسسات كبيرة الحجم بسبب الأوضاع الاقتصادية التي أفرزتها الأزمة الصحية الأخيرة (كوفيد -19)، إضافة إلى محاول استقطاب مؤسسات صغيرة ومتوسطة تنشط في قطاع الصناعة التحويلية والأقل تضررا من الأزمة.

ينقسم تمويل المؤسسات إلى تمويل خاص بدورة الاستغلال قصيرة الأجل، مثل شراء المواد الأولية والاستهلاكية، تمويل عملية الاستيراد...إلخ، وتمويل الاستثمار وهو تمويل طويل الأجل والذي يركز أساسا في تمويل توسع ونمو المؤسسة.

أولا: تمويل دورة الاستغلال: يوضح الجدول التالي تطور حجم تمويل دورة الاستغلال لمصرف السلام - الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

جدول (4-13): تطور تمويل دورة الاستغلال في مصرف السلام - الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2011-2020)

الوحدة: ألف دج	إجمالي تمويل الزبائن	% تمويل المؤسسات الخاصة إلى إجمالي التمويل	قيمة تمويل دورة الاستغلال	% تمويل الاستغلال إلى إجمالي التمويل
2011	13.905.813	99,53%	10.860.600	78,10%
2012	20.695.161	96,18%	14.793.726	71,48%
2013	28.774.246	98,53%	19.696.910	68,45%
2014	23.939.475	99,40%	15.066.234	62,93%
2015	23.130.277	99,60%	16.567.805	71,62%
2016	30.845.987	98,24%	20.169.054	65,38%
2017	47.439.033	89,33%	27.143.656	57,21%
2018	77.818.624	82,22%	42.244.302	54,28%
2019	98.585.758	79,92%	53.168.392	53,93%
2020	105.477.810	84,39%	65.899.106	62,47%

المصدر: من اعداد الطالبة، بالاعتماد على التقارير السنوية لمصرف السلام- الجزائر (2012-2020).

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن أغلب تمويلات مصرف السلام -الجزائر موجهة للمؤسسات الخاصة بنسبة كبيرة، أما الفئة الثانية الممولة تتمثل في فئة الأفراد، والتي غالبا ما تكون موجهة لاقتناء السيارات والعقارات، كما بدأ مصرف السلام -الجزائر سنة 2018 بتمويل المؤسسات العمومية لكن بنسبة ضعيفة جدا، قدرت ب 9.368 ألف دج سنة 2018، وقدرت ب 14.352 ألف دج سنة 2019 وانخفضت بنسبة 39% سنة 2020 لتصل إلى 8.696 ألف دج، والجدول التالي يوضح نسبة تمويل الأفراد إلى إجمالي التمويلات التي يمنحها المصرف:

جدول (4-14): تمويلات مصرف السلام-الجزائر للأفراد (2011-2020)

الوحدة: ألف دج	إجمالي تمويل الزبائن	قيمة تمويل الأفراد	% تمويل الأفراد إلى إجمالي التمويل	من حيث شكل التمويل	
				تمويل عقاري	تمويل استهلاكي
2011	13.905.813	64.556	0,46%	64.556	-
2012	20.695.161	789.461	3,81%	75.204	-
2013	28.774.246	421.613	1,46%	412.613	-
2014	23.939.475	143.348	0,59%	143.348	-
2015	23.130.277	92.031	0,39%	92.031	-
2016	30.845.987	541.526	1,75%	494.700	46.826
2017	47.439.033	5.030.143	10,60%	1.376.376	3.653.767
2018	77.818.624	13.834.845	17,77%	2.246.893	11.587.952
2019	98.585.758	19.772.448	20,05%	3.029.808	16.742.640
2020	105.477.810	16.449.922	15,59%	3.668.972	12.780.950

المصدر: من اعداد الطالبة، بالاعتماد على التقارير السنوية لمصرف السلام- الجزائر (2012-2020).

تمويل مصرف السلام-الجزائر للأفراد بدأ بنسبة قليلة جدا لم تتجاوز في أحسن الحالات 3% وهذا راجع أساسا إلى منع القروض الاستهلاكية التي فرضتها السلطات العمومية في الجزائر، بحيث كان تمويل الأفراد طيلة فترة 2011-2015 محصور في التمويل العقاري فقط ثم عودة سماح السلطات العمومية لمنح القروض الاستهلاكية بداية من سنة 2015 للمنتجات المصنعة محليا، خاصة في مجال العقارات والمعدات المنزلية.

فكما يتبين في الجدول ارتفع تمويل افراد بنسبة كبيرة جدا سنة 2017، بحيث حقق معدل نمو قدر ب +845% مقارنة بسنة 2016، وهذا راجع لنمو التمويلات الاستهلاكية بنسبة

+7703٪ كما عرف نشاط الاعتماد الإيجاري في ذات السنة تطور ملحوظ بحيث ارتفع بنسبة تفوق 204٪، كما قدرت النواتج التي تحصل عليها المصرف من تمويلات الأفراد ب +12083٪، وهذا النمو الكبير جدا راجع أساسا إلى تزايد وتيرة تركيب السيارات، حيث بلغت قيمة التمويلات الممنوحة كما يوضحه الجدول ب 5 مليار دج منها 3,5 مليار دج كتمويل لاقتناء السيارات (2161 ملف)، والتمويل العقاري الذي قدر بقيمة 1 مليار دج يتعلق بتمويل اقتناء السكن في إطار صيغة الإجارة المنتهية بالتملك ضمن منتج "دار السلام" للحصول على السكن، كما ارتفع التمويل الاستهلاكي للأفراد سنة 2018 إلى أكثر من 11 مليار دج بعدما قدر سنة 2017 ب 3 مليار دج، وهذا راجع دائما إلى انتعاش سوق السيارات بحيث تم بيع 7425 سارة نفعية بصيغة البيع بالتقسيط مقابل 3100 سيارة خلال سنة 2017 بنمو يقدر ب +139٪، كما ارتفع التمويل العقاري في ذات السنة بإبرام عدة اتفاقيات في إطار تمويل الأفراد بين المصرف وعدة مؤسسات اقتصادية (تقرير 2018)

لكن وفي سنة 2020 انخفض تمويل الأفراد ب -17٪ والذي يرجع أساسا إلى انخفاض التمويل الاستهلاكي بنسبة -24٪ يرجع هذا الانخفاض لسببين رئيسيين، أولها الأوضاع الصحية الناتجة عن انتشار وباء كوفيد-19، ثانيا عودة توقف نشاط مصانع تركيب السيارات في الجزائر وعدم وفرة الكمية اللازمة لدى المصرف لإنجاز التمويلات الاستهلاكية المتوقعة لسنة 2020.

أغلب تمويلات مصرف السلام-الجزائر للمؤسسات الخاصة موجهة أساسا لتمويل دورة الاستغلال وهي تمويلات قصيرة الأجل، وهذا التمويل يتمشى مع المنتجات التي يوفرها المصرف والتي تتوجه لتمويل دورة الاستغلال، ك شراء المواد الأولية أو الاستهلاكية، النشاطات الموسمية الاستيراد والتصدير...إلخ، كما أن الصيغ تقتصر على المرابحة، والاجارة والإجارة المنتهية بالتملك، الاستصناع، وغياب تام لصيغ موجه لتمويل النمو والتي تتمثل أساسا في المضاربة والمشاركة، وهذا راجع أيضا لطبيعة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها التي يغلب عليها الطابع التجاري والخدمات، وضعف نشاط القطاع الصناعي في نسيج الاقتصاد الوطني.

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

ثانيا: تمويل الاستثمار: يوضح الجدول التالي تطور حجم تمويل الاستثمار لمصرف السلام- الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

جدول (4-15): تطور تمويل الاستثمار في مصرف السلام -الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2011-2020)

الوحدة: ألف دج	إجمالي تمويل الزبائن	% تمويل المؤسسات الخاصة إلى إجمالي التمويل	قيمة تمويل الاستثمار	% تمويل الاستثمار إلى إجمالي التمويل
2011	13.905.813	%99,53	2.940.804	%21,14
2012	20.695.161	%96,18	5.732.139	%27,69
2013	28.774.246	%98,53	7.104.262	%24,68
2014	23.939.475	%99,40	8.649.378	%36,13
2015	23.130.277	%99,60	6.430.485	%27,80
2016	30.845.987	%98,24	10.071.614	%32,65
2017	47.439.033	%89,33	8.171.368	%17,22
2018	77.818.624	%82,22	10.487.621	%13,47
2019	98.585.758	%79,92	11.333.094	%11,49
2020	105.477.810	%84,39	10.335.272	%9,79

المصدر: من اعداد الطالبة، بالاعتماد على التقارير السنوية لمصرف السلام- الجزائر (2012-2020).

عرف إجمالي التمويل الممنوح للزبائن ارتفاع متزايد طيلة فترة 2011-2020، باستثناء فترة 2013 و2014، بحيث انخفض إجمالي التمويل من 28 مليار إلى 23 مليار دج أي بنسبة تقارب -17%. وهذا راجع لحدوث مشاكل إدارية بين المساهمين في مصرف السلام-الجزائر حول رأس مال المصرف، بحيث فرضت على المصرف إدارة مؤقتة من بنك الجزائر إلى أن تم رفع هذه الإدارة سنة 2015 وتعيين المدير الحالي.

فبالإضافة إلى المشاكل الإدارية سابقة الذكر، شهد الوضع الاقتصادي العام جراء انخفاض أسعار النفط ومنه إيرادات الدولة من العملة الأجنبية والانعكاسات التي ترتبت عن هذا الوضع، خاصة على نطاق التجارة الخارجية، بحيث فرضت قيود على عمليات الاستيراد وتم تجميد العديد من المشاريع الاستثمارية وسجل سعر صرف العملة الوطنية تدهورا ملحوظا مقارنة بأهم العملات الأجنبية كما تزايد معدل التضخم¹، الوضع الذي أدى إلى انخفاض نسبة تمويل الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة -25,65٪.

تواصل انخفاض تمويل الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فترة 2017-2020 بسبب تواصل أزمة انخفاض أسعار البترول وتأثيرها على الاقتصاد الوطني، بحيث تواصل تقلص إيرادات الميزانية مما أثر سلبا على حجم الانفاق الحكومي ومناخ الأعمال وخلق بيئة مليئة بالتحديات، فتم تركيز الجهد في المصرف على استقطاب متعاملين جدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في قطاع الصناعة والتحويل، إضافة إلى الشركات الكبرى الرائدة في مجالها على المستوى الوطني، وذلك لتعويض الفرص الضائعة من تجميد بعض النشاطات التجارية وبالأخص قطاع الاستيراد الذي يمثل 70٪ من مداخيل المصرف، وفي هذا الاطار تم استقطاب أكثر من 300 شركة منها 100 شركة كبرى²، فبسبب الأزمة الاقتصادية والقيود المفروضة من طرف السلطات على عملية الاستيراد الذي كان في السابق يتم بصورة عشوائية اتجه المصرف إلى محاولة جذب مؤسسات صغيرة ومتوسطة تنشط في مجال الصناعة التحويلية وهو أمر ايجابي يخدم هذا النوع من المؤسسات بالرغم من عددها القليل والمحدود.

كما عرف التمويل الاستثماري كما يوضحه الجدول تراجع كبير جدا، بحيث تراجع بنسبة -8,80٪ من سنة 2019 إلى سنة 2020، وهذا راجع للوضع الصحي حيث تم تعديل الوجهة

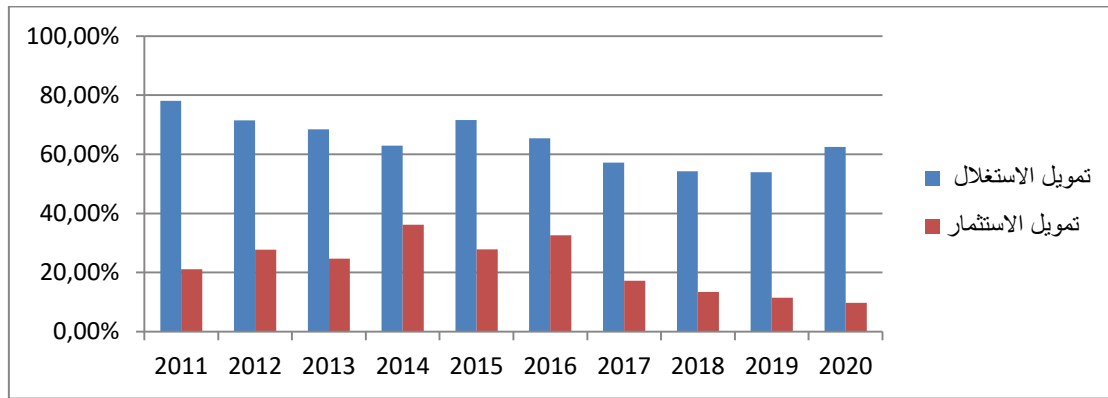
¹ التقرير السنوي لمصرف السلام-الجزائر، 2015

² التقرير السنوي لمصرف السلام-الجزائر 2017، منشور في الموقع الالكتروني للمصرف:

<https://www.alsalamalgeria.com>

الاستراتيجية للمصرف وفق المعطيات الجديدة وتمثلت خصوصا في استقطاب الشركات الكبيرة ذات الجدارة الائتمانية العالية وقطاعات النشاط الاقل تأثرا بالوضع الصحي، كما تم الحرص على التقليل قدر الامكان من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأقل قدرة على الصمود أمام تداعيات الأزمة الاقتصادية والصحية وتمثل عدد الملفات الجديدة من الشركات المستقطبة 37٪ من إجمالي الملفات المدروسة بقيمة 25,7 مليار دج وقد تم رفض 45 ملف ما يعادل 10٪ من محفظة الزبائن الخاصة بسنة 2020¹.

شكل (4-12): تمويل دورة الاستغلال والاستثمار لمصرف السلام-الجزائر (2011-2020)



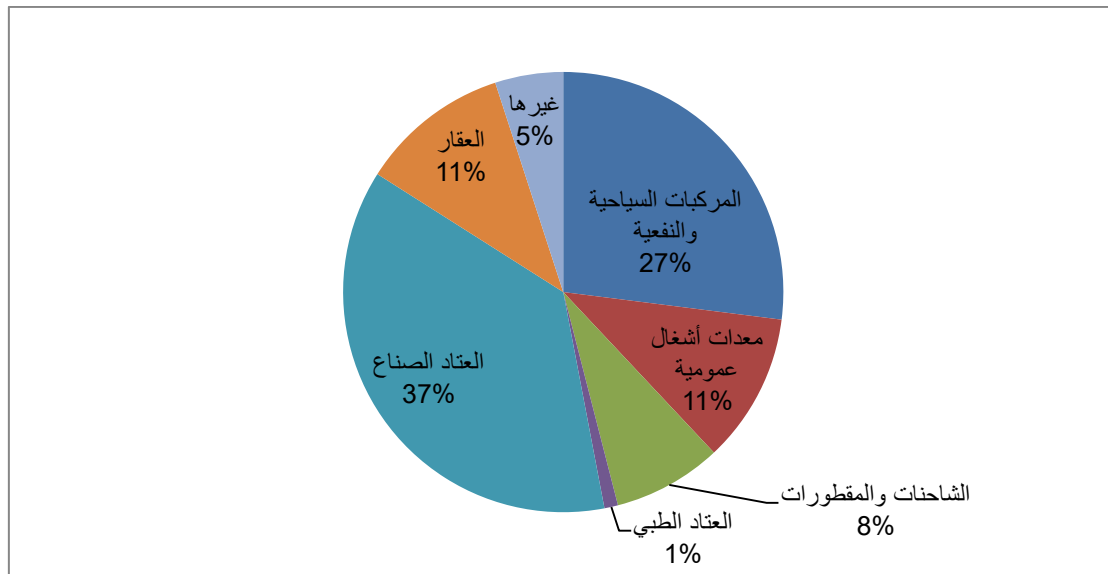
المصدر: من اعداد الطالبة، بناء على معطيات الجداول السابقة.

تم سنة 2017 توقيع اتفاقية بين مصرف السلام-الجزائر وصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR) وذلك لتأمين التمويل الإجاري (الإجارة) والتمويلات الاستثمارية (المرابحة، المشاركة، المضاربة...) التي يمنحها المصرف لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق ما ينص عليه قانون 02-17 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالصندوق يدخل بصفته شريك في تحمل مخاطر عدم سداد المؤسسات

¹ التقرير السنوي لمصرف السلام-الجزائر 2020، منشور في الموقع الالكتروني للمصرف: [/https://www.alsalamalgeria.com](https://www.alsalamalgeria.com)

الصغيرة والمتوسطة التي تطلب الحصول على قروض استثمارية بهدف إنشاء وتوسيع نشاط وتجديد و/أو تحديث التجهيزات، وبهذا فهو يغطي نقص الضمانات العقارية والرهن الحيازية للتجهيزات التي يقدمها المتعاملون، معدل تغطية الصندوق تصل إلى 80٪ من اصل التمويل الذي يمنحه مصرف السلام في حدود سقف 100 مليون دج¹، ما سمح بارتفاع نشاط الاعتماد الايجاري سنة 2018، بحيث عرف نمو يقدر ب 30٪ عن سنة 2017، بحيث احتل تمويل العقاد الصناعي المرتبة الأولى بنسبة 37٪ تليه المركبات السياحية والنفعية بنسبة 27٪ كم هو موضح في الشكل التالي:

شكل (4-13): العقاد موضوع التمويل بصيغة الاجارة المنتهية بالتمليك حسب مجال استغلالها سنة 2018



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على التقرير السنوي لسنة 2018.

¹ مصرف السلام - الجزائر، الموقع الالكتروني: <https://www.alsalamalgeria.com> ، تاريخ الاطلاع 2021/11/20.

يبين الجدول التالي تطور التمويلات الممنوحة من طرف مصرف السلام الجزائر وفق
مختلف الصيغ خلال الفترة ما بين سنة 2017 و2019.

فكما نلاحظ من المعطيات السابقة يتم التركيز على منح التمويل قصير الأجل لتمويل دورة
الاستغلال لمؤسسات قائمة، فلا يتم تمويل مؤسسات حديثة النشأة أو تمويل إنشاء مؤسسة لأن
المصرف لا يستطيع التأكد من التاريخ الائتماني للمؤسسة حديثة النشأة، ويرى المصرف بأنها
تتلقى الدعم الكافي من الهيئات الحكومية (ENSEJ)، فقط يتم تمويل مشروع جديد في حالة ما إذا
كان هذا المشروع تابع لمؤسسة معروفة أو سبق وأن تم التعامل معها، من خلال توجيهها إلى
الاستثمار في قطاع آخر مخالف تماما لنشاطها الذي اعتادت ممارسته، وهذا النشاط ينتظر منه
تحقيق عوائد كبيرة ومجزية فنظرا لكونها معروفة وسبق التعامل معها لا يتم اعتبار تمويل هذا
المشروع في مرحلة الانشاء¹.

إضافة إلى ما سبق، وفي إطار المسؤولية الاجتماعية لمصرف السلام-الجزائر، هناك
مشروع جديد لتمويل المؤسسات الصغيرة والناشئة بعقد المضاربة، لأنه لا يتم تمويل مرحلة ما قبل
الانشاء والانشاء من طرف المصرف، بحيث يتم منح التمويل لأصحاب المشاريع الصغيرة
باستخدام القرض الحسن عن طريق الجمعيات الخيرية في إطار حساب الخيرات، وهو حساب
خاص بغرامات التأخير التي يتم فرضها على العملاء، يتم وضعها في هذا الحساب وصرفها في
الأعمال الخيرية من بينها منح قروض حسنة لأصحاب المشاريع المصغرة والصغيرة، والموارد
المجنية من الاحتياطي القانوني أي الفوائد التي يتم الحصول عليها لا يتم إدخالها ضمن أرباح
المصرف ويتم وضعها في حساب للأعمال الخيرية، ويتم اختيار الأعمال الصغيرة التي تم منحها

¹ معلومات مقدمة من السيدة براهيمية منال، محللة ائتمان، قسم المنح والتمويلات، المديرية العامة لمصرف
السلام-الجزائر، من خلال مقابلة يوم 2021/09/15.

القرض الحسن من قبل والتي أثبتت قدرتها على التطور في نشاطها، ويتم تأهيلها ومرافقتها من طرف المصرف عن طريق صيغة المضاربة لتتطور وتوسع نشاطها¹.

ثالثا: قطاع النشاط: تأثرت تمويلات المصرف وتوجهه إلى استقطاب المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في الصناعة التحويلية كاستراتيجية جديدة لمواجهة تداعيات الأزمة الصحية، راجع أساسا إلى أن أغلب التمويلات التي يقوم بها المصرف موجهة لتمويل الأعمال التجارية وخاصة عملية الاستيراد، فبمجرد فرض قيود على عمليات الاستيراد حتى تتخفف محفظة تمويل المصرف.

73% من المحفظة الائتمانية لمصرف السلام-الجزائر عبارة عن تمويلات قصيرة الأجل، موزعة على قطاع التجارة (مواد البناء، المواد الغذائية، الأعلاف، الألبسة الجاهزة، المواد الأولية، قطاع الغيار)، قطاع الترقية العقارية، قطاع المقاولات، قطاع الصناعات التحويلية²، والجدول التالي يوضح توزيع محفظة تمويلات المصرف حسب قطاع النشاط، حيث نلاحظ سيطرة قطاع التجارة مقارنة بالقطاعات الأخرى، ثم تأتي الصناعة التحويلية في المرتبة الثانية، طيلة الفترة الممتدة من 2017-2020، كما يوضحه الجدول:

¹ معلومات مقدمة من السيد علي محمد بورويبة، رئيس خلية التدقيق الشرعي، المديرية العامة لمصرف السلام-الجزائر، من خلال مقابلة يوم 2021/09/15.

² التقرير السنوي لمصرف السلام-الجزائر 2016، متوفر في الموقع الإلكتروني للمصرف، [/https://www.alsalamalgeria.com](https://www.alsalamalgeria.com)

جدول (4-16): محفظة تمويلات مصرف السلام-الجزائر حسب قطاع النشاط (2017-2020)

النسبة من محفظة التمويل				قطاع النشاط
2020	2019	2018	2017	
43%	40%	42%	47%	التجارة
19%	17%	17%	14%	الصناعة التحويلية
3%	2%	2%	2%	الصناعة الاستخراجية
11%	10%	9%	13%	البناء
1%	1%	2%	2%	الصحة والعمل الاجتماعي
5%	6%	6%	7%	تأجير العقارات والخدمات التجارية
1%	1%	1%	1%	النقل والاتصالات
1%	1%	1%	2%	الصيد والزراعة والغابات
3%	4%	4%	3%	الفندقة والمطاعم
13%	17%	14%	7%	أخرى

المصدر: وثائق مقدمة من مصرف السلام-الجزائر (غير منشورة)

بالرغم من أن أغلب تمويلات مصرف السلام -الجزائر للقطاع الخاص موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها تبقى ضعيفة جدا لا تتجاوز 2% كما يبينه لنا الجدول أدناه، الذي يعبر عن نسبة مساهمة مصرف السلام -الجزائر إلى إجمالي التمويل الممنوح للقطاع الخاص حسب النشرات الإحصائية لبنك الجزائر وتقارير مصرف السلام التي تطرنا إليها سابقا في هذا المطلب:

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في
الجزائر

جدول (4-17): نسبة مساهمة مصرف السلام-الجزائر في تمويل القطاع الخاص في
الجزائر (2011-2020)

الوحدة: ألف دج	2011	2012	2013	2014	2015
إجمالي التمويل الممنوح للقطاع الخاص	1983000000	2247000000	2722000000	3121000000	3588000000
قيمة التمويل الممنوح للمؤسسات الخاصة لمصرف السلام- الجزائر	13841257	1990570	28352633	23796127	23038246
% مساهمة مصرف السلام-الجزائر	%0,69	%0,88	%1,04	%0,76	%0,64
	2016	2017	2018	2019	2020
إجمالي التمويل الممنوح للقطاع الخاص	3957000000	4568000000	5032000000	5221000000	5389000000
قيمة التمويل الممنوح للمؤسسات الخاصة لمصرف السلام- الجزائر	30304461	42381745	63983779	78798958	89019195
% مساهمة مصرف السلام-الجزائر	%0,76	%0,92	%1,27	%1,50	%1,65

المصدر: من اعداد الطالبة الاعتماد على: تقارير بنك الجزائر وتقارير مصرف السلام -الجزائر

رابعاً: الضمانات وإدارة مخاطر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصرف السلام/ الجزائر

يتخذ مصرف السلام-الجزائر مجموعة من الاجراءات الخاصة بإدارة المخاطر في المصرف عند منح التمويل، وهي إجراءات مفروضة من بنك الجزائر مثل ضرورة توفير ضمانات عينية أهمها الرهن العقاري، وإجراءات أخرى تركز على سياسة خاصة بالمصرف وفق تصوره وخبرته في المجال، من خلال وجود نظام داخلي لمخاطر الائتمان.

1- مخاطر الائتمان: تنتج مخاطر الائتمان عن عدم قدرة عميل أو مجموعة من العملاء المعترين كعميل واحد على الوفاء بالتزاماتهم تجاه المصرف، تتم إدارة مخاطر الائتمان في اطار سياسة مخاطر الائتمان المعتمدة في سنة 2020 ووفقاً للإجراء المتعلق بتسيير التمويلات والإجراء المتعلق بنظام التقييم الداخلي للمؤسسات، تركز سياسة إدارة مخاطر الائتمان لدى مصرف السلام-الجزائر بشكل عام على الأسس التالية¹:

أ- معايير قبول مخاطر الائتمان: يتم تقسيم العملاء الذين يقدمون طلب تمويل للمصرف إلى 5 فئات، الأفراد، المؤسسات، الهيئات الحكومية، البنوك والمؤسسات المالية، يشترط في كل طلب تمويل يتلقاه المصرف توفر مجموعة من المستندات الإدارية والمالية، بالإضافة إلى المعلومات والوثائق المتعلقة بالضمانات المقترحة لتغطية التمويلات المطلوبة، يتم دراسة وتقييم طلبات التمويل وفق 7 معايير رئيسية تتلق بالملائمة الأدبية للعميل، ملائته وامكانياته المالية بالإضافة إلى وجود الضمانات المقترحة والظروف الاقتصادية؛

ب- نظام التقييم الداخلي لمخاطر الائتمان: ينقسم إلى قسمين وهي المعايير الكمية التي تعتمد على الهيكل المالي للمؤسسة، سيولتها وربحياتها، وهي تمثل 40٪ من التقييم، و60٪ تتعلق

¹ التقرير السنوي لمصرف السلام-الجزائر 2020، متوفر في الموقع الالكتروني للمصرف:
[/https://www.alsalamalgeria.com](https://www.alsalamalgeria.com)

بالمعايير النوعية، وهي الشكل القانوني للمؤسسة وجودة إدارتها، القطاع الاقتصادي الذي تنشط فيه، علاقتها مع البنوك والمصادر التي تعتمد عليها لسداد التمويلات؛

ت- **تقسيم المخاطر:** في عدم تركيز التمويلات الممنوحة من المصرف على عميل واحد أو مجموعة من العملاء أو على قطاع اقتصادي واحد أو على نوع واحد من التمويلات، كما ينص بنك الجزائر على أن التعرض للمخاطر مع عميل واحد لا يجب أن تتجاوز 25٪ من الأموال الخاصة للمصرف؛

ث- **تحصيل الضمانات:** يقوم المصرف بتحصيل عدة أشكال من الضمانات ومنها الضمانات الحقيقية، وعلى رأسها الرهون العقارية وفق تعليمات بنك الجزائر، والتي لا بد أن تغطي 100٪ أو 120٪ من التمويل المعتمد، وأحياناً بالنسبة للزبائن الذين يملكون سمعة جيدة في السوق يمكن أن تكون هذه النسبة أقل من 100٪، أو الضمانات النوعية، على رأسها الكفالة التي تطبق على الزبائن المعروفين، والملاءة الأدبية للعميل خاصة إذا سبق وأن استطاع سداد ديونه في تعاملاته السابقة مع البنوك¹.

الجدول التالي يبين أنواع الضمانات لدى مصرف السلام-الجزائر وتطورها فترة 2014-2020 والتي تبين درجة اعتماد المصرف على الرهون العقارية كضمان لمنح التمويل بحيث ارتفعت قيمة ضمانات الرهون العقارية للزبائن المصرف من 1 مليار دج إلى أكثر من 76 مليار دج، وهذا بسبب ارتفاع قيمة تمويلات المصرف والتي بدورها تعرف ارتفاعاً من سنة لأخرى:

¹ معلومات مقدمة من السيدة براهيمى منال، محللة ائتمان، قسم المنح والتمويلات، المديرية العامة لمصرف السلام-الجزائر، من خلال مقابلة يوم 2021/09/15.

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في
الجزائر

جدول (4-18): أنواع الضمانات وتطورها في مصرف السلام-الجزائر (2014-
(2020)

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	الوحدة: ألف دج
12.244.300	12.011.200	9.115.400	5.608.600	3.367.100	3.222.600	2.638.500	رهن سندات استثمار
76.394.095	58.162.961	38.708.400	26.808.978	24.636.778	12.572.088	1.178.437	رهون عقارية
27.442.030	9.800.924	2.028.043	-	-	-	-	تأمينات ضد مخاطر السداد
77.275.330	25.828.176	-	-	-	-	-	كفالات شخصية وضمانات احتياطية

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمصرف السلام-الجزائر.

ح- تصنيف مخاطر الائتمان: يتم تصنيف مخاطر الائتمان وتكوين مخصصات نقص قيمتها وفقا
لمتطلبات بنك الجزائر 03-14 ، من طرف لجنة المخصصات التي تجتمع كل ربع سنوي لتقييم
جودة المستحقات، وكما تتم متابعة المستحقات المتعثرة بشكل يومي من طرف خلية متابعة
وتحصيل المتعثرات وتعرض أسبوعيا على لجنة التحصيل¹، لجنة التحصيل لدى مصرف السلام-
الجزائر مكلفة بمتابعة التأخيرات التي تحدث في سداد أقساط الزبائن من أفراد ومؤسسات

¹ التقرير السنوي لمصرف السلام-الجزائر 2020، متوفر في الموقع الالكتروني للمصرف:
[/https://www.alsalamalgeria.com](https://www.alsalamalgeria.com)

والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تحظى بأي معاملة خاصة في هذه الحالة، فقط يتم مراعاة أسباب المماثلة إذا كانت داخلية أو خارجية¹:

- أسباب المماثلة الداخلية: تحدث بسبب وجود مشاكل مالية أو غيرها في المؤسسة، أيضا في حالة وجود سوء استخدام الأموال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فغالبا ما تحدث مشاكل عدم الفصل بين مالية صاحب المؤسسة (الشخصية) ومالية المؤسسة، فهذا ما يعتبره المصرف بأنها مماثلة متعمدة من صاحب المؤسسة، فعوض أن يتم تسديد مستحقات المصرف توج الأموال وتصرف على الحاجات الشخصية لصاحب المؤسسة، وهذا المشكل تصادفه كثيرا خلية التحصيل لدى المصرف عند البحث في أسباب المماثلة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التأكد من وجود مماثلة متعمدة يتم من خلال القيام بزيارات ميدانية وخاصة من خلال التأكد من المخزونات من البضائع والسلع، بحيث يتم التأكد إذا تم بيع المنتج أو لا وهذا في حالة المؤسسات الانتاجية خاصة، إضافة إلى الاطلاع على حسابات المؤسسة، في هاته الحالة يتم فرض غرامة تأخير للمماثل المتعمد (التحصيل الجبري)، من خلال التبرع الملزم لصندوق الخيرات تشرف عليه الهيئة الشرعية لمصرف السلام-الجزائر والذي يتم صرفه في أوجه الخير ولا تدخل عوائد هذا الصندوق ضمن أرباح المصرف، فقط يتم التبرع بها وصرفها في أوجه الخير؛

- أسباب المماثلة الخارجية: والتي تكون خارجة عن إرادة الشركة والمتعلقة بالمحيط، مثل الأزمة الصحية الأخيرة التي تسببت في توقف نشاط العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فيتم إعادة جدولة الأقساط، تطالب ضمانات جديدة أو تدفع جزء من مستحقاتها ويتم تأجيل الجزء الآخر، فعند ثبوت عدم وجود نية في المماثلة أي أن المماثلة غير متعمدة، يتم اتخاذ تدابير التحصيل الودي.

¹ معلومات مقدمة من السيد سليم بوسحابة، خلية التحصيل، المديرية العامة لمصرف السلام-الجزائر، من خلال مقابلة يوم 2021/09/26.

2- مخاطر السيولة : يقصد بمخاطر السيولة خطر التواجد بصفة هيكلية في حالة عجز عن الوفاء بالتزامات تسديد المبالغ المستحقة اتجاه الزبائن أو أشخاص آخرين عن بلوغ الأجل المحدد لذلك، أنشأ المصرف لجننتين، لجنة متابعة السيولة ولجنة الأصول والخصوم، أوكلت لهما مهمة إعداد الوسائل التي تسمح له بامتلاك نظرة واضحة على المدى القصير عن العناصر المكونة للخرينة لتجنب مواجهة اي مخاطر، كما يقوم المصرف بالعداد مصفوفة المخاطر كل ربع سنوي توجه للإدارة العامة، تعرض فيها مختلف المخاطر وأدوات التحوط من اثارها، يتبع مصرف السلام-الجزائر على سياسة داخلية فيما يخص إدارة مخاطر السيولة، تتمثل في¹:

- المحافظة على نسبة أصول سائلة قدرها 25٪ من مجموع الأصول على الأقل؛
- المحافظة على نسبة استخدام الودائع في التمويلات أقل من 90٪ ؛
- المحافظة على معاملات السيولة قصيرة الأجل لشهر وثلاثة أشهر تقدر ب 120٪ على الأقل (حيث تقدر النسبة الإلزامية ب 100٪ على الأقل)؛
- المحافظة على نسبة تركيز الودائع حيث لا يجب أن يتجاوز مجموع عشر أكبر ودائع نسبة 30٪ من مجموع ودائع العملاء؛
- المحافظة على نسبة السيولة طويلة الأجل تفوق 60٪.

3- المخاطر التشغيلية: تنتج المخاطر التشغيلية عن عدم ملائمة أو قصور متعلق بالإجراءات، الموظفين والأنظمة الداخلية للمصرف، أو عن وقوع حوادث خارجية وهي تضم المخاطر الناتجة عن الاحتيال الداخلي أو الخارجي، تم اعتماد سياسة المخاطر التشغيلية سنة 2020، بحيث قام

¹ التقرير السنوي لمصرف السلام-الجزائر 2020، متوفر في الموقع الالكتروني للمصرف:
[/https://www.alsalamalgeria.com](https://www.alsalamalgeria.com)

المصرف بإعداد خريطة للمخاطر حسب النشاط، كما تم تأسيس قاعدة بيانات للحوادث المتعلقة بالمخاطر التشغيلية سنة 2019 واعتماد برنامج لتسيير المخاطر التشغيلية¹.

المبحث الثالث: دراسة تحليلية للمتطلبات الجزئية والكلية لتعزيز دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

سنحاول من خلال هذا المبحث معرفة اراء عينة من إطارات المصارف الإسلامية الناشطة بالجزائر والذين لديهم معاملة وعلاقة مباشرة مع ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول المتطلبات الجزئية (المصارف الإسلامية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة) والمتطلبات الكلية (البيئة التمكينية)، لتعزيز تمويل الصيرفة الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توزيع استبانة تم إعدادها بعد دراسة الجانب النظري لإشكالية الدراسة، والاطلاع على مجموعة من دراسات البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية (IFC)، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية (CIBAFI) المتعلقة بالتمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: الاطار المنهجي للدراسة

أولاً- مجتمع الدراسة: شمل مجتمع الدراسة موظفي مصلحة المنح والتمويلات والمكلفين بالدراسات الذين لديهم علاقة مباشرة بالتعامل مع ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكل من مصرف السلام-الجزائر وبنك البركة-الجزائر من خلال توزيع الاستبانة على الموظفين القادرين على فهم محتوى الفقرات والذين يتعاملون بصورة مباشرة مع ملفات طلبات التمويل حيث تم توزيع 70 استبانة وتم استرجاع 44 استبانة منها 42 استبانة صحيحة وقابلة للدراسة أي بنسبة استجابة 60٪، بحيث تم توزيعها على كل من المديريات الرئيسية لمصرف السلام-الجزائر وبنك البركة-

¹ التقرير السنوي لمصرف السلام-الجزائر 2020، متوفر في الموقع الالكتروني للمصرف: [/https://www.alsalamalgeria.com](https://www.alsalamalgeria.com)

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الجزائر بالعاصمة، إضافة إلى وكالاتهم في ولاية البليدة ووكالة بنك البركة-الجزائر لبيير خادم بالعاصمة خلال شهري سبتمبر وأكتوبر 2021، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول (4-19): توزيع عينة الدراسة

الاستبانات الموزعة	الاستبانات المسترجعة	الاستبانات الملغاة	الاستبانات الصحيحة	
20	13	0	13	مصرف السلام/الجزائر
10	5	0	5	مصرف السلام/البليدة
20	14	2	12	بنك البركة/الجزائر
10	05	0	05	بنك البركة/بيير خادم
10	07	00	7	بنك البركة /البليدة
70	44	2	42	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة

ثانيا- تصميم الاستبانة والاساليب الاحصائية المستخدمة:

1- تصميم الاستبانة: تم تصميم الاستبانة بعد الاحاطة بجميع جوانب الموضوع من الناحية النظرية والاطلاع على العديد من الدراسات والتقارير التي تم اعتمادها في هذا الموضوع وجعلها تتسجم مع إشكالية الدراسة وخصوصية الموضوع في الجزائر، تم تقسيم الاستبانة إلى أربعة محاور هي:

المحور الأول: تتضمن فقرات للحصول على معلومات عامة لعينة الدراسة، والتي تتضمن العمر، المؤهل العلمي، المستوى الوظيفي، الخبرة المهنية؛

المحور الثاني: تتضمن فقرات تهدف إلى توضيح إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل عن طريق المصارف الاسلامية، تضمن هذا المحور على بعدين بمجموع 10 فقرات؛

المحور الثالث: يهدف هذا المحور إلى معرفة آراء عينة الدراسة ومدى إدراكهم لمسببات فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تم تقسيم المحور إلى 3 أبعاد بمجموع 25 فقرة؛

المحور الرابع: يهدف هذا المحور إلى تحديد الأليات والحلول الواجب توفيرها على مستوى المصارف الاسلامية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبيئة التمكينية لتعزيز دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تم تقسيمها إلى 3 أبعاد بمجموع 22 فقرة.

كما تم طرح سؤال مفتوح في اخر الاستبانة لترك المجال والحرية لعينة الدراسة لإبداء آراءهم حول مسببات فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقتراح حلول أخرى التي من الممكن أننا لم نتطرق إليها من خلال الاستبانة.

تم الاعتماد على سلم "ليكات" الخماسي للإجابة على أسئلة الاستبانة، لمعرفة درجة موافقة المستجوبين أو عدم موافقتهم على محتوى الفقرات، اما الدرجات التي تم اعتمادها لسلم ليكات الخماسي فهي موضحة في الجول التالي:

جدول (4-20): درجات سلم ليكات الخماسي

موافق تماما	موافق	محايد	غير مواف	غير موافق تماما
5	4	3	2	1
الدرجة				

المصدر: من اعداد الطالبة

2- الأساليب الاحصائية: من أجل الوصول إلى أهداف الدراسة تم الاعتماد على الاساليب الاحصائية التالي:

- معامل الفا كرومباخ للتأكد من الثبات والاتساق الداخلي لعبارات الاستبيان؛
- التحليل الوصفي لإجابات أفراد عينة الدراسة من خلال المتوسط الحسابي والانحراف المعياري؛

- معامل الاختلاف للتحقق من وجود تباين ودرجة موافقة عينة الدراسة على محتوى فقرات الاستبيان؛

- اختبار One Sample T-test لعينة واحدة عند مستوى معنوية 0,05 لاختبار فرضيات الدراسة.

ثالثا- صدق وثبات الاستبانة:

1- **الصدق الظاهري:** من أجل تدعيم الاستبانة والتأكد من الصدق الظاهري للفقرات، تم عرضه على مجموعة من الأساتذة في التخصص من أجل الاستفادة من آراءهم حول محتوى الفقرات.

2- **ثبات الاستبانة:** من خلال استخدام طريقة "ألفا كرونباخ" (Cronbach's alpha) والذي يشير إلى قوة الارتباط بين فقرات الاستبانة، فكلما كان معدل ألفا كرونباخ قريب من الواحد كلما كان هناك ارتباط واتساق داخلي بين فقرات الاستبانة، كما أنه يجب أن يفوق هذا المعدل 0.60 (بعض المراجع ترى أنه يجب أن يفوق 0.70).

جدول (4-21): معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات الاستبانة

المحور	معامل ألفا كرونباخ
المحور الثاني	0.731
المحور الثالث	0.80
المحور الرابع	0.802
الاستبانة ككل	0.82

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS V-26

حسب نتائج الجدول السابق فإن معامل "ألفا كرونباخ" لجميع محاور الاستبانة والاستبانة ككل يفوق 0.70 ولم يتجاوز 0.80 وهو المعدل المطلوب.

المطلب الثاني: التحليل الوصفي لمتغيرات وإجابات العينة

أولاً- وصف عينة الدراسة: تبين نتائج وصف عينة الدراسة فيما يتعلق بمتغير العمر أن 54,8٪ من المستجوبين تتراوح أعمارهم بين 30 و 40 سنة، تليها 23,8٪ أعمارهم أقل من 30 سنة و 21,4٪ تتراوح أعمارهم ما بين 41 و 50 سنة، أما من حيث المؤهل العلمي فأغلب أفراد العينة المدروسة متحصلة على شهادي الليسانس بنسبة 45,2٪ تليها شهادة الماستر والدراسات العليا (الماجستير والدكتوراه) بنفس النسبة وهي 21,4٪ و 11,9٪ خريجي المدارس العليا (المدرسة العليا للتجارة والمدرسة العليا للبنوك)، أما متغير الخبرة المهنية فأغلب أفراد العينة يمتلكون خبرة اقل من 10 سنوات بنسبة 47,6٪ و 28,6٪ يمتلكون خبرة تتراوح ما بين 10 و 15 سنة وهذه النتائج تتماشى مع متغير العمر فأغلب المستجوبين لا تفوق أعمارهم 40 سنة، و 23,8٪ يمتلكون خبرة تفوق 15 سنة، الجدول التالي يلخص المعلومات المتعلقة بوصف عينة الدراسة:

جدول (4-22): وصف عينة الدراسة

المتغير	الفئة	التكرار	النسبة
العمر	أقل من 30 سنة	10	23,8%
	30 - 40 سنة	23	54,8%
	41 - 50 سنة	09	21,4%
	أكثر من 50 سنة	0	0
	المجموع	42	100%
المؤهل العلمي	ليسانس	19	45,2%
	ماستر	09	21,4%
	دراسات عليا	09	21,4%
	خريج مدرسة عليا	05	11,9%
	أخرى	00	00
	المجموع	42	100%
الخبرة المهنية	أقل من 10 سنوات	20	47,6%
	10 - 15 سنة	12	28,6%
	أكثر من 15 سنة	10	23,8%
	المجموع	42	100%

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

ثانيا: التحليل الوصفي لإجابات عينة الدراسة

الهدف من هذا التحليل هو معرفة آراء العينة المدروسة حول محتوى الفقرات لكل محور من محاور الاستبانة، وذلك بالاستعانة بالمتوسط الحسابي والمتوسط الحسابي المرجح والانحراف المعياري ودرجة استجابة العينة عن كل فقرة، ولتحقيق هذا الغرض نستعين بالجدول التالي والذي يرتب المتوسط الحسابي إلى خمسة فئات (ليكارت الخماسي) ودرجة الموافقة المقابلة لكل فئة:

جدول (4-23): 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

1- إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الى التمويل عن طريق المصارف الإسلامية

جدول (4-24): تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الثاني

محور 2: إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الى التمويل عن طريق المصارف الإسلامية					
الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	درجة الموافقة
01	يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهم قطاع مستهدف من قبل مصرفكم	3,60	1,12	2	مرتفعة
02	نظرا لأهمية تعامل مصرفكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم انشاء قسم خاص للتعامل مع هذا النوع من المؤسسات	3,36	1,34	3	متوسطة
03	يندرج النشاط تمويلي لمصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن المسؤولية الاجتماعية للمصرف	3,24	1,16	4	متوسطة
04	قام مصرفكم بإعداد سياسة واضحة ومستقلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم معاملات تفضيلية لهاته المؤسسات	2,93	1,13	5	متوسطة
05	نظرا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسعى مصرفكم الى التنوع المستمر للخدمات المالية المقدمة لهاته المؤسسات وذلك بهندسة خدمات جديدة	3,52	1,04	1	مرتفعة
أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استراتيجية التشغيل للمصرف		3,31	0,83	متوسطة	
06	في إطار تعزيز فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم مصرفكم بإتاحة كل الصيغ التمويلية الإسلامية لتمويل لهذا النوع من المؤسسات	4,05	0,73	1	مرتفعة
07	مساهمة مصرفكم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشمل جميع المراحل (الانشاء، النمو، التوسع)	3,43	1,01	4	مرتفعة
08	يقوم مصرفكم بتقديم التمويل المطلوب من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأحجام والشروط المناسبة وفق ما تحتاجه المؤسسات طالبة التمويل	3,81	0,70	2	مرتفعة

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

09	تعامل مصرفكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتصف بالمرونة من حيث مراعاة خصائص هذه المؤسسات وظروفها المالية	3,50	0,94	3	مرتفعة
10	هناك اقبال من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التعامل مع مصرفكم بصيغتي المضاربة والمشاركة	2,81	1,15	5	متوسطة
مساهمة المصرف في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة		3,51	0,52	مرتفعة	
المتوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور الثاني ككل		3,42	0,56	مرتفعة	

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

يوضح لنا الجدول أعلاه المتوسط الحسابي، الانحراف المعياري ودرجة موافقة العينة المدروسة على محتوى فقرات المحور الثاني للاستبيان، وقد جاءت النتائج كما يلي:

- أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استراتيجية التشغيل للمصرف: يضم هذا المتغير 5 فقرات، بلغ المتوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة لجميع فقرات متغير "أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استراتيجية التشغيل للمصرف" 3,31 وانحراف معياري 0,83 وبدرجة موافقة "متوسطة"، وجاءت الآراء إيجابية حيث إن متوسطاتها الحسابية أكبر من المتوسط الحسابي الافتراضي لأداة القياس وهو 3، باستثناء الفقرة رقم 4 بمتوسط حسابي أقل من المتوسط الحسابي الافتراضي.

حيث جاءت في المرتبة الأولى عبارة الفقرة 5 " نظرا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسعى مصرفكم الى التنوع المستمر للخدمات المالية المقدمة لهاته المؤسسات وذلك بهندسة خدمات جديدة" ، بمتوسط حسابي 3,52 وانحراف معياري 1,04 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، ثم جاءت في المرتبة الثانية عبارة الفقرة رقم 1 "يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهم قطاع مستهدف من قبل مصرفكم" بمتوسط حسابي 3,60 وانحراف معياري 1,12 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، فمصرف السلام وبنك البركة يهتم بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويسعى لتوفير خدمات جديدة لهاته المؤسسات، ويعتبره كقطاع مستهدف، وهذه النتائج تتوافق مع ما جاءت به دراسة المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية (CIBAFI) من

خلال الدراسة التي قام بها الموسومة ب "الاستبيان العالمي للمصرفيين الاسلاميين إدراك المخاطر ومحركات النمو عوامل ومهارات التحدي سنة 2015" والذي وزع على 83 رئيس من رؤساء المصارف الاسلامية عبر 35 دولة من بينها الجزائر، وفي الجزء الذي تضمنته الدراسة حول القطاعات التي تراها هاته المصارف أنها كمحرك لنمو ايرادات المصرف والقطاعات الأكثر استهدافا، احتل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرتبة الثانية من حيث الأهمية من بين 22 نشاط ذكرها الاستبيان، من خلال اتجاه العديد من المصارف الاسلامية إلى الأسواق الأصغر حجما من أجل زيادة حجم قواعد عملائها.

أما المرتبة الثالثة فجاءت لعبارة الفقرة رقم 2 "نظرا لأهمية تعامل مصرفكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم انشاء قسم خاص للتعامل مع هذا النوع من المؤسسات" بمتوسط حسابي 3,36 وانحراف معياري 1,34 وبدرجة موافقة "متوسطة"، واحتلت عبارة الفقرة رقم 3 " يندرج النشاط تمويلي لمصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن المسؤولية الاجتماعية للمصرف" المرتبة الرابعة بمتوسط حسابي 3,24 وانحراف معياري 1,16 وبدرجة موافقة "متوسطة"، والمرتبة الخامسة والأخيرة جاءت لعبارة الفقرة رقم 4 " قام مصرفكم بإعداد سياسة واضحة ومستقلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم معاملات تفضيلية لهاته المؤسسات" بمتوسط حسابي 2,93 وانحراف معياري 1,13 وبدرجة موافقة "متوسطة"، ويمكن تفسير هذه النتائج في أن بنك البركة يملك قسم خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقسم اخر بالمؤسسات الكبيرة وبالتالي هناك معاملة وسياسة خاصة بكل قسم وهو ما لا يوجد في مصرف السلام لذلك نلاحظ وجود تشتت في الاجابات ودرجة الموافقة متوسطة ونفس الملاحظة بالنسبة لعبارة الفقرة رقم 3 فهناك مصارف اسلامية تدرج نشاط تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن المسؤولية الاجتماعية للمصرف، وهذا ما نجده في تقارير العديد من المصارف الاسلامية مثل البنك الاسلامي الأردني، الذي يدرج نشاط تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تقارير المصرف حول نشاط مسؤوليته الاجتماعية، بينما مصارف أخرى تعتبره نشاط يندرج ضمن التمويل العادي للمصرف الذي يكون اساسه وهدفه الربح وتحقيق أكبر عائد.

- مساهمة المصرف في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يضم هذا المتغير 5 فقرات بلغ المتوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة لجميع فقرات متغير "مساهمة المصرف في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" 3,51 وانحراف معياري 0,52 وبدرجة موافقة "مرتفعة" وجاءت الآراء إيجابية حيث أن متوسطاتها الحسابية أكبر من المتوسط الحسابي الافتراضي لأداة القياس وهو 3، باستثناء الفقرة رقم 10 بمتوسط حسابي أقل من المتوسط الحسابي الافتراضي.

حيث جاءت في المرتبة الأولى عبارة الفقرة 6 " في إطار تعزيز فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم مصرفكم بإتاحة كل الصيغ التمويلية الإسلامية لتمويل لهذا النوع من المؤسسات " ، بمتوسط حسابي 4,05 وانحراف معياري 0,73 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، بحيث يرى أفراد العينة المدروسة أن المصرف يقدم كل الصيغ الإسلامية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم جاءت في المرتبة الثانية عبارة الفقرة رقم 8 " يقوم مصرفكم بتقديم التمويل المطلوب من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأحجام والشروط المناسبة وفق ما تحتاجه المؤسسات طالبة التمويل " بمتوسط حسابي 3,81 وانحراف معياري 0,70 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، واحتلت عبارة الفقرة 10 المرتبة الأخيرة "هناك اقبال من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التعامل مع مصرفكم بصيغتي المضاربة والمشاركة" بمتوسط حسابي 2,81 وانحراف معياري 1,15 وبدرجة موافقة متوسطة، وهذا راجع لقلّة استخدام وأحيانا انعدام صيغتي المضاربة والمشاركة.

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

2- مسببات فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر المصارف الإسلامية

جدول (4-25): تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الثالث

محور 3: مسببات فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر المصارف الإسلامية				
الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب
11	المنظومة المصرفية الحالية بصفة عامة تؤثر في منح مصرفكم التمويل المطلوب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,24	1,12	6
12	الدعم المقدم من طرف الحكومة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستهدف قطاعات معينة لا تحقق العائد المطلوب لمصرفكم ولا تخدم توجهاته	3,07	0,92	7
13	حجم رأس مال المصرف (المفروض وفق اتفاقية بازل) يؤثر في حجم تمويل مصرفكم المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,02	1,07	9
14	المعايير الاحترازية المطبقة على الودائع تؤثر في تخصيص مصرفكم لنسب تمويل اعلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,26	1,10	5
15	رغبة مصرفكم بتجنب المخاطر والتعامل بحيطه كبيرة لتحقيق أكبر عائد للمساهمين وأصحاب حسابات الاستثمار يحد من تمويل مصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,79	0,92	1
16	تتطلب عقود المشاركات تكاليف وإجراءات إضافية (دراسة الجدوى، تكاليف الرقابة والمتابعة)	3,71	0,86	2
17	تعارض رغبات المودعين (الرغبة في سحب الودائع في الاجل القصير وتجنب المخاطرة) مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية (تتطلب موارد مالية طويلة الاجل طبيعة استثمارية تتطلب المخاطرة) يقلل من مساهمة مصرفكم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,40	1,10	3
18	صعوبة اثبات التعدي والتقصير في صيغة المضاربة مما يؤدي الى حدوث نزاعات يحد من استخدام هذه الصيغة من طرف مصرفكم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,36	0,92	4
19	ضعف انتشار مصرفكم وعدم تناسب عدد فروعكم مع مناطق تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقلل من مساهمة مصرفكم في تمويل هاته المؤسسات	3,07	1,23	8
أسباب فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالمصارف الإسلامية (جانب العرض)				
20	انخفاض نسبة الأصول الثابتة الى اجمالي أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (اغلب أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أصول غير ملموسة والتي يمكن استخدامها كضمانات) يحد من تمويل مصرفكم لهاته المؤسسات	3,52	1,01	4
21	ضعف المركز المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحد من تمويل مصرفكم لهاته المؤسسات	3,86	0,60	1
22	يؤثر الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منحها التمويل المطلوب من طرف مصرفكم	3,21	1,04	8
23	صعوبة التحقق من الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يضعف من فرص حصولها على التمويل	3,69	0,84	2
24	نمط تسير وإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدم ثقة مصرفكم بجودة التقارير المالية والسجلات المحاسبية وفي الأرباح المصرحة بها	3,67	0,78	3
25	الإفصاح عن نتيجة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة بصيغتي المضاربة والمشاركة مضللة وغير كافية لا تعكس حقيقة العمل بكل شفافية (الخطر الأخلاقي)	3,43	0,96	5

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

26	ارتفاع نسبة فشل وعدم استمرارية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,36	0,72	6	متوسطة
27	عدم إدراك ووعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لطبيعة عقود التمويل الإسلامي يحمل مصرفكم لتكاليف إضافية	3,19	0,96	9	متوسطة
28	عدم الثقة في نموذج العمل التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرفع من تكلفة تمويلها	3,33	0,92	7	متوسطة
أسباب فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب)		3,47	0,45	مرتفعة	
29	قوانين البنك المركزي المحددة لنسبة السيولة في المصرف تحد من تمويل المصرف للمؤسسات الصغيرة والمتوسط	3,36	0,98	4	مرتفعة
30	وجود قوانين تنص على ضرورة حصول المصرف على جميع المعلومات الدقيقة عن العملاء ما يجعل مصرفكم يقصي العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا يمكن لها ان توفر هذه المعلومات بالدقة المطلوبة	3,76	0,75	1	مرتفعة
31	بيئة الأعمال بشكل عام يحد من تمويل مصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,31	1,02	6	متوسطة
32	ضعف نشاط السوق المالي الحالي يحد من تمويل مصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,43	0,96	2	مرتفعة
33	عدم وجود سوق مالي إسلامي يحد من تمويل مصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,02	0,97	7	متوسطة
34	المعاملة الضريبية للمصارف الإسلامية التي لا تراعي طبيعة العمل المصرفي الإسلامي ترفع من تكاليف العقود ما يعيق النشاط التمويلي لمصرفكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3,31	0,92	5	متوسطة
35	عدم وجود قانون ينص على توحيد المعايير الشرعية للمنتجات المالية المقدمة من المصارف الإسلامية يحد من الثقة في شرعية المصرف	3,43	0,99	3	متوسطة
الأسباب المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (يشمل جانب العرض والطلب معا)		3,37	0,56	متوسطة	
المتوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور الثالث ككل		3,39	0,40	متوسطة	

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

يوضح لنا الجدول أعلاه المتوسط الحسابي، الانحراف المعياري ودرجة موافقة العينة المدروسة على محتوى فقرات المحور الثالث للاستبانة، وقد جاءت النتائج كما يلي:

1- أسباب فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالمصارف الإسلامية (جانب العرض): يضم هذا المتغير 9 فقرات، بلغ المتوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة لجميع فقرات متغير "أسباب فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالمصارف الإسلامية (جانب العرض)" 3,32 وانحراف معياري 0,50 وبدرجة موافقة "متوسطة"، وجاءت الآراء إيجابية حيث إن متوسطاتها الحسابية أكبر من المتوسط الحسابي الافتراضي لأداة القياس وهو 3.

حيث جاءت في المرتبة الأولى عبارة الفقرة 15 " رغبة مصرفكم بتجنب المخاطر والتعامل بحيلة كبيرة لتحقيق أكبر عائد للمساهمين وأصحاب حسابات الاستثمار يحد من تمويل مصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة " ، بمتوسط حسابي 3,79 وانحراف معياري 0,92

وبدرجة موافقة "مرتفعة"، واحتلت عبارة الفقرة 16 "تتطلب عقود المشاركات تكاليف وإجراءات إضافية (دراسة الجدوى، تكاليف الرقابة والمتابعة)" المرتبة الثانية بمتوسط حسابي 3,71 وانحراف معياري 0,86 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، أما باقي عبارات الفقرات (11، 12، 13، 14، 17، 18، 19) جاءت متوسطاتها الحسابية محصورة بين (3,02-3,40) وبدرجة استجابة متوسطة كما نلاحظ وجود تشتت في الاجابات بحيث يفوق الانحراف المعياري الواحد في أغلب الفقرات.

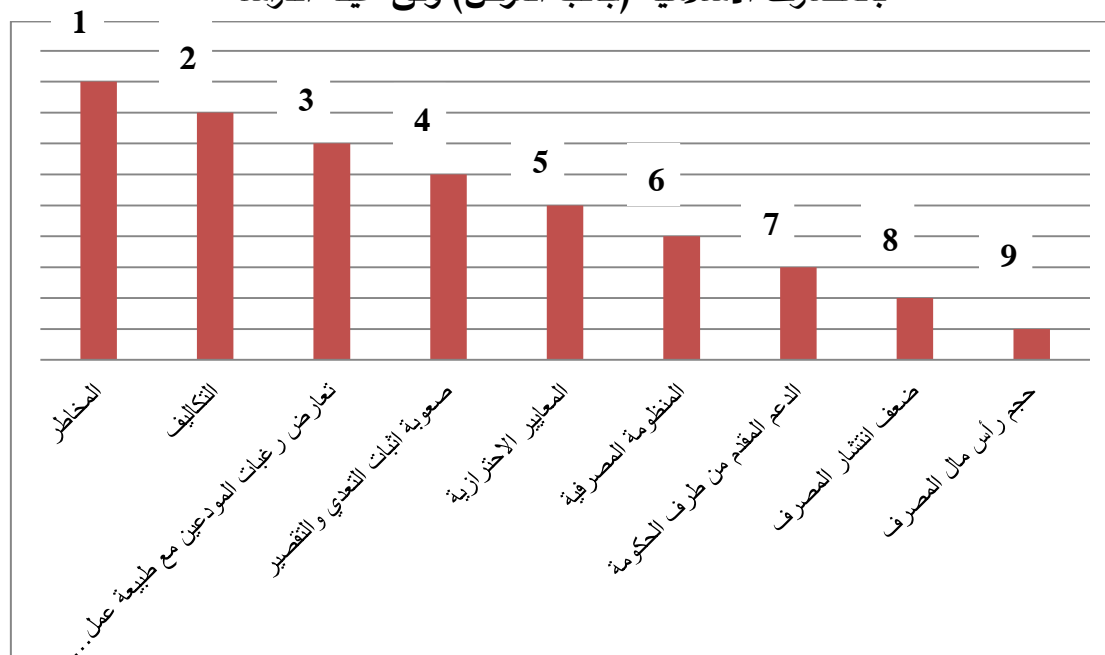
تري عينة الدراسة أن عامل المخاطرة أكبر عامل يحد من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتسبب الرئيسي لفجوة التمويل الاسلامي، وهو ما يفسر أن نسبة كبيرة من تمويلات مصرف السلام والتي تفوق 85٪ موجهة لتمويل دورة الاستغلال وهو تمويل قصير الأجل بالإضافة إلى الضمانات المفروضة من المصرف مقابل التمويلات الممنوحة، وبالتالي فإن أفراد العينة المدروسة ترى أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محفوف بالمخاطر ويشكل أهم عائق لتمويلها، وهذا يتوافق مع ما جاءت به دراسة "ياسر عبد الكريم الحوراني" (ياسر عبد الكريم الحوراني، المصرفية الاسلامية في فكر المؤسسين الرواد، بحث مقدم للأكاديمية الأوروبية للتمويل والاقتصاد الاسلامي، المصارف الاسلامية بين فكر المؤسسين وواقع التطبيق، تركيا، 2018)، في كون المصارف الاسلامية تتجه إلى التركيز على العائد المادي وتعظيم الأرباح ما يدفعها إلى الدخول في مشروعات أكثر ربحية وأقل مخاطرة في مشروعات قصيرة الأجل قدر الامكان والابتعاد عن المشروعات طويلة الأجل والدخول في صيغ تمويلية شبه خالية من المخاطر والتي تمثل في الغالب في صيغة المrabحة، إضافة إلى دراسة البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية (Islamic Banking Opportunities across small and medium enterprises in MENA) حيث تفضل المصارف الاسلامية تقديم تسهيلات قصيرة الأجل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب نسبة الخطر المرتفعة المصاحبة لتمويلها أيضا دراسة (Entrepreneurship Islamic Finance and SME Financing, IFSB 17th Public Kabir Hassan: Lecture on Financial Policy and Stability, Jakarta Indonesia, 2015)

ومرد ذلك السياسة الاستثمارية المتحفظة المعتمدة في أغلب المصارف الإسلامية وهذا يتعارض مع نهج التعامل في المعاملات المالية الإسلامية.

بحيث ترى هذه الدراسة أنه من أسباب فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكاليف العقود ودراسات الجدوى المكلفة، وهذا العامل احتل المرتبة الثانية بعد عامل المخاطرة حسب آراء العينة المدروسة.

الشكل التالي يوضح ترتيب مسببات فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعلقة بالمصارف الإسلامية (جانب العرض) وفق عينة الدراسة:

شكل (4-14): مسببات فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعلقة بالمصارف الإسلامية (جانب العرض) وفق عينة الدراسة



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

2- أسباب فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب): يضم هذا المتغير 9 فقرات، بلغ المتوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة لجميع فقرات متغير "أسباب فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب)"

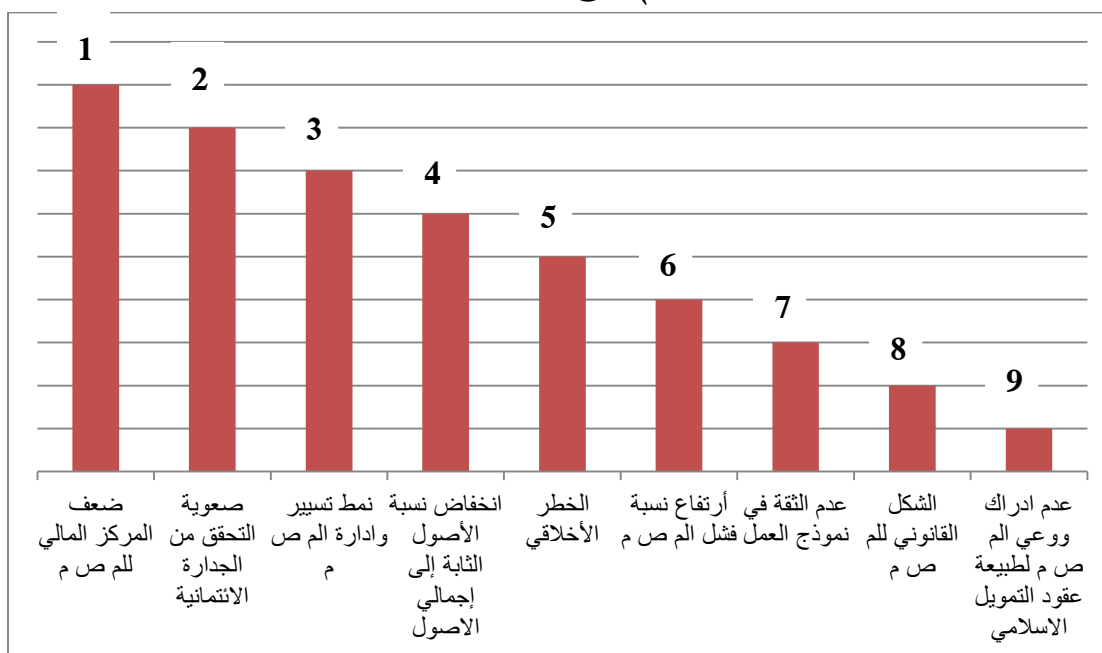
3,47 وبانحراف معياري 0,45 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، وجاءت الآراء إيجابية حيث أن متوسطاتها الحسابية أكبر من المتوسط الحسابي الافتراضي لأداة القياس وهو 3.

حيث جاءت في المرتبة الأولى عبارة الفقرة 21 " ضعف المركز المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحد من تمويل مصرفكم لهاته المؤسسات " ، بمتوسط حسابي 3,86 وانحراف معياري 0,60 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، واحتلت عبارة الفقرة 23 "صعوبة التحقق من الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يضعف من فرص حصولها على التمويل " المرتبة الثانية بمتوسط حسابي 3,69 وانحراف معياري 0,84 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، وجاءت عبارة الفقرة 24 "نمط تسيير وإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدم ثقة مصرفكم بجودة التقارير المالية والسجلات المحاسبية وفي الأرباح المصرحة بها" في المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي 3,67 وانحراف معياري 0,78 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، وهذا ما أشارت إليه مختلف الاجتهادات الأكاديمية.

يعتبر ضعف المركز المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصعوبة التحقق من الجدارة الائتمانية ونمط التسيير وضعف جودة التقارير المالية والسجلات المحاسبية أهم ثلاث مسببات لفجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر العينة المدروسة، وهذه النتائج تتوافق مع العديد من الدراسات السابقة، فصعوبة التحقق من الجدارة الائتمانية ونمط التسيير وضعف جودة التقارير المالية والسجلات المحاسبية، هي العوامل المسببة لإشكالية عدم تماثل المعلومات التي تؤدي إلى تقليص فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا ما أشارت إليه دراسة (Facundo Abraham, Serigio L.Schmukler, addressing the SME finance problem and policy brief from the world bank, Malaysia hub, N°9, 2017) ، بحيث وصفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها غامضة (opaque) من المؤسسات كبيرة الحجم بسبب قلة المعلومات المتاحة، وبالتالي محدودية وصعوبة التعامل مع هذا النوع من المؤسسات، ونمط التسيير الذي غالبا ما يتمركز بيد المالك/المسير الذي يتخذ القرارات المالية.

الشكل التالي يوضح ترتيب مسببات فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب) وفق عينة الدراسة:

شكل (4-15): مسببات فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب) وفق عينة الدراسة



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

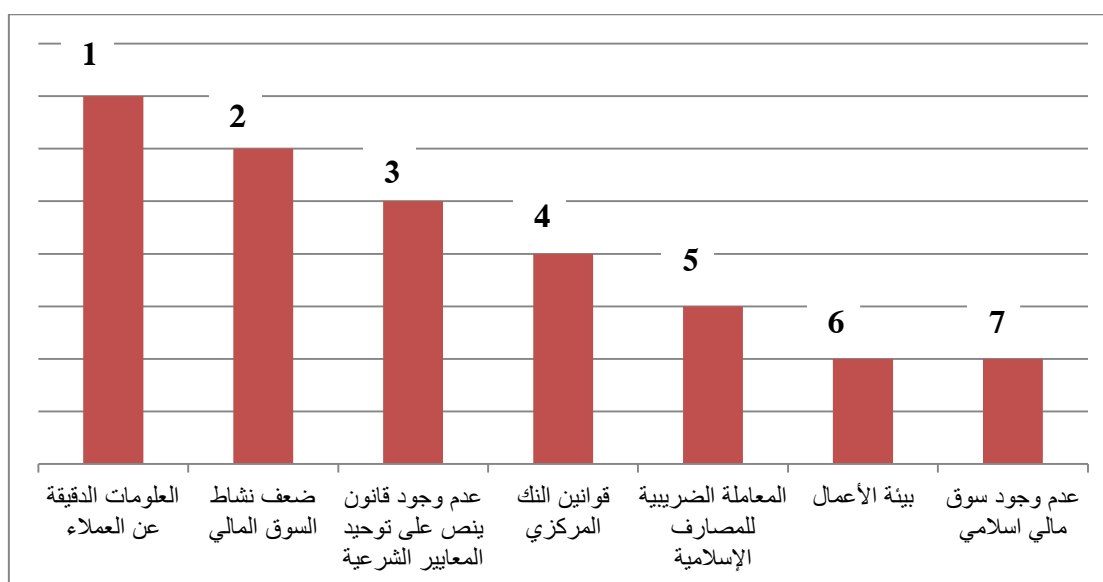
3- أسباب فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب العرض والطلب معا): يضم هذا المتغير 5 فقرات، بلغ المتوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة لجميع فقرات متغير "أسباب فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب العرض والطلب معا)" 3,37 وبانحراف معياري 0,56 وبدرجة موافقة "متوسطة"، وجاءت الآراء إيجابية حيث أن متوسطاتها الحسابية أكبر من المتوسط الحسابي الافتراضي لأداة القياس وهو 3.

حيث جاءت في المرتبة الأولى عبارة الفقرة 30 " وجود قوانين تنص على ضرورة حصول المصرف على جميع المعلومات الدقيقة عن العملاء ما يجعل مصرفكم يقصي العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا يمكن لها ان توفر هذه المعلومات بالدقة المطلوبة" ،

بمتوسط حسابي 3,76 وانحراف معياري 0,75 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، واحتلت عبارة الفقرة 32 "ضعف نشاط السوق المالي الحالي يحد من تمويل مصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة" المرتبة الثانية بمتوسط حسابي 3,31 وانحراف معياري 1,02 وبدرجة موافقة "متوسطة".

الشكل التالي يوضح ترتيب مسببات فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (يشمل جانب العرض والطلب معا) وفق عينة الدراسة:

شكل (4-16): مسببات فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (يشمل جانب العرض والطلب معا) وفق عينة الدراسة



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

4- الآليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

جدول (4-26): تحليل إجابات العينة حول فقرات المحور الرابع

محور 4: الآليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة				
الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب درجة الموافقة
36	تكييف الودائع على مستوى مصرفكم وجعلها تتناسب مع حجم ونوع طلبات التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يساعد على تلبية الطلبات باختلاف انواعها	3,88	0,67	9 مرتفعة
37	وجود آليات ادارة المخاطر تعزز من قدرة مصرفكم في التعامل بصيغتي المضاربة والمشاركة	3,95	0,62	8 مرتفعة
38	توافق موجودات المصرف مع الموارد اللازمة للتمويل عن طريق حقوق الملكية (السيولة) يعزز من مسعى تعامل مصرفكم بصيغتي المضاربة والمشاركة	3,83	0,62	10 مرتفعة
39	تدريب الاطارات في مصرفكم حول كيفية التعامل مع طلبات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحسن من ظروف دراسة طلبات التمويل لهذه المؤسسات	4,10	0,69	5 مرتفعة
40	توسيع تطبيق مجال التعامل التكنولوجي والالكتروني بكل أنواعه لجمع المعلومات ومعالجتها في حينها يقلل من التكاليف خاصة ما تعلق بجمع المعلومات ومعالجتها في مصرفكم	4,12	0,63	4 مرتفعة
41	اعداد ادلة ارشادية حول مختلف الصيغ التي يقدمها مصرفكم وكيفية المفاضلة بينها يساعد على تسويق منتجاتكم المالية الاسلامية	4,05	0,66	7 مرتفعة
42	تقديم خدمات استشارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يضاعف من فرص نجاحها ونجاح استثماراتكم	4,07	0,64	6 مرتفعة
43	انشاء شبكة فروع ذكية تعمل على التقليل من تكاليف الإجراءات والوقت والجهد والتقرب أكثر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	4,17	0,58	3 مرتفعة
44	انشاء قسم خاص بإدارة المخاطر يقلل من حجم المعاملات المتعثرة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	4,19	0,59	2 مرتفعة
45	التسويق الجيد لمنتجات المصرف خاصة ما يتعلق بتوافقها مع احكام الشريعة الاسلامية يعزز من الثقة في مصرفكم	4,40	0,49	1 مرتفعة جدا
الآليات المقترحة على مستوى المصارف الاسلامية		4,07	0,32	مرتفعة
46	تعزيز الارادة السياسية بمعاملات أكثر مرونة عامل مهم لتعزيز دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	4,12	0,59	1 مرتفعة
47	تطوير قانون خاص بالإفلاس وتنفيذ العقود وتوضيح لوائح تنفيذه يضمن حقوق مختلف الأطراف ويعزز من فرص نجاح استثمارات مصرفكم	3,93	0,55	4 مرتفعة

الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

مرتفعة	2	0,58	3,95	تكييف القانون التجاري والضريبي مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية	48
مرتفعة	5	0,73	3,88	تأسيس هيئات قضائية للنظر في النزاعات المتعلقة بالمعاملات المالية الإسلامية خاصة ما تعلق بإثبات التعدي والتقصير في صيغتي المضاربة والمشاركة والتخلف عن السداد في عقود البيوع	49
مرتفعة	3	0,73	3,95	اصدار قوانين وتشريعات خاصة بتوحيد معايير العقود في المعاملات المالية الإسلامية لتعزيز الثقة في مدى شرعية المعاملات التي يقدمها المصرف	50
مرتفعة		0,47	3,96	البيئة التمكينية لتعزيز تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
مرتفعة	6	0,78	3,79	تحفيز وتشجيع حاملي المشاريع للاندماج في التمويل البنكي يزيد من فرص حصولها على التمويل من المصارف الإسلامية	51
مرتفعة	3	0,60	4,02	تحسين البنية التحتية المالية وأنظمة الاستعلام الائتماني يعزز من دقة القرارات الاستثمارية المتخذة على مستوى مصرفكم	52
متوسطة	7	0,98	3,24	وجود خيارات للخروج من الاستثمار عن طريق حقوق الملكية يعزز من فرص مصرفكم في التعامل بصيغتي المضاربة والمشاركة	53
مرتفعة	1	0,53	4,05	تيسير الإجراءات المتعلقة بإدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق المالي يضاعف من فرص نجاح استثماراتكم	54
مرتفعة	4	0,56	3,98	اصدار تشريع خاص بعلاقة المصارف الإسلامية بالبنك المركزي كملجأ أخير للسيولة يمنح مرونة أكثر في تعامل مصرفكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة ما تعلق بالمضاربة والمشاركة	55
مرتفعة	2	0,51	4,02	تنظيم السوق النقدي ما بين البنوك وتكييفه مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية لتعزيز سيولة المصرف	56
مرتفعة	5	0,66	3,83	انشاء صناديق استثمار بديلة عن نسبة الاحتياطي القانوني يعزز من كفاءة استخدام موارد المصرف وتوظيفها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتغطية الاخطار المحتملة المصاحبة لتمويل هذا النوع من المؤسسات ما يعزز من فرص حصولها على التمويل المطلوب	57
مرتفعة		0,36	3,84	الإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي	
مرتفعة		0,28	3,97	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري للمحور الرابع ككل	

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

يوضح لنا الجدول أعلاه المتوسط الحسابي، الانحراف المعياري ودرجة موافقة العينة المدروسة على محتوى فقرات المحور الرابع للاستبانة، وقد جاءت النتائج كما يلي:

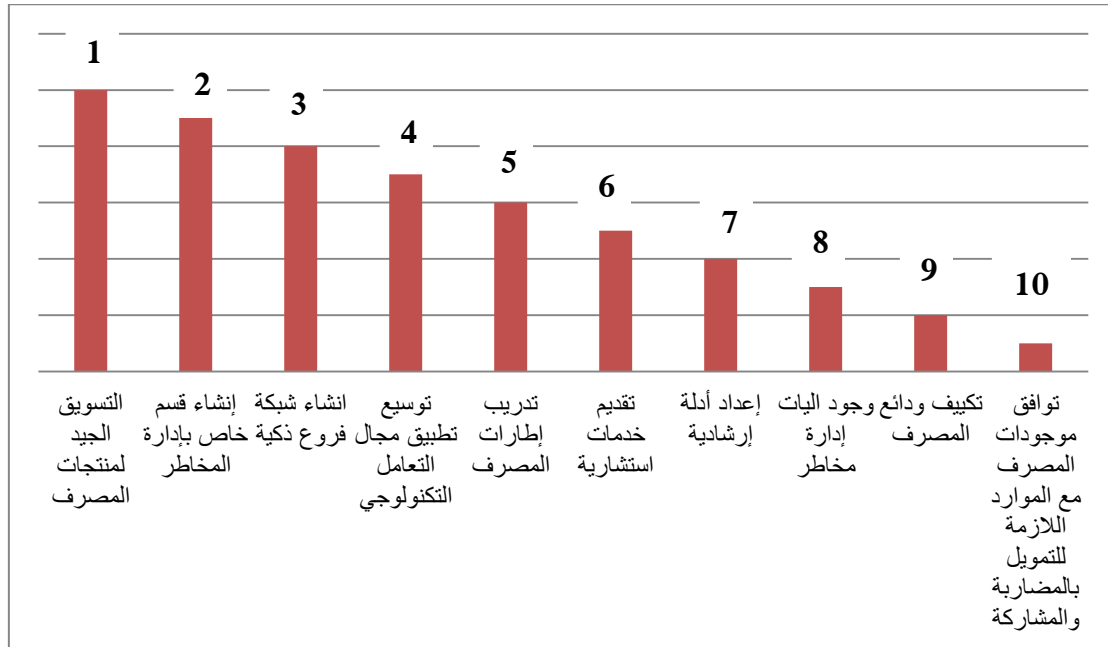
1- الآليات المقترحة على مستوى المصارف الإسلامية: يضم هذا المتغير 10 فقرات، بلغ المتوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة لجميع فقرات متغير "الآليات المقترحة على مستوى

المصارف الاسلامية " 4,07 وانحراف معياري 0,32 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، وجاءت الآراء إيجابية حيث أن متوسطاتها الحسابية أكبر من المتوسط الحسابي الافتراضي لأداة القياس وهو 3.

حيث جاءت في المرتبة الأولى عبارة الفقرة 45 " التسويق الجيد لمنتجات المصرف خاصة ما يتعلق بتوافقها مع احكام الشريعة الاسلامية يعزز من الثقة في مصرفكم " ، بمتوسط حسابي 4,40 وانحراف معياري 0,49 وبدرجة موافقة "مرتفعة جدا"، واحتلت عبارة الفقرة 44 "انشاء قسم خاص بإدارة المخاطر يقلل من حجم المعاملات المتعثرة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" المرتبة الثانية بمتوسط حسابي 4,19 وانحراف معياري 0,59 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، وجاءت عبارة الفقرة 43 " إنشاء شبكة فروع ذكية تعمل التقليل من تكاليف الإجراءات والوقت والجهد والتقرب أكثر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " في المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي 4,17 وانحراف معياري 0,58 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، كل العبارات جاءت بمتوسطات حسابية أكبر من 3 وبدرجة موافقة مرتفعة ومرتفعة جدا.

الشكل التالي يوضح ترتيب الآليات المقترحة على مستوى المصارف الاسلامية، وفق عينة الدراسة:

شكل (4-17): الآليات المقترحة على مستوى المصارف الإسلامية وفق عينة الدراسة



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

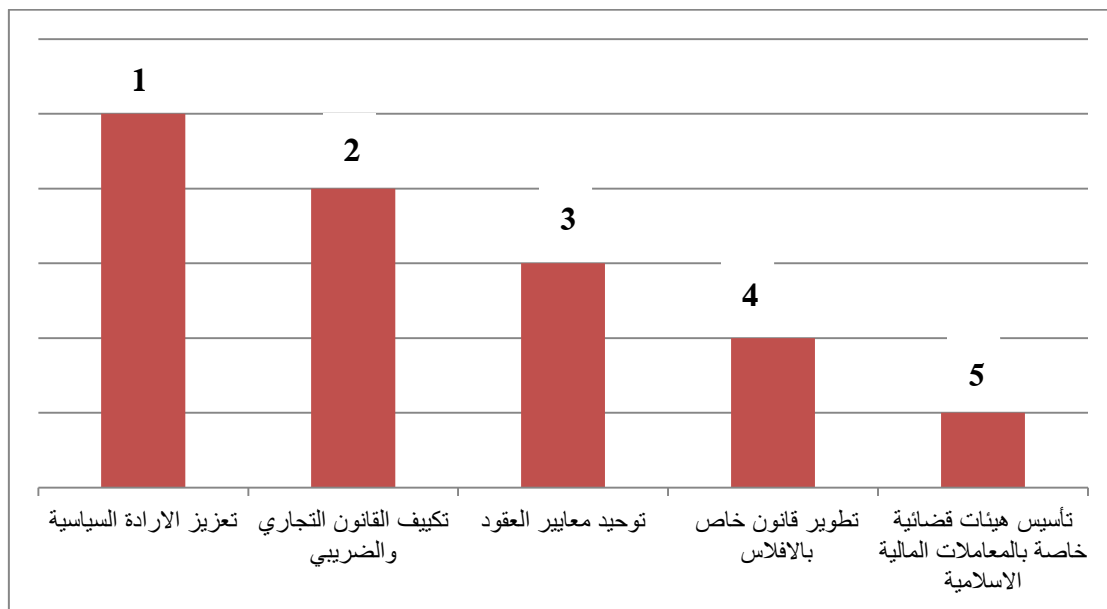
2- البيئة التمكينية لتعزيز تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يضم هذا المتغير 5 فقرات، بلغ المتوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة لجميع فقرات متغير "البيئة التمكينية لتعزيز تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة" 3,96 وبانحراف معياري 0,47 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، وجاءت الآراء إيجابية حيث أن متوسطاتها الحسابية أكبر من المتوسط الحسابي الافتراضي لأداة القياس وهو 3.

حيث جاءت في المرتبة الأولى عبارة الفقرة 46 "تعزيز الارادة السياسية بمعاملات أكثر مرونة عامل مهم لتعزيز دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" بمتوسط حسابي 4,12 وانحراف معياري 0,59 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، واحتلت عبارة الفقرة 48 "تكييف القانون التجاري والضريبي مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية" المرتبة الثانية بمتوسط حسابي 3,95 وانحراف معياري 0,58 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، وجاءت عبارة الفقرة 50 "اصدار قوانين وتشريعات خاصة بتوحيد معايير العقود في المعاملات المالية الإسلامية لتعزيز الثقة في مدى

شرعية المعاملات التي يقدمها المصرف" في المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي 3,95 وانحراف معياري 0,73 وبدرجة موافقة "مرتفعة"، كل العبارات جاءت بمتوسطات حسابية أكبر من 3 وبدرجة موافقة مرتفعة، بحث ترى أفراد العينة المدروسة بأن الإرادة السياسية أهم عامل لتعزيز دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتبار أن الحكومة في أي بلد هي المسؤولة عن توفير البيئة الداعمة لعمل المصارف فبدون وجود ارادة سياسة قوية وجدية لا يمكن تحقيق أي تقدم في هذا المجال، فهي المسؤولة عن باقي العوامل المذكورة في هذا المتغير لذلك اختلت هذه العبارة المرتبة الأولى في الترتيب، وهذا ما يتوافق أيضا مع مخرجات النظرية الاقتصادية، فالتشريع وثباته يمثل عامل تفاؤل وثقة في البيئة المصرفية الإسلامية.

الشكل التالي يوضح ترتيب الاليات المقترحة على مستوى المصارف الاسلامية، وفق عينة الدراسة:

شكل (4-18): البيئة التمكينية لتعزيز تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق عينة الدراسة



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

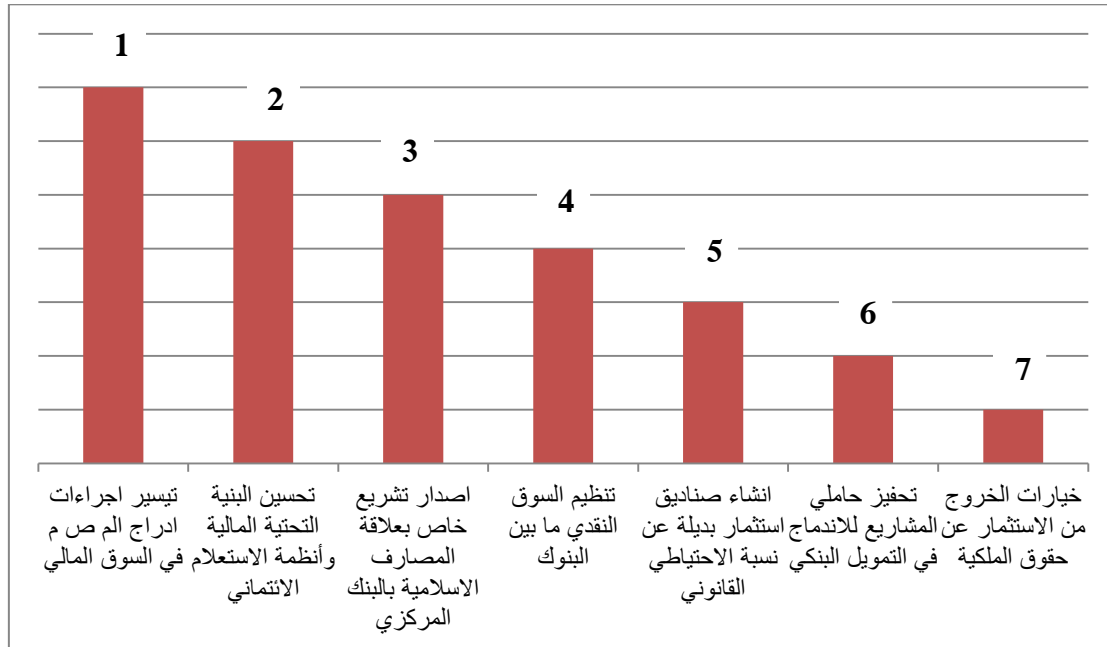
3- الإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي: يضم هذا المتغير 7 فقرات، بلغ المتوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة لجميع فقرات متغير "الإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي" 3,84 وبتباخراف معياري 0,36 وبتدرجة موافقة "مرتفعة"، وجاءت الآراء إيجابية حيث أن متوسطاتها الحسابية أكبر من المتوسط الحسابي الافتراضي لأداة القياس وهو 3.

حيث جاءت في المرتبة الأولى عبارة الفقرة 54 "تيسير الإجراءات المتعلقة بإدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق المالي يضاعف من فرص نجاح استثماراتكم" بمتوسط حسابي 4,05 وبتباخراف معياري 0,53 وبتدرجة موافقة "مرتفعة"، واحتلت عبارة الفقرة 56 "تكييف السوق النقدي ما بين البنوك وتكييفه مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية لتعزيز سيولة المصرف" المرتبة الثانية بمتوسط حسابي 4,02 وبتباخراف معياري 0,51 وبتدرجة موافقة "مرتفعة"، وجاءت عبارة الفقرة 52 "تحسين البنية التحتية المالية وأنظمة الاستعلام الائتماني يعزز من دقة القرارات الاستثمارية المتخذة على مستوى مصرفكم" في المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي 4,02 وبتباخراف معياري 0,60 وبتدرجة موافقة "مرتفعة"، كل العبارات جاءت بمتوسطات حسابية أكبر من 3 وبتدرجة موافقة مرتفعة، بحث ترى أفراد العينة المدروسة بأن تيسير إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق المالي وكذا تحسين البنية التحتية المالية وأنظمة الاستعلام الائتماني تعتبر من الإجراءات المهمة التي يمكن أن تحد من إشكالية عدم تماثل المعلومات التي تميز العلاقة بين المصارف الإسلامية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تعزيز الشفافية وسهولة الحصول على المعلومات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الشكل التالي يوضح ترتيب الإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي، وفق عينة

الدراسة:

شكل (4-19): ترتيب الإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي وفق عينة الدراسة



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

المطلب الثالث: اختبار فرضيات الدراسة

من أجل اختبار فرضيات الدراسة قمنا بالاعتماد على "معامل الاختلاف" من أجل اختبار مدى تباين العينة المدروسة في تبني متغيرات الدراسة، بحيث:

فرضية العدم H_0 : لا تتباين العينة المدروسة في تبني متغيرات الدراسة؛

فرضية الوجود H_1 : تتباين العينة المدروسة في تبني متغيرات الدراسة.

كما قمنا بالاعتماد على اختبار One sample T-test للعينة الواحدة عند مستوى دلالة 5٪ بهدف معرفة أثر مسببات فجوة التمويل الاسلامي على إمكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأثر الآليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً: اختبار فرضيات تباين العينة المدروسة في تبني متغيرات الدراسة

يتمثل هذا الجزء من الدراسة في اختبار تباين العينة المدروسة فيما يخص التوجهات والآراء تجاه متغيرات الدراسة وذلك باستخدام المتوسط الحسابي المرجح، الانحراف المعياري ومعامل الاختلاف ونسبة الاتفاق بين افراد عينة المدروسة بهدف معرفة نسبة اتفاق أفراد العينة المدروسة على محتوى عبارات فقرات الاستبانة.

1- اختبار الفرضية الأولى: تتباين العينة المدروسة في تحديد مسببات فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: من أجل اختبار هذه الفرضية لا بد من صياغة فرضيتي الوجود والعدم وفق ما يلي:

- فرضية العدم H_0 : لا تتباين العينة المدروسة في تحديد مسببات فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- فرضية الوجود H_1 : تتباين العينة المدروسة في تحديد مسببات فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من أجل قبول أو رفض الفرضيتين المذكورتين أعلاه نلخص نتائج التحليل في الجدول التالي:

جدول (4-27): تباين العينة المدروسة في تبني متغيرات المحور الثالث

المتغيرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل الاختلاف	نسبة الاتفاق	الترتيب
أسباب فجوة التمويل الاسلامي (جانب العرض)	3,32	0,50	%15,06	%84,94	2
اسباب فجوة التمويل الاسلامي (جانب الطلب)	3,47	0,45	%12,96	%87,04	1
اسباب فجوة التمويل السلامي (جانب العرض والطلب)	3,37	0,56	%16,61	%83,39	3
المحور ككل	3,39	0,40	%11,79	%88,21	

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

يمكن تفسير نتائج هذا الجدول كما يلي:

تتفق أفراد عينة الدراسة بنسبة 87,04% أن أسباب فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترجع لأسباب متعلقة بهاته المؤسسات (جانب الطلب)، ثم تأتي الاسباب المتعلقة بالمصارف الاسلامية (جانب العرض) بنسبة اتفاق قدرت ب 84,94%، واحتلت الأسباب المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب العرض والطلب) المرتبة الثالثة بنسبة اتفاق قدرت ب 83,39%.

كما تتفق أفراد عينة الدراسة بنسبة 88,21% على عبارات محور "مسببات فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر المصارف الاسلامية" بمتوسط حسابي 3,39 وانحراف معياري 0,40 ومعامل اختلاف 11,79%.

نستنتج من النتائج السابقة أنه لا يوجد تشتت في اجابات أفراد عينة الدراسة حول محتوى فقرات محور "مسببات فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر المصارف الاسلامية" فنسبة الاتفاق جاءت مرتفعة والانحراف المعياري للمحور ككل منخفض قدر

ب 0,40، وعليه نقبل فرضية العدم "لا تتباين العينة المدروسة في تحديد مسببات فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"

2- اختبار الفرضية الثانية: تتباين العينة المدروسة في تبني الاليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من أجل اختبار هذه الفرضية لا بد من صياغة فرضيتي الوجود والعدم وفق ما يلي:

- فرضية العدم H_0 : لا تتباين العينة المدروسة في تبني الاليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- فرضية الوجود H_1 : تتباين العينة المدروسة في تبني الاليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من أجل قبول أو رفض الفرضيتين المذكورتين أعلاه نلخص نتائج التحليل في الجدول التالي:

جدول (4-28): تتباين العينة المدروسة في تبني متغيرات المحور الرابع

الترتيب	نسبة الاتفاق	معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	المتغيرات
1	92,14%	7,86%	0,32	4,07	الاليات المقترحة على مستوى المصارف الاسلامية
3	88,14%	11,86%	0,47	3,96	البيئة التمكينية
2	90,63%	9,37%	0,36	3,84	الاليات المقترحة على مستوى الحكومة والبنك المركزي
92,75%		7,38%	0,28	3,97	المحور ككل

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26

يمكن تفسير نتائج هذا الجدول كما يلي:

تتفق أفراد عينة الدراسة بنسبة 92,14% على محتوى فقرات متغير "الاليات المقترحة على مستوى المصارف الاسلامية" الذي جاء في المرتبة الأولى، ثم تأتي "الاليات والحلول المقترحة على مستوى الحكومة والبنك المركزي" بنسبة اتفاق قدرت ب 90,63% ، ثم "البيئة التمكينية لتعزيز دور تمويل المصارف الاسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة" المرتبة الثالثة بنسبة اتفاق قدرت ب 88,14%.

كما تتفق أفراد عينة الدراسة بنسبة 92,75% على عبارات محور " الاليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " بمتوسط حسابي 3,97 وانحراف معياري 0,28 ومعامل اختلاف 7,38%.

نستنتج من النتائج السابقة أنه لا يوجد تشتت في اجابات أفراد عينة الدراسة حول محتوى فقرات محور " الاليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " فنسبة الاتفاق جاءت متقاربة والانحراف المعياري للمحور ككل منخفض قدر ب 0,28، ونسبة اتفاق مرتفعة جدا وعليه نقبل فرضية العدم " لا تتباين العينة المدروسة في تبني الاليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "

ثانيا: اختبار One sample T-test

نهدف من خلال هذا الاختبار إلى معرفة أثر مسببات فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إمكانية تمويل هاته الأخيرة، وأثر الاليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث:

- فرضية العدم H_0 : إذا كانت $Sig < 5\%$

- فرضية الوجود H_1 : إذا كانت $Sig > 5\%$

الفرضية الأولى: لا يوجد أثر ذو دلالة احصائية لأسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمصارف الاسلامية (جانب العرض) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05، وجدول اختبار العينة One sample T- test يبين ذلك:

جدول (4-29): نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test لأثر أسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمصارف الاسلامية (جانب العرض) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية

المتغير	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	t المحسوبة	t الجدولية	مستوى الدلالة sig	درجة الحرية df
أسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمصارف الاسلامية (جانب العرض)	3,32	0,50	4,20	2,0281	0,000	41

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26 لاختبار One Sample T-test

يبين الجدول السابق نتائج اختبار t للعينة الواحدة، بحيث قدر المتوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة حول هذا المتغير ب 3,32 والذي يزيد عن المتوسط الحسابي الفرضي (3)، وأن قيمة (t) المحسوبة أكبر من قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة قدر ب 0,000 وهو أقل من 0,05 وعليه نرفض فرضية العدم ونقبل فرضية الوجود بمستوى ثقة 95٪ وعليه نقول أنه " يوجد أثر ذو دلالة احصائية لأسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمصارف الاسلامية (جانب العرض) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05"

الفرضية الثانية: لا يوجد أثر ذو دلالة احصائية لأسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05.

جدول (4-30): نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test لأثر أسباب فجوة التمويل

الاسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب) على امكانية تمويل

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية

المتغير	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	t المحسوبة	t الجدولية	مستوى الدلالة sig	درجة الحرية df
أسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب)	3,47	0,54	6,75	2,0281	0,000	41

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26 لاختبار One Sample T-test

يبين الجدول السابق نتائج اختبار t للعينة الواحدة، بحيث قدر المتوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة حول هذا المتغير ب 3,50 والذي يزيد عن المتوسط الحسابي الفرضي (3)، وأن قيمة (t) المحسوبة أكبر من قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة قدر ب 0,000 وهو أقل من 0,05 وعليه نرفض فرضية العدم ونقبل فرضية الوجود بمستوى ثقة 95٪ وعليه نقول أنه "يوجد أثر ذو دلالة احصائية لأسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05"

الفرضية الثالثة: لا يوجد أثر ذو دلالة احصائية لأسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب الطلب والطلب معا) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05.

جدول (4-31): نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test لأثر أسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب الطلب والطلب معا) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية

المتغير	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	t المحسوبة	t الجدولية	مستوى الدلالة sig	درجة الحرية df
أسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب الطلب والطلب معا)	3,37	0,56	4,32	2,0281	0,000	41

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26 لاختبار One Sample T-test

يبين الجدول السابق نتائج اختبار t للعينة الواحدة، بحيث قدر المتوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة حول هذا المتغير ب 3,37 والذي يزيد عن المتوسط الحسابي الفرضي (3)، وأن قيمة (t) المحسوبة أكبر من قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة قدر ب 0,000 وهو أقل من 0,05 وعليه نرفض فرضية العدم ونقبل فرضية الوجود بمستوى ثقة 95٪ وعليه نقول أنه " يوجد أثر ذو دلالة احصائية لأسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب الطلب والطلب معا) على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05"

الفرضية الرابعة: لا يوجد أثر ذو دلالة احصائية للأليات والحلول المقترحة على مستوى المصارف
الإسلامية على إمكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الإسلامية
عند مستوى معنوية 0,05.

جدول (4-32): نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test للأليات والحلول المقترحة على مستوى المصارف الإسلامية على إمكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الإسلامية

المتغير	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	t المحسوبة	t الجدولية	مستوى الدلالة sig	درجة الحرية df
الآليات والحلول المقترحة على مستوى المصارف الإسلامية	4,07	0,32	21,25	2,0281	0,000	41

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26 لاختبار One Sample T-test

يبين الجدول السابق نتائج اختبار t للعينة الواحدة، بحيث قدر المتوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة حول هذا المتغير ب 4,07 والذي يزيد عن المتوسط الحسابي الفرضي (3)، وأن قيمة (t) المحسوبة أكبر من قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة قدر ب 0,000 وهو أقل من 0,05 وعليه نرفض فرضية العدم ونقبل فرضية الوجود بمستوى ثقة 95٪ وعليه نقول أنه " يوجد أثر ذو دلالة احصائية للأليات والحلول المقترحة على مستوى المصارف الإسلامية على إمكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الإسلامية عند مستوى معنوية 0,05"

الفرضية الخامسة: لا يوجد أثر ذو دلالة احصائية للأليات المتعلقة بالبيئة التمكينية على إمكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الإسلامية عند مستوى معنوية 0,05 .

جدول (4-33): نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test للآليات المتعلقة بالبيئة التمكينية على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية

المتغير	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	t المحسوبة	t الجدولية	مستوى الدلالة sig	درجة الحرية df
الليات المتعلقة بالبيئة التمكينية	3,96	0,47	13,28	2,0281	0,000	41

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26 لاختبار One Sample T-test

يبين الجدول السابق نتائج اختبار t للعينة الواحدة، بحيث قدر المتوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة حول هذا المتغير ب 3,96 والذي يزيد عن المتوسط الحسابي الفرضي (3)، وأن قيمة (t) المحسوبة أكبر من قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة قدر ب 0,000 وهو أقل من 0,05 وعليه نرفض فرضية العدم ونقبل فرضية الوجود بمستوى ثقة 95٪ وعليه نقول أنه " يوجد أثر ذو دلالة احصائية للآليات المتعلقة بالبيئة التمكينية على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05"

الفرضية السادسة: لا يوجد أثر ذو دلالة احصائية للآليات المتعلقة بالإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05

جدول (4-34): نتائج اختبار العينة الواحدة One Sample T-test للآليات المتعلقة بالإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية

المتغير	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	t المحسوبة	t الجدولية	مستوى الدلالة sig	درجة الحرية df
المتعلقة بالإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي	3,84	0,36	15,06	2,0281	0,000	41

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26 لاختبار One Sample T-test

يبين الجدول السابق نتائج اختبار t للعينة الواحدة، بحيث قدر المتوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة حول هذا المتغير ب 3,85 والذي يزيد عن المتوسط الحسابي الفرضي (3)، وأن قيمة (t) المحسوبة أكبر من قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة قدر ب 0,000 وهو أقل من 0,05 وعليه نرفض فرضية العدم ونقبل فرضية الوجود بمستوى ثقة 95٪ وعليه نقول أنه " يوجد أثر ذو دلالة احصائية للآليات المتعلقة بالإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05

المبحث الرابع: آليات مقترحة لتفعيل دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

قبل اقتراح أي آليات لابد أولاً من تقييم وتشخيص شامل لكل من جانب العرض والطلب بمعنى المصارف الإسلامية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إضافة إلى البيئة التي ينشط فيها كل منهما، هذا التقييم يساعد على وضوح الرؤية وتحديد نقاط القوة ونقاط الضعف، الفرص والتهديدات، ومحاولة إيجاد توافق بين قدرات المصارف الإسلامية ومتطلبات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: تقييم دور مصرف السلام-الجزائر وبنك البركة-الجزائر في تمويل المؤسسات الصغيرة وفق تحليل SWOT

يعتبر تحليل SWOT أشهر وأسهل الأساليب استخداماً في التقييم والتشخيص للمساعدة على اتخاذ قرارات استراتيجية، بحيث يعتمد هذا التحليل على تحديد العوامل الإيجابية والسلبية في كل من البيئة الداخلية والخارجية للمنظمة المراد تحليلها، في هذا المطلب سنعتمد على تحليل SWOT لتقييم دور المصارف الإسلامية (البركة والسلام) في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال نقاط القوة والضعف، الفرص والتهديدات، بناءً على ما قمنا به من مقابلات والاجابات التي حصلنا عليها في الاستبانة التي قمنا بتوزيعها على عينة الدراسة.

نقاط القوة ونقاط الضعف تتعلق بالبيئة الداخلية للمصارف الإسلامية (البركة والسلام) والتي لاحظنا وجودها واستتجناها من خلال تحليل التقارير السنوية، ومقابلات مع مسؤولين في كلا المصرفين، وهي النقاط الإيجابية التي لابد من دعمها وتطويرها، ونقاط سلبية لابد من تصحيحها وتداركها ومن طرف متخذي القرار وصانعي السياسات، أما الفرص والتهديدات فهي مرتبطة بالمحيط الخارجي لنشاط المصرفين، الفرص التي لابد من استغلالها وتطويرها وتهديدات لابد من العمل على تجنبها، أو العمل مسبقاً لإيجاد حلول لها، والعمل على احداث توافق بين

البيئة الداخلية والخارجية ودراسة إمكانيات المصرفين للاستجابة لمتطلبات البيئة الداخلية والخارجية.

أولاً: لمحة عن تحليل SWOT: تحليل SWOT هو اختصار للكلمات التالية Strengths ; Weaknesses ; Opportunities ; Threats، وما يقابلها باللغة العربية، نقاط القوة، الضعف، الفرص والتهديدات، هو إطار عام لتوجيه ومساعدة الاستراتيجيين لتحديد والتعرف على الاستراتيجيات التنظيمية المناسبة لتحقيق أهداف المنظمة، كما يعتبر تقنية تساعد المديرين لتحديد وتخطيط أهداف المنظمة ورسم الاستراتيجية المناسبة لتحقيقها، فهي عبارة عن أداة استراتيجية تحدد الفرص والتهديدات في البيئة المحيطة بها وتساعد المديرين في تحديد النقاط والأهداف التي يجب التركيز عليها، كما تعتبر طريقة SWOT* من أشهر وأحسن طرق التحليل الاستراتيجي الذي يسمح بمتابعة وتحليل البيئة الداخلية والخارجية للمنظمة، من خلال¹:

- **التشخيص الداخلي:** يعني تحديد المؤسسة (المنظمة) لنقاط قوتها وماهي نقاط ضعفها وكذلك عليها تحليل قدراتها على مستوى الخدمات اللوجستية، الإنتاج، التسويق، البنية التحتية الموارد البشرية، التكنولوجيا...إلخ، للتعرف على نقاط قوتها التي هي مصدر الميزة التنافسية ونقاط الضعف التي عليها تحسينها؛

- **التشخيص الخارجي:** يتمثل في تحديد ما هي التهديدات والفرص المرتبطة بالبيئات المختلفة.

* توجد أساليب أخرى، أشهرها تحليل PESTEL والقوى الخمس ل PORTER التي تركز على البيئة الخارجية، لكن أهم ما يميز تحليل SWOT أنها تجمع بين كل هذه الأساليب، فهي تأخذ بعين الاعتبار متغيرات البيئة الداخلية والمحيط الخارجي.

¹ بن سالم سعدية، بوحرب حكيم، دراسة تحليلية لتطبيق نظام اليقظة الإستراتيجية في المصارف الإسلامية، الملحق العلمي الوطني الأول حول نظام اليقظة الإستراتيجية كآلية لتفعيل الأداء المؤسساتي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة لونيبي علي البليلة-2، 14 نوفمبر 2020، ص، 10.

جدول (4-35): مفهوم الفرص والتهديدات

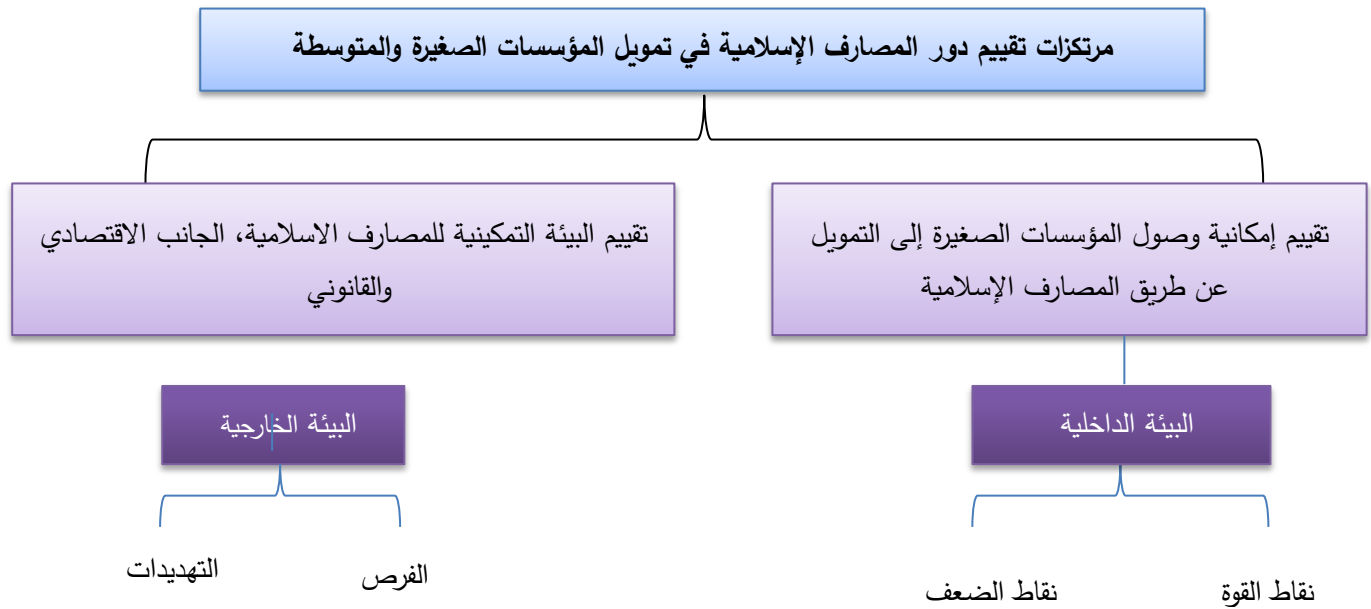
الفرص	تتعلق بظاهرة خارجية ناجحة لها تأثير إيجابي على نشاط المؤسسة أو على مردوديتها
التهديدات	المشكلة التي يطرحها وضع غير مفضل أو اضطراب في بيئة عمل المؤسسة والتي تؤدي إلى تدهور موقع المؤسسة في حالة عدم وجود استجابة من طرفها

المصدر: بن سالم سعدية، بوحرب حكيم، دراسة تحليلية لتطبيق نظام اليقظة الإستراتيجية في المصارف الإسلامية، الملتقى العلمي الوطني الأول حول نظام اليقظة الإستراتيجية كألية لتفعيل الأداء المؤسساتي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة لونيبي علي البليدة-2، 14 نوفمبر 2020، ص، 10.

ثانيا: مرتكزات تقييم دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (جانب العرض)

سنحاول تقييم دور مصرف السلام وبنك البركة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مرتكزين أساسيين، وهو إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل عن طريق المصارف الإسلامية وتقييم البيئة التمكينية للمصارف الإسلامية، الجانب الاقتصادي والقانوني، كما يبينه الشكل التالي:

شكل (4-20): مرتكزات تقييم دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: من اعداد الطالبة

وعليه، وبناءا على المرتكزات سابقة الذكر تأخذ مصفوف SWOT الشكل التالي:

شكل (4-21): مصفوفة SWOT لتقييم دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: من إعداد الطالبة

هذا التقييم يتعلق بجانب المصارف الإسلامية فقط، بمعنى ما هي نقاط القوة التي تمتلكها المصارف الإسلامية (البركة والسلام) في بيئتها الداخلية والتي تعزز من إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل عن طريق المصارف الإسلامية، وما هي نقاط الضعف الموجودة التي تعمل على الحد من إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل عن طريق المصارف الإسلامية، ونفس الأمر ينطبق على تحليل البيئة الخارجية من

خلال الفرص والتهديدات التي تعمل على تعزيز أو الحد من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الإسلامية.

ثالثا: تقييم إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل عن طريق مصرف السلام وبنك البركة (البيئة الداخلية -نقاط القوة ونقاط الضعف-): الهدف من هذا التقييم هو معرفة مكان القوة والضعف لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن الاستراتيجية التشغيلية للمصارف الإسلامية في الجزائر، وإمكانية وصولها للتمويل عن طريق المصارف الإسلامية والتي نلخصها في الشكل التالي، وذلك بالاعتماد على تحليل اجابات الاستبانة والمقابلات وتحليل ما تم الحصول عليه من تقارير تم استعراضها في أطوار سابقة من هذه الدراسة:

شكل (4-22): تقييم إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل عن طريق
مصرف السلام وبنك البركة



الفصل الرابع: آليات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

- رغبة المصارف في تجنب المخاطر يحد من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتركيز على عقود البيع؛
- ارتفاع تكاليف عقود المشاركات؛
- ضعف انتشار المصارف الإسلامية وقلة عدد فروعها مقارنة بالمصارف التقليدية؛
- صعوبة التحقق من الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لانعدام السجلات الائتمانية ومكاتب الائتمان؛
- ضعف ثقة المصارف بنمط تسيير وإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبجودة التقارير المالية والسجلات المحاسبية التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- الخطر الأخلاقي واشكالية عدم تماثل المعلومات التي تميز العلاقة بين المصرف والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ضعف الثقة في شرعية المصارف الإسلامية؛
- لا يوجد تدريب لإطارات المصرف خاص بالتعامل مع ملفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- لا يقدم كلا المصرفين تسويق جيد للمنتجات المقدمة ؛
- وفرة كلا المصرفين على سيولة كبيرة جدا وصعوبة استغلالها لعدم توفر سوق مالي إسلامي وصناديق استثمار لاستغلال فائض السيولة؛
- جزء كبير من إيرادات المصرفين والتي تتعدى 80% متأتية من قطاع الاستيراد؛
- نسبة مساهمة المصارف الإسلامية في تمويل القطاع الخاص ضعيفة جدا لا تتجاوز 2%؛
- لا يقدم المصرفين على تمويل مرحلة الإنشاء وما قبل الإنشاء نظرا لارتفاع معدل الخطر في هذه المرحلة؛
- توجه مصرف السلام لاستقطاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الجدارة الائتمانية العالية وقطاعات النشاط الأقل تأثرا بالوضع الصحي؛
- قلة عروض التمويل الإسلامي بسبب ضعف المنافسة؛
- طول المدة الزمنية والاجراءات المعقدة لاسترداد الضمانات في حالة تخلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن السداد؛
- نقص خبرة المصارف الإسلامية في الجزائر مقارنة بالبنوك التقليدية خاصة العمومية منها.

- المعايير الاحترازية المفروضة على الودائع وحجم رأس المال المصرف لا يعتبر عائقا يحد من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- لا يوجد تعارض بين رغبات المودعين مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية؛
- الشفافية وتبسيط في شرح عقود التمويل التي توفرها المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- وفرة السيولة على مستوى المصرفين؛
- توجه مصرف السلام لاستقطاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في مجال الصناعة التحويلية بسبب القيود المفروضة على الاستيراد؛
- توقيع مصرف السلام لاتفاقية مع صندوق ضمان القروض FGAR لتأمين تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رابعاً: تقييم البيئة التمكينية للمصارف الإسلامية، الجانب الاقتصادي والقانوني : يتمثل في تقييم المتغيرات المتعلقة بالبيئة التمكينية، الجانب الاقتصادي والقانوني البيئة الخارجية (الفرص والتهديدات) التي تنشط فيها المصارف الإسلامية في الجزائر والداعم لتعزيز وتفعيل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

شكل (4-23): تقييم البيئة التمكينية للمصارف الإسلامية والجانب الاقتصادي والقانوني



المصدر: من اعداد الطالبة

المطلب الثاني: تقييم العوامل المؤثرة في طلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل الاسلامي (جانب الطلب)

من أجل الوقوف على جانب الطلب والمتمثل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قمنا بإعداد مجموعة من الأسئلة موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي نسعى من ورائها إلى الوصول للأهداف الرئيسية المتمثلة في:

- معرفة مدى اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل المصرفي بشكل عام؛
- معرفة مدى اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل المصرفي الإسلامي؛
- معرفة أسباب عدم اللجوء إلى التمويل المصرفي؛
- معرفة أسباب عدم اللجوء إلى التمويل المصرفي الإسلامي؛
- محاولة التعرف على وجهة نظر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول أسباب مشكل التمويل وكيف يمكنها الاستفادة من التمويل المصرفي الإسلامي المتاح.

أولاً: منهجية البحث: من أجل الوصول إلى تحقيق هذه الأهداف قمنا بصياغة مجموعة من الأسئلة وذلك بالاعتماد على دراسة سابقة للبنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولي الموسومة بـ « Islamic Banking Opportunities Across Small and Medium Enterprises in Mena » وتكييفها مع طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واشكالية دراستنا، وصياغتها بشكل بسيط وبدون تعقيد لتسهيل فهم الأسئلة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقاً للمحاور التالية:

- معلومات عامة حول المؤسسة (قطاع النشاط، مدة تواجها في السوق، عدد العمال... إلخ)؛
- مصادر تمويل ومشاكل المؤسسة؛
- مشاكل وصعوبات تعامل المؤسسة مع البنوك؛

- وجهة نظر المؤسسة حول التمويل المصرفي الإسلامي؛

- سؤالان مفتوحين حول أسباب صعوبة حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل وكيفية الاستفادة من التمويل الإسلامي المتاح.

تم صياغة هذه الأسئلة على شكل استبانة وتوزيعها على عينة عشوائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تنشط في قطاعات مختلفة من أجل الاستشهاد بأرائها حول الموضوع محل الدراسة في كل من ولاية البليدة، الجزائر العاصمة، المدينة، وذلك من خلال التنقل والاعتماد على المقابلة المباشرة مع مالكي ومسيري المؤسسات واستخدام الوسائط الالكترونية، وتجدر الإشارة إلى وجود صعوبات كبيرة جدا لقبول المؤسسة الإجابة على الأسئلة والحصول على أكبر قدر ممكن من الإجابات وتوسيع حجم العينة.

من أجل الوصول إلى تحقيق أهداف الدراسة استخدمنا أدوات الإحصاء الوصفي من خلال التكرارات والنسب المئوية لمعرفة اتجاه إجابات عينة الدراسة، وذلك بالاعتماد على برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية spss-v26.

ثانيا: معالجة وتحليل إجابات عينة الدراسة: بعد توزيع الاستبانة على عينة الدراسة قمنا بتفريغ الإجابات في برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية spss-v26 وكانت النتائج كما يلي:

1- معلومات عامة حول المؤسسة: المعلومات العامة حول المؤسسة تشمل قطاع النشاط، مدة تواجد المؤسسة في السوق، منطقة نشاط المؤسسة (الولاية)، طابع المؤسسة (هل هي مؤسسة عائلية)، عدد العمال، الشكل القانوني للمؤسسة.

جدول (4-36): توزيع العينة حسب قطاع النشاط الذي تنتمي إليه

قطاع النشاط	التكرار	النسبة المئوية %	الترتيب
الصناعة	63	46,3%	01
الخدمات	18	13,2%	03
التجارة	31	22,8%	02
النقل	2	1,5%	06
الصناعة الغذائية	13	9,6%	04
البناء والأشغال العمومية	09	6,6%	05
الزراعة	00	00	-
السياحة	00	00	-
المجموع	136	100%	-

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

تشير نتائج الجدول إلى أن المؤسسات محل الدراسة تنتمي لقطاع الصناعة بنسبة 46,3% ثم قطاع التجارة بنسبة 22,8% تليها الخدمات بنسبة 13,2% ثم الصناعة الغذائية والبناء والأشغال العمومية بنسبة 9,6% و 6,6% على التوالي، ما سمح بوجود تنوع في قطاع نشاط المؤسسات محل الدراسة وعدم تركزها في قطاع معين.

وكانت النتائج المتعلقة بتوزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة حسب مدة تواجدها في السوق، كما يلي:

جدول (4-37): توزيع العينة حسب مدة تواجد المؤسسة في السوق

الترتيب	النسبة المئوية %	التكرار	المدة
03	19,1%	26	أقل من 3 سنوات
01	33,1%	45	من 3 إلى 9 سنوات
04	17,6%	24	من 10 إلى 15 سنة
02	30,1%	41	أكثر من 15 سنة
-	100%	126	المجموع

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

تشير نتائج الجدول السابق إلى أن 33,1% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تتواجد في السوق للفترة الممتدة من 3 إلى 9 سنوات ولمدة تفوق 15 سنة بنسبة 30,1%، أما المؤسسات التي تتواجد في السوق لأقل من 3 سنوات أي هي عبارة عن مؤسسات حديثة النشأة بلغت نسبتها 19,1%.

أما من حيث توزيع العينة محل الدراسة حسب المنطقة الجغرافية، فكانت النتائج كما يبينه الجدول التالي:

جدول (4-38): توزيع العينة حسب منطقة النشاط

الترتيب	النسبة المئوية %	التكرار	المنطقة
01	%60,97	87	البلدية
03	%16,2	22	الجزائر العاصمة
02	%19,9	27	المدية
-	%100	136	المجموع

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

%60,97 من المؤسسات محل الدراسة تتواجد في ولاية البلدية ثم ولاية المدية بنسبة %19,9 تليها الجزائر العاصمة بنسبة %16,2.

أما من حيث طابع المؤسسة فكانت النتائج كما يلي:

جدول (4-39): توزيع العينة حسب طابع المؤسسة

النسبة المئوية %	التكرار	مؤسسة عائلية
%39,7	54	نعم
%60,29	82	لا
%100	136	المجموع

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

%39,7 من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة هي مؤسسات عائلية، وهي إحدى السمات التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسط كونها مؤسسات ذات طابع عائلي، و%60,29 هي مؤسسات غير عائلية.

أما توزيع العينة حسب عدد العمال يبينه الجدول التالي:

جدول (4-40): توزيع العينة حسب عدد العمال

عدد العمال	نوع المؤسسة	التكرار	النسبة المئوية %	الترتيب
من 1 إلى 9 عامل	مصغرة	70	51,5%	01
من 10 إلى 49 عامل	صغيرة	41	30,1%	02
من 50 إلى 250 عامل	متوسطة	25	18,4%	03
المجموع	-	136	100%	-

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

تشكل المؤسسات المصغرة التي تضم من 1 إلى 9 عمال نسبة 51,5% من المؤسسات محل الدراسة، تليها المؤسسات الصغيرة التي تضم من 10 إلى 49 عامل بنسبة 30,1% ثم المؤسسات المتوسطة التي تضم من 50 إلى 250 عامل ما نسبته 18,4%، فأغلب مؤسسات هذا القطاع عبارة عن مؤسسات مصغرة لا يتجاوز عدد عمالها 9 عمال، بحيث تشير اخر الاحصائيات لسنة 2021 أن المؤسسات المصغرة تشكل ما نسبته 97,57% من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

2- مصادر تمويل ومشاكل المؤسسة

جدول (4-41): توزيع العينة حسب المشاكل التي تعاني منها المؤسسة

الترتيب	النسبة المئوية %	التكرارات	نوع المشكلة *
02	39%	53	مشكل التمويل
03	29,4%	40	مشكل العقار
05	23,5%	32	مشكل التسويق
01	43,4%	59	مشاكل إدارية
04	23,5%	32	قوة المنافسة في السوق الذي ينتمي إليه قطاع نشاط مؤسستكم

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

* تجدر الإشارة إلى أن العديد من المؤسسات ذكرت أكثر من مشكل

تشير نتائج الجدول السابق إلى أن المشاكل الإدارية ومشكل التمويل أهم مشكلتين تواجههما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بنسب متقاربة 43,4% و 39% على التوالي تليها مشكل العقار بنسبة 29,4% ثم قوة المنافسة ومشكل التسويق بنسبة 23% وهذا ما يتناسب مع المعطيات الخاصة القطاع.

أما توزيع العينة حسب مصدر التمويل يبينه الجدول التالي:

جدول (4-42): توزيع العينة حسب مصدر تمويل أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الترتيب	النسبة المئوية %	التكرار	مصدر التمويل
01	75,7%	103	تمويل ذاتي
02	24,3%	33	تمويل ذاتي وتمويل مصرفي معا
–	100%	136	المجموع

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

تشير نتائج الجدول السابق إلى أن التمويل الذاتي أهم مصدر تمويلي لأنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بنسبة بلغت 75,7% وبالتالي فهي لا تتعامل مع البنوك لتمويل أنشطتها، بينما 24,3% من المؤسسات محل الدراسة يشمل هيكلها التمويلي من التمويل الذاتي والتمويل المصرفي، وهذا تجنباً للمشاكل المصاحبة عند التعامل مع البنوك والمراقبة الضريبية، وهذا ما صرح به أغلب مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذين قمنا بمقابلتهم.

أما توزيع العينة حسب من يتخذ قرار التمويل يبينه الجدول التالي:

جدول (4-43): توزيع العينة حسب من يتخذ قرار التمويل في المؤسسة

الترتيب	النسبة المئوية %	التكرار	اتخاذ قرار التمويل
02	22,8%	31	مالك المؤسسة
03	14,7%	20	المسير
01	59,6%	81	المالك هو نفسه المسير
04	2,2%	03	المالك والمسير معا
05	0,07%	01	مجلس الإدارة
-	100%	136	المجموع

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

تشير النتائج فيما يخص قرار التمويل إلى أن المالك هو نفسه المسير وهو من يتخذ قرار التمويل بنسبة 59,6% يليها مالك المؤسسة بنسبة 22,8% ثم المسير بنسبة 14,7%، وهذا ما يتلاءم وطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فغالبا ما يكون مالك المؤسسة هو نفسه المسير وهو من يتخذ قرار التمويل، وحتى إذا كان للمؤسسة مسير خاص (غالبا ما يكون المحاسب) فإن المالك هو من يتخذ قرار التمويل، وهذا راجع لكون المؤسسة صغيرة تتميز بصغير هيكلها التنظيمي وسرعة اتخاذ القرارات.

أما توزيع العينة حسب الحاجة للتمويل يبينه الجدول التالي:

جدول (4-44): توزيع العينة حسب الحاجة للتمويل دورة الاستغلال أم دورة الاستثمار

الترتيب	النسبة المئوية %	التكرار	الحاجة للتمويل
3	5,9%	08	دورة الاستغلال
2	26,5%	36	دورة الاستثمار
1	31,6%	43	كليهما
4	26,5%	36	مؤسستا ليست بحاجة إلى تمويل خارجي
-	9,6%	13	محايد
-	100%	136	المجموع

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

تشير النتائج إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بحاجة إلى تمويل دورة الاستثمار ودورة الاستغلال معا بنسبة 31,6%، ثم تليها دورة الاستثمار بنسبة 26,5% ثم تأتي الحاجة إلى تمويل دورة الاستغلال في المرتبة الثالثة بنسبة 5,9%، بينما عبرت 26,5% من المؤسسات بعدم حاجتها إلى التمويل الخارجي، هذه النتائج تتلاءم مع طبيعة نشاط المؤسسات محل الدراسة والتي تنشط في القطاع الصناعي، هذا ما يجعلها بحاجة أكثر إلى تمويل دورة الاستثمار طويلة الأجل للتوسع والنمو وتجديد الأصول، وفيما يتعلق الاجابات المحايدة فهي تشير إلى حالة عدم التأكد واشكال في تقدير الاحتياجات المالية للمؤسسة.

3- مشاكل وصعوبات التعامل مع البنوك: تم طرح سؤال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة حول الصعوبات التي واجهوها في حالة تعاملهم مسبقا مع البنوك عند طلب التمويل، وكانت النتائج كما يبينه الجدول التالي:

جدول (4-45): توزيع العينة حسب المشاكل التي واجهتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند طلب التمويل من البنوك

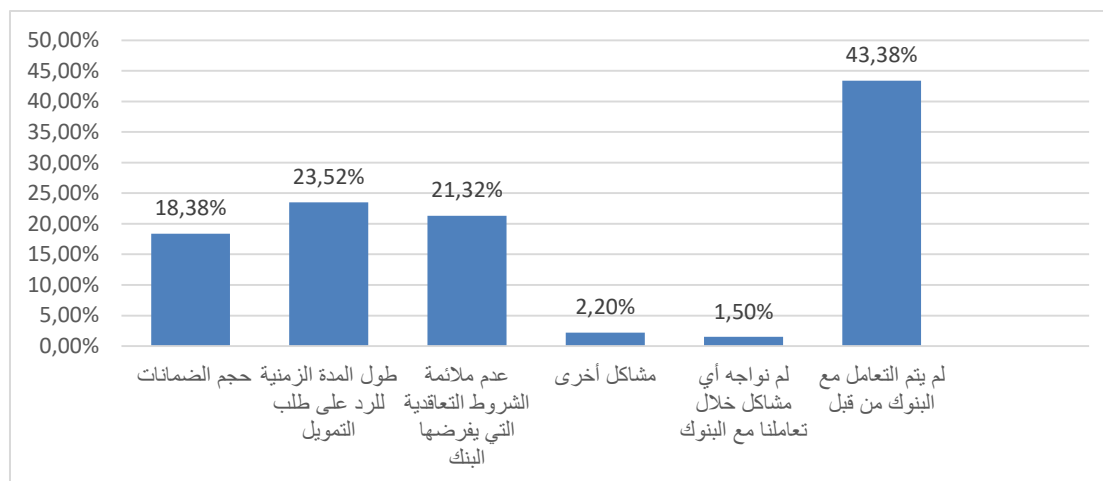
الترتيب	النسبة المئوية %	التكرار	نوع المشكل*
03	%18,38	25	حجم الضمانات
01	%23,52	32	طول المدة الزمنية للرد على طلب التمويل
02	%21,32	29	عدم ملائمة الشروط التعاقدية التي يفرضها البنك
04	%2,2	3	مشاكل أخرى
-	%1,5	02	لم نواجه أي مشاكل خلال تعاملنا مع البنوك
-	%43,38	59	لم يتم التعامل مع البنوك من قبل

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

*تجدر الاشارة إلى أن العديد من المؤسسات ذكرت أكثر من مشكل.

تشير النتائج المتعلقة بالصعوبات التي واجهتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة تعاملها المسبق مع البنوك عند طلب التمويل، أن طول المدة الزمنية للرد على طلب التمويل احتل المرتبة الأولى بنسبة %23,52 تليها عدم ملائمة الشروط التعاقدية التي يفرضها البنك بنسبة %21,32 ثم حجم الضمانات بنسبة %18,38، كما عبرت %39,7 من المؤسسات بعدم تعاملها مسبقا مع البنوك.

شكل (4-24): توزيع العينة حسب المشاكل التي واجهتها عند طلب التمويل من البنوك



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

4- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والطلب التمويل المصرفي الإسلامي: في هذا الجزء من الدراسة ومن خلال الأسئلة التي قمنا بطرحها سنحاول معرفة وجهة نظر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة حول التمويل الإسلامي والمصارف الإسلامية.

جدول (4-46): النتائج المتعلقة بمدى إدراك (معرفة) العينة بوجود المصارف الإسلامية

السؤال		نعم		لا	
		الترار	%	الترار	%
هل أنتم على دراية بوجود بنوك إسلامية في الجزائر؟		117	86%	19	14%
هل أنتم على دراية بوجود نوافذ إسلامية في بنوك تقليدية في الجزائر؟		76	55,9%	60	44,1%
هل أنتم على دراية بمختلف المنتجات والخدمات المالية الإسلامية المتوفرة في السوق؟		44	32,4%	90	66,2%

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

تظهر نتائج الجدول السابق إلى أن 86% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة على دراية بوجود مصارف إسلامية في الجزائر، بينما هذه النسبة تنخفض إلى 55,9% بما يتعلق

بمدى ادراكها بوجود النوافذ الإسلامية، بحيث 44,12% من المؤسسات ليست على دراية بوجود
نوافذ إسلامية في البنوك التقليدية، وهذا راجع لحدثة المصطلح وهذا النوع من المعاملات في
الجزائر.

كما أن 32,4% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة أجابت بنعم حول مدى
درايتها بمختلف المنتجات والخدمات الإسلامية المتوفرة في السوق و66,2% ليست على دراية
بمختلف هذه المنتجات، وهذه النتائج تؤكد أنها النتائج المتعلقة بإجابات المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة حول درايتها بالصيغ، حيث احتلت صيغة المربحة المرتبة الأولى بنسبة قاربت 50%
بحيث تعتبر هاته الصيغة الأكثر رواجاً واستخداماً من طرف المصارف الإسلامية، تليها صيغة
المضاربة بنسبة 16,17% ثم صيغة المشاركة والاجارة ب9,55%، كما عبرت 33,08% من
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بعدم درايتها بجميع الصيغ المذكورة، كما يبينه
الجدول التالي:

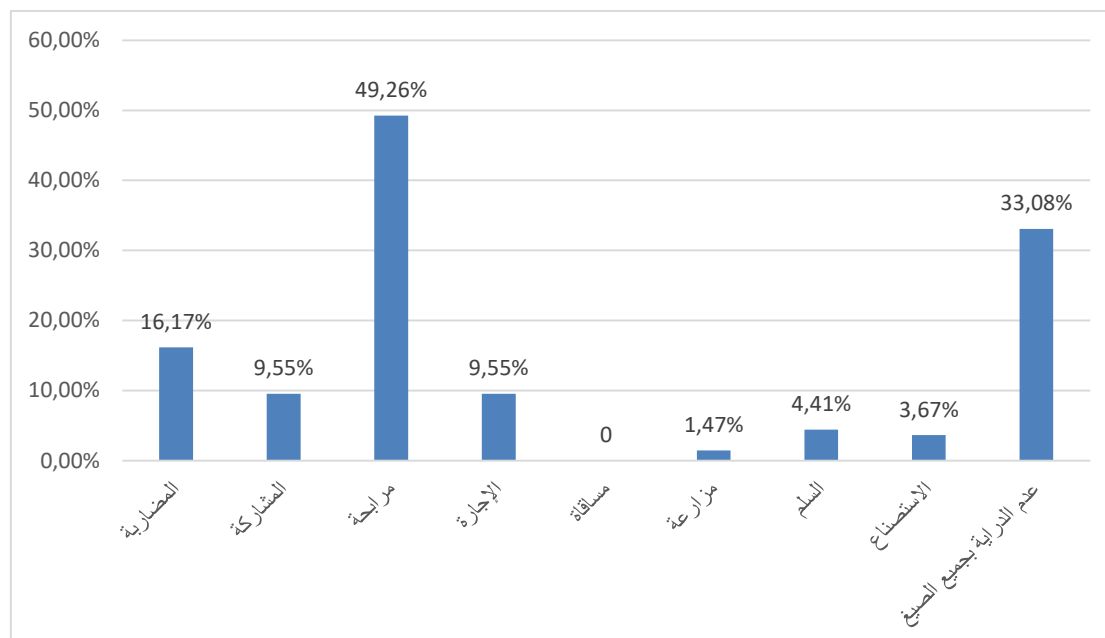
جدول (4-47): توزيع العينة حسب مدى إدراكها بعقود التمويل الإسلامي

نوع العقد *	التكرار	النسبة المئوية %	الترتيب
المضاربة	22	16,17%	02
المشاركة	13	9,55%	03
مرابحة	67	49,26%	01
الإجارة	13	9,55%	03
مساواة	0	0	07
مزارعة	02	1,47%	06
السلم	06	4,41%	04
الاستصناع	05	3,67%	05
عدم الدراية بجميع الصيغ	44	33,08%	-

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

*تجدر الاشارة إلى أن العديد من المؤسسات اختارت أكثر من إجابة.

شكل (4-25): توزيع العينة حسب مدى إدراكها بعقود التمويل الإسلامي



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

وفق ما يبينه نتائج الجدول أدناه فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة لا تمتلك المعلومات الكافية عن التمويل الإسلامي، بحيث عبرت 83,1% من المؤسسات عن عدم امتلاكها للمعلومات الكافية للإجابة كما يبينه الجدول التالي:

جدول (4-48): توزيع العينة حسب الاختلاف بين المنتجات التي تقدمها البنوك الإسلامية والمنتجات التي تقدمها البنوك التقليدية

السؤال	نعم		لا		لا نملك المعلومات الكافية
	التردد	%	التردد	%	
هل ترى أنه هناك اختلاف بين المنتجات التي تقدمها البنوك الإسلامية والمنتجات التي تقدمها البنوك التقليدية	18	13,2%	05	3,7%	113 83,1%

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

وكانت نتائج اجابات عينة الدراسة حول تفضيل عقد البيع أو عقد المشاركة كما يبينه الجدول

التالي:

جدول (4-49): توزيع العينة حسب تفضيل عقد البيع أم على عقد المشاركة

الترتيب	النسبة المئوية %	التردد	طبيعة العقد
01	33,1%	45	عقد البيع
02	27,9%	38	عقد المشاركة
03	0,07%	01	كليهما
-	38,2%	52	محايد
-	100%	136	المجموع

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

تشير نتائج الجدول إلى أن 33,1% عبروا عن تفضيلهم لعقد البيع عن عقد المشاركة

لأسباب التالية حسب وجهة نظرهم:

- لتجنب القيود والتعقيدات الإدارية الموجودة في عقد المشاركة؛

- لتقادي المشاركة في الأرباح؛

- لتجنب الخسارة؛

- من أجل بقاء ملكية المؤسسة لدى المالك وتقادي تقاسم ملكيتها؛

- لبساطة عقد البيع ووضوحه مقارنة بعقد المشاركة؛

- لتقادي شبهة الربا.

بينما 38,2% لم يختاروا أي نوع من العقدين واختاروا الحيادية في الاجابة ويمكن تفسير هذه النتيجة عدم ادراك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بعقد البيع وعقد المشاركة.

كما جاءت نتائج اجابات عينة الدراسة حول تفضيل التمويل الإسلامي أو التقليدي كما يلي:

جدول (4-50): توزيع العينة حسب تفضيل التمويل الإسلامي أو التمويل التقليدي

نوع التمويل	التكرار	النسبة المئوية %
إسلامي	64	47,1%
تقليدي	15	11%
كليهما	05	3,7%
لا أفضلهما معا	12	8,8%
محايد	40	29,4%
المجموع	136	100%

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

47,1% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة عبرت عن تفضيلها للتمويل الإسلامي بدلا عن التمويل التقليدي، بينما 11% تفضل التمويل التقليدي و 3,7% عبرت عن

تفضيلها لكلا العقدين، كما عبرت 8,8% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة لعدم تفضيلها لكلا النوعين وتفضيل التمويل الذاتي للابتعاد عن شبهة الربا، وأن كلا من المعاملتين هي معاملات ربوية وهذا حسب وجهة نظرهم.

أما من حيث ثقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة في شرعية الخدمات التي تقدمها المصارف والنوافذ الإسلامية، فقد كانت النتائج كما يبينه الجدول التالي:

جدول (4-51): توزيع العينة حسب مدى ثقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شرعية المصارف الإسلامية

السؤال		نعم		لا	
		التركرار	%	التركرار	%
هل تتقون في شرعية الخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية		55	40,4%	77	56,6%
هل تتقون في شرعية النوافذ الإسلامية		58	42,6%	72	52,9%
محايد		التركرار		%	
		10		7,35%	

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

56,6% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة عبرت عن عدم ثقتها في شرعية الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية، بينما 40,4% عبروا عن ثقتهم بها، كما أن 52,9% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة عبرت عن عدم ثقتها في شرعية النوافذ الإسلامية.

وهذا ما تؤكدته النتائج المتعلقة بالأسباب التي تدفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدم التعامل مع المصارف الإسلامية، بحيث جاءت في المرتبة الأولى عدم الثقة في شرعية التعامل مع المصارف الإسلامية بنسبة 41,17% من المؤسسات المستجوبة، وجاء في المرتبة الثانية سبب عدم وجود فروع قريبة للبنوك الإسلامية من المؤسسة بنسبة 17,64%، تليها عدم ملائمة

المنتجات التمويلية المتوفرة مع الحاجات المالية للمؤسسة وعدم حاجة المؤسسة للتمويل البنكي بنسبة 16,17% و 5,1% على التوالي، بينما 14,7% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة ذكرت أسباب أخرى تتمثل في:

- عدم الدراية بوجود بنوك إسلامية في الجزائر؛
- عدم تفضيل مالك المؤسسة للتعامل مع البنوك الإسلامية؛
- تفضيل التمويل الذاتي وتجنب التمويل البنكي سواء التقليدي أو الإسلامي لتجنب شبهة الربا؛
- الموردون الأجانب لا يتعاملون مع البنوك الإسلامية؛
- هناك من المؤسسات التي شملتها الدراسة تزاوّل نشاط الاستيراد ترى أن البنوك الإسلامية لا يمكنها تمويل هذا النشاط، وبالتالي نلاحظ عدم إدراك ووعي من طرف هذه المؤسسات لطبيعة الخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية، وهذا راجع لضعف التسويق لدى البنوك الإسلامية؛
- لا يوجد إطلاع كافي لما تقدمه البنوك الإسلامية من خدمات؛
- عدم الدراية الكافية وغموض في أساليب التمويل الإسلامي والبنوك إجمالاً لا بد من حصولها على الفائدة، هذا ما يدفع بالعديد من المؤسسات إلى الاقتناع بعدم وجود أي اختلاف بين الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية والتي تقدمها البنوك التقليدية.

جدول (4-52): توزيع العينة حسب الأسباب التي تدفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى
عدم التعامل مع البنوك الإسلامية

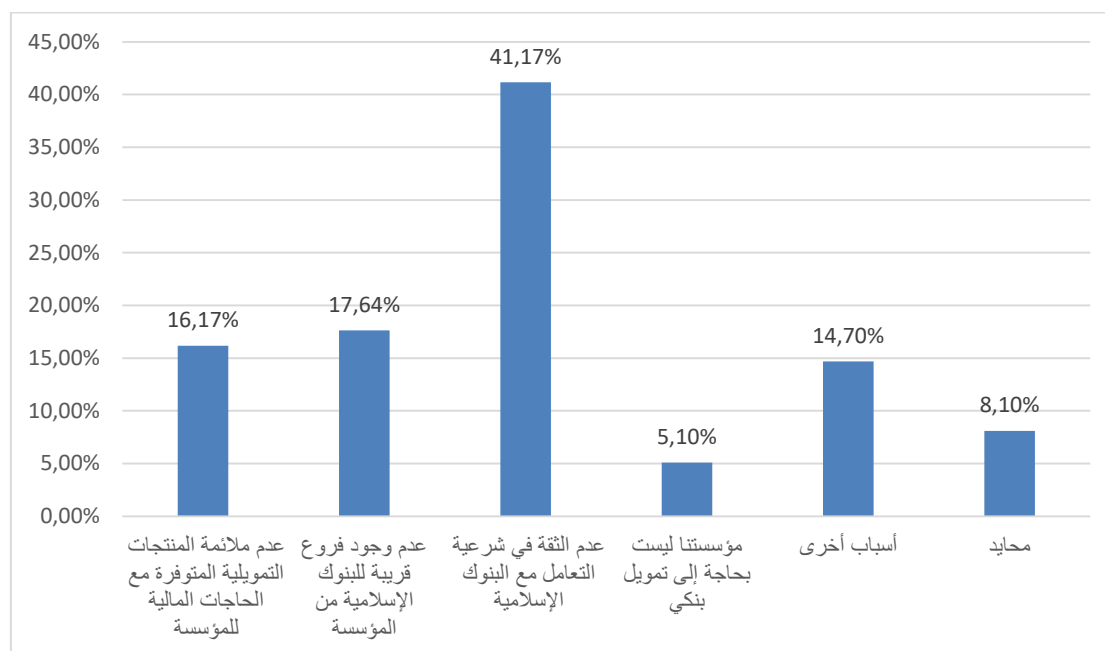
الترتيب	النسبة المئوية %	التكرار	الأسباب*
03	16,17%	22	عدم ملائمة المنتجات التمويلية المتوفرة مع الحاجات المالية للمؤسسة
02	17,64%	24	عدم وجود فروع قريبة للبنوك الإسلامية من المؤسسة
01	41,17%	56	عدم الثقة في شرعية التعامل مع البنوك الإسلامية
06	5,1%	07	مؤسستنا ليست بحاجة إلى تمويل بنكي
04	14,7%	20	أسباب أخرى
-	8,1%	11	محايد

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

*تجدر الإشارة إلى أن العديد من المؤسسات اختارت أكثر من إجابة

شكل (4-26): توزيع العينة حسب الأسباب التي تدفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدم

التعامل مع المصارف الإسلامية



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

أما الصعوبات التي واجهتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة تعاملها المسبق مع المصارف الإسلامية فقد كانت النتائج كما يبينه الجدول التالي:

جدول (4-53): توزيع العينة حسب صعوبات التعامل مع البنوك الإسلامية

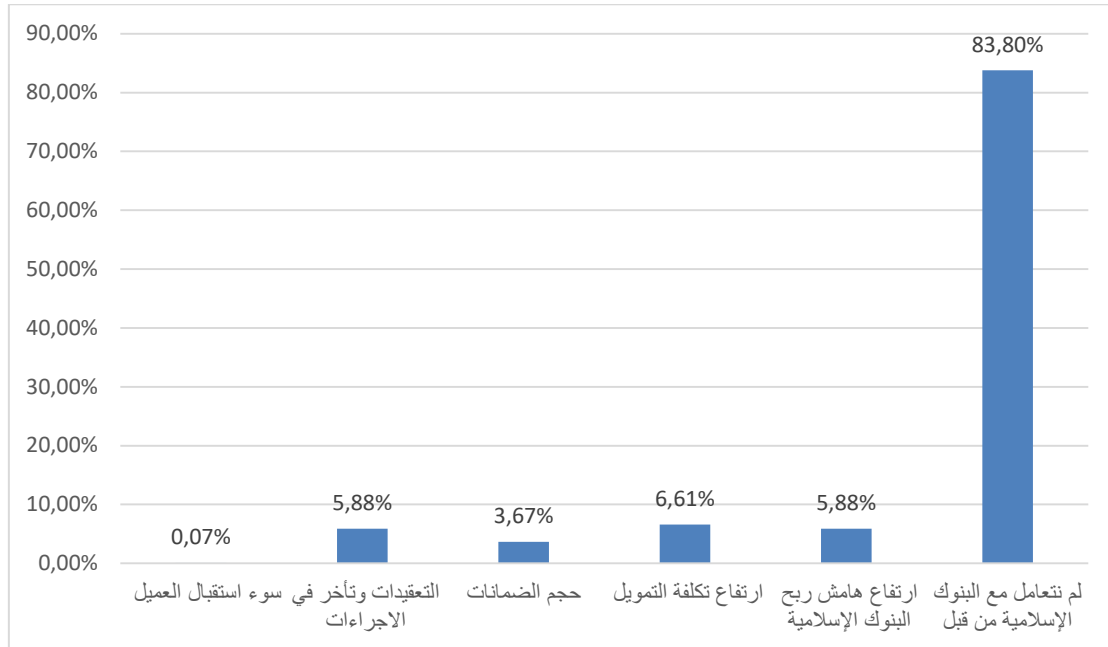
نوع الصعاب*	التكرار	النسبة المئوية %	الترتيب
سوء استقبال العميل	01	0,07%	05
التعقيدات وتأخر في الاجراءات	08	5,88%	03
حجم الضمانات	05	3,67%	04
ارتفاع تكلفة التمويل	09	6,61%	02
ارتفاع هامش ربح البنوك الإسلامية	08	5,88%	03
لم نتعامل مع البنوك الإسلامية من قبل	114	83,8%	01
أسباب أخرى	00	00	-

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

*تجدر الإشارة إلى أن العديد من المؤسسات اختارت أكثر من إجابة

83,8% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة لم تتعامل مسبقا مع المصارف الإسلامية، للأسباب التي ذكرناها سابقا وتفضل نسبة كبيرة منها للتمويل الذاتي، ارتفاع تكلفة التمويل جاءت في المرتبة الأولى بنسبة 6,61% وجاء في المرتبة الثانية التعقيدات وتأخر في الإجراءات بنسبة 5,88% و ثم ارتفاع هامش ربح البنوك الإسلامية بنسبة 5,88%.

شكل (4-27): توزيع العينة حسب صعوبات التعامل مع المصارف الإسلامية



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss-v26.

بعد معالجة وتحليل إجابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول الأسئلة المطروحة نستطيع

تقديم تقييم لجانب الطلب، كما يبينه الجول التالي:

شكل (4-28): حوصلة تقييمية لجانب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تقييم جانب الطلب

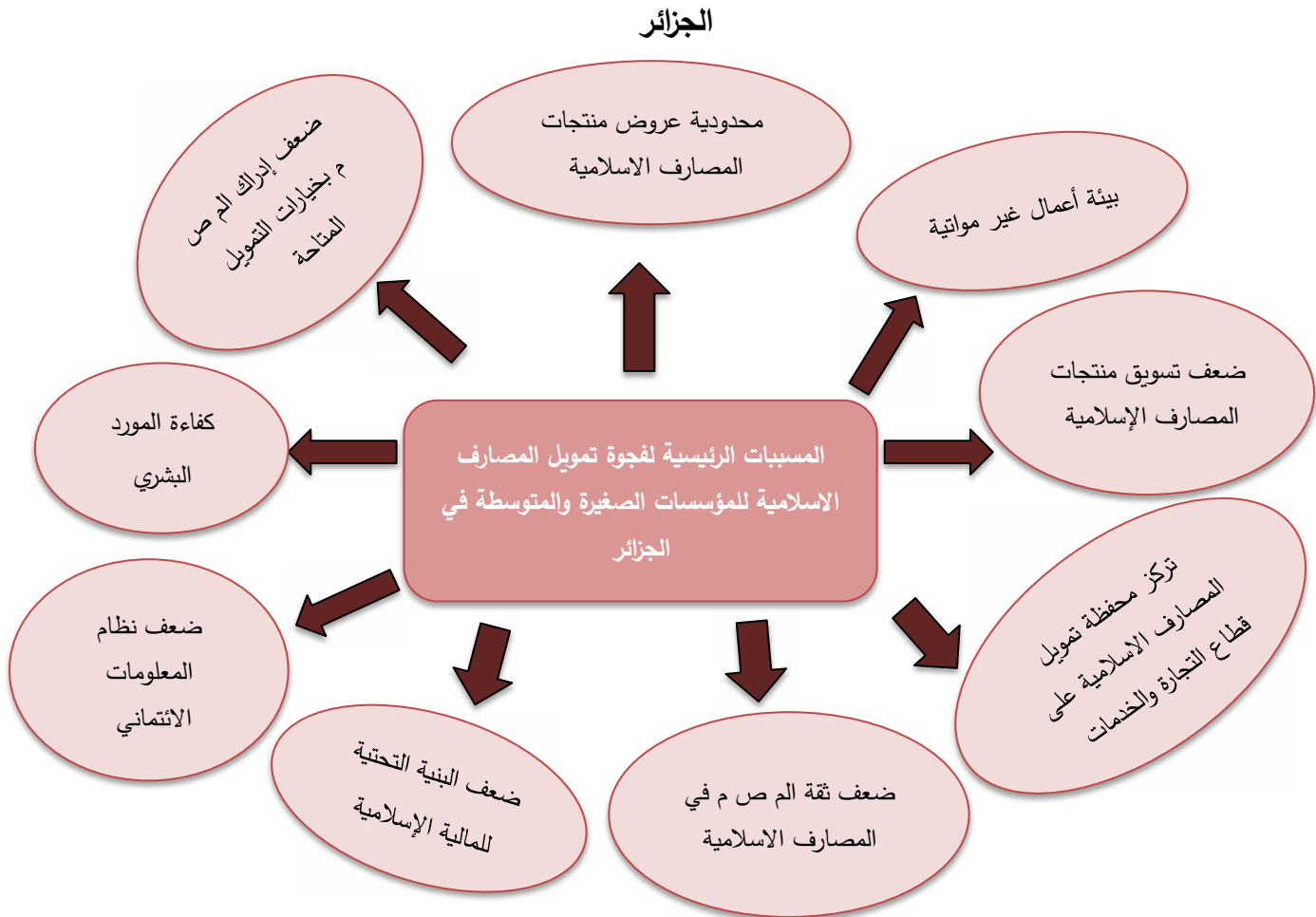
نسبة كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على التمويل الذاتي لتمويل أنشطتها ولا تلجأ إلى التمويل البنكي، والذي يمكن اعتباره كعائق يحد من إمكانية التوسع والنمو
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاجة أكثر لتمويل دورة الاستثمار مقارنة بدورة الاستغلال، وهذا ما لا توفره المصارف الإسلامية (البركة/السلام) التي تتركز محفظة تمويلها بنسبة تفوق 85% على تمويل دورة الاستغلال
ضعف إدراك لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف الصيغ التي تقدمها المصارف الإسلامية ماعدا صيغة المراجعة، بحيث لا توجد الدراية والمعلومات الكافية حول خيارات التمويل المتاحة من طرف المصارف الإسلامية وهو ما يعرف الفجوة المعرفية
توجد نسبة معتبرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجهل وجود مصارف إسلامية تنشط في الجزائر ونفس الشيء بالنسبة للنوافذ الإسلامية
تفضل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عقد البيع وليس عقد المشاركة، حتى تتمتع باستقلاليتها في إدارة وملكية المؤسسة والأرباح
نسبة كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفضل التمويل الإسلامي مقارنة بالتمويل التقليدي، أي يوجد طلب من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل الإسلامي لابد من استغلاله
نسبة كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم يكن لديها تعامل مسبق مع المصارف الإسلامية
مشكل الثقة في شرعية التعامل مع المصارف الإسلامية أهم سبب يدفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعدم التعامل مع المصارف الإسلامية وتفضيل التمويل الذاتي على التمويل المصرفي
تكلفة التمويل وارتفاع هامش ربح المصارف الإسلامية أهم عائق لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التعامل مع المصارف الإسلامية
العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترى في القيود والتعقيدات المصاحبة للتمويل المصرفي سببا في تجنب التعامل مع البنوك والاعتماد على التمويل الذاتي
تمركز نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع معين وهو قطاع الخدمات والتجارة لا يسمح بتنوع محفظة تمويل المصارف الإسلامية، حتى لا يتمركز الخطر في قطاع معين

المصدر: من اعداد الطالبة

المطلب الثالث: تصور مقترح لتفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بعد تحليل كل من جانب المصارف الإسلامية (جانب العرض) وجانب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب)، نستطيع تلخيص أهم مسببات فجوة تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في الشكل التالي:

شكل (4-29): مسببات فجوة تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في



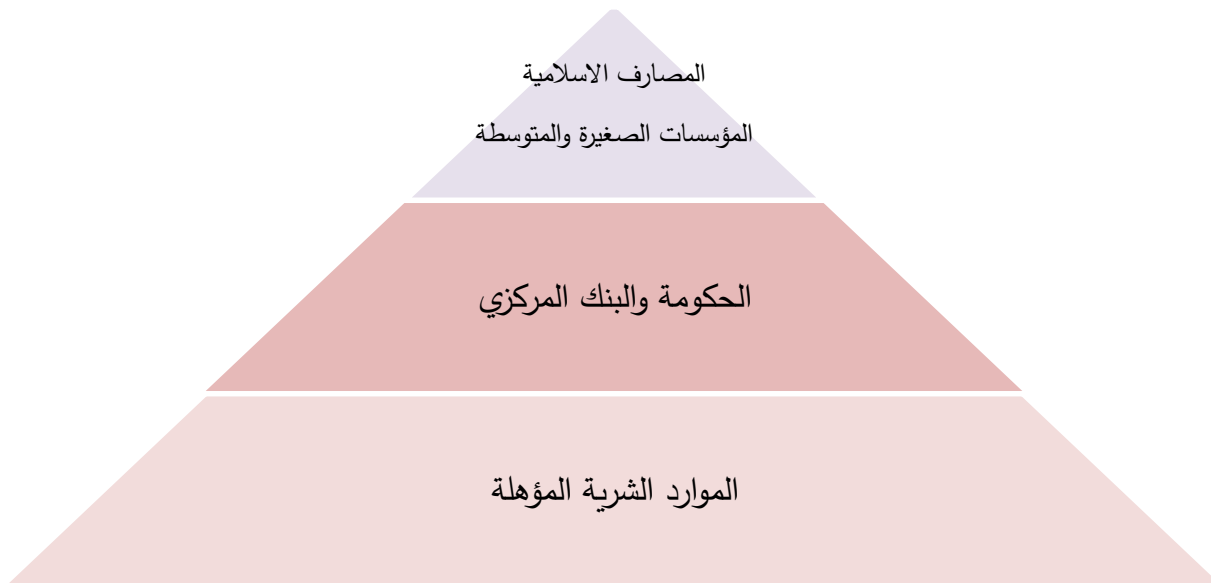
المصدر: من إعداد الطالبة

تمثل العناصر المذكورة في الشكل السابق أهم مسببات فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وقد ركزنا على هاته العناصر لأن وجود هذه الأسباب تؤدي إلى ظهور مسببات أخرى، على سبيل المثال ضعف نظام المعلومات الائتماني يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الحصول على المعلومات ومنه ارتفاع تكلفة التمويل عن طريق المصارف الإسلامية أيضا ضعف البنية التحتية للمالية الإسلامية يحد من إمكانية التنوع في عروض منتجات المصارف الإسلامية وإلى مشاكل أخرى عديدة.

من وجهة نظرنا وبعد تحليل نتائج الاستبيان المتعلق بالمصارف الإسلامية وكذا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقابلات التي أجريناها مع العديد من المسؤولين من كلا الطرفين، يعتبر المورد البشري المؤهل وذو كفاءة الركيزة الأساسية التي تقوم عليها باقي الحلول، والمتعلقة باليات على مستوى الحكومة والبنك المركزي واليات أخرى على مستوى المصارف الإسلامية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا بد من بناء قدرات على جميع المستويات كما يوضحه الشكل التالي:

شكل (4-30): مستويات تفعيل دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة في الجزائر



المصدر: من اعداد الطالبة

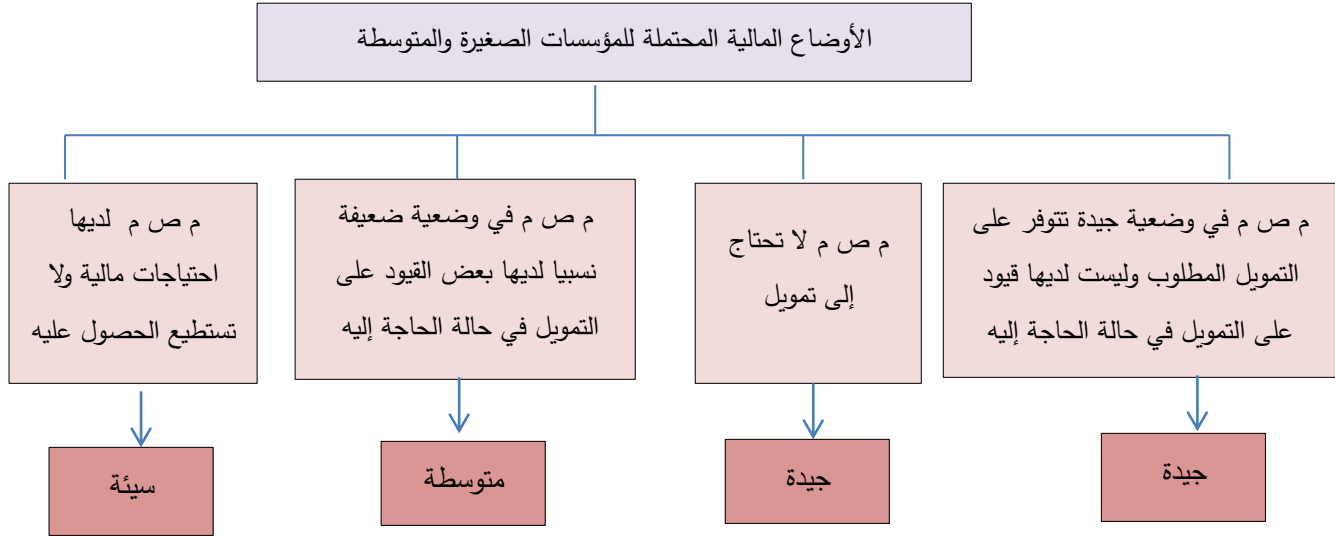
أولاً: الدولة كمنظم وموفر للبيئة التمكينية للحد من فجوة تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تهدف الجزائر بحلول عام 2030 لأن تصل إلى 40 مؤسسة لكل 1000 مواطن وفي سنة 2021 قدرت كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 28 مؤسسة لكل 1000 مواطن مع العلم أن المتوسط العالمي يبلغ 32,8 مؤسسة، وهذا ما يتطلب انشاء 2 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة، ما يسمح بتوفير العديد من مناصب العمل المباشرة وغير المباشرة، ما جعل الحكومة الجزائرية تمنح أهمية كبيرة لهذا القطاع وتحاول توفير كافة أشكال الدعم، هذا ما يجعل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سوق واعدة للمصارف الإسلامية، ومن أجل الاستفادة من التمويل الاسلامي، وللحد من فجوة تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا بد من اتخاذ عدة تدابير وإجراءات تصحيحية على العديد من المستويات، باعتبار أن الجزائر لاتزال في مرحلة التأسيس لنشاط الصيرفة الإسلامية بشكل خاص والتمويل الإسلامي بصورة عامة، ويتمثل الدور الرئيسي للدولة في هذا الخصوص في الرفع من إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل عن طريق المصارف الإسلامية، كونه منظم وممكن، فالمصارف الإسلامية تدرك أن سوق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سوق واعدة ومربح، لكن يواجهون قيود لتحقيق ذلك.

1- تحديد حجم فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تعتبر أهم خطوة والإجراء الأول الذي لا بد من القيام به، وهذا يكون من خلال تحديد حجم التمويل الإسلامي المطلوب والمحتمل من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتحديد حجم التمويل الإسلامي المتاح، هذه الخطوة تساهم بشكل كبير في معرفة قدرات المصارف الإسلامية الناشطة في الجزائر والامكانيات المتاحة للاستجابة لطلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوفير متطلبات تمويلها، وعليه يمكن تحديد حجم ونوع التمويل الذي لابد من توفيره وتحديد الفترة الزمنية لتحقيق ذلك على المدى المتوسط والطويل، وفق استراتيجية وطنية واضحة؛

2- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: نقصد بالتصنيف هنا بالتصنيف الوضعية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في الجزائر، إلى أربعة مستويات كما يوضحه الشكل التالي:

شكل (4-31): تصنيف الوضعية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: من إعداد الطالبة

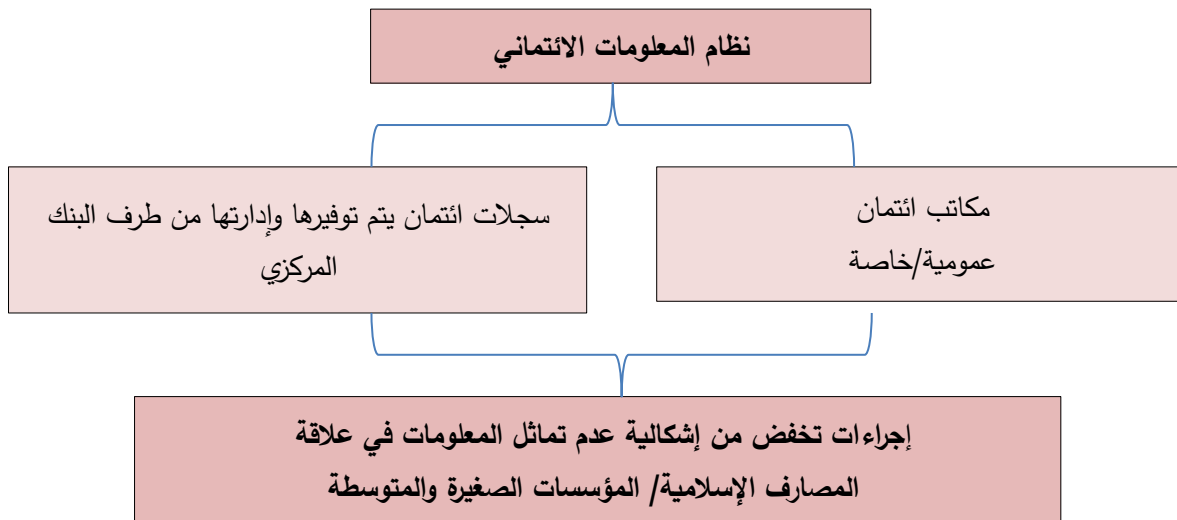
هي مرحلة مكملة للمرحلة الأولى المتعلقة بتحديد فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذا التصنيف الذي توفره الدولة، فهي الوحيدة القادرة بالأجهزة والهيئات التابعة لها وإمكانياتها المادية والبشرية أن تصل إلى المعلومات بالدقة المطلوبة، فهي عملية ليست بالسهلة وتتطلب إمكانات مادية وبشرية كبيرة، بالإضافة إلى مشكلة تجنب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإفصاح عن أوضاعها المالية بكل شفافية، تتمثل أهمية هذا التصنيف في مساعدة المصارف الإسلامية بتوجيه الجهود والاستهداف الجيد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع توفير معلومات حول قطاع نشاط المؤسسة والمنطقة الجغرافية المتواجدة بها؛

2- تحسين البنية التحتية للمالية الإسلامية: هذا الإجراء يساهم في تطوير وتحسين عمل المصارف الإسلامية في بيئة مالية متكاملة وفق أحكام الشريعة الإسلامية، من خلال توفير سوق مالي إسلامي، التأمين التكافلي (شركات تأمين إسلامية)، مراكز بحث ومعاهد متخصصة في

التمويل الإسلامي، إضافة إلى عامل آخر تفرضه التطورات الحاصلة في مجال المعاملات المالية التكنولوجية، والذي يتمثل في توسيع استخدام التكنولوجيا المالية (الإسلامية)، التي أصبحت ضرورة وتعتبر حاليا من الركائز الأساسية للبنية التحتية للصيرفة الإسلامية، فهي توفر الوقت والتكلفة وتسمح للوصول إلى أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

3- تحسين النظام المعلوماتي الائتماني: تقتقر الجزائر كما لاحظنا في تقرير DOING BUSINESS 2020 إلى مكاتب ائتمان سواء عمومية أو خاصة ولسجلات عمومية تقوم بنشر المعلومات الائتمانية، فهي تحتل مراتب متأخرة جدا في مجال توفير الهياكل المتخصصة لنشر المعلومات الائتمانية، هذا ما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويزيد من حدة إشكالية عدم تماثل المعلومات، وارتفاع المدة الزمنية والوقت اللازم لدراسة ملفات التمويل التي تتطلب معرفة التاريخ الائتماني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ضروري من أجل التحقق من الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقييم ملائمتها المالية وتقييم المخاطر المصاحبة لتمويلها؛

شكل (4-32): هيكل نظام المعلومات الائتماني



المصدر: من إعداد الطالبة

4- تحسين مناخ أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تحتل الجزائر مراتب متأخرة جدا في مؤشر سهولة ممارسة الأعمال بحيث تحتل المرتبة 157 من أصل 190 بلد، والمرتبة 181 من حيث سهولة الحصول القروض، فلا بد من التقليل من الإجراءات الإدارية والبيروقراطية من خلال الاستفادة من تطورات التكنولوجيا ووسائل التواصل، إضافة إلى العمل على توفير بيئة تنافسية عادلة والقضاء على النشاط غير الرسمي وتشجيع أصحاب المشاريع وخاصة المؤسسات المصغرة للاندماج في السوق الرسمي والاستفادة من التمويل المصرفي الاسلامي المتاح، من خلال منحهم امتيازات واعفاءات ضريبية، فنسبة كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اشكت من المنافسة غير العادلة بسبب وجود سوق موازي لا يشجع على المنافسة العادلة والاضطرار للبيع بأسعار أقل مما يجب أن تكون عليه، مما يوقع المؤسسة في مشاكل مالية؛

5- تحسين فرص استثمار سيولة المصارف الإسلامية: يعتبر تنويع الاستثمارات وعدم التركيز على نشاطات محددة من أهم أساليب إدارة المخاطر، والمصارف الإسلامية في الجزائر تفتقر إلى مجالات ومنافذ تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لاستثمار فائض السيولة لديها، لذا لا بد من توفير سوق مالي إسلامي والاستثمار في الصكوك الإسلامية، صناديق استثمار إسلامية كأهم قنوات يمكن للمصارف الإسلامية استثمار فائض السيولة لديها، هذا ما يعزز من فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير أدوات مالية متنوعة، واستحداث سوق نقدي ما بين البنوك يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، هذه الإجراءات تمكن المصارف الإسلامية من الاستغلال الجيد لفائض السيولة لديها؛

وفي نفس الاطار انشاء صناديق استثمار إسلامية مخصصة فقط لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل صناديق الاستثمار الولاية التي تعتمد على أسلوب التمويل عن طريق رأس المال المخاطر، وتكييفه مع أحكام الشريعة الإسلامية من خلال أسلوب رأس المال المخاطر الإسلامي، باشتراك كل من مصرف السلام وبنك البركة والبنوك العمومية التي تقدم منتجات إسلامية.

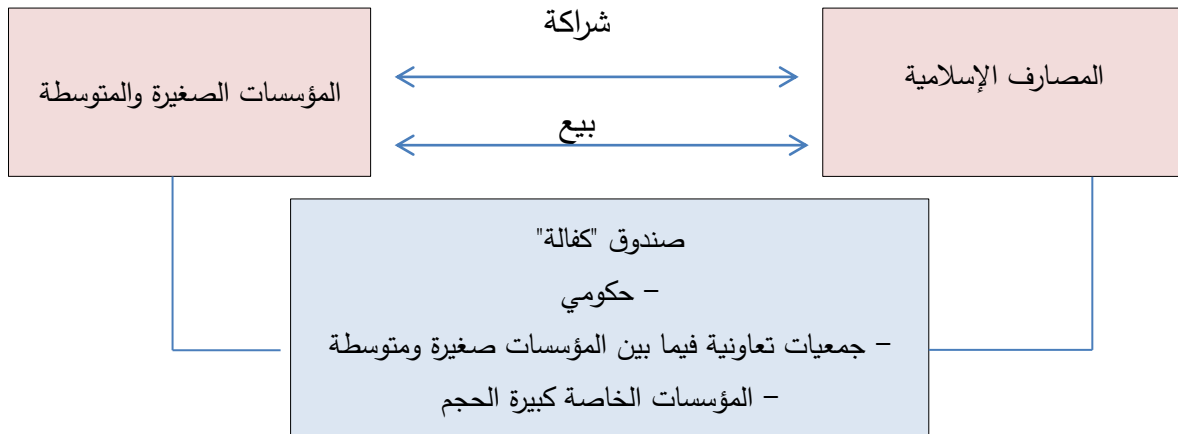
6- الاعتماد على نظام "الكفالة" بدلا من صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تعتبر الكفالة البديل الشرعي لأسلوب ضمان القروض، والاعتماد على هذا النظام يحقق هدفين رئيسيين يتمثلان في:

أ- اعطاء الصفة الشرعية لعملية ضمان تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتجنب استخدام مصطلح "ضمان القروض" وهو ما لا يتناسب مع أسلوب عمل المصارف الإسلامية، فعلاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمصارف الإسلامية تختلف عن علاقتها بالبنوك التقليدية فهي ليست علاقة مدين/دائن، فهي إما علاقة شراكة أو بيع؛

ب- أسلوب الكفالة الذي يختلف عن أسلوب ضمان القروض يمكن أن يعزز أكثر من ثقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمصارف الإسلامية وشرعية التعامل معها، من خلال وجود جهاز خاص يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية يختلف عن نظيره التقليدي.

وفق تصورنا يمكن لنظام كفالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن يأخذ الشكل التالي:

شكل (4-33): نظام كفالة كبديل لضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: من إعداد الطالبة

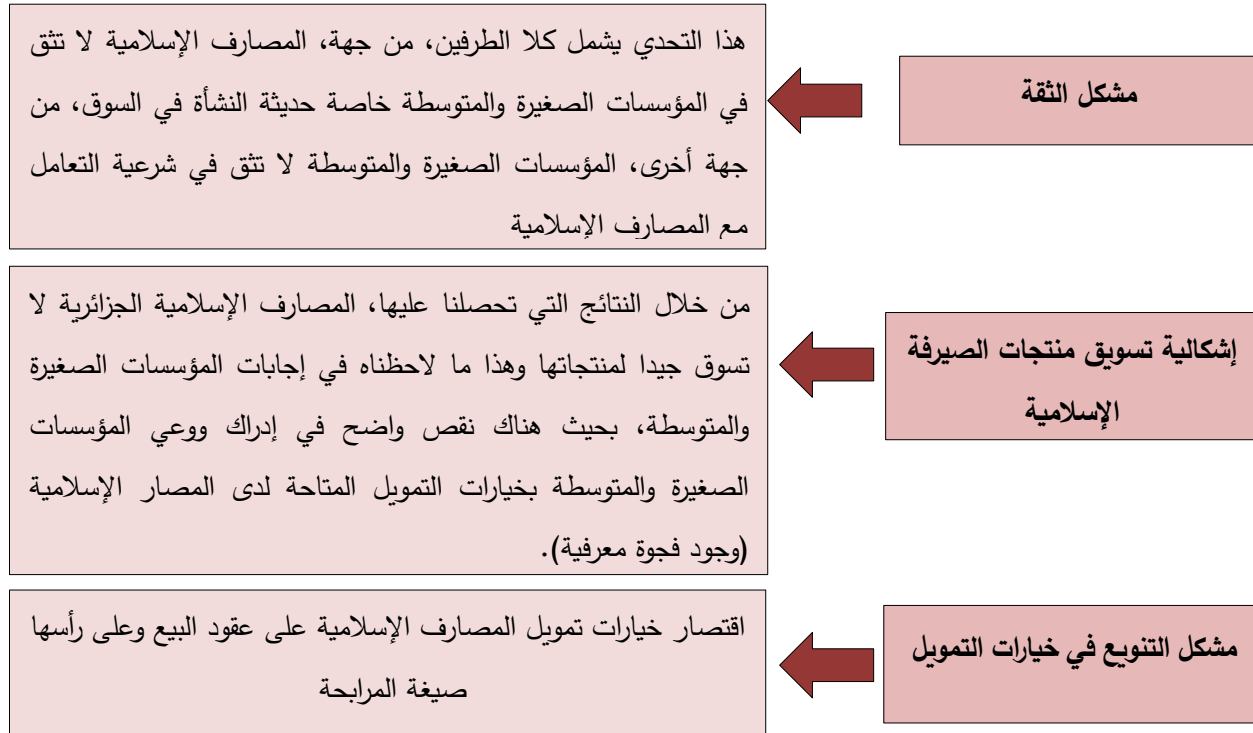
صندوق كفالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن يكون جهاز حكومي مثل صندوق ضمان القروض، أو من خلال صندوق تشترك فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال جمعيات تعاونية يلتزم أعضائها بكفالة بعضها البعض في حالة فشل أو تخلف أحد أعضائها عن السداد، مع إمكانية إشراك المؤسسات الخاصة كبيرة الحجم لكفالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتكون هذه الأجهزة مطابقة لنظام الكفالة وفق أحكام الشريعة الإسلامية وتحت رقابة هيئة شرعية، وفي نفس الوقت تقوم بإعداد دراسات جدوى لمشاريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاستشارات الفنية والمالية.

7- التنقيف المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (محو الأمية المالية): من خلال العمل على تحسين إدراك وفهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمفهوم الخدمات والمنتجات التي توفرها المصارف الإسلامية ومع جميع المخاطر المصاحبة لها، من خلال توفير المعلومات والإرشاد المالي وتحسين ثقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المصارف الإسلامية والخدمات التي توفرها، لتصبح بذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على اتخاذ قرارات مالية صحيحة ومناسبة لحاجاتها المالية بكل ثقة ومبنية على أساس معلومات صحيحة، من خلال القيام بملتقيات تجمع كل من المختصين في المالية الإسلامية من الجانب الاقتصادي والشرعي وجمعيات وممثلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاولين.

ثانيا: على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصارف الإسلامية

من خلال دراستنا لجانب المصارف الإسلامية وجانب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاحظنا وجود ثلاث تحديات رئيسية لتمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر نوضحها في الشكل التالي:

شكل (4-34): التحديات الرئيسية لتمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر



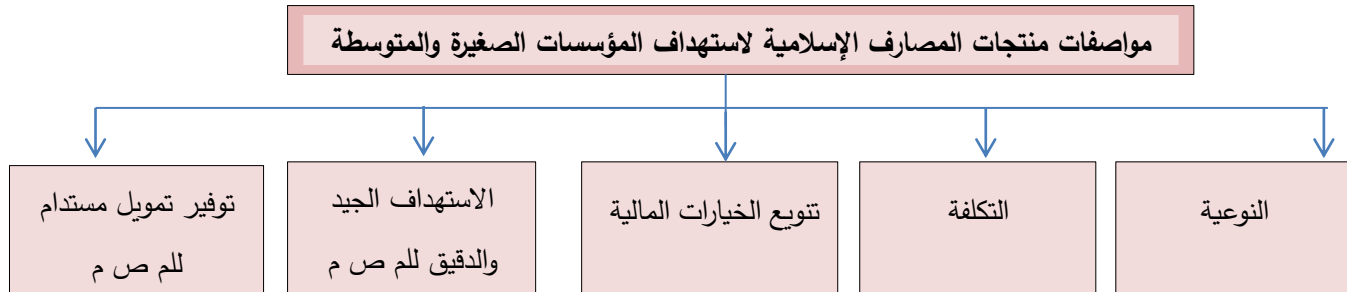
المصدر: من إعداد الطالبة

فعلى المصارف الإسلامية إجراء مجموعة من التعديلات في استراتيجيتها التشغيلية تخص المنتجات وخيارات التمويل المعروضة، وفي علاقتها مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1- التعديلات في الاستراتيجية التشغيلية للمصارف الإسلامية المتعلقة بالمنتجات وخيارات التمويل المعروضة

هي تعديلات من أجل تحسين نوعية خيارات التمويل المعروضة من طرف المصارف الإسلامية في الجزائر، موضحة في الشكل التالي:

شكل (4-35): التعديلات في الاستراتيجية التشغيلية للمصارف الإسلامية لخيارات التمويل المعروضة في الجزائر



المصدر: من اعداد الطالبة

- **النوعية:** من خلال تحقيق المنتجات للكفاءة الاقتصادية وفعاليتها في تحقيق الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- **التكلفة:** من خلال توفير منتجات بتكاليف معقولة وجعلها أكثر تنافسية مع منتجات البنوك التقليدية، مع مراعاة خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند طلب الضمانات؛

- **تنويع الخيارات المالية:** من خلال عدم التركيز في تقديم أسلوب تمويلي واحد والمتمثل أساسا في المربحة وعقود البيع بصفة عامة، لكن في نفس الوقت مقدرة المصارف الإسلامية في تنويع الخيارات المالية تبقى محدودة، بسبب تركيز نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التجارة وخاصة الاستيراد ومجال الخدمات، وهي أنشطة تتلاءم مع صيغ البيوع على رأسها المربحة والمساومة، فالصيغ التشاركية (المضاربة- المشاركة) تتلاءم أكثر مع الأنشطة الاستثمارية والمشاريع المبتكرة ذات احتمال نمو عالي وعائد مرتفع، وفي الأنشطة الصناعية والمناولة، والتي لا تتعدى نسبتها في النسيج الاقتصادي الجزائري 9٪ وهيمنة نشاط الخدمات والمهن الحرة التي لا تحقق قيمة مضافة وعوائد كبيرة، لذلك تكون المصارف الإسلامية مضطرة إلى حد ما لتقديم خيارات مالية تتلاءم وطبيعة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وأيضا تفضيل عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعقود البيع بدلا من العقود التشاركية؛

- **الاستهداف الجيد والدقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** من خلال قيام المصارف الإسلامية بدراسات سوق معمقة بهدف فهم متطلبات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد الفرص وفهم المنتجات الأكثر جاذبية من طرفها، ومعرفة إمكانياتها للاستجابة لاحتياجات هذا سوق لسد فجوة الطلب غير الملبى وهذا يكون من خلال مقارنة متطلبات هذا السوق مع إمكانياتها المتاحة، ولتحقيق ذلك لا بد من وجود وحدات خاصة للتعامل مع ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يسمح للموظفين اكتساب الخبرة اللازمة والفهم العميق لهذا القطاع؛

5- **توفير تمويل مستدام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** من خلال العمل على استمرار العلاقة بين المصرف والمؤسسة يسمح بتقليل التكلفة ويعمل على الحد من مشاكل عدم تماثل المعلومات.

2- **التعديلات في ممارسات المصارف الإسلامية لجذب وتحسين تجربة العملاء من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

تتمثل في مجموعة من الممارسات تقوم بها المصارف الإسلامية في الجزائر لجذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأيضا تحسين تجربة العملاء منهم، بهدف تعزيز الثقة:

- **المساهمة في التثقيف المالي ومحو الأمية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛**

- **تقديم خدمات استشارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تحتاجها، خاصة حديثة النشاط في السوق، تتعلق أساسا بالإجراءات والمسارات الواجب إتباعها، التقارير المالية، فهناك العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتراجعون عن التعامل مع المصرف الإسلامي ولا يقومون بإتمام إجراءات المعاملة، بسبب عدم قيام الموظف في المصرف بالشرح اللازم لكافة الإجراءات قبل وبعد التعاقد خاصة ما يتعلق بالضمانات والتكاليف وإجراءات التخلف عن السداد؛**

- **إنشاء برامج ولاء ومكافآت للعملاء المميزين من خلال تصنيفهم حسب حجم المعاملة ومدة التعامل معهم؛**

- **مرونة أكثر في التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة حديثة النشاط في السوق؛**

- الشفافية من خلال ضمان الامتثال للشريعة الإسلامية في خيارات التمويل المعروضة؛
- العمل على وضع مقياس لدرجة رضى العملاء من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال توفير منصة رقمية تسجل فيها شكاوى وملاحظات العملاء دون إظهار هوية المؤسسة مع إمكانية تقديم اقتراحات تراها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ملائمة، كل هذا هدف تعزيز الثقة وفهم احتياجات المؤسسات والعمل على توفيرها.

ومن أجل الوصول إلى تحقيق العناصر المذكورة سابقا، المصارف الإسلامية الحاجة إلى بناء قدرات وخبرات داخلية، من خلال ما يوضحه الشكل التالي:

شكل (4-36): الحاجة إلى بناء قدرات وخبرات داخلية للمصارف الإسلامية في الجزائر



المصدر: من اعداد الطالبة

خاتمة الفصل:

من خلال هذا الفصل قدمنا تقييم شامل لدور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، من أجل تحديد المتطلبات الجزئية والكلية اللازمة لتحقيق ذلك وماهي مسببات فجوة التمويل الإسلامي لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أهم النتائج التي توصلنا إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجنب التعامل مع البنوك سواء التقليدية أو الإسلامية وتفضل التوجه إلى التمويل الذاتي، وأن مشكل الثقة أكبر عائق يحد من تعامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المصارف الإسلامية، والآليات الواجب توفيرها تلعب فيه السلطات الحكومية وصانعي السياسات في الجزائر الدور الرئيسي، والموارد البشري المؤهل وذو كفاءة أهم ركيزة لتحقيق ذلك.

الخاتمة:

حاولنا من خلال هذه الدراسة إبراز دور الصيرفة الاسلامية في التقليل من حدة فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودورها في استقطاب المقصات منها من التمويل المصرفي والرسمي بسبب تجنب التعامل بالفائدة المصرفية المحرمة في الشريعة الاسلامية، وما هي الآليات الواجب توفيرها لإرساء نشاط الصيرفة الاسلامية للعب دورها الفعال في تمويل هذا القطاع الهام في الجزائر، بعد تقييم دورها وتحديد مسببات فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودراسة تحليلية لجانب المصارف الاسلامية وعينة من مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

لا يزال نشاط الصيرفة الاسلامية في الجزائر في مراحله الأولى من التأسيس وبداية اصدار القوانين المنظمة لعملها، ولم يصل بعد إلى لعب دوره الفعال في النظام المصرفي الجزائري من استقطاب للمدخرات وتمويل للاقتصاد الوطني، ويتطور وتزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سنة لأخرى ورغم تكثيف جهود السلطات وتوفير كافة أشكال الدعم الفني والمالي إلا أنها لم ترقى بعد إلى المستوى المطلوب بمقارنتها مع دول أخرى مجاورة، فبيئة أعمال ومناخ الاستثمار في الجزائر يحتل مراتب متأخرة جدا والأضعف من حيث حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التمويل المصرفي، هذا ما يؤكد عمق اشكالية هذا القطاع في الجزائر وخاصة ما تعلق بالتمويل.

1- اختبار فرضيات الدراسة: جاء اختبار الفرضيات كما يلي:

نؤكد صحة الفرضية الأولى والتي جاءت كما يلي: "تتلاءم منتجات الصيرفة الاسلامية مع الخصائص المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث مرونتها وتنوعها"، فمنتجات الصيرفة الاسلامية تتلاءم مع الخصائص المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث مرونتها وتنوعها، من خلال وجود عقود قائمة على البيع وأخرى قائمة على المشاركات، وتقاسم مخاطر التمويل مع المصرف الاسلامي، فأهداف وخصائص الصيرفة الاسلامية تتلاءم وتنسجم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

نؤكد صحة الفرضية الثانية والتي جاءت كما يلي: "ضعف القدرات التمويلية الكافية للمصارف الإسلامية والبيئة التمكينية الداعمة أهم تحديات تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، بحيث تواجه هذه المصارف تحديات على المستوى الداخلي وعلى مستوى البيئة التمكينية التي لا تدعم نشاطها بالصورة المطلوبة؛

نؤكد صحة الفرضية الثالثة والتي جاءت كما يلي: "وجود طلب على التمويل الاسلامي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتزايد عددها مع وجود إرادة سياسية أهم فرص إرساء الصيرفة الإسلامية في الجزائر"، حيث هناك طلب متزايد من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل الاسلامي والذي يعتبر فرصة وسوق واعدة للمصارف الاسلامية في الجزائر، مع وجود إرادة سياسية من خلال التوجه نحو دعم نشاط الصيرفة الإسلامية؛

نؤكد صحة الفرضية الرابعة والتي جاءت كما يلي: "هناك عوامل كثيرة محددة لطلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل الإسلامي وعامل الثقة في شرعية التعامل مع المصارف الإسلامية يعتبر أهمها"، فمن خلال نتائج الدراسة الميدانية احتل عامل الثقة المرتبة الأولى للعوامل المؤثرة في طلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل الإسلامي؛

نؤكد صحة الفرضية الخامسة والتي جاءت كما يلي: "يوجد أثر ذو دلالة احصائية لأسباب فجوة التمويل الاسلامي المتعلقة بالمصارف الاسلامية (جانب العرض)، والأسباب المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب)، والأسباب المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (جانب العرض والطلب معا)، على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية عند مستوى معنوية 0,05" بمستوى ثقة 95٪، وبالتالي توجد علاقة بين الأسباب والعوامل المتعلقة بالمصارف الإسلامية والأسباب المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسط والأسباب المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني وفجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

نؤكد صحة الفرضية السادسة والتي جاءت كما يلي: "يوجد أثر ذو دلالة احصائية للآليات والحلول المقترحة على مستوى المصارف الاسلامية البيئة التمكينية وعلى مستوى

الحكومة والبنك المركزي على امكانية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الاسلامية في الجزائر عند مستوى معنوية "0,05"، بمستوى ثقة 95٪، وبالتالي توجد علاقة بين الآليات والحلول المقترحة على مستوى المصارف الاسلامية والبيئة التمكينية وعلى مستوى الحكومة والبنك المركزي والحد من فجوة التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

2- نتائج الدراسة: من خلال دراستنا توصلنا إلى النتائج التالية:

- بإمكان الصيرفة الاسلامية أن تساهم في الحد من الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصورة كبيرة بسبب وجود تنوع في المنتجات والخيارات المالية التي توفرها، من أساليب قائمة على المشاركات في الأرباح والخسائر، بحيث يتم التركيز على إدارة الاستثمار لتحقيق أكبر عائد بدلا من التركيز على إدارة الائتمان وتحصيل الضمانات، وأخرى قائمة على البيوع التي تستطيع توفير أصول رأسمالية أهمها المراجعة والاجارة، وتوفير السيولة قبل بدأ النشاط أو العملية الانتاجية أهمها بيع السلم والاستصناع؛

- أساليب التمويل القائمة على المشاركة وتقاسم الأرباح والخسائر الأكثر ملائمة لخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن تبقى اشكالية عدم تماثل المعلومات التي تميز العلاقة بين المصرف الاسلامي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تؤدي إلى ارتفاع معدل الخطر أكبر عائق يحد من تطبيق هذا الأسلوب، وبالتالي تطغى الصيغ القائمة على عقود البيع وعلى رأسها المراجعة المصرفية في ممارسة العمل المصرفي الاسلامي والتي توجه أساسا لتمويل دورة الاستغلال قصيرة الأجل؛

- واقع ممارسة نشاط الصيرفة الاسلامية في الجزائر لا ينطبق مع ما جاء به الرواد المؤسسين لهذا النشاط، فهو لا يزال بعيد عن الممارسة الحقيقية لمبادئ التمويل والصيرفة الاسلامية، فهي تركز على تمويل قطاعات نشاط الأقل مخاطرة وعلى التمويل قصير الأجل وخاصة تمويل عمليات الاستيراد، فهي تتجنب تمويل الأنشطة الاستثمارية عالية المخاطرة، ومن حيث تقنيات عملها والضمانات لا تختلف كثيرا عن ممارسات البنوك التقليدية خاصة ما تعلق بالضمانات؛

- توفير بيئة تمكينية داعمة وتعزيز قدرات جانب العرض وجانب الطلب، من خلال الآليات التي عرضناها سابقا، تسمح بإرساء نشاط الصيرفة الإسلامية في الجزائر وبالتالي إمكانية استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التمويل الإسلامي؛

- مسببات فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حسب ما جاءت به النتائج المتحصل عليها، ترجع في المرتبة الأولى للأسباب المتعلقة بجانب الطلب بنسبة اتفاق قدرت ب 87,04% ثم مسببات جانب العرض بنسبة 84,94% ثم جانب العرض والطلب معا بنسبة اتفاق قدرت ب 83,39%، وفي العموم جاءت النسب متقاربة بحيث تساهم كل من المسببات المتعلقة بالأطراف الثلاثة في اتساع فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛

- أما من حيث الآليات والحلول المقترحة لتعزيز دور الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حسب ما جاءت به النتائج المتحصل عليها، جاءت في المرتبة الأولى الآليات المقترحة على مستوى المصارف الإسلامية بنسبة اتفاق قدرت ب 92,14% والتي احتل فيها عامل التسويق الجيد لمنتجات المصرف خاصة ما تعلق بتوافقها مع احكام الشريعة الإسلامية لتعزيز الثقة في مصرفكم المرتبة الأولى، وهو ما أكدته جانب الدراسة المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فعامل الثقة هو العامل الأول الأكثر تأثيرا في إمكانية تعامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المصارف الإسلامية، وجاءت في المرتبة الثانية الآليات والحلول المقترحة على مستوى الحكومة والبنك المركزي بنسبة 90,63% ثم البيئة التمكينية بنسبة 88,14%؛

- افتقار المصارف الإسلامية الناشطة في الجزائر لمنافذ استثمار تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لاستغلال فائض السيولة لديها، مما يجعلها أموال معطلة يمكن استثمارها في العديد من المجالات خاصة الصكوك الإسلامية؛

- هناك تفضيل وطلب لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على التمويل الإسلامي غير مستغل من طرف المصارف الإسلامية؛

- عدم الثقة في شرعية التعامل مع المصارف الاسلامية السبب الأول لعدم تعامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المصارف الاسلامية؛

- هناك فجوة معرفية كبيرة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول إدراكها لعقود التمويل الاسلامي ومختلف الصيغ وخيارات التمويل المتاحة لدى المصارف الاسلامية.

3- التوصيات: لا يزال نشاط الصيرفة الاسلامية في الجزائر في مرحلة التأسيس ، فهي تحظى بالإجماع على أنها أحد أهم الأساليب المعول عليها لاستقطاب السيولة واعتبارها مصدر تمويلي هام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها لا تزال بعيدة عن لعب دورها الفعال، وبعد تقييمنا لدور الصيرفة الاسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والدراسة التحليلية على مستوى المصارف الاسلامية وعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نوصي بما يلي:

- الرفع من حصة الصيرفة الإسلامية في السوق المصرفي الجزائري، من خلال زيادة فروعها وانشاء مصارف أخرى عمومية وخاصة لإيجاد نوع من المنافسة والتنوع في الخيارات المالية والابتكار؛

- على المصارف الاسلامية أن تكثف جهودها فيما يخص التسويق الجيد والفعال والعمل على كسب ثقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة ما يتعلق باحترامها للمعايير الشرعية؛

- تأسيس بنية تحتية مالية سليمة متكاملة الأركان، واستكمال الاطار القانوني والتنظيمي لممارسة نشاط الصيرفة الاسلامية؛

- توفير نظام معلومات ائتماني فعال، وبنك للمعلومات يحتوي على إحصائيات ومعطيات دقيقة حول السوق الوطني، تمكن المصارف الاسلامية من الدراسة الجيدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة طالبة التمويل، هذا ما يسمح بتوفير الجهد والوقت وتكلفة الحصول على المعلومات؛

- توجيه هيئات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقطاعات الأكثر مساهمة في تحقيق القيمة المضافة من أجل تنويع النسيج الاقتصادي وتمكين المصارف الاسلامية هي الأخرى من تنويع

وابتكار منتجاتها المالية وقدرتها على تجنب تركيز محفظتها التمويلية على قطاع معين خاصة نشاط الاستيراد؛

- التقليل من فجوة معلومات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال العمل على محو الأمية المالية والتثقيف في المالية الإسلامية؛

- العمل على تعزيز ثقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النظام المصرفي ككل وفي المصارف الإسلامية على وجه الخصوص.

4- آفاق البحث: نقترح العنوانين التالية:

- دراسة تقييمية لعلاقة تغيرات البيئة القانونية والصيرفة الإسلامية في الجزائر؛

- الصيغ التشاركية كآلية لتحقيق الاستدامة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية.

أ- الكتب:

- 1- أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر 2008.
- 2- أحمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ط1، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2012.
- 3- أحمد محمد محمود النصار، الاستثمار بالمشاركة في البنوك الإسلامية (الشركات المضاربة، المزارعة، المساقاة المغارسة، الأسهم، السندات، الصكوك، ط1، دار الكتب العلمية لبنان، 2010.
- 4- أسماء برهوم، البورصة كمصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة تجارب أجنبية، ط1، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2016.
- 5- أشرف محمد دوابة، دراسات في التمويل الإسلامي، ط1، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة القاهرة، 2008.
- 6- إلياس بن ساسي، الخيارات الاستراتيجية لنمو المؤسسة الأسس النظرية لعملية المفاضلة بين البدائل الاستراتيجية للنمو، دار وائل للنشر، ط1، 2011.
- 7- إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، التسيير المالي الإدارة المالية دروس وتطبيقات، دار وائل، ط1، 2006.
- 8- بن ابراهيم الغالي، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية دراسة تطبيقية ط1 دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.
- 9- بن الضيف محمد عدنان، مقومات الاستثمار في سوق الأوراق المالية الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع الأردن، 2012.
- 10- بورنان مصطفى، تنمية وترقية المؤسسات المصغرة في الجزائر، مطبعة رويغي، ط 1 2009.
- 11- بوزيدي إلياس، القانون البنكي الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2019.
- 12- حامد بن حسن بن محمد علي ميرة، عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية ط1، دار الميمان للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2011.
- 13- حسن حسين شحاتة، محاسبة المصارف الإسلامية، ط1، اسم الناشر المؤلف، 2005.
- 14- حسن يوسف داود، المصرف الإسلامي للاستثمار الزراعي نموذج مقترح، ط1، دار النشر للجامعات مصر، 2005.
- 15- رفعت السيد العوضي، على جمعة محمد، موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية، ط1، المجلد 12 النقود، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2010.

- 16- رفعت السيد العوضي، على جمعة محمد، موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية الجوانب الإدارية والقانونية للمصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط1، المجلد 5، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2009
- 17- رفيق يونس المصري، التمويل الاسلامي، ط1، دار القلم، دمشق، 2012.
- 18- رفيق يونس المصري، المصارف الاسلامية دراسة شرعية، ط 2، دار المكتبي للطباعة والنشر والتوزيع سورية 2009.
- 19- سامي يوسف كمال محمد، الصكوك المالية الاسلامية الأزمة- المخرج، ط1، دار الفكر العربي القاهرة 2010.
- 20- سعد بن تركي الختلان، فقه المعاملات المالية المعاصرة، ط1، دار الصميعي للنشر والتوزيع، الرياض 2012.
- 21- سليمان ناصر، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر، دراسة تقييمية عامة، ألفا للوثائق للنشر والتوزيع قسنطينة، 2021
- 22- شهاب أحمد سعيد العززي، إدارة البنوك الاسلامية، ط 1، دار النفائس للنشر والتوزيع عمان الأردن 2012.
- 23- شوقي أحمد دنيا، الاقتصاد الاسلامي أصول ومبادئ، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية مصر 2013
- 24- شوقي أحمد دنيا، التمويل والمؤسسات المالية الاسلامية، ط1، دار الفكر الجامعي الاسكندرية 2017
- 25- طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة واستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة دار وائل للنشر، الأردن، ط 1، 2009.
- 26- عادل عبد الفضيل عيد، نظرية الربح وتطبيقاتها في معاملات المصارف الإسلامية دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2011.
- 27- عاطف وليم أندراوس، التمويل والإدارة المالية للمؤسسات، دار الفكر الجامعي الإسكندرية 2006.
- 28- عبد الحليم عمار غربي، نظام المشاركة ومؤسساته المصرفية، مجموعة دار أبي الفداء العالمية للنشر والتوزيع والترجمة، مطبوعات كاي، مركز فقه المعاملات الاسلامية، سوريا، 2015
- 29- عبد القادر محمد أحمد عبد الله، خالد عبد العزيز السهلاوي، الإدارة المالية، مكتبة الملك فهد الوطنية مطابع السروات، ط 5، 2017.
- 30- عبد الله محمد العمراني، العقود المالية المركبة دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقية، ط 2 دار كنوز اشبيليا للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، 2010.
- 31- عبد المجيد قدي، الاقتصاد الجزائري بين الإصلاحات والارتهاك للنفط، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع الجزائر، 2016.
- 32- عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية الإسكندرية، 2009.
- 33- عجة الجيلالي، عقد المضاربة (القراض) في المصارف الاسلامية بين الفقه الاسلامي والتقنيات المصرفية محاولة التأسيس لاقتصاد مصرفي اسلامي، دار الخلدونية للنشر والتوزيع الجزائر 2006.
- 34- عطا الله ياسين، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليات وأدوات ترقية بيئتها الخارجية استراتيجياتها، ط1، مطبعة رويغي الأغواط، 2009.

- 35- على جمعة محمد، موسوعة الاقتصاد الاسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية المجلد الثالث عقود التمويل والاستثمار في المصارف الاسلامية، المعهد العالمي للفكر الاسلامي ط1 دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2009.
- 36- على جمعة محمد، محمد أحمد سراج، أحمد جابر بدران، موسوعة فتاوى المعاملات المالية للمصارف والمؤسسات المالية الاسلامية، ط1، المجلد 2 المضاربة، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2009 .
- 37- على محمد أحمد أبو العز، الابتكار في صيغ التمويل الاسلامي، منشورات مركز أبحاث فقه المعاملات الاسلامية، 2016.
- 38- غربي حمزة، براق محمد، نظريات السياسات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، النشر الجامعي الجديد تلمسان، الجزائر، 2018.
- 39- فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، ط 2 دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
- 40- فؤاد الفسفوس، البنوك الاسلامية، ط 1، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2010.
- 41- لطفي عامر بن جديدة، عبد العزيز بن متعب الرشيد، عماد الهادي المذيب، محمد بن إبراهيم السحيباني، النظام المالي الاسلامي المبادئ والممارسات، ترجمة كرسي سابك لدراسات الأسواق المالية الإسلامية، فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية ، 2014.
- 42- محمد الطاهر الهاشمي، المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية الأساس الفكري والممارسات الواقعية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، منشورات جامعة 7 أكتوبر، مصراته ليبيا، 2010.
- 43- محمد أيمن عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، العبيكان، ط3، 2010.
- محمد تقي العثماني، عمر أحمد كشكار، مقدمة في التمويل الاسلامي، ط1، دار الرواد للنشر خزانة المعرفة في المالية الاسلامية (I-FIKR)، 2019.
- 44- محمد عثمان بشير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الاسلامي، ط6، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2007.
- 45- محمد محمود العجلوني، البنوك الاسلامية احكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، ط1 دار الميسرة، عمان الأردن
- 46- محمد مروان شموط، محاسبة الاجارة المنتهية بالتمليك في المصارف الاسلامية في ضوء المعايير الصادرة عن الأيوبي مقارنة بالمعيار الدولي IFRS16، منشورات جامعة كاي مركز ابحاث فقه المعاملات الاسلامية، www.kie.university ، 2020.
- 47- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الاسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2006.
- 48- محمود عبد الكريم، احمد أرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية ط2، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.
- 49- محمود علي السرطاوي، الضوابط المعيارية لصيغ الاستثمار في المؤسسات المالية الاسلامية، دار الفكر، عمان الأردن، 2015.
- 50- مصطفى كمال السيد طایل، القرار الاستثماري في البنوك الاسلامية، المكتب الجامعي الحديث، 2006.

- 51- مصطفى يوسف ابو زيد، المشروعات الصغيرة مفتاح التنمية، المكتب العربي للمعارف، ط1، 2016.
- 52- مصطفى يوسف كافي، بيئة وتكنولوجيا إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار الرواد للنشر والتوزيع، ط1، 2014، الأردن.
- 53- مليكاوي مولود، الاستراتيجية والتسيير المالي، ط1، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع الجزائر، 2018.
- 54- مليكاوي مولود، الاستراتيجية والتسيير المالي، ط1، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع الجزائر، 2018.
- 55- منذر قحف، أساسيات التمويل الإسلامي، الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية (ISRA) 2011.
- 56- نجوى إبراهيم البدالي، عقد الإيجار التمويلي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية 2005.
- 57- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI، المعايير الشرعية النص الكامل للمعايير الشرعية التي تم اعتمادها حتى نوفمبر 2017، فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية، النسخة الالكترونية ساب الخدمات المصرفية الإسلامية SABB، 2017.
- 58- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI، المعايير الشرعية 1- 48، 2014.
- 59- خالد بن سعد بن محمد المقرن، الأسس النظرية للاقتصاد الإسلامي، ط3، مكتبة المتنبى، 2003.

ب- المقالات والمداخلات:

- 1- أحلام بوقفة، بلعوج بو العيد، دور رأس المال الاستثماري في تنويع مصادر التمويل في الجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية، العدد4، المجلد1، جوان، 2017.
- 2- أحمد شودار، الصناعة المالية الإسلامية في الجزائر بين التجارب الدولية والمعوقات القانونية المحلية دراسة استقصائية لواقع وتطورات الصناعة المالية الإسلامية في العالم مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف1، العدد، 15، 2015.
- 3- أحمد محمد السعيد، منتج المضاربة المنتهية بالتملك للتمويل الشخصي في المصارف الإسلامية، المؤتمر العالمي 12 لعلماء الشريعة في المالية الإسلامية منتجات التمويل الشخصي وأدوات إدارة السيولة في الصناعة المالية الإسلامية تعزيز الانضباط الشرعي والكفاءة الاقتصادية، ماليزيا، نوفمبر 2017، ماليزيا.
- 4- بن البار موسى، التسعير الالكتروني في ظل تكنولوجيا المعلومات بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة منظور استراتيجي تسويقي، النشر الجامعي الجديد، تلمسان الجزائر، 2020.
- 5- بن دقل كمال، دراسة تقييمية لوضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إشارة إلى أهم العراقيل والصعوبات، مجلة العلوم الإدارية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد02 العدد01، جوان، 2018.
- 6- بن سالم سعدية، بوحرب حكيم، دراسة تحليلية لتطبيق نظام اليقظة الاستراتيجية في المصارف الإسلامية، الملتقى العلمي الوطني الأول حول نظام اليقظة الاستراتيجية كألية لتفعيل الأداء المؤسساتي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة لونيبي علي البليدة-2، 14 نوفمبر 2020.
- 7- بندر بن عبد العزيز اليحي، معوقات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية الحلول المقترحة وإدارة مخاطرها، مجلة العلوم الشرعية، العدد 55، 1441هـ.

- 8- بوحرب حكيم، دور رأس المال المخاطر في التقليل من حدة المشاكل التمويلية في تمويل الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الولايات المتحدة الأمريكية، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 2، العدد 11، 2014.
- 9- بودالي مختار، تقييم سوق الإيجار التمويلي في الجزائر للفترة 2007-2013، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد الثالث، مارس 2016.
- 10- حسين عبد المطلب الأسرج، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي مجلة دراسات اسلامية العدد 8، 2010.
- 11- دبوش عبد القادر، بيري نورة، دور المناولة الصناعية في تعزيز تنافسية القطاع الصناعي الجزائري، الملتقى العلمي الدولي حول استراتيجية تطوير القطاع الصناعي في إطار تفعيل برنامج التنويع الاقتصادي في الجزائر، 6 - 7 نوفمبر 2018
- 12- عبد الكريم أحمد قندوز، التحوط في التمويل الإسلامي حماية للمال ودافع للتنمية، منتدى فقه الاقتصاد الإسلامي، دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري، حكومة دبي، 2015.
- 13- عثمانى مرابط حبيب، حاشي النوري، غفاري الأمين، الأثر الاقتصادي لعقد الإيجاري في تمويل المشاريع الاستثمارية، مجلة البديل الاقتصادي، المجلد 5، العدد 1، 2018.
- 14- علاء منذر المسلماني الشعار، رقابة البنك المركزي على البنوك الإسلامية في سورية منشورات جامعة كاي مركز فقه المعاملات الإسلامية، 2018، www.kie.university.
- 15- عبد السلام ميصور، تمويل الشركات بأدوات اسلامية ضوابط ومخاطر، مجلة بحوث ودراسات في المالية الإسلامية، المجلد 3، العدد 1، 2019.
- 16- ميلود بن حوحو، النظام القانوني للتمويل عن طريق صندوق دعم الاستثمار للتشغيل في الجزائر، مجلة الدراسات القانونية، جامعة يحي فارس المدية، المجلد 6، العدد 1، جانفي 2020.
- 17- نايف بن نهار الشمري، اشكالات عقد الاجارة المنتهية بالتمليك في المصارف الإسلامية القطرية، مجلة كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة قطر، 2015.
- 18- ياسر عبد الكريم الحوراني، المصرفية الإسلامية في فكر المؤسسين الرواد، بحث مقدم للأكاديمية الأوروبية للتمويل والاقتصاد الإسلامي (المصارف الإسلامية بين فكر المؤسسين وواقع التطبيق)، 16 - 17 أفريل 2018 اسطنبول، تركيا.

ت- الأطروحات والرسائل الجامعية:

- 1- حكيم بوحرب، دور أساليب التمويل المستحدثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة تحليلية لمحددات التمويل برأس المال الاستثماري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم الاقتصادية، تخصص نقد ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2014-2015.

2- مدور عبد حميد، سبل تفعيل التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية دراسة عينة من المصارف الإسلامية، أطروحة دكتوراه علوم اقتصادية، تخصص صيرفة إسلامية، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة البليدة 2، 2020-2021.

ث- الدراسات والتقارير:

- 1- إيهاب مقابلة، البنوك التجارية وتمويل المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة، المعهد العربي للتخطيط، العدد، 132 الكويت، 2017.
- 2- إيهاب مقابلة، دراسة تحليلية لأبعاد التحديات التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودور مؤسسات الدعم الفني، المعهد العربي للتخطيط، العدد 52، الكويت، 2017.
- 3- إيهاب مقابلة، مؤسسات التمويل غير المصرفية وتمويل المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، المعهد العربي للتخطيط، العدد، 143، الكويت، 2018.
- 4- بنك الجزائر، التقرير السنوي 2017 التطور الاقتصادي والنقدي في الجزائر، جويلية 2018.
- 5- التقارير السنوية لبنك صفوة الإسلامي والبنك العربي الإسلامي
- 6- دور التمويل الإسلامي في سد فجوات تمويل المشاريع والشركات الصغيرة والمتوسطة World's Islamic Finance Marketplace، ماليزيا، 2016، ص، 7، متوفر في الموقع الإلكتروني: www.nifc.com
- 7- عبد الكريم أحمد قندوز، عقود التمويل الإسلامي دراسات حالة، صندوق النقد العربي 2019.
- 8- كاتريونا برفيلد، هارالد فينغر، وآخرون الفرصة للجميع تشجيع النمو والشمول في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، صندوق النقد الدولي إدارة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، 2018.
- 9- مجلة وزارة الصناعة والمناجم، ديسمبر 2017، متوفر في الموقع الإلكتروني لوزارة الصناعة والمناجم، www.mdipi.gov.dz
- 10- المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية (CIBAFI)، الاستبيان العالمي للمصرفيين الإسلاميين الاستدامة ومحركات النمو والتحديات التنظيمية، CIBAFI، 2019.
- 11- معهد التخطيط القومي، المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنمية العربية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات العربية دور جديد لتعزيز التنمية المستدامة الإصدار الرابع، 2019.
- 12- منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، الاتحاد الأوروبي، المؤسسة الأوروبية للتدريب المهني مؤشر سياسة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا المتوسطة التقييم المرحلي للإصلاحات المتعلقة بالمشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم، 2018.
- 13- هبة عبد المنعم، الوليد بن طلحة، موجز سياسات النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة من خلال زيادة فرص نفاذها إلى التمويل في الدول العربية، صندوق النقد العربي، مارس، 2019.
- 14- هبة عبد المنعم، الوليد طلحة، طارق إسماعيل، النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، صندوق النقد العربي، 2019.
- 15- هبة عبد المنعم، كريم زايد، المنافسة المصرفية والشمول في الدول العربية، صندوق النقد العربي، يونيو، 2020.

ح- القوانين والمراسيم:

- 1- الجريدة الرسمية، العدد، 44، المادة، 100، 26 يوليو 2009.
- 2- الجريدة الرسمية، قانون رقم 02-17 المؤرخ في 10 يناير 2017، العدد 02، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 3- قانون المالية التكميلي لسنة 2021، الجريدة الرسمية، العدد 44، مؤرخة في 8 يونيو 2021.
- 4- قانون رقم 06-11 مؤرخ في 28 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 24 يونيو سنة 2006 يتعلق بشركة الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 42، 25 يونيو 2006.
- 5- قرار وزاري مشترك مؤرخ في 8 مارس 2018، يتعلق بالإعفاء من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة للمكونات والمواد الأولية المستوردة أو المقتناة محليا من قبل المناولين المعتمدين في إطار أنشطتهم لإنتاج الأطقم والأطقم الفرعية الموجهة لمنتجات وتجهيزات الصناعات الميكانيكية والإلكترونية والكهربائية، الجريدة الرسمية، العدد 15، 2 مايو 2018.
- 6- المرسوم التنفيذي رقم 20 - 110 المؤرخ في 5 مايو 2020 بسند إلى وزير المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة سلطة الوصاية على الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الجريدة الرسمية، العدد 27، 6 مايو، 2020.
- 7- المرسوم الرئاسي رقم 04 - 134 المؤرخ في 19 أبريل سنة 2004 يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية العدد 27، 28 أبريل 2004.
- 8- مرسوم تنفيذي رقم 03 - 188 مؤرخ في 22 أبريل 2003، يتضمن تشكيلة المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة وتنظيمه وسيره، الجريدة الرسمية، العدد 29، 23 أبريل 2003.
- 9- مرسوم تنفيذي رقم 06-117 ل 12 مارس 2006 يحدد القانون الأساسي لصندوق دعم الاستثمار للشغل الجريدة الرسمية، عدد 16، 15 مارس 2006.
- 10- مرسوم تنفيذي رقم 18 - 170 المؤرخ في 26 يونيو سنة 2018 يحدد مهام وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 39، 4 يوليو 2018.
- 11- مرسوم تنفيذي رقم 20 - 329 مؤرخ في 22 نوفمبر 2020، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 96 - 296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي وتغيير اسمها، الجريدة الرسمية، العدد 70، 25 نوفمبر 2020.
- 12- مرسوم تنفيذي رقم 20 - 331 مؤرخ في 22 نوفمبر 2020، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 18 - 170 المؤرخ في 26 يونيو 2018 الذي يحدد مهام وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار وتنظيمها وتسييرها، الجريدة الرسمية، العدد 70.
- 13- مرسوم تنفيذي رقم 21-81 المؤرخ في 23 فبراير 2021، يحدد شروط وكيفيات ممارسة التأمين التكافلي الجريدة الرسمية، العدد 14، المؤرخة في، 28 فبراير 2021.
- 14- مرسوم رئاسي رقم 15 - 247 مؤرخ في 16 سبتمبر 2015 يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتقويضات المرفق العام، الجريدة الرسمية، العدد 50، 20 سبتمبر 2015.
- 15- نظام 01-13 مؤرخ في 8 أبريل 2013، يحدد القواعد العامة المتعلقة بالشروط البنكية المطبقة على العمليات المصرفية، الجريدة الرسمية، العدد 29، 2 يونيو 2013.

16- نظام رقم 18-02، مؤرخ في 04 نوفمبر سنة 2018، متضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية، الجريدة الرسمية عدد 73، مؤرخة في 09 ديسمبر 2018.

17- نظام رقم 20-02 مؤرخ في مارس 2020، المتعلق بتحديد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، الجريدة الرسمية عدد 16، المؤرخة في 24 مارس 2020.

خ- المواقع الإلكترونية:

- 1- الموقع الإلكتروني لشركة إعادة التمويل الرهني: www.srh-dz.org
- 2- الموقع الإلكتروني لشركة افريقيا للاستثمار: www.africinvest.com
- 3- الموقع الإلكتروني لشركة الجزائر استثمار: www.eldjazair-istithmar.dz
- 4- الموقع الإلكتروني لشركة الجزائر إيجار: www.eldjazairidjar.dz
- 5- الموقع الإلكتروني لشركة المغاربة للإيجار المالي: www.maghrebleasingalgerie.com
- 6- الموقع الإلكتروني لشركة فينالب: www.finalep.dz
- 7- الموقع الإلكتروني لصندوق دعم الاستثمار للشغل: www.fsie.dz
- 8- الموقع الإلكتروني للبنك الوطني الجزائري: www.bna.dz
- 9- الموقع الإلكتروني للبوابة الجزائرية لإنشاء المؤسسات: <https://www.jecreemonentreprise.dz>
- 10- الموقع الإلكتروني للشركة الجزائرية السعودية للاستثمار: www.asiacom.sz
- 11- الموقع الإلكتروني للشركة الوطنية للإيجار المالي: www.snl.dz
- 12- الموقع الإلكتروني للصندوق الوطني للاستثمار: www.fni.dz
- 13- الموقع الإلكتروني للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة: www.cnac.dz
- 14- الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية: www.algex.dz
- 15- الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة: www.angem.dz
- 16- الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz
- 17- الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: www.ansej.org
- 18- الموقع الإلكتروني لوزارة الصناعة والمناجم: www.mdipi.gov.dz
- 19- الموقع الإلكتروني لبنك البركة الجزائري: www.albaraka-bank.com
- 20- الموقع الإلكتروني لمصرف السلام-الجزائر: <https://www.alsalamalgeria.com>
- 21- الموقع الإلكتروني لبنك الخليج الجزائر: www.agb.dz
- 22- الموقع الإلكتروني لترست بنك: www.agb.dz
- 23- الموقع الإلكتروني لبنك الإسكان للتجارة والتمويل: www.housingbank.com
- 24- الموقع الإلكتروني لوكالة الأنباء الجزائرية: www.aps.dz
- 25- الموقع الإلكتروني لبنك الفلاحة والتنمية الريفية: www.badrbanque.dz
- 26- الموقع الإلكتروني للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط: www.cnep.dz

27- الموقع الالكتروني للبنك الدولي: www.wordbank.org

27- www.smefinanceforum.org

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية.

A- Les Livres:

- 1- Anton Miglo, **capital structure in the modern word**, Palgrave Macmillan, Canada, 2016.
- 2- Caroline Emonet, **gestion financière**, éditions Archétype 82, Université Paris1 2015.
- 3- Douglas J. Cumming, Sofia A. Johan, **venture capital and private equity contracting**, an international perspective second edition, Elsevier, London, 2014.
- 4- Elie Cohen, **gestion financière de l'entreprise et développement financier**, EDICEF, Paris, 1991.
- 5- Emmanuelle Dubocage, Dorothée Rivaud-Danset, **le capital-risque**, la Découverte, Paris, 2006.
- 6- Gerardo C. Cruz, **the secret to business immortality the impact business life cycle**, Mariflor Discutido-Cruz, 2014.
- 7- Gisèle Chanel-Reynaud, éddy Bloy, **la banque et le risque PME**, Presses universitaires de Lyon, 2001.
- 8- Giusy Chescini, Elisa Giarretta, Andrea paltrinieri, **financial markets SME financing and emerging economies**, Palgrave Macmillan studies in banking and financial institutions, Springer, 2017
- 9- Godih Djamel Torqui, **Stratégie d'entreprise et Relations Bancaires**, La Nouvelle Publication Universitaire NPU, Tlemcen, Algérie, 2018
- 10- H. Kent Baker& Gerald S. Martin, **capital structure and corporate financing decisions theory evidence and practice**, the Robert W. Kolb series in finance, John Wiley and sons, 2011.
- 11- Jean- Christophe Pic, Philippe Murat, **la finance pas à pas**, Vuibert, Paris, 2014.
- 12- Jean Lachmann, **capital-risque et capital investissement**, Economica, Paris, 1999.
- 13- Josée St-Pierre, **gestion financière des PME théorie et pratique**, 2^{ème} édition presses de l'université de Québec, Canada, 2018.
- 14- Josée St-Pierre, **la gestion du risque comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement**, Presse de l'université de Québec, Canada, 2004.
- 15- Josée St-Pierre, Rosert Beaudoin, **les décisions d'investissement dans les pme comment évaluer la rentabilité financière**, préface de Pierre -André Julien, presses de l'université de Québec, Canada, 2003.
- 16- Joshua Yindenada Abor, **Entrepreneurial finance for SMEs a managerial approach for developing markets**, Palgrave Macmillan, 2017.
- 17- Khelassi Réda, **management financière diversité et actions économiques** Edition Houma, Alger, 2011.
- 18- Peter Atrill, **financial management for decision makers**, 5th edition, Prentice Hall, 2009
- 19- Pierre Vernimmen, **finance d'entreprise théorie et pratique de la finance**, 4eme édition, Dalloz, Paris, 2000.
- 20- Ruth Bender, Keith Ward, **corporate financial strategy**, 2nd edition Butterworth – Heinemen 2002.

- 21- Timothy S. Hatten, **small business entrepreneurship and beyond**, 5th edition South-Western ,USA, , 2012.
- 22- Wolfgang Bessler, Wolfgang Drobetz, Robin Kazemieh, **factors affecting capital structure decisions**. (H. Kent and Gerald S. Martin, capital structure and corporate financing decisions theory evidence and practice, the Robert W. Kolb series in finance, John Wiley and Sons, 2011.
- 23- Zane Swanson, Bin Srimidhi, Ahmed Seetharaman, **the capital structure paradigm evolution of debt / equity choices**, Praeger, London, 2003.

B- Articles et Séminaires:

- 1- Abdelouhab Salahddine, Amina Hachimi Madjidi Zin, le rationnement de credit théorie et pratiques, revue Marocaine de gestion et d'économie, vol 3, n°7, Juillet – Décembre, 2016.
- 2- Abdulaziz M. Abdulsaleh, Andrew C. Worthington, small and medium sized entreprises financing, a review of literature international journal of business and management, vol 8, n°14, 2013.
- 3- Abdelhafid Benamraoui, Yousef Alwardat, Asymetric Information and Islamic Financial Contracts, International Journal of Economics and Finance, Vole 11, n° 1, published by Canadian Center of Science and Education, 2019.
- 3- Ahmet Sekreter, Sharing of Risks in Islamic Finance, IBSU Scientific Journal, 5 (2), 2011.
- 4- Aissa Mosbah, Rochdi Debili, Development of Algerian SMEs in the Age of Globalization, Journal of Business and Social Development, Volume 2, N°1, March, 2014.
- 5- Ana Baata, Marc Livinec, Georges Dib and others, European SMEs filling the bank financing gap, the view economic research, 9 April, 2019.
- 6- Ang James, on the theory of finance for privately held firms, the journal of small business finance, vol1, 1992
- 7- Anne Stévenot, la gouvernance des entreprises financées par capital-investissement, 14eme conférence internationale de management stratégique, France, 2005.
- 8- Aulia Nurul Huda, the Development of Islamic Financing Scheme for SMEs in a Developing Country the Indonesian Case, Elsevier, 2012.
- 9- Bensalem Saadia, Hakim Bouherb, Analysis on Islamic Banking Financing Difficulties for SMEs Using Musharakah and Mudaraba Financing Instruments, Al-Bashaer Economic Journal, Volume 7, N°01, April 2021.
- 10- Berrah Kafia, Boukrif Moussa, la problématique de la création des Entreprises une Application sur les PME Algérienne, Axe de recherche Entrepreneuriat et Innovation Conférence Internationale sur l'économie et Gestion des Réseaux, Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc, 2013.
- 11- Céline Kauffman, le financement des PME en Afrique, centre de développement de l'OCDE, repères n° 07, 2005.
- 12- Ed Vos, Andy, Sara, Stephe, the happy story of small business financing journal of banking and finance, Elsevier, 2007.
- 13- Ed Vos, Carolyn Forlong, The agency advantage of debt over the life cycle of the firm, The journal of entrepreneurial finance, volume 5, 1996.
- 14- Edgar Norton, capital structure and small growth firms, the journal of entrepreneurial finance, volume 1, article 6, 1991.

- 15- Esho Ebes, Verhoef Grietje, The funding gap and the financing of small and medium business an integrated literature review and an agenda, MPRA, paper n° 90153, 2018
- 16- European Commission, ETF, OECD, European Investment Bank, SME Policy Index Implementation of the Small Business Act for Europe in the Mediterranean Middle East and North Africa, Briefing Not 9 Union for the Mediterranean Ministerial Meeting on Euro-Mediterranean Industrial Co-operation, 19, 02, 2014.
- 17- Eyup Basti, Nizamettin Bayyurt, factors affecting capital structure choice new evidence from Turkish non-financial listed companies, Journal of business Economics and finance, Volume 8, issue 1, 2019.
- 18- FCE, Revue de Presse, Mardi 2 Jeudi, 2019.
- 19- Federica Sist, Financial Needs of Internationalized Firms, international journal of financial research, vol5, n° 4, 2014.
- 20- Federico Beltrame, Josanco Floreani, Alex Scip, earnings quality and the cost of debt of SMEs, Palgrave Macmillan studies in banking and financial institutions, Springer, 2017.
- 21- Florenico Lopez De Silanes Molina, Josef Mccahery, Dirk Schoenmaker, Dragana Stanisic, The European capital markets study estimating the financing gaps of SMEs, 2015.
- 22- Florenico Lopez De Silanes, Molina Josef Mccahery, Dirk Schoenmaker, The European capital markets study estimating financing gaps of SMEs, 2015.
- 23- Franco Modigliani, Merton H. Miller, corporate income taxes and the cost of capital, a correction, The American Economic Review, vol 53, n°3, 1963.
- 24- Ilhem Bouzerout, Habib Ben Bayer, la Réorientation de la PME Algérienne Vers la Finance Islamique, Maghreb Review of Economics and Management, Vol 4, N°, 2 September, 2017.
- 25- Kabir Hassan, Entrepreneurship Islamic Finance and SME Financing, IFSB 7th Public Lecture on Financial Policy and Stability, Jakarta, Indonesia, 2015.
- 26- Kabir Hssan, Entrepreneurship Islamic Finance and SMEs, IFSB 7th Public Lecture on Financial Policy and Stability, Jakarta Indonesia, 2015
- 26- Karim Si Lekhal, la Difficulté de Financer les PME dans un contexte de Forte Asymétrie d'Information: Cas des PME Algérienne, مجلة أداء المؤسسات الجزائرية, N°, 3, 2013.
- 27- Landstrom Hans, Agency theory and its application to small firms evidence from the Swedish venture capital market, journal of small business finance, vol2, issu3, 1993.
- 28- Leveraging Islamic finance for SEMs, Joint WB-ISDB G20 Islamic finance policy paper, World bank finance and markets global practice, Islamic development bank Islamic research and training institute, 2015.
- 29- Mahmoud Jamal Naji Mohamed Zagzoog, Participation Financing in Islamic Banks Between Reality and Expectations, The International Scientific Conference “The Role of Islamic Economics and Finance in Development“, Alexandria University, 25-27 April 2018
- 30- Malcolm Baker, Jeffrey Wurgler, Market timing and capital structure, the journal of finance, vol LVII, N°1, FEB, 2002.
- 31- Meryem Aabi, The Pecking Order Theory and SMEs financing insight into the Mediterranean Area and a study in the Moroccan context, Mohammed V University, Morocco, Volume 7, N°2, 2014.

- 32- Muhammad Mohsin Hakeem, Innovative Solutions to Tape Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) Market a Way Forward for Islamic Banks, Islamic Economic Studies, Vol 27, n°11, 2019.
- 33- Neil Seitz, shareholder goals firm and firm financing decisions, financial management, vol 11, n°3, 1982.
- 34- Nirvana Abou-Gabal, Asin Ijaz Khawaja, Bailey Klinger, Islamic Finance and Entrepreneurship Challenges and Opportunities Ahead, Entrepreneurial Finance Lab Research Initiative Center for International Development, Harvard University, January, 2011.
- 35- OECD, Financing Innovative SMEs in a Global Economy 2nd OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-Sized Enterprises, Promoting Entrepreneurship, and Innovative SMEs in a Global Economy, Towards a More Responsible and Inclusive Globalization, Istanbul, Turkey 3-5 June, 2004.
- 36- Paul Gompers, Josh Lerner, the venture capital revolution, the journal of economic perspectives, vols 15, N°2, 2001.
- 37- Plenary Keynote Session, The SME financing gap theory and evidence, the SME financing gap, proceedings of the Brasilia conference, volume 2, OCDE, 27-23 March, 2006.
- 38- Richardson Pettit, Ronald F. Singer, small business finances a research agenda, financial management, volum14, 1985.
- 39- Sajjad Hussain Zafar, Danish Ahmed Siddiqui, Impact of Asymmetric Information in Islamic Financial Contract: en Empirical Analysis, 21 Aug, 2019 available at: www.ssrn.com.
- 40- Scott Holmes, Pam Kent, an empirical analysis of the financial structure of small and large Australian manufacturing enterprises, The journal of small business finance 1991.
- 41- Sidney L. Barton& Paul J. Gordon, corporate strategy useful perspective for the study of capital structure, the academy of management review, vole, 12, n°1, Janv, 1987.
- 42- Stevenson Lois, Reducing Information Asymmetries and Improving Transparency Growing SMEs, Tackling Financing Obstacles in the MENA region, MENA-OECD Working Group on SME Policy, Entrepreneurship and Human Capital Development, Casablanca, 2011.
- 43- Stewart C. Myers, Nicholas S. Majluf, corporation financing and investment decisions when firms have information the investors do not have, national bureau of economic research, working paper, n°1396, Cambridge, July, 1984.
- 44- Stewart C. Myers, financing of corporations, Handbook of the economics of finance, July, 17, 2002.
- 45- Stewart C. Myers, The capital structure puzzle, the journal of finance, vol XXXIX, n°3, July, 1984.
- 46-Yuhuan Jin, Sheng Zhang, credit rationing in small and micro enterprises a theoretical analysis, journal sustainability, 2019.

C- Les thèses :

- 1- Mustapha Amokrane, les Petites Entreprises Concepts Environnements et Expérience Cas de l'Algérie, Thèse de Doctorat des Sciences Economiques, Faculté des sciences Economiques de Gestion et des sciences Commerciales Université Alger 3, 2010-2011.

2- Willy Xavier Noel Baneni, la gouvernance de la relation société de capital-risque et petite et moyenne entreprises échantillon Africain, mémoire présenté à l'université de Québec, Canada, Avril 2015.

3- Robert J. Wuebker, American venture capital in a post-American world, a thesis submitted for the degree of doctor of philosophy, management, institute Troy, New York, 2009

D- Les rapports:

1- Aasim Husain, Enhancing the Role of SMEs in the Arab World Some Key Considerations, International Monetary Fund, November, 2019.

2- Erick Gonzales, Martin Hommes, Melina Laura Mirmulstein, MSMEs Country Indicators of Micro Small and Medium Enterprises, International Finance Corporation (IFC), December, 2014.

3- ESCWA, United Nations, Fostering Innovation in Small and Medium Enterprises in the Arab Region, Technology and Innovation with a Focus on the 2030 Agenda for Sustainable Development, 2018.

4- Etude de la JICA (Agence Japonaise de Coopération Internationale) Relative à la Situation du Climat des Investissements en Algérie Rapport Final, Février, 2018.

5- European Investments Bank, Neighbourhood SME Financing, Tunisia, October, 2015.

6- Facundo Abraham, Serigio L. Schmukler, addressing the sme finance problem, research and policy briefs from the word bank Malaysia Hub, n°9, Oct 2017.

7- IFC, closing the credit gap for formal and informal micro small and medium enterprises, IFC advisory services access to finance, international finance corporation, 2013.

8- IFC, Closing the credit gap for formal and informal micro small and medium enterprises, IFC advisory services access to finance, 2013.

9- IFC, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA.

10- IFC, SME finance forum, annual report, 2019.

11- International Finance Corporation, World Bank Group, Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA (no date),

12- International finance corporation, World Bank, OCDE, MSME finance gap assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro small and medium enterprises in emerging markets, 2017.

13- International Monetary Fund, Country Report N°14/161, Algeria, June, 2014.

Inutu Lukonga, Samir Ben Naceur, Gregory Hadjian, Abdullah Al-Hassan, Access to Finance for Small and Medium Sized Enterprise in the MENAP and CCA Regions, 14- Regional Economic Outlook Middle East and Central Asia, www.imf.org

15- NVCA, National Venture Capital Association Yearbook, 2019 www.nvca.org .

16- OCDE, Le financement des PME et des entrepreneures, tableau de bord, OCDE, 2019.

17- OCDE, Policy brief, OCDE, November, 2006.

18- Oxford Business Group, African Private Equity and Venture Capital Association, Private Equity and Venture Capital in Africa Covid-19, Response Report, November, 2020.

- 19- Oxford Business Group, African Private Equity and Venture Capital Association Private Equity and Venture Capital in Africa Covid-19, Response Report, November 2020.
- 20- Oxford Business Group, the Report, Algeria 2014.
- 21- Sabrina Disse, Christoph Sommer, Digitalisation and its Impact on SME Finance in Sub-Saharan Africa, Working Paper, German Development Institute, n°4, 2020.
- 22- Salma Alibali, Simon Belle, Gillette Conner, What's Happening in the Missing Middle? Lessons From Financing SMEs, World Bank Group 2017.
- 23- Word bank, Islamic development bank Islamic research and training institute leveraging Islamic finance for SEMs, Joint WB-ISDB G20 Islamic finance policy paper, Word bank finance and markets global practice, Islamic development bank Islamic research and training institute, 2015.
- 24- World Bank Group, Doing Business 2020, Region Profile Arab World, 2020.

E- Les sites internet:

- 1- Algeria's Authorities Tackle New Issues in the Banking Sector, Article available at: www.oxfordbusinessgroup.com .
- 2- Bulletin d'informations statistiques, ministère des industries et des mines www.mdipi.gov.dz
- 3- Christine Lagarde, Unlocking the Promise of Islamic Finance, Speech by Christine Lagarde Managing Director, International Monetary Fund at the Islamic Finance Conference, Kuwait City, Kuwait, November 11, 2015, available at: www.imf.org
- 4- La Place Consacrée à la PME dans les Activités Bancaires Exportation Hors Hydrocarbures Problématique de Financement en Algérie, Jan, 10, 2021, Disponible sur : www.lechiffredaffaires.dz .
- 5- Maghreb Leasing Algérie Lance son Deuxième Emprunt Obligataire, Algérie ECO, 2017, Article disponible sur le site: www.maghrebleasingalgerie.com.
- 6- Maghreb Leasing Algérie à Mobilisé 60 Milliards DA pour Financer des PME-PMI en 2015 et 2016 Article disponible sur le site : www.algerie-eco.com , 8, février, 2017.
- 7- Khaled Menna, Moundir Lassassi, la Problématique de l'Accès au Financement pour les PME Constitue-Elle un Frein de Development de l'Entrepreneuriat en Algérie ? 2014, disponible sur: www.researchgate.net
- 8- Rabah Nadir, Financement des Projets la Banque d'Algérie Veut Avantager les PME, Article disponible sur : www.dzentreprise.net , publier le, 19/02/2019.

الملاحق

قائمة المحكمين

الاسم	الرتبة
أ. د بوحرب حكيم	أستاذ تعليم عالي/جامعة البليدة2
أ. د يدو محمد	أستاذ تعليم عالي/جامعة البليدة2
أ. د بوشامة مصطفى	أستاذ تعليم عالي/جامعة البليدة2
أ. د أمقران مصطفى	أستاذ باحث/ المدرسة الوطنية العليا للمناجمنت
د. سياخن مريم	أستاذة محاضرة ب/ جامعة البليدة2
حمداش كمال	مستشار مدرب ومنتشط في انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مركز الدعم والاستشارة/البليدة

جامعة لونيبي علي -البليدة-2
كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية
تخصص: الصيرفة الإسلامية

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، أما بعد:

في إطار التحضير لأطروحتنا التي تدرج ضمن متطلبات الحصول على شهادة دكتوراه ل م ل في العلوم الاقتصادية تخصص "صيرفة إسلامية" والموسومة ب «متطلبات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر» والتي تهدف الى إيجاد الآليات اللازمة لإرساء الصيرفة الإسلامية وتعزيز دورها في المساهمة للحد من الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أجل إتمام دراستنا من جانبها التطبيقي نلتزم من سيادتكم المحترمة التكرم بالإجابة على هذا الاستبيان باعتباركم مختصين في العمل المصرفي وذلك بوضع علامة (X) (أمام الإجابة التي ترونها مناسبة من وجهة نظركم. وحتى تكون نتائج الاستبيان دقيقة ونتمكن من الاعتماد عليها نرجو من سيادتكم المحترمة الإجابة على جميع الأسئلة دون استثناء بكل عناية، والتي ستستعمل لأغراض البحث فقط وستعامل بالسرية التامة.

تقبلوا من فائق الاحترام والتقدير.

الطالبة: بن سالم سعدية

المحور الأول: معلومات عامة:

- 1- العمر: أقل من 30 سنة ☐ 30 - 40 سنة ☐ 41 - 50 سنة ☐ 51 سنة فأكثر ☐
- 2- المؤهل العلمي: ليسانس ☐ ماستر ☐ دراسات عليا (ماجستير - دكتوراه) ☐ خريج مدرسة عليا ☐ أخرى حددها
- 3- المسمى الوظيفي :
- 4- الخبرة المهنية: أقل من 10 سنوات ☐ 10 - 15 سنة ☐ أكثر من 15 سنة ☐

المحور الثاني: إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الى التمويل عن طريق المصارف الإسلامية					
العبارات	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استراتيجية التشغيل للمصرف					
1					يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهم قطاع مستهدف من قبل مصرفكم
2					نظرا لأهمية تعامل مصرفكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم انشاء قسم خاص للتعامل مع هذا النوع من المؤسسات
3					يندرج النشاط تمويلي لمصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن المسؤولية الاجتماعية للمصرف
4					قام مصرفكم بإعداد سياسة واضحة ومستقلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم معاملات تفضيلية لهاته المؤسسات
5					نظرا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسعى مصرفكم الى التنوع المستمر للخدمات المالية المقدمة لهاته المؤسسات وذلك بهندسة خدمات جديدة
مساهمة المصرف في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة					
6					في إطار تعزيز فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم مصرفكم بإتاحة كل الصيغ التمويلية الإسلامية لتمويل هذا النوع من المؤسسات
7					مساهمة مصرفكم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشمل جميع المراحل (الانشاء، النمو، التوسع)
8					يقوم مصرفكم بتقديم التمويل المطلوب من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأحجام والشروط المناسبة وفق ما تحتاجه المؤسسات طالبة التمويل
9					تعامل مصرفكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتصف بالمرونة من حيث مراعاة خصائص هذه المؤسسات وظروفها المالية
10					هناك اقبال من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التعامل مع مصرفكم بصيغتي المضاربة والمشاركة

شرح مصطلح "فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة": يقصد بمصطلح فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عدم قدرة هذه الأخيرة على الحصول على التمويل المصرفي بالرغم من توفر السيولة النقدية على مستوى المصارف، وبالمعنى الواسع عدم تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الوصول الى مصادر التمويل والاستفادة منها وبتكلفة مناسبة بالرغم من توفرها.

المحور الثالث: مسببات فجوة التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر المصارف الإسلامية

العبارات	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
أسباب فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالمصارف الإسلامية (جانب العرض)					
11 المنظومة المصرفية الحالية بصفة عامة تؤثر في منح مصرفكم التمويل المطلوب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة					
12 الدعم المقدم من طرف الحكومة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستهدف قطاعات معينة لا تحقق العائد المطلوب لمصرفكم ولا تخدم توجهاته					
13 حجم رأس مال المصرف (المفروض وفق اتفاقية بازل) يؤثر في حجم تمويل مصرفكم المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة					
14 المعايير الاحترازية المطبقة على الودائع تؤثر في تخصيص مصرفكم لنسب تمويل اعلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة					
15 رغبة مصرفكم بتجنب المخاطر والتعامل بحيلة كبيرة لتحقيق أكبر عائد للمساهمين وأصحاب حسابات الاستثمار يحد من تمويل مصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة					
16 تتطلب عقود المشاركات تكاليف وإجراءات إضافية (دراسة الجدوى، تكاليف الرقابة والمتابعة)					
17 تعارض رغبات المودعين (الرغبة في سحب الودائع في الاجل القصير وتجنب المخاطرة) مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية (تتطلب موارد مالية طويلة الاجل طبيعة استثمارية تتطلب المخاطرة) يقلل من مساهمة مصرفكم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة					
18 صعوبة اثبات التعدي والتقصير في صيغة المضاربة مما يؤدي الى حدوث نزاعات يحد من استخدام هذه الصيغة من طرف مصرفكم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة					
19 ضعف انتشار مصرفكم وعدم تناسب عدد فروعكم مع مناطق تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقلل من مساهمة مصرفكم في تمويل هاته المؤسسات					
أسباب فجوة التمويل الإسلامي المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جانب الطلب)					
20 انخفاض نسبة الأصول الثابتة الى اجمالي أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (اغلب أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أصول غير ملموسة والتي يمكن استخدامها كضمانات) يحد من تمويل مصرفكم لهاته المؤسسات					
21 ضعف المركز المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحد من تمويل مصرفكم لهاته المؤسسات					
22 يؤثر الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منحها التمويل المطلوب من طرف مصرفكم					

23	صعوبة التحقق من الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يضعف من فرص حصولها على التمويل				
24	نمط تسيير وإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدم ثقة مصرفكم بجودة التقارير المالية والسجلات المحاسبية وفي الأرباح المصرحة بها				
25	الإفصاح عن نتيجة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة بصيغتي المضاربة والمشاركة مضللة وغير كافية لا تعكس حقيقة العمل بكل شفافية (الخطر الأخلاقي)				
26	ارتفاع نسبة فشل وعدم استمرارية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة				
27	عدم إدراك ووعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لطبيعة عقود التمويل الإسلامي يحمل مصرفكم لتكاليف إضافية				
28	عدم الثقة في نموذج العمل التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرفع من تكلفة تمويلها				
الأسباب المتعلقة بالجانب الاقتصادي والقانوني (يشمل جانب العرض والطلب معا)					
29	قوانين البنك المركزي المحددة لنسبة السيولة في المصرف تحد من تمويل المصرف للمؤسسات الصغيرة والمتوسط				
30	وجود قوانين تنص على ضرورة حصول المصرف على جميع المعلومات الدقيقة عن العملاء ما يجعل مصرفكم يقصي العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا يمكن لها ان توفر هذه المعلومات بالدقة المطلوبة				
31	بيئة الأعمال بشكل عام يحد من تمويل مصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة				
32	ضعف نشاط السوق المالي الحالي يحد من تمويل مصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة				
33	عدم وجود سوق مالي إسلامي يحد من تمويل مصرفكم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة				
34	المعاملة الضريبية للمصارف الإسلامية التي لا تراعي طبيعة العمل المصرفي الإسلامي ترفع من تكاليف العقود ما يعيق النشاط التمويلي لمصرفكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة				
35	عدم وجود قانون ينص على توحيد المعايير الشرعية للمنتجات المالية المقدمة من المصارف الإسلامية يحد من الثقة في شرعية المصرف				

شرح مصطلح "البيئة التمكينية": تشير البيئة التمكينية الى وجود بيئة سياسية، اقتصادية وتنظيمية مواتية لتشجيع وتطوير

الصيرفة الإسلامية في بلد معين، ما يعزز من فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المصارف الإسلامية

المحور الرابع: الآليات والحلول المقترحة لتعزيز دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة					
العبارات	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
الآليات المقترحة على مستوى المصارف الإسلامية					
36					تكييف الودائع على مستوى مصرفكم وجعلها تتناسب مع حجم ونوع طلبات التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يساعد على تلبية الطلبات باختلاف انواعها
37					وجود اليات ادارة المخاطر تعزز من قدرة مصرفكم في التعامل بصيغتي المضاربة والمشاركة
38					توافق موجودات المصرف مع الموارد اللازمة للتمويل عن طريق حقوق الملكية (السيولة) يعزز من مسعى تعامل مصرفكم بصيغتي المضاربة والمشاركة
39					تدريب الاطارات في مصرفكم حول كيفية التعامل مع طلبات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحسن من ظروف دراسة طلبات التمويل لهذه المؤسسات
40					توسيع تطبيق مجال التعامل التكنولوجي والالكتروني بكل أنواعه لجمع المعلومات ومعالجتها في حينها يقلل من التكاليف خاصة ما تعلق بجمع المعلومات ومعالجتها في مصرفكم
41					اعداد ادلة ارشادية حول مختلف الصيغ التي يقدمها مصرفكم وكيفية المفاضلة بينها يساعد على تسويق منتجاتكم المالية الإسلامية
42					تقديم خدمات استشارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يضاعف من فرص نجاحها ونجاح استثماراتكم
43					انشاء شبكة فروع ذكية تعمل على التقليل من تكاليف الإجراءات والوقت والجهد والتقرب أكثر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
44					انشاء قسم خاص بإدارة المخاطر يقلل من حجم المعاملات المتعثرة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
45					التسويق الجيد لمنتجات المصرف خاصة ما يتعلق بتوافقها مع احكام الشريعة الإسلامية يعزز من الثقة في مصرفكم
البيئة التمكينية لتعزيز تمويل المصارف الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة					
46					تعزيز الارادة السياسية بمعاملات أكثر مرونة عامل مهم لتعزيز دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
47					تطوير قانون خاص بالإفلاس وتنفيذ العقود وتوضيح لوائح تنفيذه بضمن حقوق مختلف الأطراف ويعزز من فرص نجاح استثمارات مصرفكم
48					تكييف القانون التجاري والضريبي مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية
49					تأسيس هيئات قضائية للنظر في النزاعات المتعلقة بالمعاملات المالية الإسلامية خاصة ما تعلق بإثبات التعدي والتقصير في صيغتي المضاربة والمشاركة والتخلف عن السداد في عقود البيوع
50					اصدار قوانين وتشريعات خاصة بتوحيد معايير العقود في المعاملات المالية الإسلامية لتعزيز الثقة في مدى شرعية المعاملات التي يقدمها المصرف
الإجراءات على مستوى الحكومة والبنك المركزي					
51					تحفيز وتشجيع حاملي المشاريع للاندماج في التمويل البنكي يزيد من فرص حصولها على التمويل من المصارف الإسلامية

					52	تحسين البنية التحتية المالية وأنظمة الاستعلام الائتماني يعزز من دقة القرارات الاستثمارية المتخذة على مستوى مصرفكم
					53	وجود خيارات للخروج من الاستثمار عن طريق حقوق الملكية يعزز من فرص مصرفكم في التعامل بصيغتي المضاربة والمشاركة
					54	تيسير الإجراءات المتعلقة بإدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق المالي بضاعف من فرص نجاح استثماراتكم
					55	اصدار تشريع خاص بعلاقة المصارف الإسلامية بالبنك المركزي كملجأ أخير للسيولة يمنح مرونة أكثر في تعامل مصرفكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة ما تعلق بالمضاربة والمشاركة
					56	تنظيم السوق النقدي ما بين البنوك وتكييفه مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية لتعزيز سيولة المصرف
					57	انشاء صناديق استثمار بديلة عن نسبة الاحتياطي القانوني يعزز من كفاءة استخدام موارد المصرف وتوظيفها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتغطية الاخطار المحتملة المصاحبة لتمويل هذا النوع من المؤسسات ما يعزز من فرص حصولها على التمويل المطلوب

بناء على خبرتكم في مجال المعاملات المصرفية الإسلامية وتعاملكم واحتكاكم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ما هي الأسباب الأخرى لوجود فجوة تمويل إسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وإضافة الى الآليات والحلول السابقة الذكر ما هي الآليات والحلول الأخرى التي نقترحونها لتعزيز دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة المتوسطة؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

جامعة لونيبي علي -البليلة-2-
كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية
تخصص الصيرفة الإسلامية

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته سيدي المحترم، سيدتي المحترمة، أما بعد:

في إطار التحضير لأطروحتنا التي تدرج ضمن متطلبات الحصول على شهادة دكتوراه ل م ل في العلوم الاقتصادية تخصص "صيرفة إسلامية" والموسومة ب «متطلبات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر» والتي تهدف الى إيجاد الآليات اللازمة لإرساء الصيرفة الإسلامية وتعزيز دورها في المساهمة للحد من الفجوة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أجل إتمام دراستنا من جانبها التطبيقي نلتمس من سيادتكم المحترمة التكرم بالإجابة على هذه الاسئلة، والتي سنستعمل لأغراض البحث فقط وستعامل بالسرية التامة.

1- ما هو قطاع النشاط الذي تنتمي إليه مؤسستكم؟

- ☐ الصناعة ☐ الخدمات ☐ التجارة ☐ النقل ☐ الصناعة الغذائية ☐ البناء والأشغال العمومية ☐ الفلاحة ☐ السياحة

قطاع اخر، أنكره.....
2- ما هي مدة تواجد مؤسستكم في السوق؟

- ☐ أقل من 3 سنوات ☐ من 3 سنوات إلى 9 سنوات ☐ من 10 سنوات إلى 15 سنة ☐ أكثر من 15 سنة

3- منطقة تواجد المؤسسة (الولاية التي تنشط فيها مؤسستكم) :.....

4- هل مؤسستكم ذات طابع عائلي (مؤسسة عائلية)؟ ☐ نعم ☐ لا

5- ما هو عدد العمال في مؤسستكم؟

- ☐ من 1 إلى 9 عمال: مؤسسة مصغرة
☐ من 10 إلى 49 عامل: مؤسسة صغيرة
☐ من 50 إلى 250 عامل: مؤسسة متوسطة

6- هل تعاني مؤسستكم من احدى المشاكل التالية: (يمكن الاجابة على أكثر من اختيار)

نوع المشكلة	نعم	لا
مشكل التمويل		
مشكل العقار		
مشكل التسويق		
مشاكل إدارية		
قوة المنافسة في السوق الذي ينتمي إليه قطاع نشاط مؤسستكم		
تحديات ومشاكل أخرى، أذكرها		
مؤسستنا لا تعاني من أي مشاكل		

7- كيف تتحصل مؤسستكم على تمويل أنشطتها المختلفة؟

تمويل ذاتي ☐ تمويل ذاتي وتمويل مصرفي معا ☐

08- من يتخذ قرار التمويل في مؤسستكم؟

مالك المؤسسة ☐ المسير ☐ المالك هو نفسه المسير ☐ اخر أذكره..... ☐

09- هل مؤسستكم بحاجة أكثر لتمويل دورة الاستغلال أم دورة الاستثمار أم كليهما؟

دورة الاستغلال ☐ دورة الاستثمار ☐ كليهما ☐ مؤسستنا ليست بحاجة لتمويل خارجي ☐ محايد ☐

10- في حالة تعاملكم المسبق مع البنوك:

- ما هي المشاكل والتحديات التي تواجهها مؤسستكم عند طلب التمويل؟ من البنوك:

حجم الضمانات ☐ طول المدة الزمنية للرد على طلب التمويل ☐

عدم ملائمة الشروط التعاقدية التي يفرضها البنك ☐ لم نواجه أي مشاكل عند تعاملنا مع البنوك ☐

لم يتم التعامل مع البنوك من قبل ☐ مشاكل وتحديات أخرى، أذكرها.....

11- المصارف الإسلامية:

- هل أنتم على دراية بوجود بنوك إسلامية في الجزائر؟ نعم ☐ لا ☐

- هل أنتم على دراية بوجود نوافذ إسلامية في بنوك تقليدية في الجزائر؟ نعم ☐ لا ☐

- هل أنتم على دراية بمختلف المنتجات والخدمات المالية الإسلامية المتوفرة في السوق؟ نعم ☐ لا ☐

- هل نتقون في شرعية الخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية؟ نعم ☐ لا ☐

- هل نتقون في شرعية النوافذ الإسلامية؟ نعم ☐ لا ☐

- هل تفضلون التمويل الإسلامي أو التمويل التقليدي ؟

إسلامي ☐ تقليدي ☐ كليهما ☐ لا أفضلهما معا ☐ محايد ☐

- هل يمكن توضيح سبب تفضيلكم ؟.....

- خلال تعاملكم مع البنوك الإسلامية هل واجهتكم احدى الصعاب التالية؟ (يمكن الاجابة على أكثر من اختيار)

سوء استقبال العميل ☐ التعقيدات وتأخر في الإجراءات ☐

حجم الضمانات ☐ ارتفاع تكلفة التمويل ☐

ارتفاع هامش ربح البنوك الإسلامية ☐ لم نتعامل مع البنوك الإسلامية من قبل ☐

أخرى، أذكرها.....

- من بين هذه الصيغ الإسلامية ما هي الصيغ التي أنتم على دراية بمفهومها؟

المضاربة ☐ المشاركة ☐ المرابحة ☐ الاجارة ☐ مساقاة ☐
مزارعة ☐ السلم ☐ الاستصناع ☐

- هل تفضلون التمويل الإسلامي القائم على عقد البيع أم على عقد المشاركة (بمعنى المشاركة في الربح والخسارة) ؟

عقد البيع ☐ عقد المشاركة ☐ كليهما ☐ محايد ☐

- هل يمكن توضيح سبب تفضيلكم ؟.....

- من وجهة نظركم، هل ترى أنه هناك اختلاف بين المنتجات التي تقدمها البنوك الإسلامية والمنتجات التي تقدمها البنوك التقليدية

ولماذا ؟ نعم ☐ لا ☐ لا نملك المعلومات الكافية ☐

- ما هي الأسباب التي تدفعكم إلى عدم التعامل مع البنوك الإسلامية؟ (يمكن الاجابة على أكثر من اختيار)

عدم ملائمة المنتجات التمويلية المتوفرة مع الحاجات المالية للمؤسسة ☐ عدم وجود فروع قريبة للبنوك الإسلامية من

المؤسسة ☐ عدم الثقة في شرعية التعامل مع البنوك الإسلامية ☐ مؤسسة ليست بحاجة إلى تمويل بنكي ☐

أسباب أخرى ☐ محايد ☐

- من وجهة نظركم ما هي أسباب صعوبة حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل؟

من وجهة نظركم، كيف يمكن دعم امكانية استفادة مؤسساتكم من التمويل المصرفي الاسلامي المتاح؟

المؤسسة إليه تنتمي الذي النشاط قطاع

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
الصناعة	63	46,3	46,3	46,3
الخدمات	18	13,2	13,2	59,6
التجارة	31	22,8	22,8	82,4
النقل	2	1,5	1,5	83,8
الغذائية الصناعة	13	9,6	9,6	93,4
والأشغال البناء	9	6,6	6,6	100,0
العمومية				
Total	136	100,0	100,0	

ما هو عدد العمال في مؤسستكم

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
من 1 إلى 9 عامل :مؤسسة مصغره	70	51,5	51,5	51,5
من 10 إلى 49 عامل :	41	30,1	30,1	81,6
مؤسسة صغيرة				
من 50 إلى 250 عامل :	25	18,4	18,4	100,0
مؤسسة متوسطة				
Total	136	100,0	100,0	

من يتخذ قرار التمويل في مؤسستكم

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
مالك المؤسسة	31	22,8	22,8	22,8
المسير	20	14,7	14,7	37,5
المالك هو نفسه	81	59,6	59,6	97,1
المسير				
المالك والمسير معا	3	2,2	2,2	99,3
مجلس الادارة	1	,7	,7	100,0
Total	136	100,0	100,0	

كيف تتحصل مؤسستكم على تمويل أنشطتها المختلفة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
تمويل ذاتي	103	75,7	75,7	75,7
تمويل ذاتي وتمويل مصرفي معا	33	24,3	24,3	100,0
Total	136	100,0	100,0	

هل مؤسستكم بحاجة أكثر لتمويل دورة الاستغلال أم دورة الاستثمار أم كليهما

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
دورة الاستغلال	8	5,9	5,9	5,9
دورة الاستثمار	36	26,5	26,5	32,4
كليهما	43	31,6	31,6	64,0
مؤسستنا ليست بحاجة لتمويل خارجي	36	26,5	26,5	90,4
محايد	13	9,6	9,6	100,0
Total	136	100,0	100,0	

هل أنتم على دراية بوجود مصارف اسلامية في الجزائر

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
نعم	117	86,0	86,0	86,0
لا	19	14,0	14,0	100,0
Total	136	100,0	100,0	

هل تفضلون التمويل الاسلامي أو التمويل التقليدي

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
تمويل اسلامي	64	47,1	47,1	47,1
تمويل تقليدي	15	11,0	11,0	58,1
محايد	40	29,4	29,4	87,5
كليهما	5	3,7	3,7	91,2
لا افضلها معا	12	8,8	8,8	100,0
Total	136	100,0	100,0	

هل تتلقون في شرعية الخدمات التي تقدمها المصارف الإسلامية

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
نعم	55	40,4	40,4	40,4
لا	77	56,6	56,6	97,1
محايد	4	2,9	2,9	100,0
Total	136	100,0	100,0	

هل تفضلون التمويل الاسلامي القائم على عقد البيع أم على عقد المشاركة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
عقد البيع	45	33,1	33,1	33,1
عقد المشاركة	38	27,9	27,9	61,0
محايد	52	38,2	38,2	99,3
كليهما	1	,7	,7	100,0
Total	136	100,0	100,0	

Reliability Statistics		Reliability Statistics		Reliability Statistics		Reliability Statistics	
Cronbach's		Cronbach's		Cronbach's		Cronbach's	
Alpha	N of Items	Alpha	N of Items	Alpha	N of Items	Alpha	N of Items
,820	57	,800	25	,802	22	,731	10

One-Sample Test						
Test Value = 3						
95% Confidence Interval of the Difference						
t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper	
M2_1	4,201	41	,000	,32540	,1690	,4818
M2_2	6,752	41	,000	,47354	,3319	,6152
M2_3	4,323	41	,000	,37415	,1994	,5489

One-Sample Test						
Test Value = 3						
95% Confidence Interval of the Difference						
t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper	
M3_1	21,251	41	,000	1,07619	,9739	1,1785
M3_2	13,288	41	,000	,96667	,8197	1,1136
M3_3	15,062	41	,000	,84694	,7334	,9605

Abstract :

This study aims to highlight the role of Islamic banking in reducing the financing gap for small and medium enterprises and what are the mechanisms to be provided to achieve this in Algeria, and to identify the factors affecting the demand of small and medium enterprises for Islamic banking products in Algeria, and to achieve the objectives of this study we followed the descriptive approach in the aspect Theoretical in a way that enabled us to describe the well-studied phenomenon, and a case study approach by distributing a questionnaire consisting of 57 paragraphs to a sample of 42 employees working in Islamic banks in Algeria (Al-Salam Bank and Al-Baraka Bank) who have a direct relationship with the subject and problematic of the study, and a questionnaire Another sample consisted of 136 small and medium enterprises operating in different sectors.

Among the most important findings that we have reached, is that providing a supportive enabling environment and enhancing the capabilities of the supply side of Islamic banks and the demand side of small and medium enterprises has a major role in activating the role of Islamic banking to reduce the financing gap for these institutions and that the confidence factor of small and medium enterprises in the legitimacy of dealing With Islamic banks, the most important factor affecting their demand for Islamic banking products, with a large knowledge gap for small and medium enterprises through their poor awareness of the available Islamic financing options.

Keywords: financing; small and medium enterprises; financing gap; Islamic banking; Islamic finance; Algeria