دور البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ـ دراسة حالة بنك البركة الجزائري ـ

الأستاذ/ مهدى ميلود(۞)

مقدمـــة:

على الرغم من التحوّلات الاقتصادية على المستوى العالمي و الذي أصبحت تشكل فيه الشركات الكبيرة الحجم (كالشركات المتعددة الجنسيات) المحرك الأساسي للاقتصاد الدولي، إلا أن موضوع الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية كان ولا يزال محور العديد من الدراسات خلال الثلاثين سنة الماضية.

وقد اختارت الدول النامية و منها الجزائر في البداية المؤسسات الكبيرة الحجم المنتمية للقطاع العام كوسيلة ناجعة لتحقيق تنمية اقتصادية سريعة، اعتقادا منها أنها كانت سبباً أساسياً في تحقيق الانطلاق الاقتصادي للدول التي تعرف الآن بالدول المتطورة اقتصادياً، غير أن الاعتماد بشكل مكثف على المؤسسات الكبيرة من قبل الدول النامية لم يحقق مستوى التنمية المراد الوصول إليه، وعليه بدأ الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة كوسيلة مكمّلة للنهوض بالاقتصاد في إطار تشجيع القطاع الخاص.

وتكمن أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في كونها قادرة على النشاط في مجالات لا تتوجه إليها المؤسسات الكبيرة، لما تنطوي عليه من خصائص، فهي تمثل وسيلة مرنة للتجاوب مع الأوضاع الاقتصادية سريعة التغّير، كما تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حجر الزاوية في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ويعود ذلك لمردودها الإيجابي على الاقتصاد الوطني من حيث دورها الرائد في توفير فرص

۞) أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية، بجامعة السانية، وهـران ـ الجزائر Fares_1426@yahoo.fr

عمل جديدة، وتحقيق زيادة متنامية في حجم الاستثمار وما تحققه من تعظيم للقيمة المضافة وزيادة حجم المبيعات، كما لها مساهمات كبيرة في ترقية قطاع الصادرات.

إلا أن هذه المؤسسات، وبناءاً على مجموعة كبيرة من الدراسات والتحقيقات الميدانية التي أجريت في العديد من الدول الصناعية والنامية، بينت أن التمويل هو العائق الأساسي والعامل الرئيسي لبقائها وتطورها، لأنه يلعب دور الريادة في دعم تنافسيتها محلياً وعالمياً، ويعود ذلك لأسباب عديدة في مقدمتها تشدد البنوك والمؤسسات المالية في منح التمويل اللازم لهذه المؤسسات بسبب ضعف الضمانات المتاحة لديها وكذلك الفوائد المترتبة عن منح القروض، ناهيك عن الطابع الشرعي للفائدة التي تعتبر ربا وهو ما يخالف تعاليم ديننا الحنيف وقيمنا الإسلامية، وهنا يأتي نظام التمويل الإسلامي والمتمثل أساساً في البنوك الإسلامية وصيغها التي تطرحها كبديل لنظام الفائدة، ودورها في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنه دفع وتيرة التنمية الاقتصادية.

وفي هذا الإطار، يأتي هذا البحث لدراسة الإشكالية الآتية: «ما هو دور البنوك الإسلامية ـ بنك البركة الجزائري ـ في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ؟».

وبغية معالجة الموضوع، فقد اتبعنا خطة العمل الآتية:

- المحور الأول: التعريف بتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- المحور الثاني: تقديم بنك البركة الجزائري.
- المحور الثالث: الصيغ التمويلية التي يتعامل بها البنك.
- المحور الرابع: تمويل البنك للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المحور الأول
التعريف بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

١ـ تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: بالرغم من أهمية الم ص م(PME) إلا أن مفهومها لازال يختلف بين الدول، و هذا لطبيعة المعيار المستخدم في التعريف، ومن أهم المعايير المستعملة في هذا الإطار نجد: عدد العمالة في المؤسسة، رقم الأعمال، قيمة الأصول، أسلوب الإنتاج والمستوى التقني المستخدم ... إلى غير ذلك من المعايير.

أما الجزائر، فقد أخذت بالمعايير الأوربية في تحديد مفهوم الم ص م(PME) فنجد أن القانون الجزائري في المادة الرابعة من القانون التوجيهي لترقية الم ص م الصادر سنة ٢٠٠١م: تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية، بأنها مؤسسة إنتاج السلع والخدمات:

- تشغل من ١ إلى ٢٥٠ شخص.
- لا يتعدى رقم أعمالها السنوي ٢ مليار دينار جزائري أو لا يتعدى مجموع حصيلتها ٥١٠ مليون دينار جزائري[١].

٢ـ مفهوم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ينصرف المعنى العام للتمويل إلى تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الاقتصادي، وقد ينصرف هذا المعنى إلى معنى آخر للتمويل على أنه: «نقل القدرة التمويلية من فئات الفائض المالي إلى فئات العجز المالي»[٢]. نظراً لأنه في الغالب تتجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى غيرها ممن يملكون فائضاً من الأموال لسد عجزها، لما لا تكفيها مواردها الذاتية لتمويل أنشطتها الاقتصادية.

---

١) رضا فويعة «دور المؤسسة الصغرى في دعم الإندماج الاقتصادي». مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد ٨، القاهرة، ١٩٩٧م، ص ٤٠.

٢) أشرف محمد دوابه: «دراسات في التمويل الإسلامي». دار السلام، ط١، القاهرة، ٢٠٠٧، ٢٠١.

٣ـ مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تتعدد مصادر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث يمكن تصنيف تلك المصادر إلى ثلاثة أنواع أساسية[١]:

٣ـ١ـ *التمويل الرسمي:* وذلك من خلال المؤسسات المالية الرسمية كالبنوك، شركات التأمين، صناديق التوفير والاحتياط، أسواق رأس المال...الخ.

٣ـ٢ـ *التمويل غير الرسمي:* وذلك من خلال القنوات التي تعمل في الغالب خارج إطار النظام القانوني الرسمي في الدولة، كالاقتراض من الأهل والأصدقاء، جمعيات الادخار والائتمان...الخ. ويقدم التمويل غير الرسمي غالباً معظم الخدمات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

٣ـ٣ـ *التمويل شبه الرسمي:* وذلك من خلال الاعتماد في توفير مصادر الأموال اللازمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مؤسسات التمويل الرسمية، وفي إقراضها على أساليب غير رسمية، وذلك من خلال عدة برامج أو نظم فرعية كإقراض المجموعات، المؤسسات المالية التعاونية وصناديق التنمية المحلية...الخ.

٤ـ أهمية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تنبع أهمية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهمية تلك المؤسسات ذاتها لاقتصاديات الدول جميعاً، فهي من البداية أساس الإنتاج وأصل النشاط الاقتصادي الذي بدأ بمؤسسات صغيرة قبل أن تظهر المؤسسات الكبيرة، كما أنها طوق النجاة للخروج من الأزمات الاقتصادية، لقدرتها العالية على تنمية الاقتصاد، وتحديث الصناعة، ومواجهة مشكلة البطالة، وإعداد قاعدة عمالية، وخلق روح التكامل والتنافس بين المؤسسات، وتطوير المستوى المعيشي للأفراد، وتضييق الفجوة بين الادخار والاستثمار، وتوسيع قاعدة الملكية للقطاع الخاص، وزيادة الصادرات والإحلال محل الواردات مما ينعكس إيجاباً على ميزان المدفوعات، كما يساهم في استقرار سعر

١) البنك الدولي: «تقرير عن التنمية في العالم عام ١٩٨٩م، النظم المالية والتنمية»، ترجمة ونشر مؤسسة الأهرام، القاهرة، ص ١٥٠، ١٥٦.

الصرف، ويحجم ارتفاع الأسعار، وينقل العديد من الطبقات الفقيرة من خط الفقر إلى دائرة الحياة.

وفي هذا الإطار تشير بعض الدراسات إلى أن: «عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبح يمثل نسبة تفوق ٩٠٪ من إجمالي المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية، وانتقلت نسبتها في فرنسا من ٦ر١٨٪ إلى ١ر٤٢٪ خلال فترة السبعينات والثمانينات[١]، كما ازدادت فرص العمل الجديدة التي توفرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمقارنة بالمؤسسات الكبيرة بالدول المتقدمة، بحوالي ٨٠٪ من فرص العمل الجديدة في القطاع الخدمي في الولايات المتحدة الأمريكية، وفي بريطانيا تمثل المؤسسات الصغيرة (أقل من ٢٠ عامل) ٣٦٪ من إجمالي أعداد المشتغلين، وفي اليابان توظف الم ص م (أقل من ٥٠٠ عامل) ٧٤٪ من جملة العمالة الصناعية.

كما أثبتت هذه المؤسسات مساهمتها في تنمية الصادرات و التقليل من الإستيراد مما يحسن من وضعية ميزان المدفوعات للدول، حيث تشير دراسات أخرى إلى أن ٣٧٪ من المؤسسات الصغيرة (أقل من ٥٠٠ عامل) في الولايات المتحدة الأمريكية تقوم بالتصدير للخارج، و أن الم ص م (PME) في اليابان تقوم بتصدير ٣٠٪ من إجمالي الصادرات، وفي هولندا تساهم المؤسسات الصغيرة (أقل من ١٠٠ عامل) بنحو ٢٥٪ من إجمالي الصادرات الصناعية»[٢]. والجدول الآتي يبين أكثر هذه الأهمية.

---

١) وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: «القانون التوجيهي لترقية الم ص م» ديسمبر ٢٠٠١م، ص٩.

٢) محمد فتحي صقر: «واقع المنشآت الصغيرة في الدول النامية وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية» ورقة عمل منشورة في موقع الإنترنت الخاص بمركز تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة، السعودية، ص ١٨.

جدول رقم (٠١) : دور الم ص م في الاقتصاديات المتقدمة في أواخر التسعينات[١].

الدولة	المؤسسات عدد الصغيرة والمتوسطة (%)	نسبة العمالة الموظفة (%)	مساهمتها في الناتج الإجمالي (%)
الو م أ	99.7	53.7	48
ألمانيا	99.7	65.7	34.9
بريطانيا	99.9	67.2	30
فرنسا	99.9	69	61.8
إيطاليا	99.7	49	40.5
اليابان	99.5	73.8	27.1

١) المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي: «مشروع تقرير من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر»، جوان ٢٠٠٢م، ص١١٠.

المحور الثاني
تقديم بنك البركة الجزائري

١- نبذة عن مجموعة دله البركة الدولية[١]:

تعتبر مجموعة دله البركة، أحد أكبر الكيانات الاقتصادية بل و العالمية، إذ تزيد أصولها على ١٢ مليار دولار و يزيد عدد شركاتها على ٣٠٠ شركة منتشرة في أكثر من ٤٠ دولة من دول العالم، و يعمل بها أكثر من ٧٠ ألف موظف لقد نشأت المجموعة في سنة ١٩٨٠م بجدة في المملكة العربية السعودية، يملكها رجل الأعمال الشيخ صالح عبد الله كامل، و بتاريخ ٢٢ جوان ٢٠٠٢م في مملكة البحرين توحدت البنوك التابعة للمجموعة لتشكل مجموعة البركة المصرفية ـ ABG ـ برأسمال مدفوع قدره ١ر٥ مليار دولار، و يزيد حجم أصولها عن ٢ر٤ مليار دولار أمريكي، وتضم ١٠ مصارف منتشرة في ٠٩ دول عربية مبينة في الجدول أدناه:

١) حسن سالم العماري: «المصارف الإسلامية ودورها في تعزيز القطاع المصرفي». ورقة عمل مقدمة لمؤتمر مستجدات العمل المصرفي في سورية في ضوء التجارب العربية والعالمية، دمشق، ٢/ ٣ تموز ٢٠٠٥م ص ٠٨، ١٦.

جدول رقم (٠٢): مصارف مجموعة البركة المصرفية[١]

عدد	اسم المصرف	الدولة
٠١	البنك الإسلامي الأردني	المملكة الأردنية الهاشمية
٠٢	بيت التمويل السعودي المصري	جمهورية مصر العربية
٠٣	بيت البركة التركي للتمويل	جمهورية تركيا
٠٤	بنك البركة	جمهورية الجزائر الديمقراطية الشعبية
٠٥	بنك البركة	دولة جنوب إفريقيا
٠٦	بيت التمويل التونسي السعودي	دولة تونس
٠٧	بنك البركة	دولة لبنان
٠٨	بنك البركة الإسلامي	مملكة البحرين
٠٩	بنك الأمين	مملكة البحرين
١٠	بنك البركة	جمهورية السودان

وتعتبر مجموعة البركة الدولية من أهم الشركات الناشطة في الوطن العربي، وتهدف إلى:

- تقديم خدمات مصرفية إسلامية عالمية للمسلمين في كافة أنحاء العالم.
- تشجيع الاستثمار في رؤوس الأموال من أجل الحصول على الربح و ذلك بالطرق الحلال.
- المساهمة في تنمية و تطوير الدول الإسلامية.
- نسج علا قات تجارية وطيدة بين الدول الإسلامية.

توسعت مجموعة البركة الدولية في ظرف ٠٦ سنوات لتصبح ١٥ بنك ومؤسسة مالية موزعة على عدة دول إسلامية، في آسيا، إفريقيا، بالإضافة إلى تركيا.

١) حسن سالم العماري، مرجع سابق، ص ١٠.

٢- نشأة بنك البركة الجزائري:

بنك البركة الجزائري هو أول بنك إسلامي يفتح أبوابه في الجزائر، أنشئ في إطار قانون النقد والقرض (القانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٠)، الذي تضمن عدة تعديلات في هيكل النظام البنكي الجزائري في إطار الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها الجزائر و التي من بينها، السماح بإنشاء بنوك و مؤسسات مالية مختلطة وخاصة، وفي ضوء هذا، ظهر بنك البركة الجزائري.

لقد كان أول اتصال بين الجزائر و مجموعة البركة الدولية سنة ١٩٨٦م، وذلك بموجب الدعوة التي قدمتها الحكومة الجزائرية للمجموعة، وقد تم تشكيل لجنة مشتركة بين مجموعة البركة العربية السعودية و الجزائر الممثلة ببنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR).

تأسس بنك البركة الجزائري رسمياً بتاريخ ٢٠ ماي ١٩٩١م، و بدء نشاطه فعليا في الفاتح من سبتمبر ١٩٩١م، في شكل شركة مساهمة برأسمال قدره ٥٠٠ مليون دينار جزائري مقسمة على ٥٠٠ ألف سهم، قيمة كل سهم ١٠٠٠ دينار جزائري [١]، و يشترك فيه مناصفة كل من :

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية (B.A.D.R) بنك حكومي جزائري بنسبة ٥٠٪.
- شركة دلّة البركة القابضة الدولية (ومقراتها بين السعودية والبحرين) بنسبة ٥٠٪.

في ١٨ فيفري ٢٠٠٦م تم القيام بتعديل القانون الأساسي للبنك، حيث رفع رأسماله إلى ٢ر٥ مليار دينار جزائري، بنسبة ٤٤٪ لبنك الفلاحة والتنمية الريفية و٥٦٪ لمجموعة البركة الدولية [٢].

---

١) د. سليمان ناصر: «تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر- الواقع والآفاق -». مجلة الباحث، العدد ٠٤، السنة ٢٠٠٦م، ص٢٥.

٢) عز الدين مقران، محمد رفيق: «دور البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة». مذكرة ليسانس في العلوم التجارية والمالية، تحت إشراف الأستاذ/ إلياس بن خدة، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر العاصمة، جوان ٢٠٠٧م، ص ٦١.

٣- الهيكل التنظيمي للبنك[١]:

يتشكل الهيكل التنظيمي للبنك أساسا من :

٣-١- مجلس الإدارة : يتكون هذا الأخير من ٦ أعضاء ، نصفهم يمثلون بنك الفلاحة والتنمية الريفية ، و النصف الباقي يمثلون مجموعة البركة ، ومن خلالهم يعين رئيس مجلس الإدارة ، الذي يقوم بتسيير شؤون البنك من خلال كافة السلطات والصلاحيات التي يملكها في التصرف في جميع شؤون الإدارة والمالية .

كما يمكن لمجلس الإدارة بواسطة رئيس المجلس أن يخول للمديرية العامة للبنك بعض من صلاحياته وسلطاته ، كما يمكنه كذلك وضع حد لعمل أعضاء المديرية العامة ، في إطار احترام الأحكام الواردة في عقد البنك ، و هذا بعد أن عينهم في وقت سابق بموجب سلطته و صلا حياته ، كما يقوم بتحديد أجور أعضاء المديرية العامة أو علاواتهم .

٣-٢- المديرية العامة : تتكون من مدير عام ينوب عنه ٠٣ مدراء عامين مساعدين و مديري قسمين ، وكلهم معينين من طرف مجلس الإدارة وذلك باقتراح من طرف المدير العام .

إن المديرية العامة مكلفة بتطبيق ما يلي :

- **تحديد إستراتيجية وسياسة التنمية لدى البنك .**
- **التنظيم العام للبنك وعلاقته مع الغير .**
- **قواعد تسيير الموارد البشرية والوسائل المادية .**
- **شروط وصلاحيات الالتزام على كل المستويات في منح القروض للزبائن على المستوى الداخلي والخارجي .**

كما تقوم المديرية بوضع توجيهات مجلس الإدارة وتقرير الوسائل والكيفيات الملائمة من أجل تجسيدها ، وهذا فيما يخص :

- **تقوية وتنمية شبكة الاستغلال للبنك .**
- **تدبير جميع الموارد .**

---

١) عز الدين مقران، محمد رفيق، مرجع سابق، ص ٦٥.

- تنمية رقم الأعمال مع الشركاء الوطنيين والخارجيين.
- تثبيت وحماية سمعة البنك.

يقدم المدير العام تقريراً سنوياً يعرض فيه الوضعية المالية للبنك، وأيضاً وضعية التسيير للسنة المالية الميلادية السابقة، وهذا في إطار الصلاحيات المخولة له من طرف مجلس الإدارة.

كما يقوم المدير العام بتمثيل البنك أمام الغير، ويمكنه تفويض سلطاته إلى أحد مساعديه.

٣ـ٣ـ مديرية المراقبة: تكون تحت مسؤولية مدير مركزي وتتمثل مهمتها الرئيسية في ضمان مراقبة جميع هياكل البنك و جميع العمليات التي قامت بها لتسيير المؤسسة.

تتفرع مديرية المراقبة إلى ثلاث مديريات فرعية: مديرية فرعية للمراقبة، مديرية فرعية للتدقيق و مديرية فرعية للتفتيش.

مع العلم، أن مديرية المراقبة مرتبطة بالمدير العام تحت إشراف السلم الإداري، تربطها علاقات مع كل هياكل البنك المختلفة.

٣ـ٤ـ المديرية العامة المساعدة للشؤون الإدارية والتنمية: مكلفة بموجب السلطات الممنوحة لها بمتابعة و تنسيق النشاطات الخاصة بالهياكل المركزية التابعة لها والمتمثلة فيما يلي:

- مديرية الموارد البشرية والوسائل.
- مديرية التنظيم والإعلام الآلي.
- مديرية المحاسبة والخزينة.

٣ـ٥ـ المديرية العامة المساعدة للاستغلال: تتمثل المهمة الرئيسية لهذه المديرية في:

- التوجيه والتأطير القانوني لشبكة الاستغلال.
- التكفل بكل الملفات المشكوك فيها أو المنازع فيها للبنك و القيام بالإجراءات القانونية لحماية البنك.

ويتفرع عنها مديريتين هما : المديرية الفرعية للشؤون القانونية، المديرية الفرعية للمنازعات.

٣-٦- المديرية العامة المساعدة للتمويلات والشؤون الدولية : تقوم بمتابعة وتنسيق المهمات والنشاطات الخاصة بالهياكل المركزية التابعة لها والمتمثلة في :

- مديرية التمويلات ومراقبة الالتزامات.
- مديرية الشؤون الدولية.

يقع المقر الرئيسي للبنك بالجزائر العاصمة، وله فروع في كل من : الجزائر العاصمة(وكالتين)، رويبة، البليدة، وهران، تلمسان، غرداية، قسنطينة، سطيف، باتنة، عنابة.

يتميز البنك بالعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية السمحاء وقواعد العمل المصرفي الإسلامي المبنية على تجنب الربا أخذاً وعطاءً[1].

١) حيدر ناصر: «مساهمة بنك البركة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة». دورة تدريبية دولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، ٢٥/ ٢٨ ماي ٢٠٠٣م، ص١.

المحور الثالث
الصيغ التمويلية التي يتعامل بها البنك

١ــ بيع المرابحة: يمكن تعريفه[١]:

«بأنه ذلك البيع الذي يزيد فيه سعر بيع السلعة لسلعة من السلع عن سعر شراء السلعة الأصلي لتحقيق ربح»[٢] : وهو على قسمين[٣] :

١-١- *بيع المرابحة العادية أو بيع ما سبق شراؤه:* و هنا يقوم التاجر بشراء السلعة بدون أن يكون هناك وعد مسبق من المشتري بشراء البضاعة و إنما يتم البيع نتيجة عرض البضاعة و حاجة المشتري إليها .

١-٢- *بيع المرابحة للآمر بالشراء :* وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف هي : البائع، المشتري والبنك باعتباره تاجراً وسيطاً بين البائع الأول والمشتري، وهنا لا يشتري البنك السلعة إلا بعد تحديد المشتري لرغبته بصورة لا تحتمل المنازعة، وأن يقطع على نفسه وعدا بشراء السلعة المطابقة للمواصفات التي طلبها من البنك. وهي عملية مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة، وهي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده، لأن البنك لا يعرض للبيع شيئا و لكنه يتلقى أمرا بالشراء ، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب و يعرضه على المشتري الآمر ليرى ما إذا كان مطابقاً لما وصف، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأن المصرف قد اشترى وأصبح مالكاً يتحمل تبعة الهلاك.

بمقتضى هذه الصيغة تستطيع الم ص م (PME) الحصول على احتياجاتها من الآلات والتجهيزات المختلفة والمواد الأولية، وتقوم بدفع القيمة فوراً على أقساط

---

١) العرض التالي لأساليب التمويل الإسلامية لم يتطرق تفصيلاً للقضايا الفقهية مراعاة لطبيعة البحث وحدوده، فليرجع مثلاً إلى كتاب: «التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص».لــ فؤاد السرطاوي، دار المسيرة ، الأردن، ١٩٩٩م.

٢) محسن الخضيري: «البنوك الإسلامية». دار إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٩٥م، ص١٢٢ .

٣) فؤاد السرطاوي: «التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص». دار المسيرة، الأردن، ١٩٩٩م، ص٢٣٦، ٢٣٧.

شهرية، أو غير ذلك من الترتيبات المناسبة، ومن ثم فإنها صيغة تمويل عيني مناسبة للم ص م(PME)، تتميز بمرونة أكبر في عملية التمويل، إذ تظهر هذه الأخيرة عند الاتفاق على هامش للربح بين البائع والمشتري.

١-٣- *التطبيقى العملي للمرابحة كما يجريها البنك:* يتم تطبيق هذه الصيغة على خطوات نعرضها كما يلي:

- يوقع البنك والعميل على عقد التمويل. يمكن أن ينص هذا العقد على فتح خط تمويلي أو على عملية مرابحة ظرفية. في الحالة الأولى، يمكن تفسير اتفاقية الإطار من وجهة نظر الشريعة الإسلامية على أنها وعد بالبيع شامل على أصول يتم التفاوض بشأنها عملية بعملية.
- يوكل البنك عميله للتفاوض مع المورد شروط شراء السلع من طرفه، القيام لحسابه بكل الإجراءات المتعلقة بالعمليات الممولة وأخيراً استلام السلع. وتبعا لما سبق، يتدخل العميل بصفته وكيلاً عادياً. وفي هذه المرحلة للمرابحة يتدخل البنك بصفته المشتري الحقيقي للسلع. وعليه، يتحمل كل المصاريف والتكاليف غير المحددة في عقد المرابحة.
- يقوم المشتري النهائي (العميل) بتوجيه لمورده طلبية للسلع التي يحتاجها.
- يقدم المورد للعميل فاتورة أولية محررة باسم البنك لحساب العميل، يوضح فيها التعيين، الكمية، سعر الوحدة و المبلغ الإجمالي للسلع، إضافة إلى الحقوق والرسوم المحتملة.
- يقدم العميل للبنك طلب (أمر) شراء للسلع، مدعوم بالفاتورة الأولية. يجب أن يوضح في طلب الشراء بالخصوص مبلغ العملية، هامش الربح العائد للبنك وتاريخ استحقاق مبلغ المرابحة (التسديد).
- بعد مراقبة مطابقة العملية مع أحكام عقد التمويل و الترخيص المتعلق بها، يسدد البنك مبلغ الفاتورة بشيك، تحويل، سفتجة (أو طرق أخرى) مباشرة لفائدة المورد. قبول البنك لورقة تجارية يماثل شراء السلع بتمويل.
- تحقق العملية التجارية للمرابحة (تحويل ملكية السلع من البنك للعميل) عند تسلم الفاتورة النهائية واستلام السلع.

- بالنسبة لعمليات المرابحة المبرمة في إطار عمليات التجارة الخارجية، يسدد مبلغ التمويل للمورد عن طريق بنك الجزائر عند استلام الإشعار بالسحب من هذا الأخير (إنجاز الاعتماد المستندي). تنجز المرحلة الثانية من المرابحة (إعادة بيع السلع المستوردة لفائدة المستورد) عند وصول الوثائق وتوطينها من طرف البنك، أو إذا اقتضى الأمر عند إصدار خطاب ضمان لفائدة مصالح الجمارك.

- يمكن أن تنجز العمليات المستفيدة من تمويلات خارجية في شكل مرابحة دون تسديد (شراء و إعادة بيع السلع من طرف البنك بتمويل). غير أنه، لا يمكن أن تكون هذه العمليات فيها نسب فائدة. يجب إدراج تكلفة التمويل في المبلغ المحدد من طرف المورد في الفاتورة.

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

- من الأهم الإشارة إلى أن إعادة بيع السلع بالمرابحة لا يمكن أن يتحقق إلا بعد تحويل ملكية السلع لصالح البنك. يجب أن يكون عقد السلع (المبرم من طرف العميل بصفته وكيل البنك) و الفاتورة النهائية (محررة باسم البنك لحساب العميل) ملحقة لعقد المرابحة باعتبارهما جزءاً لا يتجزأ منه.

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

- عند بيع السلع، يقوم العميل بتحويل الإيرادات المحصلة في حساب التسديد الذي يمكن أن يدر أرباحاً تحفيزية بنفس الشروط المعمول بها في حسابات المساهمة المخصصة.

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

٢ــ بيع السلم:

هو عقد ببيع يتم بموجبه تسليم ثمن حاضر مقابل بضاعة آجلة موصوفة بدقة ومعلومة المقدار كيلاً أو وزناً أو عدا[١]. إلى غير غيرها من الشروط التي وضعها الفقهاء.

إذا بيع السلم صيغة تمويلية نقدية وعينية مناسبة للم ص م (PME)، حيث يمكن أن يكون الثمن (رأس مال السلم) نقداً يدفع مقدماً أو عيناً، مثل مواد أولية معلومة المقدار، آلات وتجهيزات، أو منفعة كتقديم مبنى لعمل مصنع، فتستخدمه المؤسسة لمدة معلومة، وقد يكون خدمات نقل لمدة معينة لمسافات معينة، ويكون المقابل كميات معينة من منتجات المؤسسة محددة الصفات تسلم في آجال معينة.

ومنه نرى أن عقد السلم بإمكانه أن يتيح للم ص م (PME) الحصول على سيولة نقدية متمثلة في الثمن الذي تقبضه المؤسسة عند التعاقد مقابل التعهد بتسليم كمية من إنتاجها بعد فترة من الزمن.

٢ـ١ـ التطبيق العملي للبنك لبيع السلم:

- يقوم البنك بإجراء طلبية لحساب عميله لكمية من السلع بقيمة تطابق حاجياته التمويلية.
- يسلم العميل (البائع) للبنك فاتورة تحدد طبيعة وكميات وسعر السلع المطلوبة.
- يوقع الطرفان عند الاتفاق على شروط الصفقة على عقد السلم، يحدد فيه الشروط المتفق عليها (طبيعة السلع، الكميات، السعر، آجال وكيفيات التسليم و/أو البيع لحساب البنك... الخ).
- وبالموازاة يوقع الطرفان عقد البيع بالوكالة الذي من خلاله يسمح البنك للبائع بتسليم أو بيع (حسب الحالة) السلع إلى شخص آخر. يلتزم البائع تحت مسؤولياته الكاملة بتحصيل وتسديد مبلغ البيع للبنك.

---

١) عبد الرحمن يسري أحمد: «الصناعات الصغيرة في البلدان النامية». المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ١٩٩٥م، ص ٧٦.

- إضافة إلى الضمانات العادية المطلوبة من البنك في نشاطاته التمويلية (كفالات، رهن حيازي، رهن عقاري... الخ)، ويمكنه مطالبة البائع باكتتاب تأمين على القرض لتجنب خطر عدم التسديد من طرف المشترين النهائيين، مع اكتتاب تأمين ضد جميع المخاطر على السلع مع الإنابة لصالح البنك.
- عند تاريخ الاستحقاق وفي حالة اختيار البنك توكيل البائع لبيع السلع لحسابه، يفوتر هذا الأخير لحساب البنك ويسلم الكميات المباعة بعد التأشيرة على وصولات الشحن من طرف شبابيك هذا الأخير وهذا إذا رأي البنك حاجة في ذلك (إجراء موجه للسماح بتتبع و مراقبة العملية).
- الأرباح التي يتحصل عليها البائع يمكن أن تمنح في شكل عمولة أو في شكل تخفيض أو المساهمة في هامش الربح المتحصل عليه من طرف البنك في عملية بيع السلع. كما يمكن احتسابها عند بداية الصفقة وإدراجها في مبلغ التسبيقة (تمويل السلم). وفي كل الحالات، يجب احتساب مبلغه مقارنة بنسبة الهامش المطبقة في السوق على عمليات مشابهة .
- يمكن للبنك استعمال تقنية WARANTAGE (التعامل بسند تخزين السلع)، باشتراطه تخزين السلع في مخزن عام و بيعها أو بتوكيل عميل البنك مع تظهير سند التخزين WARANT والاحتفاظ بوصل التسليم كضمان للتسديد، في كيفيات التسليم التعاقدية.
- يجب تحقيق ربح صافي من عملية بيع السلع من قبل البائع لحساب البنك (بعد خصم العمولات و المصاريف الأخرى)، و أن يكون هذا الربح مساوياً على الأقل لنسبة المردودية السنوية الدنيا كما هي محددة في سياسته التمويلية.

٣- الاعتماد الإيجاري:

الاعتماد الايجاري هو عقد تأجير لأصل مع وعد بالبيع لصالح المستأجر.

يتعلق الأمر بتقنية تمويل جديدة نوعا ما يتدخل فيها ثلاثة أطراف أساسيين هم:

- مورد (الصانع أو البائع) الأصل

- المؤجر (البنك الذي يشتري الأصل لغرض تأجيره لعميله)
- المستأجر الذي يؤجر الأصل الذي يحتفظ بحق الاختيار في الشراء النهائي بموجب عقد التأجير.

من خلال التعريف السابق، يستخلص أن حق ملكية العتاد تعود للبنك خلال طول مدة العقد، بينما يرجع حق الاستغلال للمستأجر.

بموجب العقد، تظهر ثلاثة أوجه:

- يكون العميل ملزما بشراء الأصل (عقد تأجير منتهي بالتمليك)
- للعميل الحق في شراء أو إرجاع الأصل (عقد اعتماد إيجاري)
- اختيار العميل بتأجير الأصل مرة ثانية (تجديد عقد الاعتماد الايجاري)

٣-١- التطبيق العملي للبنك للاعتماد الايجاري:

- يختار عميل البنك من المورد العتاد الذي يحتاجه و يتفاوض حول شروط شرائه (السعر، التسليم، الضمان ما بعد البيع.... الخ)
- يقدم للبنك طلب التمويل لشراء العتاد، مدعوماً بالفواتير الأولية، عقود أو وثائق أخرى مطلوبة.
- بعد دراسة ملف التمويل من جانب الخطر، المردودية، الضمانات والمطابقة وفي حالة موافقة الهيئات المختصة، يمنح البنك التمويل لصالح العميل بمبلغ الفواتير الأولية، ويعلم مورده بأن العتاد سيشترى باسم البنك بالشروط المتفق عليها بين المورد والعميل.
- يوكل البنك العميل لاستلام وتركيب العتاد والقيام بكل الإجراءات الإدارية أو أخرى متعلقة به.
- عند استلام العتاد، يوقع البنك و العميل عقد تأجير الأصل مع وعد بالبيع لهذا الأخير، إذا رغب في ذلك.
- يجب أن يحدد بوضوح في عقد التأجير تعيين الأصل المؤجر، مدة التأجير، مبلغ والإيجارات الواجب تسديدها، إلزامية تأمين الأصل مع الإنابة لصالح البنك، إضافة إلى البنود الأخرى المتعلقة بالإيجار.

- بعد التوقيع على العقد ، يوقع العميل على السندات لأمر بمبلغ الإيجارات المتفق عليها .
- لاحتساب الإيجار الدوري، فإن الصيغة المطابقة لمبادئ البنك تتمثل في إضافة هامش ربح مقبول من الطرفين لقيمة شراء الأصل .
- عند نهاية عقد التأجير و شريطة تسديد كافة الإيجارات المتفق عليها ، يتنازل البنك لصالح العميل عن الأصل مقابل الدينار الرمزي وهذا في حالة التأجير المنتهي بالتمليك.

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

- يرجع العميل الأصل للبنك
- يشتري العميل الأصل بقيمته المتبقية
- يتفق البنك و العميل على إعادة تجديد عقد التأجير لمدة جديدة .

وفي هذه الحالة، يتفاوض الطرفان على شروط العقد من جديد .

- إذا تعلق التأجير حول عقار في طور الإنجاز وسينجز مستقبلاً ، يمكن للبنك توكيل المستعمل لإنجاز أشغال البناء لحسابه و تمويل العملية بصفته صاحب المشروع .

في حالة ما إذا كانت القطعة الأرضية ملك للمستعمل، يمكن لهذا الأخير إما بيعها للبنك بموجب عقد بيع (اعتماد إيجاري متبادل) ، أو تأجيرها له لمدة تساوي المدة المحددة في عقد التأجير .

في الصيغة الأخيرة هذه، يجب أن تعود ملكية البناية للمستعمل بموجب العقد (تأجير منتهي بالتمليك) .

٤- المضاربة:

المضاربة في المفهوم الإسلامي تختلف تماماً عن مفهوم المضاربة المستخدم في الفكر الاقتصادي المعاصر، إذ يقصد به اتفاق بين طرفين يقدم أحدهما رأس المال

ويسمى «صاحب المال» ، و يقدم الآخر جهده المتمثل في الإدارة أو الخبرة أو التقنية، ويسمى «صاحب الجهد : المضارب»[1] .

٤-١- التطبيق العملي للمضاربة من طرف البنك :

إن السير التطبيقي لعملية المضاربة مطابق لعملية المشاركة شريطة الأخذ بعين الاعتبار بعض الأوجه الخاصة .

غير أن توزيع الأرباح لا يتم إلا بعد التسديد الفعلي لرأسمال المضاربة .

كما يمكن إبرام عقد مضاربة مع أكثر من شريك (مضاربة جماعية) .

٥- المشاركة:

المشاركة هي مساهمة بين طرفين أو أكثر في رأسمال مؤسسة، مشروع أو عملية مع توزيع النتائج (خسارة أو ربح) حسب النسب المتفق عليها . تتم هذه المساهمة أساساً على الثقة ومردودية المشروع أو العملية .

المشاركة كما هي مطبقة في بنك البركة، تتم في أغلب الأحيان في شكل تمويل المشاريع أو العمليات الظرفية المقترحة من طرف العملاء ، ومهما يكن من أمر، فإن هذه المساهمة تنجز حسب الصيغتين التاليتين :

٥-١- *المشاركة النهائية :* يشارك البنك في تمويل مشروع بصفة دائمة و يقبض دوريا حصتها من الأرباح بصفته مساهم صاحب المشروع . و يتعلق الأمر هنا بالنسبة للبنك في استخدام طويل أو متوسط المدى لموارده الدائمة (حقوق الملكية، ودائع استثمارية مخصصة و غير مخصصة...) . يمكن أن تكون حصة البنك في شكل مساهمة في شركة موجودة، تمويل لرفع رأسمال أو المساهمة في تشكيل رأسمال شركة جديدة (شراء أو اكتتاب سندات أو حصص اجتماعية) . يطابق هذا النوع من المشاركة التطبيقات المصرفية التقليدية في الإيداعات الدائمة التي تقوم بها البنوك إما لمساعدة تشكيل مؤسسات أو لضمان مراقبة المؤسسات الموجودة .

---

١) رشيد حيمران: «مبادئ الاقتصاد وعوامل التنمية في الإسلام». دار هومة، الجزائر، ٢٠٠٠، مرجع سابق، ص ١٥٩ .

٥-٢-المشاركة المتناقصة: يساهم البنك في تمويل مشروع أو عملية بنية التنازل تدريجياً من المشروع أو العملية و هذا بعد انسحاب صاحب المشروع الذي يسدد للبنك حصته من الأرباح العائدة له كما يمكنه تخصيص كل أو جزء من حصته لتسديد حصة رأسمال البنك.

وبعد أن يسترجع البنك رأسماله والأرباح العائدة له، ينسحب من المشروع أو العملية . تشبه هذه الصيغة المساهمات الظرفية في البنوك التقليدية .

٥-٣-التطبيق العملي للبنك للمشاركة:

- يقدم العميل ملف تمويل يتضمن، إضافة إلى الوثائق اللازمة، دراسة مفصلة للمشروع أو العملية المقترحة على البنك، تتضمن أساساً حساب استغلال تقديري.
- بعد دراسة الملف من ناحية المخاطر، مهنة العميل، الضمانات المقترحة، مطابقة ونظامية العملية، وبعد موافقة الجهات المختصة، يفتح البنك التمويل للمدة الخاصة بالعملية. يمثل مبلغ التمويل حصة البنك في رأسمال المشروع .
- بالموازاة، يوقع الطرفان عقد المشاركة الذي يحدد فيه الشروط المالية والتجارية التي ستسير العملية وحقوق والتزامات كل طرف.
- يسند تسيير المشروع أو العملية للعميل الذي يعد دورياً للبنك تقريراً مفصلاً ومبرراً.
- يجب أن توطن مجموع العمليات المتعلقة بعقد المشاركة لدى شبابيك البنك أضف إلى العمليات المجراة على حصة المشارك. كما يقوم البنك بتسديد كافة النفقات المسجلة في إطار عملية وضع المشروع أو العملية الممولة في حدود التمويل المفتوح. تتم التسديدات مباشرة لصالح مورد الخدمات و المستفيدين الآخرين، إلا في بعض النفقات مثل تسديد مصاريف المستخدمين، التنقلات و المصاريف الأخرى. تكون التسديدات مشروطة بتقديم طلب تسديد موقع من طرف المشارك مع الوثائق المبررة اللازمة لكل فئة من النفقات (فواتير، كشف، وضعية الرواتب، وثائق جبائية، شبه جبائية أو جمركية...).

- بالإضافة إلى التكفل بها محاسبياً، يجب أن تكون عمليات المشاركة موضوع متابعة شبه محاسبية مدققة على مستوى البنك و على أساس الوثائق المبررة المقدمة.

- يحتفظ البنك بحق الفصل في نظامية النفقات المجراة في إطار المشاركة، وفي هذا الصدد يمكنه رفض تطبيق طلبات التسديد.

- توضع إيرادات البيع في حساب تسديد المشاركة. هذا الأخير يسير كحساب جاري غير مؤهل للأرباح.

- بالنسبة لعمليات المشاركة غير الظرفية، يعد الطرفان دورياً (شهرياً، كل ثلاثة أشهر، كل ستة أشهر، سنوياً) حساب استغلال للمشاركة يوضع في الجانب الدائن مجموع التكاليف المرتبطة بالعملية سواء سددت من طرف البنك أو المشارك، وفي الجانب المدين مجموع الإيرادات المسجلة بصدد المشاركة. يوزع ناتج الاستغلال (أرباح أو خسارة) بين الطرفين حسب الاتفاق التعاقدي، أو إعادة إدماجه في المشاركة، أو وضعه في حساب خاص قيد التخصيص. بالنسبة للمشاركات الظرفية، يعد حساب الاستغلال عند اختتام العملية.

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

- في المشاركة النهائية، يجب أن يخضع تسيير وإدارة المشروع لنفس الإجراءات القانونية والمحاسبية المسيرة للمؤسسات وبالخصوص تعيين إداري أو أكثر كممثل للبنك.

٦- عقد الاستصناع:

هو عقد بموجبه يكلف الصانع بصناعة شيء محدد الجنس والنوع والقدر والصفة، ويتم الاتفاق على الاستصناع خلال أجل معين، كما يجوز عدم تحديد الأجل[١].

مقارنة مع التطبيقات التجارية الحالية، يشبه الاستصناع عقد مقاولة كما هو معرف في المادة ٥٤٩ من القانون المدني الجزائري: «المقاولة عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يصنع شيئاً أو أن يؤدي عملا مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر».

يمكن أن يتدخل في صيغة الاستصناع المستعملة من طرف البنوك الإسلامية ثلاثة أطراف إلى جانب البنك، صاحب المشروع والمقاول في إطار استصناع مزدوج.

٦-١- *التطبيق العملي للاستصناع لدى البنك:* يمكن أن تتم طلبات التمويل بالاستصناع تحت الصيغتين التاليتين:

٦-١-١- تمويل إنجاز مشروع بطلب من العميل: يمكن أن يتدخل البنك في إحدى الصيغتين التاليتين:

٦-١-١-١- البنك صانع، العميل مستصنع:

- يكلف البنك مقاول محترف لإنجاز مشروع مطلوب طبقا لعقد استصناع ثاني الذي من خلاله يلعب البنك دور صاحب المشروع (المستصنع) والمقاول (الصانع).

- يتم تسديد الخدمات المقدمة من طرف المقاول على أساس تقديم الوثائق المبررة (وضعية الأشغال، فواتير، وضعية الرواتب... الخ). كما يمكن أن يكتسي صيغة تسبيقات على الأشغال تستنزل من التسديد اللاحق.

- يمكن أن يسدد صاحب المشروع الخدمات المقدمة من طرف البنك في أي وقت من العملية في شكل مؤونات جزئية ومتزايدة في حساب الاستصناع.

---

١) عبد الرحمن يسري، مرجع سابق، ص ٦٨.

- في هذه العملية، تحتسب الأرباح العائدة للبنك من التمويل بإضافة لتكلفة الإنجاز (مجموع المصاريف المسددة للمقاول وكل النفقات المجراة من إطار العقد) هامش ربح متفق عليه مع صاحب المشروع.

٦-١-١-٢- البنك مستصنع، العميل صانع:

- البنك هو صاحب و مالك المشروع يكلف العميل لإنجاز لحسابه مشروع موضوع التمويل.

- يرسل العميل (المقاول) للبنك فاتورة أولية أو كشف يحدد فيه تعيين المشروع المراد إنجازه والمبالغ الواجب دفعها (مبلغ التمويل).

- يسدد البنك للعميل مبلغ الفاتورة أو الكشف وهذا بوضع تحت تصرفه التمويل المتفق عليه عند التوقيع على العقد وهذا حسب تقدم الأشغال أو عند تسليم المشروع.

- يستلم البنك المشروع من العميل بموجب وصل بالاستلام و يوكله لغرض بيع المشروع لحسابه على أساس سعر أدنى يشمل مبلغ التمويل الممنوح مضاف إليه هامش ربح البنك المعتاد. في المرحلة الثانية من هذه العملية يتم التوقيع على عقد بيع المصنوعات بالوكالة.

٦-١-٢- تمويل الصفقات العمومية:

- في حالة طلب التمويل من طرف العميل و الذي يكون أساساً مقاولاً، في إطار إنجاز صفقة، يجب إضافة في عقد الرهن الحيازي للصفقة لصالح البنك بند خاص يتعلق بالمساهمة المباشرة للبنك في إنجاز جزء أو كل الأشغال موضوع هذه الصفقة. وبالتالي يلعب دور الصانع المكلف من طرف صاحب المشروع لإنجاز كل أو جزء من الصفقة بالتعاون مع المقاول.

- عقد استصناع ثاني يوقع مع المقاول، يتدخل من خلاله كمساهم مع البنك في إنجاز الأشغال.

- يمنح البنك تسبيقات للمقاول التي ستسوى حسب التسديدات المجراة من طرف المحاسب بموجب إجراءات الرهن الحيازي للصفقة العمومية المذكورة أعلاه.

- عند اختتام العملية، توزع الأرباح الإضافية ما بين البنك و المقاول على أساس معيار توزيع يضمن للطرف الأول هامشه العادي في الربح مقارنة مع مدة تعبئة تمويله.

- احتمال ثاني ممنوح للبنوك الإسلامية لتمويل الصفقات العمومية. و يتمثل في إنشاء أو المساهمة في شركات إنجاز.

- في مجال الضمانات، يمكن للبنك أن يطلب رهناً عقارياً أو الرهن الحيازي للأصل المنجز وهذا عندما يتعلق الأمر باستصناع عادي (البنك/العميل). أما في حالة استصناع مبرم في إطار صفقة عمومية، فيجب تحصيل الرهن الحيازي للصفقة.

المحور الرابع
تمويل بنك البركة الجزائري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة[1]

بالنظر إلى طبيعته الخاصة وانفتاحه على القطاع الخاص واكب البنك مسيرة الانفتاح الاقتصادي التي عرفتها البلاد في بداية التسعينات، حيث استقطب العديد من المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة التي استفادت من الأدوات المالية والتمويلية الجديدة التي يقدمها البنك؛ كما استقطب البنك الكثير من الموارد والإدخارات التي كانت تنمو خارج المنظومة البنكية بسبب تحفظ أصحابها من مسألة التعامل بالفوائد . ومن ثم يمكن القول أن بنك البركة ساهم في صيرفة جزء معتبر من الأنشطة الاقتصادية والموارد المالية.

١ــ مكانة الم ص م في محفظة البنك:

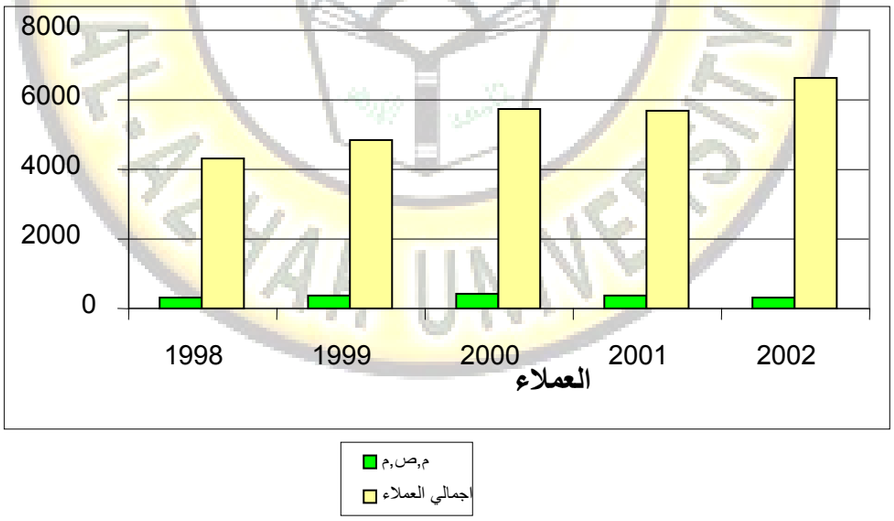
أما فيما يخص قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيشكل جزء هاما من محفظة البنك وينمو بازدياد ، وإذا كان عدد المؤسسات الموطنة بالبنك قد يبدو ضئيلا مقارنة بالعملاء الآخرين و هو أمر طبيعي إذا أخذنا بعين الاعتبار كثرة المتعاملين في قطاع التجارة و الاستيراد لغرض إعادة البيع حيث إن المؤسسات المعتبرة هاهنا هي التي تقوم بنشاط تحويلي أو خدمي ذا قيمة مضافة فقط ، فإن تطور نسبة التمويلات المعبئة لفائدة هذا القطاع تدل على مكانته المتزايدة في نشاط البنك.

تبين الجداول التالية هذا التوجه، حيث إن نسبة نمو هذه الائتمانات المتراكمة بلغت ١١٧٪ خلال السنوات الخمس الماضية، كما أن نسبتها مقارنة مع اجمالي التمويلات المتراكمة المعبئة خلال هذه الفترة ٤٠٪، ووصلت نسبة التمويلات المعبئة لفائدة هذه المؤسسات من بداية السنة الحالية إلى غاية ٢٢ ماي الجاري ٤٨٪.

١) حيدر ناصر، مرجع سابق، ص ص ١إلى٤. ووثائق داخلية للبنك.

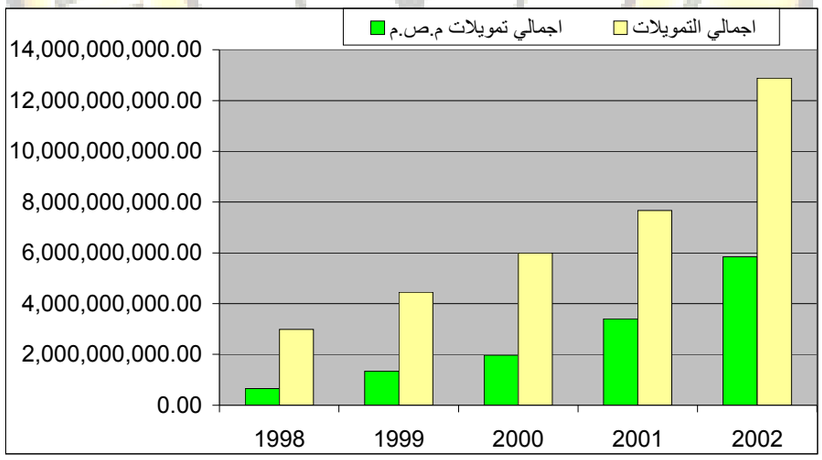
جدول رقم (٠٣) : عدد التمويلات الممنوحة للم ص م الجديدة مقارنة بإجمالي العملاء الجدد

السنة	م . ص . م الجديدة	إجمالي العملاء الجدد	النسبة
١٩٩٨	٣٢٦	٤٣١٨	٪٧ر٥٥
١٩٩٩	٣٥٨	٤٨٥٥	٪٧ر٣٧
٢٠٠٠	٤٠٦	٥٧٤٩	٪٧ر٠٦
٢٠٠١	٣٤٣	٥٦٥٨	٪٦ر٠٦
٢٠٠٢	٣٣٢	٦٦٠٦	٪٥ر٠٣
٢٠٠٣	٢٤٠	٣٧٤٦	٪٦ر٤١



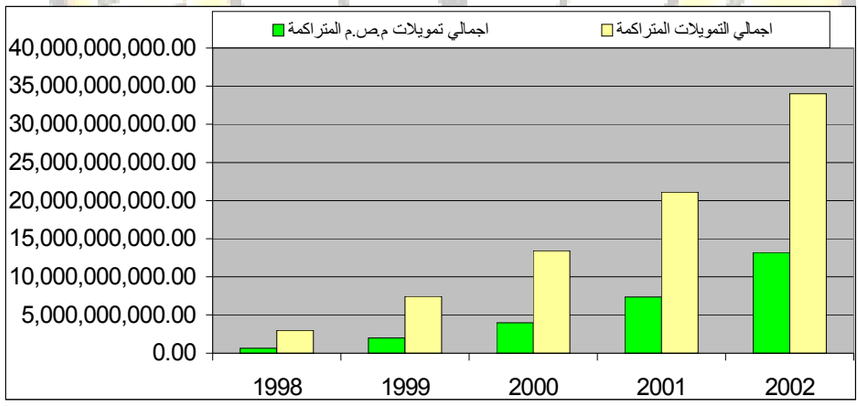
جدول رقم(٠٤) : إجمالي تمويلات م .ص .م المعبئة مقارنة
بإجمالي التمويلات من 1998 إلى منتصف ٢٠٠٣ .

السنة	إجمالي تمويلات م .ص .م المعبئة	إجمالي التمويلات	النسبة
1998	660 483 827,18	2 989 944 194,16	22,09%
1999	1 338 595 261,05	4 452 707 160,49	30,06%
2000	1 964 720 055,92	5 997 206 660,13	32,76%
2001	3 394 791 048,35	7 665 802 925,25	44,28%
2002	5 846 409 988,35	12 887 202 330,18	45,37%
Mai 2003	3 038 192 529,59	6 266 857 199,23	48,48%



جدول رقم(٠٥): إجمالي تمويلات م.ص.م المتراكمة مقارنة بإجمالي التمويلات من ١٩٩٨ إلى منتصف ٢٠٠٣

السنة	إجمالي تمويلات م.ص.م المتراكمة	إجمالي التمويلات
1998	660 483 827,18	2 989 944 194,16
1999	1 999 079 088,23	7 442 651 354,65
2000	3 963 799 144,15	13 439 858 014,78
2001	7 358 590 192,50	21 105 660 940,03
2002	13 205 000 180,85	33 992 863 270,21
2003 ماي	16 243 192 710,44	40 259 720 469,44



٢- التمويل عن طريق صندوق الزكاة:

يقوم بنك البركة الجزائري بتقديم تمويلات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا بعد دراسة ملفات التمويل المقدمة من قبل المستحقين و المقترحة من اللجنة الولائية للزكاة، بعد حصولها على تأهيل من الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة واعتماد صناديق الضمان المختصة.

يقوم البنك بانتقاء المشاريع التي يوافق على تمويلها، واقتراح هيكلة التمويل الملائمة لكل مشروع منها بناءا على جدواها الاقتصادية ومردوديتها المالية، و بعد حصول المشروع على موافقة جميع الأطراف، يقوم صندوق استثمار أموال الزكاة بتمويل المشروع من خلال المساهمة كليا أو جزئيا في:

- تسديد المساهمة الشخصية المطلوبة من صاحب المشروع.
- تسديد مصاريف التأمين على التمويل لدى صندوق ضمان القروض و كذا مصاريف مكتب الدراسات المكلف بدراسة جدوى المشروع أو مصاريف أخرى على سبيل القرض الحسن.
- استثنائيا يمكن منح تمويل تكميلي للمشروع وفق صيغة التمويل المعتمدة من قبل البنك على سبيل الاستثمار.

ويتولى البنك متابعة تحصيل القروض و التمويلات التي يمنحها صندوق استثمار أموال الزكاة مع تحصيل مستحقاته التمويلية.

في الجدول التالي يمكن توضيح أكثر لعدد من المشاريع الممولة و المبالغ الممنوحة حسب الوكالات التابعة للبنك.

جدول رقم (٠٦) : المشاريع الممولة و المبالغ الممنوحة للمستفيدين من طرف صندوق أموال الزكاة سنة ٢٠٠٦م

الوكالة حسب كل ولاية	عدد المشاريع الممولة	المبلغ الكلي الممنوح	النسبة المئوية (%)
رويبة	٢١	٥٢٤٠٦٢٧.٢٣	٥.٢٩
البليدة	٣٢	٦١٩٩٣٥٥.٩٨	٦.٢٦
سطيف	٩٠	١٢٥٨٣٥٢٧.٨٠	١٢.٧١
قسنطينة	٧٥	٦٠٩٥٧٢٠.٠٤	٦.١٥
باتنة	٧٥	١٠٤٨٠٠٠٠	١٠.٥٩
وهران	٢٦	٤٦١٢٠٠٠	٤.٦٥
بئر خادم	١٥٥	٣٤١١٤٢٧٠.٠١	٣٤.٤٦
عنابة	١٠٠	١٦٢١٩٩٦٤.٦٦	١٦.٣٨
تلمسان	٠٤	٤٣٠٠٠٠	٠.٤٣
غرداية	٢٣	٣٠٠٠٠٠٠	٣.٠٣
المجموع	٦٠١	٩٨٩٧٥٤٦٥.٧٢	١٠٠

الخلاصة:

من خلال البحث تبين لنا بوضوح الدور والأهمية التي يمكن أن تلعبها البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وفق تمويلات متوافقة مع الشريعة الإسلامية، مما من شأنه أن يساهم في إنشاء مؤسسات صغيرة أو متوسطة جديدة.

من الأمور التي تعاب على بنك البركة و ربما جل البنوك الإسلامية، هو :

١ـ اقتراب صيغ التمويل التي اتبعتها في التطبيق العملي من الصيغ المتبعة لدى البنوك التجارية التي تتعامل بالفائدة، ربما بسبب تأثرها سلبا بالنظام المصرفي غير الإسلامي، إما بسبب الالتزام رسميا بتعليمات البنوك المركزية من جهة، أو بسبب عدم قدرة كثير من المصرفيين الذين انتقلوا من العمل في البنوك التجارية إلى البنوك الإسلامية على التحول الفكري و الوظيفي، بشكل يناسب و يلزم وضعهم الجديد، ومرد هذا ربما كان عدم الإلمام بالفرق بين طبيعة العمل في الجهتين، و الفوارق الجوهرية الموجودة بين نظامي التمويل الإسلامي و الوضعي.

٢ـ وكذلك فإن معظم عمليات التمويل تختص بالتمويل غير النقدي وبشكل خاص باستخدام صيغة المرابحة، وعدم محاولة تطبيق صيغ تمويل أخرى، ربما لأنها تحتاج إلى دراسات دقيقة لكيفية و إجراءات تطبيقها عمليا، وهي غير متوافرة، وربما لأنها تعتمد إلى حد كبير على عنصري الأمانة و الثقة، وكلاهما نادر في حياتنا المعاصرة، الأمر الذي يؤدي إلى ضياع أموال البنك عند التطبيق.

أما الأمور التي تعاب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتعتبر كثغرات ينبغي عليها أن تتداركها :

١ـ مصداقية وشفافية البيانات والقوائم المالية التي تقدمها هذه المؤسسات للبنوك مما يحول دون الإحاطة بحقيقة توازن مركزها المالي ووضعية وآفاق نشاطها الاقتصادي.

٢- غياب التسيير المالي والإداري العلمي المنضبط في كثير هذه المؤسسات وافتقارها للإطارات ذات الكفاءة المهنية في هذا المجال مما يجعلها عرضة لاختلال توازنها المالي ويضعف من قدرتها على الاستدانة ويقوي احتمالات تعثرها عن السداد نظرا لعدم تحكمها في تسيير تدفقاتها النقدية.

٣- قلة الوعي بأهمية إعادة تأهيل هذه المؤسسات حتى تتمكن من مواجهة المنافسة الحادة التى تفرضها المنتوجات المستوردة على ضوء التحديات التى يفرضها الانفتاح الاقتصادي وانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة الدولية و منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي. كما أن طغيان الطابع العائلي وأحيانا الأبوي علي هذه المؤسسات يجعلها تنمو في بيئة مغلقة لا تقبل الانفتاح على رأس المال الأجنبي الذي بمقدوره تطوير قدرتها التنافسية عبر تعزيز إمكانيتها المالية وتحديث طاقاتها الإنتاجية وأساليبها التسييرية.

المراجع:

١ـ رضا فويعة: «**دور المؤسسة الصغرى في دعم الإندماج الاقتصادي**». مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد ٨، القاهرة، ١٩٩٧م.

٢ـ أشرف محمد دوابه: «**دراسات في التمويل الإسلامي**». دار السلام، ط١، القاهرة، ٢٠٠٧م.

٣ـ البنك الدولي: «**تقرير عن التنمية في العالم عام ١٩٨٩م، النظم المالية والتنمية**»، ترجمة و نشر مؤسسة الأهرام، القاهرة، ١٩٨٩م.

٤ـ وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: «**القانون التوجيهي لترقية الم ص م**». ديسمبر ٢٠٠١م.

٥ـ محمد فتحي صقر: «**واقع المنشآت الصغيرة في الدول النامية وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية**» ورقة عمل منشورة في موقع الإنترنت الخاص بمركز تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة، السعودية..

٦ـ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي: «**مشروع تقرير من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**»، جوان ٢٠٠٢م.

٧ـ حسن سالم العماري: «**المصارف الإسلامية و دورها في تعزيز القطاع المصرفي**». ورقة عمل مقدمة لمؤتمر مستجدات العمل المصرفي في سورية في ضوء التجارب العربية والعالمية، دمشق، ٢/٣ تموز ٢٠٠٥م.

٨ـ سليمان ناصر: «**تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر ـ الواقع والآفاق ـ**» مجلة الباحث، العدد ٠٤، السنة ٢٠٠٦م.

٩ـ عز الدين مقران، محمد رفيق: «**دور البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**». مذكرة ليسانس في العلوم التجارية والمالية، تحت إشراف الأستاذ: إلياس بن خدة، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر العاصمة، جوان ٢٠٠٧م.

١٠- حيدر ناصر: **«مساهمة بنك البركة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»**. دورة تدريبية دولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، ٢٥/٢٨ ماي ٢٠٠٣م.

١١- فؤاد السرطاوي: **«التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص»**. دار المسيرة، الأردن، ١٩٩٩م.

١٢- محسن الخضيري: **«البنوك الإسلامية»** دار إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٩٥م.

١٣- عبد الرحمن يسري أحمد: **«الصناعات الصغيرة في البلدان النامية»**. المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ١٩٩٥م.

١٤- رشيد حيمران: **«مبادئ الاقتصاد وعوامل التنمية في الإسلام»** دار هومة، الجزائر، ٢٠٠٠م.

١٥- وثائق داخلية للبنك.