

استمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة ضمن أطر التمويل المصرفي الإسلامي دراسة حالة بنك البركة "وكالة برج بوعريرج"

Continuity of small and medium enterprises financed within the frameworks of Islamic banking finance. Case Study of Al Baraka Bank "Bordj Bou Areridj Agency"

وهيبة توكالي¹، سميرة سعيداني²

¹ مخبر LERDR، جامعة محمد البشير الإبراهيمي برج بوعريرج (الجزائر)، ouahiba.toukali@univ-bba.dz

² مخبر LERDR، جامعة محمد البشير الإبراهيمي برج بوعريرج (الجزائر)، samira.saidani@univ-bba.dz

تاريخ النشر: 2022/12/31

تاريخ القبول: 2022/10/05

تاريخ الاستلام: 2022/09/06

ملخص:

نظرا للصعوبات والمشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مختلف الأصعدة، وضعف الإجراءات المتخذة لحماية هذه المؤسسات من الزوال لاسيما في نظام التمويل التقليدي، انتهجت الجزائر طرق بديلة الى جانب الطرق التقليدية لمعالجة هذه الإشكالية ومن بين هذه الطرق التمويل الإسلامي واستخدام مختلف صيغه في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعليه هدفت هذه الدراسة الى معرفة مدى قدرة هذه الصيغ على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمة البنوك الإسلامية في دعمها لتجاوز مختلف المشاكل والعراقيل التي تسببها أساليب التمويل التقليدي، لاسيما على المستوى المحلي باعتباره صورة مصغرة للوضع العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك الإسلامية في الجزائر لتمثيل الظروف وتشابهها، وتحليل فرضيات الدراسة قمنا بإجراء دراسة ميدانية من خلال توزيع استبيان على أربعة إطارات على مستوى بنك البركة وكالة برج بوعريرج، حيث توصلنا الى انحصار الصيغ المستعملة على مستوى البنك في صيغ المراقبة، المساومة، السلم والاجارة، والتي تعمل بالقدر الكافي وبالإمكانات المتوفرة محليا على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كلمات مفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، صيغ التمويل الإسلامي، بنك البركة الجزائري.

تصنيفات JEL : M20، M21، G32.

Abstract:

In view of the difficulties and problems that small and medium enterprises face at various levels, and the weakness of the measures taken to protect these institutions from disappearing, especially in the traditional financing system, Algeria has adopted alternative methods in addition to traditional methods to address this problem, and among these methods is Islamic finance and the use of various forms. In financing small and medium enterprises, and therefore this study aimed to know the extent of the ability of these formulas to develop small and medium enterprises and the contribution of Islamic banks in supporting them to overcome the various problems and obstacles caused by traditional financing methods, especially at the local level, as it is a microcosm of the general situation of institutions. Small and medium-sized banks and Islamic banks in Algeria, due to the similarities and similarities of the circumstances, and to analyze the hypotheses of the study. Peace and leasing, it works to a sufficient extent on and with the locally available resources to develop small and medium enterprises.

Keywords: Small and Medium Enterprises, Forms of Islamic Finance, Al Baraka Bank Algeria.

JEL Classification Codes: M20.M21.G21.G32.

1. مقدمة:

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات أهمية للعديد من الدول بل معظمها، لما لها من دور فعال في تغيير الواقع الاقتصادي للدول، لاسيما ما تعلق بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث تلعب هذه المؤسسات دورا رئيسا في معظم الاقتصاديات العالمية حيث تمثل حسب البنك الدولي 90% من المؤسسات في العالم التي تستقطب 50% من اليد العاملة، كما تساهم بنسبة 40% من الدخل القومي، وحسب البنك الدولي فان العالم سيكون بحاجة الى حوالي 600 مليون وظيفة بحلول 2030. مما يستوجب تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمل على استمراريته ونجاحها ومحاولة البحث في أهم العراقيل والصعوبات التي تواجهها لإيجاد الحلول المناسبة التي تحول دون فشلها وإفلاسها، ولعل أهم هذه العوائق التي تعترضها مشكل التمويل خاصة وأن الأغلبية من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يجذبون التمويل عن طريق البنوك التقليدية التي تتسم بارتفاع معدلات الفائدة وضمانات عالية يعجز أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن توفيرها، ناهيك عن غرامات التأخير التي ترفع من عبئ الديون وعدم القدرة على سدادها، ما نتج عنه عدم استمرارية العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واختفاءها من السوق، ما دفع العديد من المفكرين في البحث عن الأسباب لإيجاد الحلول، وكان التمويل الإسلامي رغم قدم تواجده الا أنه حديث النشأة من ناحية الاستخدام و التوظيف، أحد اهم الحلول التي تم اللجوء اليها للحفاظ على الوجود الفعلي لهذه المؤسسات لما تتميز به المعاملات الإسلامية من مرونة ومطابقة للشريعة الإسلامية بعيدا عن الفوائد الربوية. وعليه يمكن طرح الإشكالية الآتية:

هل تساهم مؤسسات التمويل الإسلامي في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضمان استمراريته وتجاوز مختلف العراقيل والمشاكل؟ وانطلاقا من الإشكالية الرئيسية يمكن طرح بعض التساؤلات الفرعية الآتية:

- ما مدى توافق صيغ التمويل الإسلامي مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التمويلية؟
- ما الدور الذي تلعبه مؤسسات التمويل الإسلامي في نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

على ضوء هذه التساؤلات يمكننا صياغة الفرضيات الآتية:

- أغلب الصيغ التمويلية لمؤسسات التمويل الإسلامي تتلاءم وطبيعة وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- لمؤسسات التمويل الإسلامي دور كبير في تذليل العديد من العقبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- مؤسسات وبنوك التمويل الإسلامي ذات فعالية في تطوير ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

أهداف البحث:

- التطرق الى ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعوامل نجاحها؛
- التعرف على التمويل الإسلامي وصيغه؛
- لتطرق الى واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- التعرف على دور البنوك الإسلامية في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستدامتها.

2. الإطار النظري للدراسة

1.2 ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: لقد اختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باختلاف البيئة والمحيط، والظروف القائمة في كل بلد، وكذا الهيئات الدولية المهتمة بالتنمية وشؤون الدول النامية، حسب المعايير المعتمدة في كل التعريف، معيار رأس المال، معيار العدد العمال، الحصيلة السنوية، إجمالي الأصول، وهناك من اعتمد أيضا على ادراج التكنولوجيا كمعيار أساسي للتصنيف.

1.1.2 تعريف البنك الدولي: المتغير الأكثر استخدامًا من طرف البنك الدولي هو عدد الموظفين بسبب السهولة النسبية لجمع هذه المعلومات (MOHINI Malhotra, August 2006, p. 8)، حيث يقدر عدد الموظفين بين 11 و500 عامل حسب نوع المؤسسة، ويمكن تلخيص تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب البنك الدولي في الجدول الآتي:

جدول رقم 1: جدول يوضح تصنيف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نوع المؤسسة	عدد العمال	إجمالي الأصول (مليون دولار)	الحصيلة السنوية
المصغرة	[10 – 1]	أقل من 100 000	أقل من 100 000
الصغيرة	[50 – 11]	بين 100 000 و3 مليون دولار	بين 100 000 و3 مليون دولار
المتوسطة	[300 – 51]	بين 3 م و15 مليون دولار	بين 3 م و15 مليون دولار

Source : Mohini Malhotra, Yanni Chen and outhur, Expanding Access to Finance : Good Practices and Policies for Micro, Small, and Medium Enterprises, World Bank, Washington, DC, August 2006 P8.

2.1.2 تعريف الاتحاد الأوروبي: اعتمد الاتحاد الأوروبي في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ثلاث معايير هي رقم الأعمال، عدد العمال، وإجمالي الميزانية (Européenne, 2015, p. 11)، ويمكن توضيح ذلك في الجدول الآتي:

جدول رقم 2: يوضح تصنيف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال	إجمالي الميزانية
متوسطة	[249 – 50]	> 50 مليون أورو	> 43 مليون أورو
صغيرة	[49 – 11]	> 10 ملايين أورو	> 10 مليون أورو
مصغرة	[10 – 1]	> 2 ميون أورو	> 2 مليون أورو

Source : Commission européenne, Guide de l'utilisateur pour la définition des PME 2015, P.11.

3.1.2 تعريف الأمم المتحدة (منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية UNIDO): هنا ميزت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الدول النامية والدول المتقدمة، ففي الدول النامية اعتبرت المؤسسات التي يعمل بها أقل من أربعة عمال بالمصغرة، والصغيرة هي تلك التي يعمل بها من خمسة عمال إلى تسعة عشرة عامل، أما في الدول المتقدمة فاعتبرت المؤسسة التي يعمل بها من عامل إلى تسعة وتسعون عامل بالمؤسسة الصغيرة (طارق، 2017-2018، صفحة 16).

4.1.2 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري: قدمت الجزائر تعريفا خاصا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقا من الظروف السائدة والتغيرات الاقتصادية التي شهدتها البلاد اقتصاديا وسياسيا، وقد كان آخر تعريف ذلك الذي نص عليه القانون رقم 02/17 مؤرخ ي 11 ربيع لثاني 1438، حيث عرفت بالمادة 05 كالآتي: "تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات:

- تشغل من واحد إلى مائتين وخمسين شخص.
- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعة ملايين دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار دينار جزائري.
- تستوفي معيار الاستقلالية.
- كما ميز المشرع الجزائر بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المواد 08، 09 و 10 على التوالي (الرسمية، 2017، صفحة 6)

جدول رقم 3: يوضح تصنيف المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المعيار	عدد العمال	رقم الأعمال (مليون دينار)	مجموع الميزانية (مليون دينار)
المؤسسات المصغرة	01 - 09	أقل من 40 مليون دينار جزائري	أقل من 20
المؤسسات الصغيرة	10 - 49	من 40 إلى أقل من 400	من 20 إلى أقل من 200
المؤسسات المتوسطة	50 - 250	400 إلى أقل من 4000	200 إلى أقل من 1000

المصدر: من إعداد الباحثين بالرجوع إلى الجريدة الرسمية، العدد 02، القانون 01/17 المؤرخ 2017/01/10، ص 6.

2.2 المصارف الإسلامية وصيغ الاستثمار فيها:

1.2.2 تعريف المصرف الإسلامي: العديد من الفقهاء والباحثين اتفقوا على أهمية البنوك الإسلامية، لما لها من دور في تحريك العجلة الاقتصادية بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية، فكان العمل بالأسلوب الإسلامي في المعاملات الاقتصادية لا ينحصر في الدول الإسلامية فحسب وإنما تم العمل به أيضا في الدول الغربية، وقد اختلف العديد منهم في إعطاء مفهوم للمصارف الإسلامية باختلاف توجهاته العملية، وكذا الاختلاف في الوظائف التي تقوم بها، ومدى تطبيقها في الواقع دون حصرها في الإطار النظري، حيث عرف المصرف الإسلامي على أنه مؤسسة مالية تقوم بدور الوساطة المالية بين المدخرين والمستثمرين، إضافة إلى أداء العديد من الخدمات المصرفية بما يتوافق والشريعة الإسلامية (نجم، 2010، صفحة 124)، حيث اقترح العديد من الاقتصاديين الإسلاميين بدائل للتعامل بالفائدة المعمول بها في البنوك التقليدية القائمة بدور الوساطة المالية بين أصحاب الفائض (المدخرين) وأصحاب العجز (طالبي التمويل)، بمقابل الاستفادة من سعر الفائدة الذي يمثل الفرق بين سعر فائدة أصحاب الفائض وسعر فائدة أصحاب العجز دون المشاركة في المخاطر، في حين تعتبر المشاركة في الربح والخسارة حجر أساس التعاملات في البنوك الإسلامية، التي يدعو العديد من الفقهاء إلى ضرورة الانتقال إليها بدل من حصر المعاملات الاقتصادية الإسلامية في صيغ الهامش المعلوم (المربحة، السلم، الاستصناع، الاجارة، الجعالة) (بوجلال، صفحة 331)، التي تنطوي على درجة مخاطرة أقل، ويمكن تقسيم صيغ التمويل الإسلامي إلى قسمين، صيغ أساس التعامل بها قائم على المشاركة، وصيغ قائمة على البيوع.

2.2.2 صيغ التمويل الإسلامي:

❖ **صيغ عقود البيع (الهامش المعلوم):** تقوم هذه العقود على مبدأ الدين حيث تنقسم البيوع إلى ثلاث أنواع هي: بيع المساومة، بيع الأمانة، بيع المربحة. وتتمثل صيغ عقود البيع في المربحة، السلم، الاستصناع، البيع بالتوريد، البيع لأجل (الليثي، 2013، الصفحات 11-12)

- **المربحة:** وهي بيع الشخص ما اشتراه بالثمن الذي اشتراه به مع زيادة ربح معلوم (البيلي، الصفحات 36-37)، هي أن يقوم البنك بشراء سلعة بعد تقديم العميل بالطلب للبنك، فيقوم هذا الأخير بشراءها بثمن نقدي وإعادة بيعها للعميل بعد تملكها بثمن أعلى (عصام، 2009-2010، صفحة 65)، والتمويل بالمربحة نوعان:

- **المرابحة البسيطة:** وهي معاملة تجارية عادية، يقوم من خلالها الوسيط (البنك) بشراء سلعة وإعادة بيعها بعد تملكها حيث يستفيد البنك من هامش الربح عند البيع الرسمي للسلعة وتعرف أيضا المربحة البسيطة بالمباشرة (كمال، 2019، صفحة 60).
- **المربحة للأمر بالشراء:** وتختلف هذه الصيغة عن المربحة البسيطة بوجود طرف ثالث، حيث تتم بإبرام عقدان عقد بين البائع والبنك وعقد بين البنك والأمر بالشراء، وهي حسب الباحث أحمد ملحم "طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من العميل الى المصرف يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن ورج يتفق عليها مسبقا" (عفانة، 1996، الصفحات 61-62).
- **السلم:** "هو بيع أجل بعاجل، أو بيع شيء موصوف في الذمة، يتم تسليمه في أجل لاحق، ويجب أن يكون الثمن كله معجل أي أنه يتقدم رأس المال أو الثمن ويتأخر تسليم المبيع أو المسلم فيه لأجل في المستقبل" وهو نوعان السلم الأصلي (العادي)، والسلم الموازي. فالسلم الأصلي هو عقد سلم عادي يبرم بين تاجر والمنتج دون سابقة تعامل، في حين أن السلم الموازي هو قيام المشتري بعقد سلم ثاني مع طرف آخر للسلعة المشتراة، فيصبح المشتري في السلم الأول بائع في السلم الثاني دون ربط بعقد السلم الأول (الزحلي، 2002، صفحة 295).
- **الاستصناع:** هو طلب الصنعة من شخص آخر، على أن تكون مواد الصنع من عند الصانع نظير ثمن معين (دنيا، صفحة 28)، ويشبه عقد الاستصناع عقد المقاول في المعاملات التجارية التقليدية، كما يشبه الى حد بعيد عقد السلم إلا أن الفرق بينهما يكمن في كون عقد الاستصناع موضوع الصفقة فيه هو تسليم السلعة، في حين عقد السلم هو شراء السلعة على حالها (الجزائري، 2020)، ويتم تطبيق عقد الاستصناع وفق المراحل الآتية (رشدي، 2006):
 - الخطوة الأولى:** تبدأ عندما يعبر المشتري عن رغبته في شراء سلعة معينة ويتقدم للبنك لطلب استصناعها بسعر يتفق عليه يتم دفعه مؤجلا أو وفق أقساط معينة، يلتزم المصرف بتصنيع السلعة وتسليمها للعميل.
 - الخطوة الثانية:** يتم الاتفاق بين البنك وطرف ثالث للقيام بعملية التصنيع للسلعة المتفق عليها في العقد الأول (الخطوة الأولى) وفق ما يعرف بعقد الاستصناع الموازي، حيث يتفق البنك مع الصانع على السعر وأجال التسليم شرط ألا تتجاوز المدة المتفق عليها في عقد الاستصناع الأول.
 - الخطوة الثالثة:** يتم تسليم السلعة من طرف الصانع الى البنك مباشرة أو عن طريق وسيط، ليقوم البنك بتسليمها الى المشتري مباشرة أو عن طريق وسيط، بعد تأكد المشتري من مواصفات السلعة المتفق عليها إذا رغب في ذلك.
- **الإجارة (الاعتماد الإيجاري):** هو نوع من عقود البيع تتعلق ببيع منفعة أو خدمة وليس سلعة يتضمن تحديد صفة العين المؤجرة وتمكين المستأجر منها دون تحمل مسؤولية ضمانها إذا لم يثبت تقصيره في ذلك (أحمد، الصفحات 67-68)، وهو تقنية حديثة نسبيا لتمويل الاستثمارات (المنقولة وغير المنقولة). وفي هذا الصدد يمكن أن يصنف ضمن صيغ التمويل المتوسطة والطويلة المدى، كما يعرف على أنه عقد إيجار لأصل معين مقرون بوعد بالبيع لفائدة المستأجر، ويتم العقد بين ثلاثة أطراف المورد (البائع)، المؤجر (البنك أو المؤسسة)، والمستأجر، وعند نهاية العقد يمنح له ثلاث خيارات إما أن يكون العميل ملزم باقتناء الأصل فيما يعرف بالإجارة المنتهية بالتملك أو إعادة الأصل للمالك، أو تجديد العقد كخيار ثالث. (الجزائري، 2020)

❖ **صبيغ القائمة على المشاركات:** أسلوب التمويل بالمشاركة هو أسلوب يقوم على تقديم البنك الإسلامي بالتمويل الذي يحتاجه الزبون دون زيادات ربوية، على أن يقدم العميل نسبة النتيجة السنوية المتوقع الحصول عليها ربها أو خسارة للبنك متفق عليه في عقد الشراكة، يكون فيه البنك مساهما في رأس مال المشروع (الذي لا يمكن التمييز بين مال البنك ومال العميل)، أي يصبح شريكا في الربح والخسارة، ويقسم التمويل عن طريق أسلوب الشراكة الى ثلاثة أنواع (هيجاء، 2007، الصفحات 17-28).

- المشاركة الدائمة في رأس المال:

حيث يقوم فيه البنك أو الجهة الممولة وفق هذه الصيغة بتمويل طالب التمويل بالمال اللازم لتغطية طلباته التمويلية سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا، وفق عقد يتفق من خلاله على مدة العقد، نسبة المشاركة في رأس المال التي تحدد نسبة الربح أو الخسارة التي يتحملها الطرفين، مع أحقية الجهة الممولة في إدارة المشروع (هيجاء، 2007، صفحة 29). و في حين توصف المشاركة على أنها مساهمة البنك في تمويل مشروع أين توكل مهام الإدارة والتسيير في غالب الأحيان الى العميل ويكتفي البنك بالرقابة (الزحلي، 2002، صفحة 431)، قد يتفق البنك مع العميل وفق عقد شراكة ينتهي بإنهاء صفقة معينة، أي أن يساهم البنك بنسبة معينة من مبلغ الصفقة ويساهم العميل بالنسبة المتبقية، حيث تعتبر مساهمة البنك تكلفة للعميل، كما يدخل البنك في تمويل مشاريع وفقا لهذه الصيغة تنتهي ملكيتها للعميل على أن يدفع العميل جزء من حصته تدريجيا الى ان تتحول ملكية المشروع اليه وفق ما تم الاتفاق عليه في العقد (بورقبة، 2010، الصفحات 70-71).

- المشاركة في الأرباح (المضاربة):

هي اتفاق بين طرفين يقدم أحدهما رأس المال بصفته ممول الى طرف آخر يبذل جهده وعمله بصفته مضارب (أمين، 2000، صفحة 19) دون أحقية الطرف الأول في الإدارة (هيجاء، 2007، صفحة 30)، يتم تقسيم الأرباح والخسائر في نهاية الصفقة وفق ما تم الاتفاق عليه في العقد، فيكون تقسيم الأرباح وفق النسب المتفق عليها مسبقا، أما في حالة عدم الربح فيضيع على المضارب جهده وعمله ولن يكون لصاحب رأس المال غير ماله، أما في حالة الخسارة فالمضارب يخسر جهده بالمقابل يخسر صاحب رأس المال ماله إن ثبت عدم تقصير و تهاون المضارب في إدارة و استثمار الأموال، وينتهي العقد بانتهاء العمل سواء ربح أو خسارة (أمين، 2000، صفحة 19) والمضاربة نوعان : (الزحلي، 2002، صفحة 107)

النوع الأول: المضاربة المطلقة: هي أن يدفع رب المال إلى المضارب دون شروط لتنفيذ العمل سواء ما تعلق بطبيعة العمل وتعيينه، المكان والزمان وكذا صفة العمل ومن يعامله.

النوع الثاني: المضاربة المقيدة: وهي تقديم المال وفق شروط تحدد من خلالها مكان العمل ونوعه، وقت التنفيذ ونوع العمل ومع من يتعامل، أي أنها مضاربة مقيدة بشروط ولا يحق للمضارب التعامل بالمال إلا وفق الشروط المتفق عليها في العقد.

- المشاركة في الإنتاج:

حيث يقوم الممول بتمويل العميل بالأصول الثابتة وقد يتحمل تكاليف العناية والصيانة خلال مرحلة استغلالها وفق ما تم الاتفاق عليه، فيما يقوم الممول له باستغلال الأصول في خدمة مشروعه وأعماله (كل ما تعلق بأعمال الأرض)،

على أن يتم تقاسم الناتج من هذه الأرض أو المشروع حسب النسبة المتفق عليها، وما يتفق مع المشاركة في الإنتاج صبيغتي المزارعة والمساقاة (هيجاء، 2007، صفحة 30).

- المزارعة: هي دفع الأرض لمن يرغب في زراعتها والعمل عليها، لتحقيق منفعة للطرفين المتعاقدين، حيث تعرف على أنها عقد شركة بين المال والعمل، صاحب المال (مالك الأرض) هو بحاجة لمن يزرع له الأرض، والعامل الراغب في العمل وقادر على القيام به، ويمكن لصيغة المزارعة اتخاذ عدة صور نوجزها فيما يأتي: (الزحلي، 2002، صفحة 453)

✓ أن تكون العمل والبذور من العامل والأرض والآلات (الأصول الثابتة) من المالك؛

✓ أن يكون العمل والآلة من طرف العامل، في حين يقدم مالك الأرض أرضه والبذور؛

بالإضافة إلى هذه الصور التي يمكن أن تتخذها صيغة المضاربة نذكر ما يلي: (سالم، 2020)

✓ أن تكون الأرض والمدخلات من أحد الطرفين ويقدم الطرف الآخر بالعمل فقط؛

✓ أن تكون الأرض من أحد الطرفين والمدخلات والعمل من الطرف الآخر؛

✓ أن تكون الأرض والعمل من أحد الطرفين والمدخلات من الطرف الآخر؛

✓ أن تكون الأرض من أحد الطرفين والمدخلات من الطرف الآخر والعمل من طرف ثالث؛

- المساقاة: هي عقد يقوم على اصلاح وسقاية وقطف ثمار الشجر بجزء مما يخرج منها بمعنى قيام الشخص بدفع شجره لرجل آخر يقوم بسقيه وقطف ثماره... بجزء معلوم من ثمره، وفي حالة المعاملة مع البنك يقوم البنك بتعهد توفير آلات الري وملحقاتها ويقوم بتركيبها في المزرعة، ويقوم العميل باستغلالها في الري وجني المحصول وذلك مقابل دفع جزء من انتاجه الى البنك مع تحمل البنك جميع التكاليف المتعلقة بالصيانة والتشغيل (عصام، 2009-2010، صفحة 41).

3. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وحاجيتها إلى التمويل الإسلامي

3.1 واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

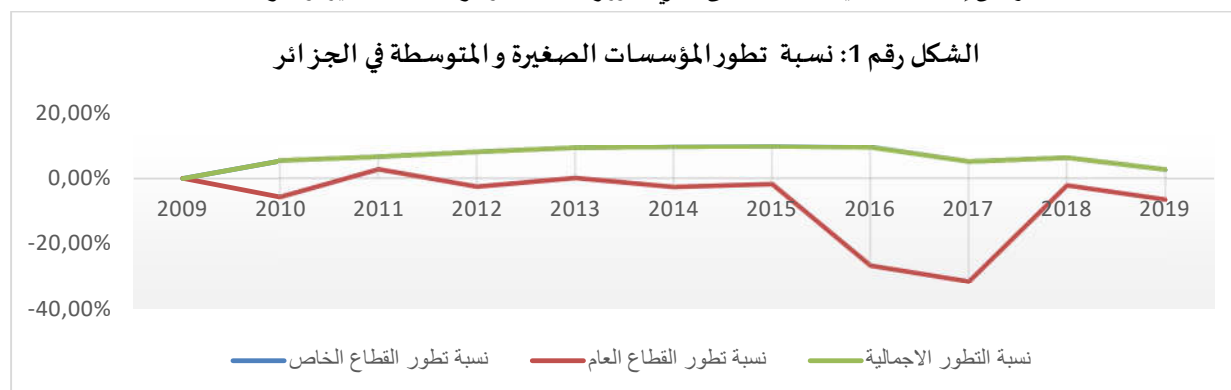
تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر عنصرا فعالا في تحريك الاقتصاد الوطني بالنظر الى العدد المتزايد على مستوى مختلف القطاعات وما لازمه من مساهمات ملموسة لاسيما في توظيف العديد من العاطلين عن العمل، لذا أعطت الجزائر أهمية أكثر لهذه المؤسسات من خلال فتح هيئات ومؤسسات تعمل على دعمها ماليا ومرافقتها لضمان نجاحها ونموها.

الجدول رقم 4: جدول يوضح تطور نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

السنوات	القطاع الخاص	نسبة التطور	القطاع العام	نسبة التطور	المجموع	نسبة التطور
2009	903 586		591		494 587	
2010	515 618	5,39%	557	-5,75%	072 619	5,38%
2011	737 658	6,50%	572	2,69%	309 659	6,50%
2012	275 711	7,98%	557	-2,62%	832 711	7,97%
2013	259 777	9,28%	557	0,00%	816 777	9,27%

9,54%	053 852	-2,69%	542	9,55%	511 851	2014
9,68%	569 934	-1,85%	532	9,69%	037 934	2015
9,42%	621 022 1	-26,69%	390	9,44%	231 022 1	2016
5,07%	503 074 1	-31,54%	267	5,09%	236 074 1	2017
6,27%	863 141 1	-2,25%	261	6,27%	602 141 1	2018
2,63%	945 171 1	-6,51%	244	2,64%	701 171 1	2019

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نشرات وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2009-2019)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول السابق.

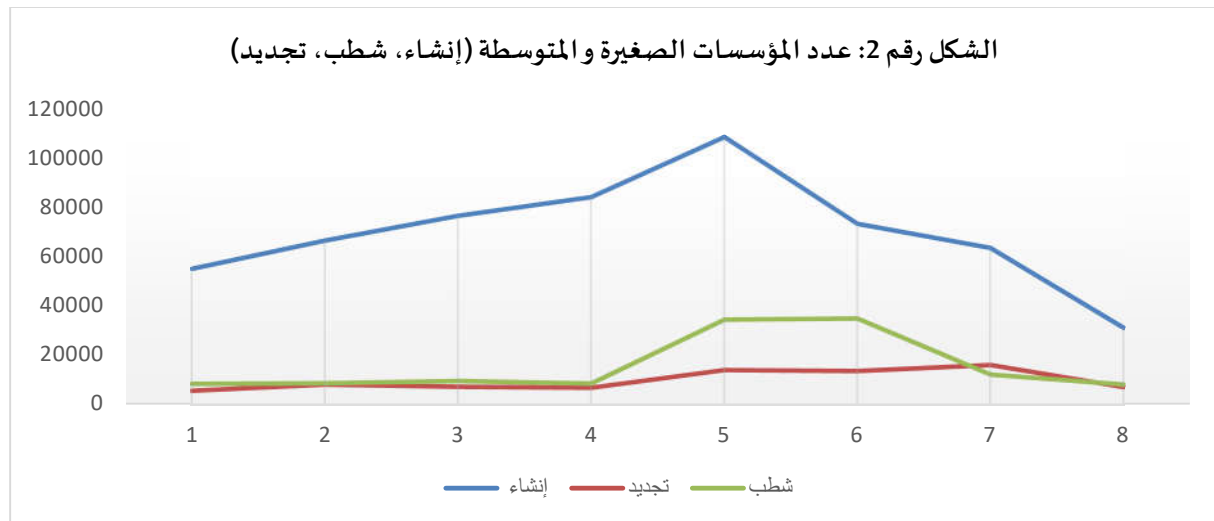
من خلال هذا المنحنى التمثيلي لتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نلاحظ أن نسبة التطور خلال الفترة 2009-2013 تزايد بنسب جد متباطئة، لترتفع هذه النسبة إلى 9% خلال الفترة 2013 – 2016، لتعاود الانخفاض السنوات الأخيرة إلى 2% سنة 2019، حيث انخفضت عدد المؤسسات المستحدثة الإضافية لسنة 2017 من 882 51 مؤسسة مقارنة بسنة 2016 التي قدرت بـ 88 052، هذا يعود لتدهور الاقتصاد الوطني المرتبط بأسعار النفط التي شهدت في السنوات الأخيرة انخفاضاً شديداً لاسيما في سنة 2019 مع تدهور الأوضاع الصحية للعالم أين بدأ التخوف من انشاء مؤسسات جديدة و تأجيلها لوقت لاحق بالإضافة إلى الصعوبات والعراقيل التي تقف عائقاً أمام أصحاب المشاريع والأفكار لاسيما ما تعلق بالجانب التمويلي خاصة في البنوك التقليدية التي تفرض معدلات فائدة عالية، ناهيك عن الضمانات التي تفوق الطاقة المادية العادية للمستثمر وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذا ما يدفع العديد من المؤسسات إلى الانسحاب من السوق مع تحمل أعباء الديون الناجمة عن استغلال المشروع دون تحقيق إيرادات مداخل فعلية، حيث نلاحظ من المنحنى البياني والجدول أدناه أن عدد المؤسسات التي تم شطبها مقارنة مع عدد المؤسسات التي تم إنشاؤها لنفس السنة مرتفعة نوعاً ما خلال نفس السنة، ففي سنة 2017 نلاحظ أن نسبة الشطب إلى الانشاء بلغت 47% أي من بين 100 مؤسسة جديدة تم شطب 47 مؤسسة قائمة وهذا ما يفسر انخفاض نسبة تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا ما يعطي انطباعاً أولياً عن وجود العديد من المشاكل التي تدفع هذه المؤسسات إلى الغلق الإرادي أو الاجباري في حالة الإفلاس.

الجدول رقم 5: جدول يوضح تطور حركة الدخول والخروج من السوق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

السنوات	مؤسسات القطاع الخاص	إنشاء	تجديد	شطب	نسبة الشطب الى الانشاء
2012	711275	55144	5678	8482	15,38%
2013	777259	66584	8191	8791	13,20%
2014	851511	76551	7286	9585	12,52%
2015	934037	84223	6949	8646	10,27%
2016	1022231	108538	14127	34471	31,76%
2017	1074236	73314	13663	34972	47,70%
2018	1141602	63531	16126	12291	19,35%
2019	1171701	31194	7100	8195	26,27%
	المجموع	559079	79120	125433	11%

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نشرات وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2012-2019).

وتتضح أكثر تطور حركة الدخول والخروج من السوق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والتي تعكس إنشاء هذه المؤسسات وشطبها وتجديدها من خلال الشكل التالي:

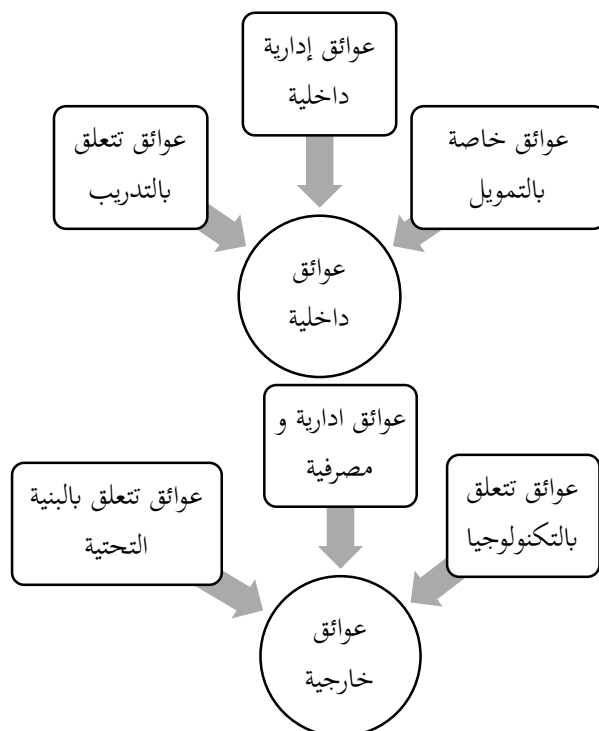


المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول السابق.

2.3 صعوبات ومعوقات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن سبب فشل العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعود الى العديد من المشاكل والعراقيل التي تحول دون استمراريتهما أو عدم قدرتهما على الانطلاق، على الرغم من خصائصها المرنة التي تميزها عن باقي المؤسسات. ويمكن مناقشة أهم العوائق التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقا من التصنيف الآتي لتلك العوائق:

الشكل رقم 3: تصنيف عوائق نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source: Syed Kamran Sherazi, Muhammad Zubair Iqbal and othre, Obstacles to Small and Medium Enterprises in Pakistan. Principal Component Analysis Approach, Middle-East Journal of Scientific Research 13, p1327.

1.2.3. العوائق الداخلية:

عوائق تتعلق بالتمويل: يمثل مشكل التمويل 25,09% من إجمالي معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لسنة 2010 حسب تقرير البنك الدولي (ياسين، 2010-2011، صفحة 211)، حيث تعتبر مسألة التمويل أولى العراقيل التي تعترض إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو توسعها وتطويرها. لاسيما أنها تعتمد على مواردها الشخصية التي تتميز بالقلّة وعدم كفايتها لتغطية جميع احتياجات التمويل، لذا تلجأ لاستكمال باقي التمويل من البنوك التقليدية المرتبطة بالضمانات وأسعار فائدة عالية، هذا ما يدفعها للبحث عن مصادر تمويل أخرى غير رسمية ما يجعلها عرضة للسماسرة التجار الذين يقومون بشراء منتجاتهم بأسعار منخفضة ومن ثم إعادة بيعها بأسعار مرتفعة، هذا ما يؤثر سلباً على قدرتهم التنافسية في السوق، وكذا قدرتهم على الاستمرارية والتطور نتيجة انخفاض معدلات الأرباح مقارنة بالتكاليف العالية (thesis/univ-biskra.dz، 2020)، حيث تتذيل الجزائر الترتيب الدولي في سهولة الحصول على الاستثمار وذلك باحتلالها المرتبة 157 من بين 190 دولة (https://arabic.doingbusiness.org/ar/reports/global-reports/doing-business, 2020)

الجدول رقم 6: الترتيب الدولي حسب مؤشر سهولة الأعمال الجزائر-تونس-المغرب سنة 2020

المؤشر	الجزائر	تونس	المغرب
سهولة ممارسة أنشطة الأعمال	157	78	53
بدء النشاط التجاري	121	32	16
استخراج تراخيص البناء	102	63	34
الحصول على الكهرباء	165	94	81
تسجيل الملكية	181	104	119
الحصول على الائتمان	179	61	37
حماية المستثمرين الأقلية	158	108	24
التجارة على الحدود	172	90	58
إنفاذ العقود	113	88	60
تسوية حالات الاعسار	81	69	73

المصدر: <https://arabic.doingbusiness.org/ar/reports/global-reports/doing-business-2020>

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن تونس و المغرب تتفق بكثير فيما يتعلق بسهولة ممارسة الأعمال و مؤشراتها، حيث تحتل المغرب المرتبة 53 دوليا و تونس تحتل المرتبة 78، حيث نلاحظ تحسن في الترتيب الدولي لكل من المغرب وتونس على الترتيب بالمرتبة 60 و 80 سنة 2019 (العوني، سبتمبر 2019)، في حين تحتل الجزائر المرتبة 157 من بين 190 دولة بعدما كانت تحتل المرتبة 125 سنة 2008 (الأعمال، 2020)، والمرتبة 138 سنة 2010 (ياسين، 2010-2011، صفحة 211)، والمرتبة 179 فيمما يتعلق بسهولة الحصول على الائتمان وهذا ما يعكس صعوبة ممارسة الأعمال في الجزائر لعدم توفر البيئة الملائمة أدى الى انعدام مستوى الثقة محليا ودوليا، رغم الإصلاحات التي قامت بها الحكومة الجزائرية في مجال اصلاح أليات الاستثمار المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلا أنها مازالت لم ترقى بعد الى الإصلاحات الدولية المطلوبة.

- عائق تتعلق بالتدريب: يعد نقص التدريب والمهارات الإدارية سبب أساسي لفشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بسبب ضعف أداء هذه الشركات، ما يؤدي الى انخفاض القدرة التنافسية، ولتجاوز هذا العائق يلتزم رواد الأعمال بوضع استراتيجية تهدف الى تحسين المستوى المعرفي و التعليمي ورفع المهارات التجارية للموظفين، وبالتالي ينظر الى التدريب و تنمية المهارات على أنه ضروري لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (edwinn mwasakidzeni multeyukatha, novembre 2014, p. 68)، فالجزائر عملت على انشاء العديد من هيئات الدعم و المرافقة من بين أهم وظائفها تقديم المرافقة و دورات تكوينية لأصحاب المشاريع.

- المشاكل الضريبية: تشكل الضرائب عائقا كبيرا لدى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنظر الى حجم التكاليف التي تتحملها لاسيما في مرحلة الانشاء ما يدفعها الى تضخيم المصاريف والتكاليف، والتصريح الكاذب لرقم الأعمال للاستفادة من الفروق المحاسبية لتخفيض نتيجة الدورة، هذا ما يصنفها ضمن المؤسسات المتهربة ضريبيا سواء طبعين أو معنويين، ما يجعلها تدخل حيز المنازعات الضريبية مع مصلحة الضرائب و مشاكل قانونية، عدا تلك المؤسسات التابعة لهيئات الدعم (CNAC, ANSEJ, ANGEM, ANDI...) التي تستفيد من إعفاءات ضريبية في المراحل الأولى من بداية

النشاط ، إلا أنه بعد انتهاء هذه المرحلة تدخل العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مشاكل مالية نتيجة عدم دفع مستحقات الضرائب عن جهل أو عدم معرفة بالقوانين فتتراكم الديون السنوية و تصبح هذه المؤسسات تعاني من عسر مالي و عدم القدرة على سداد الديون الضريبية و البنكية على حد سواء، فتصبح مهددة بالإفلاس أو الغلق الارادي و الشطب من قائمة المؤسسات الاقتصادية ، ان لم تعمل الجهات الممولة على دعم هذه المؤسسات لضمان استرجاع الدين و استمراريتها.

2.2.3 عوائق خارجية:

عوائق تتعلق بالبنية التحتية: تلعب وضعية البنية التحتية لأي بلد دورا حيويا في نمو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولا يمكن للبنية التحتية الضعيفة دعم استمرارية وتنمية هذه المؤسسات بشكل فعال، و عدم كفاية الطاقة اللازمة يزيد من تكلفة الإنتاج، و خاصة ما تعلق بقطاع النقل فتوفر نظام نقل قوي يذلل العديد من العراقيل أمام نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة الى توفر المياه ومرافق التخزين و توفر الكهرباء ... (Syed Kamran Sherazi, p. 1326)، فعلى سبيل المثال لا الحصر فالجزائر تحتل المرتبة 165 في القدرة على الحصول على الكهرباء للممارسة نشاط الأعمال، وهي مرتبة تبين الواقع المتدني لبيئة الأعمال في الجزائر رغم توفر كل الإمكانيات و المصادر.

عوائق تتعلق بالتكنولوجيا: تعاني العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية من نقص في استخدام التكنولوجيا في إدارة المشاريع، حيث أن استعمال التكنولوجيا يعد عاملا أساسيا لتغير أساليب الإنتاج التي تسمح بزيادة المداخيل والأرباح مع توسيع النشاطات التجارية التي تسمح باستمرار الأعمال، وكذا اتاحة الفرصة لابتكار منتوجات جديدة لها القدرة على منافسة المنتجات المحلية والدولية على حد سواء، هذا ما يرفع الطلب على هذه السلع المنتجة ذات الجودة العالية، ما يعطي ثقة واسعة لدى المؤسسة من منظور العملاء والممولين في نفس الوقت.

عوائق وصعوبات إدارية ومصرفية: تعد البيروقراطية واللامبالاة الواجبة الأساسية لسوء التسيير الإداري في العديد من الإدارات المسيرة والداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة، والقائمين على تسييرها من جهة أخرى، بالإضافة الى طبيعة التشريعات القانونية التي تفرض بعض الشروط غير تحفيزية للمستثمر، كتنقييد في السجل التجاري وامتلاك أو تأجير عقار أو محل تجاري للممارسة النشاط هذا ما يثقل كاهله المادي ويضعف قدرته المالية. في ظل طول فترة انشاء المشروع التي تقدر حسب المشرع الجزائري 5 سنوات، كما تستغرق عملية انشاء مؤسسة بين 6 أشهر و 3 سنوات وهي فترات طويلة تستنزف قدرات المستثمر المادية والنفسية، مقارنة مع دول أخرى على غرار ألمانيا التي تمتد الفترة من يوم واحد إلى 24 أسبوع (عماد، 2018، صفحة 227)، بالإضافة الى قضايا الفساد التي تفوت و تثبط الفرص الاستثمارية الحقيقية و تعمل على انتشار الأفات والمشاكل الاقتصادية التي تعيق الحركة الاقتصادية لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في ظل غياب المسؤولية الاجتماعية للأفراد و الجهاز المؤسسي الذي يستمد قدرته و سيطرته غير المشروعة من غياب الهيئات الرقابية، ضف الى ذلك النظام المصرفي و المالي السائد في البلاد الذي لا يتلاءم و الظروف الاقتصادية لاستمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

مشاكل تتعلق بالتسويق : يعد انخفاض القدرة الشرائية أهم عنصر يحد من القدرة التنافسية للمنتج المحلي مقابل السلع المستوردة، هذا ما ينتج عنه تكديس الإنتاج الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في ظل

غياب قنوات تساعد على تسويق المنتج لدعم استمرارية هذه المؤسسات (ضيف، 2017)، ناهيك عن الغياب الشبه التام للإمكانيات اللازمة للوصول إلى معلومات كافية للحصول على فرص استثمارية جيدة، وكذا المعلومات الخاصة بالأسواق المحلية والدولية بالنسبة للمستثمر الجزائري لاسيما لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة. ولهذه الأسباب وغيرها يلجأ العديد من المستثمرين للبحث عن مصادر تمويل أخرى بأقل التكاليف وعراقيل لاسيما من الجانب التمويلي الذي يشكل أهم عائق لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فكان اللجوء إلى التمويل عن طريق صيغ التمويل الإسلامي لملاءمتها لطبيعة وخصائص هذه المؤسسات.

3.3 ملائمة صيغ التمويل الإسلامي لتغطية الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعد صيغ التمويل الإسلامي والصيرفة الإسلامية أحد أهم الاتجاهات الجديدة لبعث التنمية الاقتصادية من خلال ضمان استمرارية ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، خاصة في ظل اشتداد الأزمات الاقتصادية، وانخفاض أسعار النفط باعتبار الجزائر تعتمد على الاقتصاد الريعي، هذا ما أثر على الاقتصاد بصفة عامة، مع انخفاض الموارد الذاتية للأفراد وثروتهم وصعوبة الحصول على التمويل من البنوك التقليدية، هذه الأسباب وغيرها كانت حافزا للانتقال إلى ضرورة التطبيق الفعلي للتمويل عن طريق التمويل الإسلامي بما يتلاءم و طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1.3.3 ملائمة التمويل بالمربحة لطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعتبر المربحة أكثر الصيغ التمويلية الملائمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك للمعرفة المسبقة لسعر الشراء وهامش الربح بين البائع والمشتري، وذلك من خلال توفير الآلات والتجهيزات الضرورية للإنتاج الخاصة بالمشروع، في حالة عجز المستثمر في توفيرها بسبب نقص السيولة لديه وعدم كفايتها، فيتكفل البنك بشراؤها بسعر معلوم و إعادة بيعها للمستثمر بثمن مؤجل فيستفيد المستثمر من التمويل المرن للاستثمار (احمد، صفحة 69) حيث تعتمد المربحة على الضمانات التعاقدية لذا يحتفظ البنك بملكية الأصل إلى غاية نهاية العقد (Alhabashi, p. 58)، لذا تكون أقل مخاطرة بالنسبة للبنك وأكثر ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2.3.3 ملائمة التمويل بالسلم لطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

التمويل عن طريق السلم تلاءم العديد من النشاطات الاقتصادية، لاسيما النشاط الفلاحي والزراعي، إذ يمكن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق حصولها على السيولة النقدية الفورية، حيث يقوم البنك بتقديم رأس مال السلم للمستثمر (المزارع) قصد تمويل عملية زراعية على أن يتحصل البنك على جزء من المحصول المتفق عليه عند التعاقد، حيث يرتبط السلم بتمويل قصير الأجل فيما يتعلق بتمويل رأس مال العامل حيث تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حاجة إلى تمويل دورة الاستغلال مثل الرواتب والضرائب، الرسوم والحقوق الجمركية... كما يمكن لصيغة السلم تمويلها بالآلات والمواد الأساسية (تمويل مادي)، وكذا الأصول الثابتة كبديل للتمويل التأجيلي مقابل الحصول على كمية من الإنتاج المتفق عليها في العقد (رشدي، 2006، صفحة 13)، كما تمكن هذه الصيغة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على السيولة النقدية ما يوفر لها فرصة للاستمرار في الإنتاج وتحقيق الأرباح، كما تساهم في فتح المجال لتسويق السلعة نتيجة التعهد ببيع السلعة للبنك وبالتالي تضمن

تسويق المنتج بالمقابل يستفيد البنك من اقتناء السلع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأسعار تناسبه لتحقيق الربح عند إعادة بيعها للزبائن (حدوش، 2016، صفحة 15).

3.3.3 ملائمة التمويل بالاستصناع لطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ينظر الى عقد الاستصناع على أنه عقد من عقود البيع الذي يمكن أن يساهم في تمويل صغار الحرفيين والصناع، بتحديد سلعة معينة بمواصفات محددة يكلف صغار الصناع بإنتاجها وتسليمها لإحدى الهيئات لإعادة بيعها وتسويقها لتمويل احتياجات السوق (احمد، صفحة 69)، في حين تستفيد المؤسسات الكبيرة من تمويل احتياجاتها وفق ما يعرف بعقد المناولة من الباطن، من خلاله تقوم المؤسسات الصغيرة بتصنيع بعض أجزاء صناعات المؤسسات الكبيرة، ويتم ذلك وفق عملية المناقصة (رشدي، 2006، الصفحات 14-15)، حيث تسمح هذه الصيغة بتنمية أعمال أصحاب المشاريع الصغيرة، وفقا لاستراتيجية يمكن اتباعها لتحقيق تنمية هذه المشروعات، يتم من خلالها دراسة احتياجات السوق وكذا الصناعات الكبرى، وبهذا يتخلص أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المشاكل التمويلية والتنظيمية والتسويقية التي تواجهها أثناء عملية الإنتاج والتسويق. (احمد، صفحة 69)

4.3.3 ملائمة التمويل بالإجارة لطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعد التمويل عن طريق الاجارة أكثر ملائمة للمشروعات الصغيرة في تمويل احتياجات رأي المال الثابت، حيث يتم وفق هذه الصيغة توفير المعدات والآلات التي تحتاجها مع تفضيل متابعة أعمال الصيانة من طرف الجهة المالكة (احمد، صفحة 70)، حيث تستخدم هذه الصيغة من طرف البنوك الإسلامية وفق ما يعرف بالتأجير المنتهي بالتمليك، والذي يناسب تمويل المشروعات الصغيرة الإنتاجية وتلك التي تحتاج الى أجهزة ومعدات، وترجع أهمية صيغ الاجارة بالنسبة للبنك وذلك لقدرة البنك على شراء أي وحدة إنتاجية أو معدات وتملكها وإعادة تأجيرها الى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع احتفاظه بملكيتها للأصل الذي يسمح له باسترداده في حالة تأخر السداد، وهذا يعتبر بمثابة ضمان للبنك والمؤسسة على حد سواء التي في كثير من الأحيان تعجز الأخيرة تقديمه للبنك، و مهمة لأصحاب المؤسسات و ذلك لأن الأقساط التي تدفعها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبنك تعتبر مصروف دوري ولا يمثل عبئا كبيرا عليها ويمكنها تحمله (الأسرج، 2012، صفحة 10)، بالإضافة الى أن صيغة التمويل عن طريق الاجارة تتيح لأصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تجديد معداتهم القديمة مما يسمح لهم من الاستفادة من التطورات التكنولوجية، مع عدم تجميد أموالهم في حالة التمويل الذاتي أو الاستثماري، كما تقتصر التكاليف فقط على الايجار السنوي مما يجعله مفضل لدى المؤسسات التي تعاني من صعوبة في تحقيق التوازن المالي (الجزائري، 2020) مع الاستفادة من مزايا ضريبة حيث يمكن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من وفورات ضريبية باعتبارها تعد أعباء تتحملها تلك المؤسسات من جهة (Alhabashi، صفحة 58)، والاستفادة من الفرق بين مبلغ الايجار السنوي و مبلغ الاهتلاك الذي يقيد في حالات اقتناء الأصل ضمن حقوق الملكية (الجزائري، 2020).

5.3.3 ملائمة التمويل بالمشاركة لطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

التمويل بالمشاركة تسمح بتمويل مشروع جديد أو تمويل عمليات توسيع للمشاريع قائمة مع المشاركة في الإدارة، ويمكن أن تكون المشاركة طويلة الأجل فهي تصلح لتمويل العمليات الإنتاجية المختلفة (شركة تضامن، شركة توصية)، لمختلف القطاعات والأنشطة (صناعي، زراعي، تجاري)، كما تتلاءم مع التمويل المتوسط في حالة المشاركة

المنتهية بالتمليك لا سيما من أهم خصائص الإدارة في المشروعات الصغيرة والمتوسطة حب الامتلاك الشخصي و طبيعة الملكية العائلية للمشاريع كما أن دخول صاحب المشروع بمساهمة شخصية يجعله مهتم أكثر بتحقيق النجاح، وتمويل قصير الأجل في حالة تمويل الاعتمادات المستندية (الأسرج، 2012، صفحة 07).

6.3.3 ملائمة التمويل بالمشاركة لطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من خلال هذه الصيغة يصبح البنك وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شريكان، حيث يقدم البنك رأس المال و يقدم العميل جهده و عمله مقابل تقاسم الأرباح المتفق عليها مسبقا (محسن، صفحة 11)، حيث يمكن الاستفادة من صيغة المضاربة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب نوع المضاربة (تجارية، إنتاجية) حيث يتفق أهل الفقه الإسلامي على أنها تتلاءم مع الأعمال التجارية التي تتحدد بالتجارة في رأس المال، كما يمكن استعمالها في النشاط الصناعي حيث توفر الموارد سواء في شكل رأس مال دائم أو رأس مال عامل، مع تمويل كامل لمختلف التكاليف الاستثمارية و ما تعلق بالجانب الإداري، ما يجنب أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الوقوع في مشاكل التمويل لاسيما ما تعلق بالجانب الإنتاجي، ونظرا لما تتميز به صيغة المضاربة من ارتفاع درجة المخاطرة فهي تلاءم تمويل المشاريع ذات المخاطر العالية فهي توفر فرص للمشاريع الجديدة ذات الصلة الابتكارية من أجل إخراج منتج جديد للسوق، وهذا يعتمد على سلوك المضارب و مدى قدرته على استثمار رأس المال و مدى قدرته على ترشيد استعماله و تسييره (الأسرج، 2012، صفحة 06)، إلا أن هذه المخاطر العالية تجعل العديد من البنوك وكذا أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا يلجؤون الى صيغة المضاربة لتمويل مشاريعهم.

4. تجربة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بنك البركة الجزائري

بنك البركة الجزائري هو أول مصرف إسلامي في الجزائر برأس مال مختلط (عام وخاص) مناصفة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية الجزائري ومجموعة بنك البركة المصرفية البحريني، تم إنشائه في 20 ماي 1991 برأس مال 500.000.000 دج، مقسمة على 500 000 سهم بسعر 1000 دج للسهم غير قابل للتجزئة، يقع مقره الرئيسي في الجزائر العاصمة، بدأ البنك مزاولة نشاطاته بصفة فعلية خلال شهر سبتمبر 1991 من خلال ممارسته لمختلف العمليات البنكية من تمويلات واستثمارات وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية، وحسب تقرير السنوي لبنك البركة لسنة 2018 بلغ عدد الفروع على المستوى الوطني 31 وكالة، منها وكالة برج بوعريرج.

1.4 التعريف بوكالة بنك البركة ببرج بوعريرج:

تم افتتاح وكالة بنك البركة في برج بوعريرج وبداية نشاطها في 20/03/2011، حيث تقوم بمجموعة من الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك الإسلامية القائمة على مبادئ الشريعة الإسلامية، وأهم هذه الخدمات قبول الودائع، والقيام بعمليات تمويلية استثمارية بنسبة 65% من قيمة التمويل وفق صيغ التمويل الإسلامي، المتمثلة في صيغة المربحة، المساومة، المشاركة، السلم، المضاربة، بالإضافة الى القيام بعمليات التجارة الخارجية بمختلف أشكالها.

2.4 مجتمع الدراسة:

يتمثل مجتمع الدراسة في الإطار المكلف بالتمويل على مستوى مكتب التمويل المكلفين بدراسة ملفات طالبي التمويل، التي تحول الى المديرية العامة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أين يتم اتخاذ القرار النهائي

لمنح القرض والتمويل. والهدف من اختيار هذا المجتمع الاحصائي باعتباره المسؤول المباشر على عملية التمويل وأهميته في متابعة مراحل التي تمر بها العملية ومدى أهمية البنك كهيئة إدارية وحكومية في الحرص على ضمان إتمام عملية الاستثمار والمحافظة عليه لتحقيق التنمية المحلية والوطنية انطلاقاً من خصائص التمويل الإسلامي.

3.3 أدوات الدراسة الميدانية:

اعتمدنا في دراستنا هذه لجمع البيانات على طريقتين هما:

المقابلة: بهدف جمع معلومات حول بنك البركة.

الاستبيان: استعمل الاستبيان بهدف جمع مختلف المعلومات الخاصة بجوانب الدراسة، حيث قدم الاستبيان لأربعة إطارات على مستوى بنك البركة برج بوعرييج، ثلاثة موظفين على مستوى مكتب التمويل (مكلفين بالدراسات)، وموظف من مصلحة الصندوق، وموظف م، حيث تضمن الاستبيان على عشرة أسئلة موزعة على ثلاث محاور هي:

المحور الأول: صيغ التمويل الإسلامي على مستوى وكالة بنك البركة برج بوعرييج وأهميتها من وجهة نظر البنك للاستثمار.

المحور الثاني: أهم المعايير والمؤشرات التي يجب أن تتوفر في طالبي التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمنحها التمويل

المحور الثالث: الحلول والإجراءات المتخذة من طرف البنك لتفادي فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمساهمة في تطويرها واستمراريتها.

4.4 تحليل نتائج الدراسة:

1.4.4 صيغ التمويل المستعملة على مستوى بنك البركة برج بوعرييج ودرجة أهميتها:

بعد تصفحنا للاستبيان والقيام بقراءة تحليلية من جهة أخرى، وإجراء مقابلة مع المكلفين بالدراسة على مستوى بنك البركة برج بوعرييج، اتضح أن البنك يعتمد أكثر على صيغة المربحة والمساومة وصيغة الاجارة، و السلم حيث يتم استخدام التمويل عن طريق المربحة في تمويل التجارة المحلية، في حين يتم اللجوء الى صيغة المساومة عند القيام بعملية الاستيراد والتجارة الخارجية، وأوضح المكلف بالدراسات أنه يتم اللجوء الى هاتين الصيغتين في حالة تمويل المواد الأولية والسلع، أما في حالة تمويل الاستثمار يتم اللجوء الى صيغة الاجارة المنتهية بالتملك عند اقتناء المعدات، كما تساهم صيغة السلم في توفير السيولة الفورية لبداية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة الانشاء كما تساهم في تسويق المنتج بعد مرحلة الإنتاج، إلا أننا أردنا تسليط الضوء على أهمية باقي الصيغ وميول طالبي التمويل نحوها والتي يوضحها الجدول الاتي:

الجدول رقم 7: يوضح أهمية صيغ التمويل الإسلامي من طرف البنك والأكثر طلبا

صيغة التمويل	أهمية الصيغة	التكرار	النسبة	الأكثر طلبا	التكرار	النسبة
المضاربة	مهمة	4	100%	مطلوبة	0	0%
	مهمة جدا	0	0	مطلوبة بشدة	0	0%
	غير مهمة	0	0	غير مطلوبة	4	100%
المشاركة	مهمة	1	25%	مطلوبة	0	0%
	مهمة جدا	0	0%	مطلوبة بشدة	0	0%
	غير مهمة	3	75%	غير مطلوبة	4	100%
المرابحة	مهمة	2	50%	مطلوبة	0	0%
	مهمة جدا	2	50%	مطلوبة بشدة	4	100%
	غير مهمة	0	0%	غير مطلوبة	0	0%
السلم	مهمة	2	50%	مطلوبة	0	0%
	مهمة جدا	2	50%	مطلوبة بشدة	4	100%
	غير مهمة	0	0%	غير مطلوبة	0	0%
الاجارة	مهمة	2	50%	مطلوبة	0	0%
	مهمة جدا	2	50%	مطلوبة بشدة	4	100%
	غير مهمة	0	0%	غير مطلوبة	0	0%
المساولة	مهمة	2	50%	مطلوبة	0	0%
	مهمة جدا	2	50%	مطلوبة بشدة	4	100%
	غير مهمة	0	0%	غير مطلوبة	0	0%
الاستصناع	مهمة	3	75%	مطلوبة	4	100%
	مهمة جدا	1	25%	مطلوبة بشدة	0	0%
	غير مهمة	0	0%	غير مطلوبة	0	0%

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الاستبيان

الجدول رقم 8: يمثل درجة مخاطرة صيغ التمويل الإسلامي بالنسبة لبنك البركة "برج بوعريبرج"

الصيغة	درجة المخاطرة	التكرار	النسبة
المضاربة	عالية	2	50%
	عالية جدا	1	25%
	منخفضة	1	25%
المشاركة	عالية	4	100%
	عالية جدا	0	0%
	منخفضة	0	0%
المرابحة	عالية	0	0
	عالية جدا	0	0%
	منخفضة	4	100%
السلم	عالية	0	0%
	عالية جدا	0	0%
	منخفضة	4	100%
الاجارة	عالية	0	0
	عالية جدا	0	0%
	منخفضة	4	100%
المساومة	عالية	0	0
	عالية جدا	0	0%
	منخفضة	4	100%
الاستصناع	عالية	1	25%
	عالية جدا	0	0%
	منخفضة	3	75%

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الاستبيان

يرى موظفي البنك أن الصيغة الأكثر أهمية بالنسبة للبنك هي صيغة المضاربة بنسبة 100%، في حين كانت إجابة جل الإطارات بنسبة 100% على أنها غير مطلوبة من طرف طالبي الاستثمار، ولعل ما يفسر عزوفهم عنها ارتفاع درجة المخاطرة، في حين انقسمت الإجابات فيما يتعلق بصيغة المربحة و السلم و الاجارة و المساومة من حيث الأهمية مناصفة بين مهمة و مهمة جدا، و هذا ما يوضحه توجه طالبي التمويل نحو اختيار هذه الصيغ أين تمحورت جل الإجابات بنسبة 100 % على أنها مطلوبة بشدة، و هذا ما يفسر أهمية هذه الصيغ بالنسبة للبنك، إضافة الى توافق معظم الإجابات بنسبة 100% على اعتبار أن هذه الصيغ تنطوي على مخاطر منخفضة، أما فيما يخص بصيغة المشاركة أي كانت 75% تعتبر صيغة المشاركة مهمة للبنك في نسبة 25% الاجابات على عدم أهميتها، الا أن نسبة 100 % من الإجابات أجمعوا على عزوف أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على طلب التمويل وفق هذه الصيغة، أين كانت جل الإجابات بنسبة 100% على أنها تنطوي على مخاطر عالية، حيث أوضح المكلف بالدراسات على عدم اللجوء الى تطوير استخدام صيغة المشاركة يرجع الى عدم اختيار أصحاب المؤسسات لها من جهة، ومن جهة أخرى على أن البنك سوف يدخل كشريك فعلي مع العميل في العديد من الجوانب في ظل عدم التزام العميل بالجوانب القانونية لاسيما فيما تعلق بالتصريح الفعلي لرقم الأعمال و قيمة التكاليف التي في كثير من الأحيان العديد من المتعاملين الاقتصاديين يلجؤون اليها تهربا من الضرائب و هذا يتنافى و القيم الأخلاقية والقانونية التي يلتزم بها البنك، مع عدم قدرة البنك على الزام العميل بها حسب رأي المكلف بالدراسات، الذي أوضح ان الصيغ المستخدمة على مستوى البنك تحددها طلبات المستثمر الذي يختار الصيغة عند تقديم الملف الذي يتم دراسته على مستوى البنك و إعطاء رأي مبدئي الى حين تحويله الى الجهات المركزية لإعطاء رأيها النهائي بالقبول أو الرفض.

وفي سؤال تم طرحه عن أهم المخاطر التي يمكن للبنك تحملها لاستعماله لهذه الصيغ فكانت الإجابات جلها حول تحمل البنك للمخاطر سوق العملات لاسيما في حالة استعمال صيغة المساومة، وكذا مخاطر السوق الكلية، ومخاطر عد سداد الدين.

أهم المعايير والمؤشرات التي يجب أن تتوفر في طالبي التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمنحها التمويل:

معيار طبيعة وسلوك المستثمر: أجمعت جل الإجابات بنسبة 100% على عدم أهمية جنس العميل أين تجسدت مبدأ المساواة في المعاملات المالية بين المرأة والرجل، في حين كانت الإجابة بنسبة 100% على أهمية عمر المستثمر في منح التمويل، كما اتجهت الإجابات بنسبة 75% على أهمية ثروة المستثمر في حين أعربت النسبة المتبقية على أنها مهمة بشدة، أما فيما يتعلق بخبرة العميل ومدى قدرته على تسيير الأعمال بنجاح فكانت الإجابات مناصفة بين مهمة ومهمة بشدة، والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم 9: يوضح مدى اعتماد البنك على معيار طبيعة وسلوك المستثمر

معايير تتعلق بسلوك المستثمر	درجة الأهمية	التكرار	النسبة
الجنس	مهم	0	0%
	مهم بشدة	0	0%
	غير مهم	4	100%
العمر	مهم	4	100%
	مهم بشدة	0	0%
	غير مهم	0	0%
الثروة	مهم	3	75%
	مهم بشدة	1	25%
	غير مهم	0	0%
الخبرة	مهم	2	50%
	مهم بشدة	2	50%
	غير مهم	0	0%

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الاستبيان.

2.4.4 معايير خاصة بطبيعة التمويل:

بينت الإجابات بنسبة 100% على أن صيغة التمويل التي يختارها العميل مهمة في منح التمويل، وذلك بما يتماشى ومصالح الطرفين من جهة وطبيعة النشاط الاقتصادي وما يلائمه من صيغ التمويل الإسلامي، أين كانت الإجابات بنسبة 75% على أهمية طبيعة النشاط الاقتصادي ومدة القرض في حين اعتبرت النسبة المتبقية على شدة أهميتهما.

الجدول رقم 10: يوضح مدى اعتماد البنك على معيار طبيعة التمويل.

معايير خاصة بطبيعة القرض	درجة الأهمية	التكرار	النسبة
النشاط الاقتصادي	مهم	3	75%
	مهم بشدة	1	25%
	غير مهم	0	0%
صيغة التمويل	مهم	4	100%
	مهم بشدة	0	0%
	غير مهم	0	0%
مدة القرض	مهم	3	75%
	مهم بشدة	1	25%
	غير مهم	0	0%

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الاستبيان

معييار الوضعية المالية للمؤسسة: تعتبر دراسة الوضعية المالية والمحاسبية المتعلقة بمختلف النسب المالية مهمة بالنسبة لجميع البنوك تقليدية كانت أو إسلامية، لما لها من أهمية في اتخاذ القرار وتجنب الكثير من المخاطر بهدف المحافظة على مصالح البنك المالية والاستثمارية من جهة وتوجيه المستثمر نحو المسار الصحيح بنسبة تسمح له بتطوير مؤسسته واستمرارها، حيث كانت جل الإجابات تعتبر المؤشرات الخاصة بالوضعية المالية مهمة بشدة وهذا ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم 11: يوضح مدى اعتماد البنك على معيار الوضعية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

معيار الوضعية المالية للمؤسسة	درجة الأهمية	التكرار	النسبة
نسبة دوران رأس المال	مهم	1	25%
	مهم بشدة	3	75%
	غير مهم	0	0%
نسبة التوازن المالي	مهم	0	0%
	مهم بشدة	4	100%
	غير مهم	0	0%
نسبة حجم السيولة	مهم	0	0%
	مهم بشدة	4	100%
	غير مهم	0	0%
نسبة المديونية	مهم	0	0%
	مهم بشدة	4	100%
	غير مهم	0	0%
التمويل الذاتي	مهم	0	0%
	مهم بشدة	4	100%
	غير مهم	0	0%

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الاستبيان

معيار السياسة التسويقية والإدارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: من خلال الإجابات التي انقسمت مناصفة بين اعتماد و اعتمادها بشدة فيما تعلق بالقدرة على تطوير المنتجات و جودتها، في حين كانت جل الاجابات بنسبة 100% على اعتماد الأسلوب المنتهج من طرف أصحاب المؤسسة و مدى قدرته على تصريف المنتجات، هذا ما يعكس توجه اجاباتهم بنسبة 25 % نحو اعتماد معيار قدرة المؤسسة على سرعة تسويق المنتج في حين كانت 75% على اعتماده بشدة ، في حين كانت الإجابة بنسبة 100 % على أهمية الجهة المسيرة للمؤسسة حيث أوضح المكلف بالدراسات على أنه كلما كانت الإدارة أكثر مرونة و أكثر رشادة كان أنسب للبنك، من هذه الإجابات اتضح أن السياسة التسويقية التي تنتهجها أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشكل أحد أهم المعايير التي تؤخذ بعين الاعتبار في منح التمويل، إذ أن وضوح هذه السياسة ونجاحتها يعتبر كضمان غير مباشر لنجاح المشروع واستمراريتها لسهولة وضمان تسويق المنتج وهو الهدف المنشود من طرف أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن ثم ضمان استرداد قيمة القرض من جهة البنك.

الجدول رقم 12: يوضح درجة اعتماد البنك على السياسة التسويقية والإدارية.

معيار السياسة التسويقية والإدارية	درجة الاعتماد	التكرار	النسبة
القدرة على تطوير المنتجات	معتمدة	2	50%
	معتمدة بشدة	2	50%
	غير معتمدة	0	0%
جودة المنتجات	معتمدة	2	50%
	معتمدة بشدة	2	50%
	غير معتمدة	0	0%
أسلوب الترويج للمنتجات	معتمدة	4	100%
	معتمدة بشدة	0	0%
	غير معتمدة	0	0%
كساد الإنتاج وسرعة ترويجه	معتمدة	1	25%

75%	3	معتمدة بشدة	مركزية القرار الإداري من عدمه
0%	0	غير معتمدة	
100%	4	معتمدة	
0%	0	معتمدة بشدة	
0%	0	غير معتمدة	

المصدر: من إعداد الباحثين الاعتماد على نتائج الاستبيان.

وفي سؤال تم طرحه على مدى اعتماد البنك على مؤشرات ومعايير أخرى يجب توفرها في العميل لمنح الائتمان فكانت للضمانات لاسيما الضمانات العقارية الحيز الأوفر من الإجابات بنسبة 100% على اعتماد البنك عليها حيث يشترط في الضمان أن يغطي 120% من قيمة القرض، بالإضافة الى بعض النسب المالية الأخرى التي لم يتم ادراجها في الاستبيان والمعايير سابقة الذكر، والتي لها أهمية في اتخاذ قرار منح الائتمان، حيث لم يتم التطرق إليها لاتساعها كثرتها فاكتفينا بأهمها.

الإجراءات والحلول المتخذة من طرف البنك لدعم نجاح واستمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تم تقسيم أسئلة هذا المحور الى ثلاث أقسام هي:

- القسم الأول يتعلق الجانب المالي و التقني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: و ذلك نظرا لأهميته في تحسين الوضعية المالية للمؤسسة من خلال تخفيف عبئ الديون التي يمكن ان تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، فكانت معظم الإجابات وبنسبة 75% ترى أن معيار تأجيل فترة السداد ووضع جدول زمني لدفع الديون معتمد من طرف البنك، في حين 25% من الإجابات تراه معتمد بشدة، أما فيما تعلق بإلغاء الغرامات المالية فكانت الجابة مناصفة بين معتمد و معتمد بشدة، في حين كانت الإجابة بنسبة 100% اعتماد إعادة جدولة الديون الا أن قرار البنك يبقى مرتبط بالإدارة المركزية بالجزائر العاصمة ووفقا لقرار الهيئة الشرعية، أما فيما يخص اللجوء الى تصفية المؤسسة فكانت الإجابة بنسبة 100% على أنها غير معتمدة، ، أما فيما تعلق بإضافة تمويل ثاني للتمويل الأول بهدف توسيع المشاريع ودعمها فكانت جل الإجابات بنسبة 100% على أنها معتمدة، حيث يتخذ هذا القرار بعد طلب من العميل وموافقة من المديرية التجارية.

- القسم الثاني يتعلق بالجانب الفني والإداري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: حيث ارتبط هذا الجانب بمدى قيام البنك بعملية المرافقة للمشاريع و مسيرة الائتمان الممنوح، و كذا القيام بدورات تدريبية لأصحاب المشاريع و تقديم الدعم الفني لها، مما يؤهلها للتسيير الجيد للمشروع و قدرتها على تجاوز كل العقبات و المشاكل التي تعترضها، فكانت الإجابات بنسبة 100% عدم قيام البنك بهذه الدورات كما أوضح لنا المكلف بالدراسات على عدم وجود مكتب للمرافقة على مستوى البنك، وباعتبار أن البنك ذو تسيير و إدارة مركزية تابعة للسلطات المركزية و مثل هذه الإجراءات ليس من صلاحياتهم، في حين كانت الإجابات حول قيام البنك بفحوصات دورية لتقديم الحلول للمشاكل و العراقيل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذا تقديم التوجيهات و الارشادات بنسبة 100% تؤكد على اعتمادها من طرف البنك.

- القسم الثالث يتعلق بإدارة المخاطر: هذا القسم يهتم بمدى جودة إدارة البنك للمخاطر المحتملة لحماية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الفشل والخروج من السوق وعالم الأعمال، فكانت الإجابات حول تخصيص حساب للمؤونات والمخصصات مناصفة بين معتمدة ومعتمدة بشدة اما تغير صيغة التمويل فكانت الإجابات مناصفة بين معتمدة و معتمدة بشدة و ذلك بما يتناسب و قدرة العميل و كذا طبيعة المشروع ونوعه، في حين كانت الإجابات بنسبة 100% على عدم اعتماد البنك على أسلوب نقل المخاطر وتحويلها الى جهة أخرى، في حين كانت الإجابة مناصفة بين اعتماد البنك و اعتماده بشدة على صندوق ضمان القروض في تغطية القرض التي أكد لنا المكلف بالدراسات على ان صندوق ضمان القروض يغطي 65% من قيمة القرض.

الجدول رقم 13: يوضح الإجراءات المعتمدة من طرف البنك لدعم نجاح واستمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الإجراءات والأساليب	درجة الاعتماد	التكرار	النسبة
تأجيل فترة سداد القرض	معتمدة	3	75%
	معتمدة بشدة	1	25%
	غير معتمدة	0	0%
إلغاء غرامات التأخير	معتمدة	2	50%
	معتمدة بشدة	2	50%
	غير معتمدة	0	0%
إعادة جدولة الديون	معتمدة	4	100%
	معتمدة بشدة	0	0%
	غير معتمدة	0	0%
اعتماد تمويل ثاني لتوسيع المشروع او انقاذ التمويل الأول	معتمدة	4	100%
	معتمدة بشدة	0	0%
	غير معتمدة	0	0%
اللجوء الى التصفية	معتمدة	0	0%
	معتمدة بشدة	0	0%
	غير معتمدة	4	100%
المرافقة إجراء دورات تكوينية لأصحاب المؤسسات	معتمدة	0	0%
	معتمدة بشدة	0	0%
	غير معتمدة	4	100%
القيام بفحوصات دورية لتقديم حلول لتجاوز المشاكل والعراقيل	معتمدة	4	100%
	معتمدة بشدة	0	0%
	غير معتمدة	0	0%
المساهمة بالتوجيهات لضمان التسيير الجيد	معتمدة	4	100%
	معتمدة بشدة	0	0%
	غير معتمدة	0	0%
تخصيص حساب للمؤونات ومخصصات للتغطية المخاطر	معتمدة	2	50%
	معتمدة بشدة	2	50%
	غير معتمدة	0	0%
تغير صيغة التمويل	معتمدة	2	50%
	معتمدة بشدة	2	50%
	غير معتمدة	0	0%
تحويل القرض الى شخص آخر	معتمدة	0	0%
	معتمدة بشدة	0	0%
	غير معتمدة	4	100%
اللجوء الى صندوق ضمان القروض	معتمدة	2	50%
	معتمدة بشدة	2	50%
	غير معتمدة	0	0%

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج الاستبيان

5. خاتمة:

تعد صيغ التمويل الإسلامي أحد أهم البدائل التي بدأت تنتشر في الجزائر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لمدى ملائمة هذه الصيغ مع طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها من جهة، وقبولها من طرف الأفراد والمؤسسات لمطابقتها لمبادئ الشريعة الإسلامية من جهة أخرى، وقد توصلت الدراسة الى مجموعة من النتائج نلخصها فيما يأتي:

- أغلب صيغ التمويل الإسلامي تتلاءم وطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- للبنوك الإسلامية دورا فعال في تذليل العديد من مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاسيما ما تعلق بتوفير السيولة دون عبئ ربوي، والمساهمة في تسويق المنتج بأريحية؛
- تساهم البنوك الإسلامية وصيغ التمويل الإسلامي في تطوير ونجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحل إشكالية استمراريته، ويعزز ذلك بتطويرها من خلال توسيع استخدام باقي الصيغ في التمويل وعدم حصرها في صيغ البيوع بتوسيع استخدام صيغ قائمة على مبدأ المشاركة؛
- غياب هيئات وإطارات توكل لها مهمة مرافقة أصحاب المشاريع ومتابعة سيرورة الائتمان الممنوح؛
- غياب جهات مختصة من صلاحياتها تدريب وتكوين أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أجل ضمان التسيير الجيد للائتمان؛
- محدودية صيغ التمويل المستخدمة على مستوى بنك البركة الجزائري ببرج بوعريج؛
- البنك الإسلامي كغيره من البنوك يعتمد على معايير وشروط منح الائتمان تشكل عائق لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاسيما ما تعلق بالضمانات وهامش الربح؛
- ومن أجل الإسهام الفعال للتمويل الإسلامي في ضمان استمرارية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدرتها على أداء دورها التنموي في الاقتصاد الجزائري نقرح ما يلي:
- فتح هيئات داعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة وفق صيغ التمويل الإسلامي؛
- فتح مجال للتعامل بين البنوك الإسلامية وهيئات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب، الوكالة الوطنية للقرض المصغر)، لما تقدمه هذه الهيئات من خدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالمراقبة، توجيه المستثمرين نحو التدريب والتكوين... هذا ما يعالج نقص هذه الخدمات على مستوى بنك البركة من جهة، وتقليل المخاطر من جهة أخرى؛

6- المصادر والمراجع

Commission Européenne. (2015). *Guide de l'utilisateur pour la définition des PME*.

[https://arabic.doingbusiness.org/ar/reports/global-reports/doing-business.\(2020,07 30\)](https://arabic.doingbusiness.org/ar/reports/global-reports/doing-business.(2020,07 30)).

Khaled Alhabashi. (بلا تاريخ). *Financing for small and medium enterprises: The role of islamic financial institutions in kuwait* "A thesis submitted to the university of Gloucestershire in according with the requirements of degree of doctor of Philosophy in the business school.

Muhammad Zubair Iqbal and othre Syed Kamran Sherazi. (بلا تاريخ). obstacles to small and Medium Enterprises in Pakistan, principal component analysis Approach ., *Middle-east Journal of Scientific Research* 13.

thanayanis S madzivnandila edwinn mwasakidzeni multeuyokatha) .novembre2014.(Employment Creation Through small, medium and Micro enterprises(SMMES) in South Afirica: Challenges,Progress and Sustainability .*Mediterreneam Journal of Social Sciences MCSER Publishing*68 ، 25 ،

YANNI Chen and other MOHINI Malhotra) .August 2006 .(*Expanding Access to Finance: good Practices and Policies for Micro,Small and Medium Enterprises* . "Washigton: World bank.

العايب ياسين. (2011-2010). إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه. قسنطينة: جامعة منتوري.

الياس عبد الله أبو هيجاء. (2007). تطوير أليات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية دراسة حالة الأردن، أطروحة دكتوراه. الأردن، جامعة اليرموك.

بنك البركة الجزائري. (03 08 2020). <http://www.albaraka-bank.com>. تم الاسترداد من <http://www.albaraka-bank.com>.

بوزيد عصام. (2010-2009). التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة بنك البركة، رسالة ماجستير. جامعة ورقلة الجزائر.

تقرير انشطة الأعمال. (2020). مقارنة اللوائح التنظيمية في 178 بلد. مطبوعة مشتركة للبنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية.

جغوط عبد الرزاق، سماش كمال. (2019). دور صيغ التمويل الاسلامي في تمويل تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر. *مجلة البحوث و الدراسات*، 3(2).

حسام الدين موسى عفانة. (1996). بيع المربحة للأمر بالشراء دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي (الإصدار 1).

حسن محمد إسماعيل البيلي. (بلا تاريخ). التخرج الشرعي لصيغ التمويل الاسلامي. جدة: البنك الاسلامي للتنمية، المعهد الاسلامي للبحوث و التدريب.

حسين أمين. (2000). *المضاربة الشرعية و تطبيقاتها الحديثة* (الإصدار 3). جدة: البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب.

حسين رحيم، سلطاني محمد رشدي. (2006). نماذج التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة: المضاربة، السلم والاستصناع. الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية يومي 21 و 22 نوفمبر، (صفحة 15).

حسين عبد المطلب الأسرج. (2012). دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة الملتقى الدولي الاول حول المصارف الإسلامية و دورها في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية. جامعة مولاي سليمان (صفحة 10). بني ملال المغرب: مجموعة البحث و السنة و المعرفة.

سليمان ناصر، عواطف محسن. (بلا تاريخ). تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية. شوقي أحمد دنيا. (بلا تاريخ). العجالة و الاستصناع تحليل فقهي و اقتصادي. 9، صفحة 28. المملكة العربية السعودية جدة: البنك الاسلامي للتنمية، المعهد الاسلامي للبحوث و التدريب.

صلاح الدين ناصر غربي، شروق حدوش. (2016). المنتجات الإسلامية بديل مناسب للتمويل الربوي الخاص بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. *النشرة المصرفية العربية* (3)، 15.

عبد الرحمان يسري احمد. (بلا تاريخ). *الصناعات الصغيرة في البلدان النامية و تنميتها و مشاكل تمويلها في أطر نظم وضعية و إسلامية سلسلة بحوث العلماء الزائرين رقم 1*. البنك الاسلامي للتنمية، المعهد الاسلامي للبحوث و التدريب.

عبد الرزاق معازية، جمال سامي. (2020). صيغ و أساليب التمويل الإسلامية و سبل تطبيقها في البنوك الجزائرية. *مجلة العلوم الإنسانية لجامعة أم البواقي* (9).

عصام محمد علي الليثي. (2013). إنجاح الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر تجربة بنك الأسرة. *دراسات اقتصادية اسلامية*، 19 (1)، 11-12.

فارس طارق. (2017-2018). دور و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل ترقية قدرتها التنافسية، دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية. علوم اقتصادية: جامعة فرحات عباس. تاريخ الاسترداد 2017-2018

فاضل العوني. (سبتمبر 2019). قراءة في نتائج تقرير البنك الدولي حول ممارسة أنشطة الأعمال لسنة 2019 *doing busniess*، ورقة عمل مذكرات و تحاليل. المعهد التونسي للقدرة التنافسية و الدراسات الكمية.

محمد بوجلال. (بلا تاريخ). تقييم المجهود التنظيري للبنوك الإسلامية و الحاجة إلى مقارنة جديدة على ضوء ثلاثة عقود من التجربة الميدانية و أثر العولة المالية على الصناعة المصرفية. *المؤتمر العالمي السابع للاقتصاد الاسلامي* (صفحة 331). المملكة العربية السعودية: مركز أبحاث الاقتصاد الاسلامي، جامعة الملك عبد العزيز.

محمد بوجلال، شوقي بورقبة. (2010). تكلفة التمويل في البنوك التقليدية و البنوك الإسلامية دراسة مقارنة. *مجلة جامعة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الاسلامي*، 23 (2)، 70-71.

نغم حسين نغمة، رغد محمد نجم. (2010). المصارف و المؤسسات المالية الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي الواقع والتحديات. *مجلة القادسية للعلوم الادارية*، 12 (2).

هادية بوسعدية، الأزهر ضيف. (2017). الصعوبات و العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر. *الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة*. الوادي، الجزائر.

وهبة الزحلي. (2002). *المعاملات المالية المعاصرة بحوث فتاوى و حلول* (الإصدار 1). دمشق: دار الفكر.

ياسر عبد الرحمان، براشن عماد. (2018). قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر الواقع و التحديات. *مجلة نماء للاقتصاد و التجارة* (31).