

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المدرسة العليا للتجارة بالقليلة

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في العلوم المالية والمحاسبة
التخصص: نقود مالية وبنوك

الموضوع:

التمويل الإسلامي ودوره في تمويل الشركات الناشئة
دراسة حالة مصرف السلام الجزائري

تحت إشراف الدكتور:

-بن خدة إلياس

من إعداد الطالبتين:

- شايب نورة

- ماجي هداية

مكان التربص: بنك السلام الجزائري (دالي إبراهيم)

فترة التربص: من تاريخ 2020/03/07 إلى غاية 2020/05/07.

2020/2019

إهداء:

الحمد لله الذي أمانني ووهبني القوة والصبر لاستكمال هذا العمل.

أهدي ثمرة جهدي إلى أحب الناس وأقربهم إلى قلبي، إلى من ساندني خطوة بخطوة منذ صغري وإلى غاية تقديم هذا العمل، إليك يا أبي العزيز.

إلى من سهرتنا على راحتني ورعايتني، إليك يا أمي الغالية، ويا جدتي.

إلى أحبتي أخواتي وإخوتي وعائلتي الكريمة.

إلى جميع أصدقائي الذي دعموني وشجعوني وكل من ساهم في هذا العمل من قريب أو بعيد.

إلى زميلتي ماجي هداية.

نورة.

إهداء:

أهدي هذا العمل المتواضع لأبي وأمي اللذان قاما بدعمي طيلة مسيرتي الدراسية.

ولإخوتي سارة، ياسمين، فلة وعبد الله.

ولأصدقائي الأعمى الذين ساعدوني ماديا ومعنويا في إنهاء هذا العمل.

والى زميلتي شايبة نورة.

هداية.

شكر:

نحمد الله عز وجل الذي وفقنا وألهمنا الصحة والعافية والعزيمة لإتمام هذا البحث العلمي المتواضع،

فالحمد لله حمدا كثيرا

ونتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى الدكتور المشرف إلياس بن خدة على ما قدمه من توجيهات ومعلومات ساهمت في إثراء هذا البحث العلمي، كما نشكر جميع موظفي مصرف السلام الذين لم يبخلوا علينا بالمعلومات والإرشادات خلال فترة التريص رغم الأزمة الصحية وقوانين الحجر الصحي، ونخص بالشكر السيدة وارث سامية والسيدة ابراهيمي منال.

وكما نتقدم بالشكر إلى كل أساتذة المدرسة العليا للتجارة والطايم البيداغوجي، على مجهوداتهم من أجل توفير الجو الملائم للطلبة.

وأخيرا نود أن نشكر كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد على إنجاز هذا العمل.

الفهرس:

	الفدفة العامة
1.....	الفصل الأول : الشركات الناشئة
3.....	المبحث الأول: ماهية الشركات الناشئة.
13.....	المبحث الثاني: الفرق بين الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
21.....	المبحث الثالث: طرق تمويل الشركات الناشئة
31.....	الفصل الثاني : التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة
32.....	المبحث الأول: ماهية التمويل الإسلامي.
36.....	المبحث الثاني: معايير وأدوات التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة
50.....	المبحث الثالث: مصادر التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة
69.....	الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لمصرف السلام الجزائر.
69.....	المبحث الأول: تقديم مصرف السلام.
76.....	المبحث الثاني: دراسة حالة لتمويل مصرف السلام لمؤسسة ناشئة
97.....	خاتمة عامة

قائمة الجداول:

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	عوامل نجاح وفشل المشاريع الصغيرة في ظل التحديات المعاصرة، عبد الرحمان بن عنتر وخدير عليان، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17-18 أفريل 2006، جامعة حسيبة بن بو علي بالشلف، الجزائر، صفحة 670.	10
02	معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. المصدر: القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بناء على المواد 5.6.7 من المرسوم التشريعي رقم 18-01 الصادر بتاريخ 12 ديسمبر 2014	17
03	إحصائيات تمويل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للمؤسسات الناشئة ومؤسسات (TIC) من تاريخ انشائها الى غاية 2016/12/31 المصدر: الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب www.ansej.dz	26
04	دراسة ملف التمويل. معطيات بنك السلام	81
05	تقديم معلومات الشركة الناشئة. معطيات بنك السلام	81
06	التسهيلات الممنوحة من طرف مصرف السلام للشركة. معطيات بنك السلام	81
07	علاقات الشركة مع الزبائن، الموردين، والمنافسين. معطيات بنك السلام.	82
08	جزء الأصول من الميزانية العامة للشركة الناشئة (x)، معطيات من بنك السلام (بالألف دينار)	83
09	جزء الخصوم من الميزانية العامة للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام (بالألف دينار)	84
10	الميزانية العامة بالنسب للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام	85
11	قائمة دخل الشركة الناشئة (x)، معطيات من بنك السلام (بالألف دينار)	87
12	جدول تلخيصي لجدول حساب النتائج للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام	88
13	جدول يبين حقوق الملكية للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام	89
14	أهم المؤشرات المالية، للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام	90
15	مؤشرات التوازن المالي للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام	92
16	المؤشرات المالية الأساسية لتحليل الميزانية العمومية (بالألف دينار) للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام.	93

قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
4	نموذج العمل، موقع ألف ستارت أب	01
6	دورة حياة الشركة الناشئة، ديب الشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: دراسة حالة الجزائر جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية المجلد الرابع العدد 2 ص 421	02
74	الهيكل التنظيمي لمصرف السلام، معطيات مصرف السلام	03
77	الهيكل التنظيمي لإدارة التمويل الخاصة بالمؤسسات، معطيات مصرف السلام	04
89	مؤشرات الحجم (الموجودات، المطلوبات، حقوق الملكية) للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام	05
90	مؤشرات الاداء للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام	06
91	المؤشرات المديونية ونسب التدفق النقدي للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام	07
91	المؤشرات الربحية للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام	08

الملخص:

الغرض من هذه الدراسة هو توضيح إمكانية حل مشكلة تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق صيغ التمويل الإسلامي المتعددة، باعتباره نظاما ماليا متكاملًا يختلف عن النظام الكلاسيكي من حيث الخصائص، الوسائل والمصادر، وتناسبه مع خصائص المؤسسات الناشئة.

وفي هذا السياق، استهدف بحثنا: بنك السلام الجزائري بدالي إبراهيم، من أجل معرفة أهم الوسائل الذي يستعملها البنك الإسلامي من أجل تمويل المؤسسات الناشئة، وكيفية معالجة ملفات التمويل من أجل اتخاذ القرار.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، صيغ التمويل الإسلامي، البنك الإسلامي، خصائص ومصادر التمويل.

Résumé :

L'objectif de cette étude est de Clarifier la possibilité de résoudre le problème du financement des Start-up à travers les moyens de la finance islamique, En tant que système financier intégré qui diffère du système classique en termes de caractéristiques, de moyens et de sources, et son adéquation avec les caractéristiques des Start-up.

C'est dans ce cadre que notre recherche a ciblé ALSALAM BANK Algérie, pour connaître les moyens les plus importants utilisés par la banque islamique pour financer les start-up, et comment traiter les dossiers de financement pour la prise de décision.

Mots-clés : Start-up, moyens de la finance islamique, la banque islamique, caractéristiques et sources de financement.

Summary:

The objective of this study is to clarify the possibility of solving the problem of financing Start-ups through the means of Islamic finance, as an integrated financial system that differs from the classic system in terms of characteristics, resources and sources, and its adequacy with the characteristics of Start-ups.

It is in this context that our research targeted ALSALAM BANK Algeria, to know the most important means used by the Islamic bank to finance start-ups, and how to trait funding files for finale decision making.

Keywords: Start-ups, means of Islamic finance, Islamic bank, characteristics and sources.

المقدمة العامة:

المقدمة العامة:

لاحظنا في السنوات الأخيرة اهتماما كبيرا من طرف البلدان المتقدمة والنامية بالمؤسسات الناشئة التي تلعب دورا مهما في خلق الثروة وتنمية اقتصاد البلاد، عن طريق إنشاء مؤسسات وهيأت داعمة للشركات الناشئة، إما من حيث التمويل أو المرافقة والتوجيه، فكما رأينا في الجزائر خصوصا توجه الدولة نحو إنشاء وزارة منتدبة لترقية الشركات الناشئة، ودعمها وكذا إنشاء صندوق خاص لتمويلها. كما أن هذا الاهتمام لم يكن محصورا على الدولة فقط، بل كان موضوعا ساخنا في أوساط الشباب أيضا، حيث أصبحوا راغبين في إنشاء شركاتهم الخاصة وتطوير أفكارهم وقدراتهم.

لكن رغم هذا الاهتمام الواضح بالشركات الناشئة لا تزال هناك عقبات عدة في وجهها، وذلك لأسباب عدة، منها الرجعة إلى جهل العديد من الأشخاص بحقيقة وماهية الشركات الناشئة فغالبا ما يتم اقرانها مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكنها تختلف عنها في العديد من الخصائص، حتى أن الوسائل التمويلية المخصصة لها مختلفة عن الخاصة بالشركات الصغيرة والمتوسطة.

وهذا ما يطرح اشكالية مهمة وهي عن التمويل الملائم لهذا النوع من الشركات، فحسب رئيس المجلس الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزعيم بن ساسي، فإن من الأسباب الرئيسية التي تدفع بالشركات الناشئة للإفلاس هي الفوائد والأعباء الإدارية التي تفرضها البنوك والمؤسسات المالية. هذا ما جعل الاقتصاديين يدعون للتوجه للتمويل الإسلامي، وأولهم الاقتصادي محمد بوجلال الذي كشف أن أكثر من تسعمئة مؤسسة أغلقت أبوابها بسبب التعامل بالفوائد، واعتبر أن توفير التمويل الإسلامي سيسهل من عملية الاستثمار، حيث أن التمويل الإسلامي تمويل مستمد من مبادئ وتعاليم الدين الإسلامي الذي أبدى اهتماما بالتجارة، وتنمية الاقتصاد وتحريم كل ما يعود بضرر عليه كالربا والاكنتاز. كما اعتبر الفرد ركيزة أساسية لذا اهتم بحاجيات الأفراد والمجتمع، ودعم التكافل بينهم، ونرى ذلك عبر انشاءه لمؤسسات الزكاة والوقف.

وبعد أن رأينا أهمية كلا من المؤسسات الناشئة والتمويل الإسلامي على دعم الشباب وتحقيقه لطموحاته من خلالهما، جاءت هذه الدراسة " التمويل الإسلامي ودوره في تمويل الشركات الناشئة " كمحاولة منا على التعرف على خدمات وأدوات التمويل الإسلامي التي تتماشى وتتلاءم مع المؤسسات الناشئة.

إشكالية البحث:

- يمكننا صياغة إشكالية البحث على النحو التالي:
- ماهي وسائل التمويل الإسلامي التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية من أجل تمويل الشركات الناشئة؟

- ويمكن تجزئة الإشكالية إلى الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي المؤسسات الناشئة؟ ما هي خصائصها؟ ما الفرق بينها وبين الشركات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما هو التمويل الإسلامي؟ ما هي أدواته التي تتماشى مع الشركات الناشئة؟ وماهي مصادره التي يمكن استغلالها في التمويل؟
- ما هي الإجراءات التي يقوم بها بنك السلام من أجل قبول طلب تمويل مؤسسة ناشئة؟

فرضيات الدراسة:

- المؤسسات الناشئة هي: شركات صغيرة تعمل في المجال التكنولوجي لديها قابلية في التحول الى شركة كبيرة في وقت قياسي، أما خصائصها فهي الفكرة الإبداعية، سهولة تسييرها وكذا دورة حياة سلسلة ومنحنى يستمر في الصعود. الفرق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكمن في الابداع والطموح لصاحبها وكذا المجالات المختلفة التي تنشط فيها.
- التمويل الإسلامي هو: تقديم أموال عينية أو نقدية لشخص آخر ليتصرف فيها للتبرع أو بغرض الربح، وذلك حسب الضوابط والمبادئ الشرعية الإسلامية، الأدوات التي تتماشى مع تمويل هذا النوع من الشركات هي المشاركة والإيجار والقرض الحسن، عن طريق مجموعة مصادر هي الزكاة، الوقف أو الودائع المصرفية.

- يقوم بنك السلام بتقديم بدائل تمويلية، التي تسمح بتمويل مختلف المؤسسات، ومنها المؤسسات الناشئة وذلك بعد القيام بتحليل دراسة الجدوى الخاصة بها، وتحديد الوسيلة الأمثل لتمويلها.

أهداف البحث:

- نطمح من خلال هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:
- تبسيط معنى وماهية الشركة الناشئة وتوضيح اختلافاتها عن الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- التعرف على كل أنواع القروض والتمويلات والمؤسسات، التي تعمل على دعم ومساعدة الشركات الناشئة، مع تبيين نقاط إيجابياتها وسلبياتها.
- التعرف بالمالية الإسلامية والإشارة إلى أهميتها الاقتصادية وتوضيح اختلافها عن التمويل الربوي، ومدى صلاحيتها للتطبيق في مختلف المجالات الاقتصادية.
- التعرف بالمزايا التمويلية التي تقدمها المالية الإسلامية وكيف يمكن استغلالها لدعم الشركات الناشئة.

أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث فيما يلي:

- يعتبر تمويل المؤسسات الناشئة من بين المحاور الأكثر أهمية في وقتنا الحالي، بسبب دورها الاجتماعي والاقتصادي الكبير ومساهمتها في خلق الثروة وتوفير مناصب الشغل، فتمويل هذه المؤسسات يعد تحدي كبير لأصحابها.
- تعتبر صيغ التمويل الإسلامي البديل والحل الأفضل لتمويل المشاريع الريادية والمؤسسات الناشئة، وذلك لتعدد صيغها ومصادرها، وكذا دور المالية الإسلامية في خلق قيمة مضافة للاقتصاد الوطني.

منهج البحث:

في هذه الدراسة استعملنا المناهج التالية:

- المنهج الوصفي: الذي يتجلى في شرحنا للشركات الناشئة وطرق تمويلها وكذا في بعض التعريفات الخاصة بالتمويل الإسلامي وأدواته ومصادره التي تتماشى مع المؤسسات الناشئة.
- المنهج الاستدلالي الاستنباطي: الذي استعملناه في التعريف ببعض المفاهيم والمبادئ الخاصة بالتمويل الإسلامي من كتب الفقه الإسلامي.
- منهج دراسة الحالة الذي استعملناه في الفصل التطبيقي.

صعوبات البحث:

نظرا للوباء المتفشي حاليا (نسأل الله أن يرفعه قريبا ان شاء الله) واجهتنا العديد من المصاعب أثناء البحث والتقصي عن المعلومات، منها عدم توفر مكتبات إلكترونية، فمصادرنا كانت جد محدودة خصوصا أن الموضوع جديد من نوعه ويقتضي السؤال والبحث خارجا. وكذلك لم يكن بمقدورنا مزاوله نشاطنا في المصرف الإسلامي، بسبب الإجراءات التي تم أخذها للحد من تفشي الوباء مما جعلنا نواجه صعوبة في الدراسة الميدانية.

هيكل البحث:

قمنا بتقسيم البحث الى ثلاثة فصول:

- الفصل الأول بعنوان المؤسسات الناشئة: وقسم بدوره الى ثلاثة مباحث، حيث ضم المبحث الأول ماهية الشركات الناشئة وخصائصها، أما المبحث الثاني فتحدث عن الفرق بينها وبين الشركات المتوسطة والصغيرة، أما المبحث الثالث فخصص لمختلف التمويلات المتوفرة لتمويل المؤسسات الناشئة.
- الفصل الثاني بعنوان التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة: قسم أيضا لثلاثة مباحث، حيث تناول المبحث الأول ماهية التمويل الإسلامي وما يفرقه عن التمويل الربوي، أما الثاني فكان مخصصا لمختلف الوسائل التي يعرضها التمويل الإسلامي على زبائنه مع شرح كيفية استعمالها لتمويل المؤسسات الناشئة، أما المبحث الثالث فلخص المصادر المالية المتنوعة التي يمكن استغلالها في تمويل الشركات الناشئة.

- أما الفصل الثالث فهو مخصص للدراسة التطبيقية لمصرف السلام الإسلامي بدالي ابراهيم بالجزائر العاصمة، حيث قسم الى مبحثين، الأول يضم عموميات حول المصرف وكذا المصلحة التي تم الحاقنا بها، أما المبحث الثاني فهو دراسة لحالة تمويل المصرف لشركة ناشئة.

الفصل الأول:

الشركات الناشئة

تمهيد:

الشركات الناشئة مصطلح شائع للغاية بين الشباب الجزائري، الراغب في القيام بمشاريع تنموية، من أجل توفير دخل ملائم عن طريق القيام بما يراه مناسباً لتنمية قدراته وإظهار إبداعه من جهة، وتطوير وتحسين ودعم الإنتاج المحلي والاقتصاد الوطني من جهة أخرى، فبعد نجاح الشركات الناشئة في الغرب كغوغل (google)، أبل (apple) ومايكروسوفت (microsoft) التي بدأت من مرأب المنزل، لتصبح من أكبر وأقوى الشركات في العالم أصبح هناك توجه كبير إلى مجال ريادة الأعمال في شتى المجالات خصوصاً التكنولوجية منها.

فبالرغم من خصائصها الكثيرة التي تعكس أهميتها البارز في عدة مجالات، فقد لوحظ أن الكثير من هذه الشركات تلاقي صعوبات عدة لا سيما في الجزائر، خصوصاً المشاكل التمويلية والتوجيهية منها، فهي تفتقر كثيراً للدعم والمرافقة، وهذا ما قد يرجع إلى حداتها، وقيامها على أفكار مستحدثة غالباً ما تكون نسبة المخاطرة بها عالية، وكذا الفهم الخاطئ لماهية هذه الشركات وخصائصها وطرق إدارتها من جهة، فأغلب الأشخاص لا يفرقون بينها وبين الشركات المتوسطة والصغيرة، ونقص المعارف والمعلومات لدى رواد الأعمال من جهة أخرى.

ولتخطي هذه الصعاب ظهرت العديد من أنواع التمويلات الغير تقليدية، التي يمكن لرواد الأعمال اعتمادها غير البنوك والمؤسسات المالية، وكذا مؤسسات توجيهية تساعدهم على إيجاد حلول للمشاكل التي تواجهها، واختيار تمويل لائق بنوع المشروع، لكنهم ليسوا على دراية بوجودها.

وبسبب اهتمامنا بهذا الموضوع ومحاولة منا أن نفسره، ونبعد الغموض عنه، قمنا بتقسيمه إلى مجموعة مباحث

للتوضيح الأشمل على حسب الترتيب التالي:

المبحث الأول: ماهية الشركات الناشئة.

المبحث الثاني: الفرق بين الشركات الناشئة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة.

المبحث الثالث: طرق تمويل الشركات الناشئة.

المبحث الأول: ماهية الشركات الناشئة.

المطلب الأول: مفهوم الشركات الناشئة:

للمؤسسة الناشئة عدة مفاهيم وهذا يرجع إلى حداثها وتعدد أهدافها، واختلاف استراتيجياتها المتبعة التي تتماشى واحتياجاتها، كما لديها ارتباط وثيق بالاقتصاد الوطني لما تقدمه من خدمات.

1. تعريف المؤسسة الناشئة (startup) :

المؤسسة الناشئة هي مؤسسة حديثة النشأة، قد تم ذكرها لأول مرة بعد الحرب العالمية الثانية، بعد ظهور مؤسسات رأس المال المخاطر (capital risk)، وجدت عدة تعاريف للشركة الناشئة واختلفت وجهات النظر في شأنها، لذا سنذكر بعضاً منها:

- ❖ الشركة الناشئة أو الستارت أب بالإنجليزية، تتكون أساساً من كلمتين start والتي تعني الانطلاق أو الشروع في العمل، أما up فتعني القيام والصعود، فالكلمتان مجتمعتان تعنيان بدأ العمل والصعود.
- ❖ تعريف الشركة الناشئة حسب الكاتب ورجل الأعمال **Paul Graham**: قام بتعريف المؤسسات الناشئة في مقالته "النمو" على أنها شركة جديدة مصممة لتنمو بسرعة كبيرة، وهذا يعني أن عليها إنتاج منتج أو تقديم خدمة مبتكرة لسوق ضخم.
- كما شرح أيضاً في نفس المقال أنه ليس صائباً اعتبار جميع الشركات الجديدة شركات ناشئة، ولا أن الشركات الناشئة يجب أن تعمل في المجال التكنولوجي لا غير، بل الأمر الأساسي في تحديد ماهية الشركة الناشئة هو النمو لا غير.¹
- ❖ تعريف الشركة الناشئة حسب المؤرخ الاقتصادي الفرنسي **Patrick Fridenson**: الشركة الناشئة هي كل شركة تجيب على الشروط التالية:²

¹ paul graham, Article START UP = GROWTH, September 2011

www.paulgraham.com/growth.html(14/03/2020, 13:14)

² <https://wydden.com/dis-cest-quoi-une-start-up/>

- نمو قوي محتمل؛
- توظيف التكنولوجيا الحديثة؛
- تحتاج لتمويل ضخم؛
- أن تكون السوق جديدة حيث المخاطرة فيها صعبة التقييم.

❖ تعريف الشركة الناشئة حسب **Steve Blank** رجل أعمال وخبير في الشركات الناشئة: الشركة الناشئة هي شركة مؤقتة شكلت بغرض البحث عن نموذج عمل مريح، قابل للتكرار والتوسع. وحين تجد النموذج المثالي وتستقر يمكن اعتبارها شركة.

❖ يعتبر رواد الأعمال هذا التعريف، **التعريف الأمثل للشركات الناشئة** في مجال ريادة الأعمال، لأنه لا يحصرها في مجال معين، ودعم الابتكار ليس فقط في المنتج أو الخدمة المقدمة بل في نموذج العمل أيضا، بمعنى طرق التوصيل والتوزيع والتواصل مع الزبائن، ولا يعتبر أن الفكرة الجديدة فقط رمز للشركة الناشئة.

للتوضيح أكثر فإن نموذج العمل هو عبارة عن أداة تساعد رائد الأعمال على تحويل الفكرة إلى مشروع، عن طريق دراسة تسعة عناصر أساسية تعطي نظرة شمولية للمشروع. هذه العناصر التسعة هي: قطاع العملاء؛ العلاقة مع العملاء؛ قنوات التواصل؛ القيمة المقدمة؛ الأنشطة الرئيسية؛ الموارد الرئيسية؛ الشراكات؛ مصادر الإيرادات وهيكله التكاليف.

كما يوضحه الشكل في الأسفل:

الشكل رقم (1) : نموذج العمل



المصدر: موقع ألف ستارت أب

عناصر نموذج العمل: 3

- قطاع العملاء: أو الجمهور المستهدف، يمثل دراسة للزبائن وتقسيمهم إلى عدة شرائح، حيث يكون إما تقسيما ديمغرافيا (شريحة العمر، الجنس...)، أو تقسيما جغرافيا (بلدان، ولايات، مدينة...)، أم حسب التحليل النفسي وسلوكيات الزبائن.
- العلاقة مع العملاء: تساعدنا في إنشاء استراتيجيات عن كيفية جذب العملاء، المحافظة عليهم وكذا زيادة عددهم.
- قنوات التواصل: تمثل الوسائل الملموسة وغير الملموسة المستعملة للتواصل مع الزبائن في العديد من المراحل، كالدعايات والإشهار لجذبهم، مكان الشراء (محل أو موقع إلكتروني)، طرق الدفع (إلكتروني أو باليد)، التوصيل (متوفر أم لا، مدفوع أو مجاني)، وخدمة ما بعد البيع (التصليح، الإرجاع...).
- القيمة المقدمة: تعتبر القيمة المضافة التي سنقدمها في منتجنا أو خدمتنا للزبائن، لذا يجب على منتجنا أن يتوفر فيه على الأقل واحد من هذه الشروط: تخفيف ألم عند الزبون، تقديم منفعة إضافية كان الزبون بحاجةها، أم تسهيل وتبسيط بعض الوظائف اليومية التي يقوم بها الفرد للتقليل من الجهد والوقت الضائع.

3.د.أحمد الجمباز، بناء نموذج العمل، حاضنة الأعمال الافتراضية ألف ستارت أب

- الأنشطة الرئيسية: هي الأفعال الرئيسية التي نحتاج القيام بها لصناعة المنتج، توزيعه، وتوطيد العلاقة مع الزبائن وتحصيل الإيرادات.
- الموارد الرئيسية: هي الموارد الرئيسية التي تخدم المشروع وتساعدك في صناعة المنتج.
- الشركاء الرئيسيون: يمثلون الأشخاص أو الشركات الذين يساعدون في نجاح الشركة الناشئة، ليس بالضرورة ملاك أسهم أو نسبة معينة من المشروع، بل هو الأشخاص الذين سيقومون بالأنشطة الرئيسية التي لا تمتلك موارد لازمة لإنائها، أو أنشطة رئيسية ذات تكلفة كبيرة، إذا ما قمنا بإنجازها لكنها تكلفنا أقل مع الشركاء.
- مصادر الإيرادات: تمثل مصادر تمويل المشروع، ومصادر الأرباح المحققة من المشروع وكذا الخدمات المجانية التي سنقدمها لاستقطاب الزبائن.
- هيكل التكاليف: ميزانية المشروع تحتوي على التكاليف التي ستدفعها للأجور وتسديد الفواتير، تكاليف الأنشطة الرئيسية (بناء وتسويق...)، تكاليف الموارد الرئيسية (بنزين السيارات...)، وتكاليف الشركاء الرئيسيين.

إذن فإن الشركة الناشئة بصفة عامة هي: شركة مؤقتة تهدف لإيجاد نموذج ربحي قابل للتكرار والنمو بسرعة، غير محددة بنشاط معين، تدعم أساسا الابتكار إما في المنتج أو الخدمة المقدمة، أو أما في وسائل الإنتاج أو التسويق والتوزيع، تكاليفها ضئيلة مقارنة بالأرباح.

2. دورة حياة الشركات الناشئة:

عندما نقول إن الشرك الناشئة سريعة النمو وتنتقل من مؤسسة صغيرة جدا إلى مؤسسة ضخمة، لا يعني أنها لا تواجه عقبات أو مشاكل في طريقها نحو الأعلى، بل بالعكس هذه الشركات تتعرض الى العديد من العوائق، التي تجعلها تتراجع أو حتى تغلق أبوابها وتخرج من السوق.

المنحنى في الأسفل يمثل المراحل التي تمر بها الشركة الناشئة حتى تصل الى القمة:

الشكل رقم (2): دورة حياة الشركة الناشئة



المصدر: د.ب. الشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: دراسة حالة الجزائر جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية المجلد الرابع العدد 2 ص 421

من المنحنى نلاحظ وجود ستة مراحل أساسية للشركة الناشئة وهي:

- 1-2 مرحلة ما قبل الانطلاق: هي المرحلة التي يتم فيها طرح الفكرة، اختيار فريق العمل، دراسة السوق وسلوكيات المستهلكين، وضع نموذج عمل وتجربته للتأكد من امكانية تطبيقه، وكذا قابليته للنمو والتكرار، البحث عن ممولين أو مساعدات حكومية.
- 2-2 مرحلة الانطلاق: في هذه المرحلة يتم إطلاق المنتج، او بالأحرى الجيل الأول منه، يكون هذا الأخير بحاجة الى تمويلات كبيرة أغلبها من أجل الترويج والاشهار، أغلب التمويلات تكون من طرف العائلة، الأصدقاء والأشخاص المحبين للمخاطرة.
- 3-2 مرحلة الإقلاع والنمو: تسمى أيضا بالحماس الأولي، حيث ينتشر المنتج بين مجموعة من الناس، في هاته المرحلة تبدأ العوائق بالظهور مما يجعل المنحنى يتراجع.
- 4-2 وادي الحزن: إذا استمرت العوائق بالظهور فستنزلق المؤسسة في وادي الموت، وإذا لم يتدارك رائد الأعمال الأمر فسينتهي به الأمر مفلسا.

2-5 مرحلة تسلق المنحدر: يقوم رائد الأعمال وفريقه هنا بالتعديل على المنتج وتحسينه (الجيل الثاني من المنتج)، ويتم ضبط السعر ووضع استراتيجيات جديدة للتوزيع والتسويق بالمنتج المقدم.

2-6 مرحلة النمو الواسع: في هذه المرحلة ربما تقام بعض التعديلات الأخيرة على المنتج، كي يتحقق التلاؤم بينه وبين السوق، وعند هذه المرحلة يبدأ المنحنى بالارتفاع بسرعة كبيرة ويتحقق نجاح الشركة.

3. أساسيات نجاح الشركة الناشئة:

1.3. حسب Sam Altman رئيس حاضنة الأعمال: Ycombinator⁴

هناك أربعة عشر عامل أساسي يساعد في نجاح المؤسسة الناشئة وهي:

- تقديم منتج جيد جدا لدرجة أن أي شخص يستعمله يسارع لإخبار غيره به.
- تقديم منتج أو خدمة بسيطة، سهلة الفهم والشرح.
- اختيار سوق في طريق النمو (غير مكتظ بالمنافسة).
- أن يكون شخص في فريق العمل يتقن التحدث في المؤتمرات ومع العامة ومتفاني في عمله (عادة ما يكون المدير التنفيذي)
- فريق عمل جيد، فهم أساس الشركة.
- تجربة الأشياء الصعبة، فييجاد حلول للمشاكل الصعبة لها أهمية ومعنى أفضل وصدى أكبر عند الناس.
- الإيجابية.
- دعم التفكير الابتكاري والجريء في الفريق، أو توظيف شخص مبتكر في الفريق يكون بمثابة محرك للأفكار.
- امتلاك روح "سنجد حلا" لأنه كما قلنا سابقا، المؤسسة الناشئة تواجه العديد من الصعاب وإذا لم تمتلك الشجاعة أو القدرة الكافية على مواجهتها فلن تستمر في المجال.
- أن يكون فريق العمل ديناميكي، بمقدوره العمل تحت ضغط الوقت ونقص المعلومات، وإذا حصل تغير في السوق يتأقلمون بسرعة.

- عدم فقدان الشغف والحماس.
- الحصول على ميزة تنافسية، أو احتكار مستقبلي.
- وضع نموذج عمل معقول، يساعد على ترتيب الأفكار.
- سمات أفضل المؤسسين: التوفير، التركيز، الهوس وحب العمل.

2-3 حسب Bill Gross رائد أعمال: بعد قيامه بدراسة عن الفروقات بين الشركات الناشئة التي حققت نجاحا باهرا

وأخرى فشلت، فقام باختصارها في خمسة عوامل مهمة⁵ وهي:

- التوقيت: هل الفكرة سابقة لعهداها؟ دائما ما نقول إن الفكرة يجب أن تكون جديدة مبتكرة، لكن يجب أن تكون متناسبة مع الزمن، لأنها إذا كانت سابقة لوقتها لن يفهمها الكثير من الناس، مما سيؤدي بها الى الفشل كمثال لذلك: لو تم إنشاء " شركة يسير" في وقت لم تتوفر فيه خدمة الجيل الثالث. أو طرح فكرة متأخرة، فالسوق ستكون مكتظة وتوجد بها منافسة قوية كخدمة النقل التي تحدثنا عنها سابقا في ظل وجود عدة شركات كيسير، كريم ووصلني وغيرها كثيرون. الفرق في هذا العامل بين المؤسسة الناجحة والفاشلة يحدد بنسبة 42 بالمئة ما جعله أهم عامل محدد لنجاح الشركة الناشئة.
- الفريق: على الفريق أن يكون ديناميكية، وأن يكون جاهزا في كل وقت لتلقي اعتراضات الزبائن، واستعمالها لتحسين جودة المنتج أو الخدمة المقدمة. يعتبر هذا ثاني أهم عامل يفرق بين النجاح والفشل للشركات الناجحة، لأن الفريق هو الشركة وإذا لم يكن قادرا على التأقلم مع تغيرات السوق وسلوكيات الزبائن ولا يمكنه التصرف خارج الخطة الموضوعية سابقا لن يدوم طويلا، وهنا يمكننا الاستدلال بقول الملاك مايك تايسون: " للجميع خطة حتى يتلقى أول لكمة "
- الفكرة: الفكرة تعتبر قاعدة الشركة الناشئة لذا يجب أن تكون جيدة أو فريدة أو قيمة، وتحل مشكلة محددة. للفكرة أهمية كبيرة في المؤسسة الناشئة لكن ترتيبها في المركز الثالث كان لسببين: الأول هو أن أهمية الفكرة وقيمتها

⁵ [bill gross, the only biggest reason, for startups success, ted talk conference](#)

قد تتأثر بعامل الوقت كما قلنا سابقا، والثانية هي أن في وقتنا الحالي أصبح صعبا للغاية ايجاد فكرة جديدة لم يتم تنفيذها من قبل.

- نموذج العمل: نموذج العمل كما قلنا سابقا فهو أساسي لترتيب الأفكار وتحديد الأولويات، ومعرفة الزبائن والتقرب منهم. الفارق بين الشركة الناشئة الناجحة والتي فشلت في هذا المعيار حدد بنسبة 24 بالمئة، وهذا يعود إلى كون نموذج العمل متغير ومتجدد طول الوقت.
 - التمويل: كان الفارق 14 بالمئة في تفسير بيل غروس لهذا العامل قال " في وقتنا الحالي من السهل جدا الحصول على تمويل سواء من حاضنات الأعمال أو ملائكة الأعمال وغيرهم، لذا لا يعد هذا عاملا مهما لتفريق بين نجاح وفشل المؤسسة الناشئة " هذه الدراسة قد تمت في الولايات المتحدة، أين توجد بيئة ملائمة لهذه المشاريع، لذا يجدر بنا القول إن هذا العامل لا يزال لديه أهمية كبيرة في الدول العربية عامة والجزائر خاصة، خصوصا أن لم تلقى هاته الفئة من الشركات في الجزائر اهتماما كبيرا حتى بداية سنة 2020.
- 3-3. حسب عبد الرحمان بن عنتر ونذير عليان:

قاموا بتلخيص أهم العوامل المؤثرة في نجاح المشاريع الناشئة في الجدول التالي:

جدول رقم (1): عوامل نجاح وفشل المشاريع الصغيرة في ظل التحديات المعاصرة

عوامل مرتبطة بمالك/مدير المشروع	عوامل مرتبطة بالأنشطة الإدارية الوظيفية
<p>خلال الثلاث سنوات الأولى من المشروع لا بد من توافر:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● الثقة بالنفس، ● التفرغ الكامل للعمل، ● العمل بجد لفترة طويلة خلال اليوم مع القدرة على التوقف عن العمل في الوقت المناسب، ● المعرفة السابقة لجميع المنتجات / الخدمات التي سيتم التعامل فيها. 	<p>الاهتمام بالتخطيط المسبق بالنسبة لخصائص التشغيل يجب توافر:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● القدرة على ابتكار تكنولوجيا إنتاج جديدة، ● توافر المواد اللازمة للتكيف مع التكنولوجيا الجديدة، ● القدرة على توفير العمالة المناسبة بأجور تنافسية.

	<p>خصائص رائد الأعمال الناجح:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● الثقة، الابتكار، الاستقلال، التحكم بالوقت، ● التعليم: متوسط فترة التعليم 14 سنة، ● توافر خبرة إدارية، ● الإدارة وتفويض المهام الروتينية.
--	---

المصدر: الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 18.17 أبريل 2006، جامعة حسبية بن بوعلی بالشلف، الجزائر، صفحة 670.

المطلب الثاني: أهمية وخصائص الشركات الناشئة:

تتميز المؤسسات الناشئة بعدة خصائص تجعلها مميزة عن باقي المؤسسات الاقتصادية، وهذا ما يجعل منها ذات أهمية كبيرة على الصعيد الفردي، الجماعي، وحتى الوطني.

1. خصائص الشركات الناشئة:

بعد التعرف على ماهية الشركات الناشئة، أصبح من السهل تصنيف بعض الخصائص التي تتميز بها عن غيرها من الشركات وهي:

- **الإبداع والتجديد:** دائما ما تستعمل طرق جديدة ومبتكرة لتلبية طلبات المجتمع، أو حتى الإبداع في المنتج أو الخدمة المقدمة.
- **قابلية النمو السريع:** ليس لديها حدود للنمو، حيث تعتبر نسبة النمو الجيدة للشركات الناشئة تتراوح ما بين 5 إلى 7 بالمئة كل أسبوع، أما الممتازة فهي حوالي 10 بالمئة كل أسبوع⁶

⁶ paul graham, Article START UP = GROWTH, september 2012
www.paulgraham.com/growth.html (14/03/2020, 13:14)

- تلبية حاجة أساسية للمجتمع: توفر الشركة الناشئة منتجا يزيل ألم الزبائن، أو يقدم لهم منفعة خاصة كانوا بحاجة إليها، أو أن يقوم بتقليل وظائفهم اليومية وتسهيلها.
- تستهدف العديد من العملاء: بحيث تستجيب لمشاكل يتشاركها عدد كبير من الناس.
- تكاليف قليلة: أغلب التكاليف تكون متعلقة بالتسويق للمنتج، حتى بعد نمو الشركة الناشئة وتحولها لشركة كبيرة تبقى تكاليفها قليلة بالنسبة لعائداتها.
- اعتمادها على التكنولوجيا: تعتمد الشركة الناشئة على التكنولوجيا بشكل أساسي في نشاطها، لأنها تريد إشباع حاجات الناس بطرق سريعة وعصرية.

2. أهمية الشركات الناشئة:

أصبحت المؤسسة الناشئة مركز اهتمام الشباب المهتم بريادة الأعمال وعلماء الاقتصاد أيضا، ويعود ذلك لأهميتها في خلق الثروة وتنمية الاقتصاد والمجتمع نذكر منها:

- 1.2 بالنسبة للفرد (صاحب المشروع):
 - توفر له وظيفة عمل مرتاحة تمنحه الحرية التامة في اختيار وقت عمله، تمكنه من إظهار وتطوير قدراته ومهاراته الفنية وخبراته العلمية وتوظيفها بما يراه لائقا في مشروعه.
 - هناك حافز نفسي أيضا وهو الحاجة لتحقيق الذات، حيث أن المشروع الناشئ يجعل صاحبه يشعر بأنه قد حقق تطور ونمو في حياته المهنية.

2.2 بالنسبة للمجتمع:

- المشاريع الناشئة تساعد على خلق مناصب شغل جديدة، لذا فهي تقلل من آفة البطالة، والفراغ وما يترتب عنها من سلبيات اجتماعية.
- تقوم هذه المشاريع أيضا بالبحث والتعرف على حاجات وآلام الناس، وتلبيتها لهم بأسهل وأبسط الوسائل، مما يقرها من المستهلك.

- ترقية فكر العمل الحر وتقليص التخوفات منه، كما تحت على تجسيد الأفكار وتحويلها إلى إنتاج ملموس.

3.2. بالنسبة للاقتصاد الوطني:

تم توضيح أهمية المؤسسات الناشئة على الاقتصاد في النقاط التالية:

- محرك وظائف: تعتبر فرص العمل الجديدة مؤشرا هاما في تحديد الحالة الاقتصادية للدول المتطورة أو النامية، لذا الشركات الناشئة مصدر هام جدا لخلق مناصب شغل لأن الشركات الكبرى لم تعد قادرة على ذلك.
- تنمية المشاريع الكبيرة: تعتبر المشاريع الناشئة الداعم الأساسي للشركات الضخمة لأنها توفر لها حاجيات عديدة كالتسويق والتوزيع عن طريق إبرام عقود شراكة وعقود المناولة.⁷
- تطوير المنافسة: الشركات الناشئة تعزز روح المنافسة لدى رواد الأعمال وتخفف من حدة الاحتكار مما يجعلها تقدم منتجات بجودة عالية بأسعار مناسبة.
- ترقية المنتج المحلي: الشركات الصغيرة لها دور كبير في إنعاش الاقتصاد الوطني وتحسين نوعية المنتجات والخدمات المحلية، لذا هذا النوع من الشركات له أهمية كبيرة في تجسيد أفكار الشباب في منتجات تجيب على حاجيات المجتمع.
- تقليل الواردات: عند النهوض بالاقتصاد المحلي وترقية المنتجات الداخلية لتتنافس المنتجات العالمية، لن يعود من الأساسي استيراد العديد من المواد، ومنه تخفيض نسبة العجز في الميزان التجاري.

3. المصاعب التي تواجهها الشركات الناشئة:

تتعرض المؤسسات الناشئة للكثير من المصاعب في الجزائر خصوصا كونها حديثة العهد، نذكر من هذه

الصعوبات:

⁷ هو عقد بين طرفين هما: المؤسسة الأمرة وهي التي تعطي المواصفات والتعليمات لتحقيق جزء من إنتاجها في مؤسسة منفصلة، أما ا لطرف الثاني من العلاقة يدعى المؤسسة المنفذة التي تقوم بالانتاج للمؤسسة الأولى حسب المواصفات المقدمة

- عدم توفر بيئة اقتصادية جيدة (ecosystem) للشركات الناشئة: في الجزائر هناك ثمانية حاضنات أعمال وجميعها متواجدة في العاصمة فقط، وبرامج الدعم التي توفرها الدولة تتعامل مع الشركات الناشئة كالشركات المتوسطة والصغيرة بحيث تفتقر للخبرة في توجيه هذه الشركات.
- مشاكل تمويلية: الكثير من البنوك والمؤسسات المالية لا يقومون بتمويل الشركات الناشئة، لأن ملاكها لا يملكون الخبرة الكافية في التسيير، أما شركات رأس المال المخاطر فهي معدودة ونشاطها جد ضعيف، وبالتالي لا يمكنها التكفل بالكثير من الشركات الناشئة في آن واحد، ولا يوجد منصات للتمويل الجماعي في الجزائر أيضاً، لذا تعتبر مشاكل التمويل من المشاكل الأساسية التي تواجهها.
- مشاكل إدارية: العديد من أصحاب الشركات الناشئة يتوقفون ويفقدون حماسهم أثناء القيام بمعاملات الإنشاء أو لتمويل لكثرة الأوراق الإدارية والبيروقراطية التي يتعرضون لها.
- مشاكل تسييرية: العديد من الشركات الناشئة تفشل بسبب انعدام خبرة المسير أو قلتها في ريادة الأعمال، فأحيانا لا يعرف كيفية التعامل مع فريق عمله أو التعامل مع الزبائن مما يؤدي إلى خسارتهم، أو حتى لا يعلم كيفية التصرف في حالة ظهور منافسين جدد وكيف يتغلب عليهم. فيقوم بأخذ قرارات غير صائبة تؤدي بشركته الى الإفلاس.
- مشاكل قانونية: حيث لا يوجد إطار قانوني خاص بهذا النوع من الشركات، ولا يوجد شكل قانوني محدد لها.

المبحث الثاني: الفرق بين الشركات الناشئة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة:

تعتبر كل من المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أهم ركائز الاقتصاد الوطني، حيث تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نسبة كبيرة من مجموع المؤسسات الاقتصادية العاملة، المعتمد عليها من أجل التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لما تتميز به من ديناميكية ومرونة.

المطلب الأول: مفهوم الشركات المتوسطة والصغيرة:

إن مصطلح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعبر عن نوع معين من المؤسسات، التي يصعب إعطاء تعريف واحد لها، وهذا راجع الى اختلاف السياسات الاقتصادية المنتهجة، وكذا درجة النمو الاقتصادي والاجتماعي للدول. ومع اختلاف أنواع المشاريع التي تقوم عليها هذه المؤسسات، إلا أنها تعتبر من أهم عوامل النمو والتطور الاقتصادي، حيث يعكس هذا التنوع تعدد خصائص وأشكال هذه المؤسسات.

1 . معايير تحديد تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة:

إن إعطاء تعريف واحد ودقيق للمؤسسات المتوسطة والصغيرة، يعد من أهم المشاكل التي تواجه الباحثين في هذا المجال، ولهذا الغرض تم اللجوء الى تحديد مجموعة من المعايير، التي يقوم على أساسها تحديد ماهية هذه المؤسسات، وقد يستخدم أي من هذه المعايير منفردا كما قد يحتاج الأمر لاستخدام أكثر من معيار واحد في نفس الوقت⁸

وتتقسم هذه المعايير الى قسمين:

- المعايير الكمية
- المعايير النوعية

1.1 المعايير الكمية: تعتبر المعايير الكمية الأكثر استعمالا، وتختلف على حسب اختلاف الدول، وتستعمل من أجل

تحديد الفروقات بين المشاريع من ناحية الحجم، كما تنقسم بدورها الى مجموعتين؛ المجموعة الأولى تخص المؤشرات التقنية الاقتصادية، والمجموعة الثانية تخص المؤشرات الاقتصادية.

■ المجموعة الأولى: وتتمثل في:

- عدد العمال: حيث يعتبر من أهم المؤشرات استخداما نظرا لسهولة تطبيقه، خاصة لإجراء المقارنات بين المؤسسات في نفس البلد، لأن هذا المعيار يختلف من بلد لآخر.
- حجم الإنتاج: حجم الطاقة المستعملة؛ المبيعات: تستعمل هذه المعايير من أجل التمييز بين المؤسسات من حيث حجم النشاط، والقدرة التنافسية في الأسواق.

⁸ صفوت عبد السلام عوض الله – اقتصاديات الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية - دار النهضة العربية، مصر 1953 ص 12

■ المجموعة الثانية: وتتمثل في:

- رأس المال المستثمر: يعتبر معيار رأس المال، أحد المعايير الأساسية الشائعة في تحديد حجم المؤسسة، لأنه يمثل عنصراً هاماً في تحديد الطاقة الإنتاجية للمؤسسة، ويختلف هذا المعيار من دولة إلى أخرى ومن قطاع إنتاجي إلى آخر.
- رقم الأعمال: يعد هذا النوع من المعايير الحديثة، التي تستعمل من أجل قياس مستوى نشاط المؤسسات، اخذاً بعين الاعتبار، قيمة المبيعات ومستوى التضخم.

2.1 المعايير النوعية: تأخذ هذه المعيار بعين الاعتبار عدة اختلافات تخص المؤسسات وعناصر التشغيل بها، كما

تصنف المؤسسات بشكل موضوعي، حيث تقسم المعايير إلى ثلاثة مجموعات: المعيار القانوني؛ المعيار التنظيمي؛ المعيار التقني:

- المعيار القانوني: يحدد الشكل القانوني للمؤسسة، على حسب حجم وطبيعة رأس المال المستثمر بها، وكيفية تمويله، لذا نجد أن شركات الأموال غالباً ما يكون رأسمالها كبيراً مقارنة بشركات الأفراد .

لذا تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كل من: شركات الأفراد؛ المؤسسات العالية والتضامنية؛ شركات التوصية البسيطة والتوصية بالأسهم؛ شركات المحاصة؛ الوكالات والمهن الصغيرة الإنتاجية والحرفية؛ صناعات منتجات الالبان والخضر والفواكه والحبوب والمنتجات الخشبية والأثاث والمنسوجات؛ المحلات التجارية؛ المطابع؛ الأسواق المركزية؛ المزارع؛ مكاتب السياحة والسفر والشحن؛ ورش الصيانة والإصلاح وأعمال العمارة والبناء.

- المعيار التنظيمي: وفق هذا المعيار تعد المؤسسة مؤسسة صغيرة ومتوسطة إذا اتسمت بخاصيتين أو أكثر من مجموع الخواص التالية:

- الجمع بين الملكية والإدارة؛
- قلة عدد مالكي رأس المال؛
- صغر حجم الطاقة الإنتاجية وتخصه في سلعة أو خدمة معينة؛
- الاعتماد بشكل كبير على المصادر المحلية للتمويل.

- المعيار التقني: يأخذ بعين الاعتبار هذا المعيار في تصنيفه للمؤسسات كل من المهارات التقنية والتكنولوجية الحديثة من جهة والاعتماد على المهارات اليدوية من جهة أخرى.

2. تعريف المؤسسات المتوسطة والصغيرة المعتمد بالجزائر:

تعتمد الجزائر في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القانون رقم 18-01 الصادر بتاريخ 12 ديسمبر

2001 المتعلق بالقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

فيحسب هذا القانون "تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية على انها كل مؤسسة لإنتاج السلع والخدمات:⁹

- تشغل من 01 الى 250 شخصا؛

- لا يتجاوز مجموع رقم أعمالها 2 مليار دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار، فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى.

- أن تستوفي على الاستقلالية بحيث لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 بالمئة.

حيث جاء تعريف كل من المؤسسة المصغرة والصغيرة والمتوسطة كما يلي:

المؤسسة الصغيرة: هي مؤسسة تشغل ما بين 10 الى 49 عامل، لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دينار.

المؤسسة المتوسطة: هي مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 عامل، ويكون رقم أعمالها ما بين 200 مليون و2 مليار دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و500 مليون دينار.

إذا فالمشرع الجزائري دمج بين المعايير الكمية والمعايير النوعية فقد اعتمد على معيار عدد العمال وكذا معيار رقم الأعمال في تعريف هذه المؤسسات، حسب الجدول التالي:

الجدول رقم (2) : معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

⁹ القانون رقم 18-01 الصادر بتاريخ 12 ديسمبر 2001 المتعلق بالقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

متوسطة	صغيرة	مصغرة	فرع المؤسسة
50-250	10-49	1-9	عدد العمال
مليون 200 - 2 مليار	20-200 مليون	10-20 مليون	رقم الأعمال. دج
100-500 مليون	10-100 مليون	10-01 ملايين	الحصيلة السنوية. دج

المصدر: القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بناء على المواد 5.6.7 من المرسوم التشريعي رقم

01-18 الصادر بتاريخ 12 ديسمبر 2014

3. خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة مزايا، جعلتها تحتل نسبة كبيرة من مجموع المؤسسات الاقتصادية العاملة، التي يعتمد عليها من أجل التطور الاقتصادي.

ويمكن حصر هذه الخصائص في:

- سهولة الإنشاء: وهذا راجع إلى قيمة رأس المال المنخفض اللازم لتأسيسها، فهي عادة تعتمد على المدخرات الشخصية والعائلية، وبالتالي تضمن محدودية القروض التي تأخذها وكذا المخاطر المترتبة عليها، وهذا ما يجعل منها الأنسب لتوظيف هذه المدخرات في الإنتاج المحلي، وكما تتميز بسهولة الإجراءات القانونية والإدارية عند تكوينها، وقلة تكلفتها، لبساطة هيكلها وتنظيمها الداخلي.
- استقلالية الإدارة ومرونتها: تضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستقلالية التامة في اتخاذ القرارات لصاحب المؤسسة، وهذا ما يجعلها تتسم بالمرونة والسرعة في أخذ القرارات، وكذا الاهتمام الشخصي من قبل مالكيها، ويترتب عن ذلك بساطة التنظيم واتباع خطط وسياسات واضحة ومرنة وسهولة إقناع العاملين بها، وهذا ما يتيح سهولة قيادة هذه المؤسسة.
- الاعتماد على الطلب المحلي وخلق تنمية متوازنة: في أغلب الأحيان تخصص هذه المؤسسات على حسب طبيعة نشاط وبيئة المنطقة القائمة بها، وتعتمد على مهارات حرفية ومهنية، لكي تلبي نوع محدد من الاحتياجات

والخدمات غالبا ما تكون زراعية (معامل صناعة الجبن والأجبان، معاصر الزيتون، معامل تعليب الخضار

والفواكه، معامل النسيج...) وهذا التخصص يسمح بتقديم إنتاج ذو جودة عالية.

- توفير الخدمات للصناعات الكبرى: تلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حاجيات المؤسسات الكبرى، وذلك من خلال توفير مستلزمات معينة ومنتجات محددة، ويتم ذلك من خلال إبرام عقد يسمى التعاقد من الباطن.
- إتاحة فرص العمل: وهذا راجع لاستخدام هذه المؤسسات أساليب إنتاج وتشغيل غير معقدة، لذا فهي تستقطب وتوظف أكبر عدد ممكن من مناصب الشغل، كما أنها تركز على الجانب الإنساني للعاملين فهي تهتم بعلاقة صاحب الشركة وموظفيه، فهذا ما يعكس إيجابيا على إنتاج المؤسسة.

4. أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ترجع أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المكانة التي حققتها في الاقتصاد عامة والاقتصاد الوطني خاصة، فهي تعد بنية تحتية أساسية من أجل تحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي، وضمان تطورهما واستمرارهما.

1.4 الأهمية الاقتصادية:

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

- استغلال مدخرات الأفراد، والقيام باستثمارها في مختلف المشاريع، بدل استخدامها في الاستهلاك المباشر.
- الفعالية في الإنتاج وذلك بسبب اتباعها لاستراتيجيات عمل سهلة ومنظمة، فهي تمتاز بهيكل تنظيمي بسيط، واتصالات مباشرة، مما يسمح باتخاذ القرارات بسرعة بسبب توفر المعلومات اللازمة، كما تتسم كذلك بالرقابة والمرونة، مما يجعل كفاءة الإنتاج عالية.
- خلق القيمة المضافة وزيادة حجم الناتج الداخلي الخام، وذلك من خلال التقليل من الواردات والاعتماد على الخامات المحلية، مما يؤدي إلى مساهمة القطاع الخاص في إيرادات الناتج الداخلي الخام.
- توفير احتياجات المؤسسات الكبرى، من خلال عقود التعاقد من الباطن، فالمؤسسات الكبرى تعتمد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تلبية احتياجاتها اللازمة، التي تدخل في تصنيع المنتج النهائي.

- تحقيق النمط المتوازن لجميع أقاليم الدولة، وذلك من خلال خلق مجتمعات إنتاجية جديدة بالأرياف والمناطق النائية، والعمل على زيادة حجم الاستثمارات بها.
- تشجيع الصادرات من المواد الغذائية والصناعية، وذلك بعد سد نسبة كبيرة من متطلبات السوق المحلي، وهذا ما يقلل من الواردات وبالتالي يضمن في توفير العملة الصعبة، وتقليل العجز بميزان المدفوعات.

2.4 الأهمية الاجتماعية:

تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تحقيق التوازن الجهوي، وهذا من خلال ترقية وتطوير الأقاليم النائية والأرياف، مما يؤدي إلى الحد من مشكلة النزوح الريفي، وهذا راجع إلى توفر عدة مشاريع مختلفة بهذه المناطق، مما يساهم في تحسين المستوى الاجتماعي، والاستغلال الأمثل للطاقات البشرية والمادية، من خلال توفير مناصب شغل أكثر، وبالتالي فهذه المؤسسات تساهم في انخفاض مشكلة البطالة، كما أن تكلفة التشغيل بها تعد منخفضة نسبياً مقارنة بتكلفة المؤسسات الكبرى.

المطلب الثاني: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة:

لقد تطرقنا فيما سبق إلى تعريف كل من المؤسسات الناشئة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذكر خصائصهما، وهذا ما قد أوضح لنا مجموعة من الاختلافات بين كل منهما، وقد يمكن حصر هذه الاختلافات في عنصرين أساسيين هما: الهدف من النشأة، الإبداع والابتكار، ومجموعة من العناصر الثانوية.

1) العناصر الأساسية:

- الهدف من النشأة من خلال التعريف الذي اعتمدها للمؤسسات الناشئة، يمكن القول بأنها تقوم بهدف التغيير والاستمرار بالنمو والتوسع من أجل الولوج إلى الأسواق بما فيها الكبيرة منها واحتلال مركز الصدارة بها، على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم على الحفاظ والثبات من أجل الوصول إلى الهدف المرجو.
- الإبداع والابتكار: يعتبر هذا العنصر سر نجاح للمؤسسات الناشئة، حيث يكمن الهدف منها في الاستجابة لاحتياجات الزبائن المتجددة، عن طريق القيام بإنتاج سلع أو خدمات جديدة ومبتكرة تواكب التطور التكنولوجي

والاجتماعي، أو القيام بتحديثها، إذن فهذه المؤسسات تقوم على أساس المخاطرة، على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تكون فيها نسبة المخاطرة قليلة حيث يعتمد على فكرة واحدة ليس بالضروري أن تكون مبتكرة من أجل تحقيق الربح.

(2) العناصر الثانوية:

- تحقيق الربح: قد يستغرق تحقيق الربح بالنسبة للمؤسسات الناشئة أيام، شهور وحتى سنوات، فالهدف منها هو إنتاج سلع وخدمات يمكن للزبائن أن يدفعوا مقابل الحصول عليها، حيث يجب أن تتوافق واحتياجاتهم وهذا ما يضمن تحقيق الربح، وكما يضمن للمؤسسة النمو بمعدلات سريعة، وتحقيق الثروة في فترة زمنية قصيرة، أما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد يمكن لها أن تحقق أرباح في فترة زمنية قصيرة في بداياتها، لأنها تعتمد أساسا على تلبية احتياجات موجودة مسبقا، فعادة ما تكون موجودة لتلبية النقص بسلعة أو خدمة ما.
- دورة الحياة: تتبع المؤسسات الناشئة منحى مختلف عن المؤسسات الاقتصادية الأخرى، حيث تمر بستة مراحل مختلفة حسب منحى الاقتصادي "بول جراهام" ابتداء من مرحلة الانطلاق حيث يتم هنا إيجاد الفكرة التي تقوم على أساسها المؤسسة وطرحها والشروع في البحث فيها ودراستها دراسة شاملة، والبحث عن أساليب التمويل التي غالبا ما تكون تعتمد على الفرد نفسه أولا؛ ثم تليها المرحلة التي يتم فيها إطلاق المنتج، وتعد من أهم وأصعب المراحل بسبب جهل السوق بالمنتج وكذا صعوبة الحصول على التمويل، لذا يلجأ صاحب المشروع الى التمويل المادي المقدم من طرف العائلة و الأصدقاء، و تعتمد أساسا هذه المرحلة على التسويق الجيد للمنتج؛ بعدها يتم نمو المنتج بشكل متسارع مما يؤدي الى كثرة العرض عليه، من طرف العارضين مما قد يتسبب بحدوث آثار سلبية تؤدي الى تراجع منحى النمو، و هذا ما ينقلنا إلى المرحلة الرابعة التي تعرف بالانزلاق بالوادي حيث يستمر المنتج بالتراجع بالرغم من تمويله مما قد يؤدي إلى خروج المنتج من السوق؛ و في المرحلة ما قبل الأخيرة تعود المؤسسة من جديد لتحسين المنتج و تطويره من خلال اتباع استراتيجيات جديدة تتماشى مع السوق؛ و هذا ما يؤدي إلى بلوغ المؤسسة لآخر مرحلة من المنحى ، حيث يتم عرض المنتج النهائي بالأسواق بعد القيام بتجربته، مما يسمح للمؤسسة بتحقيق الأرباح و النمو مجددا.

أما بالنسبة لدورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهي تتشابه ومراحل النمو للمؤسسات الاقتصادية، انطلاقاً من عملية الإنشاء التي تتضمن طرح فكرة المشروع ودراساتها والعمل على إيجاد التمويل المناسب لها، إلى غاية البدء في المشروع وتجسيده على أرض الواقع، وهنا تأتي مرحلة التوسع وهذا راجع إلى كبر وتطور حجم الإنتاج والمبيعات مما يسمح للمؤسسة بتحقيق نتائج إيجابية، و مع التوسع المستمر للمؤسسة يسبح تحقيق الثروة أكبر مما يسمح للمؤسسة الصغيرة أن تتوسع و تصبح متوسطة لكن في كلتا الحالتين تواجه المؤسسة مرحلة الثبات بعد التوسع، حيث يثبت حجم الإنتاج وكذا كمية الطلب وبالتالي تقل حجم الإيرادات، مما يخضع هذه المؤسسة مع الوقت لتقليل الإنتاج وتراجع عائداتها وهنا تكون المؤسسة باخر مرحلة وهي الهبوط.

المبحث الثالث: طرق تمويل المؤسسات الناشئة:

هناك عدة طرق لتمويل هذا النوع من المؤسسات، فنجد مثلا التمويل غير التقليدي الذي يعتمد أساسا على التمويل الذاتي والتمويل غير الرسمي، وكذا المؤسسات الخاصة بدعم المؤسسات الناشئة، كما نجد أيضا التمويل التقليدي الذي يعتمد على البنوك وكذا المؤسسات المالية، ومؤسسات الدولة الداعمة للمشاريع:

1- التمويل الشخصي **personal Investment**: يمثل الأموال النقدية أو الأصول والممتلكات التي يملكها رائد

الأعمال، والتي يستخدمها لتمويل شركته الناشئة، هذا النوع من التمويل أساسي للغاية لأنه يثبت للبنوك والمساهمين مدى جدية رائد الأعمال في تطوير وتنمية هذا المشروع.

■ مميزاته:

- حرية تامة في التحكم بالأموال.
- غير مدين لأي طرف، وغير مقيد بإعادة الأموال.

■ سلبياته:

- في حالة فشل المشروع سيكلف رائد الأعمال خسارة رأس ماله.

2- تمويل المقربين **love money**: يعتبر من التمويلات الغير رسمية، حيث يمثل الأموال المقدمة من طرف عائلة

وأصدقاء مدير المشروع، في العادة لا يكون مبلغ التمويل كبيرا جدا بل صغير أو متوسط. يسمى أيضا برأس المال

الصبور لأن أصحاب التمويل يستردون أموالهم حين يحقق المشروع ربحاً جيداً، ولا يقيدونه بوقت أو بفائدة وفي بعض الأحيان يتم منحهم أسهماً بالمقابل.

■ مميزاته:

- ثقة المقربين في رائد الأعمال، واستثمار أموالهم فيه.
- غير مقيد بمدة ارجاع للتمويل.
- في أغلب الأحيان لا يرجع التمويل بفائدة.

■ سلبياته:

- في حالة فشل المشروع سيتحتم عليك تعويض الدين، كما يمكنها أن تخلف بعض المشاكل الشخصية.

3- ملائكة الأعمال **business angles**: هم الأشخاص الأغنياء الذين يقومون باستثمار أموالهم في الشباب الذين

يحملون أفكاراً ريادية، هذا النوع من التمويل لا يجبر رائد الأعمال على رد الدين لأن الممول سيكون له نسبة من ملكية الشركة.

■ مميزاته:

- ملائكة الأعمال يمثلون مصدراً هاماً للمعلومات، وبإمكانهم توجيه وإرشاد رواد الأعمال الجدد بحكم خبرتهم السابقة في المجال.

- قد يمثل اسم الممول علامة تجارية، لذا فقط بكونه ممولاً لك تلقى سهولة في أخذ تمويلات أخرى (مساهمين آخرين أو من البنوك والمؤسسات المالية) وحتى سهولة في التسويق حيث يكون لديك عدد هام من الزبائن.

■ سلبياته:

- قد يطلب ملائكة الأعمال نسبة عالية من ملكية الشركة قد تتراوح بين 20% إلى 50%.
- في بعض الأحيان يقوم الممول بتقرير توجهات الشركة فيما لا يراه رائد الأعمال مناسباً.

4- حاضنات ومسرعات الأعمال **incubators and Accelerator**: تعتبر برامج مصممة لمساعدة المشاريع

الجديدة على النجاح، حيث تقوم بتقديم تدريبات ودورات لرواد الأعمال وفرقهم، تقوم بإرشادهم وتوجيههم في حالة مواجهة الصعوبات، كما توصل بينهم وبين المستثمرين في بعض الأحيان. الحاضنات والمسرعات يقومون بتقديم

نفس الخدمة الفارق الوحيد بينهما يكمن في وقت ونوعية الاحتضان، فالمسرعات تقوم باحتضان مشاريع تكون في نفس المستوى وغالبا ما تكون مدة الاحتضان تتراوح ما بين 5 إلى 8 أشهر فقط، في حين أن الحاضنات تتبنى جميع أنواع المشاريع وقد تستمر مدة احتضانها الى سنتين أو أكثر¹⁰. هناك العديد من حاضنات ومسرعات الأعمال في الجزائر مثل sylabs و incubme.

■ مميزاته:

- توفير الدعم اللازم للشركات الناشئة ومنه تقليص احتمال فشلها.
- مساعدة الشركات على ايجاد مستثمرين ومصادر للتمويل.

5- التمويل الجماعي crowdfunding: هذا النوع من التمويلات قديم للغاية حيث عرف بما يسمى التبرعات

المالية، لكن ظهر هذا المصطلح سنة 2006 من قبل مايكل سوليفان، الذي كان مقاولا يبحث عن تمويل لمشروعه، هذا التمويل عبارة عن أخذ مبالغ مالية صغيرة من أشخاص كثيرين لتشكل في الأخير مبلغا جيدا، له نوعان، الأول عبارة عن تبرعات حيث أن أصحاب المال المقدم لا يطالبون باسترجاعه (لا يستعمل هذا النوع في تمويل المؤسسات بل للأغراض الانسانية فقط) أما الثاني فهو قرض حيث يتم اعادة التمويل بعد مدة بفائدة. هنالك منصات مخصصة يلجأ إليها رواد الأعمال للبحث عن تمويل، كمنصة **wefunder** التي تقدم تسهيلات عديدة للشركات الناشئة. من مميزاته أنه يعتبر أسرع من التمويلات التقليدية ولا يحتاج إلى الكثير من المعاملات المكتبية.

6- البنوك: تعد البنوك أحد مصادر التمويل التقليدي، التي يلجأ إليها أصحاب المشاريع، لما تقدمه من خيارات عديدة،

وقروض مختلفة. لكن بالنسبة لأصحاب المؤسسات الناشئة فهذا الخيار يعد جد صعب وربما مستحيلا وهذا راجع إلى نسبة المخاطرة العالية بهذا النوع من المشاريع، ولهذا السبب تقوم البنوك بفرض ضمانات عديدة ونسبة فائدة جد مرتفعة، حيث أن صاحب المشروع لا يستطيع توفير كل تلك الضمانات، وفي حالة الخسارة لا يستطيع إيفاء القرض والفوائد المترتبة، وهذا راجع إلى عدة أسباب أهمها نقص الكفاءات والخبرات لدى صاحب المؤسسة فيما يخص التسيير الإداري، وكذا الاستغلال الغير عقلاني للموارد، وارتفاع تكلفة الخدمات المصرفية.

¹⁰فاطمة الحوز، ما هو الفرق بين حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال، حاضنة الأعمال الاقتراضية ألف ستارت اب

لكن هناك بعض البنوك التي تقوم باستثناءات فيما يخص تمويل المؤسسات الناشئة، وتقديم الدعم لها حيث تقوم باحتضان المشاريع الريادية ودعم أصحاب الأفكار، إلا أن تكلفة التمويل تكون مرتفعة قليلا بسبب نسبة المخاطرة المرتفعة، حيث تقوم بفرض عدة ضمانات عليها كما يجب عيها أن تكون مؤمنة أو مكفولة من أجل تقليل نسبة الخطر وهذا بعد القيام بدراسة تحليلية مالية معمقة لمشروع المؤسسة. ويكون التمويل إما عن طريق قروض استثمارية أو عن طريق قروض الاستغلال، على حسب احتياجات المؤسسة. لكن تبقى البنوك خيار جد بعيد وغير منصوح به بالنسبة للمؤسسات الناشئة.

7- القروض المدعمة من طرف الدولة: تقوم الدولة بتوفير عدة مساعدات وتسهيلات لأصحاب المشاريع والأفكار

الريادية وأصحاب المؤسسات الناشئة من خلال تقديم الدعم لها وتمويلها عن طريق إقامة هيئات خاصة تقوم أساسا على تقديم القروض، حيث نجد بالجزائر عدة هيئات نذكر منها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ((ANGEM)، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

7-1 صندوق الدعم الاستثماري الجديد: وهو عبارة عن شركة عمومية ذات رأسمال استثماري قيد الانجاز تمولها

أساسا البنوك العمومية، والوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية، من أجل تمويل مشاريع المؤسسات الناشئة.

7-2 الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ): هي هيئة عمومية أنشئت في عام 1996مكلفة بتشجيع

ودعم والمرافقة على إنشاء المؤسسات، هذا الجهاز موجه للشباب العاطل عن العمل والبالغ من العمر (19-

35) سنة والحامل لأفكار مشاريع، تمكنهم من خلق مؤسسات¹¹

حيث يضمن هذا الجهاز، مرافقة المؤسسة في جميع مراحل حياتها. الهدف منه هو دعم وتكوين أصحاب

المشاريع، حيث يجب ألا تتعدى التكلفة الاجمالية للمشروع 10 ملايين دينار، ويكون القرض إما على شكل

هبة تمثل نسبة (28-29%) من تكلفة المشروع، أو بقرض من البنك يمثل (70% من التكلفة الإجمالية

للمشروع) من خلال إجراء بين لجنة الانتقاء والتصديق وتمويل المشاريع والضمان على القروض، ويكون هذا عن طريق صندوق الضمان المشترك أخطار /قروض.

إذا نجد أن هناك صيغتين مختلفتين للتمويل:

-التمويل المختلط: حيث يكون مزيج بين المساهمة الشخصية لصاحب المشروع وتمويل الوكالة

-التمويل الثلاثي: حيث يكون مزيج بين المساهمة الشخصية لصاحب المشروع وتمويل الوكالة بالإضافة الى

تمويل البنك عن طريق هذه الصيغة: (1-2%) المساهمة الشخصية، (28%-29%) تمويل الوكالة، (70%) تمويل البنك.

▪ مميزاته:

- المساهمة في الإعفاء الضريبي والإعفاء من الرسم على القيمة المضافة،
- كما أنه يسمح بالحصول على القروض بدون فوائد، من طرف الوكالة وتخفيض نسب الفوائد بالنسبة للتمويل البنكي.

وتم إلحاق الوكالة مؤخرا بتاريخ 11 ماي 2020 بوزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة.

وفيما يلي سوف نعرض بعض احصائيات تمويل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للمؤسسات الناشئة ومؤسسات

(TIC) من تاريخ انشائها الى غاية 2016/12/31:

الجدول رقم (3) : احصائيات تمويل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للمؤسسات الناشئة ومؤسسات (TIC).

النسبة %	عدد شركات TIC الممولة	مجموع المشاريع الممولة	
5%	6858	140503	من النشأة الى غاية 2010/12/31
1%	451	65812	2011
1%	616	43039	2012

الفصل الأول: الشركات الناشئة

1%	591	43039	2013
2%	750	40856	2014
3%	655	23676	2015
6%	628	11262	2016
3%	10549	367980	من النشأة الى غاية 2016/12/31

المصدر: الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب www.ansej.dz

3-7 الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM): تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المعدل.

"يعتبر القرض المصغر بمثابة أداة لمحاربة الهشاشة حيث سمح لفئة الأشخاص المحرومين من تحسين ظروف معيشتهم، وهذا من خلال استحداث أنشطتهم الخاصة التي تمكنهم من الحصول على المداخيل.

ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999 إلا أنه لم يعرف - في صيغته السابقة- النجاح الذي

كانت تتوقعه السلطات العمومية منه، بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مرحلة إنضاج المشاريع ومتابعة إنجازها.

وقد تبين ذلك خلال الملتقى الدولي الذي نظم في ديسمبر 2002 حول موضوع " تجربة القرض المصغر في الجزائر

"، وبناء على التوصيات المقدمة خلال هذا التجمع، الذي ضم عددا معتبرا من الخبراء في مجال التمويل المصغر¹²

تهدف الوكالة أساسا لدعم المشاريع ومرافقة أصحابها إلى غاية تجسيدها على أرض الواقع، من خلال تقديمها

لقروض بدون فوائد، ومجموعة من التسهيلات.

حيث يكون التمويل عن طريق احدى الصيغتين التاليتين:

□ القرض: من أجل شراء المواد الأولية: حيث يقدم الجهاز تمويلا (سلفة) بنسبة 100% من دون أي مساهمة من

صاحب المشروع شرط ألا تتجاوز التكلفة الاجمالية 10000 دينار جزائري، ويمكن أن تصل إلى 250000 دينار

بولايات الجنوب.

□ القرض: اقتناء العتاد والتجهيزات الصغيرة "طريقة التمويل الثلاثي": حيث تكون نسبة المساهمة الشخصية بـ 1% وتمويل الوكالة بـ 29% والقرض البنكي بـ 70% من التكلفة الاجمالية بفوائد مخفضة.

4-7 الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI): هي مؤسسة عمومية ذات شخصية قانونية واستقلالية مالية، مكلفة بالاستثمار، أنشئت سنة 1993 تحت اسم "وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار" وظلت بهذا الاسم إلى غاية سنة 2001 حيث أصبح اسمها "الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار" تهدف إلى مواكبة كل التغيرات في الحالة الاقتصادية والاجتماعية؛ وتسجيل الاستثمارات، مرافقة المستثمرين على مستوى هياكلها؛ إعلام المستثمرين بكل الامتيازات والتسهيلات التي يمكن الحصول عليها عن طريق أجهزة التشجيع؛ وضمان تنفيذها.

8- شركات رأسمال المخاطر: وهي عبارة عن شركات تقوم بتمويل المشاريع الاستثمارية، إما نقدا أو عن طريق تقنية المشاركة، بين صاحب المؤسسة والممول وتكون مؤقتة، حيث في الأخير ينسحب الممول من الشركة ومعه رأسماله والأرباح، كما يمكن أن تكون المشاركة عن طريق حصص من أسهم الشركة، أو ما يعرف بـ (private equity) بالمختصر فإن الرأسمال المخاطر، يقوم بتمويل المشاريع ذات المخاطرة العالية دون تقديم أي ضمانات من طرف صاحب المشروع، ومن أجل تخفيض نسبة الخطر، يقوم المستثمر بالمساهمة في إدارة الشركة.

إن نسبة المشاركة كانت محددة بـ (15%-30%) و 2.5% مقابل المصاريف الإدارية، لكن لقد قرر وزير المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرف رفع هذه النسبة الى غاية 49% سنة 2020.

يختلف التمويل على حسب المرحلة التي تكون بها المؤسسة، ولكل مرحلة نوع خاص، فنجد هناك ستة أنماط مختلفة (تمويل مرحلة الفكرة؛ تمويل مرحلة الانطلاق؛ تمويل مرحلة التوسع؛ تمويل إعادة الهيكلة للمشاريع المتعثرة؛ تمويل الميزانين؛ مرحلة التمويل الأخير)

أما فيما يخص التمويل المخاطر نجد بالجزائر ثلاثة شركات كبرى للرأسمال المخاطر: الجزائر استثمار، الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف (Sofinance)، المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة (Finalep) لكن يبقى نشاط هذه الشركات ضعيفا بالجزائر، بسبب عدم تحليلهم بنسبة مخاطرة كافية.

8-1 الجزائر استثمار: هي أول شركة رأسمال استثماري في الجزائر، وهي عبارة عن شركة مساهمة انشأت بتاريخ 28 ديسمبر 2009، برأسمال قدره مليار دينار، يشترك فيه كل من بنك الفلاحة والتنمية المحلية (BDL) بنسبة 70% والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP) بنسبة 30%. تسعى شركة رأس المال الاستثماري إلى الدخول في شراكة وذلك بمساهمة نقدية، ذات أقلية وبصفة مؤقتة من رأسمال الشركة المستهدفة.¹³ ومع ذلك لم تبدأ الشركة نشاطها حتى عام 2010 في تمويل المشاريع، حيث أخذت بعين الاعتبار أهمية المشروع وديمومته، وشملت مجالات تدخل هذه الشركة عدة قطاعات اقتصادية هامة نذكر منها قطاع الطاقة والمناجم، الصناعة الغذائية، البناء والأشغال العمومية.

8-2 الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف (SOFINANCE): هي عبارة عن شركة مالية ذات أسهم تأسست بتاريخ 4 أبريل 2000، لكن لم تباشر مهامها حتى 9 جانفي 2001، برأسمال اجتماعي يقدر ب 10 ملايين دينار، وحددت نسبة المساهمة في التمويل آنذاك بنسبة 35% من رأسمال الشركة كحد أقصى. تهدف أساسا إلى تدعيم الاقتصاد الوطني، دعم وتأهيل الشركات، توفير وسائل التمويل اللازمة، امتلاك حصص في شركات محلية واجنبية، ضمان عمليات القرض، مساعدة المؤسسات في عملية الخوصصة.

8-3 المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة (Finalep): هي عبارة عن شركة مالية تأسست سنة 1991، بمساهمة بنكين عموميين جزائريين، هما: بنك التنمية المحلية (BDL) والقرض الشعبي الجزائري (CPA) والوكالة الفرنسية للتطور (AFD) والبنك الأوروبي للاستثمار (BEI) برأسمال قدره 732 مليون دينار موزع بنسبة 60% للجزائر 40% للشريكين الأوروبيين. الغرض من انشائها هو ترقية وتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتخطي مشكل التمويل، عن طريق الشراكة في رأس المال الخاص، حيث تتمحور مهام هذه الشركة حول المساعدة في إعداد دراسات المشاريع القابلة للتنفيذ والبحث عن التمويل المناسب لها والبحث عن الشركاء والتحقق منهم، المساعدة بالقيام بالإجراءات الإدارية.

خلاصة الفصل:

الشركات الناشئة هي مؤسسات صغيرة ذات أفكار وطموحات كبيرة، تهدف إلى تلبية احتياجات الأفراد بطريقة مبدعة ومبتكرة، وبأقل التكاليف، عن طريق نموذج ربحي قابل للتكرار والنمو بسرعة.

تتميز بالأبداع والابتكار في نماذجها فهي تعتمد أساسا على التكنولوجيات الحديثة كأساس للعمل، وهذا ما يسمح بتقليل التكاليف ورفع نسبة الربح والإنتاج، ولهذا فهي تمتاز بأهمية كبيرة بالنسبة للفرد والمجتمع والاقتصاد، حيث أنها تعد سبيلا لتوفير مناصب شغل جديدة، وحافزا لتحقيق الذات من خلال السماح للأفراد بتحقيق مشاريعهم، لذا فهي تنمي روح المنافسة، وهذا ما يساهم في دعم وتطوير الاقتصاد من خلال دعم الإنتاج المحلي وتقليل الواردات.

تختلف المؤسسات الناشئة عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المسار المتخذ والطرق المستعملة للوصول الى أهداف الشركة، بالرغم من أنهما مصدر هام لخلق الثروة وتقليل نسبة البطالة، وكذا تطوير وتنمية الاقتصاد الوطني، لذا فمن الواجب استغلال ودعم المؤسسات الناشئة، عن طريق توفير مناخ وبيئة مناسبة لهم، ومحاولة دعمهم سواء عن طريق التمويل أو التسهيلات الإدارية، أو حتى بتقديم معلومات وتوجيهات تساعدهم على تحقيق اهداف شركتهم.

الفصل الثاني:

التمويل الإسلامي للشركات

الناشئة

تمهيد:

يعد التمويل الإسلامي بديلاً أكثر نجاعة وأقل خطورة وضرراً من التمويل التقليدي، الذي أبدى فشله مع التطورات الحاصلة في الجانب الاقتصادي مع مرور الزمن، حيث لطالما أدى إلى خلل في توزيع كل من الدخل والثروة، كما يؤدي إلى تسارع الديون وتفاقمها مما يؤثر على أداء الاقتصاد. على عكس التمويل الإسلامي الذي يعد تجربة رائدة انتشرت مؤخراً في جميع أنحاء العالم، ولم تحتكر على العالم الإسلامي فقط، حيث تستمد مبادئها من الشريعة الإسلامية وهذا ما يجعلها تركز مبدأ العدالة التي يعكس أهميتها الاقتصادية والاجتماعية.

تتوفر المالية الإسلامية على مجموعة خصائص، سمحت لها بتقديم نظاماً مصرفياً مضبوطاً ومتطوراً، يوفر من خلاله مجموعة من صيغ التمويل، التي تكون قابلة للتطبيق في مختلف الآجال، حيث تأخذ بعين الاعتبار الخصائص التمويلية لمجموعة المؤسسات من جهة، ومن جهة أخرى يجب أن تكون تتماشى وجميع الأنشطة الاقتصادية. وللتعرف أكثر على ماهية التمويل الإسلامي، ولمعرفة مدى قابليته في تمويل المؤسسات الناشئة، التي تعد جزءاً من المؤسسات الاقتصادية الهامة، ارتأينا تقسيم هذا الفصل إلى مجموعة مباحث ألا وهي:

- المبحث الأول: ماهية التمويل الإسلامي.
- المبحث الثاني: معايير وأدوات التمويل الإسلامي لتمويل الشركات الناشئة.
- المبحث الثالث: مصادر التمويل الإسلامي.

المبحث الأول: ماهية التمويل الإسلامي:

التمويل الإسلامي نظام قائم على مبادئ الشريعة الإسلامية، فهو منتشر في جميع أنحاء العالم ولا يقتصر فقط على العالم الإسلامي، والسبب الراجح وراء انتشاره هو صيغته المتعددة ومدى مساهمتها في بناء الاقتصاد ودعمه وتطويره ومدى مساهمته في تحسين الوضع الاجتماعي.

في هذا المبحث سنقوم بتقديم التمويل الإسلامي وشرحه وتحديد مبادئه التي يقوم عليها، كما سنبين ما يجعله مختلفاً عن التمويل الكلاسيكي.

المطلب الأول: تعريف التمويل الإسلامي:

1- التعريف:

- لقد قام العديد من العلماء والباحثين في الاقتصاد الإسلامي بتعريف وشرح ماهية التمويل الإسلامي، سوف نذكر من بينها التعاريف الآتية:
- حسب الدكتور منذر قحف: فقد قام بتعريف التمويل الإسلامي على أنه تقديم ثروة عينية أو نقدية بقصد استرباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية¹⁴
 - حسب الدكتور فؤاد السرطاوي: قام بتعريفه على أنه: أن يقوم شخص بتقديم شيء ذو قيمة مالية لشخص آخر إما على سبيل التبرع أو على سبيل التعاون بين الطرفين من أجل استثماره، بقصد الحصول على أرباح تقسم بينهما على نسبة يتم الاتفاق عليها مسبقاً وفق طبيعة عمل كل منهما ومدى مساهمته في رأس المال واتخاذ القرار الإداري والاستثماري¹⁵
 - حسب الدكتور محمد الحميد فرحان: تقديم ثروة عينية أو نقدية إما على سبيل اللزوم أو التبرع أو التعاون أو الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها، لقاء عائد معنوي أو مادي تحت عليه أو تبيحه الأحكام الشرعية.

¹⁴ د. منذر قحف، أساسيات التمويل الإسلامي، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ط2، 2004، ص12.

¹⁵ د. فؤاد السرطاوي، التمويل الإسلامي دور القطاع الخاص، دار الميسرة، عمان، ط1، 1999، ص97.

- إذن كتعريف عام فإن: التمويل الإسلامي هو تقديم شخص ما ثروة عينية أو نقدية بقصد التبرع أو الربح إلى شخص آخر يقوم بالتصرف فيها وإدارتها، وكل هذه حسب أحكام الشريعة الإسلامية.

2- أنواع التمويل الإسلامي:

يتميز التمويل الإسلامي بثلاثة أنواع تمويلية تقسم إلى:

(1-2) تمويل تجاري: وهو أن يتخذ صاحب الأصل القرار الاستثماري كاملاً بنفسه ثم يقوم بتأجيرها للمستفيد منها (المستفيد من التمويل).

(2-2) تمويل مالي: عندما يترك صاحب الأصل القرار التام في الاستثمار إلى المستفيد من التمويل (شراكة بين رأس المال والعمل بين الممول والمستفيد).

(3-2) تمويل تكافلي: عندما يقوم صاحب الأصل بالتبرع بأصله للمستفيد منها دون انتظار عائد مادي، هذا النوع قائم على البر والإحسان.

3- خصائص التمويل الإسلامي:

1-3 الابتعاد عن التعاملات الربوية: فبحسب الآية القرآنية قال تعالى: " وأحل الله البيع وحرم الربا"¹⁶. فقد تم

اعتبار الربا حرام ولا يجوز التعامل بها. لكن ما هي الربا؟

الربا: لغة هي الزيادة، أما اصطلاحاً فعرّفها الحنابلة بالزيادة في الأشياء المخصوصة، أما الحنفية فعرّفوه أنه فضل مال بلا عوض في معاوضة مال بمال. ويشمل نوعين ربا الفضل والنسيئة، أما ربا النسيئة فهو تأخير قضاء الدين المستحق إلى أجل جديد مقابل أموال زيادة. أما ربا الفضل فهو الزيادة في الأصناف الستة: الذهب، الفضة، الحنطة، الشعير، الملح والتمر¹⁷

¹⁶ سورة "البقرة"، الآية 279

¹⁷ د. وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، ج4: النظريات الفقهية والعقود، ص 668-670

3-2 الاستثمار الحقيقي للأموال: ما يميز المعاملات الإسلامية هو ارتباط الاستثمار المالي بالنشاط الحقيقي، فكل تبادل مالي يقابله تبادل سلعي أو إنتاجي، لذا فأي ربح ينتج عن هذا النوع من الاستثمار يعتبر ربح حقيقي وليس وهمي، وهذا يدل على أن التمويل الإسلامي يقوم بدعم وتنمية ثروات المجتمع دون التسبب باضطرابات اقتصادية، كالهرم المقلوب والتضخم الناتجين عن انفصال المديونية عن النشاط الحقيقي.

3-3 الاتفاق المشروع للأموال: التمويل الإسلامي يدعم الشركات والمشاريع المباحة في نظر الشرع، أي النافعة للفرد والمجتمع، ولا تكون له صلة أبداً مع المشاريع المفسدة المتسببة بالآفات الاجتماعية.

3-4 توفره على عدة صيغ للتمويل: يتميز التمويل الإسلامي بعدة صيغ تمويلية تدعم مختلف المشاريع وتجب على طلبات الأفراد المتعددة، نذكر أهمها: المرابحة، المشاركة والمضاربة. حيث أن هذه الصيغ مبنية على أسس شرعية.

3-5 التمويل الإسلامي هو نظام عام: صالح لجميع الدول والأزمان، حتى ولم يكونوا مسلمين، لأنه كما قلنا سابقاً يخلق الثروة وينمي الاقتصاد مع بقائه مرتبطاً بالنشاط الحقيقي، دون أن يتسبب بخلل في اقتصاد الدولة.

المطلب الثاني: مبادئ التمويل الإسلامي:

يضبط التمويل في الإسلام مجموعة مبادئ نابعة من الفقه الإسلامي فتحدد ملامح النظام المتبع الذي يجعل

التمويل مقبولاً شرعاً ووفقاً للأسس الاقتصادية الرشيدة¹⁸

1. الارتباط بالعقيدة: تمتاز عمليات التمويل الإسلامي بأنها مستمدة من القرآن الكريم والفقه الإسلامي، وبالتالي فهي ملتزمة تماماً باتباع أحكام الشريعة في تسيير المعاملات.
2. الغنم بغرم: أو ما يعرف بمبدأ "اقتسام الأرباح والخسارة"، أو "الخراج بضمان" ويقوم هذا المبدأ على مضمون العدل والمشاركة، فيستوجب على جميع الأطراف المشاركة في الربح والخسارة في أي نوع من الأعمال، بقدر ما يأخذ من الحقوق والواجبات.

3. تحريم الربا: يقوم التمويل الإسلامي على مبدأ تحريم الفائدة أو ما يعرف بالربا، لما لها من مخاطر على

الأشخاص والشركات والاقتصاد، فهي تؤدي إلى فصل المديونية عن النشاط الاقتصادي، وهذا ما يؤدي لتراكم الفوائد عن القروض وعن الديون المؤجلة، مما يساعد بنمو المديونية بمعدلات أكبر وأسرع مقارنة بمعدلات الثروة والدخل، وهذا ما يسمى بالهرم الاقتصادي المقلوب.

"والربا المحرم في الإسلام نوعان: أولهما ربا النسئنة الذي لم تكن العرب تعرف سواه في الجاهلية، وثانيهما ربا البيوع في أصناف ستة هي الذهب والفضة والحنطة والشعير والملح والتمر، وقال ابن رشد: اتفق العلماء على أن الربا يوجد في شيئين في البيع، وفيما تقرر في الذمة من بيع أو سلف أو غير ذلك، وعليه نستطيع أن نلخص أنواع الربا كالآتي:

- **ربا القرض:** هو زيادة الدين مقابل أن تتم الزيادة في الأجل والتي تتعامل بها البنوك حالياً.
- **ربا البيوع:** يكون من خلال بيع الأموال الربوية بعضها ببعض والأموال الربوية هي الذهب، التمر، الشعير... الخ
- **ربا الفضل:** هو ربا بيع ويسمى ربا النقد أو ربا اليد، وهو الزيادة، استغلالاً لجهل الآخر أو ضعفه في تبادل متليين أو شبه متليين.
- **ربا النسئنة:** هو ربا بيع، وهو تبادل متليين أو شبه متليين مع تأخير تسليم أحدهما، وهنا يظهر الفرق بين النسئنة والنساء في الاصطلاح، فالأول تأخير وزيادة والثاني تأخير فقط¹⁹

4. الواقعية: حيث تقوم المعاملات الاقتصادية الإسلامية على تلبية الحاجيات والمصالح الحقيقية، لذا فقد حرم الشرع كل المعاملات التي بها ضرر وظلم للأطراف.

5. الإباحة الأصلية: فالأصل في جميع المعاملات أنها جائزة ما لم يثبت شيء يفيد بنهياها، والنهي هنا يكون إما عن طريق دليل شرعي يفصل فيه السبب الذي إما يكون يتنافى ومصلحة الناس، أو يؤدي إلى مفسدة أو ظلم ونزاع في المستقبل، وهذا ما يتنافى أساساً وطبيعة شريعتنا.

¹⁹مرجع سبق ذكره في الصفح السابقة.

6. النهي عن الاكتناز: فهو أصلاً محرماً في الدين الإسلامي، وبالتالي لا يجوز التعامل به في جميع العمليات، فهو حبس للثروة وإعاقة المال عن أدائه لوظيفته الأساسية، وبالتالي يؤدي إلى مضرة عامة.
7. الالتزام الأخلاقي فيما يخص الأنشطة الاستثمارية: عند القيام بعمليات الاستثمار يستوجب التأكد أن ما يقوم بالاستثمار به هو أمر جائز. لذا فإن الاستثمار الإسلامي يعتمد على إجراء دراسة معمقة عن المشروع لضمان توافقه مع أحكام الشريعة.

المطلب الثالث: الفرق بين التمويل الإسلامي والتمويل الكلاسيكي:

يختلف التمويل الإسلامي عن التمويل الكلاسيكي في العديد من الخصائص وهي:

- 1- ملكية رأس المال: في التمويل الإسلامي تبقى ملكية رأس المال للمالك، أما في التمويل الكلاسيكي تنتقل الملكية للمستفيد من التمويل.
- 2- الربح والخسارة: يتشارك صاحب المال والمستفيد من التمويل، الربح والخسارة في الاستثمار، أما في التمويل الكلاسيكي لا يهم صاحب المال ولا الربح ولا الخسارة، حيث أنه يطالب برأس ماله مع الزيادة في جميع الحالات. هذا ما جعلنا نقول إن التمويل الكلاسيكي ربوي ومنفصل عن النشاط الحقيقي.
- 3- طبيعة نشاط الاستثمار: التمويل الإسلامي يقوم بتمويل المشاريع قليلة المخاطرة والمتوقع ربحها، ويجب أن تكون المشاريع التي يدخل فيها مباحة ولا تنافي مبادئ الشريعة، وأن ترتبط بعناصر الانتاج على غير التمويل الكلاسيكي الذي لا يهتم نوع الأعمال الممولة.
- 4- طبيعة التمويل: التمويل الإسلامي يعتمد على الأصول النقدية والعينية على غرار التمويل الكلاسيكي الذي يعتمد على النقود فقط.

المبحث الثاني: معايير وأدوات التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة:

خصص الفقه الإسلامي مجموعة من المعايير، التي يتم من خلالها عملية التمويل الإسلامي، طبقاً لأحكام الشريعة

وهذا ما سمح بوجود أدوات للتمويل تتماشى ورغبتنا وأحكام شرعنا.

المطلب الأول: معايير التمويل:

هناك عدة معايير يأخذها التمويل الإسلامي في الحسبان قبل تمويل المؤسسات الناشئة نذكر منها:

- معايير شرعية: أن يكون المشروع مباحا ولا ينافي المبادئ الشرعية.
- معايير اقتصادية فنية: قدرة العميل المالية، حالة السيولة، ومراجعة المستندات والوثائق الثبوتية للمؤسسة.
- معايير إدارية: وهي المعايير التي تأخذها المؤسسات المالية الإسلامية بعين الاعتبار قبل تمويل عميل وتتقسم الى:

- ✓ معايير متعلقة بطالب التمويل: تقييم صاحب المشروع من حيث الخبرة والكفاءة من جهة وحسن الخلق، الثقة والأمانة من جهة أخرى.
- ✓ معايير متعلقة بالمشروع: تقييم نموذج العمل، بجميع خصائصه خصوصا الخاصة بالنفقات ومصادر الإيرادات.
- ✓ معايير الضمانات المالية: تقييم الضمانات المقدمة من طرف العميل، لأنه لا يجوز الدخول في مشروع دون ضمان، ويجدر بنا الذكر أن هذا الضمان ليس على الربح والخسارة، بل في حالة التقصير من طرف العميل.

المطلب الثاني: أدوات التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة:

إن التمويل الإسلامي هو البديل الأفضل للتمويل الربوي الذي يعتمد أساسا على القروض بالفوائد، وهذا راجع إلى

تعدد صيغه التمويلية وأساليبه على حسب نوع العقود التي تكون مضبوطة بأحكام الشريعة.

حيث تهدف إلى تسهيل العمليات من أجل تدعيم وتنمية العمليات الاقتصادية والمالية وخاصة الاستثمار.

ويمكن تصنيف صيغ التمويل الإسلامي في ثلاثة مجموعات أساسية ألا وهي:

- صيغ قائمة على المشاركة

- صيغ البوع

- الإجارة

1. صيغ قائمة على المشاركة: وتتمثل في عقود: المشاركة؛ المضاربة؛ المساقاة؛ المزارعة.

1.1 المشاركة: تعد المشاركة من أهم أنواع التمويل المعتمدة من طرف المصارف الإسلامية، لفعاليتها في التمويل.

- **تعريفها:** المشاركة عقد ينشأ بين طرفين، يشتركان في: راس المال أو الجهد الإداري، الربح والخسارة، عن طريق إقامة مشروع تجاري أو صناعي أو مهما كانت صفته شريطة أن يكون ملائم لأحكام الشريعة، بغرض تحقيق الربح. بالنسبة للمصرف فيكون مالكا لحصة من راس المال، حيث يشترط بتقديمه أولا ثم توزيع الربح المعلوم، واقتسام الخسارة على حسب المشاركة في راس المال. بالنسبة للإدارة فهي تكون من نصيب صاحب المشروع، لكن يكون تدخل البنك بها محدودا فقط لضمان السير الحسن للمشروع.

- **حكمها:** المشاركة جائزة شرعا لقوله تعالى:

لقوله تعالى: ﴿فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ﴾²⁰

- **مزاياها:** تتميز بمجموعة من الخصائص:
 - غياب الضمانات المفروضة عادة من طرف المصارف، فهذا ما يساعد كثيرا بعم المؤسسات الناشئة.
 - غياب معدلات الفائدة مما يمنع زيادة تكلفة الإنتاج.
 - يسمح بتخفيض الاعتماد على القروض.
 - لا تحمل المشاركة في طياتها أثار تضخمية.
- **شروطها:** تخضع لمجموعة شروط يمكن حصرها في مجموعتين: شروط خاصة برا المال وأخرى خاصة بالأرباح:

1- الشروط الخاصة براس المال: وتتمثل في:

- راس المال يشترط أن يكون نقدا أو عرض من عروض التجارة.
- يجب ألا يكون راس المال عبارة عن دين لاحد الأطراف بذمة الاخر.
- عدم تساوي حصص الشركاء براس المال.

²⁰ سورة النساء الآية 12

- عدم خلط المال الخاص بمال الشراكة.
- 2- الشروط الخاصة بالأرباح: وتتمثل في:
 - يشترط أن يكون الربح معلوماً، والقيام بالتفاهم على الخسارة.
 - تحديد أنصبة الأطراف من الربح.
 - يتحمل الشركاء الخسارة على حسب نسبة المشاركة براس المال في حالة ما إذا وقعت الخسارة عن غير تقصير أو مخالفة.

• أشكالها: يأخذ عقد المشاركة ثلاثة صيغ:

- 1- المشاركة المتناقصة: (أو المنتهية بالتملك): يحق للشريك في هذه الحالة أن يحل محل البنك ويأخذ ملكية المشروع، على حسب ما اتفقا عليه فتكون إما على دفعة واحدة، أو على عدة مراحل. يعتمد هذا الشكل على توزيع الأسهم، حيث يمكن للبنك أن يقوم بالالتزام بالتنازل بالبيع، والشركاء بالشراء.
- 2- المشاركة الدائمة: (الثابتة): حيث يقوم المصرف بتمويل جزء من راس المال لا يقل عن 15% من راس مال المشروع، وهذا ما يجعل منه شريكا في المشروع، له حصص ثابتة، وكذا له الحق في عوائد المشروع من ربح أو خسارة.
- 3- المشاركة المتغيرة: وهي الصيغة التي يمول بها المصرف العميل مثل التمويل التقليدي للحساب الجاري للمدين، حيث يكون على حسب حاجته وبدفعات نقدية وتأخذ الأرباح عن طريق حصص.

• طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد المشاركة:

تعد هذه الصيغة من أحسن صيغ التمويل بالنسبة للمؤسسات الناشئة، وهذا راجع إلى عدم فرضها ل ضمانات على صاحب المشروع وكذا عدم اعتمادها على الفوائد.

فإذا كان التمويل بصيغة المشاركة المستمرة فتكون نسبة من راس المال لصاحب المؤسسة والتمويل

للمصرف، بعد تقدير مجموع الأرباح، ويتم تحديد نسبة المشاركة بناء على ذلك.

أما إذا كان التمويل بصيغة المشاركة المتناقصة فتعود المكية لصاحب المشروع بعد تنازل البنك عن حصته وأخذة لنصيبه من الأرباح.

2.1 المضاربة: يعد عقد المضاربة من أهم الصيغ التمويلية، التي تدعم أصحاب المشاريع، لكن يبقى استعماله

محدودا بسبب نسبة المخاطرة العالية التي يتحملها المصرف.

- **تعريفها:** هو عقد بين طرفين أو أكثر حيث يلتزم أحد الأطراف وهو المصرف بتقديم المال، ويلتزم الطرف الآخر وهو صاحب المشروع بتقديم الجهد أي العمل والخبرة، حيث يتقاسمان الربح ويكون إما النصف، الثلث أو الربع على حسب الاتفاق المبرم بينهما، وفي حالة الخسارة يتحمل المصرف المسؤولية كاملة مادام المضارب لم يخالف بنود العقد، ويخسر المضارب جهده وعمله.
- **حكمها:** وهي جائزة شرعا فالدليل من القرآن الكريم: قال تعالى:

﴿وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَنْتَعُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...﴾²¹

ودليل مشروعيتها من السنة: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " ثلاث فيهن البركة: البيع إلى أجل، والمقارضة،

وخط البر بالشعير"²²

- **مزاياها:** تتميز المضاربة بما يلي:
 - التالف بين أصحاب الأموال وأصحاب الأفكار.
 - أمانة المضارب وخبرته تحد من المخاطرة.
 - خلوها من سعر الفائدة.
 - تعد بديل لعملية السحب عن المكشوف بالنسبة للتمويل التقليدي.
 - محاربة التضخم النقدي.
- **شروطها:** وتكون إما شروط متعلقة براس المال أو خاصة بالربح، أو بالعمل:

²¹ سورة "المزمل" الآية 20

²² رواه ابن ماجه

- 1- الشروط الخاصة براس المال: وتتمثل في:
 - يجب أن يكون راس المال نقدا.
 - راس المال يكون معلوم، ولا يجب أن يكون دينا بذمة أحد الأطراف.
 - وجوب تسليم المال للعامل.
- 2- الشروط الخاصة بالربح: وهي:
 - أن يكون الربح معلوما.
 - اقتسام الأرباح على حسب الاتفاق.
 - لا يضمن راس المال إلا في حالة التعدي أو التقصير.
 - الخسارة تكون من مسؤولية صاحب المال، أما المضارب فخسارته تكون في جهده المبذول، فهو لا يتحمل شيئا مادام لم يتعدى أو يقصر بالعقد.
- 3- الشروط الخاصة بالعمل:
 - العمل يكون فقط من طرف المضارب، ولا يجب لصاحب المال(المصرف) التدخل فهذا يعد بطلانا للعقد.
 - عدم جواز التضييق على المضارب في عمله من طرف صاحب المال (المصرف)
 - أشكالها: وتتمثل فيما يلي:
 - 1- من حيث الشروط:
 - المضاربة المطلقة: حيث تضمن للمضارب حرية اختيار المشروع مهما كانت صفته تجاريا أو صناعيا... وليس لصاحب المال (المصرف) الحق في تحديده.
 - المضاربة المقيدة: حيث تكون الصيغة مقيدة بزمان ومكان، وربما مقيدة بسلعة أو عمل، على حسب اتفاق الأطراف، فاذا خالف المضارب ذلك أصبح ضامنا للمال.
 - 2- من حيث الشركاء:
 - المضاربة المشتركة: ويقصد بها تعدد أصاب المال وتعدد المضاربين حيث يكون العقد بين عدة أطراف.
 - المضاربة الثنائية: وهي التي تكون بين طرفين فقط صاحب المال والعامل أو(المضارب)

• طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد المضاربة:

تعد هذه الصيغة من أهم سبل التمويل كذلك للمؤسسات الناشئة، لأنها موضع تلاقي أصحاب المال بأصحاب العمل، فهي تعد الملاذ لأصحاب المشاريع والأفكار والخبرات الذي يفتقرون للمال الكافي من أجل تمويل مشاريعهم، يعتمد المصرف أساساً على أمانة المضارب وخبرته من أجل تمويله.

تقدم المصارف المال الكافي أي راس المال النقدي للتمويل دون فرض أي ضمانات أو فوائد، ويتم هذا بعد قيام المصرف لدراسة تحليلية معمقة للمشروع من كل النواحي بسبب نسبة المخاطرة الكبيرة في هذه الصيغة، ففي حالة الخسارة يتحمل المصرف الخسارة المالية وحده، ويخسر المضارب جهده وعمله، لذا فعليه بالتسيير الجيد وكذا ترشيد التكاليف من أجل تحقيق أكبر ربح ممكن.

ويمكن للمضارب التنازل عن حصته من الأرباح للمصرف وهذا بغاية شراء حصته لكي تصبح الملكية الكلية للمؤسسة من طرفه، وكما يمكن ان تكون المضاربة دائمة على حسب اتفاق الأطراف.

3.1 المزارعة: تعد من صيغ المشاركة قليلة العمل بها.

- تعريفها: هو عقد ينشأ بين طرفين، يلتزم أحدهما بتقديم المال أو الأرض والثاني يلتزم بتقديم العمل.
- حكمها: وهي جائزة شرعاً لقوله تعالى: ﴿ أَفْرَأَيْتُمْ مَا تَحْرُثُونَ * أَأَنْتُمْ تَزْرَعُونَهُ أَمْ نَحْنُ الَّذِينَ نَزْرَعُونَ ﴾²³
- شروطها:

- وجوب توفر الاهلية بالعاقدين.
- أن تكون الأرض صالحة للزراعة.
- مدة الزراعة معلومة.
- ما يزرع يكون معلوماً.
- وأجر العامل يشترط أن يكون معلوماً.

4.1 المساقاة:

- **تعريفها:** وهو عقد بين شخصين لأحدهما مجموعة من الأشجار والآخر يتوفر له الجهد لتتميتها، وتحديد نصيب كل طرف من الأطراف بالنصف، الثلث أو الربع.
- **حكمها:** وهي جائزة والدليل على جوازها:

معاملة النبي -صلى الله عليه وسلم- لأهل خيبر فقد روى عبد الله بن عمر رضي الله عنهما عن أهل خيبر أن رسول الله ﷺ ساقاهم على نصف ما تخرجه الأرض والثمر²⁴

- **شروطها:** وهي تتبع شروط المزارعة عموماً:
 - أن يكون العاقدان من ذوي الأهلية.
 - أن يكون الشجر مثمراً.
 - بيان مدة المساقاة.
 - بيان حصة الناتج والاتفاق عليها.

2. **صيغ البيوع:** وتتمثل في عقود: المرابحة، السلم، الاستصناع. تعد هذه الصيغ المثلثي لتمويل المشاريع الاستثمارية متوسطة وقصيرة الأجل.

1.2 المرابحة:

- **تعريفها:** المرابحة بيع بثمن الأول مع زيادة ربح، أي بيع الشيء بمثل ثمنه الذي تم به شراؤه من البائع الأول، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه أو مقطوع مثل دينار أو بنسبة معينة 10 % من ثمنه الأصلي أو ما شابه ذلك²⁵ إذن فهو عقد بين طرفين أحدهما المصرف، حيث يقوم ببيع السلعة أو الشيء الذي تم الاتفاق على شرائه زائد قيمة الربح.

²⁴ أخرجه الجماعة.

²⁵ محمود عبد الكريم إرشيد، الشمانل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن سنة 2007 صفحة 74.

• حكمها: المرابحة جائزة ودليل جوازها من الكتاب قوله تعالى: ﴿وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾²⁶

وقوله عز وجل: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ﴾²⁷

ومعناه أن المرابحة ابتغاء للربح (الفضل) وقوله عز وجل: ﴿فَمَا رِبْحُ تِجَارَتِهِمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ﴾²⁸

والدليل من السنة: قول الرسول صلى الله عليه وسلم: " فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم يداً بيد

29»

• مزاياها:

- تحقيق الأرباح على المدى القصير بالنسبة للمصرف.
- نسبة المخاطرة جد ضئيلة.
- شائعة جدا وتحقق رضا الزبائن لتماشيها وأحكام الشريعة.
- تعد وسيلة ائتمانية متبعة بكثرة وسهولة التطبيق.
- شروطها: وتتمثل في:
 - أن يكون العقد الأول صحيحا.
 - التفصيل في تكلفة السلعة.
 - وجوب اعلام المصرف بثمان السلعة المشتراة قبل زيادة الربح.
 - أن يكون الربح معلوما بالنسبة للمشتري.
 - وجوب وجود البضاعة عند البائع لدى توثيق العقد.

• أشكالها: تأخذ المشاركة شكلين:

²⁶ سورة الجمعة "الآية" 10.

²⁷سورة "البقرة" الآية 198

²⁸ سورة "البقرة" الآية 16

²⁹ رواه مسلم: الصحيح.

- إما توكيل من الطرف الأول للمصرف بالشراء مقابل أجر معلوم، والسلعة أو الأمر المتفق على شرائه يكون من اختيار الطرف الأول، ويحدد ثمن الربح فيشتري المصرف السلعة يمتلكها ثم يعيد بيعها للعميل.
- أو تتم عن طريق الوكالة بالشراء بأمر حيث يتفق الطرفان على شراء سلعة معينة ومحددة السعر ويوكل العميل هذه المهمة للبنك الذي يأخذ بدوره قيمة اتعابه.
- طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد المراجعة:

تقوم المراجعة بتوفير احتياجات النشاط اللازمة من رأس المال بالنسبة للمؤسسات الناشئة، كما تقوم أيضا بتمويل رأس المال العامل ومستلزمات الإنتاج.

2.2.2 السلم:

- تعريفه: هو بيع اجل بعاجل، بمعنى انه معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن وتقديمه نقدا، إلى البائع الذي يلتزم بتسليم بضاعة معينة مضبوطة بصفات محددة في أجل معلوم، فالأجل هو السلعة المباعة الموصوفة في الذمة والعاجل هو الثمن³⁰
- حكمه: وهو جائز والدليل م القرآن الكريم، قوله عز وجل:

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ﴾³¹

حيث تدل الآية الكريمة على جواز التعامل بالدين حيث أن السلم نوع من الدين. ومن السنة نجد حديث الرسول - صلى الله عليه وسلم-: عن ابن عباس رضي الله عنهما قال: قدم النبي صلى الله عليه وسلم المدينة وهم يسلفون في الثمار السنة والسنتين: فقال: "من أسلف في تمر فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم"³²

- المزاييا: يحقق مجموعة من المزاييا التمويلية:³³

³⁰ د. خالد خديجة "دور التمويل الإسلامي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمصغرة" المؤتمر العلمي حول: -المقابلة والتنمية الإقليمية والريفية -جامعة تلمسان، الجزائر 2008. صفحة 6.

³¹ سورة "البقرة" الآية 282.

³² رواه مسلم

³³ نشرة اضاءات السلم: "أداة تمويلية إسلامية" معهد الدراسات المصرفية دولة الكويت -السلسلة السادسة-العدد 1، أغسطس 2013

- اتساع نطاق التعامل به.
- الصلاحية للتمويل قصير الأجل بتمويل رأس المال العامل مثل مستلزمات التشغيل والأجور والمصروفات الجارية، وصالحيته للتمويل طويل الأجل بتمويل رأس المال الثابت لشراء العدد والآلات.
- أنه يعمل في مجال الاقتصاد الحقيقي، لأن موضوعه تسليم سلع وخدمات، وليس ردًا لمبلغ القرض النقدي.
- أن التمويل بالسلم يقضي على آثار التضخم بالنسبة لدين التمويل، حيث أن المشتري الممول سوف يسترد حقه في صورة سلع ترتفع أسعارها مع حالات التضخم، وبالتالي لن يؤثر ذلك عليه، بخالف ما إذا كان الدين قرصًا في صورة نقود تقل قوتها الشرائية بالتضخم فيستردها بقيمة أقل مما دفعه.
- يؤدي التمويل بالسلم إلى ترشيد تكاليف الإنتاج، لأن ثمن البيع يكون معروفًا ومقبولًا قبل البدا في الإنتاج، وبذلك فإن البائع لكي يحقق ربحًا يكون عليه ترشيد التكاليف بما ينطوي على حسن استخدام الموارد.

• **شروطه:** وتنقسم إلى:

- 1- شروط متعلقة برأس المالك
 - أن يكون عينيا، نقدا، أو منفعة.
 - يتم قبضه في مجلس العقد، ولا يجوز تقديم عربونا.
 - أن يكون ثمنه معلوما.
- 2- شروط متعلقة بالأجل:
 - أن يكون معلوما ومتفق عليه.
 - يتم تأجيل التسليم.
- 3- شروط متعلقة بالمسلم فيه:
 - أن تكون دينا في الذمة حسب صفات مشروطة.
 - أن يكون معلوما، وقادرا على التسليم.
 - تحديد مكان التسليم.

- أشكاله: يتخذ بيع السلم عدة اشكال:

- 1- بيع السلم البسيط: هي الصيغة التي يقوم فيها البنك بدفع الثمن (السلم) للطرف الاخر (المتعامل) في الحين، ويتم استلام السلعة الموصوفة لاحقا بتاريخ محدد ومتفق عليه، حيث تشمل هذه الصيغة مختلف النشاطات الاقتصادية.
- 2- بيع السلم الموازي: وهي عملية بيع السلعة المتفق عليها في بيعة السلم البسيط إلى الطرف الثالث، وهكذا تحقق المصارف الإسلامية الأرباح من خلال عمليات الشراء والبيع. ونفس الشيء بالنسبة
- 3- بيع السلم بالتقسيط: حيث يتم تقديم السلعة على أقساط وكذلك بالنسبة للثمن، وتستمر العملية على حسب اتفاق الأطراف.
- 4- سندات السلم: وهي عملية طرح سندات السلم من طرف المصرف الإسلامي عن طريق شركات تابعة له، حيث يتم شرائها بالجملة ثم تباع عن طريق عقود السلم الموازي.

- طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد السلم:

يقوم المصرف بتمويل المؤسسات الناشئة بصيغة السلم عن طريق تقديم تمويلات نقدية أو عينية لها، من خلال امداد المؤسسة بمستلزمات التشغيل اللازمة للإنتاج مقابل شرائها لمنتجاتها لاحقا، وبالتالي فهي تساعد كثيرا المؤسسات من حيث تمويل مرحلة الانطاق، كما أن المصرف يقوم بإعادة بيع المنتجات وبالتالي فهو يحقق أرباحه من خلال هذه العملية.

3.2 الاستصناع:

- تعريفه: وهو عقد يشتري به المستصنع، شيئا في الحال، حيث يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده بصفات محددة لقاء ثمن معين. أما بالنسبة للمصرف فهو عقد بين مجموعة أطراف، حيث يتقدم المستصنع بطلب للمصرف من أجل تمويل مشروعه كاملا، محددًا لجميع الصفات والزمان، ومن ثم يقوم البنك بالتعاقد مع مقاول أو أكثر من أجل تجسيد المشروع.

- **حكمه:** فهو جائز وتنسب مشروعيته إلى تحثش شروك السلم، فهو جائزاً عند الحنفية بالإجماع استناداً لقول

الرسول صلى الله عليه وسلم: "ما رآه المسلمون حسناً فهو عند الله حسن"³⁴

- **مزاياه:** ونذكر منها:

- ملائمته لتمويل المشاريع الكبرى ذات التكاليف العالية.

- يعمل في مجال الاقتصاد الحقيقي.

- محاربة آثار التضخم.

- **شروطه:**

- يجب أن يكون المعقود عليه معلوماً، محدداً النوع والكم والجنس حسب الصفات المتفق عليها.

- يجب أن يكون ما يصنع والمواد الداخلة بالصنع مما لا يتنافى وأحكام الشريعة.

- يمكن للمستصنع أن يعهد بأمر صناعة السلعة اللازمة عليه بيعها إلى شخص آخر بعقد آخر يذكر فيه نفس

الصفات وموعد التسليم، إذا فلا يشترط أن يكون المستصنع هو الذي يقوم بالعملية بنفسه.

- **أشكاله:**

1- الاستصناع العادي: وهي الصيغة التي يتعامل بها المستصنع مع الصانع مباشرةً.

2- الاستصناع الموازي: في هذه الصيغة لا يشترط أن يكون العقد مع الصانع. إذا يتعاقد الراغب في الاستصناع مع

شخص من غير أهل الصناعة، ثم يقوم هذا الملتزم للصناعة بالبحث عن شخص يصنع له المطلوب، فيأخذه ويسلمه

للمستصنع. وفي أغلب الأحيان تتعامل المصارف بهذه الطريقة.

- **طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد الاستصناع:**

تقوم المصارف الإسلامية بتوفير التمويل اللازم للمؤسسات الناشئة، من أجل تلبية احتياجاتهم للإنتاج، كما تساهم

في تخليصها من المشاكل التمويلية، التنظيمية والتسويقية، حيث تقوم المصارف بتأجير وإعادة بيع المنتجات

المصنعة إلى شركات أخرى، فهي تقوم بتسويقها بالاشتراك مع مؤسسات تسويقية ذات كفاءة.

³⁴ رواه الامام أحمد في "مسنده"

3. صيغ الاجارة: وهي من أهم أساليب التمويل المعتمدة من طرف المصارف الإسلامية.

• تعريفها: وهي عبارة عن العقود التي تضيي بتمليك منافع محددة، لمدة زمنية محددة، مقابل عوض مادي متفق عليه.

• حكمها: الاجارة جائزة شرعا ودليلها من القران:

﴿قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ قَالَ لِيَ إِني أُرِيدُ أَنْ نَمُنَّ بِمَا نَعْبُدُ رَبَّنَا بِهِ أَنْ نَأْتِيَنَّهُ بِالْإِسْلَامِ مُخْلِصِينَ لَهُ دِينَنَا كَمَا تَبَايَعْنَا بِهِ يَوْمَئِذٍ أَنْ نَكُونَ مِنَ الْمُغْرِبِينَ﴾

﴿أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَانِي حِجَابٍ فَإِنْ أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَمْسُقَ عَلَيْكَ سَعَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ﴾³⁵

والدلالة من الآية الكريمة هي أن موسى عليه السلام كان يرعى الغنم بأجر معلوم.

- وقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: "أعطوا الأجير حقه قبل ان يجف عرقه"³⁶

• مزاياها: تتميز هذه الصيغة بما يلي:

- يجب أن يكون الشيء المؤجر مالك لصاحبه، ويمكن كذلك للزبون أن يختاره بنفسه ثم يتقدم بطلب شراءه من المصرف.

- يجوز للبنك أن يطلب ضمان من المستأجر من أجل تنفيذ وعده، ويعتبر المبلغ جزء من الأجرة بالاتفاق.

- لا يجوز تأجير الشيء قبل حصول المصرف عليه.

- يجوز للعميل شراء المنفعة أو الشيء بمشاركة البنكن ثم يقوم باستئجار حصة البنك.

- تبدأ مدة التأجير من تاريخ إبرام العقد.

• شروطها:

- أن تكون المنفعة مما يجوز التعامل به.

- أن تكون مدة الإدارة محددة.

- أن تكون المنفعة محددة الاوصاف ومعلومة.

- أن تكون الصيغة تمثل الثمن الذي يتم دفعه للحصول على السلعة المؤجرة.

³⁵ سورة "القصص"

³⁶ رواه أبو يعلى في مسنده من حديث ابي هريرة

- عند انتهاء العقد يجب إما إرجاع السلعة، أو أن يمتلكها العميل.
- أشكالها: حيث تأخذ الاجارة ثلاثة أشكال:
 - الاجارة المنتهية بالتمليك: في هذه الصيغة يحق للعميل أو الشريك أن يحل محل المصرف في ملكية المنفعة، على حسب ما اتفقا ويتم إما عن طريق دفعة واحدة أو عدة دفعات، أي أن البنك يحتسب الأقساط كدفعات من أجل شراء المنفعة وبالتالي تكون هذه الأقساط اعلى تكلفة، وأطول مدة حيث يتحمل من خلالها المستأجر التكاليف التشغيلية إضافة إلى الرأسمالية (التأمين، الضرائب...)
 - الاجارة التشغيلية: هو الصيغة التي تقوم على إعطاء ملكية منفعة أصل معين للمستأجر خلال فترة زمنية معينة، شريطة إعادة الأصل لمالكها المؤجر (البنك الإسلامي) عند نهاية مدة الإيجار، ليقوم بإعادة تأجيره إلى شخص اخر أو تجديد العقد مع نفس المستأجر إذا وافقا على ذلك.
 - الإيجار التمويلي: يتدخل البنك هنا كوسيط مالي حيث يقوم بتمويل أي تأجير الآلات تحت طلب المستأجر، ويقوم بإدارة المشروع بنفسه، ويحتفظ البنك بالملكية لنفسه، ويأخذ قسما من الأرباح المترتبة، طوال فترة العقد على حسب ما اتفقا عليه.
- طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد الاجارة: إن عقد الاجارة يتماشى واحتياجات المؤسسات الناشئة من أجل الانطلاق، حيث يسمح هذا العقد بتوفير المعدات والآليات اللازمة لمباشرة عملية الإنتاج، عن طريق التأجير بدلاً من الشراء الفوري، إذا فهي تخفف من الأعباء والتكاليف على رأس المال، حيث تتم ايفاء حق الأجرة بدفعات على حسب الاتفاق، وكذلك يقدم هذا العقد عدة صيغ التي يتمكن من خلالها العميل بامتلاك المنفعة مع انتهاء فترة التأجير، وهذا ما يسمح له بحرية التصرف التامة بها. أو يقوم فقط باستغلال المنفعة خلال الفترة المتفق عليها ثم يتركها للمصرف الذي يمتلك حرية التصرف بها.

المبحث الثالث: مصادر التمويل الإسلامي:

تتعدد وتختلف مصادر التمويل في الإسلام، فهناك من تكون قائمة على أساس التمويل الذاتي وأخرى قائمة

على مبدأ التعاون والتكافل، أو قائمة على المصادر الالزامية. لذا سوف نذكر في هذا المبحث أهم مصادر

التمويل الإسلامي:

المطلب الأول: الوقف:

يعتبر الوقف من أهم مصادر التكافل الإسلامي، لما له من منافع اقتصادية واجتماعية.

1-1 تعريفه:

- لغة: الوقف في اللغة معناه المنع من الحركة ومن التنقل ومن التداول، ويطلق الوقف بالمعنى المصدري على الفعل والممارسة، كما يطلق على الذي وقف عليه الوقف، أي الشيء الموقوف، وفي هذه الحالة يجمع على أوقف الموقوف، ومعنى الوقف قريب جدا من الحبس³⁷
- اصطلاحا: الوقف مصطلح فقهي إسلامي يعبر به عن نوع خاص من التصدق والتبرع على سبيل الخير والاحسان، فيطلق على الصدقات والتبرعات التي يكون لها بقاء واستمرار، بحيث ينتفع بها الناس على مدى سنين أو أجيال أو قرون. وهذا يعني أن الوقف إنما يكون بأشياء يستفاد من نفعها وغلتها وفائدتها مع بقاء الشيء نفسه واستمرار عينه مدة من الزمن-تطول أو تقصر-كالأرض، والبناء، والبئر، والشجرة³⁸
- **التعريف الفقهي:** حيث اختلف جمهور العلماء في تعريفه: ³⁹
 - **المذهب المالكي:** حيث عرفه ابن عرفة على انه مصدر وقف، وهو تقديم منفعة الشيء مادام موجودا وفي حوزة مالكة.
 - **المذهب الحنفي:** عرفه أبو حنيفة على أنه: حبس العين على ملك الواقف، والتصديق بالمنفعة على الفقراء، أو على وجه من وجوه الخير.
 - **المذهب الشافعي:** ويعرف على أنه حبس لمال يمكن الانتفاع به، مع بقاء عينه، بقطع التصرف في رقبته، على مصرف مباح، موجود.

³⁷ د/ أحمد الريسوني، الوقف الإسلامي مجالاته وأبعاده، القاهرة-مصر-دار الكلمة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2014 صفحة 13.

³⁸ نفس المرجع سابق الذكر.

³⁹ أ. د/ مراد ناصر، أقريني نور الدين، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول دور التمويل الإسلامي غير الربحي (الزكاة والوقف) في تحقيق التنمية المستدامة، يومي 20-21 ماي 2003 مخبر التنمية الاقتصادية والبشرية في الجزائر، جامعة سعد دحلب بالبلدية الجزائر، صفحة 6.

- **المذهب الحنبلي:** وهو تحبب مالك، مطلق التصرف، ماله المنتفع به، مع بقاء عينه، بقطع تصرفه وغيره، في رقبته، يصرف ريعه الى جهة بر، تقربا الى الله تعالى.

1-2 حكمه: ذهب جمهور الفقهاء إلى مشروعية الوقف وجوازه، وأن أصل مشروعيته ثابتة في الكتاب والسنة:

فمن الكتاب قول الله تعالى: ﴿فَاسْتَبِقُوا الخَيْرَاتِ﴾⁴⁰ وقوله ﴿سَارِعُوا إِلَى مَغْفِرَةٍ مِنْ رَبِّكُمْ وَجَنَاتٍ عَرْضُهَا السَّمَاوَاتُ وَ

الأَرْضُ أَعْدَتُ لِلْمُتَّقِينَ﴾⁴¹

فالوقف من أعظم مظاهر الخير والتكافل التي يتسارع اليها الناس من اجل تحقيق مصالح المجتمع والتقرب لله. ومن السنة: عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: "إذا مات الإنسان انقطع عنه عمله إلا من ثلاث: إلا من صدقة جارية أو علم ينفع به، أو ولد صالح يدعو له" فالوقف صدقة جارية لا ينقطع اجرها بعد الموت.

1-3 أهدافه:

- تحقيق الامن الغذائي في المجتمعات.
- تحقيق المصالح الاجتماعية، وتوفير وتسخير الأوقاف لخدمة المجتمع.
- بث مبدأ التكافل والتعاون.
- دعم وتطوير الاقتصاد.

1-4 أركان الوقف: يقوم الوقف على أربعة أركان:

- الواقف: حيث يشترط به الاهلية وملكية الوقف.
- الموقوف عليه: ويجب أن يكون أهلا للتملك، وجهة بر وإحسان.
- الوقف: ويشترط أن يكون معلوما، ومملوكا للواقف، وذو قيمة ترجع بفائدة الصيغة: وهي اللفظ ويجب أن يكون صريحا، "كقولنا لقد جعلت من هذا المكان وقفا"، أو ما ينوب عن اللفظ كالتخلي ومعناه أن نقول إنك تخليت عن شيء في سبيل كذا.

⁴⁰ سورة البقرة الآية 174

⁴¹ سورة آل عمران الآية 133

1-5 أنواعه: وينقسم إلى قسمين اثنين:

- **الوقف الخيري:** وهو الوقف الذي يتم تخصيص ريعه، من أجل صرفه على المستشفيات، المدارس، المساجد، الملاجئ، أو يكون عبارة عن أراضي زراعية، محاجر، مصانع... أي يكون من أجل القيام بمشاريع خيرية ومنها اكتسب اسمه.
- **الوقف الذري (الأهلي):** وهنا يتم صرف الربح على الشخص نفسه، أو على أشخاص آخرين، سواء أقربون أم لا، حيث يكون بالصيغة التالية: "انا أقف كذا... على نفسي أو على فلان"

1-6 أموال الوقف: وتأخذ ثلاثة صور:

- **ثابتة:** على شكل أراضي، مباني، حدائق، بساتين...
- **منقولة:** تكون على شكل سيارات، ثياب، حيوانات...
- **نقدية:** وتكون عبارة عن الأموال، أموال المؤسسات المصرفية الإسلامية، حيث تستثمر من أجل الانتفاع بها وبعوائدها.

1-7 الأهمية الاقتصادية للوقف:

بغض النظر على أن الوقف من أهم مظاهر التي تتجلى فيها روح التعاون والتكافل الذي يأخذ طابعا اجتماعيا، فهو أيضا يتمتع بأهمية اقتصادية بالغة تتجلى في:

- المساهمة في عملية الإنتاج، من خلال استثمار الأوقاف واستعمال الأصول من أجل دعم عملية الإنتاج.
- المساهمة في الحد من مشكلة الطبقة، لان الوقف يعمل على توزيع الموارد على طبقات اجتماعية معينة.
- الحد من مشكلة البطالة وتوفير مناصب الشغل في المؤسسات الوقفية، وهذا ما يساهم في إعادة توزيع الدخل، وبالتالي زيادة الانفاق الاستهلاكي والاستثماري، وهذا ما يرفع نسبة الطلب الكلي.
- تمويل المشاريع الربحية، وبالتالي الاعتماد عليه بدل القروض.
- توفير الرعاية الصحية والاجتماعية ودعم مؤسسات التعليم، وهذا ما يعمل على إنقاص النفقات الحكومية، مما يؤدي إلى تخفيض العجز بالموازنة العامة.

8-1 استثمار الأوقاف في تمويل مشاريع المؤسسات الناشئة:

إن التمويل عن طريق الأوقاف، يعتبر من أهم وأحسن سبل التمويل بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة، بسبب طبيعته وخصائصه التي يتميز بها حيث نجد انها تخلو من الفوائد والربا وهذا ما يشجع الأفراد على بداية الاستثمار. حيث أن تعدد مصادر أموال مؤسسة الأوقاف ونذكر منها: (أموال، سكنات، محلات، أراضي، سيارات، بساتين، ثياب، حيوانات، أشجار، مستودعات) يجعل منها أكثر ملائمة لتمويل مختلف المشاريع في عدة مجالات، ويقلل من نسبة الخطر، فالغالب ان هذه المؤسسات تعتمد على سرعة دوران النقد وهذا ما ينطبق بالأساس مع خصائص المؤسسات الناشئة التي قد تحقق الأرباح بسرعة كبيرة.

كما أن مؤسسة الأوقاف هي مؤسسة استثمارية تمول المشاريع الربحية، التي تضمن من خلالها تحقيق الدخل، الذي يجعل منها قابلة في الاستمرار بتقديم خدماتها للمجتمع.

المطلب الثاني: الزكاة:

الزكاة هي عبارة عن فريضة شرعية هامة وركن من أركان الإسلام الخمسة، التي هي دعائم الدين والمجتمع الإسلامي، تكمن أهميتها في كونها نوع من أنواع التكافل الاجتماعي، كما أن لها أهمية اقتصادية، حيث أنها تحرك الأموال وتقلل من اختزانها وتعيد توزيعها في المجتمع.

إذن في هذا المطلب سنتعرف على ماهية الزكاة وكيف يمكن استغلالها كوسيلة للتمويل في الاقتصاد الإسلامي.

1- تعريفها:

- لغة: وهي الطهارة، النماء والبركة⁴²

⁴² د. عبد الكريم الديوان، 125 مسألة في قضايا الزكاة المعاصرة، ص.5

- اصطلاحاً: فتم تعريف الزكاة على أنها إيجاب طائفة من المال في مال مخصوص لمالك مخصوص⁴³ أو إخراج جزء مخصوص من مال مخصوص بلغ نصاباً لمستحقه إن تم الملك وحال الحول⁴⁴ أو ببساطة حق يجب في المال⁴⁵ إذا فإن الزكاة فريضة متعلقة بالمال، على المسلمين دفعها ليستفيد منها مستحقيها.

2-2 حكمها: وهي جائزة من الكتاب والسنة، فالزكاة فريضة من فرائض الإسلام، وهي الركن الثالث من أركان

الإسلام، قال الله تعالى: ﴿ **وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ** ﴾⁴⁶

وقال الرسول -صلى الله عليه وسلم- "بُنِيَ الْإِسْلَامُ عَلَى خَمْسٍ: شَهَادَةِ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ، وَأَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ، وَإِقَامِ الصَّلَاةِ، وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ، وَحَجِّ الْبَيْتِ، وَصَوْمِ رَمَضَانَ"

2-3 شروطها:

- يشترط لوجوب الزكاة أن يكون المزكي مسلماً، فالكافر ليس من أهل الزكاة، كما يجب أن يكون بالغاً وعاقلاً وحرّاً.

- أما المال فيجب أن يكون ملكاً للمزكي ملكاً تاماً بوسيلة مشروعة (عمله، إرث، وصية أو هبة)، يجب أن يكون المال قد بلغ النصاب خالياً من الدين، وأن يحول على المال حولاً كاملاً⁴⁷

2-4 مستحقي الزكاة:

والمستحقين استدلالاً بالآية الكريمة:

⁴³ علي بن محمد الجرحاني، كتاب التعريفات، الكتب العلمية بيروت، لبنان، ط1، 1983، ص.114

⁴⁴ الشيخ صالح عبد السميع الألباني الأزهرى، جواهر الإكليل مختصر العلامة الشيخ خليل، المكتبة الثقافية، بيروت، لبنان، ج1، ص 118

⁴⁵ موفق الدين الأبي، المغني، دار عالم الكتب، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1997، ج4، ص 5.

⁴⁶ سورة النور الآية 56

⁴⁷ أ.قريبي نور الدين، دور الزكاة والوقف في تحقيق التنمية الاقتصادية، حالة الجزائر، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول دور التمويل الإسلامي غير الربحي (الزكاة و الوقف) في تحقيق التنمية المستدامة، يومي 20-21 ماي 2013، مخبر التنمية الاقتصادية البشرية في الجزائر، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر.

﴿ إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبِهِمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ

فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ ﴿٤٨﴾

الذين تم تصنيفهم إلى هذه الأصناف الثمانية⁴⁹:

- الفقراء: ذوي الحاجات الذين لا يجدون كفايتهم من المواد الضرورية، من غذاء أو شراب وملبس ومسكن ونحو ذلك.
- المساكين: هم الفقراء الذين يتعففون عن السؤال.
- العاملين عليها: وهم من يوليهم الإمام لجمعها وحفظها وتوزيعها.
- المؤلفة قلوبهم: هم الذين يراد تأليف قلوبهم بالاستمالة إلى الإسلام أو التثبيت عليه. أو بكف شرهم على المسلمين، أو رجاء نفعهم في الدفاع عنهم أو نصرهم على عدو لهم أو نحو ذلك.
- في الرقاب: أي في فك الرقاب، شراء العبيد وعتقهم.
- الغارمين: أي المديونين، ولا وفاء لهم لهذا الدين.
- في سبيل الله: كان للعلماء ثلاث أقوال في هذه المجموعة وهم، القول الأول هو أن هذا المصرف خاص بالمجاهدين في سبيل الله ورواتبهم وما يلحق بهم من لوازم عسكرية، أما القول الثاني فقيل إنه يدخل في نفقات الحج، أما القول الثالث فذهبوا إلى أنه مصرف عام يدخل فيه كل عمل يرضي الله سبحانه وتعالى.

2-5 أهمية الزكاة في الإسلام:

- للزكاة أهمية كبيرة في بلاد المسلمين ولا يجوز منعها أو تأخيرها وذلك لدورها الكبير على المجتمع الإسلامي حيث لها آثار اجتماعية روحية، واقتصادية:
- الآثار الاجتماعية: تكمن الآثار الاجتماعية في كون الزكاة وسيلة من وسائل التكافل الاجتماعي، حيث أنها تدعم الفقراء وتمنحهم حياة كريمة، كما أنها تقلل التفاوت الطبقي، كما تطهر المزكين من الشح والبخل وتحثهم على الكرم والجود وإعانة المحتاجين.

⁴⁸ سورة التوبة الآية 60

⁴⁹ أقريني نور الدين، مرجع سابق.

- الآثار الروحية: الزكاة تطهير للنفس حيث تجعل المزكي يحس بالنعمة التي يملكها ويشكر الله عليها، كما تشعر المحتاجين بالانتماء للمجتمع وأهميتهم فيه.
- الآثار الاقتصادية: أما الآثار الاقتصادية فهي وسيلة لتحريك الأموال وتقليل الاكتناز، فهي تعيد توزيع الأموال دون انقطاع طيلة السنة، هذا ما يجعلها قابلة للنماء والاستثمار.

2-5 استثمار أموال الزكاة:

تكلمنا سابقا في فوائد وأهمية الزكاة في تقليلها لاكتناز المال، والاكتناز محرم لقوله تعالى:

"وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يَنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ"⁵⁰.

فنرى ذلك في صفتين، أولهما هو أن الزكاة بمثابة ضريبة على الاكتناز وتوقيف المال عن البيع والشراء، فشان المال الدوران وتحقيق الفائدة لكافة شرائح المجتمع، أما الثاني ففي دفع الناس إلى ادخار المال واستثمارهم من أجل تنميته⁵¹ لهذا رأى بعض العلماء والفقهاء أن استثمار أموال الزكاة في المؤسسات والمشاريع من أجل تأمين مورد ثابت دائم للمستحقين جائز. وذلك لأن صاحب المشروع بحد ذاته قد يكون موافقا لمصرف "الفقراء والمساكين" من حيث أن الفقراء والمساكين هم أصحاب الحاجات في الحياة، والمشروع الصغير يسعى لتلبية حاجات صاحبه في الحياة الكريمة، إذا كانت مؤسسة الزكاة تتفق على الفقراء والمساكين، فمن الأولى أن تنفق على المشروع الإنتاجي الذي يستمر نفعه على الفرد والمجتمع⁵² كما أن بعض الفقهاء أجازوا استثمار الزكاة من المصرف "في سبيل الله" لأن في الاستثمار منفعة للمجتمع، فتكون مصدر دخل لأصحاب المشاريع الناشئة من جهة، وتخلق مناصب عمل للشباب العاطل من جهة أخرى.

⁵⁰ سورة التوبة الآية 34.

⁵¹ د. محمد عثمان شبير، استثمار أموال الزكاة، الهيئة الشرعية العالمية للزكاة، الندوة الثالثة لقضايا الزكاة المعاصر

(<http://almoslim.net/node/82957>)

⁵² محمد عبد الحميد محمد فرحان، التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة، دراسة لأهم مصادر التمويل، الأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية، كلية العلوم المالية و المصرفية، قسم المصارف الإسلامية، ص 55.

استثمار أموال الزكاة في الجزائر ليس أمراً جديداً، فقد كان صندوق الزكاة التابع لوزارة الشؤون الدينية والأوقاف المكلف بجمع وتوزيع أموال الزكاة في الجزائر يمول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أن 37.5 % من الأموال موجهة للاستثمار والقرض الحسن، في حال تجاوز الحصيلة الكلية خمسة مليون دينار جزائري، تستثمر على شكل قرض حسن دون فائدة أو ربح لتمويل المشاريع المصغرة مع تسهيلات خاصة للتسديد، وهذا من أجل تمويل مشاريع الشباب المحتاجة والعاطلة، التي لم تجد من يساعدها⁵³ لذا فمن المهم أيضاً توجيه بعض من أموال الزكاة إلى تمويل المؤسسات الناشئة لأهميتها الاقتصادية والاجتماعية، وتمويلها وفقاً للأحكام الشرعية (أي الشروط التي تكلمنا عنها سابقاً التي يجب أن تتوفر في المؤسسات الناشئة كي تمول بالتمويل الإسلامي)، وباستعمال وسائل التمويل الإسلامي، كالقرض الحسن.

المطلب الثالث: قرض حسن:

3-1 تعريفه:

- لغة: لغة هو القطع، وهو ما تعطيه من المال لتفضاه، أي لتسترده وكأنه شيء قد قطع من مالك.
- شرعاً:
- عند الحنفية: ما تعطيه من مال مثلي لتتقاضاه بمثله أو عقد مخصوص يرد على دفع مال مثلي لآخر ليرد مثله.
- المالكية: فعل معروف سواء كان بالحلول أو مؤخرًا إلى أجل معلوم. وفي قول آخر: دفع المال على وجه القرية لله تعالى لينتفع به أخذُه ثم يردُّ له مثله أو عينه.
- الشافعية: تملك الشيء على أن يرد مثله.
- الحنابلة: دفع مال لمن ينتفع به ويرده بدله. وقد عرفه فقهاء الحنابلة بتعريفات متعددة مختلفة الألفاظ متفقة المعاني:
- هو دفع المال رافة وإرفاقاً لمن ينتفع به ويرد بدله.

⁵³ إيد كمال رزيق أبوكابوس مريم أ. بن مكرلوف خالد، دور أموال الزكاة في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، جامعة سعد دحلب، البلديّة، الجزائر، ص. 22

- هو دفع مال لمن ينتفع به ويرد بدله. وهو نوع من السلف لانتفاع المقرض بالشيء الذي يقترضه.

وبالتالي فيمكننا تعريف القرض الحسن على أنه: اقراض مال لمقرض، حيث يشترط ارجاعه للمقرض دون زيادة

على المبلغ، وهو عبارة عن مال ينفق على المحتاجين ويعتبر من أهم مظاهر التعاون والتكافل الاجتماعي.

2-3 حكمه: وهو جائز:

- فهو يجوز للحاجة وقد دل على ذلك الكتاب، فيقول الله سبحانه وتعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ارْكَعُوا وَاسْجُدُوا

وَاعْبُدُوا رَبَّكُمْ وَافْعَلُوا الْخَيْرَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴾⁵⁴

- في السنة يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: "المسلم أخو المسلم، لا يظلمه ولا يسلمه، ومن كان في حاجة

أخيه كان الله في حاجته"

3-3 أهدافه:

- القضاء على المعاملات الربوية.

- تحفيز ودعم عملية الإنتاج والاستثمار، وبالتالي دعم الاقتصاد.

- سد حاجات مختلف الشرائح الاجتماعية (الفقراء، ذوي الحاجات...) ودمجهم ليصبحوا عناصر فاعلة في

المجتمع.

- تحقيق مكاسب دنيوية وأخروية.

4-3 أركانه: وتتمثل في العاقدان، المحل، الصيغة.

1- العاقدان وهما:

• المقرض: ويشترط فيه:

➤ أهلية التبرع أي أن يكون حرا بالغا عاقلا رشيدا.

➤ الرشد والاختيار ويقص بالاختيار هي حرية التصرف بالنال دون إكراه.

• المقرض: ويشترط فيه أن يكون: حران بالغا وعاقلا.

2- المحل: ويشترط فيه:

➤ أن يكون من المثليات أي بمعنى أن هذه الأموال لا تتفاوت تفاوتاً تختلف به قيمتها، كالنقود وسائر الكيالات والموزونات والعدييات المتقاربة.

➤ أن يكون عيناً.

➤ أن يكون معلوماً.

3- ثالثاً: الصيغة: وهي الإيجاب والقبول الدالان على توافق الرغبان.**3-5 أنواعه: ينقسم إلى قسمين:**

- بين العبد وربه: وهو عبارة عن مال ن يدفع لأحد الأشخاص لإعانتته دون مطالبته برده، كالإنفاق في سبيل الله.
- بين المسلم وأخيه: وهو الاعانة والاسترداد بالمثل، أو أخذ شيء بالمثل له نفس القيمة.

3-6 لأهمية الاقتصادية للقرض الحسن:

إن أهميته الاقتصادية لا تنفرد عن أهميته الاجتماعية والدينية، فبغض النظر عن كونه أهم مصدر من مصادر التمويل التعاوني، فهو يحقق العدالة الاجتماعية وبالتالي يخفض الغط على النفقات الحكومية، كما أنه يعمل على تشجيع عمليات الاستثمار والإنتاج لخلوه التام من الربا والفوائد، ويعمل القرض الحسن أيضاً توزيع الثروة على جميع شرائح المجتمع.

3-7 تمويل القرض الحسن للمؤسسات الناشئة:

يعد من أهم صيغ التمويل ملائمة للمؤسسات الناشئة والمشاريع الصغيرة، لأنه يقدم الحرية التامة للمقترض في التعامل بالقرض على أن يرده للمقترض بنفس قيمته أو بمثله، وهذا ما يناسب أصحاب المشاريع، خصوصاً محدودة التكلفة منها. فمع خلوها التام من الربا والفوائد فهو يعتبر بمثابة حافز للاستثمار، لأنه يضمن عدم قلة المقترض من تكلفة القرض على عكس القروض الربوية التي ينجم عنها فوائد تؤدي لزيادة التكلفة.

ويعتبر هذا النوع أيضاً ملائماً للمشاريع ذات الطابع الصناعي والإنتاجي، التي تحتاج غالباً إلى رأس مال لفترات محدودة كاستعماله لتغطية العجز في دفع الأجور، شراء مواد خام، آلات إنتاجية... فهو بديل إذا لقروض التسيير.

المطلب الرابع: إحياء الموات:

4-1 تعريفه:

- لغة: إحياء: أي جعل الشيء حيا

الموات: مالا روح فيه، أو الأرض التي لا مالك لها، وكذلك تعرف بالأرض الخراب غير العامرة.

- اصطلاحا: فهو التسبب في استصلاح الأراضي الموات وجعلها صالحة للزراعة.

4-2 حكمه: وهو جائز من السنة استدلالا بقول رسول الله -صلى الله عليه وسلم- "من أحيا أرض ميتة فهي له"⁵⁵

وقوله كذلك "من عمر أرض ليست لأحد، فهو أحق بها"⁵⁶

فقد نص الحديثان على الحث على تحسين الرغبة في العمل على الأرض وحيائها واستصلاحها عن طريق:

(البناء، لغرس، الحرث، السقي، التحويط...)

4-3 أركانه: وهي ثلاثة المحيي، الأرض المحيية، الاحياء الذي يثبت به الملك:

1- المحيي: ويشترط أن يكوم مالكا للمال وليس بالضرورة أن يكون مسلما.

2- الأرض المحيية: ويشترط:

➤ ألا تكون الأرض ملكا لأحد

➤ ألا تكون الأرض مرتفقا بها ويقصد بذلك أن تكون مستعملة من طرف البلدة كمحتطب أو مرعى.

3- الاحياء الذي يثبت به الملك:

الاحياء يكون بإذن الامام، استدلالا بقول الرسول -صلى الله عليه وسلم- "ليس للمرء إلا ما طابت به نفس

امامه"⁵⁷

4-4 أقسام الموات: وينقسم إلى قسمين:

⁵⁵ أخرجه الترميذي -حديث حسن-

⁵⁶ أخرجه مالك وأحمد وغيرهما -حديث حسن-

⁵⁷ رواه الطبراني.

- خرب بعد عمارته: ويقصد بها أن تحيا الأرض وبعدها تهمل وتترك، وهنا إذا قام شخص باستصلاح هذه الأرض فما نتج عنها يبقى كذلك من حق من استصلحا بالمقام الأول حيث للثاني حق الاستغلال فقط وليس الملكية.
- أصلي: وهو ما يعمر أبداً، أي أن الأرض لم تستصلح قط.

4-5 الموات غير قابل للإحياء: ونذكر:

- لا يجوز إحياء أراضي مملوكة لأحد، أو تقدم منفعة للغير، ويدخل ضمن هذا النطاق الأرض المحجرة وقد أجمع أغلب العلماء على تحديد مدة ثلاث سنوات للأرض المحجرة لاعتبارها موات.
- لا يجوز إحياء حريم المعمور، وكذلك حريم البئر المحفورة في الموات، ويقصد بذلك أي حريم المعمور: ما تمس الحاجة إليه لتمام الانتفاع به، وهو ملك لمالك المعمور، بمعنى أن له أن يمنع غيره من إحيائه بجعله داراً مثلاً، ولا يمكن أن يمنع المرور منه، أو الرعي فيه. وباختصار هي مصالح ومرافق المكان العامر.
- لا يصح إحياء ما يتعلق بمصالح البلد من طرق، وشوارع وحدائق ومقابر...

4-6 الأهمية الاقتصادية لإحياء الموات:

يشمل إحياء الموات على أهم القطاعات الحيوية المؤثرة، على حياة الإنسان من جهة والجانب الاقتصادي من جهة أخرى، ألا وهي: الأراضي الموات، المواد المعدنية، المياه العامة والخاصة، ويطلق عليهم بالمصادر الطبيعية للإنتاج، وهي جد ضرورية ومهمة لمباشرة الأنشطة الاقتصادية، بالإضافة إلى المنافع العامة كأخر قطاع. حيث يعد هذا المصدر جد مهم لاستغلال واستثمار الثروات، مما يساعد على دعم وتحسين الاقتصاد من خلال دعم الإنتاج والعمل، عن طريق توفير الوسائل الملائمة لذلك، وخصوصاً نقص تكلفة المشاريع.

المطلب الخامس: الادخار:

الادخار هو وسيلة لتوفير المال احتياطاً من الأوضاع المستقبلية، أو بغية تحقيق هدف مستقبلي، وهذا يكون مشروعاً في الإسلام إلا في حالة كان مصحوباً ببخل، أو حب للمال، وانعدام النية لاستغلاله مستقبلاً وهم ما يسمى بالاكنتاز.

في هذا المطلب سنتعرف على الادخار، وأهميته في الاقتصاد، وكيف يمكن استغلاله في تمويل المؤسسات الناشئة.

5-1 تعريفه:

الادخار هو الاحتفاظ بجزء من الدخل الحالي للاستخدام في المستقبل، أو بمعنى آخر هو تراكم الأصول المالية وغير المالية في حوزة الأفراد وغيرهم من المنشآت، ويمكن تعريفه أيضا على أنه دخل لا ينفق في الاستهلاك، وأنه مبلغ من المال يحتفظ به صاحبه للاستفادة منه أو لاستعماله في الحالات العصيبة في المستقبل أو لاستثماره في مشاريع تدر ربحا أو تنتج دخلا⁵⁸

لقد اهتم الإسلام وحث على التوسط والاقتصاد في الإنفاق بقوله تعالى " ولا تجعل يدك مغلولة إلى عنقك ولا

تبسطها كل البسط فتقعد ملوما محسورا"⁵⁹ إذ لا يجوز أن تبخل ولا أن تسرف في الإنفاق من المال، أي يحث على ادخار ما تبقى من إشباع الحاجيات الأساسية.

5-2 أنواعه:

ذكر الباحثون العديد من أنواع الادخار فمنها الاختياري والإجباري، المحلي والأجنبي وآخر كثير، لكن من بينها هناك نوعان أساسيان لهذه الدراسة هما: الادخار الفردي والادخار المصرفي.

• الادخار الفردي:

يكون الادخار فرديا عندما يقوم صاحب المشروع الناشئ بتقليص نفقاته وادخار ما بقي منها، بغية استعمالها لتمويل أو للاستثمار في مشروعه الخاص، وهو يعتبر من أكفأ مصادر التمويل خصوصا في مرحلة الانطلاق (المرحلة الأولى من دورة حياة الشركة الناشئة)، يعتبر الادخار الفردي مكافئا للتمويل الشخصي (نوع من أنواع التمويلات التقليدية التي تم ذكرها في المطلب الثالث من الفصل الأول)، كما أنه يتشارك معه في نفس الإيجابيات

⁵⁸ د. محمود أحمد الميتم ود.أماني صلاح محمود المخزنجي، أثر الادخار على النمو الاقتصادي: حالة اقتصاد نامي (بالتطبيق على مصر) المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية، كلية التجارة، جامعة دمياط، مصر، المجلد الأول، يناير 2020، ص152.

⁵⁹ سورة الإسراء الآية 29.

والسلبات نسبيا، فلديك الحرية التامة في التصرف بالمال لأنك لست مضاربا بمال الغير، أو مقترضا من بنوك إسلامية. كما أن من سلبات هذا التمويل هو خسارة رأس المال المدخر في حالة فشل المشروع الناشئ.

• الادخار المصرفي:

وهو يمثل مجموعة الأموال المدخرة من طرف عدد كبير من الأفراد، التي يتم توظيفها في المصارف الإسلامية مقابل عائد مادي، تسمى أيضا بالودائع المصرفية.

المصارف الإسلامية هي مؤسسة مالية، تزاوّل الأعمال المصرفية، وتستهتمر الودائع وفق أحكام الشريعة

الإسلامية⁶⁰. تقوم البنوك الإسلامية بقبول الودائع الادخارية من عند الأفراد، وتقوم باستغلالهم بعقد مضاربة في

تمويل الشركات، تعتبر من التمويلات الأساسية للشركات الناشئة، حيث أن الخبير الاقتصادي وعضو المجلس

الإسلامي الأعلى **بوجلال محمد** حث على التوجه للتمويل الإسلامي، بسبب أن أكثر من تسعمئة مؤسسة أفلست

بسبب التعامل بالفوائد، وأن التمويل الإسلامي سيسهل عملية الاستثمار⁶¹. كما أنه قد تم اعتبار المصارف الإسلامية

وسيلة جيدة لتمويل الشركات الناشئة لاستخدامها أساليب وأدوات تتلاءم معها منها: المشاركة المتناقصة، التأجير

والقرض الحسن.

3-5 أهمية الادخار في الاقتصاد:

يعتبر الادخار من المصادر الأساسية لتمويل الاستثمارات، فهو وسيلة من وسائل سد الحاجة ومواجهة الأزمات

الطارئة، كما يعتبر نظام اقتصادي ومالي يمكن من خلاله تلبية رغبات الأفراد واحتياجاتهم الآتية والمستقبلية، لذا

يمكننا تلخيص أهميته في الاقتصاد فيما يلي:

- يعتبر من أهم وسائل تحسين وترقية المعيشة وزيادة الثروة.

⁶⁰ عبد العزيز الخياط، إدارة العمليات المصرفية الإسلامية، الأكاديمية العربية، ص 3.
⁶¹ ياسين بودهان، الشركات الناشئة بالجزائر رهينة للبيروقراطية والتمويل، موقع الجزيرة.

- يسمح بتمويل المشاريع التنموية ومنه تحقيق أرباح وعائدات التي تنمي الثروة.
- يخفض بصفة غير مباشرة البطالة، وذلك بدعمه في تمويل المؤسسات،
- كما يساعد الأفراد على عدم الإسراف والتوفير لأجل أرباح مستقبلية.

خلاصة الفصل:

من خلال دراستنا لهذا الفصل، يمكننا القول إن التمويل الإسلامي هو عملية توفير الثروة وخلق المنافع من أجل تحقيق الربح، وتحقيق المصالح الاجتماعية والاقتصادية للأفراد والمؤسسات، حيث يقوم هذا النوع من التمويلات على مبادئ يحكمها الشرع والدين الإسلامي، لذا فهو يكرس مبدأ العدالة في توزيع الثروة، ومبدأ اقتسام الأرباح والخسارة بين الأطراف، وكذا تحريم الربا التي تعد المشكلة الأساسية لفصل النشاط الحقيقي عن المالي، وتؤدي إلى تفاقم الديون وبالتالي المزيد من المشاكل الاقتصادية، وهذا ما يميز ويفرق هذا التمويل عن التمويل التقليدي بصفة عامة.

يتميز التمويل الإسلامي بمجموعة خصائص تعمل على استثمار المال بطريقة حقيقية وفعالة، وهذا ما جعل منه الملاذ الآمن لذوي الأفكار وأصحاب المشاريع، حيث أن من أحد مزاياه هو كثرة وتعدد صيغته، ما يجعله قابلاً لتمويل مختلف المشاريع، على اختلاف مجالاتها، واحتياجاتها التمويلية، ومع خلو الصيغ من الربا، وكذا عدم فرضها للضمانات، يجعل من التمويل الإسلامي الأنسب لتمويل المؤسسات الناشئة، لأنها تطابق بصيغها احتياجاتها التمويلية، وهذا راجع أيضاً لتعدد مصادر المال فيها، فجميعها تعمل على تحقيق المصالح للأفراد و دعم و تطوير الاقتصاد.

الفصل الثالث:

دراسة تطبيقية لمصرف

السلام الجزائر

تمهيد:

يعتبر مصرف السلام الجزائري، المصرف الإسلامي الثاني بعد بنك البركة الجزائري، وهو إحدى الوحدات التابعة لمصرف السلام الإماراتي، الذي ينتشر في كل من: دولة البحرين، السودان، جزر السيشل والجزائر. لديه عدة وكالات تنشط على التراب الوطني، الغرض منها تقديم منتجات وخدمات تتوافق مع الضوابط الشرعية الإسلامية، تحت إشراف هيئة الرقابة الشرعية للمصرف.

حيث سوف نتطرق في هذا الفصل إلى توضيح الجانب النظري أكثر من خلال تقسيم الفصل إلى مبحثين، فالأول

بعنوان: تقديم مصرف السلام، سنقوم فيه بتحديد ماهية المصرف وأهم خدماته ومنتجاته، وكذا سوف نعرض طريقة والإجراءات المتبعة من أجل تقديم التمويل. أما فيما يخص المبحث الثاني فهو بعنوان: دراسة حالة تمويل مؤسسة ناشئة عن طريق عقد المرابحة.

المبحث الأول: تقديم مصرف السلام

المطلب الأول: ماهية مصرف السلام -الجزائر-

1- التعريف بالمصرف:

مصرف السلام -الجزائر-، بنك شمولي يعمل طبقاً للقوانين الجزائرية، ووفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية في كافة تعاملاته. كثرة للتعاون الجزائري الخليجي، تم اعتماد المصرف من قبل بنك الجزائر في سبتمبر 2008، لبدء مزاولته نشاطه مستهدفا تقديم خدمات مصرفية مبتكرة. إن مصرف السلام -الجزائر- يعمل وفق استراتيجية واضحة تتماشى ومتطلبات التنمية الاقتصادية في جميع المرافق الحيوية بالجزائر، من خلال تقديم خدمات مصرفية عصرية تتبع من المبادئ والقيم الأصيلة الراسخة لدى الشعب الجزائري، بغية تلبية حاجيات السوق، والمتعاملين، والمستثمرين، وتضبط معاملاته هيئة شرعية تتكون من كبار العلماء في الشريعة والاقتصاد⁶².

2- النشأة:

أسس مصرف السلام بتاريخ 2006/06/08 برأسمال قدره 7.2 مليار دينار جزائري، من ثم ارتفعت قيمة راس المال إلى 10 مليار دينار جزائري سنة 2009، وتم اعتماد المصرف بتاريخ 2008/09/10، وبدأ بمزاولته نشاطه بتاريخ 2008/10/20. حيث يقسم راس المال على 5 ملايين سهم بقيمة اسمية تساوي الفين دينار جزائري.

يهدف إلى تقديم خدمات مصرفية مبتكرة لعملائه، تواكب التطورات الحاصلة في مخلف الميادين والمجالات المتعلقة به، وتكون وفق أحكام الشريعة الإسلامية وضوابطها.

يقع المقر الرئيسي للمصرف بالجزائر العاصمة تحديدا بدالي إبراهيم، حيث يحتوي المصرف على 18 وكالة موزعة على مختلف ولايات الوطن.

3- خصائص المصرف:

يختص مصرف السلام بجملة من الخصائص نذكر أهمها:

- 1-3 مهمته: له مهمة أساسية تتمثل في مواجهة التحديات المستقبلية في الأسواق المحلية، الإقليمية والعالمية، بالاعتماد على معايير ذات جودة عالية في الأداء، من أجل تحقيق أكبر نسبة من العوائد بالنسبة للعملاء والمستثمرين.
- 2-3 لرؤية: تحقيق الريادة فيما يخص المجال المصرفي، وذلك من خلال الاعتماد على أحكام الشريعة وضوابطها، بتقديم خدمات ومنتجات مبتكرة مواكبة للتطورات الحاصلة خصوصا التكنولوجية منها، حيث تكون هذه المنتجات معتمدة من طرف الهيئة الشرعية للمصرف.

4- قيم المصرف:

- يتميز مصرف السلام بثلاثة قيم:
- 1-4 التميز: وهو الدافع لتحقيق الأهداف، حيث يتبنى المصرف التميز كثقافة فردية، وجماعية، ويعمل على تحقيقها باستعمال أرقى المعايير، حيث يقوم بنشرها عن طريق خدماته ومنتجاته المقدمة للعملاء.
- 42 الالتزام: وهو الالتزام بتحقيق الأهداف المرجوة من طرف العملاء والزلاء، من خلال الشعور بالمسؤولية التامة.
- 3-4 التواصل: الاعتماد على التواصل بناحيته الداخلي والخارجي كأساس ووسيلة مثلى لتلبية احتياجات العملاء.

المطلب الثاني: المنتجات والخدمات:

حيث يقدم المصرف مجموعة منتجات وخدمات مبتكرة خاضعة لأحكام الشريعة، من شأنها تلبية حاجات العملاء بطريقة حسنة.

1- المنتجات:

حيث تتضمن عمليات التمويل، عمليات التجارة الخارجية، وأخيرا عمليات الاستثمار والادخار:

1-1 عمليات التمويل: وتتضمن:⁶³

- المرابحة: هي عملية شراء المصرف لسلعة منقولة أو ثابتة بمواصفات محددة، بناء على طلب ووعده المتعامل بشرائها، ثم إعادة بيعها مرابحة بعد تملكها وقبضها بثمن يتضمن التكلفة مضافا إليه هامش ربح موعود به من المتعامل.
- الإجارة: هو عقد بين المصرف والمتعامل، يؤجر المصرف بمقتضاه عينا موجودة في ملك المصرف عند التعاقد أو موصوفة في ذمة المؤجر تسلم في تاريخ محدد وهي نوعان:
 - إجارة منتهية بالتمليك وهي التي تنتقل فيها ملكية العين المؤجرة إلى المستأجر في نهاية مدة الإجارة (قد تكون العين المؤجرة مشتراة من المتعامل نفسه أو من طرف ثالث).
 - إجارة تشغيلية: وهي التي تعود فيها العين المستأجرة إلى المؤجر في نهاية مدة الإجارة
- الاستصناع: هو عقد بين المصرف والمتعامل، يتعهد فيه المصرف بصناعة عين موصوفة في الذمة بسعر محدد على أن تسلم في تاريخ معين (ويكون المصرف هنا صانعا والمتعامل مستصنعا)، ويقوم المصرف بإبرام عقد استصناع مواز مع طرف ثالث (عقد مقاول) يكون فيه المصرف مستصنعا والمقاول صانعا.
- البيع بالتقسيط للأفراد: البيع بالتقسيط هو بيع السلعة بثمن مؤجل، يسدد على فترات متفرقة، يقوم المصرف بتسليم السلعة المتفق عليها إلى عميله في الحال، مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت محدد، يستوي في ذلك ان يكون التأجيل لكامل ثمن البضاعة أو لجزء من هذا الثمن، وغالبا ما يتم سداد المبلغ المؤجل من ثمن البضاعة على دفعات أو أقساط، إذا تم سداد الثمن على دفعات، من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو بيع بالتقسيط.
- السلم: بيع السلم عبارة عن شراء سلعة موصوفة في الذمة بثمن مقبوض في الحال وبشروط خاصة يتم فيها توكيل المصرف المتعامل ببيع السلعة بعد قبضها.

- المشاركة: هو عقد بين طرفين أو أكثر، يقدم كل منهما حصة مالية ويتكون من الحصتين: رأس مال الشركة، الربح يوزع بينهما حسب الاتفاق والخسارة على حسب نسبة المشاركة، وهي نوعان:
 - المشاركة المستمرة: وهي التي تبقى إلى نهاية مدتها.
 - المشاركة المتناقصة: وفيها يمتلك أحد الشريكين حصة الآخر على دفعات أو دفعة واحدة خلال مدة المشاركة المنتهية بالتأميك.
 - المضاربة: هي عقد بين طرفين، يدفع من خلاله رب المال مبلغا من المال للمضارب للمتاجرة به، مقابل مقدار من الربح شائع مشترك بينهما حسب ما اشترطا، فإن خسر دون تعد ولا تقصير ولا مخالفة فالخسارة تقع على المصرف وحده ولا يخسر المضارب إلا جهده وعمله، وقد تنقسم المضاربة إلى قسمين:
 - مطلقه: (يفوض فيها المضارب بالاستثمار وفق ضوابط تتماشى مع مبادئ المصرف).
 - مقيدة: (يقيد بمشروع معين أو نشاط خاص).
- المضاربة: إذن شركة في الربح بمال من جانب يسمى (رب المال)، وعمل من جانب آخر يسمى (المضارب)
- البيع الاجل: هي صيغة يقوم من خلالها المصرف بشراء سلع؛ بضائع؛ آلات أو معدات بناء على طلب المتعامل، ويقوم بعد تملكه لها وقبضها القبض الناقل للضمان ببيعها للمتعامل بالأجل.

2-1 عمليات التجارة الخارجية:

يقدم مصرف السلام مجموعة من المنتجات الفعالة من أجل تنفيذ عمليات التجارة الخارجية بطريقة فعالة

وذلك عن طريق:

- الاعتمادات (القروض) المسندية
- التعهدات
- خطابات الضمان البنكي.

3-1 الاستثمار والادخار:

يقدم مصرف السلام مجموعة حلول من أجل تنمية راس مال المالك، واستثمار فائض السيولة، ألا و هي:

- اكتتاب سندات الاستثمار؛
- فتح دفتر التوفير؛
- بطاقة التوفير؛
- حسابات الاستثمار.

2- الخدمات:

يوفر المصرف لعملائه، مجموعة خدمات مبتكرة ومتطورة من أجل تلبية حاجاتهم ونذكرها كالآتي:

- خدمة تحويل الأموال عن طريق أدوات الدفع الآلي؛
- الخدمات المصرفية عن بعد "السلام مباشر"
- خدمة "موبايل بنكنغ"
- خدمة مايل سوفيت " سوفيتي"
- بطاقة الدفع الإلكترونية " أمانة "
- بطاقات السلام فيزا الدولية
- خدمة الدفع عبر الأنترنت E-Amina
- خزانات الأمانات " أمان"
- ماكينات الدفع الآلي؛
- ماكينات الصراف الآلي.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي:

يعتبر الهيكل التنظيمي أساس جميع المؤسسات، فهو يبين الوحدات التنظيمية التي تتألف منها المؤسسة ضمن مستويات هرمية مرتبطة ببعضها بروابط السلطة، يختلف الهيكل التنظيمي للمصارف الإسلامية عن المصارف التقليدية، وذلك راجع لاختلافهما الجوهرية في أسس وقواعد المعاملات.

شكل (03.): الهيكل التنظيمي لمصرف السلام، معطيات مصرف السلام.



1- شرح الهيكل التنظيمي لمصرف السلام الجزائري:

ينقسم الهيكل التنظيمي لمصرف السلام الجزائري إلى عدة إدارات ومستويات لكل منها وظائف محددة، نذكر

أهمها:

1. مجلس الإدارة: يعتبر الهيئة العليا في البنك، يقوم برسم وتحديد الأهداف، اتخاذ القرارات الهامة وتحديد استراتيجية البنك.
2. الإدارة العامة: تتكفل بالشؤون المالية للبنك كالحسابات والخزائن، وكذا بالشؤون الإدارية، أي الإشراف على جميع الإدارات الأخرى.
3. الهيئة التنفيذية (المدير العام): تتكفل بتسيير البنك وتنفيذ السياسات الموضوعة من طرف مجلس الإدارة، تتلخص مهامه في السهر على تطبيق القوانين الداخلية، إعطاء التعليمات والتوجيهات، واستقبال الزبائن في حالة وجود مشاكل للتسوية.
4. إدارة الرقابة الداخلية: تتكفل بالرقابة على أنشطة البنك وسجلاته المالية، التأكد من سلامة العمليات المحاسبية.
5. خلية التسويق والاتصال: تتكفل بوضع خطة تسويقية لمنتجات وخدمات المصرف، تعمل على الحفاظ على الاسم التجاري للبنك وتطوير العلاقات مع الإعلام خصوصا الصحافة.
6. هيئة الرقابة الشرعية: مهمتها الأساسية هي التأكد من أن المعاملات المصرفية موافقة للأسس الشرعية، وفي حالة وجود أي انحراف يتم تليغه للإدارة العامة لاتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة.
7. نائب المدير: خاضع لسلطة المدير وينوبه في حال غيابه، يقوم بتسيير العناصر البشرية والمادية، إضافة الى تسيير الميزانية.
8. إدارة التنظيم: تقوم هذه المديرية بإصدار النظم الداخلية للمصرف، وكذا الإشراف على إصدار التعليمات المتعلقة بالعمليات المصرفية من أجل تحقيق أهداف المصرف.
9. إدارة نظم المعلومات: تقوم هذه الإدارة بتغطية حاجيات المصرف فيما يخص حماية النظام المعلوماتي للمصرف وتهيئته ليكون مناسباً للمعايير العالمية ومعايير البنك المركزي الجزائري. كما تسهر على تطوير وفعالية تطبيقات التسيير والمنصات الخاصة بالمصرف.
10. إدارة الرقابة المالية: هي المسؤولة عن المعلومات المحاسبية والمالية للمصرف. وهي أيضا مسؤولة عن إعداد التقارير القانونية والإدارية، تضمن جودة وموثوقية المعلومات وطرق التقييم والمحاسبة وفقا للأحكام المعمول بها في المصرف.

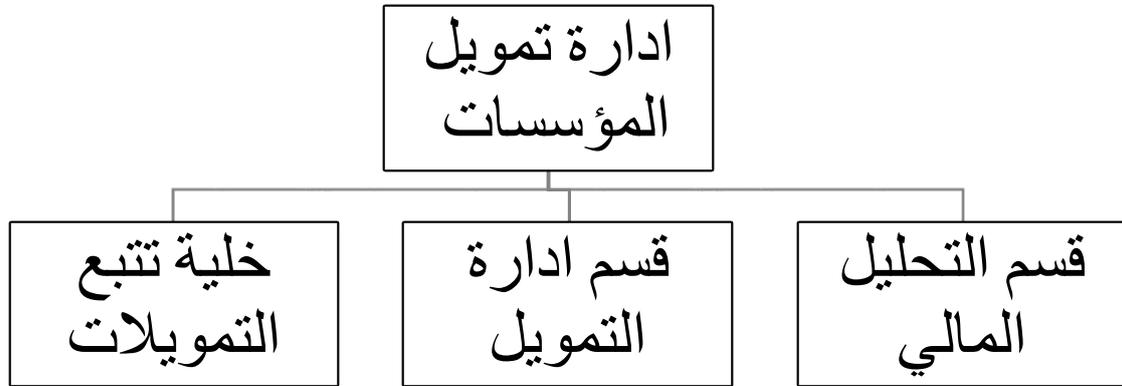
- 11.** إدارة الشؤون القانونية: تهتم بالنصح والتوجيه والرقابة القانونية، التأكد من أن جميع الملفات والمعاملات المصرفية ذات طابع قانوني تمتثل لقانون الدولة، كما تساعد على مراقبة وتنسيق نشاط الممثلين القانونيين على مستوى الفروع، والتأكد من تحديث وتجديد الملف القانوني للمصرف باستمرار.
- 12.** إدارة الشؤون الإدارية: تهتم هذه الإدارة بترتيب شؤون المصرف وقضايا العمل، كما تقوم برعاية شؤون الموظفين، والمخازن، والصيانة، وشؤون المنشآت.
- 13.** إدارة الموارد البشرية: تتكفل بقضايا العمال، من توظيف، تكوين، متابعة ورعاية الموظفين، الترقية، التأهيل، العطل، الغيابات، والتأمين.
- 14.** إدارة المخاطر: تهتم بتحديد وقياس وتحليل وتسيير المخاطر لتفادي أي أضرار قد تلحق بالمصرف والعملاء.
- 15.** إدارة الخزينة والعمليات المالية: تقوم بإدارة التدفقات المالية لخزينة المصرف، وكذا تحديد وسائل الدفع، كما أنه مسؤول عن مراقبة الخدمات المصرفية الإلكترونية ونظام المقاصة.
- 16.** إدارة التجارة الخارجية: هذه الإدارة مسؤولة عن معالجة كل المعاملات المتعلقة بالتجارة الخارجية من توطين عمليات الاستيراد والتصدير، تسيير ومتابعة حساب العملة الصعبة والتبادل النقدي.
- 17.** إدارة دعم الفروع: لهم كمهمة تحسين وتطوير شبكة ومحفظة المصرف، من خلال الإشراف على الفروع والمشاركة في إطلاق وتتبع المنتجات الجديدة وتطويرها.
- 18.** إدارة النشاط التجاري: تهتم بتوجيه وتطوير النشاط التجاري للمصرف، ورسم خطة العمل السنوية وتقديمه لمجلس الإدارة، كما تقوم بتحديد والتخطيط والترويج للمنتجات والخدمات المقدمة للعملاء.
- 19.** إدارة التمويلات: تتولى مهمة مراجعة وتسيير ملفات القروض، وتميزها في صنفين، قروض المؤسسات متمثلة في قروض الاستغلال أو الاستثمار، وقروض الأشخاص أو الأفراد.

المبحث الثاني: دراسة حالة لتمويل مصرف السلام لمؤسسة ناشئة:

المطلب الاول: إجراءات منح تمويل للمؤسسات في بنك السلام الجزائر:

تقوم الشركات الراغبة في تمويل من البنك الاسلامي بالتقرب من الفرع القريب منها، وملاً استمارة طلب التمويل المرجو، مرفقا بملف يحتوي على معلومات قانونية حول الشركة، وأصحاب الشركة وكذا المدير التنفيذي، مع دراسة للمشروع المراد تمويله. يوجه الملف من الفرع للإدارة العامة للبنك، حيث يتم تحليل الملف في ادارة التمويلات المصلحة الخاصة بالمؤسسات، ثم يعقد اجتماع بين المدراء لاتخاذ القرار اما الايجاب أو الرفض.

شكل رقم (04): الهيكل التنظيمي لإدارة التمويل الخاصة بالمؤسسات، معطيات مصرف السلام.



1- شرح كيفية عمل الهيكل:

1-1 قسم التحليل المالي:

هو المسؤول عن دراسة الوضعية المالية للشركة الطالبة للتمويل، وتحليل دراسة الجدوى الخاصة بالمشروع المرجو

تمويله، وكتابة تقرير خاص بها، يحتوي هذا التقرير على المعلومات التالية:

- تعريف بالمؤسسة (الاسم، الشكل القانوني، العنوان...)
- طلب العميل؛
- عرض المؤسسة (تاريخ الإنشاء، أسماء الشركاء وحصصهم، مهمة المؤسسة، معلومات خاصة بالمدير)؛
- معلومات حول التوطنات والتعاملات السابقة بين البنك والشركة؛
- معلومات حول المنتوجات والخدمات المقدمة من طرف الشركة؛

- لائحة لأسماء زبائن الشركة ومدة الدفع المقدمة لهم؛
- لائحة لأسماء موردي الشركة ومدة الدفع المقدمة؛
- لائحة بأسماء المنافسين وحصصهم في السوق؛
- جداول التحليل المالي، عبر تحليل جدول الميزانية للمؤسسة للثلاث سنوات سابقة؛
- جدول يضم علاقات المؤسسة مع البنوك الأخرى (التوطينات والقروض)؛
- تقييم المشروع الاستثماري المراد تمويله (دراسة ربحية المشروع حسب معيار TRI و VAN)،
- وأخيرا رأي مسؤول قسم التحليل المالي للمؤسسات في المشروع والمؤسسة، وكذا رأي مدير إدارة تمويل المؤسسات، مدير إدارة النشاط التجاري، مدير إدارة الخزينة والعمليات المالية، ومدير إدارة المخاطر.

1-2 قسم إدارة التمويلات:

هذا القسم يتأكد من مصداقية الشركة من الناحية القانونية، حيث يتأكد من اسم الشركة، شكلها القانوني، سجلها التجاري، وبعد اصدار قرار من اجتماع الهيئة التي تتكون من المديرين الذين أعطوا آراءهم في تقرير التحليل المالي للمشروع ووضعية الشركة مع المدير العام الذي يتضمن إما رفض تمويل الشركة أو قبول التمويل بشروط الحيطه، يقوم هذا القسم بإشعار العميل بالقرار .

في حالة قبول تمويل المشروع يقوم البنك بوضع بعض الشروط التي يجب على العميل احترامها أو تقديمها كضمان لجديته، عادة ما تكون:

- رهن عقاري يغطي 120 بالمئة من مبلغ التمويل، مع عقد التأمين الخاص به؛
- وثائق الحالة المالية والجبائية؛
- المساهمة الشخصية عادة ما تمون 30 بالمئة من مبلغ التمويل؛
- سند لأمر البنك بمبلغ التمويل؛
- ضمان تضامني بين شركاء المؤسسة (والمساهمين الأساسيين في حالة شركة مساهمة) بإرجاع الدين؛
- سندات الخزينة أو صكوك الاستثمار؛
- رهن الاسم التجاري للمؤسسة.

يقوم العميل بعدها بإرسال الشروط والضمانات المفروضة من طرف البنك، يقوم هذا القسم في التدقيق فيها، وبعد

التأكد من صلاحيتها، يقوم بإنشاء وثيقة القبول (**d'autorisation ticket**)⁶⁴ الذي يتضمن المعلومات التالية:

- نوع التذكرة (دائمة أو مؤقتة) تكون حسب نوع التمويل المعطى.
- فرع البنك الذي يتعامل مع هذا العميل ورقمه الخاص،
- اسم العميل؛
- رقم حساب العميل في البنك؛
- تاريخ عقد اجتماع الهيئة التي تم تقرير فيها قبول التمويل؛
- جدول يتضمن نوع التمويل المقدم، الحد الأعلى من التمويل المقدم، المساهمة الشخصية (إذا كانت من الشروط)، نسبة ربح البنك، وطريقة الدفع وأقساطه؛
- الشروط والضمانات المتفق عليها؛
- رقم التذكرة.

يتم توقيع الوثيقة من قبل مدير ادارة تمويل المؤسسات، ويتم إرساله إلى الفرع المتعامل مع العميل وكذا خلية

تتبع التمويلات.

1-3 خلية تتبع التمويلات:

تعتبر هذه الخلية من أهم الأقسام في هيكل البنك، إذ أنها المسؤولة عن تفعيل التمويل تحرير الأموال في حساب العميل بعد استلام تذكرة القبول، كما أنها تقوم بتتبع الخطوط التمويلية المقدمة للعملاء حتى وقت انتهاءهم، وتتبع أيضا أقساط الدفع التي يرجعها الزبائن، وفي حالة عدم الدفع أو التأخر فيه يتم اشعار البنك المركزي، وتعيين ملف الزبون في نظام مركزية المخاطر (**CREM BEF**) الخاصة بالبنك المركزي.

⁶⁴ وثيقة داخلية للمؤسسة لا يجب تقديمها للعميل.

المطلب الثاني: طلب التمويل:

1- معلومات حول الطلب:

بتاريخ 2019/02/11 تقدم الزبونة (س) عمره (ن) سنة، صاحبة الشركة الناشئة (X) إلى مصرف السلام بالعاصمة بدالي إبراهيم، بملف طلب قرض لتمويل مخزون الشركة بالمواد الأولية، يندرج ضمن قروض قصيرة الاجل لمدة 180 يوم، بعقد مرابحة محلية بمبلغ 120 مليون دج، بتأمين نقدي بنسبة 20% وكذا اعتماد مستندي وبوالص تحصيل ببيع أجل.

2- دراسة الملف:

1-2 تقديم الطلب:

جدول رقم(04): دراسة ملف التمويل. معطيات بنك السلام

دراسة طلب تسهيلات رقم 83/ 2019					
تسهيلات جديدة	تجديد تسهيلات	X	تعديل تسهيلات	إلغاء تسهيلات	تعديل الشروط
تاريخ الاستلام	2019/02/11	الدراسة والتحليل المالي			
سلطة القرار	لجنة التسهيلات				
اسم المجموعة					
اسم المتعامل					
اسم الشريك	الفرع	دالي إبراهيم	رقم الحساب	تاريخ فتح الحساب	2017/05/13
النشاط الرئيسي	الانتاج الصناعي الخاص بالتغذية البشرية				
الطلب	سقف إتمادات مستندية /بوالص تحصيل موصول ببيع أجل / مرابحة محلية بمبلغ 120 مليون دج ، بتأمين نقدي 20% ، لمدة 180 يوم				
الغرض من الطلب	تمويل مخزون الشركة بالمواد الأولية.				

2-2 تقديم الشركة:

جدول رقم (05): تقديم معلومات الشركة الناشئة. معطيات بنك السلام

نبذة عن المتعامل				
اسم الشريك / المالك	العمر	صفة الشريك	الجنسية	نسبة الحصة
X	50 سنة	شريك/ مسير	جزائرية	50

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لمصرف السلام الجزائر

50	جزائرية	شريك	51 سنة	X
%100				الإجمالي
1997/11/05				تاريخ التأسيس
رقم 579 قسم 08 حي البحايرية بلدية أولاد شبل بئر توتة الجزائر				المقر الاجتماعي
راس المال				
19.55 مليون دينار جزائري				التأسيس
50 مليون دج بإدماج أرباح سنوات ما بين 2003-2008.				الحالي
تدير الشركة السيدة (س) وهي مسيرة شريكة تبلغ من العمر (ن) سنة متحصلة على شهادة جامعية في الكيمياء، لها خبرة مهنية تفوق 18 سنة في قطاع النشاط.				الإدارة
نشاطها الرئيسي يتمثل في انتاج الخل وكذا الصلصات (المايونيز والكتشوب). تشمل الوحدة جميع الخدمات من حيث التحضير، التعليب تسويق المواد وتوزيعها على مختلف الزبائن وبائعي الجملة من امكانيات الشركة حيث تملك الشركة 7 شاحنات تضاف اليها، 3 سيارات مصلحة. عدد العمال المؤهلين يبلغ 65 عامل في كافة التخصصات (مهندسين، مشرفين وتقنيين، محاسبين، إداريين)				التعريف بالشركة

3-2 التسهيلات الممنوحة:

جدول رقم(06): التسهيلات الممنوحة من طرف مصرف السلام للشركة. معطيات بنك السلام

المدة	التأمين النقدي	الإجمالي	المطلوبة	الرصيد	الحالية	نوع التسهيلات	تاريخ منح الرخصة
180 يوم	20%	120	120	-	-	سقف اعتمادات مستندية /بوالص تحصيل موصول ببيع أجل / مرابحة محلية	/
26 شهر	-	16	-	16	30	سلم لمرة واحدة	2017/03/20
30 يوم	-	8	-	8	9		2019/02/18
180 يوم	50%	19	-	19	39	توطين بوليصة تحصيل لأجل 60 يوم موصول ببيع أجل	2018/08/05
4 سنوات	20%	114	-	114	91	اعتماد إيجاري (لاقتناء وحدة الإنتاج وسيارات)	2017/06/04
4 سنوات	-				92		2017/11/29
					88		2017/10/17
-	-	2	-	2	-	تعثر	منذ 2019/02/18
-	-	279	120	159	349	إجمالي المباشرة	
صافي التسهيلات: 245 مليون دج.							

4-2 علاقات الشركة:

جدول رقم(07): علاقات الشركة مع الزبائن، الموردين، والمنافسين. معطيات بنك السلام.

<ul style="list-style-type: none"> • بالنسبة للوضعية الجبائية: محينة بتاريخ 2018/10/10 خالية من الديون • الوضعية شبه جبائية للأجراء: محينة بتاريخ 2018/12/30 بـ 65 عامل مصرح. • الوضعية شبه جبائية لغير الأجراء: محينة بتاريخ 2018/01/11 		الوضعية الجبائية والشبه جبائية								
طريقة السداد	الموردون	الموردون/الزبائن								
شيكات بالنسبة للموردين المحليين، اعتمادات مستندية بالنسبة للموردين الأجانب.	الجدول التالي يبين أهم موردين المتعامل: <table border="1"> <thead> <tr> <th>المنتج</th> <th>الموردون</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>قرورات</td> <td>SARL STP (مورد محلي)</td> </tr> <tr> <td>قرورات</td> <td>EURL TBP (مورد محلي)</td> </tr> <tr> <td>سدادات</td> <td>EURL OPTIMAROME (مورد محلي)</td> </tr> </tbody> </table>	المنتج	الموردون	قرورات	SARL STP (مورد محلي)	قرورات	EURL TBP (مورد محلي)	سدادات	EURL OPTIMAROME (مورد محلي)	
المنتج	الموردون									
قرورات	SARL STP (مورد محلي)									
قرورات	EURL TBP (مورد محلي)									
سدادات	EURL OPTIMAROME (مورد محلي)									
طريقة السداد	الزبائن									
تحويلات شيكات	تتم المبيعات للقطاع الخاص والعام منهم تجار الجملة وموزعي المواد الغذائية، مطاعم جامعية وخاصة بالإضافة الى المساحات الكبرى.									
<p>دخلت منتوجات xx في الاستعمال اليومي للمستهلكين ولاقت منتوجاتها رواجاً كبيراً نظراً لجودتها العالية وسعرها التنافسي. المنافسة متواجدة في ميدان النشاط، ويعمل المتعامل على الحد منها بـ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ادخال انواع جديدة - تعليب خاص بمادة PET، ووضع الية جديدة للتعليب من اجل اقتحام الاسواق الدولية - الاعلان والإشهار - الاشهار الاذاعي والملصقات والمشاركة في مختلف التظاهرات الاقتصادية - التصدير. <p>أهم المنافسين:</p> <ul style="list-style-type: none"> - محليا: شركة سيدنا - خارجيا: المستوردون LESIEUR-MAILLE و NOOR من الامارات. 		المنافسين								

3- التحليل المالي:

3-1 الميزانية العامة للمؤسسة:

- الأصول:

جدول رقم (08): جزء الأصول من الميزانية العامة للشركة الناشئة (x)، معطيات من بنك السلام (بالألف دينار)

الميزانية العمومية	2015	2016	2017	التغير	التغير %
النقد	2 639	1 870	1 354	-516	-28%
استثمارات مالية قصيرة الأجل					
مصاريف مدفوعة مقدما	925	3 567	3 075	-492	-14%
الذمم المدينة	8 133	6 948	13 263	6 315	91%
بضاعة جاهزة وتحت التشغيل	12 729	26 882	22 316	-4 566	-17%
مواد خام وتعبئة					
قطع غيار					
بضاعة في الطريق					
موجودات اخرى متداولة	4 885	12 589	56 065	43 476	345%
مجموع الموجودات المتداولة	29 311	51 856	96 073	44 217	85%
استثمارات					
اراضي	40 000	40 000	40 000		
مباني /معسكر	26 377	7 596	6 565	-1 031	-14%
الات ومعدات واثاث وسيارات	255 157	255 819	428 524	172 705	68%
إجمالي الموجودات الثابتة	321 534	303 415	475 089	171 674	57%
الاستهلاك المتراكم	74 144		142 235	142 235	
صافي الموجودات الثابتة	247 390	303 415	332 854	29 439	10%
مشروعات تحت التنفيذ		1 639	93 101	91 462	5580%
موجودات أخرى / مصاريف تأسيس	35 379	23 644	23 741		
موجودات غير ملموسة	425	132	108	-24	-18%
مجموع الموجودات	312 505	380 686	545 877	165 191	43%

- الخصوم:

جدول رقم (09): جزء الخصوم من الميزانية العامة للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام (بالألف دينار)

-23%	-1 483	4 989	6 472	8 682	التزامات بنكية
				16	أقساط القروض البنكية
-10%	-3 664	32 461	36 125	40 588	تسهيلات الموردين
11%	327	3 254	2 927	2 163	ضرائب مستحقة غير مدفوعة
					أرباح للتوزيع
					مصروفات مستحقة
-16%	-9 949	53 357	63 306	35 758	مطلوبات أخرى متداولة
-14%	-14 769	94 061	108 830	87 207	مجموع المطلوبات المتداولة
		386 123	211 965	169 418	قروض بنكية متوسطة وطويلة الأجل
					قروض أخرى متوسطة وطويلة الأجل
					مطلوبات أخرى طويلة الأجل
50%	159 389	480 184	320 795	256 625	مجموع المطلوبات
					حقوق الأقلية
		50 000	50 000	19 550	راس المال المدفوع
					علاوة إصدار / حسابات شركاء
		5 881	5 881	1 430	احتياطيات
	4 008	4 008		32 613	ارباح (خسائر) محتجزة
45%	1 794	5 804	4 010	2 287	أرباح الفترة
10%	5 802	65 693	59 891	55 880	صافي حقوق الملكية
43%	165 191	545 877	380 686	312 505	المطلوبات وحقوق الملكية

➤ الميزانية العامة بالنسب:

جدول رقم (09): جزء الخصوم من الميزانية العامة للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام (بالألف دينار)

2017	2016	2015	الميزانية العمومية بالنسب
1%	4%	9%	النقد
3%	7%	3%	مصاريف مدفوعة مقدما
14%	13%	28%	الذمم المدينة (الزبائن)
23%	52%	43%	بضاعة جاهزة وتحت التشغيل (المخزونات)
58%	24%	17%	موجودات اخرى متداولة
18%	14%	9%	مجموع الموجودات المتداولة
8%	13%	12%	اراضي
1%	3%	8%	مباني /معسكر
90%	84%	79%	الات ومعدات واثاث وسيارات
87%	80%	103%	إجمالي الموجودات الثابتة
26%		24%	الاستهلاك المتراكم
61%	80%	79%	صافي الموجودات الثابتة
17%	0%		مشروعات تحت التنفيذ
4%	6%	0%	موجودات أخرى / مصاريف تأسيس
0%	0%		موجودات غير ملموسة
100%	100%	100%	مجموع الموجودات
5%	6%	10%	التزامات بنكية
35%	33%	47%	تسهيلات الموردين
3%	3%	2%	ضرائب مستحقة غير مدفوعة
57%	58%	41%	مطلوبات أخرى متداولة
20%	34%	34%	مجموع المطلوبات المتداولة
80%	66%	66%	قروض بنكية متوسطة وطويلة الأجل
88%	84%	82%	مجموع المطلوبات
76%	83%	35%	راس المال المدفوع
9%	10%	3%	احتياطيات
6%		58%	ارباح (خسائر) محتجزة
9%	7%	4%	أرباح الفترة
12%	16%	18%	صافي حقوق الملكية
100%	100%	100%	المطلوبات وحقوق الملكية

• التعليق على الميزانية:

إن تحليل كل من جزئي الأصول والخصوم بالنسبة للميزانية العامة، ينتج عنه الملاحظات التالية:

أ) جانب الأصول:

- أ-أ) الأصول الثابتة: نلاحظ أن الأصول الثابتة في ارتفاع بالنسبة للسنوات الثلاثة، وهذا راجع إلى شراء الآلات والمعدات والأثاث والسيارات، بسبب طبيعة النشاط الذي يقتضي بوجود آلات خاصة وكذا سيارات لنقل السلع. وكذلك تمثل نسبة مهمة من مجموع الميزانية العامة، بمعدل أكثر من 75% من مجموع الميزانية بالنسبة للسنوات الثلاثة، حيث تتكون 100% من الاستثمارات التي تحتل المعدات والأدوات نسبة كبيرة منها.

- أ-ب) الأصول المتداولة:

- المخزونات: نلاحظ أن نسبة المخزونات كانت مرتفعة قليلا بالنسبة لسنتي 2015-2016 ثم انخفضت تدريجيا سنة 2017 فأصبحت تمثل نسبة 23% من مجموع الأصول المتداولة، وهذا ما يعكس أهمية نشاط المؤسسة، وحسن تسيير مدراءها.
- الذمم المدينة: وتتمثل أساسا في حسابات الزبائن، حيث تمثل نسبة 18% من الأصول الثابتة كمعدل للثلاث سنوات، وهذا دليل على أن البضاعة لا تسوق جيدا.
- النقد (الجزئية): مثل النقد نسبة 9% من مجموع الأصول المتداول، ثم تراجع ليصل إلى 4% سن 2016، ثم أصبح 1% سنة 2017 إن الانخفاض في نسب الخزينة يعد مؤشرا على حسن التسيير، لأنه نظريا كلما كانت الخزينة تقترب من الصفر فهو أحسن، وهذا ما يعجز عن تطبيقه في الواقع.

ب) جانب الخصوم:

- أ-أ) صافي حقوق الملكية: نلاحظ زيادة في القيمة بالنسبة للسنوات الثلاثة وهذا راجع الى النتيجة الموجبة والزيادة فراس المال الدفع، لكن هناك تراجع بالنسبة لاصافي حقوق الملكية بالنسبة لمجموع الخصوم.
- ب-ب) مجموع المطلوبات: حيث يمثل عذا العنصر معدل 84% من مجموع الخصوم، بالنسبة للثلاث سنوات. يتكون من المطلوبات المتداولة بنسبة 20%، وقروض بنكية متوسطة وطويلة الأجل بنسبة 80% بالنسبة للسنة الأخيرة.

- قروض بنكية متوسطة وطويلة الأجل: تمثل نسبة 66% من مجموع الموجودات بالنسبة للسنوات 2015-2016، ثم ارتفعت لتصل إلى 80% سنة 2017.
- المطلوبات المتداولة: تمثل نسبة 30% كمعدل لثلاث سنوات من مجموع الخصوم، حيث أن حساب الموردين يمثل نسبة 39% من مجموعها.

3-2 المدخولات (حساب النتائج):

جدول رقم (11): قائمة دخل الشركة الناشئة (x)، معطيات من بنك السلام (بالآلاف دينار)

التغير %	التغير (2017-2016)	2017	2016	2015	قائمة الدخل
56%	138 117	383 926	245 809	195 022	مجموع الإيرادات / المبيعات
					إيرادات تشغيلية أخرى
56%	138 117	383 926	245 809	195 022	صافي الإيرادات / المبيعات
59%	105 393	284 575	179 182	147 707	كلفة المبيعات
					الاستهلاكات الصناعية (مباشرة)
49%	32 724	99 351	66 627	47 315	مجمول الربح
					مصاريف البيع والتوزيع
		25 314	13 607		مصاريف المستخدمين
71%	1 910	4 601	2 691	15 795	المصاريف الإدارية والعمومية
27%	10 481	49 352	38 871	22 938	إعفاءات واستهلاكات
75%	8 626	20 084	11 458	8 582	صافي ربح العمليات
68%	4 376	10 832	6 456	7 648	المصروفات التمويلية
43%	268	889	621	342	مصاريف أخرى
91%	3 982	8 363	4 381	592	صافي الربح بعد الفانده
33%	282	1 132	850	2 580	إيرادات مختلفة
82%	4 264	9 495	5 231	3 172	صافي الربح (الخسارة) قبل الضريبة
					حصة حقوق الأقلية
202%	2 466	3 689	1 223	885	ضريبة دخل
45%	1 798	5 806	4 008	2 287	صافي الربح (الخسارة) بعد الضريبة

- جدول تلخيصي لجدول حساب النتائج:

- جدول رقم(12): جدول تلخيصي لجدول حساب النتائج للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام.

2017	2016	2015	
99351	66627	47315	مجمّل الربح
20084	11458	8582	صافي ربح العمليات
8363	4381	592	صافي الربح بعد الفانده
9495	5231	3172	صافي الربح (الخسارة) قبل الضريبة
5806	4008	2287	صافي الربح (الخسارة) بعد الضريبة
55158	42879	25225	القدرة على التمويل الذاتي

• التعليق على المدخولات:

- إن الجدولين السابقين يوضحان أن مجموع أعباء ومصاريف الشركة، تقوم بتغطيتها المنتجات المحققة، كما أنها تقوم بطرح فائض، الذي يمثل النتيجة الموجبة للمؤسسة طوال الثلاث سنوات.
- كما يبين الجدول الأول أن المبيعات كانت دائما بزيادة مستمرة فلقد حققت نسبة زيادة ب 56% خلال السنة الأخيرة، وهذا راجع إلى التسيير الجيد للمنتجات وحسن رواجها وإقبال الزبائن عليها.
- مجمل الربح أو القيمة المضافة للاستغلال: وهي الفرق بين انتاج الدورة واستهلاكها، حيث نلاحظ أن مجمل ربح المؤسسة في تزايد مستمر ويعتبر مقياس لحجم المؤسسة ودرجة كفاءتها أي مدى مساهمة عنصر معين في خلق القيمة المضافة.
- بالنسبة لـصافي ربح العمليات فلقد حققت المؤسسة نتيجة إيجابية على مدار الثلاث سنوات، ففي السنة الأخيرة وحدها حققت زيادة بنسبة 75% وهذا ما يدل على مدى مساهمة دورة الاستغلال فقط في خلق الثروة (الإيرادات)، أي ان المؤسسة تحقق نسبة مبيعات جيدة تكفيها من أجل تغطي جزء من التكاليف والأعباء.

3-3 جدول حقوق الملكية:

تتمثل حقوق الملكية للمؤسسة في صافي أصول المنشأة بعد تصفية الالتزامات، وتحسب كالاتي:

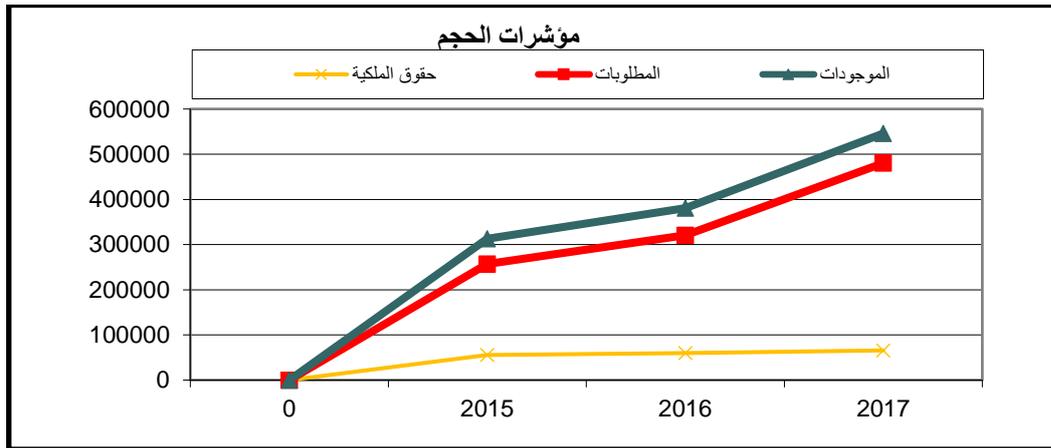
مجموع الموجودات منقوص منه مجموع المطلوبات، الجدول التالي يوضح حقوق الملكية للشركة الناشئة (x)

للثلاث سنوات السابقة:

جدول رقم (13): جدول يبين حقوق الملكية للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام.

الوضع المالي	2015	2016	2017	التغير (2017/2016)	نسبة التغير
المجودات المتداولة	29311	51856	96073	44217	85%
الاستثمارات	0	0	0	0	0
صافي الموجودات الثابتة	247390	303415	332854	29439	10%
مشروعات تحت التنفيذ	0	1639	93101	91462	5580%
موجودات أخرى	35379	23644	23741	97	0.4%
موجودات غير ملموسة	425	132	108	(24)	(18%)
مجموع الموجودات	312505	380686	545877	165191	43%
المطلوبات المتداولة	87207	108830	94061	(14769)	(14%)
مطلوبات طويلة الأجل	169418	211965	386123	174158	82%
التزامات بنكية	178116	218437	391112	172675	79%
مجموع المطلوبات	256625	320795	480184	159389	50%
صافي حقوق الملكية	55880	59891	65693	5802	10%

شكل رقم (05): يمثل مؤشرات الحجم (الموجودات، المطلوبات، حقوق الملكية) للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام



• التعليق على جدول حقوق الملكية:

- نلاحظ أن حقوق الملكية للشركاء تمثل 12% من الميزانية العامة وهو معدل ضعيف يدل على أن الشركة تعتمد على

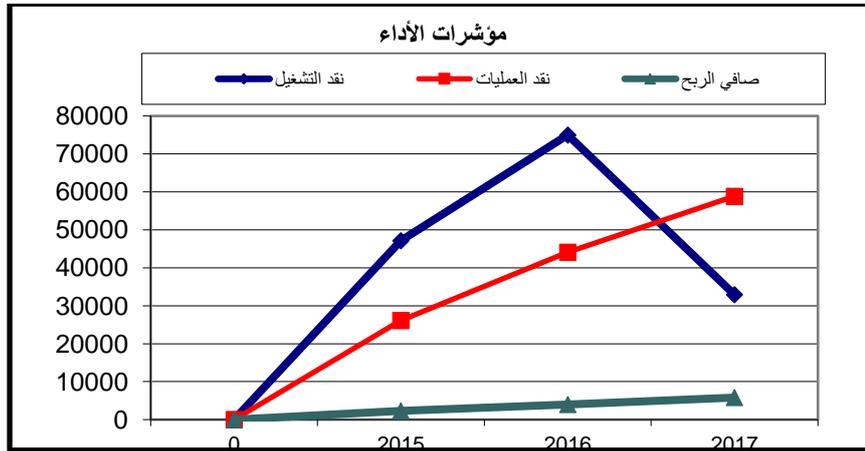
التسهيلات البنكية بشكل أساسي لتسيير دورتها الاستغلالية.

3-4 جدول أهم المؤشرات المالية المتعلقة بحقوق الملكية:

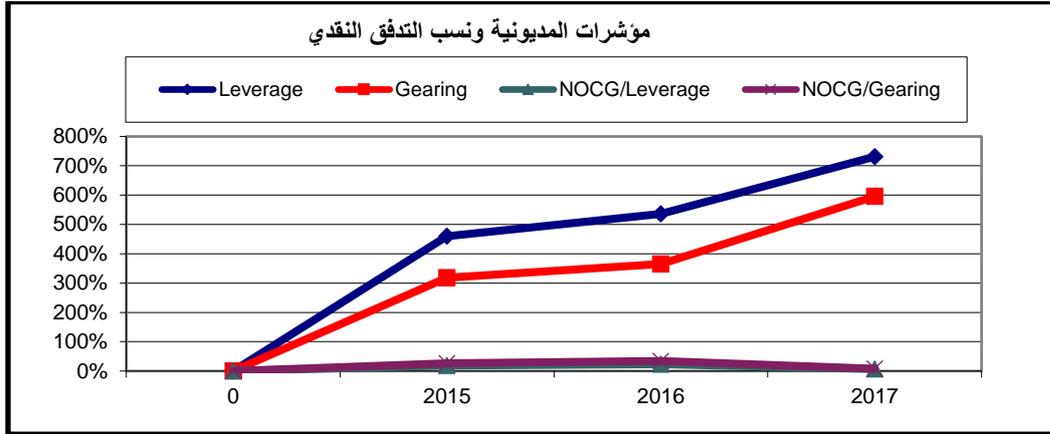
جدول رقم(14) : يبين أهم المؤشرات المالية، للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام.

التغير(2017/2016)	2017	2016	2015	
138117	383926	245809	195022	صافي الايرادات
1798	5806	4008	2287	صافي الربح بعد الضريبة
1498	58847	44102	26110	النقد من العمليات
(42038)	32945	74983	47093	النقد من التشغيل
%6	%15	%9	0	معدل العائد على الحقوق (ROE)
0	%2	%2	0	معدل العائد على الموجودات (ROA)
%195	%731	%536	%459	Leverage
%231	%595	%365	%318	Gearing
(%26)	%8	%34	%26	النقد من التشغيل/مج.الإلتزامات البنكية
(%17)	%7	%23	%18	النقد من التشغيل/ مج. المطلوبات

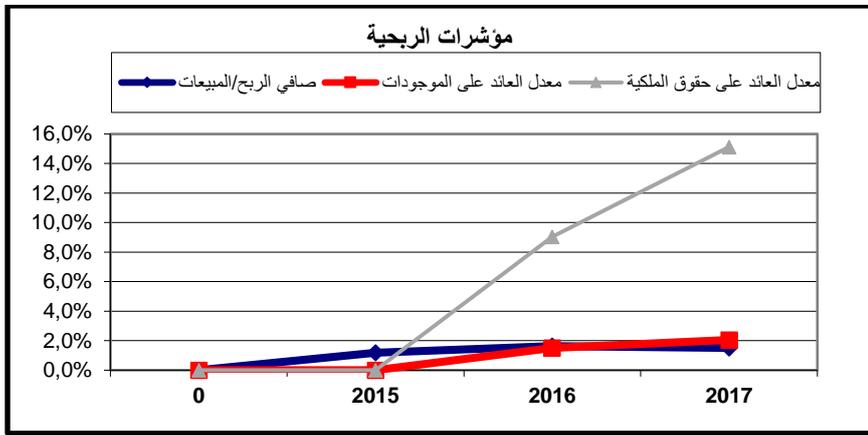
شكل رقم(06): يمثل مؤشرات الاداء للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام



شكل رقم (07): يمثل مؤشرات المديونية ونسب التدفق النقدي للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام



شكل رقم (08): يمثل مؤشرات الربحية للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام



- شرح الجدول:

- معدل العائد على الحقوق (Return On Equity): هو مقياس الربح على حقوق ملكية للشركاء، تعكس إمكانية وقدرة الشركة على توليد الأرباح من كل وحدة، الشركة، يحسب بقسمة صافي الربح قبل الضريبة على حقوق ملكية المساهمين، كلما ارتفع هذا المؤشر دل على حسن ادارة وتسيير فكما نرى في الجدول أعلاه هناك ارتفاع في هذا المؤشر ب 5% من السنة 2016 الى 2017.
- معدل العائد على الموجودات (Return On Assets): هو مقياس لمدى ربحية المؤسسة بالنسبة لمجموع أصولها، و هي تدل على الأرباح المولدة من الأصول، تحسب عن طريق قسمة الصافي الربح قبل الضريبة على مجموع الموجودات كلما ارتفعت هذه النسبة كلما كان أفضل، لكن في هذه الشركة نلاحظ أنها ثابتة.

- معدل الرفع المالي (Leverage): هذا المؤشر يبين لنا نسبة المديونية في رأس المال، يمثل نسبة المطلوبات على حقوق الملكية، الاستثمار بالأموال المقترضة هي استراتيجية لصالح الشركة لكنها يمكن أن تمثل خطرا ماليا إضافيا، خصوصا إذا تعذر ارجاعهم. نلاحظ أن نسبة المديونية عالية جدا فهي تمثل في سنة 2015 و 2016 خمس مرات حقوق الملكية وارتفعت في سنة 2017 وأصبحت تمثل سبع مرات حقوق ملكية الشركاء.
- معدل الإقراض (Gearing) : يمثل نسبة التزامات الشركة مع البنوك المستخدمة لتمويل أصولها، تحسب بقسم الالتزامات البنكية على حقوق الملكية. من خلال النسب في الجدول نرى أن القروض البنكية هي أربعة مرات حقوق الملكية في سنتي 2015 و 2016، وارتفاعها الى ستة مرات في 2017، هذه النسب عالية جدا فهي تعني أن القروض المستعملة في التمويل أكثر بكثير من حقوق الملكية مما يعرض الشركة الى مخاطر مالية محتملة.

3-5 تحليل مؤشرات التوازن المالي:

الهدف من دراسة هذه المؤشرات هي معرفة هل الموارد الثابتة قادرة على تمويل مجموع الأصول الثابتة ام لا، وهل القروض البنكية متوسطة وطويلة الاجل قادرة على تغطية احتياجات الأصول المتداولة.

وتتم معرفة التوازن المالي عن طريق حساب مجموعة مؤشرات الا وهي:

جدول رقم (15) يمثل مؤشرات التوازن المالي للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام

2017	2016	2015	
2012	(56975)	(57896)	صافي رأس المال العامل
5647	(52372)	(51853)	احتياجات رأس المال العامل

- صافي رأس المال العامل: نلاحظ انه بالنسبة لسنتي 2015 و 2016 فقد كان صافي رأس المال العامل سالبا، وهذا يعني أن المؤسسة لا توفر موارد لازمة من أجل تلبية احتياجاتها المالية، وهذا ما يؤدي بها الى الاعتماد على الخزينة

لمدة قصيرة الاجل، أما بالنسبة للسنة الأخيرة نلاحظ أن صافي رأس المال العامل أصبح موجبا وبالتالي فان الموارد الثابتة أصبحت تغطي الأصول الثابتة وتصدر فائض الأمان مما يقلل من نسبة اختلال التوازن المالي.

- **احتياجات رأس المال العامل:** بالنسبة لسنة 2015 و2016 نلاحظ أن احتياجات رأس المال العامل كان سالبا وهذا يعني أن المؤسسة بصحة مالية جيدة، يعني أنها توفر السيولة اللازمة من أجل تغطية الديون قصيرة الاجل، أما بالنسب لسنة 2017 فنلاحظ أن احتياجات رأس المال العامل أصبح موجبا، وهذا دليل على ان تحصيلات ديون الزبائن لا تكفي من أجل تمويل الدورة.

3-6 جدول أهم المؤشرات المالية المتعلقة بالميزانية:

جدول رقم (16): المؤشرات المالية الأساسية لتحليل الميزانية العمومية (بالألف دينار) للشركة الناشئة (x)، معطيات بنك السلام.

التغير % (2017/2016)	2017	2016	2015	
56%	383926	245809	195022	رقم الأعمال
114%	1.02	0.48	0.3	معدل السيولة
	0.014	0.02	0.03	نسبة السيولة السريعة
	32	40	16	متوسط دوران المخزون (اليوم)
	13	15	8	متوسط فترة التحصيل (اليوم)
	44	78	50	متوسط تسهيلات الموردين (اليوم)

- الملاحظات الأساسية المستنتجة من نسب التحليل المالي:

- **رقم الأعمال:** هناك ارتفاع دائم وملحوظ في المبيعات (56% في ظرف سنة) وهذا يدل على حسن رواج المنتج وإقبال الزبائن عليه.
- **معدل السيولة:** نلاحظ انها تمثل نسبة جيدة تدل على قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها القصيرة الأجل.

- معدل السيولة السريعة: حيث يمثل أقل من 1 % وهذا ما يعد مؤشرا جيدا.
- متوسط دوران المخزون يمثل نسبة جيدة تتوافق مع نشاط الشركة.
- متوسط فترة التحصيل من الزبائن أقل من متوسط مدة التسهيلات الموردين، وهذا يعتبر تسيير جيد للدورة النقدية.
- متوسط تسهيلات الموردين: تمثل تسيير جيد للدورة النقدية.

4- الاستنتاجات العامة:

- نشاط الشركة يشهد تطورا ملحوظا منذ بداية العلاقة بينهم وبين مصرف السلام، حيث لاقت منتجات الشركة (X) رواجا كبيرا بين المستهلكين نظرا لجودتها وسعرها التنافسي.
- تسيير الشركة المالي جيد.
- الصحة المالية للشركة جيدة.
- الملاءة الأدبية والمالية لملاك الشركة.
- قوة المنافسة في الميدان والحصول على نسبة مهمة من السوق.
- التوطين الكلي لرقم أعمال الشركة لدى مصرف السلام.

- هذه الاستنتاجات جعلت ادارة التمويلات تقترح منح التمويل سقف إتمادات مستندية/ بوالص التحصيل بوسيلة البيع

الآجل وأيضا مراحة محلية بقيمة إجمالية تساوي 80 مليون دينار جزائري للشركة الناشئة (X)، بتأمين نقدي يساوي

20%، لمدة 180 يوم، وذلك بشروط و ضمانات التالية:

- رهن عقاري من الدرجة الأولى يغطي 120% من صافي التسهيلات.
- الكفالة التضامنية للشركاء.
- إمضاء سند الأمر.
- تجبير بوليصة تأمين شامل على جميع المخاطر لصالح المصرف.
- تقديم شهادة جبايئة وشبه جبايئة محينة (أقل من ثلاثة أشهر).
- هامش الربح 9% سنويا.

خاتمة الفصل:

يسعى مصرف السلام لتغطية الحاجيات الاقتصادية للعملاء، عن طريق تقديم وسائل تمويل وخدمات مصرفية تواكب العصر وتوافق الأحكام الشرعية الإسلامية، وقد شهد هذا المصرف نموا ملحوظا في نشاطه وهو لم يتجاوز العقدين مذ إنشائه، وبمكنا ملاحظة ذلك من خلال فتحه لفروع عدة في مختلف ربوع الوطن.

كما أن مصرف السلام الإسلامي يقوم بتمويل جميع أنواع الشركات نرى ذلك من خلال تقديمه لتمويل للشركات الناشئة و الصغيرة، عن طريق عدة صيغ تمويلية أبرزها عقد المرابحة، الذي قمنا بتقديم مثال توضيحي عن كيفية عملها وشروط التمويل بها، كما أننا ركزنا في هذا الفصل على أهم المؤشرات المالية و الإدارية و الشخصية التي يأخذها المصرف بعين الاعتبار قبل تقديم تمويل لشركة ناشئة، التي يمكننا تلخيصها في: المعاملات السابقة بينها و بين الشركة الطالبة للتمويل، حيث تؤكد على رابط ثقة بينها و بين العميل، وكذا على خبرة المسير في مجال إدارة الأعمال.

لهذا غالبا ما يتم رفض تمويل الشركات الناشئة خصوصا الغير مدعمة من طرف ثالث كيرامج الدولة (ANSEJ ANGEM)، وذلك لتخوفها من عدة مخاطر أهمها إفلاس الشركة بسبب سوء التسيير، وعدم قدرته على تعويض التمويل، رغم أن البنوك الإسلامية تعتمد على مبدأ الغنم بالغرم مع مودعيها أي أن الخسارة واردة إلا أنها تفضل ألا تخاطر بالأموال المفوضة لها خصوصا دون ضمان.

الخاتمة العامة:

خاتمة:

إن من بين القضايا الاقتصادية التي التفت إليها العالم مؤخرا، هي دور المؤسسات الناشئة في دعم وتطوير الاقتصاد، حيث تلعب دورا هاما في تجسيد الأفكار المبدعة على شكل مشاريع ربحية، تساهم في رفع مستوى الدخل وكذا تساهم في توفير مناصب شغل، وخلق القيمة المضافة، وكذلك تلبي حاجات الافراد المتجددة.

ولترقية هذه المؤسسات اقتصاديا، يستوجب ترقية مصادر وأساليب تمويلها التي يجب أن تتماشى وطبيعتها وخصائصها، فبالرغم من أهميتها البالغة على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، إلا أن هذا النوع من المؤسسات يواجه عدة مشاكل تمويلية، فنجد أصحاب المشاريع يواجهون مشاكل مع البنوك، بسبب عوائد القروض والفوائد المتراكمة وكذا الضمانات والشروط الكثيرة، وبالرغم من توفير الدولة لهيئات مخصصة من أجل دعم المشاريع المبتكرة والصغيرة، إلا أن نجاحها يبقى محدودا بالنظر إلى حجم وعدد المشاريع.

لذا يمكننا القول أن هذه الإشكالية تبقى دائما مطروحة في ظل نظام تمويلي كلاسيكي يعتمد على الفوائد المركبة.

ومن جهة أخرى وكحل لهذا المشكل، نجد النظام التمويلي الإسلامي القائم على أحكام الشريعة الإسلامية، حيث يختلف كليا عن النظام التمويلي الكلاسيكي، من حيث المبادئ القائم عليها، وكذا خصائصه التي تتوافق مع احتياجات وخصائص المؤسسات الناشئة، حيث تتنوع وتختلف مصادره على حسب الحاجات التمويلية المختلفة كما ان وسائل التمويل الإسلامي تشمل كل الميادين تقريبا وهذا لتعدد مصادر التمويل وخصوصيته.

تهدف دراستنا في هذه المذكرة إلى توضيح كل ما يتعلق بالمؤسسات الناشئة، وكذا تم الإشارة إلى ماهية البنوك الإسلامية، وتحديد خصائصها، وذكر وسائلها التمويلية التي تعد حلا مناصبا وفعالا لمشاكل التمويل التي تعترض المؤسسات الناشئة، وذلك عن طريق دراستنا للإشكالية التالية: "ماهي وسائل التمويل الإسلامي التي تعتمد عليها

المصارف الإسلامية من أجل تمويل الشركات الناشئة؟"

تمت هذه دراسة في إطار تربصنا على مستوى بنك السلام الجزائري، مما سمح لنا بتوضيح الغموض عن ماهية البنوك الإسلامية، وكل ما يتعلق بها من خصائص ووسائل ومصادر، وكذا سمح لنا هذا التربص بالاطلاع على كيفية معالجة ملفات التمويل وخاصة فيما يتعلق بتمويل المؤسسات الناشئة. وهذا ما سمح لنا باختبار صحة الفرضيات.

- أولاً: اختبار صحة الفرضيات:

➤ **الفرضية 1:** "المؤسسات الناشئة هي: شركات صغيرة تعمل في المجال التكنولوجي لديها قابلية في التحول الى شركة كبيرة في وقت قياسي، أما خصائصها فهي الفكرة الإبداعية، سهولة تسييرها وكذا دورة حياة سلسلة ومنحنى يستمر في الصعود. الفرق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكمن في الابداع والطموح لصاحبها وكذا المجالات المختلفة التي تنشط فيها"

من خلال التعاريف الكثيرة التي ذكرناها سابقا يمكننا القول أن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات صغيرة ذات أفكار وطموحات كبيرة، تهدف إلى تلبية احتياجات الأفراد بطريقة مبدعة ومبتكرة، وبأقل التكاليف، عن طريق نموذج ربحي قابل للتكرار والنمو بسرعة. تتميز بالابداع والابتكار في نماذجها فهي تعتمد أساسا على التكنولوجيات الحديثة كأساس للعمل، تختلف عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المسار المتخذ والطرق المستعملة للوصول إلى أهداف الشركة. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

➤ **الفرضية 2:** "التمويل الإسلامي هو: تقديم أموال عينية أو نقدية لشخص آخر ليتصرف فيها للتبرع أو بغرض الربح، وذلك حسب الضوابط والمبادئ الشرعية الإسلامية، الأدوات التي تتماشى مع تمويل هذا النوع من الشركات هي المشاركة والإيجار والقرض الحسن، عن طريق مجموعة مصادر هي الزكاة، الوقف أو الودائع المصرفية"

التمويل الإسلامي هو عملية توفير الثروة وخلق المنافع من أجل تحقيق الربح، وتحقيق المصالح الاجتماعية والاقتصادية للأفراد والمؤسسات، حيث يتميز بمجموعة خصائص تعمل على استثمار المال بطريقة حقيقية وفعالة، عن طريق عدة صيغ تمويلية منها المشاركة، الربحة، الإيجار، السلم... وذلك بالاعتماد على عدة مصادر أهمها الزكاة، الوقف، والادخار. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.

➤ **الفرضية 3:** "يقوم بنك السلام بتقديم بدائل تمويلية، التي تسمح بتمويل مختلف المؤسسات، ومنها المؤسسات الناشئة وذلك بعد القيام بتحليل دراسة الجدوى الخاصة بها، وتحديد الوسيلة الأمثل لتمويلها".

يوفر مصرف السلام عدة صيغ أهمها المرابحة، المشاركة والإجارة بأنواعها، والتي يتم اختيار الأفضل من بينها لتمويل المؤسسات الناشئة، بعد القيام بدراسة تحليلية مالية للمشروع. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.

- ثانياً: نتائج الدراسة:

▪ نتائج الدراسة النظرية:

- ❖ يمكن إرجاع اختلاف تعاريف المؤسسات الناشئة بسبب الواقع الاقتصادي المختلف والمتفاوت للدول.
- ❖ تتمتع المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص تميزها عن باقي المؤسسات الاقتصادية، أهمها الابداع والابتكار ودورة الحياة، وهذا ما جعل لها أهمية بالغة في المجال الاقتصادي والاجتماعي.
- ❖ يمكننا حصر الصعوبات والمشاكل التي تواجهها فيما يلي: عدم وجود إطار قانوني محدد لها، وعدم توفر بيئة ملائمة لها، وكذا مشكلة التمويل.
- ❖ تتوافق المؤسسات الناشئة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث الأهمية وصعوبة إيجاد التعريف وتختلف عنها من حيث الخصائص، والأهداف وطرق التمويل.
- ❖ عدم فعالية التمويل الكلاسيكي وكذا أجهزة دعم الدولة للمؤسسات الناشئة، بسبب الفوائد المتركمة والضمانات الكثيرة.
- ❖ التمويل الإسلامي نظام متكامل وشامل، من حيث المبادئ والصيغ التي يضمنها من أجل توفير الموارد اللازمة، حيث يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالجانب المادي الاقتصادي.
- ❖ صيغ التمويل التي تعتمد على البنوك الإسلامية شاملة تقريباً لجميع الميادين الاقتصادية، مما يسمح لها بتمويل المؤسسات الناشئة، وذلك بالاعتماد على مختلف المصادر.

▪ نتائج الدراسة التطبيقية:

- ❖ يعتبر مصرف السلام أحد المصارف الإسلامية التي تقوم بالعمليات المصرفية منها التمويل، بالاعتماد على أحكام الشريعة الإسلامية.

- ❖ بالرغم من تعدد الصيغ الإسلامية للتمويل الا ان الصيغ التي يعتمدها البنك تبقى محدودة وقائمة أساسا على: عقود المشاركة، المرابحة والاجارة.
- ❖ يعتمد البنك على عاملي الثقة، والاسم في السوق، كأساس للتمويل.
- ❖ يتم معالجة ملفات التمويل عن طريق دراسة الجدوى، التي تعتمد على النسب ومؤشرات التحليل المالي من أجل المصادقة أو الرفض على طلب التمويل.

- ثالثا: الاقتراحات:

- على ضوء نتائج الدراسة ومن اجل تحقيق الهدف منها، نقوم باقتراح التوصيات التالية:
- ❖ سن تشريعات تأخذ بعين الاعتبار خصوصية البنوك الإسلامية.
- ❖ ضرورة إقامة إطار قانوني خاص بالمؤسسات الناشئة، وتوفير بيئة ملائمة لها.
- ❖ تفعيل الدولة لأجهزة دعم ومرافقة وتمويل المؤسسات الناشئة.
- ❖ بالنسبة لمصرف السلام من الضروري له توسيع استعماله لصيغ التمويل الاخرى.
- ❖ ضرورة التزام البنوك الإسلامية بخصوصية المؤسسات الناشئة فيما يخص الضمانات المفروضة عليها، وكذا معالجة ملفات التمويل الخاصة بها.
- ❖ على البنك أن يفتح افاق ومجالات التعاون مع الأجهزة الداعمة للمؤسسات الناشئة.

- رابعا: أفاق الدراسة:

إن دراسة هذه الإشكالية "ماهي وسائل التمويل الإسلامي التي تعتمدها المصارف الإسلامية من أجل تمويل الشركات الناشئة؟" قد فتحت لنا بابا من التساؤلات حول عدة جوانب فيما يخص المؤسسات الناشئة وتمويلها عن طريق الصيغ الإسلامية والتي يمكن صياغتها كالاتي:

- دور صندوق الزكاة والوقف في تمويل المؤسسات الناشئة.
- تسيير مخاطر الصيغ التمويلية في البنوك الإسلامية، وأثرها على المؤسسات الناشئة.
- دور البنوك الإسلامية في دعم الإنتاج المحلي، عن طريق المشاريع الريادية

قائمة المراجع:

قائمة المصادر والمراجع:

1- المصادر:

القرآن الكريم.

2- المراجع:

1- الكتب:

- Eric RIES, The lean startup, Crown Publishing Group, first edition, US, 2011
- الشيخ صالح عبد السميع الأبي الأزهرى، جواهر الإكليل مختصر العلامة الشيخ خليل، المكتبة الثقافية، بيروت- لبنان، الجزء الأول
- د. أحمد الريسوني، الوقف الإسلامي مجالاته وأبعاده، دار الكلمة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة-مصر، 2014
- صفوت عبد السلام عوض الله، كتاب اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية، دار النهضة العربية مصر 1953
- صيد. فؤاد السرطاوي، التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص، دار الميسرة، عمان، الطبعة الأولى، 1999.
- د. عبد الكريم الديوان، 125 مسألة في قضايا الزكاة المعاصرة.
- علي بن محمد الجرجاني، كتاب التعريفات، الكتب العلمية بيروت -لبنان، الطبعة الأولى، 1983
- محمود عبد الكريم إرشيد، الشمائل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2007
- د. منذر قحف، أساسيات التمويل الإسلامي، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، الطبعة الثانية، 2004
- موفق الدين الأبي، كتاب المغني، دار عالم الكتب، الرياض-المملكة العربية السعودية، الجزء الرابع، 1997
- نشرة إضاءات، السلم: أداة تمويلية إسلامية، معهد الدراسات المصرفية، السلسلة السادسة العدد الأول، الكويت، أغسطس 2013

- د. وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، الجزء الرابع: النظريات الفقهية والعقود.

2- مداخلات ضمن ملتقيات:

- د. خالد خديجة، دور التمويل الإسلامي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمصغرة، المؤتمر العلمي حول المقاولات والتنمية الإقليمية والريفية، جامعة تلمسان، الجزائر 2008
- أ. محمد ناصر، أ. قريني نور الدين، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول دور التمويل الإسلامي الغير الربحي (الزكاة والوقف) في تحقيق التنمية المستدامة، يومي 20-21 ماي 2013، مخبر التنمية الاقتصادية والبشرية في الجزائر، جامعة سعد دحلب بالبلدية، الجزائر

3- مقالات علمية:

- Bill Gross, the only biggest reason for startups success, Ted Talk conference
- Paul Graham, Article STARTUP = GROWTH, September 2012
- Sam Altman, Article how to succeed with a start up, Ycombinator, 29 august 2018
- أحمد الجمباز، بناء نموذج العمل، حاضنة الأعمال الافتراضية ألف ستارت أب
- أ. خوني رابح و أ. حساني رقية، آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، قسم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة.
- د. حدو علي، مقال "هذه المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي"، جامعة الجزائر 3
- عبد العزيز الخياط، إدارة العمليات المصرفية الإسلامية، الأكاديمية العربية
- أ.د كمال رزيق، أ. بوكابوس مريم، أ. بن مكرولوف خالد، دور أموال الزكاة في تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة مجلة الاقتصاد و التنمية البشرية، جامعة سعد دحلب، البلدية-الجزائر.
- فاطمة الحوز، ما هو الفرق بين حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال، حاضنة الأعمال الافتراضية ألف ستارت أب

- د. محمد عثمان شبير، استثمار أموال الزكاة، الهيئة الشرعية العالمية للزكاة، الندوة الثالثة لقضايا الزكاة المعاصرة.
- د. محمود أحمد الميتم، د. أماني صلاح محمود المخزنجي، أثر الادخار على النمو الاقتصادي: حالة اقتصاد نامي (بالطبيق على مصر)، المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية، كلية التجارة، المجلد الأول، جامعة دمياط، مصر، يناير 2020.
- د. ميلود زيد الخير، التمويل الإسلامي الأسس والمبادئ، جامعة عمار تليجي، الاغواط.
- ياسين بودهان مقالة الشركات الناشئة بالجزائر رهينة البيروقراطية والتمويل، موقع جريدة الجزيرة.

4- مذكرات تخرج:

- فتيحة حناش، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر الأكاديمي، البنوك الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي-أم البواقي-
- عبد القادر بن عزوز، رسالة دكتوراه، فقه استثمار الوقف وتمويله في الإسلام، كلية العلوم الشرعية، جامعة الجزائر.
- د. محمد عبد الحميد محمد فرحان، رسالة ماجستير، التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة دراسة لأهم مصادر التمويل، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، كلية العلوم المالية والمصرفية، قسم المصارف الإسلامية.
- محمد سعد الناصر، رسالة ماجستير، راس المال المخاطر نموذج واعد لتمويل المشروعات الريادية في المملكة العربية السعودية، طلاب الدراسات العليا في برنامج كراسي البحث، كرسي سابك لدراسة الأسواق المالية.

5- القانون الجزائري:

- القانون رقم 18-01 الصادر بتاريخ 12 ديسمبر 2001 المتعلق بالقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

6- مواقع الانترنت

- www.alefstartup.com
- www.alsalamalgeria.com

www.angem.dz ○

www.eldjazair-istithmar.dz ○

www.mdipi.dz ○

www.wydden.com/dis-cest-quoi-une-start-up/ ○

7- وثائق من البنك:

- لائحة منتجات البنك.
- الملف التحليلي للشركة الناشئة.
- الهيكل التنظيمي.

فهرس المحتويات:

إهداء

شكر

I.....	الفهرس
II.....	قائمة الجداول
III.....	قائمة الاشكال
IV.....	الملخص
أ.....	المقدمة العامة
1.....	الفصل الأول: الشركات الناشئة
2.....	المبحث الأول: ماهية الشركات الناشئة
2.....	المطلب الأول: مفهوم الشركات الناشئة
2.....	1- تعريف الشركة الناشئة (startup)
5.....	2- دورة حياة المؤسسات الناشئة
7.....	3- أساسيات نجاح الشركة الناشئة
7.....	1-3 حسب Sam Altman رئيس حاضنة الأعمال Ycombinator
8.....	2-3 حسب Bill Gross رائد أعمال
9.....	3-3 حسب عبد الرحمان بن عنتر وخدير عليان
10.....	المطلب الثاني: أهمية وخصائص الشركات الناشئة
10.....	1- خصائص الشركات الناشئة
11.....	2- أهمية الشركات الناشئة
12.....	1-2 بالنسبة للفرد (صاحب المشروع)
12.....	2-2 بالنسبة للمجتمع
12.....	3-2 بالنسبة للاقتصاد الوطني
13.....	3- المصاعب التي تواجهها الشركات الناشئة
13.....	المبحث الثاني: الفرق بين الشركات الناشئة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة
14.....	المطلب الأول: مفهوم الشركات المتوسطة والصغيرة
14.....	1- معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
14.....	1-1 المعايير الكمية
15.....	2-1 المعايير النوعية
16.....	2- تعريف المؤسسات المتوسطة والصغيرة المعتمد بالجزائر
17.....	3- خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
18.....	4- أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
19.....	1-4 الأهمية الاقتصادية
19.....	2-4 الأهمية الاجتماعية
19.....	المطلب الثاني: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة
20.....	العناصر الأساسية
20.....	العناصر الثانوية
21.....	المبحث الثالث: طرق تمويل الشركات الناشئة
22.....	1- التمويل الشخصي personal investment
22.....	2- تمويل المقربين love money
22.....	3- ملائكة الأعمال business angles
23.....	4- حاضنات ومسرعات الأعمال incubators and Accelerator
24.....	5- التمويل الجماعي crowdfunding

24.....	6- البنوك
24.....	7- القروض المدعمة من طرف الدولة
25.....	7-1 صندوق الدعم الاستثماري الجديد
25.....	7-2 الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)
26.....	7-3 الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM)
27.....	7-4 الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)
28.....	8- شركات رأسمال المخاطر
28.....	8-1 الجزائر استثمار
29.....	8-2 الشركة المالية للاستثمارات
31.....	الفصل الثاني: التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة
32.....	المبحث الأول: ماهية التمويل الإسلام
32.....	المطلب الأول: تعريف التمويل الإسلامي
32.....	1- التعريف
33.....	2- أنواع التمويل الإسلامي
33.....	2-1 تمويل تجاري
33.....	2-2 تمويل مالي
33.....	2-3 تمويل تكافلي
33.....	3- خصائص التمويل الإسلامي
34.....	3-1 الابتعاد عن التعاملات الربوية
34.....	3-2 الاستثمار الحقيقي للأموال
34.....	3-3 الانفاق المشروع للأموال
34.....	3-4 توفره على عدة صيغ للتمويل
34.....	3-5 التمويل الإسلامي
34.....	المطلب الثاني: مبادئ التمويل الإسلامي:
35.....	1- الارتباط بالعقيدة
35.....	2- الغنم بغرم
35.....	3- تحريم الربا
35.....	4- الواقعية
35.....	5- الإباحة الأصلية

35	6- النهي عن الاكتمال
35	7- الالتزام الأخلاقي فيما يخص الأنشطة الاستثمارية
36	المطلب الثالث: الفرق بين التمويل الإسلامي والتمويل الكلاسيكي
36	1- ملكية رأس المال
36	2- الربح والخسارة
36	3- طبيعة نشاط الاستثمار
36	4- طبيعة التمويل
36	المبحث الثاني: معايير وأدوات التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة
37	المطلب الأول: معايير التمويل
37	. معايير شرعية
37	. معايير اقتصادية فنية
37	. معايير إدارية
37	المطلب الثاني: أدوات التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة
38	1- صيغ قائمة على المشاركة
38	1.1 المشاركة
38	تعريفها
38	حكمها
38	مزاياها
38	شروطها
39	أشكالها
39	طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد المشاركة
40	2.1 المضاربة
40	تعريفها
40	حكمها
40	مزاياها
40	شروطها
41	أشكالها
42	طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد المضاربة
42	3.1 المزارعة
42	تعريفها
42	حكمها
42	شروطها
43	4.1 المساقاة
43	تعريفها
43	حكمها
43	شروطها
43	2- صيغ البيوع
43	1.2 المرابحة
44	تعريفها
44	حكمها
44	مزاياها
44	شروطها
45	أشكالها

45.....	طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد المرابحة
45.....	2.2 السلم
46.....	تعريفه
46.....	حكمه
46.....	مزاياه
46.....	شروطه
47.....	أشكاله
47.....	طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد السلم
48.....	3.2 الاستصناع
48.....	تعريفه
48.....	حكمه
48.....	مزاياه
48.....	شروطه
48.....	أشكاله
48.....	طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد الاستصناع
49.....	3-صيغ الاجارة
49.....	تعريفها
49.....	حكمها
49.....	مزاياه
49.....	شروطها
50.....	أشكالها
50.....	طريقة تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق عقد المرابحة
50.....	المبحث الثالث: مصادر التمويل الإسلامي
51.....	المطلب الأول: الوقف
51.....	1.1 تعريفه
53.....	2.1 حكمه
53.....	3.1 أهدافه
53.....	4.1 أركان الوقف
53.....	5.1 أنواعه
53.....	6.1 أموال الوقف
54.....	7.1 الأهمية الاقتصادية للوقف
54.....	8.1 استثمار الأوقاف في تمويل مشاريع المؤسسات الناشئة
54.....	المطلب الثاني: الزكاة
55.....	1.2 تعريفها
55.....	2.2 حكمها
55.....	3.2 شروطها
55.....	4.2 مستحقي الزكاة
56.....	5.2 أهمية الزكاة في الإسلام
57.....	6.2 استثمار أموال الزكاة
58.....	المطلب الثالث: قرض حسن
58.....	1.3 تعريفه
59.....	2.3 حكمه
59.....	3.3 أهدافه

59.....	4.3 أركانه
59.....	5.3 أنواعه
59.....	6.3 الأهمية الاقتصادية للقرض الحسن
60.....	7.3 تمويل القرض الحسن للمؤسسات الناشئة
61.....	المطلب الرابع: إحياء الموات
61.....	1.4 تعريفه
61.....	2.4 حكمه
61.....	3.4 أركانه
62.....	4.4 أقسام الموات
63.....	5.4 الموات غير قابل للإحياء
63.....	6.4 الأهمية الاقتصادية لإحياء الموات
63.....	المطلب الخامس: الادخار
64.....	1.5 تعريفه
64.....	2.5 أنواعه
65.....	3.5 أهمية الادخار في الاقتصاد
68.....	الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لمصرف السلام الجزائر
68.....	المبحث الأول: تقديم مصرف السلام
69.....	المطلب الأول: ماهية مصرف السلام - الجزائر -
69.....	التعريف بالمصرف
69.....	النشأة
70.....	خصائص المصرف
70.....	قيم المصرف
71.....	المطلب الثاني: المنتجات والخدمات
71.....	1- المنتجات
71.....	1.1 عمليات التمويل
72.....	2.1 عمليات التجارة الخارجية
73.....	3.1 الاستثمار والادخار
73.....	2- الخدمات
74.....	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي
75.....	1- شرح الهيكل التنظيمي لمصرف السلام الجزائر
77.....	المبحث الثاني: دراسة حالة لتمويل مصرف السلام لمؤسسة ناشئة:
77.....	المطلب الأول: إجراءات منح تمويل للمؤسسات في بنك السلام الجزائر
78.....	1-1 شرح كيفية عمل الهيكل
79.....	2-1 قسم التحليل المالي
80.....	3-1 قسم إدارة التمويلات
80.....	4-1 خلية تتبع التمويلات
81.....	المطلب الثاني: طلب التمويل
81.....	1- معلومات حول الطلب
81.....	2- دراسة الملف
81.....	1-2 تقديم الطلب
81.....	2-2 تقديم الشركة
82.....	3-2 التسهيلات الممنوحة

82.....	4-2 علاقات الشركة
83.....	3- التحليل المالي
83.....	3-1 الميزانية العامة للمؤسسة
83.....	- الأصول
84.....	- الخصوم
85.....	- الميزانية العامة بالنسب
86.....	- التعليق على الميزانية
87.....	3-2 المدخولات (حساب النتائج)
88.....	- جدول تلخيصي لجدول حساب النتائج
88.....	- التعليق على المدخولات
88.....	3-3 جدول حقوق الملكية
89.....	- التعليق على جدول حقوق الملكية
90.....	3-4 جدول أهم المؤشرات المالية المتعلقة بحقوق الملكية
91.....	- شرح الجدول
92.....	3-5 تحليل مؤشرات التوازن المالي
93.....	3-6 جدول أهم المؤشرات المالية المتعلقة بالميزانية
94.....	4- الاستنتاجات العامة
97.....	خاتمة عامة

قائمة المراجع.

الملاحق:

قائمة الملاحق:

الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
115	عقد المرابحة لأمر بالشراء	1
119	عقد بيع بثمن مؤجل (المساومة)	2
122	الميزانية العمومية	3
123	التدفقات النقدية	4

الملحق الأول:

استمارة العقود و الخدمات



العنوان	عقد المرابحة للأمر بالشراء
تعريف:	هي عملية شراء المصرف لسلمة منقولة أو ثابتة بمواصفات محددة بناء على طلب و وعد المتعامل ثم إعادة بيعها مرابحة بعد تملكها و قبضها بثمن يتضمن التكلفة مضافا إليها هامش ربح موعود به من المتعامل .
Définition :	La Mourabaha est un contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur d'un bien acquis conformément à la demande du client. La Banque intervient en qualité de premier acheteur vis-à-vis du fournisseur et de revendeur à l'égard de l'acheteur donneur d'ordre (le client).
أطراف العقد:	البائع للمصرف، المصرف، المشتري من المصرف (المتعامل)
Parties Contractantes :	<ul style="list-style-type: none"> - L'acheteur - Le vendeur - La Banque
مستندات العقد:	<ul style="list-style-type: none"> - طلب الشراء مع الوعد بالشراء - عقد شراء البنك للسلمة - عقد البيع بالمرابحة للمتعامل - الضمانات (الرهن،...)
Les Supports du Contrat :	<ul style="list-style-type: none"> - Demande d'achat (avec promesse de rachat) - Acte d'achat des biens par la banque - Convention de vente Mourabaha avec le client - Les garanties
المراحل العملية:	<ol style="list-style-type: none"> 1- تقديم طلب تمويل (طلب + فاتورة أولية و يفضل أن تكون باسم المصرف) 2- دراسة الطلب و إرسال تبليغ للمتعامل (خصوصيات التمويل، الشروط، الضمانات...). 3- التوقيع المتعامل على الأمر و الوعد بالشراء

- 4- تقدم ضمان للحدية
- 5- شراء البنك للبضاعة من المورد .
- 6- توقيع عقد البيع بالمراجحة بين المصرف و المتعامل .
- 7- دفع ثمن السلعة من المصرف للمورد.
- 8- فيما يخص السلع المستوردة يتم سداد المورد بالطرق المتفق عليها، كما أن انتقال ملكية السلعة (بيع السلعة المستوردة من المصرف للعميل) يتم بعد إستلام المستندات و تظهيرها من قبل المصرف. (في حالة فتح الاعتماد المستندي ينبغي أن يكون باسم المصرف و كذلك بوليصة الشحن الخ).
- 9- في حال الاستراد يتم تحديد سعر المراجحة عند ورود المستندات بالعملة الصعبة حسب مبلغ الفاتورة بالعملة الصعبة، ثم بعد ورود سعر العملة بالدينار يتم تحويل مبلغ العقد إلى العملة المحلية.
- 10- سداد المتعامل لثمن المراجحة على أقساط

Déroulement pratique de l'opération :

- Demande de financement (demande + Facture proformat établie de préférence au nom de la Banque)
- Etude de la demande de financement et notification au client après accord du Comité de Crédit.
- Après acceptation, le client signe un ordre d'achat
- Versement de la part de participation du client.
- La Banque agit en qualité d'acheteur réel des biens. Elle signe avec son client un contrat d'achat et donne mandat à ce dernier pour négocier avec le fournisseur les conditions d'achat des marchandises par elle, d'effectuer pour son compte toutes les formalités liées aux opérations à financer et de réceptionner les produits.
- Signature de la convention de vente MURABAHA avec le client
- Après vérification de la conformité de l'opération avec les dispositions du contrat de financement et de l'autorisation y afférente, La Banque règle le montant de la facture par chèque, virement, transfert, acceptation (ou autre mode de règlement) directement en faveur du fournisseur ;
- Pour les Mourabaha conclues dans le cadre des opérations de **commerce extérieur**, le montant du financement est réglé au fournisseur via

استمارة العقود و الخدمات



l'intermédiaire de la Banque d'Algérie à la réception de l'avis de débit de cette dernière (réalisation du crédit documentaire). La concrétisation de la deuxième phase de la Mourabaha (revente des produits importés en faveur de l'importateur) interviendra à l'arrivée des documents et leur endossement par la Banque. la LC doit être ouverte au nom de la banque ainsi que BL.

- Remboursement du montant du financement selon l'échéancier.

صور تحقيق العقد:

- إمكانية منح فترة سماح للبدء في التسديد
- إمكانية التسديد الجزئي للأقساط
- إمكانية السداد المبكر مع جواز تنازل المصرف عن نسبة من الأقساط
- حالات التأخر في التسديد الدين (معالجة التعثر وفق تعليمة البنك المركزي رقم 94/74)
- إمكانية تأجيل أقساط مستحقة (لا يجوز إضافة أية زيادة على الأقساط المؤجلة).

Cas de réalisation de l'opération

- Possibilité d'accorder un différé de paiement.
- Possibilité d'un paiement partiel du montant alloué.
- Possibilité d'un règlement par anticipation (la banque peut restituer une partie du gain fixé d'avance)
- Traitement des cas d'impayés selon l'instruction Banque d'Algérie 74/94.
- Possibilité de rééchelonner les montants dus.

الشروط البنكية:

هامش الربح و العمولات حسب الشروط السارية

Conditions de banque

- Marge + commissions selon les conditions en vigueur.

استمارة العقود و الخدمات



الطباعة:		
- عقد المراجعة		
- جدول السداد		
- الضمانات (رهن، سندات، كمبيالات..... إلخ)		
Editions		
- La convention Mourabaha.		
- L'échéancier		
- Les garanties (Hypothèque, Billets à ordre etc.)		
الترميز: MRA		
2007/9	تاريخ الإعداد	إدارة مخاطر الائتمان

الملحق الثاني:

استمارة العقود و الخدمات



<p>عقد بيع بثمن مؤجل (مساومة) Le contrat de vente avec un paiement différé (MOUSSAOUAMA)</p>	<p>العنوان</p>
<p>تعريف: بيع المساومة هو بيع السلعة بثمن متفق عليه دون النظر إلى الثمن الذي اشترت به</p> <p>Définition: La vente négoce (MOUSSAOUAMA) est la vente des produits à des prix convenus, sans égard au prix de laquelle il a été acheté</p>	
<p>أطراف العقد: البائع، المصرف و المشتري (المتعامل)</p> <p>Parties Contractantes: le vendeur, la banque et l'acheteur (Client)</p>	
<p>مستندات العقد:</p> <ul style="list-style-type: none"> - طلب التمويل بثمن مؤجل (مساومة) - الموافقة الائتمانية و تبليغ المتعامل. - عقد البيع بثمن مؤجل - الضمانات (كفالة، رهن....) <p>Les Supports du Contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> - La demande de financement pour un paiement différé (MOUSSAOUAMA) - L'approbation du crédit et la notification au client. - Le contrat de vente avec un paiement différé - Les garanties (Hypothèque, Billets à ordre etc.) 	

استمارة العقود و الخدمات



المراحل العملية:

- 1- تقديم طلب التمويل
- 2- دراسة الطلب
- 3- خطاب تبليغ الموافقة على التمويل
- 4- توقيع عقد البيع مع استيفاء الضمانات
- 5- تسليم عن السلعة للعميل
- 6- عملية السداد

Déroutement pratique de l'opération :

- Demande de financement
- Etude de la demande de financement
- Notification au client après accord du Comité de Crédit.
- Signature de la convention de vente MURABAHA avec le client et recueillir les garanties
- Céder la marchandise.
- Remboursement du financement selon l'échéancier.

صور تحقيق العقد:

- إمكانية منح فترة سماح للبدء في التسديد
- إمكانية التسديد الجزئي للأقساط
- إمكانية السداد المبكر مع جواز تنازل المصرف عن نسبة من الأقساط
- حالات التأخر في التسديد الدين (معالجة التعثر وفق تعليمة البنك المركزي رقم 94/74)
- إمكانية تأجيل أقساط مستحقة (لا يجوز إضافة أية زيادة على الأقساط المؤجلة).

Cas de réalisation de l'opération

- Possibilité d'accorder un différé de paiement.
- Possibilité d'un paiement partiel du montant alloué.
- Possibilité d'un règlement par anticipation (la banque peut restituer une partie du gain fixé d'avance)
- Traitement des cas d'impayés selon l'instruction Banque d'Algérie 74/94.

استمارة العقود و الخدمات



- Possibilité de rééchelonner les montants dus.		
الشروط البنكية: هامش الربح و العمولات حسب الشروط السارية.		
Conditions de banque		
- Marge + commissions selon les conditions en vigueur.		
الطباعة: - عقد البيع بشمن مؤجل (بيع المساومة) - جدول السداد - الضمانات (رهن، كفالات)		
Editions		
- Le contrat de vente avec un paiement différé		
- L'échéancier		
- Les garanties (Hypothèque, Billets à ordre etc....)		
الترميز: MRO		
2007/9	تاريخ الإعداد	إدارة مخاطر الائتمان

الملحق الثالث:

-23%	-1 483	4 989	6 472	8 682		Trésorerie passif	التزامات بنكية
				16			أقساط القروض البنكية
-10%	-3 664	32 461	36 125	40 588		Fournisseurs	تسهيلات الموردين
11%	327	3 254	2 927	2 163		Impots	ضرائب مستحقة غير مدفوعة
							أرباح للتوزيع
							مصروفات مستحقة
-16%	-9 949	53 357	63 306	35 758		Autres dettes	مطلوبات أخرى متداولة
-14%	-14 769	94 061	108 830	87 207			مجموع المطلوبات المتداولة
		386 123	211 965	169 418			قروض بنكية متوسطة وطويلة الأجل
							قروض أخرى متوسطة وطويلة الأجل
							مطلوبات أخرى طويلة الأجل
50%	159 389	480 184	320 795	256 625			مجموع المطلوبات
		50 000	50 000	19 550		Capital	حقوق الأقلية
		5 881	5 881	1 430		CCA	رأس المال المدفوع
	4 008	4 008		32 613		Réserves	علاوة إصدار / حسابات شركاء
45%	1 794	5 804	4 010	2 287		Rep à nouv	احتياطيات
						Résultat net	أرباح (خسائر) محتجزة
10%	5 802	65 693	59 891	55 880			أرباح الفترة
							صافي حقوق الملكية
43%	165 191	545 877	380 686	312 505			المطلوبات وحقوق الملكية
							الميزانية العمومية
التغير %	التغير	2017	2016	2015			
-28%	-516	1 354	1 870	2 639		Trésorerie	النقد
							استثمارات مالية قصيرة الأجل
-14%	-492	3 075	3 567	925		impots	مصاريف مدفوعة مقدما
91%	6 315	13 263	6 948	8 133		Client	الذمم المدينة
-17%	-4 566	22 316	26 882	12 729		Stocks	بضاعة جاهزة وتحت التشغيل
							مواد خام وتعبئة
							قطع غيار
							بضاعة في الطريق
345%	43 476	56 065	12 589	4 885		Autres débiteurs	موجودات أخرى متداولة
85%	44 217	96 073	51 856	29 311			مجموع الموجودات المتداولة
							استثمارات
		40 000	40 000	40 000		Terrains	اراضي
-14%	-1 031	6 565	7 596	26 377		Batiments	مباني / معسكر
68%	172 705	428 524	255 819	255 157		Immo corpo	الات ومعدات واثاث وسيارات
57%	171 674	475 089	303 415	321 534			إجمالي الموجودات الثابتة
		142 235	142 235	74 144		Ammort	الاستهلاك المتراكم
10%	29 439	332 854	303 415	247 390			صافي الموجودات الثابتة
5580%	91 462	93 101	1 639			Immo encours	مشروعات تحت التنفيذ
		23 741	23 644	35 379		Immo Finan	موجودات أخرى / مصاريف تأسيس
-18%	-24	108	132	425		Immo incorp	موجودات غير ملموسة
43%	165 191	545 877	380 686	312 505			مجموع الموجودات

الملحق الرابع:

داخلية 2018	داخلية 2018	2017	2016	2015		قائمة التدفق النقدي / الأسلوب المباشر
						النقد المقبوض من العملاء :-
		383 926	245 809	195 022		صافي الإيرادات / المبيعات
1		-5 823	-1 457	-9 058		النقص (الزيادة) في المدينين
1		378 103	244 352	185 964		صافي النقد المقبوض من العملاء
						النقد المدفوع للموردين :-
		-284 575	-179 182	-147 707		Conso
0		4 566	-14 153	-12 729		تكلفة المبيعات
0		-3 664	-4 463	40 588		النقص (الزيادة) في البضاعة
0		-283 673	-197 798	-119 848		الزيادة (النقص) في الدائنين
						صافي النقد المدفوع للموردين
						النقد المدفوع مقابل المصاريف :-
		-4 601	-2 691	-15 795		مجموع المصاريف النقدية
3		-43 573	4 031	-40 264		النقص (الزيادة) في الموجودات المتداولة وغير المتداولة الأخرى
0		-9 949	27 548	35 758		الزيادة (النقص) في المصاريف المستحقة
4		-58 123	28 888	-20 301		الزيادة (النقص) في المطلوبات المتداولة وغير المتداولة الأخرى
0		-3 362	-459	1 278		صافي النقد المدفوع مقابل المصاريف
						ضريبة الدخل المدفوعة
4		32 945	74 983	47 093		صافي التدفق النقدي من عمليات التشغيل
						التدفق النقدي من عمليات الاستثمار :-
1		-78 791	-94 896	-270 328		النقص (الزيادة) في الموجودات الثابتة
		1 132	850	2 580		النقص (الزيادة) في الاستثمارات
		-889	-621	-342		إيرادات أخرى
56		-91 462	-1 639			مصاريف أخرى charges exp+Autres charges
0		24	293	-425		النقص (لزيادة) في مشروعات تحت التنفيذ
						النقص (الزيادة) في الموجودات غير الملموسة
56		-169 986	-96 013	-268 515		صافي التدفق النقدي من عمليات الاستثمار
						التدفق النقدي من عمليات التمويل :-
			30 450	19 550		الزيادة (النقص) في رأس المال
						الزيادة (النقص) في العالوة/حسابات الشركاء
0		174 158	42 531			الزيادة (النقص) في القروض
		-1 483	-2 210	8 682		الزيادة (النقص) في البنوك الدائنة
		-10 832	-6 456	-7 648		المصرفيات التمويلية
						الزيادة (النقص) في حصة حقوق الأقلية
0		-4	-30 447	34 043		أرباح موزعة
0		161839	33868	54627		صافي التدفق النقدي من عمليات التمويل