

جامعة محمد خيضر بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

الملتقى الدولي حول:
سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات
دراسة حالة الجزائر والدول النامية
22_21 نوفمبر 2006

**نماذج من التمويل الإسلامي
للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
الطبخية، السلم والاسنصناع**

د. رحيم حسين المركز الجامعي برج بوعريريج
أ. سلطان محمد رشدي جامعة بسكرة

rahim_hocine@yahoo.fr

s_m_rochdi@yahoo.fr

ملخص

يعتبر مشكل التمويل من أهم المعوقات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء في مرحلة الانطلاق أو في مرحلة النمو والتوسع، ولعل جوهر هذا المشكل يتمثل في ضيق بدائل التمويل، التي تكاد تنحصر في القروض المصرفية، وما ينجر عن ذلك من صعوبات في التعامل مع البنوك، وهذا الوضع لا ينطبق على الجزائر فحسب، بل يكاد يشمل كافة البلدان النامية، ولذلك كان لابد من البحث عن بدائل تمويلية أخرى، وضمن هذا الإطار تدرج هذه الورقة البحثية، حيث سنحاول فيها إبراز أهمية التمويل غير القرضي (أي خارج إطار القروض) بالنسبة لهذه المؤسسات، وسنركز في ذلك على ثلاث آليات هي: المضاربة، السلم والاستصناع، ومحاولين إبراز مجالات وكيفيات تطبيق هذه الأساليب، مسترشدين في ذلك ببعض التجارب العملية من واقع المصارف ومؤسسات التمويل الإسلامية.



مقدمة:

يعتبر مشكل التمويل أهم المعوقات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إن في مرحلة الانطلاق أو في مرحلة الاستغلال، لاسيما في اقتصاديات تعتمد على القروض كمصدر رئيسي، أو حتى وحيد، للتمويل كالجزائر. فلطالما كان هذا المعوق سببا في عدم انطلاق عدة مشاريع، أو توقف بعضها ولو بعد حين (سنة أو سنتين)، والسبب في ذلك عدم القدرة على الحصول على تمويل بنكي، إما بسبب عبء الدين، أو بسبب عدم توفر ضمانات كافية، أو بسبب رفض البنوك تمويل مشاريع مخاطرة، أو عجز المؤسسة إرجاع قروضها المصرفية بعد تراكمها، مع ما يصاحبها من فوائد مرتفعة، الخ. ولذلك كان لزاما علينا البحث عن سبل تطبيق بدائل تمويلية أخرى، وهي بدائل متاحة وملائمة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. وبالنظر إلى ما تتيحه سوق التمويل الإسلامي من أساليب وآليات متعددة ومتنوعة يمكن أن تمثل بدائل تمويلية أخرى، ارتأينا أن نركز تحليلنا على ثلاث منها، باعتبارها أكثر ملاءمة في تقديرنا لمثل هذا النوع من المؤسسات، وهي: المضاربة، السلم، الاستصناع. ولذلك فإن مداخلتنا هذه هي محاولة للإجابة عن تساؤلين رئيسيين: إلى أي مدى تتناسب هذه الصيغ (المضاربة، السلم، الاستصناع) وطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وما مدى فعاليتها في الاستجابة للاحتياجات التمويلية لهذه المؤسسات؟ تتضمن الورقة الحالية المحاور الآتية:

- 1- المشكل التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - 2- الإطار العام للتمويل الإسلامي وخصائصه.
 - 3- تحليل صيغ المضاربة والسلم والاستصناع ومدى توافرها وطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - 4- عرض بعض تطبيقات هذه النماذج في المصارف الإسلامية في بعض البلدان الإسلامية.
- ويجدر بنا أن نشير في هذه المقدمة إلى أننا سنركز في تحليلنا على أسلوب المضاربة باعتباره أسلوبا لتمويل الإنشاء والانطلاق، أي مناسبا لتمويل رأس المال الثابت، في حين نعالج صيغتي الاستصناع والسلم كأسلوبيين في تمويل دورة الاستغلال، أي تمويل رأس المال العامل، مع العلم أن كلا من هذه الأساليب يصلح لتمويل المؤسسة في مختلف مراحل حياتها.

1- المشكل التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

قبل التطرق للمشكل التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يجدر بنا بداية التعريف بهذا النوع من المؤسسات، والتي، وعلى الرغم من انتشارها الواسع في كافة دول العالم، إلا أن مفهومها ما زال يثير جدلا كبيرا، حتى إنه يتعذر معه تحديد تعريف محدد وشامل متفق عليه، لأن هذه المؤسسات تختلف في خصائصها الاقتصادية والتقنية والتنظيمية حسب نوع النشاط ومرحلة النمو التي تمر بها كل دولة.

لقد عرف المشرع الجزائري المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية، على أنها: "كل مؤسسة إنتاج سلع و/أو خدمات، تشغل من 1 إلى 250 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دج، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دج، وتستوفي معايير الاستقلالية".¹ وللإشارة فإن هذا التعريف منسجم تماما والمعايير التي اعتمدها الاتحاد الأوروبي في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وللتفصيل أكثر في هذا التعريف نقدم الجدول التالي، الذي نحدد من خلاله الفروق بين كل من المؤسسة المصغرة، المؤسسة الصغيرة والمؤسسة المتوسطة، وذلك استنادا إلى القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (قانون رقم 18-1 المؤرخ في 2001/12/12):

الصف	عدد الأجراء	رقم الأعمال	مج الميزانية السنوي
مؤسسة مصغرة (micro-entreprise)	1 - 9	> 20 مليون دج	> 10 مليون دج
مؤسسة صغيرة (petite entreprise)	10 - 49	> 200 مليون دج	> 100 مليون دج
مؤسسة متوسطة (moyenne entreprise)	50 - 250	200 مليون - 2 مليار دج	100 - 500 مليون دج

إنه، وعلى الرغم من كل التدابير التنظيمية والتدعيمية التي تضمنها القانون السالف الذكر، وكذا الاهتمام المتزايد الذي أولته الحكومات المتعاقبة في سبيل ترقية هذا النوع من المؤسسات، إلا أن هذه الأخيرة ما زالت تواجه العديد من المشكلات التي تعترض طريقها وتعرقل مسيرتها نحو التطور والنمو، و لعل من أبرز هذه العراقيل مشكل التمويل.

وفي هذا الصدد يواجه المستثمرون صعوبات كبيرة للحصول على الموارد المالية اللازمة للقيام بمشاريعهم، أو لتسويق منتجاتهم، أو غير ذلك مما يقتضيه نشاطهم الاستثماري من أموال، ويرجع ذلك أساسا إلى تعقيدات شروط الاقتراض، وعلى رأسها الضمانات المصرفية، هذا فضلا عما تتسم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من نقص في الخبرة التنظيمية، وانخفاض في العائد على الاستثمار، وما تنطوي عليه مشاريعهم، على الأقل من وجهة نظر البنوك، من مخاطرة.

ولذلك فإن البنوك ترى أن التعامل مع أصحاب هذه المؤسسات غير مجد، وذلك بسبب ضآلة حجم معاملاتهم، وارتفاع درجة المخاطرة في القروض الممنوحة إليهم، لأن أغلبها مؤسسات فردية لا تتوفر عنها المعلومات الكافية بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة²، وهو ما يتوافق في الواقع مع ما خلص تحقيق قام به البنك الدولي من أن حوالي 80% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العالم تم إنشاؤها بأموال خاصة بنسبة 100% نتيجة صعوبة الحصول على القروض³.

يمكن تلخيص محدودية التمويل المصرفي، أو التمويل في إطار نظام الفوائد المسبقة بشكل عام، في المستويات الموالية:

أ- محدودية التمويل المصرفي المتعلقة بالتكاليف والضمانات:

تتدخل تكلفة التمويل ومشكلة الضمانات في تحديد مرونة التمويل وانسيابه بالحجم المناسب، وفي الآجال المناسبة، وبالتالي أصبح هذا الوضع بتكاليفه الرسمية، متمثلة في أسعار الفوائد ومختلف العمولات، وتكاليفه غير الرسمية عائقا لتطور المؤسسات.

ب- محدودية التمويل المتعلقة بالصيغ والإجراءات:

يتميز التمويل المصرفي التقليدي بمحدوديته الصبغية وتعقيداته الإجرائية، الأمر الذي يجعل البدائل التمويلية محدودة أمام المستثمرين، حيث إن بطء الإجراءات الإدارية وتعقيداتها يجعل منها معرقة لنمو المشاريع الاستثمارية.

ج- محدودية التمويل المتعلقة بالحجم:

تعتبر الحصة المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتغطية احتياجاتها التمويلية، من مجمل القروض التي تمنحها البنوك، محدودة من حيث الحجم والأولويات، ذلك أن آليات النظام المصرفي التقليدي تحابي الأغنياء على حساب الفقراء، وخاصة في البلدان النامية، والجزائر كغيرها من هذه البلدان تعاني من هذه المشكلة، فالفئات التي لها القدرة الحركية الاستثمارية وتملك الخبرة والمؤهلات لا يمنح لها التمويل دون وجود ضمانات من الهيئات العامة للدولة، على عكس الفئات الثرية التي تحصل على القروض بالحجم المطلوب، وبالتالي أصبحت مهمة مؤسسات التمويل محصورة على مساعدة الأغنياء والمشروعات القائمة على النمو والتوسع⁴.

وعلى العموم يتميز الجهاز المصرفي الجزائري بتقاليد وأساليب تقليدية ومعقدة، حيث تعاني معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صعوبات في توفير رأس المال اللازم من هذا الجهاز لإنشاء المشاريع الجديدة، أو تطوير المشاريع القائمة وتوسعتها، فهي إذا أمام مشكل التمويل الضروري لشراء الأصول الثابتة، وتسيير دورة الاستغلال، خاصة في ظل غياب الأسواق المالية، ويرجع ذلك إلى عدة أسباب: ففضلا عن نظرة المصارف لأصحاب هذه المشاريع على أنهم يفتقرون للخبرة التنظيمية والإدارية ولا تتوفر على الضمانات المصرفية المطلوبة، نجد أن جل هذه المؤسسات تنشط في القطاع غير الرسمي، حيث لا تملك سجلات محاسبية منتظمة، ولا تهتم بتسجيل عملياتها وتقييد حساباتها في دفاتر يمكن الرجوع إليها، وهو ما يجعل من التعامل معها صعب، وبالتالي يجد أصحاب هذه المؤسسات أنفسهم مضطرون للجوء إلى التمويل الخاص غير الرسمي (الأصدقاء والأقارب، أو الموردين والزبائن....)، وأحيانا نتيجة السياسة النقدية المعتمدة من قبل الدولة (سياسة انكماشية).

من هنا يمكن القول أن ثمة حدود موضوعية تحيط بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تصعب من مهمة المصرف في تمويلها ومساعدتها، والتي ينبغي على هذه المؤسسات والسلطات العمومية تداركها، و تتمثل فيما يلي:

- مصداقية وشفافية البيانات والقوائم المالية التي تقدمها هذه المؤسسات للمصارف، مما يحول دون الإحاطة بحقيقة توازن مركزها المالي ووضعيتها وآفاق نشاطها الاقتصادي.
- العلاقة غير الطبيعية التي تربط هذه المؤسسات مع إدارة الضرائب، حيث أصبحت ذهنية التهرب والغش الضريبي من جهة، وانعدام الثقة من جهة ثانية، هي المنطق السائد بين الطرفين.
- غياب التسيير المالي والإداري المنضبط في كثير من هذه المؤسسات، وافتقارها للإطارات ذات الكفاءة المهنية في هذا المجال، مما يجعلها عرضة لاختلال توازنها المالي، وهو ما يضعف في منظور المصرف من قدرتها على الاستدانة، ويقوي احتمالات تعثرها عن السداد، نظرا لعدم تحكمها في تسيير تدفقاتها النقدية.

2- التمويل الإسلامي وخصائصه:

يقوم نظام التمويل الإسلامي والمصرفية الإسلامية على منطق معارض تماما لمنطق عمل المؤسسات المصرفية التقليدية، وهو منطق التمويل بالفائدة، حيث إنه يقوم على منطق المشاركة في الربح والخسارة، ويعتبر أن الفوائد التي تتعامل بها البنوك التقليدية هي عين الربا المحرم تحريما صريحا لا غبار عليه. فما يميز إذا المصارف الإسلامية، عن غيرها من المصارف التقليدية، هو استبدال علاقة القرض بعلاقة المشاركة، وعلاقة الفائدة بعلاقة الربح؛ فالمبدأ الذي يقوم عليه النظام المصرفي الإسلامي هو مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر بين المصرف والمودعين من جهة، وبينه وبين المستثمرين من جهة ثانية، وذلك طبقا لنسب محددة مسبقا.

يتوقف التمويل الإسلامي، من الناحية الشرعية، على شرطين أساسيين:

- السلامة الشرعية للمشروع موضوع التمويل، حيث لا يصح تمويل مشاريع محرمة، أو حتى تنطوي على شبهة التحريم؛
- السلامة الشرعية لأسلوب التمويل.

وترتبط صيغ التمويل الإسلامية ارتباطاً وثيقاً بالجانب المادي للاقتصاد، أو بالإنتاج الحقيقي الذي يضيف شيئاً جديداً إلى المجتمع. فإذا كان التمويل التقليدي (الربوي) يعتمد في أغلب الأحيان على ذمة المستفيد ويقدم على أساس قدرته على السداد، فإن التمويل الإسلامي يقدم على أساس مشروع استثماري معين تمت دراسته ودراسة جدواه ونتائجه المتوقعة.

إن تطبيق صيغ التمويل الإسلامية تؤدي إلى سهولة المزج والتأليف بين عناصر الإنتاج، وخاصة عنصر العمل ورأس المال في صور متعددة، من مضاربة ومشاركة ومراجعة وسلم واستصناع... الأمر الذي يؤدي، من جهة، إلى فتح مجالات لتشغيل أصحاب المهن وذوي الخبرات في مختلف المجالات، ومن جهة أخرى تتجه الأموال المكتنزة أو المدخرة إلى الاستثمار في تلك الأنشطة التي تصبح قنوات جذب ومحفزات استثمارية هامة؛ فضلاً عن ذلك فإن استقرار نظام التمويل الإسلامي ومرونته من شأنهما أن يساعد في توفير المناخ المناسب لخلق ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تمثل المصارف الإسلامية القائمة، من خلال مختلف الصيغ التمويلية التي تباشرها، إضافة حقيقية في مجال العمل المصرفي، حيث أصبحت جزءاً هاماً من الكيان المصرفي العالمي، كما إنها أضحت تشكل مخرجاً مربحاً للعديد من أصحاب المدخرات الذين يجدون حرجاً في التعامل مع المصارف التقليدية. ولعله مما يزيد من استقطابية هذه المصارف تضمين أنظمتها البعد الاجتماعي والإنساني في المعاملات المالية الاستثمارية والمصرفية، وذلك من خلال أجهزة الزكاة والقروض الحسن والعديد من أنظمة التكافل الاجتماعي.

3- صيغ المضاربة، السلم والاستصناع ومدى موافقتها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: أولاً- صيغة التمويل بالمضاربة:

المضاربة أو القراض⁵ من الأساليب التي كانت شائعة في الجاهلية، واستمر التعامل به بين المسلمين دون تغيير فيه، إلا أن مضاربة الجاهلية كانت قاصرة على التجارة، وهو القطاع الذي كان سائداً في اقتصاديات الجزيرة العربية، ولذلك ارتبط مصطلح المضاربة بالتجارة في كتب الأولين. ولفظ المضاربة مأخوذ من الضرب في الأرض وهو السير فيها بغرض التجارة وطلب الرزق⁶، وفي ذلك جاء قوله تعالى: "وآخرون يضرِبون في الأرض يبتغون من فضل الله" (المزمل، 20). وهي في الفقه الإسلامي "عقد يقتضي دفع نقد مضروب خال من الغش الكثير، معين معلوم قدره، وصفته إلى من يتجر فيه بجزء مشاع معلوم من ربحه"⁷.

فالمضاربة إذا هي عبارة عن عقد بين طرفين يقدم أحدهما المال، ويسمى "صاحب المال"، ويقدم الآخر العمل، ويسمى "المضارب"، بحيث يكون الربح قسمة بينهما بنسبة شائعة متفق عليها عند التعاقد، كالنصف والثالث والربع. مع التأكيد هنا بأن هذه النسبة تكون من الربح وليس من رأس مال المضاربة، لأنه إذا كانت من رأس المال أصبحت ربا. في حالة الخسارة يتحملها كل منهما حسب جنس ما قدمه، أي يتحمل صاحب المال خسارة ماله، ويتحمل صاحب العمل (المضارب) خسارة جهده، وفق قاعدة الجزاء من جنس العمل.

ولقد اختلف الفقهاء في تصنيف عقد المضاربة: أهو من جنس المعاوضات كالأجارة، وهم الغالبية (الحنفية والمالكية والشافعية ومعهم الجمهور)، أم هو من جنس المشاركات، وهم الأقلية (الحنابلة). كما اختلفوا أيضاً: أهي في التجارة فقط، أم تشمل الأنشطة الأخرى، كما قال بذلك الحنابلة والمالكية والحنفية، وهو ما تعمل به البنوك الإسلامية⁸.

ويأخذ أغلب الكتاب المعاصرين برأي الحنابلة في اعتبار المضاربة كنوع من أنواع الشركات، غير أنه في هذه الشركة لا يحق لصاحب المال أن يشارك المضارب في إدارة المشروع، فمن شروط المضاربة انقطاع يد رب المال عن رأس المال المقدم للمضاربة (على ما سوغه الحنابلة). وتنعقد المضاربة على مشروع ربحي، أي يقصد منه الربح، سواء كان هذا المشروع تجارياً، صناعياً، أو زراعياً، بحيث يقتسم الشريكان الربح بنسبة يتفقان عليها.

أ- أنواع المضاربة:

يمكن تقسيم المضاربة حسب مجموعة من المعايير:

- من حيث أطراف المضاربة: تنقسم إلى مضاربة بسيطة، وهي علاقة ثنائية بين مضارب واحد ورب مال واحد، ومضاربة مركبة، والتي تعدد فيها أطراف المضاربة، وتجسدها حالة المصارف الإسلامية؛
- من حيث المدة: تميز بين مضاربة محدودة المدة، وهي التي تنقضي بانقضاء مدة عقد المضاربة، حيث يتم تصفية الشركة والحاسبة على النتائج، ومضاربة مستمرة، وهي غير محدودة في المدة، وتتم فيها الحاسبة على الأرباح بين المتعاقدين بصورة دورية.
- من حيث ملكية المال المستثمر: تميز بين مضاربة مختلطة، وفيها تشترك عدة أطرف في مال المضاربة، ومضاربة غير مختلطة، ويكون فيها رأس مال المضاربة بحوزة طرف واحد.
- من حيث التصرف: تميز بين مضاربة مطلقة، وفيها يكون للمضارب مطلق التصرف في مال المضاربة، ومضاربة مقيدة، وهي أن يقيد صاحب المال المضارب بنشاط محدد أو سلعة محددة أو مكان محدد أو زمان محدد، وهذا النوع الأخير هو المطبق في المصارف الإسلامية الحالية.

ب- شروط المضاربة:

يشمل عقد المضاربة خمسة أركان هي: الصيغة، والعاقدان، ورأس المال، والربح، والعمل. فأما بالنسبة للركنين الأولين فهما ركنان عامان، أي يقعان على أي عقد في الشريعة الإسلامية، أما الأركان الثلاثة الأخيرة فهي أركان خاصة بعقد المضاربة، والتي نلخصها كما يلي⁹:

الشروط الخاصة بالمال:	الشروط الخاصة بالربح:	الشروط الخاصة برأس المال:
<p>1- العمل من اختصاص المضارب فقط: اشترط جمهور الفقهاء أن يختص المضارب بالعمل للمضاربة، فلا يجوز أن يشترط رب المال أن يعمل معه، وذهب الجمهور إلى فساد المضاربة بهذا الشرط. ورغم أن هذا الاتجاه الغالب يمنع اشتراط عمل رب المال مع المضارب، فإن الحنابلة يجيزون هذا لاشتراط، ويرون أن المضاربة تكون صحيحة معه، ويجوز لرب المال مع هذا الشرط جميع التصرفات التي تجوز للمضارب.</p> <p>2- عدم تضيق رب المال على العامل: اشترط الفقهاء ألا يضيق صاحب المال على العامل في عمله، ولو فعل ذلك فإن المضاربة فاسدة؛ وذلك لأن الربح هو الهدف، المقصود من عقد المضاربة، فالتضييق على المضارب بما يمنع الربح ينافي مقتضى العقد فيفسده</p>	<p>1 - أن يكون نصيب كل طرف معلومًا عند التعاقد</p> <p>2 - أن يكون الربح مشتركًا بين المتعاقدين بحيث لا يختص به أحدهما دون الآخر</p> <p>3 - أن يكون توزيع الربح حصة شائعة لكل من المضارب ورب المال، وذلك بأن يكون نصيب كل منهما من الربح حصة شائعة منه كنصفه أو ثلثه أو أي جزء شائع يتفقان عليه، ولا يجوز أن يحدد بمبلغ معين كمائة جنيه مثلاً؛ لأن العامل هنا يصبح أجيراً، ولا يجوز أن يشترط لأحدهما مبلغاً معيناً مع حصة شائعة من الربح، أو حصة شائعة ناقصة مبلغاً معيناً، فلا يجوز التحديد على أي صورة من هذه الصور.</p> <p>4 - أما الخسارة فقد اتفق العلماء على أنها تكون على رب المال من رأس ماله ولا يتحمل فيها العامل شيئاً، طالما أنه لم يقصر أو يخالف الشروط؛ إذ يكتفي بما تحمله العامل من ضياع وقته وجهده دون عائد، ومعنى ذلك أنه في حالة الخسارة يتحمل كل طرف من جنس ما ساهم به في المضاربة، رب المال من رأس ماله والعامل من عمله.</p>	<p>وتتضمن أربعة شروط:</p> <p>1- أن يكون رأس المال نقداً</p> <p>2- أن يكون رأس المال معلوماً</p> <p>3- أن يكون رأس المال عيناً لا ديناً</p> <p>4- تسليم رأس المال إلى المضارب: ويعني هذا الشرط أن يمكن رب المال المضارب من التصرف في رأس المال المضاربة، بإطلاق يده في التصرف فيه، وليس المراد التسليم الفعلي حال العقد أو في مجلسه فقط، فقد أجمع الفقهاء على وجوب تمكين المضارب من التصرف في مال المضاربة، وأن أي شرط يمنع المضارب من التصرف يفسد المضاربة؛ لأنه ينافي مقتضاها ويجعلها عقداً صورياً.</p>

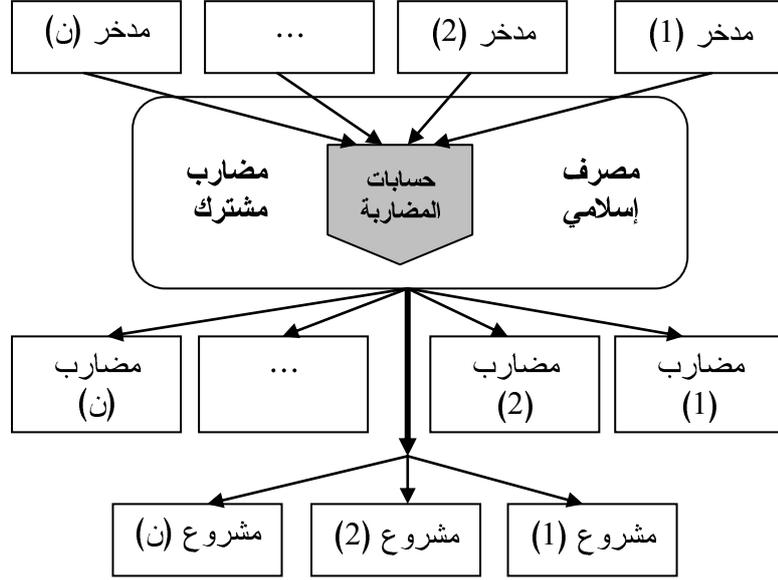
ج- خصائص المضاربة:

- تتميز المضاربة، باعتبارها عقد للوساطة المالية، بجملة من الخصائص أهمها:
- أن العقد لم يلزم صاحب المال (المدخر) بأن يساهم بأي شيء في هذه الشركة إلا بالمال فقط، وهذا أمر أساسي في عقد الوساطة المالية، لأن المدخر بعيد عن مجالات الاستثمار.
- إن أهم ميزات عقد القرض، كصيغة للوساطة المالية، انتقال المال المقرض إلى المقترض، وهذه الخاصية متوفرة أيضا في عقد المضاربة، ذلك أن عقد المضاربة يمنع صاحب المال من التصرف في المال مادام في يد المضارب، ولهذا الأخير سلطة اتخاذ القرارات الاستثمارية بشأن هذا المال من دون تقصير أو اعتداء.
- إن أسوأ خصائص القرض، كصيغة للوساطة المالية، أنه يعزل صاحب المال (المدخر) عن النتائج الحقيقية لعملية الاستثمار، فإذا تحققت الأرباح الكثيرة حرم منها لأنه لا يستحق إلا الفائدة، وإذا تحققت الخسارة لم يتعرض لها، مما يعني إخراج عنصر الربح من عملية اتخاذ القرار، أما في حالة المضاربة فإن طرفي العقد يشتركان في الربح والخسارة، حيث أن صاحب المال يخسر ماله في حالة تعثر مشروع المضاربة، في حين يخسر العامل وقته وجهده.
- لعل من ميزات الفائدة المصرفية أنها سعر، وبذلك تساعد على تحقيق تخصيص للموارد المالية يحقق أهداف عامة ويعكس الندرة النسبية لرأس المال والمخاطرة في عمليات الاستثمار، بينما نجد أن المضاربة تجعل طريقة اقتسام الربح غير محددة، بل متروكة لطرفي العقد، بحيث يتمكنان من الأخذ بالاعتبار جوانب المخاطرة والندرة النسبية لرأس المال، وهو ما يساعد على تخصيص أفضل للموارد المالية .
- ليس القرض هو الصيغة الوحيدة الصالحة للوساطة المالية، فالوكالة بأجر يمكن أن تكون أساسا لذلك، إلا أنها أقل كفاءة من القرض، لأنها لا تولد الحوافز المناسبة، ذلك أن عدم ارتباط أجر الوكيل بمعدل الربح (لأن الوكالة ترتبط بأجر معلوم تجعله مبلغا مقطوعا)، وبالتالي لن يكون لدى الوكيل الحافز لتعظيم الربح، أما بالنسبة للمضاربة فإنها تنطوي أيضا على معنى الوكالة، لأن العامل فيها وكيل، لكنه وكيل من نوع خاص، فأجره مرتبط بالربح، ولذلك فإنها تولد الحافز المناسب لتحقيق الوساطة المالية، وهو ما يعني أن المضاربة هي عقد وساطة مالية .

وبعد ما كانت المضاربة في السابق تتم على مستوى فردي، طورت المؤسسات والمصارف الإسلامية الفكرة الأساسية لهذا العقد، في إطار ما أصبح يعرف بالمضاربة المشتركة أو الجماعية أو المختلطة، والبنك الإسلامي هنا يكون بمثابة مضارب وسيط، وهو الطرف الثالث الجديد الذي يستقبل الودائع من أصحاب الأموال، وهم الطرف الأول، ويقدمها مضاربة للأصحاب الأعمال أو المضاربين، وهم الطرف الثاني. ويمكن طبعا أن يكون البنك في مضاربة ثنائية إذا ما باشر العمل بنفسه ولم يقدم تلك الأموال لغيره.

تتضمن المضاربة المشتركة التي تقوم بها المصارف الإسلامية جميع السمات الأساسية التي تتسم بها المضاربة في الفقه الإسلامي، والمنسوبة على المضاربة الفردية، وتختلف عنها من عدة وجوه وهي¹⁰:

- 1 - المضاربة المشتركة لها ثلاثة أطراف وهم صاحب المال والمضارب المستثمر، والمصرف الإسلامي، وجميعهم يستحقون الأرباح، في حين أن المضاربة الفردية لها طرفان.
- 2 - المضاربة المشتركة تتصف بالجماعية، وتمثل في خلط الأموال المستثمرة في المضاربة، في حين أن المضاربة الفردية تقوم على أساس عدم خلط الأموال.
- 3 - المضاربة المشتركة تقوم على أساس استمرارية الشركة ومن أبرز معالم الاستمرارية في المضاربة المشتركة:
 - جبران الخسارة في المضاربة الأولى بالربح في المضاربة الثانية.
 - توزيع الربح يناط بالزمن أي بالتوقيت لا بالتنضيق على الأصل.
 - انسحاب أي شخص من أصحاب الأموال لا يؤثر في استمرارية الشركة ولا يؤدي إلى فسخها.
- 4 - في المضاربة المشتركة يضمن رأس المال من قبل المضارب لصاحبه، في حين أن ضمان رأس المال في المضاربة الفردية يفسدها..



شكل 1: المصرف كمضارب مشترك

وتخضع المضاربة المشتركة في المصارف الإسلامية للخطوات التالية¹¹:

- 1 - يتقدم أصحاب رؤوس الأموال لمدخراهم بصورة فردية إلى المصرف الإسلامي، وذلك لاستثمارها لهم في المجالات المناسبة .
- 2 - يقوم المصرف بدراسة فرص الاستثمار المتاحة والمرشحة للتمويل .
- 3 - يخطط المصرف أموال أصحاب رؤوس الأموال ويدفع بها إلى المستثمرين كل على حدة وبالتالي تنعقد مجموعة من شركات المضاربة الثنائية بين المصرف والمستثمر .
- 4 - تحتسب الأرباح في كل سنة بناء على ما يسمى بالتنضيض التقديري، أو التقويم لموجودات الشركة بعد حسم النفقات. (التنضيض في اللغة من نض المال إذا تيسر وحصل، فيقال نض الدين إذا تيسر الدائن، ويقال نض الثمن إذا حصل وتعجل... وأما التنضيض في اصطلاح الفقهاء فهو لتحويل المتاع إلى عين (أي دراهم أو دنانير)، ويستعمل الفقهاء هذا اللفظ في باب المضاربة، فيقولون "نض المال" ويعنون به صيرورته نقداً بعد إن كان متاعاً أي سلعةً وبضائع)
- 5 - توزع الأرباح بين الأطراف الثلاثة صاحب رأس المال والمصرف والمضارب.

إن المصرف الإسلامي حين يمارس صيغة المضاربة لا يمارسها بكونه مجرد ممول فحسب، بل يمارسها باعتباره مستثمراً، فالعلاقة التي تربطه بالمستثمرين ليست علاقة الدائن بالمدين، كما هو الحال في المصارف التقليدية، ولكنها علاقة شراكة في كافة العمليات الاستثمارية بكل ما يتطلبه مفهوم الشركة من مقومات، وما يترتب عنه من نتائج.

د- الخطوات العملية لإجراء عمليات المضاربة في المصارف الإسلامية:

حتى ينجح التمويل عن طريق المضاربة يتعين على القائم بالعملية على مستوى المصرف الإسلامي أن يتوخى الحرص في كل قراراته في مختلف مراحل العملية وهي¹²:

الخطوة الأولى: استكشاف العمليات: وتتمثل في البحث عن الفرص المتاحة في مختلف المجالات الاستثمارية والترويج لها قصد جلب المستثمرين نحوها.

الخطوة الثانية: اختيار الملفات: ويتم ذلك بتفحص الملفات المقدمة (في إطار المضاربة) والاتصال بأصحابها في حالة الضرورة لطلب توضيحات حول مشاريعهم.

الخطوة الثالثة: تقويم ودراسة الملفات المرشحة للتمويل من كافة جوانب الجدوى: الاقتصادية، الفنية والمالية. وتعد هذه الخطوة حاسمة في اتخاذ قرار التمويل.

الخطوة الرابعة: تحديد رأس المال: أي اتخاذ القرار بشأن حجم رأس المال الذي سيتدخل به البنك في تمويل المشروع المطلوب تمويله، انطلاقاً من مبدأ العائد والمخاطرة.

الخطوة الخامسة: تقديم التمويل ومتابعة العملية: بعد منح المبلغ المحدد في الخطوة الرابعة للمستفيد (المضارب) يبقى على البنك متابعة العملية من خلال طلب تقارير دورية حول مجريات المشروع موضوع التمويل، وذلك من أجل التأكد من السير الحسن وتفاذي حالات التعثر والانحراف.

الخطوة السادسة: مسألة الضمانات: ولا يتعلق الأمر هنا بالضمانات العينية أو الشخصية، ولكن تلك الضمانات المرتبطة بالمنتج والسوق وشخصية المقاول، والتي يتوجب الحرص على مراعاتها.

هـ- مجالات تطبيق أسلوب المضاربة:

في الأصل كانت المضاربة منحصرة في مجال التجارة، وهو ما يستشف من تعريف الفقهاء الأولين، غير أن مجالها توسع حديثاً، خاصة بعد ظهور المصارف الإسلامية، ليشمل كافة مجالات النشاط الاقتصادي.

لقد أصبحت المضاربة من الأساليب الأساسية التي تعمدتها المصارف الإسلامية في صياغة علاقتها بالمودين، الذين يقدمون أموالهم بصفتهم أرباب المال، ليعمل فيها المصرف بصفة المضارب، وذلك على أساس قسمة الأرباح الناتجة بينهما بنسب معلومة متفق عليها. كما تمارس هذه المصارف ذات الأسلوب مع المستثمرين أصحاب المشاريع القادرين على العمل، سواء كانوا من الفنيين كالأطباء والمهندسين، أم كانوا من أصحاب الخبرات العملية في التجارة والحرف اليدوية المختلفة، فيقدم المصرف لهؤلاء التمويل اللازم بصفته رب المال ليعملوا فيه بصفتهم مضاربين.

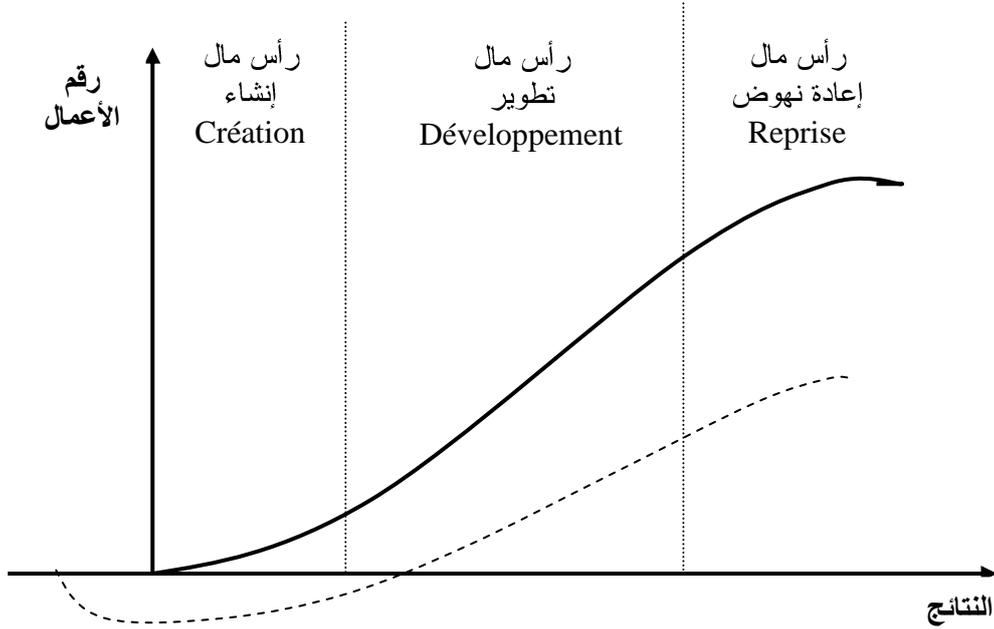
والمضاربة عديمة التكلفة، غير أنها عالية المخاطرة بالنسبة للطرفين الشريكين فيها، حيث أن المصرف الإسلامي لا يتوفر على أية ضمانات لاسترداد رأس مال المضاربة سوى الخبرة الكافية لدى المضارب والثقة التي يضعها فيه، ولن يكون المضارب ضامناً إلا في حالة التعدي أو التقصير. ومن هنا نفهم مبرر الحرص البالغ الذي يوليه المصرف لدراسة جدوى مشروعات المضاربة، بل إنه يعمل على مساعدة المشروعات الصغيرة في إعداد مثل هذه الدراسات ويقدم لها المشورة المطلوبة في مجال اختيار المشروعات وكيفية تجسيدها.

وحيث إن المضاربة تقوم في جوهرها على تلاقي أصحاب المال وأصحاب الخبرات، بحيث يقدم الطرف الأول ماله، ويقدم الطرف الثاني خبرته، فإن صيغتها ملائمة لإقامة وتنظيم مشروعات صغيرة ومتوسطة، ويحقق هذا الأسلوب مصلحة كلا الطرفين: صاحب المال (المصرف)، والعامل (المضارب)؛ فقد لا يجد صاحب المال من الوقت أو من الخبرة ما يمكنه من تقليب المال والاتجار فيه، وبالمقابل، قد لا يجد العامل من المال ما يكفي لتجسيد أفكاره وممارسة قدراته وخبراته في مجالات الحياة المختلفة، ويتحمل صاحب رأس المال الخسارة في حالة عدم تقصير المضارب، وعدم إخلاله بشروط المضاربة.

وفي هذا السياق ساهم أسلوب المضاربة في تأهيل قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذلك أنه يشكل في الواقع شراكة حقيقية (وليس مجرد شراكة مالية) ما بين أصحاب الأموال والمؤسسات المالية والمصرفية من جهة وأصحاب القدرات الفنية والتنظيمية من جهة ثانية، حيث يشارك المصرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من خلال تزويدها بالأموال اللازمة لإقامة مشاريعهم، وبالمقابل يقدم أصحاب هذه المشاريع الخبرة اللازمة في التسيير والإدارة، وبذلك يتحقق التزاوج بين المال والعمل، يربحان معا ويخسران معا، وفق مبدأ الغنم بالغرم، وهذا ما يجعل المصرف حريصاً على اختيار المؤسسة المضاربة، كما يجعل المؤسسة حريصة أيضاً على تحقيق الأرباح لتتلافى عائدات مقابل ما تبذله من مجهودات، وبذلك يقدم نظام المضاربة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمويل مالي دون ربا.

أما من حيث مجالات التدخل الخاصة بمؤسسة بعينها، فيمكن أن يتدخل رأس مال المضاربة في كل مراحل دورة حياة المؤسسة، ابتداءً من مرحلة الانطلاق، إلى تمويل النمو والتوسع، فتمويل إعادة النهوض (Reprise)، وهذا التدخل لا يشمل تمويل

عمليات الاستثمار فحسب، بل يشمل أيضا تمويل العمليات المرتبطة بدورة الاستغلال.



شكل 2: مجالات تدخل رأس مال المضاربة تبعا لدورة حياة المؤسسة

وهكذا يمكن المؤسسات المبتدئة أن تستفيد من تمويلات عن طريق أسلوب المضاربة، وهو ما يسمح لها بتمويل مرحلة الإنشاء (capital-création)، أي إنشاء المؤسسة، وكذا تمويل الانطلاق، أي تمويل مرحلة الإقلاع (capital-démarrage)، والتي يمكن أن تمتد إلى دورتين أو ثلاث من حياة المؤسسة. كما يمكن أيضا المؤسسات التي هي في مرحلة النمو أن تستفيد من رأس مال المضاربة في تمويل عملياتها التوسعية أو التجديدية (Développement)، كتمويل إطلاق منتجات جديدة أو تمويل عمليات التجديد (أو الابداع). في حين تستطيع المؤسسات التي تعاني من اختلال كلي أو جزئي أن تستفيد من رأس مال المضاربة من أجل إعادة نھوضها وبعث وجودها من جديد (Reprise).

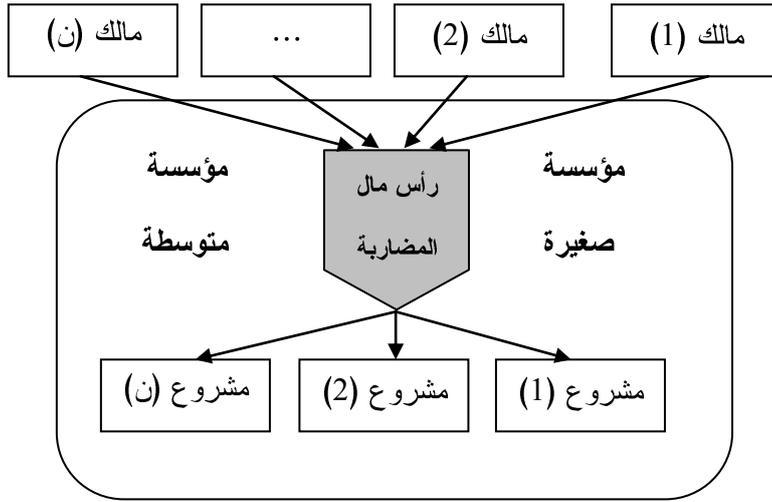
و- سندات المضاربة كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

سندات المضاربة (أو سندات المقارضة)، وتسمى أيضا صكوك المقارضة، هي سندات منبثقة عن تجزئة لرأس مال المضاربة إلى حصص متساوية، وتدلل على ملكية صاحبها لنسبة من رأس مال المضاربة، وبالتالي استحقاقه لجزء من الربح المحقق حسب نسبة ملكيته. ويمكن أن تكون هذه السندات قابلة للتداول إذا نص على ذلك في عقد الإصدار، وهو ما يعتبر ميزة هامة بالنسبة للمكتسبين فيها، حيث يصبح بإمكانهم التنازل عنها في حالة الضرورة.

ومع إن هذه الصيغ تدرج أيضا ضمن المضاربة المشتركة أو الجماعية، إلا أنها تتضمن طرفين فقط وهما أصحاب الأموال والمضارب، بخلاف المضاربة المشتركة التي تجربها المصارف الإسلامية، والتي يصبح فيها المصرف طرفا ثالثا يستحق جزءا من الربح كمضارب وسيط.

يمكن سندات المقارضة أن تكون أداة هامة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فبدلا أن تلجأ إلى الاقتراض المصرفي، تستطيع هذه المؤسسات طرح سندات (أو صكوك) مقارضة للاكتتاب، ويجب أن تراعى فيها شروط المضاربة السالفة الذكر. ومن خلال رأس المال المكتتب تقوم بإنجاز مشاريعها، على أن لا يتم خلط رأس المال المجمع عن طريق هذه السندات برأس مال المؤسسة الخاص (أي خارج رأس مال المضاربة)، وإلا أصبحت شركة، باستثناء السندات التي تشتريها المؤسسة نفسها، والتي تصبح

بها مالكة لجزء من رأس المال بنسبة ما اشترته.



شكل 3: سندات المضاربة (أو المقارضة)

ثانيا: صيغة التمويل عن طريق السلم:

السلم في اللغة يعني التسليم والتسليم، ويسمى أيضا السلف، ومعناه أن يدفع الثمن حاضرا مقابل استلام سلعة في المستقبل، وقد أقر الرسول عليه الصلاة والسلام هذا النوع من البيوع في المدينة: "من أسلف في شيء ففي كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم" ¹³ ، وأسلم وأسلف بمعنى واحد ¹⁴. ولذلك يعرف الفقهاء عقد السلم بأنه "بيع أجل بعاجل": الأجل فيه هو السلعة، وهي مضبوطة، أي محددة المواصفات، والعاجل فيه هو النقد أو الثمن. ومع إن هذا البيع ينطوي على الغرر، باعتباره بيع لمعدوم، إلا أن الشارع رخص به لحاجة الناس إليه على أساس الضرورة.

فبيع السلم إذا يتكون من العناصر التالية:

- **المسلم:** وهو المشتري أو الممول (المصرف)، بحيث يحصل على السلعة التي يريد المتاجرة بها في الوقت الذي يريده، فتتشغل بها ذمة البائع (المسلم إليه)، الذي يجب عليه الوفاء بما التزم به، كما أن المصرف يستفيد من رخص السعر، إذ أن بيع السلم أرخص من بيع الحاضر غالبا؛
- **المسلم إليه:** وهو البائع أو المستفيد من التمويل (طلب التمويل)، حيث يحصل عاجلا على ما يريده من مال، مقابل التزامه بالوفاء بالمسلم فيه أجلا، فهو يستفيد من ذلك بتغطية حاجياته الحالية؛
- **المسلم فيه:** وهو المبيع أو السلعة أو الإنتاج المستقبلي؛
- **رأس مال السلم:** وهو الثمن أو مقدار التمويل.

أ- شروط بيع السلم:

- شروط المسلم فيه:

- أن يكون قابلا للضبط من حيث الوزن أو الكيل.
- أن يتم تحديد مواصفاته وحجمه عند التعاقد.
- أن يكون في الذمة.

- شرط الأجل: أن يكون مؤجلا، فلا يصح حالا، وأن يكون أجله معلوما.

- شرط القبض: أن يتم قبض الثمن حالا أي في مجلس العقد (وإلا دخل في حكم بيع الكالئ بالكالئ).

ب- الخطوات العملية لبيع السلم ¹⁵:

الخطوة الأولى: عقد بيع السلم: حيث يقوم المسلم (المصرف) بدفع الثمن في مجلس العقد، ليستفيد به المسلم إليه (البائع) ويغطي به حاجاته المالية المختلفة، بشرط أن يلتزم بالوفاء بالمبيع (السلعة) في الأجل المحدد.

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

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

ج- مجالات تطبيق عقد السلم:

الأصل في بيع السلم أنه مرتبط بمجال الزراعة، حيث يقدم المشتري (المسلم) رأس مال السلم للمزارع قصد تمويل العملية، على أن يأخذ المحصول المتفق عليه عند الحصاد.

غير أن واقع حال التخلف العام في العالم الإسلامي جعل من هذه الوسيلة العادية أداة استغلال لضعف المزارع المغلوب على أمره، حيث صار الممولون يشترون منه إنتاجه مسبقاً بأبخس الأثمان، مستغلين حاجته وجهله من ناحية، ومختمين بعدم وجود القوانين المنظمة للمعاملات الشرعية بصورة عادلة تحفظ الحقوق للمتعاملين من ناحية أخرى¹⁶.

وعلى العموم فإن بيع السلم يرتبط في الغالب بالتمويل القصير الأجل، ويعتبر مصدراً هاماً لتغطية الاحتياج من رأس المال العامل، أي تمويل دورة الاستغلال (التشغيل). وكما إنه يصلح لتمويل عمليات زراعية، من خلال مساعدة الفلاحين في الفترة ما قبل تمام الإنتاج، فإن بيع السلم يستخدم أيضاً في تمويل المراحل السابقة لإنتاج وتصدير السلع والمنتجات الرابحة، وذلك بشرائها سلماً وإعادة بيعها بأسعار أعلى، كما يطبقه أيضاً المصرف الإسلامي من خلال تمويله للحرفيين وصغار المنتجين عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج، كرأس مال سلم، مقابل الحصول على بعض منتجاتهم وإعادة بيعها.

وهكذا يمكن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق بيع السلم، سواء تم ذلك نقداً، أو تم من خلال توريدها بالآلات والمواد الأولية، أو بمختلف الخدمات التي تساعدها في عملية الإنتاج، وذلك مقابل كمية من المنتجات للمصرف الممول. وبذلك فإن هذا النوع من التمويل يتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على سيولة نقدية فورية متمثلة في الثمن الذي تقبضه عند التعاقد، مقابل التعهد بتسليم كمية الإنتاج المتفق عليها بعد فترة زمنية محددة.

كما يمكن استعمال السلم كصيغة تمويلية طويلة الأجل، مثل تمويل الأصول الثابتة، وبالتالي يكون بمثابة أسلوب بديل للتأجير التمويلي، حيث يقوم المصرف الإسلامي بتوفير الأصول الثابتة اللازمة لقيام المصانع أو إحلالها بالمصانع القديمة القائمة، على أن تكون هذه الأصول كرأس مال السلم مقابل الحصول على جزء من منتجات هذه المصانع على دفعات في آجال مناسبة. وعموماً يمكن تطبيق السلم في المجالات الآتية¹⁷:

◀ **تمويل المزارع:** يطلب المزارع تمويلاً من المصرف (عادة يكون لأقل من سنة) من أجل أن يفي بمستلزمات إنتاجه، على أن يعطي للمصرف جزءاً من محصوله في نهاية الموسم الزراعي.

◀ **تمويل الحرفيين والصناعات الصغيرة:** وذلك من خلال إمدادهم بالأموال اللازمة لاقتناء مستلزمات إنتاجهم، وعادة ما يكون حجم التمويل هنا ضئيلاً، ويأخذ المصرف منتجات هؤلاء وتسويقها.

◀ **تمويل الغارمين:** أي الذين لا يقدر على الوفاء بالتزاماتهم، ولكنهم يتوقعون انفراجاً في المستقبل، وهنا يتدخل المصرف بتمويلهم، ويتسلم منتجاتهم بعد مدة محددة ليتولى تصريفها.

◀ **تمويل التكنولوجيا والأصول الثابتة:** ويتعلق الأمر بتمويل الاستثمارات الخاصة بالمؤسسات، أي بمنح التمويل اللازم للحصول عليها، مقابل أخذ المصرف لجزء من منتجاتهم مستقبلاً.

◀ **تمويل التجارة الخارجية:** ويمكن أن تمارس عمليات السلم هنا من منظورين: تمويل استيراد المواد والمعدات، وتمويل الصناعات الموجهة للتصدير.

ثالثاً: صيغة التمويل بالاستصناع:

الاستصناع هو صيغة تمويل متوسطة الأجل، ويعني طلب صنع سلعة محددة المواصفات وبحجم محدد لدى صانعها، مع الاتفاق على السعر مسبقاً، وقد يتم دفع هذا السعر حالا أو مؤجلاً أو على أقساط. كما يدل الاستصناع عن عقد لصناعة أو اقتناء، بحيث يقبل الصانع (البائع) أن يزود المشتري (المصرف) بالسلع التي وصفها المشتري بعد صنعها، أو بنائها، حسب المواصفات، وذلك بتخصيص مدة معينة وإيجار معين¹⁸.

فالاستصناع إذا هو عقد بيع بين الصانع (البائع) والمستصنع (المصرف) على سلعة موصوفة في الذمة، تدخل فيها الصنعة مقابل ثمن يدفع مقدماً أو مؤجلاً، على دفعة واحدة أو على عدة دفعات حسبما يتفقان عليه، يقوم بموجبها الصانع بصناعة السلعة وتسليمها للمصرف عند حلول موعد تسليمها.

ومن الملاحظ أن بيع الاستصناع يشبه بيع السلم في شكله، وإن كان يختلف عنه في موضوعه، إذ أن الأول يتعلق بالصناعة، بينما يتعلق الثاني بالزراعة، ولذلك نجد فقهاء المالكية والشافعية والحنابلة لم يتعرضوا لعقد الاستصناع بشكل مستقل، وإنما يعتبرونه كنوع من السلم يتعلق بالصناعة (السلم في الصناعات). ومن هنا فإن الشروط الواردة في عقد السلم تنطبق على عقد الاستصناع¹⁹.

ومن هنا فإن عقد الاستصناع يجمع بين خاصيتين:

- خاصية بيع السلم من حيث جواز وروده على مبيع غير موجود وقت العقد؛
 - خاصية البيع المطلق العادي من حيث جواز كون الثمن فيه انتمائياً لا يجب تعجيله كما في السلم، وذلك لأن فيه عملاً إلى جانب بيع المواد فصار يشبه الإجارة، والإجارة يجوز تأجيل الأجرة فيها.
- ولقد طورت المصارف الإسلامية هذا العقد ليصبح أداة تمويلية هامة تستخدم عند الرغبة في صناعة وتشديد الطائرات والسفن والمباني والمعدات والآلات المصنعة بمواصفات خاصة.

يمكن المصرف الإسلامي أن يستخدم صيغة الاستصناع وفق طريقتين:

- الطريقة الأولى أن يشتري بضاعة ما بعقد استصناع، وبعد أن يستلمها يبيعها ببيعاً عادياً بثمن نقدي أو مقسط أو مؤجل؛
- الطريقة الثانية أن يدخل بعقد استصناع بصفته بائعاً مع من يرغب في شراء سلعة معينة، ويعقد عقد استصناع مواز بصفته مشترياً من جهة أخرى لتصنيع الشيء الذي التزم به في العقد الأول، ويمكن أن يكون الاستصناع الأول حالاً أو مؤجلاً، وكذلك الاستصناع الموازي يمكن أن يكون حالاً أو مؤجلاً.

أ- الخطوات العملية لبيع الاستصناع²⁰:

الخطوة الأولى: عقد بيع الاستصناع: يعبر المشتري عن رغبته لشراء سلعة، ويتقدم للمصرف بطلب استصناعه بسعر معين يتفق على طريقة دفعه مؤجلاً أو مقسطاً (ويحسب المصرف في هذا السعر عادة ما سوف يدفعه حقيقة في عقد الاستصناع الموازي مضافاً إليه الربح الذي يراه مناسباً)؛ ويلتزم المصرف بتصنيع السلعة المعينة وتسليمها في أجل محدد يتفق عليه (مع مراعاة أن يكون هذا الأجل أبعد من الأجل الذي يستلم فيه هذا المصرف السلعة بعقد الاستصناع الموازي).

الخطوة الثانية: عقد الاستصناع الموازي: حيث يعبر المصرف عن رغبته في استصناع الشيء الذي التزم به في عقد الاستصناع الأول (أي بنفس المواصفات) ويتفق مع البائع الصانع على الثمن والأجل المناسبين، كما يلتزم البائع بتصنيع السلعة المعينة وتسليمها في الأجل المحدد المتفق عليه.

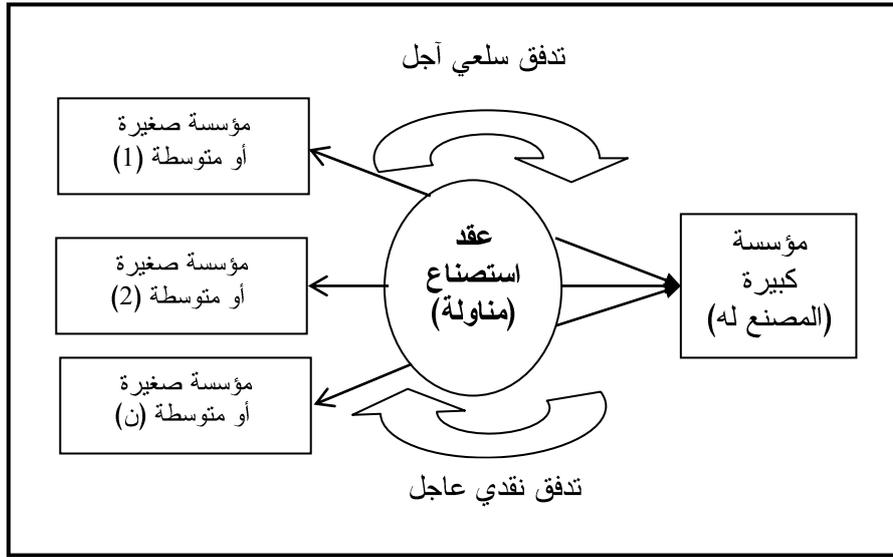
الخطوة الثالثة: تسليم وتسليم السلعة: يسلم البائع المبيع المستصنع (السلعة) إلى المصرف مباشرة أو إلى جهة أو مكان يحدده المصرف في العقد؛ وفي حالة الاستلام المباشر للسلعة من طرف المصرف، يعمل هذا الأخير بتسليم السلعة إلى المشتري بنفسه مباشرة أو عن طريق أي جهة يفوضها بالتسليم، ويكون من حق المشتري التأكد من مطابقة السلعة للمواصفات التي طلبها في عقد الاستصناع الأول، ولكن يظل كل طرف مسؤولاً تجاه الطرف الذي تعاقد معه.

ب- مجالات تطبيق بيع الاستصناع:

لقد فتح عقد الاستصناع مجالات واسعة أمام المصارف الإسلامية لتمويل الحاجات العامة والمصالح الكبرى للمجتمع

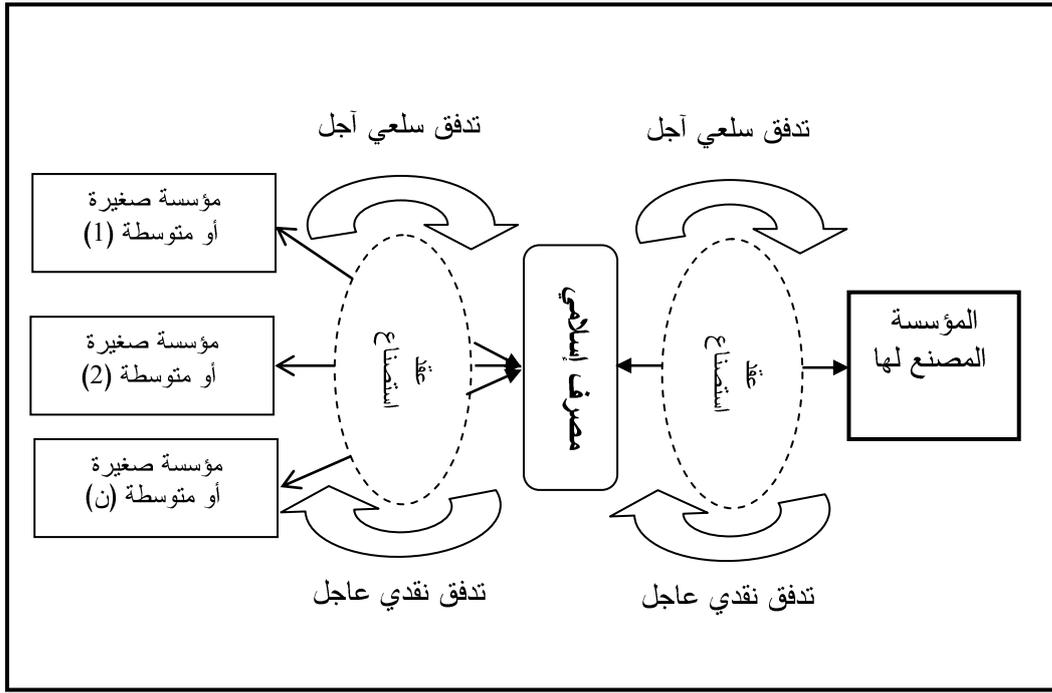
والنهوض بالاقتصاديات الإسلامية. ويستخدم هذا الأسلوب في صناعات متطورة ومهمة جدا في الحياة المعاصرة، كاستصناع الطائرات والقطارات والسفن ومختلف الآلات التي تصنع في المصانع الكبرى أو المعامل اليدوية، كما يطبق كذلك لإقامة المباني المختلفة في المجمعات السكنية، والمستشفيات والمدارس والجامعات إلى غير ذلك، وغيرها من مستلزمات شبكة الحياة المعاصرة. وعموما نجد أنه يستخدم في مختلف الصناعات، ما دام يمكن ضبطها بالمقاييس والمواصفات المتنوعة.

ويمكن أن يتم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق صيغة الاستصناع، وهو ما يعرف باللغة المعاصرة بعقد المناولة من الباطن (Sous-traitance). فمن خلال هذا العقد تلجأ المؤسسات الكبرى إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتصنيع بعض أجزاء صناعتها. وعادة ما تخضع هذه العملية إلى عملية مناقصة، أي البحث عن الصانع الأقل سعرا، وفي هذا الإطار تندرج بورصات المناولة (Bourses de sous-traitance).



شكل 4: عقد استصناع يتضمن طرفين

غير أنه قد لا تستطيع المؤسسة المصنع لها تمويل العملية، وفي هذه الحالة تلجأ إلى البنك، ويصبح لدينا ثلاثة أطراف كما يبين الشكل التالي:



شكل 5: عقد استصناع يتوسطه بنك

رابعا: عرض بعض تطبيقات هذه النماذج في المصارف الإسلامية في بعض البلدان الإسلامية: فيما يلي بعض تجارب التمويل بصيغ المضاربة والسلم والاستصناع في بعض المصارف الإسلامية، لاسيما منه التمويل الموجه لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ- تجربة البنك الإسلامي للتنمية :

بلغ إجمالي صافي التمويل للمشاريع المعتمدة من مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، حتى نهاية النصف الأول من سنة 2005 مبلغ 28ر8 بليون دينار إسلامي (79,5 بليون دولار أمريكي)، تُخصّص 28% منها لتمويل المشاريع والمعونة الفنية، و61,2% لتمويل التجارة، و1,6% للمعونة الخاصة²¹.

وتقوم مجموعة البنك الإسلامي للتنمية أساسا بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق مؤسسات مالية وسيطة، وذلك لاعتبارات مرتبطة بالفعالية من حيث التكاليف، حيث إن التمويل المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سيكون مكلفا جداً بالنظر إلى حجم المشاريع المعنية، فضلا عن أن البنك يسعى إلى المساعدة على تطوير المؤسسات المالية المحلية لتلعب الدور المنوط بها في عملية التنمية الاقتصادية للدول المعنية. ويستعمل البنك صيغ المضاربة والاستصناع إضافة إلى الصيغ الإسلامية الأخرى.

ب- تجربة مجموعة بنك النيلين:

تقوم مجموعة بنك النيلين- البنك الصناعي سابقا- بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لصيغ المراجعة، والمشاركة، والمضاربة والاستصناع، وستقوم هنا بالتركيز على شرح الطريقة التي يتم بها التمويل وفق صيغة المضاربة وصيغة الاستصناع. والطريقة المتبعة لدى المجموعة في تطبيق صيغة المضاربة في مجال الصناعات الصغيرة والمتوسطة هي القيام أولا بدراسة عن الزبون (المضارب)، تتضمن سجل تعامله التجاري وموقفه المالي، وكذا دراسة المشروع موضوع التمويل من كافة الجوانب، بما فيها التكلفة والإيرادات المتوقعة، والجوانب الأخرى المتعلقة بالبيئة الاقتصادية لهذه المؤسسات؛ وتقوم المجموعة بدفع مبلغ التمويل

للمضارب إما دفعة واحدة، أو مجزأ حسب احتياجات التمويل، ولا تتدخل في الإدارة إلا بالقدر الذي يضمن عدم التقصير والإهمال من قبل المضارب.

وفي مجال التطبيق العملي جاءت المضاربة في المرتبة الثانية، بعد المراجحة والمشاركة من حيث درجة استعمالها من طرف المجموعة، ذلك أنها تختمل مخاطر فقدان رأس المال، إما بسبب قلة كفاءة المضارب في حالة المضاربة المطلقة، أو لطبيعة المشروع في حالة المضاربة المقيدة، حيث نجد أن نسبة التمويل بالمضاربة في المجموعة بلغت 17 % سنة 1993، ثم تراجعت إلى 13 % سنة 1995.²²

أما صيغة الاستصناع، فقد تبنتها المجموعة لتمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة، حيث تقوم المجموعة بالاتفاق مع أصحاب هذه المؤسسات على أسعار وكميات وتواريخ استلام المنتجات، وبالتالي تكون المجموعة مستصنعا والمؤسسة صناعا؛ ولذلك كونت المجموعة شركة لهذا الغرض تتولى التعاقد مع الجهات المصنعة على تجهيز ما هو مطلوب من آليات ومعدات صناعية وفق صيغة الاستصناع، ثم تقوم أقسام الاستثمار بالمجموعة بالترويج لهذه المنتجات وبيعها.

ج- تجربة بنك فيصل الإسلامي السوداني:

تقوم إستراتيجية هذا البنك على تحقيق هدف الربحية للاستثمارات، وتوزيع التمويل على القطاعات الاقتصادية، تحقيقا للبعد التنموي للمصارف الإسلامية، وتقليل المخاطر وتوزيعها، إضافة إلى تطبيق صيغ التمويل الإسلامية و نشر الوعي المصرفي الإسلامي.

و لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن بنك فيصل الإسلامي السوداني يشترط شروط مبدئية، وأخرى تنفيذية كما يلي:

- شروط الموافقة المبدئية للتعامل مع العميل: و تتمثل في إثبات الهوية الصناعية أو الحرفية للعميل، والجدوى الاقتصادية للعملية المطلوب تمويلها، تصديق من السلطات بمزاولة المهنة في المقر المحدد.

- شروط تخصص تنفيذ العملية التمويلية: فبعد الموافقة المبدئية من البنك على التعامل مع العميل، فإنه لا بد من تقديم ضمان مقبول للبنك، والتأمين لدى شركة التأمين الإسلامية وفتح الحساب باسم العملية، وذلك لتنفيذ العملية التمويلية²³.

د- تجربة بنك البركة الجزائري:

يعمل بنك البركة، كغيره من البنوك الإسلامية، على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق الصيغ الإسلامية المعروفة، والتي من بينها المضاربة، السلم والاستصناع. فالتمويل بالمضاربة لهذا البنك يخص الحرفيين وأصحاب المهن الحرة لإنجاز مشاريعهم، ويشترط في المشروع أن يستوفي شروط الجدوى، لاسيما ما يتعلق بالمردودية الاقتصادية والمالية؛ أما بالنسبة للتمويل عن طريق السلم فالبنك يشتري البضائع بدفع عاجل لثمنها على شكل تقدم على الحساب، وعند تسليم البضائع يتعاقد الطرفان على البيع بالوكيل؛ في حين يتم تطبيق صيغة التمويل بالاستصناع في بنك البركة الجزائري من خلال التزام البنك بتوفير التمويل المسبق للزبون، وذلك مقابل علاوات تدخل فيها تكلفة المنشأة، مضاف إليها هامش الربح.

ويعتبر تطور نسبة التمويلات المعبأة لفائدة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسط دليل على المكانة المتزايدة لهذا القطاع في نشاط بنك البركة الجزائري، والجدول الموالي يوضح ذلك:

السنة	إجمالي التمويلات المعبئة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	إجمالي التمويلات	النسبة %
1998	660.483.827,18	2.989.944.194,16	22,09
1999	1.338.595.261,05	4.452.707.160,49	30,06
2000	1.964.720.055,92	5.997.206.660,13	32,76
2001	3.394.791.448,35	7.665.802.925,25	44,28
2002	5.846.409.988,35	12887.202.330,18	45,37
2003	3.038.192.529,59	6.266.857.199,23	48,48

جدول 1: تطور نسبة التمويلات المعبئة لفائدة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف بنك البركة الجزائري

المصدر: خالدي خديجة، "خصائص وأثر التمويل الإسلامي على المشاريع الصغيرة و المتوسطة-حالة

الجزائر"، الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية والتحويلات الاقتصادية (الواقع والتحديات)، جامعة الشلف، 14-

15 ديسمبر 2004، ص 161

وبالنظر إلى واقع الصيغ التمويلية التي يقدمها بنك البركة الجزائري، نجد أنها مركزة في المراجحات، ويعود ذلك، حسب تقرير البنك نفسه، إلى المنازعات القضائية التي دخل فيها مع أصحاب عقود المضاربة التي باشرها مع انطلاقته من جهة، وغياب الإطار القانوني الذي يحمي حقوقه في هذا المجال من جهة ثانية. وهو تقرير موضوعي ومقبول. غير أنه لا ينبغي أن يظل هذا التقرير غطاء لتفادي تمويل المشروعات المخاطرة، ويعد بالتالي البنك عن الأهداف المنوطة به كأداة لتمويل التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

خاتمة:

لقد كان الهدف من هذا البحث التعريف بثلاثة أساليب أساسية في التمويل الإسلامي، وهي المضاربة (أو القراض) والسلم والاستصناع، وذلك من حيث ضوابطها وتطبيقاتها، مع التركيز على استخداماتها في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويندرج هذا البحث ضمن مسعى تطوير أنظمة التمويل في البلدان الإسلامية، ومنها الجزائر، التي ما يزال فيها نظام القرض التقليدي هو السائد، وهو ما ترك مجال البدائل التمويلية ضيقا، وترك بالتالي المؤسسات الاقتصادية في ضيق حين تبحث عن موارد مالية خارجية.

إن الوضع الذي تعيشه اقتصاديات الدول الإسلامية، بشكل عام، يتطلب مراجعة شاملة لأنظمة التمويل فيها، وذلك بغرض إعادة النظر في خارطة أنظمة التمويل فيها، سواء من حيث مكوناتها، أو من حيث القوانين والقواعد التي تحكمها، وهو ما يعني إعادة رسم دور المصارف ومؤسسات التمويل، وتوسيع نطاق محفظة الأدوات المالية والبدائل التمويلية.

إن الرقي بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقتضي حتما ترقية مصادر وأساليب تمويلها، ذلك أن التمويل هو المشكل الرئيسي بالنسبة لهذه المؤسسات، التي ظلت في صراع دائم مع البنوك القائمة، إن بسبب عدم مبالاة هذه الأخيرة بها، أو بسبب الشروط والضمانات التي تطلبها منها، أو بسبب ثقل أعباء الفوائد التي تفرضها عليها.

غير أن الحث عن ضرورة تنويع أساليب ومؤسسات التمويل لا يعني طمس ما هو قائم، بقدر ما يعني فتح المجال أمام المستثمرين الراغبين في إنشاء مؤسسات مالية ومصرفية غير قائمة على نظام القرض، وذلك في إطار مبدأ العدالة في المعاملة، وفي ظل احترام قواعد المنافسة.

إن هيكل اقتصاديات البلدان الإسلامية، على غرار معظم البلدان النامية، يبرز سيطرة واضحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على الأقل من حيث العدد، غير أن هذه المؤسسات ما تزال هششة في مجملها، وتتطلب مجهودات معتبرة من طرف حكومات هذه الدول، وفي كافة مجالات الدعم والمرافقة، ومن أبرزها مجال التمويل.

وعلى الرغم من الاهتمام الكبير الذي أولته السلطات العمومية في الجزائر لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي تكرر بإصدار قانون خاص بها منذ ديسمبر 2001، ما يزال أصحاب هذه المؤسسات، وخاصة منهم أصحاب المشروعات الصغيرة، يواجهون صعوبات في عدة مجالات مرتبطة بأعمالهم، سواء كانت صعوبات إدارة وتنظيمية، أو كانت صعوبات تمويلية. وفي مجال التمويل يستند القانون السالف الذكر (القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) إلى منطق نظام التمويل القائم، وهو نظام القرض، ولذلك فهو يقترح "صندوق ضمان القروض" كآلية وحيد للدعم التمويلي، مع إن هذه الآلية في حد ذاتها تسير بخطى بطيئة (انطلقت مع بداية 2004). وبالمقابل، لم يتضمن أي دعم لآليات التمويل الأخرى المحتملة الوجود، ومن ضمنها الآليات التي تمت معالجتها في هذا البحث.

يمكن تلخيص نتائج هذا البحث في النقاط الآتية:

- تقوم صيغ التمويل الإسلامية على مبدأ الغنم بالغرم، وعلى مبدأ العمل والمخاطرة، وهو ما يخالف المبدأ الذي يقوم عليه نظام القرض، وهو العائد المضمون؛
 - تتسم صيغ التمويل الإسلامية بالتنوع والمرونة، وهو ما يجعلها قادرة على الاستجابة لمتطلبات التمويل من مختلف الأطراف، كما تتميز بالعدالة في توزيع الناتج بين أطراف العلاقة التمويلية، وهو ما يجعلها أكثر قبولا لدى المتعاملين الاقتصاديين.
 - لقد أثبتت المصارف الإسلامية تطبيقية صيغ التمويل الإسلامية وفعاليتها، على الرغم من أن المحيط الذي تعمل فيه غير مناسب لمنطق عملها في أغلب الأحيان، وبالتالي تكون قد أثبتت بأن عقود المضاربة والمشاركة والمراجحة والسلم وغيرها ليست مجرد أبواب في كتب الفقه، بل هي أدوات عملية يمكن العمل بها في كل مكان وزمان.
 - بالنسبة لصيغة المضاربة لوحظ أن استخدامها كان ضعيفا بصفة عامة، ولعل ذلك يرجع لأسباب موضوعية، منها نقص (أو غياب أحيانا) الإطار القانوني المنظم للمعاملات الإسلامية من جهة، وندرة وجود المضارب الكفاء، الذي يمتلك الخبرات الفنية الكافية لإدارة واستثمار مال المضاربة بشكل جيد، من جهة ثانية.
 - تحقق صيغة التمويل عن طريق السلم والاستصناع التكامل بين الخبرات ورأس المال، حيث يوفر المصرف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأموال اللازمة للقيام بالإنتاج، مع سداده مبلغ التمويل من خلال تسليم منتجاتها إلى المصرف عند أجل معلوم.
 - المرونة الكبيرة لصيغة الاستصناع في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية، خصوصا من ناحية تجهيزها برأس المال الثابت، مثل الآلات وأدوات العمل، كما تصلح هذه الصيغة كذلك لبناء أماكن العمل مثل الورش وتمليكها للصناع.
- وفي الأخير، نأمل أن يشكل هذا البحث مساهمة متواضعة في لفت النظر إلى بدائل أخرى في مجال التمويل، لاسيما فيما يتعلق بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ونوصي بأن يشكل هذا الموضوع محور بحث أكثر عمقا، إن على مستوى الأبحاث الفردية، أو على مستوى المؤتمرات العلمية، وذلك في إطار مسعى تطوير نظام التمويل في الجزائر.

الهوامش:

¹: المادة الرابعة من القانون رقم: 01/18 المؤرخ في 12/12/2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، 2001، ص 8.

²: فتحى السيد عبده ابو سيد احمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005، ص 85.

- ³: عبد الرحمان بن عنتر, عبد الله بلوناس, "مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها وعم قدرتها التنافسية", الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 25-28 ماي 2003، ص 05.
- ⁴: صالح صالح، "مصادر وأساليب تمويل المشاريع الكفائية الصغيرة والمتوسطة في إطار نظام المشاركة"، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 25-28 ماي 2003، ص 05، 06.
- ⁵: المضاربة لغة أهل العراق والقراض لغة أهل الحجاز.
- ⁶: محمد عبد المنعم أبو زيد، نحو تطوير نظام المضاربة في المصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 2000، ص 09.
- ⁷: سعد بن غرير بن مهدي السلمي، شركة المضاربة في الفقه الإسلامي (دراسة تحليلية مقارنة)، سلسلة بحوث الدراسات الإسلامية، معهد البحوث العلمية وإحياء التراث الإسلامي، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 1997، ص 37.
- ⁸: راجع تفصيل ذلك في: عبد الرحيم العبادي، موقف الشريعة من المصارف الإسلامية المعاصرة، مطابع الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، 1981، ص ص 210-212.
- ⁹: أخذت هذه الشروط، مع إعادة تصميمها، عن: "عقد المضاربة: تعريفه وشروط صحته"، منشور في موقع www.islamonline.net بتاريخ 2001/06/05.
- ¹⁰: عن: "المضاربة الفردية والمضاربة الجماعية" منشور في موقع www.islamonline.net بتاريخ 2001/11/24.
- ¹¹: عن: "المضاربة الفردية والمضاربة الجماعية" منشور في موقع www.islamonline.net بتاريخ 2001/11/24.
- ¹²: Med Ali Chekir, "Les aspects pratiques du financement moudharaba", communication présentée dans un séminaire organisé conjointement par l'institut islamique de recherches et de formation et la banque al-Baraka mauritanienne islamique, 5-6 déc. 1992, in : Actes de séminaire n° 37, intitulé : Introduction aux techniques islamiques de financement, pp61-70
- ¹³: رواه البخاري
- ¹⁴: سمي كذلك لأن تسليم الثمن وتأجيل المبيع يشبه السلف إلى حين قبض المبيع (السلعة).
- ¹⁵: خالد خديجة، "خصائص و أثر التمويل الإسلامي على المشاريع الصغيرة و المتوسطة (حالة الجزائر)"، الملتقى الوطني الأول حول المنظومة المصرفية الجزائرية و التحولات الاقتصادية (الواقع و التحديات)، جامعة الشلف، 14-15 ديسمبر 2004، ص 154.
- ¹⁶: أنظر مقال: سامي محمود، "صيغ التمويل الإسلامي"، مجلة البنوك الإسلامية، العدد 63 نوفمبر 1988.
- ¹⁷: محمد عبد العزيز حسن زيد، التطبيق المعاصر لعقد السلم، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط 1، 1996، ص ص 58-61.
- ¹⁸: مصطلحات مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، موقع الإنترنت: www.isdb.org
- ¹⁹: باستثناء شرط القبض، حيث أن الحنفية لا يشترطون قبض الثمن في المجلس، بل يمكن أن يكون مؤجلا أو مقسما، ذلك أن السلم فيه معنى السلف من ناحية تقادم الثمن، وذلك بمقابل الاسترخاض في الأسعار، أما الاسترخاض فليس فيه استرخاض، بل فيه مساومة، والصانع غالبا لا يرضى إلا بما يحقق له ربحا مناسب.
- ²⁰: خالد خديجة، مرجع سابق، ص 156.
- ²¹: دور مجموعة البنك الإسلامي للتنمية في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الثالث للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، المملكة العربية السعودية، 2005، ص 06.
- ²²: عثمان باكر أحمد، تمويل القطاع الصناعي وفق صيغ التمويل الإسلامية (تجربة بعض المصارف الإسلامية)، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، بحث رقم 14، ص 47.
- ²³: أحمد الصديق جبريل، "دور بنك فيصل الإسلامي السوداني في تمويل المؤسسات الصغيرة"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أبريل 2006، ص 499.