

أهمية اعتماد التمويل بالاستصناع في البنوك الجزائرية للرفع من كفاءة النشاط المصرفي الإسلامي ودعم قطاع الأعمال

The Importance of Adopting Istisna Financing in Algerian Banks to Increase the Efficiency of Islamic Banking Activity and Support the Business Sector

M'hammed Bendine

¹ Department of Management Sciences, Ahmed Draia University - Adrar - Algeria
mhd.bendine@univ-adrar.edu.dz

ملخص:

تهدف الدراسة بيان أهمية اللجوء إلى التمويل بالاستصناع كأحد أهم صيغ التمويل الإسلامي- في الرفع كفاءة التمويل في المؤسسات المصرفية الجزائرية خاصة في ظل الصعوبات الكبيرة لتوفير السيولة الكافية في هاته المؤسسات وعدم قدرتها على تعبئة الموارد عند اللجوء إلى التعاملات الربوية، بالإضافة إلى الصعوبات المترتبة عن انخفاض الكفاءة التشغيلية في الوحدات الطالبة للتمويل، ما يجعل التعامل معها من قبل المؤسسات المصرفية يتسم بالحذر لعدم توفر الضمانات الكافية، وكذا المخاطرة العالية.

لذلك تحاول الدراسة توضيح المفاهيم الأساسية لعقد التمويل بالاستصناع، وأهميته في المؤسسات المصرفية الإسلامية، مع إلقاء بعض الضوء على واقع تطبيقه ووزنه في المصارف المتواجدة بالجزائر.

كلمات مفتاحية: تمويل إسلامي، استصناع، مناولة، مقابولة من الباطن، مؤسسة مصرفية

Abstract

The study aims to highlight the importance of resorting to Istisna financing—one of the most important forms of Islamic finance—in improving the efficiency of financing in Algerian banking institutions, especially in light of the significant challenges in providing sufficient liquidity within these institutions and their inability to mobilize resources when dealing with interest-based transactions. Additionally, there are difficulties stemming from the reduced operational efficiency in the units seeking financing, which leads banking institutions to approach them cautiously due to insufficient guarantees and high risk.

Therefore, the study seeks to clarify the basic concepts of the Istisna financing contract, its importance in Islamic banking institutions, and shed some light on its application and relevance in banks operating in Algeria.

Keywords: Islamic finance, Istisna, Outsourcing, Subcontracting, Banking institution

في مجملها إلى تحقيق العدالة والتكافل الاجتماعي، والتي من بينها الالتزام بقاعدتي الخراج بالضمان والغرم بالغنم، اللتين تجعلان من العدالة سمة لهذا التمويل من خلال إشراك مانحي الأموال والطالبين لها في الغنم والمغرم.

مقدمة:

يتضمن نظام التمويل الإسلامي مجموعة من الأساليب التمويلية الهامة والتي تمكنه من تغطية احتياجات الممول واستيعاب الظروف الممكنة لمختلف المشاريع، حيث يعد تمويلاً يتوافق ومنطق التنمية من منظور إسلامي من خلال مبادئه التي تصبوا بمستوى أداء المؤسسات المصرفية الجزائرية وبالتالي ضعف قدراتها التنافسية.

ومن هذا المنطلق تحاول الورقة البحثية بيان أهمية اللجوء إلى التمويل بالاستصناع في تنشيط العمل المصرفي والرفع من كفاءة التمويل في المؤسسات المصرفية بالإضافة إلى إبراز أهميته في إنماء قطاع الأعمال لا

سيما بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الصعوبات الكبيرة لحصول هذا النوع من المؤسسات على التمويل الكافي واللازم لممارسة أنشطتها، وبالتالي الرفع من أدائها ومساهمتها في دعم التنمية الاقتصادية.

لذلك تحاول الورقة الاجابة على تساؤل جوهري مفاده: إلى أي مدى يمكن أن تساهم صيغة التمويل بالاستصناع في الرفع من كفاءة الأداء في المؤسسات المصرفية والاستجابة للاحتياجات التمويلية لمؤسسات قطاع الأعمال بالجزائر؟

محاور الدراسة: للإجابة على الإشكالية المطروحة تم تضمين الورقة بالعناصر التالية:

أولاً: التأصيل المفاهيمي للتمويل بالاستصناع

ثانياً: حالات التمويل بالاستصناع والاستصناع الموازي في أعمال البنوك
ثالثاً: مبررات اللجوء للتمويل بالاستصناع وأهميته في وأهميته في الاقتصاديات الحديثة

رابعا: تشخيص وزن التمويل بالاستصناع، تحدياته ومتطلبات تفعيله في البنوك الجزائرية

ولعل من بين أهم صيغ هذا النوع من التمويل هي صيغة "التمويل بالاستصناع"، فعقد الاستصناع يقوم على فلسفة تعهد إحدى الجهات المتعاقدة أن تصنع شيئا أو أن تؤدي عملا مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر، حيث يعد هذا الأسلوب من أهم الأساليب التشاركية التي استطاعت أن تلعب دورا كبيرا في تنمية العديد من القطاعات الاقتصادية ومنها القطاع الصناعي وقطاع الإنشاءات، من خلال اعتمادها في تمويل الصناعات الثقيلة كصناعة الطائرات والبواخر، وكذا في مجال التشييد والبناء، والصناعات المتوسطة، فضلا عن استخدامها في المؤسسات المالية الإسلامية لتقديم التمويل لعمالها من خلال توفير الشئ المصنوع لهم وتحصيل الثمن منهم أجلا.

وباعتبار الجزائر كدولة من الدول النامية التي سعت في السنوات الأخيرة إلى تبني صيغ الصيرفة الإسلامية خاصة بصدر القانون 20-02، المؤرخ في 15 مارس سنة 2020، والذي يُحدّد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية، ويُشكّل تنظيمًا قانونيًا للعمليات المالية الإسلامية في الجزائر، فإن المتتبع لحال تطبيق مختلف صيغ التمويل الإسلامي عامة والتمويل بالاستصناع على وجه الخصوص في المؤسسات المصرفية يلاحظ أنه بقي يواجه بعض الصعوبات ويظهر ذلك من خلال ضعف الانتشار والاستخدام المحكم لصيغ التمويل الإسلامي ومن بينها صيغة الاستصناع رغم تبنيتها في بعض المجالات كجمال الترقية العقارية، الأمر الذي انعكس سلبا على

احكام الشريعة الإسلامية، وإذا حدث ذلك فسكون بصد ما يسمى بالتمويل الإسلامي. (حبرش 2013، ص109)

فيرجع التمويل الإسلامي على انه "تقديم ثروة عينية او نقدية بقصد الاسترباح، من مالها الى شخص اخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الاحكام الشرعية (قحف 2004، ص12).

وما يلاحظ على هذا التعريف أنه اقتصر على وصف حدوث التمويل بتقديم المال بغرض الربح الشرعي دون النظر إلى الجوانب التنموية أو إلى أسلوب تقديم هذا المال.

كما يعرف بمفهومه المعاصر بأنه" عبارة عن علاقة بين المؤسسات المالية بمفهومها الشامل والمؤسسات أو الأفراد (تعبئة الموارد المالية)، لتوفير المال لمن ينتفع به سواء للحاجات الشخصية أو بغرض الاستثمار، عن طريق توفير أدوات مالية متوافقة مع الشريعة، مثل عقود المرابحة أو المشاركة أو الإجارة أو الاستصناع أو السلم أو القرض"(داودي ولعبيدي، 2013، ص90).

وتقييد التمويل في الاقتصاد الإسلامي هو لأجل بيان الاختلاف عن مفهومه في الاقتصاد التقليدي، فهو يقوم على حقيقة المشاركة في الأرباح والخسائر بين مانح التمويل (المصرف، الممول) وبين

أولاً: التأسيس المفاهيمي للتمويل بالاستصناع

قبل التطرق إلى مفهوم التمويل بالاستصناع وأهميته في تعزيز النشاط المصرفي الإسلامي، يجدر بنا الإشارة إلى المقصود بالتمويل الإسلامي، وذلك فيما سيأتي.

1: مفهوم التمويل الإسلامي وقواعده:

1.1 تعريف التمويل الإسلامي:

التمويل في اللغة مصدر من الفعل مَوَّل، أي إعطاء المال لمن يحتاجه في امر ما (الزبيدي، 2001، ص121).

وإصطلاحاً يعرف التمويل بأنه: "عملية تقديم الأموال أو الحصول عليها من الجهات المختلفة، سواء كانت مؤسسات تمويل أو أفراد أو شركات، لطالبيها(الجهات الطالبة لها)، بغرض الاستفادة من هذه الأموال استهلاكياً، أو

استثمارها في المشاريع الإنتاجية بهدف الحصول على الأرباح (أبو الهيجاء، 2007، ص20).

وبشكل عام يمكن القول أن التمويل يتمثل في عملية جلب الموارد المالية الضرورية لغرض استثمارها أو استهلاكها من قبل الأفراد أو المؤسسات. يتضمن التمويل حسب التعريف السابق ثلاثة عناصر وهي: المال، كيفية الحصول عليه، وكيفية استعماله. وحرصا على إبقاء نشاط الأفراد والمؤسسات في دائرة الحلال فإنه يشترط في هذه العناصر ان لا تخالف المزارعة ولا غيرها من الصيغ الإسلامية، إذا ظهر نقص في رأس المال(حبرش 2013، ص110).

كما تعتبر الملكية شرط لاستحقاق الربح، فبدونها لا يحق لمعطي التمويل اخذ أي زيادة تقرأ لرأس المال في حالة إدخاله في العملية التشغيلية وتعريضه للربح او الخسارة.

1-2-2- قاعدة النمو للعين المملوكة: أي أن يكون المال مما ينمو بالعمل، سواء كان المال عينا أم نقدا، أي أن يقبل بطبيعته النماء والزيادة، ونتيجة لذلك فإن الزيادة التي تحصل تستحق لمالك هذه العين،

1-2-3- المشاركة الحقيقية للتمويل في الإنتاج: يرتبط التمويل الإسلامي ارتباطا وثيقا بالجانب المادي للاقتصاد، فهو لا يُعطى لكون المستفيد قادر على السداد كما في التمويل الربوي، وإنما على اساس المساهمة في مشروع استثماري أي أن التمويل لا يقدم على أساس قدرة المستفيد على السداد فقط، وإنما على أساس مشروع استثماري معين، تمت دراسة جدواه ونتائجه المتوقعة ومساهمته المرتبطة بالدورة الإنتاجية للسلع والخدمات، وبذلك فالتمويل الذي يستحق إلى تاريخ لاحق ولا يتوقع أن يؤدي إلى زيادة في كمية السلع والخدمات المنتجة ولا في تداولها لا يصح أن يعتبر نوعا من التمويل الإسلامي (أبو الهيجاء، 2007، ص24).

المستلم له (العميل أو الممول).

ومن هذه التعاريف يتضح أن الشيء المستلم يمكن أن يكون مالا أو عينا أو منفعة غايته الحصول على عائد ولكن هذا العائد محكوم بقواعد الأحكام الشرعية، إذ أن التمويل الإسلامي لا يقبل العائد الثابت على النقود نظير الأجل(الفائدة)، وإنما ذلك العائد الذي يشارك في الربح أو الخسارة.

1-2-1 قواعد التمويل الإسلامي:

تبين فيما سبق ان التمويل هو جلب الأموال بغرض استثمارها في أصول ثابتة (كشراء المعدات، المباني، التجهيزات...الخ) أو في اصول متداولة (كإقتناء المادة الخام، السلع والمخزونات،... وغيرها) وهذا الاستثمار يكون في العادة بهدف تحقيق عوائد مستقبلية، أو قد يكون الغرض استهلاك الأموال في اقتناء مواد تموينية أو ترفيهية أو قضاء حوائج كإقتناء تذكرة سفر وغيرها. وأيا كان الغرض من التمويل فإن كليهما تحكمه مجموعة من القواعد ليكون إسلاميا، ويمكن إيجاز هذه القواعد فيما يلي:

1-2-1-1- الملكية: أي أن يكون المال مملوكا لصاحبه، ويعتبر هذا الشرط أساسيا بالنسبة لكل المعاملات في الإسلام، إذ يفسد العقد ولا يصح إذا سقط شرط الملكية. فلا يصح عقد المضاربة ولا عقد

(2013، ص110) ان تكون مباحة، فلا يصح التمويل الذي يلجأ فيه إلى الغش أو الكذب أو الخداع أو الإكراه أو غير ذلك من المعاملات، كما لا يمكن التمويل عن طريق المعاملات الربوية التي حرمها الإسلام. ويشترط في استعمال المال أن يكون في الأوجه المباحة في الشريعة الإسلامية. فسواء كان الإنفاق استهلاكيا أو إنتاجيا فبالضرورة أن يستثمر في الحلال أو في الطيبات

قال تعالى: ﴿ وَجِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ ﴾ (الأعراف-الآية 157).

2- ماهية التمويل بعقد الإستصناع

1-1/ التعريف بعقد الإستصناع

1-1-1/ **التعريف اللغوي:** الإستصناع في اللغة (ابن منظور، لسان العرب 208/8 – الفيروز ابادي، القاموس المحيط 74/3) من صنَّعه يصنِّعه صنَّعاً فهو مصنوع، وصنَّعَ عملَهُ وهي حرفة الصانع الذي يعمل بيده، فاسم الفاعل صانع واسم المفعول مصنوع والجمع صناعات ومكان العمل مصنع. واصطنع فلان خاتماً، إذا سأل رجلاً أن يصنع له خاتماً، واستصنع الشيء دعا إلى صنَّعه، والصناعة حرفة الصانع، وعمله الصنَّعة، والتصنيع: جعل الأمة صناعية بالوسائل الاقتصادية. وبهذا تبين ان علماء اللغة يجمعون على أن الإستصناع هو طلب عمل من الصانع فيما هو مختص به (قرارية، 2004، ص52).

1-2-4- **الإلتزام بقاعدتي "الخراج بالضمان" و"الغرْم بالغنم":** فالقاعدة الفقهية "الخراج بالضمان" مستقاة من نص حديث نبوي شريف، فعن عائشة رضي الله عنها قالت قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "الخراج بالضمان" (رواه ابو داود والترمذي وقال حسن صحيح).

ومعنى الخراج، الدخل والمنفعة، ومن ذلك قوله تعالى: ﴿أَمْ تَسْأَلُهُمْ خَرْجًا فَخَرَجُكَ خَيْرٌ وَهُوَ خَيْرُ الرَّزَاقِينَ﴾ (المومنون-الآية72). فخراج الشيء هو الغلة التي تحصل منه إذا كانت منفصلة عنه أو غير متولدة منه، ككسب العبد، وسكنى الدار، وأجرة الدابة، ومنافع الشيء. والضمان هو التزام بتعويض مالي عن ضرر للغير، ومفاد قاعدة الخراج بالضمان هو مقابلة دخوله في ضمان من سلم له خراجه، فما لم يدخل في ضمانه لم يسلم له خراجه. أي أن غلة الشيء ومنفعته تستحق بضمان الشيء. أما "الغرْم بالغنم" فهي القاعدة العكسية" للخراج بالضمان" وهي مستقاة من الحديث النبوي الشريف السابق، وتفيد أن الضمان أيضا بالخراج، أي أن التكاليف والخسارة التي تحصل من الشيء تكون على من يستفيد منه شرعا فمن ينال نفع شيء يتحمل الضرر الحاصل منه (بوزيد، 2010، ص14).

1-2-5- **مراعاة تحصيل المال وإنفاقه في الطيبات وتجنب الخيائث:** فيشترط في كيفية التمويل (حيرش،

_ يجوز للمقاول أن يقتصر على التعهد بتقديم عمله، على أن يقدم رب العمل المادة التي يستخدمها المقاول، أو يستعين بها في القيام بعمله، ويكون المقاول أجيئاً مشتركاً،

_ كما يجوز أن يتعهد المقاول بتقديم العمل والمادة معاً، ويكون العقد استصناعاً. (الألفي، 2003، ص11).

وبذلك يعتبر عقد المقاول - الذي يلتزم فيه المقاول بتقديم العمل والمواد - عقد استصناع، فالصانع إذن ينفذ خدمات تحت قيود وأوامر تحددها المؤسسة الأصلية (المستصنعة أو الأمرة بالعمل)، كما يحرس على تنفيذها طبقاً لمقاييس وشروط محددة من طرفها.

ويأخذ عقد الاستصناع عند إبرامه صورتين مختلفتين:

أ/ **عقد مباشر:** فقد يبرم العقد مباشرة بين المستفيد (المؤسسة الطالبة للعمل) والصانع، فعلى سبيل المثال، تتعاقد منشأة مختصة في صناعة وتركيب أجهزة التلفزيون بصفتها مقدمة للأعمال بصورة مباشرة مع شركات أخرى، باعتبارها مؤسسات مناولة أو منفذة للأعمال، لتوفير المدخلات اللازمة من المواد الأولية والمنتجات الأساسية والوسيطة والخدمات الصناعية بشروط منافسة،

ب/ **عقد من الباطن:** حيث يلجأ الصانع أو المقاول الأصلي المتعاقد مع المؤسسة الأمرة (رب العمل)، إلى الاتفاق مع صانع آخر يدعى المقاول الفرعي، أو

1-2/ **التعريف الاصطلاحي:** لم يرد مصطلح "الإستصناع" لدى الباحثين في القانون وكذا عند الباحثين الاقتصاديين خاصة أولئك الذين بحثوا في مختلف أنواع العقود التشاركية والتعاونية بين الأفراد والمؤسسات، بل استعملوا مصطلحاً شبيهاً ومرادفاً لمصطلح الإستصناع الذي استعمله فقهاء الشريعة الإسلامية، وهو مصطلح "المقولة"، هذا الأخير يعد من المصطلحات الحديثة والتي تناولها المتأخرون بتعاريف متنوعة، تشبته في مضمونها بالتعريف الخاص بالإستصناع والذي ورد عند فقهاء الشريعة الإسلامية.

ويمكن تقديم التعريف الخاص بالمقولة نظراً لاقتران عقد الإستصناع واعتباره لدى مختلف الباحثين عقد مقولة أو مناولة صناعية.

فقد عرفه مجمع الفقه الإسلامي في قراره رقم 129 (3/14) بأنه: "عقد يتعهد أحد طرفيه بمقتضاه بأن يصنع شيئاً أو يؤدي عملاً مقابل بدل يتعهد به الطرف الآخر". (منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي الدولي، 2003).

وترى أغلب النظم التجارية ان عقد الإستصناع ما هو إلا عقد مقولة، كما يرى ذلك اغلب فقهاء الشريعة، غير انهم اعتبروا عقد المقولة اشمل من الإستصناع وكيفية ذلك مع ما التزم به المقاول مع رب العمل (الأمر بالعمل) ويرون أنه:

فعلى سبيل المثال، تنشأ حالات التعاقد من الباطن من خلال العقود التي تبرمها شركات عملاقة ك:تويوتا (TOYOTA) أو رونو (RENEULT) أو غيرهما، مع عدد قليل من الشركات المتخصصة لتلبية احتياجاتها من القطع والمكونات، حيث تقوم هذه الشركات المتخصصة بدورها بإبرام عقود من الباطن مع عدد كبير من الشركات الصغيرة المتخصصة للتمكن من الوفاء بالتزاماتها تجاه الشركات الكبيرة.

وتقع مسؤولية إنجاز العمل على عاتق الصانع الأصلي في العقد الأول، حيث يكون مسؤولاً مسؤولية كاملة أمام المستصنع الأصلي. أما في العقد الثاني يكون الشخص الثالث هو المسؤول عن العمل ويصبح الصانع الأصلي في العقد الأول مستصنعاً (اسطنبولي، 2016، ص96).

ثانياً/ **حالات التمويل بالإستصناع والإستصناع الموازي في أعمال البنوك** أصبحت الصناعة من القطاعات الحيوية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في اقتصاد الدول، غير أن هذه الصناعة أضحت تتطلب رؤوس أموال كبيرة يصعب على الأفراد والمؤسسات توفيرها،

لذلك يمكن لهذه المؤسسات اللجوء إلى البنوك عن طريق التعاقد بالإستصناع لتوفير مختلف المتطلبات التي تحتاجها هذه المؤسسات في عملياتها الإنتاجية.

المقاول من الباطن للقيام إما بكل العمل الذي التزم بانجازه أو بجزء منه، ويحدث ذلك على وجه الخصوص، إذا كانت هناك جوانب فنية في العمل محل التعاقد، تحتاج إلى خبرات عديدة وجهود كبيرة، لا يطيق المقاول الأصلي القيام بها لوحده. وبهذا المنظور، يكون الإستصناع هنا استصناعاً موازياً أو استصناعاً من الباطن وفي هذا الصدد يرى كل من Bernard و Marquet بأن المقولة من الباطن أو المقولة الفرعية هي "عقد يعهد من خلاله أحد المقاولين إلى مقاول آخر، وتحت مسؤوليته، تنفيذ جزء أو كل عقد

المقالة المبرم مع رب العمل صاحب المشروع" (Marquet & Bernard, 1995, p484).

هذه الصورة الأخيرة للتعاقد تبرز لنا وجود ثلاثة عناصر هي (إبراهيم اسامة، 2008، ص37):

- _ صاحب الأشغال (مالك المشروع)،
- _ صاحب العقد الرئيسي (الصانع الرئيسي أو الأمر بالعمل)،
- _ الصانع من الباطن (المنفذ أو المناول).

إضافة إلى وجود عقدين، الأول رئيسي يربط بين صاحب المشروع والصانع المتحصل على العقد الرئيسي من جهة، وعقد استئصال من الباطن الذي يربط هذا الأخير مع الصانع من الباطن من جهة أخرى.

3/ حالة الاستئصال الموازي (الاستئصال من الباطن): يقوم البنك بالتمويل عن طريق الاستئصال أو المناولة من الباطن وفق مرحلتين:

1-3/ المرحلة الأولى: يتم العقد بين البنك وبين من يحتاج المنتج، فيكون البنك صانعا (مناولا)، ويسعى لتوفير المنتج في الأجل المحدد بينهما بنمنا حسب الاتفاق بينهما،

2-3/ المرحلة الثانية أن يكون البنك مستصنعا (طالباً للعمل)، فيتم العقد في هذا الاتجاه بين البنك وبين من يحقق المنتج المطلوب بالشروط والمواصفات المتفق عليها في العقد الأول مع تحديد الأجل أما الثمن حسب الاتفاق بينهما فيعد أن يستلم البنك المنتج مطابقاً للمواصفات في الأجل المحدد يقوم بتسليمه إلى المستصنع في العقد الأول.

ويجب في عمل البنك هنا حتى يبقى التمويل إسلامياً مراعاة العنصرين التاليين:

أ/ الحذر من أن يتحول الاستئصال من الباطن إلى عملية قرض بالفائدة، وذلك بأن يتفق شخصان في إطار عقد استئصال أو مناولة، ولا يوجد بحوزة المناول (المزود) التمويل الكافي للصناعة، فيذهب إلى البنك لطلب تمويل المشروع عن طريق الاستئصال من الباطن، فهذا العمل في حقيقته هو قرض بالفائدة وهو عين الربا. فيجب إذا دخل البنك في العملية أن يختار هو نفسه المناول بالمواصفات التي يحددها، وبالثمن والأجل الذي يرضيهما، ويكون العقد بعيداً عن الربا، فيستحسن أن لا يعلم المستصنع في العقد الأول بالمناول (الصانع) في العقد الثاني إلا بعد إبرام العقد،

ويمكن للبنك في هذه الحالة توفير هذه المتطلبات عن طريق تعاقد مع من يتعامل معهم من المقاولين والمهندسين على أساس المواصفات والتوصيات المبينة في العقد المبرم بين المؤسسة المستفيدة والبنك، وبعد إتمام العمل يتسلمه البنك، ويقوم بتسليمه إلى المؤسسة المستفيدة.

وبهذا نميز بين ثلاث حالات لوضع البنك في التمويل بالاستئصال: (اسطنبولي، 2016، ص225)

1/ أن يكون البنك مستصنعا (أمراً بالعمل): وهذا النوع من التمويل له ميزة وهي تنشيط الحركة الاقتصادية، من خلال تمويل الصناع بالمال لتحقيق صناعاتهم بالبيع المضمون، ولا يكون التمويل عقبة في تحقيق مشروعاتهم، وكل هذا يكون بمواصفات محددة مسبقاً في العقد، وبهذا العمل تحل مشكلة التسويق عند الصناع، بضمان مشتر لمنتجاتهم ممثلاً في البنك الذي يطلب السلع الرابحة من هؤلاء الصناع بأسعار تلائمهم ثم يبيعها بأسعار ندر عليه أرباحاً إما حاضرة أو مؤجلة أو مقسطة وهذا ما يوفر له أرباحاً بعيدة عن الحرام،

2/ أن يكون البنك صانعا (مناولا): فقد يكون للبنوك أموال تريد استثمارها في مشاريع تعود عليها بالفائدة المضمونة، مثل الصناعات التحويلية أو العادية أو المقاولات بعدما أصبح القانون يشترط المال الكافي في الدخول في المناقصات، وهذا لا يتحقق إلا في البنوك أو أصحاب السيولة المالية، ويتحقق هذا من خلال الأنشطة التي يقوم بها البنك، والتي تحقق له فوائد وأرباح بما يسمح به الفقه الإسلامي والقانون،

تتمى الشركات الصانعة وكذا المستصنعة من خلالها، علاقات تعاونية تمكنها من تحقيق أهدافها الإستراتيجية بطريقة أفضل، وبالتالي تحقيق مزيد من الأرباح في الأجل الطويل (العوضي وبسيوني، 2007، ص205).

كما أن هناك أسباب أخرى دفعت الشركات إلى الاستعانة بهذا الشكل من أشكال التعاون نذكر منها:

تحقيق الاستقرار في سوق السلع: بإنتاج بعض السلع المتميزة بعدم الانتظام في الطلب، بسبب التذبذبات الموسمية والدورية،
تكنولوجيا الإنتاج ونظم العمل: والتي شجعت على التفاوض خاصة في حالة اختلاف الحجم وفقاً لمرحل الإنتاج المختلفة،
هيكل سوق العمل: وذلك بتفضيل الشركات الكبرى للعمالة الرخيصة المتواجدة في المؤسسات الصغرى، والتي يمكن الحصول عليها عن طريق الاستئصال (زابري، 2007، ص176).

1-2/ مكانة الاستئصال في الاقتصاديات الحديثة

أصبح الاستئصال في السنوات الأخيرة الشغل الشاغل للمؤسسات سواء الأمرة أو المنفذة في الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء، فقد دلت الدراسات على أن ما يقارب 56% من إجمالي العمليات الصناعية في العالم تتم عن طريق موردين خارجيين متخصصين، كما ورد في تقارير توضح أهمية هذا الأسلوب، أن الأخير أخذ حيزاً كبيراً في صناعة الطائرات ذات الحجم المتوسط والكبير،

ب/ للبنك مسؤولية تامة نحو طالب العمل في العقد الأول ولا يمكن إحالته على المناول في العقد الثاني، فإذا تمت إحالته على المناول الثاني فهو قرض بالفائدة.

ثالثاً/ مبررات اللجوء للتمويل بالاستئصال وأهميته في المؤسسات المصرفية

1/ مبررات تزايد الإهتمام بالاستئصال ومكانته في الاقتصاديات الحديثة

1-1/ مبررات تزايد الإهتمام بالاستئصال في الدول والمؤسسات

أضحى الاستئصال أحد أبرز الاستراتيجيات الحديثة وأكثرها قدرة على تحقيق التنمية الصناعية بجميع البلدان المتقدمة. حيث مكن المؤسسات التي أخذت به، من تنظيم نشاطها وتحقيق التخصص وتقسيم العمل، الحد من النفقات، زيادة الكفاءة، تعظيم المكاسب ورفع القدرة التنافسية. وباعتباره يعد كشكل من أشكال التعاون فإن هناك العديد من الأسباب تجعل من هذا الأسلوب ضرورة حتمية سواء بالنسبة للمؤسسات الأمرة (المستصنعة) أو المنفذة (الصانعة). وقد ذكر هاينز ومولينكوف (1998) عديد الأسباب لعل أهمها: _ تخفيض تكلفة التبادل والمخاطرة،

_ التغلب على القصور الموجود لدى بعض الشركات في التمويل للحصول على الموارد الإستراتيجية،

_ اكتساب المعرفة،

_ التسويق عن طريق تكوين علاقات قوية مع العملاء والموردين،
من مبيعات الشركات المصنعة الفنلندية اعتمد على الاستئصال (وهذا باستبعاد الشركات المصنعة التي تعمل في صناعة الطاقة) وعلاوة على ذلك كان هناك شعور بأن أهمية أنشطة المناولة الصناعية قد زاد أكثر من 30% خلال الفترة 1993 - 1996، فقد لوحظ مثلاً أن نوكيا NOKIA وحدها تستخدم أكثر من 300 مناول فنلندي محلي فضلاً عن استخدام العدد نفسه تقريباً كمقاولين من الباطن أجانب. (Shy O & Stenbacka R, 2003)

2/ أهمية الاستئصال في المؤسسات المصرفية

بالنظر لما سبق فإن اعتماد صيغة التمويل بالاستئصال والإستئصال الموازي في عمل المؤسسة المصرفية سبب ترك عديد المزايا على قطاع الصناعة وعلى الإقتصاد ككل، حيث (الشرفا، 2012، ص10):

_ يعد بديل تمويل ممتاز لقطاع الصناعة في ظل صعوبة الحصول على التمويل من البنوك التقليدية،

_ يعطي دفعا جديدا للمشروعات الصناعية، ويضمن إلى حد بعيد بقاءها واستمرارها لخلوه من التكلفة الربوية، حيث أن المصارف الإسلامية لا تتعامل بالفائدة أخذًا ولا عطاءً،
_ يرتب أولويات وخطوات الحصول على التمويل الخالي من الفائدة من البنوك الإسلامية،
_ يشجع على إنشاء البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية لأنها الأداة التنفيذية لهذا النموذج.

فشركة بوينغ تزود من شركات مختلفة، أكثر من 34000 من المكونات التي يتم تجميعها لبناء طائرات للركاب من نوع 747. وعلاوة على ذلك تشير التقديرات إلى أن حصة الاستصناع ترتفع في الولايات المتحدة حيث تبين أن أكثر من 30% من الشركات الكبيرة تنتج أكثر من 50% من إنتاجها من خلال الاستعانة بالمصادر الخارجية. ولقد اعتمدت الشركات اليابانية على الاستصناع واعتبر النشاط الأساسي لها، فعلى سبيل المثال حتى أواخر الثمانينيات من القرن العشرين اعتمد منتجي السيارات اليابانية على الاستعانة بالمصادر الخارجية بدرجة أكبر من نظرائهم في الولايات المتحدة وكان إنتاج تويوتا TOYOTA ما يقارب 70 سيارة لكل عامل في حين كانت مردودية جنرال موتورز General Motors 10 سيارات تقريبا لكل موظف، والسبب الرئيسي لهذا الفرق واضح ويكمن في حقيقة أن تويوتا اعتمدت الأسلوب تقريبا في جميع المكونات اللازمة لتجميع سياراتها.

ولقد اتبعت الشركات الأوروبية أيضا نفس الاتجاه للاستفادة من كفاءة وتكامل عمليات الإنتاج التي تعتمد على الاستصناع أو التعاقد من الباطن، ووفقا لمسح أجري على 162 شركة أوروبية، وجد أن حوالي 50% من الشركات التي شملها الاستطلاع زودت كل أو جزء كبير من وظائف تقنياتها المعلومات، وبالإضافة إلى ذلك فإن اتحاد الصناعة والعمال الفنلندي قدر في سنة 1996 ما يقارب 50% ولقد صدر النص القانوني 02-18 المنظم لعمل البنوك بالصيرفة الإسلامية بداية سنة 2019 تحت مسمى (الصيرفة التشاركية) حيث نص التنظيم على السماح للبنوك الجزائرية بالتعامل بعقود الصيرفة الإسلامية عبر سبعة منتجات محددة ولكن بصفة مستقلة عن باقي المنتجات التقليدية، كما أن الشبائيك الخاصة بهذا النوع من العقود تحمل بصفة مستقلة ضمن الإدارة العامة للبنك ويتعلق الأمر بالمشاركة والمضاربة والمراوحة والإجارة والاستصناع وبيع السلم وشهادات الاستثمار، وجميعها منتجات تخضع لقاعدة (الغنم بالغرم) أو (البيع بالضمان) أو تقاسم الأرباح والخسائر.

غير أن هذا القانون لم يصمد طويلا إذ بدت عليه مظاهر التسرع، حيث شابه بعض القصور، ولم يطبق عمليا، وكان من المتوقع أن يتم تعديله أو إكماله بتعليمات، غير أن مصيره كان الإلغاء، لتشهد بعده سنة 2020 ميلاد نصوص جديدة ومهمة للصيرفة الإسلامية في الجزائر، ويتعلق الأمر بالنظام 02-20 المؤرخ في 15 مارس 2020، الذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، والذي ألغى بدوره النظام 02-18. وكذا التعليمات 03-20 المؤرخة في 02 أبريل 2020 المعروفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية، والمحددة للإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها من طرف البنوك والمؤسسات المالية. (بن حوجو ميلود، 2020، ص 89)

رابعا/ تشخيص وزن التمويل بالاستصناع وتحدياته تفعيله في المصارف الجزائرية

قبل التطرق لواقع التمويل بالاستصناع وتحدياته بالمؤسسة المصرفية بالجزائر يمكن التطرق بإيجاز لمكانة التمويل الإسلامي واعتماده في المنظومة المصرفية الجزائرية

1/ جهود الجزائر لاعتماد التمويل الإسلامي في المؤسسات المصرفية:

منذ تأسيس أول بنك إسلامي بالجزائر ممثلا في بنك البركة عام 1990، والبنوك الإسلامية تواجه عديد العقبات التي حالت دون انتشارها، لاسيما في ظل افتقارها إلى نظام تشريعي وتنظيمي يرسم معالم الصيرفة الإسلامية وينظمها. بعدها أدركت الجزائر أهمية اعتماد الصيرفة الإسلامية خاصة في ظل الأزمة الكبيرة التي عرفتها منذ 2014 بتهاوي أسعار النفط وما خلفه من آثار على الخزينة العمومية.

وبذلك دخلت أنشطة الصيرفة الإسلامية في الجزائر حيز الخدمة مع بداية سنة 2019، بعد سنوات طويلة من التردد حيث كان التعامل مقتصرًا على بنكين يشتغلان خارج القانون الجزائري، الذي أطر عمل البنوك التجارية، واقتصرت الصيرفة الإسلامية في البنوك المعتمدة في الجزائر على بنوك أجنبية (خليجية) بالدرجة الأولى، على غرار فرع الجزائر لمجموعة "البركة" البحرينية، وفرع الجزائر لـ"بنك الخليج" الكويتي، وفرع الجزائر لـ"مصرف السلام" الإماراتي (صحيفة الغد الأردنية، 2019).

قيمة 2.4% فقط من إجمالي الأصول المصرفية أي أن ما يمثل 97.6% هو للمعاملات الربوية، حيث أشارت دراسة لـ 81 مصرفًا من المصارف الإسلامية العربية لعام 2021، أن مجموع البيانات المتوفرة حول الموجودات المالية للمصارف الإسلامية العربية وصلت إلى نحو 812 مليار دولار، أين تمثلت حصة الجزائر في قيمة 3461 مليون دولار من إجمالي الموجودات فقط. في حين احتل بنك البركة الجزائر المرتبة 36 عربيًا والأول وطنيًا بإجمالي موجودات بقيمة 2291 مليون دولار في 2020 و 2178 مليون دولار في الربع الثالث من 2021 أما مصرف السلام فقد احتل المرتبة 45 عربيًا والثاني وطنيًا بقيمة موجودات 1283 مليون دولار سنة 2020 وبنفس القيمة في الربع الثالث من 2021، (اتحاد المصارف العربية، 2022، ص 8-9).

وبذلك تظهر هذه البيانات مدى ضعف التعامل بمنتجات الصيرفة الإسلامية بالنسبة للجزائر مقابل دول أخرى عربية أين كانت حصة الأسد لدول الخليج العربي.

3/ مجالات تطبيق التمويل بالاستصناع في بعض البنوك الجزائرية

3-1/ التمويل بالاستصناع في البنك الوطني الجزائري BNA

يعتبر الاستصناع من بين الصيغ التي يعول البنك الوطني الجزائري إطلاقها ضمن منتجاته الإسلامية حيث حصل على التراخيص من طرف بنك الجزائر بإطلاق أربعة (04) منتجات إسلامية جديدة متمثلة في

ورغم تنامي الدعوة بضرورة اعتماد الصيرفة الإسلامية فلا تزال حصة البنوك الإسلامية من السوق المصرفي الجزائري متواضعة، حيث أن البنوك العمومية تحوز على نسبة 87% من حيث الودائع أو التمويلات، في حين تتنافس باقي المؤسسات البنكية على 13% المتبقية، لا تتجاوز حصة بنك البركة ومصرف السلام منها 17% بالنظر إلى حداثة هذه البنوك وعدم انتمائها إلى مجموعات كبيرة مثل البنوك الدولية المعروفة، وكذلك للسياسة التمويلية والائتمانية المعتمدة (بوعيطه، 2018، ص 249).

كما حددت المادة 04 من النظام 02-20 السابق ذكره أعلاه؛ ثماني عمليات بنكية متعلقة بالصيرفة الإسلامية وهي: المراوحة، المشاركة، المضاربة، الإجارة، السلم، الاستصناع، حسابات الودائع والودائع في حسابات الاستثمار ويلاحظ زيادة عملية واحدة عما كان منصوحا عليه في المادة 02 من النظام 02-18 وهذه العمليات تعد من العمليات الرئيسية للبنوك وتخضع للمواد من 66 إلى 69 من الأمر 03-11 المؤرخ في 06 أوت 2003 والمتعلق بالنقد والقرض.

2/ وزن التمويل بالاستصناع في المصارف الجزائرية

قبل تشخيص وزن الاستصناع كصيغة من صيغ التعامل الإسلامي في المصارف الجزائرية يجدر إعطاء تشخيص موجز لوزن التعاملات الإسلامية ضمن مجموع التعاملات البنكية لا سيما في الدول العربية، فبالرغم من الجهود المبذولة في إطار ترسيخ التعاملات المصرفية

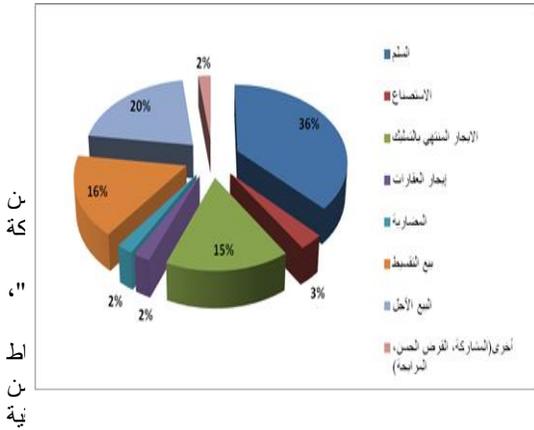
الإسلامية، إلا أنها لازالت لحد الآن ضئيلة مقارنة بالتعاملات التقليدية حيث بلغت

شبابيك، أي ما يعادل مائة وخمسة عشر (115) نقطة بيع لمنتجات الصيرفة الإسلامية عبر كامل التراب الوطني. (موقع البنك الوطني الجزائري، البنك الوطني الجزائري يطلق أربعة (04) منتجات إسلامية جديدة، على الرابط: <https://www.bna.dz>، 30 ديسمبر 2023)

2-3/ التمويل بالاستصناع بمصرف السلام- الجزائر

رغم عدم توفر معلومات تفصيلية عن مختلف صيغ التمويل وتطورها فإنه يمكن أخذ صورة عن وزن التمويل بالاستصناع ضمن مجموع التمويل الممنوح سنة 2018، أي قبل فترة الركود الذي مس أغلب القطاعات، ومنها القطاع المصرفي بفعل جائحة كورونا من خلال ما توفر من معطيات، حيث توزعت نسب التمويل الممنوح على مختلف الصيغ وفق ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل(01): تفصيل التمويلات المباشرة سنة 2018



العقارية" فهو موجه حصريا للمقرين العقاريين لتمويل إنجاز المشاريع العقارية والترقية العقارية، (توسيع، تهيئة وتجديد العقارات وغيرها...) ويمكن أن تصل نسبة التمويل إلى 70% من تكلفة الإنجاز. "شهادة الاستثمار الإسلامي" هو منتج استثماري يسمح للشركات والأفراد والمهنيين بالاستثمار في سلة المشاريع التمويلية التي يقوم بها البنك. حيث يأتي الاستثمار وفق صيغتين بأرباح أو بدون أرباح. أما منتج "الإستصناع داري" فهو مخصص لتمويل عمليات بناء، توسيع أو تهيئة المساكن الخاصة بالأفراد. يمكن أن يصل مبلغ التمويل إلى 100% من تكلفة الإنجاز مع فترة سداد يمكن أن تمتد حتى سن 75 عاما.

تأتي هذه المنتجات التمويلية والإدخارية الجديدة الأربعة لتضاف الى عرض يتكون من حوالي خمسة عشر منتجاً آخر مطابقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، والتي عمد البنك الى تسويقها الفعلي منذ مدة، تلبية لطلبات مختلف الزبائن المتزايدة على أوسع نطاق. كما اولى البنك الوطني الجزائري أهمية كبرى لتوسيع شبكته التجارية المخصصة للصيرفة الإسلامية. حيث تضم اليوم، إحدى عشرة (11) وكالة مخصصة حصريا للصيرفة الإسلامية ومائة وأربعة (104)

ويبين الجدول التالي مدى مساهمة صيغة الاستصناع في التمويل العقاري المعمول به في مصرف السلام

السنة	التمويلات	2017	2018	2019	2020
حجم التمويل العقاري بصيغة الاستصناع	1180	1930	3749	6006	

حجم التمويل العقاري الإجمالي	4153	6338	76609	86538
نسبة التمويل بصيغة الاستصناع %	2.3	3	4.8	6.9

ويتبين من خلال الجدول أن نسب مساهمة التمويل بالاستصناع ضمن إجمالي التمويل العقاري، كانت في تزايد مستمر خلال الفترة 2017 – 2020، ما قد يعزى إلى لجوء الأفراد الى الدخول في عقود استصناع لتمويل عقاراتهم رغم وجود صيغ أخرى كالإيجار العقاري أو الإيجار المنتهي بالتمليك.

ويمكن القول أنه من خلال الوقوف على مختلف المنتجات الجديدة للصيرفة الإسلامية بالجزائر نلاحظ إيلاء البنوك لمجال الترقية العقارية عند التمويل بالاستصناع، وهو المجال الذي يعرف حركة كبيرة نظرا للزيادة الهائلة في المشاريع الانشائية العمومية والخاصة، غير أن مساهمته في المشاريع الاقتصادية تبقى ضعيفة ودون المستوى المطلوب رغم توجه الدولة مؤخرا لتحفيز الشركات على زيادة نسب الادمج الصناعي وترقية المناولة الصناعية لتنشيط عديد المجالات الصناعية كقطاع صناعة السيارات والصناعات البتروكيميائية وغيرها.

يليه البيع الأجل بنسبة 20% سواء البيع لأجل خارجي أو داخلي، ويحتل المرتبة الثالثة صيغة البيع بالتسيط بنسبة 16%، وذلك بسبب نمو التمويلات الاستهلاكية التي وصلت إلى 65% سنة 2018 وإبرام المصرف لما يقارب 9 اتفاقيات سنة 2018 تضاف لـ 33 اتفاقية سابقة، مع مؤسسات حكومية لغرض استفادة موظفيها بتمويلات لا سيما لشراء السيارات.

وبشير القائمين على المصرف أن مجال التمويل العقاري يعد من أهم مجالات التمويل بالاستصناع فبأخذ الفترة 2017-2020 نلاحظ أن حجم التمويل العقاري للأفراد كان في تزايد، خلال الفترة حيث قدرت أدنى قيمة له سنة 2017 بـ 137664 دينار جزائري، وأعلى قيمه له كانت خلال سنة 2020 التي قدرت بـ 3662127 دينار جزائري، أما خلال سنتين 2018 و2019 فقد كانت قيمة التمويل العقاري للأفراد على التوالي 2246893 دينار جزائري و3029808 دينار جزائري.

أما فيما يخص حصة التمويل العقاري للأفراد خلال سنوات الدراسة من إجمالي التمويلات، فهي نسب غير متوازنة على طول فترة الدراسة، ففي سنة 2017 قدرت نسبة التمويل العقاري الموجه للأفراد من إجمالي التمويلات بـ 3.7% ثم لترتفع ارتفاعا كبيرا خلال سنة 2018 حيث بلغت نسبته بـ 33.7% ثم لتعود بعد ذلك إلى الانخفاض خلال سنة 2019 و2020 مسجلة نسبة 3.5% خلال سنة 2019 ثم نسبة 4.4% خلال سنة 2020.

2-4/ فقدان السيطرة (الرقابة) والتحكم في النشاط:

فمن خلال إسناد إدارة بعض الأنشطة لمقاولين خارجيين فإن المؤسسة المصرفية تكون معرضة لخطر فقدان الرقابة على النشاط، خاصة فيما يتعلق بمتابعة أداء الخدمة ونوعيتها وسعرها. ويعد خطر فقدان السيطرة الخطر الرئيسي لمعظم البنوك التي تعتمد على المناولة وإخراج الأنشطة في أوروبا، حيث تشير بعض الدراسات أن 75% من البنوك الفرنسية تتعرض لهذا الخطر جراء تعويد بعض أنشطتها للخارج، وتدبير هذا الخطر عن طريق الحفاظ على أعمالها الأساسية داخليا أو تشكيل مشروعات مشتركة مع بنوك أخرى، ولعل نقص الشفافية والإفصاح بتكاليف الإنجاز الذي باتت تتميز به بعض الهياكل الاحتكارية يعد السبب الرئيس في تعرض البنوك لمثل هذا الخطر. (Banque de France, Bulletin de la commission Bancaire, 2004)

3-4/ الافتقار إلى الكفاءات والكوادر المؤهلة: حيث أن العمل المصرفي الإسلامي عموما والتمويل بالاستصناع يتطلب تأهيلا خاصا وكفاءات إدارية مدربة يكون لها إلمام بطبيعة هذا التمويل، كما أن أغلب

العاملين بالبنوك الإسلامية في الجزائر ليس لهم تكوين خاص في المجال المصرفي الإسلامي مع النقص في الخبرة بطبيعة العمل في هذه المصارف،

4-4/ هاجس الربحية للمصرف وكذا عجز الصانع:

فعلی الرغم من أن الاستصناع يولد انخفاضا كبيرا في التكاليف، فإنه قد يتسبب في زيادة بعض "التكاليف الخفية" التي يتم التقليل من شأنها في كثير من الأحيان من قبل الشرما، حيث يتعين على المؤسسة

4/ تحديات تطبيق التمويل بالاستصناع في مصرف السلام بالجزائر:

بالرغم من المزايا الكبيرة التي بات يحققها اعتماد الاستصناع سواء في قطاع الأعمال أو مزاياه في تطوير العمل المصرفي. إلا أن تطبيق هذه الصيغة كغيرها من صيغ التمويل الإسلامي بقي يواجه بعض الصعوبات في كل من المصارف الإسلامية والبنوك التجارية بالجزائر ما يحول بين هاته المصارف والأهداف التي تصبو إليها ويظهر ذلك من خلال:

4-1/ عدم توفر الإطار القانوني المنظم للاستصناع (المناولة الصناعية):

فبالإضافة لكون القوانين التي تحكم أنشطة البنوك والمصارف الإسلامية وبخاصة تلك المنظمة لعلاقتها بالبنك المركزي قد وضعت على نمط القوانين الغربية والتي لا تلائم طبيعة الاستثمار الإسلامي، فإنه لا يوجد إطار ينظم العلاقة بين الصانع(المناول) والمستصنع(الأمر بالعمل) في عقود الاستصناع، فرغم تبني المشرع الجزائري للمفهوم الاقتصادي للمقولة الفرعية كأسلوب استصناع في العديد من النصوص القانونية المتعلقة بالقطاع الصناعي، كالقانون التوجيهي 01-18 الصادر سنة 2001، والمعدل بموجب القانون 02-17 سنة 2017، والمتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي خصص حيز منه لترقية المناولة الصناعية، ففي الواقع لم يكن هناك نص قانوني صريح ينظم قطاع المناولة الصناعية في الجزائر، وهو ما يجعل من الصعوبة بمكان تنشيط التمويل بالاستصناع في البنوك الجزائرية.

الإسلامية لمختلف البنوك والمؤسسات المالية وفق ما يتلائم ومبادئ الشريعة الإسلامية؛

الترخيص بفتح الوكالات والنوافذ الإسلامية المتخصصة حصريا في الصيرفة الإسلامية؛

التنسيق مع مختلف الهيئات الدولية الفاعلة في مجال المالية الإسلامية،

تحديد شروط تسويق منتجات الصيرفة الإسلامية على مستوى البنوك التقليدية ضمن مشروع القانون النقدي المصرفي من خلال هيكل مستقل (ماليا، محاسبا وإداريا) يسمى شبك الصيرفة الإسلامية؛

وضع الأطر المحاسبية لمنتجات وخدمات الصيرفة الإسلامية، مع اعتماد إطار الحوكمة على مستوى البنوك والمؤسسات المالية التي تقوم بالصيرفة الإسلامية وشبائك الصيرفة الإسلامية؛

الاستثمار في الموارد البشرية لتأهيلها في مجال المعاملات المالية الإسلامية.

خاتمة:

شهدت الصناعة المالية الإسلامية تطورا ملحوظا على المستوى العالمي بنمو 10% بحسب تقرير مجلس الخدمات المالية الإسلامية لعام 2021 وبصدد مواكبة هذه التطورات، بذلت الدولة الجزائرية جهودا معتبرة لتبني هذه الصناعة من خلال اعتماد مجموعة من الإصلاحات على منظومتها المصرفية. فقد سمحت بإنشاء بنوك إسلامية على إثر إصلاحات قانون النقد والقرض 10-90 كما سمحت بتبني النوافذ الإسلامية على مستوى البنوك العمومية التقليدية بتطبيق النظام 20-02 وعلى الرغم من ذلك تبقى تجربة الجزائر فقيرة

المصرفية للتخفيف منها رصد ومراقبة جميع الأنشطة التي يتم استصناعها والتحديث الدوري للعقود، وتحديد المواصفات من خلال دفتر الشروط، لذلك فإنه ليس من السهل دائما بالنسبة للمصرف عند طلب الاستصناع التحكم في

عناصر التكاليف للمنتجات أو الخدمات المطلوبة، وهو ما من شأنه الحد من المكاسب المتوقعة (Arfaoui et autres, 2012).

كما أن دخول بعض المتعاملين لتقديم الخدمة في عقود استصناع أو استصناع موازي مع المصرف، يكون في بعض الأحيان تحت تأثير الإغراءات، دون امتلاكهم للتراكم المعرفي الناتج عن الخبرة والأقدمية، وهذا ما يتطلب إعداد دراسة معمقة للقدرة المالية للمتعا، ومدى اتصاف تجهيزاته بالاستقرار والمناخ الاجتماعي السائد لديه.

5/ متطلبات تفعيل التمويل بالاستصناع في المصارف الجزائرية

بالنظر إلى مجموع المجهودات والفرص المتاحة تبقى الصيرفة الإسلامية في مواجهة تحديات كبيرة تفرض نفسها على الساحة المصرفية الجزائرية حيث يبقى أمامها: (بن زكورة، 2023، ص 79-94)

ترسيخ قواعد وممارسات الصيرفة الإسلامية المعرفة لمنتجات الصيرفة الإسلامية والمحددة للإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها من قبل المؤسسات والبنوك المتعاملين المالية. وهذا وفقا للتعليمية البنكية 03-2020 المؤرخة في 02 أفريل 2020؛

إنشاء الهيئة الوطنية للإفتاء حول منتجات المالية واستمرارها، لذلك يجب تبني أطر تنظيمية يتوضّح من خلالها التزامات المؤسسة المصرفية والمتعاقدين معها في إطار الاستصناع؛

قبل إبرام عقد الاستصناع يجب على المؤسسة المصرفية مراعاة التلازم والتكامل بينها وبين الشركاء لا سيما في إطار عقود الاستصناع بالتوازي، مما يزيد من ثقة المتعاملين المستصنعين(الأمرين بالعمل) معها وبالتالي الرفع من كفاءة التمويل،

يجب على الهيئات القائمة على تنظيم النشاط المصرفي وضع هيئة شرعية عليا ومتخصصة تعمل على وضع أسس العمل المصرفي الإسلامي في الجزائر ومراقبته ونشره لا سيما التعامل في إطار عقود الاستصناع، يجب على المؤسسات المصرفية تدريب الكوادر وتأهيلها للتعامل في إطار عقود الاستصناع بما من شأنه تعزيز النشاط المصرفي الإسلامي وتمكينه من تحقيق الأهداف المرجوة، ما سينعكس إيجابا على النشاط المصرفي والنشاط الاقتصادي بشكل عام.

ولقد توصلت الدراسة إلى مختلف النتائج والمقترحات التالية:

تتمين الإرادة السياسية في تهيئة البنية التحتية لممارسة المالية الإسلامية بالجزائر من خلال مجموع

التشريعات والقوانين اللازمة لذلك؛

تتمين جهود بنك الجزائر من خلال اصدار التعليمية 03-2020 لشرح المنتجات المتعلقة بالصيرفة

تدعيم جهود ارساء المالية الإسلامية باعتماد هيئة وطنية للإفتاء حول موافقة المنتجات والخدمات

بالمقارنة مع كثير من الدول لاسيما منها دول الخليج التي تحوز على حصة الأسد في المعاملات المالية الإسلامية.

كما تبين من خلال الدراسة أنه رغم الأهمية الكبيرة التي بات يعرفها التعاقد في إطار الاستصناع سواء في قطاع الأعمال بشكل عام (كمناولة صناعية) أو في الأنظمة المصرفية على وجه الخصوص بالتقليل من مشكل التمويل لدى أغلب المؤسسات والقطاعات لا سيما الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى تمويل الأفراد كما هو الشأن في المجال العقاري، فإن تطبيق هذا النوع من التعاقدات يبقى دون المستوى المطلوب ويظهر ذلك من خلال ضعف الانتشار والإستخدام المحكم له في مختلف المؤسسات الاقتصادية والمصرفية، وإجمالا يمكن إيجاز أهم العناصر لنجاح التمويل في إطار الاستصناع بالمؤسسات المصرفية الجزائرية فيما يلي:

يجب توفر عوامل الثقة باعتبار هذه الأخيرة تعد عنصرا هاما يحكم العلاقة بين المؤسسة المصرفية والمتعاقدين معها في إطار الاستصناع وهو ما من شأنه تقليص سيادة مناخ عدم التأكد السائد في العقود المبرمة،

