

كلية دجلة الجامعة
قسم العلوم المالية والمصرفية
imad.ashour@duc.edu.iq

التمويل بصيغتي المرابحة والمشاركة والمخاطر التي تواجه المشروعات الصغيرة

Financing in the form of Murabaha and sharing and the risks facing small projects

عماد عاشور محمد

imad ashour mohammed

مستخلص:

هدف البحث إلى التعرف على أثر التمويل بصيغتي المرابحة والمشاركة على المخاطر التي تواجه المشروعات الصغيرة. إذ أكدت نتائج البحث أن التمويل بصيغتي المرابحة والمشاركة وفقاً للضوابط الشرعية والإدارية يقلل من مخاطر التعثر ومخاطر عدم السداد في المشروعات الصغيرة. وتمثلت أهم التوصيات بتكثيف الدورات الإدارية لأصحاب الصناعات الصغيرة، ودعم المصارف في هذا المجال من خلال تسهيل إجراءات التمويل وإعفاءها من الضرائب والرسوم المفروضة عليها وهذا بدوره يؤدي إلى تحقيق أهداف المشروعات الصغيرة في العراق.

Abstract

The study aimed to identify the impact of finance by using participating and profitabiling modes on the risks faced by small enterprises. The results of the study confirmed that the finance by using participating and profitabiling while preserving the legislative and administrative controls reduces the risk of default. The study calls for intensifying training courses for owners of small enterprises, as well as supporting for banks in this area by facilitating funding procedures through exemption from taxes and duties imposed on them, which will in turn leads to the achievement of the goals of small enterprises in Iraq

المحور الأول : الاطار المنهجي

المقدمة :

تعد المشروعات الصغيرة والمتوسطة طوق النجاة للاقتصاد للخروج من الأزمات الاقتصادية مرونتها العالية وقدرتها على مواجهة مشاكل البطالة وغيرها من المشكلات، وهي تمثل المصدر الرئيسي لتوفير احتياجات الناس من السلع والخدمات، وكذلك فإن العدد الأكبر من الوظائف في معظم الدول تكون من نصيب الشركات الصغيرة والمتوسطة. فهي توفر 60% من الوظائف في الولايات المتحدة وتمثل 50% من الناتج القومي الأمريكي، وهي تساهم في 66% من إجمالي الصادرات الصناعية لألمانيا، ونحو 47% من صادرات إيطاليا الصناعية وفي اليابان تمثل هذه المشروعات نحو 30% من إجمالي الصادرات الصناعية وتستوعب 84.4% من إجمالي العمالة الصناعية، وفي مصر تمثل المشروعات الصغيرة والمتوسطة 90% من إجمالي المشروعات ويعمل بها 66.7% من القوى العاملة كما بلغت نسبة المشروعات الصغيرة والمتوسطة تقريبا 90% من كافة المشاريع التجارية في المملكة العربية السعودية، كما أن قرابة 85% من هذه المشروعات الصغيرة والمتوسطة عبارة عن شركات ذات مالك وحيد، ورغم هذه المساحة التي تشغلها هذه المشروعات والأهمية والدور الذي تقوم به في خدمة الاقتصاد ألا أنها تبدو ضعيفة وشبه مهملة وتواجه تحديات ومعوقات متعددة في كثير من الدول العربية، فضلا عن وجود العديد من الصعوبات لرصد وتحليل هذه المعوقات نسبة لقلّة الدراسات والإحصاءات المتوفرة عنها في أغلبية الدول العربية (العربي، 2005: 25)، لذا فإن بلورة آلية لتمويل هذه المشروعات يمكن أن تسير عليه تقلل حجم المشاكل الموجودة في هذا القطاع، ويمكن القول ان صيغ التمويل الإسلامي قد تكون طوق النجاة لإدارة وتمويل وتفعيل هذا النوع من المشروعات.

مشكلة البحث :

تعد صيغ التمويل الإسلامي بدائل إسلامية تتطابق مع أحكام الشريعة الإسلامية، إلا أن تطبيقات الصيغ في المشروعات الصغيرة ارتبطت بالعديد من المخاطر فأصبحت معضلة رئيسة تواجه أصحابها، وصار الكثير من المتعاملين ينظر إلى فشلها بأنه مرتبط بالصيغ المستخدمة. وصاغ الباحث المشكلة في سؤاليين :

- هل يؤثر التمويل بصيغتي المراجعة والمشاركة في انخفاض مخاطر التعثر للمشروعات الصغيرة .
- هل يؤثر التمويل بصيغتي المراجعة والمشاركة في انخفاض مخاطر عدم السداد للمشروعات الصغيرة

أهداف البحث:

- التعرف على اثر التمويل بصيغتي المراجعة والمشاركة في انخفاض مخاطر التعثر للمشروعات الصغيرة.
- التعرف على اثر التمويل بصيغتي المراجعة والمشاركة في انخفاض مخاطر عدم السداد للمشروعات الصغيرة.

أهمية البحث:

تناول دور صيغ التمويل الإسلامي في المخاطر التي تواجه المشروعات الصغيرة الممولة فضلا عن الفائدة التي تعود على المصارف وأصحاب المشروعات في التعرف على اثر التمويل بصيغتي المراجعة والمشاركة على المخاطر التي يمكن ان تواجه مشروعاتهم مما يساعدهم على اتخاذ الإجراءات والتحوطات .

فرضية البحث:

- توجد علاقة بين التمويل بصيغتي المراجعة والمشاركة في انخفاض مخاطر التعثر للمشروعات الصغيرة .
- توجد علاقة بين التمويل بصيغتي المراجعة والمشاركة في انخفاض مخاطر عدم السداد للمشروعات الصغيرة.

منهج البحث:

اعتمد الباحث على المنهج التاريخي والمنهج الوصفي التحليلي ومنهج دراسة الحالة .

حدود البحث:

الحدود الزمنية : من 2015-2020 م .

الحدود المكانية : عينة من المصارف الإسلامية العاملة في العراق .

مصادر جمع البيانات:

- المصادر الثانوية : الكتب ، المراجع ، الدوريات ، التقارير، المنشورات، والإحصاءات.

- المصادر الأولية : أداة الاستبانة .

المحور الثاني : صيغة المرابحة في التمويل الإسلامي

تعريف المرابحة :

بيع سلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه ، بنسبة من الثمن أو مبلغ مقطوع سواء وقعت من دون وعد سابق وهي المرابحة العادية ، أو وقعت بناء على وعد بالشراء من الراغب في الحصول على السلعة عن طريق المؤسسة وهي المرابحة المصرفية . وهو أحد بيوع الأمانة التي يعتمد فيها على بيان ثمن الشراء أو التكلفة (بإضافة المصروفات المعتادة) . (رحمة، 2006، 45)

أدلة مشروعية بيع المرابحة :

المرابحة نوع من أنواع عقود البيع والبيع ورد جوازه بأدلة من القران والسنة والأجماع .

1 - فمن القران :

في قوله تعالى : (وأحل الله البيع وحرم الربا) – سورة البقرة – آية رقم (275) وقوله تعالى : (إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) - سورة النساء – آية رقم (29) .

2 - أما في السنة :

فقول رسول الله صلى الله عليه وسلم ثلاث فيمن البركة المقارضة – والبيع لأجل وخلط البر بالشعير للبيت لا للبيع .

3 - وأما الأجماع :

فقد اجمع المسلمون على جواز البيع .

شروط بيع المرابحة : (الشبيلي، 2001، 65)

يشترط في بيع المرابحة ما يشترط في البيع بصفة عامة ، وشروطها هي :

1 - أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري فإن لم يكن معلوماً له كان العقد فاسداً .

2 - أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن .

3 - أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال وهو شرط جواز المرابحة على الإطلاق وذلك كالمكبات والموزونات .

4 - ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا ، أي ان يكون خالياً من الربا .

5 - أن يكون العقد الأول صحيحاً ، فلو كان فاسداً لم تجز المرابحة .

6 - أن يبين المصرف صفة ثمن الشراء : نقداً أو مؤجلاً .

الخطوات العملية لتنفيذ بيع المربحة المصرفية : (مصطفى ، 2012 ، 88)

- 1 - يتقدم العميل للمصرف معبراً عن رغبته الحصول على تمويل بالمربحة لشراء ما يحتاجه من سلعة ، ويتقدم بوعده لشراؤها بعد أن يملكها المصرف .
 - 2 - بعد دراسة المصرف لطلب العميل المقدم والموافقة عليه ، يقوم المصرف بإجراء التعاقد اللازم مع البائع الأصلي للسلعة لشراؤها وتملكها .
 - 3 - يقوم المصرف بدفع الثمن المتفق عليه للبائع الأصلي بموجب عقد الشراء المبرم بين الطرفين .
 - 4 - يقوم البائع الأصلي بتسليم السلعة المباعة إلى المصرف ، كما يمكن له تسليمها لطرف ثالث بأمر المصرف ، وقد يكون هذا الطرف الثالث عميل المصرف الواعد بالشراء .
 - 5 - بعد تمكن المصرف من السلعة ، يقوم بإرسال أشعار إلى العميل الواعد بالشراء يخبره بتملكه السلعة ، ويعلن إيجاباً ببيعها له حسب ما تم الاتفاق عليه في وثيقة الوعد . وفي مقابل ذلك يرسل العميل الواعد بالشراء أشعاره المعبر على قبوله وموافقته إتمام الشراء للسلعة بالمربحة وبهذا يتعدى بيع المربحة .
 - 6 - قد لا يتم أبرام عقد بيع المربحة بين المصرف وعميله الواعد بالشراء بمجرد إشعاري الإيجاب والقبول كما في الفقرتين (4، 5) ، إذا يمكن التعاقد مباشرة بتلاقي الطرفين وتوقيعها مباشرة على عقد بيع المربحة .
 - 7 - يقوم المصرف بعد التعاقد مع العميل المشتري بإرسال السلعة المباعة وتسليمها له إما مباشرة أو بتفويض البائع الأصلي للقيام بذلك التسليم .
 - 8 - يدفع العميل المشتري الثمن في الأجل المحددة المتفق عليها .
- مزايا التمويل بصيغة بيع المربحة : (حميدة ، 2015 ، 92)
- 1 - صيغة بيع المربحة صيغة شرعية إذا طبقت وفق شروطها وضوابطها الشرعية والمصرفية – أي تحقيق السلامة الشرعية والمصرفية تفادياً للمراجعات الصورية والتعامل بالفواتير .
 - 2 - أنها صالحة كبديل لوسائل التمويل التقليدية الربوية مثل اعتماد السحب على المكشوف Over draft واعتماد تخزين البضائع .
 - 3 - فيها فائدة للزبائن لأنها تمكنهم من الحصول على بضائع وسلع لا يمتلكون ثمنها مقدماً .
 - 4 - فيها فائدة لمؤسسة التمويل لأنها تتحصل على أرباح مناسبة ومعقولة حسب ما هو محدد . (مصطفى ، 2012 ، 92)

أحكام بيع المربحة للأمر بالشراء :

نشأت فكرة بيع المربحة للأمر بالشراء لتحقيق غرضين :

1 - طلب التمويل :

إذ يطلب الأمر بالشراء من المصرف شراء السلعة لنفسه ، ويعدده بشراؤها منه وتربحها فيها ، باعتبار أن المصرف (المأمور) سيبيعها له بثمن مؤجل كله أو بعضه . والشراء بثمن مؤجل هو الدافع الذي يحرك جل _ إن لم نقل كل _ طالبي التعامل عن طريق بيع المربحة للأمر بالشراء . أن ازدياد التعامل في عالم اليوم في الشراء بالأجل أدى بدوره إلى زيادة الطلب على بيع المربحة والأمر بالشراء ، علماً بأن الأجل ليس شرطاً في بيع المربحة ولا الأمر بالشراء ولكنه الغالب فيهما خاصة في الأخير .

2 - نشدان الخبرة :

كأن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر أن يشتري سلعة ويعدده بشراؤها منه وتربحها فيها ، معتمداً في كل ذلك على خبرة المطلوب منه .

صورة بيع المرابحة للأمر بالشراء :

- 1 - يطلب أحد المتعاقدين (الأمر بالشراء) من الآخر (المأمور أو المطلوب منه) شراء سلعة مسماة بعينها أو بوصفها .
- 2 - يعد الأمر بالشراء أنه متى اشترى المأمور السلعة فإنه _ أي الأمر سيقوم بشرائها منه ، وسيربحه فيها .
- 3- إذا قبل المأمور الطلب فعليه أن يقوم بشراء السلعة المطلوبة حتى تؤول بموجب ذلك ملكية السلعة له .
- 4 - إذا ملك المأمور السلعة فعليه أن يعرضها على الأمر بالشراء وفقاً لشروط الاتفاق الأول بينهما.
- 5 - عند عرض السلعة على الأمر بالشراء، يكون له - على الصحيح - الخيار في أن يعقد عليها بيعاً بناءً على وعده الأول أو أن يعدل عن شرائها .
- 6 - إذا اختار الأمر بالشراء إمضاء البيع ، ينعقد عندئذ البيع على سلعة مملوكة للمأمور (البائع) وعندئذ فقط يحرر عقد البيع . وإذا عدل الأمر عن شرائها تبقى السلعة في ملكية المأمور مؤكدة بذلك أن المأمور كان يتعامل في سلعة مملوكة له حقيقة.

ضمانات المرابحة ومعالجة مديوناتها :

1. مستند جواز اشتراط حلول الأقساط بالتأخر عن الأداء قوله صلى الله عليه وسلم : (المسلمون على شروطهم) . والأجل حق المشتري (المدين) فيحق له التنازل عنه أو تعليق التنازل عنه بوقوع التأخر عن السداد .
2. مستند مشروعية طلب ضمانات للسداد : أن ذلك لا يخالف مقتضى العقد بل يؤكده . والضمانات تلائم عقود المدائنات .
3. مستند منع اشتراط عدم انتقال الملكية: أن هذا الشرط ينافي مقتضى عقد البيع وهو انتقال الملكية . ومستند جواز إرجاء تسجيل السلعة باسم العميل لغرض ضمان سداد الثمن أن ذلك لا يمنع شرعاً من انتقال الملكية للمشتري .
4. مستند جواز الاشتراط على المدين المماطل بالتزام التصديق بمبلغ زائد عن الدين لتصرفه المؤسسة في وجوه البر .
5. مستند تحريم الزيادة مقابل زيادة الأجل هو : أن ذلك من قبيل الربا ، وهو ربا جاهلية .
6. مستند جواز التنازل عن جزء من الثمن بتعجيل السداد أن (الوضع مقابل التعجيل) مصالحة بين الدائن والمدين على أقل من الدين ، وهذا من الصلح المشروع كما ثبت في حديث أبي بن كعب رضي الله عنه ونصه : (ضع شطر دينك) ((أخرجه البخاري ج1 ص179)) وقد صدر بشأنه قرار من مجمع الفقه الإسلامي الدولي (قرار من مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم 64 (2/7) .
7. مستند تسديد الدين بعملة أخرى ، أنه يؤدي إلى وفاء الدين بإسقاطه ، وليس فيه التعامل الممنوع بالدين ببيعاً وشراء ، وبعض الصور المذكورة في هذا الصدد وردت فيها نصوص ، منها الحديث المروي عن ابن عمر رضي الله عنه قال (أتيت النبي صلى الله عليه وسلم في بيت حفصة رضي الله عنها فقلت : يا رسول الله رويدك أسألك ، إني أبيع الإبل بالبيع فأبيع بالدنانير وأخذ الدراهم ، وأبيع بالدراهم وأخذ الدنانير ، أخذ هذه من هذه ، وأعطي هذه من هذه) فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (لا بأس أن تأخذ بسعريومها ما لم تفرقها وبينكما شيء) . (الحفيان ، 2015:55)

المحور الثالث : صيغة المشاركة في التمويل الإسلامي :

تعريف صيغة المشاركة :

وتعني المشاركة لغة : الاختلاط أي تعني فيما تعني خلط المالين بحيث لا يتميزا عن بعضهما وقد تعني أيضاً عقد الشركة نفسه لأنه سبب الخلط . أما تعريفها شرعاً واصطلاحاً فهو عقد بين اثنين فأكثر على أن يكون رأس المال "الأصل والربح مشتركاً بينهم ، والخسارة أن وجدت تقسم بين الشركاء بنسبة مساهمة كل شريك .

مفهوم المشاركة في الاصطلاح المصرفي :

هي تقديم المصرف والشريك "الزبون" المال بنسب متساوية أو متفاوتة من أجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة

في مشروع قائم بحيث يصبح كل واحد منهما ممتلكاً حصة بنسبة معلومة في رأس المال بصفة ثابتة أو متناقصة ويكون بموجبها مستحقاً للحقوق ومتحملاً للالتزامات .

مشروعية المشاركة:

بالدليل نعي الأصل الشرعي المقبول والمسلم به والذي تستند عليه صحة عقد المشاركة وجوازها الشرعي . وقد أجمع علماء المسلمين على مشروعية المشاركة بناءً على أدلة من القرآن والسنة المطهرة على النحو الآتي :
فمن القرآن :

يظهر ذلك في قوله تعالى (فهم شركاء في الثلث) وفي قوله سبحانه وتعالى : (وإن كثيراً من الخلطاء ليبغي بعضهم على بعضي إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات وقليل ما هم) .

ومن السنة المطهرة :

ففي الحديث القدسي فيما يروي عن أبي هريرة رفعه إلى النبي صلى الله عليه وسلم قال : (إن الله عز وجل يقول : أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه ، فإذا خانه خرجت من بينهما) . وعنه صلى الله عليه وسلم قال (يد الله مع الشريكين ما لم يتخاونا).

أنواع المشاركة:

1 - المشاركة الثابتة أو المستمرة : وهي المشاركة التي تنعقد على نية الاستمرار فيها إلى ما شاء الله دون تحديد أجل لها .

2 - المشاركة المتناقصة : هي المشاركة التي يعطي فيها المصرف الحق للشريك في شراء حصته من المشروع موضوع المشاركة تدريجياً بحيث تتناقص حصة المصرف وتزيد حصة الشريك إلى أن ينفرد الشريك بملكية جميع المشروع .

3 - المشاركة في الاستيراد : هي تقديم المصرف والشريك " الزبون " المال بنسب معينة للاشتراك في استيراد سلعة معلومة من خارج البلاد بقصد الاستثمار . ويجوز للمصرف أن يشارك الزبون في تمويل استيراد سلعة ما بحيث توثق بالاعتماد المستندي المغطى كلياً أو جزئياً أو غير مغطى . ويجوز للمصرف بعد تسلم البضاعة - حقيقة أو حكماً - أن يبيع نصيبه لطرف ثالث أو لشريكه عاجلاً أو أجلاً - مرابحة - بشرط أن لا يكون البيع للشريك معروفاً في التعامل المصرفي ولا بوعد ملزم .

4 - المشاركة في التصدير : هي تقديم المصرف والشريك " الزبون " المال بنسب معينة للاشتراك في تصدير سلعة معلومة إلى خارج البلاد بقصد الربح والاستفادة من الحصيلة .

أركان المشاركة :

أركان عقد المشاركة ثلاث هي كالاتي :

1 - الصيغة " الإيجاب والقبول " وتعني إظهار إرادة المتعاقدين من لفظ أو ما يقوم مقامه .

2 - أطراف العقد " العاقدان " المصرف وعميله .

3 - محل العقد " المال والعمل " .

شروط صيغة المشاركة :

تنعقد المشاركة بكل لفظ يعبر عن المقصود . ويصح عقدها باللفظ أو بالكتابة أو المراسلة ويندب توثيق عقد المشاركة بالكتابة والشهود .

• شروط العاقدين :

يشترط ان يكون الشريك بالغاً عاقلاً راشداً - متمتعاً بأهلية الأداء الكاملة وما في حكمها - أهلاً للتوكيل والتوكل .

• شروط رأس المال :

- 1 - الأصل أن يكون رأسمال المشاركة نقداً ، يدفعه الشركاء كل حسب مساهمته.
- 2 - يجوز أن تكون مساهمة أحد الشركاء عيناً بشرط أن يتم تقدير قيمتها باتفاق الشركاء عند توقيع العقد .
- 3 - يشترط في الشركة خلط رأسمالها حقيقة أو حكماً وعليه لا يجوز أن يكون رأسمال الشركة أو نسبة منه ديناً في الذمة .
- 4 - لتمام الخلط في المشاركة بين أطرافها يفتح حساب باسم المشاركة يودع فيه رأسمال المشاركة ويكون التصرف فيه للطرفين حسب الاتفاق .
- 5 - اذا كانت مساهمة أحد الشركاء عيناً فيجب تقييمها عند التوقيع على العقد واعتبار قيمتها جزءاً من رأسمال المشاركة المودع لدى المصرف في حساب المشاركة .

إدارة المشاركة :

- أ- بالنسبة لإدارة المشاركة الأصل فيما ان يديرها الشركاء بالأصل ويجوز أن تكون بالوكالة . ويجوز أن تكون هناك نسبة مقدرة لأحد الشريكين قبل تقسيم الربح وذلك مقابل الجهد الزائد الذي بذله في المشاركة .
- ب- يحظر على الشريكين انفاق رأسمال المشاركة أو تشغيله في أغراضه الشخصية أو إقراضه لشخص آخر .
- ت- لا يجوز للشريك أن يضمن للشريك الآخر ما قدمه من مال لأن المشاركة تقوم على قاعدة الغنم بالغرم .
- ث- يجوز أن يطلب الشريك من الشريك الآخر ضمانات ضد التعدي أو التقصير أو الإهمال أو الخيانة .
- ج- لا يجوز أن يتفق في عقد المشاركة على بيع حصة المصرف إلى الشريك بالقيمة التاريخية أو العكس .
- ح- يجوز الاتفاق على بيع حصة الشريك للمصرف بالقيمة العادلة " السوقية " التي يتفق عليها في حينها .

توزيع الأرباح والخسائر للمشاركة :

- 1 - يجب أن يكون الربح معلوم القدر بنسبة شائعة في الجملة .
- 2 - إذا قال أحد الشركاء " الربح بيننا " من غير تحديد له أو سكتنا عن تحديده فيوزع حسب حصة كل منهم في رأس المال .
- 3 - لا يجوز الاتفاق على اقتطاع قدر معين من الربح قبل تقسيم الربح لأي سهم من أسهم المشاركة لاحتمال الإرباح المشاركة إلا ذلك القدر المتفق على اقتطاعه .
- 4 - يجوز أن يشترط من يتولى الجهد الأكبر من الإدارة إذا زادت الأرباح عن قدر معين أن تكون له تلك الزيادة أو نسبة منها .

صور التمويل بصيغة المشاركة المتناقصة :

المشاركة المتناقصة هي نوع من المشاركة العادية التي يكون من حق الشريك أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع إما بدفعة واحدة أو على دفعات تبعاً لاتفاق الطرفين وطبيعة كل عملية ، وذلك وفق ترتيب منظم يتم من خلاله تجنيب جزء من الربح المستحق للشريك كقسط الاسترداد حصة المصرف في الشركة ، وهناك صور ثلاث لصيغ المشاركة المتناقصة هي : صورة على شكل اتفاق بين المصرف والعميل ، يتم فيه حصة في رأس مال الشركة على أن يبيع المصرف بعد إتمام المشاركة حصته في الشركة إلى العميل بعقد مستقل ، ويحصل على قيمتها في صورة جزء إضافي من الربح كل عام . والصورة الثانية هي مساهمة بين المصرف والعميل يتم فيه تحديد نصيب كل منهما في رأس المال بعدد من الأسهم ، يحصل كل منهما على نصيب متساوي من أرباح الشركة لكل سهم ، على أن يعطي العميل الحق في شراء عدد معين كل سنة من أسهم المصرف بحيث تتناقص أسهم المصرف سنوياً إلى أن يمتلك العميل جميع أسهم الشركة . والصورة الثالثة هي دخول المصرف مع العميل في تمويل كلي أو جزئي لمشروع ذي دخل - حيث يكون لكل منهما نصيب سنوي في الدخل الفعلي المتحقق ، على أن يحتفظ المصرف بجزء منه نصيب العميل سداداً لأصل ما قدمه المصرف من تمويل .

خصائص صيغة المشاركة :

تمتاز بالبساطة والقابلية للتطوير ، وتعد أكثر ملائمة للنشاط الصناعي . تعمل على جمع مدخرات الأفراد وتوجيهها نحو المشروعات ذات الأولوية ، والبحث عن أفضل مجالات الاستثمار وارشاد الأساليب ، في تعاون المال وخبرة العمل في الاقتصاد الوطني . استخدام الأموال المكلف بتنميتها وذلك من خلال دراسة المشروعات بدقة لتقدير العوائد تقديراً جيداً ، أن العلاقة بين المصرف والعمل في المشاركة أنها علاقة شركاء فتتحمل مخاطرها معهم ، ومن ثم تتعد عن الاستغلال الناتج عن الإقراض بالفوائد ، وأنها تجعل ناتج العمليات ربحاً وخسارة على عاتق أصحاب الأموال . لديها عدالة في توزيع الأرباح بين المودعين أنفسهم ، خلوها من أسعار الفائدة مما يقلل من تكلفة السلعة المنتجة ، من ثم الأسعار التي يدفعها المستهلك ، وانها لا تؤدي إلى زيادة حقيقية في العرض النقدي ولا إلى زيادة في التمويل ، لذلك فهي لا تحمل أي آثار تضخمية . وانها تتخطى حاجز الضمان ، مما يؤدي إلى جذب صغار المستثمرين . ويكون البديل عن الضمانات هو التدقيق في تقييم المشروعات التي يتأكد نجاحها ونفعها للبلد ، وهذا يختلف عن المصارف التقليدية التي لا تهتم إلا أن تسترد أموالها زائداً الفوائد الربوية . تتميز بتحرير الميل من السلبية التي يتصف بها المودع الذي يودع أمواله لدى المصرف التقليدي انتظاراً لما يحصل عليه من فوائد مصرفية ، أن المصرف وهو يمارس صيغة المشاركة مع عملائه يمنحهم الأمان والمساندة المالية والفنية بما يمكنهم من اقتحام بعض مجالات الاستثمار التي لا يمكنهم طرقها بمفردهم .

المخاطر المرتبطة بالتمويل والتي تواجه المشروعات الصغيرة :

- 1 - خطر التعثر: لغة بمعنى كبا وسقط منه عَثْرٌ يَعْتَرُ وَيَعْتَرُ عَثْرًا وَعَثْرًا وَتَعَثَّرَ كَبًا ، اصطلاحاً: فالتعثر المالي هو مواجهة المنشأة لظروف " طارئة غير متوقعة " تؤدي إلى عدم قدرتها على توليد مردود اقتصادي أو فائض نشاط يكفي لسداد التزاماتها في الأجل القصير(الصرى، 1995: 72) ، المخاطر في اللغة مشتقة من خ ط ر ، وهذه الحروف أصلاً لمعنيين ، احدهما " : القَدْرُ والمكانة ، والثاني : اضطراب الحركة ، المعنى الفني للمخاطر: التصرف الذي قد يؤدي إلى الضرر ، ويقال : خاطرنفسه ، أي : فعل ما يكون الخوف فيه أغلب ، المخاطرة : هي توقع اختلافات في العائد بين المخطط والمطلوب والمتوقع حدوثه. وتُعرف أيضاً بأنها هي حالة عدم التأكد من حتمية الحصول على العائد أو من حجمه أو من زمنه أو من انتظامه أو من جميع الأمور مجتمعة . (طنيب وآخرون ، 1997: 105)
- 2 - خطر عدم السداد : هو احتمال الفشل في تحقيق العائد المتوقع ، احتمالية الخسارة من قبل المستثمر حالة عدم التأكد التي يمكن قياس درجتها ، المجازفة وركوب الأخطار ، احتمالية الخسارة والضياع .

المحور الرابع : ماهية المشروعات الصغيرة

مفهوم المشروعات الصغيرة وتعريفها :-

يعد وضع تعريف شامل ومحدد لقطاع المشروعات الصغيرة مهم وضروري، من أجل تحسين القدرة على التخطيط وتنسيق إدارة الجهود المبذولة لتنمية وتطوير هذا القطاع وتحديد ملامح برنامج دعمه وتمويله ضمن إطار التزام البلدان والمجتمعات بالإصلاح الاقتصادي والاجتماعي(الورد و، ياس، 2006: 3) . وعلى الرغم من الاهتمام الكبير الذي باتت توليه الجهات الحكومية والمنظمات والمؤسسات الدولية بالبرامج والأبحاث الاقتصادية المتعلقة بهذه المشروعات، إلا أنه من الصعب إيجاد تعريف موحد لها يمكن من خلاله الاستدلال على هويتها وتمييزها عن بقية أنواع المشروعات، إذ من اليسير وصف المشروعات الصغيرة ولكن من الصعب تعريفها تعريفاً متفق عليه على المستوى الدولي والإقليمي. ويعزى هذا إلى تباين الهياكل الاقتصادية والاجتماعية من بلد إلى آخر، فضلاً عن وجود معايير عديدة يمكن الاستناد إليها في تحديد مفهوم هذه المشروعات وتباين تلك المعايير بتباين إمكاناتها وقدرتها وظروفها الاقتصادية ومراحل النمو التي حققتها، فالمشروعات التي قد تُعد صغيرة أو متوسطة في بلد ما قد تعد مشروعات كبيرة في بلد آخر، وقد يختلف

تقييم حجم المشروع داخل البلد نفسه حسب مراحل النمو الذي يمر به اقتصاد ذلك البلد، لذا يبدو أن مفهوم هذه المشروعات يختلف باختلاف تطور البلدان، إلا أن المتخصصين يرون وجود معيارين يمكن استخدامهما لتصنيف تلك المشروعات، الأول يعتمد على المعايير الكمية مثل معيار العمالة، ومعيار رأس المال، ومعيار معامل رأس المال والثاني يعتمد على المعايير النوعية التي توضح الفروق الأساسية بين الإحجام المختلفة للمشروعات مثل معيار قيمة المبيعات، والمعيار القانوني، ومعيار المسؤولية والملكية.

وقبل التطرق إلى المعيارين سوف يتم تناول بعض التعاريف التي تناولتها المؤسسات الدولية والإقليمية الخاصة بالمشروعات الصغيرة. فيعرف البنك الدولي المشروعات الصغيرة "بأنها المشروعات التي تضم أقل من (50) عامل وكل من أصولها ومبيعاتها لا تتعدى (3) ملايين دولار، أما منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) فقد عرفت المشروعات الصغيرة بأنها "المشروعات التي يعمل بها ما بين (10-49) عاملاً، بينما عرف الاتحاد الأوروبي المشروعات الصغيرة "بأنها المشروعات التي تبلغ حجم مبيعاتها (40) مليون يورو أو أقل، وحجم رأسمالها لا يتجاوز (27) مليون يورو. وعلى مستوى البلدان العربية عرف اجتماع الخبراء العرب الذي عقد في دمشق سنة 1993 المشروعات الصغيرة "بأنها المشروعات التي يتراوح عدد عمالها بين (6-15) عاملاً ورأسمالها لا يتجاوز (15000) دولار (النداوي، 2011: 106).

وتأسيساً إلى ما تقدم، يتضح أن مفهوم المشروعات الصغيرة يستخدم معايير متعددة ومتفاوتة، ويتوقف المعيار المرجح على طبيعة القطاع الذي ينتهي إليه نشاط المشروع وعلى الغرض من التحليل والدراسة، ويمكن تقسيم المعايير على النحو الآتي:

1 - المعايير الكمية :-

تعد المعايير الكمية أكثر المعايير استعمالاً في التفرقة بين المشروعات الكبرى والمشروعات الصغيرة والمتوسطة. ونجد من أساسيات التعريف الكمي العمالة ورأس المال، فضلاً للمعايير الكمية الأخرى كمعامل رأس المال أو النواتج السنوية. غير أن المعايير الكمية لا تعد سليمة أو كافية للتفرقة بين المشروعات المختلفة رغم انتشار استعمالها في التعريف. وأنها صعبة التطبيق لاختلاف فروع النشاط. (سمير، 2006: 423)، ومن بين هذه المعايير نذكر:

أ- معيار عدد العمال: يعد من المعايير المهمة المستعملة في تصنيف المشروعات الصغيرة والمتوسطة. ويرى (Prat-ten) أن هذا المعيار يتمتع بمزايا عديدة تتمثل بسهولة عملية المقارنة، وأنه معيار ثابت لا يتعرض للتغير (مقارنة مع المعايير المالية التي تؤثر فيها تغيرات الأسعار) فضلاً على أن جمع المعلومات عن عدد العاملين تكون أسهل من جمع المعلومات عن المعيار ذات الطبيعة المالية. (العساف وآخرون، 2012: 44). ولابد من الإشارة إلى أن هناك اختلافاً كبيراً بين الدول المتطورة والنامية فيما يتعلق بتطبيق هذا المعيار، إذ تعد المشروعات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان، منشآت متوسطة وربما كبيرة في دول أخرى. (لولاشي، 2005: 28)

ب- معيار رأس المال: يعد هذا المعيار من معايير التصنيف المهمة لأنه يعكس الطاقة الإنتاجية والاستثمارية، إلا أنه يبقى مختلفاً من بلد إلى آخر، فمثلاً يحدد سقف رأس مال المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الكويت بنحو (600) ألف دولار أمريكي، في حين يتراوح بين (-35 200) ألف دولار أمريكي في بعض البلدان مثل (الصين، الهند، الفلبين) ويصل في بعض البلدان المتقدمة إلى (700) ألف دولار.

ت- معيار معامل رأس المال: جاء هذا المعيار للمزج بين معياري عدد العاملين ورأس المال، ويرجع ذلك إلى أن استعمال أحد المعيارين دون الآخر قد يؤدي إلى عدم الدقة في تصنيف المشروعات، فقد يكون المشروع يستعمل عمالة قليلة إلا أنه لا يمكن عدّه مشروعاً صغيراً إذ حجم رأسماله كبير نسبياً ويستعمل طرق ووسائل ذات كثافة رأسمالية عالية، ولذا فالمشروع يصنف على أنه مشروع كبير حسب معيار رأس المال وقد يكون العكس من ذلك، إذ حجم رأس مال المستثمر قليل نسبياً بينما المشروع يستعمل وسائل إنتاجية ذات كثافة عمالية (خاصة في البلدان ذات الكثافة السكانية) مما يؤدي إلى تصنيفه مشروعاً كبيراً وفقاً لذلك (القهيوي والوادي، 2012: 17).

ث- معيار حجم المبيعات : يعد معيار حجم المبيعات من المعايير الحديثة والمهمة لمعرفة قيمة وأهمية المؤسسات وتصنيفها من حيث الحجم ، ويستخدم لقياس مستوى نشاط المشروع وقدراته التنافسية إذ يرتبط هذا المعيار أكثر بالمؤسسات الصناعية.(السعيد وعبد اللطيف ،2006:320)

ج- معيار القيمة المضافة : تعرف القيمة المضافة على أنها الفرق بين قيمة الإنتاج الكلي للوحدة الإنتاجية وكلفة مستلزمات الإنتاج الوسيطة التي حصلت عليها واستخدمتها في عملياتها الإنتاجية خلال فترة محددة من الزمن ، ويختلف استخدام معيار القيمة المضافة للفصل بين الصناعات الصغيرة والصناعات الكبيرة والمتوسطة باختلاف الدول والأنظمة الاقتصادية المختلفة وعند حدود معينة.(بابكر،2010:10-13)

ح- معيار حجم قيمة القرض : تستعمل بلدان عدة وحسب مسح البنك الدولي لسنة (2010) معيار حجم قيمة القرض ، وذلك لقدرة المصارف المقرضة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة على مسك السجلات الائتمانية بالاعتماد على المعلومات المستسقة من واقع عمل هذه المشروعات ونشاطاتها التي تمارسها ، وهذا المعيار يحدد للمشروع الصغير تصنيفاً يتيح له الحصول على الخدمات المالية التي تقدمها المؤسسات المالية المصرفية ، وقد اظهر المسح أن من بين (68) بلداً شملتهم الدراسة هناك (15) بلداً يستعمل معيار حجم القرض .

2 - المعايير النوعية :

إن المعايير الكمية وحدها لا تكفي لتحديد ووضع تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة نظراً لاختلاف أهميتها النسبية واختلاف درجات النمو واختلاف المستوى التكنولوجي مما أوجد تبايناً واضحاً بين التعاريف المختلفة. ولمزيد من التوضيح للحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة وباقي المؤسسات الاقتصادية الأخرى وجب إدراج جملة من المعايير النوعية(خوني وحساني ،2008:21-23)، ومن بين المعايير نذكر:

أ- معيار الملكية : يعد معيار الملكية إحدى أهم المعايير المتعامل بها في ميدان التفرقة بين المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الجانب النوعي ، إذ من الشائع أن تعود ملكية المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى القطاع الخاص ، والتي تكون أغلبها في شكل مشروعات استثمارية فردية أو عائلية ولهذا فان المسؤولية القانونية والإدارية تقع على عاتق مالكيها مباشرة ، وهو الوحيد الذي يقوم باتخاذ القرارات ، وتنظيم العمل ، وكذلك التسويق والتوظيف وتمويل المشروع .(عبد الله وحنان ،2013:3)

ب- المعيار القانوني : يتوقف الشكل القانوني للمشروع على طبيعة رأس المال وحجمه فيه وطريقة تمويله ، فشركات الأموال غالباً ما يكون رأس مالها كبيراً مقارنة مع شركات الأفراد ، وفي هذا الإطار تشمل المشروعات الصغيرة والمتوسطة : مشروعات الأفراد والمشروعات العائلية والتضامنية والمهن الصغيرة الإنتاجية والحرفية ، مثل الورش والمحلات التجارية والمطابع والمزارع... الخ .(عبد الله وحنان ، 2013 : 3)

ت- معيار الاستقلالية : ويقصد به استقلالية المشاريع عن أي تكتلات اقتصادية وأيضاً استقلالية الإدارة والعمال ، وأن يتحمل أصحاب المشاريع المسؤولية الكاملة عما يخص التزامات المنشأة اتجاه الآخرين .(بابكر ، 2010:12)

ث- معيار حصة المشاريع من السوق : أن الحصة السوقية للمشروعات الصغيرة تكون محدودة وذلك لصغر حجم المشروع الصغير والمتوسط ، ضالة رأس المال ، محلية النشاط ، ضيق الأسواق التي توجه إليها منتجات هذه المشروعات . وكذلك المنافسة الشديدة بين المشروعات الصغيرة والمتوسطة للتمائل في الإمكانيات والظروف . ونتيجة للأسباب السابقة فان هذا يحد من قدرة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في السيطرة على الأسواق أو في أن تفرض أي نوع من أنواع الاحتكار على عكس المشروعات الكبيرة ، التي يسمح لها رأس مالها وكبر حجم إنتاجها وحصتها السوقية وامتداد اتصالاتها وتشابك صلاتها من السيطرة على الأسواق واحتكارها .(لولاشي ، 2005:50)

ويرى(Scaramuzzi,2002:32) أن المشروعات الصغيرة تتصف بالعديد من الصفات أهمها الحاجة إلى الدعم في المجالات الأساسية مثل التسويق والمالية والإدارة ، وانخفاض القوة العاملة الماهرة كعامل محدد للنمو، وإدراك تطوير

السوق المحدود والعقبات النظامية وعقبات التمويل كعقبات خارجية أساسية للنمو ، كذلك المشاكل المدركة مع الضريبة ، والضمان الاجتماعي وقانون العمل ، وقلة الوضوح في السياسات الحكومية لدعم المشاريع الصغيرة وغياب المؤسسات الداعمة للملائمة والفاعلة ، وأخيراً صعوبة الوصول إلى التمويل ، غياب الائتمان البعيد الأمد ، الإجراءات البيروقراطية وأسعار الفائدة العالية.

أما في العراق فقد نص التعريف العراقي ابتداءً من عام 1983 ((عُدّت وحدات الأعمال التي تستخدم أقل من عشرة أشخاص واستثماراتها في المكانن أقل من مائة ألف ديناروحدة أعمال صغيرة)) واستناداً إلى التعريف أعلاه فإن مصطلح(موظفين) يشمل أرباب الأعمال أيضاً إما موقع العمل أو التسجيل فهما ليس ضمن تحديدات التعريف (الجهاز المركزي للإحصاء ، 2012م). وحدد القانون الوطني للشركات الصغيرة والمتوسطة في العراق التعريف الرسمي لهذه الشركات ، فالشركة الصغرى والصغيرة والمتوسطة كناية عن أي مشروع أو شركة تجارية ، بما يشمل أنواع الشركات كافة مهما كان شكلها القانوني ، والتي يقع عدد الموظفين فيها وحجم مواردها المالية ضمن الحدود الآتية : الشركة الصغرى تستخدم ما لا يزيد عن عشرة (10) موظفين بدوام كامل أو ما يعادل ذلك . أو أن الشركة الصغيرة تستخدم بين 11 و 50 موظفاً بدوام كامل أو ما يعادل ذلك ، على ألا تتجاوز مبيعاتها السنوية أو ميزانيتها العمومية السنوية خمسة (5) مليارات دينار.(مسودة القانون الوطني للشركات الصغيرة والمتوسطة ، 2013)

ومما تقدم نخلص إلى إن المشروعات الصغيرة تعد من الموضوعات التي تشغل حيزاً كبيراً في مجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في العالم المعاصر ، ونظراً لاختلاف إمكاناتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية، فضلاً عن بيئاتها وتنوعها فلا يوجد مفهوم موحد يوظف إبعادها المفاهيمية . وبشكل عام فإن مفهومها ينصب على أنها تلك المشروعات التي يتم امتلاكها وإدارتها بشكل مستقل من فرد أو أكثر لها أهدافها الخاصة وتختلف باختلاف إشكالاتها وحجمها وطبيعتها ويختلف مفهومها وفقاً للهدف من تعريفها هل هو للأغراض الإحصائية أم التمويلية أم لأغراض أخرى وهنا ينبغي التأكيد إلى أن مفهوم المشروعات الصغيرة التي ترغب بالتمويل عن طريق الائتمان الإيجاري يجب أن تكون منشآت ذات شخصية قانونية معنوية .

ثانياً : خصائص المشروعات الصغيرة :-

تُشكّل المشروعات الصغيرة أحد أهم رو افد التنمية الاقتصادية والاجتماعية في اقتصاديات دول العالم، وهي لا تقل أهمية عن المشروعات الكبيرة لكونها تمثل الغالبية العظمى من المشروعات في الدول النامية والدول المتقدمة(حداد ، 2006م: ص22) . إذ أنها تتميز بكونها أداة مقترحة لتطوير المشروعات الكبيرة ومن الممكن أنها تشجع على التخطيط الاستراتيجي وصولاً لأن تكون لها القدرة على البقاء والنمو (Banham, 2010:p 239) . وتتميز المشروعات الصغيرة بصورة عامة بأنها مملوكة من قبل شخص واحد، أو من قبل عدد قليل من الأشخاص ، وأن هذا النمط من الملكية تمنح المشروع الحرية ، والبساطة ، وإمكانات الاستفادة من الإعفاءات الضريبية ، أما أهم عيوب الملكية الخاصة فهي المسؤولية غير المحدودة ، والقيود المفروضة على الموارد المالية المتاحة لمالك المنشأة ، وكون بقاء المنشأة مرتبط بصاحبه . وتتسم المشروعات الصغيرة بالعديد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المشروعات بشكل عام .

وأورد (حداد، 2006: 3 5) أهم الخصائص التي تتميز بها هذه المشروعات بان المشروعات الصغيرة تؤدي دوراً مهماً في التخفيف من حدة البطالة وخاصةً في الدول النامية، وذلك من خلال استيعابها أعداداً كبيرة من الأيدي العاملة وخاصةً من الشباب والأيدي العاملة غير الماهرة، وأن المشروعات الصغيرة مُغذّية ومُكمّلة للمنشآت الكبيرة، وتعدّ المشروعات الصغيرة العمود الفقري للاقتصاد الوطني ومحركاً أساسياً في تنمية الاقتصاد، وتعمل أيضاً على زيادة الناتج المحلي الإجمالي وتحسين وضع ميزان المدفوعات. وأشارت إحصاءات البنك الدولي أن 35% من حجم الصادرات العالمية تساهم فيها هذه المشروعات وفي دول الخليج العربي تقدر نسبة مساهمتها في الناتج المحلي به 85% من إجمالي المشروعات الموجودة فيها.(هوبوم ، 2002: 22) ، ذلك إن المشروعات الصغيرة تعتمد في نشاطها الإنتاجي على مجموعة

الخامات والسلع نصف المصنعة المنتجة محليا في المشروعات الصناعية الكبيرة ، سواء كمنتج ثانوي أو عرضي أو مخلفات صناعية(سكراب) فضلاً عن أن المشروعات الصغيرة تعد قناة رئيسة في مد المشروعات الكبيرة(الصناعية والزراعية) بما تحتاجه من سلع نهائية أو وسيطة في عملياتها الصناعية مما يكسب منشأة الحجم الصغير القدرة على الاندماج وضمن مكون تكنولوجي وطني مع المشروعات الأخرى من خلال إيجاد مجموعة تشابكات متبادلة وفق أساليب معينة منها " أسلوب التعاقد من الباطن " وهو أسلوب يتم على وجه التحديد بين المشروعات الكبيرة من ناحية والمشروعات الصغيرة من ناحية أخرى وهي من العناصر الأساسية التي تعتمد على قوة الاقتصاد ونشاطه(طايماز ، 2002: 5) . فيما أورد عدداً آخر منها امتلاك المشروعات الصغيرة للمرونة الكافية التي تُمكنها من الانتشار في المدن الصغيرة الريفية المختلفة والمناطق بما يجعلها قادرة على التوسع وهذا يؤدي إلى التوازن الإقليمي والجغرافي للتنمية الاقتصادية . فضلاً عن ذلك فإن طبيعة هذه المشروعات وتوزعها الجغرافي يجعلها موجهة أكثر لإنتاج السلع والخدمات التي تقدم بصفة مباشرة للمستهلك وهذا ما يجعل معدل ارتباطها بالمستهلك كبيراً .(نادية ، 2001: 20) . فضلاً عن ذلك تعد المشروعات الصغيرة المصدر الرئيس للأفكار والاختراعات الجديدة والذي يمكن ملاحظته هو ملكية هذه المشروعات لأهم براءات الاختراع في العالم ، وهذا ناتج عن حرص أصحاب هذه المشروعات على ابتكار الأفكار الجديدة التي تعود عليهم بالأرباح(عبد الرحمن ، أسماء ، 2010: 1) . أما(السيبي ، 2009 : 32) ، فقد بين أن أهم الخصائص للمنشآت الصغيرة ، تتمثل بضالة الكلف الرأسمالية اللازمة للبدء في المشروع ، وذات ملكية فردية أو أسرية أو شركات الأفراد ، مما يجعلها أكثر جذباً للاستثمارات الصغيرة ، ومحدودية متطلبات التكنولوجيا والتطوير والتوسع والتحديث ، كذلك الاعتماد على المواد الأولية المحلية ، والدور البارز للمرأة فيها .

ثالثاً : أهمية المشروعات الصغيرة :-

لقد تصاعد الاهتمام بالمشروعات الصغيرة مؤخراً بسبب خصوصيتها وأهميتها وتعدد الأطراف المهتمة بها ، وأن هناك إدراكاً متصاعداً بأهميتها للاقتصاد المعاصر إذ يعدها البعض "محرك الاقتصاد" لما لها من دور كبير في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية ولا سيما في الدول النامية ، وذلك لكونها تسهم في زيادة الإنتاجية من ناحية ، وتعالج مشكلتي الفقر والبطالة من ناحية أخرى ، وتمتاز هذه المشروعات الصغيرة بقدرتها الاستيعابية الكبيرة للأيدي العاملة ، وفضلاً على أن حجم الاستثمار فيها يقل كثيراً بالمقارنة مع المشروعات الكبيرة . وأنها تشكل ميداناً لتطوير المهارات الإدارية والفنية والإنتاجية والتسويقية ، وتفتح مجالاً واسعاً أمام المبادرات الفردية والتوظيف الذاتي ، مما يخفف الضغط على القطاع العام في توفير فرص العمل .(برنوطي ، 2008: 17) . وتتميز المشروعات الصغيرة عن غيرها بأنها عادة ما تدار من مالكمها ، لاسيما يكون صاحب المشروع هو المدير العام وربما يكون المدير المالي والإداري ومدير المبيعات .(خضير، 2010: 16) . وان لهذه المشروعات دوراً لا يستهان به في بناء الاقتصاد الوطني ، إذ لا تقل أهميتها عن المشروعات الكبيرة لكونها تمثل الغالبية العظمى من المشاريع عدداً في الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء(محفوظ وسامية ، 2007: 11) ، إذ تشير بعض الإحصائيات إلى أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تمثل نحو 90% من إجمالي المشروعات في معظم اقتصاديات العالم ، وتسهم هذه المشروعات بحوالي 46% من الناتج المحلي العالمي ، وتساهم بنسبة كبيرة في الناتج المحلي للعديد من الدول . فعلى سبيل المثال تساهم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بنحو 85% ، 51% من إجمالي الناتج المحلي في كل من انكلترا والولايات المتحدة الأمريكية على الترتيب .

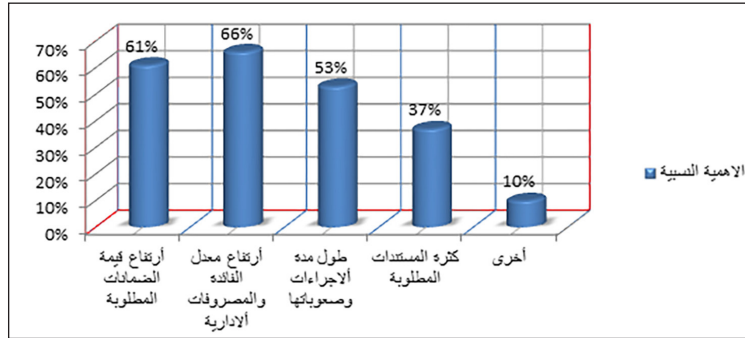
وان دولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية يوجد بها أكثر من (24) مليون مشروع صغير يساهم في توليد حوالي 52% من فرص العمل لدى القطاع الخاص وأكثر من نصف الدخل القومي ، وتمثل 80% من كل الإبداعات والابتكارات الجديدة في السوق الأمريكية ، وتمتد 67% من العاملين بفرص العمل والتدريب الأولي لهم وفي اليابان تعد المشروعات الصغيرة والمتوسطة أساس الاقتصاد الياباني إذ تمثل حوالي 499% من عدد المشروعات بها ، وتستخدم أكثر من 484% من إجمالي العمالة في اليابان (بن عمرو بالموشي ، 2013: 6) وتكمن أهمية المشروعات الصغيرة في قدرتها على الإسهام الفاعل في عملية التنمية وتحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية ، منها دعم النمو الاقتصادي

والازدهار، وتنشيط العجلة الاقتصادية، ومضاعفة القيمة المضافة للنتاج المحلي للاقتصاد، وجذب الاستثمارات الأجنبية، وتوسيع الأسواق، وتطوير وتنمية الطاقات البشرية والتقنية، وتعزيز القدرة التنافسية. والقدرة على خلق التجمعات الإنتاجية التنافسية التي تعمل على تعميق التكوين الرأسمالي من خلال خطوط الإنتاج وشبكات الارتباط التبادلية التي تعمق القيمة المضافة المتولدة عن هذه الصناعات (Glancey et al., 1998: p250)، فضلاً عن قدرة هذه المشروعات على الاستفادة من المواد الخام المتوفرة ومنتجات الصناعات الأخرى لإنتاج سلع تامة الصنع تساهم في تلبية احتياجات الزبائن وأذواقهم وقدرتها أيضاً على العمل في مجال إنتاج الصناعات الحرفية والسلع الغذائية والاندثارية الصغيرة التي يتم الحصول عليها من الخارج، الأمر الذي يساعد في سد جانب من احتياجات السوق المحلية من هذه السلع ويساهم في تخفيف العجز في ميزان المدفوعات (محفوظ وسامية 2007: 11)، وتسهم هذه المشاريع في تشجيع التشغيل الذاتي وروح الإبداع والمبادرة، وبصفة خاصة الاستفادة من الطاقات البشرية والإمكانات الموجودة والمعطلة، وتعمل على التخفيف من حدة الأزمات الاقتصادية والاضطرابات السياسية والاجتماعية التي قد تحدث وذلك من خلال الاستمرار في توفير فرص العمل (الموسوي، 2010: 52)، مما يعزز دورها في امتصاص البطالة التي في الغالب تنصف بتدني مستواها التعليمي والمهني وخاصة في البلدان النامية. (Ofori & Aryeetey, 2010: p15)، فيما يرى (Ahmed et al, 2011: p20) أن أهمية المشروعات الصغيرة تكمن في مساهمتها في الاقتصاد الوطني إذ تقاس أهميتها بعدة مؤشرات من بينها حجم اليد العاملة المشغلة، نسبتها ضمن العدد الإجمالي للمنشآت، فضلاً عن حصتها ضمن الناتج المحلي الإجمالي. وتساعد هذه المشروعات على زيادة الدخل القومي خلال مدة قصيرة نسبياً، نظراً لأن إنشائها يتم خلال مدة اقصر بالمقارنة مع المشروعات الكبيرة من ثم فهي تدخل في دورة الإنتاج بشكل أسرع. وأخيراً يرى البعض أن أهمية المشروعات الصغيرة تكمن في كونها وعاءاً للتكوين الرأسمالي من حيث امتصاصها للمدخرات الفائضة والعاطلة، فضلاً عن أنها توفر فرصاً استثمارية لأصحاب المدخرات الصغيرة في مجالات الزراعة وصيد الأسماك والمطاعم وتجهيز الأغذية وغيرها من الخدمات. (Agyapong, 2010: p1)

المعوقات التمويلية التي تواجه المشروعات الصغيرة :-

من الطبيعي أنه كلما تعددت مصادر التمويل، كلما تيسرت شروط الحصول عليها، لكن الملاحظ بالنسبة للمشروعات الصغيرة أنه بالرغم من تعدد هذه المصادر، إلا أن فرص الحصول عليها تبقى ضعيفة، إذ أثبتت دراسات واقع تلك المشروعات وتحليلها أنها تعاني من معوقات تمويلية عديدة متداخلة من حيث أسبابها ونتائجها. ويمكن القول بشكل عام أن أي نشاط تمويلي تمارسه أي جهة، بغض النظر عن شكلها القانوني لا بد أن تعترض مسيرتها بعض المعوقات منها: معدل الفائدة: يعاني القائمون على المشروعات الصغيرة من ارتفاع معدل الفائدة على القروض المقدمة من قبل المصارف. الضمانات المطلوبة: يجد القائمون على المشروعات الصغيرة صعوبة في استيفاء الضمانات المطلوبة كافة من المصارف للحصول على القروض المطلوب. طول مدة الإجراءات: يعاني القائمون على هذه المشروعات من إضاعة جزء ليس هيناً من وقتها في الحصول على التمويل اللازم لها، فالمشروعات مطالبة بتقديم مستندات متعددة، والالتزام بمعايير محاسبية وانتزاعية قد يصعب توأفها في مثل هذه المشروعات. محدودية الثقافة المصرفية لدى القائمين على هذه المشروعات، دفعهم ذلك للابتعاد عن المصارف للحصول على التمويل اللازم لمشروعاتهم.

وأوضحت دراسة صادرة عن البنك المركزي المصري بالتعاون مع المعهد المصرفي المصري على عينة من المشروعات الصغيرة والمتوسطة حول المعوقات التي تواجه القائمين على هذه المشروعات في الحصول على التمويل، وأتضح أن ارتفاع معدل الفائدة والمصرفيات الإدارية جاءت بالمرتبة الأولى وبنسبة (66%)، وجاء ارتفاع قيمة الضمانات المطلوبة بالمرتبة الثانية وبنسبة (61%)، كما يتضح ذلك في الشكل (1).



شكل (1) التوزيع النسبي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة حسب المعوقات التي تواجهها (البنك المركزي المصري، إنترنت)

ومما سبق لوحظ وجود العديد من المشاكل والصعوبات التي تواجه المشروعات الصغيرة منها مشاكل إدارية وقانونية ونقص في المهارات والتدريب وصعوبات في التمويل وغياب دراسات للجدوى الاقتصادية والفنية للمشروعات وعدم توفر مؤسسات حكومية مختصة لدعم ومساعدة المشاريع بكل الوسائل الممكنة . فضلاً عن قلة الإمكانيات المالية لهذه المشاريع مما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية نتيجة لعدم قدرتها على توفير معلومات عن الأسواق المحلية والخارجية وأذواق المستهلكين وعدم وجود منافذ تسويقية منتظمة لتعريف المستهلك المحلي والخارجي بمنتجات وخدمات هذه المشاريع . وعدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلى منافسة المنتجات المستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية وقيام بعض الشركات الأجنبية باغراق السوق المحلي بسلع أسعارها تقل عن سعر المنتج المحلي مما يضعف الموقف التنافسي للشركات المحلية العاملة في هذه الصناعات . وأخيراً عدم رغبة المصارف التجارية في تمويل المشروعات الصغيرة بوصفه تمويلاً مصحوباً بالمخاطر العالية بسبب ضعف قدرة معظم المشاريع على تقديم الضمانات المالية المرضية التي تطلبها المصارف والتي غالباً ما تكون ضمانات عقارية .

اثر التمويل المرابحة والمشاركة على مخاطر التعثر وعدم السداد:

أولاً : التمويل بالمرابحة :

1 - التمويل بالمرابحة وأثره على مخاطر التعثر: يعد التمويل متعثرًا بالنسبة للمرابحة إذا مضى على استحقاق أي قسط من أقساطه شهراً واحداً ، لأغراض احتساب التعثر يضمن القسط المتعثر فقط .

2 - التمويل بالمرابحة وأثره على عدم السداد : إن أثر التمويل بالمرابحة على عدم السداد في المشروعات الصغيرة يؤدي إلى فشل المشروع وعدم الاستمرارية بالنسبة للعميل وصعوبة تحصيل الأموال بالنسبة للمصرف .

ثاني : التمويل بالمشاركة :

1 - التمويل بالمشاركة وأثرها على مخاطر التعثر: إن أثر التمويل بالمشاركة على التعثر في المشروعات الصغيرة متعثرًا في حالة بيع المصرف لنصيبه للعميل ببيعاً اجلاً بعد حلول تاريخ التصفية .

2 - التمويل بالمشاركة وأثره على مخاطر عدم السداد : إن آثار التمويل بالمشاركة على عدم السداد في المشروعات الصغيرة يؤدي إلى فشل المشروع وعدم الاستمرارية بالنسبة للعميل وصعوبة تحصيل الأموال بالنسبة للمصرف .

المحور الخامس: الجانب العملي

جدول (1) يوضح المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج اختبار (ت) للمحور ككل (يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بين التمويل بصيغة المراجعة والمشاركة وارتفاع مخاطر التعثر في المشروعات الصغيرة)

| الرأي | التفسير | مستوى الدلالة | قيمة (ت) | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي | متوسط المحور النظري |
|-------------|---------|---------------|----------|-------------------|-----------------|---------------------|
| أو افق بشدة | دالة | .000 | 17.9 | 2.9 | 20.3 | 15 |

جدول (2) يوضح المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج اختبار (ت) للمحور ككل (يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بين التمويل بصيغة المراجعة والمشاركة وارتفاع مخاطر عدم السداد في المشروعات الصغيرة)

| الرأي | التفسير | مستوى الدلالة | قيمة (ت) | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي | متوسط المحور النظري |
|--------|---------|---------------|----------|-------------------|-----------------|---------------------|
| أو افق | دالة | .000 | 11.4 | 3.3 | 18.8 | 15 |

جدول (3) يوضح معامل ارتباط كل عبارات المحور لقياس الصدق الذاتي للفقرات

| الفقرة الأولى (مخاطر التعثر) | | |
|-----------------------------------|---|----------------|
| م | العبرة | معامل الارتباط |
| 1 | يتطلب استخدام صيغتي (المراجعة والمشاركة) تقديم ضمانات من العميل في حالة التقصير والإهمال ومخالفة الشروط مما يقلل من فرص أصحاب المشروعات الصغيرة من الحصول على التمويل . | .1501 |
| 2 | توفر الصيغ الإسلامية (المشاركة و المراجعة) احتياجات النشاط التجاري من السلع والخدمات بما يعود بالنفع على الفرد والمجتمع المسلم والاقتصاد ككل بشرط تطبيقها التطبيق الصحيح وفقا للضوابط الشرعية والقواعد المحاسبية | .1304 |
| 3 | تحقق الصيغ الإسلامية (المشاركة و المراجعة) أهداف التنمية الاقتصادية | .4965 |
| 4 | ان نظام التمويل بالمراجعة نظام كفاء لأنه يلبي متطلبات الممول والمستثمر والمجتمع في ان واحد . | .2057 |
| 5 | تعد صيغة المشاركة من الصيغ التي تتناسب مع تمويل العمليات الصناعية بما توفره من السيولة الكافية لأصحاب المشاريع في أوقات مناسبة وبشرط مقبولة | .3522 |
| الفقرة الثانية (مخاطر عدم السداد) | | |
| 1 | يعد التمويل بصيغتي المشاركة والمراجعة اقل مخاطرواكثر ربحية من صيغ التمويل الأخرى . | .366 |
| 2 | تعد المراجعة هي الأكثر استعمالا في المصارف العراقية وذلك للحصول على ربحية عالية وخلوها من المخاطر وسهولة تطبيقها . | .3315 |
| 3 | يعد التمويل بصيغة المراجعة الزام العميل بشراء ما لا يملكه المصرف وقت التعاقد . | .4001 |
| 4 | تتميز صيغة المشاركة بمقدرتها على جمع مدخرات الأفراد وتوجيهها نحو المشروعات ذات الأولوية بالبحث التام والدقيق عن افضل مجالات الاستثمار. | .4397 |
| 5 | تتميز صيغة المشاركة في تخطيها لحاجز الضمانات مما يؤدي إلى جذب صغار المستثمرين | .3202 |

الاستنتاجات :

1. التمويل بالمشاركة والمشاركة وفقاً للضوابط الشرعية والإدارية يقلل من مخاطر التعثر في المشروعات
2. التمويل بالمشاركة والمشاركة وفقاً للضوابط الشرعية والإدارية يقلل من مخاطر عدم السداد في المشروعات .
3. التمويل بالمشاركة والمشاركة وفقاً للضوابط الشرعية والإدارية يؤدي إلى نجاح التطبيق ، وزيادة الإنتاج وانخفاض حالات التعثر وحالات عدم السداد بالمشروعات .

التوصيات :

1. ضرورة الالتفات إلى الصيغ الإسلامية الأخرى دون الاعتماد على المراجعة للمخاطر والشبهات عند التطبيق .
2. ضرورة الالتفات للتدريب وخاصة موظفي إدارة المخاطر ، وموظفي التمويل وبإشراف مباشر من البنك المركزي .
3. ضرورة تطبيق المعايير المصرفية الدولية للمواكبة ، خاصة التي تتسق مع النهج الإسلامي.

المصادر

- 1- السعيد ، بريش، وبلغرسة ،عبد اللطيف (2006)، " إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، ورقة عمل مقدمة للملتقى الدولي : تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ، الجزائر، يومي 17-18 نيسان .
- 2- السيسى ، صلاح الدين حسن (2009)، "استراتيجيات وآليات دعم وتنمية المشروعات المتناهية الصغرى والصغيرة والمتوسطة"، دار الفكر العربي ، القاهرة ، مصر.
- 3- الشيبلي ، يوسف عبد الله (2001) ، الخدمات المصرفية لاستثمار أموال العلماء وأحكامها في الفقه الإسلامي ،رسالة دكتوراه ، جامعة الأمام محمد بن سعود الإسلامية ، الرياض.
- 4- الصري ، رفيق يونس (1995) ، " المصارف الإسلامية : دراسة شرعية ، مركز النشر العلمي جامعة الملك عبد العزيز ، سلسلة أبحاث مركز الاقتصاد الإسلامي، جدة .
- 5- الفهيوبي والوادي ، ليث عبد الله ، بلال محمود.(2012)، "المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية"، دارحامد للنشر ، الطبعة الأولى ، عمان ، الأردن .
- 6- الموسوي ، إيهاب علي.(2010)، "دراسة تحليلية للاقتصاد غير الرسمي العراق أنموذجاً"، رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة كربلاء ، العراق .
- 7- العبري ، (2005) ، "ورقة عمل الملتقى العربي الثالث للصناعات الصغيرة والمتوسطة ، سلطنة عمان .
- 8- الورد، إبراهيم موسى، عبد الرحيم، راوية (2006 م)، "استراتيجية مقترحة لتنمية المنشأة الصغيرة والمتوسطة في العراق"، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد الثاني عشر، بغداد ، العراق
- 9- با بكر ، عبد الله حسين (2010) ، "و أقع الصناعات الصغيرة في محافظة أربيل وسبل تطويرها للمدة -2002 2008"، جامعة صلاح الدين ، أربيل ، العراق .
- 10- برنوطي ،سعاد نائف، (2008) ، "إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد للريادة"، دار وائل للنشر، عمان ، الأردن .
- 11- بن عمر ، الأخضر وباللموشي، علي (2013) ، "معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطويرها"، ورقة عمل مقدمة للملتقى الدولي : واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، الجزائر يومي 5-6 أيار.
- 12- رحمة ، صابر مصطفى احمد (2006) ، تطبيق التمويل بالصيغ الإسلامية في المصارف السودانية (المشاكل والحلول) ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، الخرطوم ، رسالة ماجستير غير منشورة .
- 13- حداد ، مناور(2006)، "دور المصارف والمؤسسات المالية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة"، جامعة اربد الأهلية ، الأردن
- 14- مصطفى ، سراج الدين عثمان(2012)، صيغ التمويل الإسلامي وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (وفق الضوابط والشروط الشرعية والمصرفية) ، سلسلة إصدارات الأمانة العامة لاتحاد المصارف السوداني ، ط3 ، الخرطوم ، السودان .
- 15- خضير، عمر، (2010)، "الريادة الاقتصادية والمشروعات الصغيرة في الأردن"، مقدم إلى المؤتمر العلمي الدولي الثامن لكلية الاقتصاد والعلوم الإدارية – جامعة الزرقاء الخاصة ، الأردن .
- 16- خوني ، رايح وحساني ، رقية (2008) ، " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"، ايتراك للنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى ، القاهرة ، مصر.
- 17- سعيد ، بريش، وبلغرسة ،عبد اللطيف (2006)، " إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، ورقة عمل مقدمة للملتقى الدولي : تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ، الجزائر، يومي 17-18 نيسان .
- 18- سمير ، سحنون (2006) ، " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها في الجزائر"، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي : متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ، الجزائر يومي 17-18 نيسان .
- 19- طايماز، ايرو(2002) ، " دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصناعات التحويلية التركية"، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية .
- 20- طنيب وعبيدات ، محمد شفيق ومحمد إبراهيم (1997)، "أساسيات الإدارة المالية في القطاع الخاص ، ط1، دارالمستقبل ، عمان .
- 21- عبد الله ، غالم وسبع ، حنان (2013) ، " و أقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الاقتصاد الجزائري"، ورقة عمل مقدمة إلى الملتقى الوطني حول واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، جامعة الوادي ، الجزائر يومي 5-6 مايو .
- 22- لولاشي ، ليلي (2005) ، " التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، الجزائر .
- 23- محفوظ ، جبار ، وسامية ، عمر عبده (2007) ، " دور السوق الثانية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، جامعة سطيف ، الجزائر .
- 24- نادية ، قوبقع (2001) ، "إنشاء وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية"، حالة الجزائر ، رسالة ماجستير غير

- منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر.
- 25- هوبوم ، سروار(2002) ، " المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، تجربة اليونيدو في التنمية الاقتصادية" ، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية.
- 26 - الحفيان ، حسن جعفر(2015) ، منهج ومادة التدريب على الصيرفة الإسلامية ، المكتبة الوطنية إثناء النشر ، السودان .
- 27-Ahmed Imran Hunjra, Rana Aziz Ur Rehman & Muhammad Asif Khan)2011(. "Determinants of Business Success of Small and Medium Enterprises" International Journal of Business and Social Science, Vol. (2), NO. November, Islamabad, Pakistan
- 28-Banham, J. Hood, N. (2010). "Subsidiary Entrepreneurship, internal and external competitive forces, and subsidiary Performance". International Business Review Vol. 14, No.2
- 29-Glancey, Keith, Greig, Malcolm & Pettigrew, Malcolm (1998), "Entrepreneurial Dynamic in Small Business Service Firms". International Journal of entrepreneurial Behaviour & Research, vol.4, No.3
- 30-Scaramuzzi, Elena (2002). "Incubators in Developing Countries: Status and Development Perspectives", Info Dev. Program, The World Bank, Washington DC