

الاستصناع كآلية لدعم قطاع الصناعة في الجزائر بين الأهمية والتحديات

Istisna'a as a support mechanism for the industrial sector in Algeria, between interests and challenges

بوقطاية سلمى¹، أ.د طافر زهير²¹ جامعة طاهري محمد – بشار (الجزائر)، selma.bouguettaya@gmail.com² جامعة طاهري محمد – بشار (الجزائر)، zedtaf@gmail.com

تاريخ الإرسال: 2021/01/18

تاريخ القبول: 2021/03/26

تاريخ النشر: 2021/03/31

ملخص:

سعت الجزائر منذ الاستقلال إلى تبني مجموعة من الاستراتيجيات التي هدفت من خلالها إلى دعم وترقية القطاع الصناعي، ويعتبر التمويل بعقود الاستصناع إحدى الطرق التي اعتمدها بعض الدول لدعم نشاط مؤسساتها الصناعية. لذلك تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على آلية التمويل بعقود الاستصناع كإحدى الحلول التي يمكن الاستعانة بها من أجل تمويل المشروعات الصناعية في الجزائر، ومدى ملاءمة مميزات هذه الآلية مع خصائص القطاع الصناعي الجزائري. واعتمادا على المنهج الوصفي التحليلي، توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى أن آلية التمويل بعقود الاستصناع قد تساهم في حل العديد من المشاكل التي يتعرض لها القطاع الصناعي الجزائري، إذا ما تم الأخذ بعين الاعتبار مجموعة من التوصيات، كتعميم هذه الآلية على البنوك العمومية في إطار أسلمة هذه الأخيرة، وتطبيق التمويل بعقود الاستصناع على جميع فروع القطاع الصناعي.

كلمات مفتاحية: قطاع الصناعة، تمويل إسلامي، عقود الاستصناع، بنك البركة، مصرف السلام.

تصنيفات JEL: G 24، E62.

Abstract:

Since its independence, Algeria has tried to adopt a set of strategies aimed at supporting and upgrading the industrial sector, and financing through Istisna'a contracts is one of the methods adopted by some countries to support the activity of industrial enterprises. This study aims to shed light on the financing mechanism of Istisna'a contracts as one of the solutions that can be used to finance industrial projects in Algeria. Based on the descriptive-analytical approach, we help to solve many of the problems facing the Algerian industrial sector if set of recommendations are taken into account, such as generalization of this mechanism to public banks as part of the Islamization of these banks, and apply the Istisna'a financing to all branches of the industrial sector.

Keywords: industrial sector, Islamic financing, Istisna'a contracts, Bank Al Baraka, Bank Al Salam.

JEL Classification Cods : G24, E62.

المقدمة:

يعتبر القطاع الصناعي محركاً أساسياً للاقتصاد الوطني، إلا أن نجاحه مرهون بنجاح المؤسسات الناشطة من حيث القدرة على إنتاج الثروات، خلق فرص العمل وتعزيز قطاع الصادرات. لذلك سعت الجزائر منذ الاستقلال إلى تبني مجموعة من الاستراتيجيات، سعت من خلالها إلى دعم وترقية المؤسسات الصناعية، إلا أنها ظلت تعاني جملة من المشاكل التي مازالت تقف كعائق في وجه تطوره ونموه، رغم تضاعف عدد المؤسسات الصناعية من سنة إلى أخرى. وتعتبر الصناعة المصرفية الإسلامية إحدى الحلول التي انتهجتها الدول الإسلامية وغيرها من أجل حل المشاكل التي تواجه القطاع الاقتصادي عامة والصناعي خاصة. حيث أن البنوك الإسلامية أخذت منذ نشأتها، تتسابق إلى تقديم تشكيلة متنوعة من الأدوات التمويلية الموجهة للمؤسسات من أجل مساعدتها على تحقيق أهدافها التنموية وتخطي عقباتها. وتعتبر عقود التمويل بصيغة الاستصناع إحدى الأدوات الحديثة والمتكورة التي أثبتت جدارتها في دعم نشاط المؤسسات الصناعية، الشيء الذي حفز البنوك الإسلامية الجزائرية على تبنيها، وتقديمها كحل لبعض المشاكل التي عجزت البنوك التقليدية عن حلها. إلا أن قطاع الصناعة في الجزائر يتميز بسمات تجعله يختلف عن غيره من الدول، ونجاح هذه الصيغة التمويلية في حل المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصناعية في بعض الدول لا يعني بالضرورة نجاحها في الجزائر، الشيء الذي يدفعنا إلى طرح الإشكالية التالية: هل عقود التمويل

بالاستصناع آلية فعالة لدعم القطاع الصناعي في الجزائر؟

ومن الإشكالية تنبثق مجموعة من الأسئلة الفرعية:

- هل تماشى خصائص عقود التمويل بالاستصناع مع مميزات القطاع الصناعي الجزائري؟
 - هل يواجه التمويل بعقود الاستصناع عراقيل تطبيقية في الجزائر؟ وما هي تلك العراقيل؟
 - هل يساهم التمويل بعقود الاستصناع في حل المشاكل التي يواجهها القطاع الصناعي الجزائري؟
- بناء على ما تقدم يمكن طرح الفرضيات التالية:
- يمكن تفعيل عقود التمويل بالاستصناع تماشياً مع مميزات القطاع الصناعي الجزائري؛
 - تواجه عقود التمويل بالاستصناع عراقيل تحد من قدرتها على دعم قطاع الصناعة في الجزائر من بينها قلة عدد البنوك الإسلامية التي تطرح هذا النوع من التمويلات وعدم تكافؤ توزيعها على تراب الوطن.
 - يساهم التمويل بعقود الاستصناع في حل مشكل التمويل الذي تواجهه المؤسسات الصناعية الجزائرية؛

تنبع أهمية هذه الدراسة في تسليط الضوء على آلية التمويل بعقود الاستصناع كإحدى الحلول التي يمكن الاستعانة بها من أجل تمويل المشروعات الصناعية في الجزائر، خصوصاً بعد سماح الحكومة الجزائرية مؤخراً بولوج الصيرفة الإسلامية إلى البنوك العمومية.

ويهدف الإجابة على الإشكالية المطروحة واختبار صحة الفرضيات، تم الاعتماد على المنهج الوصفي في سياق إبراز المفاهيم الأساسية لعقود التمويل بالاستصناع والمميزات التي يقدمها للقطاع الصناعي عامة، إلى جانب المنهج التحليلي من أجل تحليل صيغة الاستصناع كأداة تمويلية إسلامية في خدمة القطاع الصناعي الجزائري تماشياً مع مميزاته، وتحديد أهم المشاكل التي تواجهه. وبذلك ارتأينا تقسيم الدراسة إلى ثلاث محاور رئيسية كالتالي:

المحور الأول: مميزات القطاع الصناعي الجزائري وأهم معيقاته؛

المحور الثاني: التمويل بعقود الاستصناع ودوره في دعم قطاع الصناعة؛

المحور الثالث: واقع تطبيق عقود الاستصناع في البنوك الإسلامية الجزائرية وسبل تفعيلها.

1. مميزات القطاع الصناعي الجزائري وأهم معيقاته:

1.1. مميزات وأهمية القطاع الصناعي في الجزائر:

1.1.1. مميزات القطاع الصناعي في الجزائر:

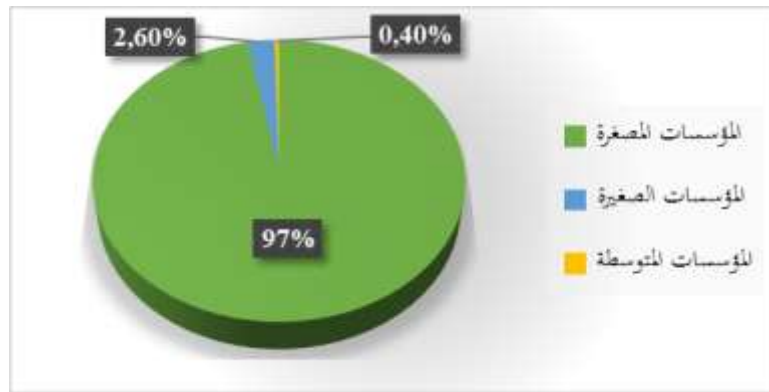
أ. توزيع المؤسسات الصناعية حسب طبيعة الملكية:

ما يميز القطاع الصناعي الجزائري هيمنة القطاع الخاص على القطاع العمومي، فهو في تزايد مستمر منذ إصدار قرار إصلاح القطاع الصناعي من خلال برنامج الخصخصة، ومنذ ذلك الوقت وأعداد المؤسسات الخاصة والحرفية في تزايد مستمر إلى أن بلغت نسبتها سنة 2019 ما يقارب 99.98% من مجموع المؤسسات الجزائرية أي 1.193.096 مؤسسة خاصة. عكس المؤسسات العمومية التي ظلت في تقلص مستمر، إلى أن بلغ عددها سنة 2019 243 مؤسسة فقط، وهو ما يمثل 0.02% من مجموع المؤسسات في الجزائر (وزارة الصناعة والمناجم، 2019). وجاء ذلك كنتيجة للإصلاحات التي قررتها الحكومة بهدف النهوض بقطاع الصناعة، من خلال برنامج إعادة الهيكلة الصناعية أو ما يسمى ببرنامج الخصخصة، حيث أعادت من خلاله الاعتبار للقطاع الصناعي الخاص اعترافاً بالدور الهام الذي يلعبه في التنمية الاقتصادية، ولقدرته على تحقيق العديد من الأهداف كسرعة استجابته للظروف البيئية والإدارة المثلى.

ب. توزيع المؤسسات الصناعية الجزائرية حسب الحجم:

تميز القطاع الصناعي الجزائري خلال سنوات السبعينات بضخامة شركاتها، مما أفرز صعوبة في تسييرها وضعف معدلات الإنتاجية ونقص فعاليتها، الشيء الذي استدعى إعادة هيكلة بعضها وتقسيم الأخرى، ليتحول بذلك الاقتصاد الجزائري من اقتصاد المؤسسات الكبيرة إلى اقتصاد المؤسسات المتوسطة والصغيرة الحجم. بالنسبة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة الصناعية الخاصة فتتقسم إلى ثلاث أصناف: المؤسسات المصغرة (TPE) التي يقل عدد عمالها عن 10 موظفين، المؤسسات الصغيرة (PE) التي يتراوح عدد عمالها بين 10 و49 موظف، والمؤسسات المتوسطة (ME) التي يتراوح عدد عمالها بين 50 و249 موظف. والشكل الموالي يمثل توزيعها في الجزائر نهاية سنة 2019:

الشكل (1): توزيع المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب الحجم نهاية سنة 2019



المصدر: من إعداد الباحثان بناءً على:

Bulletin d'information statistique, Ministère de l'industrie et des mines, N° 36, Edition Avril

2020, page 08.

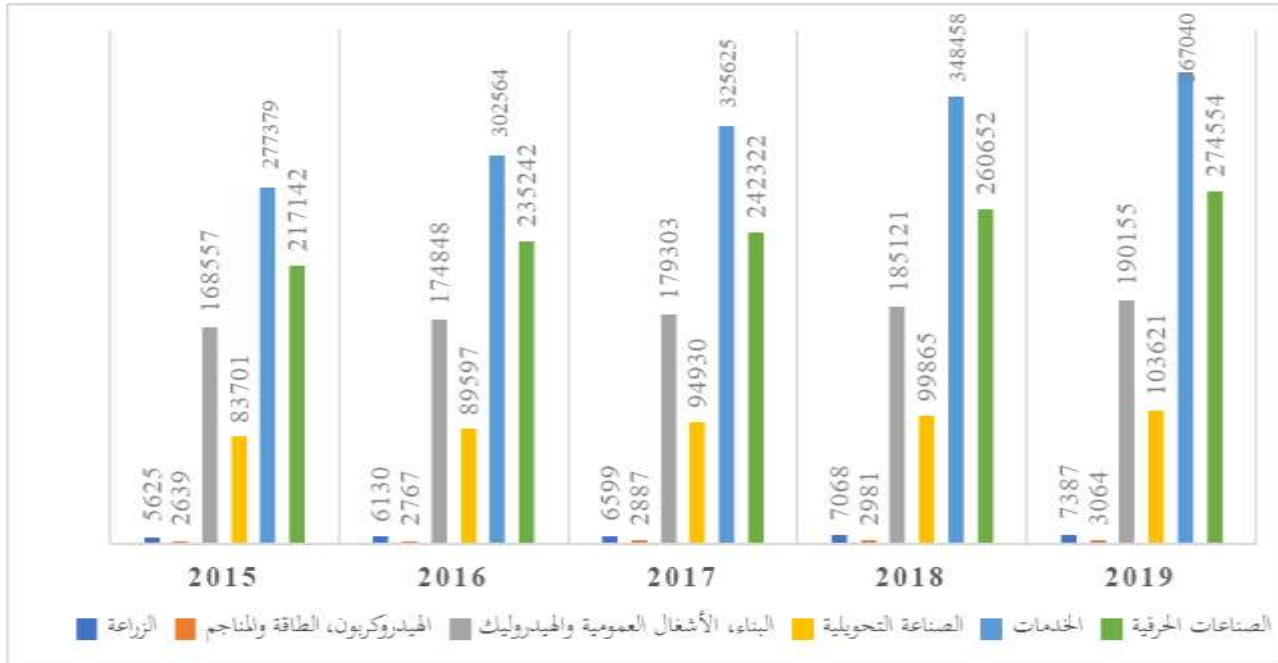
ونلاحظ من خلال الشكل السابق ما يلي:

- تكونت المؤسسات الجزائرية في نهاية سنة 2019 من 97% من المؤسسات المصغرة حيث مثل عددها 1157539 مؤسسة مصغرة أي أنها قد احتلت مركز الصدارة من حيث العدد؛
- أما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فمثلنا نسبة ضئيلة جدا 2.6% و 0.4% على التوالي أي 31027 و 4773 مؤسسة اقتصادية صناعية في الجزائر على التوالي.

ت. توزيع المؤسسات الصناعية الجزائرية حسب نوع النشاط الصناعي:

● بالنسبة للقطاع الصناعي الخاص:

الشكل الموالي يبين توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة النشطة في القطاع الصناعي بين سنتي 2015-2019: الشكل (2): توزيع المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب القطاع خلال الفترة 2019-2015



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على النشرات الإحصائية السنوية الصادرة عن وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الاستثمار

يتضح لنا من خلال الشكل (2) ما يلي:

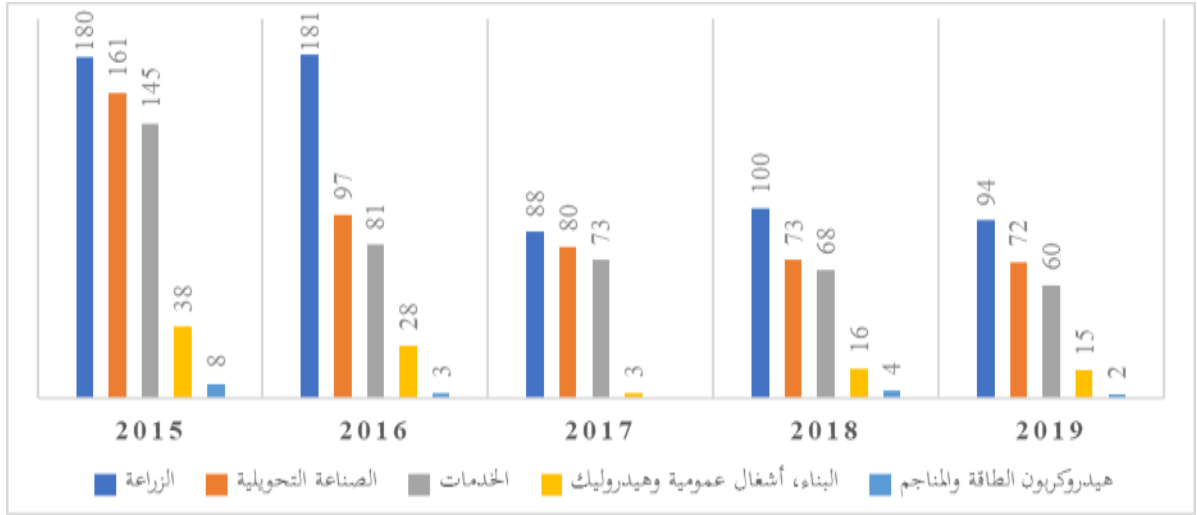
- تزايد مستمر في عدد المؤسسات الصناعية الخاصة خلال الفترة المدروسة في كل القطاعات مع وجود توزيع غير متكافئ في المؤسسات على مختلف القطاعات؛
- يضم قطاع الخدمات أكبر عدد من المؤسسات، ففي سنة 2019 بلغ عددها 367040 مؤسسة خدمية خاصة وهذا ما مثل أكثر من 54% من مجموع المؤسسات الصناعية الخاصة؛
- يعتبر قطاع الحرفيين ثاني أكبر قطاع صناعي من حيث عدد المؤسسات، ففي سنة 2019 بلغ عددها 274554 مؤسسة خاصة، أي أنه مثل نسبة 23%؛
- ثالث أكبر قطاع صناعي خاص هو قطاع البناء، الأشغال والهيدروليك الذي مثل سنة 2019 نسبة 15.94%، يأتي بعدها قطاع الصناعات التحويلية الذي مثل في نفس السنة نسبة 8.69%؛

- وفي الأخير نجد قطاع الزراعة وقطاع الهيدروكربون، الطاقة والمناجم، حيث يمثلان نسبة ضئيلة جدا على الرغم من أهميتهما في تحقيق التنمية الاقتصادية، بنسب تعادل على التوالي 0.62% و 0.26% فقط من مجموع المؤسسات الصناعية الخاصة سنة 2019.

● بالنسبة للقطاع الصناعي العمومي:

الشكل التالي يبين توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية الناشطة في القطاع الصناعي:

الشكل (3): توزيع المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة العمومية حسب القطاع خلال الفترة 2015-2019



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على النشرات الإحصائية السنوية الصادرة عن وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الاستثمار

يتضح لنا من خلال الشكل هذا، ما يلي:

- عدد المؤسسات الصناعية في تناقص مستمر خلال الفترة المعتمدة، تناقص مس كل القطاعات بدون استثناء، ناهيك عن التوزيع غير متكافئ للمؤسسات تلك حسب القطاعات؛
- يضم قطاع الزراعة أكبر عدد من المؤسسات الصناعية العمومية الجزائرية، حيث بلغت 94 مؤسسة زراعية سنة 2019، وهذا ما يمثل نسبة 38.7% من مجموع المؤسسات الصناعية العمومية. يليه قطاعي الصناعات التحويلية والخدمات اللذان بلغا 72 و 60 مؤسسة صناعية عمومية على التوالي، 29.63% و 24.69% من الإجمالي، أما قطاع البناء، الأشغال والري، فقد عد 15 مؤسسة عمومية سنة 2019، أي 6.17% من مجموع المؤسسات العمومية؛
- نجد في الأخير قطاع الهيدروكربون، الطاقة والمناجم، والذي سجل أضعف نسبة، ففي نفس السنة سجل القطاع مؤسستين فقط أي 0.82% من مجموع المؤسسات المعتمدة.

2.1.1. أهمية القطاع الصناعي في الجزائر:

يعتبر القطاع الصناعي من مفاتيح تطور الدول، حيث أن تصنيفات البلدان من حيث تطورها الاقتصادي، تعتمد على معايير من أهمها عدد المؤسسات، وخاصة تلك الناشطة في الصناعات الصغيرة والمتوسطة. أما عن أهمية القطاع الصناعي في الاقتصاد الجزائري، فيمكن تلخيصها فيما يلي:

أ. توفير مناصب الشغل:

تلعب الصناعات الصغيرة والمتوسطة دورا أساسيا في توفير مناصب الشغل، وخاصة منها الخاصة، والجدول الموالي يوضح تطور عدد العمال في كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والعمومية:

الجدول (01): تطور عدد العمال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين سنتي 2015-2019

السنة	عدد العمال	النسبة المئوية (%)	التغير (%)
2015	43.727	1,84%	
2016	29.024	1,14%	-34,3%
2017	23.452	0,88%	-20,7%
2018	22.197	0,81%	-5,6%
2019	21.085	0,73%	-5,0%

المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على النشرات الإحصائية السنوية الصادرة عن وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الاستثمار

عدد الموظفين في القطاع العمومي في تناقص مستمر بين 2015 و2019، حيث ضم هذا القطاع سنة 2019 حوالي 0.73% من إجمالي عدد العمال، وهذا راجع إلى تراجع أعداد المؤسسات الناشطة فيه. عكس القطاع الخاص الذي ظل في تزايد مستمر خلال نفس الفترة، بحيث بلغت نسبة التوظيف في هذا القطاع أكثر من 99% من إجمالي عدد العمال سنة 2019، وهذا ما يعكس مقدرة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الخاصة على امتصاص البطالة.

ب. المساهمة في رفع القيمة المضافة:

تساهم الصناعات بمختلف قطاعاتها في خلق قيمة مضافة في شكل أجور وضرائب وعوائد على رؤوس الأموال المستثمرة. وحسب وزارة الصناعة والمناجم (2020)، فقد حقق القطاع العمومي سنة 2018 ما يقارب 1.362,21 مليار دينار جزائري كقيمة مضافة للاقتصاد الجزائري (12.51%)، أما القطاع الخاص فقد حقق 9.524,41 مليار دينار جزائري (87.49%)، دليل واضح على مدى مساهمة صناعات القطاع الخاص في توليد القيمة المضافة أي في رفع الناتج المحلي الخام وبالتالي تحقيق النمو الاقتصادي ويعتبر قطاع البناء والأشغال العمومية، أكثرها قدرة على توليد القيمة المضافة فقد بلغت قيمتها سنة 2018 حوالي 375,09 مليار دينار جزائري، يليها قطاع الصناعة الغذائية بقيمة 55463.6 مليار دينار جزائري أما قطاع الزراعة وصناعة الجلود والأحذية فتعتبر مساهمتها ضئيلة جدا، حوالي 17,65 مليار دينار جزائري و452 مليون دينار جزائري على التوالي.

2.1. معوقات تطور القطاع الصناعي في الجزائر:

يواجه قطاع الصناعة في الجزائر العديد من العوائق التي تحد من تطوره، وفيما يلي عرض لأهمها:

1.2.1. صعوبة الحصول على التمويل:

من المشاكل التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية، صعوبة الحصول على التمويل، وإذا ما تمت مقارنة الجزائر مع بقية الدول المجاورة فنجد فروقا كبيرة من حيث سهولة الحصول على التمويل كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول (02): مؤشر الحصول على الائتمان في بعض دول شمال إفريقيا لسنة 2019

67	مصر
104	تونس
119	المغرب
181	الجزائر

المصدر: من إعداد الباحثان بناء على التقرير:

« Doing business 2020, Middle East and North Africa », World Bank Group, page 31.

يتضح لنا جلياً بأن الجزائر قد احتلت المرتبة 181 من بين 190 دولة من حيث سهولة الحصول على القروض (حسب ما جاء في تقرير مجموعة البنك العالمي سنة 2019)، أي أن الحصول على التمويل يعتبر إشكالا حقيقيا ويحد من تطور قطاع الصناعة، وأحيانا قد يكون سببا في إحجام المستثمرين على تجسيد مشاريعهم على أرض الواقع. ويعزى ذلك للعديد من الأسباب: ضعف الضمانات التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، البيروقراطية المفرطة وتعقد وتعدد الإجراءات اللازمة للحصول على التمويل، ارتفاع أسعار الفائدة على القروض، إحجام بعض المستثمرين على التوافد على القروض الربوية، وغيرها.

2.2.1. صعوبات متعلقة بالعمارة الصناعي:

زيادة على صعوبة الحصول على التمويل، يعتبر العمارة الصناعي عائقا آخر يواجه المستثمرين وخاصة الخواص (مؤسسات القطاع العام غالبا ما تتمتع بأراضي وعقارات صناعية كبيرة مع ضعف استغلالها (Hammache & Zemirli, 2017, p. 54): سواء من حيث توفره أو سعره أو طرق الدفع والتسوية القضائية أو حتى الإجراءات الإدارية للحصول عليه. وحسب تقرير مجموعة البنك العالمي لسنة 2019، فإن الجزائر قد احتلت المرتبة 165 من بين 190 دولة من حيث سهولة تسجيل الملكية، مقارنة بالمغرب التي احتلت المرتبة 81، بتونس في المرتبة 94 ومصر في المرتبة 130.

3.2.1. صعوبة تسويق المنتجات:

تعاني المؤسسات الصناعية الجزائرية من ضعف النشاط التسويقي، وهذا راجع للعديد من الأسباب من بينها ارتفاع تكاليف التسويق مقابل انخفاض الإمكانيات المالية لهذا النوع من المؤسسات من جهة، وضعف الكفاءات التسويقية من جهة أخرى. بالإضافة إلى ذلك نجد عزوف المستهلك الجزائري عن المنتج الوطني وإن لم يكن سعر هذا الأخير منخفض بما يكفي، والمنافسة غير العادلة وغير المتكافئة بين المنتجات الصناعية المحلية والأجنبية (باية، 2017، ص 85).

2. التمويل بعقود الاستصناع ودوره في دعم قطاع الصناعة:

1.2. أساسيات حول عقد الاستصناع:

1.1.2. شحة تاريخية عن عقد الاستصناع:

يمكن تقسيم مراحل تطور عقد الاستصناع إلى مرحلتين كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول (03): مراحل تطور عقد الاستصناع

الاستصناع في العصور القديمة	
قبل ظهور النقود، كان لكل فرد من القبيلة صنعة أو حرفة معينة يقوم من خلالها بإنتاج ما يحتاجه أفراد آخرون، ويحصل في المقابل على حاجاته بالمقايضة، فمنذ أن خلق البشر وهم يصنعون حاجاتهم وفق قدرتهم ومدى حاجتهم المتطورة والمختلفة (بلران، 1984، ص17). وهكذا ظهر الاستصناع.	
عقد الاستصناع في السلع الاستهلاكية الصغرى	شاع عقد الاستصناع بين المجتمعات في مختلف السلع الصغرى الاستهلاكية والاستعمالية للأسباب التالية: (الزرقا، 2000، صفحة 13، 14)
	<ul style="list-style-type: none"> - زيادة الحاجة إلى حالات بيع المعلوم، كمشراء مصنوعات يوصى عليها لدى بعض المصانع في حالة ما إذا كانت تلك المصنوعات غير متوفرة في السوق بسبب ضخامتها أو خصوصية مواصفاتها؛ - الازدياد المستمر في عدد السكان إلى جانب تطور الصناعات أدى إلى ازدياد الطلب على السلع المستجدة كالأدوية، النقل والمواصلات، وسائل الزراعة والفلاحة... الخ، أصبحت هذه الصناعات وغيرها هدفا مشتركا بين الصناعة والتجارة، حيث تقوم المصانع من خلال عقود الاستصناع التي ترميها مع الشركات التجارية (أو تجار أو مصدرين) بصنع تلك السلع وبمواصفات خاصة حسب الطلب.
عقد الاستصناع في السلع الصناعية الكبرى	ظهرت الحاجة إلى استعماله في السلع الكبرى من الآليات والمعدات، كالتقطارات، الطائرات، البواخر العملاقة، حاملات النفط، الخ. حتى المصانع الآلية أصبح يتم شرائها عن طريق عقد الاستصناع، حسب ضخامتها وطاقاتها الإنتاجية (الزرقا، 2000، صفحة 14).

المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على مصادر متعددة

2.1.2. مفهوم عقد الاستصناع:

ومما سبق، يمكن تعريف الاستصناع اصطلاحاً، على أنه الطلب الذي يتم من أجل القيام بصنع سلعة معينة. وهو أن يطلب المستصنع من الصانع القيام بعملية تصنيع سلعة معينة لصالحه (خلف، 2006، ص 380)، مقابل ثمن يدفع مقدماً أو مؤجلاً على دفعة واحدة أو على عدة دفعات حسب اتفاق الطرفين (الشمرى، 2011، ص 261).

أما الاستصناع كعقد، فهو من العقود التي يقوم بموجبه المستصنع (المشتري) بتقديم طلب للمصنع بغرض تصنيع سلعة ما بمواصفات معينة وفي آجال محددة. وهو عبارة عن صيغة من صيغ تمويل إنتاج السلع وأسلوب تتمكن من خلاله المؤسسات الصناعية من بيع وتسويق مستقبلي لمصنوعاتها التي تعاقدت على توريدها لعملائها، أما من جهة المستصنع (مشتري المصنوع) فهو يضمن الحصول على السلعة (المصنوع) بأوصاف معينة وفي الآجال المحددة، أما بالنسبة للدفع، فإذا كان معجلاً فسيكون تمويلًا للصانع، أما إذا مؤجلاً فيعتبر تمويلًا للمشتري.

وعليه، فإن عقد الاستصناع يرتكز على ثلاث أركان:

- المتعاقدان: المستصنع وهو طالب الصنعة (السلعة)، فقد يكون فرداً أو مؤسسة أو شركة. أما الصانع فهو من يقوم بتحضير المواد الأولية اللازمة للصناعة ويتولى العمل؛
- العقود عليهم: يمثل محل العقد (المصنوع/السلعة) وهي السلعة التي يتكفل الصانع بصناعتها، مقابل مبلغ نقدي متفق عليه يدفعه المستصنع للصانع ويسمى "الثمن" (قندوز، 2019، ص 80)؛
- الإيجاب والقبول: يقصد بالإيجاب في عقد الاستصناع، العرض الذي يقدمه المستصنع للصانع وعزمه على إبرام العقد، أما القبول فيعني موافقة الصانع على صنع السلعة بالشروط والمواصفات التي يحددها المستصنع.

3.1.2. شروط صحة عقد الاستصناع:

حتى تتحقق صحة عقد الاستصناع، لابد من توفر مجموعة من الشروط والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

أ. شروط خاصة بأطراف العقد: عقد الاستصناع عبارة عن عقد غير ملزم للطرفين، طالما لم يبدأ المصنع عمله؛ لكن بمجرد شروعه في العمل، لا يحق للطرفين إلغاء العقد من جانب واحد (Abu Bakr, 2018, Basic rules for manufacturing contract, <https://blossomfinance.com/press/basic-rules-for-manufacturing-sale-contracts>)، فالإلزام يبدأ بعنصر العمل، وفي هذه الحالة لابد على المصنع من التقيد بصناعة السلعة بالمواصفات التي طلبها المستصنع ومن ثم تسليمها له. أما من جهة هذا الأخير، فالإلزام يتمثل في وجوب قبول السلعة المصنعة، ما لم تتناقض مواصفاتها مع ما تم طلبه في العقد. إضافة إلى ذلك، لابد أن يوفر الصانع كل العناصر التي تتطلبها صناعة السلعة والمتمثلة في العمل، الأدوات والمواد الأولية.

ب. شروط خاصة بالمصنوع ومواصفاته: من أهم الشروط الواجب توفرها في المصنوع، أن يكون حلالاً، ومن مستلزمات وتمويل حلال، ولا يقود إلى حرام، وأن يكون مما يجري التعامل فيه بين الناس. ففي عصرنا الحالي أصبح الاستصناع يشمل الثياب، صناعة السفن، الطائرات، آلات المصانع، وغيرها من مختلف السلع.. إضافة إلى ذلك، لابد من بيان "جنس" المصنوع (سيارة، طائرة، عقار، ...)، "نوعه" (ماركة أو طراز المصنوع)، و"صفاته" (جدول المواصفات الخاصة بالمصنوع) بالتفصيل في العقد.

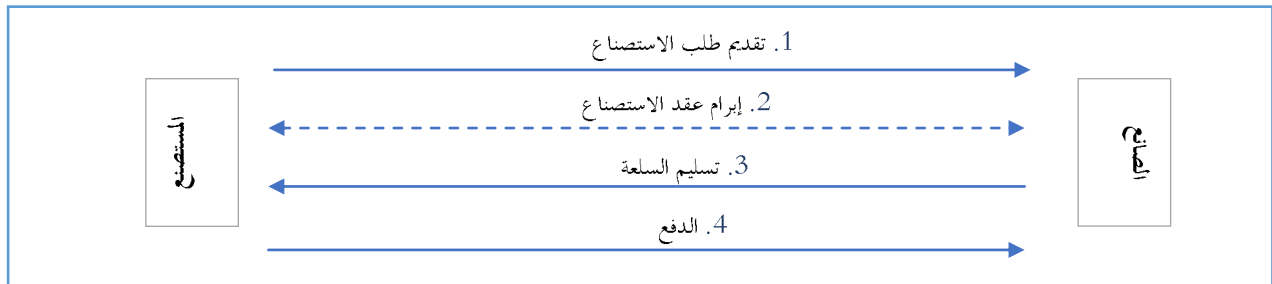
ت. شروط خاصة بثمن المصنوع والأجل: بالنسبة للثمن، لابد من أن يكون معلوماً بدقة وقت إبرام العقد من قبل طرفي العقد، سواء من حيث القدر والنوع (عملة الدفع) وكيفية الدفع، لكن هذا لا يمنع تعديله في حال إدخال تغييرات على المصنوع، شرط موافقة الطرفين عليها، كما يمكن تأجيل الدفع أو تقديمه أو دفعه بأقساط. أما بالنسبة لأجل التسليم، فلا يشترط في عقد الاستصناع تحديده، وإلا تحول إلى "عقد سلم" وأصبح بالتالي خاضعاً لشروطه. لكن، على الرغم من ذلك، قد حرت العادة بتحديد الأجل في الاستصناع لأن في ذلك مراعاة لحاجات الناس (الزحيلي، 2002، صفحات 58-59). كما يشترط في عقد الاستصناع تحديد مكان التسليم، خاصة إذا ترتب على ذلك تكاليف ونفقات التحميل والتوصيل، حتى لا يكون ذلك سبباً للنزاع والخلاف بين أطراف العقد (خلف، 2006، ص 383).

4.1.2. أنواع عقود الاستصناع:

أ. الاستصناع العادي (عقد المقاولة):

في هذا النوع من عقود الاستصناع، يقوم من يُطلب منه صنع السلعة محل العقد، بصناعتها وتحمل مستلزماتها (موادها الأولية) والعمل المطلوب لتصنيعها. ويمكن توضيح هذه العملية من خلال الشكل الموالي:

الشكل (04): مراحل سير عملية الاستصناع العادي



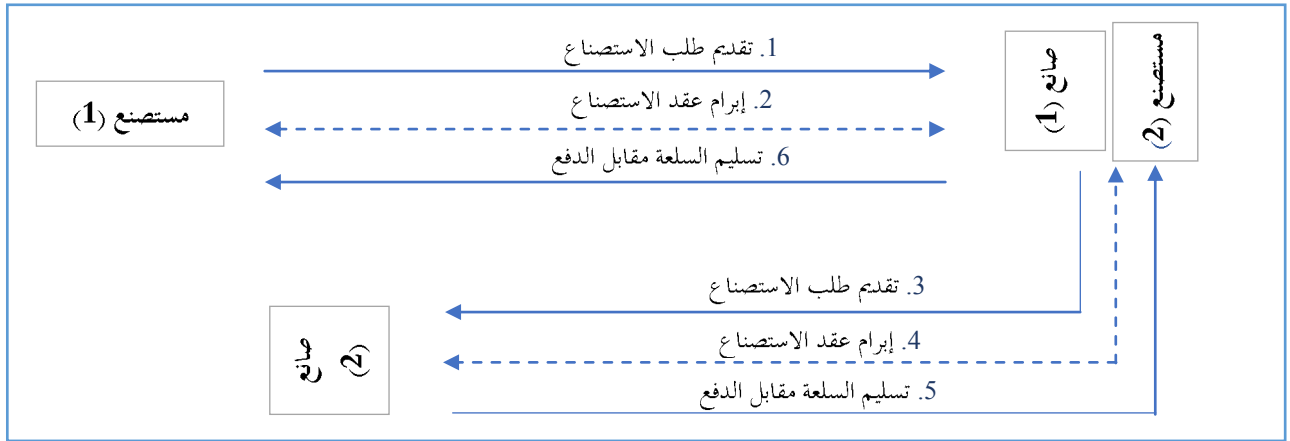
المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على مصادر متعددة

تكون العلاقة التعاقدية بين طرفي العقد في هذا النوع من الاستصناع مباشرة ولا يكون بينهما أي وسيط.

ب. الاستصناع الموازي (التمويلي):

يتم بموجب الاستصناع الموازي، قيام من يُطلب منه الاستصناع بالطلب من طرف آخر ليقوم بهذه المهمة، ويوقع معه عقد استصناع آخر (موازي) بذات المواصفات المطلوبة، حيث يتحول الصانع في هذه الحالة إلى مستصنع. ويمكن توضيح هذه العملية من خلال الشكل الموالي:

الشكل (5): مراحل سير عملية الاستصناع الموازي



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مصادر متعددة

وكما نلاحظه من الشكل السابق، فإن عملية الاستصناع الموازي تتضمن وجود عقدي استصناع، عقد أول يجري بين المؤسسة أو الفرد الذي يمثل "المستصنع (1)"، والذي يرغب في سلعة معينة وبمواصفات محددة، و"الصانع (1)" الذي عادة ما يكون عبارة عن مؤسسة مالية. أما العقد الثاني فيتحوّل بموجبه "الصانع (1)" إلى "مستصنع (2)"، يطلب صناعة السلعة التي طلبها "المستصنع (1)" من "الصانع (2)".

ت. الاستصناع المقسط:

يُعتمد على هذا النوع في الحالة التي يكون فيها حجم الاستصناع ضخماً جداً ويحتاج إلى وقت طويل لإنجازه، كاستصناع معدات ثقيلة، مدن سكنية، مجمع مصانع، مجمع تجاري، بناء سفن، مطارات، وغيرها من الصناعات العسكرية. حيث يقوم المستصنع بدفع رأس المال على أقساط، كما يمكن للصانع أن يسلم السلعة على أقساط نظراً لضخامة الحجم والتمن (إرشيد، 2007، ص ص 131-132).

ث. سندات الاستصناع:

يمكن أن يأخذ الاستصناع شكل سندات بدل عقود، حيث تستطيع الشركة التي ترغب في الاستصناع في قطاع معين أن تطرح سندات استصناع على أن يشتريها المكتتبون بنفس طريقة بيع المراجعة للآمر بالشراء، وتتعهد الشركة بشراء المصنوع بالربح والشروط التي تعرضها.

2.2. الاستصناع في البنوك الإسلامية:

1.2.2. تعريف التمويل بالاستصناع في البنوك الإسلامية:

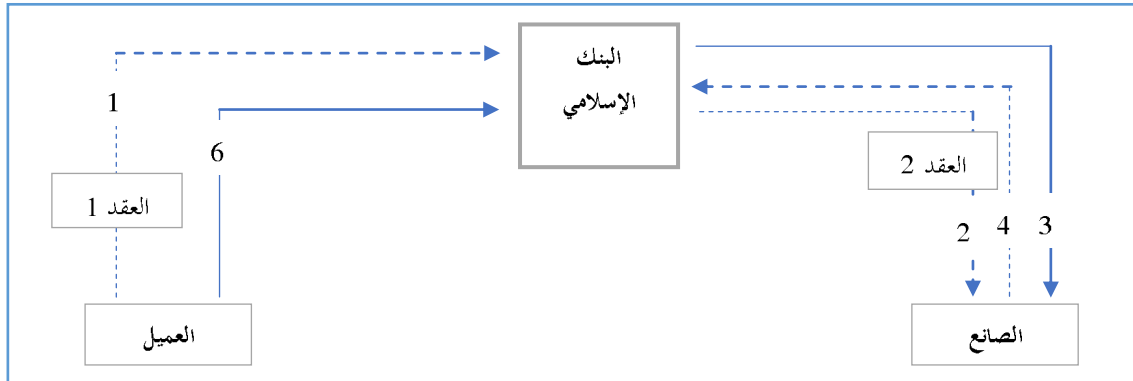
يعد التمويل الاستصناع إحدى الأدوات المالية التي تعتمد على البنوك الإسلامية لتلبية احتياجات الأفراد من سلع وخدمات وخاصة تلك التي تتطلب مواصفات خاصة (Al-feel, 2019, p 1044). وذلك عن طريق تعاقد مع العميل (المستصنع/طالب الصنعة)، على أن يقوم بتسليمه كاملاً بمبلغ محدد ومواصفات معينة وتاريخ متفق عليه (غربي، 2013، ص 466). كما يمكن تعريفه على أنه: "توسط البنك الإسلامي لتمويل صناعة سلع أو إنشاء أصل معين بطلب من العميل ومواصفات محددة" (عبد السلام، 2009، ص 17).

2.2.2. سير عملية الاستصناع الموازي في البنوك الإسلامية:

لعمود الاستصناع في البنوك الإسلامية ثلاث أطراف هي كالتالي:

- **البائع:** وهو البنك الإسلامي (أو أي مؤسسة مالية قادرة على تسيير العملية)، التي تتولى تمويل العقد؛
 - **المشتري:** الذي يشتري السلعة وقت في وقت محدد بأوصاف معينة؛
 - **الصانع:** الذي يمتلك المصنع المنتج للسلعة محل عقد الاستصناع.
- ويمكن تمثيل مراحل عملية الاستصناع في البنوك الإسلامية بالشكل الموالي:

الشكل (6): مراحل سير عملية الاستصناع في البنوك الإسلامية



المصدر: من إعداد الباحثان بناء على:

François Gueranger, « La finance islamique, une illustration de la finance éthique », DUNOD, Paris, 2009, page 124.

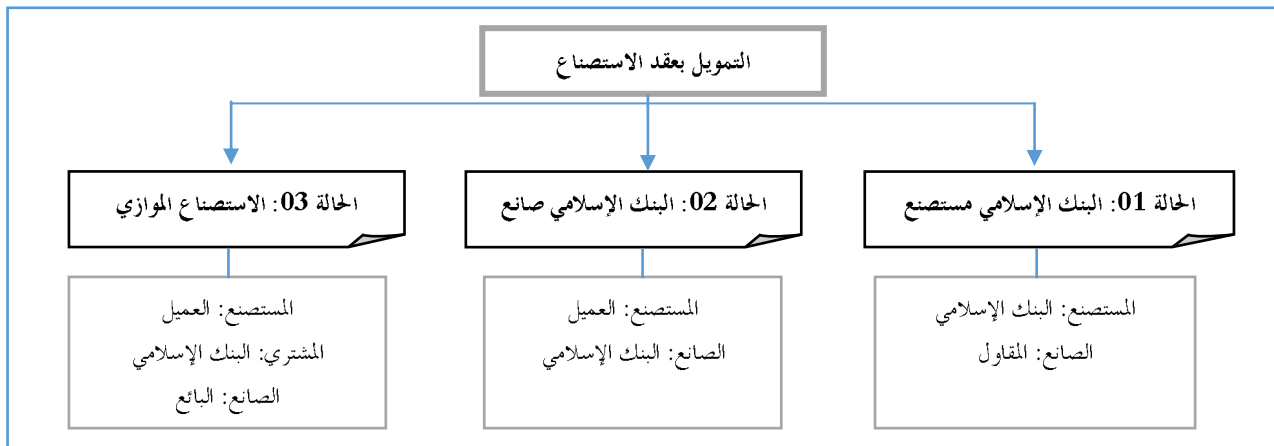
ملاحظة: الخطوط المتصلة تمثل تدفقات النقدية.

1. يتقرب العميل إلى البنك الإسلامي ليطلب منه تصنيع سلعة معينة بمواصفات دقيقة؛
 2. يتقرب البنك إلى الصانع (المورد)، ليطلب منه صنع السلعة بالمواصفات التي طلبها العميل؛
 3. يشرع الصانع بصنع السلعة المطلوبة، مع تلقيه لمدفوعات دورية من البنك وفقاً لجدول متفق عليه مسبقاً؛
 4. يقوم المصنع بتحويل السلعة إلى البنك؛
 5. يقوم البنك الإسلامي بتوريد السلعة إلى العميل؛
 6. يدفع العميل ثمن السلعة دفعة واحدة أو على عدة دفعات.
- يلاحظ أن عقد الاستصناع في البنوك الإسلامية يتضمن عقدي استصناع (الاستصناع الموازي)، على النحو التالي:

- **العقد الأول:** يجريه البنك الإسلامي مع العميل الذي يريد سلعة بمواصفات محددة قد لا تتوفر في السوق، بحيث يمثل البنك الإسلامي في هذا العقد صانعا، أما الثمن فيمكن أن يكون مؤجلا؛
- **العقد الثاني:** يكون بين البنك الإسلامي (بصفته مستصنعا) والمختصين في صناعة ذلك النوع من السلع (الصانع)، وفق المواصفات المتفق عليها في العقد الأول. والثمن في هذا العقد إما يكون معجلا أو على دفعات. وفي حال استلام البنك للسلعة جاهزة يسلمها إلى العميل، وفي هذه الحالة يتحمل البنك الإسلامي المسؤولية إذا كانت مواصفات السلعة غير متطابقة مع ما طلبه العميل.

3.2.2 أشكال تطبيق عقد الاستصناع في البنوك الإسلامية:

يوجد ثلاث أساليب لتطبيق بيع الاستصناع في البنوك الإسلامية موضحة في الشكل الموالي:
الشكل (7): أشكال عقود الاستصناع في البنوك الإسلامية



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على مصادر متعددة

- **الحالة الأولى (البنك الإسلامي مستصنعا):** أي أن يطلب من صانع أو مقاول القيام بإنشاء مشروع صناعي معين (عمارة أو مجموعة عمارات، أبنية،...)، بمواصفات يضعها البنك الإسلامي، وبعد إنجازها تصبح ملكا للبنك يمكن له التصرف بها من خلال الاستفادة منها، تأجيرها إجارة منتهية بالتمليك أو حتى بيعها (خلف، 2006، ص 387).
- **الحالة الثانية (البنك الإسلامي صانعا):** يقوم البنك الإسلامي بعملية الاستصناع من خلال مصانع تعود ملكيتها إليه أو لشركة تابعة له، فيقوم بصنع ما يطلبه العميل مباشرة دون الحاجة إلى وسيط. وهذا ما يمكن البنك الإسلامي من الولوج إلى عالم الصناعة والمقاولات (خلف، 2006، ص 52-53).
- **الحالة الثالثة (الاستصناع الموازي):** حيث يكون البنك الإسلامي صانعا في العقد الأول مع العميل، ومستصنعا في العقد الثاني مع الصانع الفعلي.

3. واقع تطبيق عقود الاستصناع في البنوك الإسلامية الجزائرية وسبل تفعيلها:

1.3. تفعيل عقود الاستصناع في خدمة قطاع الصناعة في الجزائر:

1.1.3. دور التمويل بعقود الاستصناع في تشجيع عمل المؤسسات الصناعية في الجزائر:

يكتسي التمويل بعقود الاستصناع من طرف البنوك الإسلامية الجزائرية أهمية عظمى بالنسبة للصناعات بمختلف أنواعها، وفيما يلي بعض النقاط التي يساهم من خلالها هذا النوع من التمويلات في دعم نشاط المؤسسات الصناعية الجزائرية:

- تمثل المؤسسات المصغرة حوالي 99.6% من مجموع المؤسسات الخاصة في الجزائر، لذلك فإن مساعدتها على تخطي عقباتها يساهم في نجاحها وبالتالي المساهمة في ازدهار قطاع الصناعة؛
- إن كان للمؤسسات الصناعية الكبرى وحتى المتوسطة، قدرة كبيرة على مواجهة احتياجاتها المالية (من خلال التوجه المباشر إلى الصناع من أجل تصنيع السلع بالمواصفات المرجوة دون حاجتها إلى اللجوء إلى الوساطة المالية)، فإن الأمر معاكس للصناعات الصغيرة، التي عادة ما تواجه مشكلات حادة في الحصول على التمويل اللازم دون وساطة البنوك، نظراً لضعف الضمانات وارتفاع معدلات الفائدة على القروض الشيء لا يتماشى مع قدراتها المالية؛
- التمويل بعقد الاستصناع يمثل للصناعات الصغيرة الجزائرية فرصة في الحصول على احتياجاتها التمويلية بأقل التكاليف (بغنيها عن دفع الفوائد الناجمة عن القروض الربوية)، وبالتالي الحفاظ على ميزتها التنافسية من حيث سعر منتجاتها؛
- غالباً ما تكون لدى المؤسسات المصغرة أو الصغيرة خبرة في العمل، لكن ينقصها التمويل اللازم لتجسيد أفكارها على أرض الواقع، وهنا، يمكن للبنوك الإسلامية من خلال التمويل بعقد الاستصناع مساعدة تلك المؤسسات على تحقيق أهدافها والمضي قدماً؛
- تدخل البنوك الإسلامية كوسيط بين الشركات الكبرى (المستصلحة) والصناعات الصغيرة وخاصة منها الحرفية (الصانع النهائي)، هو فرصة مريحة بالنسبة لهذه الأخيرة، حيث يساهم في نموها وفي توفير مناصب شغل، خاصة وأن الصناعات الحرفية في الجزائر تمثل ما يقارب 23% من مجموع الصناعات (حسب إحصائيات سنة 2019)؛
- أما بالنسبة للشركات أو المؤسسات الكبرى، فيمكن أن تستفيد وتفيد من التمويل بعقد الاستصناع حسب الحالة: إما بصفقتها مستصلحة، أي أن تكون بحاجة إلى سلعة غير متواجدة في السوق لذلك قد تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصناعتها (من خلال وساطة البنك الإسلامي) وبالتالي تكون قد ساهمت في تشغيلها، إما بكونها صانعة، أي أن تكون إحدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاجة إلى سلعة غير متواجدة في السوق وتوفرها تلك الشركات الكبرى، لذلك تكون قد ساعدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استمرارية نشاطها.

2.1.3. التمويل بعقد الاستصناع كآلية لمعالجة مشاكل القطاع الصناعي الجزائري:

يعتبر الاستصناع في البنوك الإسلامية تقنية يستطيع من خلالها الناشطون في القطاع الصناعي حل العديد من المشاكل التي تواجههم، كما هو مبين في الجدول الموالي:

الجدول (4): التمويل بعقد الاستصناع الموازي كأحد طرق مواجهة معيقات تطور القطاع الصناعي في الجزائر

<p>تحتاج المؤسسات الصناعية إلى رأس مال تقني كالمعدات والآلات وأجهزة الاتصالات وغيرها من السلع الضخمة ذات المواصفات المحددة، التي قد لا تكون جاهزة في السوق وتتطلب صناعتها أموال طائلة لا تستطيع تحملها دفعة واحدة. إذن وبوساطة البنوك الإسلامية، يمول إنتاج المعدات تلك من خلال عقد استصناع موازي، تعقده مع مؤسسة تستطيع صناعتها بالمواصفات المطلوبة وفي آجال محددة، أما الدفع من طرف المؤسسة الأولى، فيكون وفق دفعات متعاقبة.</p>	<p>التمويل</p>
<p>يمكن من خلال عقد الاستصناع أن يحصل صاحب المشروع الذي يريد الحصول على عقار صناعي خاص أن يعقد مع البنك الإسلامي عقد استصناع، يحدد فيه كل مواصفات الصنع المطلوب لمباشرة نشاطه، ويقوم البنك بالتفاوض مع مقاول لتشييد ذلك المصنع بالشروط والمواصفات المحددة في عقد استصناع موازي.</p>	<p>العقار الصناعي</p>
<p>يمكن البيع من خلال عقد الاستصناع من تسويق المؤسسات (خاصة منها الصغيرة والمتوسطة) لمنتجاتها فور الانتهاء من صنعها، ذلك أن ما تصنعه تم بيعه مسبقاً وتأكدت من ربحه ومقدار ذلك الربح، وبذلك تكون المؤسسة الصناعية قد تفادت تكاليف التسويق وحتى التخزين.</p>	<p>تسويق المنتجات</p>

المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على مصادر متعددة

3.1.3. بعض مجالات تطبيق عقود الاستصناع من أجل دعم القطاع الصناعي الجزائري:

أ. البنية التحتية:

يمكن تمويل المشاريع المتعلقة بالبنية التحتية من مدارس ومستشفيات ومرافق عمومية وطرق وغيرها، من خلال عقود الاستصناع الموازية، حيث يتعاقد صاحب المشروع (مؤسسة عمومية) مع البنك الإسلامي في إطار عقد استصناع، وهذا الأخير يتعاقد مع شركة مقاولات التي تعتبر الصانع النهائي للسلعة المتمثلة في البنية التحتية المراد إنجازها. بهذه العملية، يكون البنك قد ساهم من جهة في تيسير عملية تمويل وإنشاء البنية التحتية، ومن جهة أخرى، بتشغيل المؤسسات الناشطة في قطاع البناء والأشغال وبالتالي المساهمة في توفير فرص عمل ورفع القيمة المضافة. وكما يبينه الجدول (2)، يعتبر قطاع البناء والأشغال العمومية القطاع الذي يساهم بأكثر قيمة مضافة في الجزائر. ونشير بالذكر بأن الجزائر قامت سنة 2003 بتمويل مشروع ميلة وقسنطينة لإمدادات مياه الشرب، عن طريق البنك الإسلامي للتنمية ومن خلال صيغة التمويل بعقد الاستصناع (حنوسة، 2018، ص 18).

ب. القطاع العقاري: يمكن من خلال الاستصناع العقاري إنشاء المدارس، الفنادق، مساكن أو مجمعات سكنية، المصانع الضخمة، حيث أنه وفي الغالب، تتطلب هذه المنشآت مواصفات محددة، وإنشاءها يتطلب مبالغ كبيرة قد لا يستطيع المستصنع تحملها كلها دفعة واحدة. لذلك يقوم الأفراد أو الهيئات بتقديم طلبات تحمل كل المواصفات للبنك الإسلامي، الذي بدوره يقوم بدراسة جدوى المشروع، وبعد موافقة الطرفين على الشروط وإمضاء العقد، يتعاقد المصرف مع مقاول لتنفيذ عملية البناء شريطة أن تكون المواد الأولية من عند المقاول (بن الشيخ، ص 272). وبهذا ومن خلال الاستصناع العقاري، يكون البنك الإسلامي قد ساهم في حل العديد من المشاكل: مشكل الإسكان، مشكل العقار الصناعي بالنسبة للصانع ومشكل التمويل. إضافة إلى ذلك، يعتبر كل طرف من هذه العملية رابحاً بشكل من الأشكال، فمن جهة المستصنع قد حصل على المنشأ الذي يحتاج إليه (سواء كان ذلك مسكناً خاصاً أو مصنعا أو حتى منشأ اجتماعياً) وبالمواصفات التي حددها، من جهة فإن الصانع قد قام بتوظيف يد عاملة واستعمل سلعاً (أي حفر العرض) من أجل بناء المنشأ، وحتى البنك الإسلامي، فقد تحصل على هامش ربح يطلق عليه "ربح الاستصناع" والذي قد يستغله مستقبلاً في تمويل مشاريع استثمارية أخرى.

ت. القطاع الزراعي: يمكن استخدام صيغة التمويل بعقد الاستصناع من أجل تحسين أداء القطاع الزراعي الجزائري، وذلك من خلال إنشاء المزارع، شق الطرق والقنوات (تمويل البنية التحتية للقطاع الزراعي)، تشييد المباني الزراعية التي تحتاج إلى

مواصفات محددة، استصناع الكيماويات، استصناع الآلات الخاصة بالزراعة والحصاد والري... الخ. وعليه، فإن تقنية التمويل بعقد الاستصناع تساهم في تطوير القطاع الزراعي خاصة بالنسبة للخوص، خاصة وأن 0.62% من مجموع المؤسسات الخاصة تنشط في القطاع الزراعي، إذن، العمل بعقد الاستصناع يشجع على إقامة مشروعات جديدة لتستوعب عمالة أكبر وزيادة قدراتها، يرفع القدرة الإنتاجية ويحد بالتالي من الواردات ويحسن وضعية الميزان التجاري.

ث. **الصناعات الغذائية:** يتضمن قطاع الصناعة الغذائية أكبر عدد من المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث بلغت نسبته سنة 2019، حوالي 31% من مجموع المؤسسات الناشطة في قطاع الصناعات التحويلية. ويمكن مثلاً للتمويل بعقد الاستصناع، أن يدعم نشاطها من خلال تعاقدها مع معامل التعليب من أجل إمدادها بعلب بمواصفات معينة وكميات محددة لتعليب منتجاتها.

2.3. خدمات الاستصناع في البنوك الإسلامية الجزائرية:

1.2.3. الاستصناع في البنك البركة الجزائري:

بنك البركة الجزائري أول تجربة للصيرفة الإسلامية في الجزائر، تم إنشائه في ماي 1991 برأس مال مختلط (عام وخاص) بين مجموعة البركة المصرفية وبنك الفلاحة والتنمية الريفية الجزائري (BADR). وحسب القانون رقم 03-11 المؤرخ في 26 سبتمبر 2003، فللبنك الحق في ممارسة جميع العمليات البنكية من تمويلات واستثمارات التي تتوافق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية (الموقع الرسمي لبنك البركة، <https://www.albaraka-bank.com>). ويهدف بنك البركة الجزائري، نظرياً، إلى تجسيد بعض الغايات وتحقيق الأهداف من بينها القيام بكافة الأعمال الاستثمارية والتجارية، والتي من شأنها دعم صغار المستثمرين والحرفيين، ويعتبر التمويل بعقد الاستصناع إحدى الوسائل التي تسمح بتحقيق ذلك. وحسب ما أصدرته مجلة نبض البركة، فقد تمثلت القيمة السوقية لبنك البركة حوالي 2% من السوق الكلي و16.7% من السوق الخاص سنة 2019 (مجموعة البركة المصرفية، 2019، ص 13).

والاستصناع في بنك البركة يكون بإحدى الطريقتين:

أ. التمويل بالاستصناع العادي/الموازي:

● **الاستصناع الموازي:** حيث يكلف البنك مقاولاً أو صانعاً محترفاً لإنجاز المشروع الذي طلبه الزبون، وكما تم الإشارة إليه من قبل، فإن هذا النوع من التمويلات يحمل عقدين، الأول عقد استصناع بين الزبون الذي يمثل "المستصنع"، والبنك الذي يمثل "صانعاً"، أما عقد الاستصناع الثاني فيبرم بين البنك الذي يتحول بموجبه إلى "مستصنع" والمقاول الذي يمثل "الصانع النهائي". وبالرجوع إلى الشكل (10)، فهذه العملية تدخل ضمن الحالة الثالثة.

● **الاستصناع العادي:** في هذه الحالة يكون البنك هو صاحب المشروع طالبا للسلعة "مستصنع" حيث يكلف مقاولاً أو "صانعاً" بإنجازها. وبالرجوع إلى الشكل (10) فإن هذه العملية تدخل ضمن الحالة الأولى.

ب. التمويل بالاستصناع في إطار إنجاز مشروع لصفقة عمومية:

يتم التمويل بالاستصناع في هذه الحالة بطلب من الزبون الذي يكون في الأصل مقاولاً في إطار صفقة عمومية، ويشترك البنك معه ويلعب دور "الصانع" المكلف من طرف صاحب المشروع لإنجاز كل أو جزء من الصفقة بالتعاون مع المقاول (الزبون). بالتالي، تتضمن هذه العملية عقدي استصناع، فالأول يكون بين "المستصنع" أو صاحب المشروع والمقاول، أما الثاني فيتم بين "المستصنع" والبنك.

على الرغم من الأهمية الكبرى التي يمثلها التمويل بعقد الاستصناع في قطاع الصناعة، إلا أن استعماله كأداة تمويلية يعد محدوداً جداً من طرف ابنك البركة، خاصة إذا ما قُورن ببعض الأساليب التمويلية الأخرى كالمراجحة والإجارة، ناهيك على أن البنك لا يسمح بالحصول على التمويل سوى في حالتين فقط (<https://www.albaraka-bank.com>):

- عقود التمويل بالاستصناع الموجهة للمؤسسات في إطار تمويل الاستثمارات؛
- عقود التمويل بالاستصناع الموجهة للأفراد في إطار تهيئة المنزل.

2.2.3. الاستصناع في مصرف السلام - الجزائر:

مصرف السلام - الجزائر هو ثان بنك إسلامي خاص، تم إنشائه في الجزائر بفي أواخر 2008 كثمررة للتعاون الجزائري الخليجي، مستهدفا تقديم خدمات مصرفية عصرية متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

أما عن الاستصناع في مصرف السلام - الجزائر، فهو بالطرق التالية (<https://www.alsalamalgeria.com>):

أ. صيغة الاستصناع الموازي في المباني:

من خلال هذه الصيغة، يقوم البنك ببناء أو تهيئة عقار بطلب من الزبون، حسب المواصفات المحددة ضمن الطلب والمخططات المرفقة به. وكما هو الحال في الاستصناع الموازي، فإن هذه العملية تتطلب عقدي استصناع منفصلين، الأول بين البنك (الصانع) والزبون (مستصنع)، أما العقد الثاني فيتم بين البنك (مستصنع) والمقاول (صانع).

ب. صيغة الاستصناع الموازي في غير المباني:

من خلال عقد استصناع بين البنك والزبون، يقوم البنك بتصنيع تجهيزات أو سلع طبقاً للمواصفات المحددة، وعن طريق عقد استصناع موازٍ للأول مع صانع يستصنع من خلاله المصنوعات المطلوبة.

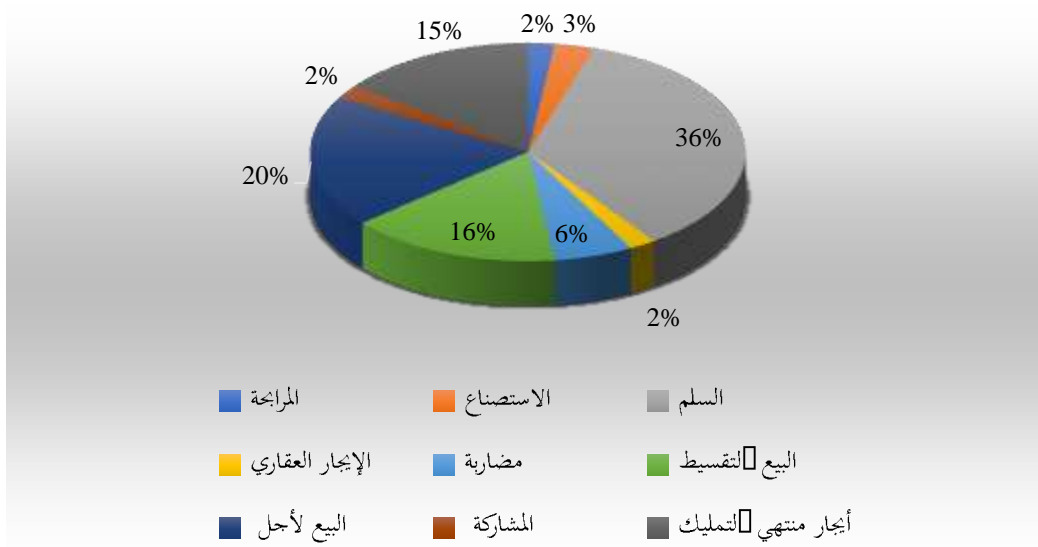
ت. صيغة الاستصناع مع التوكيل للبيع:

بناء على عقد استصناع، يطلب البنك من صانع صناعة سلع أو تجهيزات، ومن خلال عقد توكيل بالبيع يوكل المصرف المتعامل في بيع تلك المصنوعات. ويستهدف البنك بصيغة الاستصناع تمويل الاحتياجات المختلفة للأفراد والمؤسسات: بالنسبة للأفراد، عقد الاستصناع مصمم لتهيئة منزل، لبناء أو لتوسيع منزل، حسب رغبة العميل. أما بالنسبة للمؤسسات، فيستهدف عقد الاستصناع تمويل أشغال هندسة مدنية (أشغال توسعة، بناء مخازن، تهيئة مساحات شاغرة لإضافة خطوط إنتاج أو غيرها) أو تمويل العقارات (يقوم البنك بناء على طلب العميل، ببناء أو تهيئة عقار حسب المواصفات والمخططات المرفقة به)، من خلال عقدي استصناع منفصلين (الاستصناع الموازي) (<https://www.alsalamalgeria.com>).

3.3. حدود فعالية عقود التمويل بالاستصناع في دعم القطاع الصناعي الجزائري:

على الرغم من الأهمية البالغة التي يلعبها الاستصناع عن طريق البنوك الإسلامية من تنمية وتطوير مختلف القطاعات الصناعية، إلا أن تطبيقه في الجزائر محدود جداً، ففي سنة 2018 نجد أن مصرف السلام قد منح تمويلات بقيمة 103 مليار دج موزعة على مختلف القطاعات ومختلف الصيغ التمويلية، إلا أن التمويل بصيغة الاستصناع لم يتعد 3% من حجم تلك التمويلات، وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل (8): تفصيل التمويلات المباشرة في مصرف السلام 2018/12/31



المصدر: مصرف السلام، "التقرير السنوي 2019"، ص 18

يمثل الشكل (8) نسبة كل صيغة من صيغ التمويل في مصرف السلام من مجموع التمويلات الممنوحة خلال سنة 2018، ونلاحظ أن التمويلات تحمل طابعا تجاريا أكثر منه صناعيا، فالتمويل بصيغة السلم والمرابحة نالتا حصة الأسد بنسبة 36% و20% على التوالي، تليها كل من البيع بالتقسيط والإيجار المنتهي بالتمليك بنسبتي 16% و15% على التوالي، في حين نجد أن التمويل بصيغة الاستصناع لم ينل إلا نسبة 3% من مجموع التمويلات. من خلال ما سبق، نلاحظ أن التمويل بصيغة الاستصناع يواجه العديد من التحديات والعوائق التي يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- يعتبر هذا النوع من العقود التمويلية من العقود المكلفة بالنسبة للزبون أو المستصنع، فمن أجل تمويل متطلباته لا بد عليه من دفع مجموعة من المستحقات كمصاريف التوثيق وفواتير المستندات الأولية الخاصة بمشاريع البناء والسكن، ربح البنك من عملية الاستصناع، وهذا ما يجعل القيمة النهائية للسلعة مكلفة؛
- التمويل بعقود الاستصناع صيغة تمويلية خاصة بالبنوك الإسلامية ولا توفرها البنوك التقليدية، إلا أن عددها في الجزائر غير كافي وتوزيعها غير متكافئ، حيث نجد أنها تتمركز في المدن الكبرى وخاصة منها الشمالية، ويكاد ينعدم وجودها في المدن الداخلية والجنوبية، وهذا ما يحد من توافد أصحاب المشاريع والصناع عليها؛
- اقتصر صيغة التمويل بعقد الاستصناع في البنوك الإسلامية الجزائرية على قطاع البناء وإعمالها لمجالات أخرى قد تكون مفيدة لقطاع الصناعة في الجزائر، ففي بنك البركة -الجزائر مثلا نجد أن البنك يمول قطاع المؤسسات من خلال عقود استصناع موجهة لتمويل الاستثمارات إلا أن التمويل يخص فقط بناء أو توسيع مؤسسة أو بناء وحدة جديدة أو إعادة تهيئة مساحة شاغرة، مع انعدام توفر هذه الصيغة لتمويل احتياجات أخرى كتمويل المنتجات النصف مصنعة، التي يمكن استعمالها كما ذكرنا من قبل في قطاع الصناعة الغذائية، أو تمويل المنتجات النهائية كتلك التي يحتاجها قطاع الزراعة من معدات وأدوات زراعية وأسمدة. أما بالنسبة لمصرف السلام فنجد أنه يقوم بتوفير صيغة الاستصناع لقطاع الشركات من

أجل تمويل أشغال هندسة مدنية (توسعة، بناء مخزن، تهيئة مساحة شاغرة لإضافة خط جديد، الخ) أو لتهيئة منزل بالنسبة للأفراد؛

- بالإضافة إلى كل ما سبق ذكره، يعتبر مشكل ثقافة العميل من بين الأسباب التي عملت على الحد من توجهه نحو هذه الصيغة من التمويل، حيث نجد أن فكرة التمويل من خلال البنوك الإسلامية لدى العميل في الجزائر مرتبطة بصفة مباشرة بصيغة المراجعة، أي أن باقي الصيغ وخاصة منها الاستصناع تعتبر مبهمة وغير واضحة.

الخاتمة:

سعيًا من خلال هذه الدراسة إلى إبراز دور عقود التمويل بالاستصناع، كإحدى الآليات التي يمكن الاستعانة بها بهدف دعم القطاع الصناعي الجزائري، باعتبارها إحدى الوسائل والمنتجات المالية الإسلامية المستحدثة في الاقتصاديات المعاصرة، خاصة بعد أن شهد هذا النوع من التمويلات إقبالا ونجاحا في العديد من الدول. إلا أن نجاح تطبيقه يواجه مجموعة من العقبات، ونجاحه مرهون بمجموعة من الشروط. وقد توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج التي يمكن عرضها في النقاط التالية:

- يتميز القطاع الصناعي الجزائري بمجموعة من المميزات، من بينها: هيمنة القطاع الخاص على القطاع العمومي، وهذا راجع إلى التعديلات التي أقرتها الحكومة الجزائرية في ظل الإصلاحات الهادفة إلى ترقية القطاع الصناعي الجزائري. كما يتميز القطاع الصناعي بصغر حجم مؤسساته، أما بالنسبة لتوزيع المؤسسات حسب النشاط الصناعي، فتعتبر الصناعة الخدمية أهم صناعة بالنسبة للقطاع الخاص من حيث عدد المؤسسات، في حين يسيطر قطاع الزراعة على المؤسسات العمومية. وكلها، تواجه مجموعة من الصعوبات التي تحد من تطورها: التمويل، العقار الصناعي، التسويق... الخ؛

- توفر البنوك الإسلامية إمكانية تمويل المشاريع الصناعية بصيغة الاستصناع، وذلك من خلال ثلاث أساليب: أن يكون البنك الإسلامي مستصنعا، صانعاً، أو من خلال الاستصناع الموازي حيث يكون البنك صانعاً ومستصنعا، حسب العقود؛

- تساهم عقود التمويل بالاستصناع في حل العديد من المشاكل التي تواجه القطاع الصناعي الجزائري، من بينها صعوبة الحصول على التمويل، مشكلة تسويق المنتجات بالإضافة إلى صعوبة الحصول على العقار الصناعي؛

- لكن وعلى أرض الواقع، توفر البنوك الإسلامية في الجزائر إمكانية تمويل المشاريع الصناعية بصيغة الاستصناع لكن القطاعات المستفيدة محدودة جدا وتكاد تنحصر على قطاع البناء والأشغال العمومية؛

وعلى الرغم من أهمية عقود الاستصناع كصيغة تمويلية من أجل النهوض بالقطاع الصناعي الجزائري، إلا أن تطبيقها في البنوك الإسلامية الجزائرية يواجه مجموعة من العراقيل التي تحد من آثاره الإيجابية، نجد من بينها:

- الأهمية الاقتصادية التي يقدمها قطاع البناء والأشغال العمومية للاقتصاد الجزائري تنعكس في ضخامة القيمة المضافة التي تنتجها، إلا أن تقدم التمويلات بعقود الاستصناع تتماثل في الشكل والصيغة مع خصائص باقي القطاعات، كالصناعة الغذائية، صناعة الجلود والأحذية، صناعة الخشب والورق،... فإن كان هذا يساعد على إعطاء دفعة قوية

- لتلك المؤسسات إلا أن إهمال خصوصية كل نوع يضعها كلها في كفة واحدة و يعيق بالتالي الجهود الرامية لترقية ذلك القطاع الاستراتيجي بدل ذلك الذي لا يُعد من الأولويات؛
- قلة عدد البنوك الإسلامية في الجزائر يحول دون استفادة العديد من المؤسسات الصناعية من هذه الآلية كوسيلة لدعم نشاطها، زيادة على ذلك، نجد أن توزيعها غير متكافئ حيث أن أغلبها يتمركز في المدن الشمالية وشح عددها في المناطق الداخلية، وانعدامها في العديد من مدن الجنوب؛
 - قد تجد بعض المؤسسات الصناعية أن التمويل بصيغة الاستصناع يكون مكلفا بعض الشيء، زيادة على ذلك فإن نسبة التمويل تصل إلى 80% كأقصى حد، وبالتالي لا بد أن تكون الوضعية المالية للمؤسسة جيدة حتى تستطيع تغطية تكاليف التمويل بالإضافة إلى النسبة المتبقية من قيمة المشروع (20% على الأقل).
- وعلى ضوء ما خلصت إليه الدراسة، نخرج بالاقترحات التالية:
- تكييف عقود الاستصناع المقدمة من طرف البنوك الإسلامية في الجزائر بما يتماشى مع احتياجات كافة القطاعات الصناعية الجزائرية وعدم حصرها في قطاع البناء والأشغال العمومية؛
 - بعد سماح الحكومة الجزائرية بولوج الصيرفة الإسلامية للبنوك العمومية، يمكن تخصيص كل بنك لتمويل قطاع صناعي معين بصيغة الاستصناع، وعدم الاعتماد فقط على البنوك الإسلامية الخاصة؛
 - يمكن للبنوك الإسلامية أن تعرض صيغة التمويل بالاستصناع المقسط وسندات الاستصناع، بدل الاعتماد فقط على الاستصناع الموازي، حتى تفتح الباب أما مشاريع القطاع العمومي التي تتميز بضخامة حجمها وارتفاع تكاليفها، فهذا يساهم من جهة في المساعدة على توفير متطلبات المشاريع العمومية بصيغ تمويلية تتماشى مع متطلباتها، ومن جهة أخرى في تعظيم ربح البنك.

المصادر المراجع:

- <https://www.alsalamalgeria.com/pdf/rapport2019.pdf>
1. إرشيد محمود عبد الكريم أحمد، 2007، "الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية"، دار النفائس، الأردن؛
 2. بن الشيخ عبد الرحمن، "ما يميز التمويل بالاستصناع العقاري عن التمويل بالقروض العقارية الربوية"، مجلة المعيار، المجلد 06، العدد 02؛
 3. خنوسة عديلة، 2018، "دور عقد الاستصناع في تمويل البنى التحتية - عرض تجارب دولية"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14، العدد 19؛
 4. الزحيلي وهبة، 2002، "المعاملات المالية المعاصرة"، دار الفكر المعاصر، دمشق؛
 5. ساعو باية، 2017، "القطاع الصناعي الجزائري: المشاكل والحلول"، مجلة المعارف، العدد 22؛
 6. الشمري صادق راشد، 2011، "أساسيات الاستثمار في المصارف الإسلامية"، اليازوري، الأردن؛
 7. غربي عبد الحليم عمار، 2013 "مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الإسلامية، على ضوء تجربتها المصرفية والمحاسبية"، دار أبي الفداء، سوريا؛

8. فليح حسن خلف، 2006، "البنوك الإسلامية"، عالم الكتب الحديثة، الأردن؛
9. قندوز عبد الكريم أحمد، 2019، "عقود التمويل الإسلامية: دراسات حالة"، صندوق النقد العربي؛
10. كاسب بن عبد الكريم بدران، 1984، "عقد الاستصناع (أو عقد المقاولة) في الفقه الإسلامي: دراسة مقارنة"، جامعة الملك فيصل، الطبعة الثانية؛
11. مجموعة البركة المصرفية، 2019، "الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية في البركة"، مجلة نبض البركة، فبراير؛
12. مصرف السلام، 2019، "التقرير السنوي 2019"، من الموقع؛
13. مصطفى أحمد الزرقا، 1999، "عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة"، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، سلسلة محاضرات العلماء البارزين؛
14. مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام، 2009، "آلية تطبيق عقد الاستصناع في المصارف الإسلامية (دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية نموذجاً)"، بحث مقدم إلى -مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول-؛
15. Bulletin d'information statistique, Ministère de l'industrie et des mines, N° 36, Edition Avril 2020 ;
16. François Gueranger, 2009, « La finance islamique, une illustration de la finance éthique », DUNOD, Paris ;
17. Muhammad Abu bakr, 2018, « Basics rules for manufacturing sale contracts »;
18. Nada Zuhair Al-feel, 2019, « Manufacture contract (Istisna'a), concept, importance & risks », Humanities & social sciences reviews, vol 07, No 05;
19. Souria Hammache & Rdhia Zemirli, 2017, « Le secteur industriel algérien : réalités-enjeux et perspectives », Journal of economic Sciences Institute, Vol 20, No 03 ;
20. World bank group, « Doing business 2020, Middle East and North Africa », Washington, 2020;
21. <https://www.alsalamalgeria.com>;
22. <https://www.alsalamalgeria.com>.