

T.C.  
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ  
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ  
İSLAM İKTİSADI VE HUKUKU ANABİLİM DALI  
İSLAM İKTİSADI VE HUKUKU BİLİM DALI

TÜRKİYE'DE FAALİYET GÖSTEREN YABANCI  
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ HİZMET ŞİRKETLERİNE  
YÖNELİK İSLAMİ BANKACILIK FİNANSMANI:  
ANALİTİK BİR ÇALIŞMA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Bader AZEM

Tez Danışmanı

Dr. Öğr. Üyesi Mohammad Ghaith MAHAINI

İstanbul

Ocak-2024

الجمهورية التركية

جامعة إسطنبول صباح الدين زعيم

معهد الدراسات العليا

قسم الاقتصاد الإسلامي والقانون

التمويل المصرفي الإسلامي للشركات الأجنبية الخدمية الصغيرة والمتوسطة  
العامة في تركيا: دراسة تحليلية

رسالة ماجستير

بدر العظم

مشرف الرسالة

د. محمد غيث مهاني

إسطنبول

يناير - 2024

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından İslam İktisadı ve Hukuku Anabilim Dalı, İslam İktisadı ve Hukuku Bilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Danışman Dr. Öğr. Üyesi Mohammad Ghraith MAHAINI

Üye Prof. Dr. Heytem HAZNE

Üye Doç. Dr. Mohamad Anas SARMINI

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

.....  
Prof. Dr. Erhan İÇENER  
Enstitü Müdürü

## BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek Lisans tezi olarak hazırladığım "**Türkiye'de Faaliyet Gösteren Yabancı Küçük Ve Orta Ölçekli Hizmet Şirketlerine Yönelik İslami Bankacılık Finansmanı: Analitik Bir Çalışma**" adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlandığı aşamaya kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığımı, bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

Bader AZEM

### تعهد بالالتزام بالقواعد العلمية الأخلاقية

لقد التزمت خلال الفترة من مرحلة اقتراح الرسالة باسم " التمويل المصرفي الاسلامي للشركات الأجنبية الخدمية الصغيرة والمتوسطة العاملة في تركيا: دراسة تحليلية" وحتى نهاية إعدادي لهذه الرسالة، بالقواعد الأخلاقية العلمية، وأقرُّ بأنني قد قمت بإعداد جميع المعلومات في الرسالة وفقاً لقواعد كتابة الرسالة التي حصلت عليها في إطار الأخلاقيات العلمية والتقاليد، وأنَّ جميع الاقتباسات التي استخدمتها في رسالتي بشكل مباشر أو غير مباشر هي كما وثَّقْتُها، وكما أثبتتها في قائمة المراجع.

بدر العظم

## شُكْر

أحمد الله وأشكره أولاً وآخرًا لوصولي إلى هذه المرحلة من التحصيل العلمي، وبعد شكر الله تعالى أشكر:

من وثق بي ودفعتني بثقته إلى المزيد من التقدم، إلى من أتشرف بحمل اسمه، والذي يحبي العظم.

إلى عنوان العطاء والتضحية والعزيمة، والدتي سحر مهايني.

إلى السنند ومصدر الأمان، إخوتي نزيه وأسامة العظم.

إلى من أخرج أفضل ما عندي، ووقف داعمًا لي في أصعب أوقات حياتي، زوجتي ورفيقة دربي جمانة بكداش.

إلى مصدر سعادتني، قرة عيني نبيل وزينة.

إلى من شاركني مسيرتي العلمية والعملية، شركائي في العمل وزملائي في الجامعة.

كما أشكر من ساعدني لإنجاز هذا العمل: قسم الدراسات العليا في جامعة صباح الدين زعيم، وأخص بالشكر الجزيل: د. محمد غيث مهايني، د. منذر قحف، د. أشرف دوابه، د. هيثم خازنة.

والله ولي التوفيق، والحمد لله رب العالمين.

**ÖZET**  
**TÜRKİYE'DE FAALİYET GÖSTEREN YABANCI KÜÇÜK VE**  
**ORTA ÖLÇEKLİ HİZMET ŞİRKETLERİNE YÖNELİK İSLAMİ**  
**BANKACILIK FİNANSMANI: ANALİTİK BİR ÇALIŞMA**

Bader AZEM

Yüksek Lisans, İslam İktisadı ve Hukuku

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Mohammad Ghaith MAHAINI

Ocak 2024 – 109 Sayfa

Çalışmada, hizmet sektöründe faaliyet gösteren yabancı küçük ve orta ölçekli şirketlere odaklanılarak İslami finans ve bankaların Türk ekonomisinin geliştirilmesindeki rolü gözden geçirildi.

Gerçek çalışma neticesinde, bu şirketlerin beklentileri ile sağlanan İslami finansal hizmetler arasında bir boşluk oluşturduğunu, işletme sahiplerinin bankaların belirli kurallar çerçevesinde finansman çözümlerinin mevcut olduğuna dair güvenceleri karşılığında finansal destek eksikliği hissettiklerini gösteriyor. Şirketler aynı zamanda bankaların düzenleyici sistemlere attığı bankacılık ve kredi hizmetlerindeki zorluklar gibi idari ve hizmet engelleriyle de karşı karşıya kalıyor, ayrıca çalışma, bankaların tanıdığı ve çözmeye çalıştığı müşteri hizmetlerindeki engeller ve prosedürlerdeki belirsizlik gibi idari zorlukların varlığını da ortaya koyuyor.

Bazı şirketler şüphelerini dile getirirken, bankalar da bu kontrollere tam bağlılıklarını teyit ederken, şeriat kontrollerine ne ölçüde uyum sağlandığı konusunda da bazı sorular mevcut.

Sonuç olarak çalışma, bu engellerin üstesinden gelmek ve gerekli bankacılık hizmetlerinin kolaylaştırılmasını sağlamak için iletişim kanallarının iyileştirilmesine ve şirketler ile bankalar arasındaki ortak anlayışın geliştirilmesine yönelik acil ihtiyacı doğrulamaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** İslami finans, İslami bankalar, küçük ve orta ölçekli şirketler, hizmet şirketleri, finansman açığı, Türkiye.

**ABSTRACT**

**ISLAMIC BANKING FINANCING FOR FOREIGN SMALL AND  
MEDIUM-SIZED SERVICE COMPANIES OPERATING IN  
TÜRKİYE: AN ANALYTICAL STUDY**

Bader AZEM

Master Thesis, Islamic Economics and Law

Thesis Supervisor: Dr. Mohammad Ghaith MAHAINI

January 2024 – 109 Pages

The study reviewed the Islamic finance and the role of banks in developing the Turkish economy, focusing on foreign small and medium-sized companies operating in the services sector.

The realistic study indicates that there is a gap between the expectations of these companies and the Islamic financial services provided, as business owners feel a lack of financial support in exchange for bank's assurances that there are financing solutions available within specific rules.

Companies also face administrative and service obstacles, such as difficulties in banking and credit services, which the banks attribute to regulatory systems.

In addition, the study reveals the existence of administrative challenges such as obstacles in customer service and ambiguity in procedures, which the banks recognize and seek to resolve.

There are also some questions about the extent of compliance with Shariat rules, as some companies express their doubts while banks confirm their full commitment to these restraints. As a conclusion, the study confirms the urgent need to improve communication channels and enhance common understanding between companies and banks to overcome these obstacles and ensure facilitation of the required banking services.

**Keywords:** Islamic finance, Islamic banks, small and medium-sized companies, service companies, financing gap, Turkiye.

## الملخص

التمويل المصرفي الإسلامي للشركات الأجنبية الخدمية الصغيرة والمتوسطة العاملة

في تركيا: دراسة تحليلية

رسالة ماجستير، قسم الاقتصاد الإسلامي والقانون

بدر العظم

مشرف الرسالة: د. محمد غيث مهاني

يناير 2024م – 109 صفحة

استعرضت الدراسة التمويل الإسلامي ودور المصارف في تنمية الاقتصاد التركي، مع التركيز على الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية العاملة في قطاع الخدمات. تشير الدراسة العملية إلى وجود فجوة بين توقعات هذه الشركات والخدمات المالية الإسلامية المقدمة، حيث يرى أصحاب الأعمال نقص في الدعم التمويلي مقابل تأكيدات المصارف وجود حلول تمويلية متاحة ضمن قواعد محددة. كما تواجه الشركات عقبات إدارية وخدمية مثل صعوبات في الخدمات المصرفية والائتمان، التي تعزبها المصارف إلى الأنظمة الرقابية. زيادةً على ذلك، تكشف الدراسة عن وجود تحديات إدارية مثل معوقات في خدمة العملاء وغموض في الإجراءات، الأمر الذي تعترف به المصارف وتسعى لمعالجته. تبرز كذلك بعض التساؤلات حول مدى الالتزام بالضوابط الشرعية، حيث تعبر بعض الشركات عن شكوكها فيما تؤكد المصارف التزامها التام بهذه الضوابط.

ختامًا، تؤكد الدراسة الحاجة الماسة لتحسين قنوات الاتصال وتعزيز الفهم المشترك بين الشركات والمصارف لتجاوز هذه العقبات وضمان تيسير الخدمات المصرفية المطلوبة.

**كلمات مفتاحية:** التمويل الإسلامي، المصارف الإسلامية، الشركات الصغيرة والمتوسطة، الشركات الخدمية، الفجوة التمويلية، تركيا.

## فهرس المحتويات

i	TEZ ONAY SAYFASI
ii	BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ
iii	شكر
iv	ÖZET
v	ABSTRACT
vi	الملخص
vii	فهرس المحتويات
xi	فهرس الجداول
xii	فهرس الاشكال
1	المقدمة
2	مشكلة الدراسة
3	حدود الدراسة
3	الحدود المكانية
4	أهمية الدراسة
5	منهجية الدراسة
5	الدراسات السابقة
9	الفصل الأول التمويل الإسلامي
10	1.1 المصارف الاسلامية

12	1.2 مبادئ العمل في المصارف الإسلامية
15	1.3 أهداف المصارف الإسلامية
16	1.4 صيغ التمويل الإسلامي
17	1.4.1 عقود المعوضات
26	1.4.2 عقود الشراكات
37	الفصل الثاني الشركات الصغيرة والمتوسطة
37	2.1 تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة
40	2.2 أهمية الشركات الصغيرة والمتوسطة
41	2.3 مزايا الشركات الصغيرة والمتوسطة
45	2.4 التحديات التي تواجه الشركات الصغيرة عالميا
48	2.5 التحديات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا
49	2.6 حلول مقترحة لتجنب عقبات التي تواجهها الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة
55	2.7 دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة
59	2.8 دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية في تركيا
62	2.9 تمويل الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة
62	2.9.1 مفهوم تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة
62	2.9.2 مصادر تمويل الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة
63	2.10 التمويل الإسلامي للشركات الصغيرة والمتوسطة
65	الفصل الثالث: الدراسة التحليلية

66	3.1 منهجية الدراسة
70	3.2 نتائج تحليل مقابلات الشركات الخدمية
70	3.2.1 أسلوب التمويل
70	3.2.2 وجهات النظر حول إيجابيات المصرف الإسلامي
72	3.2.3 وجهات النظر عن سلبيات المصرف الإسلامي
74	3.2.4 وجهات النظر عن إيجابيات المصرف التقليدي
76	3.2.5 وجهات النظر عن سلبيات المصرف التقليدي
77	3.2.6 وجهات النظر عن العقبات في التعامل مع المصارف الإسلامية
79	3.2.7 وجهات النظر في الخدمات المصرفية الإسلامية التي استفادت منها الشركات
81	3.2.8 وجهات النظر عن معايير اختيار الشركات للمصرف التي سوف تتعامل معه
82	3.2.9 تطلعات الشركات الصغيرة والمتوسطة في السوق التركي للخدمات المصرفية
83	3.2.10 مدى تقييم جهود المصرف في تلبية احتياجات الشركات الأجنبية
84	3.3 نتائج تحليل مقابلات المصارف
84	3.3.1 مبادئ التمويل الإسلامي
85	3.3.2 المنتجات التمويلية المتاحة
86	3.3.3 آليات التعامل مع الشركات المحلية مقارنة بالشركات الأجنبية
86	3.3.4 نسبة الشركات الأجنبية التي تتعامل مع المصارف الإسلامية
87	3.3.5 تحديات استقطاب الشركات الأجنبية
87	3.3.6 الخطة التطويرية للمصرف
88	3.4 فجوة آراء الشركات الخدمية الأجنبية في تركيا وآراء المصارف
88	3.4.1 الفجوة التمويلية

89	..... الفجوة الإدارية 3.4.2
89	..... الفجوة الخدمية المرتبطة بمنتجات المصارف 3.4.3
90	..... الخاتمة
90	..... النتائج
91	..... التوصيات
93	..... المصادر والمراجع
97	..... السيرة الذاتية

## فهرس الجداول

- جدول (2.1): يوضح التحديات التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا مع الحل المقترح.....54
- جدول (2.2): يبين أمثلة على اليات الدعم المقدمة في بعض من دول العالم.....58



## فهرس الاشكال

- الشكل (1.1): يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق بيع المراجعة ..... 18
- الشكل (1.2): يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق البيع الاجل ..... 20
- الشكل (1.3): يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق بيع السلم ..... 22
- الشكل (1.4): يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق الاستصناع ..... 24
- الشكل (1.5): يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق الاجارة ..... 26
- الشكل (1.6): يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق المشاركة ..... 28
- الشكل (1.7): يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق المضاربة ..... 31
- الشكل (1.8): يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق المزارعة ..... 32
- الشكل (1.9): يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق المساقاة ..... 34
- الشكل (1.10): يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق المغارسة ..... 36
- الشكل (2.1): يوضح المؤشرات البسيطة للشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا لعام 2016 ..... 39
- الشكل (3.1): يوضح الخطوات المتبعة في منهجية الدراسة ..... 68
- الشكل (3.2): يوضح اختصاص الشركات الصغيرة والمتوسطة عينة الدراسة ..... 69
- الشكل (3.3): يوضح وجهات النظر حول إيجابيات المصرف الإسلامي ..... 71
- الشكل (3.4): يوضح وجهات النظر حول سلبيات المصرف الإسلامي ..... 74
- الشكل (3.5): يوضح وجهات النظر حول إيجابيات المصرف التقليدي ..... 75
- الشكل (3.6): يوضح وجهات النظر حول سلبيات المصرف التقليدي ..... 76
- الشكل (3.7): يوضح وجهات النظر حول العقبات والتحديات في التعامل مع المصارف الإسلامية ..... 79
- الشكل (3.8): يوضح وجهات النظر حول خدمات المصرف الاسلامي المستفاد منها ..... 81
- الشكل (3.9): يوضح مدى تقييم جهود المصرف في تلبية احتياجات الشركات الأجنبية ..... 84

## المقدمة

### تمهيد:

تؤدي الشركات الصغيرة والمتوسطة دورًا بارزًا وحيويًا في اقتصادات الدول في العالم. وقد جذبت تركيا، بفضل موقعها الجغرافي المتميز والاستراتيجي، واقتصادها النامي السريع، وسوقها الكبير الذي يضم أكثر من 85 مليون نسمة حسب تقرير وكالة الانضول لعام ٢٠٢٣، اهتمام المستثمرين الأجانب الباحثين عن فرص جديدة. ومع ذلك، ومع الامتيازات والحوافز الكبيرة التي تقدمها الحكومة التركية لتشجيع الاستثمار الأجنبي، مثل الإعفاءات الضريبية وسرعة إجراءات تأسيس الشركات وغيرها، فهذه الشركات غالبًا ما تواجه تحديات كبيرة فيما يتعلق بالتمويل. وهذه التحديات تعرف بمصطلح الفجوة التمويلية.

حيث يعتبر مفهوم الفجوة التمويلية الفرق بين الموارد المالية التي تحتاج إليها الشركات لتنفيذ أنشطتها بكفاءة والموارد المالية المتاحة لديها. وتتضمن الاحتياجات التمويلية لهذه الشركات رأس المال العامل وأصولها الثابتة. بالإضافة إلى ذلك، تحتاج الشركات التي تسعى لتوسيع أعمالها أو الدخول في أسواق جديدة إلى تمويل إضافي لتمويل استراتيجيات التوسع والنمو.

كما وان الاحتياجات التمويلية تختلف من شركة إلى أخرى بناءً على نوع الشركة وحجم أعمالها وطبيعتها. ومن ثم يجب على الشركات اختيار أساليب التمويل المناسبة التي تتوافق مع استراتيجيتها العامة وأهدافها المستقبلية. إن مصادر التمويل الإسلامية التي تُقدمها المصارف الإسلامية في السوق التركي قد تعد واحدة من أهم أدوات التمويل لهذه الشركات. حيث من الممكن أن تتيح هذه المصادر للشركات الأجنبية الوصول إلى منتجات تمويلية إسلامية تلي احتياجاتها، سواء كان ذلك من خلال المرابحة، أو السلم، أو الاستصناع، أو التأجير المنتهي بالتملك، وغيرها من الأدوات المالية.

من ناحية أخرى، تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة تلك التي تعمل في قطاع الخدمات، صعوبة في الحصول على التمويل الضروري من المصارف. وذلك يعود إلى عدم امتلاك هذه الشركات لأصول ذات قيمة مالية كبيرة يمكن للمصارف أن تستخدمها ضمانًا لاستثماراتها في هذه الشركات. وهذا يجعل مهمة أصحاب الشركات أكثر تحديًا في الحصول على التمويل الضروري لبدء أعمالهم. ومن

ثم يمكن القول أن هذه العوامل تسهم سلبًا في زيادة حجم الفجوة التمويلية في السوق التركي.

### مشكلة الدراسة:

يُشجع الاستثمار الأجنبي في تركيا من خلال مجموعة من السياسات والإجراءات التي تهدف إلى جذب المستثمرين الأجانب وتسهيل دخولهم إلى السوق التركي. حيث تسمح الحكومة التركية للشركات الأجنبية بالحصول على حرية كاملة في التملك لأنشطتهم في تركيا وتحويل الأرباح والأموال إلى خارج البلاد بسهولة. هذا يجعل من السهل على الشركات الأجنبية استرداد أرباحها واستثمارها فيما بعد.

كما تقدم الحكومة العديد من الحوافز المالية للشركات الأجنبية، بما في ذلك إعفاءات ضريبية لمُدَدٍ زمنية محددة. هذه الإعفاءات تقلل من الأعباء المالية على الشركات الجديدة وتجعل تركيا وجهة مغرية للاستثمار. إضافة إلى أن تركيا تمتلك شبكة واسعة من الاتفاقيات التجارية الدولية مع العديد من الدول في العالم. هذه الاتفاقيات تسهل التجارة الدولية وتخفض التكاليف والعقبات التي يمكن أن تواجهها الشركات الأجنبية.

بفضل هذه السياسات والإجراءات، استطاعت تركيا جذب عدد كبير من الشركات الأجنبية بعددٍ تجاوز عشرين ألف شركة حسب بيانات غرفة التجارة التركية لعام 2022. وبالتأكيد دخول تلك الشركات إلى سوق العمل التركي يحتاج إلى مصادر للتمويل، ومصادر التمويل المقدمة من المصارف الإسلامية التركية من أهم تلك المصادر.

مما سبق يأتي سؤال البحث الرئيس:

ما دور صيغ التمويل الإسلامية المقدمة من المصارف التركية الإسلامية في تغطية الفجوة التمويلية للشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية العاملة في القطاع الخدمي في تركيا.

ويتفرع عن السؤال الرئيس السابق الأسئلة الفرعية الآتية:

- 1- ما صيغ التمويل الإسلامي التي تلي احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة؟
- 2- ما مفهوم الشركات الصغيرة والمتوسطة وما العقبات التي تواجهها وما آليات الدعم لتلك الشركات؟

3- هل توجد فجوة بين صيغ التمويل الإسلامي المقدمة من المصارف التركية والاحتياجات التمويلية للشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية العاملة في القطاع الخدمي التركي؟

4- ما الحلول المقترحة للفجوة بين صيغ التمويل الإسلامي المقدمة من المصارف الإسلامية التركية والاحتياجات التمويلية للشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية العاملة في القطاع الخدمي لتركيا، إن وجدت؟

**أهداف الدراسة: يسعى هذا البحث إلى تحقيق الأهداف الآتية:**

- شرح صيغ التمويل الإسلامية وتوضيحها عامة، مع التركيز على صيغ التمويل الإسلامية المقدمة من المصارف الإسلامية والتي تلي الاحتياجات التمويلية للشركات المتوسطة والصغيرة.
- تبيان مدى أهمية الشركات المتوسطة والصغيرة ومدى مساهمتها في الاقتصاد.
- تحليل واقع السوق التركي وتحديد إذا كانت المصارف الإسلامية التركية تلي الاحتياجات التمويلية للشركات المتوسطة والصغيرة الأجنبية العاملة في القطاع الخدمي في تركيا.
- اقتراح الحلول لتضييق حجم الفجوة بين صيغ التمويل الإسلامي المقدمة من المصارف التركية والاحتياجات التمويلية للشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية العاملة في القطاع الخدمي لتركيا.

**فرضيات الدراسة:**

يوجد فجوة بين صيغ التمويل الإسلامي المقدمة من المصارف التركية والاحتياجات التمويلية للشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية العاملة في القطاع الخدمي في تركيا.

**حدود الدراسة:**

الحدود المكانية: الجمهورية.

## أهمية الدراسة:

أهمية الدراسة العلمية: بأنها تسلط الضوء على جوانب حيوية في الاقتصاد التركي، وترتبط بتقديم الخدمات المالية والمنتجات التمويلية للشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في مجال الخدمات في هذا السوق كما تعزز هذه الدراسة أيضاً الفهم للتمويل الإسلامي، وتسلط الضوء على الخدمات المالية والمنتجات التمويلية الإسلامية التي تكتسب أهمية متزايدة في السوق العالمي.

وأخيراً وليس آخراً، تبرز أهمية هذه الدراسة في إمكانية توجيه البحث والتطوير في مجال التمويل الإسلامي والخدمات المالية في تركيا. وهذا يمكن أن يؤدي إلى تطوير منتجات وخدمات جديدة تلبي احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة تلبية أفضل.

أهمية الدراسة العملية: تركز هذه الدراسة خاصة على البحث عن حلول لسد الفجوة المالية التي تنشأ نتيجة عجز المصارف الإسلامية عن تلبية احتياجات التمويل للشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في مجال الخدمات داخل السوق التركي.

بالإضافة إلى ذلك، تقدم هذه الدراسة الدعم للشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية التي تسعى للعمل في السوق التركي، حيث يمكن البحث مساعدة هذه الشركات في فهم الخيارات التمويلية المتاحة لهم وتوجيههم نحو الحلول المالية التي تتناسب مع احتياجاتهم. وهذا يمكن أن يساهم إسهاماً كبيراً في نمو هذه الشركات وتوسيعها.

باختصار، تعد هذه الدراسة أداة أساسية لفهم وتحليل السياق المالي والتمويلي للشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في مجال الخدمات في السوق التركي. وتقدم توجيهات وتوصيات تساهم في تعزيز تطور هذا قطاع الخدمات الذي يعد من أكثر القطاعات حيوية في الاقتصاد التركي وتعزيز جاذبيته للمستثمر الأجنبي.

## منهجية الدراسة:

**المنهج الوصفي:** لعرض ما يتعلق بمصادر التمويل الإسلامي وأساليبه وإيجابياته وآثاره في الشركات الصغيرة والمتوسطة، كما سيستخدم المنهج نفسه في عرض مزايا الشركات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومساهماتها.

**المنهج التحليلي:** الذي سَتجرى عن طريقه مقابلات مباشرة تهدف إلى جمع وتحليل بيانات عينة مكونة من خمس عشرة شركة أجنبية صغيرة ومتوسطة تعمل في مجال الخدمات ضمن السوق التركي، إضافة إلى مقابلات مع موظفين في مصرف البركة ومصرف الكويتي التركي ومصرف وقف كاتلم.

## الدراسات السابقة:

مصطفى ديسليا، احمد ايسانا، امنية عبد السلام "تفضيل التمويل الإسلامي للشركات الصغيرة والمتوسطة" مقالة علمية منشورة، مجلة الأنظمة الاقتصادية، العدد 47، تركيا، 2023م. (مصدر أجنبي)

ركز الباحثون في هذه الدراسة على الجانب الواقعي للمصارف التركية، وقارنوا بين المصارف التركية التقليدية والمصارف التركية الإسلامية، ومن منهم يقدم قروضاً وتسهيلات أكبر، واعتمدت تلك المقارنة على البيانات المقدمة من المصرف المركزي التركي، وتوصلت الدراسة إلى أن المصارف الإسلامية تقدم تسهيلات تمويلية للشركات المتوسطة والصغيرة أكثر من المصارف التقليدية، وأنه كلما كان حجم الشركة أصغر زاد احتمالية حصولها على التمويل من المصارف الإسلامية، وتوصلت الدراسة إلى ضعف المصارف الإسلامية في تركيا مقارنة في بلدان أخرى مثل البحرين وماليزيا، وتوصلت أيضاً إلى أن جهاز الرقابة المصرفي التركي يفتقر للخبرة في مجال الصيرفة الإسلامية، وكانت التوصية أن تتدخل مؤسسة الديانات في بعض الأمور الشرعية.

ميمون أسامة، شرشاري إبراهيم الجليلي، " دور البنوك الإسلامية في تمويل المشاريع الاستثمارية دراسة حالة بنك السلام الجزائري فرع المسيلة " رسالة ماجستير منشورة، جامعة محمد بوضياف، العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2022 م.

توصل الباحثون -اعتمادًا على تحليل بيانات مصرف السلام- إلى أن الصيغ التمويلية المستخدمة هي: صيغة المشاركة، صيغة المضاربة، صيغة المراجعة، صيغة الاستصناع، صيغة السلم، صيغة الإجارة. وأكثر الصيغ استخدامًا لدى المصرف هي صيغة الإجارة، لكونها أداة مالية إسلامية تعمل على توفير السيولة بأقل درجة من المخاطر، كما توصل أيضًا إلى أن المصرف يؤدي دور الوسيط بين أصحاب المدخرات وأصحاب العجز. بناءً على الإحصاءات تبين أن مصرف السلام قد حقق عوائد مالية مرتفعة؛ مما يدل على زيادة الطلب على المنتجات التمويلية الإسلامية.

محمد حسين الزغول، محي الدين يعقوب، منيزل أبو الهول، " دور المصارف الإسلامية الأردنية في تمويل المشروعات الصغيرة حالة بنك صفوة الإسلامي " دراسة ميدانية منشورة، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة: المجلد 7، العدد 1، الأردن، 2022.

أظهرت نتائج الدراسة عدم فعالية التمويل الإسلامي المقدم من مصرف صفوة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، حيث إنه تم تمويل 55 شركة فقط خلال 5 سنوات، واقتصر تركيز المصرف على صيغ المشاركة والمراجعة للآمر في الشراء في تمويل المشاريع الصغيرة، ولا يهتم المصرف بباقي صيغ التمويل، كما أن المصرف يطلب الكثير من الضمانات كي يقدم التمويل لأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة؛ مما يجعل الحصول على التمويل أمرًا في غاية الصعوبة، ولا يقدم المصرف مدة سماح لتلك الشركات. وكانت توصية الباحثين تنص على ضرورة اتخاذ استراتيجية تمويلية طويلة الأمد لتلك الشركات الصغيرة والمتوسطة وتوسيع نطاق الصيغ التمويلية.

د. ميساء منير ملحم، د. خلود أحمد طنش، نسرین ماجد دحيلة، " صيغ التمويل في البنوك الإسلامية الأردنية ودورها في تمويل الاستثمار " دراسة ميدانية منشورة، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية المجلد 29، العدد 3، ص 161-194، الأردن، 2021.

تناول البحث دراسة لبيانات المصرف الإسلامي الأردني والمصرف العربي الإسلامي الدولي، وكان الهدف الرئيس من الدراسة معرفة دور صيغ التمويل الإسلامية في الأردن في تمويل الاستثمار، واعتمد الباحثون على 5 معايير، وهي: مجالات توظيف الأموال، الأهمية النسبية لهذا التوظيف، حجم الموجودات، حجم التمويل والاستثمار، وأخيراً حجم إيرادات الاستثمار. ويمكن تلخيص أهم نتائج الدراسة بأن المصارف الإسلامية في الأردن تركز على المراجعة ثم الإجارة المنتهية بالتملك، ولا تركز كثيراً على المشاركة والمضاربة؛ مما أدى إلى محدودية الشركات المستفيدة من التمويل الإسلامي عن طريق المصارف الإسلامية، كما كانت مجالات توظيف الأموال تتركز في قطاعات الإنشاءات والإسكان ثم القطاع التجاري. وأهم التوصيات كانت تتمحور حول زيادة التنوع في مصادر التمويل وعلى التنوع أيضاً في القطاعات الاستثمارية مثل دعم الشركات الزراعية والصناعية.

بوكلوهاة نوال، مجراب سناء، " دور البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنك البركة: فرع وكالة قسنطينة" رسالة ماجستير منشورة، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله، العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، فرع العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2019 م.

كانت هذه الدراسة بناء على بيانات مصرف البركة وكالة قسنطينة بين عام 2013 وعام 2017، وهدفت إلى معرفة مدى قدرة المصرف على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وكانت أبرز نتائج الدراسة أن المصرف يقدم العديد من المنتجات التمويلية الإسلامية التي تلبى الاحتياجات التمويلية للشركات، ويعتمد كثيراً على المراجعة، أما الإجارة فكان التركيز عليها ضعيفاً، وذلك بسبب نقص الإطار القانوني المنظم للمعاملات الإسلامية، وأكبر معوق هو المصرف المركزي الذي يفرض قيوداً على تمويل الشركات الصغيرة، كما أنه لا يراعي خصوصية المصارف الإسلامية. وأهم التوصيات كانت تطوير الصيغة الإسلامية لتلبي مختلف أنواع الشركات الصغيرة وأشكالها، وينبغي على المصرف المركزي أن يميز بين معايير المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية وأن تكون مراعية لخصوصية كل منها، إضافة إلى

العمل على إقامة مؤسسات إسلامية لضمان إخطار التمويل بالصيغ الإسلامية للشركات لتفعيل هذه الصيغ.

### الإضافة العلمية المتوقعة من البحث:

أهم ما يميز هذه الدراسة أنها تعمل على جمع البيانات من مصدرين هما عينة من المصارف الإسلامية العاملة في السوق التركي إضافة إلى عينة من الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية العاملة في السوق التركي، حيث إن الدراسات السابقة الذكر كانت تقوم على تحليل بيانات المصارف فقط، إضافة إلى أنها ستغطي حجم عينة منوع من حيث طبيعة عمل الشركة، حيث تهدف إلى تغطية ثلاثة مصارف إسلامية وخمس عشرة شركة أجنبية متوسطة وصغيرة، كما أن لهذه الدراسة خصوصية، حيث إنها ستركز على الشركات الأجنبية وليس الشركات المحلية، وذلك بهدف معرفة إذا كانت المنتجات التمويلية الإسلامية قادرة على تغطية الفجوات التمويلية الخاصة بتلك الشركات.

# الفصل الأول

## التمويل الإسلامي

### تمهيد

التمويل الإسلامي هو نهج متميز وفريد من مناهج تمويل الأعمال والمشروعات بمختلف نشاطاتها وأحجامها سواء كانت في مجالات صناعية، أو زراعية، أو تجارية، أو أي نشاط آخر، وهو يشمل مشروعات مختلفة ومتنوعة من حيث الحجم سواء كانت مشروعات كبيرة، أو متوسطة، أو متناهية الصغر، أو صغيرة، والتي هي النواة الأساسية لرواد الأعمال والتي من الممكن أن تكبر وتتحول إلى مشاريع متوسطة أو كبيرة مع مرور الزمن.

الفرق الجوهرى بين التمويل الإسلامى والتمويل التقليدى يبرز فى القواعد والأسس التى يقوم عليها كل منهما حيث إن التمويل الإسلامى يستند إلى مبادئ الشريعة الإسلامية وقواعدها من مشاركة فى الأرباح والابتعاد عن الربا وغيرها من المبادئ التى سوف تذكر لاحقاً. أما التمويل التقليدى فيتجاوز تلك المبادئ ويعتمد أساساً على فكرة تعظيم الربح للمؤسسات المالية، دون الأخذ بالاعتبار الأحكام الشرعية.

المصارف الإسلامية هي حجر الزاوية في نظام التمويل الإسلامي؛ حيث إن المصرف الإسلامي مركز يتجمع به النقد عن طريق الأموال المودعة من شريحة كبيرة من العملاء الذين يثقون بالمصارف كونها إحدى الوسائل الآمنة لحفظ أموالهم، وبسبب عدم قدرة المصارف على استثمار جميع تلك الأموال بنفسها فتلجأ إلى تمويل المشاريع الاستثمارية كونها إحدى وسائل الاستثمار وتنمية الأموال المودعة لديها، آخذة بعين الاعتبار التقيد بالأحكام الشرعية والتي تعتمد كثيراً على قاعدة الغنم بالغرم.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> ملحم ميساء، طنش خلود، ودحيلة نسرین، "صیغ التمويل فى البنوك الإسلامیة الأردنیة ودورها فى تمويل الاستثمار" مجلة الجامعة الإسلامیة للدراسات الاقتصادیة والإداریة، الأردن م29 ع3 (2021):165

## 1.1 المصارف الإسلامية.

### تعريف المصارف الإسلامية:

حازت المصارف الإسلامية - كثيرًا وبوضوح - اهتمام الباحثين، وذلك بما ساهمت به من نقلة نوعية في عالم المصارف والأموال والأعمال، وقد تناول العلماء والباحثون المصارف الإسلامية بالبحث والتمحيص، وقد اختلفت التعاريف التي قدموها باختلاف نظرة كل باحث ونطاق تركيزه. أدناه بعض من تعاريف المصارف الإسلامية:

التعريف الأول: يعرف المصرف الإسلامي على أنه كيان مصرفي تجمع به الودائع المالية وتستثمر من المصرف وفقًا لأحكام الشريعة الإسلامية بما يخدم المجتمع تحت مبدأ التكافل وعدالة التوزيع وتوجيه الأموال بهدف تحقيق التنمية<sup>2</sup>.

أما التعريف الثاني فجاء ليؤكد الجانب المالي للمصارف: المصرف الإسلامي هو هيئة مالية تتولى تقديم الخدمات المصرفية والمالية، ويسعى لجلب الودائع النقدية واستثمارها بفعالية لضمان نموها. يهدف إلى تحقيق أفضل العوائد الممكنة مع التركيز على تحقيق التطور الاقتصادي والاجتماعي وفقًا لمبادئ الشريعة الإسلامية<sup>3</sup>.

وأخيرًا جاء التعريف الثالث ليؤكد الجانب الوظيفي للمصرف: المصرف الإسلامي هو هيئة مالية تعتمد في آلياتها وأساليب عملها على مبادئ الشريعة الإسلامية، ويتميز بدوره في الوساطة المالية، حيث يجذب الموارد المالية المتمثلة بالودائع من مختلف شرائح المجتمع ويستثمرها وفقًا لأساليب تمويلية تختلف كثيرًا عن تلك في المصارف التقليدية. تسعى هذه المصارف لتحقيق التنمية المستدامة مع تأكيد تحقيق التوازن بين العوائد الاقتصادية والاجتماعية<sup>4</sup>.

<sup>2</sup> شهاب أحمد سعيد العززي، إدارة المصارف الإسلامية، ط1، (عمان: دار النفائس للنشر والتوزيع، 2012)، 11.

<sup>3</sup> سعيد علي العبيدي، الاقتصاد الإسلامي، ط1، (عمان: دار دجلة، 2011)، 296.

<sup>4</sup> نوال بوكلوها، سناء مجراب، " دور البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصرف البركة: فرع وكالة قسنطينة (2013-2017)" ، (رسالة ماجستير لم تنشر، المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصفوف ميلة، 2019)، 4.

بعد استعراض التعاريف السابقة، لعل التعريف الأنسب للمصارف الإسلامية ضمن موضوع هذا البحث هو الآتي: المصرف الإسلامي هو جهة وكيان مالي يقوم بجمع أموال الودائع المالية واستثمارها بهدف حفظها وتنميتها وتحقيق أفضل العوائد المالية منها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وضوابطها، ويتميز المصرف الإسلامي بتقديم خدمات مصرفية ومالية بطرق تختلف عن الطرق المقدمة من المصارف التقليدية الربوية، كما يركز المصرف الإسلامي كثيراً على تحقيق التوازن بين العوائد الاقتصادية من جهة والعوائد الاجتماعية من جهة أخرى.

### نشأة المصارف الإسلامية:

ترتكز المصارف الإسلامية على تقاليد وأحكام وأعراف عربية وقديمة، حيث إن جذور المعاملات المالية الإسلامية قديمة جداً وتعود إلى العصور الإسلامية الأولى، حيث كانت المعاملات المالية وفقاً لتعاليم الشريعة الإسلامية، فقد كان هناك نظام شرعي واضح للمعاملات المالية بمختلف أشكالها وأنواعها والتي كانت وفقاً لأحكام وتعاليم دينية واضحة.

ومع مرور الزمن وتطور العالم، وخاصة بعد ظهور الثورة الصناعية وتطور النظام المالي العالمي، برزت المصارف التقليدية التي تعتمد اعتماداً كبيراً على قواعد وأنظمة لا تتناسب ولا تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية؛ وبسبب هذا التطور وجدت حاجة ملحة لظهور الشركات المالية الإسلامية لتلبية حاجات المسلمين بما يتوافق مع مبادئهم وقيمهم الدينية.

وفي هذا السياق، شهد القرن العشرون نقلة نوعية في عالم الخدمات المالية الإسلامية. حيث شهدت سبعينيات القرن الماضي ولادة أول مصرف إسلامي وهو مصرف دبي الإسلامي في عام 1975م، وكان ذلك بمنزلة الخطوة الأولى نحو تقديم خدمات مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية على نطاق واسع. بعدها، افتتح مصرف فيصل الإسلامي في مصر في عام 1977م، ثم المصرف الإسلامي الأردني في عام 1978م. ومنذ ذلك الحين، شهدنا تزايداً مستمراً في عدد المصارف الإسلامية حتى أصبح هناك اليوم أكثر من 300 مؤسسة مالية إسلامية تعمل في مختلف

أنحاء العالم، سواء في الدول العربية أو الدول الغربية، مما يظهر اعتراف العالم بأهمية وجود هذه الشركات وتأثيرها الإيجابي.<sup>5</sup>

## 1.2 مبادئ العمل في المصارف الإسلامية:

الغرض من المصرف الإسلامي هو تحقيق مفهوم العدالة المالية والاقتصادية والاجتماعية ضمن إطار الشريعة الإسلامية وأحكامها وقواعدها، وبناءً على ذلك يبنى العمل المصرفي الإسلامي على مجموعة من المبادئ المترابطة والمتكاملة المنبثقة من أحكام الشريعة الإسلامية، وما يلي أهم المبادئ:

### • الاستخلاف:

خلق الله -عز وجل- الإنسان واستخلفه في الأرض، أي إن الإنسان هو خليفة الله في الأرض: "وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً" (يونس: 14)

ومن خلال دور الإنسان خليفةً لله على الأرض أصبح مسؤولاً عن استغلال الموارد وإدارتها جيداً، ويراعي أسس الاستدامة، ولذلك فإن كل الموارد الموجودة على هذه الأرض هي أمانة يجب على الإنسان أن يستغلها بما يتوافق مع قواعد الشريعة الإسلامية وأحكامها، وهذا المفهوم يساهم في تحقيق التوازن بين الأفراد والمجتمعات وبين الأجيال الحالية والأجيال القادمة مع الحفاظ على حقوق الله وحقوق الأرض.<sup>6</sup> مما سبق يجب على المصرف الإسلامي أن يراعي هذا المبدأ ويسعى لتحقيق التوازن بين العوائد الاقتصادية للفرد أو للشركة إضافة إلى العوائد للمجتمع وأن يسعى أيضاً إلى التركيز على الحلول المستدامة في التمويل.

### • المشروعية الإسلامية

يتمحور هذا المبدأ حول ضمان أن الاستثمارات في تمويل المشاريع الحلال والمباحة شرعاً، حيث يجب التزام المصرف الإسلامي بالاستثمار في النشاطات الحلال المباحة شرعاً مثل النشاطات

<sup>5</sup> أشرف دوابة، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ط1، (القاهرة: دار السلام، 2012) 19-20.

<sup>6</sup> محمود أحمد خان، أسس الاقتصاد الإسلامي، (دار الشروق: 2000).

الزراعية مثل زراعة القمح والخضراوات وغيرها أو الاستثمار في التجارة سواء التجزئة أو الجملة أو الاستثمار في مجال الخدمات مثل التعليم والاستشارات وغيرها أو الاستثمار في مجال الصناعة مثل صناعة الآليات أو الألبسة وغيرها والابتعاد عن العمل في مجال محرم لعينه مثل بيع الخمر أو لحم الخنزير أو محرم لوصفه مثل أكل أموال الناس بالباطل أو الربا وغيرها من المحرمات.

### • الربح والخسارة:

الربح والخسارة في الإسلام هما من أهم مبادئ المصارف الإسلامية حيث إن للمصرف وظيفة تنموية تهدف إلى عَدِّ المال وسيلة تشغيلية وليس فقط وسيلة تخزينية ووسيلة استهلاكية، وبناءً على ذلك -وانطلاقاً من قاعدة الغرم بالغنم المستنبطة من قوله عليه الصلاة والسلام: "الخراج بالضمان"<sup>7</sup>- لا يحق لأي أحد أن يضمن ربحاً لنفسه دون أن يتحمل المخاطرة، لذلك تراعي المصارف الإسلامية هذه القاعدة وما قد ينتج عنها من ربح أو خسارة.<sup>8</sup> وبناءً على ما سبق فإن المصرف الإسلامي يضع احتمالية الخسارة عند تمويله أي مشروع على خلاف المصارف التقليدية التي تضع لنفسها عائداً مضموناً بغض النظر عن نتيجة المشروع سواء ربح أم خسر.

### • اكل المال بالباطل:

يتجنب المصرف الإسلامي أكل المال بالباطل بجميع أشكاله انطلاقاً من قوله تعالى: "وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ" (البقرة: 188). ولأكل الأموال بالباطل أشكال عديدة نذكر منها الربا المحرم شرعاً بكل أنواعه سواء كان ربا الديون وما يشمله من ربا الجاهلية ورتبا القرض أو ربا البيوع وما يشمله من ربا النسيئة ورتبا الفضل.<sup>9</sup> ومن أشكال أكل الأموال بالباطل الغرر وهو مجهول العاقبة ولا يدري أن كان سوف يحصل أم لا.<sup>10</sup> وللغرر أشكال عديدة منها بيع ما ليس عندك،

<sup>7</sup> البخاري، صحيح البخاري.

<sup>8</sup> دواية، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ط1، 29-28.

<sup>9</sup> ديبان الدين، المعاملات المالية اصالة ومعاصرة، ط2، (المكتبة الشاملة، 2010) 61.

<sup>10</sup> سالم أبو مالك، صحيح فقه السنة وأدلته وتوضيح مذاهب الأئمة، (القاهرة: المكتبة التوفيقية، 2003) 291.

وبيع غير المقبوض، وبيع الدين بالدين، وبيع المنتج مجهول الثمن، وبيع المؤجل ثمنه إلى أجل مجهول، وبيع العربون، وبيع الوفاء؛ كلها من أشكال الغرر المحرم. إضافة إلى الاحتكار والغش والتدليس كلها من أشكال أكل الأموال بالباطل والتي يبتعد عنها المصرف الإسلامي انطلاقاً من التزامه بقواعد الشريعة الإسلامية وأحكامها.

#### ● تنمية المال وحفظه:

وفقاً لهذا المبدأ يحرص المصرف الإسلامي على تحفيز الناس ودفعهم للاستثمار بهدف تنمية المال والابتعاد عن الاكتناز وآثاره السلبية التي تتمحور حول حبس المال عن التداول. فعند خروج المال للتداول يحقق العديد من الفوائد لجميع الجهات التي وصلت لها هذه الأموال مما يدفع الدورة الاجتماعية جيداً، إضافة إلى أن المصارف الإسلامية تعمل على تعزيز مبدأ الاستمرارية عن طريق السعي لتحقيق ربح ملائم.<sup>11</sup>

#### ● الأولويات الإسلامية:

تتبع المصارف الإسلامية أسلوباً خاصاً يميزها عن المصارف التقليدية، حيث إنها تسعى إلى تحقيق التنمية الاجتماعية إلى جانب تحقيقها للمكاسب المادية سواء للمصرف أو للمستفيد من التمويل؛ ذلك بأنها تراعي الأولويات الإسلامية من مرتبة الضروريات ثم من مرتبة الحاجيات ثم مرتبة التحسينيات. لذلك يجب على المصارف الإسلامية وضع السياسات التمويلية على أساس تفضيلها لتمويل المشاريع التي تلي الضرورات على حساب تلك المشاريع التي تلي الاحتياجات أو التي تلي التحسينات.

#### ● الشروط الشرعية:

ضمن هذا المبدأ يحق للمصرف الإسلامي أن يضع الشروط التي يراها مناسبة شريطة أن تكون ضمن إطار أحكام الشريعة الإسلامية حيث إنها لا تحل حراماً ولا تحرم حلالاً<sup>12</sup>، حيث إن

<sup>11</sup> دواية، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، 58 – 60.

<sup>12</sup> دواية أشرف، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ط1. القاهرة: دار السلام، 2012م.

شروط المعاملات الإباحة وأساس ذلك قوله صلى الله عليه وسلم: (الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا)<sup>13</sup>؛ لذلك تركز المصارف الإسلامية على أن تكون جميع معاملاتها وفق الشروط والمعايير الشرعية. وهذا ما يعطي المصرف الإسلامي ميزته وثقة المتعاملين به.

### ● الرقابة الشرعية:

تعد الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية إحدى أهم مميزاته، حيث -ومن خلال خضوع المصارف الإسلامية لرقابة شرعية دائمًا- نستطيع ضمان أن جميع المعاملات المالية تحصل ضمن إطار الشريعة الإسلامية وقواعدها وأحكامها، وهذه الرقابة تحت إشراف مختصين في الاقتصاد الإسلامي؛ مما يعطي يؤدي إلى زيادة ثقة العملاء في المصارف الإسلامية، لأنه دون هذه الرقابة الشرعية فليس للمصارف الإسلامية أي تميز عن المصارف التقليدية الأخرى.

### 1.3 أهداف المصارف الإسلامية:

تتمثل أهداف المصارف الإسلامية بسمات فريدة تجعلها تختلف وتتميز عن المصارف التقليدية، مما يتيح لها تحقيق مجموعة أهداف واضحة، وهي<sup>14</sup>:

### ● استقطاب الموارد المالية:

تسعى المصارف الإسلامية إلى تجميع أكبر قدر من المدخرات الموجودة لدى الأفراد والشركات في المجتمع بهدف استغلالها في تمويل المشاريع الاستثمارية الاقتصادية، مما يعود بالنفع على الجميع، سواء المصرف، وأصحاب الأموال، وحتى المستفيدين من التمويل.

<sup>13</sup> الترمذي، سنن الترمذي.

<sup>14</sup> سهام وارت، "صينغ التمويل وأثرها على توليد الأرباح في البنوك الإسلامية دراسة حالة مصرف قطر الإسلامي (2013-2020)"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة عبد الحفيظ بوالصوف ميلة، 2021)، 27.

## • تحقيق ربح مشروع:

ليس الهدف هو تحقيق الربح فقط، بل تهدف المصارف الإسلامية إلى تحقيق أرباح بطرق مشروعة تتناسب مع أحكام الشريعة ومقاصدها من خلال نشاطات متعددة، مع التأكيد أن يكون هذا الربح ضمن الحدود المقبولة، دون أن يؤدي إلى إلحاق الضرر بأي من الأطراف المعنية.

## • تعزيز النشاط الاقتصادي:

تسعى المصارف الإسلامية لدعم الأنشطة الاقتصادية التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية وتوسيعها، مستخدمةً في ذلك طرقًا وأساليب متنوعة تقدم حلولاً تمويلية ميسرة تساهم في دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تسهم إسهامًا فعالًا وإيجابيًا في اقتصاد أي بلد.

## • خدمة المجتمع:

على خلاف المصارف التقليدية تتولى المصارف الإسلامية مهام اجتماعية، حيث تسهم في تمويل المشاريع التي تحقق الفائدة العامة وتقديم الدعم للفئات الأكثر حاجة، مثل القروض الحسنة والمشروعات الخيرية، بالإضافة إلى جمع الزكاة واستخدامها بما يتوافق مع الشريعة.

## • تعزيز الاستقرار المالي:

في ظل التحديات المالية والأزمات العالمية أصبح الاستقرار المالي ضرورة لا يمكن تجاوزها؛ وبناءً على ذلك تهدف المصارف الإسلامية إلى تحقيق استقرار مالي قوي سواء للمصرف أو للمستفيدين، مما يمكنهم من توسيع نشاطاتهم وزيادة قدرتهم على المنافسة في السوق، ومن ثم تقديم فوائد أكبر لجميع المعنيين.

## 1.4 صيغ التمويل الاسلامي:

بفضل النموذج المميز للمصارف الإسلامية المبني على الشريعة الإسلامية يمكن القول إن صيغ التمويل في المصارف الإسلامية تقسم إلى قسمين أساسيين: القسم الأول المبني على أساس عقود المعاوضات، والقسم الثاني المبني على أساس عقود الشراكة.

## 1.4.1 عقود المعاوضات:

حيث تضم عقود المعاوضات كلاً من بيع المراجحة وبيع الاستصناع وبيع السلم والبيع الأجل وعقود الإجارة.

### • المراجحة:

تعرف المراجحة على أنها بيع المبيع بعد إضافة زيادة على ثمنه الأصلي (الربح) وهو من البيع الجائز شرعاً لقوله تعالى: "وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا" (البقرة ٢٧٥).

أي إن المراجحة هي عقد بيع لسلعة تم شراؤها سابقاً بعد إضافة هامش الربح على تلك السلعة.

### أ- شروط المراجحة: 15

• صحة العقد: التأكد من صحة عقد بيع المراجحة بحيث يكون خالياً من أي عوامل تجعله فاسداً أو باطلاً.

• تحديد الثمن الأصلي: أن يكون الثمن الأصلي معلوماً حيث يجب على الطرف الأول إبلاغ الطرف الثاني بالسعر الأصلي للسلعة (قبل إضافة نسبة الربح) وذلك لأن بيع المراجحة هو من بيوع الأمانة.

• تحديد نسبة الربح: أن يكون مقدار الربح معلوماً لدى المشتري سواء كان نسبة مئوية أو مبلغاً ثابتاً، وذلك لأن بيع المراجحة هو من بيوع الأمانة.

• الابتعاد عن الربا: أن لا يحوي على أي نوع من أنواع الربا مثل أن يكون بيع قمح بقمح حيث إن الزيادة في هذه الحالة تعد رباً.

---

<sup>15</sup>نعيم بوطيبة، محمد وليد وقنوني، "صيغ تمويل في البنوك الإسلامية ودورها في تمويل الاستثمار: دراسة حالة بنك السلام وكالة ورقة"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة قاصدي مرباح، 2022)، 17 - 18.

- تملك السلعة قبل بيعها: قبل أن يبيع التاجر أو الشركة أو المصرف السلعة يجب أن تكون تلك السلعة مملوكة له ملكية كاملة وقطعية قبل إعادة بيعها للمستفيد.

#### ب- خطوات تمويل الشركات عن طريق بيع المراجحة:

- الاتفاق بين المصرف والشركة: تُقدم الشركة طلبًا للمصرف بتمويل شراء سلعة معينة.
- الموافقة والتوقيع: بعد مراجعة الطلب وتقييمه، إذا وافق المصرف على التمويل، يوقع عقد بيع للأمر بالشراء (الشركة). يتعهد المصرف في هذا العقد بشراء السلعة المطلوبة وتوصيلها للشركة في تاريخ محدد وضمن شروط فنية للسلعة يتفق عليها سلفًا بين المصرف والشركة.
- الشراء من قبل المصرف: يشتري المصرف السلعة المطلوبة من المورد ويدفع ثمنها ويملكها تملكًا تامًا.
- البيع للشركة: بعد ذلك، يبيع المصرف تلك السلعة للأمر بالشراء (الشركة) بسعر أعلى (يشمل الربح المتفق عليه) وتسدد قيمة السلعة على أقساط محددة خلال مدة زمنية معينة.
- تسليم السلعة: تُسلم السلعة للأمر بالشراء (الشركة) وفقًا للشروط المتفق عليها.

#### الشكل (1.1) ادناه الذي يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق بيع المراجحة



المصدر: من اعداد الباحث.

## • البيع الأجل:

تعريفه هو عقد بيع يتفق فيه الطرفان على تأخير سداد قيمة المبيع المتفق عليها إلى تاريخ محدد في المدة المقبلة. يمكن أن يكون الدفع على دفعة واحدة أو تقسيطها. من الضروري تحديد مدة الدفع بوضوح. ويمكن أن يحتوي الثمن على زيادة عن قيمة البيع الفوري أو النقدي، ولكن لا يجوز زيادة القيمة المؤجلة إذا تأخر الدفع بعد تاريخ الاستحقاق<sup>16</sup>.

## شروط البيع الاجل:<sup>17</sup>

- **التسليم الفوري للسلعة:** يشترط أن يسلم المبيع إلى المشتري فوراً مع تأجيل سداد الثمن إلى وقت محدد.
- **تحديد وقت السداد:** يشترط في بيع الأجل تحديد تاريخ تسديد الثمن بوضوح ويجب أن يكون هذا التاريخ بعد استلام المبيع.
- **تحديد ثمن السلعة:** يحدد ثمن السلعة بوضوح ودقة فور التعاقد، ولا يوجد مشكلة في اختلاف الثمن إذا كان التسديد حالاً أو إذا كان السداد لاحقاً شريطة أن يحدد الثمن قبل افتراق البائع والمشتري.

## خطوات تمويل الشركات عن طريق بيع الأجل:

- **تقديم الطلب:** تقدم الشركة طلباً للمصرف بتمويل شراء سلعة أو خدمة معينة.

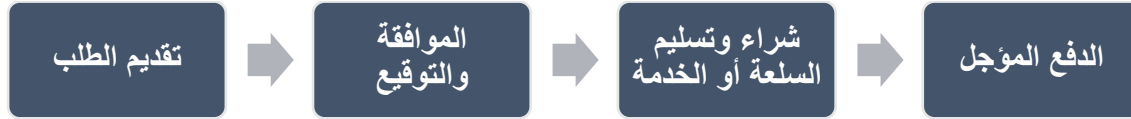
---

<sup>16</sup> امينة شيخاوي، " صيغ التمويل المصرفي الإسلامي ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك البركة الجزائر وكالة بسكرة"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة محمد خيضر، 2019)، 70.

<sup>17</sup> أشرف دواية، التمويل الاجتماعي الإسلامي، ط1، (القاهرة: دار المدرس، 2020)، 209-211.

- **الموافقة والتوقيع:** بعد مراجعة الطلب وتقييمه، إذا وافق المصرف على التمويل، يوقع عقد بيع أجل يؤجل به سداد قيمة السلعة أو الخدمة إلى وقت محدد في المستقبل. يتعهد المصرف في هذا العقد بتوفير السلعة أو الخدمة المطلوبة مقابل ثمن مؤجل.
  - **شراء السلعة أو الخدمة وتسليمها:** يشتري المصرف السلعة أو الخدمة ويوفرها للشركة حسب المواصفات المتفق عليها.
  - **الدفع المؤجل:** تتعهد الشركة بدفع الثمن المؤجل في التواريخ المحددة، وقد يكون الدفع على أقساط أو دفعة واحدة متفق عليها.
- يعد الفرق الجوهرى بين آلية التمويل عن طريق بيع المراجحة عن آلية التمويل ببيع الأجل أنه لا يشترط على المصرف أن يحدد قيمة الربح الذي سوف يحصل عليه في بيع الأجل، على خلاف بيع المراجحة الذي يجب أن يفصح عن نسبة الربح لأنه من بيوع الامانات.<sup>18</sup>

الشكل (1.2) ادناه الذي يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق البيع الاجل



المصدر: من اعداد الباحث.

<sup>18</sup>المصدر السابق، 198.

## • بيع السلم<sup>19</sup>:

يعرف على أنه عملية شراء سلعة معينة بحيث يدفع ثمنها فوراً مع تأجيل استلامها إلى وقت لاحق. وكلمتي "السلم" و"السلف" تحملان معنيً مشابهاً وهو دفع القيمة المالية مباشرة، مع التأجيل في استلام السلعة حتى تاريخ معين في المستقبل وهو جائز بقوله تعالى: "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ" (البقرة 282) وقوله صلى الله عليه وسلم: "مَنْ أَسْلَفَ فَلْيَسْلِفْ فِي كَيْلٍ مَّعْلُومٍ وَوَزَنٍ مَّعْلُومٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مَّعْلُومٍ".<sup>20</sup>

## شروط بيع السلم:<sup>21</sup>

- دفع الثمن: يشترط في بيع السلم تسديد الثمن معجلاً وقبل استلام السلعة وفي مجلس العقد.
- مواصفات السلعة: أن يكون المسلم محددًا في الجنس والصفة والقدر والنوع وغيرها من الصفات تحديداً واضحاً لا يحتمل حدوث خلاف في المستقبل.
- السلعة دين في الذمة: تعد السلعة المراد تسليمها ديناً في ذمة البائع حتى التسليم ويجب عليه الوفاء بهذا الدين في الوقت المحدد.
- تحديد المكان والزمان: يشترط تحديد موعد التسليم ومكانه تحديداً واضحاً لا يحتمل حدوث خلاف في المستقبل.

<sup>19</sup> الهام بودميعة، سوسن بوحلاس، "صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الاقتصادية بنك السلام الجزائر"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة محمد خيضر، 2022)، 18.

<sup>20</sup> اخرجه بخاري ومسلم

<sup>21</sup> بودميعة، بوحلاس، "صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الاقتصادية بنك السلام الجزائر"، 18.

## خطوات تمويل الشركات عن طريق بيع السلم:

- **طلب الشراء:** تبدأ العملية عندما يطلب المصرف شراء سلعة أو خدمة معينة في المستقبل من إحدى الشركات أو من الممكن أن تكون العملية عكسية حيث تعرض الشركة منتجاتها أو خدماتها على المصرف.
  - **توقيع العقد:** بعد دراسة المنتج أو السلعة المراد شراؤها يوقع عقد بيع سلم بين المصرف والشركة. حيث يتعهد المصرف بتسديد ثمن السلعة أو الخدمة حالاً على أن توفر الشركة السلعة أو الخدمة المطلوبة في وقت محدد في المستقبل.
  - **دفع الثمن:** يدفع المصرف الثمن المحدد إلى الشركة الصغيرة مباشرة بعد توقيع العقد.
  - **تسليم السلعة:** عندما يحين الوقت المحدد، تتعهد الشركة الصغيرة بتسليم السلعة المتفق عليها إلى المصرف.
  - **إعادة بيع السلعة:** يعيد المصرف بيع السلعة مع إضافة هامش ربحه سواء مباشرة عن طريقه أو توكيلاً للشركة الصغيرة بأن تبيع السلعة إلى جهة أخرى سواء بأجر أو دون أجر.
- الشكل (1.3) أدناه الذي يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق بيع السلم.



المصدر: من اعداد الباحث.

## ● الاستصناع:

يُعرف بأنه طلب تنفيذ عمل معين من الصانع باستخدام مواصفات وشروط محددة. كما يمكن تعريفه بأنه عقد يكون به الاتفاق مع صانع لإنجاز شيء معين في الذمة. هذا العقد يعتمد على شراء العميل للمنتج الذي سيصنعه الصانع، ويكون المادة المستخدمة في التصنيع والعمل من

الصانع نفسه. إذا كانت المادة المستخدمة مقدمة من العميل وليست من الصانع، فيُصبح العقد عقد إيجار وليس استصناع.<sup>22</sup>

### شروط الاستصناع:<sup>23</sup>

● **وضوح مواصفات المنتج:** من الأساسيات أن تحدد مواصفات المنتج المراد تصنيعه وكميته تحديداً صريحاً وواضحاً بحيث لا يكون هناك مجال لأي نوع من أنواع الخلاف بين أطراف التعاقد.

● **المنتج المطلوب في السوق:** يجب أن يكون المنتج المراد تصنيعه من ضمن الأمور التي يجري التعامل بها بين الناس كي لا يتحول إلى سلم.

● **طريقة السداد:** يجوز في الاستصناع أن يؤجل الثمن كله أو جزء منه أو تقسيطه لأجل معين حسب الاتفاق.

### خطوات تمويل الشركات عن طريق الاستصناع:

- **تقديم الطلب:** تقدم الشركة طلباً للمصرف لتمويل عمل معين أو إنتاج سلعة معينة.
- **توقيع العقد:** بعد مراجعة الطلب وتقييمه، يوقع عقد استصناع بين المصرف والشركة. يحدد في هذا العقد العمل المطلوب أو السلعة المراد إنتاجها والمواصفات والشروط المطلوبة.
- **تكليف الصانع:** يتعهد المصرف بتكليف صانع أو مقاول (استصناع موازي) لتنفيذ العمل المتفق عليه أو إنتاج السلعة.
- **تسليم العمل:** عند الانتهاء يسلم العمل المكتمل أو السلعة المنتجة إلى الشركة.

<sup>22</sup> وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، (دمشق: دار الفكر، 1997)، 652.

<sup>23</sup> امينة شيخاوي، "صيغ التمويل المصرفي الإسلامي ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك البركة الجزائر وكالة بسكرة"، 67.

- **الدفع:** يدفع المصرف للصانع أو المقاول القيمة المتفق عليها. في حين تتعهد الشركة بدفع الثمن المحدد إلى المصرف وفقاً لشروط الاستصناع.

الشكل (1.4) ادناه الذي يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق الاستصناع



المصدر: من اعداد الباحث.

#### • الإجارة:

عقد على منفعة بعوض مع بقاء العين، سواء كانت ذا طبيعة ملموسة أو فائدة مشروعة واضحة أو موصوفة، مع تحديد التوقيت.<sup>24</sup> والإجارة تتألف من الإجارة التشغيلية (إجارة الأشياء) وهي تأجير الأصول من عقارات أو سيارات أو آلات وغيرها دون تملك العين في نهاية الأمر. وإجارة تنتهي بالتملك وهي عقد يُبرم بين طرفين، حيث يؤجر الطرف الأول (مالك العين) العين للطرف الثاني المستأجر مقابل رسوم أو مبالغ محددة ولمدة زمنية معينة. في نهاية العقد، يُقدم للطرف الثاني خيار شراء العين مقابل قيمة محددة وقد يخصم المبالغ التي دُفعت إيجاراً من القيمة الإجمالية أو يُحسب بطريقة أخرى، وهذا الأسلوب من الأساليب الشائعة في التمويل الإسلامي عن طريق الإجارة. ومن الدلائل الكثيرة على مشروعية الإجارة نذكر قول النبي عليه الصلاة والسلام: "أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه".<sup>25</sup>

<sup>24</sup> عبد الله بن عمر بن حسن بن طاهر، العقود المضافة إلى مثلها، (الرياض: دار كنوز إشبيلية، 2013)، 47.

<sup>25</sup> رواه البخاري

## شروط الاجارة: 26

- **العوض على منعة العين:** تقوم الإجارة على تبادل منفعة العين بعوض بحيث تبقى ملكية العين للمالك وليس للمستأجر.
- **شرعية المعاملة:** أن تكون العين المعروضة للإجارة من المباحات الشرعية وأن لا تكون من المحرمات.
- **وضوح المنفعة:** يجب أن تكون المنفعة المراد استئجارها محددة وواضحة وأن تكون قابلة للحصول عليها.
- **تحديد الأجرة:** أن تكون الأجرة محددة وواضحة ومتفقًا عليها سلفًا لمنع حدوث أي خلاف في المستقبل.
- **يد المستأجر:** يد المستأجر هي يد أمانة.
- **مدة الإجارة:** يشترط أن تكون مدة الإجارة (الانتفاع من العين) محددة تحديداً واضحاً لمنع حدوث أي خلاف في المستقبل.

### خطوات تمويل الشركات عن طريق الاجارة:

- **تقديم الطلب:** تقدم الشركة طلب تمويل إلى المصرف، موضحةً فيه الأصل (مثل معدات، أو مبانٍ، أو غيرها) الذي ترغب في استئجاره إجارة تنتهي بالتملك.
- **شراء الأصل من قبل المصرف:** بناءً على الطلب وبعد دراسة الجدوى تكون الموافقة، ويشترى المصرف الأصل المطلوب.

---

<sup>26</sup> أسامة ميمون، إبراهيم الجيلالي شرشاري، "دور البنوك الإسلامية في تمويل المشاريع الاستثمارية دراسة حالة بنك السلام الجزائري فرع المسيلة"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة محمد بوضياف، 2022)، 49 - 50.

- **إجارة الأصل للشركة:** بعد شراء الأصل، يؤجره المصرف للشركة مقابل رسوم (أجرة) محددة لمدة زمنية معينة.
- **التملك في نهاية العقد:** عند انتهاء مدة الإجارة، يُقدم المصرف للشركة خياراً لشراء الأصل بقيمة محددة قد تكون دفعة واحدة إضافية أو بقيمة مخصصة من الأقساط التي دُفعت خلال مدة الإجارة.

#### الشكل (1.5) ادناه الذي يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق الاجارة



المصدر: من اعداد الباحث.

#### 1.4.2 عقود الشراكات:

ما يميز المصارف الإسلامية عن المصارف التقليدية أنها تقدم تمويلًا عن طريق الشراكة حيث يشارك المصرف في تحمل المخاطر في العمل انطلاقًا من قاعدة الغنم بالغرم، وللتموليل عن طريق عقود المشاركة أشكال عديدة من مضاربة، ومزارعة، ومساقاة، ومغارسة.

#### • المشاركة:

هو عقد قانوني يربط بين فردين أو أكثر بغرض إقامة مشروع استثماري، حيث يساهم كل فرد برأس مال محدد. وتأخذ الشركة أشكالاً قانونية متعددة مثل شركة المساهمة، الشركة ذات المسؤولية المحدودة، الشركة القابضة وغيرها<sup>27</sup>. تأخذ المشاركة عدة أنواع نذكر منها:

<sup>27</sup> هدى بن الشاوي، منى جمال، "دور صيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري دراسة عينة من المصارف بدولة الإمارات خلال الفترة (2016-2012)"، (رسالة ماجستير لم تنشر، المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصفوف ميلة، 2018)، 16.

**المشاركة الثابتة:** حيث يجتمع عدد من الأشخاص لتأسيس مشروع معين، وكل منهم يساهم بقسم من رأس المال. توزع الأرباح وفق نسب معلومة يتفق عليها سلفًا. أما في حالة حدوث خسائر، فيكون تحملها بما يتناسب مع نسب المشاركة في رأس المال. تستمر هذه الشراكة إلى أن يأتي موعد نهايتها المحدد، أو حتى يقرر الشركاء إنهاءها. وغالبًا ما يبقى الباب مفتوحًا لإمكانية تغيير نسب الملكية في المستقبل بناءً على موافقة جميع الشركاء.

المشاركة المنتهية بالتملك: هذا النوع من المشاركة يشبه كثيرًا المشاركة الثابتة من حيث بنيتها الأساسية، حيث يساهم كل شريك في رأس المال وتوزع الأرباح والخسائر بناءً على الأسس نفسها. ولكن ما يميزها هو أنه في نهاية الشراكة أو في نقطة محددة يتفق عليها، يشتري أحد الشركاء حصة الشريك الآخر. ويمكن أن يكون ذلك عبر دفع مبلغ مرة واحدة أو عبر عدة دفعات حتى ينسحب الشريك ويصبح الآخر المالك الوحيد للمشروع.

#### شروط المشاركة:<sup>28</sup>

- **رأس المال:** يجب أن يكون رأس المال المقدم نقدًا.
- **الدين:** يجب أن لا يكون رأس المال المقدم دينًا أو غائبًا.
- **وضوح رأس المال:** رأس المال يجب أن يكون معلوم القدر والجنس.
- **خلط المال:** عند الجمهور لا يشترط خلط مال الشريك في الشركة كما لا يشترط تساوي نسب رأس المال.
- **نسب الربح:** أن يكون الربح نسبة واضحة وشائعة وليس مبلغًا ثابتًا.

<sup>28</sup> . المصدر السابق، 18 - 19

- تفاوت نسب الربح بين الشركاء: يمكن أن تزيد حصة ربح أحد الشركاء عن رأس المال إذا كان يعمل في الشركة ويعد بدلاً عن أجره عمله، أما الخسارة فيجب أن تكون حسب حصته من رأس المال.

### خطوات تمويل الشركات عن طريق المشاركة:

- توقيع العقد: بعد أن يقوم المصرف بدراسة جدوى المشروع وفي حال كان مجدياً استثمارياً تبدأ العملية بتوقيع عقد بين المصرف والشركة حيث تحدد مدة الشراكة، والمبلغ المستثمر، ونسبة المشاركة في الأرباح والخسائر.
- المشاركة في رأس المال: المصرف الإسلامي يشارك في تمويل المشروع بجزء من رأس المال، وتقدم الشركة الجزء الآخر من رأس المال والخبرة التقنية والإدارية.
- توزيع الأرباح والخسائر: الأرباح تُوزع حسب الاتفاق والخسائر توزع حسب نسب رأس المال بين المصرف والشركة.
- انتهاء العقد: في نهاية مدة الشراكة وفقاً للاتفاق، تُقسّم الأرباح والخسائر وفقاً للنسب المتفق عليها، ويسحب المصرف استثماره من المشروع.
- الضمانات: قد يطلب المصرف ضمانات معينة لضمان حقوقه، خصوصاً في المشروعات التي تحتوي على مخاطر عالية.

### الشكل (1.6) ادناه الذي يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق المشاركة



المصدر: من اعداد الباحث.

## • المضاربة:

هي عقد استثماري يجمع بين عنصر المال وعنصر العمل في عملية استثمار، بهدف تحقيق مصلحة الملاك والعمال المشاركين في المضاربة<sup>29</sup>.

يمكن تعريف المضاربة أيضاً على أنها عقد شراكة بين طرفين أو أكثر، حيث يقدم أحد الأطراف رأس مال ويسمى رب المال، ويقوم الطرف الآخر بالعمل ويسمى المضارب. وتوزع الأرباح بناءً على نسب محددة مُتفق عليها سلفاً، أما الخسائر فيتحمل كل طرف ما قدم، حيث يتحمل رب المال خسارة ماله ويتحمل المضارب خسارة جهده وعمله ووقته. وتُصنف المضاربة إلى نوعين رئيسيين: الأول هو المضاربة المطلقة حيث يتمتع المضارب بصلاحيات شاسعة في إدارة العمل دون الحاجة لاستشارة رب المال. أما النوع الثاني فهو المضاربة المحددة، حيث يحدد رب المال شروطاً خاصةً يجب على المضارب الالتزام بها، مثل العمل في مكان محدد، أو التعامل مع منتجات معينة، وغيرها من الشروط التي تحدّد في بداية التعاقد.

## شروط المضاربة: 30

- **رأس المال:** أن يكون رأس المال من النقود المقبولة حيث لا يمكن أن تكون بضاعة على سبيل المثال.
- **الوضوح في قيمة النقود:** يجب أن تكون قيمة النقود المقدمة من رب المال معلومة لأطراف التعاقد.
- **الدين:** أن لا يكون رأس المال المقدم من رب المال ديناً في الذمة.
- **تمكين المضارب:** يجب أن يسلم المال للمضارب ليتمكن من العمل.

---

<sup>29</sup> محمد محمد الأمين اباه، "صيع التمويل بالمشاركة في البنوك الإسلامية بدائل لطرق التمويل في البنوك التقليدية" مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، م9 ع1 (6-2022): 290

<sup>30</sup> المصدر السابق، 291

- **العمل:** يجب على المضارب أن يقدم العمل والجهد بنفسه.
  - **إطلاق يد المضارب:** أن لا يتدخل رب المال في عمل المضارب لكن يحق له أن يفرض شروطاً معينة تكون لها مصلحة للشركة، ويمكن أن يتدخل لمنع تصرفات المضارب التي تضر بالشركة.
  - **نسب الربح:** أن تكون نسبة الربح واضحة لجميع أطراف التعاقد.
  - **نسب الخسارة:** الخسارة المالية تقع فقط على رب المال دون المضارب حيث يخسر رب المال ماله ويخسر المضارب وقته وجهده.
- خطوات تمويل الشركات عن طريق المضاربة:**
- **العقد:** يوقع عقد بين المصرف والشركة بعد أن يدرس المصرف المشروع المقترح من الشركة. حيث يقدم المصرف المال وتقدم الشركة العمل القائم على إدارة المشروع واستغلال هذا المال في الاستثمار.
  - **توزيع الأرباح:** يتفق الطرفان على تحديد نسبة مئوية معينة لتوزيع الأرباح.
  - **مشاركة في الخسائر:** في حال حدوث خسائر، يتحمل المصرف الخسائر المالية التي قدمها، في حين يتحمل المضارب الخسائر المتعلقة بجهده ووقته.
  - **المدة الزمنية:** تحدّد مدة زمنية لهذه الشراكة وبعد انقضاء هذه المدة، يقيّم المشروع وتُحسب الأرباح والخسائر وتوزع وفقاً لما اتفق عليه.
- نهاية العقد:** في نهاية مدة الشراكة، يسترد المصرف رأس المال الأصلي الذي سدده بالإضافة إلى نصيبه من الأرباح، أو يمكن تجديد العقد إذا كان الطرفان راضيين عن الشراكة.

## الشكل (1.7) ادناه الذي يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق المضاربة



المصدر: من اعداد الباحث.

### • المزارعة:

تعرف المزارعة بأنها عقد بين صاحب الأرض والمزارع أو العامل الذي يعمل بالأرض، وأساس العقد يقوم على أن العامل يستأجر الأرض مقابل جزء من المحصول الناتج من تلك الأرض أو العكس؛ صاحب الأرض يستأجر العامل ويكون أجره جزءًا مما يخرج من الأرض.<sup>31</sup> حيث يمكن القول إن المزارعة هي عقد يقدم بموجبه أحد الطرفين الأرض للزراعة، أما الطرف الآخر فعليه زراعتها والعناية بها مقابل نسبة محددة من المحصول.

### شروط المزارعة:<sup>32</sup>

- صلاحية الأرض: يجب أن تكون الأرض محل العقد صالحة للزراعة.
- مدة العقد: يجب أن تكون مدة عقد المزارعة معلومة.
- مسؤولية البذار: يجب توضيح من المسؤول عن البذار المستخدم في الزراعة؛ وذلك منعًا للنزاع.

<sup>31</sup> عبد الرحمن بن محمد عوض الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، (بيروت: دار الكتب العلمية، 2003)، 5 - 8

<sup>32</sup> إبتسام بوناموس، " دور صيغ التمويل الإسلامي في تطوير عائدات البنوك الإسلامية دراسة حالة مصرف دبي الإسلامي (2016-2020)", (رسالة ماجستير لم تنشر المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف ميله، 2021)، 31-32.

- **نسب الربح:** الأجر (نسبة الربح) يجب أن تكون معلومًا، لأن الأجر جزء من العقد ويتعذر إبرام العقد دون تحديده.

### خطوات تمويل الشركات عن طريق المزارعة:

- **توقيع العقد:** يوقع عقد المزارعة بين المصرف والشركة بعد أن يدرس المصرف المشروع وقيّمه. حيث يتعهد المصرف بتوفير الأرض الصالحة للزراعة ويحدّد من المسؤول عن البذار.
  - **المشاركة في الأرباح والخسائر:** تحدد نسب معينة لتوزيع الأرباح أو الخسائر بين المصرف والشركة على أن تكون حصة شائعة من ناتج المحصول.
  - **تنفيذ العمل الزراعي:** بعد توفير الأرض، تقوم الشركة بالعمل الزراعي، من زراعة ورعاية وحصاد المحاصيل.
  - **تقاسم الأرباح والخسائر:** عند الحصاد وبيع المحصول، توزع الأرباح حسب النسب أو تحمل الخسائر كل طرف حسب مساهمته.
  - **نهاية العقد:** في نهاية الموسم الزراعي أو في نهاية مدة العقد، يتم تسوية الحسابات وتوزيع الأرباح، ويمكن تجديد العقد لموسم زراعي جديد إذا رغب الطرفان في ذلك.
- يمكن الإشارة الى الشكل (1.8) ادناه الذي يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق المزارعة



المصدر: من اعداد الباحث.

## • المساقاة:

المساقاة هي عقد يقضي بتقديم أرض بها شجر ذو ثمر مأكول لشخص يتكفل بزراعتها أو العناية بها، مقابل حصة محددة من الثمار التي تُحصل منها<sup>33</sup>.

## شروط المساقاة:<sup>34</sup>

- **وضوح العمل:** يجب أن يكون هناك تفاهم واضح حول الأعمال التي سيقوم بها الطرف الثاني، مثل عمليات الري والرعاية والحفاظ على الأشجار. هذا الوضوح يساعد في منع أي خلاف مستقبلي.
- **توزيع الأرباح:** يجب الاتفاق على طريقة توزيع الناتج (نسب توزيع الأرباح) شرط أن يكون جزءًا شائعًا.
- **طبيعة الأرض:** يجب أن تكون الأرض ذات شجر مثمر.
- **مدة العقد:** يجب الاتفاق على مدة محددة للمساقاة، حيث لا يُسمح بترك المدة مفتوحة.
- **تمكين الطرف الثاني:** يجب أن تُسلم الأرض المثمرة للطرف الآخر للعمل بها.

## خطوات تمويل الشركات عن طريق المساقاة:

- **توقيع العقد:** يوقع عقد المساقاة بين المصرف والشركة بعد دراسة المصرف للمشروع. في هذا العقد، يتعهد المصرف بتوفير الأرض والشجر المثمر وتتعهد الشركة بالعناية بالأشجار وجني المحصول.

<sup>33</sup> الدينان، المعاملات المالية اصالة ومعاصرة، 165 – 168.

<sup>34</sup> يوناموس، " دور صيغ التمويل الإسلامي في تطوير عائدات البنوك الإسلامية دراسة حالة مصرف دبي الإسلامي (2016) - (2020)", 32-33.

- المشاركة في الأرباح: تحدد نسبة معينة لتوزيع الأرباح الناتجة عن المحصول بين المصرف والشركة.
- تنفيذ العمل الزراعي: تقوم الشركة بجميع أعمال الزراعة والاعتناء بالأشجار، من حيث الري وجني الثمار وغيرها من الأعمال المتعلقة بالأشجار والأرض.
- توزيع الأرباح: عند جني الثمار وبيعها، توزع الأرباح بين المصرف والشركة وفقاً للنسب المتفق عليها.
- نهاية العقد: في نهاية مدة المساقاة، وبعد تسوية جميع الحسابات، يمكن للطرفين تجديد العقد أو إنهاء الشراكة.

الشكل (1.9) ادناه الذي يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق المساقاة



المصدر: من اعداد الباحث.

#### ● الممارسة:

وهي تقديم الأرض دون شجر لمن سيتولى غرسها بالأشجار ضمن مدة محددة مقابل أن يتقاسم الناتج من الغرس والثمار بينهما بحصص شائعة وواضحة.<sup>35</sup>

<sup>35</sup> دواية، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، 139.

### شروط المغارسة: 36

- طبيعة الأرض والأشجار: أن تكون طبيعة العمل قائمة على غرس الأشجار ثابتة الزرع.
- أصناف الأشجار: أن تكون أصناف الأشجار متفقة وأن تكون المدة الزمنية لإثمارها متقاربة.
- مدة العقد: أن تكون مدة عقد المغارسة طويلة لعدة سنوات.
- حقوق العامل: للعامل حق في الأرض والأشجار.
- حالة الأرض: أن لا تكون الأرض محل الأرض موقوفة.

### خطوات تمويل الشركات عن طريق المغارسة:

- توقيع العقد: يوقع عقد المغارسة بين المصرف والشركة بعد دراسة المصرف للمشروع. حيث يقدم المصرف الأرض المناسبة للزراعة وتتعهد الشركة بغرس شتلات الأشجار.
- المشاركة في الأرباح: تحدد نسبة معينة لتوزيع الأرباح الناتجة عن المحصول.
- تنفيذ العمل الزراعي: تقوم الشركة بجميع الأعمال الزراعية، من حيث، الري، الحصاد، الاعتناء بالأشجار وغيرها من الأعمال المتعلقة بالأرض.
- توزيع الأرباح: توزع الأرباح بين المصرف والشركة وفقاً للنسب المتفق عليها.
- نهاية العقد: في نهاية المدة، وبعد تسوية جميع الحسابات، يمكن تجديد العقد أو إنهاؤه.

<sup>36</sup> حدة سهيلية، حسبية حمادة، " واقع صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية دراسة حالة بنك البركة وبنك السلام"، (رسالة ماجستير لم تنشر جامعة 8 ماي 1945، 2021)، 61 - 62

الشكل (1.10) ادناه الذي يوضح خطوات تمويل الشركات عن طريق المغارسة



المصدر: من اعداد الباحث.



## الفصل الثاني

### الشركات الصغيرة والمتوسطة

#### تمهيد

تحتل الشركات الصغيرة والمتوسطة مكانة مهمة جداً في اقتصاديات الدول لما لها من دور مهم في حل العديد من المشكلات الاقتصادية، وتعد من أساسيات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وخاصة في البلدان النامية، وشهدت العقود الثلاثة الماضية اهتماماً كبيراً بالشركات الصغيرة والمتوسطة لما تمتاز به من مرونة وقدرة كبيرة على التأقلم مع الظروف والواقع المتغير إضافة إلى انخفاض تكاليفها الإدارية وسرعة وسهولة في اتخاذ القرار من القائمين عليها.

وقد اتضح من تجارب العديد من الدول النامية - وخاصة التي مرت بظروف اقتصادية أو سياسية متغيرة - قدرة هذا الشركات على التأثير الإيجابي في تخفيض نسب البطالة والمساهمة الفعالة في تقليل الفقر وتأمين حياة كريمة لأفراد المجتمع؛ لهذا أصبح من الضروري البحث على وسائل عملية ومتنوعة لدعم تلك الشركات وتطويرها، حيث إن التمويل الإسلامي من أهم هذه الوسائل الداعمة لهذه الشركات بسبب تنوعه وعمليته وقابليته للتطبيق.

#### 2.1 تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة:

تعددت التعريفات للشركات الصغيرة والمتوسطة، فقد عرفها المصرف الدولي على أنها الشركة التي توظف من واحد إلى خمس وعشرين عاملاً، وعرفتها منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية على أنها الشركات التي يعمل بها من عشرة إلى خمسين عاملاً والمتوسطة التي يعمل بها من خمسين إلى تسع وتسعين عاملاً. من التعريفين السابقين نستطيع القول أن كلا الجهتين قد صنفت الشركات الصغيرة والمتوسطة بناءً على عدد العمال، لكن يوجد بعض الجهات التي صنفت وعرفت الشركات الصغيرة والمتوسطة بناءً على حجم الإيرادات والأصول، حيث عرف الاتحاد الأوروبي الشركات الصغيرة على أنها الشركات التي تملك أصولاً بين 2 إلى 10 مليون يورو، أما عربياً فعرفت منظمة

العمل العربية المشروعات الصغيرة على أنها الشركات التي يعمل بها من خمسة إلى تسعة عشر عاملاً.<sup>37</sup>

من التعريفات السابقة يمكن القول إن الشركات الصغيرة هي التي تعمل ضمن نطاق محدود من حيث حجم الأعمال والإيرادات وعدد الموظفين، أما الشركات المتوسطة فتعمل في نطاق أوسع قليلاً وعدد موظفين أكبر، ولكن دون أن تصل إلى حجم الشركات الكبيرة، والشركات الصغيرة والمتوسطة تحتوي على العديد من الأنواع وتختلف حسب طبيعة النشاط حيث توجد شركات إنتاجية صغيرة ومتوسطة تنتج السلع والمنتجات سواء كانت منتجات استهلاكية أو منتجات إنتاجية، وتوجد شركات صغيرة ومتوسطة تجارية مختصة في تجارة الجملة أو تجارة التجزئة، وأخيراً وليس آخراً الشركات الصغيرة والمتوسطة الخدمية التي تركز في نشاطها على تقديم الخدمات مثل الاستشارات والتدريب والتطوير وغيرها. ومع اختلاف التعريفات الدقيقة بين الدول، فإن الشركات الصغيرة والمتوسطة تعد عاملاً أساسياً في تطور الاقتصادات، وذلك من خلال دورها في تشجيع الابتكار وتوفير فرص العمل وتحفيز النمو المحلي.

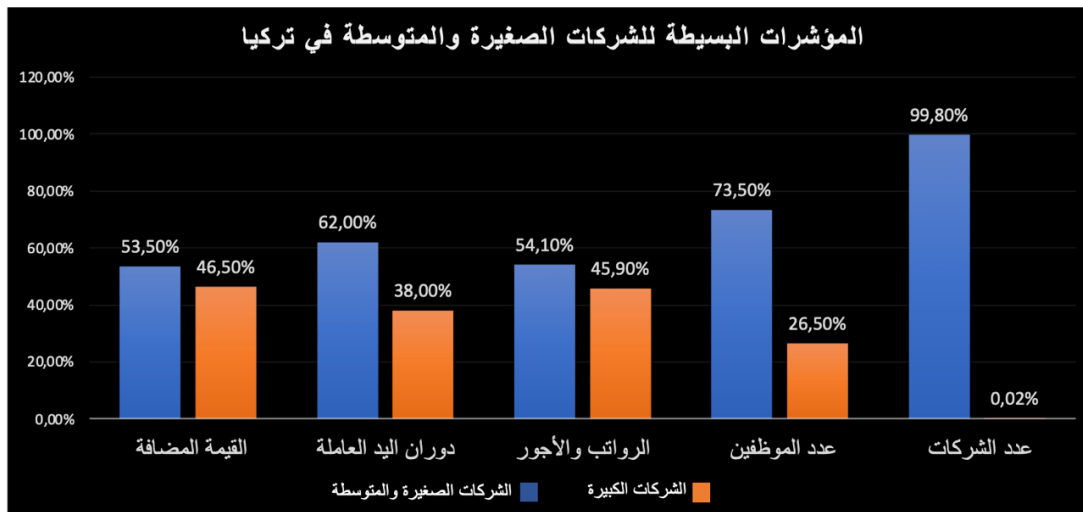
### الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا:

شهدت القوانين المتعلقة بالشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا تطورات عديدة، حيث أصدر أول هذه التشريعات عام 2005م، مع تحديد معايير أساسية لتصنيف الشركات الصغيرة والمتوسطة، ومن ثم تعدلت في 2012 و2018م. وحسب هذه المعايير، فإن أي مؤسسة توظف أقل من 250 موظفاً سنوياً تعد شركة صغيرة أو متوسطة، بشرط ألا تتجاوز إيراداتها السنوية أو قيمة ميزانيتها 40 مليون ليرة تركية. بحسب إحصائيات مركز الإحصاء التركي، تمثل هذه الشركات 99.8% من الشركات الاقتصادية، وتستحوذ على 73.5% من القوى العاملة. كما تمثل 54.1% من إجمالي الأجور المدفوعة. فيما يخص حجم الأعمال فإن هذه الشركات تشكل

<sup>37</sup> دواية، التمويل الاجتماعي الإسلامي، 48.

نسبة 62% من إجمالي حجم الأعمال في 2016م. وتشير أرقام منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية إلى وجود أكثر من 3 ملايين شركة صغيرة ومتوسطة في تركيا، معظمها في قطاع الصناعة والخدمات. نحو 36.4% من هذه الشركات تعمل في قطاع التجارة، أما الشركات العاملة في قطاع الصناعة فتتمثل فقط بـ 12.6%، مع مساهمتها الكبيرة في النمو الاقتصادي. وتشكل القطاعات مثل النقل والتخزين 14.7%، وقطاع البناء نحو 7.3%، حسب التقرير نفسه لعام 2017<sup>38</sup>. بناءً على الأرقام والنسب السابقة يجدر الإشارة إلى أن الارتفاع الكبير في نسبة الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا يعود إلى المعيار التشريعي الموضوع في تركيا حيث إنه يعد أي شركة تحوي 250 موظفًا أو أقل شركة صغيرة ومتوسطة.

### الشكل (2.1) المؤشرات البسيطة للشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا لعام 2016



المصدر: من اعداد الباحث استنادا الى: معهد الإحصاء التركي.

<sup>38</sup> Seyf Eddine Benbekhti, Hadjer Boulila & Abdelnacer Bouteldja, "The Effect of Islamic Finance on Small and Medium Enterprises and Job Creation in Turkey: An Empirical Evidence", *International Journal of Islamic Economics and Finance*, Vol. 4 Special Issue: Islamic Banking, (2021):46-47

## 2.2 أهمية الشركات الصغيرة والمتوسطة.

تعد الشركات الصغيرة والمتوسطة واحدة من المحاور الأساسية التي تدعم وتعزز النمو الاقتصادي والاجتماعي في أغلب اقتصاديات الدول، سواء كانت نامية أم متقدمة. هذه الشركات تمتلك العديد من النقاط المهمة والإيجابية التي تجعل منها عاملاً مهماً في تحقيق التوازن والاستقرار في الاقتصاد الوطني. ومن أهم هذه النقاط:<sup>39</sup>

1. تساهم المشروعات الصغيرة في جذب المدخرات المحلية وتوجيهها نحو الاستثمار في قطاعات حيوية، مما يساعد في زيادة الدخل المحلي.
2. تُعد هذه الشركات من أكبر مصادر الوظائف، خاصة في الاقتصاديات النامية، مما يساعد في خفض معدلات البطالة.
3. انخفاض قيمة رأس المال اللازم لبداية عمل الشركات الصغيرة والمتوسطة تجعل منها فرصة جذابة للمستثمرين.
4. من خلال تطوير المنتجات التصديرية أو تقديم بدائل للمنتجات المستوردة تساهم هذه الشركات بزيادة القطع النقدي الأجنبي.
5. تستطيع هذه المشروعات العمل في مناطق نائية، مما يُسهم في تنمية تلك المناطق.
6. المشروعات الصغيرة الناجحة قابلة للتحويل إلى مشروعات أكبر بسهولة.
7. لها دور إيجابي وفعال في الدور الاقتصادية من خلال توفير الخدمات والمنتجات التي قد تحتاج إليها مشروعات أخرى.
8. الكثير من المشروعات الصغيرة تعمل كمزودين ثانويين أو شركاء استراتيجيين للمشروعات الكبرى، حيث تقدم منتجات أو خدمات تكميلية للشركات الكبيرة.

---

<sup>39</sup> محمد حسين الزغول، محي الدين يعقوب منيزل أبو الهول، "دور المصارف الإسلامية الأردنية في تمويل المشروعات الصغيرة حالة بنك صفوة الإسلامي: دراسة ميدانية"، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، م 7 ع 1 (2022): 166.

9. المشروعات الصغيرة تغطي مجموعة واسعة من المجالات الاقتصادية والصناعية وتتميز عن غيرها بالقدرة على الإبداع والتطور المستمر.

وفي الخلاصة يمكن القول إن الشركات الصغيرة والمتوسطة تشجع الأفراد على الابتعاد عن الاكتناز وتحفزهم للتوجه إلى الاستثمار وخلق قيمة مضافة، وهو ما يعزز النمو ويحقق الاستفادة. ومن خلال خلق فرص عمل جديدة، تساهم الشركات الصغيرة والمتوسطة في تقليل معدلات البطالة، مما يعزز من استقرار البيئة الاجتماعية.

من ناحية أخرى، تؤدي هذه الشركات دورًا كبيرًا في دعم الاقتصاد الوطني، ليس فقط من خلال التجارة الداخلية، ولكن أيضًا من خلال المساهمة في زيادة النقد الأجنبي والعملية الصعبة، سواء كان ذلك من خلال الصادرات أو من خلال تقديم بدائل محلية للمنتجات المستوردة.

وفي سياق التكامل الاقتصادي، فإن الشركات الصغيرة والمتوسطة تمثل شريكًا أساسيًا للشركات الكبيرة. فهي تقدم خدمات ومنتجات تكميلية، وتساهم في تعزيز قيمة سلسلة الإنتاج كله. هذا التكامل يمكن أن يكون توفير مواد خام، أو تقديم حلول لوجستية، أو حتى في الابتكارات التكنولوجية.

وفي المجمل، تعد الشركات الصغيرة والمتوسطة العمود الفقري لاقتصاد البلدان النامية أو المتطورة، وتبرز أهميتها في تحقيق التوازن والاستقرار الاقتصادي والاجتماعي، مما يجعلها ركيزة أساسية لأي نظام اقتصادي ناجح ومستدام.

### 2.3 مزايا الشركات الصغيرة والمتوسطة.

لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة سمات مميزة تجعلها مختلفة عن باقي الشركات، وهي تمكنها من المنافسة مع الشركات الكبيرة وتجعلها خيارًا اقتصاديًا واستراتيجيًا مهمًا. وهذه السمات تشمل<sup>40</sup>:

---

<sup>40</sup> رمزي بومعراف، "مناخ الاستثمار وتأثيره على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2013)، 50 - 52.

## ● الملكية المحلية:

غالبية الشركات الصغيرة والمتوسطة تتبع ملاك يقيمون في المجتمع المحلي، مما يسهم في تعزيز الاقتصاد المحلي، كما يعمل على خلق فرص عمل وإعادة استثمار الأرباح في المجتمع. ضمن قوانين الشركات في الجمهورية التركية، يحق لأي أجنبي تأسيس شركة شخصية أو محدودة المسؤولية والعمل بجميع النشاطات ما عدا بعض النشاطات التي لها أبعاد سياسية أو عسكرية.

## ● سهولة التأسيس

تتميز الشركات الصغيرة والمتوسطة بأنها تحتاج إلى رؤوس أموال أقل من رؤوس الأموال اللازمة لتأسيس الشركات الكبيرة. وغالبًا ما يعتمد أصحابها على مواردهم الشخصية قبل البحث عن تمويل خارجي، وإذا احتاجوا إلى هذا التمويل فغالبًا ما يكون من الأقرباء والأصدقاء. كما أن اللجوء للمصارف قد يكون محدودًا نظرًا لعدم توفر الضمانات أو الوثائق المطلوبة.

سهولة تأسيس الشركات للأجانب في تركيا تعد من أهم ما يميزها عن غيرها من بلدان العالم حيث لا يتطلب تأسيس الشركة العديد من الأمور الرسمية المعقدة، ومن الممكن أن يتم موضوع تأسيس الشركة بالكامل خلال 5-10 أيام، وبتكاليف قليلة.

## ● تلبية احتياجات المستهلكين

الشركات الصغيرة والمتوسطة تلبي احتياجات شريحة كبيرة من المستهلكين، خصوصًا أصحاب الدخل المحدود، عبر توفير سلع وخدمات بأسعار مناسبة. أما الشركات الكبيرة فتركز غالبًا على المستهلكين ذوي الدخل الأعلى. لذا تعمل الشركات الصغيرة والمتوسطة على تقديم خيارات متعددة للمستهلكين.

بسبب كبر حجم السوق التركي استطاع العديد من الأجانب تأسيس شركات صغيرة ومتوسطة، وأثبتت نجاحها ليس فقط على المستوى المحلي التركي، بل توسعت إلى أسواق عالمية، وتأتي الشركات الخدمية مثل شركات الوساطة العقارية وشركات السياحة الطبية على رأس القائمة.

### ● الميل نحو الابتكار والتجديد

تظهر الشركات الصغيرة والمتوسطة ميلاً قوياً نحو التجديد والابتكار في منتجاتها. نظراً لحجمها المحدود، حيث تسعى لتحقيق التميز من خلال التركيز على الجودة وابتكار منتجات جديدة. هذا النهج يحفز الموظفين على المشاركة الإيجابية واقتراح الحلول، مما يخلق بيئة عمل تشجع على الابتكار. على سبيل المثال، في اليابان، يأتي نحو 52% من الابتكارات من الشركات الصغيرة والمتوسطة.

أما عن السوق التركي فقد أثبتت الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية قدرتها العالية على تقديم منتجات وخدمات بطريقة ابتكارية جعلها في بعض الأحيان تتفوق على الشركات المحلية.

### ● الكفاءة

تتمتع الشركات الصغيرة والمتوسطة بقدرة فريدة على استغلال الموارد بكفاءة. بفضل بيئتها الأقل تعقيداً وقربها من العملاء، حيث تتمكن من تحقيق الأهداف في وقت أقل وبكلفة أقل. إضافة إلى أن الحافز الشخصي لأصحاب المشاريع يضيف عليها دفعة قوية نحو الاستمرارية والنجاح.

الحافز الشخصي لأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية العاملة في تركيا كان أحد أهم أسباب كفاءتها الإدارية والمالية بدليل أن عدداً كبيراً من تلك الشركات استطاع الاستمرار والمنافسة في بيئة عمل تختلف كلياً عن بيئة العمل السابقة التي اعتاد عليها.

### ● التعاون والشراكات

تعد الشركات الصغيرة والمتوسطة جزءاً مكماً للشركات الكبرى، حيث تسعى لتحقيق تكامل هيكلي ووظيفي معها سواء مباشرة أو غير مباشر، حيث تنتج الشركات الصغيرة والمتوسطة منتجاً

معينًا قد يكون مكملًا لمنتج تنتجه شركات كبيرة أو أن تنتج الشركات الصغيرة والمتوسطة منتجًا كاملًا لصالح شركة كبيرة، وينطبق الأمر نفسه على مجال الخدمات.

تعد الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية في تركيا جزءًا مهمًا جدًا للشركات التركية، ومن الأمثلة على ذلك انتشار العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية التي تعمل في مجال النسيج والحياسة التي تقدم خدمات لشركات تركية كبيرة، ومن الأمثلة أيضًا شركات السياحة العلاجية التي تختص باستقطاب المرضى من جميع أنحاء العالم وتقديم العلاج المناسب له عن طريق المشافي التركية، وينطبق الأمر ذاته على مجال الوساطة العقارية حيث تستقطب شركات الوساطة الأجنبية العملاء من جميع أنحاء العالم ويبيعون العقارات عن طريق شركات الإنشاءات المحلية، والأمثلة كثيرة على التعاون بين الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية مع الشركات المحلية التركية.

#### • تحقيق التكامل في الإنتاج

تواجه المنتجات صعوبة الوصول إلى الأسواق البعيدة وخاصة القرى والمناطق الريفية البعيدة عن المدن الرئيسية، حيث إن كمية المنتجات التي تصل إلى تلك المناطق لا تكفي لتلبية احتياجات المستهلكين. ولتعويض هذه الفجوة، تنتج الشركات الصغيرة والمتوسطة السلع المطلوبة بكميات تلي الطلب المحلي، مما يحقق التوازن في السوق.

تركيا من البلدان الكبيرة جغرافيًا وتنتشر على أرض تتميز باختلاف تضاريسها ومناخها لذلك نلاحظ أن أغلب القوى العاملة التركية تتجمع بالمدن الكبيرة مثل إسطنبول وأنقرة وأزمير وغيرها، لكن -مع توافد الأجانب كثيرًا إلى تركيا وتمركزهم بجميع المدن التركية وإنشائهم لشركاتهم وأعمالهم في تلك المدن- لوحظ ازدياد النشاط التجاري في تلك المدن والقرى البعيدة، ومثال ذلك تأسيس العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة المختصة في صناعات النسيج في مناطق جنوب تركيا إضافة إلى انتشار العديد من الشركات السياحية الأجنبية في المناطق الشمالية على البحر الأسود.

## • مرونة في الادارة

تتمتع الشركات الصغيرة والمتوسطة بقبالية عالية للتكيف مع الظروف المتغيرة للعمل، وذلك نظرًا لطابعها غير الرسمي في التعامل، وبساطة هيكلها التنظيمي. القرارات في هذه الشركات تعتمد كثيرًا على خبرة مؤسسها، وهي أيضًا أكثر مرونة في استقبال التغييرات واعتماد سياسات جديدة مقارنة بالشركات الكبرى التي تعتمد على هياكل إدارية معقدة.

تتمتع الشركات الصغيرة والمتوسطة بقبالية عالية للتكيف مع الظروف المتغيرة للعمل، وقد تكون أعوام وباء كورونا أكبر دليل على قدرة الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة للتكيف مع الظروف المتغيرة، حيث استطاعت العديد من تلك الشركات الاستمرار في تقديم خدماتها في ظل الظروف الصعبة.

## • استخدام تكنولوجيا معتدلة

تميل الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى استخدام تكنولوجيا بمستوى متوسط، هذا بسبب أن العديد من القطاعات التي تنتمي لهذه الشركات لا تتطلب استثمارات تكنولوجية ضخمة، مثل قطاع النسيج، ومن ثم تلجأ لتقنيات تتناسب مع الظروف المحلية دون الحاجة لتكنولوجيا متقدمة معقدة ومكلفة. مع أن معظم الشركات الصغير والمتوسطة تستخدم التكنولوجيا استخدامًا يسيرًا لكن - وبناءً على أمثلة واقعية- استطاعت بعض الشركات الأجنبية تحويل تلك الاستخدامات القليلة إلى استخدامات مفيدة وضحمة، على سبيل المثال شركة نماء، وهي شركة خدمية في مجال حلول المعلومات حولت موقعًا بسيطًا مختصًا في عرض المطاعم الأجنبية وتصفحها إلى أحد التطبيقات الناجحة على المستوى المحلي (تطبيق جوعان).

## 2.4 التحديات التي تواجه الشركات الصغيرة عالميا.

مع وجود مزايا كبيرة للشركات الصغيرة والمتوسطة فهي تواجه العديد من التحديات، ومن أهم تلك التحديات:

## ● التحديات الإدارية

تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة مشكلات إدارية متعددة، ومن أبرز هذه المشكلات العقبات الإدارية والإجراءات البيروقراطية المعقدة التي هي حاجز أمام تطور هذه الشركات ونموها. بالفعل، في بعض الأحيان، يكون هناك حاجة للحصول على العديد من التراخيص والموافقات قبل البدء في أي مشروع استثماري. وهذه الإجراءات قد تكون مرهقة وتأخذ وقتًا طويلاً، مما يزيد من التكاليف ويعرقل التقدم<sup>41</sup>. ومع أهمية التراخيص والموافقات لضمان الامتثال للقوانين والتشريعات، فإن التباطؤ في الإجراءات وتعقيد الأمور الإدارية له آثار سلبية في الشركات الصغيرة والمتوسطة.

## ● التحديات التسويقية

تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة تحديات تسويقية، وأبرز هذه التحديات هو غياب التركيز على أهمية دراسة السوق وتحليل احتياجات المستهلكين وتوجهاتهم قبل تقديم المنتجات، وذلك بسبب نقص الكفاءات والقدرات التسويقية؛ مما يحد من تركيزهم على البيع والتوزيع دون الاهتمام بالتسويق<sup>42</sup>. من الضروري أن يتخذ أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة خطوات فعالة نحو تعزيز قدراتهم التسويقية من خلال التدريب والتعليم، واستخدام الأدوات والتقنيات الحديثة. عليهم أيضاً أن يدركوا أن التسويق هو عملية متكاملة تهدف إلى تلبية احتياجات العملاء وتحقيق الرضا الكامل لهم.

## ● التحديات الفنية

تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من تحديات فنية تنشأ من افتقارها إلى اليد العاملة المؤهلة بسبب ارتفاع تكلفة الحصول على اليد العاملة المؤهلة تأهيلاً جيداً. حيث تضطر في بعض الأحيان للاعتماد على العمالة غير المؤهلة، مما يؤدي إلى تراجع في أداء المؤسسة. إلى جانب هذه

---

<sup>41</sup>ميرة خياري، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية أم البواقي 2012/2007"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2013)، 28.

<sup>42</sup> المصدر السابق، 28 - 29.

الصعوبة، هناك تحديات أخرى متعلقة بصعوبة الوصول إلى المعلومات والتقنيات الحديثة، بسبب غياب مصادر موثوقة وجهات متخصصة تقدم الدعم والمشورة الفنية لمثل هذه الشركات الصغيرة والمتوسطة.<sup>43</sup> من أكثر التحديات الفنية التي يمكن أن تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة الفنية هي عدم قدرة مؤسس الشركة على تغيير طريقة عمله ضمن نطاق شركته الخاصة، حيث -وعادة حين تأسيس الشركة- يكون المؤسس هو من ينفذ جميع المهام الفنية والإدارية بدقة وجودة عالية، ولكن بعد مدة يضطر إلى توظيف أشخاص فنيين ليستطيع التفرغ لأعماله الإدارية التي ستزداد مع مرور الوقت، وهنا يكمن التحدي الفني من ناحية إمكانية توفير يد عاملة تعمل بمستوى الجودة نفسه المقدم من المؤسس.

### ● التحديات المالية

لعل من أصعب التحديات التي قد تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة هو التحدي المالي، لأنه - بحسب التقديرات الدولية- 70٪ من الشركات المتوسطة والصغيرة لا تستطيع الوصول إلى التمويل اللازم وخاصة في البلدان النامية، وتقدر أيضاً الفجوة التمويلية للشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان نفسها بنحو 5.2 ترليون دولار.<sup>44</sup>

ولعل من أسباب وجود الفجوة التمويلية الكبيرة للشركات المتوسطة والصغيرة وجود التحديات التمويلية التي تواجهها هذا الشركات بسبب:<sup>45</sup>

**عدم وجود أصول كافية:** غالباً ما يطلب المصرف أو المؤسسة التمويلية ضمانات مقابل تقديم التمويل أو القرض للشركات الصغيرة والمتوسطة، ومن أشكال تلك الضمانات أصول أو عقارات

---

<sup>43</sup> عبد الحميد بن شيخ، "تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تحديات السوق دراسة حالة الجزائر للفترة (2000 - 2015)"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة الجزائر، 2018)، 41.

<sup>44</sup> دواية، التمويل الاجتماعي الإسلامي، 60.

<sup>45</sup> فاطمة الزهراء العجاج، "دور البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنك البركة نموذجاً"، مجلة الدراسات القانونية، الجزائر، م 8، ع 2، (2022): 1012.

أو ضمانات مالية أخرى يصعب على الشركات المتوسطة والصغيرة تأمينها وخاصة في بداية عملها.

**الفائدة المرتفعة:** تعاني الشركات الصغيرة والمتوسطة نقصًا في البيانات المالية الدقيقة وعدم وجود بيانات مالية كافية عن أعوام سابقة تسمح للمؤسسات المالية تقييم الأداء والكفاءة المالية للشركات الصغيرة والمتوسطة، ومن ثم ترفع الشركات المالية فوائد القروض لتغطية المخاطر المحتملة.

**الأرباح المحتجزة:** الشركات الصغيرة والمتوسطة غالبًا ما تخلط الأمور المالية للشركة مع الأمور المالية الخاصة بملاك الشركة؛ مما يؤدي إلى وجود خلل في نظام الأرباح المحتجزة ما يؤدي إلى صعوبة في الحصول على موافقة الشركات المالية لتقديم التمويل أو القرض اللازم.

## 2.5 التحديات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا.<sup>46</sup>

- غالبًا ما تكون إدارة الشركات الصغيرة والمتوسطة عائدة لصاحب العمل مباشرة، مما يؤدي إلى تقليل الاعتماد على الاستشارات ويحد من فرص التطوير ويزيد من احتمالية القرارات الخاطئة.
- اختيار موقع الشركة بناءً على مكان سكن صاحب الشركة مما قد يؤدي إلى عقبات لوجستية متعلقة بمكان المستودعات والتخزين وارتفاع تكاليف الشحن والوصول للسوق المناسب.
- غياب استراتيجية التخطيط المستقبلي مما يؤثر سلبًا في إدارة المخاطر المستقبلية.
- عدم رسم الهيكل التنظيمي بشكل واضح يؤدي إلى تداخلات واضطرابات في العمل.
- تقييد اتخاذ القرارات للإدارة العليا دون مشاركة الموظفين قد يواجه مشكلات في التنفيذ والتواصل.

---

<sup>46</sup> Kaya Sarp, Alpan Lütüfahak, "PROBLEMS AND SOLUTION PROPOSALS FOR SMEs IN TURKEY", *Emerging markets journal*, Vol2, (2012): 34 – 35.

- نقص في التدريب والتأهيل اللازم والاعتماد على فريق عمل من الأصدقاء والأقارب غير المؤهلين يؤدي إلى تبعات سلبية على الشركة.
- استخدام أموال الشركة لاحتياجات شخصية يؤدي إلى وقوع الشركة في مشكلات مالية.
- عدم الاستعانة بشركات استشارية للقيام بأعمال التدقيق يؤدي إلى عدم معرفة المشكلات الداخلية الحقيقية للشركة مما ينتج عنه آثار سلبية على الشركة.
- القضايا المالية تُعد من أبرز التحديات، حيث يواجه أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا صعوبة في تأمين التمويل اللازم.
- غياب خبرة صاحب الشركة الإدارية والمالية سيعيق تقدم الشركة وتطورها على المدى الطويل.
- عدم القدرة على متابعة التطورات التجارية الحالية ومجاراتها قد يجعل هذه الشركات محصورة في إطار محلي وعدم تطورهما ووصولها إلى أسواق إقليمية وعالمية.
- تعاني الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا من صعوبة في منافسة الشركات الكبيرة وخاصة فيما يتعلق بموضوع المناقصات الكبيرة.
- عدم قيام مالك الشركة الصغيرة والمتوسطة بدراسة الجدوى الاقتصادية لمشروعه قبل البدء بالعمل.

## 2.6 حلول مقترحة لتجنب العقبات التي تواجهها الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة

ضمن الحلول المقترحة للتغلب على التحديات التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة عامة والشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا خاصة، يمكن توصيف بعض أهم الحلول كالاتي:

## • دراسة الجدوى الاقتصادية<sup>47</sup>

### ○ الدراسة التمهيديّة:

التي تُجرى قبل الدراسة التفصيلية. تستخدم لتحديد ما إذا كان يجب المضي قدماً في تنفيذ الدراسة التفصيلية أم تجاهل الفكرة.

### ○ الدراسة القانونية:

يهدف التعامل الصحيح والسليم مع الجانب القانوني للشركة واختيار الشكل القانوني الأنسب بناءً على الحوافز والقيود القانونية

### ○ الدراسة التسويقية:

تركز على دراسة المزيج التسويقي للمشروع، وتناقش خطة التسويق، والمبيعات، والأسعار، وغيرها. تتضمن الخطوات الرئيسية تقدير الطلب المتوقع، حصة السوق، وتقدير سعر السلعة.

### ○ الدراسة الفنية:

يتناول الجوانب الفنية للمشروع، مثل تحديد الطاقة الإنتاجية، موقع المشروع، طريقة الإنتاج، وتقدير تكاليف المشروع، وعدد الموظفين وخصائص الموظفين المطلوبين.

### ○ الدراسة المالية:

تركز على الجدوى التمويلية للمشروع. تتناول موضوعات مثل مصادر التمويل (داخلية وخارجية) والتحليل المالي، مع تأكيد الامتثال للمعايير الضريبية.

## • التخطيط الجيد:

قبل البدء بتنفيذ الأعمال في الشركة الصغيرة والمتوسطة يجب على مؤسسها القيام بعمليات التخطيط الاستراتيجي، حيث يجب عليه القيام بتحديد استراتيجيات الشركة وأهدافها على أن

<sup>47</sup> اشرف دوابة، نحو دراسة جدوى إسلامية، ط1، (القاهرة: دار السلام، 2008)، 30-100.

تكون هذه الأهداف واقعية وقابلة للقياس ولها جدول زمني للتنفيذ سواء كان المدى قصيراً أم متوسطاً أم طويلاً، حيث إنه بعد القيام بتحديد الاستراتيجيات والأهداف توضع خطة عمل شاملة تشمل جميع الأقسام والنشاطات المراد تنفيذها في الشركة.

### • فهم السوق:

دراسة السوق من أهم الأمور الواجب الاهتمام بها، فيجب على الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية دراسة الشريحة المستهدفة التي ستشكل قاعدة الزبائن في المستقبل، ومن الأمور الواجب التركيز عليها عدد الشريحة المستهدفة وتوزعهم وعاداتهم وغيرها، وبناءً على الشريحة المستهدف تبدأ عملية جمع البيانات من عينات من تلك الشريحة سواء عن طريق استبانات أو مقابلات أو مراقبة أو غيرها، وتحليل تلك البيانات بهدف الحصول على نتائج أولية تعكس مؤشرات النجاح المحتمل للمنتج ضمن السوق المستهدف، ومن المهم جداً دراسة المنافسين من حيث المنتجات المنافسة سعرها وجودتها وسهولة الحصول عليها وتحديد الميزة التنافسية التي تميز المنتج الجديد المراد إدخاله إلى السوق؛ وهذا يتطلب من الشركة الصغيرة والمتوسطة فهماً واضحاً لعوامل نجاحها أو فشلها، ضمن هذه المعطيات السابقة تستطيع الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية تحديد المنتج ومواصفاته وسعره وأماكن بيعه وغيرها من الأمور قبل طرح المنتج في السوق. خلاصة موضوع فهم السوق أنه يجب على الشركة الصغيرة والمتوسطة فهم المزيج التسويقي وتحديد بدقه والذي يضم المنتج وسعر هذا المنتج والترويج لهذا المنتج وتوزيع هذا المنتج.

### • الترويج والعلامة التجارية:

بعد الانتهاء من عملية فهم السوق وتحديد المنتج ومواصفاته وسعره يجب على الشركة الصغيرة والمتوسطة تحديد استراتيجيات التسويق والعلامة التجارية وآلية تعزيز اسم هذه العلامة في السوق المستهدفة وآلية الترويج التي سوف تتبعها سواء عن طريق منصات التواصل الاجتماعي أو التلفاز أو الراديو وغيرها من وسائل الترويج.

## ● الإدارة المالية:

الإدارة المالية في الشركات المتوسطة والصغيرة هي حجر الزاوية في نجاح أو فشل هذه الشركات، فمن أهم الأمور الواجب التركيز عليها هو وضع موازنة مستقبلية متوقعة بناءً على دراسة السوق ودراسة المبيعات المتوقعة، لأنه -بعد وضع هذه الموازنة التي تشمل جميع التفاصيل المالية من مصروفات التأسيس ومصروفات التشغيل والمبيعات المتوقعة وتكلفة المبيعات وغيرها من الأساسيات المالية- يأتي دور الصرامة في تنفيذ الخطة المالية الموضوعية بحيث يُتأكد عدم وجود هدر في الموارد المالية وبالوقت نفسه التركيز على أهداف المبيعات للحرص على بقاء التدفقات المالية مستمرة لدعم الشركة.

## ● التكيف مع التغيرات:

أكثر ما يميز الشركات الصغيرة والمتوسطة هو قدرتها على التكيف مع التغيرات التي تحصل من حولها، وذلك بسبب صغر حجمها وسرعة اتخاذ القرار بها، لذا على صاحب القرار في الشركات الصغيرة والمتوسطة التركيز على التجاوب السريع مع البيئة المتغيرة من حوله، لأنه قادر على التجاوب السريع مع أي تغير أكثر من الشركات الكبيرة والعلاقة؛ مما يجعل له ميزة تنافسية عنهم.

## ● خدمة العملاء:

إحدى أفضل الوسائل الناجحة -التي تتميز بعدم ارتفاع تكاليفها وتؤثر تأثيراً إيجابياً في الشركات الصغيرة والمتوسطة- هي خدمة العملاء المتميزة، فمن طريقة تقديم الخدمة تستطيع الشركات الصغيرة بناء علاقة ثقة كبيرة جداً مع عميلها، والذي قد يفضل التعامل مع الشركات الصغيرة والمتوسطة عن التعامل مع الشركات الكبيرة والعلاقة بسبب طريقة تقديم الخدمة بالجودة وسرعة وكفاءة عالية.

## • تطوير الذات:

التعلم المستمر وتطوير المهارات من أهم الأمور التي تنعكس على أداء الشركات الصغيرة والمتوسطة واستمراريتها، ففي عالم الأعمال سريع التغير والتطور يجب على أصحاب هذه الشركات العمل الدائم على تطوير مهاراتهم ومهارات فريق عملهم للبقاء في السوق، ولعل من أهم المهارات الواجب على مالك الشركة أن يكتسبها هي مهارات التفويض، فيجب عليه أن يفوض جزءاً من مهامه إلى فريق عمله كي يستطيع التفرغ لمهام إدارية واستراتيجية جديدة.

## • الصبر والتحمل:

من الطبيعي جداً ومن المتوقع أيضاً أن تمر الشركات الصغيرة والمتوسطة بأزمات خلال مدة حياتها وخاصة في أوقات التأسيس وبداية طرح المنتج في السوق، ولتخطي هذا الموضوع يجب أمان أساسيان: أولهما التحلي بالصبر والتحمل وعدم فقدان الأمل، والثاني هو تغيير طريقة العمل في حال كانت تؤدي دوماً إلى النتائج السلبية نفسها. وتغيير طريقة العمل والتأقلم السريع هو أمر يسيرٌ للشركات المتوسطة والصغيرة بسبب قدرتها العالية على التأقلم والتغيير.

## • شبكة العلاقات:

بناء شبكة علاقة مع شركات صغيرة ومتوسطة أخرى يساعد كثيراً على إيجاد طرق وأساليب تجعلهم قادرين على منافسة الشركات الأكبر حجماً، حيث من الممكن بناء علاقة شراكة استراتيجية تهدف إلى تلبية عدد أكبر من الزبائن سواء عن طريق تنوع في المنتجات أو تلبية عدد أكبر من طلبات هؤلاء الزبائن. ومن جهة أخرى بناء علاقات مع شركات استشارية له تأثير إيجابي في تطور الشركة، حيث تعد هذه الشركات الاستشارية بمنزلة العين الخارجية التي تستطيع تمييز الانحراف والقيام بتقديم التوصيات والحلول التطويرية اللازمة.

● التقييم المستمر:

تقييم الذات في الشركات الصغيرة والمتوسطة هو الدافع الرئيس للتقدم والتطور، حيث يجب على الشركات تقييم نتائج أعمالها بناءً على الاستراتيجيات والخطط والأهداف، ويفضل أن يكون التقييم دوريًا ولا يكون على أوقات متباعدة، كي يسهل التصحيح في حال وجود ثغرة في الأداء.

جدول (2.1) يربط بين التحديات التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا مع الحل المقترح.

التحدي	الحل
اختيار موقع الشركة بناءً على مكان السكن	الدراسة الفنية في دراسة الجدوى الاقتصادية تجعل اتخاذ القرار في مكان الشركة أكثر منطقية وعقلانية.
غياب استراتيجية التخطيط	التخطيط الجيد والدوري من ضمن الحلول المقترحة الواجب على صاحب الشركة الالتزام بها.
عدم رسم الهيكل التنظيمي	الدراسة الفنية في دراسة الجدوى الاقتصادية يرسم الهيكل التنظيمي والتوصيفات الوظيفية للشركة مع مراعاة مراجعتها عند البدء بالتنفيذ.
اتخاذ القرارات دون مشاركة الموظفين	تعلم مهارة التفويض واكتسابها يجعل مالك الشركة قادرًا على تفويض جزء من مهامه وقراراته وتركيزه على أمور أكثر استراتيجية.
نقص في التدريب والتأهيل	زيادة التركيز على تدريب فريق العمل وتدريب مالك الشركة.

استخدام أموال الشركة لاحتياجات شخصية	توظيف إدارة مالية جيدة وصارمة كفيلة في حل هذا التحدي.
عدم القيام بأعمال التدقيق	التقييم المستمر الدوري سواء عن طريق مقيمين داخليين أو خارجيين.
صعوبة تأمين التمويل اللازم	توظيف إدارة مالية جيدة تستطيع دراسة البدائل التمويلية وتقييمها سيساعد في تخطي هذا التحدي.
غياب خبرة صاحب الشركة الإدارية والمالية	التدريب والتأهيل يسهم إيجابياً في حل هذا الموضوع.
عدم القدرة على مجارة ومتابعة التطورات التجارية	التدريب والتأهيل يسهم إيجابياً في حل هذا الموضوع والاستعانة بشراكات استراتيجية وشبكة علاقات قوية.
صعوبة في منافسة الشركات الكبيرة	والاستعانة بشراكات استراتيجية وشبكة علاقات قوية يسهم إسهاماً فعالاً في حل هذا الموضوع.
عدم القيام بدراسة الجدوى	تنفيذ دراسة جدوى قبل بداية العمل.

المصدر: من اعداد الباحث

## 2.7 دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة

دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية او الأجنبية أمر بالغ الأهمية بسبب المزايا الاقتصادية والاجتماعية التي تقدمها هذه الشركات كما ذكرنا سابقاً. ومن هذا المنطلق تقوم الحكومات والشركات الدولية بتقديم العديد من آليات الدعم لتعزيز استقرار هذه الشركات ونموها. فيما يأتي

بعض الأمثلة عن آليات دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة التي قد تتخذها الحكومات والمنظمات الدولية:

### • التمويل

تقوم العديد من دول العالم بتقديم المنح المالية أو القروض بفوائد منخفضة سواء قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل لتغطية الاحتياجات التمويلية للشركات الصغيرة والمتوسطة بمختلف أشكالها سواء الاحتياجات التأسيسية الخاصة بفترات التأسيس أو الاحتياجات التشغيلية وما تحتاج إليه من مصروفات دورية لضمان بقائها أو مصروفات توسعية بهدف استهداف أسواق جديدة أو تطوير منتجات جديدة وابتكارها.

### • التدريب والتطوير

تؤسس العديد من المنظمات جهات أو هيئات تدريبية غير ربحية مختصة في تنمية المهارات المختلفة للعاملين في الشركات الصغيرة والمتوسطة سواء مهارات إدارية أو مهارات شخصية أو مهارات تقنية وغيرها من الموضوعات التي ترفع من قيمة تلك الشركات وجودة أداؤها.

### • الاستشارات

إنشاء مراكز استشارات للدعم المباشر والعملي يهدف إلى توجيه الشركات الصغيرة والمتوسطة في حال وجود خلل في الأداء، حيث تعين هذه الجهات عادة مستشارًا مختصًا يدرس الواقع الحالي للشركة المراد دعمها ويقم الأخطاء ويقترح الحلول المناسبة.

### • تسهيل الوصول إلى الأسواق

من أهم النشاطات الداعمة للشركات الصغيرة والمتوسطة هو تسهيل دخولهم إلى أسواق جديدة سواء عن طريق تقديم الدعم اللوجستي اللازم للمشاركة في المعارض والمؤتمرات والأحداث العالمية أو عن طريق تقديم الدعم التقني اللازم ليستطيعوا الوصول إلى أسواق جديدة عن طريق منصات الإنترنت المختلفة.

## ● الدعم التكنولوجي

وذلك عن طريق تقديم الدعم التعليمي والتدريبي والاستشاري الخاص بالأمر التكنولوجية مثل دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في اختيار البرامج الفنية أو المحاسبية اللازم لهم لتنفيذ أعمالهم إضافة إلى تقديمهم الدعم المتعلق بالبنية التحتية التكنولوجية.

## ● التسهيلات الضريبية

تقدم بعض البلدان إعفاءات ضريبية لمدة زمنية محددة، وذلك للشركات الصغيرة والمتوسطة، كما من الممكن أن تقدم تحفيزات وإعفاءات معينة عند تقديم خدمات أو منتجات مميزة تسهم في تنمية الاقتصاد أو المجتمع.

## ● تعزيز البحث والتطوير

وذلك عن طريق تعزيز الشركات الاستراتيجية ومذكرات التفاهم بين الشركات الصغيرة والمتوسطة وبين الجامعات ومراكز الأبحاث بهدف التعاون على الابتكار والإبداع في مجال تطوير خدمات أو منتجات معينة.

## ● النقابات والهيئات

لعل من أكثر الأمور التي تؤثر تأثيراً إيجابياً في زيادة الخبرات وتبادل المعلومات هو التجمعات ضمن نقابات أو هيئات حكومية، حيث يستطيع أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة تبادل الخبرات وبناء الشراكات الاستراتيجية بين بعضها.

## ● قواعد البيانات

إنشاء مصرف للمعلومات يحوي بيانات صادقة وشفافة، يستطيع أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من بياناته في أثناء عملهم.

● تحسين البيئة التنظيمية

تسهيل إجراءات التأسيس والقوانين المنظمة لتلك الشركات إضافة إلى إنشاء جهات داعمة لها من الناحية القانونية.

الجدول (2.2) ادناه يعطي بعض الأمثلة على اليات الدعم المقدمة في بعض من دول العالم

الدولة	اسم المنظمة	ملخص مهام المنظمة
المملكة المتحدة	Start Up Loans	برنامج يهدف إلى تقديم القروض لتأسيس الشركات الصغيرة والمتوسطة بمعدل فوائد منخفض.
الولايات المتحدة الأمريكية	Small Business Administration (SBA)	وكالة حكومية تقديم التدريب والتأهيل للشركات الصغيرة والمتوسطة إضافة إلى القروض التأسيسية.
ماليزيا	SMIDEC (Small and Medium Industries Development Corporation)	تقدم منحًا مالية إضافة إلى تدريب وتأهيل للشركات الصغيرة والمتوسطة.
جنوب إفريقيا	Small Enterprise Development Agency (SEDA):	توفير الاستشارات والتدريب والتأهيل اللازم للشركات الصغيرة والمتوسطة.
الأردن	برنامج دعم المشروعات الصغيرة وتمويلها	تقديم قروض بفوائد منخفضة وبرامج تدريبية للشركات الصغيرة والمتوسطة.

مصر	الصندوق الاجتماعي للتنمية	يقدم دعمًا ماليًا وتقنيًا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
المملكة العربية السعودية	برنامج كفالة	يقدم ضمانات للقروض التي تمنح للشركات الصغيرة والمتوسطة.
قطر	منصة المشروعات الصغيرة	تدريب وتأهيل وتمويل وتقديم استشارات للشركات الصغيرة والمتوسطة.
ألمانيا	EXIST	برنامج يقدم الدعم للشركات الصغيرة والمتوسطة خاصة المرتبطة بالجامعات والمؤسسات البحثية.
إسبانيا	ICEX	مؤسسة تقدم الدعم اللازم لتوسيع الشركات الصغيرة والمتوسطة وانتقالها إلى الأسواق الدولية والتوسع العالمي.

من اعداد الباحث

## 2.8 دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة الاجنبية في تركيا

تعد منظمة تطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة KOSGEB المؤسسة الرئيسة لتقديم الدعم لتلك الشركات في تركيا. حيث تحدثت العديد من الأبحاث عن دورها المهم ومدى جودة الخدمات التي تقدمها للشركات الصغيرة والمتوسطة وتقديم اقتراحات لتحسينها وبعض هذه الأبحاث درست فعالية البرامج، تأثيرها في فرص العمل، الإنتاج، التكنولوجيا والربحية. ومع أن الخدمات المجانية التي تقدمها منظمة KOSGEB، وضمن تقرير (Elci (2011، الذي أعد لمنظمة التعاون

والتنمية، وضح أن العديد من الشركات لا تعطي الأولوية لبرامج التدريب المقدمة من KOSGEB.<sup>48</sup>

لمحة عن منظمة KOSGEB<sup>49</sup>

### 1. النشأة والتأسيس:

تأسست KOSGEB لتكون جزءًا من المشروع المعروف بـ KÜSGET والذي يتضمن تطوير الصناعة الصغيرة وتوسيعها إضافة إلى مركز التعليم والتطوير الصناعي المعروف SEGEM حيث أنشئ "KÜSGEM" في عام 1973م في غازي عنتاب ليكون مشروعًا تجريبيًا بإشراف وزارة الصناعة والتجارة، ضمن اتفاقية مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

### 2. تطور KÜSGET :

بدأت KÜSGET تقديم خدماتها للمشاريع الصناعية الصغيرة عبر ورشات عمل وفي عام 1983م، تحولت KÜSGET إلى مديرية عامة بموجب الاتفاقية الدولية عن تطوير خدمات توسيع الصناعة الصغيرة وركزت على تقديم خدمات استشارية تدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

### 3. نشأت SEGEM :

تأسست SEGEM بموجب اتفاقية دولية في عام 1978م لتقديم خدمات التعليم الصناعي ونفذت العديد من البرامج التدريبية للشركات الصغيرة والمتوسطة، وشجعت على مفهوم التعليم المستمر.

---

<sup>48</sup> Sıdıka BaçI, Ayegül Durucan, "A Review of Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) in Turkey", *Yildiz social science review*, online (25 December 2017):67-82.

<sup>49</sup> <https://www.kosgeb.gov.tr>

#### 4. التطور والدمج:

نظرًا لعدم كفاية الخدمات المقدمة من "KÜSGET" و "SEGEM" على المستوى الوطني، دُمجت تحت سقف KOSGEB في عام 1990م حيث قدمت KOSGEB الدعم للمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة، وبعدها توسعت لتشمل الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في قطاعات الخدمات والتجارة، وفي عام 2009 تُعدل قانون إنشاء "KOSGEB" لتشمل الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال الخدمات والتجارة، وفي عام 2017م بدأت "KOSGEB" بالتركيز على دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في قطاع الصناعة التكنولوجية.

تواصل KOSGEB اليوم دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في عدة مجالات نذكر منها:

- التدريب والتطوير.
  - تنظيم المعارض والمؤتمرات المحلية والدولية.
  - الربط مع مشاريع الاتحاد الأوروبي التنموية.
  - تنظيم رحلات عمل دولية.
  - المساهمة التمويلية وذلك عن طريق الربط مع الشركات التمويلية.
  - المساعدة في تقييم دراسات الجدوى الاقتصادية.
  - الدعم والتطوير.
- والجدير بالذكر أن منظمة KOSGEB لديها علاقات شراكة قوية و متمينة مع الاتحاد الأوروبي وتقدم العديد من البرامج المشتركة الداعمة للشركات المتوسطة والصغيرة.

## 2.9 تمويل الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة

### 2.9.1 مفهوم تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة

التمويل هو عملية توفير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الاقتصادي، أما عن تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة فتعتمد هذه الشركات بالبداية على مواردها الذاتية. ولكن، إذا لم تكن هذه الموارد كافية، تلجأ هذه المشروعات إلى الجهات التي لديها فائض من الأموال لسد هذا العجز. لذا، يمكن تعريف التمويل بأنه "عملية نقل القدرة التمويلية من الجهات ذات الفائض المالي إلى الجهات ذات العجز المالي". هذا النقل قد يكون بين مشروعين أو عبر وسيط مالي مثل مؤسسات التمويل<sup>50</sup>

### 2.9.2 مصادر تمويل الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة<sup>51</sup> :

#### التمويل الرسمي:

من الشركات المالية الرسمية مثل المصارف، شركات التأمين، صناديق التوفير، أسواق رأس المال.

#### التمويل الغير الرسمي:

من القنوات التي تعمل خارج إطار النظام القانوني الرسمي، مثل الاقتراض من الأهل والأصدقاء، وجمعيات الادخار والائتمان.

#### التمويل شبه الرسمي:

يعتمد على مؤسسات التمويل الرسمية لكن بأساليب غير رسمية، من خلال برامج أو نظم فرعية مثل إقراض المجموعات، الشركات المالية التعاونية، وصناديق التنمية المحلية.

---

<sup>50</sup> دوابه أشرف. "إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية". الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17 - 18 ابريل 2006، 333.

<sup>51</sup> دوابه، التمويل الاجتماعي الاسلامي، 59-60.

يجدر الإشارة أن أساليب تمويل الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة في تركيا تعتمد اعتماداً كبيراً على الأنواع السابقة، حيث يمكن تقسيم آليات التمويل في تركيا إلى نوعين أساسيين مصادر داخلية والتي تعتمد أساساً على العلاقات الشخصية لصاحب الشركة سواء الأهل والمعارف أو الادخارات الشخصية، أما النوع الثاني فهو مصادر خارجية والتي تعتمد على جهات حكومية أو شبه حكومية سواء مصارف إسلامية وتقليدية أو مؤسسات لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة وغيرها من الهيئات.

## 2.10 التمويل الاسلامي للشركات الصغيرة والمتوسطة

تطرت العديد من الدراسات لآليات وأساليب تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة بأساليب تمويل إسلامية، حيث درست البدائل المختلفة لتمويل هذه الشركات، مستندين في ذلك إلى الخصائص المتميزة والمبادئ الشرعية التي تقوم عليها. ومن هذه الأساليب<sup>52</sup>:

- **أسلوب التمويل بالمشاركة:** تتميز هذه الصيغة بالشراكة الرسمية بين المصرف والعميل حيث تكون المشاركة في رأس المال والربح والخسارة ضمن شروط تعاقدية لتنفيذ مشروع معين، وتبنى هذه العلاقة على أساس الشراكة وليس الدين.
- **أسلوب التمويل بالمضاربة:** يعتمد على اتفاق بين الطرفين، عادة ما يكون المصرف من جهة وصاحب الشركة الصغيرة من جهة أخرى، يقدم الأول رأس المال ويقدم الطرف الثاني الجهد والعمل، وتكون مشاركة الأرباح حسب الاتفاق، أما الخسائر المادية فيتحمّلها المصرف، ويتحمل صاحب الشركة خسارة جهده ووقته.
- **أسلوب التمويل بالمراجحة:** يشتري المصرف سلعة لصالح العميل ثم يعيد بيعها له مع هامش ربح معلوم، وعادة ما تكون بتسهيلات دفع تتمثل بأقساط ثابتة بدون فوائد.

---

<sup>52</sup> خضرة لعوشي، خالدية مغراوي، "مصادر التمويل المستحدثة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة شركة Sofinance وكالة تيارت"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة ابن خلدون، 2019)، 65-67.

● **أسلوب تمويل الإجارة:** يقوم هذا الأسلوب على مفهوم اقتناء المصرف لأصل معين، سواء عقار أو سلعة، ثم تأجيرها للعميل مقابل مبلغ مالي محدد ولمدة زمنية محددة، وفي نهاية هذه المدة يكون للعميل الخيار في شراء هذا الأصل بشروط معينة متفق عليها سلفاً.

● **التمويل عبر الاستصناع:** هو عقد بين المصرف والعميل لتصنيع سلعة بمواصفات ومقاييس محددة حيث يطلب العميل السلعة من المصرف على أن تسلم بمواصفات وزمن محدد، ويتعاقد المصرف مع طرف ثالث لتصنيع تلك السلعة وبالمواصفات نفسها، ويشترط أن تسلم قبل موعد تسليم المصرف هذه السلعة للعميل (الاستصناع الموازي) ويكون الفرق المادي بين الاتفاق الأول (المصرف والعميل) والاتفاق الثاني (المصرف مع المصنع) هو هامش الربح الذي حققه المصرف.

● **طريقة التمويل بواسطة السلم:** تعتمد على عقد البيع بالسلم حيث الشراء والدفع مقدماً مع تأجيل التسليم، ومن الممكن استخدام هذا الأسلوب عن طريق شراء المصرف لسلعة معينة من العميل بأسلوب السلم.

من خلال دراسة هذه الأساليب، يتضح الدور الحيوي الذي تؤديه المصارف في تمويل الشركات ودعم نشاطاتها، خاصة في البيئة الاقتصادية الإسلامية، لكن يأتي السؤال المهم هل حقاً تمويل المصارف الإسلامية الشركات الصغيرة والمتوسطة الأجنبية في تركيا باستخدام هذه الأساليب؟ لعل المصارف الإسلامية تتجنب خوض المخاطر الناتجة عن تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة وخاصة بأسلوب المشاركة أو المضاربة، لكنها قد توافق على تمويل تلك الشركات على أساس المراجعة والإيجار لكون هذه الأساليب تتميز بمخاطر أقل، أما عن أسلوب الاستصناع والسلم فإنهما يتميزان بانخفاض المخاطر لكن يوجد صعوبة تقنية وإجراءات إدارية تجعل المصرف يتجنب التمويل باستخدامها.

## الفصل الثالث: الدراسة التحليلية

### تمهيد

في إطار القسم العملي لهذه الرسالة، استُخدم أسلوب تحليل البيانات النوعية لمعالجة البيانات غير الكمية التي جُمعت عن طريق مقابلات مع عينة الدراسة.

بعد جمع البيانات النوعية تم تنظيمها وتجهيزها من أجل التحليل الدقيق لها، حيث تضمنت عملية التنظيم تحويل البيانات المجموعة من صورها الأولية إلى صور يمكن معالجتها معالجة أكثر فعالية.

في الخطوة الآتية استعين ببرامج الذكاء الصناعي Chat gpt الذي يعد من البرامج الرائدة في مجال الذكاء الصناعي، حيث بإمكانه تحليل البيانات النصية بكفاءة عالية واستخراج معلومات من نصوص بناء على معايير تحدد له.<sup>53</sup> إضافة إلى برنامج Power BI المختص بعرض وتحليل البيانات ورسم الجداول والأشكال البيانية. حيث أنشئت رموز تحليلية مكنت الباحث من فرز البيانات وتقسيمها إلى أقسام، وبعد الانتهاء من مرحلة الترميز تمت عملية تحليل البيانات، بهدف تحديد النتائج والسمات البارزة وربط النتائج بعضها ببعض والذي نتج عنه تفسير البيانات على شكل نتائج وتوصيات نهائية ضمن نطاق هذه الدراسة.

---

<sup>53</sup> Elham Tajik, Fatemeh Tajik, “A comprehensive Examination of the potential application of Chat GPT in Higher Education Institutions”, *research gate online*, Vol1 (April 2023):1-7.

### 3.1 منهجية الدراسة:

نفذت الدراسة العملية في هذا البحث عن طريق تحليل البيانات النصية والبيانات النوعية باتباع الخطوات الآتية:

#### ● تحديد المتغيرات المطلوبة

حيث تم تحضير أسئلة لمقابلات الشركات بهدف التعرف على المتغيرات الآتية من وجهة نظر أصحاب الشركات:

- اختصاص الشركة.
- وسيلة التمويل المستخدمة.
- إيجابيات البنك الإسلامي.
- سلبيات البنك الإسلامي.
- إيجابيات المصرف التقليدي.
- سلبيات المصرف التقليدي.
- العقبات والتحديات.
- الخدمات التي حصل عليها من المصرف الإسلامي.
- معايير اختيار المصرف.
- الخدمات الذي يجب على المصرف أن يقدمها.
- مدى تقييمه لجهود المصرف في تلبية احتياجات الشركات الأجنبية.
- أما عن المصارف فكان هدف المقابلات الحصول على المعلومات الآتية:
- الأسس الشرعية التي يعتمد عليها المصرف في تقديم خدمات التمويل.
- شروط الحصول على التمويل.

- المنتجات التمويلية المتاحة.
- آلية التعامل مع الشركات المحلية مقارنة بالشركات الأجنبية.
- نسبة الشركات الأجنبية المتعاملة مع المصرف.
- تحديات استقطاب الشركات الأجنبية.
- الخطة التطويرية للمصرف.

#### ● تنفيذ المقابلات:

أجريت مقابلة الأشخاص المعنيين سواء في الشركات أو المصارف عينة الدراسة، وكان أسلوب المقابلة والأسئلة أسلوبًا مفتوحًا للنقاش كي يستطيع الباحث جمع أكبر عدد ممكن من المعلومات والبيانات، وأجريت مقابلة الأشخاص إما وجهًا لوجه وإما عن طريق الهاتف وإما ببرامج المحادثات عن طريق الإنترنت.

#### ● تحليل البيانات النصية تحليلًا نوعيًا:

بعد القيام بمقابلات عينة الدراسة صيغت الإجابات بطريقة لغوية واضحة، وبعدها استخدمت برنامج الذكاء الصناعي ChatGPT بنسخته المعدلة 4.0 بهدف تحليل النص تحليلًا نوعيًا واستخراج المعلومات المطلوبة وقورنت النتائج بإجابات الأشخاص المعنيين وتأكدت صحة النتائج المستخرجة عن طريق برنامج ChatGPT.

#### ● ترميز البيانات:

بعد فرز البيانات الناتجة عن الخطوة السابقة ووضعها ضمن تصنيفات تناسب طبيعة البحث تم ترميز تلك التصنيفات حسب كل متغير على سبيل المثال جهود سلبية أو جهود إيجابية وغيرها من أنواع الترميز التي سيأتي ذكرها بالتفصيل لاحقًا في نتائج الدراسة.

## • استخراج النتائج:

بعد الانتهاء من ترميز البيانات أُدخلت البيانات المرمزة إلى برنامج ذكاء صناعي آخر وهو PowerBI واستخرجت النتائج ورسمت الأشكال البيانية التي سوف تظهر بالتفصيل لاحقاً في قسم النتائج.

### الشكل (3.1) الخطوات المتبعة في منهجية الدراسة



## • أسباب اختيار أسلوب المقابلات:

استخدم أسلوب المقابلات المباشرة حرصاً على الغوص في التفاصيل الدقيقة ويهدف استكشاف الآراء والأفكار تفصيلاً ومن أجل مراقبة ردود أفعال الأشخاص المعنيين سواء من المصارف أو من الشركات عينة الدراسة، وبعد أسلوب المقابلات من الأساليب التي تركز على البيانات النوعية لا الكمية، وهذا النوع من البيانات مهم جداً لهذه الدراسة لحاجتها إلى البيانات الوصفية الدقيقة لا البيانات الكمية الأقل دقة.

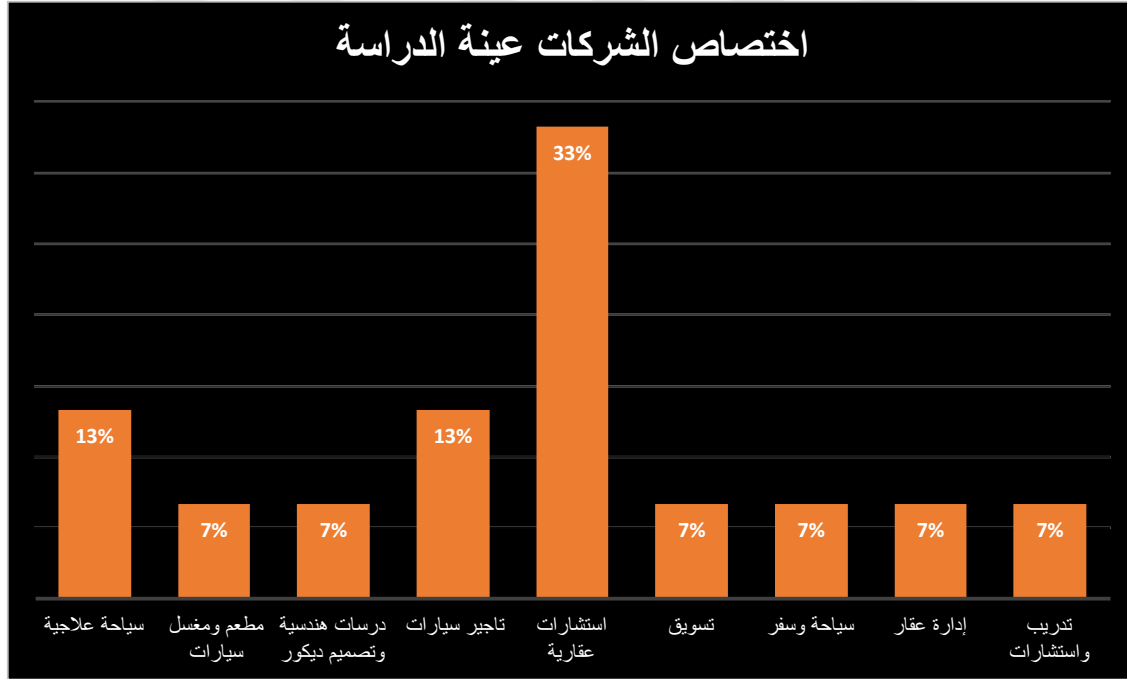
## • اختيار العينة:

قوبلت عينة مكونة من ثلاثة بنوك محددتين إضافة إلى خمس عشرة شركة صغيرة ومتوسطة أجنبية تعمل في مجال الخدمات في تركيا وكانت اختصاصات الشركات مختلفة، واختيرت عينة الشركات عن طريق الأسلوب الإحصائي الذي يُعرف بعينة الكرة الثلجية (Snowball Sampling)، واختيرت هذه الطريقة لأنها شائعة الاستخدام في الأبحاث النوعية، حيث قابل الباحث عدداً صغيراً من الأشخاص الذين يعدون مصادر معلومات قيمة، ومن ثم طلب من هؤلاء الأشخاص

ترشيح أو تحديد آخرين يمكن أن يساهموا في البحث. هذه العملية تتكرر مما يؤدي إلى عينة من المشاركين تكبر تدريجيًا كالكرة الثلجية التي تتدحرج وتكبر في الحجم.

فقد شكلت الشركات الاستشارية العقارية نسبة 33% وشركات السياحة العلاجية 13.33% وشركات تأجير السيارات 13.33% وشركات التدريب والاستشارات 6.66% وشركات إدارة العقار 6.66% وشركات السياحة 6.66% وشركات الدراسات الهندسية 6.66% وشركات التسويق 6.66% ومطعم ومغسل سيارات 6.66% من العينة.

الشكل (3.2) اختصاص الشركات الصغيرة والمتوسطة عينة الدراسة.



المصدر من اعداد الباحث

## 3.2 نتائج تحليل مقابلات الشركات الخدمية

### 3.2.1 أسلوب التمويل:

كل الشركات قامت بالتمويل الشخصي لبدء أعمالها، حيث كان هذا التوجه واضحًا في الإجابات. كما لوحظ الاعتماد على الشراكة بهدف توسيع الأعمال، فقد اتجه عدد من الشركات التي بدأت بالتمويل الشخصي إلى إدخال شركاء للتمويل مع مرور الوقت لأغراض التوسيع.

لوحظ ابتعاد كل الشركات دون استثناء عن التمويل المصرفي المتعلق برأس المال، فجميع الشركات عينة الدراسة لم تلجأ لتمويل رأس المال عن طريق المصرف، وذلك لعدة أسباب منها عدم الحاجة، أو نسب المراجعة المرتفعة، أو حتى السياسات المصرفية المتعلقة بتمويل الأجانب لكن استفادت شركتان من تمويل السيارات عن طريق المصرف الإسلامي.

بعد تحليل النتائج السابقة يتضح أن 100% من الشركات لم تعتمد على المصرف في عمليات تمويل رأس المال، واعتمدت شركتان فقط على تمويل السيارات عن طريق المصرف.

### 3.2.2 وجهات النظر حول إيجابيات المصرف الإسلامي:

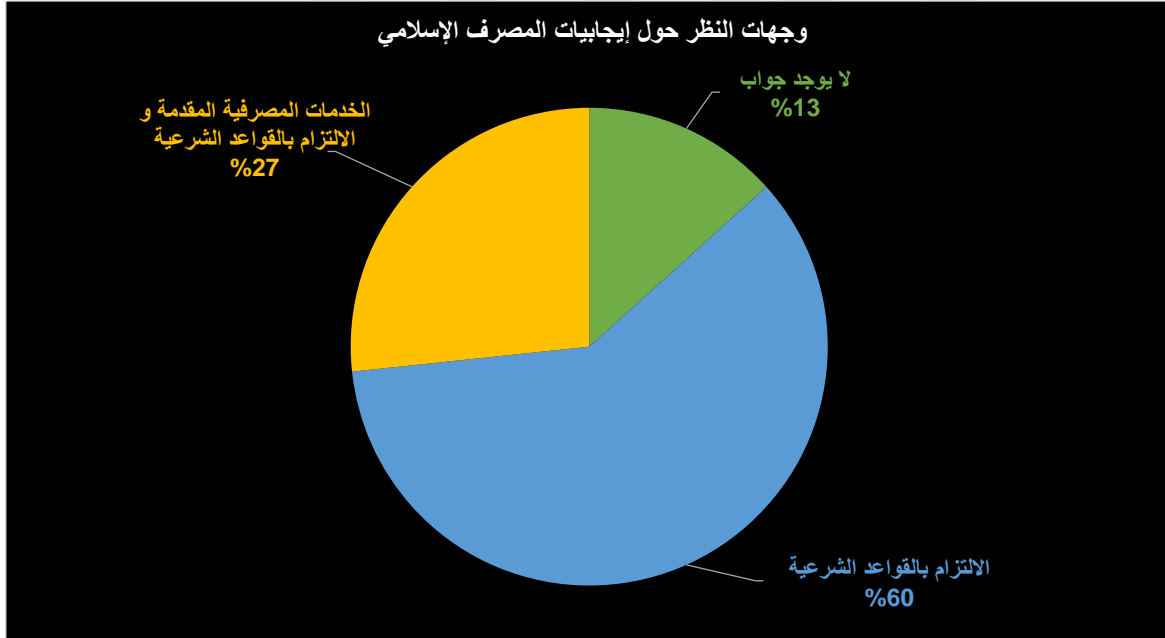
استنادًا إلى المقابلات التي أجريت مع ممثلي الشركات عن إيجابيات المصرف الإسلامي، يمكننا تلخيص النقاط الرئيسة الآتية:

يؤكد عدد كبير من المشاركين أهمية التوجه الشرعي للمصرف الإسلامي وأنه ميزة جوهرية للعملاء الذين يرغبون في التعامل وفقًا للأحكام الشرعية وتحديد الابتعاد عن الربا وغيرها، وشكلت نسبة 60% من إجمالي الإجابات. كما أشاد العديد من المشاركين بالخدمات التي تتميز المصارف الإسلامية عن المصارف التقليدية وتحديد عدم فرض رسوم الحوالات المالية، وسهولة بيع الذهب والعملات وشرائها إضافة إلى عدم فرض فوائد على أقساط البطاقات الائتمانية وغيرها، وشكلت نسبة 27% من إجمالي الإجابات، بينما 13% من العينة لم يكن له جواب واضح بهذا الخصوص.

بعد الانتهاء من عملية التحليل النصي للإجابات تم فرز الإجابات وترميزها ضمن التصنيفات الآتية:

- **الالتزام بالقواعد الشرعية:** تشمل كل الإجابات المرتبطة بالالتزام المصرف بالتعاليم الشرعية مثل الابتعاد عن الربا وعدم فرض فوائد.
- **الخدمات المصرفية المقدمة:** تشمل كل الإجابات المرتبطة بالخدمات المصرفية الجيدة مثل سهولة التحويل وتسهيلات فتح حساب للأجانب وغيرها.
- **الخدمات الادارية المقدمة:** تشمل كل الإجابات المرتبطة بالأمر الإداري من أداء الموظفين والإجراءات الإدارية وسرعة اتخاذ القرار وغيرها.

### الشكل (3.3) وجهات النظر حول إيجابيات المصرف الإسلامي



المصدر من اعداد الباحث

### 3.2.3 وجهات النظر عن سلبيات المصرف الإسلامي:

استنادًا إلى الإجابات المقدمة بخصوص سلبيات المصرف الإسلامي، يمكن تلخيص النقاط الرئيسة على النحو الآتي:

#### ● الشفافية والوضوح:

بعض الشركات عينة الدراسة لديها شك في مدى التزام المصرف الإسلامي بالأحكام الشرعية المتعلقة بالتعاملات المالية، فعدم وجود توضيح كافٍ من موظفي المصرف وعدم قدرة العميل على التأكد من التزام المصرف بالتعاملات الشرعية كان سبب وجود هذا الشك.

#### ● جودة الخدمة:

عدد كبير من الشركات قدم ملاحظات سلبية عن خدمة المصارف الإسلامية، فحسب وجهة نظر بعضهم فإن المصارف التقليدية أفضل من حيث الخدمات، كما اشتكى بعضهم من ضعف خدمات المصرفية عبر الهاتف وازدحام كبير وأوقات انتظار طويلة داخل المصرف.

#### ● خدمة العملاء:

أحد أكثر الأمور تكرارًا بين عينة الدراسة كان الشكوى من خدمة العملاء والبيروقراطية العالية وتكرار الأخطاء من الموظفين وضعف في المعلومات والكفاءة، إضافة إلى عدم وجود قوانين واضحة من المصرف لتنظيم عمل الموظفين، كما لوحظ في أثناء المقابلات شكوى أصحاب الشركات من وجود بعض الاختلاف في التعامل بينهم وبين أصحاب الشركات التركية، ويعود ذلك بسبب وجود عائق اللغة.

#### ● قضايا تقنية مصرفية:

بناءً على الإجابات المقدمة في المقابلة حاولت العديد من الشركات الحصول على تمويل لرأس مال الشركة لكنها لم تنجح، وذلك بسبب الطلبات الكثير المرتبطة بالضمانات أو لعدم موافقة المصرف من الأساس على التمويل كون مالك الشركة أجنبيًا؛ وذلك لأسباب مرتبطة بصعوبة ضمان حق المصرف، إضافة إلى وجود مشكلات في التحويلات الخارجية، وبعض الأمور المرتبطة

بارتفاع العمولة لسحب المبلغ عبر جهاز الدفع الآلي، وسعر تصريف سيئ في حال التسديد بعملة غير الليرة التركية، وأخيراً تكرر الشكوى من الحد الائتماني الضعيف مقارنة بالمصارف التقليدية. بعد الانتهاء من عملية التحليل النصي للإجابات تم فرز الإجابات وترميزها ضمن التصنيفات الآتية:

- **الالتزام بالقواعد الشرعية:** تشمل كل الإجابات المرتبطة بعدم التزام المصرف بالتعاليم الشرعية مثل الابتعاد عن الربا وعدم فرض فوائد وغيرها.
  - **الخدمات المصرفية المقدمة:** تشمل كل الإجابات المرتبطة بالخدمات السلبية للمصرف مثل التحويل وتسهيلات فتح حساب للأجانب وغيرها.
  - **الخدمات الادارية المقدمة:** تشمل كل الإجابات المرتبطة بالأمور الإدارية من أداء الموظفين والإجراءات الإدارية وآلية اتخاذ القرار وغيرها.
- حيث كانت الإجابات على الشكل الآتي:
- 7% من العينة لم تجب بوضوح.

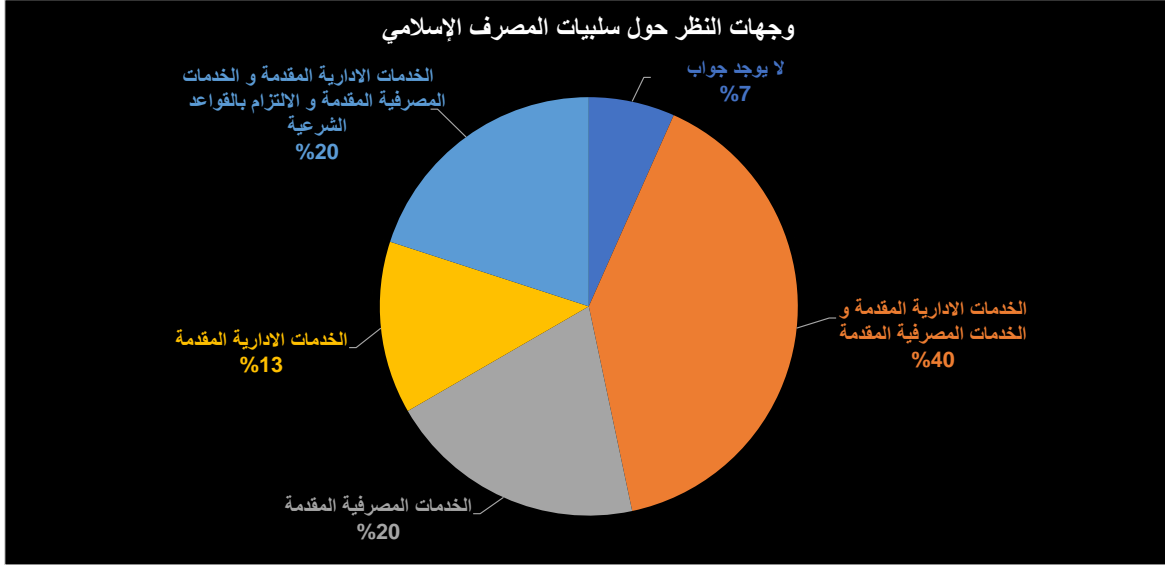
13% من العينة كان لديهم وجهة نظر سلبية عن الخدمات الإدارية المقدمة.

20% من العينة كان لديهم وجهة نظر سلبية عن الخدمات المصرفية المقدمة.

20% من العينة كان لديهم وجهة نظر سلبية عن الخدمات المصرفية والخدمات الإدارية المقدمة، إضافة إلى شك في الالتزام بالضوابط الشرعية.

40% من العينة كان لديهم وجهة نظر سلبية عن الخدمات المصرفية والخدمات الإدارية المقدمة.

### الشكل (3.4) وجهات النظر حول سلبيات المصرف الإسلامي



المصدر من اعداد الباحث

#### 3.2.4 وجهات النظر عن إيجابيات المصرف التقليدي:

استناداً إلى الردود التي قدمتها الشركات عن إيجابيات المصرف التقليدي، يمكننا استخراج النقاط الرئيسة الآتية:

وُجد أن المصارف التقليدية تتفوق في مجال التمويل والقروض، حيث أشار بعض المستجيبين إلى أن التمويل والقروض في المصارف التقليدية أفضل من المصارف الإسلامية، وسبب عدم الاعتماد على المصارف التقليدية في تمويلهم لشركاتهم هو وجود الفوائد الربوية، كما أظهرت نتائج المقابلات تفوق المصارف التقليدية على المصارف الإسلامية بكل من خدمة العملاء وقوة البطاقة الائتمانية من حيث الحد الائتماني والعروض، إضافة إلى الانتشار الأوسع للفروع ولأجهزة الصراف الآلي، وتفوقت أيضاً -حسب رأي عينة الدراسة- بسهولة الإجراءات وسرعتها وجودة تطبيق الجوال مقارنة بالمصارف الإسلامية.

بعد الانتهاء من عملية التحليل النصي للإجابات تم فرز الإجابات وترميزها ضمن التصنيفات الآتية:

- **الخدمات المصرفية المقدمة:** تشمل كل الإجابات المرتبطة بالخدمات المصرفية الجيدة مثل سهولة التحويل وتسهيلات فتح حساب للأجانب وغيرها.
- **الخدمات الادارية المقدمة:** تشمل كل الإجابات المرتبطة بالأمور الإدارية من أداء الموظفين والإجراءات الإدارية وسرعة اتخاذ القرار وغيرها.

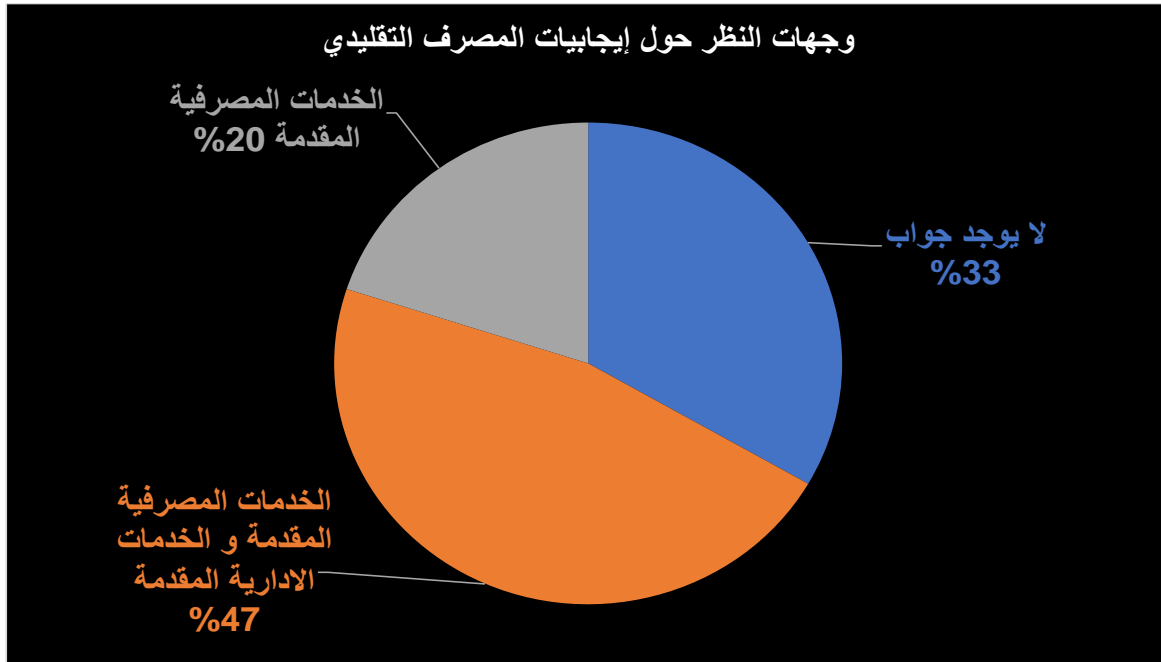
حيث كانت الإجابات على الشكل الآتي:

33% من العينة لم تجب بوضوح.

20% من العينة كان لديهم وجهة نظر إيجابية عن الخدمات المصرفية المقدمة.

47% من العينة كان لديهم وجهة نظر إيجابية عن الخدمات المصرفية والخدمات الإدارية المقدمة

الشكل (3.5) وجهات النظر حول إيجابيات المصرف التقليدي



المصدر من اعداد الباحث

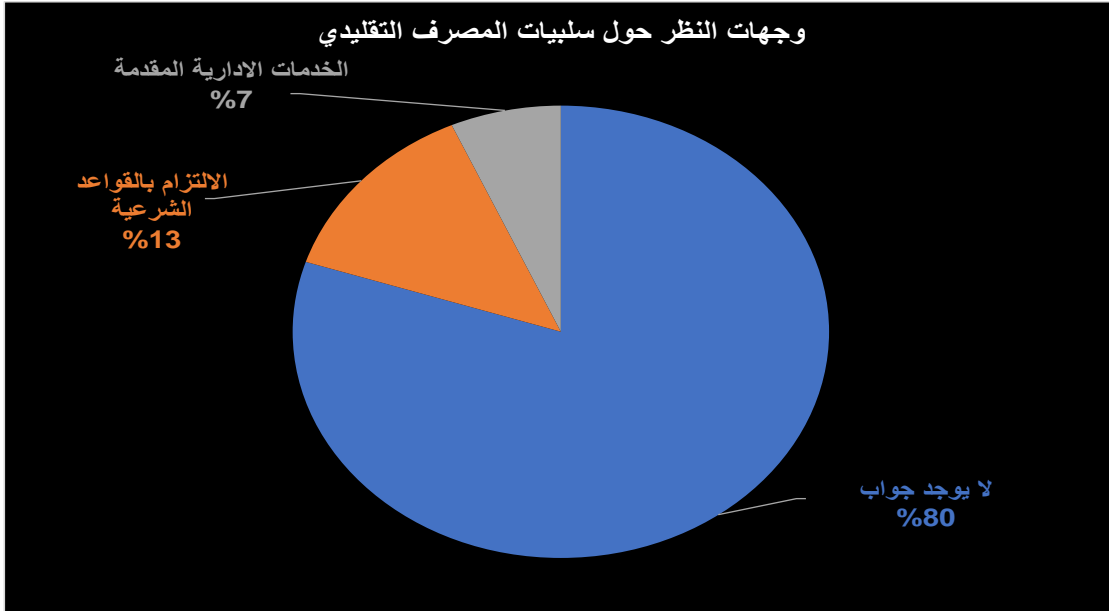
### 3.2.5 وجهات النظر عن سلبيات المصرف التقليدي:

بعد الانتهاء من مقابلة عينة الدراسة المكونة من خمس عشرة شركة تبين أن 80% من الشركات لم تشر إلى سلبيات محددة، وذلك بسبب عدم تعاملهم مع المصارف التقليدية كثيراً، ومع ذلك أشارت بعض الشركات - بنسبة 13%- إلى مشكلات شرعية، وأشارت شركة واحدة بنسبة 7% فقط إلى مشكلات إدارية.

بعد الانتهاء من عملية التحليل النصي للإجابات تم فرز الإجابات وترميزها ضمن الآتي:

- **الالتزام بالقواعد الشرعية:** تشمل كل الإجابات المرتبطة بعدم التزام المصرف بالتعاليم الشرعية مثل الابتعاد عن الربا وعدم فرض فوائد وغيرها.
- **الخدمات الإدارية المقدمة:** تشمل كل الإجابات المرتبطة بالأمور الإدارية من أداء الموظفين والإجراءات الإدارية وآلية اتخاذ القرار وغيرها.

### الشكل (3.6) وجهات النظر حول سلبيات المصرف التقليدي



المصدر من اعداد الباحث

### 3.2.6 وجهات النظر عن العقبات والتحديات في التعامل مع المصارف الإسلامية:

يمكن تلخيص نتيجة تحليل الإجابات عن العقبات والتحديات التي تواجه الشركات عند التعامل مع المصارف الإسلامية في تركيا:

#### ● عقبات تتعلق بالخدمات المصرفية:

- صعوبة في التحويل الخارجي ووجود حد يومي للتحويلات.
- عدم القدرة على تحويل المبالغ إلى خارج تركيا بسبب الجنسية الأجنبية.
- صعوبة في الإيداع والسحب بالعملة الصعبة.
- مشكلة مع حد الائتمان في بطاقات الائتمان.
- وجود أجور عالية وغير مبررة لفتح الحساب.

#### ● عقبات تتعلق بالأمر الإداري:

- فرق في التعامل بين الموظفين داخل المصرف نفسه.
- نقص في المعلومات وعدم قدرة الموظفين على شرح الخدمات.
- غياب مرونة في التعامل واستجابة ضعيفة من مزود الخدمة.
- بيروقراطية مرتفعة.
- عدم وجود مرونة في فتح الحسابات للأجانب.
- صعوبات في التعامل بسبب اللغة.
- ازدواجية المعايير بين عميل وآخر.
- عدم وجود قوانين واضحة.

## • عقبات تمويلية:

- عدم القدرة على الحصول على تمويل لرأس المال.
- شروط صعبة لتقديم التمويل للشركات الأجنبية.

من الجدير بالذكر أن هناك بعض الشركات لم تجد صعوبة في التعامل مع المصارف الإسلامية وأكدت أن الخدمات المقدمة كانت كافية ومناسبة لها.

حيث كانت الإجابات على الشكل الآتي:

7% من العينة واجهت عقبات تمويلية.

7% من العينة واجهت عقبات تمويلية وعقبات تتعلق بالأمور الإدارية.

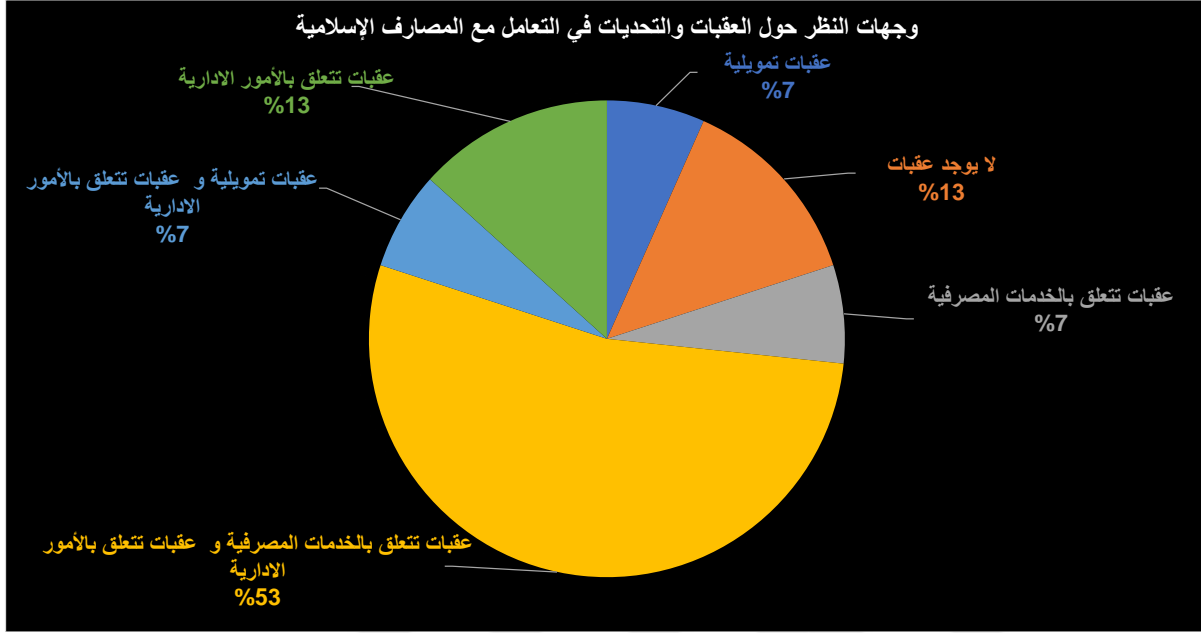
7% من العينة واجهت عقبات تتعلق بالخدمات المصرفية.

13% من العينة واجهت عقبات تتعلق بالأمور الإدارية.

13% من العينة لم تواجه عقبات.

53% من العينة واجهت عقبات تتعلق بالخدمات المصرفية وعقبات تتعلق بالأمور الإدارية.

### الشكل (3.7) وجهات النظر حول العقبات والتحديات في التعامل مع المصارف الإسلامية



المصدر من اعداد الباحث

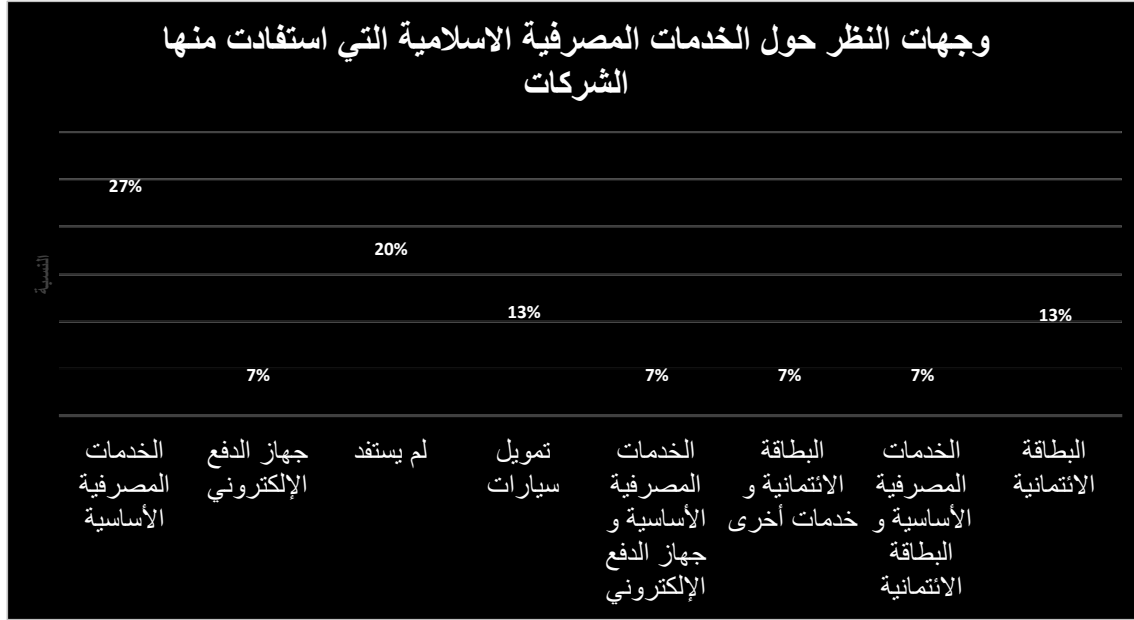
### 3.2.7 وجهات النظر في الخدمات المصرفية الإسلامية التي استفادت منها الشركات:

على أساس الإجابات المقدمة من الشركات التي أجريت معها مقابلات بخصوص الخدمات التي حصلوا عليها من المصارف الإسلامية، يمكن تلخيص النتائج كما يأتي:

- الخدمات المصرفية الأساسية: أشير في العديد من الردود إلى خدمات مثل الإيداع والسحب والتحويلات المالية.
- جهاز الدفع الإلكتروني: ذُكرت الاستفادة من الدفع الإلكتروني وجهاز التسديد الآلي.
- تمويل السيارات: ذُكر شراء السيارات أقساطاً عبر مصارف معينة مثل مصرف الكويت التركي ومن خلال نظام المراجعة. وفي حالة معينة، مول المصرف 70% من ثمن السيارة.

- **البطاقة الائتمانية:** أشير في عدة ردود إلى الاستفادة من البطاقة الائتمانية، وبالأخص كتقسيط إسلامي بدون فوائد.
  - **خدمات أخرى:** أشير إلى خدمات مثل بيع الذهب، وفتح حسابات فرعية لعملاء الشركة وتسهيل عملية التحويل.
  - **عدم الاستفادة:** ذكر في بعض الردود أن الشركات لم تستفد من خدمات المصارف الإسلامية كثيراً أو أنها لم تتعامل معها على الإطلاق.
- الجدير بالذكر أن جميع الشركات عينة الدراسة لم تستفد من عملية تمويل رأس مال الشركة، بل اقتصر الأمر على استفادة شركتين فقط من تمويل السيارات، أما باقي الشركات فاقتصرت على الخدمات المصرفية الأخرى. حيث كانت الإجابات على الشكل الآتي:
- 7% من العينة استفادت من الخدمات المصرفية الأساسية والبطاقة الائتمانية.
  - 7% من العينة استفادت من البطاقة الائتمانية وخدمات أخرى.
  - 7% من العينة استفادت من الخدمات المصرفية الأساسية وجهاز الدفع الإلكتروني.
  - 7% من العينة استفادت من جهاز الدفع الإلكتروني.
  - 13% من العينة استفادت من تمويل سيارات.
  - 13% من العينة استفادت من البطاقة الائتمانية.
  - 20% من العينة لم تستفد من خدمات المصرف الإسلامي.
  - 27% من العينة استفادت من الخدمات المصرفية الأساسية.

الشكل (3.8) وجهات النظر حول الخدمات المصرفية الإسلامية التي استفادت منها الشركات



المصدر من اعداد الباحث

### 3.2.8 وجهات النظر عن معايير اختيار الشركات للمصرف التي سوف تتعامل معه:

بناءً على الأجوبة التي جمعت من خلال المقابلات، يمكن استخلاص المعايير الآتية التي تعتمد عليها الشركات عند اختيار المصرف في تركيا:

- **التوجه الإسلامي للمصرف:** ذكر الاعتماد على المصارف الإسلامية في العديد من الردود، وهذا يعني أن الكثيرين يفضلون المصارف التي لا تتعامل بالفوائد وتتبع مبادئ الشريعة الإسلامية.
- **سهولة التعامل:** سهولة التعامل ومرونة في فتح الحساب كانت من العوامل المهمة التي تكررت الإشارة إليها.
- **الخدمات الإلكترونية:** العديد من الشركات أشاروا إلى أهمية وجود خدمات مصرفية إلكترونية متميزة ووجود تطبيق جوال قوي.

- **تواصل مع الأجنبي:** ذُكرت التسهيلات المقدمة للأجانب ووجود موظفين يتكلمون اللغات الأجنبية على أنها عامل مهم في اختيار المصرف.
  - **التكلفة:** عدم وجود رسوم إضافية على التحويلات أو مصروفات على البطاقات الائتمانية ووجود حوالات مجانية كانت من العوامل التي أشير إليها.
  - **الانتشار والموقع:** أكدت أهمية انتشار المصرف وقربه من مكان العمل أو السكن.
  - **العلاقة الشخصية والسمعة:** السمعة الطيبة للمصرف والعلاقة الشخصية الجيدة مع الموظفين أشير إليها في بعض الأجوبة.
- بناءً على النقاط المذكورة أعلاه، يمكن القول أن اختيار المصرف في تركيا يعتمد على مجموعة من العوامل التي تركز أساسًا على التوجه الإسلامي للمصرف، جودة الخدمات، التكلفة، وسهولة التعامل مع الأجنبي.

### 3.2.9 تطلعات الشركات الصغيرة والمتوسطة في السوق التركي للخدمات المصرفية

استنادًا إلى المعلومات التي جمعت من المقابلات، يمكن صياغة الخدمات الأكثر طلبًا من أصحاب الشركات على النحو الآتي:

1. **توحيد المعايير:** هناك طلب كبير على التعامل مع عملاء المصرف استنادًا على معايير واضحة ومتساوية ولا تختلف من موظف إلى آخر أو من فرع لآخر أو من عميل لآخر.
2. **تحسين التواصل:** أكدت أهمية تحسين طرق التواصل وخدمة العملاء.
3. **التمويل:** ذُكر التمويل عدة مرات بأشكال مختلفة، منها تمويل السيارات، تمويل الشركات، وتمويل العقارات. وهذا يشير إلى أهمية توفير حلول تمويلية متنوعة.
4. **الشروط:** أشير إلى الحاجة لتسهيل الشروط، خصوصًا للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.
5. **البطاقات الائتمانية:** ذُكرت البطاقات الائتمانية في عدة إجابات، مما يدل على أهميتها.
6. **الدعم الفني ودراسة الجدوى:** أكدت أهمية تقديم هذه الخدمات للشركات.

7. الشفافية: ذكرت الحاجة إلى توضيح الشروط والقوانين الخاصة بالمصرف للعملاء إضافة إلى تقديم الدلائل على التزام المصرف بالتعامل حسب الشريعة الإسلامية.

من خلال هذه النتائج، يمكن القول أن الشركات تبحث عن مجموعة متنوعة من الخدمات المصرفية التي تتنوع من تحسين النظم الرقابية إلى تقديم حلول تمويلية متعددة تلي احتياجاتها.

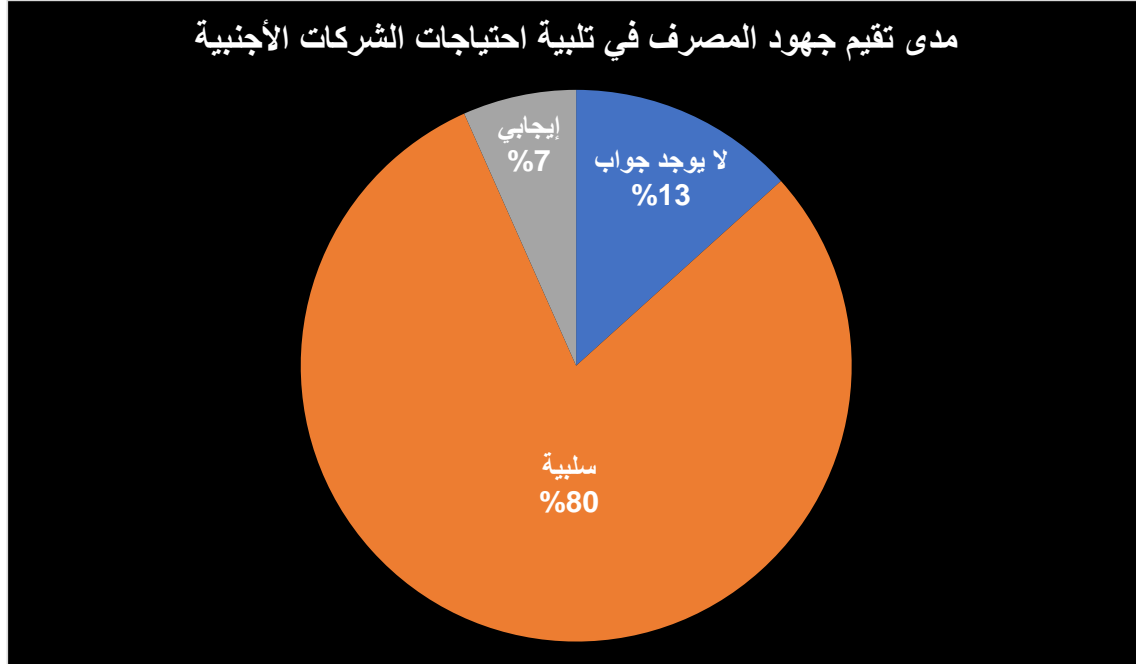
### 3.2.10 مدى تقييم جهود المصرف في تلبية احتياجات الشركات الأجنبية

من خلال مقابلة خمس عشرة شركة وسؤالهم عن مدى تقييمهم لجهود المصرف في تلبية احتياجات الشركات الأجنبية، يمكننا استخلاص النتائج الآتية:

- نحو 80% من العينة يعدون أن الجهود التي يبذلها المصرف في تلبية احتياجات الشركات الأجنبية ضعيفة أو غير كافية.
- شركة واحدة - فقط أي 7% من العينة - كان رأيها إيجابياً، حيث أشارت الشركة إلى أن المصرف الإسلامي يقوم بجهود إعلامية ودعم للأجانب.
- شركتان - أي 13% - كان رأيهم محايداً، حيث لم يكن لديهم جواب سلمي أو إيجابي عن جهود المصرف.

وعلى ضوء هذه النتائج، يمكن القول أن هناك حاجة ملحة لتقييم وتعزيز الجهود التي تبذلها المصارف الإسلامية لتلبية احتياجات الشركات الأجنبية وتعزيز التواصل معها، خصوصاً في ظل الرأي السائد بين الشركات المستجيبة.

### الشكل (3.9) مدى تقييم جهود المصرف في تلبية احتياجات الشركات الأجنبية



المصدر من اعداد الباحث

### 3.3 نتائج تحليل مقابلات المصارف

#### 3.3.1 مبادئ التمويل الإسلامي

استنادًا إلى الأجوبة المقدمة من المصارف الإسلامية الثلاثة عن مبادئ التمويل الإسلامي، يمكن تلخيص النتائج في النقاط الآتية:

- **الاعتماد على المبادئ الشرعية:** تتبع المصارف الإسلامية مبادئ محددة في عمليات التمويل، وأبرز هذه المبادئ هي المساومة والمراجعة للأمر بالشراء، والإجارة التي تنتهي بالتملك.
- **دور المصرف:** يتخذ المصرف دورًا مركزيًا في عملية التمويل، حيث يتابع العملية من البداية حتى النهاية. يشتري المصرف المنتج بناءً على فواتير رسمية ومن ثم يبيعه للعميل.
- **الرقابة الشرعية:** تعد اللجنة الشرعية عنصرًا أساسيًا في المصارف الإسلامية، حيث تتولى مهمة الرقابة الشرعية للمعاملات المصرفية لضمان توافقها مع الشريعة الإسلامية حيث تكون

اللجنة الشرعية في المصرف من خبراء متخصصين في مجال التمويل الإسلامي والمصارف الإسلامية والمذاهب الإسلامية المختلفة، وهم المسؤولون عن تحديد المعايير التي يتبعها المصرف في تقديم خدماته.

● **الالتزام بالمعايير الدولية:** تتبع بعض المصارف القواعد الشرعية وفقاً لهيئات دولية ومعايير الأيوبي، إضافة إلى معايير البنك المركزي التركي.

مما سبق - وحسب نتائج المقابلات - يمكن القول إن المصارف الإسلامية تسعى سعياً واضحاً إلى الالتزام بالمعايير الشرعية بعدة طرق.

### 3.3.2 المنتجات التمويلية المتاحة

بناءً على الإجابات المقدمة من المصارف الإسلامية عن المنتجات التمويلية المتاحة، يمكننا استخراج النقاط الآتية:

- المنتجات التمويلية المتاحة تشمل تمويل السيارات، رأس المال، المواد الأولية، البضائع، الآلات، الوكالة الاستثمارية، المرابحة، الإيجار المنتهي بالتملك.
- يتوفر منتج كريدت كارد خاص بالشركات.
- لا يوجد فرق في المنتجات التمويلية بين الشركات التركية والأجنبية.
- الشرط الأساسي لتمويل الشركات التجارية هو مطابقة المنتجات وآلية التمويل للشريعة الإسلامية.

من الجدير بالذكر أن الإجابات تأتي من مصارف مختلفة، لكنها تتفق في بعض النقاط، مما يظهر وجود معايير مشتركة بين المصارف الإسلامية فيما يتعلق بالمنتجات التمويلية المتاحة. إضافة إلى خضوع جميع المصارف عينة الدراسة إلى اللجنة الشرعية؛ وهذا من شأنه أن يزيل الشك الموجود لدى بعض من أصحاب الشركات عينة الدراسة الذين يرون أن المصارف الإسلامية لا تلتزم بالمعايير الشرعية التزاماً دقيقاً.

### 3.3.3 آليات التعامل مع الشركات المحلية مقارنة بالشركات الأجنبية

بناءً على الإجابات المقدمة من المصارف الإسلامية عن آلية التعامل مع الشركات التركية مقارنة بالشركات الأجنبية، يمكننا استخراج النقاط الآتية:

- جميع الشركات يتعامل معها بالطريقة نفسها وتقدم لها المنتجات نفسها، بغض النظر عن جنسية المالك.
- مصرف واحد فقط يوجد فيه بعض الفروقات الطفيفة في الإجراءات بين الشركات التركية والأجنبية، وذلك يرجع إلى مخاطر التعامل مع الشركاء الأجانب لاحتمالية مغادرتهم البلاد وعدم التزامهم بتسديد التزاماتهم.

هذه الإجابات تظهر أن المصارف الإسلامية تتمتع بمرونة في التعامل مع الشركات، سواء كانت تركية أو أجنبية، لكن مع وجود بعض الاعتبارات المختلفة في الإجراءات بحسب جنسية صاحب الشركة، والجدير بالذكر وجود عدم تطابق بين هذه النتيجة وبين ما نتج عن مقابلات الشركات عينة الدراسة حيث كانت نتيجة مقابلات الشركات تدل على وجود فرق بين الخدمات والتسهيلات للشركات التركية مقارنة بالشركات الأجنبية.

### 3.3.4 نسبة الشركات الأجنبية التي تتعامل مع المصارف الإسلامية

بناءً على الإجابات المقدمة من المصارف الإسلامية عن نسبة الشركات الأجنبية المتعاملة مع المصرف، يمكننا استخراج النقاط الآتية:

- حسب بيانات المصرف الأول، الشركات تعامل تحت تصنيف واحد دون النظر في جنسية المالك، مما يجعل من الصعب تحديد نسبة الشركات الأجنبية تحديداً دقيقاً.
- أما عن المصرف الثاني، فالشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في القطاع الخدمي تواجه تحديات في تأمين المتطلبات المطلوبة للحصول على التمويل، مما يؤدي إلى انخفاض نسبة تعاملها مع المصرف.

- أما المصرف الثالث -ومع عدم القدرة على تحديد النسبة بدقة- فقد أعرب أحد المستجوبين عن رأيه الشخصي أن نسبة الشركات الأجنبية المتعاملة مع المصرف تزيد عن 90%، لكن هذا ليس رقمًا رسميًا.

### 3.3.5 تحديات استقطاب الشركات الأجنبية

بناءً على الإجابات المقدمة من المصارف الإسلامية عن تحديات استقطاب الشركات الأجنبية، يمكننا استخراج النقاط الآتية:

- **عدم الوعي بخدمات التمويل الإسلامي:** يظهر أن هناك قصورًا في الوعي بشأن خدمات التمويل الإسلامي من الشركات الأجنبية، وهذا يعد حاجزًا أمام التعامل مع المصارف الإسلامية.
- **التحديات اللغوية وصعوبات التواصل:** توجد صعوبات في التواصل مع العملاء الأجانب بسبب الحواجز اللغوية.
- **اختلاف طريقة تقديم الخدمة:** هناك تحدٍ متعلق بتقديم الخدمة بطرق مختلفة بين فروع المصرف وحتى بين الموظفين داخل الفرع نفسه، وهذا قد يسبب الارتباك أو قد يكون عائقًا أمام الشركات الأجنبية التي تبحث عن استقرار في مستوى الخدمة.

ومن ثم من الواضح أن المصارف الإسلامية تواجه تحديات متعددة في استقطاب الشركات الأجنبية، وذلك نتيجة لعوامل متعددة تتعلق بالوعي بخدماتها، والتحديات اللغوية والثقافية، إضافة إلى التحديات الداخلية المتعلقة بتقديم الخدمات وهذه النتيجة تتطابق مع استنتاج من المقابلات مع الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة عينة الدراسة.

### 3.3.6 الخطة التطويرية للمصرف

بناءً على الإجابات المقدمة من المصارف الإسلامية عن الخطة التطويرية للمصرف، يمكن استخراج النقاط الآتية:

- **توسيع الوجود في المعارض:** هناك خطط لزيادة مشاركة المصرف في المعارض، وهذا يساهم في زيادة الحضور والتعرف إلى الخدمات والمنتجات المقدمة.
  - **تقديم خدمات خاصة للعملاء الأجانب:** إنشاء أقسام متخصصة لخدمة العملاء الأجانب وضمان تواصل فعال بلغات مختلفة.
  - **إضافة صيغ التمويل الجديدة:** يخطط المصرف لإدراج صيغ التمويل عن طريق السلم والقرض الحسن لجذب شركات أجنبية أكثر.
  - **زيادة الزيارات الميدانية:** يُركز على زيادة الزيارات الميدانية للشركات، ويكلف موظفون يتقنون اللغات الأجنبية لإجراء هذه الزيارات.
  - **التركيز على الجودة:** تأكيد تقديم خدمات عالية الجودة للعملاء.
  - **فتح فروع متخصصة:** إقامة فروع جديدة تتحدث لغات أجنبية لخدمة العملاء الأجانب.
- من خلال تلك الإجابات، يظهر التزام المصارف الإسلامية التزامًا كبيرًا بتطوير خدماتها وتوسيع نطاقها لخدمة العملاء الأجانب. وهذا يدل على رغبة المصارف في التوسع وجذب شريحة أكبر من العملاء، وبناءً على العقبات التي واجهها أصحاب الشركات عينة الدراسة في حال طبقت الخطة سابقة الذكر من المصارف فهذا سيؤثر إيجابيًا في حل العقبات التي واجهها أصحاب الشركات عينة الدراسة سابقًا.

### 3.4 فجوة آراء الشركات الخدمية الصغيرة والمتوسطة الأجنبية في تركيا وآراء المصارف

#### 3.4.1 الفجوة التمويلية

بناءً على البيانات السابقة نلاحظ وجود فجوة تمويلية، حيث يرى أصحاب الشركات أن المصارف الإسلامية لا تقدم خدمات تمويلية لأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة الخدمية العاملة في السوق التركي، لكن - حسب نتائج المقابلات مع المصارف الإسلامية - منتجات التمويل موجودة ومتنوعة وتقدم ضمن شروط وضوابط معينة.

الجدير بالذكر أن سبب وجود هذه الفجوة مرتبط بعدم قيام المصرف بحملات ترويجية لتلك المنتجات، إضافة إلى عدم تقديم المصرف تمويل رأس المال للشركات الخدمية، حيث إنه لا يشارك الشركات حديثة التأسيس وخاصة إذا كانت شركات خدمية، إضافة إلى فرض شروط صعبة على تلك الشركات آخذين بالحسبان أن المصرف يقوم بتسهيلات مرتبطة بتمويل رأس المال إذا كان شركة صناعية أو تجارية، فهو يشتري السلعة أو الآلة وإعادة بيعها للشركة.

ومن جهة أخرى فإن وجود هذه الفجوة مرتبطة أيضاً بأصحاب الشركات الخدمية الصغيرة والمتوسطة، ويعود ذلك إلى وجود عقبات في التواصل بينهم وبين المصرف سواء تواصل لغوي أو تقني، وبدليل أن جزءاً من الشركات استطاع الحصول على تمويل للسيارات وتمويل عن طريق البطاقات الائتمانية.

### 3.4.2 الفجوة الإدارية

أظهرت النتائج وجود فجوة في النظم الإدارية للمصرف، فمن وجهة نظر الشركات يوجد عوائق مرتبطة بخدمة العملاء وآلية تقديم المنتجات وعدم وضوح في القوانين والإجراءات، وهذا تؤكد من نتائج المقابلات مع المصارف عينة الدراسة وهم يعملون على معالجة تلك الفجوات. ويجب الإشارة إلى وجود اختلاف بين وجهة نظر جزء من الشركات والمصارف الإسلامية عينة الدراسة عن الالتزام بالضوابط الشرعية، لأن بعض الشركات لديها شك في ذلك، لكن أكدت جميع المصارف عينة الدراسة التزامها بالضوابط الشرعية المعتمدة من الهيئة الشرعية والبنك المركزي التركي ومعايير الأيوبي.

### 3.4.3 الفجوة الخدمية المرتبطة بمنتجات المصارف

بحسب نتائج تحليل البيانات لوحظ وجود فجوة بين الخدمات الأخرى المقدمة من المصرف مثل صعوبة في فتح الحسابات أو تجميد مبالغ معينة أو ارتفاع في رسوم جهاز الدفع الإلكتروني أو عدم الحصول على حد ائتماني مرتفع في بطاقة الائتمان، وهذا يتطابق مع نتائج مقابلات المصارف ويعود ذلك -بحسب رأي المصارف عينة الدراسة- إلى وجود قوانين وضوابط مفروضة عليهم سواء من البنك المركزي التركي أو من جهات مالية أخرى.

## الخاتمة

### تمهيد

في الفصل الأول من هذه الرسالة، تم تناول الإطار النظري لآليات التمويل الإسلامي، حيث تم التركيز على تعريف التمويل المصرفي الإسلامي وبيان أهدافه، مبادئه، والتوسع في شرح الآليات المتبعة من قبل المصارف الإسلامية. أما في الفصل الثاني، فقد تم التطرق إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة، مع التركيز على تحليل مفهومها، مزاياها، العقبات التي تواجهها، وكيفية حل هذه العقبات، مع التأكيد على أهمية دعم هذه الشركات، خصوصاً تلك العاملة في السوق التركي. بشكل خاص، ركز البحث على الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة العاملة في القطاع الخدمي في تركيا. وفي نهاية الدراسة، تم إجراء تحليل تطبيقي على عينة مكونة من خمس عشرة شركة وثلاثة مصارف إسلامية باستخدام منهجية التحليل النوعي، مع الاستعانة بتقنيات الذكاء الاصطناعي لتعزيز دقة وفعالية التحليل.

### النتائج

في ختام هذا البحث، تمكن الباحث من الوصول إلى نتائج تتعلق بالعلاقات القائمة بين الشركات الخدمية الصغيرة والمتوسطة الأجنبية العاملة في السوق التركي والمصارف الإسلامية التركية. استُخدمت في هذه الدراسة منهجيات تحليل نوعية دقيقة معززة بالاستعانة بتقنيات الذكاء الصناعي، مما سمح بتشكيل صورة واضحة لطبيعة هذه العلاقة وديناميكيته ويمكن تحديد أهم نتائج الدراسة بالنقاط التالية:

- 1 - الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة في هذا القطاع تميل أساساً نحو الاعتماد على مواردها الداخلية في التمويل،
- 2 - تظهر الشركات الأجنبية الصغيرة والمتوسطة استعداداً للتعامل مع المصارف الإسلامية عند البحث عن تمويلات أو خدمات مصرفية معينة والتي تلتزم بمعايير الشريعة الإسلامية.

3 - تقدم المصارف الإسلامية العاملة في السوق التركي هذه المصارف مجموعة من الحلول المالية والمنتجات التي تتميز بالشفافية والالتزام بالقواعد والضوابط الشرعية الإسلامية، وهو ما يبرز اهتمامًا واضحًا بتقديم بدائل متوافقة مع القيم الدينية.

4 - يوجد فجوات بين ما تقدمه المصارف الإسلامية في تركيا وبين توقعات الشركات الخدمية وتطلعاتها، لا سيّما تلك الأجنبية العاملة ضمن الأراضي التركية

من هذا المنطلق، يبرز أمام المصارف الإسلامية فرصة ذهبية لتعزيز عروضها وسد هذه الفجوات. يمكن لهذه المصارف أن تنتهج استراتيجيات مثل تطوير خطط تمويل مرنة تتناسب مع متطلبات الشركات المختلفة، إضافة إلى تحسين الدعم الفني وتقديم خدمات بلغات متعددة، وكذلك تعزيز استراتيجيات التسويق للفوائد والمزايا التي توفرها للعملاء. من خلال تحقيق هذه الخطوات، ستكون المصارف الإسلامية قادرة على المساهمة في تلبية احتياجات الشركات الخدمية الصغيرة والمتوسطة الأجنبية العاملة في السوق التركي؛ وبذلك تعزز نمو الاقتصاد المحلي.

### التوصيات

لتعزيز الكفاءة والفعالية في القطاع المصرفي ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، تُقدم الدراسة مجموعة من التوصيات التي تستهدف كلاً من المصارف والشركات على النحو الآتي:

### توصيات موجهة للمصارف:

1. تسهيل الإجراءات وتيسيرها للحصول على التمويل من الشركات الصغيرة والمتوسطة.
2. تحسين قنوات الاتصال وخدمات العملاء لتكون أكثر فاعلية.
3. تطوير برامج تدريبية متقدمة للموظفين وتحسين عملية الاختيار.
4. توظيف متخصصين متعددي اللغات وزيادة عدد أجهزة الصراف الآلي.
5. الإسهام في دعم المشاريع الصغيرة والريادية.

## توصيات موجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة:

1. التواصل أكثر مع المصارف بهدف التعرف إلى المنتجات المصرفية أكثر.
2. العمل على تجاوز العقبات اللغوية عن طريق تعلم اللغة التركية.
3. التواصل مع الجهات الداعمة للشركات الصغيرة والمتوسطة سواء عالمياً أو في تركي

## التوصيات للبحوث المستقبلية:

من الممكن وجود بعض المجالات التي يمكن تحسينها وتوسيعها في الأبحاث المستقبلية. حيث يمكن التوسع في البحث بهدف استكشاف الفجوة التمويلية بين الخدمات المصرفية الإسلامية والشركات المحلية وليس فقط الأجنبية بشكل أكثر عمقاً. يُمكن أيضاً توسيع نطاق الدراسة لتشمل اختصاصات شركات إضافية مثل القطاعات الصناعية والتجارية، وليس الاقتصار فقط على الشركات الخدمية.

إضافةً إلى ذلك، من المفيد توسيع النطاق الجغرافي للدراسة لتشمل بلداناً إضافية. هذا التوسع سيسمح بإجراء مقارنات بين مختلف الأنظمة المالية الإسلامية وتأثيرها على الشركات في نطاقات جغرافية متنوعة، مما يعزز فهمنا للتحديات والفرص التي تواجه هذه الشركات في الأسواق المختلفة.

## المصادر والمراجع

### المصادر العربية

القران الكريم.

اباه محمد محمد الأمين، "صيغ التمويل بالمشاركة في البنوك الإسلامية بدائل لطرق التمويل في البنوك التقليدية" مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، م 9 ع 1 (6-2022).

الجزيري عبد الرحمن بن محمد عوض، الفقه على المذاهب الأربعة، (بيروت: دار الكتب العلمية، 2003).

الزحيلي وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته، (دمشق: دار الفكر، 1997).

الزغول محمد حسين، محي الدين يعقوب منيزل أبو الهول، "دور المصارف الإسلامية الأردنية في تمويل المشروعات الصغيرة حالة بنك صفوة الإسلامي: دراسة ميدانية"، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، م 7 ع 1 (2022).

بن الشاوي هدى، منى جمال، "دور صيغ التمويل الإسلامية في تمويل القطاع العقاري دراسة عينة من المصارف بدولة الإمارات خلال الفترة (2016-2012)"، (رسالة ماجستير لم تنشر، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله، 2018).

بن شيخ عبد الحميد، "تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل تحديات السوق دراسة حالة الجزائر للفترة (2000 - 2015)"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة الجزائر، 2018).

العبيدي سعيد علي، الاقتصاد الإسلامي، ط 1، (عمان: دار دجلة، 2011).

العجاج فاطمة الزهراء، "دور البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنك البركة نموذجاً"، مجلة الدراسات القانونية، الجزائر، م 8، ع 2، (2022).

بودميعة الهام، سوسن بوحلاس، "صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الاقتصادية بنك السلام الجزائر"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة محمد خيضر، 2022).

بوطيبة نعيم، محمد وليد وقنوني، "صيغ تمويل في البنوك الإسلامية ودورها في تمويل الاستثمار: دراسة حالة بنك السلام وكالة ورقة"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة قاصدي مرباح، 2022).

بومعراف رمزي، "مناخ الاستثمار وتأثيره على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2013).

بوناموس إبتسام، "دور صيغ التمويل الإسلامي في تطوير عائدات البنوك الإسلامية دراسة حالة مصرف دبي الإسلامي (2016-2020)"، (رسالة ماجستير لم تنشر المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف ميله، 2021).

خان محمود أحمد، أسس الاقتصاد الإسلامي، (دار الشروق: 2000).

خيارى ميرة، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية أم البواقي 2007/2012"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2013).

ديبان الديبان، المعاملات المالية اصالة ومعاصرة، ط2، (المكتبة الشاملة، 2010).

دوابة أشرف، التمويل الاجتماعي الإسلامي، ط1، (القاهرة: دار المدرس، 2020).

دوابة أشرف، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ط1، (القاهرة: دار السلام، 2012).

دوابة اشرف، نحو دراسة جدوى إسلامية، ط1، (القاهرة: دار السلام، 2008).

دوابه أشرف. "إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية". الملتقى الدولي

متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17 - 18 ابريل

2006.

سالم أبو مالك، صحيح فقه السنة وأدلته وتوضيح مذاهب الأئمة، (القاهرة: المكتبة التوفيقية،

2003).

سنن الترمذي.

سهام وارت، "صيغ التمويل وأثرها على توليد الأرباح في البنوك الإسلامية دراسة حالة مصرف

قطر الإسلامي (2013-2020)"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة عبد الحفيظ

بوالصوف ميلة، 2021).

سهايلية حدة، حسبية حمادة، "واقع صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية دراسة حالة

بنك البركة وبنك السلام"، (رسالة ماجستير لم تنشر جامعة 8 ماي 1945، 2021).

شهاب أحمد سعيد العززي، إدارة المصارف الإسلامية، ط1، (عمان: دار النفائس للنشر

والتوزيع، 2012).

شيخاوي امينة، "صيغ التمويل المصرفي الإسلامي ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

دراسة حالة بنك البركة الجزائر وكالة بسكرة"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة محمد

خيضر، 2019).

صحيح البخاري.

صحيح مسلم.

طاهر عبد الله بن عمر بن حسن بن، العقود المضافة إلى مثلها، (الرياض: دار كنوز إشبيلية،

2013).

لعريشي خضرة ، خالدية مغراوي ، "مصادر التمويل المستحدثة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة شركة Sofinance وكالة تيارت"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة ابن خلدون، 2019).

ملحم ميساء، طنش خلود، ودحيلة نسرين، "صيغ التمويل في البنوك الإسلامية الأردنية ودورها في تمويل الاستثمار" مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية، الأردن م29 ع3 (2021).

ميمون أسامة ، إبراهيم الجيلالي شرشاري، "دور البنوك الإسلامية في تمويل المشاريع الاستثمارية دراسة حالة بنك السلام الجزائري فرع المسيلة"، (رسالة ماجستير لم تنشر، جامعة محمد بوضياف، 2022).

نوال بوكلوهاة، سناء مجراب، " دور البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصرف البركة: فرع وكالة قسنطينة (2013-2017)" ، (رسالة ماجستير لم تنشر، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله، 2019).

### المصادر الأجنبية

Benbekhti Seyf Eddine, Hadjer Boulila & Abdelnacer Bouteldja, "The Effect of Islamic Finance on Small and Medium Enterprises and Job Creation in Turkey: An Empirical Evidence", *International Journal of Islamic Economics and Finance*, Vol. 4 Special Issue: Islamic Banking, (2021).

Sarp Kaya, Alpan Lütüfihak, "PROBLEMS AND SOLUTION PROPOSALS FOR SMEs IN TURKEY", *Emerging markets journal*, Vol2, (2012).

Sıdıka BaçI, Ayegül Durucan, "A Review of Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) in Turkey", *Yildiz social science review*, online (25 December 2017).

Tajik Elham, Fatemeh Tajik, "A comprehensive Examination of the potential application of Chat GPT in Higher Education Institutions", *research gate online*, Vol1 (April 2023).

## السيرة الذاتية

حاصل على شهادات أكاديمية بكالوريوس إدارة أعمال ودبلوم موارد بشرية بالإضافة الى 18 عام من الخبرة في الأسواق الأوروبية والشرق الأوسط ودول الخليج بالإضافة الى بلدان جنوب شرق آسيا. شريك مؤسس في شركات تعمل في مجال التطوير، الاستشارات، والتدريب. قام بتطوير وتنفيذ العديد من برامج التطوير الإدارية والمهارية في المبيعات والادارة، إدارة الموارد البشرية، تدريب المدربين، التخطيط وقياس الأداء، بناء الأنظمة الإدارية وتخطيط المنظمات. قام بتنفيذ العديد من المشاريع الاستشارية في مجال إعادة الهيكلة وتطوير النظم الادارية وبناء وتطوير المهارات في قطعات متنوعة نذكر منها القطاع العقاري، المنظمات الغير الربحية، المصارف، السيارات، التأمين، المواد الغذائية، الاتصالات والقطاع الحكومي. امثلة عن البلدان التي تم العمل بها: تركيا، السعودية، سلطنة عمان، الامارات العربية المتحدة، سورية، ماليزيا واندونيسيا.