

تمويل المؤسسات الناشئة وفق صيغ التمويل الأصغر الإسلامي

Financing start-ups according to Islamic microfinance formulas

ط. د. شنتي يمينة^{1*}، أ. د. جدي عبد الحليم²

¹مخبر التنويع ورقمنة الاقتصاد الجزائري، جامعة 8 ماي 1945 - قالمة - (الجزائر)

chenti.yamina@univ-guelma.dz

²مخبر التنويع ورقمنة الاقتصاد الجزائري، جامعة 8 ماي 1945 - قالمة - (الجزائر)

Djeddi.abdelhalim@univ-guelma.dz

تاريخ القبول: 2025/04/06

تاريخ الاستلام: 2025/02/01

ملخص

إن صفة المخاطرة الملازمة للمؤسسات الناشئة يُصعّبُ عليها الحصول على تمويل يتماشى وتذبذب العائد لهذه المؤسسات. لهذا فيإيجاد صيغ التمويل المناسبة وطبيعة هذه المؤسسات تختلف وصيغ التمويل التقليدية القائمة في مجملها على القروض التي تشكل فوائدها عبئاً إضافياً عليها. وتهدف هذه الدراسة إلى تبيان صيغ التمويل الأصغر الإسلامي التي تقوم على مبدأ تمويل رأس مال المشروع لكن دون اشتراط فوائد ثابتة، بل تعتمد على المشاركة في عائدات المشروع سواء كان ربح أو خسارة، بالإضافة إلى عدم اشتراط ضمانات تفنقر إليها هذه المؤسسات لحداتها، وابتناع الدراسة للمنهج الوصفي التحليلي والمنهج الاستنباطي، لتخلص إلى تبيان مدى ملائمة صيغ التمويل الأصغر القائمة على أحكام الشريعة الإسلامية لطبيعة المؤسسات الناشئة، ومدى إمكانية اعتمادها كمصدر تمويل تناسب طبيعتها الخاصة.

الكلمات المفتاحية: مؤسسة ناشئة، تمويل إسلامي، تمويل أصغر، تمويل أصغر إسلامي، اقتصاد إسلامي

تصنيف: I38 ,P51 JEL, G21 ,M13

Abstract

The inherent risk associated with startup institutions makes it challenging for them to secure financing that aligns with the volatility of their returns. Consequently, identifying financing mechanisms suited to the unique nature of these institutions differs significantly from traditional financing methods, which predominantly rely on loans that impose an additional burden through interest. This study aims to explore Islamic microfinance models that are based on the principle of project capital financing without requiring fixed interest payments. Instead, these models rely on profit-sharing or loss-sharing arrangements, in addition to not mandating guarantees that such institutions often lack due to their nascent stage. By adopting both the analytical descriptive method and the deductive method in the study, The study ultimately seeks to demonstrate the suitability of Islamic microfinance mechanisms, rooted in Shariah principles, for the specific nature of startup institutions and to assess the feasibility of adopting them as a financing source tailored to their unique characteristics.

Key words: Startup institution, Islamic financing, Microfinance, Islamic microfinance, Islamic economy

Jel Classification Codes : M13, G21, P51, I38

1- مقدمة

سرعان ما أصبح التمويل الإسلامي قوة مهمة في المشهد المالي العالمي، حيث يقدم مزيجاً مقنعاً من الحلول المالية الأخلاقية والشاملة والمستدامة على مدى العقود القليلة الماضية، فوفقاً لتقرير حالة الاقتصاد الإسلامي العالمي لعام 2023، من المتوقع أن يتوسع إجمالي الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية إلى 7 تريليونات دولار أمريكي إلى 8 تريليونات دولار أمريكي بحلول عام 2027 (Cambridge Global Islamic Finance Report, 2024, p. 103).

تلعب المؤسسات الناشئة دوراً مهماً في دفع الابتكار والنمو الاقتصادي، غير أن إيجادها لتمويل يتماشى وطبيعتها الخاصة، التي تتسم بالمخاطرة العالية، وكذا افتقارها للضمانات لحداتها، يحرّمها من فرص التمويل التقليدية. فقد كشفت أبحاث أجرتها (Sky Nova) فشل 47% من المؤسسات الناشئة في عام 2022 بسبب نقص التمويل أو المستثمرين. و10% في عام 2020 و24% في عام 2021 (Dean, 2024). لذا فإن أمام هذه المؤسسات تمويل يتماشى وطبيعتها فلا يترتب عليها زيادة في الديون، كما لا يشترط عليها ضمانات، بل يشاركها الربح كما يشاركها الخسارة، ناهيك عن تعامله وفق أحكام الشريعة الإسلامية، ألا وهو التمويل الأصغر الإسلامي.

إشكالية البحث

على ضوء ما تقدم يمكن طرح الإشكالية التالية:

ما مدى إمكانية تمويل المؤسسات الناشئة بصيغ التمويل الأصغر الإسلامية؟

الأسئلة الفرعية

ولتبسيط إشكالية الدراسة نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

_ ما هي المؤسسات الناشئة، وما أبرز الفروقات بينها وبين المؤسسات الأخرى؟

_ ما هي صيغ التمويل الأصغر الإسلامي؟

_ ما مدى ملاءمة صيغ التمويل الإسلامي لتمويل المؤسسات الناشئة؟

فرضيات البحث

ولإجابة على الإشكالية المطروحة تتبنى الدراسة الفرضيات التالية:

_ تختلف طبيعة الحاجة التمويلية للمؤسسات الناشئة عن غيرها من المؤسسات؛

_ تتلاءم صيغ التمويل الإسلامي والحاجة التمويلية للمؤسسات الناشئة؛

_ يعتبر التمويل الأصغر الإسلامي خير بديل للتمويل التقليدي في تمويل المؤسسات الناشئة.

أهداف البحث

تهدف الدراسة لمجموعة من النقاط تتمثل في:

- التعريف بالمؤسسات الناشئة؛
- التعرف على مختلف صيغ التمويل الأصغر الإسلامي؛
- إبراز إمكانية تمويل المؤسسات الناشئة تمويل إسلامي كبديل للتمويل التقليدي.

منهجية البحث

اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي في وصف الجانب النظري للمؤسسات الناشئة والتمويل الأصغر الإسلامي وتحليل بياناتها، كما اتبعت المنهج الاستنباطي لاقتراح أساليب التمويل الأصغر الإسلامي التي تتناسب وحاجة المؤسسات الناشئة التمويلية.

أهمية البحث

تكمن أهمية الدراسة في الدور التموي الذي تلعبه المؤسسات الناشئة في النهوض باقتصاد الدول، وهو ما يستوجب البحث عن بديل تمويلي للنظام التقليدي الذي يتطلب ضمانات يفتقر إليها أصحاب هذه المؤسسات لحداتها؛ وكذا تحملها لدرجة عالية من المخاطرة. وأيضاً تجنب أصحابها لصيغ التمويل الأصغر التقليدية تقادياً للتعاملات الربوية.

الدراسات السابقة

1_ دراسة (ناجم، 2020)، بعنوان "استحداث طرق تمويل إسلامية لإنعاش المؤسسات الناشئة في الدول العربية"

هدفت هذه الدراسة إلى بيان آليات تمويل المؤسسات الناشئة من خلال الانفتاح على منتجات المالية الإسلامية، واستحداث طرق تمويل تتماشى وأحكام الشريعة الإسلامية، للنهوض بهذه المؤسسات، لتخلص الدراسة إلى أن بعض الدول العربية كالسعودية والإمارات أصبحت نموذجاً بارزاً في تمويل المؤسسات الناشئة وفق طرق تمويل إسلامية.

2_ دراسة (الهرش، 2021)، بعنوان "آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة"

هدفت هذه الدراسة إلى بيان أهمية التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة، وبيان طرق التمويل التشاركي لهذه المؤسسات الناشئة، وذلك بإتباع المنهج التحليلي والاستنباطي لتتوصل إلى أن طبيعة التمويل التشاركي تتماشى مع المؤسسات الناشئة، وذلك لتضمنه صيغ متعددة تناسب حاجات هذه المؤسسات.

3_ دراسة (بودخيل، زيرمي، و بن زايد، 2021)، بعنوان "التمويل الجماعي الإسلامي كوسيلة للتمويل الاجتماعي: التجارب الرائدة لمنصات التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة في شمال أفريقيا"،

هدفت هذه الدراسة إلى تبيان أهمية التمويل الاجتماعي الإسلامي في توفير السيولة للمشاريع الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسطة منها، وكذا أظهرت العلاقة بين التمويل الإسلامي والتمويل الجماعي، لتختتم الدراسة بدراسة حالة للمنصات التمويل الجماعي المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، التي تجمع بين التكنولوجيا الحديثة والتمويل الاجتماعي.

5- دراسة (Sotehi & Zeghibid Nassim , 2023)، بعنوان

" Challenges and Opportunities of Islamic Crowdfunding as a new Innovative mechanism to finance Startups"

هدفت هذه الدراسة إلى اكتشاف مدى قابلية تطبيق التمويل الجماعي الإسلامي كبديل لتمويل المؤسسات الناشئة، لتتوصل إلى إمكانية تصميم منصات تمويل جماعية تتماشى وأحكام الشريعة الإسلامية، وتكون مفتوحة للمسلمين وغير المسلمين، لتفاديها الربا والقمار الذي تقوم عليه منصات التمويل الجماعي التقليدية.

يختلف هذا البحث عن الدراسات سابقة الذكر بمايلي: بعد عرض الدراسات السابقة تبين أن بعضها تناول التمويل التشاركي كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة، وبعضها تناول طرق تمويل مستحدثة تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية كمنصات التمويل الجماعي لتمويل المؤسسات

الناشئة. وما يميز هذه الدراسة هي تناول صيغ التمويل الأصغر الإسلامي ومدى ملاءمتها لتمويل المؤسسات الناشئة، وذلك لما للمؤسسات الناشئة من حاجة إلى تمويل يتماشى وافتقار أصحابها لضمانات، وكذا رفض تعاملهم بالفائدة ودخولهم في دوامة المديونية.

محاور البحث

وقد قسمنا ورقتنا البحثية إلى ثلاثة محاور رئيسية:

المحور الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة (Startups).

المحور الثاني: التمويل الأصغر الإسلامي.

المحور الثالث: صيغ التمويل الأصغر الإسلامي كبديل لتمويل المؤسسات الناشئة.

2- الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة

للتمييز بين المؤسسات الناشئة وأنواع أخرى من المؤسسات التجارية كالتوسطة والصغيرة، علينا دراسة الإطار المفاهيمي لها والعمل على تمييزها عن هذه الأخيرة التي تهدف إلى التوسع والتطور في السوق.

2-1- تعريف المؤسسات الناشئة (STARTUPS)

يستعمل لفظ المؤسسات الناشئة وكذا لفظ الشركات الناشئة غير أن لفظ المؤسسة يشمل الشركة لكن لفظ الشركة لا يشمل المؤسسة فلفظ المؤسسة أعم.

_ عرف القاموس الإنجليزي المؤسسة الناشئة (Startup) على أنها: عبارة عن مشروع صغير شرع فيه للتو، وتتكون كلمة (Startup) من جزأين الأول "Start" وهو يشير إلى مفهوم الانطلاق، والثاني "up" ويشير للنمو القوي. وبدأ استخدام هذا المصطلح (Startup) بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، وذلك بالموازاة مع ظهور شركات رأس المال المخاطر (capital-risque) ليتم استخدام المصطلح بعدها (بوالشعور، 2018، صفحة 420).

_ عرف القاموس الفرنسي (La Rousse) المؤسسة الناشئة على أنها: المؤسسة الفتية في مجال التكنولوجيا الحديثة (بن زعدة، 2021، صفحة 81).

_ عرف المشرع الجزائري في المادة 06 من القانون 15-21 المتضمن للقانون التوجيهي للبحث العلمي وللتطوير التكنولوجي المؤسسة الناشئة على أنها: المؤسسة المتكفلة بتجسيد مشاريع البحث التطبيقي أو الأساسي أو التي تعمل بأنشطة البحث والتطوير (مخائشة، 2021، صفحة 773).

_ كما عرفت المؤسسة الناشئة على أنها: منظمة مصممة خصيصاً لتقديم منتجات أو خدمات جديدة في ظروف يسودها عدم اليقين الشديد (Uphaus, Halicki, & Korpysa, 2021, p. 4460).

_ كما ذهب تعريف آخر للمؤسسة الناشئة على أنها: المؤسسة التي تسجل للمرة الأولى بغض النظر عن صغر أو كبر حجمها (تدخل فيها حتى المؤسسات الصغيرة، المتوسطة وكبيرة الحجم) (Tu Luc, Hoai Thanh, & Thi Kim Phung, 2020, p. 1428).

ومن التعاريف السابقة يتبين لنا أن المؤسسة الناشئة (Startup) هي: مؤسسة جديدة تعمل على إنتاج منتجات أو خدمات جديدة أو مبتكرة معتمدة على التكنولوجيات الحديثة، وتكون محاطة بدرجة عالية من المخاطرة وتتسم بروح المبادرة والعائد المرتفع.

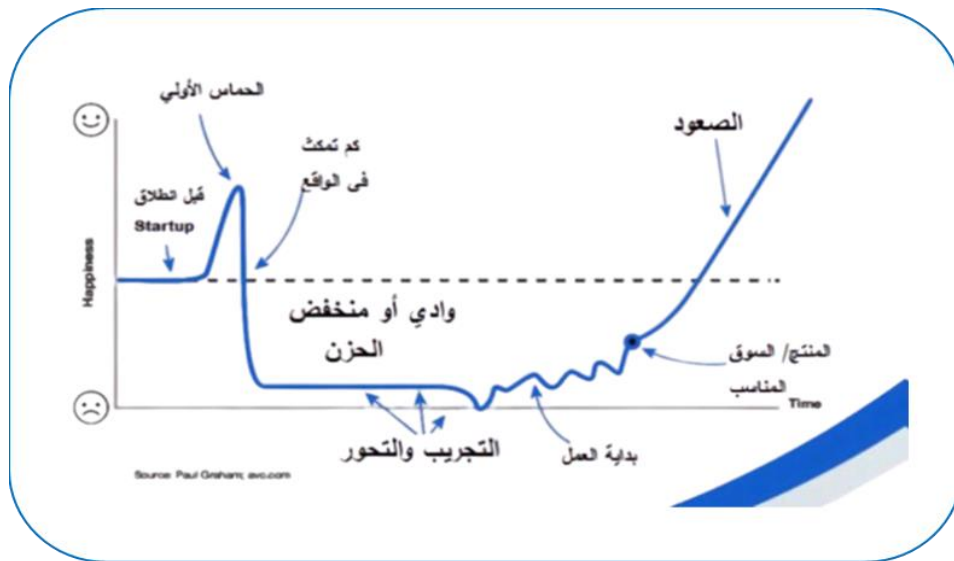
2-2- خصائص المؤسسات الناشئة:

لتمييز المؤسسات الناشئة عن مثيلاتها من المؤسسة الأخرى خاصة لتشابهها لحد كبير مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم تمييزها بالخصائص التالية (حسين و صديقي، 2021، الصفحات 73-74):

- مؤسسة شابة ومؤقتة لحدثة تكوينها؛
 - مؤسسة قادرة على الابتكار والابداع؛
 - قدرة المؤسسة العالية على التطور والنمو؛
 - عمل المؤسسة في ظروف خطرة لعدم التأكد الشديد؛
 - التنوع السوقي للمؤسسة لانتقالها من عالم التكنولوجيا والتقنية ونجاحها فيه إلى الأسواق التقليدية كالزراعة والتعليم والصناعة؛
 - عمل المؤسسة في مجموعة لتكوين المقاول فريق لتخصيص الإمكانيات؛
 - تركيز المؤسسة على منتج أو خدمة واحدة؛
 - اعتماد المؤسسة في بداياتها عادة على التمويل الذاتي والعائلة أو الأصدقاء
- 2-3- مراحل نمو المؤسسة الناشئة:

النمو المستمر من خصائص المؤسسة الناشئة غير أن الواقع غير ذلك؛ فالمؤسسة الناشئة كثيراً ما تتعثر وقد تمر بمراحل جد صعبة وأيضاً تذبذب شديد قبل أن تشق طريقها نحو القمة، ويبرز ذلك من خلال منحنى صممه (Paul Graham).

الشكل الرقم (01): منحنى نمو المؤسسة الناشئة Startup



المصدر: (نجلاء لمريني، عبد اللطيف حابي، 2022، الصفحة 135)

من خلال الشكل أعلاه يتبين لنا بأن المؤسسة الناشئة تمر بست مراحل هي (لمريني و حابي، 2022، الصفحات 135-136):

المرحلة الأولى: تبدأ هذه المرحلة قبل انطلاق المؤسسة، وذلك بقيام شخص أو مجموعة من الأشخاص بطرح نموذج لفكرة جديدة أو إبداعية وقد تكون غريبة، ويتم التعمق في البحث خلال هذه المرحلة والدراسة الجيدة للفكرة وكذا دراسة السوق وأذواق المستهلك المستهدف والسلوك وذلك للتأكد من مدى إمكانية تطبيقها على أرض الواقع واستمرارها وتطويرها والبحث عن ممول لها، وعادة ما يكون في هذه المرحلة التمويل ذاتياً، كما يمكن الحصول على مساعدات حكومية.

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق وفيها يتم إطلاق جيل أول من الخدمة أو المنتج، الذي يكون غير معروف، وأصعب شيء يواجه المقاول خلال هذه المرحلة هو إيجاد متبني لهذه الفكرة على أرض الواقع وتمويلها مادياً، وعادة ما يلجأ المقاول في هذه المرحلة إلى ما يسمى (Friends, Family, Fools) FFF، فالعائلة والأصدقاء هم مصدر التمويل الأولي غالباً، وكذا التمويل من طرف أطراف مقامرين بأموالهم خاصة عند بداية المؤسسة حيث درجة المخاطرة عالية، خلال هذه المرحلة يحتاج المنتج إلى كثير من الترويج ويكون مرتفع السعر.

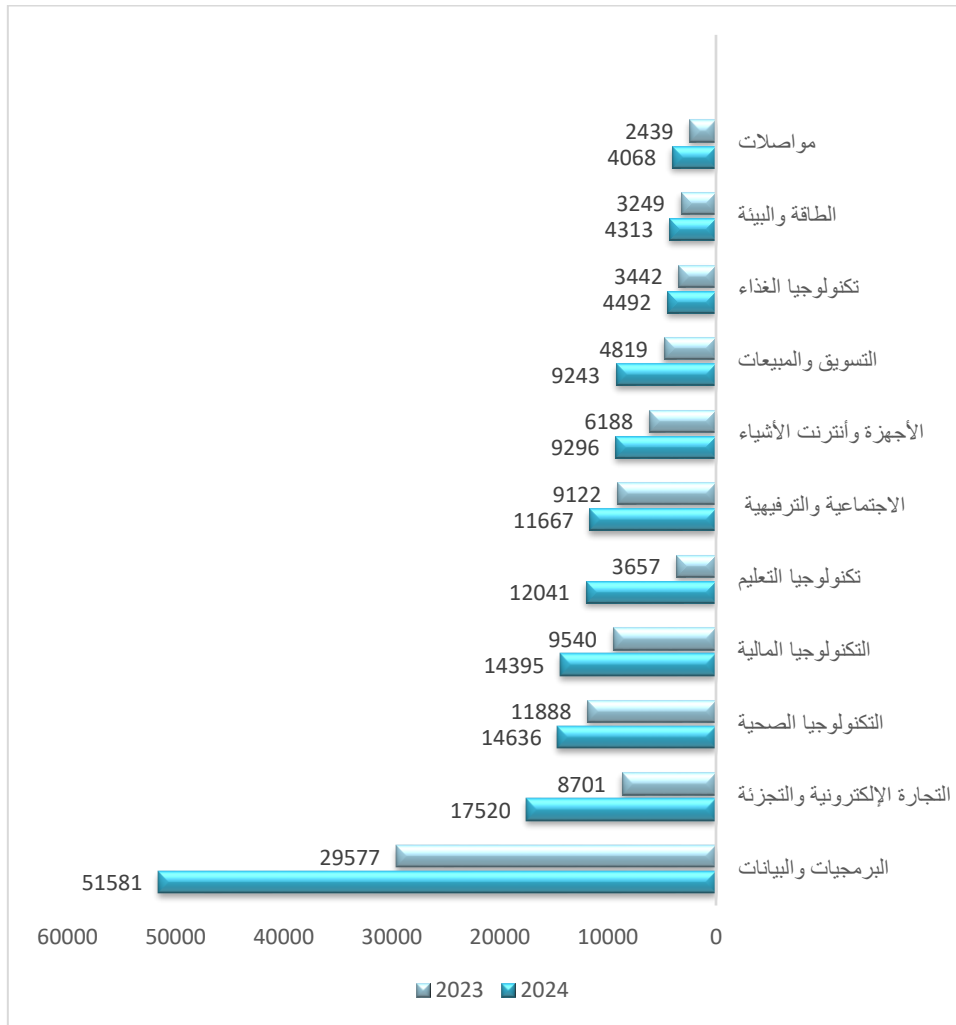
المرحلة الثالثة: مرحلة الاقلاع والنمو فيها يبلغ المنتج ذروته وفيها يكون الحماس مرتفع، لينتشر العرض لتوسع النشاط خارج مبتكره الأوائل، ولزيادة عدد العارضين يزداد الضغط السلبي وهنا يبدأ الفشل، وقد يكون ذلك لظهور عوائق أخرى قد تدفع بالمنحنى نحو التراجع.

المرحلة الرابعة: تسمى الانزلاق في الوادي وعلى الرغم من مواصلة الممولين المغامرين بتمويلهم للمشروع (رأس المال المغامر) غير أنه يستمر في التراجع إلى أن يصل إلى مرحلة وادي الموت أو وادي الحزن وذلك ما يؤدي إلى خروج هذا المشروع من السوق إذا لم يتم تدارك الوضع وتكون معدلات النمو منخفضة جداً.

المرحلة الخامسة: هي مرحلة تسلق المنحدر التي يستمر فيها رائد الأعمال بتعديل منتجه وإطلاق اصدار محسن وهنا تنهض المؤسسة الناشئة من جديد بفضل اكتساب فريق العمل للخبرة وتطوير الاستراتيجيات المطبقة، وفي هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الثاني للمنتج وكذا ضبط سعره ويتم تسويقه على نطاق أوسع.

المرحلة السادسة: النمو المرتفع للمؤسسة الناشئة في هذه المرحلة حيث يتم تطوير الخدمة أو المنتج ليخرج بالشكل النهائي ليخرج من مرحلة الاختبار والتجربة ويتم طرحه في الأسواق المناسبة، لتبدأ المؤسسة في النمو المستمر ويظهر ذلك في المنحنى ليرتفع؛ حيث يحتمل أن يصل 20% إلى 30% من ذلك الجمهور المستهدف إلى اعتماد الخدمة أو المنتج المبتكر الجديد، وهنا تبدأ مرحلة تحقيق الأرباح الضخمة واقتصاديات الحجم.

الشكل رقم (02): عدد المؤسسات الناشئة في العالم حسب الصناعات (2023-2024)



المصدر: (Global Startup Ecosystem Index, Startup Blink, 2024, Page 25)

2-4- تمويل المؤسسات الناشئة

تلقت المؤسسات الناشئة في جميع أنحاء العالم أكثر من 445 مليار دولار من التمويل في عام 2022. غير أن معدل نجاحها أقل بقليل من 10% من السنة التي سبقتها، ومن الأسباب المؤدية إلى انخفاض نجاحها هو المشاكل التمويلية، فقد انخفض تمويل المؤسسات الناشئة العالمية بنسبة 35% من 681 مليار دولار إلى 445 مليار دولار بين عامي 2021 و2022. ففي عام 2022، كان هناك عدد أقل من المؤسسات الناشئة التي تلقت تمويلاً، من تلك التي تلقت تمويلاً أكبر (Dean, 2024) ..

الجدول رقم (01): أسباب فشل المؤسسات الناشئة خلال الفترة (2017-2022)

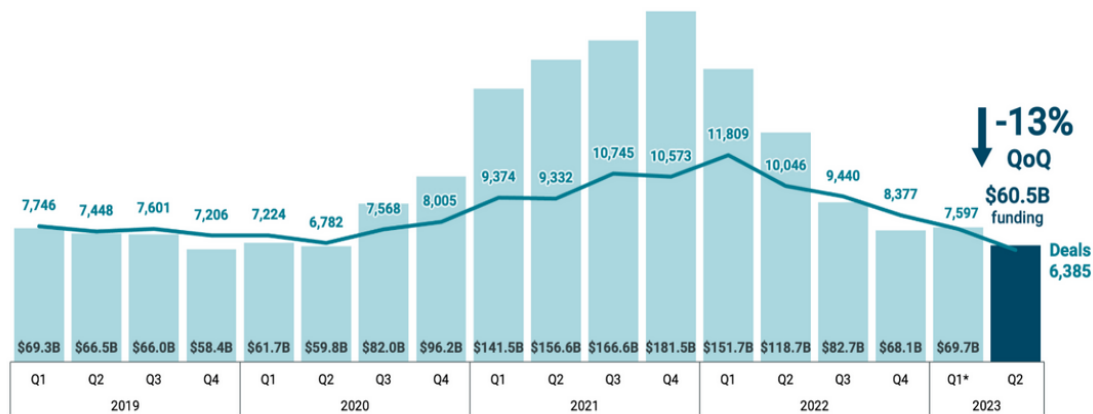
السبب	2017	2018	2019	2020	2021	2022
نفاذ الأموال (%)	30	60	61	38	41	44
نقص نموذج عمل (%)	40	29	22	34	22	16
نقص التمويل / المستثمرين (%)	13	29	14	10	24	47

جائحة COVID-19 (%)	غير متوفر	غير متوفر	غير متوفر	31	59	33
المنافسة في السوق (%)	20	18	25	28	24	7
مشاكل في التسعير / التكلفة (%)	37	20	17	21	16	7
توقيت غير مناسب (%)	3	7	17	38	14	21
تحديات قانونية (%)	20	16	14	17	11	19
نقص الطلب على المنتج (%)	23	16	19	17	11	7
المنتج غير ملائم للمستخدمين (%)	10	9	19	17	24	9

المصدر: (Dean Emily, "100+ Start up Statistics You Need to Know in 2024 – Success, Failure, and More", 2024)

فكما يبين الجدول رقم (01) أن الأسباب التمويلية من أهم أسباب فشل المؤسسات الناشئة، فقد كشفت الأبحاث التي أجرتها (Sky Nova) أن المؤسسات الناشئة فشلت بمقدار 3.7 مرة في عام 2022 بسبب نقص التمويل أو المستثمرين مقارنة بعام 2020. فشلت 47% من المؤسسات الناشئة في عام 2022 بسبب نقص التمويل أو المستثمرين. هذا أعلى من 10% في عام 2020 و 24% في عام 2021، مما يجعل مشاكل التدفق النقدي السبب الأول لفشل المؤسسات الناشئة في عام 2022. كما ارتفع عدد المؤسسات الناشئة التي فشلت بسبب نفاذ الأموال من 41% في عام 2021 إلى 44% في عام 2022. كان هذا أيضا السبب الثاني الأكثر شيوعا لفشل المؤسسات الناشئة (Dean, 2024).

الشكل رقم (03): تمويل المؤسسات الناشئة للفترة (2019 – 2023)



المصدر: (Dean Emily, "100+ Startup Statistics You Need to Know in 2024 – Success, Failure, and More", 2024)

انخفض متوسط حجم صفقة التمويل في عام 2022 إلى 16.8 مليون دولار، وهو أقل بنسبة 32% مما كان عليه في عام 2021. كما انخفض متوسط حجم الصفقة، حيث انخفض بنسبة 14% من 4.3 مليون دولار في عام 2021 إلى 3.7 مليون دولار في عام 2022. شكلت الدورات الضخمة (تلك التي تزيد عن 100 مليون دولار) 190.1 مليار دولار من التمويل في عام 2022. يمثل هذا انخفاضاً بنسبة 49% عن عام 2021. بالإضافة إلى ذلك، انخفض عدد الصفقات العالمية الضخمة بنسبة 42% إلى 923 في عام 2022. بلغ إجمالي التمويل الأولي 7 مليارات دولار في الربع الرابع من عام 2022، بانخفاض 35% على أساس سنوي. على الرغم من انخفاض التمويل الأولي للربع الرابع من عام 2022 إلى مستويات عام 2020، إلا أنه كان أقل مرحلة التمويل تأثراً خلال فترة الانكماش في عام 2022.

كان هناك انخفاض بنسبة 18% في عدد صفقات التمويل في المراحل المبكرة. ومع ذلك، نما متوسط حجم الصفقة بنسبة 2% من 4,400 دولار إلى 4,500 دولار بين عامي 2021 و2022. في الربع الرابع من عام 2022، بلغ تمويل المرحلة المتأخرة 40 مليار دولار. هذا انخفاض بنسبة 64% على أساس سنوي مع توقع استمرار التراجع طوال عام 2023 (Dean, 2024).

3- التمويل الأصغر الإسلامي

يعد التطور الحاصل في المالية الإسلامية أمراً ملحوظاً ولا يستهان به على الصعيد الدولي بسبب النمو السريع لهذا المجال بدايةً من إنشاء أول مصرف إسلامي في دبي سنة 1975 ليتجاوز عدد البنوك الإسلامية الثمانئة (800) بنك في العالم اليوم (مصوف و ملياني، 2021، صفحة 3).

3-1- التمويل الأصغر

يعتبر التمويل الأصغر الملجأ الوحيد للفقراء النشطين اقتصادياً، المحرومين من الوصول إلى المؤسسات المالية الرسمية؛ لافتقارهم للضمانات المطلوبة. رغم امتلاكهم لأفكار قادرين على تنفيذها وتطويرها لو تمكنوا من الوصول إلى تمويل خاص يناسب حالتهم.

3-1-1- مفهوم التمويل الأصغر

يشير التمويل الأصغر إلى توفير الخدمات المالية الصغيرة، بما في ذلك القروض الصغيرة وحسابات التوفير والتأمين، المصممة لتلبية احتياجات الأفراد والشركات الصغيرة التي تقتصر على الوصول إلى الخدمات المصرفية التقليدية (Olusegun, 2024, p. 1)، بهدف معالجة إخفاقات السوق. ويهدف التمويل الأصغر إلى تزويد الفئات الفقيرة والمستضعفة بحلول لمواجهة الخلل في أسواق الائتمان والخدمات المصرفية والتأمين. يتضمن التمويل الأصغر القروض الصغيرة، وبرامج الادخار، وتسهيل الدفع المالي، وخطط المعاشات التقاعدية الصغيرة والتأمين الصغير، وتسهيل التحويلات المالية (Gatto & Sadik-Zada, 2022, p. 1). يعتقد أن للتمويل الأصغر دوراً مهماً في التوسع الشامل للاقتصاد. فهو يفيد الرفاهية الاجتماعية والاقتصادية للأمة وتوسيع ريادة الأعمال. كما يساعد التمويل الأصغر المهمشين الذين لا يستطيعون الوصول إلى النظام المصرفي الرسمي من خلال تحسين رفاهيتهم وظروفهم المعيشية. ويعتقد أنها الطريقة الأكثر فعالية للقضاء على الفقر. بالإضافة إلى القروض الصغيرة، يقدم التمويل الأصغر حسابات توفير وتأمين وخدمات أخرى. في المقام الأول، يعالج مشكلة البطالة في المناطق الريفية من خلال خلق فرص عمل من خلال توسيع المشاريع الصغيرة. فمؤسسات التمويل الأصغر ضرورية لتقليص فجوة الدخل بين الأغنياء والفقراء (Shahi, 2024, p. 158).

3-1-2- خصائص برامج التمويل الأصغر

تختلف برامج التمويل الأصغر عن غيرها من برامج التمويل لاقتصارها على فئة الفقراء دون غيرهم، ومن الخصائص التي تميزها عن غيرها ما يلي (صباغ، 2020، صفحة 15):

- _ غالبا تكون لتمويل رأس المال العامل، على دفعات شهرية أو أسبوعية، تتميز عادة بالسرعة؛ وقصر المدة فلا تتعدى عادة 12 شهر؛
- _ نظام الضمانات فيه سهل كنظام ضمان المجموعة، عكس النظام التقليدي للضمانات الملموسة كضمان رهن الملكية؛
- _ إجراءات القروض تكون بسيطة وسهلة الفهم؛ تتلاءم مع منخفضي الدخل.

3-2- التمويل الأصغر الإسلامي

التمويل الأصغر الإسلامي هو جزء من التمويل الإسلامي يقوم على أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، يهدف إلى مساعدة الفئات الفقيرة والفقيرة جداً من المجتمع وتمكينها من العيش الكريم.

3-2-1- التمويل الإسلامي

يعرف التمويل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية على أنه:

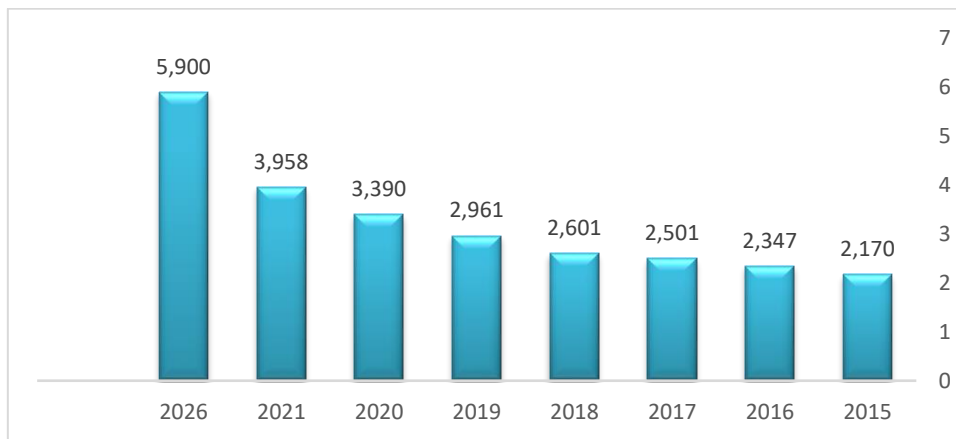
_ التمويل الإسلامي أو المباح هو تمويل يعنى بتقديم ثروة نقدية أو عينية، قصد الاسترباح وتكون من مالها إلى شخص يتصرف فيها ويديرها مقابل عائد مباح من طرف الشريعة الإسلامية (قحف، 2004، صفحة 12). نلاحظ أن هذا التعريف اقتصر على التمويل بغرض ربحي دون الجانب التتموي الاقتصادي والاجتماعي.

_ التمويل الإسلامي هو عبارة عن منح الائتمان عن طريق عقد من العقود التمويلية المتوافقة مع ضوابط وأحكام الشريعة الإسلامية (قشوط، 2018، صفحة 15). نلاحظ أن هذا التعريف جمع بين الصيغ الربحية للتمويل الإسلامي وأيضا الصيغ القائمة على البر والإحسان.

_ يمكننا تعريف التمويل الإسلامي المعمول به في البنوك الإسلامية على أنه: منح الائتمان من قبل البنك الإسلامي للعميل وفق إحدى الصيغ التمويلية المتوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، لاستغلالها بما يخدم التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع.

يلغي نهج التمويل الإسلامي عبء مدفوعات الفائدة على المقترضين، مما يجعله أكثر ملاءمة لهم للاستثمار في الأنشطة المدرة للدخل دون الوقوع في دورات الديون. مع الإقراض بدون فوائد يكون المقترضون أقل عرضة لتراكم الديون المفرطة، مما يقلل من مخاطر الإفراط في المديونية التي يمكن أن تحدث مع قروض التمويل الأصغر التقليدية التي تحمل فائدة (Akram, Iqbal, & Ullah Shah, 2023, p. 169). فقد نما التمويل الإسلامي بشكل مثير للإعجاب، حيث وصل إلى 4.45 تريليون دولار أمريكي بحلول نهاية عام 2023، بمعدل نمو سنوي قدره 16.95%، وجوهر الصناعة هو الصيرفة الإسلامية، التي تستحوذ على 71% من إجمالي الأصول. تجذب هذه الصناعة كلا من المسلمين وغير المسلمين الذين يبحثون عن استثمارات أخلاقية ومسؤولة اجتماعياً. أشارت صحيفة (The Financial Times) مؤخراً إلى أن "الأسس الأخلاقية للتمويل الإسلامي لها صدى عالمي، وتوفر بديلاً قابلاً للتطبيق للتمويل التقليدي" (Cambridge Global Islamic Finance Report, 2024, p. 60)

الشكل رقم (04): نمو أصول التمويل الإسلامي للفترة 2015-2026 (مليار دولار أمريكي)



المصدر: (ICD – refinitiv Islamic finance development report, Refinitiv, exclusive Islamic finance database, 2022, Page 8)

تبدو النظرة العالمية لصناعة التمويل الإسلامي واعدة. وتشير التوقعات إلى أن الصندوق قد يصل إلى حوالي 5 تريليونات دولار أمريكي بحلول عام 2026، ويرجع ذلك في المقام الأول إلى زيادة الوعي بين المستثمرين حول مبادئ الاستثمار الأخلاقي إلى جانب الطلب المتزايد

على المنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في الأسواق المتنوعة في جميع أنحاء العالم (Cambridge Global Islamic Finance Report, 2024, p. 78)

3-2-2- التمويل الأصغر الإسلامي:

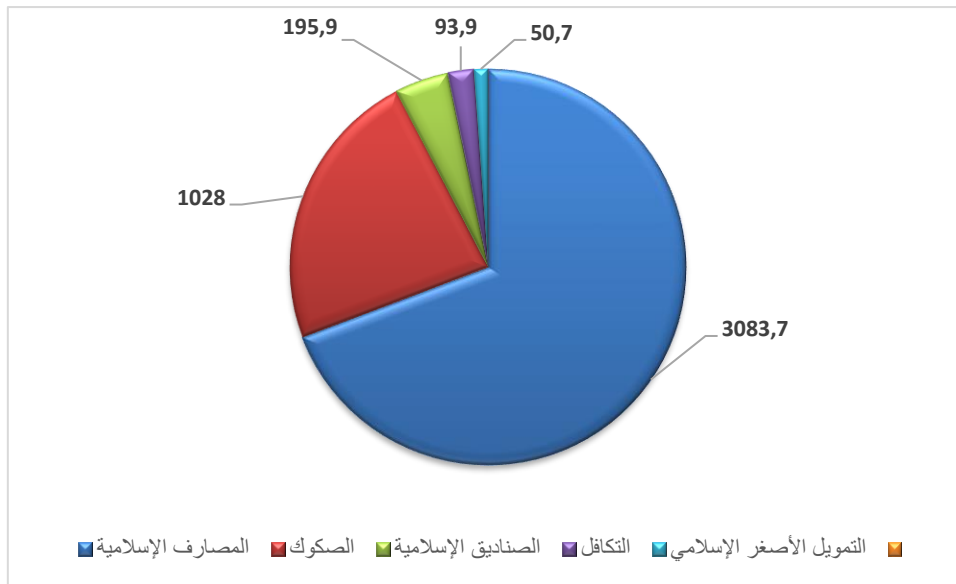
التمويل الأصغر الإسلامي هو جزء من التمويل الإسلامي؛ وبالتالي، فهو يتبع مبادئ الشريعة الإسلامية ويحظر المعاملات القائمة على الربا. ومع ذلك، فهو يختلف عن الأنواع الأخرى من التمويل الإسلامي في عدة جوانب أهمها (Hassan, Alshater , Hasan , & Bhuiyan , 2021, p. 1):

أولاً، يركز التمويل الأصغر الإسلامي في المقام الأول على رفاهة المجتمع ويؤكد على الإدماج المالي للقطاع الفقير من المجتمع؛ ثانياً، يدعو التمويل الأصغر الإسلامي إلى تخصيص قروض خالية من الضمانات (القرض الحسن) لأصحاب المشاريع الصغيرة، الذين لا يستطيع في كثير من الأحيان الحصول على التمويل من البنوك الإسلامية؛

ثالثاً، يمكن للتمويل الأصغر الإسلامي معالجة تكاليف المعاملات المرتفعة المرتبطة بالنظام المالي الإسلامي.

تقدم مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية (IMFIs) خدمات مالية صغيرة الحجم تتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية، وتستهدف في الغالب غير المتعاملين مع البنوك. باكستان في طليعة التمويل الأصغر الإسلامي التي تمتلك أكبر منظمة للتمويل الأصغر بدون فوائد - أخوات- في العالم، والتي صرفت قروضا بدون فوائد بقيمة 646 مليون دولار أمريكي حتى الآن. بلغ إجمالي أصول التمويل الأصغر الإسلامي في إندونيسيا 34.3 مليون دولار أمريكي في عام 2020، مما يعكس الدور المتنامي للقطاع في تعزيز الشمول المالي للطبقات ذات الدخل المنخفض في المجتمع (Cambridge Global Islamic Finance Report, 2024, p. 102).

الشكل رقم (05): أصول التمويل الإسلامي لسنة 2023 (مليار دولار أمريكي)



المصدر: (Cambridge Global Islamic Finance Report (2024) , 2024, Page 219)

تفاوتت تقسيمات التمويل الإسلامي لسنة 2023، بين المصارف الإسلامية بقيمة 3083.7 مليار دولار أمريكي، تليها الصكوك بقيمة 1028 مليار دولار أمريكي، ثم الصناديق الإسلامية بقيمة 195.9 مليار دولار أمريكي، ثم التكافل بقيمة 93.9 مليار دولار أمريكي، ليأتي في نهاية القائمة التمويل الأصغر الإسلامي القائمة بقيمة 50.7 مليار دولار أمريكي.

3-3- أهمية التمويل الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة

برزت الحاجة إلى تمويل المشروعات المتناهية في الصغر بأدوات التمويل الإسلامي وأساليبه لعدد من الأسباب أهمها (الهرش، 2021، صفحة 29):

_ ارتفاع نسب الفوائد المصرفية لتمويل المشروعات المتناهية في الصغر إلى نحو 30% بسبب حجم المخاطرة الكبيرة التي تكتنف هذه التمويلات ضمن المعايير البنكية، وهذا يؤدي إلى تحمل أصحاب هذه المؤسسات أعباء مالية كبيرة؛

_ اتخاذ بعض الناس هذه المؤسسات ذريعة للحصول على القروض واستخدامها في قضاء حاجاتهم الشخصية، ومن المتوقع مع وجود آليات التمويل الإسلامي المرتبط بالسلع والنشاط الاقتصادي الحقيقي تقليص مثل هذه الحالات؛

_ رفض كثير من الممولين بالتعامل مع البنوك التقليدية نظراً لتعاملها الربوي؛

_ عدم توفر الضمانات الكافية لملاك المؤسسات الناشئة التي يطلبها القطاع المصرفي التقليدي، حيث يحد هذا من مرونة الطلب على التمويل خاصة مع كثرة متطلبات الضمانات؛

_ من العقبات التي تقف عائقاً أمام تقدم المشاريع الصغيرة أو المؤسسات الناشئة الحصول على التمويلات التي تمكنها من أداء عملها وتطوير أدائها، وتشير إحصاءات مؤسسة التمويل الدولية، إلى أن هناك 11 مليون إلى 17 مليون مشروع في الأسواق الناشئة لم تتمكن من الوصول على القروض، وهذا يعني الحاجة الماسة إلى تمويلات تكون محصلتها اغتنام الطاقات؛

_ قصور الموارد الذاتية عن تمويل المشروع مما استدعى وجود ممول ذي طابع اجتماعي وهو ما يؤهل المؤسسات التمويلية الإسلامية بالقيام به.

4- صيغ التمويل الأصغر الإسلامي كبديل لتمويل المؤسسات الناشئة

رغم الدور الذي تمثله المؤسسات الناشئة في اقتصاديات الدول ومدى مساهمتها في النهوض باقتصادها إلا أنها تواجه تحديات كبيرة من بينها مصادر التمويل التي تتماشى مع طبيعة أحداثها وكذا تحملها لنسبة عالية من المخاطر، وأيضاً الدور الذي يمثله الوازع الديني وعزوف أصحابها عن التعامل مع مصادر التمويل التقليدية لما تتضمنه من فوائد ربوية، كل هذه الأسباب أدت بأصحاب المؤسسات الناشئة بالتوجه لصيغ التمويل الإسلامي.

4-1- ملائمة صيغ التمويل القائمة على المشاركة للمؤسسات الناشئة

4-1-1- صيغة المضاربة:

تعرف المضاربة على أنها: عقد أو مشاركة أو اتفاق بين طرفين، يقدم الأول المال ويسمى برب المال، والثاني يبذل الجهد والعمل بالاتجار معتمداً على جهده وخبرته وبراعته، ويسمى بالمضارب، وهو مشغل المال في مختلف المجالات الاستثمارية المباحة شرعاً، ويكون فيها للإثنين الغنم بالغرم، فالربح يقسم بين الطرفين حسب نسبة الاتفاق، والخسارة تكون على الأول أي رب المال، أما المضارب فيكفيه خسارته لجهده، إذا لم يُهمل ولا أن يُقصر، أما إذا ثبت العكس فهو ملزم بضمان الخسارة وذلك برد المال إلى صاحبه (مولود و بلقايد خمول، 2016، صفحة 59). ولصحة عقد المضارب يشترط عدة شروط خاصة برأس المال؛ كأن يكون نقدًا؛ عيناً ليس ديناً؛ معلوماً عند العقد؛ وأن يكون مسلماً إلى العامل؛ كما يشترط عدة شروط خاصة بالربح وهي: أن يكون معلوماً؛ ويكون جزءاً مشاعاً لكل منها كالنصف أو الثلث مثلاً؛ وخاصاً برب المال والعامل دون سواهما (الدهمش، 2025، الصفحات 255-259).

ويُعرف للمضاربة نوعان مطلقة ومقيدة:

- ❖ **المضاربة المطلقة:** ويكون للمضارب فيها حرية العمل من غير تحديد الزمان ولا المكان شريطة ألا يخرج عن مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.
 - ❖ **المضاربة المقيدة:** يحدد فيها رب المال للمضارب شروط للعمل ضمنها ولا يمكنه الخروج عن هذه الشروط كنوع العمل والمكان والزمان.
- تعد المضاربة من أحسن طرق تمويل المؤسسات الناشئة كونها المضارب غير أنها تحمل درجة أكبر من المخاطر لصاحب المال (البنك) كون المؤسسات الناشئة لا تتمتع بالقدر الكافي من الخبرة وتحمل درجة عالية من المخاطرة.
- كما أن صيغة المضاربة تتوفر على مميزات تمكن المؤسسة الناشئة من الحصول على الأموال مع تقادي سلبيات التمويل التقليدي وذلك من خلال (مسعد و بلحشر، 2021، صفحة 82):

- التخلص من عائق الضمانات التي تعوق تقدم المستثمر الصغير؛
- حل مشكلة نقص التمويل اللازم والكافي للمؤسسة الناشئة؛
- التغلب على مشكلة عدم انتظام التدفقات الداخلية للمؤسسة الناشئة.

4-1-2- صيغة المشاركة:

وتُعرف المشاركة على أنها: عبارة عن شكل من الأشكال المنظمة للمشروعات، حيث يتعاون شخصان أو أكثر في تمويل المشروع وإدارته، بنسب متساوية أو متفاوتة. وتقسّم الأرباح بنسب عادلة (لا تتساوى بالضرورة)، يتفق الشركاء عليها. أما الخسائر فيتحمّلها كل حسب نسبته في رأس المال (شابرا، 1993، صفحة 70).

ومن مبررات تمويل المؤسسات الناشئة بأسلوب المشاركة نذكر (مسعودي، 2021، الصفحات 76-78):

- مرونة صيغة المشاركة في تمويل أي مشروع صغيراً أو متوسطاً، قائماً أو جديداً؛
- إمكانية المؤسسات الناشئة الاستفادة من اسم البنك الممول عند تسويقها لمنتجاتها؛
- مساهمة صاحب المشروع ومشاركته في رأس المال يؤدي إلى زيادة اهتمامه بالمشروع والحرص على نجاحه وتحقيقه لأكبر المكاسب لكل الأطراف المشاركة؛
- مساهمة نجاح المشاريع في زيادة دخل البنوك الممولة لها يزيد بدوره من المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

للمشاركة نوعان إما مشاركة دائمة أو مشاركة متناقصة منتهية بالتملك (الكردي، 2023، الصفحات 36-37):

❖ **المشاركة الدائمة:** يشترك فيها البنك مع الشريك (شخص أو مجموعة) في إقامة مشروع دائم ومستمر لا تنتهي هذه الشراكة إلا بتصفية المشروع.

❖ **المشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك:** يحدد فيها نصيب كل من العميل والبنك في رأس المال، وعند بداية المشروع في تحقيق الأرباح يبدأ البنك تدريجياً في التنازل عن حصته للعميل لتنتقل ملكية المشروع بالكامل للعميل في النهاية بعقد جديد.

المشاركة الدائمة أي الثابتة هي النوع الذي لا يُفضل من الجانبين سواء الممول الذي يتهرب من تمويل المؤسسة الناشئة مع الشراكة في المشروع كون أرباحها تكون ضئيلة خاصة في بدايات المشروع، ولا من جانب المؤسسات الناشئة التي لا تفضل شريك دائم طوال عمر المشروع.

أما في حالة المشاركة المتناقصة المنتهية بتملك المشروع للمؤسسة الناشئة واسترجاع البنك الممول لحصته التمويلية وكذا أرباحه على شكل أقساط، وتعتبر هذه الطريقة أكثر ملاءمة لتمويل المؤسسة الناشئة للعديد من الأسباب أهمها (ناجم، 2020، صفحة 43):

- توفر الطمأنينة لدى أصحاب المؤسسات الناشئة الطالبة للتمويل لإدراكهم بمشاركة البنك الممول في الخسارة الخارج عن إرادة المؤسسة، كما أن حصة البنك ستؤول إليهم في النهاية؛
 - يعتبر هذا النوع من التمويل الأقل كلفة من تكاليف التمويل الأخرى على المشروع الصغير؛
 - نسبة أرباح البنك الممول تقل كلما استرد جزء من رأسماله، وبالتالي زيادة نسبة عائد المؤسسة الناشئة.
- 4-1-3- صيغة المزارعة:**

تعرف المزارعة على أنها: تقديم أرض وحبّ لشخص يزرعه ويعتنى به، أو تقديم له مزرع ليعمل عليه مقابل جزء معلوم مشاع من المتحصل (فيجل، 2014-2015، صفحة 92).

يمكن أن تكون المؤسسة الناشئة تعمل في المجال الزراعي سواء بالابتكار أو التنوع أو التطوير، وقد يدخل البنك الممول بالأرض أو البذور أو المعدات الزراعية مقابل جزء من المتحصل.

ويمكن للبنك أن يستخدم صيغة المزارعة مع المؤسسة الناشئة كما يلي (البلتاجي، 2005، صفحة 23):

- أ- أن يقوم البنك بشراء أراضي زراعية ثم يدفعها للمؤسسة الناشئة للعمل عليها مقابل جزء من المحصول؛
 - ب- أن يقوم البنك بتوفير السماد والبذور لأصحاب المؤسسة الناشئة العاملة في المجال الزراعي مقابل جزء من المحصول أو سداد ثمنها عند جني المحصول وبيعه؛
 - ت- شراء البنك للمحصول من المؤسسة الناشئة عن طريق بيع السلم؛
 - ث- توفير البنك للألات الزراعية وتقديمها للمؤسسة الناشئة عن طريق التأجير أو عن طريق المشاركة.
- 4-1-4- صيغة المساقاة والمغارسة:**

يمكننا تعريف المساقاة على أنها: اتفاق يقوم على دفع طرف أشجار لطرف آخر ليخدمها مقابل جزء من ثمرها. أما المغارسة فهي عقد يقوم على تقديم طرفه الأول أرض لطرفه الثاني ليغرسها أشجاراً ويقوم عليها وذلك مقابل جزء مغروس معلوم من هذه الأرض.

إن اقتحام المؤسسات الناشئة اليوم لمجالات مختلفة ومنها المجال الفلاحي والزراعي بين حاجتها لصيغ تمويل خاصة، ومن أهم هذه المنتجات اليوم التطور الهائل في مجال المبيدات والسماد.

4-2- ملاتمة صيغ التمويل القائمة على المديونية للمؤسسات الناشئة

4-2-1- صيغة المرابحة:

المرابحة نوعان الأولى بسيطة وتعرف بأنها: بيع سلعة مملوكة مع زيادة معلومة على ثمن الشراء. والثانية مركبة وهي المعمول بها لدى البنوك الإسلامية ويطلق عليها المرابحة للأمر بالشراء وصورتها:

أن يتقدم العميل إلى البنك برغبته في شراء سلعة معينة، مع وعد هذا العميل للبنك بشراء هذه السلعة منه بالأجل، بربح للبنك معلوم بعد شرائه لهذه السلعة وتملكه لها (بكرابي، 2016-2017، صفحة 207).

حيث تقوم المؤسسة الناشئة بالتوجه إلى البنوك الإسلامية طالبة ما تحتاجه من معدات أو غيرها فتقوم هذه الأخيرة بتوفيرها حسب مواصفات القائمين على المؤسسة، وبيعها للعميل بالتقسيط بعد تملكها وبهامش ربح معلوم مسبقاً وبهذا تكون المؤسسة الناشئة قد حصلت على تمويل دون فوائد متزايدة. من جهة أخرى يمكن للبنوك الإسلامية المساهمة في تصريف منتجات المؤسسة الناشئة ببيعها مرابحةً لجهات أخرى، ورغم مساهمة صيغة المرابحة في تحقيق أرباح للمؤسسة الناشئة إلا أن عدم انتظام أرباح وكذا نسبة المخاطرة العالية التي

تقوم عليها المؤسسة الناشئة خاصة في بداية تأسيسها قد يؤدي إلى عدم انتظامها في دفع الأقساط وهذا ما يؤدي بالبنوك الإسلامية إلى تجنب تمويلها.

4-2-2- صيغة الاستصناع:

يقصد ببيع الاستصناع قيام البنك بتصنيع ما يطلبه العميل من عقارات أو وحدات إنتاجية بواسطة مصنعين ثم دفع العميل للمبلغ على دفعات مع حصول البنك على أرباح (البلتاجي، 2005، صفحة 21). وعرف الاستصناع الموازي على أنه إبرام عقدين منفصلين، أحدهما مع العميل تكون فيه المؤسسة المالية الإسلامية صانعا، والآخر مع الصناع أو المقاولين تكون فيه المؤسسة مستصنعا؛ أي لما طلبه العميل في العقد الأول، ويتحقق الربح عن طريق اختلاف الثمن في العقدين، والغالب أن أحدهما حالٌ (وهو الذي مع الصناع أو المقاولين)، والثاني مؤجلٌ (وهو الذي مع العميل) (الأكشة، 2024، صفحة 92). وصورتها أن تتقدم المؤسسة الناشئة إلى البنك أو أي جهة تمويلية إسلامية كطالبة لبناء معمل أو وحدات إنتاجية أو تجهيزات فتكون هذه الأخيرة في هذه الحالة هي الصانع والمؤسسة الناشئة هي طالب الصناعة على أن يكون الدفع بالتقسيط؛ يليها طلب البنك من طرف ثالث صنع احتياجات المؤسسة الناشئة على أن يدفع البنك التكاليف فيكون في هذه الحالة البنك هو طالب الصناعة والطرف الثالث من مقاولين وحرفيين هو الصانع (الاستصناع الموازي)، وهنا تكون المؤسسة الناشئة قد حصلت على تمويل من طرف البنك في صورة معمل أو تجهيزات.

4-2-3- صيغة السلم:

يتم بموجب عقد السلم شراء سلعة ما موصوفة في الذمة تسليما يكون أجل بثمن عاجل يسلم وجوباً في مجلس العقد. ومن خلال عقد السلم يمكن للمؤسسة الناشئة الاستفادة من هذا العقد من جانبيين:

الجانب الأول: هو إبرام المؤسسة الناشئة لعقد مع بنك أو جهة تمويلية إسلامية يتم بمقتضاه شراء هذه الأخيرة لمنتجات المؤسسة الناشئة بدفع الثمن في الوقت الحالي على أن يتم تسليم المنتج في وقت لاحق وبهذا تكون المؤسسة الناشئة قد استفادة من ثمن السلعة الأجل.

الجانب الثاني: يمكن للبنك أو الجهة التمويلية الإسلامية توزيع منتجات المؤسسة الناشئة بصيغة السلم الموازي.

4-2-4- صيغة الإجارة:

ولصيغة الإجارة صورتان تشغيلية وأخرى منتهية بالتمليك:

❖ **الإجارة التشغيلية:** هي أسلوب للإجارة العادية حيث يقتني البنك موجودات وأصول تتلاءم مع حاجات المستخدمين، ويقوم بتأجيرها للراغبين في الانتفاع بها لمدة محددة متفق عليها، مع التزامه بأعمال الصيانة وما يلحق بهذه الاعيان من إصلاحات، وبانقضاء المدة تعود هذه الاعيان المؤجرة إلى حوزة البنك الذي يعيد مرة أخرى تأجيرها سواء لمستخدم جديد أو لنفس الجهة بعقد جديد (بوعويينة و قروش، 2022، صفحة 98). إن المؤسسة الناشئة تكون في حاجة إلى أصول من عقارات أو أدوات أو أجهزة مع عدم إمكانية تملكها فتتقدم إلى البنك أو الجهة التمويلية الإسلامية لتشتريها هذه الأخيرة وتؤجرها للمؤسسة الناشئة مقابل عائد دوري على أن يعود الأصل في نهاية العقد إلى البنك.

❖ **الإجارة المنتهية بالتمليك:** وتعرف بأنها عقد يبرم بين طرفين يؤجر بموجبه أحدهما للآخر نوع معين من السلع مقابل أجره يدفعها للمستأجر على أقساط لمدة محددة، بعدها تنتقل ملكية السلعة للمستأجر بعد سداده لآخر قسط ويكون ذلك بعقد جديد (البدومي و مهايبي، 2022، صفحة 12). قد تدفع المؤسسة الناشئة الأقساط الدورية بمبلغ يفوق قيمة التأجير المتفق عليه لتنتقل ملكية الأصل

في النهاية إلى المؤسسة الناشئة بعقد جديد. وهذا يخدم المؤسسة الناشئة في تملكها للأصل بأقساط دورية لعدم تمكنها بدفع قيمة الأصل دفعة واحدة.

4-3-3- ملاتمة صيغ التمويل القائمة على البر والإحسان للمؤسسات الناشئة

4-3-1- صيغة القرض الحسن:

يقصد بالقرض الحسن تقديم البنك مبلغاً من المال لأحد عملائه سواء كان فرد أو مؤسسة أو حكومة، على أن يسدد القرض دون تحمل أي أعباء ولا فوائد ولا عوائد استثمار هذا المبلغ، أو مطالبة بزيادة على قيمته من أي نوع، بل يكتفي البنك باسترداد أصل المبلغ (حسن نصر الله، 2017، صفحة 42). حصول المؤسسة الناشئة على قرض حسن من طرف بنك أو جهة تمويلية إسلامية يُمكن المؤسسة الناشئة من العمل بأريحية لعلها بعدم وجود زيادة على أصل القرض مهما طالقت الفترة خاصة إذا كانت شروط السداد ميسرة على الأقل إلى حين تماسكها وبداية تحقيقها للأرباح. كما أن لهذه الصيغة العديد من الفوائد للمؤسسات الناشئة منها (لعفيفي، 2024، صفحة 164):

_ يساهم في توفير التمويل اللازم للمستثمرين الشباب والخريجين حاملي المشاريع؛

_ يساهم في زيادة قدرتها التنافسية من خلال خفض تكاليف مشاريعها؛

_ يساهم القرض الحسن في إعادة تنشيط الافراد غير المنتجين في المجتمع وتحويلهم الى فئة منتجة.

4-3-2- صيغة الزكاة

تعتبر الزكاة الركن الثالث لأركان الإسلام، تسبقها الصلاة والشهادتان، وهي فريضة الله على عباده ويتجلى ذلك في قوله تعالى: ﴿وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ﴾ (سورة البقرة الآية رقم 43)، ولهذا الركن الكثير من الدلالات على التكافل الاجتماعي يحققه من خلال فرض نسبة في مال الأغنياء لصالح الفقراء وفق معايير حددها الدين الإسلامي تحديداً صريحاً (بن السيلت و بن دادة، 2022، صفحة 12). إن الدور الاجتماعي والتموي للزكاة يمكن المؤسسات الناشئة من الاستفادة منها خاصة إذا كانت في شكل صناديق لتمويل الفقراء من أصحاب المشاريع الصغيرة، وأيضاً إمكانية تمويل أصحاب المؤسسات الناشئة ممن وقعوا في ديون ولم يتمكنوا من تسديدها تحت فئة الغارمين من مستحقي الزكاة.

4-3-3- صيغة الوقف:

عرف ابن قدامي المقدسي الوقف في كتابه المغني بأنه "تحبيس الأصل وتسبيل المنفعة" (الشمراي، 2018-2019، صفحة 22) وللوقف دوراً كبيراً في تمويل المؤسسات الناشئة سواء أكان نقداً ويُمول أصحاب المؤسسات الناشئة كقروض حسنة أو من عائدات هذه الأوقاف الموجهة للاستثمار وتمويل المؤسسات الناشئة بعائدة هذه الاستثمارات كصدقة.

كذلك قد يستفاد من صيغ التمويل الإسلامي لتمويل أموال الوقف لهذه المشاريع حيث يتم تملك الفقراء صغار الممولين مشاريع إنتاجية تعود بالنفع على الوقف وعلى الممولين سواء أكانوا فقراء أو مؤسسات ناشئة (الهرش، 2021، صفحة 32).

4-3-4- صيغة الهبة والصدقة:

عرف ابن منظور الهبة في لسان العرب على أنها: "العطية الخالية من العوض" (رايح، 2016-2017، صفحة 77). وتعرف الوصية بأنها: تملك مضاف عن طريق التبرع إلى بعد الموت سواء كان منفعلاً أو عيناً (حابت، 2009-2010، صفحة 14).

أما الصدقة فُتعرّف على أنها: ما يتم إعطاؤه للفقراء والمحتاجين بنية التقرب لله تعالى وبغية رضائه وثوابه من غير الصدقات الواجبة شرعاً كالزكاة (طالب، 2022). تتفق الهبة والصدقة في أنهما تُصرفان في الحال بينما الوصية تصرف بعد الموت، وكذا الصدقة لا تصرف إلا لمحتاج ويقصد بها التقرب إلى الله ونيل ثواب الأخرة في حين أن الهبة والوصية قد تكونا للمحتاج وغير المحتاج. إن الطابع التبرعي لكل من الهبة والوصية والصدقة تجعل كل منها تخدم المؤسسات الناشئة بشكل كبير خاصة إذا كانت في شكل دوري وليس مرة واحدة كأن تكون جهة مختصة في هذه التبرعات تمويل المشاريع الناشئة بشكل دوري.

وقد يشكل هذا الباب مصدر تمويل للفقراء وذوي الدخل المحدود بحيث تخصص الدولة صناديق تمويلية خاصة يتبرع بها الناس لتقوم بتمويل المؤسسات الناشئة بحيث تحقق تنمية اجتماعية واقتصادية في المجتمع، وقد تخصص المؤسسات المالية أسهما للتبرع لمثل هذه المخصصات يشارك فيها المجتمع المحلي وتطلعهم على إنجازاته دورياً (الهرش، 2021، الصفحات 32-33).

5- خاتمة

ازداد اهتمام الدول بالمؤسسات الناشئة في الآونة الأخيرة؛ نظراً للدور المهم الذي أصبحت تشكله في اقتصادها، لذا أصبحت تخصصها بجزء كبير من سياساتها وبرامجها الاقتصادية، إذ تعتبر وسيلة مهمة لتشغيل الشباب وخفض معدلات البطالة بينهم، بالإضافة إلى دورها المهم في دعم الصناعات الكبيرة. فأدى كل هذا إلى الإقبال المتزايد على إنشائها، إلا أن مصادر التمويل تشكل عائق كبير أمامها خصوصاً مع درجة المخاطرة العالية المرافقة لها، لذا أصبحت الحاجة ملحة لتوفير بديل للتمويل التقليدي يتماشى وطبيعتها الخاصة، وفي هذا السياق أتت هذه الدراسة لمعرفة مدى إمكانية صيغ التمويل الأصغر الإسلامي من حل مشكلة التمويل التي تواجه هذه المؤسسات خصوصاً مع العبء المتزايد للتمويل التقليدي عليها.

وقد توصلت الدراسة إلى **النتائج** التالية:

- تشهد المؤسسات الناشئة انتشاراً واهتماماً واسعاً لدى الدول، لما لها من دور مهم وفعال في اقتصادها؛
- تساهم المؤسسات الناشئة في تقليص معدلات البطالة وسط الشباب بأقل التكاليف، عكس المؤسسات الكبيرة؛
- يعترض طريق نمو المؤسسات الناشئة مشاكل تمويلية تحول دون نجاحها، خاصة مع افتقارها للضمانات المطلوبة لحداتها؛
- يشكل افتقار الضمانات؛ والمخاطرة العالية عائقاً أمام حصول المؤسسات الناشئة على تمويل من قبل البنوك التقليدية؛
- يقدم التمويل الأصغر الإسلامي صيغ تمويلية تناسب الطبيعة الخاصة للمؤسسات الناشئة؛
- تشكل صيغ التمويل الأصغر الإسلامي المختلفة، سواء القائمة على المشاركة؛ القائمة على المديونية؛ أو القائمة على البر والإحسان؛ حلاً لمعظم الحاجات التمويلية للمؤسسات الناشئة.
- تعتبر صيغة المضاربة من أفضل الصيغ التمويلية القائمة على المديونية المناسبة لحاجة المؤسسات الناشئة، بالإضافة إلى كل الصيغ القائمة على البر والإحسان.

من خلال ما تم عرضه من نتائج نتقدم **بالتوصيات** التالية:

- زيادة الأبحاث حول الحاجات التمويلية للمؤسسات الناشئة؛
- التركيز على المشاكل التي تواجهها المؤسسات الناشئة الممولة تمويلياً تقليدياً؛
- تسليط الضوء على صيغ التمويل الأصغر الإسلامي وما يمكن أن تقدمه للمؤسسات الناشئة؛
- توفير صيغ تمويلية قائمة على أحكام الشريعة الإسلامية أمام المؤسسات الناشئة؛
- تعزيز الوعي بصيغ التمويل الأصغر الإسلامي، ضمن صيغ التمويل الإسلامي المعتمدة.

6- قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية

- 1- أحمد الحسن الشمrani. (2018-2019). تطوير الأوقاف من خلال الدمج ودوره في تنمية مواردها في المملكة العربية السعودية، أطروحة دكتوراه، جامعة المدينة المنورة الإسلامية. 22. السعودية. تم الاسترداد من <https://iefpedia.com/arab/?p=45044>
- 2- أحمد بن السيلت، و عمر بن دادة. (2022). البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – دراسة حالة الجزائر على ضوء التجربة الماليزية –. مجلة أبحاث ودراسات التنمية، صفحة 12. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/215421>
- 3- أحمد فايز الهرش. (2021). آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة. مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/195640>
- 4- الدراجي لعفيفي. (2024). تمويل المؤسسات الناشئة باستخدام منتجات الصيرفة الإسلامية. مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/245682>
- 5- أمنة مخانشة. (2021). المؤسسات الناشئة في الجزائر-الإطار المفاهيمي والقانوني-. مجلة صوت القانون، صفحة 773. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/169839>
- 6- جمال مهدي الأكنشة. (2024). دور الهندسة المالية الإسلامية في تنشيط الاقتصاد الإسلامي، وحل مشكلاته المالية - دراسة فقهية مقارنة -. مجلة دار الإفتاء المصرية. تم الاسترداد من https://journals.ekb.eg/article_395071_972df8054fff38bf76221828be63fe89.pdf
- 7- حبيبة بن زغدة. (2021). شركات رأس المال المخاطر كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، صفحة 81. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/149683>
- 8- خالد مسعد، و عائشة بلحرش. (2021). التمويل الإسلامي كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. مجلة بحوث الاقتصاد والمناجمت، صفحة 82. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/153188>
- 9- خيرة مسعودي. (2021). آليات دعم وتطوير الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر -التمويل الإسلامي أنموذجًا-. مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، الصفحات 76-78. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/155361>
- 10- رفيقة صباغ. (2020). صيغ التمويل في الاقتصاد التضامني -دراسة حالة تجربة السودان في تمويل القروض متناهية الصغر-. مجلة العلوم الاجتماعية والانسانية، صفحة 15. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/141915>
- 11- زينب ناجم. (2020). استحداث طرق تمويل إسلامية لإنعاش المؤسسات الناشئة في الدول العربية. مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، صفحة 43. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/189149>
- 12- شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups: دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، صفحة 420. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/62210>
- 13- شفيقة حابت. (2009-2010). الوصية الواجبة في الشريعة الإسلامية وقانون الأسرة الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر. 14. الجزائر: كلية العلوم الإسلامية. تم الاسترداد من http://biblio.univ-alger.dz/jspui/bitstream/1635/10790/1/HABET_CHAFIKA.pdf
- 14- صابر بوعوينة، و عيسى قروش. (2022). دور صيغة التمويل بالإجارة في تحسين قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النفاذ للتمويل - دراسة تحليلية لتجربة بنك السلام خلال الفترة 2017-2020-. مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، صفحة 98. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/194824>
- 15- عبد الحميد فيجل. (2014-2015). تقييم دور الصكوك الإسلامية في تطوير السوق الإسلامي لرأس المال، رسالة ماجستير، جامعة بسكرة، 92. الجزائر. تم الاسترداد من <https://bucket.theses-algerie.com/files/repositories-dz/2057222857827424.pdf>
- 16- عبد الله بكر اوي. (2016-2017). التمويلات المصرفية البديلة وأثرها في مواجهة الأزمة المالية -دراسة فقهية قانونية-، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة. 207. الجزائر. تم الاسترداد من <https://bucket.theses-algerie.com/files/repositories-dz/4427844220443904.pdf>

- 17- عبد الله محمد البدومي، و محمد غيث مهايبي. (2022). التمويل بالإجارة المنتهية بالتمليك في بنك سبأ الإسلامي - اليمن في ضوء قرارات مجمع الفقه الإسلامي الدولي ومعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي). *المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية*، صفحة 12. تم الاسترداد من <https://www.researchgate.net/publication/359734412>
- 18- عبد المالك رايح. (2016-2017). النظام القانوني لعقود التبرعات (الوصية، الهبة، الوقف) في قانون الأسرة الجزائري والفقه الإسلامي، أطروحة دكتوراة، جامعة الجزائر. 77. الجزائر. تم الاسترداد من http://biblio.univ-alger.dz/jspui/bitstream/1635/14614/1/ABDELMALEK_RABAH.pdf
- 19- فتحي مولود، و محمد بلقايد خمول. (2016). البنوك الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. *مجلة المقريري للدراسات الاقتصادية والمالية*، صفحة 59. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/148448>
- 20- فهد الدهمش. (2025). المضاربة دراسة مقارنة للشروط المفسدة للعقد وتطبيقاتها القضائية. *مجلة الدراسات العربية*. تم الاسترداد من https://journals.ekb.eg/article_407643_cc7d8bc20d92c1de06f72552687f6aef.pdf
- 21- محمد الأمين بودخيل، نعيمة زيرمي، و مبارك بن زاير. (2021). التمويل الجماعي الإسلامي كوسيلة للتمويل الاجتماعي: التجارب الرائدة لمنصات التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة في شمال أفريقيا. *مجلة بحوث اقتصادية عربية*. تم الاسترداد من https://asfer.journals.ekb.eg/article_271195.html
- 22- محمد البلتاجي. (2005). صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتمليك. *المؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية حول دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة (الصفحات 21-23)*. عمان -الأردن: مؤسسة النقد العربي السعودي. تم الاسترداد من <https://iefpedia.com/arab/?p=4930>
- 23- محمد صلاح الكردي. (2023). صيغ التمويل الإسلامي المعاصرة ودورها في تنمية التجارة الدولية. الإسكندرية: دار التعليم الجامعي.
- 24- محمد عمر شابرا. (1993). *نحو نظام نقدي عادل* (المجلد 01). عمان، الأردن: دار البشير.
- 25- منذر قحف. (2004). مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي تحليل فقهي واقتصادي (المجلد 3). الرياض: البنك الإسلامي للتنمية المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.
- 26- نجلاء لمريني، و عبد اللطيف حابي. (2022). دور حاضنات الأعمال في مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. *مجلة بحوث الاقتصاد والمناجمت*، الصفحات 134-136. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/197605>
- 27- نور الدين مصواف، و عبد الحليم ملياني. (2021). التمويل الإسلامي للشركات الناشئة: عقود المضاربة كنموذج. *الملتقى الوطني تفعيل آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والناشئة*. تم الاسترداد من <https://www.researchgate.net/publication/351477438>
- 28- هديل طالب. (23 ماي، 2022). تعريف الصدقة. تاريخ الاسترداد 11 ديسمبر، 2024، من موضوع: https://mawdoo3.com/%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%8A%D9%81_%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%AF%D9%82%D8%A9
- 29- هشام كامل قشوط. (2018). *مدخل إلى أصول التمويل الإسلامي* (المجلد 01). عمان، الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.
- 30- يحيى غالب حسن نصر الله. (2017). أدوات التمويل الإسلامي ودورها في تمويل التنمية الاقتصادية في فلسطين، مذكرة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة. 42. فلسطين. تم الاسترداد من <https://mobt3ath.com/pdf.php?ext=pdf&tit&id=32193>
- 31- يوسف حسين، و إسماعيل صديقي. (2021). دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية*، الصفحات 73-74. تم الاسترداد من <https://asjp.cerist.dz/en/article/171474>

المراجع باللغة الإنجليزية

- 32- Akram, M., Iqbal, Z., & Ullah Shah, S. (2023). Transforming Poverty: Assessing the Significance of the Akhuwat Islamic Microfinance Model Across Absolute, Moderate, and Relative Poverty Strata. *Sustainable Business and Society in Emerging Economies*. Retrieved from <https://publishing.globalcsrc.org/ojs/index.php/sbsee/article/view/2672>

- 33- Gatto , A., & Sadik-Zada, E. (2022). Access to microfinance as a resilience policy to address sustainable development goals: A content analysis. *Heliyon*, p. 1. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S240584402202148X>
- 34- Hassan, K., Alshater , M., Hasan , R., & Bhuiyan , A. (2021). Islamic microfinance: A bibliometric review. *Global Finance Journal*. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1044028321000491>
- 35- Olusegun, J. (2024). The Role of Microfinance in Promoting Financial Inclusion. p. 1. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/385943902>
- 36- Shahi, A. (2024). Role of Microfinance on Entrepreneurship Capacity Building. *Journal of Nepalese Management & Research (JNMR)*, p. 158. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/386237315>
- 37- Cambridge Global Islamic Finance Report. (2024). *Cambridge Global Islamic Finance Report 2024*. Retrieved from <https://gifr.cambridge-ifa.net/>
- 38- Dean, E. (2024, October 14). *100+ Startup Statistics You Need to Know in 2024 – Success, Failure, and More*. Retrieved December 8, 2024, from Business2Community: <https://www.business2community.com/statistics-pages/startup-statistics>
- 39- (2024). *Islamic financial services industry stability report*. Islamic Financial Service Board. Retrieved from <https://www.ifsb.org/wp-content/uploads/2024/09/IFSB-Stability-Report-2024-8.pdf>
- 40- Sotehi , D., & Zeghibid Nassim , L. (2023). Challenges and Opportunities of Islamic Crowdfunding as a new Innovative mechanism to finance Startups. *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*. Retrieved from <https://cibgp.com/au/index.php/1323-6903/article/view/2645>
- 41- Tu Luc, T., Hoai Thanh, L., & Thi Kim Phung, N. (2020). Studying the Successor Startup Enterprises—A Case Study of Quang Binh Province, Vietnam. *Open Journal of Business and Management*, p. 1428. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/342274754>
- 42- Uphaus, A., Halicki, M., & Korpysa, J. (2021). New financing Methods and ICT versus Logistics Startups. *procedia computer science*, p. 4460. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050921019621>