



Munich Personal RePEc Archive

Activating the role of Islamic finance in the development of small and medium enterprises

Elasrag, Hussein

October 2011

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/34398/>
MPRA Paper No. 34398, posted 30 Oct 2011 18:29 UTC

بسم الله الرحمن الرحيم

تفعيل دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة

إعداد

حسين عبد المطلب الأسرج

باحث اقتصادي

Mobile (0020106237534)

E.Mail:hossien159@gmail.com

مشكلة البحث

إن قضية تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة تحتل أهمية كبيرة لدى صناع القرار الاقتصادي في كافة الدول المتقدمة والنامية - وخاصة الدول العربية - لما تلعبه هذه المشروعات من دور محوري في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بها. وتتجسد أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة بدرجة أساسية في قدرتها على توليد وتوظيف الوظائف بمعدلات كبيرة وتكلفة رأسمالية قليلة، وبالتالي المساهمة في معالجة مشكلة البطالة التي تعاني منها غالبية الدول العربية، وتمتدح المشروعات الصغيرة والمتوسطة بروابط خلفية وأمامية قوية مع المشروعات الكبيرة، وتساهم في زيادة الدخل وتنويعه وزيادة القيمة المضافة المحلية، كما أنها تمتاز بكفاءة استخدام رأس المال - على ضآلته - نظرا للارتباط المباشر لملكية المشروع بإدارته وحرص المالك على نجاح مشروعه وإدارته بالطريقة المثلى. وبرغم المحاولات الجادة لتطوير وتنمية هذا القطاع إلا ان الحصول على التمويل يعد من أهم العقبات التي تواجه أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، والذين عادة لا تتوفر لديهم رؤوس الأموال الكافية التي تمكنهم من إنشاء مشاريعهم الخاصة، كما لا يوجد لديهم الضمانات الكافية التي يمكن تقديمها للبنوك للحصول بموجبها على قروض. ومن جانب آخر فإن مصادر التمويل في صورة قروض بفائدة ترهق كاهل هذه المشروعات (إذ تعدّ الفوائد بمثابة تكلفة ثابتة) وتجعلها تفقد ميزتها التنافسية مع المشاريع الأخرى، كما أن البعض الآخر من الراغبين في إقامة مشاريعهم الصغيرة والمتوسطة يعزف عن التعامل بالقروض الربوية. لذلك أصبح من الضروري البحث عن بدائل تمويلية أخرى تكون أكثر ملاءمة وفي متناول المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ومن أبرز هذه البدائل التمويل بالصيغ الإسلامية التي لا تعتمد على الفوائد الثابتة. وتبدو أهمية صيغ التمويل الإسلامي، في قدرتها على تحقيق العدالة بين طرفي المعاملة، بحيث يحصل كل طرف على حقه، بدلا من نظام الإقراض بالفوائد الذي يضمن حق صاحب القرض عادة على حساب المقترض، كما تضمن هذه الأدوات استخدام التمويل المتاح في مشروعات تنمية حقيقية تنفيذ المجتمع. إضافة الى حرص التمويل الإسلامي على الربط بين الأرصدة المالية والأرصدة الحقيقية وعلى رفض اعتبار النقود أرصدة في حد ذاتها. وصيغ التمويل الإسلامي تملك من الخصائص والسمات ما يحول دون وجود مشكلات التمويل للمشروعات الصغيرة، بما تتضمنه من مزايا لا توجد في غيرها من أنظمة التمويل التقليدي، فهي تتسم بالتنوع والتعدد، فهناك أساليب للتمويل قائمة على التبرعات والبر والإحسان، وأساليب للتمويل قائمة على المشاركات، وأساليب تمويل أخرى قائمة على الائتمان التجاري، كما أنها متعددة المجالات من زراعة وصناعة وتجارة وخدمات، وكل هذا يتيح فرصا ومجالات أكثر لتمويل المشروعات الصغيرة. كما أن أساليب التمويل الإسلامية تقوم على أساس دراسات الجدوى من الناحية الاقتصادية، وعلى أساس الحلال من الناحية الشرعية، ولا تحول تلك الأساليب بين مؤسسات التمويل وأخذ الضمانات الكافية التي تؤمن أموالها. كما أنها تنقل التمويل من أسلوب الضمان والعائد الثابت إلى أسلوب المخاطرة والمشاركة، والغنم بالغرم، وتغلب النشاط الإنتاجي على النشاط المالي، وترسخ مفهوم الرقابة والمتابعة على التمويل الممنوح، وتراعي ظروف المتعثرين. فما هو الدور الذي يمكن ان يلعبه التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة؟

هدف البحث

جدير بالذكر أن الظهور الحديث للتمويل الإسلامي بدأ منذ السبعينيات وزاد حجم سوقه بصورة ملحوظة، وهو يتراوح ما بين 800 بليون دولار الى 1 ترليون دولار أميركي في الآونة الحالية، كما أنه ينمو حاليا بمعدلات سريعة تتراوح ما بين 10-15% سنويا.¹ كما يقدر حجم السوق الدولي

للكوك الإسلامية حاليا بحوالي 80 بليون دولار- وأنها نمت بمعدل يفوق خمس مرات في الفترة من 2004 الى 2007 ، ولكن إصدار هذه الكوك تراجع لأقل معدلاته في السنوات الثلاثة الأخيرة خلال عام 2008 ليبلغ 15.8 بليون دولار فقط مقارنة مع 46.7 بليون دولار في عام 2007². ويهدف هذا البحث دراسة دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، من خلال دراسة قنوات تأثير التمويل الإسلامي على المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، وعرض أهم صيغ التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ، ومزايا التمويل الإسلامي. ثم القاء الضوء على أهم معوقات استخدام التمويل الإسلامي. وأخيرا ينتهي البحث بخاتمة تتناول نتائج البحث وأهم التوصيات.

خطة البحث

قسم البحث كما يلي:

أولا: طبيعة ومفهوم المشروعات الصغيرة

ثانيا : الصيغ الإسلامية لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

ثالثا: قنوات تأثير استخدام التمويل الإسلامي على المشروعات الصغيرة

رابعا: عقبات تفعيل دور التمويل الإسلامي :

خامسا: الخاتمة

أولا: طبيعة ومفهوم المشروعات الصغيرة والمتوسطة

مصطلح المشروعات الصغيرة مصطلح واسع انتشر استخدامه مؤخرا، ويشمل هذا المصطلح الأنشطة التي تتراوح بين من يعمل لحسابه الخاص أو في منشأة صغيرة تستخدم عدد معين من العمال ، ولا يقتصر هذا المصطلح على منشآت القطاع الخاص وملاكها وأصحاب الأعمال والمستخدمين ولكنه يشمل كذلك التعاونيات ومجموعات الإنتاج الأسرية أو المنزلية. وتجمع الآراء على الأهمية المتعاظمة للمشروعات الصغيرة في الاقتصاد القومي سواء في البلاد المتقدمة أو النامية خاصة في ظل الاحتياج المتزايد لتوليد فرص العمل المنتجة. وتشير بعض الإحصائيات إلى أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تمثل نحو 90% من إجمالي الشركات في معظم اقتصاديات العالم كما أنها توفر ما بين 40% - 80% من إجمالي فرص العمل، وتساهم بنسبة كبيرة في الناتج المحلي للعديد من الدول ، فعلى سبيل المثال تساهم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بنحو 85% ، 51% من إجمالي الناتج المحلي في كل من إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية على الترتيب³. ويختلف تعريف ومفهوم المشروعات الصغيرة والمتوسطة من دولة لأخرى وفقا لاختلاف إمكانياتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية مثل درجة درجة التصنيع وطبيعة مكونات وعوامل الإنتاج الصناعي ونوعية الصناعات الحرفية التقليدية القائمة قبل الصناعة الحديثة ، والكثافة السكانية ، ومدى توفر القوى العاملة ودرجة

تأهيلها ، والمستوى العام للأجور والدخل وغيرها من الجوانب الاقتصادية والاجتماعية التي تحدد ملامح وطبيعة الصناعات القائمة فيها . كما ويختلف التعريف وفقاً للهدف منه ، وهل هو للأغراض الإحصائية أم للأغراض التمويلية أو لأية أغراض أخرى. وتشير دراسة قامت بها منظمة العمل الدولية عن المشروعات الصغيرة والمتوسطة بوجود أكثر من 25 تعريفاً مختلفاً في 25 بلداً أجريت عليها الدراسة4، بالإضافة إلى تباين في التعريف بين المنظمات الدولية والإقليمية. فالبنك الدولي يعتمد تعريفاً للمشروعات الصغيرة بأنها التي يعمل بها حتى 50 عامل واجمالي الأصول والمبيعات حتى 3 مليون دولار ، والمشروعات المتناهية الصغر حتى 10 عمال والمبيعات الإجمالية السنوية حتى 100 ألف دولار، واجمالي الأصول حتى 10 آلاف دولار، بينما المشروعات المتوسطة حتى 300 عامل واجمالي الأصول والمبيعات حتى 10 مليون دولار5. بينما ووفقاً لمصادر مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة، يتم تعريف المشروعات الصغيرة بأنها تلك التي يعمل بها من 20-100 فرد، والمتوسطة تلك التي يعمل بها من 101 إلى 500 فرد ، أيضاً قسم تصنيف المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى فئة الشركات الصغيرة وهي التي يعمل بها 100 عامل فأقل، وفئة الشركات المتوسطة التي يعمل بها من 100 عامل وأقل من 1000 عامل6. وتعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) المشروعات الصغيرة بأنها تلك المشروعات التي يديرها مالك واحد يتكفل بكامل المسؤولية ويتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10 - 50 عامل7. أما منظمة العمل الدولية فتعرف المشروعات الصغيرة بأنها المشروعات التي يعمل بها أقل من 10 عمال والمشروعات المتوسطة التي يعمل بها ما بين 10 إلى 99 عامل ، وما يزيد عن 99 يعد المشروعات كبيرة 8.

ويوجد عدة معايير لتعريف المشروعات الصغيرة (مثل معيار العمالة، رأس المال، القيمة المضافة،...) وقد تستخدم تعريفات وفقاً للخصائص الوظيفية مثل نوع الإدارة أو التخصص أو أساليب الإنتاج أو اتجاهات السوق، ويعتبر التعريف ضروري لتقديم الخدمات والحوافز المشجعة لمساندة هذه المشروعات وزيادة كفاءتها. ولتحديد تصنيف واضح يجب توفر عدة عوامل، منها توفر المعلومات ودقتها، البناء الهيكلي للمشروعات حسب الأنشطة المختلفة، وخطط دعم ومساندة المشروعات الاقتصادية، رغم أن صياغة تعريف مبسط لا يعتبر أمراً يسيراً. وتندرج أنواع المشروعات الصغيرة في ثلاث أنواع رئيسية: الأعمال الأولية والتي تشمل مختلف الأعمال الزراعية. الصناعات التحويلية، عند قيام المشروع باستخدام المواد الأولية أو أية قيمة مضافة باعتماد الآلات والمعدات التي لديه. مشروعات الخدمات والتي تشمل المهن الحرة والتجارة والاستشارات وغيرها.

ثانياً: الصيغ الإسلامية لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

يعد التمويل الميسر عاملاً مهماً لرفع القدرة التنافسية لقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتحاول هذه المشروعات الترقى في سلم المنافسة من خلال تحديث آلياتها ومعداتنا والحصول على ماكينات ومعدات جديدة وأكثر تطوراً مما يعنى الحاجة المتزايدة للتمويل. ويعد تحريم الربا هو المبدأ الرئيسي للتمويل الإسلامي، فالإسلام لا يقر بكون الإقراض نشاطاً مولداً للدخل، وقد سمحت الشريعة بالإقراض في حالات الضرورة الملحة وليس للعيش في مستويات أعلى من إمكانيات الفرد أو أن يكون الإقراض

وسيلة لتنمية المال بأخذ مقابل نتيجة الإقراض. وفيما يلي عرض لأهم صيغ التمويل الإسلامي التي يمكن الاستفادة منها في تنمية قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز قدرته التنافسية:-

الصيغة الأولى: التمويل عن طريق المضاربة:

المضاربة⁹ أو القراض هي عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه رب المال (المالك المستفيد) بإعطاء مبلغ من المال للطرف الآخر (المضارب أو المشروع الصغير) من أجل استخدامه بطريقة متفق عليها يتم بعدها رد رأس المال إليه بالإضافة إلى حصة من الأرباح متفق عليها سلفا ويحتفظ لنفسه بباقي الأرباح. ولا يتحمل المستثمر خسارة تتجاوز رأسماله كما لا يتحمل المضارب خسارة سوى مجهوده ووقته ولكنه يلتزم بأي خسائر ناجمة عن الإهمال أو إساءة استخدام التمويل ويمكن أن تستخدم هذه الصيغة في تمويل تشغيل المشروعات الصغيرة من خلال الاتفاق على نسبة معينة في الأرباح.

والمضاربة نوعان وهما:-

أ. المضاربة المطلقة: وهي أن تدفع المال مضاربة من غير تعيين العمل والمكان والزمان وصفة العمل ، فالمضاربة المطلقة يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المضاربة.

ب. المضاربة المقيدة: وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضمان ماله ، وهذا النوع من المضاربة جائز وقد قال الإمام أبو حنيفة وأحمد إن المضاربة كما تصح مطلقة فإنها تجوز كذلك مقيدة.

ويلزم أن تتوافر في المضاربة باعتبارها من العقود على الأركان العامة للعقد من حيث توافر أهلية التعاقد للطرفين ، والرضا الصحيح ، علاوة على أهمية تنفيذ المضاربة بمجرد حصول الاتفاق عليها مع التزام مقدم المال بعدم التدخل في عمل المضارب وعدم استخدام المال في المحرمات شرعا، بل اشتراط أن تتم المضاربة في أعمال التجارة فقط. كما يجب أن يكون المال المقدم نقدا معلوم المقدار وذلك حتى يتسنى احتساب الربح والخسائر بين الطرفين، كما يتعين أن يقوم مقدم المال بتسليمه الى المضارب بالعمل. ويذهب الفقه الإسلامي في مجموعه الى منع اشتراط الضمان على المضارب اذا هلك رأس المال المقدم للمضاربة. كما يتعين أن ينص عقد المضاربة على تحديد نسبة كل من طرفي العقد في الأرباح بنسبة شائعة، فلا يجوز أن تكون الرباح في شكل مبلغ ثابت معين في العقد. كما يحظر على مقدم المال أن يشترط على المضارب بالعمل أن يضمن له ربحا معيناً، كما على مقدم المال أن يشترط على المضارب بالعمل أن يضمن له ربحا معيناً، كما لا يجوز ربط حصة أى طرف من الأرباح بنسبة من رأس المال ، وان جاز أن تكون النسبة في الأرباح. كما يجوز في رأى بعض الفقهاء توقيت المضاربة، كما تنقضى في كل الأحوال بانتهاء العمل أو بهلاك المال أو بحلول الأجل اذا كانت مؤقتة. واذا انتهت المضاربة بإتمام العمل واستعاد مقدم المال ما قدمه مع الأرباح، كما يحصل المضارب على نسبة من الربح طبقا للعقد. **10** وتتنوع المضاربة تبعا لأنواع الشروط المقترنة بالعقد، وتنقسم من حيث طبيعة المشروع الى المضاربة التجارية والى المضاربة الانتاجية في المجالين الزراعي والصناعي، وتشير عبارات الفقهاء الى أن المجال التجاري هو أساس العمل في المضاربات وهم يحددون عمل المضارب بالتجارة في رأس المال، ولذا فليس له التصرف في رأس المال إلا ما تتطلبه التجارة عرفا. وليس هناك من قواعد تمنع اجراء المضاربة في مشروع صناعي صغيرا كان هذا المشروع أو كبيرا. فيجوز تمويل المضاربة لمشروعات صناعية محددة وراثجة **11**. فالمضاربة بما تتيحه من توزيع عادل للمخاطر على رب المال

والعامل من شأنها أن تشجع الراغبين في العمل على اقامة مشروعات صغيرة وتقدم اطارا قانونيا ملائماً للأنشطة الانتاجية المحدودة لهذه المشروعات.ومن خلال المضاربة يتم توفير كافة الموارد التمويلية المطلوبة لهذه المشروعات،سواء في شكل رأس مال ثابت أو رأس مال عامل.فهى توفر تمويلًا لكافة نفقات المشروع الاستثمارية والادارية،وبالتالى تغطية مختلف احتياجات المستثمر،كما تتميز المضاربة بصلاحياتها الكاملة لتمويل الأنشطة ذات المخاطر الأعلى،وهى الأنشطة التي عادة ما تقود السوق وتحقق التنمية ممثلة في المشروعات الجديدة التي تستهدف توفير منتج جديد أو استخدام تكنولوجيا جديدة أو تطبيق فكرة مستحدثة أو غزو أسواق جديدة..الخ.

والمضاربة توفر المجال واسعا أمام أصحاب المهارات للإبداع والتميز وتسخير مواهبهم في الانتاج والابتكار دونما عوائق من أصحاب الأموال.وفى هذا الاطار نرى قيام هذا العامل ببذل أقصى جهده مع حرصه على النجاح في المشروع والارتقاء به لأنه شريك في الربح الناتج منه وبذلك نضمن آلية ماهرة لتخصيص الموارد،وفيهما يتم هذا التخصيص على أساس الكفاءة والمهارة والأمانة وليس على أساس الملائة المالية.

الصيغة الثانية: التمويل عن طريق المشاركات:

تعرف المشاركة بأنها الاشتراك بين شخصين أو أكثر في استثمار مال معين أو أموال معينة وذلك من أجل اقتسام وتوزيع الأرباح أوالخسائر الناشئة عن القيام بعمل أو أعمال محددة. ويختلف نظام المشاركة عن المضاربة في أن رأس المال يتم تقديمه من جميع المشتركين في الاتفاق،بينما يقتصر الأمر في المضاربة على تقديم المال من جانب شخص معين وهو رب العمل ليقوم بالعمل شخص آخر هو المضارب بعمله.

وتكون عادة محددة بمدة معينة ولتنفيذ مشروع معين،وتكون المشاركة إما في مشروع جديد أو بتوفير أموال إضافية للمشروعات القائمة ، ويتم تقسيم الأرباح بطريقة متفق عليها مسبقا واقتسام الخسائر بصورة تتناسب مع المساهمة في رأس المال، وفى هذه الحالة يمكن أن يدخل بنك أو(شركة خاصة بممارسة هذا الأسلوب) في شراكة مع مشروع صغير أو عدة مشروعات صغيرة حيث يشارك كل منهما في رأس المال المملوك ويمكن أن يشارك في إدارة المشروع ويتم اقتسام الأرباح والخسائر طبقا لمساهمتهم في رأس المال.ولقد وضع الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط التمويل عن طريق المشاركة وهي:-

- 1.أن يكون رأس المال من النقود والأثمان وأجاز بعض الفقهاء أن يكون عروضاً (بضاعة).
- 2.أن يكون رأس المال معلوماً وموجوداً يمكن التصرف فيه.
- 3.لا يشترط تساوي رأس مال كل شريك بل يمكن أن تتفاوت الحصص.
- 4.يكون الربح. بينهم على حسب ما اشترطوا بنسبة شائعة معلومة، فإذا لم يشترطوا يكون الربح حسب نسبة رأس مال كل منهم إلى رأس مال المشاركة.
- 5.يكون توزيع الخسارة حسب نسبة رأس مال كل شريك فقط.
- 6.يجوز أن ينفرد أحد الشركاء بالعمل ويشتركوا في الربح بنسبة متساوية، كما يجوز أن يختلفوا في الربح برغم تساويهم في المال.
- 7.في حالة عمل جميع الشركاء في إدارة الشركة، يجوز أن تكون حصص بعضهم في الربح أكبر من نسب حصصهم في رأس المال، نظراً لأن الربح في شركات العنان هو عائد رأس المال والعمل، والعمل مما يجوز التفاوت فيه ، فقد يكون أحد الشركاء أبصر بالتجارة من غيره.

وتكون المشاركة إما ثابتة أو متناقصة أى منتهية بالتملك. والمشاركة الثابتة هي المشاركة التي تبقى فيها حصة الشريك أو الشركاء في رأس مال المشروع طوال أجلها المحدد في العقد. أما المشاركة المتناقصة أو المنتهية بالتملك، فهي التي يعطى فيها أحد الشركاء الحق للآخر في شراء حصته تدريجياً بحيث تتناقص حصته وتزيد حصة الآخر الى أن ينفرد بملكية كامل رأس مال المشروع.12

ومن صور المشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك بالمصارف الإسلامية¹³:-

- أ- الصورة الأولى: أن يتفق المصرف مع الشريك على أن يكون إحلال هذا الشريك محل المصرف بعقد مستقل يتم بعد إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة بحيث يكون للشريكين حرية كاملة في التصرف ببيع حصته لشريكه أو لغيره.
- ب- الصورة الثانية: أن يتفق المصرف مع الشريك على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع وذلك على أساس اتفاق المصرف مع الشريك الآخر لحصول المصرف على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق فعلاً مع حقه بالاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد أو أي قدر منه يتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمه المصرف من تمويل، وعندما يقوم الشريك بتسديد ذلك التمويل، تؤول الملكية له وحده.
- ج- الصورة الثالثة: يحدد نصيب كل شريك حصص أو أسهم يكون له منها قيمة معينة ويمثل مجموعها إجمالي قيمة معينة ويمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع أو العملية وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عدداً معيناً بحيث تتناقص أسهم المصرف بمقدار ما تزيد أسهم الشريك إلى أن يمتلك كامل الأسهم فتصبح ملكيته كاملة.

وصيغة المشاركة قد تكون طويلة أو متوسطة أو قصيرة الأجل وذلك طبقاً لما يلي:

1. قد تكون المشاركة طويلة الأجل وذلك في حالة ما إذا كانت مشاركة طويلة الأجل (مستمرة). ويصلح هذا الأسلوب لتمويل العمليات الإنتاجية المختلفة والتي تأخذ شكلاً قانونياً كشركة تضامن أو شركة توصية، وسواء كانت تلك الشركات صناعية أو زراعية أو تجارية.
2. قد تكون المشاركة متوسطة الأجل وذلك في حالة المشاركة المنتهية بالتملك وهي التي يحل فيها الشريك محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات. ويصلح هذا الأسلوب للتطبيق في المجال التجاري والصناعي والزراعي والعقاري والمهني.
3. وقد تكون المشاركة قصيرة وذلك في حالة تمويل العمليات التي تستغرق زمناً قصيراً ، ومن تلك العمليات الاعتمادات المستندية حيث تكون قيمة الاعتماد مشاركة بين المصرف والعميل.

وتلائم صيغة التمويل بالمشاركة المنشآت الصغيرة للمبررات الآتية:-

- 1- مرونة أسلوب المشاركة في إمكانية تمويل أي مشروع سواء أكان صغيراً أو متوسطاً ولا سيما المشاركة المنتهية بالتملك حيث تمكن الشريك من تملك المشروع بعد تخارج المصرف الإسلامي.
- 2- إمكانية استفادة تلك المنشآت وخاصة الإنتاجية من استخدام اسم المصرف عند تسويق منتجاتها.
- 3- مساهمة صاحب المنشأة في حصة من التمويل يجعله حريصاً على نجاح المنشأة.
- 4- زيادة ربحية المصرف مع زيادة نمو نشاط المنشأة.
- 5- مساهمة المشاركة بطريق مباشر في التنمية الاقتصادية وزيادة القيمة المضافة للدخل القومي.

ويمكن استخدام صيغة المشاركة في تمويل صادرات المنشآت الصغيرة عن طريق فتح اعتماد مستندي لتوريد منتجات العميل التي تحتاج إلي تمويل نقدي لإنتاجها ثم تصديرها.

الصيغة الثالثة: التمويل عن طريق بيع المرابحة¹⁴:

هي عملية تبادل يقوم بمقتضاها التاجر بشراء سلعة معينة ثم بيعها بعد ذلك بهامش ربح متفق عليه نتيجة التكلفة التي يتحملها، ويستخدم هذا الأسلوب عند حاجة المشروع لشراء سلعة معينة مثل الآلات وغيرها من المعدات اللازمة لبدء النشاط، ولا يستخدم في الحصول على الأموال لأغراض أخرى بخلاف شراء السلعة مثل دفع المرتبات وتسوية الفواتير أو أية التزامات أخرى؛ كما يشترط أيضاً أن يقوم التاجر أو الشركة أو البنك التي يتفق معها المشروع الصغير بشراء وتملك السلعة فعلياً حتى تتحمل المخاطرة الناتجة عن امتلاك السلعة وبعد ذلك يتم بيعها للعميل خلال عملية صحيحة.

شروط بيع المرابحة:-

1. أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع فإذا لم يكن معلوماً فهو فاسد.
2. أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن ، والعليم بالثمن شرط لصحة البيع.
3. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلًا بجنسه من أموال الربا فإن كان كذلك اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجرز أن يبيعه مرابحة. لأن المرابحة بيع الثمن الأول وزيادة والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً.
4. أن يكون العقد الأول صحيحاً فإذا كان فاسداً لم يجرز.

تعتبر المرابحة من أكثر صيغ التمويل استعمالاً في البنوك الإسلامية وهي تصلح للقيام بتمويل جزئي لأنشطة العملاء الصناعية أو التجارية أو غيره، وتمكنهم من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام أو الآلات والمعدات من داخل القطر أو من خارجه (الاستيراد). وكذلك البيوع الدولية في البضائع حيث يوكل البنك شخصاً يشتري البضائع ثم يستلمها البنك ثم يبيعه للتاجر بربح متفق عليه .

أحكام وقواعد عقد المرابحة بناءً على المواعدة

- 1- وجوب تملك المصارف للسلعة قبل أن يبيعهما للواعد .
- 2 - يتحمل المصرف تبعة الهلاك طالما أن المشتري لم يستلم البضاعة .
- 3 - يتحمل المصرف الرد بالعيب أو مخالفة الأوصاف إن خالفت الاتفاق .
- 4 - يشترط أن يعرف المشتري سعر التكلفة أو رأسمال السلعة .
- 5 - يجب تعيين سداد الثمن حالاً أو مؤجلاً وتحديد الأقساط بما لا يدع مجالاً لجهالة تؤدي إلى منازعة .
- 6 - يجب إيضاح خطوات البيع في المرابحة بأن تكون معلومة للمشتري .

وتمكن هذه الصيغة من تلبية احتياجات قطاعات مختلفة منها على سبيل المثال:
- القطاع الحرفي: عن طريق شراء الآلات والمعدات اللازمة للورش.
- القطاع المهني: عن طريق شراء الأجهزة الطبية للأطباء.

القطاع التجاري: عن طريق شراء البضائع سواء من الداخل أو الخارج.
القطاع الزراعي: عن طريق شراء الآلات الزراعية الحديثة.
القطاع الصناعي: عن طريق شراء المعدات الصناعية الضخمة.
القطاع الإنشائي: عن طريق شراء معدات البناء مثل اللورد.
كما يمكن للمصارف الإسلامية تلبية الاحتياجات للإستعمال الشخصي مل شراء سيارة أو الأجهزة والاثاث المنزلية.

والخلاصة أنه في عقد المرابحة يتحمل الممول المخاطرة الناتجة عن شراء السلعة والاحتفاظ بها لفترة معينة ثم بيعها بعد ذلك بعد إضافة مبلغ معين عليها كعائد مقابل المخاطرة، وهكذا ينتج الربح من خدمة حقيقية تنطوي على مخاطرة. وفي حالة تعثر المستخدم النهائي (المشروع الصغير) فإن الممول لا يملك حق الرجوع إلا على البضاعة الممولة ولا يمكن فرض رسوم أو جزاءات على أساس المبلغ القائم، وهذا يعني أن المبلغ الذي سيتم تسديده لا يزداد بمرور الزمن مثل القروض التقليدية.

وحتى تحقق المرابحة الهدف المطلوب منها وهو المساهمة في تنمية المنشآت الصغيرة يجب أن تهتم بتمويل شراء الوحدات الإنتاجية (خطوط الإنتاج) أو شراء المواد الخام ومستلزمات التشغيل التي تستخدم في صناعة المنتجات النهائية. والمرابحة بهذا يمكن لها أن تلعب دورا حيويا في دعم نشاط المنشآت الصغيرة باستخدامها كصيغة لتوفير مستلزمات الانتاج لتلك المنشآت هذا من جانب، وفي تصريف منتجاتها الى الأفراد والمؤسسات المتوسطة والكبيرة التي ترغب في شراء منتجات بعينها فيمكن تلبية هذه الطلبات من انتاج المنشآت الصغيرة. وتتمثل مخاطر تلك الصيغة في تملك المنشأة الصغيرة للوحدة الإنتاجية أو استخدامها النهائي للمواد الخام ، حيث تمثل عملية المرابحة بيع وشراء وتملك، ثم تعثر سداد الأقساط في آجالها.

الصيغة الرابعة: التمويل بالإجارة:

الإجارة من الناحية الشرعية هي عقد لازم على منفعة مقصودة قابلة للبذل والإباحة لمدة معلومة بعوض معلوم، وبذلك فهي عملية يتم بمقتضاها نقل حق الانتفاع بملكية معينة من شخص قد تكون (شركة متخصصة في تأجير الأصول اللازمة للمشروعات الصغيرة) الى شخص آخر (المشروع الصغير) مقابل إيجار متفق عليه، وبمعنى آخر فإن الإجارة تعنى إعطاء حق الانتفاع على أصل معين وليس المقصود إعطاءه مقابل للمجهود الانساني. وتبدو السمة المميزة لهذا النوع من المعاملات في الاحتفاظ بملكية الأصول حتى يمكن تأجيرها عندما تنتهي مدة الاجارة السابقة وذلك لضمان عدم بقاء الأصول عاطلة لفترة طويلة وذلك من ناحية الشركة المؤجرة، وتسهيل الحصول على الآلات والمعدات اللازمة للمشروع الصغير وعدم تحمله مبالغ تفوق إمكانياته وخاصة في بداية ممارسته للنشاط.

وتستخدم صيغة الإجارة بالمصارف الإسلامية تحت مسمى " التأجير مع الوعد بالتملك " وذلك تطبيقا لقرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم 110 الصادر في دورته الثانية عشر التي عقدت في مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية خلال الفترة من 23 / 28 / سبتمبر / 2000 والذي ينص على ضرورة الفصل بين عقد التأجير وبين عقد التمليك حيث أن لكل عقد حقوق وإلتزامات لدى الأطراف تختلف باختلاف التعدين بحيث يتم أولاً توقيع عقد الإجارة وفي نهاية مدة التأجير يتم توقيع عقد البيع وإنتقال الملكية للعميل.¹⁵

- الضوابط الشرعية للإيجار المنتهي بالتملك¹⁶

أولاً: أنه يجب أن تكون السلعة المتفق على إيجارها أو بيعها مملوكة للمؤجر أو للبايع وقت التعاقد.

ثانياً: أنه يجب أن تكون مقبوضة - ويكفي في مثل هذه السلع التي تأخذ حكم العقار " في كونها يؤمن فيها الهلاك غالباً" - انم يكون قبضها بالتخلية بين المبيع والمشتري بحيث يتمكن من الانتفاع به والتصرف فيه.

ثالثاً: أنه يجوز أن يجتمع عقد الإيجار مع عقد البيع على رأي المالكية والحنابلة والشافعية (إذا كانا صفقة واحدة) وابن تيمية والإمامية، وحينئذ يراعى تطبيق أحكام كل عقد عليه.

رابعاً: أنه يجوز اشتراط صحيح أو أكثر في العقد، والشرط الصحيح هو الذي يحقق مصلحة العقد أو مصلحة المتعاقدين وألا يناقض المقصود الأصلي من العقد، ولا يخالف نصاً شرعياً من كتاب أو سنة، ولا يؤدي إلى محذور شرعي، ولا إلى غرر، ولا إلى ما يستحل الوفاء به.

خامساً: أنه يجوز تعليق عقود المعاوضات المالية على شرط ملائم للعقد أخذاً برأي الإمام احمد، وابن تيمية.

سادساً: أن الوعد بالبيع أو الإجارة أو غيرهما من العقود والتصرفات يكون ملزماً لمن صدر منه، إذا كان الموعد قد دخل بسبب هذا الوعد في شيء. أخذاً بالرأي المشهور عند المالكية.

ويتم نقل الملكية للعميل عن طريق إحدى الصور التالية:-

- 1- إقتران عقد التأجير مع عقد هبة العين للمستأجر معلقاً على سداد كامل الإجرة ، أو وعد بالهبة بعد سداد كامل الإجرة.
- 2- عقد إجارة مع إعطاء المالك الخيار للمستأجر بعد الإنتهاء من وفاء جميع الأقساط الإيجارية المستحقة خلال المدة من شراء العين المأخوذة بسعر السوق عند إنتهاء مدة الإجارة.
- 3- عقد إجارة مع إقترانه بوعد بيع العين المؤجرة بعد سداد كامل الإجرة.
- 4- عقد إجارة ويعطي المؤجر للمستأجر حق الخيار في تملك العين المؤجرة في أي وقت يشاء. وتعد صيغة التمويل بالإجارة مع الوعد بالتمليك من الصيغ التي يمكن استخدامها في تمويل المنشآت الصغيرة للعديد من الأسباب من أهمها¹⁷:-

1- أن المصرف يستطيع توفير وشراء أي وحدة إنتاجية لأي من المنشآت وتملكها ثم يعيد تأجيرها إلى تلك المنشآت مع احتفاظه بملكيته وفي حالة تأخر تلك الوحدات عن السداد يمكن له أن يسترد الوحدة الإنتاجية ، ويعد تملك المصرف للوحدة الإنتاجية أحد أشكال الضمانات الهامة للمصرف ، وهو ما يعد تغلب علي أهم معوقات تمويل المنشآت الصغيرة التي لا يتوافر لديها ضمانات.

2- يمكن للمصرف أن يقوم بالتأمين التعاوني على تلك الوحدات الإنتاجية ضد المخاطر الجسيمة

3- يمثل القسط الإيجاري لتلك الوحدات الإنتاجية بالنسبة للمنشآت الصغيرة مصروفاً دورياً يمكن للوحدة تحمله شهرياً.

4- يمكن للمصرف أن يستأجر تلك المعدات ثم يعيد تأجيرها للمنشآت الصغيرة.

وتناسب صيغة التمويل عن طريق التأجير مع الوعد بالتملك المنشآت الإنتاجية الصغيرة والتي تحتاج إلى خطوط إنتاج مثل المطابع ومصانع التعبئة والتغليف ، وكذلك المنشآت التي تحتاج إلي الأجهزة والمعدات مثل المعامل الطبية.

الصيغة الخامسة: التمويل بالسلم:

وهو عملية بيع سلعة يتعهد فيها البائع بتوريد بعض السلع المعنية للمشتري في تاريخ مستقبلي مقابل مبلغ محدد مقدما ويدفع بالكامل في الحال. وهنا يتم دفع المبلغ نقدا ولكن يتم تأجيل توريد السلعة المشتراة، ويصلح هذا الأسلوب لتمويل العمليات الزراعية حيث يتم التعامل مع المزارعين الذين يتوقعون الحصول على سلع وفيرة أثناء الحصاد سواء من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم حيث يمكنهم شراؤها وتسليمها إذا تعثر محصولهم، والغرض الأساسي من هذا الأسلوب هو تلبية المشروعات الزراعية الصغيرة الذين بحاجة الى تكاليف زراعة محاصيلهم حتى ميعاد جنى المحصول. كما تلائم المنشآت الإنتاجية التي تقوم بإنتاج وحدات إنتاجية كمنتج نهائي أو وحدات تستخدم في مراحل إنتاجية أخرى لشركات كبيرة مثل إنتاج بعض مكونات السيارات..

وتعدد مجالات تطبيق عقد السلم ومنها ما يلي¹⁸:

(1) يصلح عقد السلم لتمويل عمليات زراعية مختلفة، حيث يتعامل المصرف الإسلامي مع المزارعين الذين يتوقع أن توجد لديهم السلعة في الموسم من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم التي يمكن أن يشتروها أو يسلموها إذا أخفقوا في التسليم من محاصيلهم، فيقدم لهم بهذا التمويل نفعاً بالغاً ويدفع عنهم مشقة العجز المالي عن تحقيق إنتاجهم.

(2) يمكن استخدام عقد السلم في تمويل النشاط الزراعي والصناعي، ولا سيما تمويل المراحل السابقة لإنتاج وتصدير السلع والمنتجات الرائجة، وذلك بشرائها سلماً وإعادة تسويقها بأسعار مجزية.

(3) يمكن تطبيق عقد السلم في تمويل الحرفيين وصغار المنتجين الزراعيين والصناعيين عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج في صورة معدات وآلات أو مواد أولية ك رأس مال سلم مقابل الحصول على بعض منتجاتهم وإعادة تسويقها.

- ويمكن للمصرف الإسلامي أن يقوم بتمويل تلك المنشآت الصغيرة بصيغة السلم عن طريق ما يلي¹⁹:-
- 1- يقوم المصرف الإسلامي بشراء إنتاج المنشآت الصغيرة بعقد السلم الأصلي (دفع نقدي واستلام مؤجل) مما يوفر سيولة نقدية لتلك المنشآت.
 - 2- عقد اتفاقيات مع الشركات الكبيرة التي تستخدم إنتاج المنشآت الصغيرة كمكونات لمنتجها النهائي على بيعها لهم عن طريق عقد (السلم الموازي).
 - 3- في حالة قيام المنشآت الصغيرة بإنتاج منتج نهائي تقوم المصارف الإسلامية بالاتفاق مع بعض عملائها (الموزعين) على بيع تلك المنتجات لهم أما سلم موازي أو مريحة.

ويمكن استخدام صيغة التمويل عن طريق بيع السلم لتمويل المنشآت الإنتاجية الصغيرة والتي تحتاج إلى تمويل رأس المال العامل (مواد خام ، رواتب ، مصروفات تشغيلية) سواء كانت تقوم بإنتاج منتج نهائي (استخدام نهائي) أو منتجات وسيطة تستخدم كمكونات لمنتجات أخرى وكذلك في تمويل المشروعات الزراعية.

الصيغة السادسة: التمويل بالاستصناع²⁰:

الاستصناع هو النوع الثاني من البيع والذي يتم فيه تبادل السلعة قبل تواجدها. ويعرف الاستصناع بأنه عقد مع صانع على عمل شيء معين في الذمة وهو من عقود البيوع. ويعنى أن يطلب من الصانع تصنيع سلعة معينة وإذا قام بصنع السلعة المطلوبة وتسليمها تتم حالة بيع الاستصناع. ولكن من الضروري

لاتمام هذا البيع أن يكون السعر محددًا وبتوافق الطرفين وتكون مواصفات السلعة مطابقة لما تم الاتفاق عليه بينهما. وقد ذهب الحنفية إلى جواز عقد " الاستصناع " استحساناً كما ذهب إلى جواز التعامل بعقد الاستصناع أيضاً مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي. ومحل عقد الاستصناع هو الأشياء والسلع التي يدخلها التصنيع في أي مرحلة من مراحل إنتاجها. فهو يمكن تطبيقه على كل ما دخلت فيه الصنعة سواء أقام بذلك الصانع بيده أم قامت به الآلات في المصانع بشرط أن تتوافر الشروط الخاصة بالاستصناع. وبهذا تتسع مجالات استخدام صيغة الاستصناع في الاقتصاد المعاصر، فالاستصناع يطبق في مجالات عديدة ويكون بديلاً شرعياً للتمويل بالفائدة في كثير من المجالات التي يحتاج فيها إلى تمويل المشروعات الصناعية، وذلك عن طريق تمويل المنتجين والصانع بما يحتاجون إليه من أموال في صورة أثمان لمنتجاتهم.

ويمكن للمشروعات الصغيرة الاستفادة من صيغة التمويل بالاستصناع من خلال:

- المساهمة في إنشاء وحدات جديدة لم تكن موجودة مثل تصنيع خطوط إنتاج جديدة أو إنشاء مباني سكنية إلى غير ذلك ، وتناسب صيغة التمويل عن طريق البيع بالاستصناع المنشآت الصغيرة القائمة والتي تريد التوسع في حجم أعمالها عن طريق زيادة خطوط الإنتاج الحالية أو إنشاء وحدات عقارية لوحدة التجميع إلى غير ذلك من أساليب التوسع في المنشآت الصغيرة. فيمكن أن يتفق (المشروع الصغير) مع المصرف (شركة متخصصة في التمويل بالاستصناع للمشروعات الصغيرة) على القيام بتصنيع ما يرغب العميل (المشروع الصغير) من وحدات إنتاجية أو عقارية (عن طريق المصنعين) ثم تقسيط المبلغ علي دفعات مع الحصول علي ربحية .
- تمويل المشروعات الصغيرة وفقاً لبرنامج معين يتم من خلاله تحديد سلع معينة بمواصفات محددة وتكليف أصحاب هذه المشروعات بإنتاجها وتسليمها لحدى الهيئات المتخصصة لتتولى تسويقها. ويمكن بهذا الشكل تمويل أصحاب المشروعات الصغيرة وتنمية أعمالهم وفقاً لبرنامج معين لإنتاج سلع يحتاجها السوق أو يحتاجها بعض المشروعات المتوسطة والكبيرة الحجم. وإذا تم التمويل بهذا الشكل فإنه من الممكن استخدامه لتحديد أنواع المنتجات والإشراف على مواصفاتها بدقة والمساهمة بشكل مباشر في تسويقها، فيتخلص بهذا أصحاب المشروعات الصغيرة من معظم مشاكلهم التمويلية والتنظيمية والثقافية والتسويقية بدون التعرض لمخاطر الديون وفوائدها ومشاكلها القانونية والاقتصادية.²¹

الصيغة السابعة: التمويل عن طريق البيع بالعمولة:

يمكن للمصرف استخدام هذه الصيغة لتمويل العملاء الذين لديهم القدرة على تسويق المنتجات والمعرفة بسوق المنتجات ويمتلكون منافذ للتوزيع ولكن ليس لديهم إمكانيات لشراء بضائع لتصريفها.

ويقوم المصرف بشراء تلك البضائع وإعطائها للعملاء على سبيل الأمانة لبيعها مقابل نسبة من الأرباح المحققة، وتناسب هذه الصيغة المنشآت الصغيرة ولا سيما فئة الشباب حيث تقدم السلع لهم لبيعها وتوريد ثمنها بعد البيع.

الصيغة الثامنة: التمويل عن طريق المزارعة:

وهي عبارة عن " مشاركة بين طرفين أحدهما يقوم بتوفير الأرض والآخر يزرعها والناتج مناصفة بين صاحب الأرض ومن زرعها، ولذلك فهي نوع من أنواع المشاركة الإسلامية.

وتعد صيغة التمويل عن طريق المزارعة من أهم الصيغ التي يمكن استخدامها لتمويل القطاع الزراعي خاصة إذا علمنا أن الوطن العربي يستورد 75% من احتياجاته الغذائية من الخارج رغم توافر

مساحات شاسعة قابلة للزراعة، ولقد نجح تطبيق هذه الصيغة في السودان وباكستان وأحدثت تنمية زراعية فعالة.

ويمكن للمصرف أن يستخدم صيغة المزارعة على النحو التالي:-

- 1- أن يقوم بشراء أراضي زراعية ثم يدفعها للمزارعين لزراعتها مقابل حصة من المحصول .
- 2- أن يقوم المصرف بتوفير البذور والسماد عن طريق بيعها لأصحاب الأراضي الزراعية مقابل حصة من المحصول أو سداد ثمنها نقدا عند جني المحصول .
- 3- شراء المصرف للمحصول عن طريق بيع السلم .
- 4- توفير آلات زراعية (محاريث) للمزارعين وتقديمها لهم إما عن طريق التأجير أو المشاركة.

ثالثا: قنوات تأثير استخدام التمويل الاسلامي على المشروعات الصغيرة

بعد ذلك الاستعراض الموجز لعدد من صيغ التمويل الإسلامي التي تناسب معظم المشروعات الصغيرة حيث يختار صاحب مشروع الصيغة التي تناسبه وتتفق مع ظروفه وإمكاناته وهذا أفضل وأجدي من نظام التمويل القائم على الفائدة والذي ثبت فشله في تمويل معظم المشروعات الصغيرة. فانه تجدر الإشارة الى أنه يمكن أن تتكامل هذه الصيغ مع بعضها البعض، فعقد المرابحة يكون قائما علي اساس شراء سلع ومواد فحسب للمشروع الصغير لا تلبي الحاجة الي دفع الاجور والسيولة الازمة للإنفاق علي الانتاج بينما يتيح الاستصناع توفير التمويل للتكاليف المتغيرة مثل الاجور والنفقات الإدارية الاخري. كما ان السلم يشترط لصحته تعجيل دفع الثمن اما في الاستصناع فلا يشترط ذلك اذ يصح الاستصناع مع تأجيل دفع الثمن كله او بعضه. ويمكن ايضا ان تتكامل صيغ التمويل الاسلامي للتحقيق ارباحا اضافيه لا تتحقق عند تطبيق كل عقد منفردا، فيمكن الجمع بين عقد الاستصناع وعقد المرابحة حيث يمكن القيام باستصناع بضائع معينه يحتاجها السوق ثم عند تسليمها يمكن ان تباع مرابحه كما يمكن الجمع بين عقد الاستصناع وعقد المشاركة وذلك بمشاركه صناع مختصين وعند ذلك يتم عقد استصناع للشركات التي هو طرف فيها. ايضا يمكن الجمع بين عقد الاستصناع وعقد السلم وذلك عندما يشترط في البيع الاول دفع الثمن في مجلس العقد اما البيع الثاني فلا يشترط فيه دفع الثمن في المجلس. وقد قامت مجموعه بنك النيلين بالسودان بالجمع بين عقدي الاستصناع والمرابحة حيث قامت بتمويل الصناعات الصغيرة مثل معاصر الزيوت ومعامل صناعة الصابون وتقوم المجموعة بالاتفاق مع اصحاب الورش علي الاسعار والكميات المطلوبة وتواريخ تسليم المعاصر او المعامل مثلا وهنا تكون مجموعة بنك النيلين مستصنعا والطرف الاخر صانعا وبدورها تقوم المجموعة ببيع هذه المعاصر والمعامل الي صغار المنتجين والمهنيين وبعض الجهات الرسمية مثل صناديق التكافل الاجتماعي الحكومية والأهلية وبذلك تكون المجموعة مستصنعا من جهة وبائعه وفق صيغة المرابحة من جهة اخري. هذا وقد كونت المجموعة شركه لهذا الغرض تقوم بالتعاقد مع الجهات المصنعة علي تجهيز ما هو مطلوب من أدوات ومعدات صناعيه وفق عقد الاستصناع وبعد ذلك تقوم اقسام الاستثمار بالمجموعة بالترويج لهذه المنتجات وبيعها بصيغة المرابحة²². ومن خلال المضاربة يمكن توظيف الموارد المالية لدى أصحاب الكفاءات والخبرات المختلفة ممن لا تتوافر لديهم الموارد المالية اللازمة لتمويل مختلف أنشطتهم الاقتصادية والاستثمارية وليس الاقتصار على تمويل غرض محدد كما هو الحال في المرابحة أو السلم أو التأجير. ففي المرابحة مثلا تصلح لتمويل شراء أو توفير سلع ومعدات أو خامات للإتجار فيها. وفي التأجير يتم توفير معدات للمشروع دون توفير المواد الخام ورأس المال العامل. أما المضاربة فمن خلالها يتم توفير كافة الموارد التمويلية المطلوبة للمشروع سواء في شكل رأس مال ثابت أو عامل. لذا فان تكامل هذه الصيغ والمزاوجة بينها يعظم الأرباح ويوسع من فرص

العمل. وحينما تتحول مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة من أساليب التمويل التقليدية إلى أساليب التمويل الإسلامية فإنها تقيم تنظيمًا جديدًا فنيًا وإداريًا، حيث يتحول اهتمامها من إدارة الإقراض إلى إدارة الاستثمار، ومن التركيز على الضمان إلى التركيز على الجدوى الاقتصادية، ومن اشتقاق الائتمان للحصول على فائدة إلى تحفيز الادخار والاستثمار، ومن دور المرابي إلى دور المستثمر والمستشار الاقتصادي، الذي يلتحم مع المشروع ويقدم له المشورة، بما يكون لها من مراكز أبحاث اقتصادية، ومعرفة بأحوال السوق، ويتوفر كم كاف من المعلومات عن حركة الاستثمار. وعلى ذلك فإنه يمكن القول بأن استخدام صيغ التمويل الإسلامي لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة يلعب دورًا اقتصاديًا هامًا فهي تعمل على توسيع أنشطة هذه المشروعات من خلال القنوات التالية:

1. تحفيز الطلب على منتجات هذه المشروعات: فلا يشترط في عدد من هذه الصيغ

توافر الثمن في الحال كما لا يتوافر في عدد آخر توافر المنتج في الحال فإذا افترضنا وجود رغبة لدى المستهلكين أو المنتجين على منتجات معينة نهائية أو وسيطة فإن عدم توافر قيمة تلك المنتجات لا يمنع عقد الصفقات على شراء تلك المنتجات على أساس دفع الثمن في المستقبل دفعة واحدة أو على أقساط، أيضًا يمكن اتمام الصفقات بدفع قيمة هذه المنتجات مقدما على أن يتم تسليمها في المستقبل وفقا للشروط المتفق عليها. وينتج عن ذلك تشجيع الطلب على منتجات هذه المشروعات ولا يقف عدم توافر الثمن أو المنتج عائقًا يحول دون اتمام عقد الصفقات مع هذه المشروعات. ولا شك أن تشجيع الطلب يمدى إلى استغلال الموارد ورفع مستوى النشاط الاقتصادي وتوفير المزيد من فرص العمل وبالتالي تنشيط الطلب على منتجات هذه المشروعات واحداث الرواج الاقتصادي.

2. توفير التمويل الازم لهذه المشروعات: توفر هذه الصيغ تمويل التكاليف للمشروعات

الصغيرة والمتوسطة فنى المرابحة مثلا تصلح لتمويل شراء أو توفير سلع ومعدات أو خامات للتجار فيها. وفى التأجير يتم توفير معدات للمشروع دون توفير المواد الخام ورأس المال العامل. أما المضاربة فمن خلالها يتم توفير كافة الموارد التمويلية المطلوبة للمشروع سواء في شكل رأس مال ثابت أو عامل. لذا فإن تكامل هذه الصيغ والمزاوجة بينها يعظم الأرباح ويوسع من فرص العمل. كما أن لعقد الاستصناع دورا هامًا في تشجيع هذه المشروعات من خلال توفير التمويل نتيجة دفع قيمة منتجاتها مقدما. ومع توافر التمويل تتاح الفرصة أمام هذه المشروعات للنمو والازدهار واستغلال الطاقات الانتاجية المتوفرة لها وضبط التكاليف واستقرار ظروف الانتاج.

3. استغلال الموارد الاقتصادية للمشروعات: تتميز صيغ التمويل الإسلامي بالمشاركة في

الأرباح فهي توفر المجال واسعا أمام اصحاب المهارات للإبداع والتميز وتسخير مواهبهم في الانتاج والابتكار دونما عوائق من اصحاب الأموال. وتشجع اصحاب المشروعات الصغيرة على بذل أقصى جهد مع حرصهم على نجاح مشروعاتهم والارتقاء بها لأنهم شركاء في الربح الناتج وبذلك نضمن آلية ماهرة لتخصيص الموارد. كما أنها توفر بدائل متعددة أمام أصحاب رؤوس الأموال لاختيار مجال استثمار مدخراتهم الى جانب اختيار نظام توزيع الأرباح الذى يتلاءم مع ظروف كل منهم.

رابعا: عقبات تفعيل دور التمويل الإسلامي :

شهد قطاع التمويل الإسلامي معدلات نمو هائلة في السنوات الأخيرة، ويتمتع بإمكانيات كبيرة ليصبح بديلاً رئيسياً للاستثمارات التقليدية، فهو ينمو بمعدل 15% في السنة، ويقدر بحوالي 3.1 تريليون دولار أميركي. وعلى الرغم من ذلك فإنه يمكن القول بأن التمويل الإسلامي يشكل مجرد نقطة في بحر القطاع المالي على مستوى العالم، وإمكانياته واعدة 2.3. ويحتاج الناس إلى فهم أن قطاع التمويل الإسلامي هو وسيلة لمزاولة الأعمال بما يتوافق مع أحكام الشريعة. فهو بديل أخلاقي للاستثمار يتمتع بالنزاهة، والمسؤولية الاجتماعية، إضافة إلى أنه وسيلة تساهم في تنويع محافظ المستثمرين. وهناك معوقات عدة أمام نمو التمويل الإسلامي:

1. التمويل الإسلامي بحاجة لتعزيز أسس الشفافية، وإرساء بنى تحتية مناسبة، حيث أن هناك فجوتين رئيسيتين في البنية التحتية. إن السوق الثانوي غير ملائم، ويحتاج إلى التغيير لتحقيق النمو المستدام، كما أن هذه المسألة بحاجة إلى الوقوف عندها وحل مبتكر. ولا تتوفر أي مجموعة من المعايير المطبقة عالمياً.
2. إضافة إلى أن الكفاءات البشرية المؤهلة في قطاع التمويل مازالت غير كافية، وهذا تحد كبير أمام قطاع التمويل الإسلامي. فصيح التمويل الإسلامي تحتاج في تطبيقها لنوعية خاصة من العاملين، لدرجة تجعل توافر هذه النوعية عقبة رئيسية تحول دون إمكانية تطبيقها، وذلك لأن أنظمة عمل هذه الصيغ يمثل بناء فكرياً خاصاً مصدره التشريع والفقهاء الإسلامي، كما أن آليات العمل بها تختلف عن آليات العمل في الأنظمة التي تعتمد سعر الفائدة، الأمر الذي يستدعي ضرورة توافر كوادرات مؤهلة تحيط بالقواعد والضوابط التي تحكم عمل هذه الصيغ.
3. من جهة أخرى. يضيف البعض افتقار التمويل الإسلامي لآلية تقييم المخاطر، وفقدان عنصر التنوع والابتكار، إلى جانب عدم وجود تشريعات وقوانين واضحة وصريحة تحدد آلية عمل هذا القطاع، التي من شأنها إخراج هذه الصناعة من مأزقها. فالإبداعات تأخذ مكانها في شتى أنحاء العالم، وفي المراكز المالية العالمية. لذلك فمن الضروري وضع معايير لصيغ التمويل الإسلامي حتى نجعلها أكثر جاذبية للمستثمرين. وعندما يحصل القطاع على مقدار كبير حاسم، فسوف يحقق تلك المعايير العالمية.
4. يلاحظ أيضاً عدم وجود أي قانون واضح أو تشريع مفصل يحدد طبيعة عمل المنتجات المالية الإسلامية التي يتم طرحها. والتمويل المصغر أو التمويلات المالية البسيطة مهمة جداً نظراً للحاجة التي يبديها بعض التجار والأشخاص المحتاجين للسيولة في تسيير أعمالهم، وهو أمر جيد في ظل التشريع الإسلامي الذي يقسم الربح والخسارة ويجب على هذه التشريعات أن تضم أفضل الممارسات وخطوط تفصيلية للمنتجات يتم استخدامها من قبل المشرعين إلى جانب ذلك على المشرعين أن يمتلكوا مجلس شريعة مركزي أو راعي مستقل. وينقسم المتخصصون في الشريعة إلى قسمين الأول يتبع إلى باب الاجتهاد، الذي يبتكر بنية إسلامية جديدة، والمشرعون الذين يصدرون الفتاوى والأحكام على أسس ثابتة ومحددة سلفاً، وعلى المجتهدين العمل مع هذه المؤسسات، بينما المشرعون مطالبون بتقديم النصح لهذه المؤسسات. وفي حال ضمان استقلالية هذين القسمين، فإننا سنضمن شفافية أكثر في الاستشارات المالية. إضافة إلى ضرورة الابتكار الذي يواجه تحديات في قيمة البحوث والدراسات التي يتم صرفها على المنتجات التقليدية مقارنة بالإسلامية. فالتنوع يفتح الباب واسعاً أمام العملاء والجمهور للاختيار بسبب التنوع الذي سيجدونه.

1. تبدو أهمية صيغ التمويل الإسلامي، في قدرتها على تحقيق العدالة بين طرفي المعاملة، بحيث يحصل كل طرف على حقه، بدلا من نظام الإقراض بالفوائد الذي يضمن حق صاحب القرض عادة على حساب المقترض، كما تضمن هذه الأدوات استخدام التمويل المتاح في مشروعات تنمية حقيقية تفيد المجتمع. إضافة الى حرص التمويل الإسلامي على الربط بين الأرصدة المالية والأرصدة الحقيقية وعلى رفض اعتبار النقود أرصدة في حد ذاتها.
2. تضمنت الشريعة الإسلامية العديد من الضوابط الشرعية التي تكفل حسن استثمار المال وتنميته من أهمها ؛ ضابط المشروعية الحلال ، ضابط تحقيق مقاصد الشريعة الإسلامية، ضابط المحافظة علي المال و حمايته من المخاطر ، ضابط الالتزام بالأولويات الإسلامية، ضابط تنمية المال بالتقليب وعدم الاكتناز ، ضابط التوثيق لحفظ الحقوق ، ضابط أداء حق الله في المال وهو الزكاة .
3. تتمثل أهم مزايا يساهم التمويل الإسلامي في توفير رؤوس الأموال وتدعيم القدرة التمويلية اللازمة للاستثمارات الضرورية لإنتاج السلع والخدمات، المساهمة في تحقيق العدالة في توزيع الثروة، القضاء على البطالة وانشاء وتوفير فرص العمل، القضاء على الفقر.
4. افتتار التمويل الإسلامي لآلية تقييم المخاطر، وفقدان عنصر التنوع والابتكار، إلى جانب عدم وجود تشريعات وقوانين واضحة وصريحة تحدد آلية عمل هذا القطاع، إضافة الى أن الكفاءات البشرية المؤهلة في قطاع التمويل مازالت غير كافية التي من شأنها إخراج هذه الصناعة من مأزقها. فالإبداعات تأخذ مكانها في شتى أنحاء العالم، وفي المراكز المالية العالمية. لذلك فمن الضروري وضع معايير لصيغ التمويل الإسلامي حتى نجعلها أكثر جاذبية للمستثمرين .

ثانيا: التوصيات:

لتعزيز قدرة التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، يتطلب العمل في الاتجاهات التالية:

1. تعزيز قدرة مكونات النظام المالي الإسلامي من سوق مالية موسعة ومنشآت تمويلية متخصصة أكبر شريحة ممكنة وللأحجام التمويلية المختلفة.
2. العمل على توفير تشريعات وقوانين أو أطر تنظيمية تعمل على الاستفادة من صيغ التمويل الإسلامي في تمويل المشروعات.
3. تشجيع إقامة مؤسسات اسلامية عامة أو خاصة تعنى لضمان مخاطر التمويل بالصيغ الاسلامية للمشروعات وخاصة الصغيرة والمتوسطة -والتي تعاني في كثير من الأحيان صعوبات في الحصول على قروض من المصارف التجارية دون توفير كفالة شخصية- لتحفيز وتشجيع المصارف والمؤسسات المالية لتفعيل تلك الصيغ.
4. توفير الدعم والتدريب في وسائل الحصول على تمويل بواسطة الصيغ الاسلامية، وأوجه الشروط اللازمة للحصول عليها والجهات الضامنة والكافلة لها، وتوجيههم على كيفية إنشاء المؤسسات وتحضير الملفات الضرورية لاستفادة من هذه الصيغ، وتقديم الدعم

والإرشاد بالتسويق للمنتج بحيث لا يكون هناك انقطاع في العملية الإنتاجية والتسويقية وبالتالي في العملية التمويلية.

5. دعوة البنوك المركزية في الدول الإسلامية إلى تبني تنشيط دور صيغ التمويل الإسلامي وأنشطتها وتشجيع إنشاء بنوك وشركات متخصصة للتمويل بصيغ التمويل الإسلامي.

6. تغيير منهج العمل المصرفي التقليدي إلى مناهج أكثر حداثة تعمل على تنويع أساليب التمويل وتوجيهه نحو القطاعات الإنتاجية والاستثمار في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

¹ Shayerah Ilias , Islamic Finance: Overview and Policy Concerns, Congressional Research Service, February 9, 2009,p2

² Ibid , p 3

3 البنك الأهلي المصري، المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر فى ظل القانون رقم 141 لسنة 2004، النشرة الاقتصادية، العدد الرابع، المجلد السابع والخمسون، القاهرة، ص 74

4 راجع: الأمانة العامة للاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحتياجات بناء القدرات، بحث مقدم إلى الدورة التاسعة والثلاثين لمؤتمر غرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، أبو ظبي، دولة الإمارات العربية المتحدة، 2-3 أيار (مايو) 2007، ص ص 3-4

⁵ Aygagari Meghana & Thorsten Beck and Asli Demirguc-Kunt, "Small and Medium Enterprises Across The Global: a New Database", World Bank Policy Research , Working Paper 3127 , August ,2003 pp 2-3

6 المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار فى الدول العربية لعام 2005، الكويت، يونيو 2006، ص 75

7 عبد الفتاح أحمد نصر الله، غازي الصوراني، دراسة حول المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية، غزة - فلسطين، يونيو 2005. مناخ فى: www.ahewar.org/debat/files/40243.doc

⁸ نوزاد عبد الرحمن الهيتي، الصناعات الصغيرة والمتوسطة في دول مجلس التعاون الخليجي: الوضع القائم والتحديات المستقبلية، مجلة علوم انسانية www.ulum.nl السنة الرابعة: العدد 30: ايلول (سبتمبر) 2006

9 تجدر التفرقة بين المضاربة فى البورصة والمضاربة الشرعية ؛ فالمضاربة بمفهومها العصري المستخدم فى بورصة الأوراق المالية أبعد ما تكون عن المضاربة الشرعية، إذ لا يكاد يجتمعان الا فى حروف مسمى كل منهما فقط، فالمضاربة فى البورصة تعنى المخاطرة بالبيع والشراء بناء على التنبؤ بتقلبات الأسعار بغية الحصول على فارق الأسعار، وقد يؤدي هذا التنبؤ إذا أخطأ الى دفع فروق الأسعار بدلا من قبضها. وتنصب عملية البيع والشراء على أدوات مالية على هيئة وثائق وأوراق تمثل حقوقا لحاملها والتزاما على مصدرها. أما المضاربة الشرعية فهى أسلوب لاستثمار المال الذى يقدم من طرف ويقوم بالعمل من طرف آخر وفق شروط وضوابط شرعية متفق عليها مسبقا. راجع:

- احمد جابر بدران ، المضاربة وتطبيقاتها العملية الحديثة فى المصارف الاسلامية ، مع عرض لأهم النماذج المقترحة للتطبيق، رسائل بنك الكويت الصناعى رقم 86 ، الكويت، سبتمبر 2006، ص 33

- عبد الهادى على النجار، الاسلام والاقتصاد: دراسة فى المنظور الاسلامى لأبرز العقبات الاقتصادية والاجتماعية المعاصرة، سلسلة عالم المعرفة ، المجلس الوطنى للثقافة والفنون والآداب، العدد 63، الكويت، مارس 1983، ص

119

10 جلال وفاء البدرى محمددين ، البنوك الاسلامية : دراسة مقارنة للنظم مع دولة الكويت ودول أخرى ، رسائل بنك الكويت الصناعى رقم 84، الكويت، مارس 2006، ص 78

11 لمزيد من التفاصيل حول عقد المضاربة فى الفقه الاسلامى، راجع احمد جابر بدران، المضاربة وتطبيقاتها العملية الحديثة فى المصارف الاسلامية، مرجع سابق، ص ص 17-38

12 جلال وفاء البدرى محمد بن، البنوك الاسلامية: دراسة مقارنة للنظم مع دولة الكويت ودول اخرى، مرجع سابق، ص ص 81-82، ص 86

13 برنامج أساليب الاستثمار الإسلامى فى المجالات المصرفية والتجارية، ص 73. متاح فى:

www.mcca.com.au/docs/Sharia%20Info.doc

14 للتفاصيل راجع: احمد جابر بدران، التمويل بالمرايحة فى المصارف الاسلامية والصيغة المستحدثة المواعدة المنتهية بالبيع، رسائل بنك الكويت الصناعى رقم 81، الكويت، نوفمبر 2005 .

15 راجع: صيغ التمويل فى المصارف الإسلامى متاح فى - www.bltagi.com/files

16 برنامج أساليب الاستثمار الإسلامى فى المجالات المصرفية والتجارية، ص 52. متاح فى:

www.mcca.com.au/docs/Sharia%20Info.doc

17 محمد البلتاجى، صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك، المؤتمر السنوي الثاني عشر، للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية تحت عنوان: دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية فى ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المملكة الأردنية الهاشمية - عمان، 29 - 2005/5/31م، ص 19

18 علي بن أحمد السواس، مخاطر التمويل الإسلامى، متاح فى

<http://www.kantakji.org/fiqh/Files/Finance/39.doc>

19 محمد البلتاجى، صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك، ص 20

20 لمزيد من التفاصيل راجع:-

- صيغ التمويل فى المصارف الإسلامى متاح فى - www.bltagi.com/files
- أشرف محمد دواية، تمويل المشروعات الصغيرة بالاستصناع، متاح فى www.drdawaba.com
- جورج بنفولد وديفيد بينل، دراسة مرجعية عن زيادة امكانية حصول المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة على التمويل: تقييم الائتمان ومكاتب الاقراض، وزارة التجارة الخارجية، مصر، 2002، ص ص 87-89

21 احمد جابر بدران، عقد الاستصناع فى الفقه الاسلامى بين النظرية والتطبيق مع عرض تجارب ونماذج لعقد الاستصناع فى البنوك الاسلامية، رسائل بنك الكويت الصناعى رقم 72، الكويت، مارس 2003، ص 76

22 احمد جابر بدران، عقد الاستصناع فى الفقه الاسلامى بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص ص 132-133

23 راجع <http://www.albayan.ae>