

منصات التمويل الجماعي الإسلامي بين النظري والتطبيق مع الإشارة إلى بعض النماذج الناجحة في العالم العربي

ملاك سلوى* بوخاري لحو

جامعة محمد البشير الإبراهيمي برج يوعريريج - الجزائر

Islamic Crowd Funding Platforms between Theory and Practice with Reference to Some Successful Models in the Arab World

Saloua Melak & Lahlou Boukhari

University of Bordj Bou Arréridj -Algeria

تاريخ الاستلام: 2020/03/05 تاريخ القبول: 2020/06/25 تاريخ النشر: 2020/08/30

ملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى التعريف بمنصات التمويل الجماعي الإسلامي من خلال توضيح مفهومها وعرض مختلف نماذجها المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وإظهار العلاقة بين هذه المنصات والتمويل الجماعي الإسلامي والتحديات التي تواجهها باعتبار أن هذه المنصات تستطيع أن توفر التمويل اللازم لرجال الأعمال وأصحاب المؤسسات الناشئة باعتباره نموذجا يرتبط بمفهوم التمويل الأصغر. وتوصلت الدراسة إلى أن نسبة كبيرة من التمويل تضيع خارج الإطار المصرفي للدولة لغياب الإطار التشريعي لهذا النوع من التمويل في المالية الإسلامية وبذلك خسارة الاقتصاد لأحد أكثر أنواع التمويل الأقل كلفة والأكثر جاذبية في العالم الإسلامي لتوافقه مع مقاصد الشريعة.

الكلمات المفتاحية: التمويل الإسلامي، منصات التمويل الجماعي الإسلامي، التوافق مع الشريعة الإسلامية

الترميز الاقتصادي (JEL): G21-E16

Abstract:

This study aimed to introduce the Islamic crowd funding platforms by defining them and showing the models that are compatible with Sharia and Islamic rules, then explaining the relationship between these platforms and Islamic crowd funding and the challenges it faces. These platforms can provide the necessary financing for businessmen and for economic development as a whole. This model is related to the concept of microfinance.

The study found that a large proportion of the financing is lost outside the banking framework of the state due to the absence of the legislative framework for this type of Islamic financing, and thus the economy loses one of the most affordable types of financing, which is considered the most attractive in the Islamic world for its compatibility with the objectives of Sharia.

Keywords: Islamic Finance; Islamic crowd funding platforms; Sharia compliance.

Jel Classification Codes: G21-E16

I - تمهيد:

نجح التمويل الإسلامي لأكثر من أربعة عقود مضت، وكان من أولوياته الإدماج المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التخفيف من آثار الفقر في العالم الإسلامي، فالتمويل الجماعي الإسلامي يعكس تلك الأهداف التي جاءت بها الشريعة الإسلامية وترتكز أساساً على تنمية الفرد والمجتمع معاً سعياً لتحقيق مقاصد الشريعة، وعلى الرغم من الجهود والأبحاث المختلفة لا تزال هناك الكثير من العوائق التي تجعل المؤسسات المالية الإسلامية عاجزة عن تقديم التمويل اللازم لرجال الأعمال والمؤسسات الصغيرة أو المتوسطة سواء كان ذلك بسبب خطر التخلف عن السداد أو نقص الضمان أو الاختلاف في الإطار التنظيمي أو الجانب الشرعي لعمليات التمويل وما إلى ذلك، ول معالجة وحل مشكلة توفير التمويل للشركات الصغيرة والمتوسطة ورجال الأعمال وللتنمية الاقتصادية، تم تقديم المفهوم الجديد للشراكة بين القطاعين العام والخاص المعروف باسم تمويل الحشد أو تمويل الجمهور (CF) وعلى الرغم من أن المفهوم لم يكن مأخوذاً من الأدبيات المالية الإسلامية في حد ذاتها، إلا أن هذه الآلية الجديدة للتمويل الجماعي المعاصر لم تكن غريبة على مجال التمويل الإسلامي، حيث أن النموذج يرتبط كثيراً بمفهوم المضاربة وتتبع حركة التمويل الجماعي الحالية من مفهوم التمويل الأصغر الذي يهدف أساساً إلى محاربة الفقر وتقديم المساعدة الجماعية بمقابل بسيط أو بدون مقابل لأسباب مختلفة من خلال إنشاء ما يسمى منصات التمويل الجماعي (Crowdfunding Platforms).

1. إشكالية الدراسة:

من خلال هذه الورقة البحثية سنحاول الوقوف على حجم التمويل الذي تساهم به منصات التمويل الجماعي الإسلامي وإبراز واقع وتحديات هذا النوع من التمويل الجديد، لذلك ارتأينا أن نطرح الاشكال التالي: ما مدى مساهمة منصات التمويل الجماعي الإسلامي في توفير التمويل اللازم للمشاريع الناشئة

وتتمثل الأسئلة التي تحيط بإشكالية الدراسة فيما يلي:

- ما المقصود بمنصات التمويل الجماعي الإسلامي؟
- ما هي أهداف منصات التمويل الجماعي الإسلامي؟ وما هي تطبيقاتها؟
- ما هو واقع منصات التمويل الجماعي الإسلامي وما التحديات التي تواجه هذا النوع من التمويل؟

2. فرضيات الدراسة:

قصد الإجابة على الإشكالية المطروحة قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

- يعتبر التمويل الجماعي الإسلامي فرصة تمويلية جيدة للمؤسسات ورجال الأعمال.
- يهدف التمويل الجماعي إلى دعم الأفكار والمشاريع الإبداعية وتوفير التمويل اللازم لها.
- تواجه الدول العربية العديد من التحديات أهمها الإطار التشريعي والشرعي لهذا النوع من التمويل.

3. أهداف الدراسة:

نهدف من خلال هذه الدراسة إلى توضيح أهمية الاستفادة من التطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي بقصد توفير مصادر تمويلية غير تقليدية للمشروعات الناشئة التي تعاني من صعوبات الحصول على التمويل اللازم، أو قصد تطوير المالية المحلية.

وتشجيع ثقافة التبرع الإلكتروني التي مازالت حديثة وجديدة في العالم العربي، بالإضافة تسليط الضوء على استخدامات الدول لمنصات التمويل الجماعي في شقها الإسلامي .

4. الدراسات السابقة :

نظرا لحدثة الموضوع فإن الدراسات السابقة قليلة جدا في هذا المجال نذكر منها:

1.4. دراسة عمران عبد الحكيم، قريد مصطفى (2018): وقد هدفت هذه الدراسة إلى تحديد الأهداف المنتظرة

لمنصات التمويل الجماعي من خلال الإشارة إلى مجموعة من النقاط منها :

♦ زيادة فرص الحصول على التمويل.

♦ الرفع من مستويات تنفيذ المشروعات ذات الأهداف الخاصة.

♦ إتاحة فرص الاستثمار للأفراد عبر منصات التمويل الجماعي.

كما قامت الدراسة بإظهار واقع التمويل الجماعي على المستوى الدولي وتطور حجمه وإظهار التوزيع النسبي

حسب مناطق العالم وإظهار حجم ونوع التمويل، وقدمت الدراسة كذلك عرض لتجارب بعض الدول في

استخدام منصات التمويل الجماعي بهدف:

♦ زيادة مستويات المشاركة المجتمعية

♦ تفعيل دور المجتمعات المحلية في إعداد وتنفيذ المشروعات العمومية ومتابعتها.

2.4. دراسة فيصل شياد (2019): وقد هدفت هذه الدراسة إلى التعريف بمنصات التمويل الجماعي في جانبها

الإسلامي وذلك من خلال شرح أسبابها والعوامل المؤثرة فيها والضوابط الشرعية لهذه المنصات في إطار المالية

الإسلامية حيث ذكرت الدراسة بعض الضوابط منها:

♦ ضرورة أن تكون المشاريع والمنتجات المقدمة متوافقة مع مقاصد الشريعة الإسلامية. وأن يكون جمع الأموال

والتبرعات لتنفيذ المشاريع الحلال، ويعتبر هذا الهدف الشائع والعام من وراء استخدام منصات التمويل الجماعي

الإسلامي.

♦ أن يكون رأس المال الموجه لتمويل المشاريع حلالاً أيضاً.

♦ حتى نضمن أن تكون منصة التمويل الجماعي موافقة للشريعة الإسلامية، ينبغي إنشاء هيئة رقابة شرعية،

للتأكد من أن رأس المال الموجه لتمويل المشاريع أو المنتجات، والمشاريع في حد ذاتها ملتزمة بنصوص الشريعة

الإسلامية.

وقد توصلت الدراسة إلى تصنيف جديد لمنصات التمويل الجماعي الإسلامي وفق خمسة نماذج هي:

♦ النموذج القائم على الزكاة

♦ النموذج القائم على الوقف

♦ النموذج القائم على القرض الحسن

♦ النموذج القائم على الشركة (المضاربة - المشاركة)

♦ النموذج القائم على الدين (المرابحة - الإجارة)

ويمكن الاستفادة من منصات التمويل الجماعي في القطاع المالي بإدراج هذه المنصات ضمن مخرجات المالية الإسلامية بتقديم تمويل منخفض التكلفة باعتماد التكنولوجيا الحديثة من خلال منصات إلكترونية للتمويل الجماعي لاستهداف مختلف شرائح الدخل.

مما سبق لا بد من إيجاد حلول لاستهداف هذه المنصات التي تعرف نمو كبير في مختلف دول العالم مما يضيف التأثير الإيجابي على النظام المالي والمصرفي خاصة الإسلامي منها كما يتضح من الدراستين السابقتين غياب عوامل الاستقطاب لمنصات التمويل الجماعي الإسلامي وواقع التحديات التي تواجهها في إطار دورها التتموي وفق مقاصد الشريعة.

II - الطريقة والأدوات:

في هذه الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي وذلك للوقوف على واقع منصات التمويل الجماعي الإسلامي، بهدف وضع إطار نظري واضح لمفهوم المنصات الإسلامية للتمويل الجماعي، كما تم الاعتماد على المنهج التحليلي وذلك لتحليل النمو الحاصل في هذا المجال بالتركيز على عوامل الاستقطاب من خلال الإحصائيات والدراسات الدولية في هذا الموضوع.

III- منصات التمويل الجماعي الإسلامي آلياتها وتحديات التطبيق:

1. ماهية التمويل الجماعي الإسلامي:

1.1. نشأة التمويل الجماعي: (Juva، 2017)

يعتبر التمويل الجماعي (Crowdfunding) عملية مبتكرة لتمويل مشاريع جديدة متنوعة ومتعددة، مما يسمح لأصحاب الأفكار والمشاريع بطلب تنظيم التمويل من الجمهور، وسيحصل في المقابل هؤلاء المؤسسون للمشروعات الاجتماعية أو الثقافية على ربح مختلف فهم يشكلون العمود الفقري للاقتصاديات. ويمكن أن يتراوح تنوع الأهداف والتمويل في مشاريع بين المشاريع الفنية الصغيرة، وأصحاب المشاريع الذين يبحثون عن مئات الآلاف من الدولارات لتكوين رأس المال الأولي كمصدر أساسي لهم ويكون بديل لشركات رأس المال الاستثماري التقليدية وذلك باستهداف جمهور كبير يُطلق عليه "الحشد"، وذلك مقابل مبلغ صغير من المال لتمويل في المشروع، وتسمى أيضاً الصناعة الإبداعية في بعض الأدبيات التي يتم تمكينها من خلال الإنترنت أو قناة التواصل عبر وسائل التواصل الاجتماعي لزيادة تفاعل المستخدم والاستفادة من العدد الكبير من الأشخاص من خلال بوابة واحدة.

إن فكرة التمويل الجماعي لها تاريخ متأصل من القرن السابع عشر، حيث ظهر أول مرة في عام 1997 عندما جمعت فرقة روك في المملكة المتحدة أموالاً لجولة لم الشمل من خلال منصة على الإنترنت. علاوة على ذلك، قامت Artist Share بتطوير هذه الفكرة وتنفيذها، والتي أصبحت أول منصة تمويل جماعية في العصر الحديث في عام 2000 (Fundable, n.d.) وحتى الآن، تم إجراء العديد من التحسينات والابتكارات في آلية منصات التمويل لتعزيز الوصول إلى تمويل للمشاريع المحتاجة والقابلة للنجاح.

2.1. تعريف التمويل الجماعي:

يتيح التمويل الجماعي لفرد أو مجموعة من الأفراد فرصة لجمع الأموال لمبادرة ريادية أو مشروع معين من جميع أنحاء العالم.

وفي كثير من الأحيان يتم تقديم بعض العوائد للممولين أو المستثمرين في مقابل استثمارهم أو تمويلهم حيث يوصف بأنه نموذج تمويل مبتكر باستخدام مجموعة من المنصات الإلكترونية. (wahjono, 2015)

والمساهمة فيه بمبالغ صغيرة لدعم إنشاء منتج معين أو الاستثمار في فكرة تجارية محددة إما في شكل تبرعات أو مقابل شكل من أشكال المكافأة وسهلت التكنولوجيا وزيادة إمكانية الوصول إلى تكنولوجيا الاتصالات ذلك للجميع يشار إلى أن تطوير الإنترنت كان طفرة كبيرة في تنفيذ هذه الممارسة من خلال منصات لهذه النموذج من التمويل الحديث.

وتتم العملية بتنظيم حملة على الانترنت للوصول إلى هدف التمويل وهو المبلغ المطلوب ويبقى المبلغ مفتوح لمدة من الزمن بهدف الوصول إلى المبلغ المطلوب، وفي حالة عدم الوصول إلى المبلغ يعاد المبلغ الذي يتم جمع للمساهمين، وتتقاضى المنصة المنضمة للعملية رسوم بين 5.2% و5% غير أن في حالة عدم نجاح العملية لا يترتب على ذلك أي نوع من الرسوم (Sentot Imam wahiono Anna Marina 2015)

3.1. أهداف التمويل الجماعي

يهدف التمويل الجماعي في الأساس إلى:

- ♦ توفير التمويل اللازم لمختلف المشاريع والمؤسسات التي عجزت عن توفيره من مصادر أخرى كالبنوك نظراً لتخوف هذه الأخيرة من مخاطر عدم السداد مثلاً أو مشكل تعثر هذا النوع من المشاريع واعسارها.
- ♦ يجسد هذا النوع من التمويل مبادئ المشاركة والتعاون بين أطراف المجتمع لدعم مشاريعهم الإبداعية والمبتكرة.
- ♦ نظراً لأن جميع أشكال التمويل الجماعي تستند إلى مبادئ متطابقة، يتم تصنيف الممولين كمستثمرين. هدفهم الأساسي هو دعم القضية الاجتماعية أو الاقتصادية، إما أن يكون محباً أو مقرضاً أو مستثمراً. يتوقع الممولون نتيجة ناجحة للمشروع، فهم يستثمرون أموالهم، وبالتالي قد يختلف التوقع بناءً على شعار المشروع واهتمام الممول. فهم يتخذون قرارات بشأن المشاريع التي يجب دعمها بناءً على النداء الأساسي للمشروع وتوقعاتهم بنجاحه

2. نماذج وعوامل استقطاب منصات التمويل الجماعي الإسلامي:

يوجد عدة نماذج مختلفة للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة الإسلامية والجدول (1) يوضح منصات التمويل الجماعي المتوافقة مع أحكام ومقاصد الشريعة الإسلامية.

1.2. أنواع منصات التمويل الجماعي (Shneor, 2017)

أ - المنصات القائمة على التبرع:

هذه المنصات أو مبادرات التمويل الجماعي عادة ما تخدم القضايا الخيرية أو الاجتماعية. وفي المقابل، لا يحصل الممولون على أي مكافأة أو خدمة مادية كما تفسر كلمة "التبرع" وبعبارة أخرى فإن نموذج التمويل الجماعي هذا يمثل الأفراد الذين يعملون كمحسنين والذين يساهمون دون توقع أي عائد مباشر للتبرعات عادةً ما تكون الأسباب الاجتماعية أو الأسباب الخيرية كبيرة جداً ولا يمكن لأي شخص حلها. من خلال هذا النظام القائم على التبرع، يترك للفرد السلطة الشخصية على قضية معقدة، وفي البداية كانت صناعة التمويل الجماعي تعمل فقط مع هذا النظام القائم على التبرع.

ب - المنصات القائمة على المكافآت :

في هذه المنصات أو المبادرات، يتم تضمين جميع الصناعات أو المنتجات أو الخدمات تقريباً. في الوقت نفسه، هناك مبادرات اجتماعية مهمة في كثير من الأحيان في هذه المنصات تقوم على المبادرات القائمة على المكافأة والمبنية على البيع أولاً، يقدم جزء كبير من هذه المشاريع مكافآت (قمصان، أدوات، فوائد) في مقابل المساهمة. ومن ناحية أخرى؛ فإن معظم هذه المبادرات تجمع مساهمات في مقابل منتجاتها أو خدماتها، ويمكن اعتبار ذلك مبيعاً مسبقاً من خلال هذه المبيعات المسبقة، تقلل هذه المشاريع من عجز رأس المال العامل الحاسم في المرحلة الأولية لبدء التشغيل مما يمنحها ميزة للمضي قدماً وقد اجتذبت هذه الآلية أشخاصاً هائلين وهو نفس الحال للحصول على المكافآت بعد نجاح هذه المشروعات.

ج - المنصات القائمة على الإقراض:

يمكن أن نفهم أن هذه المنصات أو المبادرات تقدم تسهيلات قرض لأصحاب المشروع وتعمل هذه المنصات كوسيلة إعلامية للتمويل الأصغر حيث يمكن للممولين اختيار المشاريع ذات المعدل والتاريخ المرتبطين بها، ويمكن فصل منصات الإقراض هذه على أساس تسهيلات أسعار الفائدة حيث تدفع بعض المنصات سعر الفائدة والبعض الآخر لا يدفع. ظهرت أداة التمويل هذه في عام 2006 في الولايات المتحدة وبدأت بتقديم قروض غير مضمونة. غالباً ما تخضع أنظمة التداول لتنظيمات أكثر صرامة من الأنظمة الأساسية التي تعتمد على المكافآت.

د - المنصات القائمة على أساس الأسهم:

في هذه المنصات، يحصل الممولين على تعويض في شكل حصة من رأس المال في المشروع. هنا، يقرر جامعو التبرعات حجم المساهمات التي يرغبون في زيادتها مقابل نسبة محددة من حقوق الملكية. في هذه العملية، يتلقى كل ممول حقوق الملكية على أساس تناسبي، وهي عادة أسهم عادية للشركة بناءً على مبلغ مساهمتهم ويمكن استخدام هذه المنصات كوسيلة إعلام فعالة حيث يتلقى جمع التبرعات.

2.2. عوامل المساهمة في استقطاب التمويل الجماعي: هناك عدة عوامل تلعب دوراً كبيراً في رواج التمويل الجماعي واستقطاب طالبي التمويل نذكر منها: (Bank, 2013)

أ - عامل السوق :

يلعب سوق التمويل دوراً كبيراً وراء ظهور صناعة التمويل الجماعي، حيث أصبح السوق أكثر صرامة من ذي قبل بعد تأثير الأزمة المالية الأخيرة والارتفاع في أسعار الفائدة على القروض بسبب تدهور الوضع، مما جعل وضع التمويل صعب جداً حيث أصبح الطلب على القروض أقل، مما ترتب عليه اتساع فجوة التمويل داخل

الصناعة المصرفية و ارتفاع الطلب وانخفاض العرض مما جعل أصحاب المشاريع يفكرون في خيارات تمويل بديلة أخرى يمكن الاستفادة منها على نطاق واسع ولكن بسعر أرخص بعيداً عن التمويل المصرفي .

ب - العوامل التحفيزية

هناك العديد من العوامل المحفزة للممولين فهم الأشخاص الذين يساهمون أو يستثمرون في هذه المنصات ويشارك هؤلاء الأشخاص في أنشطة التمويل الجماعي، مما يساهم في زيادة الطلب على منصات التمويل الجماعي (Syed Salman 2013)؛ في هذه المنصات، يمكن تقسيم دوافع الممولين إلى قسمين من الدوافع الذاتية والخارجية، فالدافع الجوهري هو القيام بالمساهمة من أجل الرضا الداخلي، أما الدافع الخارجي فهي المساهمة مع توقع تلقي نتيجة أو منتج وقد يرى الممولون (كفكرة للاستثمار)، أن يتلقوا عائداً مالياً حتى ولو على المدى الطويل ويريدون أن تنمو الشركة و أن يكونوا جزءاً منها.

بالإضافة إلى فرص الاستثمار العالمي غير المقيد هو أمر يمكن أن يجذب عددا كبيرا من الممولين الذين يرغبون في الحصول على أحدث المنتجات أو الخدمات في أي جزء من العالم عن طريق الاستثمار من المنزل. وهذا يوفر أيضاً الوصول المبكر إلى منتجات وخدمات جديدة قبل التسويق، ويعتبر ذلك عامل محفز يعطي فرصة للاستثمار العالمي الحر باجتذاب جزءاً كبيراً من المستثمرين في الوقت نفسه، مما سهل الوصول السهل والاستثمار بدون وسيط الأمر الذي يعتبر هاماً في زيادة الطلب على التمويل الجماعي.

بالإضافة إلى ذلك الإعفاءات الضريبية الذي تعتبر دافعاً آخر للممولين لتوجيه أموالهم إلى منصات التمويل الجماعي للاستثمار، مما يحفز المستثمرين بالانتقال إلى منصة التمويل للاستثمار في مشاريع جديدة مما يجعل هذه العوامل المحفزة مصدر أماناً من أي وقت مضى.

ج - عوامل جامعي التبرعات

إن جامعي التبرعات يميلون إلى امتلاك مجموعتين مختلفتين من الحوافز التي توفر الوصول إلى رأس المال منخفض التكلفة ومزيد من المعلومات حول المبادرات، كما ذكر أنه بسبب فجوة التمويل فإن الوصول إلى تمويل مشروع جديد أمر صعب للغاية بالنسبة للشركات المبتدئة، في هذه الحالة تضمن هذه المنصات بعض رأس المال لإدارة العمل للحصول على رأس مال منخفض التكلفة، وهناك العديد من العوامل مثل المطابقة الأفضل مع حملة التمويل وحزم الفوائد والمعلومات حول التكنولوجيا الجديدة. وبصرف النظر عن جزء التمويل يمكن الحصول على المزيد من المعلومات حول طلب العملاء وملاحظاتهم في هذه المرحلة. إن هذه المعلومات تعمل كمدخلات في بحوث التسويق وفي وقت لاحق تقلل من التباين في الطلب بعد الإطلاق. علاوة على ذلك فإن هذه المنصات تخلق آلية لإدخال العملاء من حيث المنتجات وخطط الأعمال التي تساعد مالك المشروع على تطوير النظام البيئي حول المنتج في مرحلة مبكرة للغاية.

3. آليات عمل منصات التمويل الجماعي الإسلامي ومدى مطابقتها لمبادئ الشريعة الإسلامية:

على الرغم من أنها في طور النمو، إلا أن معدل التطور الذي تعرفه أسواق التمويل الإسلامية في طريقها نحو النمو فهي تستحق الملاحظة واكتساب التقدير للاستفادة من احتياجات رجال الأعمال المسلمين.

ويطالب المسلمون في الدول المتقدمة بتسهيلات تخص التمويل الإسلامي للوفاء باحتياجاتهم في مجال تنظيم المشاريع.

وكان لمنصات التمويل الجماعي دور في ذلك من حيث الجهود المبذولة لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة وهناك فجوة في توافر الأموال والاندماج المالي في العديد من البلدان بما في ذلك الشرق الأوسط. وتخدم العديد من المنصات في الدول الإسلامية مثل ماليزيا والإمارات العربية المتحدة وباكستان واندونيسيا ومصر التي قدمت أول منصة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وهي منصة (Yomkeen) و منصات أخرى هي (Eurecca) ومقرها دبي، ومنصة (Make Pitch) ومقرها كوالا لامبور، وأطلاق موقع Good and Halal Funders في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة فهو يقدم صندوق ائتمان دولي معتمد على المكافآت المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية فمنصات التمويل الجماعي لم تعد تقتصر على العالم الإسلامي فقط، بل لها طموح واسع في العديد من الدول .

ومثل منصات تمويل الجماعي التقليدية فهناك منصات تمويل الجماعي الإسلامية التي تعتبر كجسر بين المؤسسين أي أصحاب المشاريع والممولين لها مثل شيكرا ومثال ذلك منصة (يومكين) هي أبرز منصات التمويل الجماعي المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية التي تم تأسيسها في مصر في نهاية عام 2012. وحتى الآن تم إنشاء منصات مختلفة أخرى و (Yomken) هي عبارة عن منصة للتمويل الجماعي تعتمد على المنتجات تم افتتاحها في مصر في أكتوبر 2012. هذا هو المثال الأول للتمويل الجماعي المستند إلى المنتجات ويعرف نفسه بأنه متوافق مع الشريعة الإسلامية وتعتبر هذه المنصة نفسها شركة غير ربحية.

وتقوم (Yomken) بتمويل ذاتي من قبل أعضائها وبدأت بفضل منحة من صندوق الابتكار للشباب التابع للبنك الدولي بالإضافة إلى نموذج آخر وهي منصة (شيكرا) التي تقوم بسد الفجوة التمويلية لتلك الشركات الناشئة أو الشركات القائمة بالفعل والتي تعد كبيرة للغاية بالنسبة للتمويل المصغر وصغيرة للغاية بالنسبة للمؤسسات المالية والبنوك. إنها تفعل ذلك من خلال ربط رواد الأعمال بطائفة واسعة من المستثمرين. (Choudhury, N , 2013)

1.3. آليات عمل منصات التمويل الجماعي الإسلامي (نموذج شيكرا ويمكن)

♦ تستهدف (شيكرا) شريحة المشاريع التي تحتاج إلى تمويل يتراوح بين 50.000 و300000 دولار وتسعى إلى ربط المبدعين بالمستثمرين الراغبين في الاستثمار فيها. لهذا الغرض، تدير (Shekra) أنشطتها من خلال شبكة المستثمرين وبرنامج الوصول إلى الشركات الناشئة (جابر، 2013).

الأولى عبارة عن شبكة مستثمرين مغلقة، وهي مهمة لضمان الجدية والموثوقية، حيث ينضم المستثمرون بناءً على توصيات من الأعضاء الحاليين ويوافقون على الحفاظ على السرية، مع العلم أن الشركات الناشئة قد تكون استثماراً عالي المخاطر وتمكّن (Shekra) أعضاء شبكتها من توزيع رؤوس أموالهم بين الشركات الناشئة المتعددة، مما يؤدي إلى محفظة متنوعة تقلل من التعرض الإجمالي للمخاطر. ويركز برنامج الوصول إلى الشركات الناشئة على الوصول إلى رجال الأعمال الشباب من خلال الإعلانات في مواقع التواصل الاجتماعي والجامعات وفعاليات الشركات الصغيرة والمتوسطة ويتم تقييم الشركات

الناشئة المحتملة بناءً على عملية الفحص الداخلية إذا نجحت الشركات الناشئة في اجتياز مرحلة الفحص فإنها توقع على اتفاقية صاحبة المشروع مع (Shekra) وإذا كانت تفتقر إلى المهارات أو المتطلبات الأساسية، فيمكن دعمها لتصبح مؤهلة. (شيكرا، 2020)

فبمجرد أن يصبح بدء التشغيل جاهزاً للجمهور، سيتم نشره على بوابة (شيكرا) وسيتم الترويج له من خلال خدمات شبكات التواصل الاجتماعي الخاصة بهم. سيكون ملخص قصير وحالة التمويل الحالية متاحاً للجميع، لكن الوصول إلى تفاصيل بدء التشغيل ومفاهيمه وأفكاره الأساسية لن يكون متاحاً إلا للمستثمرين داخل شبكة (شيكرا) ويعتبر التمويل مكتملاً بنجاح عند بلوغ الصندوق المستهدف للشركة بالكامل خلال الفترة الزمنية المحددة، 60 يوماً بشكل عام. ستتولى المنصة العملية القانونية اللازمة لتوثيق نقل الأسهم إلى المستثمرين عند الانتهاء من عملية التمويل، بالإضافة إلى ذلك سيجتمع رجال الأعمال والمستثمرون مرة واحدة ويوقعون اتفاقية المساهمة.

والتي ستحكم شراكتهم الصامته وتحدد حقوقهم والتزاماتهم وستكون التقارير والتقدم والمراقبة عبر الإنترنت والمدفوعات في الغالب غير متصلة بالإنترنت. يتم فرض رسوم دنيا على الشركات الناشئة لخدمات (شيكرا) والتي تشمل دعم خطة العمل، والعناية الواجبة، والمراقبة.

♦ أما فيما يتعلق بمنصة (Yomken) فهي تستهدف الابتكار كوسيلة لزيادة إنتاجية الاقتصاد المصري وتعزيز التنمية لهذا الغرض وهي بذلك توفر لرجال الأعمال كل من المساعدة التقنية أو المالية. وتتبع المنصة العملية من شقين (يمكن، 2020).

- أولاً: تربط الأشخاص الذين يرغبون في حلول تقنية بأشخاص لديهم الحلول مثل طلاب الجامعات أو الباحثين أو المتخصصين أو حتى الشركات من أجل صنع منتجات جديدة أو تحسين الموجودة منها وتتم مكافأة أصحاب الحلول للمشكلات وفقاً للحالة : فهم يحصلون على حصة من الفوائد أو على مبلغ مقطوع وتسمح المنصة للمستخدمين من نشر "تحديات" وأفكار للابتكارات الجديدة مجاناً كما يخلق الموقع بيئة تنافسية بين المساهمين من أجل التوصل إلى أفضل الحلول.
- ثانياً: بمجرد تطوير النموذج الأولي، يقوم عدد مستهدف من المشترين بإعداده وفقاً لتكاليف الإنتاج، ويتم تقديم المنتج من خلال صفحة ويب (Yomken) على أساس التمويل الجماعي إذا تم الوصول إلى العدد المستهدف للمشتريين يتم جمع النموذج الأولي وإنتاجه وتسليمه لهم، مما يدل على أن السوق يحتاج إلى المنتج، وفي حالة عدم تحصيل مبلغ التمويل المستهدف يسترجع المساهمون مبلغ التمويل الأولي. بهذه الطريقة يزيل (Yomken) حظر الابتكارات ويساعد أفكار المنتجات الجديدة لتصبح حقيقة واقعة ولضمان تسليم أحد المنتجات تقوم (Yomken) بتمويل التحدي بشكل مؤقت حتى يتم الانتهاء من مرحلة التمويل الجماعي "وضع الثقة في هذه الشركات قبل أن يفعل المستخدمون" وهذا يمثل مخاطرة لدى الشركة على استعداد لأن الحلول قد لا تصل إلى هدف التمويل.

وتكمن أصالة التمويل الجماعي المستند إلى المنتج في حقيقة أنه في المقابل، لا يتلقى المستثمر اهتماماً، بل المنتج نفسه، الذي يشجع على إنشاء منتجات جديدة ويعزز الابتكار ويمكن للمستثمرين الذين يدفعون مقابل المنتج الذي يرغبون في الحصول عليه تتبع عملية الإنتاج ومعرفة كيفية إنفاق أموالهم من خلال التحديثات الأسبوعية حول تقدم المشاريع. وتعد الشفافية جزءاً مهماً جداً من المشروع، ويتم تأسيس رابط مباشر بين العميل ومالك ورشة العمل منذ البداية.

2.3. مدى تطبيق الشريعة الإسلامية في منصات التمويل الجماعي الإسلامي (Islamic Crowdfunding)

يعد التمويل الجماعي الإسلامي، من الناحية المثالية طريقة بديلة للتمويل استناداً إلى معايير أخلاقية ومسؤولية اجتماعياً، مما يضمن التوزيع العادل للمنافع والالتزامات بين جميع الأطراف في أي معاملة مالية. فالتمويل الجماعي يحمل هذه الخصائص ويمهد الطريق للتطورات الجديدة في هذا المجال، لأنه يمكن أن يستخدم التمويل الإسلامي كأداة أخلاقية ومسؤولية اجتماعياً لتعزيز التمويل والتنمية، ويمثل "فرصة مثيرة لتشجيع الابتكار عبر مختلف القطاعات في اقتصاديات منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، لاسيما التكنولوجيا والخدمات الصحية والتعليم (Nazamul Hoque Mohammad hasmat Ali, Sirajul 2016) (Arefeen, Md Masrurul Mowla).

إن التمويل الإسلامي والتمويل الجماعي على حد سواء يمكن أن يوفر فرص للاستثمار مع عائدات أعلى، ومن المثير للاهتمام أن معظم منصات التمويل الجماعي تتقاضى عمولة مئوية على الأموال المدفوعة لجمع التبرعات، فإنها تطبق بالفعل صيغة PLS. بالإضافة إلى ذلك، يركز كلاهما بشدة على الشفافية والمشاركة المتبادلة والثقة من وجود غالبية مسلمة، إلا أن هذه البلدان لديها تغلغل منخفض للغاية في التمويل الإسلامي في مثل هذه الظروف من المجدي تعزيز مثل هذا المنبر بين المجتمعات المستعبدة مالياً، كما تساعد بيئة الدخل المنخفض أو الاقتصاديات النامية على تعزيز هذا النوع من التمويل لأنه يعتمد على فكرة الثقة المتبادلة ويمكن تسليط الضوء على مفهوم المساواة والمنفعة المتبادلة في الإسلام لتشجيع النساء على تنظيم المشاريع، خاصة في البلدان الإسلامية حيث تواجه النساء العديد من الحدود الاجتماعية والثقافية، وبالتالي يمنعهن من المساهمة اقتصادياً (Mutooni, K - 2011)

ومن أجل تعزيز التمويل الجماعي الإسلامي، من المهم تعزيز ضمان المستهلك أي المستثمر في المنصة، وخلق الوعي إما من خلال وسائل التواصل الاجتماعي أو التجمعات السكانية والتركيز على زيادة مشاركة صاحبات المشاريع.

فيما يتعلق بشهادة امتثال هذه البرامج لأحكام الشريعة الإسلامية، فإن الأسلوب الأكثر استخداماً على نطاق واسع لضمان إضفاء الصفة الإسلامية على الخدمات المصرفية الإسلامية على مستوى القطاع الخاص هو نهج هيئات الرقابة الدينية، وتوظف البنوك الإسلامية علماء الشريعة الإسلامية في هيئة استشارية وقدرة استشارية لفحص الامتثال لأحكام الشريعة الإسلامية الخاصة بعقودهم ومعاملاتهم (عبد الله سعيد، 1999) إن الميزة الإسلامية هي في الواقع السمة المميزة الأكثر وضوحاً للتمويل الإسلامي وقد تم انتقاد هذه المجالس من قبل العديد من العلماء على أساس أن نهجهم يقوم على التقليد وليس الاجتهاد أو التفسير (محمود الجمل،

2006) ، علاوة على ذلك لا يبدو أن هذا المنهج في المعاملات المصرفية والمالية الحديثة له ما يبرره ، لأن الشريعة لم تقيد تطوير المؤسسات التجارية بشكل صريح أو ضمني. على العكس من ذلك ، فإنه يترك للمسلمين تطوير مؤسسات مثل ما تمليه الظروف ، طالما أنهم لا ينتهكون الشريعة الإسلامية ، غير أنه هناك تحديات لمنصات التمويل الجماعي القائمة على الشريعة كما هو موضح في المخطط رقم 01 .

4. تحديات منصات التمويل الجماعي الاسلامي :

تعمل منصات التمويل الجماعي من خلال استهداف تمويل ما يطلق عليه بالحشد غير أن هذه المنصات الإسلامية منها تواجه في إطارها النظري والتطبيقي مجموعة من التحديات سيتم التعرض إليها من خلال الآتي:

1.4. التحديات العامة لمنصات التمويل الجماعي:

هناك مجموعة من التحديات العامة لمنصات التمويل منها (Md Zulfiqur ، 2017)

أ -الثقة:

قبل المضي قدماً والمشاركة في حملة تمويل جماعي من أجل زيادة رأس المال لمشروع معين ، من الجيد التساؤل عن كيفية الفوز بثقة المتبرعين وكيفية جعلهم يثقون في المشروع هذه الأسئلة يمكن أن تساعد في ابتكار طرق جيدة للترويج للمشروع بهدف الحصول على أموال من مختلف الأفراد .

القضية الرئيسية هنا هي إعطاء المصدقية للعلامة التجارية أو المشروع بهدف الحماية من الحملات الاحتيالية التي تحدث بعد الحصول على التمويل مع هذه الحالات امتنع الكثير من المستثمرين على التقدم لتمويل المشاريع.

ب - بناء الفائدة قبل حملة التمويل الجماعي:

أحد أسباب الفشل الشائع من قبل العديد من المتبرعين الجماعيين إنشاء الحملة أولاً قبل العمل على تنمية اهتمامات الآخرين ، هنا الخطأ الذي يقع فيه الجميع فمن المفترض أن نجعل الأشخاص يهتمون بالفكرة قبل إطلاق حملة لجمع الأموال لتمويل الأعمال إذا لم يتم فعل ذلك ، فستقضى الحملة على معظم الوقت ، وقد ينتهي الأمر دون الوصول إلى الهدف وبالتالي إذا كنا نتطلع حقاً إلى إطلاق حملة تمويل جماعي في المستقبل القريب ، فإنه يجب بناء اهتمامنا بحملة لمدة خمسة أشهر تقريباً قبل إطلاق الحملة الفعلية. سيكون هذا سهلاً بالنسبة لجمع الأموال حيث سيكون الناس على دراية بالفكرة وسيكونون على استعداد للمساهمة في تقديم الدعم.

ج - وفاء الداعمين:

عند الانضمام لحملات التمويل الجماعي يجب أن نعرف أن المؤيدين أو المستثمرين الذين قاموا بتمويل المشروع عند بدء النشاط التجاري يحتاجون إلى مكافآت في المقابل وقد يرغب البعض في مشاركة المشروع بينما قد يحتاج الآخرون فقط لإرسال المنتجات الأولية التي تصنعها الشركة مثلاً هذا هو أحد المجالات الرئيسية التي يخطئ فيها بعض أصحاب المشاريع فبعد انتهاء حملة التمويل الجماعي ، فإنها تبدأ في تعقيد المشكلات ، إذ يشكك جميع المستثمرين في مصداقية المشروع وسيؤثر ذلك بشكل واضح على صورة العلامة التجارية ، مما يتوجب ضرورة التوصل إلى طرق مناسبة حول كيفية تلبية رغبات المستثمرين.

د - حماية الأفكار:

عند عرض الفكرة في منصة معينة، يجب التنبه إلى أن هناك احتمال تعرض الفكرة للسرقة وبدء حملة موازية، ومن هذا المنطلق من المفيد التأكد من حماية الفكرة تماماً ضد هذه السرقة.

للحد من ذلك سيكون من الجيد إنشاء نقاشات خاصة مع مستثمرين محتملين فهذا يساهم ويضمن أن لا أحد سيخطف الفكرة مقارنة بعرضها مباشرة على الجمهور، كما أنه من الجيد إصدار اتفاقيات عدم الإفشاء بين صاحب الفكرة وبين المستثمرين المحتملين، هناك طريقة أخرى هي التأكد من أن الفكرة تتمتع بحقوق النشر قبل نشرها في أي نظام تمويل جماعي .

2.4. التحديات في تقديم التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة:

تكتسب أنشطة التمويل الجماعي على الرغم من أنها أقل انتشاراً نسبياً في الأسواق الإسلامية اعترافاً بأنها استراتيجية أساسية للاستفادة من احتياجات تمويل المسلمين، وخاصة أولئك الذين لديهم وعي كبير فيما يتعلق بالقيم الدينية التي تمتد إلى الشؤون المالية أيضاً، وعلى الرغم من وجود خيار الاستفادة من طرق التمويل التقليدية في حالة عدم كفاية التمويل الإسلامي لا يزال الناس يختارون الامتناع عن التسهيلات المصرفية بسبب العقليّة الدينية القوية وهذا على نطاق واسع في الأسر ذات الدخل المنخفض إلى المتوسط، ومع ذلك هناك أيضاً إمكانات كبيرة للاستفادة من الأسواق الإسلامية في الاقتصاديات المتقدمة مثل الاتحاد الأوروبي حيث بلغ عدد السكان المسلمين في الاتحاد الأوروبي حوالي 3.8٪ من إجمالي السكان وهو عرضة للزيادة في المستقبل، ومن المثير للاهتمام أن هناك تركيزاً كبيراً للمسلمين في البلدان المتقدمة يطالبون بتوافر الأدوات المالية الإسلامية لغرض تلبية احتياجاتهم من تمويل المشاريع.

ومن بين التحديات الأخرى يتمثل أحد التحديات الرئيسية في التغلب على المشكلات القانونية المتعلقة بالتمويل الجماعي، نظراً لأن التمويل الجماعي يوفر طرقاً للممولين وذلك بتمويل الحد الأدنى للمساهمة بحرص منهم، وهو أمر غير ممكن قانونياً في بعض البلدان لغياب تشريع ومعرفة بهذه العملية كما هو عليه الحال في الجزائر.

وعلاوة على ذلك، فإن تركيبة المساهمين النموذجية القابلة للتنفيذ من قبل شركات رأس المال الاستثماري والتي تشمل بمنح حقوق تفضيلية لبعض المستثمرين تعتبر غير متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، لذلك يجب تعديل هيكل المساهمين ومتطلبات حماية المستثمر للالتزام بمبادئ الشريعة.

بخلاف ذلك يجب تقليل مخاطر المستثمرين إلى أقصى حد ممكن وينبغي أن يكون رجال الأعمال مجهزين ليس فقط برأس المال، ولكن أيضاً بالمهارات اللازمة لزيادة فرصهم في النجاح، وبالتالي يجب إعادة هيكلة عملية التمويل الجماعي التقليدية لتلبية ليس فقط متطلبات الشريعة ولكن أيضاً الظروف والمتطلبات الخاصة لأصحاب المشاريع والمستثمرين في البلدان الإسلامية.

وتعد معدلات انتشار الإنترنت المنخفضة والإمام المنخفض بطرق الدفع الإلكتروني واحدة من التحديات على هذا النوع من التمويل.

وأكبر المشاكل التي يواجهها العالم الإسلامي فيما يخص التمويل الجماعي اعتباره ضعيفاً وتقليدياً للغاية ذو وجهة تقليدية وتتطلب أن يكون مستعملي هذه المنصات من مستخدمي الكمبيوتر واستغلال الذكاء للمساهمة من خلال هذا المنبر وأيضاً للاستفادة من هذا المرفق، فغالبية الدول الإسلامية معروفة كدول للعالم الثالث وهي دول في حالة نامية أو في وضع متقدم.

ولقد أعاق نقص الموارد والفساد والاضطرابات الاجتماعية والسياسية وعوامل أخرى مختلفة نمو غالبية الدول الإسلامية، وفقاً لتقرير البنك الدولي فإن أفقر دول العالم هي الأغلبية المسلمة بالإضافة إلى ذلك فإن تنظيم هذه المنابر الإسلامية التي تعتمد تمويل الجمهور تمثل تحدياً آخر، نظراً لأن بوابات التمويل الجماعي تقوم بجمع الأموال من الجمهور وصرفها لاحقاً إلى رجل الأعمال المحتاج إلى مثل هذا المال، فقد تتطلب الأموال التي يجمعها الممولون ترخيصاً مناسباً من الهيئة التنظيمية لتنظيمها ومراقبتها بشكل صحيح، بسبب عدم وجود هيكل قانوني في هذا القطاع الجديد، فلم يتم تزويد العديد من الدول الإسلامية بالقوانين المناسبة التي من شأنها تنظيم هذه البوابات وكيفية إدارتها بشكل صحيح.

وعلاوة على ذلك، فإن العقود في مجال التمويل الإسلامي لها قيود معينة تحدد عوائد الممولين بعدم تمويلها في مكان آخر غير مجموعة محددة من أفراد المجتمع. كما هو الحال في تمويل الجماعي القائم على أساس التبرع، ويمكن للناس المساهمة بحصصهم من الزكاة والتي يمكن تمويلها إلى 8 فئات كما هو مذكور في الأحكام الفقهية، ولكن تقييدها من خلال الشريعة يتطلب اعتبارات متنوعة وإذن من مدراس الفكر الخاصة بذلك بسبب عدم وجود التنسيق في المعايير والآراء، بالإضافة إلى ذلك الثقة وهي أحد العوامل الرئيسية في عمليات جمع الأموال.

ولقد نظمت الشبكة الإقليمية للمسؤولية الاجتماعية بالشراكة مع المركز العالمي للتنمية المستدامة فعاليات بدولة البحرين "مؤتمر وجائزة منصات التمويل الجماعي للمشروعات الخيرية والمجتمعية في 2019م، تحت شعار "تقنيات مالية لمشروعات مجتمعية رائدة" لدراسة أفاق هذه الصناعة المصرفية ومن جانب آخر فقد تم تقنين التمويل الجماعي في بعض الدول بشكل صارم، مثل بريطانيا، حتى تتم حماية المستثمرين فيها بعيداً عن التحايل الممكن حصوله من مشاريع وهمية لا وجود لها. كما أقرته بعض الدول العربية، إلا أن المنصات فيها ما زالت يانعة مقارنة بباقي دول العالم. ومع ذلك وفي فترة وجيزة أصبح لهذه المنصات لها دور بارز في تنفيذ المشروعات الإنمائية، وتوفير تقنيات خلاقة تساهم في تلبية الحاجات المجتمعية جنباً إلى جنب مع جهود المؤسسات الحكومية والخاصة والمجتمعية.

ومن خلال الجدول أدناه يظهر الحجم المرتفع للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة وما له من أهمية مستقبلية بارزة في المالية الإسلامية وفي الجدول رقم (2) يظهر الحجم النمو السريع لمنصات التمويل الجماعي في العالم الإسلامي، كما يظهر الجدول رقم (3) كذلك حجم التمويل في دول العالم.

IV- النتائج ومناقشتها:

- ♦ تتيح التطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي توفير مصادر تمويلية غير تقليدية للمشروعات التي تعاني من صعوبات الحصول على التمويل الملائم، أو قصد تطوير المالية المحلية.
- ♦ تعمل التطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي على دعم مبادئ المشاركة المجتمعية المباشرة في الأفكار والمبادرات وعرضها على منصات التمويل واعتبار التمويل الجماعي أحد الوسائل الناجعة للإقلال من الفقر وضمن تحقيق رؤية الاستدامة.
- ♦ ضرورة توعية الراغبين في الاستثمار من خلال منصات تمويل جماعي لفهم طبيعة المخاطر التي تعتبر في غاية الأهمية لنجاح هذه الاستثمارات.
- ♦ أهمية التمويل الجماعي لما له من دور كبير في المساعدة على تحقيق أهداف التنمية المستدامة.
- ♦ ضرورة التركيز على تبني ثقافة التبرع الإلكتروني في تطوير نمو هذه المنصات فهي مازالت حديثة وجديدة في العالم العربي.
- ♦ تدعيم دور المشرفين على منصات التمويل الجماعي في بناء هوية موثقة وواضحة يسهل على المتبرع معرفتها من أول وهلة، فكلما كانت هوية المنصة واضحة سهل عليها استقطاب المهتمين بها من الجمهور.
- ♦ تلعب الخبرة والأفكار الإبداعية دورا فعالا في خلق تمويل يتوافق مع مقاصد الشريعة الإسلامية.
- ♦ ضرورة اهتمام المالية الإسلامية بإصدار القوانين واللوائح والسياسات التي تتوافق ومقاصد الشريعة لهذا النوع من التمويل الذي يتوقع أن يكون له أفاق واعدة في الصناعة المالية الإسلامية.

V- الخلاصة:

توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى أهمية ودور منصات التمويل الجماعي الإسلامي في دعم أصحاب المشاريع الناشئة من جهة و دعم التمويل الإسلامي من جهة أخرى، حيث أصبحت صناعة حديثة في مجال المالية الإسلامية أخذت تحجز لها مكانا في التمويل في السنوات الأخيرة نظرا للإقبال المتزايد عليها فهي توفر حجم تمويل يقدر حسب التوقعات بـ 470.425 مليار دولار عام 2020 ليصل في عام 2021 إلى 565.187 مليار دولار.

الإحالات والمراجع:

- عبد الله سعيد (1999)، الأعمال المصرفية الإسلامية والفائدة دراسة لحظر الربا وتفسيره المعاصر، المجلد 2، v. دراسات في القانون والشريعة الإسلامية (ليدن: بريل).
- قانون رقم 15-18 المؤرخ في 02 مارس 2018، بعنوان (مذكرة تقديمية لمشروع القانون المتعلق بالتمويل التعاوني) مديرية الخزينة والمالية الخارجية، وزارة الاقتصاد والمالية المغربية.
- محمود الجمل (2006)، التمويل الإسلامي: القانون والاقتصاد والممارسة (كامبريدج) المملكة المتحدة نيويورك: مطبعة جامعة كامبريدج.
- Arrturi juva(2017), Crowdfunding as an Alternative Methode Of Finance For Finish START-Ups, Master's Thesis, School Of Business, University Of Technologie.
- (ahamad jaber 2013) [Online] Available at: <https://www.wamda.com/ar/2013/02/>, [Online]] Available at: <http://shekra.com/en>
- [Online] Available at: <https://www.yomken.com>
- (Choudhury, N., 2013) Is the rise of Islamic finance good news for the environment?. [Online] Available at: Is the rise of Islamic finance good news for the environment? - See more at: <http://www.rtcc.org/2013/11/05/is-the-rise-of-islamic-finance-good-news-for-the-environment/#sthash.QS3kiqdk.MxzCpDA8.dpuf>
- (Nazamul Hoque, Mohammad HASMAT Ali, Sirajul Arefeen, Md Masrurul Mowla 2016) [Online] Available at <https://www.researchgate.net/publication/325199512>
- (Mutooni, K-2011) Empowering Women through Crowdfunding. [Online] Available at: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/empowering-women-through-crowdfunding/3601>

- (Md Zulfiqur2017) Driving factors behind Crowdfunding growth from both Investors and Entrepreneurs perspective [Online] Available at: https://lutpub.lut.fi/bitstream/handle/10024/147678/Thesis%20MSF_Factors%20Influencing%20Crowdfunding%20Growth.pdf;jsessionid=AE502FA0DD3E113A116D6417C2190B3A?sequence=1
- Sento Imam Wahjono, Anna Marina (2015), Islamic Crowdfunding (Alternative Funding Solution), 1st World Islamic Social Congress (WISSC2015), Putrajaya, Malaysia
- Anna Marina Sentot Imam, (2015) alternative funding solution Islamic crowdfunding: [Online] Available at: <https://www.researchgate.net/publication/292138715>
- Shneor, Rotem (2017), What Is Crowdfunding (Current Trends, Challenge and Opportunities in the nordic region), [Online] Available at: <https://www.uia.no/en>
- The World Bank (2013), Crowdfunding's Potential For The Developing World, [Online] Available at: https://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf
- (Syed Salman2013) Programme, Crowd Funding and its application in Islamic [Online] Available at <https://www.academia.edu/25469336>

-Referrals and references:

- Abdullah Saeed (1999), Islamic Banking and Interest A study of the prohibition of usury and its contemporary interpretation, vol. v. 2 Studies in Islamic Law and Sharia (Leiden: BRIL).
- Mahmoud El-Gamal (2006), Islamic Financing: Law, Economics, and Practice (Cambridge [United kingdom] New York: Cambridge University Press Law No. 15-18 of 02 March 2018, entitled (Progressive note for the bill on cooperative financing) Directorate of Treasury and Foreign Finance, Moroccan Ministry of Economy and Finance.
- Arturi juva (2017), Crowdfunding as an Alternative Method Of Finance For Finish START-Ups, Master's Thesis, School Of Business, University Of Technologie .
- [Online] Available at: <https://www.wamda.com/ar/2013/02/>, [Online]] Available at: <http://shekra.com/en> 2013) ahemad jaber ([Online] Available at: <https://www.yomken.com>
- (Choudhury, N., 2013) Is the rise of Islamic finance good news for the environment?. [Online] Available at: Is the rise of Islamic finance good news for the environment? - See more at: <http://www.rtcc.org/2013/11/05/is-the-rise-of-islamic-finance-good-news-for-the-environment/#sthash.QS3kiqdk.MxzCpDA8.dpuf>
- [Online] Available at)Nazamul Hoque, Mohammad HASMAT Ali, Sirajul Arefeen, Md Masrurul Mowla 2016(<https://www.researchgate.net/publication/325199512>
- (Mutooni, K-2011) Empowering Women through Crowdfunding. [Online] Available at: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/empowering-women-through-crowdfunding/3601>
- (Md Zulfiqur2017) Driving factors behind Crowdfunding growth from both Investors and Entrepreneurs perspective [Online] Available at: https://lutpub.lut.fi/bitstream/handle/10024/147678/Thesis%20MSF_Factors%20Influencing%20Crowdfunding%20Growth.pdf;jsessionid=AE502FA0DD3E113A116D6417C2190B3A?sequence=1
- Sento Imam Wahjono, Anna Marina (2015), Islamic Crowdfunding (Alternative Funding Solution), 1st World Islamic Social Congress (WISSC2015), Putrajaya, Malaysia
- alternative funding solution Islamic crowdfunding: (2015) Anna Marina Sentot Imam, [Online] Available at: <https://www.researchgate.net/publication/292138715>
- Shneor, Rotem (2017), What Is Crowdfunding (Current Trends, Challenge and Opportunities in the nordic region), [Online] Available at: <https://www.uia.no/en>
- The World Bank (2013), Crowdfunding's Potential For The Developing World, [Online] Available at: https://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf
- (Syed Salman2013) Programme, Crowd Funding and its application in Islamic [Online] Available at <https://www.academia.edu/25469336>

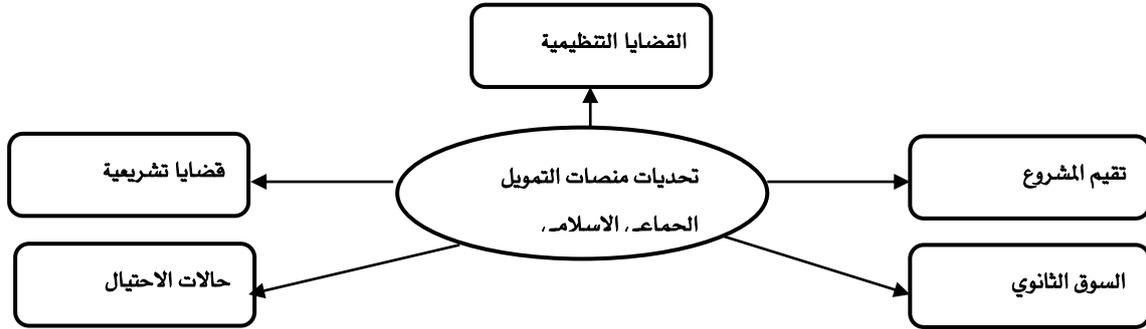
الملاحق:

الجدول رقم 1 : نماذج منصات التمويل الجماعي المتوافقة مع الشريعة

النماذج	الخصائص	الصيغ
هبة	- تمويل خالي من الديون - استرداد	- هبة - القرض الحسن - المرابحة
مكافأة	- تمويل خالي من الديون - استرداد - هبة عربون - عوائد دورية ثابتة - السداد	- تخفيض السعر
قرض	- عوائد دورية ثابتة - السداد	- المرابحة - الإجارة
العائد المالي	- لا يوجد ضمان على السداد - مشاركة الأرباح	- تقلص المشاركة - المشاركة

المصدر : <https://www.academia.edu/25469336>

الشكل رقم 1 : تحديات منصات التمويل الجماعي الإسلامي



المصدر : <https://www.researchgate.net/publication/331408070>

الجدول رقم 2 : حجم التمويل الجماعي الإسلامي في عام 2015

Name	Founded	Country	Focus	Crowdfunded(USD)	Compaings	Social Compact
57Oeasi.com/Easlup	2014	France	SMEs& Education	1,000,000 \$	23	Helps SMEs To Grow
Aflamna.com	2012	U AE	Creative Projects	300,000\$	70	Allows For Creative Expression From The Muslim World
Ata-plus.com	2015	Malaysia	Startups &SMEs	Launching Soon	-	Helps Startups And SMEs To Growth
Beehive.ae	2014	U AE	SMEs	5,000,000\$	50	Helps SMEs To Grow
Blossomfinanace.com	2016	Indonesia	Microfinance	Launching Soon	-	Supports Cottage Industries in Indonesia
clubethis.com	2014	Sengapore	Real Estate Development	2,200,000\$	7	Develops Affordable Housing& Wakaf in south-east Asia
eurrica.com	2012	U AE	SMEs	2,500,000\$	12	Helps SMEs To Grow
fundinglkab.net	2014	Scotland	Startups	>100,000\$	6	Supports Entrepreneurs in Pakistan ,Palestine &Bangladesh
halalsky.com	2015	USA	Estate Development	350,000\$	7	Allows For Small Investements In Real State
kapitalboost.com	2015	Sengapore	SMEs	1,500,000\$	8	Helps SMEs To Purchase Assets
launchgood.com	2013	USA	SMEs&Creative Projects	4,500,000 \$	429	Many Campaigns have strong social compact
uwaa.com	2013	Ijordan	SMEs	500,000\$	40	Helps SMEs To Grow
pitching.my	2012	Malaysia	SMEs&Creative Projects	no data	-	Many Campaigns have strong social compact
shekra.com	2012	Egypt	Startups &SMEs	no data	-	Helps SMEs To Grow
skolafund.com	2014	Sengapore	University Fees	>100,000\$	14	Helping Low Income Students get Educated
yomken.com	2012	Egypt	Innovative Products	>100,000\$	40	Enabling inovators to get Funding
zoomal.com	2013	Lebanon	SMEs&Creative Projects	800,000\$	60	Many Campaigns have strong social compact

المصدر : www.gatrepreneur.com/GATRJournal/index.html

الجدول رقم 3 : حجم التمويل الجماعي في العالم خلال 2018

الدول	المرتبة	الحجم (الدولار)	الحصة السوقية	انخفاض النمو السنوي
الصين	(1)	215.396.387.848	% 70.73	- % 39.88
الولايات المتحدة الأمريكية	(2)	61.134.356.480	% 20.07	% 42.04
المملكة المتحدة	(3)	10.367.889.408	% 3.40	% 32.04
هولندا	(4)	1.806.298.624	% 0.59	% 480.72
اندونيسيا	(5)	1.451.228.928	% 0.48	% 1711.43
المانيا	(6)	1.276.201.472	% 0.42	% 92.90
استراليا	(7)	1.166.546.048	% 0.38	% 1.57
اليابان	(8)	1.074.756.864	% 0.35	% 208.26
فرنسا	(9)	933.132.928	% 0.31	% 26.98
كندا	(10)	909.255.296	% 0.30	% 4.80
كوريا الجنوبية	(11)	753.380.992	% 0.25	- % 33.32
البرازيل	(12)	672.792.768	% 0.22	% 149.30
الهند	(13)	547.428.160	% 0.18	% 103.82
إيطاليا	(14)	532.583.424	% 0.17	% 99.16
سنغافورا	(15)	499.653.248	% 0.16	% 162.12
اسبانيا	(16)	419.040.224	% 0.14	% 134.99
فلندا	(17)	379.191.529	% 0.12	% 73.44
بولندا	(18)	333.293.184	% 0.11	% 110.55
السودان	(19)	298.038.528	% 0.10	% 36.58
الشيبي	(20)	289.255.456	% 0.09	% 91.95
نيوزيلندا	(21)	276.205.248	% 0.09	% 5.57
لاتفيا	(22)	254.535.808	% 0.08	% 148.45
مكسيكو	(23)	233.390.656	% 0.08	% 54.47
كوريا	(24)	193.016.992	% 0.06	% 0.25
كولمبيا	(25)	192.467.200	% 0.06	% 280.15
أرمينيا	(26)	184.032.032	% 0.06	% 8227.24
أستونا	(27)	159.526.080	% 0.05	% 76.72
البيرو	(28)	158.461.440	% 0.05	% 441.40
الدنمارك	(29)	144.745.360	% 0.05	% 232.98
اجمالي حجم السوق لكل البلدان	(30)	304.531.530.000		- % 27.32

المصدر : <https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-statistics-worldwide>

كيفية الاستشهاد بهذا المقال حسب أسلوب APA :

ملاك سلوى، بوخاري لحلو. (2020). منصات التمويل الجماعي الإسلامي بين النظرية والتطبيق مع الإشارة إلى بعض النماذج الناجحة في العالم العربي، مجلة رؤى اقتصادية، 10(01)، جامعة الوادي، الجزائر، ص.ص 251-267.

يتم الاحتفاظ بحقوق التأليف والنشر لجميع الأوراق المنشورة في هذه المجلة من قبل المؤلفين المعنيين بموجب رخصة المشاع الإبداعي نسب

المصنف - غير تجاري 4.0 رخصة عمومية دولية (CC BY-NC 4.0).



Roa Iktissadia Review is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial license 4.0 International License. Libraries Resource Directory. We are listed under Research Associations category