

آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة Participatory financing mechanisms for startups

د. أحمد فايز الهرش^(أ)

(أ): أستاذ مساعد، جامعة أنقرة للعلوم الاجتماعية، تركيا، afayh0011@yahoo.com

قبول المقال للنشر: 2021/06/01

تاريخ إرسال المقال: 2020/06/14

الملخص:

تعدّ المؤسسات الناشئة من المؤسسات الريادية التي لها دور تنموي مهم في اقتصادات الدول النامية، ولما كانت هذه الأنماط من الشركات تعتمد على إبداعات الأفراد وقدراتهم الذاتية وجهدهم الخاص فإنّ الحاجة برزت إلى توفير تمويل يتناسب مع هذا النوع من المؤسسات، تهدف هذه الدراسة إلى إبراز أهمية التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة، كما تهدف إلى بيان طرق التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة.

وقد تبعت الدراسة استقصائيا عددا من الأساليب التمويلية للمؤسسات الناشئة عبر التمويل التشاركي، وقد اتبع الباحث المنهج التحليلي والاستنباطي لاقتراح الأساليب المتلى للتمويلات التشاركية التي تتناسب مع طبيعة المؤسسات الناشئة. وقد خلصت الدراسة إلى أن طبيعة التمويل التشاركي يتناسب مع المؤسسات الناشئة حيث يتضمن التمويل التشاركي صيغا متعددة تتناسب مع حاجات هذه المؤسسات وعملها وقطاعاتها.

الكلمات المفتاحية: التمويل التشاركي، التمويل الإسلامي، المؤسسات الناشئة، الاقتصاد الإسلامي.

Abstract:

Startups are pioneering institutions that have an important development role in the economies of developing countries, and since these types of companies depend on the creations of individuals and their own capabilities and their own effort, the need has emerged to provide financing commensurate with this awareness of institutions, this study aims to highlight the importance of financing Participatory startups, and aims to demonstrate participatory financing methods for startups.

The study investigated a number of financing methods for emerging institutions through participatory financing, and the researcher followed the analytical and deductive approach to suggest the best methods for participatory funds that are appropriate to the nature of startups.

The study concluded that the nature of participatory financing is appropriate for startups, as participatory financing includes multiple formulas that are appropriate to the needs of these institutions, their work and their sectors.

Key words: participatory finance, Islamic finance, startups, Islamic economics.

*Corresponding author : afayh0011@yahoo.com

1. مقدمة:

برزت أهمية التمويل التشاركي عالميا في السنوات الأخيرة خاصة مع زيادة الطلب عليه وارتفاع أحجام التمويلات التشاركية بأساليبها المختلفة، في الوقت الذي توجهت الاهتمامات الأهمية نحو المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها حلا لمشاكل البطالة وطريقا للتنمية وإشراكا لفتات عديدة من المجتمع بالمنظومة المالية ضمن الإطار الاقتصادي العام للدولة.

آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة

وتمثل المؤسسات ذات الحجم الصغير والمتوسط ما يزيد عن 90% من المؤسسات في العالم؛ لذا فإنها تلعب دورا في تنمية البلاد والنمو الاقتصادي وتشغيل أبناء مجتمعاتها، ومع ذلك فإن طبيعتها الفنية وهيكلتها الاقتصادية تجعلها الأكثر تأثرا بالأزمات الاقتصادية نظرا لصغر حجمها النسبي.

ولما كان التمويل التشاركي ذا طابع اجتماعي فإن الحاجة أصبحت ملحة لمواءمة بين حاجات السوق لتمويل يتناسب مع الطلب المحلي للمؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تطمح لتمويلات تتناسب مع هيكلها وطبيعتها. تهدف هذه الدراسة إلى بيان أهمية التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة، كما تهدف إلى بيان الآليات المناسبة للتمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة.

1.1. إشكالية الدراسة

تحاول الدراسة الإجابة عن الأسئلة الآتية؟

- ما مفهوم المؤسسات الناشئة؟ وما أنواعها؟ وما خصائصها؟
- ما أهمية التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة؟
- وما أساليب التمويل التشاركي التي تتناسب مع طبيعة المؤسسات الناشئة؟

1.2. فرضيات الدراسة:

- للمؤسسات الناشئة خصائص مميزة عن غيرها من الشركات.
- التمويل التشاركي ذو أهمية للمؤسسات الناشئة.
- أساليب التمويل التشاركي تتناسب مع طبيعة المؤسسات الناشئة.

1.3. أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى:

- بيان مفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها المميزة.
- إبراز أهمية التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة.
- بيان أساليب التمويل التشاركي التي تتناسب مع طبيعة المؤسسات الناشئة.

1.4. الدراسات السابقة:

* دراسة (بورنان، مصطفى؛ صولي، علي، 2020) الاستراتيجية المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة

(حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)

عرضت الدراسة أهداف تمويل المؤسسات الناشئة، وبيان المشاكل والعوائق التمويلية لذلك، كما بينت الدراسة مصادر التمويل التقليدية والحديثة، وتناولت الدراسة عددا من الموضوعات منها: مفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها، والطرق المستخدمة في تمويل المؤسسات الناشئة من قرض الإيجار ورأس مال المخاطر، واستغلال حقوق الملكية، وتقييم الائتمان، وأوصت الدراسة بالمساهمة في تمويل المؤسسات الناشئة ومدّها بالخبرات التكنولوجية اللازمة، كما أوصت بإنشاء مؤسسة مالية متخصصة أو بنك متخصص لتمويل المؤسسات الناشئة، كما دعت إلى تيسير منح الأراضي لإقامة المشروعات والعمل على تزويدها بالبنية الأساسية.

* دراسة (شريفة، 2018)، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: Startups دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 4، العدد 2، الصفحة 417-431 .

هدفت هذه الدراسة إلى بيان مفهوم حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة، كما هدفت إلى تحري دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، وبيان الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الكلاسيكية، كما أظهرت أهم الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال للمؤسسات الناشئة، كما هدفت إلى بيان واقع وتحديات حاضنات الأعمال والشركات الناشئة في الجزائر، وأوصت الدراسة بزيادة الإنفاق الحكومي على البحث العلمي ودعم حاضنات الأعمال وتشجيعها كونها من أفضل وسائل دعم المؤسسات الناشئة.

* دراسة(البنك الإسلامي للتنمية، 2008)المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي: التحديات والمبادرات: الورقة الثانية من حوار السياسات.

أوضحت الدراسة أهمية التمويل الأصغر ودوره بالحد من الفقر، وعرضت نماذج أفضل الممارسات في مجال التمويل الأصغر، وأظهرت الدراسة المنهج الإسلامي في الحد من الفقر عن طريق التمويل الأصغر، وقدمت الدراسة عددا من التوصيات منها تنمية الروابط مع المنظمات غير الربحية بهدف الوصول إلى الفقراء، كما حثت على الاعتراف بالتمويل الأصغر كقطاع إضافي بكل ما يتمتع به من خصائص مميزة، ودعت الدراسة إلى تصميم نظام لضمان الائتمان للمؤسسات التي تقدم خدمات التمويل الأصغر الإسلامي.

* دراسة (قحف، 2004)، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي: تحليل فقهي واقتصادي، بحث تحليلي رقم 13، البنك الإسلامي للتنمية: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ط 3 ، 2004 .

هدفت هذه الدراسة إلى بيان أهمية التمويل الإسلامي، وبينت عددا من الصيغ التمويلية الإسلامية، وقامت الدراسة ببيان العلاقات المتعددة لانفصال الإدارة عن الملك من مزارعة ومساقاة ومضاربة في المذاهب الفقهية، وتتبعأحوال هذه العلاقات منذ انعقادها إلى سريانها إلى انفكاكها أو فسادها وبطلانها من أجل التعرف على خصائصها ذات العلاقة بمفهوم التمويل المالي لاستخلاص النواظم العامة لهذه الأنواع من العلاقات، وبختم الدراسة في عوائد التمويل المالي المباح مما اقتضى التعرف على طبيعة عوائد الاستثمار المباشر سواء كان فرديا أو عن طريق الشركة وعائد الإجارة وعائد القرض، كما قارنت الدراسة التمويل الإسلامي مع الأشكال الأخرى للتمويل مع بيان الفروق.

1.5 منهجية الدراسة:

وقد تتبعت الدراسة استقصائيا عددا من الأساليب التمويلية للمؤسسات الصغيرة والناشئة عبر التمويل التشاركي، وقد اتبع الباحث المنهج التحليلي والاستنباطي لاقتراح الأساليب المثلى للتمويلات التشاركية التي تتناسب مع طبيعة المؤسسات الصغيرة والناشئة.

وتحقيقا لأهداف الدراسة قسم الباحث الدراسة إلى المحاور الآتية:

- مفهوم الشركة الناشئة Startup
- الشركات الصغيرة والمتناهية في الصغر:
- أبرز الفروق بين الشركات الناشئة والشركات الصغيرة:

آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة

- خصائص المؤسسات الناشئة:
- أنواع الشركات الناشئة
- مفهوم التمويل الإسلامي وأهميته:
- أساليب التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة:
- مزايا التمويل بالصيغ الإسلامية للمؤسسات الناشئة:

1. مفهوم الشركة الناشئة Startup

بدأ استخدام مصطلح المؤسسة الناشئة Startup بعد الحرب العالمية الثانية وذلك مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر، ويستخدم هذا المصطلح عند الفرنسيين بمعنى المؤسسات الشاببة المبتكرة في قطاع التكنولوجيا الحديثة، وتعرف المؤسسات الناشئة بأنها مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، بغض النظر عن حجم الشركة، أو قطاع أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع حالة عدم التأكد والمخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة حالة نجاحها. (شريفة، 2018، صفحة 420)

ويستخدم مصطلح الشركة الناشئة لتحديد الشركات حديثة النشأة، والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة، يهدف تمويل المؤسسات الناشئة إلى توفير السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري لتأمين التجهيزات وتسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأطراف الاقتصادية، وتغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري ورفع القدرات التصديرية للمؤسسات، ويساعد التمويل على التوسع وفتح وحدات جديدة كفروع أو خطوط إنتاج وزيادة حجم النشاط التجاري وتأمين دعم فني وتمويلي لمساعدة المؤسسات الناشئة بعيدا عن ضغوط البيئة في مرحلة الانطلاق من خلال آلية حضانات الأعمال. (بورنان، مصطفى؛ صولي، علي، 2020، صفحة 134)

وعادة ما تكون الشركة الناشئة حديثة النشأة أسسها واحد أو أكثر من رواد الأعمال لتطوير منتج أو خدمة فريدة وتقديمها إلى السوق، وتميل الشركات الناشئة بحكم طبيعتها إلى أن تكون عملية محدودة، وتنطلق بتمويل أولي من المؤسسين أو أصدقائهم وعائلاتهم. (investopedia، 2020)

وتهدف الشركة الناشئة إلى معالجة مشكلة يكون الحل فيها غير واضح ابتداء والنجاح غير مضمون. (Pereira, 2020)

2. الشركات الصغيرة والمتناهية في الصغر:

فقد عرفت المشاريع المتناهية في الصغر بأنها مشاريع أعمال صغيرة الحجم في القطاع الرسمي، وعادة ما توظف هذه المشاريع أقل من 5 أفراد وقد يكون مركزها خارج البيت، وتكون المشاريع المتناهية في الصغر مصدر الدخل الوحيد للأسرة في غالب الأحيان، وقد تكون مصدرا آخرا من مصادر دخلها، ومن الأمثلة على هذه المشاريع المتناهية في الصغر أكشاك البيع الجزئي، مشاغل الخياطة، مشاغل الخشب... (إليا، 2006، صفحة 6)

ومن الممكن القول إن المشروعات المتناهية في الصغر: هي وحدة أعمال صغرى تقوم بنشاط اقتصادي يغلب على طابعه المحلي يعتمد على مهارات صاحبه محدود الدخل، يشكل مردوده مصدر إنفاق أسر العاملين فيه الذين لا يتجاوز عددهم عن 5 أشخاص، برأس مال قد لا يصل إلى 3-5 آلاف دولار.

أما من حيث المنحى القانوني الرسمي في الدول فتتفاوت التعريفات بحسب ما نص عليه التشريع القانوني فيها، فمثلا في الجزائر اعتبر القانون (الجريدة الرسمية، 2001) أن المؤسسة التي تنطبق عليها تعليمات التمويلات المتناهية بالصغر بعدد العمال (1-10) برأس مال 20 مليون دينار جزائري، في حين أن الصغيرة 10-50 عامل بأقل من 200 مليون دينار جزائري. وتتمثل أهمية المشروعات ذات الحجم الصغير والمتوسط نظرا لكونها تمثل نحو 90% من إجمالي الشركات في اقتصاديات العالم، ممثلة نحو 40-80% من فرص العمل في بلدانها. (الأسرج، 2011، صفحة 3)

3. أبرز الفروق بين المؤسسات الناشئة والشركات الصغيرة:

ثمة فروق بين المؤسسات الناشئة والشركات الصغيرة يمكن إيجازها فيما يأتي: (Marzett, 2018)

3.1. ابتكار المنتجات أو الخدمات:

من أهم الفروق بين الشركات الناشئة والشركات الصغيرة هي طموح المؤسسة الناشئة لابتكار المنتجات أو الخدمات؛ فلا تقدم المشروعات الصغيرة أي ادعاءات بشأن التفرد، فالعمل غالبا ما يكون تقليديا كصالون تصفيف شعر أو مكتب محاماة أو غير ذلك.

بعكس الشركات الناشئة فهي تهدف إلى إنشاء شيء جديد وتحسين ما هو موجود بالفعل، على سبيل المثال يمكن للمرء تطوير سلعة جديدة أو تقنية حديثة أو جهاز ما أو نموذج عمل معين.

3.2. مجال العمل ونطاقه:

تحقق الأعمال الصغيرة تقدماً ضمن الحدود التي وضعها صاحب المشروع الصغير الذي يغلب عليه طابع المحلية، بمعنى آخر تضع قيوداً على نمو الشركة وتتركز على خدمة دائرة معينة من العملاء، أما الشركات الناشئة فلا تضع أية قيود على نموها وتتركز على كسب أكبر قدر ممكن من حصة السوق وقد تتعداها إلى منتج ذي طابع عالمي.

3.3. معدل النمو:

تركز الشركات الناشئة دائماً على النمو في أقصر وقت ممكن لإنشاء نموذج أعمال قابل للتكرار، فهي تطمح أن تكون قادرة على إعادة إنتاج نجاح الشركة في جميع أنحاء العالم، أما الأعمال والمشروعات الصغيرة يجب أن تنمو بسرعة ولكن المهمة ذات الأولوية العالية هي تحقيق الربح.

3.4. الربح:

تركز الأعمال الصغيرة على الحصول على الأرباح، وإذا أمكن الربح من اليوم الأول للحصول على مصادر الرزق والكسب، أما في حالة الأعمال الناشئة فإنه قد يستغرق بدء التشغيل شهراً أو حتى سنوات للحصول على أول عائد ربحي لأن الهدف الأعلى هو إنشاء منتج، سيرغبه المستهلكون وستكون عائداته كبيرة.

3.5. مصدر التمويل:

آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة

في أعمال الشركات الصغيرة غالباً ما يكون التمويل من المدخرات الشخصية أو العائلية وبعض المؤسسات التمويلية للشركات الصغيرة أو التسهيلات الائتمانية ويكون هدف أصحابها سداد هذه الأموال والتخلص من الديون. أما في المؤسسات الناشئة فغالباً ما يتم تشغيل العديد من المشاريع فيها بوسائل خاصة أو بمساعدة أفراد الأسرة والمقربين، وأصبحت بعض الدول تخصص صناديق استثمارية لتمويل هذه المؤسسات أو قد يكون التمويل من حواضن الأعمال أو مجموعة مستثمرين وأصبح التمويل الجماعي لهذه المشروعات أكثر شيوعاً، ونظراً لحاجتها للتطوير المستمر والتوسع فإنها بحاجة إلى تمويل مستمر في أغلب الأحيان.

3.6. التقنيات:

في المشروعات الصغيرة غالباً لا توجد تقنيات خاصة مطلوبة بل هناك العديد من الحلول التكنولوجية الجاهزة، والتي سيتم تطبيقها لتحقيق أهداف العمل الرئيسية من تقنيات في مجال التسويق، وحلول المحاسبين، إلخ. أما في المشروعات الناشئة فغالباً ما تكون التقنيات هي المنتج الرئيس لبدء التشغيل، ولكن حتى لو لم يكن الأمر كذلك، فلا يمكن للشركات الناشئة أن تساعد إلا في استخدام تقنيات جديدة لتحقيق النمو السريع والتوسع.

3.7. الفريق والإدارة:

غالباً ما تعتمد الأعمال التجارية الصغيرة على العديد من العمالة بحسب الحاجة منذ بداية العمل، لتمتد الشركة من العمل في حدود النمو المحددة، أما المشروعات الناشئة فهي تعتمد على مهارات منشئي الأعمال وصفاتهم القيادية التي تطور العمل والذي قد يتسع لاحقاً ليشمل عدداً كبيراً من العمالة من موظفين ومدبرين وأطراف أخرى لاحقاً.

3.8. حجم المخاطرة:

طبيعة عمل الشركات الصغيرة لا تحتمل المخاطر الكبيرة بعكس المؤسسات الناشئة التي تقوم على الابتكار والتقنيات والتكنولوجيا حيث تعتمد على قدر كبير من المخاطرة.

3.9. الطبيعة العائلية:

يغلب على كثير من الشركات الصغيرة الطبيعة العائلية والجمع بين العمل والحياة الشخصية بعكس طبيعة المؤسسات الناشئة التي تقوم على جمع عدد من الرياديين لتحقيق فكرة ما بحيث تكون نسبة التوازن بين العمل والحياة الشخصية في أصعب حالاتها نظراً لانصراف الوقت للإنتاج والابتكار.

4. خصائص المؤسسات الناشئة:

للمؤسسات الناشئة مفاهيم متعددة ومن الصعب شمولية المفهوم لجميع أنواع هذه المؤسسات إلا أن ثمة ميزات وخصائص قد تشكل قاسماً مميّزاً لها بحسب (Pereira, 2020) هي:

4.1. الابتكار:

غالباً ما يكون سبب إنشاء هذه المؤسسات فكرة مرتبطة بالابتكار والإبداع أو تطوير منتج معين، فالابتكار يلعب دوراً أساسياً في نجاح الشركة الناشئة.

4.2. العمر:

الشركة الناشئة هي شركة جديدة لا تزال في المراحل الأولى لإدارة العلامات التجارية والمبيعات وتوظيف الموظفين، فتحديد كون الشركة شركة ناشئة لا يعتمد فقط على عمرها ولكن على مجموعة محددة من الميزات مثل إنتاجها ودخولها السوق ونجاح في أعمالها وتوسع في نشاطها.

4.3. النمو:

الشركة الناشئة هي الشركة التي ينمو هدفها وتتوسع بسرعة، مع أخذ أبعاد عديدة في بعض الأحيان، حيث تركز الشركات الناشئة دائماً على النمو في أقصر وقت ممكن لإنشاء نموذج أعمال قابل للتكرار.

4.4. المخاطرة:

تعد المؤسسات الناشئة ذات مخاطرة عالية لارتباط عملها بإبداع وابتكار غير موجود وقت التأسيس؛ لذا فإن ثمة حالة من عدم اليقين وشكوك تبقى ملاحقة له حتى يبدو نجاحه وتمكنه من تحقيق أهدافه.

4.5. المرونة:

الشركة الناشئة ديناميكية للغاية وجاهزة للتكيف مع المحن التي قد تنشأ، كما أنها مرتبطة بتحقيق حاجات عملائها وما يستجد على السوق من تطورات؛ لذا فإنها عادة ما تكون جاهزة لتصميم منتجاتها لتلبية متطلبات العملاء، هذه الميزة موجودة أيضاً في نموذج الأعمال حيث توجد حاجة لإيجاد نموذج أعمال مستدام.

4.6. حل مشكلة:

يرتبط هذا النوع من الشركات بابتكار لحل مشكلة ما، لذا فإن القائمين عليها يركزون على إحداث فرق ليس فقط في السوق ولكن أيضاً في حياة الناس من خلال منتج أو خدمة.

4.7. قابلية التوسع:

الشركة الناشئة هي شركة تبحث باستمرار عن نموذج أعمال قابل للتطوير والتكرار، أي أنه يمكن أن ينمو دون الحاجة إلى زيادة الموارد البشرية أو المالية، لذا فإن الشركة سرعان ما تتوسع في حال نجاح منتجها حيث تميل للإبداع والتطوير.

4.8. فريق عمل:

عادة ما تتكون هذه الأعمال من عدد قليل جداً من الأشخاص، وقد تكون مرتبطة بعدد محدود من المبتكرين والمبدعين من أصحاب التقنيات الذين يملكون مهارات خاصة.

5. أنواع الشركات الناشئة:

تكثر التصنيفات المتعلقة بأنواع الشركات الناشئة، إلا أن (Steve Blank, 2011) يرى أنها تتضمن من الأنواع الآتية:

5.1. الشركات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة: (*Life style Startups*)

هي أن تكون الشركة مرتبطة بشغف منشئها، ومتعلقة بنمط حياته الذي يجبه؛ فإن كان يمارس أعمالاً ذات مهارات عالية في البرمجة مثلاً، ويعتبر ذلك هوايته ويرى نفسه في هذا العمل؛ فإنه يستطيع أن يطور ذلك عبر شركة ناشئة تتناسب مع مهاراته وميوله وهو أدعى للإبداع والنجاح.

5.2. الشركات الصغيرة الناشئة: (Small Business Startups)

تهدف مثل هذه الشركات إلى توفير مصدر دخل للأسرة وإيجاد كسب يعمل على إعالة القائمين عليها، وتعد هذه الشركات هي الأكثر انتشاراً في الدول، وتمتاز بتنوع أعمالها وتمازجها مع مجالات حياة الناس اليومية من أعمال حدادة ونجارة وسباكة وغير ذلك من المهن، وهي توفر وظائف عديدة للمجتمع المحيط.

5.3. الشركات الناشئة القابلة للتطوير: (Scalable Startups)

ويطمح مؤسسو هذه الشركات إلى جعلها نواة لشركات كبرى متطورة ريادية مستقبلاً؛ لذا فإنهم لا ينظرون إلى الكسب اليومي لكنهم يتطلعون إلى تطوير أعمالهم عن طريق جذب استثمارات من مستثمرين مخاطرين مع موظفين مبدعين للتطوير والإبداع، كما تتطلب الشركات الناشئة القابلة للتطوير البحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير، وتميل الشركات الناشئة القابلة للتطوير إلى التكتل مع بعضها في مجموعات الابتكار، فهي تشكل نسبة صغيرة من الأنواع الستة الناشئة، ولكن بسبب العوائد الضخمة، تجذب رؤوس الأموال المخاطرة، يجدر القول أن هذا النمط من المؤسسات يعدّ مؤسسات مؤقتة مصممة للبحث عن نموذج أعمال قابل للتطوير والتكرار.

5.4. الشركات الناشئة القابلة للشراء: (Buyable Startups)

عادة ما يكون الدافع من تأسيس هذه الشركات الرغبة بتطبيق فكرة إبداعية ما ومن ثم بيعها للحصول على الربح السريع، فهي تجارة بفكرة حيث يجرى تطبيقها على أرض الواقع ومن ثم عرضها للبيع لشركات كبرى أو مستثمرين، وقد يساعد في ذلك الابتكار نفسه خاصة مع الكلفة المنخفضة له، ولقد عمدت الشركات الكبرى إلى شراء الأفكار الإبداعية التي تنتجها الشركات الصغرى خاصة في مجال مواقع التواصل الاجتماعي.

5.5. الشركات الكبيرة الناشئة: الابتكار أو التبخر (Large Company Startups)

يمتاز هذا النوع من الشركات بحجم أعماله الكبير حيث تمتلك الشركات الكبرى دورات حياة محدودة، ويتوقف عملية البناء على الحفاظ على الابتكار، وتقديم منتجات جديدة متغيرة حول منتجاتها الأساسية، ثم متغيرات في السوق قد تدفع الشركة إلى التطور المستمر مثل أذواق العملاء، والتقنيات الجديدة، والتشريعات، والمنافسين الجدد، وما إلى ذلك، وهذا يجتم عليها إنشاء منتجات جديدة تماماً يتم بيعها للعملاء الجدد في أسواق جديدة، وقد تقوم الشركات الكبيرة بالاستحواذ على شركات مبتكرة.

5.6. الشركات الاجتماعية الناشئة: (Social Startups)

يهدف أصحاب هذه المشاريع إلى إحداث فرق في الجانب الاجتماعي بحيث يسهم المشروع بتحقيق بعض الأهداف المجتمعية سواء بتشغيل عدد من المتعطلين أو القيام بخدمات ذات أهمية للمواطنين، وبالتأكيد فإن الهدف الاجتماعي لا يعني عدم الربحية بقدر ما هو إعطاء أولوية للجانب الاجتماعي.

وأصحاب المشاريع الاجتماعية ليسوا أقل طموحاً أو شغوفين ولكن هدفهم هو جعل العالم مكاناً أفضل، وليس أخذ حصة في السوق أو خلق ثروة للمؤسسين، وقد يتم تنظيمها كمؤسسة غير ربحية أو هادفة للربح أو مختلطة.

6. مفهوم التمويل الإسلامي وأهميته:

6.1. مفهوم التمويل الإسلامي:

هو تقديم ثروة عينية أو نقدية بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية (قحف، 2004، صفحة 12)، وقد خصّ هذا التعريف التمويل الإسلامي بالتمويل لغرض الاستثمار والربح. وكذلك عرّف (السرطاوي، 1999) التمويل الإسلامي: بأن يقوم الشخص بتقديم شيء ذو قيمة مالية لشخص آخر إما على سبيل التبرع أو على سبيل التعاون بين الطرفين من أجل استثماره بقصد الحصول على أرباح تقسم بينهما على نسبة يتم الاتفاق عليها مسبقاً وفق طبيعة عمل كل منهما ومدى مساهمته في رأس المال واتخاذ القرار الإداري والاستثماري. وقد شمل هذا التعريف الجانب الاجتماعي أو الجانب غير الربحي الذي يشمل جانب التبرعات. ومن الممكن تعريف مفهوم التمويل الإسلامي للمشروعات المتناهية في الصغر بأنه: تقديم التمويل النقدي أو العيني للمشروعات المتناهية في الصغر التي يقوم عليها الفقراء أو ذوي الدخل المحدود بحسب التشريعات والأنظمة والتعليمات المتفق عليها في الدولة أو المؤسسة الممولة ضمن أدوات التمويل الإسلامي الاستثمارية أو التبرعية وبحسب ضوابط الشرع.

6.2. أهمية التمويل الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة:

- برزت الحاجة إلى تمويل المشروعات المتناهية في الصغر بأدوات التمويل الإسلامي وأساليبه لعدد من الأسباب أهمها:
- 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 الشركات أعباء مالية كبيرة.
- اتخاذ بعض الناس هذه الشركات 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 يحدّ 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، 2013) إلى أن هناك 11-17 مليون مشروع في الأسواق الناشئة لم تتمكن من الوصول إلى القروض، وهذا يعني الحاجة الماسة إلى تمويلات تكون محصلتها اغتنام الطاقات.
- قصور الموارد الذاتية عن تمويل المشروع مما استدعى لوجود ممول ذي طابع اجتماعي وهو ما يؤهل المؤسسات التمويلية الإسلامية بالقيام به.

7. أساليب التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة:

قد تقوم المؤسسات المالية الإسلامية وصناديق الاستثمار التشاركي بتمويل المؤسسات الناشئة من خلال عدد من صيغ

التمويل الإسلامي أبرزها:

آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة

- أساليب التمويل التي تقوم على البيوع مثل المراجعة والسلم والاستصناع.
- أساليب التمويل التي تقوم على الإجارة مثل الإجارة المنتهية بالتملك.
- أساليب التمويل التي تقوم على المشاركات مثل المضاربة والمشاركة المنتهية بالتملك.
- أساليب التمويل التي تقوم على عقود التبرع مثل القرض الحسن والوقف والزكاة والوصية والهبة.
- أساليب التمويل التي تقوم على العقود الزراعية: مثل المزارعة والمساقاة.

7.1 أساليب التمويل التي تقوم على البيوع

حيث تقوم المؤسسة التمويلية الإسلامية بتمويل المؤسسات الناشئة عبر عدد من الصيغ مثل المراجعة والسلم والاستصناع، فيما

يأتي أمثلة على ذلك:

7.1.1 المراجعة:

حيث تقوم المؤسسة المالية الإسلامية بشراء ما ترغب المؤسسة الناشئة به من سلع أو أدوات أو لوازم أو احتياجات، حيث يقدم القائمون على المؤسسة الناشئة طلب المؤسسة التمويل لشراء أصل أو بضائع، فتقوم المؤسسة التمويلية بشراؤها ثم تبيعها له بالأقساط مع إضافة ربح، ولضمان نجاح عملية التمويل يلزم إعفاء أو عدم الاشتراط دفع طالب التمويل مساهمة نقدية بالمشروع.

وحتى تحقق المراجعة الهدف المطلوب منها وهو المساهمة في تنمية المنشآت الصغيرة يجب أن تهتم المؤسسات التمويلية بتمويل شراء الوحدات الإنتاجية (خطوط الإنتاج) أو شراء المواد الخام ومستلزمات التشغيل التي تستخدم في صناعة المنتجات النهائية، والمراجعة بهذا يمكن لها أن تلعب دوراً حيوياً في دعم نشاط المنشآت الصغيرة باستخدامها كصيغة لتوفير مستلزمات الإنتاج لتلك المنشآت هذا من جانب، وفي تصريف منتجاتها إلى الأفراد والمؤسسات المتوسطة والكبيرة التي ترغب في شراء منتجات بعينها فيمكن تلبية هذه الطلبات من إنتاج المنشآت الصغيرة، وتتمثل مخاطر تلك الصيغة في تملك المنشأة الصغيرة للوحدة الإنتاجية أو استخدامها النهائي للمواد الخام، حيث تمثل عملية المراجعة بيع وشراء وتملك، ثم تعثر سداد الأقساط في آجالها. (الأسرج، 2011، صفحة 9)

7.1.2 السّلم:

عقد السلم هو عقد على شيء يصح بيعه موصوف في الذمة، وهو وصف يصير به المكلف أهلاً للالتزام والالتزام، مؤجل (أي الموصوف بثمن (متعلق بعقد) مقبوض (أي الثمن) في مجلس العقد). (البهوتي، 1983، صفحة 288)، بمعنى أنه في هذا العقد يتم تعجيل الثمن وتسليمه وتأجيل تسليم المبيع.

ومن هنا يمكن للمصارف الإسلامية أن تساهم في تمويل الحرفيين وصغار المزارعين عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج، كرأس مال سلم مقابل الحصول على بعض هذه المنتجات وإعادة تسويقها، هذا فضلاً عما يمكن أن يحققه المصرف من المساهمة في تحقيق تنمية المجتمعات الريفية والبيئية، وتمويل المشروعات الصغيرة يكون من خلال إمدادهم بمستلزمات الإنتاج والمواد الأولية أو المواد الخام التي يحتاجون إليها في أعمالهم عن طريق تقديم ثمنها لهم، ومن الأمثلة على ذلك: يستطيع أصحاب المصانع والمزارع أن يحصلوا على ما يحتاجونه من مال للنفقة على مصنوعاتهم ومزروعاتهم، أو التوسع فيها عن طريق التزامهم بدفع منتجات زراعية أو صناعية في أجل معين "بوصف كل منهم مسلماً إليه"، ثم يستغلون هذه الأموال في مشاريعهم، ويكونوا مطالبين بدفع تلك المنتجات الثابتة من ذمتهم عند حلول أجل السلم، ولا فرق بين أن يدفعوها من إنتاج مصانعهم ومزارعهم أو من غيرها طالما أنها موافقة للمواصفات المشروطة في العقد. (الزهراني، 2015، الصفحات 67-69-77)

ومن صورته أن تقوم المؤسسة التمويلية بتسليم ثمن منتجات معينة أو تكاليف تجهيزات معينة للمؤسسة الناشئة على أن يقوم طالب التمويل (المؤسسة الناشئة) بتسليم المنتج المتفق عليه ضمن عقد زمني محدد للجهة التي يحددها الممول.

7.1.3. الاستصناع:

وهو بمعنى الطلب لصناعة شيء ما؛ وصورته الفقهية أن يقوم شخص بدفع مال معلوم لصانع معين مقابل صناعة شيء ما محدد بدقة وموثقاً، أما صورته التي من الممكن أن تقوم بها المؤسسات المالية الإسلامية بتمويل المؤسسات الناشئة فتكون بأن تقدم هذه المؤسسات الناشئة بطلب بناء معمل أو مصنع لمنتجاتها أو تجهيز مختبرات تكنولوجية، فيقوم البنك أو المؤسسة التمويلية بالاتفاق مع جهة ثالثة ببناء المعمل أو المشغل أو المخترع ودفع كافة التكاليف كتمويل للمؤسسة الناشئة، على أن يقوم طالب التمويل بدفع المبالغ تقسيطاً للمؤسسة التمويلية.

7.2. أساليب تمويل قائمة على الإجارة

والإجارة بصورتها الفقهية هي عقد على منفعة مباحة محددة مقابل عوض معلوم، فهي تمليك منفعة بعوض معلوم، وفي عصرنا الحاضر من الممكن أن تكون أداة تمويلية مناسبة للمؤسسات الناشئة عبر قيام المؤسسة التمويلية بشراء أصل أساسي تطلبه المؤسسة الناشئة من أدوات أو آلات أو أجهزة، ومن ثم يقوم بتأجيره على أن يمثل مبلغ الإيجار الدوري جزء من ثمن الأصل الممول، وبعد انتهاء دفع الأقساط الإيجارية يقوم البنك بعبء الأصل للمؤسسة الناشئة، ويسمى هذا التمويل بالإجارة المنتهية بالتملك. وقد يكون التمويل من خلال ما يسمى بالتمويل التأجيري بحيث يشتري البنك أو المؤسسة التمويلية الإسلامية جهازاً أو آلة ما بناء على طلب المؤسسة الناشئة ويقوم بتأجيرها للمؤسسة الناشئة لمدة 10 سنوات مثلاً، ومن ثم يقوم البنك باستردادها بعد نهاية العقد وبيعها أو إعادة تأجيرها إن سمح عمرها التشغيلي بذلك.

7.3. أساليب تمويل قائمة على المشاركات

7.3.1. المضاربة

هو أن يقدم طرف مالا والآخر عملاً حيث يسمى العامل المضارب ويسمى الممول صاحب المال أو رب المال، ويكون العمل بحسب ما اتفقا سواء بمضاربة مقيدة تقيد فيها الأعمال على عمل معين أو مطلقة يتاح للعامل أن يقوم بكل ما أوتي من خبرة ودراية بتنمية المال واستثماره مما ينميه ويكثر أرباح الطرفين. وفي حال الربح يقتسما ما ربحا بحسب ما اتفقا أما في حال الخسارة فإن العامل يكون قد خسر جهده ورب المال قد خسر ماله.

وقد تقدم المؤسسة التمويلية كصاحب مال إلى المؤسسات الناشئة بصفتها العامل آلات ورأس مال عيني على أن تقوم بتشغيلها ضمن نسبة ربح متفق عليها.

7.3.2. المشاركة المنتهية بالتملك

وهي أسلوب تمويلي تأخذ صيغتها عقد الشراكة بين المؤسسة التمويلية والمؤسسة الناشئة حيث تنتهي بتملك المؤسسة الناشئة لكامل الحصص في الشركة، حيث يقوم البنك أو المؤسسة التمويلية على أساسها بتمويل المؤسسة الناشئة على أن يتم استرجاع حصصه التمويلية وأرباحه على شكل دفعات سنوية؛ لتنتهي بتنازل المؤسسة التمويلية عن كامل حصصها بالشركة لصالح ملاك المؤسسة الناشئة، وبالتالي تمليك طالب التمويل المشروع.

آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة

7.4. أساليب تمويل قائمة على عقود التبرع:

7.4.1. القرض الحسن:

القرض الحسن هو تقديم متبرع أو جهة خيرية مالا لجهة أو شخص ما على أن يسترده بلا زيادة أو نقصان أو منفعة حتى لا يصبح بمثابة القرض الذي يجر نفعاً.

ومن الممكن أن تقدم المؤسسات التمويلية الإسلامية قروضا حسنة عبر حزم تمويلية للمشاريع الصغيرة وللمؤسسات الناشئة بهدف إنمائي أو تملك أصل إنتاجي على أن يكون استرداد أصل المبلغ بشكل ميسر مراعاة لأحوال هذه المؤسسة الناشئة.

7.4.2. الوقف:

وهو حبس الأصل بهدف الانتفاع منه من قبل الجهة الموقوف لها، وقد لعب الوقف دورا كبيرا في التاريخ الإسلامي بأدوار تنمية وخيرية وحتى استثمارية مما أعطاه صفة الانتفاع الدائم والمتكرر، وقد يستفاد من الوقف عبر: تشجيع الأغنياء على تخصيص جزء من ممتلكاتهم لوقف يخصص لتمويل مشاريع للفقراء وتشغيلهم.

والأوقاف تمتاز بقدرتها المالية التي تمكنها من إدارة الاستثمار بعيدا عن العفوية حيث من الممكن تعبئة مجتمعية لتأسيس أوقاف لغايات تشجيع المشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة، كذلك قد يستفاد من صيغ التمويل الإسلامي لتمويل أموال الوقف لهذه المشاريع حيث يتم تملك الفقراء صغار التمويلين مشاريع إنتاجية تعود بالنفع على الوقف وعلى التمويلين سواء أكانوا فقراء أو مؤسسات ناشئة.

7.4.3. الزكاة:

مقدار محدد من المال يدفعه من تحقق في ماله شروط الزكاة لمصارفها المقررة شرعا، والزكاة هي ركن من أركان الإسلام واحدى فرائضه المالية، لها أهداف اجتماعية وتنموية واقتصادية وخيرية.

بالإضافة إلى الإخراج المباشر للمال للفقراء والمساكين فإن الزكاة قد يكون لها دور تمويلي مهم في المجتمع عبر تجميع صناديق زكوية تدار على أسس تمويلية للمؤسسات الصغيرة والناشئة بهدف إنمائي، حيث تسهم بتمليك الفقراء أصولا إنتاجية تخفف من البطالة كما أن لها دورا اجتماعيا ذي بعد استثماري بمساعدة الغارمين الذين وقعوا بالدين نتيجة تجارهم المباحة بسداد بعض ديونهم ضمن أسس معينة.

وقد تقوم المؤسسات التمويلية بدفع أموال الزكاة على شكل أسهم لمشاريع إنتاجية صغرى بهدف تشغيل المتعطلين من الأسر الفقيرة خاصة في المناطق البعيدة عن المركز.

7.4.4. الوصية:

الوصية هي تملك منافع مضاف إلى ما بعد الموت؛ بحيث يقوم الموصي بالتبرع إلى جهة ما بمال أو عقار أو شيء ينتفع به: وقد تقوم مؤسسات الدولة بتبني بعض الوصايا ذات الطابع التمويلي للمشروعات الصغيرة أو المؤسسات الناشئة: حيث تروج لحملات يوصي من خلالها الأشخاص لجهات خيرية ولأعمال البر والإحسان فتخصص لتمويل المشاريع الناشئة ولذوي الدخل المحدود.

7.4.5. الهبة:

تمليك شيء ما بغير عوض تبرعا لله وطلبا للأجر والمثوبة منه سبحانه، 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 دوريا، بالإضافة إلى تبرعات.

وإذا ما خصصت الجهات الخيرية جزءا من أموالها لمشاريع صغيرة فإن هذا سيكون له دور إيجابي تنموي بدلا من التبرع لمرة واحدة.

7.5. أساليب تمويل قائمة على العقود الزراعية:

7.5.1. المزارعة: عقد بين شخصين أو أكثر على استثمار أرض زراعية واستغلالها بحيث تكون هذه الأرض من طرف والعمل من طرف آخر، ويكون النماء المتحصل بين الأطراف المتعاقدة وفق نسبة شائعة معلومة يتم الاتفاق عليها مسبقا وفق أحكام الشرع الحنيف. (المومني، 1993، صفحة 52)

وقد تستخدم هذه الصيغة بتمويل المشاريع من خلال قيام المؤسسة التمويلية بشراء أراضي زراعية ثم إعطائها للمزارعين لزراعتها مقابل حصة من المحصول، أو قد يقوم المصرف أو المؤسسة التمويلية بتوفير المعدات الزراعية وبيعها لأصحاب الأراضي الزراعية مقابل حصة من المحصول، أو سداد ثمنها نقدا عند جني المحصول، أو قيام المؤسسة أو المصرف بشراء المحصول عن طريق بيع السلم، أو توفير آلات زراعية (محارث) للمزارعين وتقديمها لهم إما عن طريق التأجير أو المشاركة. (الأسرج، 2011، صفحة 12)

وفي حالة المؤسسات الناشئة التي تهتم ببعض الأعمال التطويرية في مجال الزراعة قد تطلب من المؤسسات التمويلية تقديم تمويل لزراعتها أو بحوثها في هذا المجال سواء بتحسين لنوعية ثمار أو بذور أو منتج زراعي ما وفق هذا العقد على أن يتم اقتسام الناتج وفق نسب محددة.

7.5.2. المساقاة:

المساقاة من السقي وهي دفع أرض وشجر له ثمر مأكول لمن يغرسه ويعمل عليه بجزء مشاع معلوم من ثمرته أو منه لمن يعمل عليه بمصلحته بجزء مشاع معلوم من ثمرته. (البهوتي، 1983، صفحة 532)

ففي عقد المساقاة تُدفع الأرض الزراعية المشجرة لمن يعتني بها، وقد تقوم المؤسسات التمويلية التي تمتلك الأراضي بدفعها لمن يقوم على رعايتها مقابل حصة في المحصول، وقد تقوم بشراء أراضي مشجرة يمارس عليها صاحب المؤسسة الناشئة أعماله الزراعية على أن يقتسما ما أنتجته الأراضي ضمن نسب محددة معلومة.

8. مزايا التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة:

- تنوع أشكال التمويلات التشاركية:

تمتاز أدوات التمويل الإسلامي بالتنوع، فهناك تنوع في شكل التمويل ما بين تمويل نقدي أو تمويل عيني، وهذا يعطي مرونة للمؤسسات الناشئة في اختيار الشكل التمويلي المناسب مع طبيعة عملها وبما يحقق مصالحها ويسر شؤونها، كما أن هناك تعدد في نوع التمويلات فثمة تمويلات استثمارية وأخرى استهلاكية.

- شمول صيغ التمويل الإسلامي لقطاعات متعددة:

آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة

تمتاز صيغ التمويل الإسلامي بالشمول لمختلف المجالات والقطاعات؛ فإن كان مجال عمله الزراعة والقطاع الحيواني فقد يتجه للمزارعة أو السلم، ومن كان قطاع عمله التجاري الخدماتي قد يتجه للمراجحة، ومن يعمل في مجال التصنيع فقد يتجه إلى الاستصناع أو المشاركة، وهكذا فإن أغلب قطاعات العمل قد تناسبها صيغة تمويل أو أكثر يختارها العميل بالتوافق مع الجهة الممولة بما يناسب وضعه.

- تعدد الأهداف التنموية للتمويل الإسلامي:

يعدّ تمويل المؤسسات الناشئة من وسائل محاربة الفقر والحد من البطالة وتشجيع الابتكار والإبداع والتنمية المجتمعية وتأهيل فئات مجتمعية جديدة للدخول في القطاع الإنتاجي و تمكينهم من الحصول على تمويلات تحقيقاً للأهداف التنموية.

- تشجيع فئات مجتمعية جديدة لطلب التمويل الإسلامي:

إتاحة التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة والناشئة ضمن إجراءات وتسهيلات ميسرة يشجع فئات مجتمعية جديدة على التعامل مع المؤسسات التمويلية الإسلامية نظراً لاعتقادها بحزمة الربا ورغبتها بتجنب التعامل مع المصارف التقليدية.

- التمويلات الإسلامية لمشاريع حقيقية:

يتميز التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة أنه يقوم على مشاريع حقيقية لها وجود واقعي وليست وهمية، ولا يكون أيضاً الهدف منه الحصول على النقد بدافع التحايل للوصول إلى الربا، إنما الحصول على التمويل لممارسة نشاط اقتصادي مرتبط بسلع وخدمات حقيقية.

- تمويلات ذات أبعاد اجتماعية تنموية:

من أهداف المؤسسات التمويلية الإسلامية المهام الاجتماعية التنموية؛ لذا فإنه من المأمّل أن تقوم هذه المؤسسات بإعطاء أولوية للمناطق البعيدة عن المركز أو تلك المناطق الأكثر فقراً أو مناطق الأطراف الأقل تنمية، وهذا يزيد من دور المؤسسات التمويلية الإسلامية في التشغيل وحفز النشاط الاقتصادي وعدم تركزه في المدن الكبرى ومراكزها مما يؤدي إلى الإسهام في التنمية الاقتصادية المنشودة.

- تمويلات ذات ضمانات مناسبة:

تمتاز عملية التمويل الإسلامية للمؤسسات الناشئة بأنها قادرة على إيجاد الضمانات المناسبة التي تجمع بين الحفاظ على أموال المؤسسة التمويلية من جهة وبين تمكين الفقراء أو ذوي الدخل المحدود من الحصول على التمويل من جهة أخرى، سواء عن طريق الكفالات الشخصية أو صناديق المخاطر، وتخصيص جزء للغارمين بتسديد الأموال عن المدينين بسبب عملهم أو مشروعهم، كذلك الرهن وغير ذلك من وسائل.

- الجمع بين التمويل بالمال الاستثماري والتمويل بالمال غير الربحي:

يمتاز التمويل الإسلامي بأنه يجمع بين التمويل بالمال الاستثماري وبين تمويل بالمال غير الربحي، فثمة دور إيجابي قد تلعبه عقود التبرعات من أموال زكوية وصناديق وقيمة وغيرها في تمويل المتعطلين أو الفقراء وتمليكهم أصولاً إنتاجية بشكل ميسر، إضافة للتمويل بالأموال الاستثمارية المتوافرة في البنوك والمؤسسات التمويلية.

- تمويل ذو بعد تنموي:

التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة قد يلعب دورا إيجابيا تنمويا في المجالين الاقتصادي والاجتماعي إن تم التوسع به مما يشجع النشاط الاقتصادي ويخفف من البطالة ويحرك عجلة الإنتاج.

9. التوصيات:

بعد الاطلاع على حيثيات موضوع المؤسسات الناشئة، وتحقيقا للتنمية المنشودة اقتصاديا واجتماعيا فإنّ الباحث يوصي بما يأتي:

- تأسيس حاضنات أعمال تعمل على دعم المؤسسات الناشئة.
- الدعم الحكومي بإنشاء مؤسسات مالية تشاركية متخصصة لتمويل المؤسسات الناشئة.
- العمل على اكتمال منظومة التشريعات والأنظمة الخاصة بالتمويل الإسلامي.
- إعطاء خصوصية وأولوية للمشروعات الناشئة التي لها اهتمام بالبعد البيئي والتي تراعي الضوابط البيئية أو تلك التي تهدف إلى إنتاج منتجات صديقة للبيئة.
- العمل على تنويع المنتجات التمويلية الإسلامية المقدمة للمشروعات الناشئة في المؤسسات التمويلية بتقديم تمويلات قائمة على المشاركات وعقود السلم و الاستصناع وغيرها.
- القيام بتعزيز الوعي المعرفي في المجتمع حول التمويلات الإسلامية وأساليب تمويلها وصيغها وإجراءاتها، ومدى أهميتها للمشروعات الناشئة.
- تأسيس مجلس رقابة شرعية موحد لتمويلات المشروعات الصغيرة والناشئة يتبع للبنك المركزي لمزيد من الحوكمة والشفافية وللتدقيق على أعمالها ومتابعة شؤونها الشرعية وتقديم الإرشاد والتوجيه لها.
- تقديم الدولة حوافز للمؤسسات التمويلية التي تقوم بتقديم تمويلات لقطاع المشروعات المتناهية في الصغر والمشروعات الناشئة.
- تشكيل مجلس عام على مستوى البلاد لرعاية المؤسسات الناشئة لحل الإشكاليات التي تعترض مسارها.
- تأسيس صندوق عام لدعم المشروعات الصغيرة والمؤسسات الناشئة بدعم من الدولة وبالتشارك مع القطاع الخاص.

قائمة المراجع:

- الزهراني، ج. (2015). عقد السلم وتطبيقاته المعاصرة: دراسة فقهية: 2015 – مجلة البحوث والدراسات الشرعية- العدد 3 - ج 1 ص 67- 69- 77 مجلة البحوث والدراسات الشرعية، العدد 3) الجزء 1.
- بوالشعور شريفة. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: Startups دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، 4(2)، 417-431.
- بورنان، مصطفى؛ صولي، علي. (21 5، 2020). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة). مجلة دفاتر اقتصادية، 12(1)، 131-148.
- حسين الأسرج. (2011). تفعيل دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة. تاريخ الاسترداد 13 7، 2020، من <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/34398/>

آليات التمويل التشاركي للمؤسسات الناشئة

- علي المومني. (1993). *التطبيقات المعاصرة لعقدي المزارعة والمساقاة في الاقتصاد الإسلامي*. الأردن- اربد: جامعة اليرموك- إشراف الدكتور محمود السرطاوي.
- فؤاد السرطاوي. (1999). *التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص*. الأردن- عمان: دار المسيرة، ط1.
- ماركو إليا. (2006). *دراسة التمويل متناهي الصغر: نصوص وحالات دراسية من المنطقة العربية*. (تحرير: ماركو إليا، ترجمة فادي قطان، المحرر) إيطاليا: كلية الإدارة – جامعة تورينو، إيطاليا .
- منذر قحف. (2004). *مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي* (المجلد 3). جدة، السعودية: البنك الإسلامي للتنمية - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.
- منصور البهوتي. (1983). *كشاف القناع عن متن الإقناع* (المجلد الجزء الثالث). بيروت: دار عالم الكتب.
- دراسة(البنك الإسلامي للتنمية، 2008) المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية: تنمية التمويل للأصغر الإسلامي: التحديات والمبادرات: الورقة الثانية من حوار السياسات.
- إحصاءات مؤسسة التمويل الدولية. (2013) .
- الجريدة الرسمية. (2001). *القانون الجزائري 1-18*. العدد 77 ، 15 ديسمبر 2001 . الجزائر: الجمهورية الجزائرية.

- (investopedia. (2020, 3 3). *Startup*. (A. FONTINELLE, Éditeur) Consulté le 7 12, 2020, sur investopedia: <https://www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-a-startup.asp>
- Marzett, M. (2018, 5 22). *10 differences between startups and small business*. Retrieved 7 12, 2020, from apiumhub: <https://apiumhub.com/tech-blog-barcelona/differences-startups-small-business/>
- Pereira, S. (2020). *What Is A Startup: Definition, Characteristics And Their Types*. Retrieved 7 2020, 12, from itfactory.com: <https://www.the-itfactory.com/startup-knowledgebase/en/article/what-is-a-startup/>
- Steve Blank. (2011, 9 1). *Why Governments Don't Get Startups*. Retrieved 7 15, 2020, from Steve Blank: <https://steveblank.com/2011/09/01/why-governments-don%E2%80%99t-get-startups/#:~:text=Six%20Types%20of%20Startups%20%E2%80%93Pick,large%20company%2C%20and%20social%20entrepreneur.>