

تمويل المؤسسات الناشئة باستخدام منتجات الصيرفة الإسلامية

Financing start ups using Islamic banking products

لعفيفي الدراجي

مخبر تنويع ورقمنة الاقتصاد الجزائري، جامعة 8 ماي 1945 – قالمة – (الجزائر)

laffi.derradji@univ-guelma.dz

تاريخ الاستلام : 2024/03/13 تاريخ القبول : 2024/05/09

ملخص:

تهدف هذه الدراسة الى تسليط الضوء على تمويل المؤسسات الناشئة باستخدام منتجات الصيرفة الإسلامية ، حيث تعاني هذه المؤسسات من مشاكل وصعوبات عديدة حالت دون تحقيقها لأهدافها. وأبرز هذه المشاكل هو مشكل التمويل، فمصادر التمويل التقليدية لا تتلاءم مع طبيعة وخصوصية هذه المؤسسات. واستجابة لمختلف التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال في الوقت الحالي والحاجة الملحة لوجود بديل تمويلي عن التمويل التقليدي كان من الضروري استخدام بدائل تمويلية أخرى تكون أكثر ملاءمة لهذه المؤسسات ، ومن أبرز هذه البدائل نجد المنتجات التي توفرها الصيرفة الإسلامية. حيث يمكن استخدام تمويل هذه المؤسسات بـ : المضاربة ، المشاركة ، المرابحة ، الاجارة ، السلم ، الاستصناع ، المزارعة ، القرض الحسن .
الكلمات المفتاحية : المؤسسات الناشئة ، البنوك الإسلامية ، التمويل الإسلامي.

تصنيف P34, G21, M13:JEL

Abstract:

This study aims to highlight on financing start ups institutions using Islamic banking products , as these institutions suffer from many problems and difficulties that prevented them from achieving their goals. The most prominent of these problems is the problem of financing, as the traditional sources of financing are not compatible with the nature and specificity of these institutions. In response to the requirements of the developments taking place in the business environment at the present time and the urgent need for a financing alternative to traditional financing, it was necessary to use other financing alternatives that are more suitable for these institutions, and among the most prominent of these alternatives we find the products provided by Islamic banking. Where can be used Financing these institutions by: Mudarabah, Musharaka, Murabaha, Ijarah, Salam, Istisna', Muzara'ah, and Qard Hasan.

Keywords: start ups, Islamic banks, islamic finance.

Jel Classification Codes :M13, G21, P34

1. مقدمة

أصبحت المؤسسات الناشئة في العقود الأخيرة تلعب دورا كبيرا في عملية التنمية في كثير من الدول ، وذلك نظرا لما توفره من مناصب الشغل - وبأقل التكاليف من المؤسسات ذات الحجم الكبير - من جهة ، ومن جهة أخرى مساهمتها في التنوع الاقتصادي ، بالإضافة الى تحسين دخول الأفراد . وهو ما يعتبر أحد الطرق الفعالة التي يمكن أن يعتمد عليها في التخفيف من حدة الفقر وتخفيض معدلات البطالة لاسيما في المناطق البعيدة والمعزولة.

لكن هذه المؤسسات تصادف الكثير من العراقيل والمشاكل التي جعلتها لا تحقق أهدافها، ويعتبر التمويل من أهم هذه المشاكل والعراقيل والذي يعتبر أهم عامل من عوامل الإنتاج خاصة في مرحلة الانطلاق. فالبنوك تتميز بالتشدد في التعامل مع هذا النوع من المؤسسات بسبب عدم توفرها على الضمانات اللازمة ، لذلك كان اللجوء الى استخدام أساليب تمويلية بديلة تتلاءم مع طبيعتها أكثر من ضروري. ومن أهم هذه الأساليب التمويل باستخدام الصيغ الإسلامية . وتتبع أهمية هذه الصيغ في قدرتها على تحقيق العدالة بين طرفي العملية التمويلية (المؤسسة الناشئة-البنك الإسلامي) بالإضافة الى أن هذه الصيغ تكفل استخدام هذه التمويلات في مشاريع تنمية حقيقية تعود بالنفع على أصحابها وعلى المجتمع.

إشكالية البحث : بناء على ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

كيف يمكن استخدام منتجات الصيرفة الإسلامية لتمويل المؤسسات الناشئة؟

وانطلاقا من الإشكالية يمكننا طرح التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هي المؤسسات الناشئة وما هي العراقيل التي تواجهها في جانب التمويل؟
- هل توفر البنوك الإسلامية منتجات وأساليب تمويلية تتلاءم مع ما تتميز به هذه المؤسسات ؟
- الفرضيات :** للإجابة على الإشكالية والتساؤلات المطروحة ، ارتأينا أن نقدم الفرضيات التالية:
- المؤسسات الناشئة هي مؤسسات تسعى لطرح منتج أو خدمة جديدة لتسويقها، وتعاني من العديد من المشاكل والعراقيل خاصة في إيجاد مصادر التمويل المناسبة.

- توفر البنوك الإسلامية الكثير من المنتجات والأساليب التمويلية التي يمكن للمؤسسات الناشئة أن تستخدمها في تمويل مختلف أنشطتها، كما أنها تتميز بشكل كبير من المرونة والتي تتلاءم مع مميزاتها.

أهمية البحث : تتمثل أهمية هذا البحث في أهمية الموضوع في الوقت الحالي على المستوى الوطني ، بالإضافة الى تسليط الضوء على العراقيل والمشاكل التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل، والبدائل المناسبة والكفيلة بحلحلة هذه المشاكل وتذليل العقبات.

أهداف البحث : تتمثل أهداف البحث فيما يلي:

- إبراز دور المؤسسات الناشئة في عملية التنمية؛

- التعرف على المنتجات التمويلية التي توفرها البنوك الإسلامية ؛

- إبراز أهمية منتجات الصيرفة الإسلامية كبديل تمويلي مناسب للمؤسسات الناشئة.

المنهج المتبع: للإجابة على إشكالية البحث ، اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي ، كون هذا المنهج هو الأنسب لمثل هذا النوع من البحوث لأنه يقوم على وصف الظاهرة وتحديد نوعية العلاقة بين متغيراتها وأسبابها ومن ثم الانطلاق نحو تحليل وتفسير المعطيات والربط فيما بينها وختاماً استخلاص النتائج منها.

2.1. الأطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة أحد ركائز النمو الاقتصادي لأي بلد، حيث أنها تعمل على توفير فرص كثيرة للوظائف وتساهم بشكل كبير في إحياء المنافسة وتنويع الصناعة وكفاءة الاقتصاد بشكل عام ، وهي مشاريع ذات امكانيات نمو عالية.

2.1 مفهوم المؤسسات الناشئة

لقد وردت عدة تعاريف لهذه المؤسسات نستعرض بعضها فيما يلي:

✓ المؤسسات الناشئة (START UP) اصطلاحاً حسب القاموس الانجليزي على أنها مشروع

صغير بدأ للنمو ، وكلمة (START UP) تتكون من جزأين (START) وهو ما يشير الى فكرة

الانطلاق و(UP) وهو ما يشير الى فكرة النمو القوي. (بوالشعور ، 2018، الصفحات 417-

(418)

✓ كما تعرف على أنها مؤسسات تعمل على ايجاد نماذج عمل جديدة قابلة للتطوير إنطلاقاً

من ما تم التوصل إليه من حلول. (فوقة، 2021، صفحة 254)

✓ وتعرفها وزارة الاعتماد الفرنسية على أنها : " البراعم الخضراء " "jeune pousse" للاقتصاد

الجديد ، وهي المؤسسات التي تراهن على الابتكار واستقباله من طرف السوق المحتملة ،

حيث تبدأ عملها على مبدأ المغامرة وهو أمر محفوف بالمخاطر. (قادري، 2021، صفحة

(301)

من خلال ما سبق يمكن القول أن (START UP) هي مؤسسات فنية مبدعة ، مهمتها خلق وتسويق منتجات جديدة أو خدمات مبتكرة تستهدف بها أسواقا كبيرة ، هدفها تحقيق نمو قوي وسريع ، بحيث تعمل ظروف عدم التأكد ومخاطرة عالية مع احتمال تحقيق أرباح ضخمة في حالة نجاحها.

2.2 مميزات المؤسسات الناشئة

تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من المميزات نوجزها كالتالي : (حسين، 2021، صفحة 74)

- ✓ مؤسسات حديثة التكوين ، شابة ومؤقتة؛
- ✓ الابتكار: أي القدرة على الابداع والتطوير الدائم؛
- ✓ القدرة العالية على النمو والتطور؛
- ✓ الخطر: وهو أن تعمل في ظروف يسودها الشك والريبة؛
- ✓ تنوع الأسواق : فالمؤسسات الناشئة وإن نجحت في مجال التكنولوجيات المتطورة ، فقد استطاعت اختراق بعض المجالات مثل المجال الفلاحي ، الصناعي والتعليم وغيرها؛
- ✓ التركيز على منتج أو خدمة واحدة؛
- ✓ تمويل هذا النوع من المؤسسات عادة ما يتم بالاعتماد على التمويل الذاتي أو العائلي
- ✓ .

3.2 أهمية المؤسسات الناشئة

إن الاهتمام بالمؤسسات الناشئة يرجع أساسا الى أهميتها الاقتصادية ، والتي نستعرضها فيما يلي: (خباية، 2013، صفحة 35)

- ✓ استيعاب القدرة الكامنة لدى الأفراد خاصة منهم ذوو الكفاءات والمهارات؛
- ✓ إحداث التوازن الجهوي: حيث هذا النوع من المؤسسات سهل الانشاء في المناطق المعزولة والنائية؛

✓ تدعيم النسيج الاقتصادي وخلق نوع من التكامل بين القطاعات الاقتصادية ، لأن المؤسسات الناشئة تنشط في مجالات مختلفة ، ما يجعل الاقتصاد الوطني يتسم ببعض التوازن؛

- ✓ تساعد على الاستقرار الاجتماعي لكثير من الأفراد عن طريق خلق مناصب عمل؛
- ✓ تدعيم المؤسسات الكبرى في نشاطها عن طريق ما يعرف بالمناولة؛
- ✓ تفاعلها المباشر مع المستهلك يجعلها قادرة أكثر على تلبية رغباته الأساسية.

2.2 أهداف المؤسسات الناشئة

تسعى هذه المؤسسات الى تحقيق جملة من الأهداف نوجزها فيمايلي: (بوقرة، 2021، صفحة

(280)

- ✓ تشجيع المبادرات الفردية والجماعية من خلال خلق أنشطة اقتصادية حديثة ، بالإضافة إلى إحياء بعض الأنشطة التي تلاشت واختفت لأسباب كثيرة ومتعددة؛
- ✓ خلق مناصب عمل مباشرة و غير مباشرة ؛
- ✓ ترجمة الأفكار التي تملكها شريحة واسعة من الأفراد إلى مشاريع حقيقية وذلك بتوفير مصادر التمويل الملائمة.

5.2 دورة حياة المؤسسات الناشئة

تمر المؤسسات الناشئة بست (6) مراحل نستعرضها فيما يلي:

- 1.5.2 المرحلة الأولى:** تبدأ بطرح نموذج مبدئي لفكرة ابداعية أو جديدة بعد الدراسة الجيدة ، بالإضافة الى دراسة السوق وسلوك وأذواق الزبائن المحتملين للتأكد من القدرة على تجسيدها في الواقع والقدرة على تطويرها واستمرارها ، والبحث عن من يمولها ، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي مع الاستقادة من بعض مساعدات الدولة؛
- 2.5.2 المرحلة الثانية :** يتم في هذه المرحلة انتاج أولى الوحدات من المنتج أو الخدمة ، والتي تكون بطبيعة الحال مجهولة لدى الكثير من المستهلكين ، والتي يجب مراقبتها بسياسة ترويجية مكثفة وهو ما يجعل سعرها مرتفعاً؛

3.5.2 المرحلة الثالثة : يصل فيها المنتج الى أعلى مستوى ، فيرتفع الانتاج ليلبغ الذروة ، حيث يبدأ المنافسون في تقليد المنتج أو الخدمة مما يزيد من الكمية المعروضة منها لتبدأ بعد ذلك عملية التقهقر والتراجع؛

4.5.2 المرحلة الرابعة : بالرغم من عملية تمويل المشروع ، إلا أنه يستمر في الانحدار حتى يصل الى مرحلة يمكن أن تؤدي الى انسحاب المشروع من السوق مسجلا معدلات نمو منخفضة لو لم يتم اتخاذ اجراءات لتدارك هذه الوضعية ؛

5.5.2 المرحلة الخامسة : يعمل صاحب المشروع في هذه المرحلة على تعديل منتجه من خلال انتاج نماذج مطورة ، الشيء الذي يعمل على مساعدة المشروع على النهوض من جديد والقدرة على الإنتاج بكميات أكبر والبيع بأسعار منخفضة وفي نطاق تسويقي أوسع ؛

6.5.2 المرحلة السادسة : يتم في هاته المرحلة تطوير المنتج بصورة جذرية وطرحه في الأسواق المناسبة لبدأ المشروع في النمو المستمر حيث يمكن أن يكون 20% الى 30% من الزبائن المستهدفين قد اقتنوا المنتج ، لتبدأ المرحلة التالية وهي إنتاج بكميات أكبر وتحقيق أرباحا مرتفعة. (بوالشعور ش.، 2018، الصفحات 421-422)

6.2 مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

تلجأ المؤسسات الناشئة في البداية إلى التمويل الذاتي ، كما يمكن اللجوء إلى مصادر تمويل أخرى وهي:

1.6.2 مصادر غير رسمية : ويتم ذلك في الغالب من خلال اللجوء الى طلب التمويل من الأقارب والأصدقاء ومدينو الرهونات.

2.6.2 مصادر رسمية : وتتمثل في المصادر الآتية:

✓ **البنوك التجارية :** حيث تقوم البنوك بإقراض المؤسسات لسد حاجاتها التمويلية مقابل

الحصول على فائدة وهذا مقابل تقديم الضمانات الكافية؛

✓ **الهيئات والمؤسسات المتخصصة:** التي تنشأ خصيصا لدعم وتمويل هذه المؤسسات ؛

✓ **التمويل عن طريق رأس المال المخاطر :** وهي صيغة لتمويل الاستثمارات تعتمد أساسا

على المشاركة بين أصحاب المؤسسات ومؤسسات التمويل؛

✓ **مصادر التمويل بالصيغة الإسلامية :** وتعني قيام شخص -أو هيئة - يملك الأموال

بتقديمها الى شخصا - أو أشخاصا - آخر يعمل على إدارتها والتصرف فيها مقابل

حصوله على عائد؛

✓ التمويل عن طريق السوق المالي (البورصة): ويكون إما عن طريق التمويل بإصدار أسهم عادية أو ممتازة أو التمويل بإصدار السندات. (جيمة، 2021، صفحة 525)

2.7 الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة مجموعة من الصعوبات والعراقيل نستعرض أهمها فيما يلي : (سبتي، 2009، الصفحات 14-15)

1.7.2 الصعوبات الإدارية : فالمبادر يواجه عدة عراقيل لدى قيامه بإجراءات التأسيس التي تكون معقدة وبطيئة؛

2.7.2 الصعوبات الفنية : المشروعات الناشئة تعتمد بصورة أساسية على كفاءات وخبرات مؤسسها ، نظرا لعدم سماح إمكانياتها المادية بحصولها على الكفاءات ذات الخبرة الكبيرة والتي عادة ما تكون تكاليفها مرتفعة؛

3.7.2 الصعوبات التسويقية : إن انخفاض إمكانياتها المادية يؤدي الى ضعف كفاءتها التسويقية إضافة الى ضعف مهاراتها الترويجية وتفضيل المستهلك لمنتجات الشركات الكبيرة؛

4.7.2 الصعوبات التمويلية : وهي أبرز الصعوبات التي تواجه نمو هذه المؤسسات وتهدد بقاءها ، لأنها لا تستطيع الوصول الى مصادر التمويل بسهولة وهذا يعود بالدرجة الأولى لخصائصها التي تجعل من تمويلها ينطوي على مخاطرة كبيرة.

3. ماهية البنوك الإسلامية

باتت البنوك الإسلامية تستقطب اهتماما كبيرا على جميع المستويات ، حيث أصبحت تحتل مكانة مهمة في عملية التنمية الاقتصادية.

1.3 مفهوم البنوك الإسلامية

تعددت وتتنوع مفاهيم البنوك الإسلامية والبحوث المتناولة لها لكنها تصب في سياق واحد ، وهو أنها مؤسسات مالية ونقدية تعمل على تعبئة المدخرات وإعادة استثمارها وذلك وفق ما جاءت به الشريعة الإسلامية ، تحقيقا لأهدافها وأهداف المجتمع الإسلامي.

2.3 خصائص البنوك الإسلامية

للبنوك الإسلامية العديد من الخصائص نذكر منها:

1.2.3 تحريم التعامل بالفائدة (الربا): حيث يمثل عدم التعامل بالفائدة المحرمة علامة واضحة مميزة للمصرف الإسلامي ، ووجودها يتفق مع مقومات المجتمع الإسلامي وتضفي على أنشطته دوافع عقائدية؛ (خصاونة، 2008، صفحة 62)

2.2.3 توجيه الأموال المستثمرة الى المشاريع التي تنتج سلعا وخدمات تلبي الاحتياجات والرغبات المشروعة لأفراد المجتمع الإسلامي؛

3.2.3 الربط بين كل أبعاد التنمية : من خلال العمل على تحقيق عوائد من وراء استثمار المدخرات بما يخدم مصلحة المجتمع أي الاهتمام بتحقيق عوائد اجتماعية؛ (كاكي، 2018، صفحة 29)

4.2.3 إحياء نظام الزكاة : تعتبر الزكاة من الأدوات الفعالة لتطهير المال من أي معاملات مشكوك فيها لذلك فالبنوك الإسلامية تعمل على تنشيط هذه الأداة المالية عن طريق إنشاء حسابات خاصة للزكاة لديها ، وتشجيع المودعين والمستثمرين على دفع الزكاة الواجبة عليهم. (منصوري، 2018، صفحة 157)

3.3 قواعد عمل البنوك الإسلامية

تقوم البنوك الإسلامية في تسيير معاملاتها المالية على مجموعة من المبادئ والضوابط تتوافق مع جاءت به الشريعة ، نوجزها فيما يلي: (الشمري، 2014، صفحة 157)

1.3.3 الاستخلاف : أي أن المال ملك لله عز وجل ، وأن الإنسان مستخلف في تنظيم ملكيته ووسائل كسبه واستثماره في مجالات تعود بالنفع على الفرد وعلى المجتمع؛

2.3.3 الغنم بالغرم : تعني هذه القاعدة أنه لا يمكن الحصول على الربح (الغنم) إلا بتحمل المخاطرة (الغرم) ، وهذه القاعدة هي أساس قيام العمل المصرفي الإسلامي ، سواء ما يخص المعاملات المصرفية خاصة تلك القائمة على المشاركات أو المعاوضات ، أو باعتبار أن العميل المودع لأمواله هو شريك البنك وبالتالي فمن حقه الحصول على الأرباح مقابل تحمل الخسائر .

3.3.3 الخراج بالضمان : ومعناها أن كل ضامن لأصل معين له الحق في الحصول على العوائد المتولدة عن استخدامه ، كما أنه ملزم بتحمل الخسارة إذا تحققت .

4.3 أهمية البنوك الإسلامية

ترجع أهمية البنوك الإسلامية إلى ما يلي: (عقل، 2010، صفحة 120)

- ✓ تقديم منتجات مصرفية تلبي حاجات ورغبات المجتمع الاسلامي المتزايدة والمتطورة؛
- ✓ المرأة العاكسة لتطبيق مبادئ الاقتصاد الاسلامي.
- ✓ ابتكار خدمات مصرفية جديدة تتلاءم مع التطورات الحاصلة في البيئة المصرفية خصوصا وبيئة الأعمال عموما.

5.3 أهداف البنوك الإسلامية

تسعى البنوك الإسلامية الى تحقيق الكثير من الأهداف نذكر أهمها فيما يلي:

- ✓ تقديم البدائل الإسلامية لكل العمليات المصرفية لرفع الحرج عن المسلمين ، وهذا بالعمل على تطوير المنتجات البنكية الإسلامية المقدمة وابتكار أدوات جديدة ، من أجل تلبية حاجيات وأذواق أكبر عدد ممكن ممن الأفراد والتي يفترض أن تتوافق مع ما تتطلبه التطورات الراهنة؛
- ✓ كسب ثقة المتعاملين بالمنتجات المصرفية الإسلامية كونها تساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛ (ابراهيم، 2012، الصفحات 27-28)
- ✓ جذب الودائع وتعبئتها وفقا لما تنص عليه الشريعة الإسلامية؛
- ✓ استثمار الأموال -وهو الهدف الأساسي وركيزة العمل في البنوك الإسلامية - للحصول على الأرباح وتوزيعها على المودعين والمساهمين والتي تؤدي الى زيادة قيمتها السوقية الشيء الذي يجعلها قادرة على البقاء والمنافسة؛
- ✓ المساهمة في الرفع من معدل النمو الاقتصادي بهدف محاربة الفقر والتخفيف من حدة البطالة وتحقيق الرفاهية للمجتمعات الإسلامية؛
- ✓ العمل على تشجيع الاستثمار في كل جوانب النشاط الاقتصادي بدون استثناء؛
- ✓ تقديم خدمات الاستشارة المالية، الاقتصادية والإدارية .

4. منتجات الصيرفة الإسلامية لتمويل المؤسسات الناشئة

توجد الكثير من منتجات وطرق التمويل التي توفرها البنوك الإسلامية والتي تستطيع من خلالها تمويل المؤسسات الناشئة.

1.4 التمويل باستخدام المضاربة

و هي عقد بين طرفين أحدهما صاحب المال ، أما الآخر فيضارب بهذه الأموال عن طريق مشاركته بعمله وخبرته ويدعى المضارب. ويتم تقاسم الأرباح المحققة بناء على ما تم الاتفاق عليه عند التعاقد ، أما عند تسجيل خسارة فإن صاحب المال هو من يتحملها إذا لم يكن هناك تقصير من المضارب في بذل جهده أو عمله. (الحميد، 2014، صفحة 234)

فهذا الأسلوب بما يتوفر عليه من عدالة في توزيع المخاطر على طرفي العقد ، يعتبر أسلوباً ملائماً لنشاطات المؤسسات الناشئة ، كونه يوفر التمويل اللازم لكل نفقات المشروع كما أنه يصلح لتمويل الاستثمارات ذات المخاطرة العالية بالإضافة الى فتح المجال لذوي الكفاءات والمهارات للابتكار والإبداع. (الاسرح، 2012، صفحة 6)

2.4 التمويل باستخدام المشاركة

المشاركة هي اشتراك اثنين أو أكثر في رأس المال بحصص متساوية أو مختلفة ، ويقوم الطرفان (أو الأطراف) بالعمل وبذل الجهد معا أو يقوم بذلك أحدهما (أحدهم) مع تخصيص نسبة من الربح مقابل ذلك. (القصاص، 2019، صفحة 157) وتتاسب هذه الصيغة المؤسسات الناشئة للأسباب التالية: (الاسرح، 2012، صفحة 7)

- ✓ إمكانية تمويل أي مشروع باستخدام هذا الطريقة وخاصة التي تنتهي بتملكه ، التي تمكن صاحب المؤسسة من تملك المشروع بعد انسحاب البنك الإسلامي منه؛
- ✓ استفادة المؤسسات الناشئة من استخدام اسم البنك عند الترويج وتسويق منتجاتها؛
- ✓ المساهمة في زيادة أرباح البنوك جراء نجاح المؤسسات في زيادة نمو نشاطها وأعمالها؛
- ✓ مساهمة أسلوب المشاركة في زيادة للدخل الوطني وهو ما يؤدي الى تحقيق التنمية الاقتصادية؛

✓ حرص صاحب المؤسسة الناشئة على نجاحها نتيجة قيامه بالمساهمة في تمويلها.

3.4 التمويل باستخدام المربحة

هي البيع بالزيادة أي بيع السلعة للمشتري بسعرها الأول مع الاتفاق على زيادة مبلغ يمثل الربح. لكي يكون عقد المربحة صحيحا لابد من توفر ما يلي: (الادريسي، 2021، صفحة 41)

✓ معلومية السعر لكلا الطرفين وكذلك الأمر بالنسبة للربح والذي يكون جزءا أو نسبة من ثمن السلعة؛

✓ رأس المال يكون من السلع التي يمكن كيلها أو وزنها؛

✓ صحة العقد الأول وإلغى البيع؛

✓ امتلاك وحيازة السلعة من طرف البائع عند إبرام العقد.

ويمكن أن يستخدم أسلوب المربحة في تمويل المؤسسات الناشئة عند حاجة المؤسسة لشراء الوحدات الانتاجية من معدات وأدوات أو شراء المواد الأولية ومستلزمات الانتاج بالإضافة الى أن المربحة يمكن أن تلعب دورا حيويا في دعم نشاط المؤسسات من خلال مساعدتها في بيع ما تنتجه الى المستهلكين الأفراد والشركات الكبرى.

4.4 التمويل بالإجارة

الإجارة هي أداة استثمارية يتم من خلالها الحصول على ملكية أصل معين من طرف مالكة لشخص آخر مقابل ثمن معلوم لمدة محددة. ويجب أن تتوفر في الإجارة مجموعة من الشروط وهي: (الأجنف، 2018، صفحة 82)

✓ أن يكون المؤجر مالكا للمنفعة أي أن لا يتعلق بها حق للغير؛

✓ أن تكون المنفعة معلومة وواضحة لا يكتنفها أي غموض أو لبس؛

✓ أن يكون الثمن معلوما جنسا ونوعا وصفة؛

✓ أن تكون مدة التأجير معلومة تتناسب مع عمر الأصل؛

✓ أن يكون الأصل محل التأجير من الأصول التي ينتفع بها مع عينها ولا يجوز تأجير النقود؛

✓ أن يكون الأجر المنتفع به لا يهلك مع الإجارة.

وتتقسم الإجارة حسب شكلها الى نوعين: (سمحان، 2008، صفحة 16)

➤ التأجير التشغيلي أو الخدمي : في هذه الصيغة لا يكون هناك ارتباط بين العمر الزمني والإيجار على مدى عمر الأصل ، وعادة ما يمد المؤجر (البنك) المؤجرين بخدمات الصيانة وغيرها .. ويكون هذا النوع أكثر نفعاً عندما يكون المستأجر في حاجة الى الأصل لمدة محددة.

➤ التأجير التمويلي أو الرأسمالي : يقدم البنك حزمة تمويلية فهو هنا يتدخل كوسيط عن طريق شرائه أصلاً معيناً يؤجره للعميل خلال مدة تساوي العمر الاقتصادي للأصل تقريباً.

ويمكن أن يتم استخدام هذا الأسلوب في تمويل المؤسسات الناشئة من خلال تأجير المعدات والآلات والأجهزة التي تستخدمها في نشاطها واستثماراتها مثل : العيادات الطبية، مخابر التحاليل، وحدات التعبئة والتغليف و مكاتب المحاماة...الخ.

5.4 التمويل باستخدام السلم

السلم هو بيع سلعة مع تأجيل التسليم وتعجيل الثمن ، وقد يسمى ببيع السلف ، ويشترط في بيع السلم ما يلي: (المغربي، 2018، صفحة 82)

- ✓ عقد السلم يجب أن يبرم على سلع مباحة؛
 - ✓ يجب دفع الثمن كاملاً عند تاريخ التعاقد حيث لا يجوز دفع جزء منه أو تقسيطه؛
 - ✓ السلعة يجب أن تكون منمطة وصفاتها محددة بدقة بالإضافة الى تحديد طريقة ومكان التسليم؛
 - ✓ بائع سلعة السلم ملزم بتسليمها عند انتهاء أجل العقد؛
 - ✓ إذا حصل تأخير أو عجز من قبل البائع في تسليم السلعة ، فإن العقد يعد مفسوخاً ما لم يتفق الطرفين على تمديد العقد بشرط ألا يدفع أي عوض نظير ذلك؛
 - ✓ سلعة السلم لا يجوز للبنك بيعها بالسلم؛
 - ✓ يجوز لبائع سلعة السلم أن يتصرف بدلاً من البنك سواء في استلامها أو بيعها لمصلحته.
- ويمكن تمويل المؤسسات الناشئة باستخدام هذه الصيغة كما يلي: (الاسرج، 2012، صفحة 11)

- ✓ شراء ما تنتجه هذه المؤسسات من طرف البنك بعقد السلم؛
- ✓ استخدام عقد السلم الموازي لبيع منتجاتها للمؤسسات الكبرى أو لعملاء البنك كما يمكن بيعها بصيغة المرابحة.

6.4 التمويل بصيغة الإستصناع

الإستصناع هو عقد تصنيع يوافق فيه الصانع بأن يقدم للمشتري في وقت محدد وتاريخ متفق عليه السلعة الخاصة المصنوعة. ويشترط في الإستصناع أربعة شروط هي: (فتاحي، 2009، صفحة 100)

- ✓ أن تكون السلعة المصنوعة محل العقد موصوفاً من جميع الجوانب درءاً للخلاف؛
- ✓ السلعة المصنوعة يجب أن تكون مما اعتاد الناس على التعامل به إستصناعاً ؛
- ✓ مدخلات عملية الإستصناع يجب أن تكون على عاتق الصانع؛
- ✓ من الواجب توضيح مكان تسليم السلعة المصنوعة حتى لا يحدث النزاع والخلاف عند التسليم.

ويمكن استخدام الإستصناع لتمويل المؤسسات الناشئة من خلال ما يلي: (بدران، 2003، صفحة 76)

- ✓ المساهمة في إنشاء خطوط انتاج حديثة أو تشييد مباني أو منشآت جديدة؛
- ✓ وضع برنامج خاص لتمويل هذه المؤسسات وذلك بتكليفها بإنتاج سلع محددة المواصفات ثم تكليف إحدى المؤسسات المتخصصة بتوزيعها وتسويقها.

7.4. التمويل باستخدام المزارعة

المزارعة هي عقد يقوم بموجبه مالك الأرض بإعطاء الأرض لمن يعمل عليها واقتسام الناتج منها وفقاً لشروط العقد، ولصحة عقد المزارعة يستلزم توفر شروط معينة تتمثل في: (خلفان، 2016، الصفحات 139-140)

- ✓ صلاحية الأرض للزراعة مع تحديد معالمها والمحاصيل التي ستزرع فيها بالإضافة الى المدة الزمنية لهذا العقد؛
- ✓ توزيع الأعمال بين كل من صاحب الأرض والشخص الذي سيقوم باستغلال الأرض؛ وتعتبر هذا الأسلوب من أحسن الأساليب وأنسبها للمؤسسات الناشئة التي تمارس نشاطاً زراعياً ، حيث يمكن للبنوك أن تستخدمها كما يلي: (الاسرج، 2012، صفحة 13)
- ✓ أن يتم الاتفاق مع أصحاب هذه المؤسسات باستغلال الأراضي التي يملكها البنك مقابل اقتسام الأرباح المحققة وفق ما تم الاتفاق عليه؛

- ✓ توفير مدخلات العملية الزراعية من بذور، أسمدة وأدوية مع تأجيل دفع ثمنها أو تسديد ثمنها عند حصاد المحصول؛
- ✓ توفير المعدات والآلات من خلال تأجيرها لهم أو إستغلالها بصيغة المشاركة.

8.4 التمويل باستخدام القرض الحسن

القرض الحسن هو ما يعطيه المقرض من مال إرفاقا بالمقترض ليرد له مثله دون اشتراط زيادة. والقرض الحسن في المصارف الإسلامية هو قرض يقدمه البنك للعملاء بدون فوائد ويسدد على أقساط بسيطة وشروط سهلة يتم الاتفاق عليها مسبقا ولا يأخذ البنك أي زيادة على مبلغ القرض عند تاريخ الاستحقاق.

ويعتبر القرض الحسن من أبرز وأفضل صيغ تمويل المؤسسات الناشئة ، اضطلاعا من البنوك الإسلامية بمسؤوليتها الاجتماعية ، (العساف، 2015، صفحة 265) ولهذه الصيغة العديد من الفوائد للمؤسسات الناشئة: (مخولفي، 2018، صفحة 7)

- ✓ يساهم في توفير التمويل اللازم للمستثمرين الشباب والخريجين حاملي المشاريع؛
- ✓ يساهم في زيادة قدرتها التنافسية من خلال خفض تكاليف مشاريعها؛
- ✓ يساهم القرض الحسن في إعادة تنشيط الافراد غير المنتجين في المجتمع وتحويلهم الى فئة منتجة.

5. خاتمة

نظرا للدور المتعاظم للمؤسسات الناشئة ازداد إهتمام الكثير من الدول بها في السنوات الأخيرة ، وأصبحت تحتل أولوية في سياساتها وبرامجها الاقتصادية ، إذ تعتبر المؤسسات وسيلة مهمة لدعم اقتصاديات الدول لكونها تمتاز بقدرتها العالية على التطور والاستمرار بفضل حجمها ومرونتها وأفكارها المربحة والناجحة، كما أن نمط أعمالها يتواكب بشكل كبير مع التحولات في نمط الانتاج العالمي ، بالإضافة الى خلقها لمناصب الشغل وخفض معدلات البطالة خاصة في أوساط الشباب والتخفيف من وطأة الفقر على شرائح كبيرة من المجتمع ، بالإضافة الى زيادة القيمة المضافة ودعم الصناعات الكبيرة.

واستجابة للتطورات الحاصلة في بيئة أعمال المؤسسات الناشئة في الوقت الراهن والحاجة الملحة لوجود بديل عن التمويل المصرفي والمتمثل في منتجات الصيرفة الإسلامية ، هذه الاخيرة توفر

العديد من الصيغ والأساليب التمويلية التي تلبي حاجات المؤسسات الناشئة في هذا المجال وتأخذ بعين الاعتبار خصوصياتها.

وخلص البحث الى جملة من النتائج نوجزها فيما يلي:

- ✓ تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة في العديد من الدول نظرا لدورها الكبير في عملية التنمية ، حيث تساهم بشكل كبير في توفير مناصب العمل بأقل التكاليف من المؤسسات الكبيرة وبالتالي تحسين مستويات دخول الأفراد؛
- ✓ تواجه المؤسسات الناشئة جملة من العراقيل والمشاكل التي تقف حجر عثرة في إنشائها وتطورها واستمراريتها ، وعلى رأسها مشكل التمويل نتيجة عدم توفرها على الضمانات الكافية الشيء الذي يؤدي الى صعوبة نفاذها للتمويل؛
- ✓ تتيح البنوك الإسلامية الحصول على جملة من المنتجات والصيغ التمويلية والتي تتناسب بشكل كبير مع خصوصيات ومميزات المؤسسات الناشئة والتي يمكن أن تساهم بشكل فعال في حل مشكلة التمويل نهائيا.

6. قائمة المراجع

- 1- بوالشعور شريفة ، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة START UP- دراسة حالة الجزائر ،(2018)، مجلة البشائر الاقتصادية ، المجلد 4 ، العدد 2 ، ص ص 417-418.
- 2- فوقة فاطمة ، الاستثمار الجريء كمدعم لتمويل المشاريع الناشئة وسبل تفعيله في الجزائر ، (2021)، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا ، المجلد 17 ، العدد 25 ، الجزائر ، ص ص 254 .
- 3- بن شوط سمية ، قادري رياض ، المؤسسات الناشئة ونموذج تطوير العميل - دراسة حالة بعض المؤسسات الناشئة بسيدي بلعباس ، مجلة التكامل الاقتصادي ، المجلد 9 ، العدد 3 ، ص ص 301.
- 4- حسين يوسف ، صديقي اسماعيل ، دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر ، (2021) حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد 8 ، العدد 1 ، ص ص 74 .
- 5- عبد الله خبايا ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة ،(2013) دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية ، ص ص 35.

- 6- رمضاني مروى ، بوقرة كريمة ، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر ، (نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)، (2021) حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد 7، العدد 3 ص، 280.
- 7- بن جيمة مريم ، بن جيمة نصيرة ، الوالي فاطمة ، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، (2021) حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، المجلد 7، العدد 3، ص 525.
- 8- سبتي محمد، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة -دراسة حالة المالية الجزائرية الاوروبية للمساهمة (FINALEP) ، (2009)مذكرة ماجستير،جامعة منتوري ، قسنطينة ، الجزائر،ص ص 14-15.
- 9- أحمد سليمان خصاونة ،المصارف الاسلامية : مقررات لجنة بازل -تحديات العولمة و استراتيجية مواجهتها،(2008) ط 1 ، عالم الكتاب الحديث ، عمان،ص 62.
- 10- محمد الطاهر قادري ، البشير جعيد ، عبد الكريم كافي ، المصارف الاسلامية بين الواقع والمأمول ، (2018)، ط1، مكتبة حسن العصرية ، بيروت،ص 29.
- 11- كمال منصورى ، ادارة مخاطر صيغ التمويل في البنوك الاسلامية : دراسة حالة البنوك الاسلامية القطرية والأردنية خلال الفترة (2005-2013)، (2018)، أطروحة دكتوراه ، جامعة بسكرة ، الجزائر،ص 157.
- 12- صادق راشد الشمري ، الصناعة المصرفية الاسلامية : مداخل وتطبيقات،(2014) دار اليازوري ، الأردن،ص 157.
- 13- حربي محمد عريقات ، سعيد جمعة عقل ، ادارة المصارف الاسلامية : مدخل حديث،(2010) ط 1، دار وائل للنشر ، عمان،ص 120.
- 14- الغالي بن ابراهيم ، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الاسلامية : دراسة تطبيقية،(2012) ط 1، دار النفائس ، عمان،ص ص 27-28.
- 15- عبد المطالب عبد الحميد ، اقتصاديات الاستثمار والتمويل الاسلامي في الصيرفة الاسلامية ، (2014)، ط 1 ، الدار الجامعية ، الاسكندرية ،ص 234.
- 16- حسين عبد المطالب الأسرج، تفعيل دور التمويل الاسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، (2012)، المؤتمر الدولي للمصارف الاسلامية المنعقد ، المغرب،ص 6 .
- 17- جلال جويده القصاص ، اقتصاديات المصارف والنقود الرقمية من منظور اسلامي ، (2019)، دار التعليم الجامعي ، الاسكندرية،ص 157.

- 18- أحمد بن محمد الإدريسي ، العقود والصيغ البديلة في البنوك الإسلامية ، (2021)، مركز فاطمة الفهرية للأبحاث والدراسات، المغرب، ص 41 .
- 19- أيمن محمد الفيتوري الأجنف ، أثر المخاطر السوقية على ربحية المصارف الإسلامية ، (2018)، ط1، دار النفائس ، عمان، ص 82.
- 20- محمود حسين الوادي ، حسين محمد سمحان ، المصارف الإسلامية " الأسس النظرية والتطبيقات العلمية" ، (2008)، ط 1، دار المسيرة للنشر والتوزيع عمان، ص 16.
- 21- محمد الفاتح محمود البشير المغربي ، التمويل والاستثمار في النظامين الوضعي والإسلامي ، (2018)، ط1، دار النفائس ، عمان ، ص 82.
- 22- أيمن عبد الرحمان فتاحي ، البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية ، (2009)، ط1، دار البشائر، دمشق، ص 100.
- 23- أحمد جابر بدران ، عقد الاستصناع في الفقه الإسلامي بين النظرية والتطبيق " عرض تجارب ونماذج لعقد الاستصناع في البنوك الإسلامية ، (2003)، رسائل بنك الكويت الصناعي رقم 72 ، الكويت، ص 76.
- 24- أحمد عيسى خلفان ، صيغ الاستثمار الإسلامي ، (2016)، ط1، دار الجنادرية ، عمان، ص ص 139-140.
- 25- حسين محمد سمحان ، أحمد عارف العساف ، (2015)، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بين التمويل الإسلامي والتقليدي ، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، عمان، ص 265.
- 26- سعيد بعزیز، طارق مخلوفي ، (2018)، تمويل المشاريع المصغرة بصيغة القرض الحسن في الجزائر ، مجلة التنمية الاقتصادية ، العدد 5، الجزائر، ص7.