

الفصل الثالث

التمويل



obeikandi.com

تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر التمويل من أهم العوامل الحاكمة والمؤثرة على قدرة المشروعات الصغيرة والمتوسطة على الإنشاء والتشغيل والاستمرار والنمو وينطبق هذا على الدول النامية والمتقدمة ، وتحصل هذه المشروعات على التمويل من عدة مصادر أهمها :-

- التمويل الذاتي اعتمادا على المدخرات الشخصية لصاحب المشروع أو إجمالي مدخرات العائلة ، ويتصف قطاع هذه المشروعات في مصر بانخفاض القدرة على الادخار ، مما يحد من التمويل الذاتي المتاح، ويلجأ بعض أصحاب هذه المشروعات إلى مصادر الائتمان غير الرسمية التي تتصف بارتفاع أسعار الفائدة .

- الصندوق الاجتماعي للتنمية الذي أنشئ عام ١٩٩١ لتمويل كافة المشروعات الصغيرة الإنتاجية والخدمية والتجارية والحرفيين ويقدم قروضا ميسرة بأسعار فائدة من ٧-١٥ % حسب حجم القرض ويتم منح الائتمان مباشرة أو من خلال البنوك والوزارات والمحافظات والجمعيات الأهلية الخ .

- المنظمات غير الحكومية ويبلغ عددها أكثر من ١٥ ألف منظمة في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي وتعانى هذه المنظمات من ضعف

قدرتها على تلبية الاحتياجات الضخمة من الخدمات المالية لهذه المشروعات نظراً لضعف قدرتها على تعبئة الموارد المالية.

- بورصة النيل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة بدأت في أكتوبر ٢٠٠٧ وسوف تساهم في دمج قطاع كبير من الشركات الصغيرة والمتوسطة في منظومة الاقتصاد الرسمي عن طريق القيد فيها وفقاً لإجراءات ميسرة تتناسب مع أوضاعها مما يزيد من كفاءة الإدارة المالية والتنظيمية لهذه الشركات بسبب الالتزامات التي تتحملها لقيدها في البورصة ، ويتيح القيد في البورصة مزايا للشركات الصغيرة والمتوسطة من بينها الحصول على التمويل اللازم وإتاحة الفرصة للاقتراض طويل الأجل عن طريق إصدار سندات أو زيادة رأس المال ، وقد أعلن مركز تحديث الصناعة عن طرح برنامج لتفعيل بورصة النيل في إطارين أحدهما المساهمة في مشروع قيد هذه الشركات والآخر الدخول في مشاركة مباشرة مع المساهمة بقيمة التمويل .

- شركات التأجير التمويلي تعد أحد الوسائل التي يمكن للمشروعات الصغيرة والمتوسطة أن تحصل من خلالها على رأس مال متوسط الأجل وفيها يقوم المقرض (بنك أو مؤسسات تمويلية غير مصرفية) بشراء المعدات ثم يوجرها إلى المقترضين من خلال عقود تأجير تحدد طريقة الدفع ويحتفظ المقترض بملكية الأصل وفي نهاية مدة التأجير (٣- ٥ سنوات) يستطيع صاحب المشروع تملك الأصل مقابل سداد مبلغ محدد

، وقد بلغ إجمالي القيمة التراكمية لعقود التأجير التمويلي في مصر نحو ٢٥.٧ مليار جنيه منذ صدور القانون الخاص بهذا النشاط في عام ١٩٩٥ وحتى نهاية عام ٢٠٠٨ .

- رأس مال المخاطر يعتبر شكل من أشكال تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وعادة ما يكون مصدر هذا التمويل كبار المستثمرين أو الشركات الكبيرة التي تقدم الأموال والموارد للمشروعات الصغيرة حتى تتمكن من بدء نشاطها وبموجب هذا التمويل تشارك المشروعات الكبيرة في جزء من ملكية المشروعات الصغيرة تكون عادة نسبة ٢٠ % - ٤٠ % من رأس المال ولكن دون طرح أسهم في البورصة ويمتاز رأس مال المخاطر عن التمويل التقليدي الممنوح بواسطة البنوك في أن هذا النوع من رأس مال المخاطر مستعد لتقبل درجة عالية من المخاطر ولا يتطلب ضمانات من المقترضين .

- صناديق الاستثمار المباشر حيث تم إنشاء أول صندوق للاستثمار المباشر بين مركز تحديث الصناعة وشركة سى آى كابيتال برأسمال ٢٥٠ مليون جنيه لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر، ويقوم الصندوق بالإضافة إلى تقديم تمويل لهذه المشروعات بتقديم المشورة المالية والفنية والإدارية والتسويقية لهذه المشروعات، كما يستعد عدد من البنوك لإنشاء صناديق خاصة بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة .

- المانحين الدوليين للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وهم الذين يعملون على دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم خدمات التمويل وغير التمويل ومن أهم الذين أسهموا في مجال المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في مصر الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية ، وكالة التنمية الكندية ، الاتحاد الأوربي التعاون الألماني الفني ، الوكالة اليابانية للتعاون الدولي ، البنك الياباني للتعاون الدولي بنك التنمية الألماني ، برنامج الأمم المتحدة الانمائي ، ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية .

طرق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تحصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كغيرها من المؤسسات على مواردها المالية بالطرق التالية :

١. التمويل الذاتي : معنى ذلك أن صاحب المشروع يعتمد في تمويل مشروعه على أمواله أو مدخراته الذاتية .
٢. التمويل بالقروض : وذلك بالحصول على قروض بفوائد أو بدون فوائد من البنوك أو مؤسسات الدعم المالي .
٣. طرق التمويل من المنظور الإسلامي :

هناك عدة أساليب وصيغ تمويلية التي تعرف بأدوات التمويل المالي الإسلامي، و ندرجها في ما يلي :

المرابحة أو التمويل فائض التكلفة : ويقصد بالمرابحة قيام أحد البنوك بشراء سلعة معينة لحساب عميل ما وفقاً للمواصفات المطلوبة مقابل ربح معين أو أجر ومن خلال هذا التعريف نجد هناك شكلين للمرابحة :
الوكالة بشراء بأجر - الوكالة بشراء بربح .

المشاركة : ويقصد بها جمع أموال المدخرين من طرف البنك لإستثمارها والحصول على أرباح وإقتسامها معهم .

صناديق الزكاة والقرض الحسن : تقوم معظم النظم الإسلامية بإنشاء صناديق الزكاة والقروض الحسنة وتساهم تلك الأموال المتحصل عليها من الزكاة في ما يلي :

- ١ . زيادة الإستثمار .
- ٢ . زيادة عدد المنتجين والتقليل من عدد العاطلين عن العمل .
- ٣ . توسيع نطاق التداول .

التأجير التمويلي : ويقصد بالتأجير التمويلي المنتهي بالتمليك عن طريق البيع ، الإنفاق بين طرفين بتأجير أو إستئجار العين أو الأصل المؤجر والتواعد بإعادته مقابل أجره محددة خلال فترة زمنية محددة وفي نهاية مدة الإيجار يكون للمستأجر الخيارين بين ثلاث بدائل كالآتي :

- يملك العين المؤجرة مع تسديد الأقساط سابقاً ويكون السعر محدد في بداية العقد .
- تمديد فترة الإيجار .
- إرجاع العين للمؤسسة المؤجرة .

مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

اعتمدت الكثير من الدول العديد من برامج التنمية للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك على عدة مستويات: التأهيل، التكوين، نظام المعلومات، القدرة على المنافسة، التمويل ونظراً للخصوصية التي يتميز بها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نعتقد أن مشكلة التمويل تحتل مركز الصدارة ضمن مجموعة الصعوبات التي تواجهها هذه المؤسسات ويعود هذا في الواقع إلى سببين :

- يتمثل السبب الأول في النظام المصرفي وعدم موضوعية القيود الشروط التي يفرضها لتمويل القطاع الخاص، والتي تميل في الواقع إلى الجانب القانوني أكثر من الجانب الاقتصادي.

- ويتمثل السبب الثاني في غياب ثقافة السوق المالي .

وهذا ما جعل منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل وفقاً لنماذج التسيير التقليدي وبموارد مالية ضئيلة ونعتقد أن تكريس ثقافة السوق المالي سوف يحفز القطاع الخاص، على وجه الخصوص، على اللجوء إلى عمليات التمويل المباشر، ولقد بينت العديد من الدراسات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوروبية أن الإمكانات وفرض التمويل المتاحة للمؤسسات المسعرة تفوق بكثير تلك المتاحة للمؤسسات غير المسعرة والواقع أن توفر سوق مالي كبديل أمام قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي إلى اشتقاق نشاط آخر مصاحب وهو الاستثمار في الأوراق المالية .

المقصود بالتمويل الإسلامي

أما التمويل الإسلامي بالمفهوم المعاصر، يمكن أن يقال عنه أنه عبارة عن علاقة بين المؤسسات المالية بمفهومها الشامل والمؤسسات أو الأفراد ، لتوفير المال لمن ينتفع به سواء للحاجات الشخصية أو بغرض الإستثمار، عن طريق توفير أدوات مالية متوافقة مع الشريعة ، مثل عقود المراجعة أو المشاركة أو الإجارة أو الاستصناع أو السلم ، أو القرض.

أهداف التمويل الإسلامي:

لاشك أن التمويل الإسلامي عندما وجد وأسس كان له أهداف سامية ، حيث أنه كما هو معلوم أن الأمة الإسلامية وخلال عدة عقود أو يمكن أن نقول قرون ، وبعد حالة الضعف التي كانت تعيشها المجتمعات الإسلامية ، خصوصاً في فترة الإحتلال ، أصبحت تعيش على ما يقدم لها من خلال ثقافات أخرى لا تراعي المبادئ والأسس التي تقوم عليها الشريعة الإسلامية ، وهذا بلا شك نتج عنه أحد خيارين ، إما مواكبة الإتجاهات الإقتصادية للعالم المتقدم حتى وإن كانت لا تتوافق مع شرع الله ، أو العيش في عزلة تزيد من حالة المعاناة والفقر التي يعيشها العالم الإسلامي تلك الفترة.

وبالتالي كان لزاماً على المختصين ، والباحثين في علوم الشريعة والإقتصاد محاولة إيجاد بدائل ، تتميز بأنها لا تتعارض مع الأصول والأسس التي قررتها الشريعة الإسلامية ، وفي نفس الوقت تتناسب مع التقدم الذي يشهده العالم اليوم في الإقتصاد والتنمية ، لذلك نجد أنه كان لا بد من وجود مشاركة بين الباحثين في علوم الشريعة خصوصاً في علوم المعاملات المالية ، والمختصين في الإقتصاد والعلوم المالية ، لمحاولة الاقتباس من العقود التي تمت دراستها في كتب الفقه من قبل ، ومحاولة تطبيق قواعدها على صيغ متقاربة معها في الأصول ، وإن

كانت قد تختلف عنها نوعا ما في التطبيق ، بغرض تطوير تلك الصيغ لإيجاد صيغ جديدة ، يمكن ان تكون بديلا للصيغ المنشرة في المؤسسات المالية في العالم والتي تعتبر غير متوافقة مع الشريعة ، وفي نفس الوقت تكون مثل هذه الصيغ تساهم في الحركة التنموية للمجتمعات الإسلامية ، وتحقق رغباتهم وحاجاتهم سواء كانت الرغبات والحاجات على مستوى الأفراد أو المؤسسات.

وبالتالي يمكن تلخيص بعض أهداف دراسة التمويل الإسلامي فيما يلي:

١ - إيجاد بدائل للتمويل الغير متوافق مع الشريعة مثل القرض بفائدة سواء على مستوى الأفراد أو المؤسسات.

٢ - تحقيق التنمية للمجتمعات الإسلامية.

٣ - إيجاد فرص عمل من خلال توفير أنواع من التمويل التي تقدم للشركات الكبرى وهذا بالتالي يساهم في توفير فرص عمل لديها للأفراد ، أو توفير رأس مال صغير للأفراد لإنشاء مشاريع صغيرة تفيد المجتمع.

٤ - تحقيق عوائد جيدة لأصحاب رؤوس الأموال عبر إدخارها لدى مؤسسات مالية تقدم أدوات استثمارية متوافقة مع الشريعة ، وهذه المؤسسات تمارس دورها باستثمار تلك الأموال لأصحابها.

مزايا التمويل الاسلامى للمشروعات الصغيرة

للمويل الاسلامى مزايا عدة، منها:-

- بديل يقوم على أسس الشريعة الاسلامية يساهم فى توفير رؤوس الأموال وتدعيم القدرة التمويلية اللازمة للاستثمارات الضرورية لانتاج السلع والخدمات.

- القيام بالاستثمار المباشر فى مشروعات إنمائية أو المشاركة فيها، أو القيام بتمويلها، بهدف إقامة مشروعات انمائية جديدة أو لتجديد واحلال مشروعات قائمة فعلاً، مما يساهم فى توسيع الطاقة الانتاجية فى مختلف القطاعات، ويؤدى إلى دفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية فى الدولة ويستلزم ذلك قيام هذه الاستثمارات على أسس عملية وخطط مدروسة، وقد توجد جهات متخصصة للقيام بدراسات حتى لا تتسم بالارتجال والتخبط.

- المساهمة فى تحقيق العدالة فى توزيع الثروة، بتوفير التمويل اللازم لصغار المنتجين وأصحاب الخبرات والمشروعات الذين لا يملكون رؤوس الأموال الكافية لتنفيذ هذه المشروعات.

- توفير بدائل متعددة أمام أصحاب رؤوس الأموال لاختيار مجال استثمار مدخراتهم إلى جانب اختيار نظام توزيع الأرباح الذى يتلاءم مع ظروف كل منهم.

- تحقيق التنمية المتوازنة والشاملة في المجتمع وذلك بتنوع مالات الاستثمار وشمولها لقطاعات انتاجية عديدة الى جانب انتشار المشروعات الاستثمارية في انحاء الدولة وهو ما يعنى اتباع نظام اللامركزية في التنمية.

- الاعتماد على الموارد المحلية في انشاء وتوفير فرص العمل.
يمكن القول بأن استخدام صيغ التمويل الاسلامى لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة يلعب دوراً اقتصادياً هاماً فهي تعمل على توسيع أنشطة هذه المشروعات والمساهمة في تنمية الاقتصاد القومى من خلال:

١- تحفيز الطلب على منتجات هذه المشروعات: فلا يشترط في عدد من هذه الصيغ توافر الثمن في الحال كما لا يتوافر في عدد آخر توافر المنتج في الحال فاذا افترضنا وجود رغبة لدى المستهلكين أو المنتجين لمنتجات معينة نهائية أو وسيطة فان عدم توافر قيمة تلك المنتجات لا يمنع عقد الصفقات لشراء تلك المنتجات على أساس دفع الثمن في المستقبل دفعة واحدة أو على أقساط،أيضا يمكن اتمام الصفقات بدفع قيمة هذه المنتجات مقدماً على أن يتم تسليمها في المستقبل وفقاً للشروط المتفق عليها وينتج عن ذلك تشجيع الطلب على منتجات هذه المشروعات ولا يقف عدم توافر الثمن أو المنتج عائقاً يحول دون اتمام عقد الصفقات مع هذه المشروعات ولا شك أن تشجيع الطلب يؤدي إلى

استغلال الموارد ورفع مستوى النشاط الاقتصادي وتوفير مزيد من فرص العمل وبالتالي تنشيط الطلب على منتجات هذه المشروعات واحداث رواج اقتصادي.

٢- توفير التمويل اللازم لهذه المشروعات: توفر هذه الصيغ تمويل التكاليف للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ففي المراجعة مثلا تصلح لتمويل شراء أو توفير سلع ومعدات أو خامات للتجار فيها وفي التأجير يتم توفير معدات للمشروع دون توفير المواد الخام ورأس المال العامل أما المضاربة فمن خلالها يتم توفير كافة موارد التمويل المطلوبة لذا فان تكامل هذه الصيغ والمزاوجة بينها يعظم الأرباح ويوسع من فرص العمل كما أن لعقد الاستصناع دوراً هاماً في تشجيع هذه المشروعات من خلال توفير التمويل نتيجة دفع قيمة منتجاتها مقدماً ومع توافر التمويل تتاح الفرصة أمام هذه المشروعات للنمو والازدهار واستغلال الطاقات الانتاجية المتوفرة لها وضبط التكاليف واستقرار ظروف الانتاج.

٣- تخصيص واستغلال الموارد الاقتصادية: تتميز صيغ التمويل الاسلامي بالمشاركة في الأرباح فهي توفر المجال واسعاً أمام أصحاب المهارات للابداع والتميز وتسخير مواهبهم في الانتاج والابتكار دونما عوائق من أصحاب الأموال وتشجع أصحاب المشروعات الصغيرة على بذل أقصى جهد مع حرصهم على نجاح مشروعاتهم والارتقاء بها لأنهم شركاء في الربح الناتج وبذلك نضمن آلية ماهرة لتخصيص الموارد.

٤- القضاء على البطالة: تسهم هذه الصيغ في القضاء على البطالة من خلال استغلال الموارد المالية وتحقيق التكامل بين الخبرات ورأس المال.

دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة

يتوقع للمشروعات الصغيرة والمتوسطة أن تكون قاطرة للنمو الاقتصادي ، حيث يتنامى دور قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في خلق الوظائف ومكافحة البطالة ويعد التمويل الميسر عاملاً مهماً لرفع القدرة التنافسية لقطاع المنشآت الصغيرة، وتحاول المنشآت الصغيرة الترقى في سلم المنافسة من خلال تحديث آلاتها ومعداتنا والحصول على ماكينات ومعدات جديدة وأكثر تطوراً بما يعنى الحاجة المتزايدة للتمويل ويعد تحريم الربا هو المبدأ الرئيسى للتمويل الاسلامى ، فالإسلام لا يقر بكون الإقراض نشاطاً مولداً للدخل ، وقد سمحت الشريعة بالاقتراض فى حالات الضرورة الملحة وليس للعيش فى مستويات أعلى من إمكانيات الفرد أو أن يكون الإقراض وسيلة لتنمية المال بأخذ مقابل نتيجة الإقراض.

وهناك العديد من صيغ التمويل الاسلامى التى تناسب معظم المنشآت الصغيرة حيث يختار صاحب كل منشأة الصيغة التى تناسبه وتتفق مع ظروفه وإمكاناته وهذا أفضل وأجدى من نظام التمويل القائم على الربا

الذي ثبت فشله في تمويل معظم المشروعات الصغيرة فتجدر الإشارة الى أنه يمكن أن تتكامل هذه الصيغ مع بعضها البعض، فعقد المrabحه يكون قائماً علي أساس شراء سلع ومواد فحسب للمشروع الصغير لا تلبي الحاجة إلي دفع الاجور والسيولة اللازمة للانفاق علي الانتاج بينما يتيح الاستصناع توفير التمويل للتكاليف المتغيره مثل الأجور والنفقات الإداريه الأخرى كما أن عقد السلم يشترط لصحته تعجيل دفع الثمن أما في الاستصناع فلا يشترط ذلك اذ يصح الاستصناع مع تأجيل دفع الثمن كله أو بعضه ويمكن أيضاً أن تتكامل صيغ التمويل الاسلامي لتحقيق أرباحاً اضافيه لا تتحقق عند تطبيق كل عقد منفرداً، فيمكن الجمع بين عقد الاستصناع والمrabحه حيث يمكن القيام بتصنيع بضائع معينه يحتاجها السوق ثم عند تسليمها يمكن أن تباع مرابحة كما يمكن الجمع بين عقد التصنيع والمشاركه بمشاركه صناع مختصين وعند ذلك يتم عقد تصنيع للشركات التي هي طرف فيها أيضاً ويمكن الجمع بين عقد الاستصناع وعقد السلم عندما يشترط في البيع الأول دفع الثمن في مجلس العقد أما البيع الثاني فلا يشترط فيه دفع الثمن في المجلس وقد قامت مجموعه بنك النيلين بالسودان بالجمع بين عقدي الاستصناع والمrabحه حيث قامت بتمويل الصناعات الصغيره مثل معاصر الزيوت ومعامل صناعة الصابون وتقوم المجموعه بالاتفاق مع أصحاب الورش علي الأسعار والكميات المطلوبه وتواريخ تسليم المعاصر أو المعامل

مثلاً وهنا تكون مجموعة بنك النيلين مستصنعاً والطرف الآخر صانعاً وبدورها تقوم المجموعة ببيع هذه المعاصر والمعامل إلى صغار المنتجين والمهنيين وبعض الجهات الرسمية مثل صناديق التكافل الاجتماعي الحكومي والأهليه وبذلك تكون المجموعة مستصنعاً من جهة وبائعه وفق صيغة المرباحه من جهة أخرى وقد كونت المجموعه شركه لهذا الغرض تقوم بالتعاقد مع الجهات المصنعه علي تجهيز ماهو مطلوب من أدوات ومعدات صناعيه وفق عقد الاستصناع وبعد ذلك تقوم أقسام الاستثمار بالمجموعة بالترويج لهذه المنتجات وبيعها بصيغة المرباحه ومن خلال المضاربة يمكن توظيف الموارد المالية لدى أصحاب الكفاءات والخبرات المختلفة ممن لا تتوافر لديهم الموارد المالية اللازمة لتمويل مختلف أنشطتهم الاقتصادية والاستثمارية وليس الاقتصار على تمويل غرض محدد كما هو الحال فى المرباحه أو السلم أو التأجير ففى المرباحه مثلاً تصلح لتمويل شراء أو توفير سلع ومعدات أو خامات للتجار فيها وفى التأجير يتم توفير معدات للمشروع دون توفير المواد الخام ورأس المال العامل أما المضاربة فمن خلالها يتم توفير كافة موارد التمويل المطلوبة للمشروع سواء فى شكل رأس مال ثابت أو عامل لذا فان تكامل هذه الصيغ والمزاوجة بينها يعظم الأرباح ويوسع من فرص العمل.

معوقات أمام نمو التمويل الإسلامي:

وهناك معوقات عدة أمام نمو التمويل الإسلامي: فهو بحاجة لتعزيز أسس الوضوح، وإرساء بنى تحتية مناسبة، حيث أن هناك فجوتين رئيسيتين في البنية التحتية فالسوق الثانوي غير ملائم، ويحتاج إلى تغيير لتحقيق النمو المستدام، كما أن هذه المسألة بحاجة إلى الوقوف عندها وحل مبتكر ولا تتوفر أي مجموعة من المعايير المطبقة عالمياً.

إضافة إلى أن الكفاءات البشرية المؤهلة في قطاع التمويل في المنطقة مازالت غير كافية، وهذا تحد كبير أمام قطاع التمويل الإسلامي فصيغ التمويل الإسلامي تحتاج في تطبيقها لنوعية خاصة من العاملين، لدرجة تجعل توافر هذه النوعية عقبة رئيسية تحول دون امكانية تطبيقها، وذلك لأن أنظمة عمل هذه الصيغ تمثل بناء فكرياً خاصاً مصدره التشريع والفقه الإسلامي، كما أن آليات العمل بها تختلف عن آليات العمل في الأنظمة التي تعتمد سعر الفائدة، الأمر الذي يستدعي ضرورة توافر كوادر مؤهلة تحيط بالقواعد والضوابط التي تحكم عمل هذه الصيغ.

من جهة أخرى يضيف البعض افتقار التمويل الإسلامي لآلية تقييم المخاطر، وفقدان عنصر التنوع والابتكار، إلى جانب عدم وجود تشريعات وقوانين واضحة وصريحة تحدد آلية عمل هذا القطاع، التي

من شأنها إخراج هذه الصناعة من مأزقها فالإبداعات تأخذ مكانها في شتى أنحاء العالم، وفي المراكز المالية العالمية لذلك فمن الضروري وضع معايير لصيغ التمويل الإسلامي حتى نجعلها أكثر جاذبية للمستثمرين وعندما يحصل القطاع على مقدار كبير حاسم، فسوف يحقق تلك المعايير العالمية.

يلاحظ أيضاً عدم وجود أي قانون واضح أو تشريع مفصل يحدد طبيعة عمل المنتجات المالية الإسلامية التي يتم طرحها والتمويل المصغر أو التمويلات المالية البسيطة مهمة جداً نظراً للحاجة التي يبديها بعض التجار والأشخاص المحتاجين للسيولة في تسيير أعمالهم، وهو أمر جيد في ظل التشريع الإسلامي الذي يقسم الربح والخسارة ويجب على هذه التشريعات أن تضم أفضل الممارسات وخطوط تفصيلية للمنتجات يتم استخدامها من قبل المشرعين وعلى المشرعين أن يمتلكوا مجلس شريعة مركزي أو راعي مستقل وينقسم المتخصصون في الشريعة إلى قسمين الأول يتبع باب الاجتهاد، الذي يبتكر بنية إسلامية جديدة، والمشرعون الذين يصدرون الفتاوى والأحكام على أسس ثابتة ومحددة سلفاً، وعلى المجتهدين العمل مع هذه المؤسسات، بينما المشرعون مطالبون بتقديم النصح لهذه المؤسسات وفي حال ضمان استقلال هذين القسمين، فإننا سنضمن وضوح أكثر في الاستشارات المالية إضافة إلى

ضرورة الابتكار الذي يواجه تحديات في قيمة البحوث والدراسات التي يتم صرفها على المنتجات التقليدية مقارنة بالإسلامية فالتنوع يفتح الباب واسعاً أمام العملاء والجمهور للاختيار بسبب التنوع الذي سيجدونه .

ان معظم البنوك التي قد تتعامل بهذه الصيغ تفتقد فهم وطريقة التعامل مع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتنظر لها علي أنها عالية المخاطر وغير مربحة ومرتفعة التكلفة لأنها تحتاج إلي موظفين ذوي مهارات عالية يستطيعون اتخاذ قرارات التعامل مع هذه المشروعات ، كما أن العائد منها قد يعتبر ضئيل ، بجانب أن هذه البنوك لم تؤهل نفسها لمثل هذا النوع ، ولديها ضعف شديد في الخبرات في التعامل مع هذه المنشآت، وتطبيق نظم المعلومات علي هذه المشروعات ضعيف جداً بالإضافة إلي ضالة دراسات السوق والمنتجات التي يمكن أن تقدمها البنوك لهذه المنشآت.

صناعة التمويل الإسلامي ودورها في التنمية

بعد أكثر من أربعين عاماً ومنذ عام من نشأة المصارف الإسلامية عام ١٩٦٣ ، من خلال ما قدمه الدكتور أحمد النجار في مصر وعبر تجربة بنوك الإدخار المحلي التي نشأت في ميت غمر ، وبعد التقدم الذي شهدته

هذه الصناعة وتوسعها في مختلف دول العالم ، سواء على الصعيد العربي أو الإسلامي ، أو حتى في دول العالم بشكل عام ، إذ أن دولاً في أوروبا وأمريكا أصبحت اليوم تهتم كثيراً بصناعة التمويل الاسلامي ، وتقدمه كبديل للمنتج التقليدي خصوصاً للاقلية المسلمة ، بالإضافة إلى الكثير من الشركات والمؤسسات التي تفضل التعامل بالتمويل الاسلامي.

لقد شهدت هذه الصناعة تطوراً يمكن أن نصفه بغير المتوقع خلال فترة قصيرة ، ومع تسارع عجلة الاقتصاد والحركة التجارية العالمية ، أصبح الاهتمام بهذه الصناعة أمراً ملحاً إذ أن أصول المصارف اليوم يعتبر رقماً ضخماً عطفاً على عمر هذه الصناعة ، وهي مرشحة للزيادة .

مع ما نشهده من هذا الكم الضخم من الأصول وما قد نشهده في المستقبل القريب والمتوسط ، إلا أنه وبلا شك لا بد أن يكون هناك تناسب بين هذا الحجم من الصناعة وبين عملية الدراسات والتطوير الذي ينبغي أن يتم لخدمة هذه الصناعة ، إذ أن عدم التناسب سيؤدي بالتالي إلى ركود طبيعي ، في ظل تسارع حركة الاقتصاد الذي يشهده العالم اليوم ، وهذا يتطلب البحث ودراسة حقيقية لما يمكن أن يقدمه الفقه الاسلامي من أدوات التمويل وتطوير النماذج الموجودة ومحاولة الاستفادة من جميع ما يمكن أن يحقق نمو في الصناعة المصرفية الاسلامية ، ومحاولة الاستفادة من جميع ما يمكن الاستفادة منه فيما

يتعلق بصناعة التمويل الاسلامي سيؤدي بالتالي إلى استقطاب رؤوس أموال أكبر ، وشريحة أكبر من المستفيدين ، وبالتالي ثقة المهتمين بالتمويل الاسلامي بإمكانية منافسة هذه الصناعة ، لأدوات التمويل التقليدية.

أدوات التمويل الاسلامي

أدوات التمويل المعمول بها في المؤسسات المالية اليوم عدة منها:
عقود المربحة :

بيع المربحة يعتبر أحد أنواع البيوع المشروعة في الفقه الإسلامي بشكل عام ، وهو أيضاً أحد أدوات التمويل في المؤسسات المالية التي توفر منتجات متوافقة مع الشريعة والمربحة في اللغة مأخوذة من الربح وهو الزيادة أو العائد.

أما فيما يتعلق باصطلاح الفقهاء فهي عبارة عن بيع سلعة بسعر يشمل تكلفة السلعة على التاجر ، مضافاً إليها ربح معلوم فالتكلفة تشمل السعر الذي اشترى البائع السلعة به ، مع تكاليف إضافية مثل قيمة الشحن والتخزين والنقل وغيرها مما يدخل في التكلفة الاجمالية لوصول السلعة إلى البائع.

وما سبق يعتبر هو مفهوم المربحة كما يتناولها الفقهاء في كتبهم ، ولكن كما هو معلوم أن هذا النوع من العقود ، جرت عليه بعض التغييرات أو ما يمكن أن نطلق عليه نوع من التطوير ليتناسب مع الوضع التجاري المعاصر ، وأصبح يستخدم هذا النوع من العقود لتوليد صور أخرى تتطابق معه في المفهوم العام ، ولكن تختلف عنه في بعض التطبيقات ويمكن تناول بعض هذه الأشكال فيما يلي:

١ - عقد المربحة البسيط

وهذا النوع من العقود عبارة عن أن بعض المؤسسات المالية تتفق مع جهة متخصصة سواء في العقار أو بيع السيارات على سبيل المثال على توفير منتجات أو عقارات معينة تكون في الغالب رائجة ، ومن ثم تعرض المؤسسة المالية هذه المنتجات على زبائنهم لبيعها بالتقسيط مع إضافة هامش ربح ، وهذا الهامش يعتمد غالباً على فترة السداد التي يرغب فيها الزبون ، بمعنى أنه كلما زادت المدة زاد الهامش ، وذلك حسب نسب ربح مئوية يتفق عليها طرفي العقد (وهذا العقد قريب في صورة منه من الربا المحرم شرعاً) .

٢- المربحة للآمر بالشراء.

وهذا النوع من العقود سبق أن تكلم عليه الفقهاء ولعل من أبرزهم الإمام الشافعي في كتابة الأم حيث قال: وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشترها الرجل فالشراء جائز.

أما بيع المربحة للآمر بالشراء ، أو ما يمكن ان يعبر عنه مع الوعد بالشراء ، أصبح منتشرأ بشكل كبير في المؤسسات المالية الإسلامية ، وذلك أن المؤسسة المالية ، وبطلب من العميل تقوم بشراء سلعة معينة سواء كانت للأفراد مثل السيارات أو المنازل أو غير ذلك ، أو ما كان منه للمؤسسات أو الشركات مثل الأجهزة الطبية والمعدات والاجهزة التي تحتاجها المصانع ، أو المواد الأولية التي يُحتاج إليها في مشاريع الإنشاء ، على أساس أن طالب التمويل يشتري هذه السلعة بعد تملك المؤسسة المالية لها ، مع هامش ربح يضاف إلى سعر السلعة ، ويزيد هذا الهامش وينقص حسب المدة التي يتم فيها السداد.

عقود التورق

التورق في الأساس مأخوذ من الورق وهو الفضة وذلك لأن طالب التمويل أو من يقدم على شراء مثل هذه السلع في الغالب ليس لديه الرغبة في تملك السلعة ولكن الغرض من ذلك الحصول على المال وأحد

أشكال النقد في السابق هو الفضة ، وهذا يفسر استخدام لفظ التورق للدلالة على أن رغبة من يدخل العقد في الحصول على النقد والتورق هو أحد الصور التي تناولها الفقهاء في كتبهم ولكن يدرجونه ضمن دراستهم لما يسمى ببيع الآجال ، والتورق يعتبر من صور البيع الآجل ، إلا أن فقهاء الحنابلة استخدموا له مصطلح خاص وهو التورق ، ثم أصبح هذا المصطلح متداولاً لدى الفقهاء المعاصرين والمهتمين بالدراسات المتعلقة بفقه المعاملات في الشريعة الإسلامية أما فيما يتعلق بمظاهر مثل هذا النوع من العقود في المؤسسات المالية اليوم يمكن أن يُقال بأنه يأخذ عدة أشكال ولعل من أبرزها:

١ - التورق التقليدي

لعل السبب في تسميته التورق التقليدي هو أن هذا النوع من التورق هو أحد أشكال العقود التي تناولها الفقهاء في كتبهم والمقصود به هو أنه عقد يشترك فيه ثلاثة أطراف حيث أنه يتم في العقد الأول بيع السلعة بسعر مؤجل ، يكون غالباً أعلى من السعر الحاضر ، ومن ثم يقوم المشتري ببيعه في السوق إلى شخص آخر غير البائع الأول بأقل من السعر الأول ليحصل على النقد ، مع العلم بأنه في هذا العقد ليس هناك أي ترتيب مسبق بين البائع في العقد الأول والمشتري في العقد الثاني.

هذا النوع من العقود لازال يمارس على مستوى الأفراد إذ أن كثير من المؤسسات المالية تباشر عملية بيع مرابحة للأفراد وهم بالتالي يتولون عملية تسهيل هذه المنتجات في السوق (وتسمى حالياً الحرق).

٢- التورق المصرفي المنظم

التورق المصرفي المنظم هو أيضاً أحد أشكال التمويل الذي تباشره عدد من المصارف التي تقدم منتجات تتوافق مع الشريعة ، وقد أخذ هذا العقد في الانتشار بشكل كبير بين كثير من المصارف في منطقة الخليج ، على أساس أن بعض العلماء يرون جواز التعامل بمثل هذا النوع من العقود ، وكانت بداية مثل هذا العقد في مطلع هذا العقد تقريباً ، وقد تم تطوير هذا العقد ليكون أكثر ملائمة لأحكام الشريعة ، ومن أبرز أشكاله هو أن يقوم المصرف بشراء معادن ثم يبيعها على الأفراد أو المؤسسات مرابحة ، ومن ثم ترتيب عملية بيع تلك المعادن نيابة عن عملائه بصفته وكيلاً عنهم وذلك في السوق العالمية ، ومن ثم إيداع تلك المبالغ في حسابات عملائه ولهذا النوع أشكال أخرى سواء بعرض أنواع أخرى من السلع خصوصاً السلع المحلية أو بتقديم خدمات أخرى مثل بطاقات الإنتمان.

عقود الإجارة

الإجارة والأجر هو ما يمكن أن يقال عنه أنه ما يعطاه الإنسان مقابل عمل دنيوي أو أخروي أما بالمفهوم الفقهي ، فيمكن أن نقسمها إلى قسمين: الأول يتعلق بأجرة العامل ، الثاني أجرة المنفعة ففيما يتعلق بالعامل فهي عبارة عن عائد لشخص يتقاضاه مقابل أداءه لعمل ، وهذا العامل قد يتقاضى أجرته مقابل إنجاز عمل معين بغض النظر عن المدة ، وهناك نوع آخر وهو الذي يتقاضى به العامل الأجرة مقابل المدة التي يقضيها لعمل شيء ما ، بغض النظر عن حجم الإنتاج.

النوع الثاني من الإجارة هو ما يكون مقابل منفعة معينة ، وهذا هو الغالب فيما يتعلق بالتمويل الذي تقدمه المؤسسات المالية ، والمقصود به في المفهوم الفقهي: أنه عقد على منفعة مباحة معلومة.

أما بالنسبة لتطبيقاتها في المؤسسات المالية اليوم ، فمن أبرز صورها ما يسمى بالتأجير المنتهي بالتمليك ، وذلك أن المؤسسة المالية تقوم بشراء عين ، ومن ثم تؤجرها لشخص على أساس أنه في نهاية العقد بإمكانه تملكها بسعر قد يكون منخفض نوعاً ما ، وقد يكون تملكه لها بسعرها في السوق ، أو في بعض الأحيان بدون مقابل ، وهذا يعتمد على العرض الذي يقدمه المصرف.

عقود المشاركة

الشركة في اللغة المقصود بها الاختلاط ،وكما هو معلوم فإن الشركات في الفقه الإسلامي عدة أنواع ، منها شركة العنان ، شركة المضاربة ، شركة الوجوه ، شركة الأبدان ويهمننا بشكل أكبر هنا شركة العنان والمضاربة وشركة العنان: هي اشتراك اثنين أو أكثر في المال ، والربح.

من صور هذه الشركة في المصارف الإسلامية اليوم ما يسمى بالمشاركة المتناقصة ، سواء كان ذلك بغرض الاستثمار ، أو بقصد تمويل الأفراد أو المؤسسات وذلك لتوفير إحتياجاتهم ومن أبرز أشكال هذا النوع من التمويل ما هو منتشر اليوم في كثير من الدول الأوروبية مثل بريطانيا ، وهو تمويل شراء المساكن للأفراد ، ومن الممكن أن يكون هذا العقد لغرض تجاري مثل المشاركة في شراء عقار أو ما يمكن تاجيره بشكل عام ويتولى طالب التمويل عملية دفع قسط الايجار للمصرف بقدر نصيبه في العقار أو أن يتولى إدارة العين المملوكة ، ويعطي المصرف قسطه من الأجرة أو الربح حسب الاتفاق ، ومن ثم يعمل طالب التمويل على دفع مبلغ إضافي كل شهر ليتملك حصة المصرف خلال مدة معينة.

والمضاربة: شركة بين اثنين أحدهما بالمال ، والآخر بالعمل ، وهذا النوع من العقود يدرجه بعض الفقهاء ضمن عقد الشركة بشكل عام وبعضهم يجعله عقد مستقل وله عدة تطبيقات في المصارف اليوم مثل أن يدفع المصرف مالاً إلى من يرغب في إنشاء مصنع ، أو لديه رغبة في الزراعة ، أو يمكن أن يدخل المصرف كشريك في شركة استثمارية قائمة عبر تمويلها ومن ثم تقاسم الأرباح حسب الاتفاق بينهما ، وهذا النوع من العقود ركز عليه الدكتور النجار في تجربة بنوك الادخار المحلية.

عقد القرض والمقصود به القرض الحسن ، وهذا النوع من العقود غرضه تبرع وليس استثمار بمعنى أن المصرف لا يحقق عائداً مباشراً منه ، ولكن يمول منشأة معينة لفترة ما على أساس أن ترد المؤسسة المبلغ المقرض دون زيادة ، خلال مدة متفق عليها.

وهذا النوع من العقود تطبيقاته قليلة في المصارف اليوم لأنها لا تحقق عائداً للمصرف إلا أنها من الممكن ، تقديم مثل هذا النوع من القروض بهدف ربح غير مباشر وهو كخدمة لعملاء البنك الخاصين مثلاً وهذا يمثل عامل جذب للعملاء.

عقد السلم

وهو عقد تكلم الفقهاء على أحكامه بشكل مفصل في كتبهم من خلال دراستهم لما جاء عند البخاري ومسلم عن النبي صلى الله عليه وسلم: من أسلف في شيء فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم وهذا النوع من العقود يمكن أن نعرفه بأنه بيع سلعة معلومة ، إلى أجل معلوم ، وذلك بثمن معلوم حال عند العقد.

وهذا النوع من العقود يمكن الاستفادة منه في تمويل المشاريع العقارية عبر أن تلتزم تلك الشركة بتوفير وحدات سكنية للممول مقابل التمويل ، ومن ثم وبعد استلام تلك الوحدات يتولى المصرف عرضها للبيع بالتقسيط فيتحقق له ربح من خلال الشراء بسعر مخفض من الشركة العقارية نتيجة لتقديم سداد المبلغ ، وفي نفس الوقت يبيعها الممول بسعر أعلى لمن يرغب في شرائها بالتقسيط ، بالإضافة إلى أن هذا النوع من العقود يمكن ممارسته من خلال الدخول في عقود بيع الآجل ، خصوصاً فيما يتعلق بالمعادن أو المنتجات الضرورية مثل الأرز والقمح ، بل بالإمكان أن يتم استخدام مثل هذا العقد في تمويل المشاريع البتروكيمياوية ، من خلال إعطاء مبلغ تمويل كقيمة لمنتج تنتجه الشركة على أساس أن يكون تسليم المنتج بعد عدد من السنوات.

عقد الاستصناع

هو التعاقد على صنع شيء ، بأوصاف معلومة ، مادته من الصانع ، على أساس أن يدفع المستصنع مبلغاً معيناً سواء عند بداية العقد أو خلال فترات متفاوتة أثناء أداء الصانع للعمل المتفق عليه بينهما ، وذلك حسب الاتفاق الموجود في العقد.

أما فيما يتعلق بارتباطه بأدوات التمويل التي يمكن أن تقدمها المؤسسات المالية ، فهذا النوع من العقود يتناسب مع المشاريع الكبرى مثل مشاريع المقاولات أو حتى بناء المساكن، وذلك بأن يتولى المصرف تمويل شركة عقارية لبناء مساكن مثلاً نظراً لعدم كفاية المال الذي لديها لاتمام المشروع ، وبعد الانتهاء من المشروع تتولى المصارف بيع تلك الوحدات بالتقسيط وهناك ما يسمى الاستصناع الموازي الذي يلعب فيه المصرف التمويل من الباطن لإنشاء مشاريع كبيرة مثل المجمعات التجارية والسكنية.